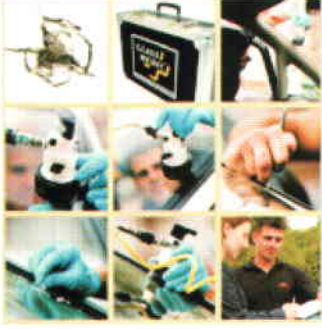


# ACENTEM

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 Kırmaz - Feridun Güçlü - Sibel Bayrak - Burhanettin Aşçıoğlu - Erhan Özkıp - Lutfiye Ercan - Ragıp Yazgan - Hatice Ulaşan - Ayşen Yazıcı - Sevdâ 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 - Sevdâ 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.

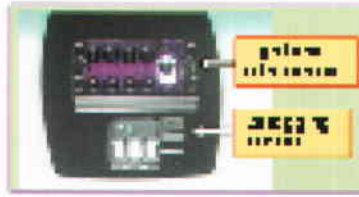
Asiad: Peki ya Türkiye ?

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 ağzına 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 kaynaşıyor, 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