

ACENTEM

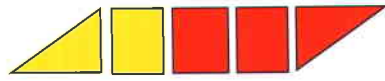
BÜLTEN 2008

aileler ACTAMA GERÇEK
ocuklarımızı OTOMOBİLİMİZ
sigorta HAYATIMIZDAN
ettirme DEĞERLİ
Maddi hasarlı trafik
kazalarında, "anlaş
ve yoluna devam et"
dönemi geliyor
insanlarımız
Bu kazalara karşı
SIGORTALAYAN
ŞİRKET ÇIKSIN
LEER SANTRALLARI
SAVUNULURUM TRAFİK KAZALARINDA
POLİS

ASİAD



Acentem Sigorta Aracıları Derneği



CARGLASS®

OTO CAM DEĞİŞİMİNDE VE TAMİRİNDE DÜNYA' DA 1 NUMARA



▲■■■ Carglass Otocam Ltd. Şti olarak müşterilerimize 2001 yılından beri dünya standartları ve kalitesi çerçevesinde, Türkiye'de hizmet vermekteyiz. Oto cam montajı konusunda cam ve işçilik (montaj tekniği, poliüretan ve diğer yardımcı malzemeler) kalitesinin neden önemli olduğunu bazı yayın organları vasıtasıyla belirtmiştik. Bu konuyu bu denli önemli yapan nedenleri ve Carglass hizmetlerini bir kez daha kısaca vurgulamak istiyoruz.

▲■■■ Carglass Montajlarda OEM Standartlarında Camları Kullanmaktadır.

Montaj (cam değişimi) sonrasında müşterilerimizin herhangi bir problemle karşılaşmaması için , değişimde kullanılacak camın seçiminde azami özeni göstermekteyiz. Carglass olarak, cam tedariki konusunda gerçek kaliteyi sunabilen firmaları operasyonlarımıza dahil ederek hizmetlerimizi 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) genelde OEM cam üreticisi firmalarla çalışmayı zorunlu hale getirmiştir.



▲■■■ 2006 yılında Carglass tarafından düzenlenen Almanya – TÜV çarpma testi : Bu test Carglass' in dünya standartlarında değiştirdiği camın kaza anında sürücüyü ve yolcuğu hayati tehlikelerden ne denli uzak tuttuğunu belgelemektedir.

Araç üretim bandı için orijinal cam üreten firmalar ile çalışmak daima öncelikli tercihimiz olacaktır.

▲■■■ Yapıştırıcı Malzemenin Önemi : Ön ve arka cam montajlarında kullanılan poliüretan yukarıda belirtilen şartların yanında, cam montajı sonrasında herhangi bir sorunla karşılaşılması açısından ayrıca önem arz etmektedir. Sadece iyi kalitede bir ürünün kullanılması değil , o ürünün doğru bir şekilde kullanılması da dikkat edilmesi gereken bir husustur. Poliüretan ya da primer'in yanlış teknikler çerçevesinde uygulanması, montaj için seçilen camın kalitesinin yanında , kaza anında camın yerinde durmamasını tetikleyecek bir işlemdir. Carglass olarak bir dünya markası olan ve çok çabuk kuruma sağlayan Henkel- Teroson ürününü tercih ederek müşterilerimize hem hızlı bir hizmet veriyor (1 saatte aracın kullanıma hazır olması) hem de eğitimli elemanlarımızla bu ürünü tavsiye edilen teknikle uygulamaya özen gösteriyoruz. Özellikle cam ve malzeme kalitesi , cam montajında hata kabul etmeyen ve dikkat edilmesi gereken iki husustur.





■ ■ ■ ■ Mobil Hizmet:

Şubelerimizde kesintisiz mobil hizmet (yerinde cam değişimi) olanağını sunuyoruz. Bu hizmetimiz sayesinde şubelerimize gelemeyecek durumda olan araçlara buldukları yerde hizmet vererek Türkiye de bir ilk gerçekleştirmiş bulunuyoruz.



■ ■ ■ ■ Memnuniyet Garantili Ön Cam Tamiri :

Carglass tarafından 29 ülkede kullanılan Glass-Medic tamir kiti dünyada ilk kez, yapılan cam tamirine ömür boyu garanti vermektedir. Ön Camdaki madeni 1 YTL çapındaki çatlağı 20 dakika gibi kısa bir sürede tamir ederek kurtarabiliyoruz. Bu işlem için 50 YTL +KDV talep etmekteyiz. Bazen 3000 -4000 YTL yi bulan ön cam değişimlerinin , cam tamirine dönüştürülmesi göz ardı edilemez bir maliyet avantajını ve hızlı hizmetten dolayı gerçekleşen müşteri memnuniyetini beraberinde getirmektedir. Kısaca operasyonları ile maliyetleri düşüren ancak kaliteyi her zaman en yüksek seviyede tutan Carglass,müşteri memnuniyeti tabanlı çalışmaları kapsamında 11 şube ve 133 seçkin bayi ile her zaman sizlere gerçek bir çözüm ortağı olmaya devam edecektir.



CARGLASS TÜRKİYE BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

- Merkez** : Atatürk Oto Sanayi Sitesi 2.Kısım 31.Sk. No:1249 / 1250 Maslak / İSTANBUL
Tel: 0212 285 05 55 / 285 03 81 / 285 03 56 Fax: 0212 285 03 84
- Bakırköy** : Eski Londra Asfaltı No: 77/A Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 442 27 94 / 442 27 95 Fax: 0212 442 32 12
- Kadıköy** : Merdivenköy Mah. Uzunçayır Sk. No:72 Göztepe / İSTANBUL
Tel: 0216 566 57 39 / 566 57 15 / 566 58 98 Fax: 0216 566 59 82
- Üsküdar** : Mahir İz Cad. No: 35 Altunizade - Üsküdar / İSTANBUL
Tel: 0216 651 78 95 / 651 78 96 Fax: 0216 651 78 97
- Gaziosmanpaşa** : Rami Kışla Cd. Emintaş Rami Sanayi Sitesi No:202 Rami / İSTANBUL
Tel: 0212 613 91 30 / 613 91 31 Fax: 0212 613 91 32
- Maltepe** : Bağlarbaşı Mh.Atatürk Cd. No:144/B Maltepe / İSTANBUL
Tel: 0216 442 70 46 / 442 70 45 Fax: 0216 442 71 70
- Adana** : Fevzipaşa Mah. Turhan Cemal Beriker Bulvarı No:446 ADANA
Tel: 0322 429 16 16 (pbx) Fax: 0322 428 25 20
- Ankara / İskitler** : Turgut Özal Bulvarı Maslak İş Merkezi No:20/17 İskitler / ANKARA
Tel: 0312 384 73 77 / 384 73 78 / 384 73 79 Fax: 0312 384 73 80
- Ankara / Ostim** : Bağdat Cd. M. Emin Erdoğan İş Merkezi No:93/Z-22 Ostim / ANKARA
Tel: 0312 397 25 50 (pbx) Fax: 0312 397 20 30
- İzmir / Basmane** : Mürselpaşa Bulvarı No:46 Basmane / İZMİR
Tel: 0232 489 50 00 / 489 50 20 / 489 48 12 Fax: 0232 489 47 28
- İzmir / Karşıyaka** : Anadolu Cd. No:683 Şemikler / Karşıyaka / İZMİR
Tel: 0232 336 66 96 pbx / 336 50 45 pbx Fax: 0232 336 27 44

CARGLASS®
TÜRKİYE

OTOCAM LTD. ŞTİ. ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETİ

Koç
Allianz ılı

Ücretsiz Otocam Yardım Hattı

0800 211 00 14

www.carglass.com

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

Editör:
Yüksel Birsal

Yayın Kurulu:
M. Oğuz Atabek
Gülay Geyik
Sezer Erönel
Nurdan Bali

Tasarım ve
Grafik Uygulama:
Kaya Ömer Oykut

İletişim için:
İcadiye Mahallesi
Gümüşyolu Sokak
No: 21/2
Bağlarbaşı-Kadıköy
İstanbul
Tel: 0216 492 31 71
www.acentem.org.tr
e-mail:
asiad@acentem.org.tr

Başkan'dan

Ve işte 8'nci yılına
ulaştı ASİAD.
Üstelik karşımıza dikilen
ekonomik krizler,
alternatif dağıtım şekilleri gibi
engellere karşın,
her yıl biraz daha
kalabalıklaşarak ulaştık
bu sekizinci yıla.

sayfa 5'te



George D. Sartorel:

Koç Allianz, uzun bir tarihe ve
birikime sahip bir sigorta şirketi
olmanın yanı sıra
Türkiye çapındaki
yaygın acente ağıyla müşterinin
nabzını iyi tutabilmenin de
avantajını yaşıyor.

sayfa 6'da



Oğuz Atabek

ASİAD, kişisel gücümüzün
çok ötesinde,
hepimizin çalıştırabileceği,
yön verebileceği bir güç kaynağı.
Bir dinamo.
ASİAD; düşüncelerimizi,
mesleki becerilerimizi bir araya getirip
toplayabileceğimiz, paylaşabileceğimiz ve
çoğaltabileceğimiz
bir bal peteği.

sayfa 7'de

David Kohen

Sigortacılığı uzun bir yol koşusuna benzetiyorum. Yavaş ama sağlam adımlarla, kendinden emin ama temkinli, rekabetçi ama çok alternatifli, kaliteli hizmet ön koşulu ile bu davaya olanca gücümüzle inanmalıyız.

sayfa 8'de



Söyleşi



Kenan Korkmaz
sayfa 9-10'da



Ümit Tören

Bu sene acenteliğin dolu dolu 3.yılımı bitireceğim. Şimdi anlıyorum ki, bütün bu teknolojiye rağmen meğer acentelik ne kadar meşakkatli bir meslek imiş.

sayfa 11-12'de



H. Çatalkaya

51 yıllık uzmanlık

sayfa 12'de

Anadolu'nun Sesi

Ülkemizde sigortacılığın ne olduğunu, neye yaradığını gerçekten bilenlerin pek fazla olmadığı bir bölgede acentelik yapmaktayız. Üstelik bölgemizde acentelik yapan birçok meslektaşım gibi, portföyümüzün büyük bir bölümünü -ne yazık ki- trafik sigortası ve oto kasko sigortaları oluşturmaktadır.

sayfa 13'de

Çabalar Faaliyetler

sayfa 17-18'de

ASIAD'ın Kıbrıs Çıkarması

sayfa 19-20'de

Toplantılar Etkinlikler

sayfa 23-24'de

Negazin

sayfa 25-26'da

Kayakatür

sayfa 27'de



Gülgün Ergin

20 Nisan 2008! Koç Allianz acentelerinin kaderini değiştirecek tarih... Koç Holding hisselerini dünyanın en büyük şirketlerinden biri olan, ortağı Allianz'a sattığını resmen ilan etti! Ettiyse ne oldu? Sonuçta bizler güçlü, değişimlerden en olumlu sonuçlar çıkararak büyüyen "sadık" acenteleriz. Her değişimi kendi lehimize çevirebiliriz.

Jacques Séguéla, hani şu ünlü reklâmcı; "*bir reklâm ajansının gelişmesi, bir boksörün dünya şampiyonluğuna tırmanışı gibidir*" demiş. Aslında biz **Sigorta Acenteleri**'nin durumunu anlatıyor gibi değil mi?..

Biraz dedim ama, adamakıllı "ima" etmiş galiba. Bunu iki açıdan biz acentelere adapte edebiliriz. Her alanda olduğu gibi boksta da başarının yolu çok antrenmandan, tecrübeden, strateji bilgisinden ve kuvvetten geçer. Bir boksör dünya şampiyonluğuna ulaşana kadar o kadar çok dayak yer ki, biz de sektörümüzde yükselene kadar çok dayak yiyoruz. Ancak; eğer yeterince kuvvetliyseniz ve taktik biliyorsanız, oyunun kurallarını olmasa da, gidişatını siz yönlendirebiliyor ve yükselebiliyorsunuz. Başka bir açıdan değerlendirirsek, boksörler, o da eğer profesyonel iseler, topu topu on-on beş raund dövüşürler, maçı yitiren bile parasını cebine atar, gider. Biz Sigorta Acenteleri ise, kimi kez kazandığımız maçlardan sonra bile, maddi beklentilerimize ulaşamayız.

Tam da bu neden (veya nedenler)le, bundan **sekiz yıl önce**, birkaç arkadaş bir araya gelerek oluşturduğumuz ASIAD, acılarımızın tümüne olamasa bile, hiç değilse büyük bir bölümüne pansuman yapmak amacıyla kurulmuştu. Başlangıçta, yüzümüze olmasa da gizliden, bizim bir avuç **Donkişot** veya **kozmik bir uğraşa** atılacak denli hayalci olduğumuzu söyleyenler de oldu.

Asırlar önceki söylencelerden etkilenmiş kişiler olarak biz ASIAD kurucuları, *tek bir çöpün kolay ama, onlarca çöpün çok zor kırılacağına* inanmıştık. Bireysel çabaların bir yerde yetersiz kalacağı kuşkusuzdu. Bu nedenle topluca hareket etmeliydik. Dernekleşmeliydik ve "amaç-ilke-etik" söylemlerimizi yaygınlaştırmalıydık.

Ve işte 8'nci yılına ulaştı ASIAD. Üstelik karşımıza dikilen **ekonomik krizler, alternatif satış kanalları** gibi engellere karşın, her yıl biraz daha kalabalıklaşarak ulaştık bu sekizinci yıla. Bize kızanlar oldu bu arada. Derneğimizin logosundaki "ilk üç harfe" gönderme yapılarak **ASİ**'lerin topluluğu olduğumuz bile ileri sürüldü. Güldük geçtik ama, pansumanları da sürdürdük. Bu gün, yani 2008'de ikiye yakın üyesi var ASIAD'ın... Birlikte davranmanın yararlarını fark eden biraraya gelmiş birçok bilinçli **acente**.

Sözü dağın ardından aşırıya gerek yok. Sorunlarımız vardı... Hâlâ da var. Ancak, çözümlere güçlerimizi, akıllarımızı bir araya getirerek ulaşmanın mümkün olduğunu biliyoruz. Bize umut veren, haydi daha da ileri giderek söyleyeyim; keyif veren de bu. Onca çaba sonrası, yüzlerimizde beliren gülümsemenin nedeni de bu!.. Bernard Russell'in şu sözü de ümidimizi yitirmememizi yardımcı olacaktır. "İsteklerimizin bazılarını elde edememek, mutluluğumuzun ayrılmaz bir şartıdır."

Bitirirken, bir sevgili acente arkadaşımın gönderdiği elektronik postadan bir cümleyi aktarmak istiyorum: "**Sigortacılığın temeli ve faaliyetlerinin kaynağı araçlardır**, demiş. Tıpkı onun devamında önerdiği gibi, bu sözü "çerçeveletip duvara asmayı" düşünüyorum. Ne dersiniz, haklı değil mi?



85 Yıllık tecrübesi, ilk günün heyecanı ve Allianz'ın tam gücüyle yola devam ediyoruz

Sevgili Acentelerimiz,

85 yıllık sigortacılık deneyiminden aldığı güçle en iyi hizmeti vermek için yoluna kararlı adımlarla devam eden Koç Allianz'ın Genel Müdürlük görevinde ikinci yılıma adım atarken, sizleri daha yakından tanımanın ve böyle değerli bir satış ekibi ile aynı çatı altında çalışmanın mutluluğunu yaşıyorum.

Bu sayıda, şirketlerimizin ortaklık yapısında meydana gelen değişikliklerle ilgili en son gelişmeleri ve Şirket Vizyonumuz ile 2011 İdeallerimizi sizlerle paylaşabileceğim. Sizlere 21 Nisan 2008 tarihinde yazdığım mailde bildirdiğim gibi ve Türkiye çapındaki 1200'ü aşkın acentemizin tümü ile ilk defa bir araya geldiğimiz tarihi gün olan 05 Mayıs 2008 Acenteler İstanbul Buluşması'nda daha detaylı sunduğum gibi, hissedarlarımız Koç Allianz'ın 2011 İdealleri çerçevesinde hedeflediği büyümeye ulaşmasını garanti altına almak amacıyla yeniden yapılanmanın şartları üzerinde anlaşma sağladılar ve şirketlerimizdeki ana hissedar olan Koç Holding'in hisselerini global ortağı olan Allianz'a devretme kararını aldılar.

Bizler, Allianz'ın deneyimi ve bilgi birikimiyle iş süreçlerimizi, geçen senede de olduğu gibi, projelerle geliştirmeye devam ederken ve aynı zamanda tüm dünyadaki çalışma arkadaşlarımızla iletişime geçme olanağına sahip olurken; Sizler de, global bir ailenin parçası olarak, deneyimlerinizi farklı ülkelerdeki Allianz acenteleriyle paylaşıp benzer sorun ve problemlerinize beraber çözüm bulma imkanına sahip olacaksınız.

Sevgili Acentelerimiz,

Koç Allianz'ın Vizyonu 2011 yılına kadar ilk üç şirket arasında yer almak ve " İlk Tercih " olmaktır. Bunun için, ailemizdeki her üyenin ve büyüdükçe kazanacağımız bir çok yeni çalışma arkadaşlarımızın özverili çalışmalarına ve katkılarına ihtiyacımız olacak. Bu yolculuğumuzda bugüne kadar göstermiş olduğunuz heyecan ve kararlılıkla bizi desteklemeye devam edeceğinize eminim ve böyle özel bir acente ağı yanımda hissettiğim için kendimi çok şanslı buluyorum.

Yılların getirdiği bilgi birikimi, ilk günün heyecanı ile sigortacılık sektörüne verdiğimiz emek ve müşteri odaklı hizmet anlayışımız sayesinde 2007'de de " **Türkiye'nin En Beğenilen Sigorta Şirketi** " ödülüyle taçlandırıldık. Capital Dergisi'nin geleneksel olarak her yıl iş adamları arasında yaptığı araştırmanın sonuçlarına göre verilen ödülü 7. kez almanın mutluluğunu sizlerle bir kez daha paylaşmaktan gurur duyuyorum. Türkiye'nin dört bir yanına dağılmış acentelerimizin poliçe sahipleriyle kurdukları sıcak temas ve sundukları hızlı-isabetli-etkili çözümler hiç

şüphesiz Koç Allianz'ı sigorta sektörünün en iyileri arasında taşıyan en önemli faktör. Öyle ki, 2006 yılında acentelerimizin portföyümüzdeki payı yüzde 67.6 iken 2007 yılında bu oran yüzde 70.9'a yükseldi.

Koç Holding'in her yıl yaptırmış olduğu müşteri bağlılık araştırmasının 2007 sonuçlarına göre Koç Allianz müşteri bağlılık endeksimiz bir önceki yıla göre 5 puan artarak 71 den 76 ya çıkmıştır. Böylelikle 2007 yılında 73 olarak gerçekleşen sektör ortalamasının üzerinde bir performans göstermekle kalmayıp, ayrıca rakiplerimiz arasında müşteri bağlılık endeksinin en fazla artıran şirket olmanın gururunu da sizlerle paylaşmak isterim. Ayrıca müşterilerimizin kişi başı poliçe sayısı 2006 yılında 1,40 iken 2007 yıl sonunda 1,46'ya çıkmıştır, ki bu da müşterilerimizin bağlılığını onlara ilave poliçeler satarak artırabileceğimizi göstermektedir. Dolayısıyla sizlere sunduğumuz çapraz ve ilave satış kampanyalarını sürdüreceğiz.

2007 yıl sonu rakamlarına baktığımızda toplam prim üretiminde 1 milyar YTL'nin üzerinde bir rakama ulaştığımızı ve yılı karlı bir şekilde kapattığımızı görüyoruz. 2007 yılında sigorta portföyümüzün kalitesini artırmak için attığımız adımlar, lanse ettiğimiz Fiat Kasko, Optimum Ev gibi yeni ürünlerimiz ve acentelerimizin daha verimli satış yapmasını sağlayan ABIL altyapımız, yılı güçlü bir şekilde kapatmamıza büyük ölçüde yardımcı oldu.

Böylelikle 2008 yılında karlı bir büyümeye odaklanmak için gerekli olan güçlü karlılık altyapımızı 2007 yılında hazırlamış olduk. Hem siz acentelerimizin hem de şirketimizin karlı bir büyümeye ulaşması için sizlere yakın bir zaman içerisinde satışlarınızı destekleyecek yeni bir acente satış teşvik sistemi sunacağız. Ayrıca 2007 yılında lanse ettiğimiz ABIL altyapımızın 2. basamağını da 2008'in ikinci yarısında uygulamaya alacağız.

Değerli Acentelerimiz,

Bildiğiniz gibi Türkiye'deki sigorta sektörü çok köklü değişikliklerin hepsini bir arada yaşıyor. Yeni Sigorta Yasası, Acente Yönetmeliği, Bilgilendirme Yönetmeliği, Sosyal Güvenlik Yasası değişikliği, trafik kazalarındaki uygulama değişikliği ve çok kısa süre içerisinde devreye girecek olan trafik tarifesinin serbestliği bunlardan sadece birkaç tanesi.

Sigortacılıkla ilgili alanlardaki yasal uygulamaların değişmesi bizim de sürekli kendimizi yenilememizi ve ürün portföyümüzü değişen koşullara ve yeni ihtiyaçlara göre güncellememizi gerektiriyor. Bu noktada Koç Allianz, uzun bir tarihe ve birikime sahip bir sigorta şirketi olmanın yanı sıra Türkiye çapındaki yaygın acente ağıyla müşterinin nabzını iyi tutabilmenin de avantajını yaşıyor. Rekabet koşullarının giderek zorlaştığı sigorta sektöründe 2011 yılına kadar zirvenin en güçlü oyuncularından biri olmaya kararlı olan Koç Allianz'ın, bu hedefine en önemli dağıtım kanalı olan siz acentelerin katkısı ile birlikte ulaşacağından eminim.

Yeni şirket yapımızla birlikte, şirketimiz büyüdükçe teknik bilgi ve birikimimizin de büyüyeceğini göreceksiniz. Dünyanın en iyi finansal hizmetler ve sigorta gruplarından birinin uluslararası deneyimi ve bilgi birikiminden faydalanabileceğiniz heyecan verici ve bir çok fırsatla dolu yeni bir dönem sizleri bekliyor.

Bu uzun soluklu yarışta Koç Allianz bayrağını geride bırakmayan, yere düşürmeyen tüm acentelerimizi gönülden kutluyor, hepinize sağlıklı günler ve bol kazançlı satışlar diliyorum.

George D. Sartorel
Genel Müdür
Koç Allianz

**M. Oğuz Atabek****Açık teşekkür**

Şaşırmayın, teşekkürlerimi ve tebriklerimi Koç Allianz Sigorta'ya sunuyorum. İronik değil, sahici bir teşekkür bu.

Koç Allianz Sigorta'yı acentelerinin kalitesi nedeniyle kutluyorum. Hiçbir Sigorta Şirketinin böylesi acenteleri yok. Kendimizi yabana atmayalım:

- sadece prim üretimi değil, düşünce üretimi de yapmayı başaran;
 - sadece satıcılık alanında değil toplumsallık alanında da, bir aydın duyarlılığı ile dinamik olabilen;
 - sadece kazanmayı ve başarmayı değil haklı olanın hakkını korumayı da önemseyen, bu yüzden sadece çıkarın değil haklılığın mücadelesini vermekten de hiç geri durmayan;
 - ilişkilerini sadece işin gerekleri üzerine kurmayan, insan ilişkilerine özel önem veren;
 - değerleri olan;
 - insana, insanlığa sevgiyle bağlanan
 - tüm bunların yanında sigorta satıcılığını da hakkıyla yapan
- bu kadar çok sayıda acenteyi biraraya getirebilen bir sigorta şirketine başka ne denilebilir ki: Tebrikler, teşekkürler Koç Allianz. Teşekkürler çünkü bizleri buluşturdu, bir araya getirdi.

Hepimizi bir araya getiren sorunların yokluğu değildi kuşkusuz. Aksine onlar var. Hep var oldu, galiba, değişip dursalar da, hep var olacaklar. Sorunun olmadığı yerde arayış da olmaz, büyük bir dinginlik olur. Oluşan rehavetle, yeni girişimler, değişimler, dönüşümler de olmaz. Öte yandan sorunların çözülmesi umudu ve uygulamaları olmadığı da genel bir karamsarlıkla, bu kez kötü bir dinginlik başlayabilir ve neme lazımcılık geçerli olabilir.

Koç Allianz'ın hakkını vermek lazım ki sorunlarımız çıktıkça ve bizler bunlar hakkında bir şeyler söylemeye kalktığımızda bize kulak verdiler. Belki onlar da bizi dinamik tutmanın gereği olarak gördükleri için sorunların çözümünü kimi zaman biraz geciktiriyorlar. Kimi zaman sözlerimizi kulak arkası ediyor gözükmeyi tercih ediyorlar. Ama söyleyenin önemi yok sözün önemi var. Hakkı hakikati dile getiren her söz kulak arkası olmak şöyle dursun, derinlerde dönüşüme enerji biriktiriyor.

Ve haklılık bizi güçlü kılıyor, birbirimize yakınlaştırıyor, sorunların çözümüne yaklaştırıyor.

Teşekkürler Koç Allianz'a bizi yakınlaştırdığı için. İşte bu yakınlaşmamızın bir süredir bir de çiçeği var. Buram buram hoş kokular içindeki bu çiçek, yaklaşanı sınısıcak sarıyor: **İşte ASIAD.**

ASIAD, iş faaliyetimizin içinde bulunduğu yoğun bireysellik ortamını kırarak bizi sosyalleştiriyor, iş koşulları ortak olanların ortak sorunlarına ortaklaşa çare arıyor ve her koşulda bizi bencilleşmekten koruyarak, insanlarla daha sıcak ve daha yaygın ilişkilenebilmemize olanak yaratıyor.

İşimiz ve geleceğimiz için istediklerimiz kişisel olanaklarımızı aştığı anda, ASIAD varlığıyla yeni umutlar yaratıyor. ASIAD, kişisel gücümüzün çok ötesinde, hepimizin çalıştırabileceği, yön verebileceği bir güç kaynağı. Bir dinamo.

ASIAD; düşüncelerimizi, mesleki becerilerimizi bir araya getirip toplayabileceğimiz, paylaşabileceğimiz ve çoğaltabileceğimiz bir bal peteği. Kendi başımıza kaldığımızda düşüncelerimizi kendi olanaklarımız sınırlarken, ASIAD'ın varlığıyla bu sınırları aşıyoruz, aşacağız. Yeni ufuklara yöneliyor, yeni dostluklara kucak açıyoruz.

Başkalarından umut etmek ve başkalarından beklemek yerine, ASIAD sayesinde kendi emeğimizi katabileceğimiz bir gelişme fırsatı doğuyor önümüzde. Şikayet ve talep kısır döngüsünü kırarak, fikir ve uygulama üretkenliğimizle kendi kaderimizi kendi elimize alıyoruz. Kaderimizi başkalarının elinden kurtarmamıza, gerçek anlamda özgürleşmemize olanak sağlayan ASIAD'a teşekkürler.

ASIAD gibi bir kuruluşu olan acentelere tebrikler! ASIAD'ı olan acentelere sahip Koç Allianz'a tebrikler! Önümüzdeki günler Koç Allianz'ın bu sayede grafiğinin yükseleceği günlerdir. Bunu başaranlara, başaracaklara, buna layık olanlara, olacaklara tebrikler!

"SİGORTACILIK UZUN BİR YOL KOŞUSUDUR."

Sigortacılık; bankacılık ve borsacılık gibi hizmet sektörlerinin tersine uzun bir yol koşusu, bir maratondur. Hedefe varabilmek için uzun ve sürekli bir performans ister. Buna rağmen gerek şirket yöneticileri, gerek sermayedarlar bu uzun yol koşucularından adeta yüz metre koşucusu performansı beklerler. Sigortacılığın gelişimi yalnızca refah seviyesi ile ölçülebilir bir olgu değildir. Refah seviyesinin yükselmesi, iyileşmesi tabii ki çok önemlidir. Bu yadsınamaz. Sigortacılık, daha çok bir kültürel gelişim içinde gelişir, güçlenir, çoğalır ve ekonomik faydalar sağlar.

Bugün ülkemizde gelişme gösteren sektörlerin önde gelenlerinden biri sayılan sigortacılığın çok da başarılı olduğu söylenemez. 2000'li yılların başlarında bile dünya ölçeğinde Türk sigortacılığı **Ekvador, Endonezya ve Paraguay**'dan bile sonra gelmektedir. Kuzey Afrika ülkelerinden olan **Fas, Tunus, Cezayir**'de bile fert başına düşen sigorta prim gelirleri Türkiye'dekinden fazladır. Uzun bir dönem Avrupalı ülkelerin güdümünde ve etkisinde kalan bu ülkelerde sigorta bilinci daha çok gelişmiştir.

Türk toplumu sigortanın hala önemli bir ihtiyaç olmadığı kanısındadır. Batı'da sigorta satılan değil, satın alınan, talep edilen bir üründür. Ülkemizde ise sigorta satın alınmaz, satılır. Ailelerimizin bütçesinde hala sigortaya ayrılan bir pay bulunmuyor. Fiyatların düşmesi, rekabetin güçlenmesi, sigorta şirketlerinin azlığı veya çokluğu onu ilgilendirmemektedir. Öncelikli ilgi alanı kendisinin ve ailesinin geçimi, gelirinin artması veya enflasyonla baş edebilmektir.

Burada önemli olan öncelikle halkı bilinçlendirmek, eğitmek ve sigorta bilincini geliştirmektir. Türkiye, Avrupa Birliği'ne girebilmek için uzun yıllardır uğraş vermektedir. Ama ne yazık ki yeterli çabayı ve isteği gösterdiği söylenemez. Her alanda olduğu gibi eğitim alanında da bir sığlık ve tikanıklık görülmektedir. Oysa Avrupalılar bu bilince çok küçük yaşlarda kavuşmaktadırlar. Sigortacılık o denli gelişmiştir ki özellikle sorumluluk sigortalarında bugün Fransa'da 80'in üzerinde sigorta türü vardır ve hepsi de hukuki zorunluluk sigortalarıdır.

Örneğin, bir anaokulunun sorumluluk sigortası zorunludur. Bir eğlence parkının sorumluluk

sigortası zorunludur ve kontrollüdür. Bir çocuk yuvasına ruhsat verilirken sorumluluk sigortasının olup olmadığı sorgulanır. Bizde nasıldır? Trafik sigortası, tehlikeli maddelerin taşınması sigortası, son olarak da DASK'ı söyleyebiliriz. Peki bunların kontrolü var mı? Trafik arada bir polis tarafından kontrol edilir, DASK ise sadece tapu işlemlerinde sorulur.



Türkiye'de Sigortacılık esasen finans sektörü içinde Avrupa kriterlerine en çok uyan bir alandır. Bu sektör zaten uzun yıllardır Avrupalı idi. Osmanlı döneminde sigorta şirketlerini kuranların tamamı Avrupalı idi. Osmanlı Devletinin son yıllarında ülkemizde 81 adet Avrupalı sigorta şirketi mevcuttu. Bazıları ülkeyi terk etti, bazıları ise zamanla isim değiştirerek faaliyetlerini 2000'li yılların başına kadar sürdürdüler. Son yıllarda ise yerli şirketlerin yine büyük çoğunluğu yabancılara satılarak milli olmaktan çok uzaklaştılar. Bunu umutsuzluk olarak görmek lazım. Çünkü yabancı şirketler Avrupa ve dünyada olduğu gibi bütün

ürünlerini ve hizmetlerini ülkemizde de satmak isterler, bu da sektörümüzün gelişmesine katkı sağlar. Bundan bireyler de, sermayedarlar da, ülke de yarar sağlar.

İşte bu yüzden sigortacılığı uzun bir yol koşusuna benzetiyorum. Yavaş ama sağlam adımlarla, kendinden emin ama temkinli, rekabetçi ama çok alternatifli, kaliteli hizmet ön koşulu ile bu davaya olanca gücümüzle inanmalıyız. Sektörün gelişmesi için her zaman katkı vermeye hazır olmalıyız.

Ülkemizdeki potansiyel çok büyük, sigortacılığın gelişmesi hem şirketlere, hem broker ve acentelere yararlar sağlayacağı kuşkusuzdur. Bu uzun yol koşusu süreci içinde tüm meslektaşlarıma önce sağlık, sabır, bilgi, bitmeyen enerji ve bol kazançlar dilerim. Unutmayalım, sigortacılıkta başarıya ulaşmanın tek yolu sigortayı **satmaktır**. Bunun da en iyisini Şirketler değil, Acenteler ve Brokerler yapar.

Sevgilerimle,

David Cohen

Anadolu'nun efendisi, mesleğinin emekçisi, önder bir baba ve cesur sigortacı

2008 yılı bültenimizde, kiminle söyleşi yapacağız sorusuna, bülten komitesindeki hemen herkes aynı isim üzerinde odaklandı.

Kenan Korkmaz, hepimizin üzerinde öylesine güzel, öylesine "naif" bir etki bırakmış olmalı ki, (özellikle ben) hem çok uzun yıllar dost kaldığımız biri olarak, hem de bir çok badireye rağmen ayakta kalabilmiş, bu arkadaşımızla söyleşi yapma fikrine, adeta "balıklama" atladım. Çünkü, yapımına büyük bir cesaret ve fedakarlıkla başlayıp, aylardır uğraş verdiği muhteşem yeni ofisinin açılış gününde, bu söyleşiyi yapma fırsatı da bulacaktım. İşte sorularıma verdiği yanıtlar...



Kenan Korkmaz

Kenan Korkmaz'ın özgeçmişi:

1951 yılında Adapazarı'nda doğdum. İlk, orta ve Lise öğrenimimi Adapazarı'nda tamamladım. İstanbul İktisadi ve Ticari ilimler akademisini kazanıp İstanbul'da Yüksek öğrenimime başladım. Fakat ekonomik zorluklar sebebiyle 3. sınıfta bırakıp Adapazarı'na geri dönerek çalışma hayatına adım attım. İş arkadaşım Nevin hanım ile 1986 yılında evlendim. Mertcan ve Meltem isminde iki çocuk sahibiyim.

Sigortacılıkla ne zaman, nerede ve nasıl tanıştınız?

İş yaşamıma 1972 yılında özel bir şirkette muhasebe elemanı olarak başladım. Çalıştığım şirket Tofaş arabalarının Adapazarı bayiliği idi. Mecburi olarak o zaman Şark Han'da merkezi bulunan Şark Sigorta A.Ş. acenteliği alınmıştı, benden muhasebe görevine ek olarak sigorta bölümüne bakmam istenince Sigortacılığa başlamış oldum.

Merkeze uzak oluşunuz sorun yaratıyor mu?

Bölge olarak diğerlerine kıyasla şanslı konumdayız, sanayi olarak Türkiye'nin en gelişmiş bölgesinde olmak sektörümüz açısından önemli. Ayrıca burada şirketime teşekkür etmek istiyorum. İzmit'te bölge ofisi açmakla ve başına Berna Boztepe gibi çok çalışkan bir bölge müdürü getirmekle şirket ve acenteler arasındaki iletişimi daha da pekiştirdiler. Böylece sorunlar minimuma inmiş oldu.



Koç Allianz'tan beklentileriniz ve talepleriniz nelerdir?

Acenteler olarak beklentilerimiz elbette çok yüksek, en önemlisi ise alınacak doğru kararlar ile şirketimizin sıralamadaki yerinin 1 numara olması bunun yansıması olarak da tabii ki Koç Allianz acentelerinin ekonomik durumlarının düzeltilmesi ve acente sayısının dondurulması.

ASIAD üyesi olarak, derneğin çalışmalarından memnun musunuz?

Yapılan çalışmalardan son derece memnunum fakat toplantılara katılmayarak bunlara faydamın dokunmamasına üzülüyorum sizlerden özür diliyorum. Meslektaş olarak sorunlarımız aynı noktada keşiştiğinden bunların dile getirilmesini en iyi şekilde yapıyor ve tabiri caizse Şirketimizi olumlu yönde sıkıştırıyorsunuz. Çok teşekkür ediyorum.

Sektörümüzün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Tüm sıkıntılarının yanında, bu sektörün geleceğini aydınlık görüyorum. Oğlum Mertcan'ın Marmara Üniversitesi Sigortacılık bölümünü tercih etmesinde ön ayak olmamda bunun göstergesidir. Türkiye AB sürecini hızlandırır yüzünü Batya çevirip radikal kararlar alırsa, tüm sektörlerle birlikte bizim sektörümüzde canlanarak içinde bulunulan zor ekonomik şartlar birlikte aşılabılır.

Sektörümüzün gelişmesi için neler yapılmalıdır?

1974 yılından bu yana bu sektörün içerisindeyim. Türkiye'de her alanda olduğu gibi bu konuda da önemli gelişmeler oldu en azından işimiz artık prestijli, tercih edilir, hatta üniversitelerde branş olarak ayrı eğitimi verilen önemli bir iş haline geldi. Ancak hala eksiklerimiz var. Eminim ki, bu eksiklerin bizim çabalarımız ve gençlerimizin de katkılarıyla tamamlanması yönünde adımlar atılacaktır.

Çocuklarınızın da sigortacı olmalarını ister miydiniz?

Daha öncede bahsettiğim gibi oğlumun yüksek öğrenimde bu mesleği tercih etmesinde etken olmam bu sorunuza yanıtlanmaktadır.

Bölgenizdeki rekabetten nasıl etkileniyorsunuz?

Şehirimde bu güne kadar rekabet konusunda çok büyük yaralar almam. Bunun da sigortacılıkta tüm sigorta şirketleri arasında en eski acente olmamdan kaynaklandığını düşünüyorum. Ama hepimizin ortak sorunu olan fiyatlardan dolayı kaybım olmuyor değil.

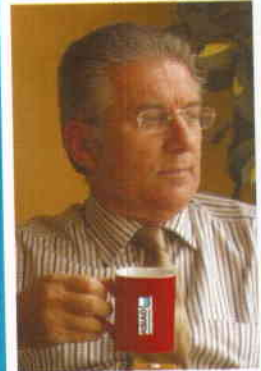
Şirketimin fiyat politikasında alacağı acil önlemlerle fiyatları gözden geçirerek bu kayıpların önüne geçilmesinde yardımcı olacaklarına inanıyorum.

Ekonominin kötüye gittiği bir ortamda çok yüksek maliyetlerle inşaa ettirdiğiniz ofisinizi, hangi amaç ya da beklentilerle yenilediniz, bu cesareti nerede buldunuz?

Bu röportajımızın en ilginç sorusuna gelince; ekonominin gerçekten kötü olduğu bu devrede, kendime ait 50 metrekare ve 25 metrekarelik iki ofisim olduğu halde böyle bir yatırıma girmemin sebebi, öncelikle kendime, şirketime ve en önemlisi bu duruma gelmemde büyük katkısı olan müşterilerime olan saygımdır. Ayrıca böyle bir yatırımın diğer acente arkadaşlarıma örnek teşkil etmesini bu sayede Koç Allianz acentelerinin zaten var olan üstün kişiliğimiz ve farklı hizmetimizin çalışma mekânımızın kalitesiyle de en üst seviyeye çıkmasını amaçlamaktayım.



Söyleşi



Yüksel Birsal

Kenan Korkmaz kardeşimi, böylesi "hayırlı bir telaş" arasında bile, beni kırmayarak sorularına yanıt verdiği için şükran duygularıyla ve sektöre kazandırdığı bu güzel işyeri nedeniyle de gururla selamlıyorum.





Ümit Tören

Ben Bir Bayrak teslim aldım

Evet, ben bir bayrak teslim aldım. 28 yıl koşularak zamansız teslim edilen, 32. yıla taşıdığım bir bayrak. Dilerim bir bu kadar sene sonra 3.kuşağımız bu bayrağı teslim almanın gururunu benim gibi yaşar.

Ne okulda, ne de sektörde edindiklerim, çok küçük yaşlarda babamın işyerinde geçirdiğim vakitlerde hafızama kazınan tecrübelerimin önünde hiç geçemedi.

6 yaşında, babamın bir akşam saati boş bir dükkânın dış çerçevelerini kendi elleri ile boyamasını seyrederken yaptığımız sohbette burasını niye boyuyorsun diye sormuştum. O'da, burası bizim işyerimiz demişti. Oysa; Nato'ya bağlı Amerikan Hava Üssü'nde tercüman olarak çalışmaktaydı. Babam o gün Hava Üssü'nün kapanacağını ve doğduğu büyüdüğü Karamürsel' de ekmeğini kazanmaya karar verdiğini anlattı. "Ekmek mi yapacaksın?" diye soruşumu, daha dünmüş gibi hatırlıyorum.

"Hayır" dedi. Sigorta acenteliği yapacaktı. O ne idi? "İnsanların yıllarca çalışıp kazandıkları ile sahip oldukları malvarlıklarını beklenmedik bir nedenle kaybetmeleri durumunda tekrar yerine koyabilmelerini sağlamak demişti". Bu cümle hiç aklımdan çıkmadı. Kader midir nedir? 6 yaşında hafızama yazılan bu cümleyi Karamürsel'e taşınıp babamın işlerini devraldığım da "peki burada ne yapacaksın?" diye soran 6 yaşındaki oğluma aynen aktardım.

Türkiye'de sigorta kavramı sadece kurumsallaşmış firmalar ile büyük şehirlerde yeni yeni yerleşmeye başlarken, küçük nüfuslu Karamürsel'de sigorta acentesi olmak bana imkânsız başarmak gibi geliyor şimdi. Bu imkânsız başarılıyken şahit olduklarım şu anda bana rehber. Akşam yemeklerinden sonra beraber katladığımız el ilanlarını evlerin posta kutularına ve park yerlerindeki arabaların sileceklerine koyardık. Yıllar sonra iyi ki, o zamanlar oto alarmları bu kadar yaygın değilmiş çok kötü yakalanırdık, diye gülerken o günleri anmıyorsunuz.

Elinizde hiçbir teknoloji yokken, bir müşteri portföyü yaratmak için neler yapılabilirse babamda bu konuda gördüğüm o kadar çok örnek var ki. Her ay Nüfus Müdürlüğü ve Belediye'ye gidilerek o ay içerisinde evlenen çiftlerin ve yeni doğan bebeklerin isimleri alınıp, her birine ayrı ayrı mektup yazılırdı. Öncelikle tek amaç kötü günlerinde yanlarında olduğunuz kişilerin iyi günlerinde de yanlarında olabileceğimizi hissettirebilmeliydik. Babam küçük bir ilçede sigortacılığı yüksek bir platforma taşımıştı. Yıllar geçtikçe de sadece müşterilerinin sigortacısı değil, onların üzüntülerini sevinçlerini paylaştığı can dostuydu. Başka bir ifade ile **Mehmet Tören** artık bir **marka** olmuştu.

Şimdi ben tüm bu şahit olduklarımı düşündüğümde, çoğu kez yoğun geçen bir günün ardından, babamı hatırlayıp sanki çok az çalışmışım hissine kapılıyorum. Neden mi?

Çünkü, bugün, 30 yıl öncesine göre sigorta bilinci gelişmiş, artık poliçeler daktilo ile yazılmıyor, primler hesap makinesi ile hesaplanmıyor. Ve en önemlisi artık müşterilerimize ulaşmak için daktilolarda mektuplar yazmak yerine e-mail veya cep telefonlarına SMS gönderebiliyoruz.

Bu sene acenteliğin dolu dolu 3.yılıni bitireceğim. Şimdi anlıyorum ki, bütün bu teknolojiye rağmen meğer acentelik ne kadar meşakkatli bir meslek imiş. Portföyünüzü koruyup arttırmaya çalışacaksınız, tahsilatınızın peşinde koşacaksınız, işyeri giderlerinizin ve çalışanlarınızın dengesini tutturacaksınız, vergilerinizin takibini yapacaksınız şeklinde kalemleri çoğaltırken aynı zamanda hasar olmasın diye

özellikle bol bol dua da etmeyi ihmal etmeyeceksiniz. Meğer ben ilk işe başladığım zamanlar “Sudan çıkmış balık”mışım.

Bir şablon olarak baktığımızda “evet itiraf etmeliyim, benim işim çok kolaydı.” Ben portföyü hazır, düzeni kurulu, güvenilir bir acenteliği teslim almıştım. Dışardan öyle görünüyordu ama, aslında çok karışıktı. Tekrar her şeyi oturtana kadar Koç Allianz Yönetimi ve çalışanları beni her zaman duyguandıracak destekleri ile hiç yalnız bırakmadılar. Destekleri enerjimi güçlendirdi.

Enerjim yerinde idi de, peki ya müşteriler? Kafamda şöyle gruplandırımdım:

Beyaz Grup: Babasının kızıdır o becerir bu işleri hissinde olanlar (Mehmet Tören'e olan dostluklarından dolayı sahip çıkıp asla bırakmayacak olanlar)

Gri Grup: Bir tanıyalım bakalım kim diyenler (Mehmet Tören'e olan saygı ve güvenlerinden dolayı tek kullanım şansım olanlar)

Siyah Grup: Kadın başına üstesinden gelemez diyenler ama gelenler (önyargıları da alışkanlıkları da sabit)

Zifirî Grup: Asla yenilemesinde büroya bile gelmeyip poliçemi yenilemeyin diyenler

Bugün ise; çalışmamın ve çabalarımın neticesinde beni en çok mutlu sadece portföye dahil olmuş müşterilerimiz değil, bahsettiğim “Zifirî Grup” tan gelen ve geleceğine inandığım “müşterilerimiz”. Neticede çıktığım suyun halen üzerimde damlaları olsa da, ben bundan çok memnunum, çünkü fark ettim ki, her bir damla acenteliğe ait bir tecrübe ile kuruyor. Her türlü zorluğuna rağmen mesleğimi çok seviyorum. Bir de o derin özlemim olmasa.

51 Yıllık Uzman



Hüseyin Çatalakaya

1922 yılında Bulgaristan'ın İslimiye kentinde dünyaya geldim. 1930 yılında Bulgaristan'dan ayrılarak Türkiye'ye geldik. İlk okulu, Orta Okulu ve Liseyi bitirdikten sonra Yedek Subay olarak 1945 yılında askere gittim. İlk işim Karaköy Rıhtım Caddesi'nde bulunan Türk Radyo Şirketi'ndeydi. Bir müddet sonra firmanın ismi Aksan Türkeli Ltd. olarak değiştirildi. 1957 yılında Aksan Ltd'ten ayrılarak ağabeyim Mehmet Çatalakaya ile birlikte Çatalakaya Kardeşler Koll. Şti. kurarak sigorta hayatına atıldım. 1994 yılında Mehmet Çatalakaya'nın vefatı üzere sigortacılığa Hüseyin Çatalakaya olarak devam ettim. 1998 yılında Şark Sigorta yerine Koç Allianz olarak isim değiştiren şirketle bu tarihten itibaren tahsilini Amerika'da tamamlayan oğlum Erhan Çatalakaya'nın katılımıyla, Çatalakaya Sigorta Ltd. Şti. kurarak acenteliğimizi devam ettirdik.

Sigortacılığa başladığım zaman ile bu zamana kadar sigortacılık sektörü oldukça fazla değişim gösterdi. Günümüzün teknolojik imkanları ile sektörümüz çok daha iyi bir noktaya gelmiştir. Bizim de bu çorbada tuzumuz olup yön verebildiysek, Çatalakaya Limited olarak onur duymaktayız. Bunca yıllık tecrübelerime dayanarak, sigortacılık hayatına atılan arkadaşlara tavsiyem daima işinin başında, prensipli, doğru ve sigortacılığın temel kurallarını çok iyi öğrenerek müşterilerinin karşısına çıkmalarıdır.

Bu geçen 51 yıllık uzun maratonda Sayın Genel müdürlerimiz Hayri Başer, Cemal Zara, Güner Başer, Kemal Olgaç ve tüm çalışanlara her zaman yanımızda oldukları için çok teşekkür eder, bu vesileyle de tüm Koç Allianz acentelerimize nice 50 yıllar dilerim.



Mehmet Şen

Koç Allianz Van Acentesi
Ak-Tuğ Sigortacılık

Merhaba

Belki de aranızdaki en yeni acentelerden biri olarak bulunuyorum. Benden "Acentem" dergisinin 2008 yılı sayısı için, başkanımız tarafından, bir yazı yazmam istendiğinde inanın ki çok memnun oldum.

Öncelikle, Koç Allianz gibi büyük bir aile ve ASIAD gibi çok değerli insanların bir araya gelerek oluşturdukları birliktelik içinde yer almaktan büyük haz alıyor ve gurur duyuyorum.

Biz Dođuanadolu acenteleri olarak, belki de ülkemizdeki en şanssız acentelerin başını çekmekteyiz. Neden diyecek olursanız; ülkemizde sigortacılığın ne olduğunu, neye yaradığını gerçekten bilenlerin pek fazla olmadığı bir bölgede acentelik yapmaktayız. Üstelik bölgemizde acentelik yapan birçok meslektaşım gibi, portföyümüzün büyük bir bölümünü -ne yazık ki- **trafik sigortası** ve **oto kasko sigortaları** oluşturmaktadır. Ama, Türkiye geneli olarak, acente teşkilatımız içerisindeki dağılıma baktığımızda, oto sigortaları dışında büyük ölçüde yangın sigortaları, özel sağlık sigortaları ve benzeri diğer sigortalar, acente portföylerinde önemli yer tutmaktadır.

Sigortacılığa başlamadan önceki iş hayatım olan, Van ve yöresini kapsayan "gazeteler baş bayiliği" nedeniyle, bölge insanını çok yakından tanıma imkânım oldu. Bu nedenle, yaşadığımız çevredeki insanların ne istediklerini, az çok biliyor olarak sigortacılık mesleğine atılmış oldum... Ve şu bir gerçektir ki, bölge insanımıza ulaşmada en önemli olgu; reklam ve promosyon malzemesi dağıtmaktır. Kısacası, bölge insanı sizden bir şeyler almadan, size bir şey getirmiyor.

Ama şu kısa zaman zarfında öğrendiğim ve en çok beni üzen şey, acenteler arası büyük bir fiyat kırma savaşının varlığıdır. Halbuki, tüm acenteler birlik halinde ortak hareket edebilseler ve bunun sonucunda fiyat kırımı yapmadan müşterisine hizmet verseler, biz acenteler de kârlı çıkabiliriz bu karşılıklı ilişkiden. Oysa, günümüzdeki bu koşullar sürdükçe, asıl kârlı çıkanlar müşterilerimiz oluyor. Eğer bu fiyat kırma (yani, iskantomuzdan feragat etme) politikaları devam eder ise, bizler daha çok zarar etmeyi sürdüreceğiz.

Sigortacılık kurumu içerisinde bulunan herkesin -bence- en büyük özelliğinin şüphesiz ki, en başta dürüstlük, samimiyet, sadakat ve iyi bir müşteri ilişkisi içinde olması gerekmektedir. Ancak günümüzde, bazı meslektaşlarımız sırf müşteriyi kaçırmamak için, üstelik müşterisinin bilgisi bile olmadan, muafiyet uygulaması gibi etik olmayan davranışlar sergileyerek poliçeler düzenliyorlar ve büyük bir haksız rekabet ortamı yaratıyorlar. İşte bu gibi davranışlar, dürüst sigortacı imajına sığmayan davranış biçimleridir. Şahsi düşünceme göre, müşteriye ne kadar doğru, dürüst, sağlıklı bilgi verir ve müşterinin yanında olursanız, o zaman acente olarak bir müşteri değil, on müşteri kazanırsınız. Yok eğer, bunların tersini yapar ve müşterinizi ihmal ederseniz, elinizdeki portföyleri de kaybetmeye mahkumsunuzdur.

Biraz da şirketimizin biz acenteleri daha iyi motive etmesi yönünde, acizane birkaç önerim olacak. Bilhassa biz yeni başlayan acenteler için büyük önem teşkil eden "acente toplantıları"nın yılda bir sefer değil de, bölgesel toplantıların yılda en az 3 sefer, yıllık büyük toplantıların da en az 2 sefer yapılması ve bu toplantılara mümkün olduğunca tüm acentelerin çağrılması durumunda acentelerin motivasyonunu artırmada etkisi olacağına inanıyorum.

Saygılarımla...



www.sempremobilya.com.tr

HER YERDE Y



50 ülkelerin te

ANINIZDAYIZ



ÇABALARIN "LEZZETLİ" MEYVELERİ (başarılarımız)



- Yangın branşında da kasko'da olduğu gibi ekstra bonus yüklenmesi,
- Acente özellikli grup indiriminin %10 dan %15 e çıkarılması ve araç çokluğu indiriminin de uygulanabilmesi,
- Sağlık branşında ekstra bonus yüklenmesi ve bonus kazanım oranlarının artırılması,
- Acente grup Bes planındaki yönetim gider kesintisinin düşürülmesi şeklinde uygulamaya yansımıştır.
- Kasko poliçelerinde kamyonet kullanım tarzına hususi kullanım seçeneği eklenmiş ve kullanıma açılmıştır.
- Koç çalışanlarının kamyonet tarzı araçlarına da hususi kullanım olması şartıyla %20 Koç Ailem indirimi verilebilmektedir.
- Sağlık Sigortası Poliçelerinde hasar prim oranı %50 ye yaklaşan sigortalılarımız opustan liste halinde görebilmekteyiz.
- Elementer branştaki hasarlarda, hasar sürecinde sigortalının ve acentenin bilgilendirilmesini sağlayacak sistem başlamıştır. Sigortalının cep telefonuna eksik evrak veya bilgi gönderimleri başlamıştır.
- Fillo Kargo ile anlaşma imzaladık ve Asiad'a üye olan tüm acentelerimizin bilgisine sunduk.

ÇABALARIN FIDELERİ (talepler, umutlar)



- Kasko poliçelerinde hasarsızlığı %60 veya %65 olan sigortalılarımızın, belli bir bedele kadar olan minik hasarlarda 3H kullanılması şartıyla hasarsızlıklarının bozulmadan korunabilmesi
- Koç Bayilerine verilen %10 bayi indiriminin sadece bayi sahibinin hususi kullanım tarzındaki şahsi aracında verebildiğimizi, şirketi veya şahsi adına kayıtlı ticari araçlarında da bu indirimin uygulanabilmesi.
- Sağlık tazminatlarında eksik evrak bildirimlerinin aynı elementer hasarlarında olduğu gibi acenteye mail yoluyla bildirilebilmesi
- Sağlık Sigortaları Poliçelerinde peşin indirim, bonus indirim, plan değişikliği taleplerinin muhaberata evrak gönderilmeden sistemden girilerek yapılabilmesi
- Ev , işyeri ve kasko poliçelerinde ödeme seçeneklerinin çeşitlendirilmesi.

ÇABALARIN ÇÜRÜK MEYVELERİ (bitmeyen dertler)



- Son yıllarda zarar edildiği iddia edilen her alanda acente komisyonlarının düşürülmesi, ancak kar edilen hiçbir alanda paylaşımına gidilmemesi,
- Fiyatlarımızın hala piyasa ile rekabetçi olamayışı,
- Ürün çeşitliliği
- Acente-şirket iletişim yetersizliği

2007 yılının başından itibaren her ayın 2'nci Salı günü ASIAD yönetimi ile Koç Allianz yönetimi arasında düzenli toplantılar yapılıyor ve alınan notlar web sayfamızda yayınlanıp, üyelerimize mail yoluyla gönderiliyor.

Yapılan bu toplantılarda; yaşanan güncel konularla ilgili bilgi alışverişlerinin dışında, dönemsel piyasa ve şirket performansımızla ilgili değerlendirmeler, hedef-gerçekleşme, h/p oranı vb. konular tartışılmış, iletilen isteklerimizin büyük çoğunluğu şirketimiz tarafından uygun bulunup gerçekleştirilmiştir.

NİSAN 2007 - NİSAN 2008 ARASI FAALİYETLERİMİZ

2007 yılında derneğimiz üyelere ve acentelere yönelik çalışmalarını da sürdürdü. Her ayın ilk Pazartesi günü dernek merkezinde tüm üyelere açık toplantılarımız sürmekte..

3 Temmuz 2007 ASIAD 7'nci yaş kutlaması gerçekleştirildi.

25 Eylül 2007 Bridge Restaurant'ta şirket yönetiminin de katıldığı toplantımız ve ardından iftar yemeğimiz yapıldı.

0 Ekim 2007 derneğimizin olağan genel kurulu yapıldı ve yeni yönetim görevi devraldı.

26 Kasım 2007 Bridge Restaurant' ta Hasar servisi, Mondial ve 3H yetkilileri ile toplantı yapıldı.

25 Aralık 2007 yılsonu/yılbaşı yemekle kutlandı.

29 Ocak 2008 Sağlık servisi ile yapılan toplantıda bilgi alışverişi sağlandı.

21 Şubat 2008 Kıbrıs 'a gezi düzenlendi.

26 Mart 2008 "Sigortalı bilgilendirme formu " ve Kaza tutanaklarının düzenlenmesi konularında bilgilendirme toplantısı yapıldı.

Çeşitli meslek kuruluşlarının düzenlediği panel ve toplantılara dernek temsilcilerimizin katılımı sağlandı.

Şöyle bir geriye dönüp baktığımızda; ASIAD bugüne dek 400 adet Yönetim kurulu toplantısı, 64 adet tüm acentelere açık konulu toplantı, 85 kez de şirket yönetimi ile toplantı gerçekleştirmiş; sonuç aldıkça, sonuçları tüm acentelerle paylaştıkça, çalışmalarımıza ortak olmaya başlayan arkadaşlarımız arttıkça, bizim enerjimiz de artıyor, artacak.

Suna Cenikli

Suna Cenikli Sigorta

Deniz Kutlusoy

Deniz Kutlusoy Acenteliği

Şehnaz Maraba

Şehnaz Maraba LTD.ŞTİ.

Gönül Tiryaki

Gönül Tiryaki Acenteliği

Mehmet Şen

Aktuğ Sigorta

Cengiz Otar

Otar Sigorta

Behzat S. Serdoğan

Serdoğan Sigorta

Nalan Çakır

Bur-Ce Sigorta

Hacer Savaş

HMS Sigorta

Mahmut R. Ulusoy

Can Sigorta LTD.ŞTİ.

Sevda Aydın

Alp Efe Sigorta

A. Türkan Çetinoğlu

Deta Sigorta

M. Güneş Çandır

Sigortacım Sigorta

Filiz Baytan

Deniz Mert Sigorta

Naciz Kanbolat

Sun Sigorta

Ayfer Sağıroğlu

Ayfer Sağıroğlu Sigorta

Murat Şahsuvaroğlu

Şahsuvaroğlu Sigorta LTD.ŞTİ.

Macide Bör

Macide Bör Sigorta

Ece Zeynep Çağlayan

Ecem Sigorta LTD.ŞTİ.

Güler Arslan

Güler Arslan Sigorta



ASIAD'ın Kıbrıs Çıkarması

21-24 Şubat Kıbrıs Gezi fikrinin sahipleri Ahmet ve Hüsniye Bulunç çiftiydi. ASIAD üyeleri çok kısa bir sürede, e-posta zinciriyle haberleşti, toparlandı ve 52 kişi olarak soluğu Atatürk Havalimanı'nda aldı. Her gezi buluşmamızda olduğu gibi birbirimizi uzun zamandır görmemişçesine sarılıp, kucaklaşarak, bu tür gezilerin bizi ne kadar yakınlaştırdığının farkına vardım.

Kıbrıs -inanılır gibi değil ama beşinci seferimde Ahmet Bey'in hem Kıbrıslı hem de eski KKTC Büyükelçisi olması sebebiyle midir, bilmembambaşkaydı. İlk defa Kıbrıs'ı farklı bir gözle gördüm; kumar cenneti bildiğim Kıbrıs, bu gezide tüm tarihi zenginlikleri, eserleri ve güzellikleriyle bende yarattığı manevi değerini arttırdı.

Ercan Havalimanı'na indiğimizde Minas Turizm organizasyonu ile otobüsümüz kapıdaydı. Şansımıza da günlük güneşlik bir gezi havası hakimdi, biz de ayağımızın tozuyla gezmeye başladık. İlk durağımız Karaoğlan Şehitliği sonra da Çıkartma Plajı'ydı. Gezdik, gördük, duygulandık şehitlerimizin ruhları şad olsun dedik ve otelimizin yolunu tuttuk.

22 Şubat sabahı dinlenmiş, gezmeye hazır olarak uyanıp, kahvaltımızı ettik ve otobüsümüze binip, gezeceğimiz yerler için bilgi etüdüne başladık. Bu turda şansımız fazlasıyla yerindeydi çünkü hem tur rehberimiz Cem Akça oldukça başarılı bir sunuş yapıyor, hem de Ahmet Bey'le adeta düet havasında bizlere Kıbrıs'ın duyulmadık, bilinmedik her şeyinden bahsediyorlardı. Bu kadar çok yer gezip, hepsini olduğu gibi aktarmamın imkanı olmadığından, kısa kısa notlarla sizlere tarihi yerlerin heyecanlı ve enteresan taraflarını aktarmaya çalışacağım.

Günün gezilecek yerleri; Barbarlık Müzesi, Yeşil Hat, St. Barnabas Manastırı, Othello Kalesi, Lala Mustafa Paşa Camii, Büyük Han, Yiğitler Burcu ve Namık Kemal Zindanı. Kıbrıs krallarının taç giydiği, Katolik kilisesi olarak inşa edilmiş Selimiye Camii, Kıbrıs'a ait el sanatlarının sergilendiği Büyük Han ve St. Barnabas Manastırı'ydı... Turumuza ara verip, Gazi Magosa'da bizim için özel hazırlanmış Kıbrıs mezeleriyle donatılmış sofralarda, otantik bir ambiyansta öğle yemeğimiz yedikten sonra, burada mimarisi bozulmadan ayakta kalmış kiliselerden bir kaçını gezme fırsatımız



oldu. Magosa halkının her gün bir tanesinde ibadet ettikleri tam 365 tane kilisesi varmış zamanında, bu gün hala varlıklarını sürdürebilen yalnızca 10 tanesiydi ki, görülmeye değerdi...

Ertesi günkü gezimiz St. Hilarion Kalesi, Bellapais Manastırı, Girne Kalesi ve Batık Gemi Müzesi'neydi. Kalenin ikinci katında bulunan Kraliçe Penceresi'nden çevrenin panoraması inanılmaz... Bütün şehir ayaklarınız altındaymış hissinin yaratıyordu. Buradan sonra sırada başka muhteşem manzara ve doğa güzelliğine sahip, Gotik tarzda Bellapais Manastırı vardı. Yapının, içinde bulunduğu doğa ile uyumu bizi kendine hayran bıraktı. Her yıl **KKTC Uluslararası Müzik Festivali**'nin düzenlendiği rahipler yemekhanesinde yerimizi aldık ve papazların yemekten önce dua okuduğu mihraptan, arkadaşımız Gül Akarsu'nun güzel sesini dinledik.

Akşam, Jasmine Court Oteli'nde bizim için organize edilmiş balık ve fasıl keyfimiz vardı. Feridun Güçlü ve Gül Akarsu assolistliğinde, bu kez "ASİAD" korusu olarak, fasıl heyeti eşliğinde eğlencede hakimiyet sağladık. Bütün arkadaşlarımız kendi alanlarındaki meziyetlerini sergiledi. Gecede ASİAD'ın varlığı ve neşesi tüm salonu sardı. Kumarhane abonman sözleşmelerini çok daha önceden yapan arkadaşlarımızı ilerleyen saatlerde özlediğimizi hissedip, ziyaretlerine giderek geceyi sonlandırdık. Sabahına havalimanına gitmek üzere otobüse bindiğimizde hepimizin bu geziden beklediğimizden daha fazla eğlendiğimiz yüzlerimizden anlaşılıyordu.

Her şey birlikte güzel, ne mutlu ki böyle bir derneğimiz var. Bir telefon ya da e-posta zinciriyle anında senkronize olup, çözüme en kısa zamanda ulaşabiliyoruz. Katılımcıların yalnızca İstanbul'dan geldiklerini zannediyorsanız, çok yanılıyorsunuz. Van, Marmaris, İzmir, Trakya acente arkadaşlarımız da bizimle birlikteydi. Bu hepimizin çabası, hepimizin başarısı.

Daha nice etkinliklerde beraber olabilme dileğiyle, bizlerle olan tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim.



Nurdan Bali

*Okuduğunuz
yazının
yaratıcısı*

Doracam Avrupa ve ABD'de iyi tanınıyor

Burhan AKKOÇ
DORACAM Pazarlama Tic. ve San. A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı



Oto camları arasındaki kalite farkı nasıl anlaşılır?

Ne yazık ki ilk bakışta anlamak gerçekten çok zordur. Onun için sektörümüzde standart dışı üretim yapanlara engel olunamıyor. Kalitesizliğe birkaç örnek vermek gerekirse, lamine camların arasındaki PVB normalden ince kullanılır, kırılan havalı camlar büyük parçalar halinde dağılır, kalıp ve üretim hataları nedeniyle optik bozukluk oluşur. Bütün bunlar can ve mal güvenliğini tehlikeye atar. Kaliteden bahsedebilmek için üretim standartlarının olması, piyasada kalitesinin kabul görmüş olması gibi kriterler gereklidir.

Oto camı üretiminde kullanılan camların özelliği nedir?

Üretimde kullandığımız büyük cam plakaları ile binalarda kullanılanların kimyevi yapısı aynıdır. Oto camı üretimi için aralarından en iyi ve en temiz olanlar seçilerek kullanılır.

Eskiden ön camlar yolda giderken patlardı, şimdi ise sadece çatlak oluşuyor, neden?

Havalı olarak bilinen temperli camlar tek bir tabaka camın ısı ve hava ile işleminden geçmesi sonucu elde edilir. Bu camlara yolda taş çarptığında ufak parçalar halinde dağılırlar. Lamine camlar ise iki tabaka camın arasına PVB maddesi konularak, ısı ve basınç ile elde ediliyor. Bu tür camlara taş çarptığında ise sadece çatlak oluşuyor ve yola devam edebiliyorsunuz. Lamine ön camlar daha önceleri de kullanılıyordu ancak temperli ön camların kullanımı yasaklanınca lamine ön cam kullanımı yaygın hale geldi.

Havalı ön camların kullanımı neden yasaklandı?

Yolda giderken havalı cam hasar görürse ufak parçalara bölüneceği için bir an yolu göremez hale gelirsiniz veya küçük cam parçaları sürücünün üzerine gelip dikkatini dağıtabilir, yaralayabilir. Çarpan taş büyük ise camdan içeri girip insanları yaralayabilir veya öldürebilir. Araç takla atar ise ön cam dağılmış olacağı için tavanın çökmesi ve insanlara zarar vermesi daha kolay olur. İşte bütün bu nedenlerle havalı ön camların kullanılması yasaklanmıştır. Lamine ön camlar ise aracın kasasına özel kimyasal maddelerle yapıştırıldığı için araçlar takla attığında tavanın çökmesine karşı ekstra direnç sağlarlar.

Yan camlar halen havalı üretiliyor, neden?

Kaza anında aracın içinde mahsur kalan insanları lamine ön camları kırarak tahliye edemezsiniz. Bu nedenle yan camların kazanın etkisiyle veya dışarıdan müdahale ile kolayca kırılması istenir ki, tahliye çok kısa sürede yapılsın. Trafik kazalarında saniyelerin çok büyük önemi var. Bütün bu anlattıklarımız uzun yıllar boyunca kazaların incelenmesi sonucunda ortaya çıkan güvenlik önlemleridir.

Doraglass kalitesi hakkında neler söyleyeceksiniz?

Öncelikle Avrupa ve Amerika üretim standartlarında üretim yaptığımızı söylemek isterim. Otomotiv endüstrisinin önemli kuruluşlarına orijinal oto camları üretiyoruz. Orijinal camlarımızı taşıyan araçlar dünyaya ihraç edilirken bizde 50 ülkeye orijinal kalitede üretilmiş oto camları ihraç ediyoruz. Oto cam teknolojisi üreten ABD ve AB ülkeleri en önemli pazarlarımızı oluşturuyorlar. Ürünlerimizi yurt dışına Doraglass markasının yanı sıra Glass-Ex markasıyla da ihraç ediyoruz. Bu camların aynı zamanda servislerimize gelen hasarlı araçlara da monte edildiğini belirtmekte yarar var.

Oto camı tamir edilebilir mi?

Evet, ancak sadece lamine ön camlar tamir edilebilir. Havalı camları tamir etmek mümkün değildir zira, bu tür camlar hasar gördüğü zaman küçük parçalara ayrılıp dağılırlar.

Oto camı tamiri konusunda kısaca bilgi alabilir miyiz?

Servislerimize gelen araçların ön camlarında oluşan hasar öncelikle tamir edilmeye çalışılır. Şayet tamir edilebilir durumda ise camı yenisiyle değiştirmek yerine tamir etmeyi tercih ederiz çünkü, kolay ve ekonomik oluşunun yanı sıra geriye atık madde bırakmaması büyük avantajdır. Cam tamiri bilinci henüz yeterli düzeyde olmadığı için araç sahipleri oluşan kırık çok büyüdükten sonra veya içine iyice kir yerleştikten sonra geldiklerinden tamir imkanı büyük ölçüde ortadan kalkıyor.

Koç-Allianz ile 2003 yılında başladığımız Anlaşmalı Oto Cam Servisi Organizasyonu için neler düşünüyorsunuz?

Sigortacılık Sektörüne ve ülke ekonomisine olumlu katkılar yapan nezih bir camia ile işbirliği içinde olmaktan son derece mutluyuz. İrtibat içinde olduğumuz yönetim kadrosu, çalışanlar ve acentelerle karşılıklı iyi niyete ve anlayışa dayalı çalışma ortamı içindeyiz. Bu işbirliğinin kurumsal yapımızın ve bayilik sistemimizin daha da gelişip, olgunlaşmasına önemli katkılar sağladığını özellikle vurgulamak isterim. Herkese teşekkür ederiz.

ADA YAZILIM'ın sigorta programında yenilikler devam ediyor...

15 yıldır müşterilerinin karşısına yenilikler ile çıkan Ada Yazılım; sigorta şirketleri, acenteler ve brokerler için özel geliştirilmiş yazılımlarıyla müşterilerinin işlerini kolaylaştırıyor ve süreçleri kısaltıyor. Müşterilerin kendilerini yalnız hissetmeyecekleri teknik danışmanlık desteği ile Ada Yazılım sigorta çözümleri sigortacılık sektörüne yeni bir bilgi işlem yaklaşımı getiriyor.

Konularınıza içeriden bakan bir yazılımla ve onu geliştirenlerin sürekli desteğiyle tanışmak istiyorsanız bizi lütfen 0212 236 37 04 numaralı telefonumuzdan arayın. Sizi hiçbir zaman yalnız bırakmayacak, sorunlarınızı her zaman anlayacak yeni bir ekiple tanışın.



Sigorta programı sayesinde artık siz de;

- Müşteri bilgilerine ulaşmak için birkaç fihrist karıştırmayacaksınız,
- Sigorta şirketlerinden yapılan poliçe transferi sayesinde tanzim edilen poliçeyi birden fazla yere işlemeyeceksiniz,
- Müşterilerinizin ekstre, hesap özeti taleplerine anında e-posta veya fax ile yanıt verebileceksiniz,
- Tali acentelerinizin ve satış ekiplerinizin üretim, açık hesap ve komisyon bilgilerine istediğiniz anda ulaşabileceksiniz,
- Müşterilerinizin karlılığını, hasar/prim oranlarını, üretim dağılımlarını bir seferde görebileceksiniz,
- Kredi kartı takipleri artık sizin için sorun olmaktan çıkacak,
- Çalıştığınız şirketler nezdinde itibarınız artacak,
- Ve siz yukarıda sayılan işler ile zaman kaybetmeyecek, satışa zaman ayırabilecek, müşteri memnuniyetini de artırmış olacaksınız...

TOPLANTILAR ETKİNLİKLER



1



2



3



4



5



6



7



8

1-2-9) Kuruluş
gecesi,
3) Çorlu
Tamer Levent
sahnesinde
Koç Allianz
Korusu
konseri
7) Yılbaşı
kutlaması
4-5-6-8)
Geleneksel
İftar
yemeğimiz

9



TOPLANTILAR ETKİNLİKLER



1



2



3



4



5



6



7



8



9

1-4) İftar
2) Yönetim toplantısı
3) Genel üye toplantısı
5) Hasar işlemleri ve sorunları toplantısı
6) Toplantı öncesi çalışma
7) Önceki başkan Oğuz Atabek'e plaket
8) Genel Kurul sonrası, yeni yönetim kurulu
9) Sayın Sartorel'le ilk toplantı arası,



MEZAJI



Arkadaşlarımız
Melike ve
Levent
bakınız hangi
han kapısında
nöbet
tutuyorlar.



"Rakı Burcu"na girmiş
gece bir kere, direnmek
zor... Bilirsiniz.

Kıbrıs'ta haremlik, selamlık



Kim, neyi amaçlayarak söylemiş, bilemem: "Zaman sana uymuyorsa, sen zamana uy"
demiş birisi. Durup dururken aklımıza nereden geldi acaba?



Sevgili Kerim Sucu'nun gülümsüyor
olması sizi yanıltmasın. Gerçeği ters
çevirdiği cepleri söylüyor aslında.
Gerçek de, acentelerin "hal -i pür melali"dir.
Not: Cümlede kimseye gizli ya da açık bir eleştiri yok.
Yalnızca "durum tespiti" vardır.

Ayşenur Büyüktutku da, çilekes bir
acentedir. Ama, o da tıpkı sayın Sucu gibi
dertlerini açık etmez, dervişliğe vurur.
Şu fotoğrafa bakınız. Her şey
ortada değil mi?..



ARANIYOR

(MOST WANTED)

ASIAD üyeleriyle Kıbrıs gezisine katılan ve en son "gazino" girişinde görüldükleri saptanan;

Gönül ve Ali Orcan

çiftine ilişkin bilgisi olanların...

Bir dakika, evet bulundular.

Havalimanında

"kafileye" nihayet katıldılar. Telaşa gerek kalmadı, merci.



"ASIAD Gezgini"ndeki görev bilincinden kaynaklanan neşeye bakınız. Kişisel olarak, ayrıca merak da etmiyor değilim: O makinelerinin ekranında bu denli komik olan nedir acaba?



Öndeki iki hanımefendi, öyle görünüyor ki, "parayı bulmuşlar". Haydi bize müsaade pozisyonuna geçmişler bile. Fondaki hanımefendi ise; tekrar çal Sam halinde, bana göre.



"Negazinci" demek, biraz da insan sarrafı demek. Nurdan Bali, Kıbrıs gezisi (kendi deyimiyle Kıbrıs Çıkarması) sonrası "bir an-ı tahattürde" yakalanıyor kameramıza. Kafasından geçenler ise; "yahu, bunlar güzelim yazımı kuşa çevirirler şimdi. Yandım doğrusu"dur kuşkusuz. Demıştik, Nurdan hanım aynen böyle düşünüyordur. Eh, halinden de belli zaten.



"Kaynatanlar" Koç Allianz'ın iki büyük acentesi. Burası tamam. Ama, "kaynatılan" konu nedir, bunu bilemedik.



Beyefendinin sağlığı yerinde. Yalnızca bir dans figürünü icra ediyor, hepsi bu.

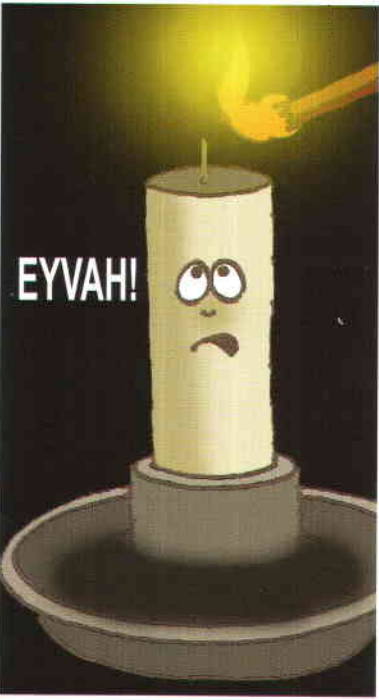
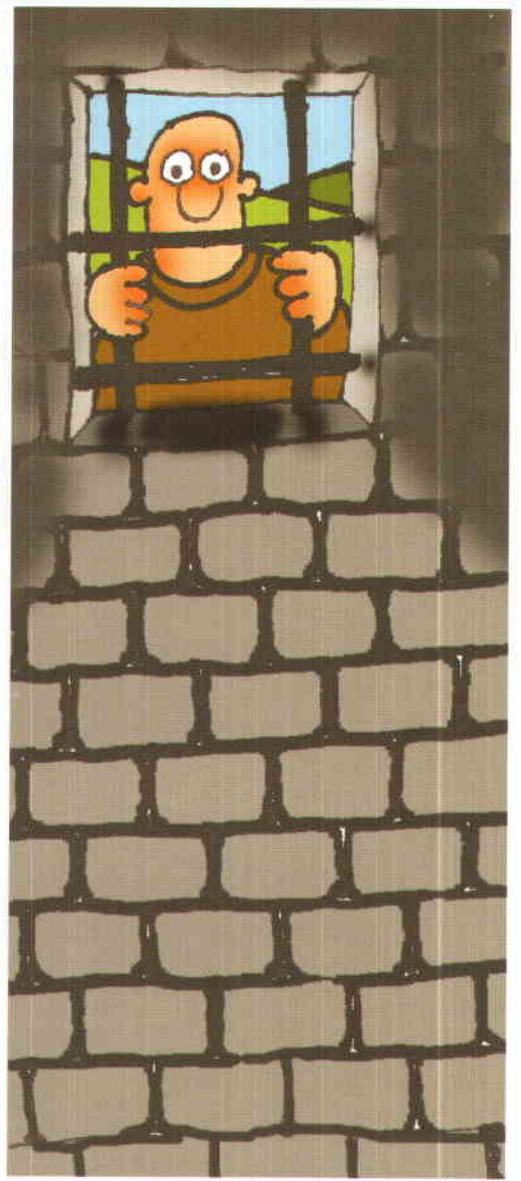


Kıbrıs yolcularından biri (ki, kimliği bizde gizlidir) zindancıya bir şeyler söylüyor. Zavallı adamın mimiklerinden biz herhangi bir anlam çıkaramadık. Yorum sizlerin.



Acentem Bülteni çıktı çikali Gül Akarsu hanımefendinin şarkı söylemediği tek bir kare basılmamıştır. Gelenek sürüyor.

KAYAKATÜR





Eviniz veya iş yeriniz ile ilgili her türlü onarım ve dekorasyon'da, uzman kadromuz ile biz daima sizinleyiz.

MİSYONUMUZ

Firmamız 1995 yılında kurularak Sıhhi Tesisat, Elektrik ve 24 Saat Çilingir hizmetleri vermeye başlamıştır. İlk zamanlarda kendi bölgesine hizmet veren firmamız daha sonraki yıllarda tüm İstanbul içine ve çevresine, kendi bünyesindeki takım arkadaşlarıyla birlikte hizmetini devam ettirmektedir.

Gelişen teknoloji ile birlikte büyümeye devam eden firmamız 2000 yılında Çelik kapı, Laminant Parke, Boya, kartonpiyer, mobilya, seramik, perde, onarım öncesi ve sonrası temizlik işlerini bünyesine katarak DEKORASYON sektörüne de adım atmış ve sektörde aranılan isim olmuştur. Devam eden süreçte sigorta şirketleri ile çalışmaya başlayan firmamız Konut Onarım ve Acil Yardım hizmetlerini de siz müşterilerimizin hizmetine sunmuştur.

Dy dekorasyon; sunduğu hizmet çeşidinin yanı sıra güçlü, tecrübeli, seçkin kadrosu ile siz saygıdeğer müşterilerine kaliteli ve zamanında teslim ettiği onarımları ile örnek teşkil etmektedir. Ayrıca, müşteri ihtiyaçlarını gözeterek sigortalı değerleri ikame

bedelinin altında bir bedel ile hasardan bir gün önceki durumuna getirmek ve hasarın gerçek boyutunu net bir şekilde ortaya çıkararak müşterilerine ve sigorta şirketine önemli bir ölçüde tasarruf sağlamaktadır.

Dy Dekorasyon;

Mondial, Koç Allianz ve Turassist vb. firmalarla aktif çalışmalarını sürdürmektedir.

VİZYONUMUZ

Geçmişten günümüze kaliteyi esas alan firmamız sektörde kendini kanıtlamış, faaliyet alanında ciddi bir yer edinmiş, sürekli müşteri memnuniyeti ve kaliteyi artırarak her geçen gün yenilerini eklemeye devam etmektedir.

Kalitemiz, çalıştığımız her alanda ve her süreçte vazgeçilmez prensibimiz ve teminatımız olacaktır.

DY DEKORASYON



www.deryadekorasyon.com

444 07 19

DY DEKORASYON KONUT ve İŞ YERİ ONARIM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Merkez : Ferahevler Mah. Adnan Kahveci Cad. No.69
Tarabya/Sarıyer/İSTANBUL.

Tel : 0212 444 07 19 • Faks : 0212 223 65 31

Şube : Kocayol Cad. Atılım Sitesi No.39 Dükkan 2
Bostancı/Kadıköy/İSTANBUL.

Tel : 0216 444 07 19 • Faks : 0216 372 12 32

İstenmeyen tüylerden
kurtulmanın en güvenilir
- en hızlı ve en sağlıklı -
yöntemi

LAZER epilasyon



Kredi
kartına

10

Taksit
imkanı

KyBeLe-i

ESTETİK ve GÜZELLİK

AVCILAR

Beşiktaş Cad. No:11 Beşiktaş
Pazarı / İSTANBUL
(0.212) 591 94 00

BAKIRKÖY

Karşıyaka Mahallesi Fika Sokak
No: 55 Bakırköy / İSTANBUL
(0.212) 572 02 92

ŞİŞLİ

Beşiktaş Mah. Büyükdere Cad.
Yarımcağa Plaza No:18 Beşiktaş
(0.212) 343 85 45

Mükemmel bir dünya!

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



Way of Life!



**GRAND
VITARA**

Grand Vitara 5K J1X-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 Konsol • 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

Yatırımlarınızın meyvesini emeklilik döneminizde toplayın

Hayat standartlarınızı değiştirmeden, huzurlu bir emeklilik dönemi geçirebilmeniz için en verimli dönemlerinizde yapacağınız yatırımların önemi büyük. Kendi güvencesini kendi yaratmaya hazır olanlar, Koç Allianz çatısı altında toplanıyor. Siz de Koç Allianz'ın sunduğu

Çilek, Kiraz ve Nar Emeklilik Planları'ndan birini seçin, emeklilik döneminizde de rahat edin.



Koç Allianz yanınızdaysa hayat aynı rahatlıkla devam eder.

444 45 46

 Koç

Allianz 

Bilgi almak için 444 45 46 Koç Allianz
Çözüm Hattı'nı arayabilirsiniz.
www.kocallianzemeklilik.com.tr