

# maksimum

MAKSİMUM BİZ ANADOLU SİGORTA'NIN İÇ YAYIN ORGANIDIR.

**ANADOLU  
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

# biz

Sayı: 18

Yeni  
reklam  
filmimiz  
yayında...





### Acentenizin tarihçesinden bahseder misiniz?

Acenteliğimizin tarihçesi dendiğinde, aslında üç nesildir gelen bir kültürün özeti demek doğru olur.

Annem yüksek ticarete okurken, bankacılık ve sigortacılık derslerini alır ve bu derslerde başarılı olması nedeniyle hocasının önerisiyle Milli Reasürans Şirketi'nden burs alarak, iki yıl bu kurum bünyesinde staj yapmıştır.

Sonrasında da 1950'li yılların ilk yarısında Union Sigorta'da başlayan iş hayatı daha sonra ticaret liselerinde ticaret ve sigorta aritmetiği konusunda öğretmenlik yaparak devam etmiştir. Annemden aldığım bu kültür mirası, bu mesleği sevmeme, benimsememe ve bugünlere gelmeme neden olmuştur.

1982 yılının Şubat'ında, Anadolu Sigorta'nın Rıhtım

Caddesi No: 57 adresinde faaliyet gösterdiği o tarihi binada, sigortacılık konusunda genel bir eğitimden sonra, özel olarak da Necmettin Dolaşıkoglu'ndan kaza branşında, Namık Ketenci'den ve Erol Yılmaz'dan da yangın branşında dersler alarak sektöre Anadolu Sigorta ile merhaba dedim.

Bakıldığında o günlerden bu yana neredeyse 30 sene geçmiş, gerçekten dile kolay geliyor.

Kalamozaların, masa büyüklüğünde rejistro defterlerinin kayıtlarımızı tutmada yardımcı olduğu, elle ileri geri hareket ettirerek ve çevrilerek çarpma ve bölme işlemlerinin yapıldığı hesap makinaları ile hesap ettiğimiz, dört nüshalı polişelerin aralarına karbon kâğıdı koyarak daktilo edildiği süreci yaşayan bir acenteyim.

O tarihlerde kardeş kuruluş olan Ankara Sigorta'nın da



çok kısa bir süre acenteliğini yaptım. Ancak o günlerden beri sadece Anadolu Sigorta'nın acenteliğini yapmaktayım.

1991 yılında MAT Sigorta Acenteliği ismiyle faaliyet gösteren şirketimizin ismini değiştirerek Tunga Sigorta Acenteliği olarak bugünlere kadar başarı ve istikrarlı bir şekilde getirdik. Sektör tarihinde yerimizi aldık.

Bu yıllarda "Acente Destek" adıyla anılan bir bilgisayar programı kullanıyor, bilgileri disket ile şirkete gönderiyorduk. Ancak 1993 yılına gelindiğinde program maalesef sürekli gelen değişiklikler nedeniyle yama üstüne yama ile çalışmakta, daha doğrusu çalışmamaktaydı.

Bu konuda dönemin Genel Müdürü Ahmet Yavuz'a bir sayfalık talep yazısı ile başvurudum. Kendisi benim ile görüşmek istedi. O gün, kendisine bir acente olarak çalışmamızdaki zorlukları ve aksaklıkları, buna bağlı olarak da isteklerimi iletim. Rejistro defterlerinin ve ona bağlı tutulması gereken tüm kayıtların çok zor tutulduğunu acente destek programımızın artık bize tam olarak cevap vermediğini tüm açıklığıyla dile getirdim. Hemen telefon ile o dönemin Bilgi İşlem Müdürü Sayın Gürkan Şenol'u makamına çağırarak benim kendisine ilettiğim isteklerimi tekrar Gürkan Bey'e de söylememi istedi. Gürkan Bey'e o gün talimat vererek bilgisayar sistemimizin yenilenmesi On Line-Real Time ortamında AS 400 ile çalışmaya başlanması için ne gerekiyorsa yapılması talimatını verdi.

1995 yılında, Türkiye'de sigorta sektöründe On Line-

Real Time ortamda bir acentede kesilen ilk poliçeyi Tunga Sigorta olarak tanzim ettik. Bu tarihi poliçeyi Sayın Ahmet Yavuz ile birlikte imzalayarak böylece sektörün ve Anadolu Sigorta'nın tarihinde yerimizi aldık.

Bugün tüm branşlarda faaliyet gösteren acenteliğimiz, 320320 acente koduyla, Anadolu Sigorta'nın her yeniliği denediği, ilk uygulamasını yaptığı bir pilot acentedir.



Mehmet Lütfi Tunga  
Tunga Sigorta  
İstanbul Acentesi

Tunga Sigorta, çağdaş ve yenilikçi anlayışı ile 1999 yılında web sitesini oluşturarak bu konuda da birçok acente meslektaşımıza örnek olmuştur. Bugün mühendis kimliğine sahip oğlum Fatih Tunga ile birlikte, yeni bir yapılanma ve yeni bir anlayış ile acenteliğimizi üçüncü nesil olarak sektöre hazırlamaktayız.

**Müşteri portföyünüzü değerlendirir misiniz? Müşteri seçiminde ve müşterilere verilen hizmetlerde nelere dikkat ediyorsunuz?**

Müşteri portföyümüze bakıldığında ticari riziko içeren her sektörden irili ufaklı işletmeler olduğu gibi bireysel müşterilerimiz de ağırlıklıdır. Ticari risklere karşı uzman kadromuz ile yaptığımız riziko teftişleri ile müşterilere gereken, ihtiyaç duyulan teminatlar verilmesi, en büyük çalışma prensibimizdir.

Kişilere birey olarak verilmesi gereken en önemli değeri verir ve kendisinin bizim için çok önemli olduğunu ona her zaman hissettiririz. Tunga Sigorta çalışanları olarak bu bizim en önemli önceliğimiz, olmazsa olmazımızdır.

Her müşterimiz, bize duyduğu memnuniyet nedeniyle





bir dostunu veya bir yakını acenteliğimize tavsiye ederek getirir veya gelmesini sağlar, bu da bize her yeni gelen müşterimizin, sektörde potansiyel tanıtıcımız olmasına sebep olur. Böylelikle eski yeni, büyük küçük müşteri ayrımı yapmaksızın her müşterimize eşit ve en mükemmel hizmeti vermek ilkemiz olmuştur.

Genellikle, müşterilerin acenteliğimize gelerek poliçelerini almaları veya varsa borçlarını yatırmaları acenteliğimiz ofisinde gerçekleşmektedir. Bu da her müşterimiz ile ofisimizde daha detaylı görüşme, her türlü ihtiyacını dinleme, analiz etme ve talebini anında cevaplama imkânı sağlamaktadır.

### **Ağırlıklı hangi branşlarda çalışıyorsunuz? Sektörün bugünkü durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Ağırlıklı olarak işyeri, yangın, konut, nakliyat, sorumluluk, kaza ve oto sigortaları ile muhtelif hayat ve bireysel emeklilik branşlarında da çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

Sektörümüzün bugün maalesef çok yavaş bir hızla büyüdüğünü görmekteyiz. Ülkemizde faaliyet göstermek isteyen yabancı sigorta şirketleri, bazı yerli şirketlerle ortaklık yapması veya onları satın almasıyla bir anda sanki yabancı şirketlerden oluşan bir sektör oluverdik. Önceleri bu yabancı sigorta şirketlerinin sektörümüze girmelerini hoşnutlukla karşılayarak bazı kriterlerin de peşi sıra geleceğini umduk.

Maalesef, onlar da eski alışkanlıkları devam ettirerek, bugünkü piyasa şartlarına ayak uydurdular. Bugün baktığımda sektörümüzün koşmadığını, yürümeye çalıştığını ve hatta halen emekleme sürecinde olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Hala mevcut portföy ve buna bağlı olarak tanzim edilmiş poliçeler, şirketler ve acenteleri arasında sürekli yer değiştirmektedir.

Aslında yeni işleri sektöre katmak anlamında bazı cılız çalışmalar yapılsa da, bu durum pek benimsenmemekte, sürekli mevcut işlerin fiyatlarının altına girme anlayışı ile günler geçirilerek bu kısır politikalar ile sektörümüz yeterince gelişmemektedir.

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile sektör büyük ölçüde disipline edilmiş olsa da sektörün düşünce yapısının, anlayışının değişmesi gerektiğine inanmaktayım.

Yeni geliştirilen branşlara ağırlık veren, birbirinin işini kapmak veya fiyatlarının altına girmeyi hedefleyen satış ve pazarlama yerine yeni sahalarda yeni müşteriler yaratmayı arzulamaktayım.

### **Hedefleriniz nelerdir?**

Acenteliğimiz, eğitimli kadromuz sayesinde yeni iş alanlarına açılmak ve o riskleri teminat altına almak, yani sektöre yeni işler, yeni ürünler katmak diğer hedeflerimiz arasındadır.

Son olarak da, bugün hala, bunları yazıyor ve konuşuyorsak, gerçekten bu sektörün önünün çok açık olduğunu, hala çok bakir yerlerin, bol miktarda yapılacak yeni işlerin olduğunu söyleyebilirim.