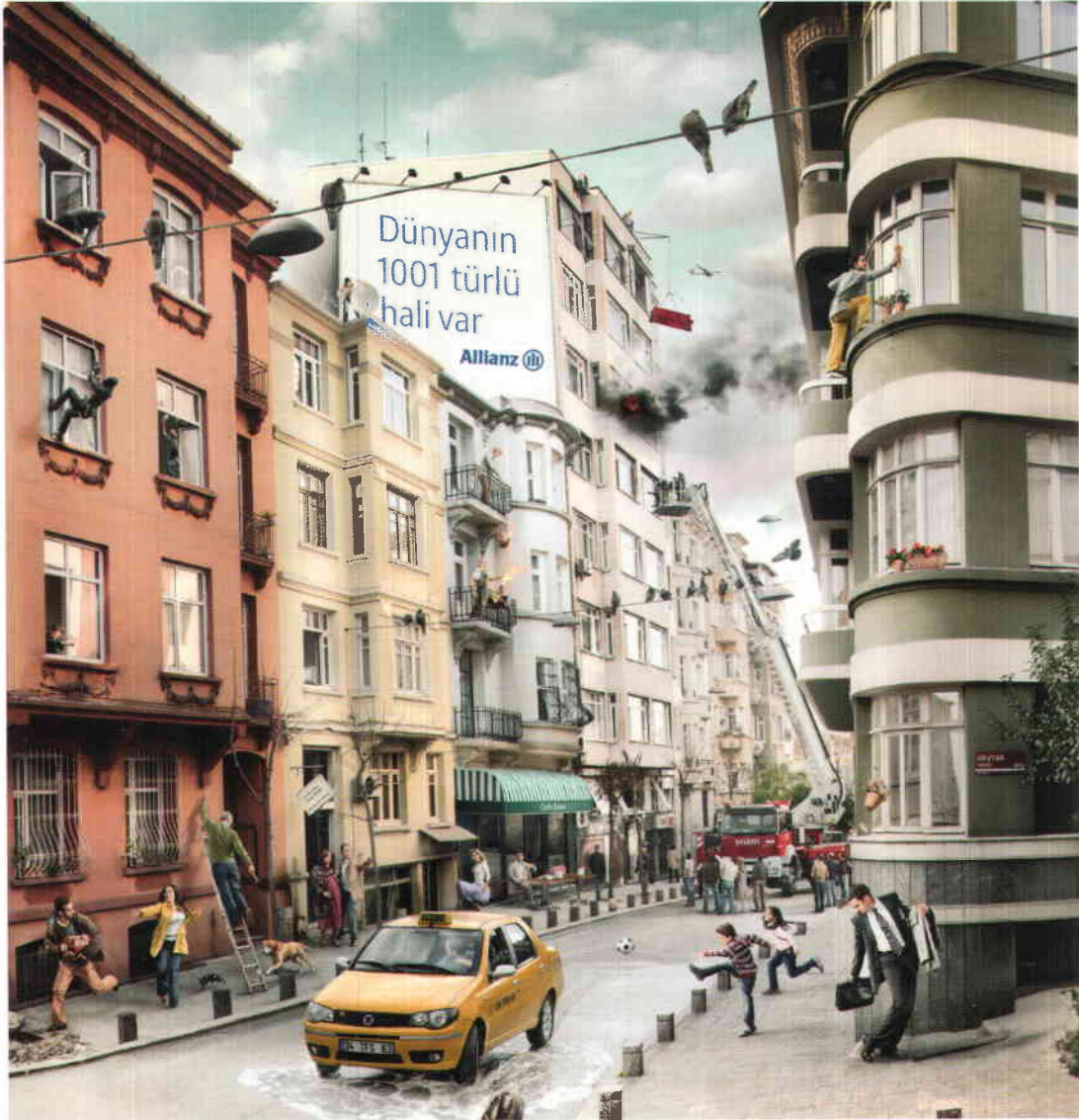


ACENTEM

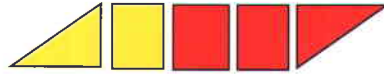
B Ü L T E N 2 0 0 9



ASIAD



Acentem Sigorta Aracıları Derneği



CARGLASS®

OTO CAM DEĞİŞİMİNDE VE TAMİRİNDE DÜNYA' DA 1 NUMARA



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

▲■■■ Carglass Montajlarda OEM Standartlarında Camları Kullanmaktadır.

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



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

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

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



ASIAD



Acentem Sigorta Aracıları Derneği

ÜYE BAŞVURU FORMU

ACENTELİK ADI: _____

ÜNVAN/KONUM : _____

PARTAJ :

ELEMENTER

HAYAT

KURULUŞ TARİHİ: _____

ADRES : _____

TELEFONLAR : İŞ _____ EV _____

FAKS _____ CEP _____

E-MAIL : _____

DOĞUM YERİ/TARİHİ: _____

MEDENİ DURUMU: _____

EĞİTİM DURUMU: _____

E V A D R E S İ : _____

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

ADI SOYADI

İMZA

TARİH

Üye Kayıt No

Tarih

Dernek Yetkilisi

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

Başvuru için gerekli belgeler:

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

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

ASİAD Koç Allianz acentelerinin, kendi emekleriyle yarattıkları onurlarıdır."

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

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

ASİAD; düşüncelerimizi, mesleki becerilerimizi bir araya getirip toplayabileceğimiz, paylaşabileceğimiz

ve çoğaltabileceğimiz bir bal peteği. Kendi başımıza kaldığımızda düşüncelerimizi kendi olanaklarımız sınırlarken, ASİAD'ın varlığıyla bu sınırları aşıyor ve yeni ufuklara yöneliyoruz.

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

Sen de var mısın? Gücünü katar mısın?



Mobil Hizmet:

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



Memnuniyet Garantili Ön Cam Tamiri :

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



CARGLASS TÜRKİYE BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

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



OTOCAM LTD. ŞTİ. ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETİ

Allianz

Ücretsiz Otocam Yardım Hattı

0800 211 00 14

www.carglass.com

Ben ASIAD'ı, ASIAD'lıları seviyorum.

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

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

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

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



Gülgün Ergin
ASIAD Başkanı

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

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

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

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

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

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

Yazımı, bir öykü ile tamamlamak istiyorum:

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

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

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

"Tamaaam!" demişler.

Padişah da gelip makamına kurulmuş.

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

Kalabalıktan hiç ses çıkmamış.

Koca meydana ölüm sessizliği çökmüş, sinek uça duyulacak.

Çünkü meydandaki herkes o kurnaz atamız gibi düşünmüş.

Nasıl olsa başkaları bağırır diye herkes meydana birbirine bırakmış.

Sevgi ve saygılarımla.

Dünyanın

1001 türlü hali var,

Allianz olarak biz

1002'nciye de

hazırız.



George D. Sartorel

Değerli acentelerimiz,

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

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

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