

ACENTEM

BÜLTEN 2007



Acentem Sigorta Aracıları Derneği



OTO CAM DEĞİŞİMİNDE VE TAMİRİNDE 1 NUMARA



Carglass, cam değişimi sonrasında müşterilerimizin herhangi bir problemle karşılaşmaması için, değişimde kullanılacak camın seçiminde azami özeni gösterir. Carglass olarak, cam tedariki konusunda gerçek kaliteyi sunabilen firmaları operasyonlarımıza dahil ederek hizmetimizi tamamlıyoruz. OEM cam üreticisi firmalar bizim için, tercih konusunda ön planda gelmektedir. Zaten son zamanlarda araçların şekillerinde meydana gelen değişiklikler cam dizaynlarına da yansımış olup araçlardaki cam metrajı artmıştır. Karmaşık bombe yapıları , cam üretiminde kullanılan yardımcı malzemenin (cama presli halde bulunan fitiller ya da fiber parçacıklar) artması ve farklı özelliklerde camların üretimi(atermik, solarlı, enkapsüle, akustik..gibi)

OEM cam üreticisi firmalarla çalışmayı zorunlu hale getirmiştir.

Montajda kullanılan camın OEM ve belli başlı kalite standartları dışında olması durumunda ortaya çıkabilecek sorunların başında, aracın içine su veya hava sızması ya da ön cam montajı sonrasında ani frenlerde veya kaza anında (hava yastığının zorlamasıyla) camın yerinden ayrılması dolayısıyla yolcu hava yastığının görevini yapamamasıdır. Bu durum, telafi edilemez sonuçları beraberinde getirir (ön camın yerinde durmamasından dolayı kaza anında yaşanabilecek hayati tehlikeler gibi) .


CARGLASS®

**CARGLASS OTOCAM LTD.ŞTİ.
MERKEZ**

Atatürk Oto San.Sit.2 Kısım 31 Sok.No:1249-1250
Maslak/İSTANBUL

0212 285 05 55 - 0212 285 03 81 - 0212 285 03 56 - 0212 285 03 84

**CARGLASS OTOCAM LTD. ŞTİ.
ÜSKÜDAR BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**

0216 651 78 95 - 0216 651 78 96 - 0216 651 78 97

**CARGLASS OTOCAM LTD.ŞTİ.
KADIKÖY BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**

0216 566 57 39 - 0216 566 57 15 - 0216 566 58 98

ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
0312 384 73 77 - 0312 384 73 78
0312 384 73 79 - 0312 384 73 80

**CARGLASS OTO CAM LTD.ŞTİ.
OSTİM ŞUBESİ ANKARA**
0312 397 25 50 - 0312 397 20 30

**CARGLASS OTOCAM LTD.ŞTİ.
ADANA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**
0322 429 16 16 - 0322 428 25 20

“ Ege'nin ve Akdeniz'in
güzel koyları
bizimle daha bir sıcak,
daha bir zevkli”

Mayıs ve
Haziran
fırsatlarımızı
kaçırmayın



Blue Voyage

Bodrum, Marmaris,
Göcek, Fethiye, Kaş ve
Antalya limanları çıkışlı
Haftalık,
2 Haftalık veya
3 Haftalık Mavi Tur
5 adet 28-32 metre arası
DeLuxe Tekneler.

All Inclusive

Fiyatlarımıza 12 kişilik
teknelerimizde bir haftalık
all inclusive konaklama,
mazot ve Türk
Karasularında ki liman
ücretleri dahildir. Yerli ve
yabancı içkiler dahil !!!



Water Sports

Teknelerimizde ekstra
ücrete tabii olarak
Diving, discovery, su
kayağı ve ringo'da yapa-
bilirsiniz. Bunlarla ilgili
detaylı bilgi için lütfen
bize ulaşınız.



**Sea, Sun, Sand
in Mediterranean
and Aegean**

Güneş ve denizin eşsiz
koyları yanına bizde
zevki, lüksü ve eşsiz
ikramımızı koyduk



**IRONNET
YACHTING**

www.ironnetyachting.com

Tel. : +90 216 835 02 34 Pbx. Fax. : +90 216 369 70 94 Gsm. : +90 532 216 48 29 Gsm. : +90 532 527 50 19 (FCT)

Kazım Karabekir Sok. Seza Apt.No: 5/B Erenköy 34738 Kadıköy - İSTANBUL

ACENTEM

BÜLTEN 2007



ASİAD

Sigorta Aracıları
Derneği
adına sahibi
ve
Genel Yayın
Yönetmeni:
Gülgün Ergin

Editör:
Yüksel Birsal

Yayın Kurulu:
M. Oğuz Atabek
H. Kerim Sucu
Ali Orcan
Gülay Geyik
Sezer Erönel
Necdet Boran

Tasarım ve grafik uygulama:
Kaya Ömer Oykut



Acentem Sigorta Aracıları Derneği

İÇERİK

editörden
yüksel birsel

değerli olan insandır
m. oğuz atabek

değerlerimiz

güle güle kemal olgaç,
welcome mr. sartorel

sizlerle birlikte
daha da büyüyeceğiz
george sartorel

sayın semih orcan ile söyleşi
yüksel birsel

anadolu'nun sesi
sıtkı öztürk

hırslı mısınız?
günseli kocagöz

faaliyetlerimiz

aramıza katılanlar

insan olmak, insanı unutmamaktır

pamukkale;bir dostluk gezisi
nurdan bali

toplantılar, eğlenceler

fıkralar

bulmaca

editörden



Yüksel Birsal

Değerli Dostlar merhaba,

Bültenimizin beşinci sayısında ve Derneğimizin kuruluşunun yedinci yılında sizlerle yeniden buluşmaktan mutluyuz ve gururluyuz.

Geçen yıl yine aktivitelerle dopdolu geçti. Bazen hüzünlü, bazen buruk ama çoğunlukla olumlu bir yıl oldu. Üye sayımız giderek arttı, bize yeni sinerjiler kazandırdı. Aylık toplantılarımız bir öncekinden çok daha katılımlı, etkin bir o kadar da faydalı geçti. Oğuz başkanımızın ve yönetim kurulu üye kardeşlerimizin olağan üstü gayretleri, sabırlı çalışmaları, şirket yönetimi ile olan diyalogları sonucu birçok konuda acenteler yararına kararlar alındı.

Bu sayımızda 2006 yılı faaliyetlerimiz yanında, 2007 yılından da alıntılarla sizlere hoşça vakit geçirtecek, düşündürecek, güldürecek makaleler, bizden ve sizden haberler, magazinsel fotoğraflar bulacaksınız. Keyifle okuyacağınızı umuyoruz.

Bu arada bildiğiniz gibi 2007 yılı “Yeni bir Genel Müdür, yeni bir dönem” anlayışı ile başladı. Buradan yeni Genel Müdürümüz **Sn. George Sartorel**’e hoş geldiniz diyor ve başarılı çalışmalar diliyoruz. Bir önceki Genel Müdürümüz **Sn. Kemal Olgaç**’a da emekleri ve acentelere gösterdiği dostluk için teşekkür ediyor, sevgi ve saygılarımızı sunuyoruz.

Umuyoruz ki, bu yeni dönemde de acente şirket ilişkilerinde aynı sıcak ve anlayışlı hava devam edecek, karşılıklı güven ve empati ortamı daha da büyüyecektir.

ASİAD giderek büyüyor, olgunlaşıyor, acenteler arası sevgiyi ve kaynaşmayı pekiştirecek, dertlerini giderecek ortamlar yaratıyor. Herkesin bu çabalara destek olmasını özellikle rica ediyoruz.

Bu duygularla, barış ve mutluluk dolu günler, bol kazançlı bir yıl diliyoruz.

2008 yılında yepyeni bir heyecan, yepyeni bir dergiyle buluşmak dileğiyle...

Yüksel Birsal
Editör

DEĞERLİ OLAN İNSANDIR

Sigorta satarken göze, kulağa hitap etmiyoruz; akla hitap ediyoruz. Sattığımız ne elle tutulur, ne tadılır, ne de koklanır; sadece düşünce yoluyla tanınır, tanımlanır; akılla bilinir. Demek ki sigortacılığın hedefinde, herhangi bir tüketici değil, düşüncesi ve akıyla gerçek insan var. Gerçek insanı etkilemek ve sadık müşteri yapmak, insana duyulan saygıyla olanaklı.

başkandan



M. Oğuz Atabek

Kuruluşların ve işlerinin giderek büyümesi, bunları kotarabilmek için sistem kurmayı gerekli kılıyor. Acente ve personel kalitesinin değişkenliğine karşın korumak zorunda olunan kalitenin kırılabilirliği; belli işleyişlerde standartlar oluşturmanın gerekliliği; artan personel maliyeti; herşeyden daha çok önemsenen verimliliğin hiç bir zaman düşürülmemesi çabası ve her türlü riske karşın güvence ve istikrar arayışı, şirketleri sistemler geliştirmeye yöneltmiştir. Yararsız da olmamıştır. Koç Allianz'da da kimi mekanizmaların tıkr tıkr işleyişi işlerimizi büyük ölçüde kolaylaştırdı.

Fakat başarısını ve yararını gördüğümüz mekanizmaları tüm işlerimize ve ilişkilerimize sorgulamadan yayarsak yeni ve ciddi bir sorunla karşılaşabiliriz. İnsan hatalarını engellemiş olabiliriz ama yanı sıra hatalarından kaçındığımız insandan, dolayısıyla insanlıktan da uzaklaşabiliriz. Tüm işlerimizde insansızlaşma başlayabilir. Hatası kabullenilmediği için kendi de hor görülen ya da yok sayılan insanların kusurları, bu durumda, olduğu gibi de kalmaz, giderek büyür, vahimleşir. Kusurunu giderme enerjisi gösteren insanların yerine; kusurunun olmadığını, olsa bile önemli olmadığını düşünen, yani giderek bozulan insanlar ortaya çıkar. Olan biten, çoğunluğu rahatsız etmez çünkü ruhsuz duygusuz mekanizmalara, o bilinen mekanik işleyişlere daha çok önem verilmekte ve güvenilmektedir. Öte yandan hizmet sunduklarımızın arasındaki "gerçek insanlar" da, belki nedeninin farkında bile olmadan, bizden umudu keserek, başka arayışlara yönebilirler.

İnsani süreçler, insanlar için yapılan hizmet işleri mekanikleştirildiğinde istenirse de insansızlaşmaya varılıyor. Bu duruma düşüldükten sonra rol yapmak da bir işe yaramıyor. Yıllar önce kredi kartı müşterisi olduğum bir banka, mekanikliğin yok ettiği insan sıcaklığını yaratmak adına olsa gerek, doğum günümü kutlayan bir kart gönderme inceliğinde bulunmuştu. Aceba banka yetkililerini arayarak nazik tebriklerine teşekkürümü bildirseydim kimbilir nasıl bir karışıklığa neden olurdu. Mekanizmalar, tekrarlanan teknik işleri düzenli ve titiz olarak yapabilirler ama hepsi bu. İnsan yerine konamazlar, onun taklidi olmayı dahi başaramazlar.

DEĞERLERİMİZ

İnsana yaklaşım açısından farklılığını dile getiremeyen bir şirket, kaçınılmaz olarak sadece parasal konularla ilgilenir. Acentesi de böyle olmak zorunda kalır. Rekabet sadece parasal rekabet olarak ortaya çıkar. Ve bu mutsuzlaştırır. Çünkü en iyi satıcı bile rekabetin beşini kazansa, ikisini kaybeder. Dövünür durur. Yalnızca kaybettiği işi düşünür; kaçan balık büyük olur. Bu durumda acente olarak şiddetle şirketi suçlarız. Haklı olsak da, olmasak da bunu yaparız; çünkü bu suçlama, psikolojik olarak, “başarısızlıkta benim bir kusurum yok” sonucuna varabilmek içindir.

Şirketin kurduğu ilişkiler ve mekanik işleyiş, acenteler ve çalışanlar için model olurlar. Yani mekanizmaların insansızlaştırdığı ortam çoğalarak müşterilere doğru yayılır. Böyle bir ilişki düzeneğinin ya da ilişkisizliğin yapılanmaya başladığı bir anda, **çare**, mekanizmaları insani anlayışla dengelemekte aranmalıdır.

ASİAD da karınca kararınca bu göreve soyunabilir. Yani dernek kendisi ve üyeleri yoluyla, acenteler arasında, şirketle ve şirket içinde kuracağı ilişkilerle, insan temelli yeni bir model oluşturabilir, ortaya yeni farklı bir örnek sunabilir.

Sorun hepimizin sorunu. Çareyi başkalarından bekleyen ve sadece yakınıp duran bir hâlde kalmayalım, bir an önce kolları sıvayalım. Unutmayalım insana, insanın aklına hitap ediyoruz.

Değerli olmayı, değerli işler yapmayı, değerli müşteriler bulmayı tercih ediyorsak bilmeliyiz ki, mekanizmalar mekanik işleri başarırlar ama değer üretmezler; değeri ancak değerli olabilenler, yani insanlar üretir.

Şirketimizin de, kendimizin de değerli olması için uğraşmaktan geri durmayalım. Kâr, kazanç, başarı, zenginlik dahil her şey, son uçta insan içindir...

İlkeli davranmak

**Yalan söylememek
Sözünde durmak**

**Görev ve yükümlülüklerin
sorumluluğunu yüklenmek**

**Eksik ve yanlış bilgi
vermekten sakınmak.
Bilgiyi doğru ve
eksiksiz aktarmak.**

**Bilmediğinde bunu açıklamak
ve araştırıp öğrenmek.**

**Yanlışını, eksikliğini
açıklamaktan ve özür dilemekten
çekinmemek.**

Hakkı ve haklılığı savunmak.

**Muhatapların haklarını, en az
kendi hakkı gibi savunmak.**

**Çıkarlarını, haklılığın yerine
ve önüne geçirmemek.**

**Mesleki faaliyetlerin birincil amacının,
başkaları için anlamlı ve yararlı hizmet
üretmek olduğunu benimseyerek,
kendi kazancını böylesi bir çabanın
hak edişi gibi görmek.**

**Başkalarını haklarını çiğneyerek
kazanç elde etme yeltenişinde
bulunmamak.**

**Hakkını kararlıca savunmak,
hak etmediğini talep etmemek.**



Güle güle Sn. Kemal Olgaç.

Centilmendi, karizmatikti, paylaşımcıydı, tutarlıydı, zekiydi, liderdi... Sonuç olarak; gerçek bir profesyoneldi Kemal Olgaç. ASİAD'ın, dernek olarak kurulmaya karar verdiği günden itibaren yanındaydı, destekçisiydi. Kendisini davet ettiğimiz her toplantıda aramızdaydı. Duygularımızı, arzularımızı ve önerilerimizi, hatta eleştirilerimizi saygıyla dinledi. Şirket prensipleriyle, acente çıkarları arasında köprü oldu. Otuz yılını adadığı Koç Allianz'da büyük projelere imza attı. Kariyerinin zirvesindeyken, bizlere veda etti.

Welcome Mr. Sartorel, willkommen Herr Sartorel, benvenuto Signore Sartorel

Acentelerin geniş katılımıyla, Esmâ Sultan Yalısı'nda tanıştık Sn. Sartorel ile. Sigorta sektörünü iyi bildiği kuşkusuz. Alt yapısında oldukça sağlam bir kariyerin izleri parlıyordu. Gözlerindeki kıvılcımlardan, zekasını da kavramak olası. Ülkemize ilişkin yoğun bir araştırma süreci yaşadığı, yaptığı konuşmadan anlaşılıyordu. Genç ve dinamik nüfusumuzdan söz ederken, Koç Allianz'ın hedeflerinin çeşitleneceği ışığını belli ediyordu. Şimdilik, kendisi hakkında fazla bir şey bilmiyoruz. Yaşayacak ve öğreneceğiz.



SİZLERLE BİRLİKTE DAHA DA BÜYÜYECEĞİZ

Değerli Acenteler,

Öncelikle, Koç Allianz'ın yeni Genel Müdürü olarak görevime başladığım ilk günden itibaren siz acentelerimiz ile birlikte oluşturduğumuz büyük "Koç Allianz Ailesi"nin vermiş olduğu destek ve bölge toplantılarında göstermiş olduğunuz sıcak ilgi için hepinize teşekkür ederim.

Türkiye'de bulunduğum kısa süre içerisinde, Koç Allianz'ın sigortacılığın her alanında dünya şirketleriyle yarışabilecek kapasitede bir performansa sahip olduğunu, müşteri odaklı yaklaşımı ve sürekli iyileşme ve gelişmeyi ön planda tutuşuyla sektörün örnek kurumlarından biri olduğunu gördüm.



Koç Allianz camiasının heyecanı, kalitesi, yeteneği ve bilgisi, geleceğe daha iyi bakabilmek için en büyük dayanağımız ve güvencemizdir. Birikimimiz ve sigorta kültürümüzü de dikkate alınca, mevcut konumumuzu rahatlıkla daha yukarılara taşıyabileceğimizi görüyorum.

Tüm endüstrilerde olduğu gibi, sigortacılıkta da, şirketlerin varolan birikim ve enerjisi ile odaklanması gereken birimler müşteri temas noktaları yani satışın gerçekleştiği dağıtım kanallarıdır. Bu bağlamda en çok önemseydiğimiz dağıtım kanalı olan acentelerimizin 2006 yılındaki portföyümüzdeki payı % 54'e çıkmıştır. Bu payın son yıllarda sürekli artıyor olmasında, sizlerin gayretleri yanında, Şirketimizin acenteleri ile birlikte büyüme stratejisinin önemli bir katkı sağladığını da belirtmeliyim. Mart ayında yapmış olduğum bölge seyahatlerinde, siz, Koç Allianz acenteleri ile tanıştıktan sonra, bu stratejinin nedenini ve Koç Allianz'ın kendine güveninin sebebini daha iyi anladım.

Pazarda sürekli güçlenebilmek, ancak müşterilere doğru zamanda, doğru fiyatla, doğru ürünü sunmak ve kalitede sürekliliği sağlamak için hiç durmadan çalışmakla olabilir. Göreceksiniz ki, gelecekte sigorta sektöründe sadece profesyonel, yenilikçi, kendini bu işe adanmış güçlü şirketler ayakta kalacaktır. Bu, benim yakından izleme fırsatını bulduğum ve dünyanın her yerinde işleyen bir süreçtir. Uzun soluklu bu yarışta, ortaya koyacağımız fiyatlandırmadaki istikrar ve sürdürülebilirlik, sizlerin karlılığı teminen portföy seçiminde bizleri destekliyor olmanıza bağlıdır.

Sigortalılarımıza her alanda kaliteli hizmet için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu yönümüzle, en beğenilen şirket özelliğimizi kaybetmemek için her yıl yükselen çitımızı daha da yukarılara çekiyoruz. Bu başarıda en çok emeği geçen ve en fazla katkıyı sağlayan siz değerli acentelerimize tebriklerimi sunuyorum.

Hepinize sağlıklı günler ve kazançlı satışlar dilerim.

George D. Sartorel
Genel Müdür
Koç Allianz

GERÇEK BİR BEYEFENDİ, İYİ BİR BABA, ÇOK İYİ BİR DOST:



SÖYLEŞİ

Değerli okurlar sevgili meslektaşlarımız, Dergimizin bu yılki sayısında söyleşi köşemizin konuğu olarak, hayatı ve meslek yaşamı ilginçliklerle ve sosyal aktivitelerle dopdolu olan, gönlü ve akli demiryolculukta kalmış, emekli olur olmaz kendisini sigortacılık mesleğinde bulmuş. “Gerçek bir beyefendi, örnek bir baba ve çok iyi bir dost” Orcan Sigorta Ara. Hiz. Ltd. Şti’nin kurucusu sevgili Semih Orcan’la yaptığımız keyifli, neşe ve mutluluk dolu söyleşimizi sizlerle paylaşıyoruz.

Kendi ağzından özgeçmişi;



Yüksel Birsell

1939 yılında İstanbul’da doğdum. İlk ve Orta Okulu Kadıköy’de okudum. Liseyi TCDD Meslek Lisesi’nde 1958 de bitirdim. İlk memuriyetimi Ergani Bakır Madenin de, yedek subaylığı Sarıkamış’ta yaptım. Askerlik bitimi Türk Ticaret Bankası’na intisap ettim. Çeşitli kademelerde görev aldım ve 1983 yılında Göztepe Şube Müdürü iken kendi isteğim ile emekli oldum. Bir çok sivil toplum örgütlerine üye oldum ve faal çalışmalarında bulundum. Halen merkezi Ankara’da bulunan Demiryolu Meslek Okulu Mezunları Derneği onur kurulu başkanıyım. Bu görevi 10 yıldır yapıyorum. Evli, iki çocuk babasıyım ve iki torunum var. 1989 yılından beri Şark Sigorta ve Koç Allianz acenteliğini yapmaktayım. Seyahat etmeyi, dostlarımla beraber olmayı ve tiyatroyu çok seviyorum. Övünmek gibi olmasın ama Fenerbahçeliyim.

Öncelikle sizi tanımak ve meslek yaşamınızı öğrenmek istiyoruz.

- ◆ Sözlerime bana ve firmamıza gösterdiğiniz ilgi ve değerlendirmenizden dolayı sizlere ve bütün ASIAD idarecilerine teşekkürlerimle başlamak isterim. Yaşamımda kısa da olsa bir demiryolculuk çalışması var. Askerlik dönüşü Türk Ticaret Bankasına intisap ettim. Orada çeşitli kademelerde görev aldım. Çok kısa da olsa sigorta servisinde çalıştım. 23 yılımı verdiğim bankadan emekli oldum. Sonra sigortacılığa başladım ve halen de yarı aktif bu görevi yerine getirip geçimimi temin etmeye çalışmaktayım. Bence her işte basamakları teker teker çıkararak hedefe erişilmelidir. İşte esas o hedefi bırakmadan başarı içinde devam etmektir. Sigortacılıkta en önemli konu bence eskilerin beşeri münasebetler günümüzde halkla ilişkiler dediğimiz ilmin takipçisi olmaktır. Bir Çin atasözü vardır. “Gülmesini bilmeyen esnaf olamaz” diye.

Sigortacılık mesleğine nasıl girdiniz? Bilerek ve isteyerek mi yoksa tesadüf mü?

- ◆ Sigortacılığa kendi isteğimle girdim. Bence sigortacılık bankacılığın devamıydı. Esasında sigortacılık bankacılığı doğurur. Fakat bizde bankacılık sigortacılığı doğurmuş. Ama günümüzde iş hacimlerinin artması ve bankacılığın elinde bulunan işlerden istifade ederek sigortacılığın gelişmesi aksiyonunu yavaş yavaş kaybettirmekte ve sigortacılık daha aktif seviyeye doğru yol almaktadır.

Peki bu meslekte mutlu oldunuz mu? Ne gibi değişiklikler oldu?

- ◆ İnsanlar mutlu olmadıkları şeylerden kaçıyorlar. Hayat ızdırap değildir. 19 yılımı verdiğim sigortacılıkta oğlumun yanında kendi kurduğum işi idame ettirip bir hobi gibi devam etmeye çalışmaktayım. Tabi ki önce sağlık gelmektedir. Hayatımızda önemli değişiklikler sağlamadı ama birçok dost, arkadaş ve çevre edinme fırsatını bulduk. Bunlar da maddi elde edilecek şeyler değil tabi.

SEMİH ORCAN

Koç Allianz'ı diğer şirketlerden ayıran özellik sizce nedir?

- ◆ Koç Allianz iyi bir idare tarzı göstermektedir. Ciddi bir çalışma ve anlayış içinde hareket etmektedir. Tabii ki, bizler de bu durumun bir parçasıyız. Kurallara uyulduğu takdirde bu böyle gidecektir.

Koç Allianz'da acente-şirket ilişkileri sizce olumlu mudur?

- ◆ Acente – şirket ilişkilerine bir de müşteri ilişkileri eklemek gereklidir. Biz acenteler müşteri ile şirket arasında bir hizmet vermekteyiz. Tabii ki bu hizmetin karşılığını da almamız lazımdır. Bu manipilyasyonda lehte ve alehte bazı aksaklıklar olacaktır. İşte bu durumda da derneğimiz araya girip bu aksaklıkları izale edecektir. “Ben yaptım oldu” ile hiç bir sorun çözülemez. Müşteri – acente – şirket ilişkilerinde biz acenteler ortada bulunduğumuz müddet de fikir teatisinde bulunmak ve ortayı bulmak bizlerin de görevidir. Yeterliliği ve yetersizliği ölçmek bizim ve şirketin bilançolarına belli olmuyor mu? Bir de şirket ile acente çalışanları arasında bir bağ yok. Bu bağı kurmak bizim ve şirketin görevidir. Dinlemek bir meziyettir, karar vermek de ayrı bir meziyettir.



Mesleğe yeni başlayanlara neler öğütlersiniz?

- ◆ Mesleğe yeni başlamış olan yeni acentelere tavsiyem anlayış içinde çok çalışmaktır. Hedefe ulaşmak için de çok çalışmak lazımdır. Ayrıca problemleri bir bilenle çözmek lazımdır. Her gün değişen dünyamızda değişen iş potansiyeliyle yeterince ilgilenmek lazımdır. Değişen Türkiye’de iş sahipleri Uganda’dan Rusya’ya, İngiltere’den Gürcistan’a, Japonya’dan Fransa’ya mal satmaktadırlar. Biz acenteler bunun ne kadarıyla ilgilenmekteyiz. Şirketimiz Mer’i sigorta mevzuatıyla ne kadar ilgilenmekte. 30 - 40 yıl evvel yapılan mevzuatların günümüze adapte edilmesi ile ne kadar ilgilenmektedir. Tabii derneğimize de bu konuda görevler düşmektedir.



ASİAD Derneği ile ilgili görüş ve tavsiyeleriniz?

- ◆ Derneğin çalışmaları hedeflerin değişmesiyle artmaktadır. Yönetim elinden geldiğince hizmetleri bir iletişim ağıyla yerine getirmeye çalışmaktadır. Anadolu’daki acentelerimiz ile irtibat kurup faaliyet ve çalışmalarımıza onların da katılımını sağlamak faydalı olur kanısındayım.

Firmanızın gelecekteki hedefleri nelerdir?

- ◆ Firmamızın geleceği ile ilgili hedeflerini 4-5 yıldır oğlum Ali Orcan yürütmektedir. Ben, oğlum, Gönül, Dilek ve Esin bir ekibiz. Zincirin halkalarından birinde bir aksaklık olursa hepimiz üzülmüyoruz. Zincirimiz ne kadar sağlam olursa, o kadar mutlu ve neşeli oluruz. Hepimiz hiç “BEN” demedik hep “BİZ” dedik. Başarımızı da buna bağlayalım.



Keyif ve mutluluk içinde gerçekleştirdiğimiz bu söyleşi için başta, gerçek bir beyefendi ve iyi bir dost olan sevgili Ahmet Semih Orcan'a, meslektaşımız mimar, sigortacı oğlu Ali'ye ve 3. kuşak sigortacı meslektaşımızı şimdiden yetiştirmeye azmetmiş olan gelini, fedakar Gönül kardeşimize ve ofislerinde bizi en zarif şekilde karşılayan ekibin güzel kızları Dilek ve Esin'e teşekkürler.

ANADOLU'NUN SESİ

Benden Acentem dergisi için yazı yazmamı istediklerinde, çok memnun oldum. Üstelik, "Anadolu'nun Sesi" olarak kabul edilmem de beni mutlu etti.

Ne yazmalıyım, hangi konuda yazmalıyım diye düşünmeye başladım. Sonunda, yazar olmadığımı göre içtenlikli ve "canlı sohbet" tadında bir şeyler yazmamın uygun olacağına karar verdim.

Sigorta acenteleri, sigorta şirketlerinin taşsız kralları ve satış kanalları içerisinde baş aktörleridir. Buraya kadar her şey güzel... Ancak, acenteler arası rekabetin aynı güzellikte ve centilmence geliştiğini acaba söyleyebilir miyiz? Sık tanık oluyoruz; acenteler daha çok zaten sigortalı olan kişilere "saldırıyorlar". Bu da, bir anlamda başka bir acentenin işini gasp etmek oluyor. Acentelerin birbirleri karşısında, giderek zayıflayan güven duygusu ve buna paralel olarak -ne yazık ki- çirkinleşen rekabet, sektörümüze de zarar veriyor aslında.

Tam bu noktada bir fıkra geldi aklıma. *Temel ile İdris birbirinin can düşmanı imişler. Bir nedenle mahkemeye düşerler. Uzun celseler sonucu, ikisi de idama mahkum olur. İnfaz günü gelir çatar. İnfaz savcısı son isteklerini sorar. Temel, son isteğinin annesini görmek, olduğunu söyler. Sıra İdris'e geldiğinde o, son isteğinin Temel'in annesini görememesi olduğunu söyler. Acı bir örnek belki... Aramızda bu denli kötü niyetliler olduğunu aklımdan geçirmek bile istemem. Ama, bazı olaylar da yok değil.*

Oysa bir acente, her şeyden öte kişiliğini ortaya sürdüğünü bilmeli. Çünkü biz acenteler, görünüşümüz-davranışımız ile kabul görürüz, kişiliğimizle uğurlanırız.

Kendimi bir acente olarak değil de, şirketin Eskişehir'de görevlendirdiği personel olarak görüyorum. Öte yandan; şirketimizin de biz acentelere aynı duygularla yaklaşmasını istiyorum. Sigorta Şirketleri acentelerine güvenmeli, yaşamın özünün "karşılıklı güven" esasına dayandığını incelemeli.

Biz, İstanbul dışındaki acenteler, şirket yetkilileriyle yılda bir ya da iki kez karşılaşabilme olanağına sahibiz. Benim, her zaman düşündüğüm ve düşündüğümü seslendirdiğim bir önerim var: Her bölge, belirli aralıklarla (örneğin üç ayda bir) "bölgesel toplantılar" düzenlese inaniyorum ki, her Anadolu Acentesi daha profesyonel, daha verimli olacaktır. Çünkü, her toplantı sonrası acenteler sorunlarının/görüşlerinin/önerilerinin dinlendiğini kavrayacak, bu da onlara daha üstün bir motivasyon duygusu verecek, işlerinin başına güvenle döneceklerdir. İşlerimizin çoğalması, şirket yetkilileri ile daha yoğun birliktelik ve bilgi alış-verişi içinde olmamızla doğru orantılıdır.

Sigorta acentelerinin portföylerini artırmanın -bana göre- en önemli faktörü; müşteri memnuniyetidir. Bu memnuniyetin "olmazsa olmaz" koşullarından başta geleni ise, (gereksinim anında) acentenin müşterisinin yanında olmasıdır. Müşteri, acentesinden hak ettiği yakın ilgiyi görmelidir. Acentesinden memnun olan bir sigortalı, yanında beş kişi daha getirir. Memnuniyetsiz sigortalı ise, tam tersine beş kişiyi alır götürür.

Eğer ben, Anadolu'nun Sesi acentelerden biri isem, fiyat ve rekabet konusunda yeni düzenlemelerin getirilmesi düşüncemi de seslendirmeliyim. Üstelik bu düzenlemelerin, Sigorta Şirketlerinin keyfi olarak değiştiremeyeceği sağlam tarifelerle saptanmasını diliyorum. Böylece, Sigorta Sektörü' müzün çok daha kolay ve sağlıklı gelişeceğini düşünüyorum.

Saygı ve sevgilerimle...



Sıtkı Öztürk
Can Sigorta-Eskişehir

HIRSLI MISINIZ?

Bir kişiye ‘Hırslı mısınız?’ diye sormayı son derece gereksiz bulurum doğrusu... Her hareketinden rahatlık okunan bir kimseye asla sorulmayacak bu sorunun muhatapları çoğu zaman hırslı insanlardır zaten.

O halde niye soruyoruz cevabını bildiğimiz bu soruyu. Sorunun o insanlar üzerindeki etkisini görmek için sadece...Ve aldığımız cevap ‘Hırs demeyelim de başarma duygusu’ gibisinden bir açıklamadır çoğu zaman...



Günseli Kocagöz
Pamuk Sigorta-Izmir

Bu tarz anlatımlardan hırsın dozunu ayarlamanın önemli olduğu sonucuna varabiliyoruz kolayca. Kimse çok hırslı görünmek ve bilinmek istemiyor açıkçası. Dozu kaçıran insanların peşini, bozulmuş dostluklar, bol huzursuzluk, vicdani hesaplaşmalar, gözyaşları bırakmıyor çünkü.

Ancak bizim yaptığımız iş, sigorta acenteliği, rahatına düşkün, ihtirassız kişilerin başarması pek mümkün görünmeyen bir iş olduğuna göre, doz ne olmalı? Keşke bu sorunun yemek tariflerinde olduğu gibi somut bir ölçüsü olsa...

Hepimiz bu rekabet dolu piyasada, portföylerimizi büyötmeye çalışırken, deneyim kazandıkça seçicilik kriterlerini de ediniyoruz zamanla... Tahsilat sorunu yaşamayacağımız, hasar-prim dengesi düzgün işlerin peşinden gitmeye başlıyoruz. Ama bu özellikteki işlerde bile, bir kırmızı çizgimiz de olmalı... Bu çizgi de bir başka Koç-Allianz acentesinin işi olduğunda çekilmeli hemen...

Yirmi yıla yaklaşan acentelik deneyiminde defalarca buna benzer durumlarla karşılaştım. Bazen müşteri tedirgin olup, başka bir sigorta şirketine bile gidebiliyor sonunda. Bu noktada şirketimize, adil olmak, hakem olmak görevi düşüyor. Çok üzülerken gözlemliyorum ki, kendi şirketimizin acentelerinin son yıllarda birbirlerinin müşterilerine gitmeleri gittikçe artıyor. Burada, şu kritik soruyu sormalıyız kendimize...

Hırsımız yüzünden neleri feda edebiliriz? Dostlarımız, vicdanımız, huzurumuz,ve en önemlisi hayata karşı duruşumuz....

Aslında para kazanmayı bir tarafa bırakırsak, başarılı olmak, itibarlı olmak adına; kısaca toplum tarafından onaylanmak arzusuyla da hırslanıyoruz. Diğer taraftan dozunu ayarlamadığımızda, tersine bir ironiyle yine toplum tarafından bu kez aşağılanıyoruz. Fakat inanın, arzuladıklarına, isteklerine ulaşabilmeyi, değerlerinden ödün vermeden başarmış birçok örnek kişi var etrafımızda; ama görmeyi başarabilirsek...

Herkese karlı, yeni işler dilerken; **heyecanımızı hep taze tutmaya yarayacak dozda hırsın** da içimizden **hiç kaybolmamasını umuyorum.**

DG DORAGLASS



Oto Cam da
Güvenilir
Çözüm Ortağınız
Her Zaman Bekleriz...



www.doraglass.com

DG
DORAGLASS

7 Bölge Müdürlüğümüz ve 180 Bayimiz ile Hizmetinizdeyiz.

GLASS-EX

DORAGLASS BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

DORAGLASS İSTANBUL

(0212) 549 90 16

DORAGLASS ADANA

(0322) 436 79 79

DORAGLASS ANKARA

(0312) 397 24 21

DORAGLASS ANTALYA

(0242) 339 99 22

DORAGLASS BURSA

(0224) 271 60 10

DORAGLASS İZMİR

(0232) 461 55 04

DORAGLASS SAMSUN

(0362) 238 27 14

Doracam Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Akkoç:

Tedarik ve hizmetin bütününde “eşdeğer” kalite şart

► **Tedarik altyapı çalışmalarını bitirdiklerini ve Aksigorta ile bu anlamda da sistemli bir şekilde çalışmaya başladıklarını söyleyen Burhan Akkoç, hizmet ve ürün kalitesinin eşdeğer olmaması durumunda sağlanan tasarrufların memnuniyetsizlikler neticesinde kaybolabileceğine dikkat çekti.**

Oto tamir servislerindeki hasarlı araçlara yedek parça tedariki ile hasar maliyetlerinin azaltılması çalışmalarının sigortacılık sektörüne önemli katkılar yaptığını ifade eden Doracam Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Akkoç sözlerini şöyle sürdürdü: “Oto camlarının da devreye alınmasıyla tasarruf boyutlarının daha da büyüyeceğinden eminim. Sigorta şirketlerinin yedek parça tedariki çalışmalarına destek olmak amacıyla kendi uzmanlık alanımız olan oto camında neler yapabileceğimizi gözden geçirdik. Geçen yıl yaptığımız çalışmalardan olumlu sonuçlar aldıktan sonra 2007 yılının başında Aksigorta ile geniş kapsamlı bir anlaşma imzaladık. İşbirliğimiz so-

runsuz bir şekilde devam etmektedir. Bu çalışmalarımız şu an pilot bölge olan İstanbul’da gerçekleştiriliyor. Çalışmalarımızın kısa zamanda diğer sigorta şirketlerini de kapsayacak şekilde Türkiye geneline yayılacağını tahmin ediyoruz.”

YATIRIMLAR VE KALİTE

“50 ülkeye ihraç edilen ürünlerimizin orijinal kalitesi sayesinde müşteri memnuniyetini en üst düzeyde sağlıyoruz. Oto cam tedariki çalışmalarımıza destek olmak amacıyla Ankara’da bulunan fabrikamız yeni makine yatırımlarına hız vermiş bulunuyor. Bazı makinelerin montajı tamamlanarak üretime alındı, bazılarının montaj



işlemleri ise devam ediyor. Ayrıca ihtiyaç duyulan ithal camları da kendimiz direkt olarak ithal ettiğimiz için hiçbir sıkıntı ile karşılaşmıyoruz.”



LOJİSTİK

“Oto camı diğer parçalara göre daha hassas ve kırılabilir olduğu için gerek dağıtım gerekse montajı özel dikkat ile yapılmalıdır. Ürün çeşitliliğinin de on binlerle ifade edildiği düşünüldüğünde konunun önemi ve zorluğu kendiliğinden ortaya çıkıyor.

Doracam 7 Bölge Müdürlüğü ve 180 Bayisi ile bütün bu zorlukları aşacak yeterliliğe ulaşmış bulunuyor. Bölge Müdürlüklerimizde her marka ve model

aracın camlarını bulunduruyoruz.

Bayilerimizle birlikte büyük bir araç filosuna sahibiz. Gelen oto cam ve montaj taleplerini gecikmeden yerine getiriyoruz.

Sadece sigorta sektörüne yönelik hizmetleri yürüten İstanbul’daki Doracam Genel Müdürlüğümüzde sigorta şirketlerine yeni kazançlar sağlamak için gece gündüz çalışıyoruz. Bize destek olan tüm sigorta şirketlerine teşekkür ederiz.”

DORAGLASS STANDARTLARI



TSE TS 917



TS-EN-ISO 9001-2000

DOT 623
ECE-R43 E17
ECE-R43 E37

ARAMIZA KATILANLAR

H.Kıvanç Özakıncı

Erol Asena

Belkıs Ersöz

Cemil Parıltı

Sevil Gümrükçü

Levent Çakır

M.Ziya İyaz

Şule Uslu

Refik Müderrisoğlu

Sevil Kar

Yusuf Güngördü

Perran Dinçer

Nesrin Alp

Hüsniye Bulunç

Emel Doğramacı

Okan Sucukçu

Hakan Akhoroz

Nuri Öktem

Mihriban Özgen

FAALİYETLERİMİZ

27 Ocak 2006 Ahmet Turul ve Şansal Bayraktgil ile ASIAD yönetimi arasında Teşvik komisyonlarından SMV ödenmesi konusunda toplantı yapıldı ve sonuçları tüm acentelere duyuruldu.

28 Şubat 2006 Ataköy Türk Telekom Tesislerinde hasar konulu toplantı **Hakan Alkan** ve çalışma arkadaşlarının katılımıyla gerçekleştirildi.

29 Mart 2006 Şirket Üst Yönetimi ile Sağlık sigortalarında OPUS'a geçiş, komisyonlarının acente cari hesabına aktarımı vb. konularının görüşüldüğü toplantı yapıldı.

27 Nisan 2006 Bridge Restaurant 'ta Sağlık sigortalarındaki sorun ve isteklerin tartışıldığı acenteler toplantısı **Ömür Şengün** ve çalışma arkadaşlarının katılımıyla gerçekleştirildi.

Mayıs 2006 **Koç Allianz** Acenteler toplantısında 2006 Bültenimiz katılan acentelere dağıtıldı. Ayrıca Çeşme Sakız Ağacı Ormanı'na ASIAD olarak da maddi katkıda bulunuldu.

27 Haziran 2006 ASIAD 6'ncı yaş kutlaması gerçekleştirildi.

15 Ağustos 2006 Trafik poliçelerindeki komisyon indirimiyle ilgili Üst Yönetim-ASIAD toplantısı yapıldı.

20 Eylül 2006 "insan olmak, insanı unutmamaktır" çağrısıyla acentelerarası dayanışma konserinde bir araya geldik.

12 Ekim 2006 Bridge Restaurant'ta **Kemal Olgaç**'ın da katıldığı toplantıda ASIAD raporu sunuldu ve genel sorunlarımız paylaşıldı. Toplantı, birlikte yenilen geleneksel İftar yemeği ile noktalandı.

19 Aralık 2006 Bridge Restaurant'ta **gönlümüzdeki ASIAD** konulu toplantımız yılsonu/yılbaşı eğlence yemeğiyle son buldu.

22 Şubat 2007 Pamukkale'ye Acenteler "dostluk ve dayanıma" gezisi düzenlendi.

28 Mart 2007 Bridge Restauraat'ta **Özer Şimşek** ve **Hasan Keskin**'in katıldığı toplantımız yapıldı.

Haftalık yönetim toplantıları periyodik olarak sürdü.

Dernek merkezimize yeni ofis kiralandı ve çalışmalar yeni mekanımızda devam etti.

Derneğimize yeni ekipmanlar sağlandı ve aylık toplantılarımız ses kaydı olarak web sayfamızda yayınlandı, toplantıya katılamayan üyelerimizin de bilgilenebilmesi sağlandı.

İnsan olmak, insanı unutmamaktır

Selim Güner'i andık

20 Eylül 2006 Çarşamba gecesi, Koç Allianz oditoryumunda konserimiz vardı. Genç yaşta vefat eden arkadaşımız sevgili **Selim Güner**'i andığımız ve sanatçı **Tuluyhan Uğurlu**'yu dinlediğimiz unutulmaz bir gece yaşadık.

Etkinliğimizin ana fikri, dayanışma ruhunu ve vefa kavramını çok iyi ifade eden "**insan olmak, insanı unutmamaktır**" belgisiyle anlamlandı. Etkinliğimizin içerisinde ise "**insanı güzelleştiren sanattır**" sözlerinde dile geldiği gibi, değerli sanatçımız Tuluyhan Uğurlu'nun güzel müziği vardı.



ASIAD olarak, yeni girişimlerde bulunuyor, yaşıyor, görüyor, öğreniyor, olgunlaşıyoruz. Kendiliğinden bir akış ile gecemizin merkezine insan ve insan olmak fikri geldi yerleşti.

İyi bir acente olmak, iyi poliçe satmak, iyi para kazanmak bir yana; hepsinden önce ve hepsinin üstünde "**insan olmak**" hedefi zor direnilir biçimde bizi çekiyor. **İnsan olmak diğer tüm hedeflerimizi etkisi ve büyüğü altına alıyor, onları kolaylaştırıyor.**



Geçim dünyasının labirentlerinde bencil ve ihtiras dolu çekişmelerin geriliminden kurtulmak ve rahatlamak için, insana tutunmak istiyoruz. Dostluklar kurmak, insan tadını yaşamak istiyoruz. Onun için **ÖNCE İNSAN** diyoruz.

Dayanışmayı başaran tüm dostlara ve bunu çok değerli bularak, gecemize katkıda bulunan Koç Allianz yöneticilerine çok teşekkür ederiz.



PAMUKKALE DOSTLUK GEZİSİ



Asiad'ın 22/25 Şubat tarihleri arası ilk kez düzenlediği 'Trenle Dostluk Gezisi' kırkaltı arkadaşımızın katılımı ile gerçekleşti. Perşembe Akşamı Haydarpaşa Garı'nda bulduğumuzda hepimizde tuhaf bir heyecan vardı; sanki çocukluğumda yaşadığım bayram arifesindeki heyecanla eşdeğeri. Herkes işini gücünü bırakmış Gar'da kucaklaşıp, selamlaşıyorlardı; resimler çekilip, seyahat coşkusu yaşıyordu.

Kurucu Başkanımız Kerim Sucu'nun işleri dolayısı ile geziye katılamaması bizleri yolcu etmesine engel olamadı ve güzel kızı ile bizi uğurlaması hepimizi mutlu etti. Ali Orcan arkadaşımız ve babası saygıdeğer Semih Orcan'ın katkıları ile organize edilip, isimlerimize ayrılan kompartımanlarımıza yerleşmemizle birlikte tren 17:30 da hareket etti.





Trenin hareketinden sonra kompartımanlar arası misafirlik ve ikramlar başladı. Hal böyle olunca da yemek saati çabucak gelmiş oldu. Saat 20:00 olduğunda Restoran Koç Allianz acenteleri ile dolmuştu. Garsonlarla birlikte Ali Orcan'ın da katkılarıyla eğlenceli bir şekilde karnımız doydular. Bu arada yemekleriyle ünlü Aysenur Büyükkutku

arkadaşımızın bizler için hazırlamış olduğu zeytinyağlı dolma ve börekleri yolculuk heyecanı ile arabasında unutması bizleri sükutu hayale uğrattı, akşamın trajikomik parçası oldu.

Bu keyifli yolculuk sabah kahvaltısıyla son buldu ve öğlene doğru otelimize varmış olduk. Çabucak yerleşip, kısa bir süre sonra otelin 40. dereceye varan doğal kaplıcasında keyif yapmaya koyulduk. Tabii akşam olunca Şirketimizin Türk Sanat Müziği Korosu'nun kurucusu Feridun Güçlü'nün güzel sesi bizleri neşelendirdi. Yemekteki ambiyans, iş arkadaşlarının seyahati değil de, kırk yıllık dostların bir araya gelmeleri gibiydi. Herkes çabucak kaynaşmıştı ve çok eğleniyorduk. Otel sahibi ve eşinin Denizli yöresine has Zeybek oyunuyla gece daha da renklenmişti.

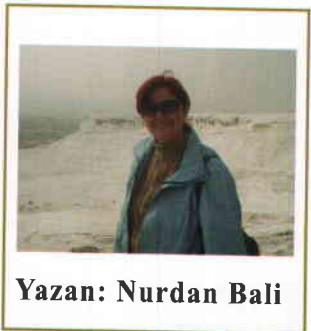
Ertesi sabah gezimiz başladı. Pamukkale'nin en son aklımızda kalan, yok olmaya yüz tutmuş travertenlerinin, otellerin uzaklaştırılmasıyla eski haline dönmüş olmasını görmek ve onların üzerinde yürümek, insana kendisini bambaşka bir dünyada hissettiriyordu.

Adını Bergama'nın efsanevi kurucusu Telephos'un karısı Amazonlar kraliçesi Hiera'dan almış olan Hierapolis antik kentini, Büyük Tiyatroyu, mezarların olduğu Nekropol'ü ve çarşığı gezmek bizleri M.Ö. II. yüzyıllara kadar götürdü. Bu yörede, böylesi tarihi kalıntıların hala ayakta duruyor olması Türkiye için inanılmaz bir güzellik, insanı etkilememesi mümkün değildi...

Gün, isteyenlere ya Buldan gezisi ve alışveriş ya da gözlemeci ve ardından kaplıca olarak tercihlere ayrıldı. Biz, Oğuz Başkan'ımızla birlikte tercihimizi gözleme ve kaplıca olarak değerlendirdik. Gece, akşam yemeğinde güzel Rus dansözün sunduğu dans yarışması, Başkan'ımızın topluluğu kaynaştırıcı konuşması ve bizlerin güzel müziğe eşliğiyle son buldu.

Dönüşe geçtik ve Kınıklı Mağarası sarkıtlarını, travertenlerini gezmek Pamukkale'de oluşumuzun güzel anısı olarak kaldı. Bugüne kadar uzaktan merhabalaştığımız arkadaşlarımız artık birbirlerini akraba kadar samimi hissediyorlardı. Bir diğer işimizin Turizm olması nedeni ile eşim Reha Bali ile katıldığımız turların en güzeliydi diyebilirim. Geziyi düzenleyen ASIAD Yönetim Kurulu Üyelerine başta Oğuz Atabek, Gülgün Ergin, Gülay Geyik, Ali Orcan ve saygıdeğer babası Semih Orcan, Erönel'lar ve tüm katılan arkadaşlarıma teşekkür ederim.

En kısa zamanda başka gezilerde; bir başka yerde daha da büyük katılımlarla beraber olma dileği ile...



Yazan: Nurdan Bali

TOPLANTILAR
EĞLENCELER

12 Ekim 2006
toplantısı



12 Ekim 2006
Bridge Restaurant'ta
iftar yemeği

Kemal Olgaç ile
veda gecesi



27 Nisan 2006
Sağlık Sigortaları
toplantısı



Tuluyhan Uğurlu'dan
"Dünya Başkenti İstanbul"
konser gecesi



George Sartorel ile
tanışma



TOPLANTILAR
EĞLENCELER

Pamukkale'de,
Denizli Acentemiz ile
Başkan muhabbette.

Milli Maçımızı
hem heyecanla, hem de
keyifle izledik.



Çeşme Acenteler toplantısı
barbekü partisi

TOPLANTILAR
EĞLENCELER

Çeşme Sakızadası'nda
öğle yemeği



Çeşme'de
gala gecesinden
eğlence görüntüleri

İÇİNDEN SİGORTA GEÇEN

Fıkranlar



-Merhaba ben kredi kartıyla
bir köpek almıştım...

* Evet efendim?..

- Bu köpeğin kulakları duymuyor.
Acaba sigorta kapsamına giriyor mu?
* Ben bi team leader'ıma danışayım!..

New York'ta 5'nci caddede
bir adama otomobil hafifçe çarptı.
Adama birşey olmamıştı..
Şoförle konuştu ve kalkacakken
olayı gören biri yanına gelerek,
kalkmazsa sigortadan
para alabileceğini söyleyince
yeniden aracın önüne yattı.
Araç sürücüsü ise adamın
gittiğini düşünerek gaza bastı
ve adam öldü



Evlilik sigorta poliçesi gibidir.
Sürekli bir şeyler ödersin,
ama geri hiçbir şey alamazsın.

Al Bundy Felsefesi

Tatil köyünde bir Amerikalı ile tanışan
Türk işadama adamı sohbet ediyorlar.
bizimki anlatıyor:
Böyle bir tatil aklımdan bile geçmezdi.
bir yangın fabrikamı kül etti.
sigorta paramı ödeyince,
"oğlum dedim, bunca yıl
eşek gibi çalıştın da ne oldu?
şimdi tatil zamanı", dedim
ve bu tatile çıktım.
Tasadüfe bak, demiş amerikalı...
benim de çok iyi iş yapan
bir restoranım vardı.
bir kasırga taş üstünde taş bırakmadı.
Sigorta paramı ödeyince ben de
bu tatile karar verdim.
Epey bir zaman geçtikten sonra,
sessizliği bizim iş adamı bozmuş:
**Yahu anlatsana, sen kasırgayı
nasıl başlattın?**



DG DORAGLASS



Oto Cam da
Güvenilir
Çözüm Ortağınız
Her Zaman Bekleriz...



www.doraglass.com

DG
DORAGLASS®

7 Bölge Müdürlüğümüz ve 180 Bayimiz ile Hizmetinizdeyiz.

G
GLASS-EX®

DORAGLASS BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

DORAGLASS İSTANBUL

(0212) 549 90 16

DORAGLASS ADANA

(0322) 436 79 79

DORAGLASS ANKARA

(0312) 397 24 21

DORAGLASS ANTALYA

(0242) 339 99 22

DORAGLASS BURSA

(0224) 271 60 10

DORAGLASS İZMİR

(0232) 461 55 04

DORAGLASS SAMSUN

(0362) 238 27 14

BULMACA

Hazırlayan: Suat Akoğlu

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|
| 1 | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | | | | | |

SOLDAN SAĞA:

1- Tam 60 yıl önce, yine "milli duygular" gerekçesi ile Kırklareli'nin Sazara köyü yakınlarında öldürülen yazarımız 1907'de Gümülcine'de doğdu; Resimli Ay dergisinde Nazım Hikmet'le, Makro Paşa dergisinde Aziz Nesin'le birlikte çalıştı. Yazarlığı yanı sıra bir kamyon alarak nakliyecilik de yaptı. Kürk mantolu madonna eserleri arasındadır. 2- Ray üzerinde işleyen bir taşıma aracı - Soyluluk. 3- Arpa ile şerbetçi otunu mayalandırarak yapılan bir içki - Geri kalmış ülkelerde uygulanan taşa tutarak öldürme işlemi - 24. harfimizi. 4- Seçkin - Ünsüzle biten bir çok fiile eklenen geniş zaman eki - 1965'de, Bir sinema dergisinin açtığı yarışma sonucu sinemaya geçen, 1943 Konya doğumlu ünlü bir oyuncumuzun soy ismi. 5- 1960'lı yıllarda düzenlediği yarışmalarla sinema ve ses sanatçılarını yön veren ünlü dergi - 28 Mayıs 1925'te başlayan sade bir yaşam, 5 Kasım gününe dek devam etmiştir. Türk siyasetine kişiliği ile getirdiği "politikacı ama dürüst" imajı yadigar kaldı.- Nyobyum'un simgesi - 6- Karo - Akıllı - Esen, Sağlıklı. 7- Bir erkek ismi - Bilgisayarın kısaltılmış adı - 1930-2006 yılları arasında yaşamış, 7 yaşında kör olmuş ünlü Zenci şarkıcı - 8- Hekim olacak öğrencilerin hasta başında uygulamalı olarak ders gördükleri hasta koğuşu- Davranış, tavır. 9- Uzun konçlu, kapalı ayakkabı - ;Üye - Ağ ortamındaki bilgisayarlar arasında bağlantı sağlayan ve hem gönderici, hem alıcı özelliği olan birim - 10- Usu ve düşünme yeteneği olan en gelişmiş canlı türü - Radyum'un simgesi - Bir nota 11- Dinsel tören - Halas. 12- Gün doğmadan önceki alacakaranlık - Aralarında evlilik bağı olmadan kuruluna ilişki - İcar.

YUKARIDAN AŞAĞIYA:

1- 2005 yılında Koç Allianz'ın ve acentelerinin de katkıda bulunarak kazıların devamını bir süre daha sağladığı Ürgüp'e 30 km. uzaktaki 1700 yıllık, erken Hristiyanlık dönemine ait önemli tarihi yerleşim yeri - Bir kimsenin egemenliğini tanıma. 2- İstanbul'da bir semt - Büyük Selçuklu döneminden sonra, 1.Kılıç Arslan'ın kurduğu Anadolu Selçuklu başkenti - 3- Ekim 1993'te, yetkilerini kısıtlamak isteyen Rus Parlamentosu alt kanadı Duma'yı tanklarla bombalatmasıyla akıllarda yer eden., Aralık 1994'te girdiği, Çeçenistan'dan iki yıl sonra yenilgiyle ayrıldı. 1996 yılında ikinci kez göreve gelerek görev süresinin dolmasına birkaç ay kala Aralık 1999'da görevi başbakan Vladimir Putin'e devretti. 23 Nisan 2007 tarihinde vefat eden ünlü lideri Batı dünyası, kendileri için bir kurtuluş umudu olarak görmüştü. - 4- Birecik ilçemizde bulunan bir dağ - 300 yıl önce terk edilmiş Ermenistan sınırına yakın eski bir krallığın başkenti - Bir zaman birimi - 5 - Şaşma anlatan bir ifade - Atatürk'ün vasiyetnamesinde "yaşadığı müddetçe şimdilik (şimdiki halde) ayda 800 lira verilecektir" diye vasiyette bulunduğu, Türk Tarih Kurumu'nun kuruluş çalışmalarında yer alan 1985'de vefat eden profesörümüzün soy ismi - 6 - Ayrı tutulmadan, istisnasız - Anlam bakımından birbirleriyle ilgili tümceleri birbirine bağlar. 7 - Gaye, maksat - Gazeteci Özgen Acar tarafından izi bulunan, 40 milyon dolar masraf yapılarak 1993 yılında Türkiye'ye getirilen tahmini 2500 yıllık geçmişli olan ünlü hazine. 8 - Değerli taşlarla süslü başlık - Satmakta olduğumuz bir hayat poliçesi türü - Mesafe, Fasıla - 9 - Bu yılın başında yitirdiğimiz, eski TRT genel müdürlüğü görevinde de bulunup, Türkiye'nin en uzun süreli dışişleri bakanlığını yapmış, 18.19.20 ve 21. dönem milletvekilliği de yapan siyaset ve düşün adamı. 10- Sodyum'un simgesi - Bir ölçü biriminin kısaltılması - Zirve, Şahika. 11- Bir renk - İstençli .12- Bir kuzey Avrupa ülkesi - Gözelerin aşırı çoğalmasıyla dokularda oluşan ve büyüme eğilimi gösteren yumru - 13 - Simgesi YB olan değerli bir element - Sporcular arasında yaşa yerine alkış için 3 kez yinelenerek söylenir

Mükemmel bir dünya!

Doğanın renkleri, yolların keyfi; gücün ayrıcalığı, güzelliğin farkı...
Hepsi herkes için... Yeni Grand Vitara. Mükemmel bir dünya!


SUZUKI

Way of Life!



**GRAND
VITARA**

Grand Vitara 5K JLX-AL AT • 2.0 lt 16 V Benzinli Motor • MacPherson Süspansiyon
• Otomatik Hız Sabitleme • Monocoque Yapı • Akıllı Anahtar • 6 Hava Yastığı
• ABS • EBD • ESP • LSD • Xenon Far ve Far Yıkama • Sis farları • Deri Koltuk
• Sunroof • Otomatik Klima • Maun Kaplama Konso! • Direksiyondan Kumandalı
Radyo, 6'lı CD Changer ve MP3 Çalarlı Ses Sistemi

www.suzuki.com.tr

Suzuki Can

Bağdat Cad. No:144/1
Çınar Apt. Feneryolu İstanbul
Tel : (0216) 550 49 00
Faks: (0216) 550 49 02

Siz nereye sigortanız oraya!

Koç Allianz Seyahat Sağlık Sigortası, yurtiçi ya da yurtdışı seyahatleriniz sırasında meydana gelebilecek sağlık risklerine karşı sizi koruyor. Size de tatil keyfini çıkarmak kalıyor. İyi tatiller!

Koç Allianz yanınızdaysa hayat aynı rahatlıkla devam eder.
444 45 46 | www.kocallianz.com.tr

 Koç

Allianz 