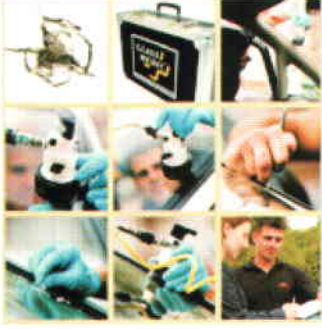


# ACENTEM

B Ü L T E N 2 0 1 0

Hikmet Kerim Sucu - Gülay Geyik - İpek Aburga - Ali Saim Orcan - Yüksel Birsal - David Kohan - Nükhet Yaltı - Murat Oğuz Atabek - Ekrem Ali Ülkü - Kazım Cenk Özer - Gülgün Ergin - Selahattin Beyleroğlu - Rezzan Akoğlu - Zeynep Ümit Tören - Erhan Çatalkaya - Hamit Necat Bilecen - Nurten Bozkurt Dora - Işık Üngör - Gürkan Çetin - Bahar Alparslan İsmet Ünal Tanyıldızı - Banu Keleş - Şükrü Alemdar - Yeşim Koç - Josef Mitrani - Ayşe Birecikli - Ayten Canlı Selçuk - Melek Savucu - Volkan Aydın - Nurettin Turhan - Cemal Aydın Silivri - Ramazan Turgay Cebeci - Ayşenur Büyükutku - Kenan Korkmaz - Ahmet Gündüz Heper - Mustafa Haluk Tanyolaç - Cemile Şebnem Tunçarslan - Necdet Boran - Mustafa Kemal Alsancak - Münevver Abdik Koşan - Melike Tıgılı - Hüseyin Duru - Necla Şengül - Hasan Kartal Ata Volkan Alp - Selahtin Bölükbaş - Hüriyet Gül Akarsu - Nuray Kuş - Birol Otağ - Sevgi Çolak - Uğur İpek Sofuoğlu - İbrahim Zeki Tohma - Kasım Kartel - Burhan Üstünyol - Veysel Eren - Sahir Erdoğan - Enver Çelik - Mehmet Serdar Tosun - Nazım Fırat Bayındır - Emin M. Ersen - İsmail Hakkı Çelebi - Adem Kırnaz - Feridun Güçlü - Sibel Bayrak - Burhanettin Aşçıoğlu - Erhan Özkıp - Lutfiye Ercan - Ragıp Yazgan - Hatice Ulaşan - Ayşen Yazıcı - Sevda Şentop - Günseli Kocagöz - Nurdan Bali - Mehmet Ali Kırac - Haldun Gören - Mehmet Altınar - Yıldız Özkayalar - Sıtkı Öztürk - Kemal Nefesoğulları - Güner Şekerci - M. Can Köseleci - Recep Çolakoğlu - Barbaros Demirkol - Ayhan Zeybekoğlu - Temel Çavdar - Kamil Selçuk Başaran - Zafer Şenol - Ahmet Alp Gül - F. Şenol Cem - Oktay Kaya - Mehmet Yılmaz - Mehmet Suat Rona - Engin Görceğiz - Ferit Hollaçoğlu - Nigar Sezer Erönel - Oğuz Pekan Lektemur - Ramazan Şahin - Erhan Uzyardoğan - Huriye Belma Başaran - Mehmet Avcılar - Elvan Ersoy - Mine Demirsoy - Mehmet Celalettin Tokat - Murat Yeğın - Melike Ferhan Göker Sözer - Safak Özpoyraz - Ali İnal Avcı - Nazmi Ertuğral - İbrahim Merttürk - Afer Ali Bircan - Şükran Tuğral - Zeliha Odabaşı - Mehmet Özdemir - Ayşegül Tunç - Mehmet Gürsel Nayman - Bülent Arpınar - Nermin Karakulak - Serhan Kantarcı - Sevil Acar - Hasan Kıvanç Özakıncı - Erol Asena - Belkıs Ersöz - Cemil Parıltı - Sevil Gümrükçü - Levent Çakar Mehmet Ziya İyaz - A. Refik Müderrisoğlu - Sevil Kar - Yusuf Güngördü - Perran Dincer - Nesrin Alp - Husniye Bulunç - Emel Doğramacı - Okan Sucukçu - Hakan Akhoroz - Nuri Öktem - Mihriban Özgen - Suna Genikli - Deniz Fevziye Kutlusoy - Şehnaz Maraba - Gönül Tiryaki - Cengiz Otar - Behzat Coşkun Serdoğan - Nalan Çakır - Hacer Savas - Mahmut Ramazan Ulusoy - Sevda Aydın - Ayşe Türkan Çetinoğlu - Mevhibe Güneş Çandır - Filiz Baytan - Naciz Kanpolat - Ayfer Sağıroğlu - Murat Şahsuvaroğlu - Güler Arslan - Macide Bör - Ece Zeynep Çağlayan - Esin Erek - Şener Pehlivan - Mete Büyükmurat - Hasan Aldemir Haldun Özgü - Fayza Bakan - Melike Yıldız - Elif Esin Cavbozar - Serap Öncü - Gülümser Yüksekbaş - Hatice Özcan - Gökhan Narcı - Atanur Özgöz - Mehmet Suat Akoğlu - Bulut Can Okuducu - Nilüfer Sarımsı - İsmail Kayhan Hoşver - Ahmet Önal - Muzaffer Aydın - Recep İren - Yeşim Dinç - Nazan Yazıcı - Yavuz Önen - Funda Çakan - Samiye Hancıoğlu - Tarkan Uğur Benli - Ümit Sürgit - Fatmanur Şendil - İsa Yakıcı - Cihan Dinçer - Hüseyin Kalender - Deniz Sütçü - Fatih Akyıldız - Mert Matay - Bilge Küçükeren - Hüseyin Altuğ - Cemal Açıkalın - Ali Coşkun - Emel Üçok - Musa Serdaroğlu - Hüsnü Özkan - Vural Hüseyin Tanyıldızı - Burcu Yıldız - Kadir Uğur İmamoğlu - Binali Canpolat - Tugay Gülercan - Ersin Yeşilyurt - Suat Kivılcım Çağan - Haydar Şengül - Kadim Dede - Hasan Böberci - Barış Kökavcı



Carglass Satış ve Pazarlama Müdürü Cem Demir:

“Hem cam değişimi ve cam tamiri, hem de orijinal ürün kullanımındaki öncülüğümüz tüm dünyada devam ediyor.

”Asiad: Merhaba, bize Carglass’ı biraz anlatır mısınız ?

Cem Demir: Merhaba, Carglass 32 ülkede faaliyet gösteren ve cam tamiri, cam değişimi konusunda dünyanın lider markası olan bir firmadır. Carglass, Belron International isimli bir grubun altında hizmet vermektedir. Bu grup ayrıca Belçika da Volkswagen ürünlerinin distribütörlüğünü yapmakta olup, Avis kiralamanın dünya çapında % 60’ının sahibidir...

Asiad: Yaptığınız cam tamirinin, cam tamiri yapan diğer firmalardan farkı nedir ?

Cem Demir: Kullandığımız teknoloji, camın kendi kimyasıyla orantılı şekilde tamir gerçekleştiren bir teknolojidir. Şöyle ki, camda oluşan hasar sonrasında, hasarın merkezinden camın içerisine doğru, cama yabancı olan hava, su veya toz girebilir. Çatlağın içerisinin bu tür yabancı maddelerden temizlenmesi gerekmektedir. İşte Carglass’ın kullandığı tamir kit’inin en önemli özelliği tamire başlarken, çatlağın içindeki maddeleri temizlemesidir. Bu noktada “cam tamirini” bir dışçide yapılan dış dolgu operasyonuna benzetebiliriz. Eğer dış içindeki çürükler tam olarak temizlenmezse, yapılan dolgu da en kısa zamanda bulunduğu yerden düşecektir. Aynı şekilde, eğer cama yabancı olan şeyler camdan ayrıştırılmazsa, yapılan tamir sonuç vermeyecek ve birkaç gün veya hafta sonra çatlak yine yürüyecektir. Sonrasında camın değiştirilmesi gerekecektir.

Asiad: Yani Carglass’ta yapılan cam tamirlerinde , sonradan herhangi bir sorunla karşılaşılıyor mu?

Cem Demir: Kesinlikle karşılaşılıyor. Yaptığımız tamirlere , sistemimizin farklılığından dolayı ömür boyu garanti verebiliyoruz.

Asiad: Carglass’ın tamir hizmeti, faaliyet gösterilen ülkelerde nasıl bir ivme kazanmıştır?

Cem Demir: Yurt dışında insanlar camın tamir edilebileceği konusunda, 20 yıl öncesine göre daha olumlu düşünüyorlar. Bunda, size bahsettiğim Carglass tamir sisteminin büyük bir etkisi var. Hollanda da tamir oranı %60 lara ulaşmış durumda. Bu oranın açıklaması şudur; Hollanda da Carglass’a gelen, hasarlı her 100 ön camın 60 tanesi tamir edilmektedir. Bu oran, Hollandalılar’ın Carglass tamir sistemine ne denli güvendiklerinin bir kanıtıdır. İngiltere, Almanya, Fransa da da buna benzer oranlara rastlanmaktadır. Bazı ülkelerde cam tamirinin kaderini sadece Carglass belirler olmuştur. Mesela Carglass, dünya çapında, 2009 yılında 3 milyonun üzerinde tamir yapmış.

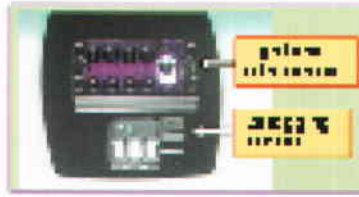
Asiad: Peki ya Türkiye ?

Cem Demir: Türkiye deki süreç de aynı yurt dışındaki süreç gibi geliyor tamir konusunda. 2001 yılında faaliyete başladığımızda, ülkemizde cam tamirinin kötü bir şöhreti vardı. Bizden 10 yıl önce farklı teknolojiler pazara girmişti. O günlerde gözlemlenen , iyi niyetle her çatlağın tamir edilmeye çalışılmasıydı. Bu iyi niyet, maalesef tamir operasyonunun başarısızlığa uğramasına sebep oldu. Çünkü her çatlak tamir edilemezdi! Tamir için dünyada belli kurallar vardı ve 2001 yılından itibaren Türkiye de Carglass bu kuralları aynen uyguladı. Tamir edilebilecek cam çatlaklarına yönelerek, sadece tamir edilemeyecek durumda olan camları değiştirme yoluna gitti ve başarılı oldu.

Bazı sigorta şirketlerinde tamir oranımız % 10 civarında ve bu oran yüzlerce tamire tekabül etmektedir. Şu anda çalıştığımız bazı kiralama şirketlerinde, tamir oranımız %20 lere gelmiş durumda. Takdir edersiniz ki bu oran ne kadar artarsa, tamirden dolayı sağlanan tasarrufta aynı ölçüde artmaktadır. Bazı sigorta şirketleri özellikle Carglass'ın tamir başarısından dolayı poliçelerine ek klozlar eklemekte ve Carglass cam tamirini teşvik etmektedirler. Yani tamir konusunda oldukça hızlı bir şekilde ilerlemekte ve insanların tamir konusundaki yanlış algısını değiştirmekteyiz. Üstelik sadece sigortalılar açısından değil, acenteler açısından da büyük bir öneme sahip olan cam tamiri operasyonu, acentelerin portföylerindeki 1000-2000 TL olan cam hasarlarını 50 TL ye düşürmelerine yol açıyor. Tamir operasyonu hasarlarda büyük bir maliyet avantajı sağlamakta ve acentelerin sene sonu kâr komisyonlarında olumlu etki yaratmaktadır.

Asiad: Tamir edilemeyecek durumdaki camları da değiştiriyorsunuz. Kendi ürettiğiniz camları mı kullanıyorsunuz?

Cem Demir: Bu soruyu sorduğunuz için teşekkür ederim. Öncelikle şunu belirteyim ki; Carglass'ın dünyanın hiçbir yerinde kendine ait bir üretim yeri, imalathanesi ya da fabrikası yoktur. Dünyada orijinal kalitede olan camları hangi firma üretiyorsa, Carglass söz konusu firmadan cam tedarikini yapmaktadır. Sözgelimi Türkiye'nin iki büyük orijinal cam tedarikçisi olan Tezcam ve Şişecam firmalarının Türkiye bayiliğini Carglass'ın kardeş şirketi olan Doğu Oto Cam yapmaktadır. Bu firma aynı zamanda ithalatçı bir firmadır ve dünyanın en önemli orijinal cam üreticilerinden ithalat yapmaktadır. Carglass da cam tedarikinin neredeyse tamamını bu firmadan yapmaktadır. Dolayısıyla Carglass'ın kullandığı camların çoğunluğunu araba üreticilerinin tercih ettiği orijinal cam üreticilerinin camları oluşturmaktadır. Gerek yağmur ve ışık sensörlerinin tam olarak çalışması gerekse bunların dışında özellikler barındıran camlarda (Örn: göstergelerin ön camda görüntülenmesi) orijinal kaliteyi yakalamak adına bu oldukça gereklidir.



Asiad: Montaj teknikleriniz hakkında neler söyleyeceksiniz?

Cem Demir: Cam kalitesinin yanında işçilik de oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Hatta çoğu zaman daha önemlidir. Carglass'ın tüm dünyada asıl öncü olduğu saha budur. Öyle ki, Carglass teknik konularda cam değiştirme ve tamir sektöründe düzenli olarak her yıl yüz binlerce Euro'luk ciddi yatırımlar yapan tek şirkettir. Burada amaç müşteri memnuniyetini artırmak, yanlış işçilikten kaynaklanan zaman ve malzeme maliyetlerini düşürmektir. Doğru işçilik ve doğru yapıştırıcı malzemeler uygulanmadığı takdirde telafisi imkansız hatalar da meydana gelebilir. Mesela kaza anında ön hava yastıklarının zorlaması sonucu ön cam yerinden çıkar ve hava yastıkları görevini yapamayabilir. Bu tür durumlar üzücü sonuçlar meydana getirebilir. Kısaca, sadece orijinal malzeme değil bu malzemelerin nasıl kullanıldığı da önem arz etmektedir. Carglass olarak %100 eğitilmiş, denetlenen personel ve sürekli yenilenen teknik ekipmanlarla bu konuda hizmete devam etmekteyiz.

Asiad: Teşekkür ederiz ...

Cem Demir: Ben teşekkür ederim .

  
**CARGLASS®**

0212 346 17 87 pbx  
www.carglass.com





H. Gül AKARSU

Allianz acenteleri olan bizlerin kurduğu bu derneğin Sahiplenen tüm üyelerimizle yaşatmayı İnançla sorunlarımıza çözüm üretmeye çalışmayı Asla ilkelimizden vazgeçmeden nice 10 yıllarda Daima birlik ve beraberlik içinde olmayı hedefliyoruz

## Sevgili Meslektaşlarım ve değerli okurlar merhaba...

Derneğimizin kuruluşunun 10. yılında, bültenimizin 8. sayısında yine sizlerle birlikte olmaktan mutluyuz ve gururluyuz.

Bu yıl bültenimizde geçtiğimiz yıllardan farklı olarak sektörle ilgili çok değerli kişilerin de yazılarını okuyacaksınız. Biz acenteler her anlamda çok zor ve yorucu bir yıl geçirdik. Önümüzdeki zor günleri sevginin sıcaklığı ile atlatmayı dilerken sizlerle bir öyküyü paylaşmak istedim.

### Derviş kaşıkları

*“Sevginin yalnızca sözünü edenlerle, onu yaşayanlar arasında ne fark vardır?” diye sordular bir bilgeye. Bilge, büyük bir sofraya hazırladı ve sevgiyi dillerinden eksik etmemelerine karşın, onu günlük yaşamlarında hiç göstermeyen kişileri yemeğe çağırdı. Sofrada herkes yerini aldıktan sonra, önlerine birer tas sıcak çorba, sonra da derviş kaşıkları denen bir metre uzunluğunda özel kaşıklar getirildi. Ev sahibi konuklarına bu kaşıkları nasıl tutmaları gerektiğini söyledi: “Herkes kaşığının ucundan tutmak zorundadır.” Konuklar, uçlarından tuttıkları bir metre uzunluktaki kaşıkları güçlkle taslarına daldırıyorlar, fakat kaşıklarına doldurdukları çorbayı ağızlarına götüremiyorlardı. Ağızlarına bir kaşık çorba koyabilmeyi beceremeyen konuklar, yemekten sonra kalktıklarında, karınlarını doyuramamışlar, kaşıklarından dökülen çorbalarla da sofranın üstünü kirletmişlerdi. Bilge birgün sonra ikinci bir yemek daveti verdi. Bu kez, sevgiyi gerçekten bilen ve hergün sevgiyle yaşayan kişileri çağırdı. Yüzleri aydınlık, gözleri sevgiyle gülümseyen pırıl pırıl kişiler geldiler ve bu kez onlar yerlerini aldılar, sofrada. Önlerine birer tas sıcak çorba ve sapları bir metre uzunluktaki derviş kaşıkları getirildi. Onlara da kaşıkları ancak, saplarının uçlarından tutabilecekleri kuralı söylendi. Ev sahibi bilgenin “Buyurun, afiyet olsun” sözünden sonra sofradaki herkes, önündeki kaşığı, sapının ucundan tuttu ve karşısındaki kişinin tasına daldırıp, kaşığına aldığı çorbayı, karşısındaki kişinin ağızına uzattı. Bu yöntemle herkes karnını doyurabildi. Konuklar sofradan kalktıklarında ise sofranın üstüne, dökülmüş tek damla çorba yoktu. “Sevginin yalnızca sözünü edenlerle, onu yaşayanlar arasında ne fark vardır?” sorusunu soranlara bu uygulamayla yanıt verdikten sonra bilge, bir de öğütte bulundu: “İşte” dedi. “**Kim ki yaşam sofrasında yalnızca kendini görür ve yalnızca kendini doyurmayı düşünürse, o kişi aç kalacağını bilmelidir.**” Ve kim ki başkalarını da düşünür ve onları da doyurmaya çalışırsa, bir başka kişi tarafından o da kesinlikle doyurulacaktır.*

Bilmelisin ki, sen kaşığını nasıl kullanırsan herkes de öyle kullanır. Yaptığını yüreğinden yaparsan, yüreğinin yayacağı titreşim, yaratacağı örnek herkese ulaşır, bulaşır ve herkes benzer davranmaya başlar. İyilik ya da kötülük, bencillik ya da dostluk, açgözlü acımasızlık ya da şefkat dolu dayanışma, hangisi önde olsun ve yayılsın dersin öyle davranmalısın. Çünkü yaşam denen bu pazarda, alan değil, veren kazançlıdır her zaman. Her zaman hakim olan anlayışa göre davranır kişiler ve hakim olacak anlayış senin davranışınla çıkacaktır ortaya.”

Dilerim şirketimiz ve çalışanlarımızın sevgisinin sıcaklığı biz acenteler ve ASIAD’ın üzerinde olsun.

Sevgi ve saygılarımla..

## Sevgili Dostlar

10. yılımıza geldiğimiz bugünlerde, şöyle bir arkama bakıp düşündüm. Sadece, bir tebessüm, bir haykırış, bir acı, bir mutluluk yoktu açıkçası; bunların hepsinden o kadar çok yaşamıştık ki.

Altın kızlardan Tülin ablanın ilk kıvılcımı toplamıştı hepimizi. Çığ gibi büyümüşük Saint Joseph toplantılarında. Ercan ağabeyin tüzük için uğraşlarını nasıl unutabiliriz? Kerim ağabey o günleri ne kadar zor geçirmişti. Gülgün başkan, web sayfası için az uğraşmadı. Oğuz ağabey duruşuyla, her zamanki gibi gönülleri fethetti. Herkesin emeği çoktu.

Bu dergiye emeği en çok geçenlerden biri de, Karamürsel'de bir güneş gibi ışığını herkese yayan Mehmet Tören ağabeyimizdi. Bir Karamürsel masalıydı derginin 2. sayısı için kendisini ziyarete gitmemiz. Ne kadar çok sevinmişti hepimizi görünce? Nasıl da ağırlamıştı o kadar insanı sevgiyle; ve güneş bir gün Karamürsel'den battı.

Bir de, Tırtıl ağabeyim (Selim Güner) vardı: dernek için canla başla çalışan. Güler yüzü her zaman hepimize destekti. Omuz aradığımızda hep o bitiverirdi yanı başımızda. Ve bir gün Tırtıl ağabeyim kelebek oldu genç yaşta. O ne zor bir gündü hepimiz için! Ama kelebek iken bile kilitledi hepimizi kol kola. İlk büyük birlikteliği onun için yaşadık. O bize öğretti el ele verince neler yapabileceğimizi, insan olmanın nasıl olması gerektiğini.

Az emek vermemişti önceki ASİAD'cılar; şirketin üst düzey yönetimlerine acentelerin sorunlarını anlatıp çözüm üretmek için. Birçok yenilik yapılmıştı acenteler için kimse çıkıp söylemedi bunları bizim emeğimizle yaptılar diye. Hep alçak gönüllülük gösterdiler. Ne kadar teşekkür etsek kendilerine azdır.

Kimler geldi kimler geçti şirketimizden. Sevgiyle, saygıyla andıklarımız ve bir tebessümle uğurladıklarımız. Bizler hep baka kaldık gidenlerin arkasından. Kuşaklar saydık mesleklerimizi yapan. 20. Yıl, 30. Yıl, 40. Yıl derken 50. Yılları geçen arkadaşlarımız oldu acentelik mesleğinde.

Pamukkale, Kıbrıs, Ayvalık gezileri yapmıştık, sevgi dolu gönülleri bir araya getirmek için. Gönüller bir olsun derken, dostlukları pekiştirmeyi becerdik bu gezilerde.

Bugün artık farklı yerlere geldik: derneğimizi kurarken hayal ettiğimiz portföy mülkiyetinin kanunda nasıl olması gerektiğini tartışıyoruz. Komiteler oluşturup çalışmalar yapıyoruz.

Bugün tek tip sözleşme olmalı mı, olmamalı mı tartışıyoruz.

Bugün artık birlikte olmanın verdiği güçle Anadolu'yu İstanbul'da ağırlıyor, Ege de toplantılar düzenleyerek meslektaşlarımızla kaynaşiyor, tüm Türkiye'yi kucaklama planları yapıyoruz.

Bugün artık acente satış kanalını güçlendirecek, sadece acentelerin satabileceği ürünler üretmeye çalışıyoruz.

Bugün artık tüm Türkiye de tanınan ASİAD'ın sektörel olarak daha aktif çalışması için çabalyoruz.

Bugünlere birlikte geldik. Sizler olmadan ASİAD yönetimleri olmaz. "Birlikten güç doğar" ilkesini unutmayalım ve ASİAD'ımız için hep birlikte çalışarak nice on yıllar geçirelim.



Ali Saim ORCAN



George D. Sartorel

## Saygıdeğer Allianz Acentelerim,

Allianz Türkiye ailesi olarak beraber yürüttüğümüz çalışmaların meyvelerini vermeye başladığını görmek beni mutlu ederken bir yandan da sizlerle vedalaşmanın üzüntüsünü yaşıyorum.

Allianz Türkiye CEO'luğu görevine geldiğim 2007 yılından bu yana, hep birlikte şirketimizi çok güçlü bir konuma getirdik. Bugüne dek birlikte "İlk Tercih" edilen şirket olmak amacıyla birçok başarılı çalışmaya imza attık ve Başarı 2011 planımızda kararlı adımlarla ilerledik.

Allianz olarak bugün Türk sigortacılık sektöründe finansal olarak en güçlü şirketlerden biriyiz. Diğer şirketler rezervlerinde düşüş yaşarken, son 3 yılda rezervlerini sürekli artıran ve kar göstermek adına rezervlerini azaltmayan tek şirket olduk. Sonuç olarak 2009 yılını sektör ortalamasından neredeyse % 20 daha yüksek bir rezerv oranıyla kapattık. Şirketimiz, artık büyüme ve kar performansı için çok daha güçlü bir platforma sahip. Gelecek vaadedilen Türk sigortacılık sektöründe finansal gücümüz sayesinde çok iyi bir konumda bulunuyoruz.

Bu sonucu elde etmemizde, siz saygıdeğer acentelerimizin sağladığı destek için teşekkür eder ve emeklerinize minnettar olduğumu belirtirim.

Sizlerin de bildiği gibi, hayalim en azından 2011 yılı sonuna kadar Türkiye'de kalmaktı. Fakat Allianz SE Yönetim Kurulu, Allianz İtalya'nın CEO'luğu görevini üstlenmem için ricada bulundu. İtalya, yıllık 12.8 milyar Euro'luk prim üretimiyle Allianz Grup'un ikinci büyük şirketi. Dolayısıyla bu organizasyonu yönetmek üzere Yönetim Kurulu tarafından seçilmiş olmaktan onur duyuyorum. Ancak Türkiye'den ve sizlerden ayrılıyor olmak beni çok üzüyor. Kathy ve ben burada ömür boyu unutmayacağımız çok güzel dostluklar kurduk.

Allianz Türkiye'nin yeni CEO ve Murahhas Aza'sı görevini üstlenecek Sn. Alexander Ankel'e hoşgeldin diyor, çok sevdiğim ve saygı duyduğum siz acentelerimizin başarılarının devamını diliyorum.

Tekrar görüşebilmek dileğiyle,

En derin sevgi ve saygılarımla...

## SİGORTA, İSTİKRAR ve GELECEK

Sigortayı en genel anlamda kamu sigortaları ve özel sigortalar olarak ayırabiliriz. Kamu sigortaları, kamu emeklilik sistemi ile sosyal sigortalardır. Özel sigortalar ise, bildiğimiz kasko sigortasından, hayat sigortalarına, ferdi kaza sigortalarından mühendislik sigortalarının kadar geniş bir yelpaze içerir. Bu bağlamda sigorta hayatımızın tüm yönlerini çevrelemektedir.

Gerçekten de, sigorta tüm insan faaliyetleri ile ilgilidir. Yaşamak, hastalanmak, ölmek, kaza yapmak, doğal afetlere maruz kalmak gibi hayatımızın ve faaliyetlerimizin her aşaması sigorta ile ilgilidir.

Sigorta, tüm ekonomik faaliyetlerin tamamlayıcısı ve güvencesidir. Tarımdan sanayiye ekonomik aktivitelerin sürdürülebilmesinin temelidir. Sigorta güvencesinin bulunduğu durumlarda iş sahipleri güven içerisinde işlerini sürdürürler.

Tarımsal üretim yapanlar, ürünlerin maruz bulunduğu risklere karşı sigorta teminatı almış iseler, doğal afetlerin üretimi vurduğu yıllarda tazminatlarını alarak bir sonraki yıl üretimine maddi sıkıntı çekmeden devam edebilirler. Aynı şekilde sanayici de, makinelerle ilgili ya da fabrikanın karşı karşıya olduğu makine kırılması, yangın, deprem vb. risklere karşı teminat aldığı takdirde üretimi kesintisiz olarak devam ettirir. Bu örnekler rahatlıkla çoğaltılabilir.

**Bu örnekler mikro bazda hem şahısların hem de firmaların hayatlarını güven içerisinde sürdürebilmeleri için sigortanın çok büyük önem arz ettiğini göstermektedir.**

Sigorta ile sağlanan faydalar yalnızca mikro faydalardan ibaret değildir. Sigorta sisteminde özellikle birikimli hayat sigortaları ve özel emeklilik sistemi yoluyla toplanan devasa fonlar mevcuttur. Bu fonlar yatırıma yönlendirilerek ekonomiye kazandırılır. Bu fonların en az 10 yıl vadeli, hatta gelişmiş ülkelerde 30-40 yıla varan vadelerde olması nedeniyle, bu fonların yatırıldığı yatırım araçları üzerinden ekonomik istikrara katkı sağlanmaktadır.

Nitekim, ülkemizde de henüz başlangıç aşamasında olmasına rağmen bireysel emeklilik fonları 9 milyar TL'ye ulaşmıştır. Buna 5 milyar TL civarındaki hayat sigortası birikimlerini ilave ettiğimizde **14 milyar TL** tutarında uzun vadeli fon etmektedir. Bu fonların önümüzdeki yıllarda da hızla büyümeye devam etmesi beklenmektedir.

Hem kamunun hem de özel sektörün uzun vadeli kaynak ihtiyacı göz önünde bulundurulduğunda bu fonların ne kadar önemli olduğu anlaşılacaktır.

**Buradan, sigortanın makro ekonomik istikrara katkısının da hayati önemde olduğu gerçeği ortaya çıkmaktadır.**

**Görülebileceği üzere, sigorta hem mikro bazda kişilerin ve işletmelerin istikrarlı biçimde hayatîyetlerini sürdürmelerine katkı sağlamakta hem de makro bazda ekonomik istikrara yardımcı olmaktadır.**

Elbette bu faydaların üzerine, sigorta sektörünün **istihdam yoğun** bir sektör olması nedeniyle istihdam sağladığı katkı da ilave edilebilir. Nitekim, ülkemiz sigortacılık sektöründe istihdam 80 binin üzerindedir. Finans sektörü içerisindeki payı yalnızca %4 olan sigorta sektörünün, istihdama bu derece katkı sağlaması bu sektörün ne kadar yüksek derecede istihdam yoğun olduğunun göstergesidir. Sektör büyüdükçe istihdama katkısının da süratli biçimde artacağına şüphe yoktur.

Sigortanın bir başka işlevi de **kural** koyuculuktur. Sigorta edebilmenin ya da daha ucuza sigorta edebilmenin şartı olarak risklere karşı belli tedbirlerin alınması kuralı son derece önemlidir. Gelecek yıllarda sigortacılığın bu işlevi daha da belirgin hale gelecektir. Buna paralel olarak sigortacılar kural koyucular olarak toplumu **yönlendirme** şansına sahip olacaklardır.

Önümüzdeki yıllarda önem kazanacak olan bir başka husus da **kamu-özel sektör işbirliği** kuruluşlarıdır. Ortaya çıkan yeni riskler çerçevesinde, bu risklerle baş edebilmek amacıyla bu tür işbirlikleri zorunlu hale gelecektir. Nitekim, ülkemizde bu tür işbirliklerinin ilk örnekleri (DASK, TARSİM vb) başlatılmıştır. Bu ve benzeri oluşumlar büyük bir uzak görüşlülük örneğidir. Geleceğin doğal afetlerle dolu dünyasında bu oluşumlar çok büyük roller üstlenecektir.

Tüm bu anlatılanlar çerçevesinde, sigortacılık sektörümüzün tüm aktörlerinin hızla gelişen ve değişen teknoloji ile yeni riskler ve gelişmeleri de göz önünde bulundurarak hareket etmesi zorunluluğu bulunmaktadır.

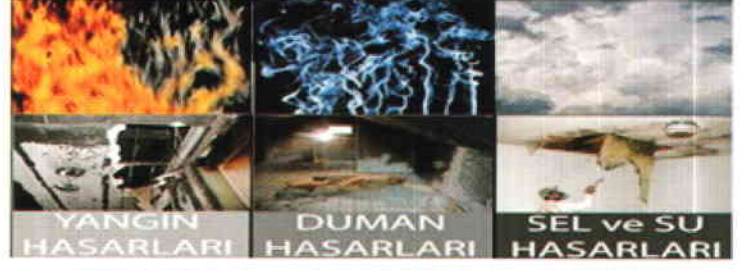


**Ahmet Genç**

T.C. Başbakanlık

Hazine Müsteşarlığı

Sigortacılık Genel Müdürü



**Yangın, Duman, Sel ve Su Hasarları Onarımı**

**DY DEKORASYON KONUT VE İŞYERİ ONARIM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ**

**Merkez :**

Ferahevler Adnan Kahveci Cad. No:69  
Tarabya / Sanyer / İSTANBUL  
Tel : 0212 444 07 19

**İstanbul Avrupa Bölge Müdürlüğü :**

A.Nafiz Güman Mah. Muratlı Sok. No:15  
Merter / Gungören / İSTANBUL  
Tel : 0212 444 07 19  
Faks : 0212 641 86 17

**Fabrika :**

Seyrantepe Mah. Çınarlı Sok. No:16  
80660 4.Levent / İSTANBUL  
Tel : 0212 444 07 19

**İstanbul Asya Bölge Müdürlüğü :**

Kocayol Cad. Atılım Sitesi No:39 Dükkan:2  
Bostancı / Kadıköy / İSTANBUL  
Tel : 0216 444 07 19  
Faks : 0216 372 12 32

**444 0 719**

[www.dydekorasyon.com.tr](http://www.dydekorasyon.com.tr)

DY DEKORASYON; sigortalıyı, uzman kadrosu ve verdiği kaliteli hizmeti ile memnun ederken, Sigorta Şirketini ve Acentelerini de büyük yatırımlar yaptığı makineler sayesinde teknik çalışma yaparak hasarın rakamsal boyutunu küçülterek, hasar/prim dengesini korumasına yardımcı olarak memnun eder.

- **AVRUPA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜMÜZ MERTER'DE AÇILMIŞTIR...**
- **3 AY SONRA BURSA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜMÜZ HİZMETE GİRİYOR**
- **2011 BAŞINDA İZMİR BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜMÜZÜ AÇMAYI HEDEFLİYORUZ.**  
Hedefimiz tüm Türkiye'deki sigortalılara ulaşmaktır.

Sigortalının "GELEN EKSPERDEN, YETKİLİ ONARIMCI FİRMAYI TALEP ETMESİ" durumunda eksper gerekli yönlendirmeyi bize yapacaktır.

**Yapılan  
İşte  
2 yıl  
Garanti**

**Tek Bir Firma  
İle  
Konut ve İşyeri  
Tüm Hasar  
Onarım  
Hizmetleri**

**Acentelerin  
Hasar/Prim  
Dengesine  
Olumlu  
Katkı**

**Acil  
Müdahale  
İle  
Hasarın  
Boyutuna  
Küçültme**



# YAŞANAN HASARLARDAN SONRA KEŞKE DEMEMEK İÇİN

## FARKLIYIZ!

İlerleyen teknolojiyi takip ederek alınan su kaçaklarını dinleme, kameralar, ozonlama, nem alıcı ve kurutucular, nem ölçerler, detektörler gibi zengin makine çeşitliliğimiz ile teknik çalışma yaparak hasarın boyutunu küçültüyoruz. Böylece Sigorta Şirketlerine ve Acentelerin hasar/prim dengesine katkı sağlıyoruz...

## FARKINDAYIZ!

Acentelerin Konut ve İşyeri Sigorta hasarlarının kurumsal bir firma ile çözüm ortağı olarak çalışması halinde sigortalı memnuniyeti artmaktadır.

## KALİTEMİZ İLE ACENTELERİN YANINDAYIZ!



ISO 9001:2008 belgemizi aldık. Uluslar arası kalite standartlarında hizmet veriyoruz

## 2009'UN ÖNEMLİ GELİŞMELERİ

2009 senesi Sigorta Bilgi Merkezi için oldukça yoğun geçmiştir. Özellikle alt birimlerin kurulması ve hayat ve sağlık branşlarında da birçok projenin başlatılması ile merkezimizin bu seneki çalışmaları artmıştır. 2009 senesinde Merkezimizin gerçekleştirmiş olduğu önemli projelere aşağıda bir göz atalım.

### OTOKONTROL 5664

Merkezimizin, 2009 senesinde, belki de en çok yankı getiren projesi OTOKONTROL 5664 uygulaması olmuştur. OTOKONTROL 5664 uygulaması ile kişiler SMS mesajı atarak araçların hasar geçmişlerini, mağdur bilgilerini, poliçelerinin olup olmadığını ve eğer bir kazaya karıştırsa kaza tespit tutanaklarının durumunu, Turkcell 5664'e mesaj atarak sorgulayabilmektedirler. Aynı hizmetin 2010 senesinde diğer GSM operatörleri ile de gerçekleştirilmesi planlanmaktadır. Pert araç sorgusu için, (PERT 34ABC001) Bir aracın sahiplik geçmişini sorgulamak için, (KIMDE 34ABC001)

OTOKONTROL 5664 uygulamasında yakın zamanda devreye alınması planlanan diğer hizmetler ise aşağıdaki gibidir:

### KARAYOLLARI MOTORLU ARAÇLAR ZORUNLU MALİ SORUMLULUK SİGORTASI GERÇEK ZAMANLI (ONLINE-REAL TIME) POLİÇE UYGULAMASI

### KTT HASAR SUİSTİMALLERİ ŞÜPHELİ HASAR ÇALIŞMASI SERBEST TARİFE PROJESİ HAK SAHİPLERİ TARAFINDAN TAYİN EDİLMESİ HALİNDE SİGORTA EKSPERLERİNİN MADDİ HASARLI TRAFİK KAZASI TESPİT TUTANAĞI GİRİŞ EKRANI MORBİDİTE PROJESİ

Morbidity Projesi ile ulusal düzeyde kullanılabilirliği olan ve özellikle sigortacılık ve sosyal güvenlik sistemlerinin ihtiyacı olan morbidite tablolarının oluşturulması için mevcut hastalık, yaralanma, maluliyet ve ilgili diğer verilerin temin edilmesi, sınıflanıp düzenlenmesi, bu verileri ve bilgileri kullanarak uluslararası tanımlar, sınıflamalar ve yöntemleri dikkate alarak, mümkün olan en az hata ile mümkün olduğu ölçüde iller bazında ve ulusal düzeyde Morbidite Tabloları'nın oluşturulması hedeflenmektedir.

### TARİFE UYGULAMASI

Seyahat ve sağlık tarifeleri'nin SBM SAGMER veritabanına internet üzerinden aktarılmasını sağlayan bir web uygulaması olan "SAGMER Tarifeler Sistemi" projesi tüm şirketler tarafından başarıyla kullanılmakta ve şirketlerin tarifelerini sisteme girmesine olanak vermektedir.

### AİLE BAZINDA TCKN BİLGİSİNE ERİŞİM PROJESİ

### VERİ TRANSFERİ PROJESİ

### MORTALİTE PROJESİ

Bu proje ile ulusal düzeyde kullanılabilirliği olan ve özellikle sigortacılık ve sosyal güvenlik sistemlerinin ihtiyacı olan mortalite tablolarının oluşturulması hedeflenmiştir.

### HAYAT TARİFESİ UYGULAMASI

### KÂR PAYI TEKNİK ESASLARI VE FERDİ KAZA TARİFELERİ UYGULAMASI

### MERSİ - MERKEZİ EKSPERTİZ RAPORU FİZİBİLİTE ÇALIŞMALARI

### EKSİST - EKSPERLER ATAMA VE İZLEME SİSTEMİ

### SİSBİS - SİGORTA SAHTEKARLIĞI BİLGİ PAYLAŞIM SİSTEMİ



**Mehmet Üst**  
Trafik Sigortaları  
Bilgi Merkezi  
Genel Müdürü

## ACENTE EĞİTİMLERİ VE SEGEM

Bütün hizmet sektörlerinde olduğu gibi, sigortacılık sektöründe de, bu hizmeti sunanların eğitimi ve niteliği çok önemlidir. Sigorta acenteleri, sigorta malını nihai tüketiciye sunan, kişilerle doğrudan muhatap olan kişilerdir. Bu kişiler, ne kadar bilgili ve donanımlı olurlarsa, ne kadar mevzuata hakim ve ürün değişikliklerini yakından takip eden kişiler olurlarsa, sektörde üretim ve karlılık da o kadar artar ve sektör hızla gelişir. Acentelerin eğitimi, hem sigorta bilincinin yerleşmesi ve yaygınlaşması bakımından hem de sektörün saygınlığının artırılması bakımından çok önemlidir. Sigorta ve sigortacılığın yaygınlaşması, sektöre güvenin artması, poliçelerde yapılan hataların ve bundan kaynaklı ortaya çıkan müşteri mağduriyetlerinin azalması, acentelerin ve buralarda çalışan teknik personelin yeterli bilgi, nitelik ve donanıma sahip olmasına bağlıdır. Sigortacılık alanındaki eğitim ve sınav faaliyetlerinin standartlarını oluşturarak sektörde nitelikli eleman istihdamını artırmak ve sektörün hizmet kalitesini yükseltmek amacıyla kurulan ve 15 Ekim 2008 tarihinde faaliyetine başlayan Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM), kurulur kurulmaz **ilk iş olarak** sigorta acenteleri teknik personel eğitimini gündemine almıştır. 22 Mayıs 2009 tarihinden başlayan ve 14 Mart 2010 tarihine kadar süren sigorta acenteleri teknik personel eğitimleri, sektörün gelmiş geçmiş en kapsamlı ve en büyük projesidir. Bu projeye **40.000'e yakın sektör çalışanı** katılım sağlamıştır. Standardize edilmiş bir eğitimin ve ardından sınavın, bu kadar kısa bir sürede ülke çapında gerçekleştirilmesi, sigortacılık sektörü için büyük bir atılım ve aynı zamanda birikimdir. Böylelikle sigortacılık faaliyetinde bulunan hemen her birim, şirket ya da kurum, eğitim projesi kapsamı içinde yer almıştır. Sigorta bilincinden, Türk sigorta sektörünün yapısına, kanun, yönetmelik ve yasal mevzuat bilgilerinden hasar yönetimine kadar verilen kapsamlı bilgiler bir yana, **binlerce sigortacılık sektörü çalışanını**, üstelik sigorta ürününün tanıtım ve pazarlamasında çalışan personelini **bir araya getiren** bu eğitimin yarattığı ve yaratacağı sinerji bu projenin en küçük katkısı olacaktır. Hali hazırda acentelerde çalışan yönetici, yetkili ve teknik personeli kapsayan bu eğitimler, üç dönem halinde verilmiştir. Türkiye'nin doğusundan batısına tam 29 ilde, eğitimciler acentelerimizle buluşmuştur. Eğitimlerin ardından adaylar, verilen eğitimin kapsamı, içeriği, materyalleri, veriliş şekli ve eğitimcilerin performanslarını, uygulanan anketler vasıtasıyla değerlendirmişlerdir. Sonuçlar, bu projenin oldukça yararlı olduğunu, hem bilgilerini güncelleme fırsatı, hem de diğer meslektaş ve eğitimciler ile bir araya gelme fırsatı vermesi bakımından da ayrı bir öneme sahip olduğunu göstermektedir. Anket sonuçlarından elde edilen görüş, eleştiri ve öneriler, SEGEM'in bundan sonraki eğitim projeleri için önemli bir geri bildirim taşımaktadır.

Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, bankalar, özel finans kurumları ve özel kanunla kurulmuş ve kendilerine sigortacılık faaliyetinde bulunma yetkisi verilen kurumlarda çalışan teknik personel için, bu eğitimlerin **Eğitimcilerin Eğitimi** şeklinde verilebileceği belirtilmiştir. Bu amaçla, birçok banka ve Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri çalışanlarından oluşan yaklaşık **6000 kişi** bu şekilde teknik personel eğitimlerini tamamlamışlardır.

SEGEM düzenlediği Eğitimcilerin Eğitimi programlarıyla temel sigortacılık ve sigortacılık mevzuatı alanında toplam 68 eğitimciyi bu vesileyle sektöre kazandırmıştır. SEGEM bu eğitim projesinin başvuru ve kayıtlarını web sitesi üzerinden tamamen elektronik bir ortamda gerçekleştirmiştir. Böylelikle, Edirne'den Ardahan'a tüm sektör çalışanlarına ulaşılmış, onlara oturdukları yerden eğitime başvurma imkanı sağlanmış, her türlü iletişim yine web ortamında gerçekleştirilmiş ve adaylar sınav sonuçlarını da yine web ortamında öğrenebilmişlerdir. Başvurudan sınava kadar geçen tüm süreç, web sitesinden şeffaf bir şekilde tüm sektör çalışanları tarafından izlenebilmiştir. Bu proje ile birlikte, sektörde çalışan tüm teknik personel sertifikalandırılacak ve TOBB çatısında kayıt altına alınacaktır. Banka çalışanları dahil yaklaşık 46.000 sigorta çalışanının bilgilerini barındıran belki de ülkemizde şu anda mevcut ve güncel tek veri tabanı olan bu sistem, çok önemli bir iletişim platformu haline gelmiştir. Bu veritabanının Hazine Müsteşarlığı ve TOBB'un bilgisine açılmasıyla, kayıt dışı istihdam önlenecek, sektörde eğitimsiz ve sertifikasız çalışan sayısı azalacak ya da ortadan kalkacak, her kesilen poliçenin sorumlusu bilinir olacaktır.

Bu atılım, 2010 yılı içerisinde yeni acente teknik personel ve yöneticileri için açılacak eğitimler ile yardımcı teknik personel sınavları ile devam edecektir.



Doç. Dr.  
Fuat ERDAL  
Sigortacılık Eğitim  
Merkezi  
Genel Müdürü

## Esin EREK İzmir



Gül Akarsu; “dergimize yazı gönderir misin?” ricasında bulunduğunda, doğrusu hem gurur duydum, hem de korktum... Gerek etik, gerek ASİAD ve birlikte hareket etme, gerekse birçok başarı öyküsünde söylenebileceklerin zaten söylenmiş olduğu gerçeği vardı ortada...

Yine de, **çorbada tuzumuz olsun** diyerek, bir farklılık da biz yaratabilir miyiz, çabasına girdik.

### Hayat Tesadüflerden mi İbarettir?

On yıl önce, ikinci çocuğum dünyaya geldikten sonra, tekrar mühendislik yapmamak için yollar ararken, babamın yanlış bir kişiyle yapacağı sigortacılık işine girmesini engellemek için “ben yaparım” diyerek hiç tahmin edemeyeceğim bir serüvene adım attım.

Şu an bir kitap yazacak kadar HİKAYE biriktirmiş durumdayım. Şimdilerde çok eleştirdiğim bakkalvari bir ara sokak ofiste müşteri geldikçe babam telefon eder ben de bebeği bakıcıya bırakır, poliçe kesmeye giderdim. Evde işler yoluna girdikçe “Bu işi nasıl iyi yapabilirim?” sorusuna bir hayli hazırlandım. Koç Allianz eğitimlerini tamamladım, genel ve özel şartları neredeyse hatmettim (bunların Türkçe olup olmadığından bir hayli endişe duyarak) ve ilk trafik sigortamı keserken, ilk hasar telefonunu alırken sırtımdan inen terleri unutamayacak kadar sıkıldığım günleri geride bıraktım.

### Sigortacılıkta neler öğrendim? Müşteri edinmek ne kadar da ZOR bir işti!

Manisa’lı olduğumuz için ve işe İzmir’de başladığımızdan dolayı hiç çevremiz yoktu. Sanayi Odası, Ticaret Odası gibi kurumlardan aldığım listeleri önüme koyuyor ve günde en az elli firmaya telefon ediyordum “Merhaba, isminiz nedir? Firma sahibi ile ilgili bilgi alabilir miyim?” (vs)

Daha önce on yıl üretimde çalıştığım için telefonda aldığım olumsuz cevaplara hiç alışkın değildim. Çokca “hayır, ilgilenmiyoruz, patron sigortacılar telefon aktarmayın dedi...vs” gibi cevaplar beni sık sık mola vermeye zorluyordu. Hatta bir keresinde Ege’nin ilk yüz şirketinden biri olan X holdingten aldığım randevu sonrası Koç Allianz müşteri temsilcim “Bu adamlar kırk yıllık firmalarını bırakıp seninle niye çalışsın?” diye sorduğunda bir hafta işe gidemeyecek kadar moralim bozulmuştu. Oysa on yıl sonra geldiğimiz noktada görüyorum ki yaşadığımız bu deneyim büyük bir başarıymış. İki yıl önce krizle birlikte Güneşsun’un

geleceğini planlarken, aramıza katılan iş ortağımız bize yeni satış tekniklerini öğretti. Böylelikle sadece ÜRÜN EĞİTİMİ’nin yeterli olmadığını “MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIM” modelinde “farklı kişilere, farklı yaklaşım” tekniklerinin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha fark ettik. 2008 yılında gelen kriz dönemi bizi çok heyecanlandırdı. Çünkü kriz, bazıları için fırsat demekti ve biz bu dönemi fırsata çevirmeye kararlıydık. Danışmanlık almaya ve DOĞRU adımları atmaya karar verdik. Kaybedilecek zamanımız ve paramız yoktu. Artık projeler dönemi başlamıştı. Üç proje hazırladık ve tamamen onlara odaklandık. Bir proje bitmeden diğerine geçmiyorduk. Verimliliğimiz ve satış oranımız (görüşme sayısına göre) hızla arttı. Bu tekniklerin işe yaradığını görmek **planlama**’nın ve **odaklanma**’nın iş hayatımızın merkezinde olması gerektiğini bir kez daha gösterdi. Artık şubesi de olan toplam altı kişilik güçlü bir ekibiz. Büyük hayallerimiz var!

### Bu işi yapmaya devam edecek miyiz? Nasıl bir gelecek hayalim var?

İlk yıllar yaptığım iş sorulduğunda bir türlü “Sigortacıyım” diyemiyordum. Nasıl diyebilirdim ki? Mühendis olmama rağmen bu işe girinceye kadar benim bile kasko poliçem yoktu. Bir adet hayat ve bir adet trafik poliçesi sahibiydim sadece. Ayrıca sigortacılık hiç de prestijli bir meslek sayılmazdı. Fakat şu an bambaşka bir yerde duruyorum ve farklı bir sektörden sonra bu işi yapmak MÜŞTERİLERİMİN GÖZÜNDEN bakmama inanılmaz bir katkı sağlıyor. Binası ve kapısı BÜYÜK, gösterişli ve çok sayıda insanın çalıştığı firmaların bile SİGORTA ÇÖZÜMLERİ’ni halletme şekillerini gördükçe hem üzüliyorum hem de bize nasıl ihtiyaç olduğunu hissediyorum. Halen kağıt üstünde sadece rakamlara bakan, teminatları inceleme gereği duymayan, bankaların ısrarıyla eksik sigorta hikayeleriyle dolu poliçeleri olan ve “Risk”in tanımını bilmeyen bir sürü firma var. **Daha yolun başındayız bana göre.** Yapılacak çok iş var. Gelişmekte olan bir ülkede yaşamak zor olduğu kadar **fırsatlarla da dolu.** Eğer işinize aşıkınız, sürekli kendinizi geliştiriyorsanız, yılmadan iletişimi devam ettirme gayreti içindeyseniz ve “ben olmadan işler nasıl yürür?” sorusuna hazırlıklı olup plan, programınız varsa PAZAR SİZİN... **İnsanlar sizden, onların ayaklarına gidip, sigorta yapmanızı bekliyor.** “İşini bilen, onlara bir şey satmaya çalışmaksızın yol gösteren (satıcıdan ziyade danışman yaklaşımında olan), dürüst sigortacıların” yolunu gözlüyor. Sigortacılığı yıllardır yapanların dediği gibi “Uzun soluklu bir yol” bu. Satış yapmıyoruz, dost kazanıyoruz. Anlatacağız, anlatacağız, anlatacağız... Çok çalışacağız ve sistemde İYİLER KALACAK. Her zaman inandığım bir gerçek var ki **“Çalışan ve iyi olan kazanır!”** Bence seçkin bir topluluk olan Allianz acenteleri de nasıl kazanacaklarını, nasıl **farklılık** yaratacaklarını çok iyi biliyorlar.

“Toplam Fayda” sağlamak üzerine kurulan, **“Birimiz için değil hepimiz için”** felsefesine sahip ASİAD gibi bir derneği kurmak da bunun en güzel kanıtlarından biri..

**GÜZEL BİR GELECEK BİZİ BEKLİYOR...**

## Işık ÜNGÖR Antalya



## Yazmak Gerek...

Sevgili Gül dergiye yazı yazmam için beni aradığında yazamayacağımı düşündüm, kendisine de bunu ifade ettim.

Sonra aklıma yaşadığım bir olay geldi. Geçen yıl ülkemizin bir çok problemle uğraştığı bir dönemde havaalanında önemli bir gazetenin yazarlar grubu ile karşılaştım ve içimden yanlarına gidip "sizin kalem imkanınız bende olsa neler yazardım" demek geldi. O zaman, sektörümüzün de karmakarışık olduğu bu dönemlerde bana da bir kalem uzatılıyorsa... YAZMAK GEREK.

1992 yılında acenteliğimi açtığım günlerde sigortacı olduğumu bazı ortamlarda söylemekte bile zorlanıyordum. Bir toplantıda o zamanki Genel Müdürümüz ve çok saygı duyduğum Cemal Zagra 'ya bu çekincemi söylediğimde bana; "sen sigortacı değilsin Şark Sigorta Acentesisin" demişti.

Haklı olduğunu düşünüyorum.

18 yıldır çok sıkıntılı değişim dalgaları ile sürekli mücadele eden ve bugünkü konumda da sektörde sağlam ayakta durabilen acenteleriz biz.

Peki bugünden sonrası?..

Bence bugünden sonrası çok önemli. Çünkü aslında başlangıçtan beri firmaların acentelerin ve birçok birliktişinin yıllardır yaptığı çalışmalar, yönetmenlikler ve kanunlarla gerçekleşiyor ve biz değil çekinmek, aksine gitgide itibar kazanan bir mesleğin en önemli satış kanalı olmaya doğru ilerliyoruz.

Bu zamanda birlik olmak durumundayız. Öncelikle sektördeki tüm acentelerin tek bir çatı altında birleşmesinin sağlanması, farklı grup ve fikirlerin demokrasinin gereği seçimle yönetimde yer almasının ama güç parçalanması olmadan bu sürecin geçirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Umarım ilk uzun yazımı sıkılmadan okuyorsunuzdur.

Genel toplumsal yapımız gereği bizi temsil eden gruplarla seçim zamanı ilgileniriz. Ama artık bugün gelecekte üzülme

ve yapılanları değiştirmek çabası göstermek yerine önemli kararların uygulamaya geçirilmesinde görevli olan yeni yapıların gerek ferdi olarak, gerekse dahil olduğumuz grupları güçlendirerek içinde olmalı ve hepimizin ortak menfaatlerini içeren şekilde oluşmasını sağlamalıyız.

Küçük komisyonlarla bir kurumu ayakta tutmaya çalıştığımız herkes için bilinen bir gerçekse, en önemli konuda da yazmak gerekir.

## KAZANÇLARIMIZ,

Oldum olası komisyon kelimesinden hoşlanmadım. Bizim sektörümüzü hafiflettiğini düşünüyorum. Biz standart bir ürünün alım satımında aracı olmuyoruz, onun riske karşılık oluşması sürecini biz gerçekleştiriyoruz. Yapacak çok şey olduğu için detaylara takılmadan küçük bir not olarak eklemek istedim.

Bugün hepimiz gerek şirketimizin yeni kazanç kampanyaları ile, gerekse diğer firmaların teklifleri ile kazançlarımızı sorguluyoruz. Ben hemen çarpı 18 yıl yapıyorum, kaybettiğim rakamları toplayamıyorum. Bu yüzden de en önemli konunun değişmeyen yüksek, sabit, bilinir koşullarda çalışmak olduğunu düşünüyorum.

Aklın yolu birse biz acentelerin yolu da bir. Artık itibarlı kazançlı, birlik içinde, kanunlarla güçlendirilmiş kurumsal kimlikleri ile sektörde yer alabilen firmalar olmayı diliyorum.

## sevgilerimle...

## 3 Başkanla

## söyleşi



### Değerli Dostlar, Sevgili Meslektaşlarım,

Metin: Yüksel Birsal

Yıllar su gibi akıp geçiyor, ömrümüz de öyle. Bu arada ASİAD'ımız da büyüyor, gelişiyor ve artık 10.yılında rüştünü ispat edecek olgunluğa, saygınlığa ve güvenilirliğe erişiyor. Dile kolay koca bir 10 yıl gerilerde kalıyor. Bugün ise Asiad, başı dik ve ileriye bakan, genç ama tecrübeli, efendi ama cesur ve heyecan dolu yepyeni bir başkanla ve kendisi gibi donanımlı ve verimli bir kadro ile yönetiliyor. Ne mutlu bizlere, ne mutlu Asiad'a. Değerli dostlar, işte bu sevinç ve heyecanla 10.yıl sayımızdaki "Söyleşi" köşemizi ve sayfalarını bu kez bambaşka bir içerikle hazırlamayı düşündüm. (Bu fikrin asıl sahibi Ali Orcan başkanımızdır, ona teşekkür borçluyum) ve dedik ki; Asiad'ımızın kuruluşundan bugüne hizmetleri olan, Asiad'ın bugünlere gelmesini sağlayan saygıdeğer üç eski başkanını konuk etsek, onlarla söyleşsek, geçmişi, bugünü ve geleceği bir konuşsak ne kadar hoş olur, 10.yılımıza yakışır dedik, iyi de ettik. Ben meslektaşınız ve bu sayfaların nöbetçi sorumlusu olarak, 30 Mart 2010 Salı günü, bu çok değerli üç başkanla birlikte, yeni başkanımız Ali Orcan'ı ve dergimizin çiçeği burnunda editörü, güzel sesli, güzel gülümlü sevgili Gül Akarsu'muzu da alıp bir öğlen vakti (az daha unuttuyordum, oteldeki bu yemeğin sponsoru ve arkamdaki en büyük gücüm ve ortağım sevgili kızım Ebru Deniz de olmak üzere) BY Oteldeki bize ayrılmış Antep sofrasında bir güzel kaynattık, yedik, içtik, konuştuk, güldük..Bolca fotoğraf çektik, zaman zaman konularla gerildik, çarelerini konuştuk, velhasıl mesleğimizle ilgili çok şeyler anlattık, dertlendik, sonra gelsin kahveler, gelsin çaylar.. (Bu arada bazılarımız soda içerek hazmı kolaylaştırdı) Birlikte çok hoş saatler geçirdik. İşte ben bu sofrada geçmiş üç başkanın her birine birer soru sorarak cevaplamalarını istedim. Şimdi sizlere bu üç eski başkandan aldığım cevapları dönem sırasıyla aynen aktarıyorum.



İlk olarak ASİAD'ın kurucu üyesi ve ilk başkanı olan, dili ve söylemleri kılıç gibi keskin ve sert, hatip ve sportmen biri H.Kerim Sucu'nun kaleminden "Geleceğin ASİAD'ı" temalı, anlamlı, özlem dolu yazısı .. Hemen ardından, ASİAD'a ağırlık ve düzen kazandırmış, şirketimizle iletişimde denge sağlamış, mütevazı, ağırbaşlı, kültürlü 2.başkanımız Murat Oğuz Atabek'in "Nice On Yıllara ASİAD" başlıklı makalesi.

Ve son olarak, üçüncü başkanımız, çok kıymetlimiz, tontonumuz, mert ve dik duran kız kardeşimiz (benim için her zaman şekerim), özü sözü bir sevgili Gülgün Ergin'den, edebi, şiirsel, hayat felsefesi ile süslü muhteşem yazısı "ASİAD'ı nasıl tanımlarsın?" soruma cevabı..

Buyurun, zevkle okumanız dileklerimle, işte başkanlar, işte ASİAD'ımız. Nice mutlu 10 yıllara.

Sevgiyle kalın, günlerimiz her zaman aydınlık olsun.

Hoşça kalın,

**10**  
YILDA  
**3** BAŞKAN

## Gelecekteki ASİAD Nasıl Olmalı?



**H. Kerim Sucu**

Her Allianz acentesinin kurulurken otomatikman üye olduğu,  
Portföy mülkiyetinin çözüldüğü,

ASİAD TÜRKİYE yapılanmasını Anadolu ve Avrupa yakasında iki merkezli ve Anadolu'daki bölgelerde şubeleri olan sorunlarını çözmeye donanımlı ve sekreteryasıyla yardıma hazır olan bir ASİAD.

ASİAD YARDIM SANDIĞININ KURULMASI ( ASİAD VAKIF )  
Bunun için şimdiden çalışmalara başlamalı ve komite kurulmalıdır.

ASİAD SANDIK maddi sıkıntısı ve acentelerle belli protokol ve onay ile yardım eden; ASİAD acente çocuklarına eğitim bursu, eşini kaybetmiş acentelerin portföy mülkiyetinin korunması ve gerekirse maaşa bağlanması.

ASİAD Acentem (aile ve çalışanlarını içine alan) Grup Sağlık Poliçesi.

ASİAD hukuk ve mali işler konusunda dışarıdan sözleşmeli danışmanları olmalı ve acentelere ileride karşılaşacakları hukuksal ve mali konularda yol göstermelidir.

Bankalardan özel ASİAD / ACENTEM kredi kartı çıkarılmalı, şirket ödemelerini taksitle ya da kredi kartıyla yapabilen bir sistem oluşturulmalı.

ASİAD'ın senede bir kez Büyük Türkiye buluşması, her sene ayrı bir bölgede olmak kaydıyla, şubeler kendilerini organize edecek şekilde yapılmalıdır.

ASİAD, acenteler arası oluşabilecek müşteri ilişkileri ve haksız rekabet konularında karar alabilecek ve uygulayabilecek yetkide; her iki tarafın da haklarının korunabildiği İYİ NİYET KOMİTESİ oluşturmalıdır.

ASİAD ÖDÜLÜ. Senede bir kez sigortanın tanınmasına emek veren kuruluş ve kişilere ödül verilmesi.

**10**  
YILDA  
**3** BAŞKAN



**Nice**  
**10 Yıllara**  
**ASİAD**

**M. Oğuz Atabek**

ASİAD 10 yıldır, acentelerin somut ve güncel sorunlarını tartışarak, tartışma ortamları düzenleyerek hem sorunların azaltılmasına, hem acentelerin dayanışmasına, hem de acentelerin, yöneticilerin ve bunların ilişkilerinin olgunlaşmasına hizmet ediyor.

Bu çaba bitimsiz bir çabadır. Memnuniyet, 'hedefe ulaştık' duygusu verecekse yolumuzu keser. Sorunlar giderilebilir ya da yenileri doğabilir. Önemli değil, kaygılanmamak lâzım, çaba sürer ve onlar da aşılır.

Birgün gelir de, olmayacak bir şey olur ve sorunlar tümünden tükenecek olursa ASİAD gereksiz mi kalır? Hayır! ASİAD'ın esas etkinliği olgunlaşmak yani insani gelişkinliktir. Sigortalı ile sigorta şirketi arasındaki doğal gerilimde, sorun giderici, uzlaştırıcı özelliği nedeniyle acentelerin işleri gereği olarak da olgunlaşmaya ve bu olgunlaşmayı çevrelerine yaymaya ihtiyaçları vardır. Ve bu ihtiyaç bitmez. Bugüne kadar, bu konuda ASİAD'ın başarısı nedir diye sorulacak olursa, yanıtı herkesin görüş ve değerlendirmesine bırakmayı tercih ederim. Eksiklikler çoktur. Önemli olan, o eksiklikleri herkesin özgürce bulabilmesi ve giderilmesi için çabada bulunmasıdır. Aktif olmak, sorun gidermek, katkı yapmak için, ASİAD gibi bir dostlar organizasyonunda yönetime gelme şartı olamaz, olmamalıdır. Bu yüzden eleştiriden ziyade artan kişisel çabalara ihtiyaç duyulması çok yerindedir. Demek ki, bugün yönetimde olsam yapmak isteyeceğim en önemli proje, zaten yapma gayretinde olduğum ve olacağımıdır.

Şimdiye kadar ASİAD'ın yaptığı çalışmalardan en önemlisi nedir diye sorulacak olursa, sevgili dostumuz Selim Güner'in ani vefatıyla zora düşen ailesine yakınlık göstererek yapılan dayanışma etkinliği idi, diye düşünüyorum. Hatırlarsınız etkinlik "insan olmak insanı unutmamaktır" belgisiyle gerçekleşmişti. Ayrıca daha sonra başlayan ve sıklaşarak süren acente gezileri yapıldı. Bireysel çalışma ortamımıza inat, ASİAD avantajımızla dostluk ve dayanışmayı yaşıyoruz, umuyorum artan ölçüde de yaşayacağız.

Ümit ediyorum ve diliyorum ki, ASİAD, gelecekte de, güncel ve somut sorunlardan yola çıkarak, ama onlara saplanıp kalmadan, iş ortamının giderek insansızlaşan bir mekanizmaya dönüşmesine karşı duracak, onurumuza ve emeğimize sahip çıkacak, bizler de sevgi ve coşkuyla dayanışıyor olacağız.

Nice on yıllara !



**10**  
YILDA  
**3** BAŞKAN

**İnanç  
Güven  
Ümit**



**Gülgün Ergin**

Ben, ASİAD'ı okuduğum bir mailden alıntı ile şöyle tanımlamak istiyorum.

**Köy sakinleri yağmur duasına çıkmışlardı. Bütün köy ahalisi toplandı. İçlerinden birinde ise bir semsiye vardı.**

**Bu inançtır.**

**Babalar bebeklerini havaya hoplatır, çocuklar gülmekten bayılır. Yere düşeceklerini akıllarına bile getirmezler. Çünkü babaları onu tutacaktır.**

**Bu güvendir.**

**Yatağımıza girerken yarın uyanıp yaşamaya devam edeceğimize dair teminatımız yoktur. Ama yine de ertesi güne dair planlar yaparız.**

**Bu ümittir.**

ASİAD, işte bu duyguların yoğrulduğu bir dernektir. Acentelerin güvendiği, inandığı, Allianz Sigorta ile çalışmalara köprü olan bir oluşumdur.

Dünden bugüne neler yapıldığını buraya sığdırabilmek mümkün değil. Yapılan bütün çalışmalarımız tüm bültenlerde vardır. 10 yıl önce kurulurken tabi ki ümidimiz tüm acentelerin üye olduğu bir dernek haline gelmekti. Hatta vakıflaşarak portföy mülkiyetinde dernek üyesi acentelerimizin yanında olmak gibi ideallerimiz vardı. Ancak sigorta şirketlerinin geçmişte acenteye bakış açıları bugüne kadar bu konularda çalışmalarımızı kısıtladı.

Bugün yasası, yönetmeliği ile acentelik mesleği artık "portföy mülkiyeti" üzerine çalışmalara başladı.

Geleceğin ASİAD'ından beklediklerim ise, genç acentelerin derneğimize üye olarak ASİAD'ı tüzüğümüzde bulunan amaçlarımız doğrultusunda tüm sektörde önemli bir yere getirmeleri ve bütün üyelerimizin derneğimize sahip çıkmasıdır.

**İnancınızı, güveninizi, ümidinizi hiç kaybetmemeniz dileği ile.**

# M ü ŝ t e r i M e m n u



[www.doraglass.com](http://www.doraglass.com)

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



0212 549 90 16



**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 Ő ũ 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 başarımızın 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.

## Mesleğine aşık mısın?

Ne söylersen söyle, ne yaparsan yap, hissetmeden onu her şeyiyle yaşamadan olmuyor. Yaptığın işin ruhu yoksa hiçbir anlamı yok. Yaşamın özeti; İstemek, sevmek ve paylaşmak...

Yaşamdan beklentilerim ve hayallerim ne kadar büyük? Bu hayallerimin gerçekleştirecek inançlarım ne kadar güçlü? Düşünce gücümü geliştirmek için ne yapabilirim? “Kabuğu Çatlatmak” adlı programının “Farkındalık ve bireysel gelişim” başlıklı ilk dersinde sigorta acenteleri ile paylaştığım konular bunlar

Sen kimsin? Sigorta acentesi misin?..Herkesin sigorta acentesi dediği kişiye ben neden “Risk yöneticisi” diyorum acaba? Herkes mi yanlış? Hayır. Kabul ediyorum ben yanlışım. Peki ya değilsem?

Mesleğini ne derece seviyorsun?. Sigorta acenteliği -risk yöneticiliği- mesleğini sevmeniz yeterli mi yoksa “Dededen toruna miras olacak en önemli mesleklerin ilk sıralamasında yer alan” bu mesleği sürdürülebilir kılmak için örgütlü bir yapılanmaya katkı sağlamak gerekmez mi? “Allianz Sigorta acentelerinin sesini duyurmak” için son derece amatör niyetlerle bir araya gelen ve ASİAD’ı kuranlar istemenin, sevmenin ve paylaşmanın çok güzel örneklerini verdikleri gibi bugün gelinen noktada bayrağı yeni kuşaklara vererek onlarında bu duyguları yaşamasında en büyük faktörü oluşturduğunu görüyoruz. Acentelerin yeterli bilgi donanımına sahip olması yönündeki çalışmalar çerçevesinde geçen hafta yine SABırla Anadolu yollarında, Elazığ’daydık. “Hocam risklerin yönetimini o kadar güzel anlattınız ki ben 15 yıllık acenteyim. O kadar eğitime katıldım. Ne bu resimleri gördüm, ne de bu bilgileri aldım. Şimdi gerçekten bir risk yöneticisi olacağıma inanıyorum.” diyen acentenin samimiyetine inandığımız kadar, tam kadro SAB Yönetiminde yer alan ASİAD üyelerinin bu sosyal, mesleki ve kurumsal etkinlikle katkılarının büyüklüğüne de inanalım. Anadolu’daki meslektaşlarına verilen bilgiler sonrası oluşturulan sinerjinin yanı sıra, depremde yok olmuş köylerde kitap dağıttıkları çocukların gözlerindeki pırıltıda da bunu gönüllerinde yaşadılar. Başka bir lezzet ve mutluluk tattılar. Bütün bunlar örgütlü çalışmanın paylaşmanın ortak akıllarda buluşmanın doğal sonucu değil mi? Fazla örneğini görmediğimiz şirket bazlı acente derneklerinin içinde özel bir yeri olan ASİAD’ın yanı sıra desteklerini esirgemeyen Allianz Yöneticilerini de kutlamak lazım. Acentelerin örgütlenmesi gerçeğine inanan bir sigorta şirketi “Sektörel birlikteliğin sağlanmasında” çok önemli bir faktördür. Bu derneklerin çoğalmasında ile oluşturulacak Federasyon ve Konfederasyonlardan sonra uluslararası federasyonlarda Türkiye’yi temsil ettiğimizi düşünün. Göreceksiniz, güzel şeyler yapacaksınız, yeter ki isteyin ve inanın. Ben sigortacı değilim bir çiftçiyim, tarıma aşığı. “Tarım Sigortaları Geliştirme Planını” hazırlayıp “Devlet millet elele vererek, Çiftçinin can ve mallarını güvence altına alacak sistemleri kuracağız.” diye yola çıkışımızdan 23 yıl geçti.

Büyük aşkımız tarım sigortalarını sistemli ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmak üzere 15 yıl önce Tarım Sigortaları Vakfını kurduk. Geliştirdiğimiz “Tarım Sigortaları Türkiye Modeli” ile henüz Avrupa Birliğinde bile olmayan organizasyonlar ve otomasyon sistemlerini uygulamaya geçirdik. Havuz sistemini içeren ilk kanun taslağını hazırladık. TBMM’de 7 ay yattık kalktık. Tarım Sigortaları Kanunu’nun 2005 yılında yürürlüğe girmesinden sonra kurulan Tarım Sigortaları Havuzu İşletici Şirketine “TARSİM” adını verdik. TSV risk inceleme ve hasar organizasyonu ile veri bankası ve otomasyon sistemlerini TARSİM’e devretti. “Çiftçilerin mallarını güvenceye alan sistemler” kurulduktan sonra, şimdi de aynı inançla “Çiftçilerin canlarını güvenceye alacak sistemleri” kurmak için yeni projeler geliştiriyoruz.

Kimseden teşekkür beklemeden, hatta yaptıklarımızın yok sayılacağı, yazdığımız tarihin silinip yeniden yazılacağı bile bile. Biz bu yola bilerek çıktık.. Kırsal alana, köye, köy çocuklarına, tarıma üretime aşık, ruhunla seviyorsan bu böyle... Sizle paylaşmak da güzel... Olur ya aranızdan birkaç çılgın çıkar belli mi olur?.. Mevlana hislerimi yıllar önce söylemiş. “Ben dostlarımı ne kalbimle ne de aklımla severim. Olur ya... Kalp durur... Akıl unuttur... Ben dostlarımı ruhumla severim. O ne durur, ne de unuttur”...

SİZİ SEVİYORUM



**Tanfer DİNLER**

Tarım Sigortaları  
Vakfı Genel Müdürü



Metin: Gönül Tiryaki

## Allianz ile Acenteleri arasında önemli bir köprü: ASİAD

Yeni veya eski, bütün acentelerin var olan sorunları ve olası çözümleri için ASİAD aslında gerçekten önemli bir konumda artık.

Şu sıralar 10.yılını kutlayacak olan bu birlikteliğin, acentelerin çıkarlarını koruduğu gerçeğini önemsemeyenler olabilir. Aslına bakarsanız, ben dahi, başlangıçta böyle düşünüyordum. Çünkü, sadece Allianz acentelerinden oluşan bir dernek ne yapabilirdi ki? Ta ki, mesleğimizin önündeki süreçte, özellikle yasal güvence altına alınması sonrası biz acentelerin de üstüne düşeni yapması gerektiğini bildiğimden, eleştireceksem dışarıdan değil, içerden eleştirmeliyim, düşüncesi ile hareket edene kadar böyle düşünüyordum.

Öyle de oldu... Şimdi sıra siz değerli acente dostlarımda; üye olmayan arkadaşlarımda. “Neden üye olayım ki?” der gibi sanki bazı arkadaşlarımız. Söyleyeyim. Asiad, önceki yönetim kurulu üyesi arkadaşlarımızın bilgi birikim ve deneyimlerini de alarak, yenilendi ve sonuç alıcı toplantılar düzenleyerek tam bir köprü oldu.

Bunun son örneği ise, İstanbul, Maltepe, Dream Hill Hotel’de gerçekleştirildi. Sıkıntıların aktarılmasında görev aldı. Başardı da. Önce, 18 Şubat 2010 Perşembe günü, sadece Anadolu acenteleri ve sadece Asiad Yönetim Kurulu’ndan oluşan bir toplantı yapıldı. O gece konuğumuz oldular. Ertesi gün, yine aynı yerde bu kez, tüm acentelere açılarak, üst düzey yönetimimiz ile buluşturduk.

Şirketimizin neredeyse tüm üst düzey sorumlu müdürleri konuğumuz oldu. Zamanın verimli kullanılması açısından, sorunları içeren soruları yazılı olarak ileterek yanıtları alındı ve sonra da özellikle Anadolu’dan gelen acentelere söz hakkı verildi.

Soruların bir kısmını ana başlıkları ve çözümlerini sıralarsak eğer, şunları yazabilirim: Sn. Ömür ŞENGÜN, gelen sorulara karşılık açıklamasında, Hasar Dönüşüm Projesi ile ilgili çalışmalarının devam ettiğini söyleyerek, anlaşmalı servis ağının genişletilmesi ve tedarikçi sayısının artırılmasının sağlanacağını belirtti. Ekspertiz konusunda da ciddi bir çalışma yaptıklarını vurgulamıştı. Diğer taraftan, Aktüer konusunda 6-7 kişilik bir ekiple sürekli çalışmakta olduklarını da ilave etti.





Sn. Meltem ZARALI GÜLER ise Hasar Dönüşüm Projesi ile, e-hasara geçince evrak kaybının yaşanmayacağını. ilgili proje tamamlandığında hasarla ilgili yaşanan sorunların büyük bir kısmının çözülmüş olacağını ifade etti.

Sn. Arif AYTEKİN, 2009 yılını istediğimiz rakamlarla kapattık, diyerek, Trafik branşı hariç sektörün 2 katı büyüdüğümüzü ifade etmişti. Sektörde, 9. Ay itibariyle 92 milyon Türk lirası zarar açıklanmasına karşılık, “Biz Allianz olarak kârlılığımızı koruduk, hedefimiz, siz acentelerimizle birlikte 2010 yılını da iyi bir şekilde kapatmak olacaktır” demişti.

Sayın AYTEKİN ayrıca şu açıklamalarda bulunmuştur: “Allianz merkez, yapılan toplantılarda, Türkiye Allianz 4-5 yıl içerisinde yapılacak olan işleri bir yıl içerisinde yaptığımızı kabul etti. Sizlerden gelen talepler doğrultusunda ürünlerimizi geliştirdik. Son bir yıl içerisinde çok ciddi çalışmalar yaptık. Şirket içinde performansı yüksek kişilerle çalışmaya devam edeceğiz. Çalışma ortamından ve şeklinden arkadaşlarımız memnundur. “

Sn. Nedim TARAKÇI, sağlık sigortalarında yenileme oranımızın uzun yıllardır %91 olduğunu söylemesi aslında acaba, artık öyle değil mi sorusunu aklıma getirdi.

SİS ile ilgili memnuniyetimizden mutlu olduklarını, anlaşmalı kurumlarla yaşanan sorunları kendileri ile paylaşmamızı istemiştir. Sağlıkta yeni bir ürün çalışması yaptıklarını söylemiştir.

Biz, Asiad olarak bu ürünü sadece acenteler satsın, diğer satış kanalları karışmasın istedik ancak olumsuz yanıt aldık.

Bu dergi basıma verildiğinde, umarız bu ve burada saymadığımız pek çok olumlu girişimler gerçekleşmiş ve Antalya Acenteler Toplantısı'nda bizlere açıklanmış olur.





Metin: **Suat Akoğlu**

## ASIAD, Anadolu'ya Açıldı

Güzel bir ilkbahar sabahı yola çıkan bir grup acentenin hedefi İzmir olacaktı. Öyle ya, Allianz acenteleri sadece İstanbul'da yoktu ve Asiad sadece buradaki acentelerden oluşmuyordu. Kaldı ki, ihmal edilmiş meslektaşlarımızın serzenişleri öteden beri kulağımıza zaten gelmekteydi: mesleki sıkıntıları var sandık. Anadolu yolları kaçınılmaz olacaktı ve bizleri, Asiad Yönetim Kurulu üyelerini yollara düşürecekti.

Biz de öyle yaptık. Düştüğ yollara; İzmir ve bölgesi acente dostlarımıza haber saldık, "buluşalım", dedik ve buluştuk; konuştuk, dertleştik. Ama önce, yolumuz biraz uzun tutarak, bizi kırmayıp da İstanbul'daki toplantı davetimizi kabul ederek, gelerek bize destek veren acente dostlarımıza da merhaba demek için zaman ayırdık ve kiminin çayını içtik, yöresel lezzetlerini tattık, kiminin de bizleri gördüğünden olsa gerek, gülümseyen yüzlerini gördük ve akşamı ettik İzmir'e vardığımızda. Unutmadan, feribotta yaptığımız kahvaltıda Ali başkanımızın yaptığı börekteki malzemenin çokluğu dikkatimiz çekti: işleri iyi olsa gerek. Asiad genel sekreteri Gönül'ün kendi gibi minik minik sandviçleri ve yine Asiad koristi Gül'ün sesine iyi gelen, lezziz kekleri ile oyalanırken Yalova'ya yanaşmışız bile, farkında değildik inanım.

Balıkesir acentemiz biraz heyecanlı olacak sanırım, bizi yollarda karşıladı, aldı güzelim tesislerinde çay içmeye götürdü ama ısrarlarını kıramadık ve o Anadolu konukseverliğini yaşadık, ziyafete daha geniş zaman ayırdık; sohbeti koyu tuttuk. Hüseyin kardeşimizi daha da sevdik, o da bizi. Edremit çıkışındaki Opet tesislerinden çıkarken, ayaküstü sorunlarımız var mı dedik, Hüseyin kardeşimiz, yediğimiz o güzel yemekler burnumuzdan gelmesin istedi sanırım, "hiçbir sorunumuz yok" dedi. Biz de, karnımız iyice doyduğundan, pek önemsemedik ne demek istediğini! Zaten gezmeye çıkmıştık; öyle ya Asiad'a üye olmaktan imtina eden bazı meslektaşlarımıza göre "gezip, tozu yorduk!"

Akhisar'a uğradık geçerken, adres sorduğumuz yurdum insanları, bizi çok sevmiş olacaklar "geleyim abi sizinle, ben de oraya gidiyorum" deyince "yok" dedik; sigortacılık bulaşmasın, böyle saf kalsın istedik, almadık otobüsümüze. Varsın kırılsın bize. Ferit başkanım, esmer yurdum insanını rengimden dolayı akrabam sandı; "alsaydın ya!" deyiverdi.

Mesut bey, Akhisar'da sigortacılık yapmaktan büyük bir haz aldığını söyledi. Küçük yerlerde sigorta acenteliğinin çok kolay bir meşgale olduğundan, mutlu-mesut yaşadığından söz etti. Gerçi karşısındaki bir acente, yaka paça, polis zoruyla daha yeni derdest edilmiş ama huzurlu sohbetimiz bozulmasın istedik, fazla dinlemedik. İsmail çay servisi yaptı.

Tekrar düştüğ yollara, Spil Dağı'nı geçtik, İzmir'e bir tepeden baktık,







Kordon boyunca yorgun ve taşlı yolunda hiç de acele etmeden yavaş yavaş ilerlerken, Kurtuluş Savaşı'nın izlerini aradık ve yorgunluğumuz bir anda dağıldı, bir türkü tutturduk: "İzmir'in Kavakları". Sağımızda, temizlendikten sonra albenisi ortaya çıkan İzmir Körfezi, solumuzda körfeze hakim güzelim eski ve yeni İzmir evleri, 2 gün konaklayacağımız ve toplantı yapacağımız otelin yolunu tuttuk. Atatürk Müzesi'ne, bayrağımızın göndere çekildiği o binaya, cıvıl cıvıl meyhanelere ve güzel İzmir'in meşhur güzel kızlarına hayran hayran bakarak otelimize hiç de istemeden girdik!

İlk günden, sanki yıllardır tanışıyor muyuz gibi Günseli hanım ve sevgili eşi Rahmi beyin konuk severliği ve liderliğinde, "çok yakın, hemen şurası" dediği güzel bir deniz kıyısı meyhanesine gittik. Seferi hisarmış meğer yakın dedikleri yer. Doğrusu, yol uzayınca biraz takıldık Günseli'ye ama aslında hiç de şikayetçi olmadık, bilakis muhteşem dostlukların sergilendiği, nefis taze balıkların ve lezzetli mezelerin yenildiği güzel bir Ege akşamı yaşadık. Asiad'ın Gül'ünden şarkılar, Behzat'ından Azeri türküler dinlendi ve benim bed sesim, denize yakın olduğum anımsatılarak bastırıldı. Kordon boyunca tek tük açık kalan meyhaneler de dolaşıldı; onlar da kapatıldı. Bu gezide bize yardımlarını esirgemeyen, sevgili sponsorumuz DY Dekorasyon'dan Ercan Çal, hiç yorulmamış ki hala bizimle idi. Sonra Otel'e nasıl vardık, anlamadık. Büyük gün ertesi gündü ve Sevda hanımın da tam dediği gibi, herkes vaktinde, yani 15 dakika gecikmeli geldiler. Ben de hepsini cezalandırmak için (!) Asiad üyesi yaptım; daha da güçlendik. Zaten meşhur Girit Mutfağı'ndan gelmiştik, güçlenmiştik). Sağolasın Günseli! Toplantımız başladı. 4 saat ara verilmeden konuşuldu: bizi İstanbul'da yalnız bırakmayan İsa, Esin, Yeşim ve yeni tanıştığımız pek çok acente arkadaşımızla havadan sudan konuştuk, durduk. Hiçbir acente arkadaşımızın hiçbir sorunu olmadığını anladık! Zaman zaman, gülüşmeler, zaman zaman da ağlaşmalar oldu ama ortada bir sorun yoktu aslında (!). Acenteler, her zamanki gibi abartmışlar, olmadık şeyler istemişlerdi (!). Bize düşen ise, bütün bu söylemlere kulak tıkamak oldu (!). Toplantı sonrası, "nerde kalmıştık" dedik ve Kordon boyunca bu kez yürüyüş yaparak Konak Meydanı'na doğru yöneldik. Masamızda bu kez, farklı konuklarımız vardı: Poliçem Dergisi'nden İbrahim bey, ESAD'dan Hüseyin bey gecemize renk kattılar. Yemek sonrası, bir ara Hilton'un (hani şu birilerinin roof dedikleri yere) en üst katına çıktığımızı anımsıyorum, ama sonra bir ara Veysel'in sesini duydum "abi, çok horladın ya! Sabaha kadar uyumadım sayende" deyince, uyandım. Odadaymışız. Üzüldüm: Veysel'i uykusuz bıraktığıma değil, İstanbul'a döneceğimize!

Kalbimiz Ege'de kaldı.



## Gerçekleşen isteklerimiz

Kasko poliçelerinde alternatif ödeme ve taksit seçenekleri (bloke kart 10 taksit ) yapılmıştır.

Sadece Allianz ile çalışan acentelerimizin bir adet VPN ücreti Allianz tarafından karşılanmaktadır.

Acentelerin mesleki sorumluluk sigortaları sadece Allianz ile çalışan tekli acentelerden alınmamaktadır.

Kasko poliçelerinde sadece Allianz ile çalışan acentenin tecdit işine çoklu acentenin bonus kullanamaması uygulaması başlamıştır.

Acente gelirlerinin arttırılması ile ilgili olarak, tekli acentelere ekstra teşvik komisyonu uygulaması ve branşlar bazında kampanyalar düzenlenmeye başlandı.

Trafik ve kasko poliçelerinde kayıplarımızın bir kısmı Allianz tarafından telafi edilmeye başlandı.

Şirket çalışanlarına ulaşamama sorunumuzla ilgili olarak Oto Destek hattı ve Sağlık İletişim Servisi hizmete girdi.

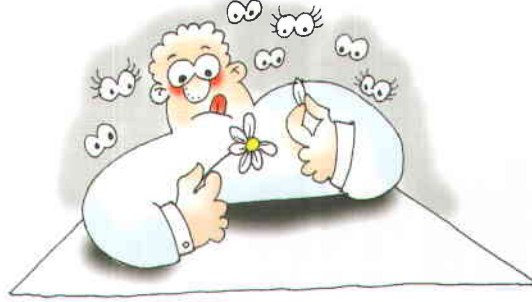
Kasko ve ev poliçelerinde tek ürün talebimiz gerçekleşti.

Sağlık tazminatlarıyla ilgili eksik evrak bildirimleri mail yoluyla ilgili acenteye bildirilmesi,

Kasko tecdit poliçelerinde başka bir acentenin bonuslu teklif verememesi,

İptal aşamasına gelen sağlık poliçelerinin acenteye mail yoluyla bildirilmesi gerçekleşti.

## Çalışması devam eden isteklerimiz



Hasar ile ilgili yaşanan sıkıntılar paylaşılmış olup, hasar ile ilgili başlamış olan proje tamamlandığında, yaşanan bir çok sıkıntının ortadan kalkacağı sözü şirket yöneticilerimiz tarafından verilmiştir. (Hasar evraklarının kaybolması, pert araçlarda gecikme tazminat ödemeleri, anlaşmalı oto servislerine araç teslim onayının geç gitmesi, eksper raporlarının geç hazırlanması, verilen ödeme günlerinin kaza tazminat makbuzları fakslandığı halde faksın ulaşmaması sebebiyle iptal edilmesi.)

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

Sağlık sigortalarında underwriting sürecinin uzun ve çok katı olması.

Elementer branşta kasko ve trafik sigortalarında piyasaya göre rekabetçi olamamamız.

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

## Faaliyetlerimiz

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

Her ayın ilk pazartesi günü dernek merkezinde tüm üyelerimize açık toplantılarımız devam etmektedir.

Her ayın ikinci salısı, Allianz Sigorta Pazarlama Yöneticileri'mizle dernek merkezimizde toplantılar düzenledik. Acentelerimizin sorunlarını şirket yöneticilerimize ileterek acentelerimizin sesi olmaya devam ediyoruz. 2007 yılından itibaren ASIAD yönetimi ile Allianz yönetimi arasında yapılan görüşmeler periyodik bir şekilde planlandı ve yaşama geçirildi.

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.

## Üyelerimizin Katılımıyla Hep Birlikte Gerçekleştirdiğimiz Organizasyonlarımız

**14.09.2009** Bridge Restaurant'da geleneksel iftar yemeğimizi ve öncesinde "Acentenin Sesi" başlıklı toplantımızı gerçekleştirdik.

**10.10.2009** tarihinde Genel Kurul Toplantısı yapıldı ve ASIAD'ın yeni yönetim kurulu seçimle göreve başladı.

**05.11.2009** Asiad Acente anketi gerçekleştirdik. (Derneğimiz tarafından Asiad üyesi olup olmadığına bakılmaksızın zaman zaman tekrarlamak üzere yapılacak olan anketlerin ilki 2009 Kasım ayında gerçekleştirildi, sonuçları 23 Aralık 2009'da Allianz Üst Yönetimi ile yapılan toplantıda paylaşıldı ve ayrıca tüm acenteler mail yoluyla bilgilendirildi.)

**15.11.2009** tarihinde Sn. George Sartorel, Sn. Arif Aytekin, Sn.Firuzan İşcan, Sn.Okan Özdemir ile Yeni Yönetim toplantısı yapıldı.

**29.11.2009** İTO Zümre Toplantısı'na katılım ve toplantı notlarının acenteler ile paylaşımı.

**23.12. 2009** tarihinde ASIAD Yılbaşı Balosu ve Allianz Üst Yönetimi ile anket sonuçlarının paylaşım toplantısı.

**18.02.2010** İstanbul Dream Hill Hotel'e davet ettiğimiz Anadolu Acenteleriyle ASIAD yönetim kurulu toplantısı.

**19.02.2010** İstanbul Dream Hotel Anadolu ve İstanbul Acenteleri ve Allianz üst yönetim sağlık ve hasar konu başlıklı Toplantımız.

**22.03.2010** Sn.Arif Aytekin ve ekibiyle ASIAD merkezinde toplantı.

**02-03-04. 2010** İzmir Karaca Hotel Ege Bölge acenteleriyle buluşma ve Ege Bölge Temsilcilerinin seçilmesi.

Portföy Mülkiyeti ve tek tip acentelik sözleşmesiyle ilgili olarak yaptığımız çalışmalarımızı İTO Meslek Komitesi çatısı altında kurulan komisyonda temsilcimiz aracılığıyla sunmaktayız.

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

## Aramıza Katılanlar

**FUNDA ÇAKAN**  
FUNDA SİGORTA ACENTELİĞİ

**SAMİYE HANCIOĞLU**  
GENHAN SİGORTA ACENTELİK HİZ.LTD.ŞTİ.

**TARKAN UĞUR BENLİ**  
TARKAN UĞUR BENLİ SİGORTA ARA.HİZ.

**ÜMİT SÜRGİT**  
ÜMİT SÜRGİT ARACILIK HİZ.

**FATMANUR ŞENDİL**  
ŞENDİL SİGORTA LTD.ŞTİ.

**İSA YAKICI**  
BERSAY SİGORTA

**CİHAN DİNCER**  
ODAK SİGORTA ARACILIK HİZ. AŞ.

**HÜSEYİN KALENDER**  
ÖYKÜM SİGORTA LTD.ŞTİ.

**DENİZ SÜTÇÜ**  
DENİZ SÜTÇÜ SİGORTA

**FATİH AKYILDIZ**  
TEK YONCA SİGORTA ARA.HİZ.LTD.ŞTİ.

**MERT MATAY**  
MERT MATAY SİGORTA ACENTELİĞİ

**BİLGE KÜÇÜKEREN**  
BİLGE KÜÇÜKEREN SİGORTA ACENTELİĞİ

**HÜSEYİN ALTUĞ**  
KARAHALLILAR SİGORTA LTD.ŞTİ.

**CEMAL AÇIKALIN**  
CEMAL AÇIKALIN SİGORTA ACENTELİĞİ

**ALİ COŞKUN**  
ALİ COŞKUN SİG.ARA.HİZ.LTD.ŞTİ

**EMEL ÜÇÖK**  
EMEL ÜÇÖK ACENTELİĞİ

**MUSA SERDAROĞLU**  
ZİRVE SİGORTA ARACILIK

**HÜSNÜ ÖZKAN**  
HÜSNÜ ÖZKAN SİGORTA ARA.HİZ.

**VURAL TANYILDIZI**  
HAZAL SİGORTA LTD.ŞTİ.

**BURCU YILDIZ**  
YILDIZ AKTİF SİGORTA ARACILIK HİZ.

**KADİR UĞUR İMAMOĞLU**  
ABONE SİGORTA LTD.ŞTİ.

**BİNALİ CANPOLAT**  
BİNALİ CANPOLAT SİGORTA

**HAYDAR ŞENGÜL**  
ASUM SİGORTA

**KADİM DEDE**  
ŞİRİN SİGORTA

**HASAN BÖBERCİ**  
OĞUZ SİGORTA

**SUAT KIVILCIM ÇAĞAN**  
EGEMEK SİGORTA LTD.ŞTİ.

**BARIŞ KÖKAVCI**  
BARIŞ KÖKAVCI SİGORTA

**TUGAY GÜLERCAN**  
G.N.T. GÜLERCAN SİGORTA

**ERSİN YEŞİLYURT**  
ALM SİGORTA



*"Helping people,  
anytime, anywhere"*

---

**Mondial; "dünyanın her yerinde, her zaman  
insanlara yardım etmek için" var.**

---

# TOPLANTI ETKİNLİK TOPLANTI ETKİNLİK TOPLANTI

## Kuruluş Gecemizden Kareler



# ETKİNLİK TOPLANTI ETKİNLİK TOPLANTI ETKİNLİK

**Dream Hill Hotel'de  
Anadolu Acenteleri  
ile toplantı ve  
akşam yemeği**



# TOPLANTI ETKİNLİK TOPLANTI ETKİNLİK TOPLANTI

(Şapka Devrimi'nden önce)



Şirket üst yönetimiyle, Bridge Restaurant'ta değerlendirme toplantısı



Yılbaşı Balosu

(Şapka Devrimi'nden sonra)



Yılbaşı Balosu



Yılbaşı Balosu



Yılbaşı Balosu



Yılbaşı Balosu

# ETKİNLİK TOPLANTI ETKİNLİK TOPLANTI ETKİNLİK



Önceki yönetime veda gezisi; Sapanca



22 Mart 2010 Allianz Korosu T. S. M. Konseri



İzmir Konak Pier



İzmir Konak Pier



ASİAD, Akhisar Acentesi Mesut Aktulga'yı ziyaret etti



Balıkesir Karahallılar Sigorta Acenteliği ile öğle yemeği sohbeti





Karı koca, güzel bir akşam yürüyüşünden dönerler, bir de ne görsünler?.. Evlerinin kapısı aralık, çıkarken söndürdüklerine emin oldukları bütün ışıklar açık. İçeri girdiklerinde, şaşkınlıkları daha da artar... Darmadağın salonun ortasında, elinde telsizle bir adam durmakta...

Telsizli adam, sakın ama otoriter bir ses tonuyla; “önce geçmiş olsun... Komşularınızdan bir ihbar geldi bize. Evinizden tuhaf sesler ve gürültüler duymuşlar... Şahıs ya da şahıslar, biz olay yerine intikâl etmeden önce, kapıyı açık bırakıp gitmişler... Şimdi beyefendi, lütfen aracınızın tam güvenliğe olduğundan emin olunuz... Size gelince hanımefendi, siz de mücevherlerinizin yerinde olup olmadığını kontrol ediniz... Daha sonra ifadelerinize başvuracağım.” der.

Şaşkınlığını üzerinden henüz atamamış olan ev sahibi, bir koşu aşağıya gider... Şükürler olsun, aracı yerli yerindedir. Yine bir koşu evine döner... Bu kez apışıp kalır. Karısı yerde, baygındır ve başından kan sızmaktadır. Üstelik, ne telsizli polis memuru, ne de mücevher kutusu ortada yoktur.



Evin hanımı çoktan uykuya dalmış. Kocası ise haftanın maç özetlerini izlemekte... Bu arada, o evin çatısında başka faaliyetler var. Bir hırsız, televizyonun anten kablosunu kesmekte...

Yayın ansızın kesilince, adamcağız televizyonun düğmeleriyle oynar bir süre. Başaramayınca, ertesi akşam iş dönüşüne bırakır sorunu ve gider yatar. Ertesi günün sabahı... Adam işindeyken kapı çalınır. Bir delikanlı; “günaydın yenge” diye başlar söze; “galiba televizyonunuzda bir problem varmış. Abi, dükkâna götürüp, bir bakmamı istedi”... Ne bilsin kadıncağız, verir televizyonu delikanlıya.

Akşam, eve dönen adam durumu öğrenince küplere biner. Fakat yapılacak bir şey yoktur, olan olmuştur. Aradan bir hafta geçer. Eşler, balkonlarında kahvaltı etmektedirler. O sırada kadın, sokaktan geçmekte olan, genci tanır ve kocasına televizyonu götürenin o olduğunu söyler... Adam, pijama-terlik fırlar, delikanlının peşine düşer... Yalan olmasın, on-onbeş dakika sonra, bu kez orta yaşlı bir adam belirir sokakta. “Hanımefendi, televizyon hırsızını yakalayan şahsın eşi siz misiniz?”

Kadın sevinçli “evet” der.

“Size zahmet” der orta yaşlı adam; “beyefendi pantolon, gömlek, çorap, ayakkabı ve bir de cüzdanını istedi... Malûm, kimlik gerekli ya...”

Pır eder evin içine gider kadın ve kocasının istediklerini bir sepete koyarak sarkıtır aşağıya...

Orta yaşlı adamın gidişinin hemen sonrasında koca, yorgun, terli ve hâlâ öfkeli evine döner. Hırsızı yakalamayı başaramamış ve kovalamaca sırasında, terliğin tekini de yitirmiştir...

Gazete haberi buraya kadar... Adamcağız veya kadıncağız yoğun bakımdalar mı, kadın annesinin evinde mi, ya da adam alkole mi başladı?.. Bizce malûm değil.



# 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 yakalayıp 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 kurumasına 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, 4 adet 3 tonluk lift mevcuttur. 46 adet del araca bilgisayarla bağlanarak, çalışmaktadır.



## KAPORTA HİZMETİ:



**Lokal Tamir Sistemini**  
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



# Büyüyen Çocuk Sigortası ile çocuğunuzun geleceği bugünden güvence altında.



Çocuğunuzun geleceği için bugünden yatırım yapın,  
Çocuğunuz bu yatırımı ister toplu ister aydan aya alsın,  
Allianz ile çocuğunuz mutlu bir geleceğe kavuşsun!

Allianz Acenteleri | 444 45 46 | [www.allianzemeklilik.com.tr](http://www.allianzemeklilik.com.tr)

Keşke demeden önce.

**Allianz** 