

ACENTEM

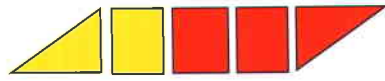
BÜLTEN 2008

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

ASİAD



Acentem Sigorta Aracıları Derneği



CARGLASS®

OTO CAM DEĞİŞİMİNDE VE TAMİRİNDE DÜNYA' DA 1 NUMARA



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

▲■■■ **Carglass Montajlarda OEM Standartlarında Camları Kullanmaktadır.**

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



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

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

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





■ ■ ■ ■ Mobil Hizmet:

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



■ ■ ■ ■ Memnuniyet Garantili Ön Cam Tamiri :

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



CARGLASS TÜRKİYE BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

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


CARGLASS®
TÜRKİYE

OTOCAM LTD. ŞTİ. ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETİ


Koç

Allianz

Ücretsiz Otocam Yardım Hattı

0800 211 00 14
www.carglass.com

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

Editör:
Yüksel Birsal

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

Tasarım ve
Grafik Uygulama:
Kaya Ömer Oykut

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

Başkan'dan

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

sayfa 5'te



George D. Sartorel:

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

sayfa 6'da



Oğuz Atabek

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

sayfa 7'de

David Kohen

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

sayfa 8'de



Söyleşi



Kenan Korkmaz
sayfa 9-10'da



Ümit Tören

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

sayfa 11-12'de



H. Çatalkaya

51 yıllık uzmanlık

sayfa 12'de

Anadolu'nun Sesi

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

sayfa 13'de

Çabalar Faaliyetler

sayfa 17-18'de

ASIAD'ın Kıbrıs Çıkarması

sayfa 19-20'de

Toplantılar Etkinlikler

sayfa 23-24'de

Negazin

sayfa 25-26'da

Kayakatür

sayfa 27'de



Gülgün Ergin

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

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

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

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

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

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

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

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



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

Sevgili Acentelerimiz,

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

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

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

Sevgili Acentelerimiz,

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

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

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

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

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

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

Değerli Acentelerimiz,

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

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

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

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

George D. Sartorel
Genel Müdür
Koç Allianz