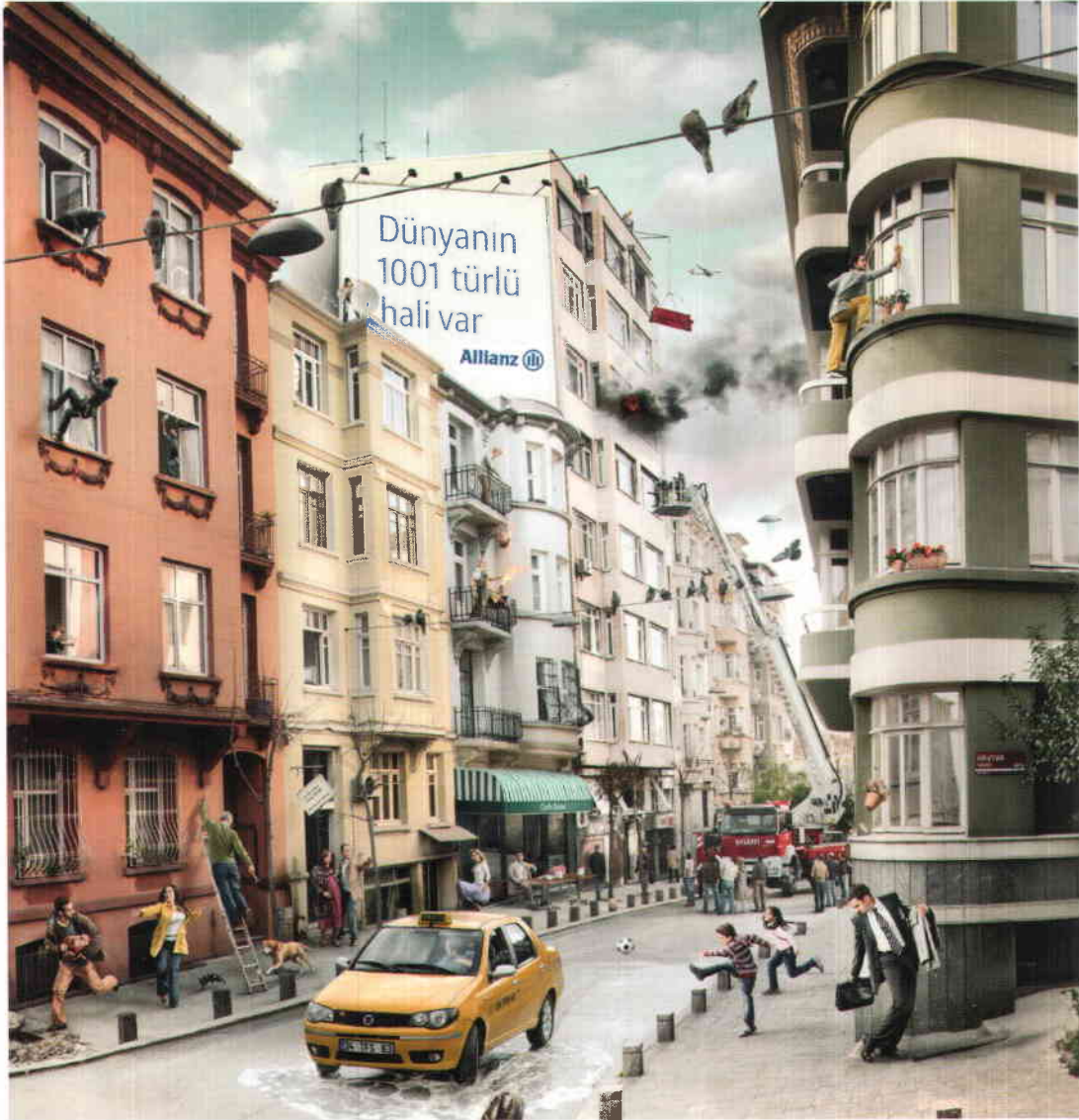


ACENTEM

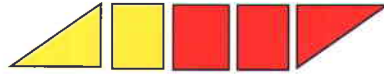
B Ü L T E N 2 0 0 9



ASIAD



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 metraji 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' ın 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 karşılaşmaması 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 eğitilmiş 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.



ASIAD



Acentem Sigorta Aracıları Derneği

ÜYE BAŞVURU FORMU

ACENTELİK ADI: _____

ÜNVAN/KONUM : _____

PARTAJ :

ELEMENTER

HAYAT

KURULUŞ TARİHİ: _____

ADRES : _____

TELEFONLAR : İŞ _____ EV _____

FAKS _____ CEP _____

E-MAIL : _____

DOĞUM YERİ/TARİHİ: _____

MEDENİ DURUMU: _____

EĞİTİM DURUMU: _____

E V A D R E S İ : _____

Okuduğum dernek tüzüğü'nün bütün hükümlerini kabul ediyorum ve bunlara saygı göstereceğimi bildiriyorum. Üye kaydımın yapılmasını rica ederim.

ADI SOYADI

İMZA

TARİH

Üye Kayıt No

Tarih

Dernek Yetkilisi

İcadiye Mahallesi Gümüşyolu Sokak No: 21/2 Bağlarbaşı-Üsküdar-İstanbul
Telefon: 0216 492 31 71
Web: www.acentem.org.tr
e-mail: asiad@acentem.org.tr
Banka Hesap No: Yapı Kredi Bankası Çekmeköy Şubesi 22959599

Başvuru için gerekli belgeler:

- 1) Nüfus cüzdanı fotokopisi.
 - 2) İki adet fotoğraf
 - 3) Acentelik sahipliği belgesi
 - 4) Üye aidatı
- 2009 yılı için
İstanbul üyeleri : 120 TL
Anadolu üyeleri : 80 TL

"ASİAD, sorunlarımızla ortaklaşarak boğuşmanın, dayanışma ve paylaşmanın, güçlenen iletişimin, artan sosyalleşmenin, böylece hem bir yandan mesleki olarak hem de insan olarak kişisel gelişmemizin olanağıdır.

ASİAD Koç Allianz acentelerinin, kendi emekleriyle yarattıkları onurlarıdır."

ASİAD, iş faaliyetimizin bireysellik ortamını kırarak bizi sosyalleştiriyor. İş koşulları ortak olan bizlerin ortak sorunlarına ortaklaşa çareler arıyor ve her koşulda bizi bencilleşmekten koruyarak, insanlarla daha sıcak ve daha verimli ilişkilenebilmemiz için olanaklar yaratıyor.

İşimiz ve geleceğimiz için istediklerimiz kişisel olanaklarımızı aştığı anda, ASİAD varlığıyla yeni umutlar yaratıyor. 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. Kendi başımıza kaldığımızda düşüncelerimizi kendi olanaklarımız sınırlarken, ASİAD'ın varlığıyla bu sınırları aşıyor ve yeni ufuklara yöneliyoruz.

Başkalarından umut etmek ve beklemek yerine, ASİAD sayesinde kendi emeğimizi katabileceğimiz bir gelişme fırsatı doğuyor önümüzde. Şikâyet ve talep kısır döngüsünü kırarak, fikir ve uygulama üretkenliğimizle kendi kaderimizi kendi elimize alıyoruz. Birileri dertlerimizi gidersin diye beklemiyoruz, kafa kafaya verip, gönül gönüle dostluklar kurup, hep beraber çareler arıyoruz. Böylece ASİAD, özgürleşmemize olanak sağlıyor.

Sen de var mısın? Gücünü katar mısın?



Mobil Hizmet:

Şubelerimizde kesintisiz mobil hizmet (yerinde cam değişimi) olanağını sunuyoruz. Bu hizmetimiz sayesinde şubelerimize gelemecek 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 çatlak 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



OTOCAM LTD. ŞTİ. ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETİ

Allianz

Ücretsiz Otocam Yardım Hattı

0800 211 00 14

www.carglass.com

Ben ASIAD'ı, ASIAD'lıları seviyorum.

Tohumlarını attığımız, kuruluşunu gerçekleştirdiğimiz ilk günlerinden beri ASIAD'ı, seviyorum. ASIAD mensubu olduğum için gurur duyuyorum. 2000 yılından beri dokuz sene ASIAD'ın doğmasına, büyümesine ve gelişmesine katkıda bulunmak için çalıştım. Bugüne kadar ASIAD'a emek veren, üye olan meslektaşlarıma içtenlikle teşekkür ediyorum. Dokuz senede çok şey başardık, bu arada çok da eksiklerimiz oldu... Dostluğu, sevinci, üzüntüyü, mesleki bilgi paylaşımını, etik davranmayı ASIAD'la yaşadık, öğrendik. Tüm mesleki faaliyetlerinin yanında, biz ASIAD'da sınımsız dostluklara da sahip olduk. Zor günlerinde, ASIAD üyesi olsun veya olmasın, acentenin yanında olmaya özen gösterdik. Birbirimizin sigortalılarına teklif dahi vermedik. Bir sigortalının acentesinden şikayetçi olması halinde acenteyi arayarak uyardık, sigortalısını elinde tutabilmesi için destek verdik.

Biz ASIAD'dan önce birbirimizi tanımıyorduk ki! Acentelerin sorunlarını bilemezdik. Şirketimiz o dönemlerde acentelerin birbirleri ile iletişimine bile şüpheli yaklaşırdı. Acente listelerini açıklamazdı. İstanbul acentelerine ulaşabilmek için bir avuç acente, önce mahallelerindeki acentelerden adres ve telefon bilgilerini aldı ve data oluşturmağa başladı. Derneğimizi kurma kararı aldığımız zaman Sayın Kemal Olgaç Genel Müdür olmuştu. Kendimizi ona anlattık ve acentelere ulaşma kapıları bize açıldı. Dokuz senede sayısız yönetim kurulu toplantısı, çok sayıda şirket üst yönetimi ile toplantı ve tüm acentelere açık bilgilendirme ve sorunları çözme amaçlı genel toplantılar düzenledik. Her biri bir konu içeren bu genel toplantılar bizi bilgilendirdi, eğitti ve sorunlarımıza elbirliği ile eğilmemize olanak tanıdı. Yavaş da olsa üye sayımız sürekli olarak arttı.

Tüm Allianz acenteleri ASIAD'a üye olmalıdır. Her zaman dile getirdiğimiz "birlikten kuvvet doğar" ilkesi, acenteliğin çok zor günler geçirdiği bu dönemde önem taşımaktadır. Acentelik artık zor bir meslek. Acentelerin birden fazla şirketle çalışarak broker gibi davrandıkları, brokerların acentelik yaptığı, şirketlerin acente komisyonlarını hiçe sayarak kıran kırana fiyat rekabeti içinde oldukları, verdikleri komisyonları fazla görüp direk satışlar yaptıkları, gelirlerini az bulan bankaların, oto bayilerinin acenteliğe soyundukları bir dönemde ayakta durmaya çalışmaktayız.

Giderek artan acente giderlerinin bizleri sıkıştırdığı yetmiyormuş gibi, krizin mali dengelerimizi altüst ettiği bu günlerde, bir de Ticaret Odası ödemeleri, TOBB levha kayıt ödemeleri ve SEGEM denilen acente teknik personel eğitim sistemi ortaya çıktı.



Gülgün Ergin
ASIAD Başkanı

Yıllarını acenteliğe adanmış, sayısız eğitim almış acentelere 2 günlük eğitimle ne katacağını bilmediğimiz SEGEM denilen para tuzağına rağmen dimdik ayakta durmaya çalışan acente ağıyız..

Acentenin yükü çok ağır dedim. Bunları sıralarsak, rekabet, işletme maliyetleri, finansman yükü, kurumsallaşma çabası içinde bilgi işlem, pazarlama ve hizmet faaliyetleri ve en önemlisi hiçbir zaman gerçekleşmeyen portföy mülkiyeti. Bu iç sorunlarımızla birlikte, dış sorunlarımız da çok ağır. Banka sigortacılığı, kampanyalı satışlar, bedava poliçeler, çeşitli sebeplere dayandırılan direk satışlar, internet satışı gibi her detayın üstüne gidilerek çözümler araştırılmalıdır. Acente komisyonları azalırken, maliyetlerimiz yükselmiştir. Bununla beraber donanım, yazılım, internet servis sağlayıcıları, toner masrafları, iletişim maliyetleri gibi yeni oluşan teknolojik maliyetler de devreye girmiştir. Acentenin, şirketi ve sigorta tüketicisinin arasında kalmasıyla sigortalısını kaybetmemek uğruna poliçe vadelerini uzatması, sigortalıyı finanse etmek zorunda kalması da acente zorlukları içerisinde.

Zaman içinde acentelik yönetmeliğinin acente lehine geliştirilerek iyice oturmasıyla, yani kanunumuzla mesleki kimlik sorunumuzun tamamen ortadan kalkacağını ve bilinçli çalışmalarla acentelerden sigorta yaptırılmasının toplumumuz tarafından benimseneceğine ve sigorta acentelerinin pazar paylarının artacağına yürekten inanıyorum.

Neden ASİAD'a üye olayım diyen ve ASİAD ne yaptı diye soranlara cevabım, gelin birlikte tüm bu sorunlara elbirliği ile eğilelim. Yapılamayanları yapılabılır kılabilmenin yollarını birlikte arayalım. Gelin bir sivil toplum örgütü de sayabileceğimiz bu mesleki örgütün üyesi olmanın onurunu ASİAD'lı meslektaşlarımızla birlikte yaşayalım.

Ekim ayında genel kurulumuzda bayrağı devredeceğim. İnanıyorum ki yeni seçilecek yönetim kurulu bayrağı daha ilerilere taşıyacak. Ben ASİAD idaresinde, çeşitli

görevlerde dolu dolu 9 yılımı geçirdim. Biz ASİAD'ı bir yere getirdik, bazı konularda başarılı olduk veya olamadığımız konularda çaba gösterdik. **Artık sıra sizde değerli üyelerimiz, daha kat edeceğimiz çok yol var.**

Yazımı, bir öykü ile tamamlamak istiyorum:

Osmanlı devrinde "acaba Ay'da kimse var mı?" sorusu düşmüş milletin aklına. Bunu öğrenmek için de bir çare düşünmüşler.

Demişler ki; "Ahaliyi Sultanahmet meydanına toplayalım. Hep bir ağızdan hey diye bağirtalım. Çok yüksek bir ses çıkacağı için nasıl olsa Ay'dan duyulur, eğer orada kimse varsa bize cevap vermeye çalışır!"

Günü geldiğinde saray memurları binlerce kişiyi Sultanahmet meydanına toplamış, "Ey ahali!" demişler "Bir, iki, üç diye sayacağız, üç denildiğinde hep bir ağızdan 'Heeeeey!' diye bağıracaksınız. Tamam mı?"

"Tamaaam!" demişler.

Padişah da gelip makamına kurulmuş.

Bu arada kalabalık arasında bulunan bir fanî kendi kendine demiş ki: "Ben boşu boşuna bağırmaayım, nasıl olsa kalabalığın içinde benim bağırıp bağırmadığım fark bile edilmez." Sonra, mabeyinciler "Biiir, ikiiii, üç!" diye seslenmiş veeeeee...

Kalabalıktan hiç ses çıkmamış.

Koca meydana ölüm sessizliği çökmüş, sinek uçsa duyulacak.

Çünkü meydandaki herkes o kurnaz atamız gibi düşünmüş.

Nasıl olsa başkaları bağırır diye herkes meydanı birbirine bırakmış.

Sevgi ve saygılarımla.

Dünyanın

1001 türlü hali var,

Allianz olarak biz

1002'nciye de

hazırız.



George D. Sartorel

Değerli acentelerimiz,

Allianz olarak 20 yılı aşkın süredir Koç Holding'in ortaklığında, Koç Allianz çatısı altında sürdürdüğümüz sigortacılık faaliyetlerine 2009'un Ocak ayından itibaren kendi markamızla devam etmeye başladık.

Geçtiğimiz yıl ortağı Koç Holding'in hisselerinin tamamını satın alan Allianz, 2008'deki en büyük yatırımlarından birini Türkiye'ye yaptı. Bu değerli yatırım, Allianz'ın Türkiye'ye, Türk ekonomisine ve Türk sigorta sektörüne duyduğu güvenin yanı sıra global finans krizinin tüm dünyada etkisini gösterdiği bir dönemde şirketin 119 yıllık birikimine dayanan finansal gücünün de önemli bir kanıtı oldu. Şimdi biz, 150 bini aşkın çalışanı ile 70 ülkede 80 milyon müşterisine hizmet veren uluslararası sigorta devi Allianz'ın bir parçası olarak global gücümüzü Türkiye'deki sektörel deneyimimizle birleştirip dünyanın 1001 türlü haline karşı Türk halkı için çözümler üreteceğiz.

Ancak hepimizin bildiği gibi önümüzde çok da kolay olmayan bir yol var. 2008'deki global krizin finans piyasalarında yarattığı sarsıntı, dünya sigorta sektörünü de etkisi altına aldı. Sektördeki küçülme ABD'deki prim üretimi rakamlarında çarpıcı bir şekilde görüldü. Dünyanın en büyük sigorta şirketlerinden AIG'in %79,9'unun kamulaştırılması ise sektörün krizden aldığı darbeyi açık şekilde ortaya koydu. 2008 yılı sigortacılık sektörü için diğer tüm sektörlerde olduğu gibi oldukça zorlu geçen bir yıl oldu.

2008 krizinin olumsuz etkileri Türk sigorta sektörü üzerinde de hissedildi. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin (TSRŞB) açıkladığı rakamlara göre sektör beklenen büyüme hedefinin oldukça altında kaldı. 2007'de yüzde 13'lük prim artışı gerçekleştiren sektör, 2008'de yüzde 7,7'lik prim artışı ile reel anlamda yüzde 2,35'lik negatif bir büyüme kaydetti. Ancak sektörün geneline hakim olan bu olumsuz tabloya rağmen biz Allianz ailesi olarak hem global ölçekte hem de Türkiye'de hedeflediğimiz sonuçlara ulaştık.

Allianz Grup 2008 yılını 92,5 milyar Euro prim üretimi ile tamamladı ve faaliyet kârını 7,4 milyar Euro olarak açıkladı. Devam eden operasyonlardan elde edilen net gelir tutarı geçen yıldaki 7,3 milyar Euro'yu takiben 4 milyar Euro oldu. Dresdner Bank'dan doğan hisse senedi değer kaybını ve Dresdner Bank'ın Commerzbank'a satışını kapsayan sonlandırılan operasyonlar ise Allianz Grup'un net gelirini 6,4 milyar Euro tutarında etkiledi. Bu da Allianz Grup için 2008 yılında net 2,4 milyar Euro zarar teşkil etti. 2008 mali yılının ilk açıklanan rakamlarına bakıldığında Allianz Grup zor ekonomik ortama rağmen güçlü bir faaliyet kârı elde etti ve sermaye yeterlilik rasyosunu yüksek düzeyde tuttu. Bu sonuçlar bize, piyasalar zorlu bir finansal krizin sınavını verirken dünyanın en güçlü şirketlerinden biri olan Allianz'ın bu krizin üstesinden gelecek kapasiteye sahip olduğunu gösterdi.

Türkiye'de ise Allianz olarak 2008 yılsonunda siz değerli acentelerimizin katkılarıyla 1 milyar TL'nin üzerinde toplam prim üretimi gerçekleştirdik. %40'ı kurumsal ve ticari, %60'ı bireysel sigortalar olmak üzere dengeli dağılımıyla dikkat çeken bir portföye sahip Allianz Türkiye, hayat dışı branşında toplam prim üretiminde üçüncü sıraya yerleşti. Finansal krizin Türkiye ekonomisinde yarattığı daralmaya rağmen 2008 yılsonu itibariyle hem mevzuatta belirtilen seviyenin çok üstündeki hasar rezervimizi hem de kârlılığımızı korumaya devam ettik.

Allianz olarak marka değişimimizi lanse ettiğimiz reklam kampanyamızda da belirttiğimiz gibi "Dünyanın 1001 türlü hali var" ve bugün yaşadığımız finansal kriz bu hallerden sadece biri. Biz Allianz olarak sahip olduğumuz birikim, siz değerli acentelerimizle birlikte koordinasyon içinde yürüttüğümüz işbirliğimiz ve finansal gücümüzle bu krizin üstesinden gelebileceğimize inanıyoruz. Çünkü biz, hayatın karşımıza çıkaracağı 1002. probleme bile hazırlıklı duran uluslararası bir markayız ve izlediğimiz doğru stratejilerle gücümüzü 2009'da da korumaya devam edeceğiz.

Peki, 2009'daki stratejimiz ne olacak? Allianz olarak hiçbir zaman fiyat rekabetine odaklı, sektörün gelişimini göz ardı eden ve uzun vadede piyasaya zarar veren bir rekabetten yana olmadık. Dolayısıyla 2009'daki stratejimizi de sadece fiyat rekabeti üzerine kurmuyoruz. Hedefimiz, farklı müşteri gruplarının ihtiyaçlarına ve beklentilerine cevap verecek yeni kampanyalar geliştirip dağıtım kanallarımızı güçlendirerek maksimum sayıda müşteriye ulaşmak olacak.

Öte yandan müşterilerin hem satın alma gücünü hem de taşıdıkları risk potansiyelini en detaylı şekilde analiz ederek gelişkin bir fiyatlandırma sistemi oluşturmaya yönelik çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz. Bugün dünyanın 70 ülkesinde 80 milyonu aşkın müşterisine sigortacılık hizmeti sunan Allianz, her ülkede gelir seviyesine, ihtiyaca göre farklılaştırdığı çok geniş bir ürün yelpazesıyla hizmet veriyor. Biz de bu stratejiden hareketle Türkiye'yi tek bir pazar olarak düşünmüyoruz. Ürünlerimizi farklı bölgelere, farklı gelir seviyelerine ve değişen ihtiyaçlara göre çeşitlendirmeyi hedefliyoruz. Bu yolla sigortayı bir lüks olmaktan çıkarıp herkesi güvenceli yaşama davet etmeyi amaçlıyoruz.

Sürekli vurguladığımız gibi Allianz Türkiye'deki varlığını güçlendirirken sigorta sektörünün gelişimine katkı sunacak global düzeyde test edilmiş çözümleri de beraberinde getirdi. Biz, hayatın karşımıza çıkaracağı her türlü kötü sürprize karşı önceden hazırlıklı olmanın verdiği güvenle sigortacılık faaliyetlerimizi 85 yıldır olduğu gibi sürdürmeye ve pazarın liderleri arasında yer almaya devam edeceğiz.

Global finans tablosunun yarattığı kara bulutlara rağmen bizim stratejilerimizi ve bu stratejilere dayanan iyimserliğimizi paylaşarak bize güç katacak siz değerli acentelerimizle birlikte "Türkiye'nin ilk tercih edilen sigorta şirketi" olma hedefimize yönelik önemli adımlar atacağımıza ve 2009 yılını başarıyla kapatacağımıza inanıyoruz. Sizlerden aldığımız güçle "Dünyanın 1001 türlü hali var, ama biz Allianz olarak 1002.'ye de hazırız" diyoruz.

Saygılarımla,

George D. Sartorel
CEO

Allianz Sigorta A.Ş.
Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş.

Sigortacılık Çok Güzel Bir Meslek



Mete
Büyükmurat
Gaziantep Acentesi

Sigortacılık çok güzel bir meslek! İnsanların çok zor gününde yanlarında olmak ne kadar güzel değil mi?

Müşterinin kaskosu varsa, hasar olduğunda hemen telefonla arar seni. Tutanağı şöyle tut şöyle yaz, şöyle imzala, dersiniz olmaz. Abi ben filan yerdeyim gel. Pazar günü sabah erken saatte bile olsa gideceksiniz!

Ama.. Sigorta acenteliği de zor zanaat...

Çalışanın biri kötü niyetle, çalıştırdığı makinenin bandını bıçaklamış. Hasarın ödenmesi için çalışırsınız ama hasar muafiyet sınırlarının içinde kalır. Bir hasarda, muafiyet de ne demek! Olmaz öyle şey! Hemen diğer acenteler devreye girerler "Bu hasarın ödenmesi lazımdır" derler. Anlatırsın, muafiyet genel katedir, bu bizim şirkette ne ise diğer şirketlerde de odur, hiçbir şirket ödemez dersiniz. Müşteriniz biraz ikna olur gibi olur, ama birileri devreye girer. Hayır % 2 muafiyet oranının, hasar üzerinden hesaplanıp, bakiyesinin ödenmesi lazımdır derler. Hayır, o yanlış biliyor, her poliçe türüne göre muafiyet hesaplanması farklıdır, makine kırılması hasarlarında muafiyet hasar üzerinden hesaplanır, ancak GLHHKN TERÖR hasarlarında % 2 muafiyet oranı, bina veya makine teminat değerleri ne yazık ki ise onun üzerinden hesaplanır, dersiniz. Bir müddet sonra müşterin tekrar sana döner, jest ödemesi yapılabilmemiş abi der. Evet, ama sendeki hasarlar üst üste geliyordu, bu hakkımı daha büyük bir hasara sakladım, dersiniz. En sonunda müşterin huzursuz olup, senden uzaklaşıp, kaybolur ve gider. O firmaya yıllarca da çok iyi hizmet etmiş olsan bile!

Yıllarca çalıştığın firma ISO 2000 eğitimi alır. Kurumsallaşmak, yönetimde kaliteli olmak ister. O eğitimlerde " bir satın alma yaparken en az 3 firmadan teklif alın" der.

Müşterin de teklif alır. Senin fiyatının yarısı gibi bir fiyatla karşına çıkar, bu nasıl iş der. Teklifi görürsün muhakkak bir yerinden kırpmış ama yine de fiyatımız yüksek kalır. Şirketinle görüşürsün indirim sağlarsın. Eh şükür, artık aldık gibi dersin. Müşterin telefon eder, abi onlar da fiyat indirdiler der!

Yine yıllarca çalıştığın bir firma bankadan kredi almak istemektedir. Bankanın ilk şartı sigortalarını bana vereceksin. Benim acentem var sözü, artık geçersizdir. Banka, sigortanı yaptırmazsan, kredini vermezler diye tehdit eder. Müşterin de ihtiyacından dolayı, çaresiz olarak bankaya gidecektir. Hele böyle bir kriz döneminde!

Yeni kanun gereği sigortacı bir işyerinde sadece tek işle, sigortacılık işi ile iştigal edebilir. Ama bankalar, otomotiv bayileri aynı işyerinde, istedikleri gibi sigorta acenteliği yapabilirler. Bu da haksız rekabetin bir başka acı yüzü.

Sigortacılık çok önemli bir meslektir. Dürüstlük mesleğidir. Sigortacı etik olmak zorundadır. Ağzından çıkan her söz doğru olmalıdır. Yaptığı her poliçe doğru olmalıdır. Müşterisi de doğru olmalıdır.

İnsanların en zor anında zararlarını ödemek için yanındasın! Bu ödenecek değerler 300-500 lira ile ölçülen değerler değil, belki de trilyonlarla ölçülen değerler de olsa sigortacı olarak siz onun yanındasınız. Bence ne kadar acı olaylar da yaşansa da insanların acı günlerinde yanında olmak, onlara yardım etmek çok güzel bir olay.

Bence Sigortacılık çok güzel bir meslek!

Bir Sigortacılık Öyküsü

Sevgili Gül Akarsu; "Bu yılki ASİAD DERGİSİ için senin de yazı vermeni istiyoruz" dediğinde, ne zaman istesek bize güzel sesiyle mini konserler veren sevgili Gül'ü kıramazdım.

Konu ne olacaktı?

Düşündüm, dergimize bir renk olsun ve yeni acenta arkadaşlar için de şirketimizin tarihsel bir anlatımı olsun dedim.

Yıl 1989 Ekim ayı, yer Marmaris Altınyunus Acentalar toplantısı... Şark Sigorta Genel Müdürü Sn. Cemal Zağra. Ege bölge müdürü Fikret bey ve benim 1974 yılından beri arkadaşım dostum İzmir acentesi Günseli Kocagöz Marmaris'e bir acenta kurulması ve bu acentenin de ben olmam konusunda hemfikir olmuşlar. Sevgili Melih Güsar Altınyunus'ta masmavi gökyüzünün, yemyeşil çam ormanlarının çevrelediği yeşilmavi deniz görüntüsünde bana acentalık hakkında ilk bilgileri verdi. Ne yalan söyleyeyim o güne kadar özel sigortalara ilişkin hiçbir fikrim yoktu. Hayata yeni atılmıştık. İyi para kazandığımız özel işimizden istemeyerek (Marmaris'e mi özgüdür bilmem), aile paylaşımına yenik düşerek ayrıldık. Hani derler ya; **tam o zaman!** Ben bu işin içine giriverdim.

Tam o zamanlar devam etti. 1991 de Marmaris'te **seyilap felaketi** yaşadık. Yeni acenta olarak, bundan daha iyi eğitim yeri olamazdı. Gerçekten sigortacı olabildiysem o günlerin yüzündendir. **Bir musibet, bin nasihatten iyidir** unutmayın. İnanamıyordum... Diğer sigorta şirket müdürleri Marmaris'teydi. Müşterilerle hasar bedelleri için el sıkışıyorlardı. Bizim müdürler ortada yok! Biz müşterilere çamurların içinden çatal bıçak çıkartıp saydırıyoruz. Sonuçta eksperimizle ayakta kalabiliyoruz. Sonuç olarak; müşterilerimiz doğru, eksiksiz hasar bedellerini birinci ayın sonunda çek olarak ofisimizde sevgili Faruk Eryürek'in elinden aldılar. Diğer şirketler ise daha uzun sürede o ilk tespit sonuçlarını ödediler. Demek ki **sigortacılık** buydu. Bizim müdürler doğruyu biliyorlardı... Sevgili Vural Bey'in sözlerini hiç unutamam. 'Sevta hanım (bana hep Sevta derdi) bu boyacı küpü değil ki daldır çıkar boyansın'....

Bana hep soruyorlar; yat sigortalarına nasıl başladın diye. Sigortacılığımızın ilk 9 ayını evden yürütüyordum. Sevgili rahmetli Hüseyin Çakır bizi ziyarete geldi. Evimizin salonunda yemek masası üzerinde çalışıyoruz. Bize Marmaris'te yat sigortası yaparsak alacağımız prim hesaplarını çıkarttı. Benim ilgimi çekti. İngilizce konuşabiliyoruz, yat sahipleri de genelde yabancılar.

Kolları sıvadık. Yat acentalarını ziyaret ederek, yabancı yatılara da sigorta satabileceğimizi gösterdik. Sonra Marmaris festivaline sponsor olmak geldi aklımıza. Festivaller **Şark Sigorta** amblemini Marmaris halkının hafızalarına kaydetti! Ben hep Şark Sigortacısı, eşim de Şark Sigortacısı'nın kocası oldu....

Marmaris'te yat inşa edilen tersaneler bugünkü gibi tedbiri alınmış modern yerler değil. Zaten babadan oğula geçen sanat işi tekne yapımı... Sevgili Cengiz Karataş bu konuda bize çok destek verdi. Kişileri tanıdıkça, yaptıkları işe aileleri

ile nasıl gönülden bağlı olduklarını görünce en büyük tedbirin kendi elleri, gözleri olduğunu anladık. Cengiz Bey'in şu sözleri bizim rehberimiz oldu. O hep "müşterinin moralitesine göre fiyat verilir" der.

Biz de mutlaka yat sahibini, şirketini araştırmakla başlarız işe. Sonra yatın yaşı, fiziksel özellikleri, seyir yaptığı denizler, gezdirdiği kişiler, içindeki cihazlar, gemici sayısı, kaptanı... **Charter mi yapar, bareboat** olarak mı kiralanır, yoksa özel bir tekne midir? Aman insan kaçakçılığında kullanılsın! Kimlere kiralanıyor? İnşaa ise, nerede inşa ediliyor? Neden 3. şahıs sorumluluk limiti fazla isteniyor? İnşaa sırasında mesleki sorumluluk isteniyorsa, hangi servisten poliçe alınmalı? Kısacası bir sürü soru.. **Hepimiz herbir poliçeyi yaparken yüreğimizle düşünüyor, aklımızla karar veriyor, mantığımızla çözmek için uğraşmıyor muyuz?**

Bazen, bu işten daha çok dikkat isteyen başka iş var mı diye sorarım kendime. Tabi ki her iş özen, dikkat, titizlik, empati, hoşgörü, akıl ve çok çalışmak gerektirir. Yine de poliçelerde; sigortalanan değerleri **doğru** saptamak, **doğru teminatları** eklemek, ilave **notları** unutmamak işin başlangıcı. İşte tüm doğrularla doğarsa poliçe, **taahhüt** engelini de zamanında atlatmışsa, hasara hazırsın demektir. Her zaman bu kadar kolay olmayabilir. Ekspert de poliçe şartlarını doğru bilecek, zamanında gelip raporu hızlı yazacak, sen takip etmezsen süre uzayabilecek, sonuçta hasar ödenecek, müşterimiz teşekkür edecek. **Sen de kahvenden yudumları keyifle ve huzurla alabileceksin.** Boşuna dememişler; "bir fincan kahvenin bin yıl hatırı vardır" diye. Bizim fincanın bin çilesi, bin yürek çırpıntısı yok mu?! Önce **bizi yüreklendiren**, poliçe satalım diye gayretlendiren sevgili Cemal Zağra ile Şark Sigorta günleri, sonra **teknik bilginin** ve titizliğin poliçe satmak kadar önemli olduğunu bize öğreten akıl hocamız sevgili Günel Başer' li **KoçAllianz**'lı günlerimiz, ardından sosyal olabilirsek yeni dünyanın **elektronik ve reklam** gereçlerini kullanırsak **büyüyeceğimizi** öğreten sevgili Kemal Olgaç'lı geçen yıllarımız. Benim için sigortacı olarak geçen 19 yıl....

Şimdi tüm sigorta şirketleri yabancı oldu. Türkiye'de Türk insanına poliçe satıyoruz. Her ülkenin inançları, gelenek görenekleri, alışkanlıkları, karakteristik özellikleri var. Bizler kendi dokumuzu değiştirmek değil belki düzeltmek adına çalışmalıyız. Ticari ahlak kurallarının her yerde aynı olması gereği inancı ile işimize **yön vermeliyiz** diye düşünüyorum. Hepinize geride bıraktığımız bir koca yıl için **elinize sağlık, geçmiş olsun.** Önümüzde uzanan bir başka koca yıl için de **kolay gelsin, şansınız açık olsun** demek istiyorum.

Hepiniz çok değerlisiniz. Hatta "en iyisiniz" diyerek Sevgili Eğitimci Emine Aykul'u da hatırlıyarak **hoşçakahn...**



Sevda
Şentop
Marmaris Acentesi



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

Merkez:

Ferahevler Mah. Adnan Kahveci Cad. No:69
Tarabya/Sarıyer/İSTANBUL
Tel: 0212 444 0 719 Fax: 0212 223 65 31
E-posta: assistance@deryadekorasyon.com

Şube:

Kocayol Cad. Ahişim Sitesi No:39
Dükkan 2 Bostancı/Kadıköy/İSTANBUL
Tel: 0216 444 0 719 Fax: 0216 372 12 32
E-posta: assistance@deryadekorasyon.com

Şube:

Sanayi Mah. Sultan Selim Cad. Barut
Sok.No:6 4.Levent/İSTANBUL
Tel: 0212 444 0 719
E-Posta: assistance@deryadekorasyon.com

444 0 719

www.deryadekorasyon.com



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

bünyesine katarak DEKORASYON sektörüne de adım atmış ve sektörde aranılan bir 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 KONUT VE İŞ YERİ ONARIMI

Onarım Önce ve Sonrası, Yangın, Sel ve Su Hasarları Resimleri



Onarım Öncesi



Onarım Sonrası



Onarım Öncesi



Onarım Sonrası



Onarım Öncesi



Onarım Sonrası



Onarım Öncesi



Onarım Sonrası



Onarım Öncesi



Onarım Sonrası

Sigorta Duayeninde Konutunda Hasar Olabilir



25 Yıllık sigorta duayeni Cemal ZAGRA'nın konutunda ki hasarları Mondial Asistance partneri DY Dekorasyon onardı.



Onarım Öncesi



Onarım Sonrası



Onarım Öncesi



Onarım Sonrası

Allianz Sigorta A.Ş.

Altunizade - İstanbul

Mondial Assistance, İSTANBUL

Sayın Hakan Alkan ve Sayın Ümit Gültekin'in dikkatlerine

Zekeriyaköy, Turunç I Sok. 17 No.lu evimizde 02/11/2008 tarihinde büyük bir su hasarı meydana gelmişti. Evin ikinci katında banyodaki su borusu patlamış ve 24 saat süreyle evin üç katını su basmıştı. Bizler ev sahibi olarak devamlı orada oturamadığımızdan olaya maalesef sonradan vakıf olduk.

Allianz Sigortada sigortalı olduğumuz için derhal şirketi haberdar ettik ve gelen eksperler durumu tespit ettiler ve anında suyu çekmek için ilgili firmayı gönderdiler. Yirmi gün suyun önce çekilmesini ve sonra da kurumasını bekledik.

DY Dekorasyon Genel Müdürü Sayın Ercan Çal ve ekibi 07/11/2008 tarihinde eve gelip tespitte bulundu ve mutabık kalındığı üzere 27/11/2008 tarihinde tadilat için işe başladılar.

Maalesef evimizin içi tam bir kaba inşaat halinde kaldı, çünkü, çatı katı hariç, hasar görmemiş hemen hemen hiçbir yer ve eşya kalmamıştı.

Sayın Ercan Çal, 24 Aralık 2008'de inşaat, onarım ve ince temizlik yapılmış olarak evi teslim edeceklerini söyledi ve sözünde durdu. 24 Aralık'ta eve geldiğimizde sanki hiç hasara uğramamış gibi parkeden halıya, perdelerden dolap içlerine kadar gerekenin değiştirilmek gerekenden de onarılıp temizlenerek yerli yerinde olduğunu büyük bir memnuniyetle gördük.

Başta Sayın Genel Müdürleri Ercan Çal olmak üzere, DY Dekorasyon elemanlarına yaptıkları işin mükemmelliğini ve bilhassa söz verdikleri günde hiç eksiksiz teslim ettiklerini; bu vesile ile hasarın çok kısa bir sürede tespit edilerek ödemenin yapılmasından dolayı Sayın Şirketinize de teşekkürlerimle bildirmek istedim.

Saygılarımla
Cemal Zağra

Bostancı Şubesi Açılış Kokteylimiz



“Gerçek bir profesyonel, çağdaş bir sigortacı”

Kendisini böyle tanımlıyor Yüksel Birsell, kartvizitim bu benim, hatta kimliğim demek daha doğru olur diyor meslektaşımız. Biraz açar mısın diyorum, devam ediyor.

Hayata bakışım, yaşam

biçimim,

insanlara

olan sevdam

ve hizmet

aşkım beni

ancak bu

meslekte mutlu

ediyor.

Tüm sıkıntılara, tüm krizlere, tüm olumsuzluklara karşın hiçbir zaman profesyonellikten ve doğrulardan ayrılmadım, sapmadım, pren-siplerimden taviz vermedim diyerek devam ediyor söyleşimize. Bizler yazım ekibi olarak 9.

yılıımızda dergimizin söyleşi köşesine, bu

derginin çıkarılmasında, yayınlanmasında,

ilk sayısından beri emeği, katkısı olan ve

önceki dergilerimizin editörlüğünü yapan

meslektaşımız, ağabeyimiz Yüksel Birsell'i

konuk ettik. Aşağıda ilginizi çekeceğini

umduğum zevkli söyleşimizden

hoşlanacağınızı umuyorum.



Yüksel Birsell'in Öz Geçmişi :

1949 yılında Manisa / Akhisar da doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini Akhisar'da, yüksek öğrenimini Ankara'da Gazi Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Grafik Sanatlar Bölümünden mezun olarak tamamladı. Meslek olarak sırasıyla resim öğretmenliği, grafik tasarımcılığı, reklamcılık, ticaret, şirketlerde yöneticilik yaptı. 1980 yılından beri sigortacılık yapıyor. Halen **Allianz Sigorta A.Ş.**'nin Kozyatağı acentesi. Evli ve bir kız babası. 2004 yılından beri kızı Ebru Deniz Birsell ile iş ortağı olarak mesleki dayanışmasını sürdürüyor.

Mesleğe girişiniz ve seçim nedeniniz?

Öncelikle bu benim seçimim değildi, tesadüfler diyebiliriz. Bu meslekle tanışma yılım 1978 ama mesleğe başlangıç yılım 1980. Hikayesi uzun ama kısaca anlatayım. Meslek yaşamım aslında çok farklı bir sektörde başladı ve farklı dallarda 1980 yılına kadar sürdü. Her dönemde de malzemem hep insan oldu. Yapım gereği insanlarla sıcak ilişkiler içinde olmak, onlara hizmet etmek bana her zaman mutluluk vermiştir. Profesyonel olarak mesleğe girişim 1980 yılıdır. O yıllarda aynı grup içindeki bir çalışma arkadaşımın yönlendirmesi, ısrarı ve teşviki ile bu mesleğe itildim diyebilirim. Bugün hayatta olmayan ve daima şükran ve minnetle andığım bu değerli dostum grubumuzun sigorta müdürü iken bana bu mesleğin inceliklerini, yöntemlerini doğru anlatarak güç ve cesaret verdi. Ona minnettirim, ışıklar içerisinde yatsın. Bugün geldiğim noktada onun payının büyük olduğunu daima hatırlarım.

İşte bu meslektaşımın desteği ile 1982 yılına kadar büyük duayen sigortacı **Mithat Doğan Bey**'in partaj numarası ile B Tipi acente olarak faaliyet gösterdim. Daha sonra Sayın **Cemal Zağra**'nın teşviki ve büyük yardımlarıyla A Tipi yetkili acenteliğimi kurdum. Tam 27 yıldır profesyonel ve çağdaş bir sigortacı olarak bu sektörde varım.

Türkiye'deki sigortacılık mesleğinin ve sektörün gelişmesinden memnun musunuz?

Asla memnun değilim. 30 yıllık meslek yaşamımda bireysel olarak belki de sektörden çok daha fazla geliştik, büyüdük. Ama önemli olan sektörel büyümedir. Batılı anlamda sigortacılıktır. Bugün bu görünümünden çok uzak ve gerilerdeyiz. Türkiye'deki sigorta şirketlerinin birincil arzusu ve amacı hizmetten çok karlılıktır, daha çok kazanmaktır. Buna karşın daha az, daha eksik nasıl hasar öderim kaygısı hakimdir ve bu bir realitedir. Şirketler rekabetle, kaliteyi ve iyi hizmeti sağlayacakları yerde agresif ve kötü rekabetle maalesef hem sektöre zarar vermekte hem de acentelerinin karlılıklarını her geçen gün daha da düşürmektedir. Dolayısı ile kendileri de bu kavgadan teknik zararlarla çıkmaktadırlar. Bu çok yanlış ve düzeltilmesi gereken bir durumdur.





Sektörün 2009 yılını nasıl görüyorsunuz?

Bir önceki sorunuzdaki cevabımda değindiğim gibi sektörel rekabet büyümemizi teşvik edeceğine, tam tersine yavaşlatıyor hatta geriletiyor. 2008 yılı sonunda gelen global krizle birlikte Türk ekonomisindeki daralma ile korkarım ki 2009 yılının tümünde bir önceki yılı mumla arayacağız. Yılın ilk üç ayındaki datalara bakarsanız hem sektörün hem bireysel olarak biz acentelerin bir önceki yıla oranla eksilere gittiğimizi, karlılığımızın azaldığını net bir şekilde görürsünüz. Bu nedenle maalesef umutlu ve de mutlu olmadığımı söylemek isterim.

Sizi birçok meslektaşımız emekli oldu sanıyordu, halbuki siz hala aktif ve sektörün içinde koşturmanız, doğrusu nedir?

Sevgili Gül sen ve eşin de meslektaşınızdır ve çok iyi biliyorsunuz ki, sigortacılık bir sevda işidir, bir tutkudur, bir duygudur. Bundan kolay vazgeçilebilir mi? Keşke mümkün olabilse de, bir gün hoşçakal diyebilsek, hiç sanmam. Çevrenize ve sektöre bir bakın, 75 yaşın üzerinde onlarca duayen sigortacı göreceksiniz. Hele hele bir bakın 85'lik delikanlı muhteşem insan ağabeyimiz **Davit Kohen'e**. Hala aktif, hala üretici ve öğretici. Yaşamının son kırk yılını meşgul eden ve özenle hazırladığı "**mal, canın yongasıdır**" başlıklı Osmanlı'da Sigortacılık sergisi ne kadar da etkileyici, öğretici ve yol gösterici. Sonsuz teşekkürler sana sevgili üstad. İşte sigortacılık ruhu, tutkusu ve aşkı bu olsa gerek. Ben meslektaşım olarak



David ağabeyi her zaman örnek bir yol gösterici olarak bilirim. Sağlığım ve enerjim tükenene kadar sigortacıyım, sigortacı kalacağım herhalde.

"BES" hakkında kısaca görüşünüz nedir?

Bu sorunun cevabı aslında beni sigortacı olarak üzüyor ve geriyor. Çünkü kendi hatalarımızı ve ihmallerimizi görüyorum bu soruda. Tabii ki şirketlerin de her zamanki gibi çok kazanma ve karlılık anlayışı ile katılımcıların tasarrufları maalesef verimsiz hale getiriliyor ve başarılı olunamıyor. Bakınız 2003 yılında başlayan ve büyük umutlar bağlanan ayrıca tasarrufların en önemli ürünlerinden biri sayılan BES'in 2008 sonu itibari ile geldiği nokta hiç de övünülecek gibi değil. Başarısız oldu diyemeyiz ama beklenen seviyede olamadı. Oysa kriz dönemlerinde bu ürünlere karşı tasarrufların eğiliminin arttığı görüşü hakimdir. Onları bu yöne yöneltmek için daha ciddi çabalar gerekir. Daha çok reklam, daha çok kampanya ve promosyonlar..

Söyleşimizi bitirirken, son bir sorum daha olacak. ASIAD ile ilgili neler söyleyebilirsiniz?

ASIAD Allianz acentelerinin aydınlık yüzüdür. Mesleki dayanışmamızın ve gelişmemizin en aktif derneği belki de ilk örneğidir. Bugün üye sayısı az gibi görünse de o tüm Allianz acentelerinin aynası, koruyucusu ve kollayıcısıdır. Bunu kimse inkar edemez. Şüphesi olanlar ASIAD bülteninin geçmiş sayılarına bir baksınlar. Bugüne kadar her dönemdeki başkan ve çalışma arkadaşları büyük özveri ile kendi zamanlarından çalarak mesleğimizin sorunlarının çözümü için zaman harcamışlar, projeler üretmişler, onlarca toplantı düzenlemişlerdir. Bu sorunların büyük çoğunluğu, bu toplantıların ve çabaların sonucunda çözülmüştür. ASIAD bizim sığınağımızdır. Onun kurucu üyelerinden biri olmak bana her zaman onur ve mutluluk vermiştir.

Beni ve dostlarımı en zarif biçimde ağırlayan Yüksel Birsal'e, kızı ve iş ortağı Ebru Deniz Birsal'e teşekkürler.

Gül Akarsu



20 yıllık acentesinden Sayın Rahmi Koç'a mektup var

Sayın Rahmi Koç,
Koç Holding Şeref Başkanı
Nakkaştepe-ÜSKÜDAR

Konu: 20 yıllık Acentesinden Sayın Rahmi Koç'a Mektup var...

Size e-mail yoluyla 2 ay evvel ulaşmaya çalıştım ama herhalde iletmediler.

Bu yüzden bende size mektup yoluyla yolluyorum.

Bu benim size ikinci mektubum, seneler evvel Rahmi Koç müzesini açarken de sizi bir mektupla kutlamış; her yeri İngiliz sanayi ürünleri ile doldurmuşsunuz, niye oraya Türk icadları ve Anadolu'muzu koymuyorsunuz? diye dert yanımtım.

Siz de; " hiç merak etmeyin ileride göreceksiniz" deyip, bana nazikçe teşekkür etmişsiniz.

Sayın Rahmi Bey,

Sigortacılık mesleğine, 1989 yılında Genel Müdür Cemal Zağra ile Sedat Hakkı Eldem'in eşsiz eseri olan Şark Sigorta binasında gözlerimi açtım.

Açılışını rahmetli peder beyiniz Vehbi Koç yapmış ve kurdeleyi keserken "benim Anayasam şudur: Devletim ve Ülkem var oldukça, ben de varım." demişti.

Daha sonra sırasıyla, zarif kişiliğiyle beni derinden etkileyen Günel Başer, Cemal Bey'in genç kuşaklar içinden keşfettiği Kemal Olgaç ve çok kısa bir dönemde bizim Almanımız diyebileceğim Thomas Baron ile devam etti. Sonrası malum...

Koç, daha büyüyecekti ve dünya devi ortağı Allianz'a, Türkiye Sigortacılığının amiral gemisi KoçAllianz'ı Milyar avro gibi bir rakama satacaktı. Helali hoş olsun...

Sonra düşünmeye başladım, sigorta şirketini dünya devine bu kadar yüksek bedelle satabilmenin sırrı nedir diye? Türkiye'de Koç'u KOÇ yapan en büyük özellik, iyi bayi seçip halkına iyi hizmet vermek ve halkın kalbine girmekten geçmiyor muydu?

Biz poliçe satmaya çalışırken, Tahtakale piyasalarında, 'Arçelik'i banyoda kurdum, oturma odasında ziyaretime geliyor, şayet sigortanız da böyleyse hiç gelmeyin' diyenleri göğüsleyip, bu günlere kadar gelen, KOÇ imajını yaratan, 100.000'e yakın bayilerinizin alın teri ve emeği değil miydi?

Hiçbir zaman, şirketimiz ve Koç Ailesinin ciddiyetinden şüphe etmedik. Rekabette zorlansak da şirketimizi değiştirmedik ve genel müdürlerimiz piyasadaki ilkleri (!) yaparken bizler, niçin, neden diye fazla sorgulamadık. Dolu bir başak gibi eğildik ve hoşgörü ile ayakta durmaya çalıştık.

Niye üzüldüm biliyor musunuz; 20 senede bir kez ziyaret ettiğiniz Marmaris, Koç Allianz Sigorta Bayi Toplantısında size gümüş bir tesbih hediye etmiş ve emekliliğinizde lütfen acentelerinizi unutmayınız demiş, yine rahmetli Vehbi Koç Bey'in; "aman bayilerin kazançlarını azaltmayın, onlar kazanamazsa biz de kazanamayız" sözünü size hatırlatmıştım...

Siz de tebessümle mukabele etmişsiniz...

Aradan zaman geçti ve bir de duyduk ki, Koç, KoçAllianz'ı satıvermiş...

Koç Allianz'ı, sektöründe bir numara yapan Acentelerine veya Bayilerine, "Sevgili Acentelerim ve bayilerim, birlikte çalıştık, birlikte kazandık ve şimdi de firmayı Allianz'a devrediyorum, Koç grubu adına sizlere veda ediyorum, hakkınızı helal edin" diyen bir mektup bile gönderilmemiş...

Hala da bekliyorum ve de yüksek sesle seslendiriyorum ama maalesef sesim, Bağlarbaşı'ndan Yapı Kredi köşkünü aşıp Nakkaştepe'ye bir türlü ulaşmıyor.

Geldik sözün özüne, dünyanın bir numaralı sigorta şirketi yeni aldığı şirketinin Türkiyede'ki acentelerine şık bir kutuda üstü isimlerimiz yazılı kalemlerle teşekkür edip, iyi ki varsınız derken, sizden bir veda mektubu beklemem çok muydu?

Bu vesile ile şahsınızda, Koç mucizesini yaratan başta rahmetli babanız, aile bireyleriniz ve Koç camiasında görev almış ve hakkın rahmetine kavuşmuş her seviyedeki çalışanlarınıza Yüce Tanrı'da rahmet diler, Şirket yetkililerine, çalışanlarına, Acente ve Bayilerine, sağlık, mutluluk ve hayırlı kazançlar dilerim.

Allaha ısmarladık diyorum

En içten sevgi ve saygılarımla,

H. Kerim Sucu
(Koç'u KOÇ yapan onbinlerce bayiinden biri.)
Sevgi ve Saygılarımla,

H.Kerim Sucu

4 02 2009

Sayın Acentamız,

Herhalde biliyorsunuzdur, 35 yıl önce İtalyan RAS şirketinin sahibi olduğu Şark Sigorta'ya, Koç Holding A.Ş. olarak %50 ortak olduk ve sigorta sektörüne girdik.

Daha sonra Allianz'ın, RAS'ı satın alması ile Koç Allianz olarak faaliyetimize devam ettik. The Tokio Marine'nin de katılımıyla çok uluslu bir şirket haline geldik.

Ortaklığımızın başlangıcından itibaren prim ihtihsalindeki hızlı büyümemiz devam etti ve 1990 yılına geldiğimizde sektörde birinci olduk. Bunda hiç şüphesiz, idarecilerimizin olduğu kadar siz, kıymetli acentalarımızın da katkıları büyüktür.

Koç Topluluğu'nun gücü ve başarısı, yurt sathına yayılmış bayilerinden gelir. Bunu da her vesile ile ifade ederiz.

Şark Sigorta olarak ilk acenta toplantımızı Tarabya'da yapmıştık. Devam eden bu toplantılarda sağladığımız kaynaşma ve sizlerin yapıcı önerileriniz, şirketin gelişmesinde en kuvvetli neden olmuştur.

2000'li yıllara geldiğimizde Koç Holding olarak ana iş kollarımızı belirledik, onlarda odaklanmaya karar verdik ve bazı iş kollarından çıkma konusunda mutabık kaldık. Sigorta sektörü de bunlardan biriydi.

Koç Allianz hisselerimizin, Allianz'a sattık. Devir muamelelerinin ve hukuki müsaadelerin uzun sürmesi nedeni ile şirketin ismi ancak 20 Ocak 2009 tarihinde Allianz olarak değiştirilebildi. Yine bildiğiniz gibi bir basın toplantısı ile duyuruldu.

Resmileşmemiş bir konuda sizlere mektup yazmayı doğru bulmadım.

Ana iş kolu sadece sigortacılık olan Allianz idaresi ile yapacağınız çalışmaların, şirketi bir numaraya getireceğine yürekten inanıyorum.

Hepinize, işlerinizde sonsuz muvaffakiyetler dilerim.

Bugüne kadar gösterdiğiniz işbirliği ve gayretler için teşekkür eder, sevgi ve saygılarımı sunarım.



ASIAD ülkemizin, sosyal ve kültürel uğraşlarına katkı sağladı, sağlamayı sürdürecektir.

Çünkü ASIAD, bu ülkeyi ve eski yeni tüm değerlerini seven, bu değerlerin sonraki kuşaklara da ulaşmasını amaçlayan kişilerin biraraya geldiği bir Sivil Toplum Kuruluşu'dur.

ASIAD'ın KoçAllianz ile birlikte katkıda bulunduğu Sosyal Projeler

2005	Kapadokya	Ürgüp Şahinefendi Sabesos Kazısı
2006	Çeşme	KoçAllianz Sakızağacı Ormanı
2007	Fethiye	Fethiye Müzesi ve Amistas Restorasyonu
2008	KKTC	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Ormanları'nın korunması

ASIAD'ın katkıda bulunduğu Sosyal Projeler

2009	İstanbul	Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği Bağışı
2009	Edremit	Kalkım Beldesi Lisesi'ne masaüstü bilgisayar ve donanımları bağışı



ASIAD ayrıca, çiçek göndermek yerine, TEMA ve ÇEKÜL vakıfları aracılığıyla, kişi ve kurumlar adına Türkiye ormanlarını korumak ve geliştirmek amacıyla, ağaç dikimi yapmaktadır.



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

S i g o r t a c ı g i b i d ü ŝ ü n m e k

Doracam'ın bu gün geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Doracam, oto cam üretmek ve pazarlamak üzere yapılanmış bir kuruluşken Sigortacılık Sektörü'ne hizmet veren büyük ve başarılı bir organizasyon haline geldi. Kısacası yapısal bir değişim yaşadık, Bayilerimizle birlikte önemli bir camia haline geldik. Türkiye çapında 200 noktada bulunan oto cam servislerimizle hasar gideriyoruz.

Sizce başarınızın sırrı nedir?

"Sigortacı gibi düşünmeyi" öğrendik. Poliçeyi satın alan araç sahibi, verilen hizmetten memnun olmalıydı ki gelecek yıl poliçeyi yenilesin. O zaman Acente de, Sigorta Şirketi de memnun olacaktı. Bunu kendimize prensip edindik, çokta faydasını gördük. Ayrıca Sigortacıların titiz çalışma prensiplerinden de önemli ölçüde faydalandığımızı itiraf etmeliyim. Sigortacılık Sektörünün birikimlerinden yararlanabilmemiz büyük şans oldu. Artık şunu rahatlıkla söyleyebilirim, kendimizi sigorta şirketinin bir departmanı gibi görüyoruz.

Anlaşmalı Oto Cam Servisi uygulaması amacına ulaştı mı?

Bizce evet, amacına tam olarak ulaştı. Bu günkü oto cam hasar ortalamaları 10 yıl öncesine göre önemli ölçüde azaldı ve büyük tasarruf elde edildi. Oto cam sektörüne disiplin ve denetim geldi. Kendimizden örnek vermek gerekirse, biz Bayilerimiz dışında giderilen hasarların dosyalarını kesinlikle kabul etmiyoruz. Böylece önemli bir filtreleme görevini yerine getirmiş oluyoruz. Sigorta Şirketi de ödediği hasarın doğru olduğundan emin oluyor.

Acentelerle olan ilişkileriniz nasıl?

Acentelerle sıkça görüşüyoruz. Müşterilerinin çeşitli sorunlarını elbirliğiyle çözüyoruz. Acenteler haklı olarak müşterilerine en iyi hizmetin sunulması için çaba sarf ediyorlar, işlerini iyi takip ediyorlar. Bu tutumları

hizmet kalitemize olumlu katkı yapıyor. Pazarlama kökenli de olduğumuz için müşteri kazanmanın ve ona sürekli ürün satabilmenin ne kadar zor olduğunu biliyoruz. Günümüzde işler daha da zorlaştı, herkes müşterisini elinde tutabilmek için büyük mücadele veriyor. Acentelerin müşterileri bizimde müşterilerimiz olduğu için elimizden gelen bütün çabayı sarf ediyoruz.

Müşteri memnuniyeti için neler yapıyorsunuz?

İşe eğitimle başladık, bütün mensuplarımızı eğittik, eğitmeye de devam ediyoruz. Müşterilerin her türlü medeni ihtiyaçlarının karşılanacağı servis yatırımları yaptık. Kendimizi onların yerine koyarız. Biliriz ki can sıkıcı bir olay nedeniyle bize gelmişlerdir. Dostça karşılar, hasarlarını hemen gideririz. Bizim için müşteriler daima haklıdır, velinimetimiz olduklarını hiç unutmuyoruz. Servislerimize gelen hiçbir aracı cam yok gerekçesiyle geri çevirmeyiz, bulunması ne kadar zor olursa olsun o camı bulur ve yerine takarız. Mecbur kalırsak camın kalıbını çıkarıp fabrikamızda özel olarak üretiriz.

Ürün kaliteniz hakkında neler söyleyeceksiniz?

Otomotiv endüstrisine "orijinal oto cam" üreten bir kuruluş olarak 50 ülkeye ihracat yapıyoruz. Bu güne kadar milyonlarca araçta ürünlerimiz kullanıldı. Kalitemizden hiçbir zaman ödün vermedik, bundan sonra da vermeyeceğiz, emin olabilirsiniz.

Allianz ile 7.ci yılına giren çalışmanızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Allianz gibi çok iyi organize olmuş, geldiği yeri hak etmiş, geleceğe güvenle bakan mümtaz bir camia ile birlikte çalışmanın ayrıcalığına eriştiğimiz için mutluyuz. 7.ci yılına giren verimli işbirliğimizin daha çok uzun yıllar süreceğinden emin olarak emeği geçen herkese ve ASIAD'a teşekkürü borç biliriz.

M ü ŝ t e r i M e m n u



www.doraglass.com

n i y e t M e r k e z i



0212 549 90 16

Başarılarımız

Sağlık sigortaları poliçelerinde peşin indirim, bonus indirim, plan değişikliği taleplerinin muhaberata evrak gönderilmeden sistemden girilerek yapılabilmesi,

Yurtiçi kargo ile anlaşma imzaladık ve Asiad'a üye olan tüm acentelerimizin bilgisine sunduk.

Yapılan toplantı ve paylaşımlar sonucunda otorizasyon sorunu ile ilgili şirketimiz tarafından çalışmalar yapılmıştır.

Check up bt anjiyo paneli
Optimum ve limitsiz sağlık poliçelerinde alternatifli doğumlu, doğumsuz plan

İstanbul içi ve dışı sağlık poliçeler
Ev, işyeri ve kasko poliçelerinde ödeme seçeneklerinin çeşitlendirilmesi

Çalışması devam eden isteklerimiz;

Kasko poliçelerinde hasarsızlığı %60 veya %65 olan sigortalılarımızın, belli bir bedele kadar olan minik hasarlarda 3 H kullanılması şartıyla hasarsızlıklarının bozulmadan korunabilmesi

Sağlık tazminatlarında eksik evrak bildirimlerinin aynı elementer hasarlarında olduğu gibi acenteye mail yoluyla bildirilebilmesi

Ev, işyeri ve kasko poliçelerinde ödeme seçeneklerinin çeşitlendirilmesi

Sağlık sigortalarında sigortalılarımızın hasar primine yansımayan check up, mamografi, PSA gibi hizmetlerin, biz acentelerin de hasarına yansıtılmaması

Sağlık sigortalarında underwriter sürecinin uzun ve çok katı olması.

VPN ücretlerinin acentelere yansıtılmaması.

Elementer branşta kasko ve trafik sigortalarında piyasaya göre rekabetçi olamamamız.

Hasar servisinde pert veya hırsızlık olaylarında ödeme sürecinin uzun olması.

65 yaş üstü uygulanan ve %40'a varan yaş sürprimlerinde sigortalılık süresi ve hasar prim oranına bakılarak sürprim oranının düşürülmesi.

Sağlık sigortalarında belli bir yaş üstü daha önce %15 aldığımız şu anda %10 olan komisyonlarımızın tekrar yükseltilmesi

Ev ve kasko poliçelerinde tek ürün uygulamasına geçiş

Tabii bu arada çabalarımıza karşın geriye giden veya ilerleyemeyenleri de unutmadık

Fiyatlarımızın hala piyasa ile rekabetçi olamayışı,

Şirketlerarası rekabet nedeniyle, acente komisyonlarının sürekli düşürülmesi.

Şirket merkezindeki teknik servislere ulaşamamak

Faaliyetlerimiz

Derneğimiz kurulduğu günden itibaren üyelerimize ve acentelerimize yönelik çalışmalarını sürdürmeye devam etmektedir.

Yönetim Kurulu asil ve yedek üyeleri her pazartesi dernek merkezinde olağan toplanmaktadır.

Her ayın ilk pazartesi günü bu toplantılarımız tüm üyelerimize açıktır.

Her ayın ikinci salısı Allianz üst yönetimiyle dernek merkezimizde toplantılar düzenliyoruz. Sorunlarımızı şirket yönetimine ileterek acentelerimizin sesi olmaya devam ediyoruz. 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.

Şirket üst yönetim ve departman müdürlerinin davetimiz olarak katıldığı tüm acentelere açık aylık olağan toplantılarımız devam etmektedir.

Nisan 2008-2009 faaliyetlerimiz

26.06.2008 Şirket bahçesinde muhteşem bir partiyle ASIAD 8.kuruluş gecemizi kutladık.

23.09.2008 Dila Otelde geleneksel iftar yemeğimizi ve Sn.George Sartorel ve birçok şirket yöneticisinin de katıldığı genel toplantımız yapıldı.

20.11.2008 Bridge Restaurant'ta sağlık sigortaları genel başlıklı toplantımız yapıldı.

01.12.2008 Hasar grup müdürü Sn.Hakan Alkan'ı dernek merkezimizde konuk ettik ve hasar sorunlarımızı paylaştık.

05.02.2009 İTO seçimleriyle ilgili Avrupa yakasında Yeşilyurt'ta acente dostlarımızla toplandık.

09.02.2009 İTO seçimleriyle ilgili Anadolu yakasında Bridge Restaurant'da acente dostlarımızla bir araya geldik.

18.02.2009 Bridge Restaurant'da İTO Meslek Komitesi Seçimleri ve mesleğimizle ilgili sorunları paylaştığımız, acenta dostlarımızın ve Allianz üst yönetiminin bir araya geldiği toplantımızı organize ettik.

23.02.2009 İTO Meslek Komite seçimine katıldık.

11.04 .2009 Balıkesir Adremis Otel'e gezi organizasyonumuzu tamamladık.

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

Şöyle bir geriye dönüp baktığımızda; ASIAD kurulduğu günden bugüne dek 450 adet yönetim kurulu toplantısı, 72 adet tüm acentelere açık konulu toplantı, 97 kez de şirket yönetimi ile toplantı gerçekleştirmiştir.

Tüm bu toplantılardan sonuç aldıkça, sonuçları tüm acentelerle paylaştıkça, çalışmalarımıza ortak olmaya başlayan arkadaşlarımız arttıkça, bizim enerjimiz de artıyor ve artacak.

Aramıza Katılanlar

Esin Erek
GÜNEŞSUN SİGORTA

Şener Pehlivan
ŞENER PEHLİVAN ACENTESİ

Meşe Büyükmurat
BÜYÜKMURAT SİG. ARA. LTD.ŞTİ

Hasan Aldemir
ALDEMİR SİGORTA

Haldun Özgü
HALDUN ÖZGÜ ACENTELİĞİ

Feyza Bakan
FEYZA BAKAN SİGORTA

Melike Yıldız
MELİKE YILDIZ SİGORTA

Elif Esin Canbozlar
SINERJİM SİGORTA LTD. ŞTİ

Serap Öncü
SERAP ÖNCÜ SİGORTA

Gülümser Yüksekbaş
GÜLÜMSER YÜKSEKBAŞ SİGORTA

Hatice Özcan
MAVİ DORUK SİGORTA

Gökhan Narcı
DESTEK SİGORTA

Atanur Özgöz
RAN SİGORTA LTD ŞTİ

Suat Akoğlu
CEM SİGORTA LTD. ŞTİ

Bulut Çan Okutucu
KADIKÖY SİGORTA LTD. ŞTİ

Nilüfer Sarımsı
NİLÜFER SARIMSİ SİGORTA

İsmail Kayhan Hoşver
HOŞVER SİGORTA LTD. ŞTİ

Ahmet Önal
ÖNAL SİGORTA

Muzaffer Aydın
AYDIN SİGORTA

KİBAR SİGORTA HİZM. ARA. A.Ş

Yeşim Dinç
DESİM SİGORTA

Nazan Yazıcı
NAZAN YAZICI SİGORTA LTD. ŞTİ

Yavuz Önen
BOĞAZIÇI SİGORTA



GÜZEL, NEŞELİ BİR EDREMIT GEZİSİ

Bu gezinin notlarını Kerim Sucu ve Nurdan Bali aktarıyorlar:

Kerim Sucu:

16 Nisan gecesi şakır şakır yağan yağmurla 2 otobüs 70 kişi çıktık yola. Başkanın ve benimde bulunduğum otobüsün adına protokol diyebilirsiniz, diğeri ise Ayşenur ve Gül'ün izzeti ikram otobüsü. Protokol otobüsünün arkasında Ali-Gülây-Gülgün ortaklığıyla kurulmuş 3G BAR. İçmeyen olsun mundar misali votkalar, çerezler, kadehler muhabbet başladı, otobüs yavaşladı meğerse gelmişiz vapura... Çaylar şirketten, tostlar cepten usulü çaktırmadan sigara içmeler derken, vapur yanaştı Yalova'ya. Öbür otobüste ise inanılmaz ikram krizleri başlamış! Yiyin efendiler yiyin, bu sofraya Ayşenur'un sofrası misali obez olmaya az kaldı şarkısını bize nazire yaparcasına Gül okuyordu.



Nurdan Bali:

Diğer otobüsün sorumlusu Nurdan Bali der ki: Hareket saati gelmiş, hava sakin ama durulmaz bir yağış vardı. Herkeste moral üst seviyede çünkü beş günlük hava tahmin raporu alınmış ona göre seyahat organizasyonu yapılmıştı. Bir otobüs Avrupa diğeri Anadolu yakasından olmak üzere Kadıköy Evlendirme Dairesi önünde buluşarak yola çıktık. ASİAD amblemlili seyahat **boyun yastıklarını dağıtarak** ilk sürprizimizi yapmıştık.

Diğer otobüste seyahat edenleri bilemem ama biz bir sıfır önde başladık yolculuğumuza. Neden mi? Ayşenur Büyükkutku bizim otobüsteydi. Gerçi işlerinin yoğunluğundan dolayı beklediğimiz zeytinyağlı dolmalar çantadan çıkmadı ama ağızımızı bir dakika boş bırakmayacak şekilde devamlı ikramda bulundu. Ben Ayşenur'u tanıdığım son anda pastaneden unlu mamuller alarak biraz da olsa kendimi mahcubiyetten kurtardım ama tüm otobüs bu rüzgara kaptırdı kendini. Herkes mola da çeşitli yiyeceklerle bir ikram bir ikram. Hele bir ara otobüs zeytincide durdu, herkes zeytin aldı peki sıkı durun Ayşenur ne yaptı? Aldığı zeytinleri ikram etti. Bu arada Gül Akarsu elinde kolonya, peçete bizim hijyenimizi sağladı. Sadece bu kadarla kalmadı, tabii seyahatimiz süresince güzel sesi ile de bizi coşturdu. Aksilik bu ya otobüsümüzde mikrofona arızalı olduğundan önde fıkraya anlatan arkadaşımız, arka sıralara sesini duyuramadı. Bende büyük bir ciddiyet içerisinde- işaret alfabetini -bilmediğim halde ayağa kalkarak arka koltuktakilere fıkrayı işaretlerle aktardığımda herkes gülmekten kırıldı..

Kerim Sucu

İçtiklerimiz içimizde durmuyor gayri, Susurluk'ta durcaz bari. YASA tesislerinde masalara dağıldık ki, geçti mola biz çıktık çoktan yola.. Sabaha karşı vardık Edremit yolundaki ADRAMİS otele. Otelimizde kapalı - açık sıcak yüzme havuzu ve bir de Türk hamamı. Hamama gidenler şu şarkıyla karşılandılar, "Hamamın suyu sıcak soyunma baldır bacak, oran buran yanacak, tırmala beni tırmala, keselerde bitirme beni"...



Öğleden sonra doluştuk otobüse. Laleli adlı zeytinyağı müzesi ve tadım merkezini gezdik. İkram süper. Çay kahve ve zeytinyağlı kurabiye'nin tadı unutulmaz. Hemen torbaya çaktırmadan boca ettik zuladan, belki lazım olur, geri ister Yaradan.



Ayvalık'ın içinden geçerek Şeytan sofrasına doğru tırmandık. Tepeye çıktık **Şeytanın ayak izini hapis etmişler** demirlerle çevirmişler. Başkanın eşi tutturdu benim ayağım uyar diye sonunda ikna ettik o başka bir hikaye. Tepeden Gül başladı güzel sesiyle şeytanı taşlamaya ama biz gelmiştik sofra'ya.. Derya Yardım Ercan yetişti her kareyi kendinden büyük makinesiyle ölümsüzleştirmeye. Güneş batana kadar bekledik ama şeytan gelmedi. Biz de attık taşları oraya buraya, meğerse şeytan burada değilmiş gitmek lazımmiş Mekke'ye...



Şeytanı bulamayınca kafayı bulmak için gittik Cunda'ya... Bir sofra kurmuşlar deniz kenarında. Oltayı attık denize, bir de baktık ki **Ayvalık acentesi Ayfer Kantarcı** gele. Başladık sohbet. Etrafı dolaştık, turizmi patlattık. **Masalara geldi mezeler, tura gelmeyen acentelerin gönlü sızlar.** Yöresel bir çalgı grubu ki, körler sağırlar birbirini ağırlar. Ama bu grup şanslıydı içimizde üstadımız Feridun Güçlü vardı ki döktüdü; "Gül'ün yollarına şarkılar hep seni söyler, Asiad'lı hep dinler" adlı parçayı lâ minörden girerek söylediler. İstanbul'daki müdürler 'hep ağladılar hiç komisyon arttırmadılar' makamında olduklarından hiç duymadılar sesimizi, halbuki veriyorduk son nefesimizi, bari şarkılar ile duyururuz sesimizi dedik ve hep birlikte "Asiad'ın işleri dar, kafaya takma her acentenin kocaman bir kalbi var" türküsüyle canlandık ki, jandarma geldi! Çok gürültü yapıyorsunuz Midilli'den şikayet var deyince şaşırдық. Amaan sende deyip, biz de otelimize dönecektik ki Haldun bey kayboldu! Sonunda SAT komandoları Kardak'da bayrak dikerken buldu.



Nurdan Bali:

Henüz güneş güne veda etmeden Cunda adasına vardık. Ali Orcan'ın sahilde rezervasyonunu yaptırdığı restorana oturduğumuzda henüz güneş ay burcuna girmemişti. Bizim aslan sütlerinin yardımcılarıyla önce bir kızılık suyun üstüne vurdu... Sonra uzakta görünen adanın arkasına kaçıyla gün yerini aydınlıktan karanlığa bıraktı.

İşte o zaman biz, mezelerin ve balıkların varlıklarıyla tanıştık! Bu arada; Derya Yardım olarak tanıdığımız Ercan Çal, profesyonelce çektiği fotoğrafları, yaşadıklarımızı kanıtlamak için CD'lere kaydedip bizlere sürpriz yaptı. Gece sonlanmış, ben Gülgün başkan ile lokantanın hesabını çıkartırken bir el omzumu dürtüp gül gösterdiğinde, başımı kaldırmadan elimle istemiyorum



işareti yaptım. Israrla hareket tekrarlandığında başımı kaldırdım, Ercan Çal ile göz göze gelmem durumu anlamamı sağladı. Arkadaşımız geziye katılan tüm bayan arkadaşlara gül hediye ederek bizi mutlu etti.

Kerim Sucu

Ertesi gün çıktık yola, önce bir tarihi zeytinyağı fabrikasını sonra Tahtakuşlar müzesini gezdik. Köy enstitüleri zamanı Alibey Kudar kendi elleri ve köylülerle yapmış müzeyi. Unesco'dan 10.000 dolar ödül almış. O saatlerde kültür bakanlarımız uykudaymış mış. Tahtakuşlar adını 13. asırda moğol baskısından kaçıp Müslümanlığı kabul edince Türkmen olup Toros dağlarının yamacına yerleşen tahta oymacılarından almış.

Fatih Sultan Mehmet gemi yaptırıp Midilli'yi almak için Ege'ye çağırılmış onları, sonra da mutluysanız kalın demiş ve o gün bugündür buradalar. Tarihi medeniyetlerin yaşam kuşam biçimlerinden takılar halılar ne isterseniz var bu müzede. **Dünyanın en büyük deniz kaplumbağası** şaşırması yolunu, egeli balıkçıların ağına takılmış. 1.97 m boyunda 360 kg ağırlığında mumyalanıp sergileniyor. Esas konu ise, Alibey müze bahçesine eşinin büstünü gizlice yaptırıp sonra büyük bir törenle açtırmış. Törendekiler başka bir büst beklerken eşinin heykelini görünce çok şaşırılmışlar. Kadının önemini sadece şairlere bırakmayan Alibey tüm erkeklere önemli bir ders vermiş.

Bunu gören Asiad'lı eşler 'Biz de isteriz heykelimizi yaptırın bahçemize, yoksa hepimizi şikayet ederiz Alibey'e' diye isyan etmişlerdir.

Sonuçta her eşe bir nazar boncuğu.. Rüşvet ile isyan bastırılmış ama bu sefer karınlarda açlık isyanı başlamıştı... İda dağında bizi bekleyen otelimizin ahçıları hazır etmişlerdi çoktan yemekleri. Açık hava inanılmaz bir doğa ve şelale. **Ayşenur soktu suya ayaklarını rahatladı** ne de olsa çok yorulmuştu hizmet etmekten ayacakları. Birden gıdıklanınca ayakları sonra anladık ki arıyorlarmış cenneti Urfa'nın şifalı balıkları...



Böyle yerde elektrik olmaz ama bizim masada çaysız olmaz dedim çayı

demlettim. Bizi görenler çatladı ama her gelene göz hakkı deyip vermeye kalkışınca bize çay çok pahalıya patladı... Sonra ne mi oldu? Kalkım belediye başkanı bizi 3 km ötedeki beldesine davet etti.

Çatlak sesler çıktı 'hamam kaçıyor hamam hadi bugünlük artık tamam' şarkılarıyla otobüsü çevirmeye kalktılar ama Başkan kararlıydı 'İlk hedefimiz Kaklım! Haydi kalkın!' dedi ve düştük yola.



Atatürk heykelinin altında toplu bir resim
Asiad'a bir masaüstü bilgisayara patladı. Keza başkan ahkam kesti tez "Asiad buradaki liseye bir bilgisayar hediye etmeli" dedi.

Başkanım sen çok yaşa nidalarıyla çayımızı bile içmeden otele daha doğrusu hamama yetişmek üzere kanatlandık ve **gözümüzü açtık ki havuzdayız.**Havuzlar üçe bölünmüş çok günah işleyenler yerin dibinde günahlarından arınmak için keselenip durdular, kapalı sıcak havuzda aşk çeşmesinin altında ne olur bizi affet deyip yananlar ve açık havuzda ise boneli melekler, huriler ve de cennet diye kandırılıp havuza atılan erkekler...Bazıları rakı içtim şarap içtim ama ben kendimden geçtim şarkılarını 70 derece hamam star yarışmasında şakımaya başladılar. Derken, akşam olunca bana bir haller oldu kendimi hasta hissettim ve odama hapsedtim..



Nurdan Bali:

Akşam final gecesi idi. Herkes birbirinden şık. Geceyi bale eğitmeni olduğunu öğrendiğimiz oryantal eşliğinde, **göbek dansında dansözle yarışacak kadar profesyonel arkadaşlarımızla coştuk.** Sonrası mı?

Şirketimizin Türk Sanat Müziği kurucusu **Feridun Güçlü ve Gül Akarsu'nun** güzel sesleri ve şarkıları neşemizi bir o kadar daha arttırdı. İçimizden bir arkadaşımızın eline zilleri takıp masa masa başkan tarafından dolaştırılıp para toplaması müzisyenler adına olumlu bizler için oldukça neşeli anlar yaşattı. Hele Gönül Orcan'ın Çekirge adlı folklorik müziği eşliğinde oyunu çekirgeleri kışkandıracak boyuttaydı. Bazı arkadaşlarımız sabaha karşı uyudu, bazılarıyla uyumadan termal havuzda buluştuk, banyomuzu alıp dönüş yoluna koyulduk

Kerim Sucu:

Sabah kahvaltı hamam derken çıktık yola sonunda karar verdik Varan'da MOLA..
Yedik yemek çıktık yola Gemlik'te son MOLA.

Sözün özü.....

Ali'nin oğlu Can'nın balığı kayboldu bulanlara haber olsun,
Şahin Eronal'ın Parmağını yiyenlere haram olsun,
Ayşenur sofrasından yiyenlere helal olsun,
Gül'ü dinleyip kendinden geçenlere
Tur boyunca resim çekenlere
odasını stüdyo yapıp ertesi gün dağıtanlara,
Otobüste hizmet edenlere,
Sıcak suda pişenlere
Hamamda yananlara,
Biraları derede sogutup ikram edenlere,
Gönüllerini bize emanet edip tur hakkında
ikide bir bizi arayıp neredesiniz ? ne yaptınız diyen
Yüksel Birsal ve Oguz Atabek'e,

Ruhları ile bizi izleyen ebediyete göçmüş meslektaşlarıma,
Bu güzel turu tertip eden ve 3 gün boyunca her şeyin güzel olması için gecesini gündüzüne katan, gönül insanı Nurettin TURHAN kardeşime ve ASIAD başkanımız Gülgün Ergin ve nazik eşleri, ASIAD yönetim kurulu üyelerine, adını söylemeyi unuttuğum emeği geçen herkese
Geziye katılan tüm meslektaşlarıma ve misafirlerine kucak dolusu teşekkür ederim.

Sürçü lisan ettiysem af ola
yazı bitti bundan sonra hepsi güzel anı kala.
Sevip sevilelim bu dünya kimseye kalmaz..
Sözler bitti hadi bana eyvallah...

Sevgilerimle,
H.Kerim Sucu

Geziye katılan tüm arkadaşlarımıza uyumları ve birlikteliğimiz için teşekkür ediyorum. Bireysel olarak elde edilmeyecek birçok şey gibi eğlenmenin de yalnız olmayacağını kanıtladıkları için.

Nurdan Bali





Funda Çakan - Uğur Çakır



Nurdan - Reha Bali



Sevinç - Adem Kırmaz



Sezer - Şevki Erönel



Gönül - Ali Orcan



Harika - Necat Bilecen



Yıldız - Yalçın Özkayalar



Perihan - Nurettin Turhan

Bu fotoğrafta birkaç "tuhafılık" var sanki.
a) Dans edenler "1" çift mi? b) Aralarından biri oje mi sürmüştü? c) O halde, manikürcünün adresi nedir?





Deniz - Kerim Sucu



Ayhan - Ragıp Yazgan



Gönül - Sedat Tiryaki



Emine - Selahatin Bölükbaş



Gülay Geyik ve kızı Uğraş



Gönül Tiryaki - Binnur Caymaz



Gül Akarsu - Ayşenur Büyüktutku



Neriman - Feridun Güçlü

TOPLANTIETKİNLİK TOPLANTIETKİNLİK TOPLANTI



TKİNLİK TOPLANTI ETKİNLİK TOPLANTI ETKİNLİK



TOPLANTI ETKİNLİK TOPLANTI ETKİNLİK TOPLANTI

Kuruluş gecesi



2008 İftar yemeği

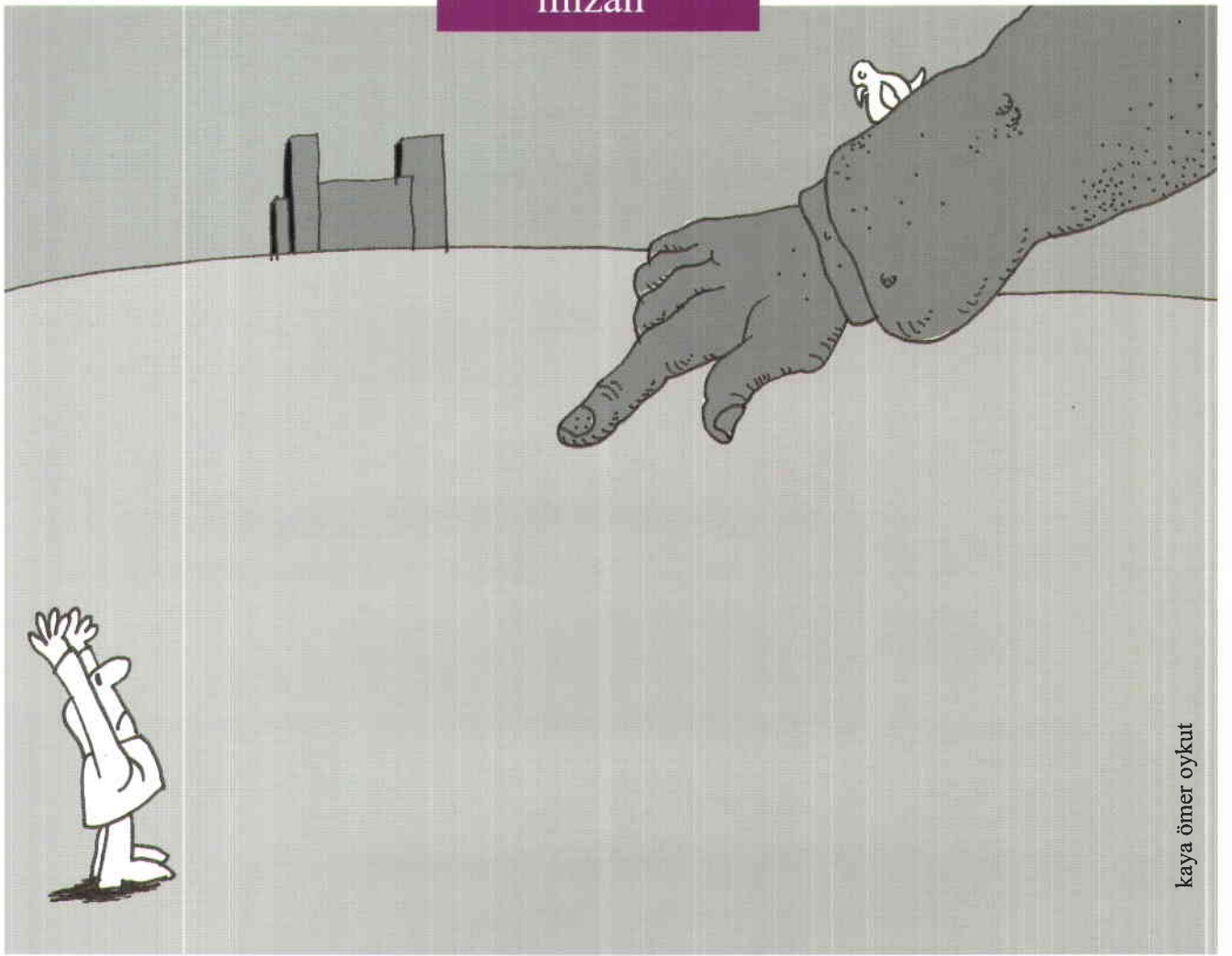


İTO Seçimleri



Allianz Kıbrıs Toplantısında
Galatasaray'ın Şampiyonluk kutlaması





k o m i k r e s i m . c o m ' d a n



Yurdum Sigortalısından dilekçeler



Bir sigorta şirketine gelen dilekçe örnekleri (hepsi gerçek)

-0-

- Alkollü araç kullanırken kaza yaptığı için sigortadan para alamayan bir kişi yazıyor: "Kanımda 2.10 miligram alkol buldular ve bu yüzden para vermiyorsunuz. İnsaf edin. Soruyorum size; insanın 8 litre kanında bu kadarlık alkol olsa, çok mu?"

-0-

Temkinli ve ileri görüşlü bir kişinin mektubu: "Arabamı birkaç gün için arkadaşşıma ödünç vereceğim. Ancak arkadaşım çok sakar ve beceriksizdir, büyük bir ihtimalle kaza yapar. Böyle olursa bana ödeme yapar mısınız?"

-0-

Adam arabasıyla giderken bir bisikletliye çarpmış. Sigorta şirketine yazıyor: "İtiraf edeyim ki, kimsenin gelip gelmediğine bakmadan kavşağa girdim. Ama ne yapabilirdim, daha bir saat önce de oradan geçmiştim ve kimse yoktu."

-0-

Bir kaza bildirim tutanağından: "İleriye doğru çıkmak isterken öndeki arabanın arka farlarına çarpıp kırdım. Tabii hemen geri çekildim. Ama geriye giderken bu defa arkamdaki arabanın ön farlarına çarpıp onu da kırdım. Geçmiş olsun demek için kapıyı açtığımda ise bu defa yandan geçen bisikletliye çarpıp yere devirdim."

-0-

Ehliyetinde "gözlükle kullanır" ibaresi yer almasına rağmen gözlüksüz olarak araç kullanan ve kaza yapan sürücü yazıyor: "Ehliyetimde yazıldığı üzere, kaza sırasında gözlüklerimi takmadığım için bana ödeme yapılmayacağını öğrenince çok şaşırđım. Sizi temin ederim ki, o bisikletliye çarpmamda hiçbir kabahatim yok. Çünkü onu görmedim."

Değerli Meslektaşlarım,

Siyaset ısındı,
yazıcının kafası 21 sayfa kasko poliçesini basarken ısındı.

Dünya ısındı buzullar erimeye başladı?
Kabahat kimin?
Acentelerin.....

Demokratik ülkemın en sağlam poliçesini özgür bıraktılar bundan sonra çok adil rekabet balonunu yakalayana aşk olsun?

Kamyon ,minübüs,taksici poliçeyi yapmak için bankalardan kredi almaya başlayacaklar,

Bakırköy'deki kaza çok yapanla polonezköyde az kaza yapan aynı potada eriyecek,

Sektör zarardan

Şirketler hasardan ..

Acenteler en sağlam müşteriden kurtulacak..

Acenteler printer değil ki ısınınca kartuş gibi değıştiresin?

Peki Acente aşırı ısınınca ne olur?

Tepkisini içine atmaya başlar ofis ısınır, ev hayatı ısınır,Müşteri ilişkileri ısınır...

Sağlıktan başlar gitmeye...

Memleket ısınmış, Acente buhar olmuş ,
Kimin umurunda...

Çekler karşılıksız çıkmış...

Acente öder....

Nasıl öder?

Arabasını satar öder,

Kredi alır öder,

evini satar öder,

emeklilik sigortasını bozar öder.

Acentesini kapatır teminatı bozar öder...

Serbest rekabet.....

Avrupa Birliği,

Özgürlük,

Demokrasi,

Zenginleşen Türkiye..

Şampiyon Türkiye,

En büyük Türkiye diye diye vuruyoruz dibe

Sağlıklı günler diler ve son söz olarak da

şimdiye kadar neler gördük neler geçirdik ...

BU DA GEÇER diyorum ama BEN ESKİ BEN MİYİM?

Kerim Sucu



ESKAR OTOMOTİV

Sanayi ve Ticaret A.Ş.

ÖZGEÇMİŞ

Meslek hayatına 1980 yılında Dolapdere'de başlayan Erdal Sevinçer, şirketleşerek Eskar Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.'nde hizmet vermeye başlamıştır. Atatürk Oto Sanayi Sitesi 2. Kısım 36. Sokak No:1482-1483 Maslak'tan sonra Bakırköy Kartaltepe Mah. Aksu Koşuyolu Cad. No:5 de Eskar A.Ş. olarak hizmetini sürdürmeye başlamıştır. Eskar Otomotiv, daha aktif ve her gün yeni heyecanla siz değerli müşterilerine ve dostlarına hizmet etmeye devam etmektedir. Sevinçer, Her geçen gün yenilen ve daha da karmaşık olan otomotiv sektöründe çağı yakalayarak ve yeni teknolojiyi tüm bölümlerimizde uygulayarak teknik cihaz ve personel eğitiminde en üst seviyelerde tutuyor. Hedeflerinin kaza esnasında, bakım – onarım ve orijinal yedek parça larda hiçbir zaman zorluklarla karşılaşmadan hizmeti getirmek amacı ile zor iş hayatında işlerin aksamaması ve aracın bakımının ve onarımının bir problem olarak görülmemesi için Eskar Otomotiv olarak hizmeti ayağınıza getirmek.



TARİHÇE



VİZYON: 16 yıllık tecrübemizler, yüksek standartlarda kaliteli ve uygun fiyat stratejisi ile en iyi hizmeti sunarak lider bir servis olmak.

MİSYON: En kaliteli hizmeti kurumsal ve bireysel müşterilerimize sunarak, örnek bir servis olmak.

ARACINIZI KAZA MAHALİNDEN VEYA PERİYODİK BAKIM İHTİYACINDA EVİNİZDEN, İŞ YERİNİZDEN VEYA BELİRTECEĞİNİZ HER HANGİ BİR ADRESTEN (İSTANBUL İÇİ VE DIŞI) 7 GÜN 24 SAAT BİR TELEFONLA ANINDA ALINIP GEREKLİ BAKIMI VE ONARIMI YAPILARAK YİNE İSTEDİĞİNİZ ADRESE TESLİM EDERİZ.

BOYAHANE HİZMETİ:



Boyahanemiz en son teknolojiler ile donatılmış bulunmaktadır. Boya fırınımız su bazlı boyaların daha hızlı kurummasına ve böylece size aracınızı daha çabuk teslim etmemize olanak sağlayan teknolojiye sahiptir.

OFİS ve BEKLEME SALONU:



MEKA

Mekanik
balans
farklı m
kontrolü

KAPORTA HİZMETİ:

Bölümünde 1 resepsiyon lifti, 1 rotasyonlu lifti, 4 adet 3 tonluk lift mevcuttur. 46 adet araca bilgisayarla bağlanarak, çalışmaktadır.



KAPORTA HİZMETİ:



Lokal Tamir Sistemi
Aracınızdaki Çatlaklar, Çizikler, Vuruklar için artık canınızı sıkmayın.

1250 metrekare alandan oluşan kaporta bölümü kaynak makineleri ve en modern çek-tirme cihazlarıyla donatılmıştır.

OTO KUAFÖR HİZMETİ:

Onarılan tüm araçlara işlemler bittikten sonra yine ücretsiz olarak iç dış detaylı temizlik uygulaması yapılır ve aracınız teslim edilir. Ayrıca cam filmi, Xenon far takma gibi uygulamalarımız da mevcuttur



ÇEKİCİ HİZMETİ:

Olası kaza ve arıza durumunda İstanbul'un her yerinden ücretsiz olarak hizmet vermekte olan Eskar'ın kendi içinde bulunan çekicilerimizden 24 saat boyunca yararlanabilirsiniz.



24 SAAT ÇEKİCİ HİZMETİ

Kartaltepe Mah. Aksu Koşuyolu Cad.
No: 5 Bakırköy - İstanbul 34144
Tel: 0212 583 55 66 pbx Fax: 212 583 90 85
gsm: 0532 667 44 78
e-mail: erdal@eskaroto.com - bilgi@eskaroto.com
www.eskaroto.com



Kocakulak diye bir hastalık var mı?

Hayır, yok. Ama şu dünyanın 1001 türlü hali var. Sağlık olsun. Yüzbinlerin tercih ettiği Allianz Sağlık Sigortanız olsun.

Allianz Acenteleri | 444 45 46 | www.allianz.com.tr

Keşke demeden önce.

Allianz 