

Anasayfa Hakkımızda Haberler Makale 1 Konu 1 Konuk Künye Firmalar İletişim Köşe Yazarları



Mozlar Çelik Halat,
Türkiye'nin Konya'daki
Yeni Yüzü



HİDROKON

SÜRMENELİ VİNÇ



**TÜRKİYE'NİN YÜKSELEN
GÜCÜ**

KARDEŞLER



AKYÜZLÜ

DÖYME SANAYİ

HMF %100 size özel

ATLET

JUNGHEINRICH

ELFATEK
ELEKTRONİK

VİNÇ KUMANDALARI | TUR SWITCH | SİREN

www.elfatek.com.tr

ELFATEK
HAYAL EDER, TASARLAR, ÜRETİR

32 ÇEŞİT VİNÇ UZAKTAN KUMANDASI
SİRENLER - TUR SWITCH



Sigortada Devrim: Evrim Sigorta



İçinde bulunulan yeni şartlara uyum sağlamak, bir sigorta şirketi için gelişimin en önemli anahtarı olsa gerek. Tam da bu noktada Evrim Sigorta, 1985 yılında sigortacılık sektörüne adım atarak, değişime ve gelişime açık kadrosuyla, sigorta sektörüne birçok yenilik katmış ve duayen olmayı başarmış bir sigorta acentesi. Günümüz gelişen sigortacılık sektörünün bir adım önünde olmayı hedeflemiş olan Evrim Sigorta, içinde bulunduğu hizmet sektörüne doğru bilgiyle, hizmeti ve kaliteyi yaymayı sosyal sorumluluk edinmiş bir firma. Evrim Sigorta'nın kurucusu ve yönetim Kurulu Başkanı İsmail Hakkı Çelebi'nin hayat hikâyesi de tıpkı firması gibi bir başarı öyküsü.

Gazetemize özel bir röportaj veren Çelebi 23 Temmuz 1958 yılında İstanbul'da doğdu.

Çelebi, eğitimini tamamladıktan sonra kısa bir süre ticaretle uğraştı. Daha sonra sigortacılık sektörüne merak salan Çelebi, sigortacılığa başlamadan önce iki yıl hukuk bürosunda çalışarak oldukça önemli bir deneyim kazandı. İsmail Hakkı Çelebi, sigortacılığı alaylı olarak öğrendikten sonra 1985 yılında sigorta sektörüne adım atarak, Evrim Sigortacılık ile özellikle nakliyat ve mühendislik sigortalarında sektöre birçok yenilik kazandırdı.

Evrım Sigortacılık Hizmetleri'nin kuruluş tarihçesi ve amacı hakkında, Taşıma ve Kaldırma Üniteleri Gazetesi okuyucularını bilgilendirir misiniz?

Evrım Sigortacılık Hizmetleri 1985 yılından bu yana sigortalarına hizmet veriyor. Evrim Sigortacılık, sigortalarının sigorta ihtiyaçlarını, risklerini doğru tespit edip bu yönde

çözümler üretmeyi ilke edinmiştir. Zaten bize bakıldığında her şeyde doğru teminat almaya çalıştığımız fark edilecektir. Dolayısıyla, hem sigorta şirketleri, hem de müşteriler bu açıdan bizi pek beğenmiyor. Müşteriye gittiğiniz zaman hayal gücünüzün geniş olması lazım. Müşteri size, sadece "Benim kaskomu yap" diyor. Bu zaten iş alanımızda yaşanan rutin bir gelişme. Ama işyerine gittiğiniz zaman, ne tehlikeler olduğunu daha kapıda anlamalı ve bunu müşteriye anlatmalısınız.

Evrım Sigortacılık Hizmetleri olarak sanırım Türkiye'de nakliyat sigortaları konusunda bir çığır açtınız

1990 yılından itibaren nakliyat sigortaları poliçesi kesen Evrim Sigortacılık Hizmetleri, bu geçen zamanda nakliyat sektöründeki firmalara, sigortacılık konusunda danışmanlık hizmeti veriyor. Evrim Sigortacılık Hizmetleri özellikle Nakliyat sigortaları konusunda Türkiye'nin uzmanlaşmış tek sigorta aracıdır. Bu konuda sigorta şirketlerinden alınmış sayısız ödülllerimiz bulunuyor.

Bunun dışında, Evrim Sigorta'nın fark yaratan özelliklerinden bahsedebilir misiniz?

Bizim tercih edilişimizin en önemli nedenlerinden biri; bizim bilgi aktarmaya ve aynı zamanda müşterilerimizi tüm yeniliklerden haberdar etmeye çalışmamız. Hasar tespitimiz çok kuvvetli. Yönetim kadrosu, hasar kadrosu, tahsilât kadrosu, muhasebe kadrosu, iç denetim kadrosu, müşteri temsilcisi kadrosu vs. Bunların hepsi bünyemizde oluşan birimler. Aynı birimler olduğu zaman müşterilere daha iyi hizmet veriyorsunuz. Müşterilere ödediğimiz hasarlar, benim haberim olmadan ödeniyor. Doğrusu da budur. Ben aksilik olduğunda devreye giriyorum. Bu bir ekip çalışmasıdır. Biz 25 yıldır bunu yapıyoruz.

Bir başarı öyküsü

Arama

Site İçi Arama

PDF İndir

Reklam

Faydalı Linkler

Abonelik Formu

Reklam Verenler

Kobiden Life

Fuar Takvimi

Özel Haber

Sarı Sayfalar

Depolama ve Raf Sist.
Kiralama ve Leasing
Asansör
Sanayi Şehirleri
İş Makineleri
Taşıma Sist Ekipman.
Fuarlar Dosyası

Bu işe 1985 yılında Karaköy'de tek başıma başladım. O zamanlar ben Biga'da inşaatta çalışıyordum. Arkadaşlar çağırıp, sen de katıl aramıza dediler. Onların bir şirketleri vardı, o şirkete ortak oldum. O zamanlar büyüklerimiz dediler ki; "Bu iş hukuk işi, sen bu işi yapmadan önce git bir hukuk bürosunda çalış". Ben de, bir hukuk bürosunda çalıştım. Böyle böyle geliştirdim. Bunun nemalarını da çok aldım. Bir kere mesleğimle ilgili okumayı öğrendim. Daha sonra Anadolu Sigorta'da, mühendislik projeleri alanında elektronik cihazlar poliçesiyle ilgili çok büyük bir çalışma yaptık. On binlerce poliçe yaptım o zaman. Türkiye'de bu zamanda bile yapılamıyor o kadar poliçe. Orada çok şeyler öğrendim. Duayenimiz rahmetli Hasan Serdar Bey ile her gün işten sonra, onun evinde, sabaha kadar projelerde çalışıyordum. Ondan önce de uluslar arası nakliyecilerle içli dışlı olmak için bir firmayla evlilik yaptım. O firmada, bir depoda forklift nasıl çalışır? Eleman nasıl çalışır? Depolama nasıl olur? Bunları öğrendim. Tüm bunları sigorta şirketine aktardım. İşte o zaman poliçeler gelmeye başladı.2002 yılında Kazasker'e geldik. Bir yer arıyordum. Sadece sigortacılık üzerine olsun, dizaynı da sigortacılık üzerine olsun diyordum. Buranın iç dizaynı da ona göre yapılmıştır zaten.

'Evrin Sigorta artık markalaştı' diyebilir miyiz?

Tabii ki. Sonuçta o kadar emek verilmiş. Ben vefat ettikten sonra çalışanların bunu götürmesi lazım. Bunun mantığı bu. Bir marka yaratmak istiyoruz ve belli bir noktaya kadar marka olarak geldik sanırım. Özellikle nakliyat sektöründeki deneyimimiz, bizim uluslar arası nakliyecilerle birlikte olmamızı sağladı. Uluslar arası nakliyeciler derken sadece onunla bitmiyor. Onların da yüzlerce işleri var. Mesela seyahat sağlık projesi var. Seyahat sağlık projesinde bizim yaptığımız mantık bir devrimdir bence.

Seyahat sağlık projesini biraz açar mısınız?

Yurtdışına çıkan kişilerin, seyahat-sağlık poliçesinden bahsediyoruz. Bu poliçe, insanların yurtdışında başlarına gelebilecek kazalarla, hastalıklarla ilgili verilen acil bir teminattır. Hastalığın giderilmesi değil, o anda müdahale edilmesini esas alır. Mesela Romanya'da kaza oluyor, hava ambulansı yolluyoruz doktorlarla birlikte, hemen Türkiye'ye getiriyoruz.

"Mal satmak isteyen, arkasında sigortacı olmadan hiçbir karar almamalı"

Vinç, iş ve hizmet makineleri konusunda Türkiye'de sigortacılık ne durumda? Firmalar bu konuda yeteri kadar bilinçli mi?

Bunlara biz Mühendislik sigortaları demektediriz. Bahsedilen mühendislik sigortaları montaj ve makina kırılması gibi sigortaları içeriyor. Bu noktada ise olaya sadece montaj sigortası veya makine kırılma sigortası olarak bakılmamalı. Sigorta konusuna, hem imalatçı, hem de müşteri tarafından (yani imal edileni alan firmalar, fabrikalar.) bakılmalı. İmalatçı üretimini, projelerini, depolama süreçlerini sigortalamalı bence. Ayrıca sorumluluk poliçeleri çok önemli. Örneğin; Vinç Operatörleri için 'sorumluluk sigortası', şirketleri içinse 'mesleki sorumluluk sigortası' gibi. Yani:

Mühendislik sigortalarına;

- 1) Üretici
- 2) Sektörde çalışan firmalar olarak bakmak şarttır.

Üretici, vinci üretirken yine onu üreten makineleri kullanıyor. Ama imalat aşamasında olaya sadece bu açıdan bakmaması lazım. İmalatçı proje olarak düşünmeli. Bir fabrika projesini bizlere getirir bizler de A' dan Z' ye poliçesini sunarız. Mal satmak isteyen arkasında sigortacı olmadan hiçbir karar almamalı, imalat yapmamalı. Sonuçta imalatçılar da birden batabiliyor.

Makine kırılması sigortaları az bilinen bir sigorta. Bu bir sektör olsa bile işin ucunda bir maliyet var tabii. Ama dediğim gibi az biliniyor. Aslında olaya sadece makine kırılması sigortası olarak bakılmamalı. Bir kere bu sektördeki kişiler, gruplar, yangının dışında makine kırılmasını özel istiyorlar. Ama o özelin dışında komple bir sigorta tipi var. Kaldırma üniteleri, taşıma gibi hizmet sektörlerinde, poliçenin ana branş adı mühendislik sigortalarıdır. Mühendislik sigortaları adı altında açılımlar vardır. Bunlar; üreticiler, sattıkları malın sahibi olan fabrika sahipleri, tüketiciler, kobiler vb. İmalatçılar farklı, alanlar farklı. Bir kere sadece burada makine kırılması değil üretim sigortaları var. Çünkü imalatçının imal ettiği NTA'nın sigortası tüketicisiyle aynı. İşte o makinede işçinin kusurundan dolayı oluşacak zararlar teminatta.

O zaman, imalata nasıl bakılmalı?

Proje sigortaları olarak düşünün. Bir fabrika projesini bana getirir. Ben onlara 'A'dan 'Z'ye poliçesini sunarım. Riskini kendi değerlendirir, bu olasılık ben de azdır çoktur; alır almaz, o ayrı konu.

Üretici sektörde mal satmak istiyorsa (Buna bütün sektörler de dâhil), arkasında sigortacı olmadan hiçbir karar almamalı.

'O zaman imalatın en önemli ayrıntılarından biri sigortadır' diyebilir miyiz?

Mesela size şöyle örnekleyeyim; deprem, yangın v.s oldu, zarar gördünüz. Poliçede yazılan kurallar çerçevesinde, bu olumsuzluklardan biri oldu ve fabrika durdu. İmalatçı üç ay boyunca zarar gördü. Bu üç aylık iş kaybını biz ödüyoruz.

Bunlar doğal afetlerden kaynaklanan durumlar. Durum, diğer konularda nasıl?

'Kredi sigortası' dediğimiz bir 'Alacak sigortası' var. Alacak sigortası nedir? İmalatçı çalıştığı müşteriden parasını alamazsa, bu parayı biz ödüyoruz. Burada belli kıstaslar var tabii ki.

"Sektörümüzün bilinçlenmesi ve bilinçlendirmesi lazım"

Bu sektörde, özellikle taşıma kaldırma üniteleri sektöründe olan imalatçı firmaların, bu sigortaları yaptırmaları çok avantajlı. Bu konudaki bilinç düzeyinden bahsedelim.

Sadece sizin sektörünüz olarak bakmayacağım, genelleme yapacağım. Bakış açıları öncelikle kaskodan başlıyor. Onun dışında bu tür poliçelere çok sıcak bakılmıyor. Maliyet açısından böyle düşünülüyor tabii. Bu konuda sektörümüzün imalatçıyı bilinçlendirmesi lazım. Şimdi bireysel emeklilik sigortaları var. Bu çok da güzel bir fon. Ayrıca bu fonun denetimi de çok iyi. Onun bile satışı bankalardan zoraki yapılıyor. İnsanlar kriz dönemleri bitince bu fonu hemen iptal ediyor. Tabii ki bunda ekonomik değerler de söz konusu.

E N





Devletin sigortacılığa bakış açısını değerlendirir misiniz? Sanayi Bakanlığı bunu bir şart olarak koyamaz mı? Özellikle iş makineleri çok önemli, iş ve işçi güvenliği söz konusu sonuçta.

Şimdi yavaş yavaş bu konular geliyor. Tüp gaz poliçeleri zorunlu hale geldi, benzin istasyonları ile ilgili üçüncü şahıs poliçeleri geliyor. Ama bu iyileşme süreci sektöre bu şekilde yansımaz. Yani zorunluluk getiremezsiniz. Zorunlu yaptıracağınız poliçeler çoğunlukla üçüncü şahıslara vereceğiniz zararlar. Kendi malınızı sigortalayabilirsiniz. O sizin lüksünüz. Ama üçüncü şahıslara vereceğiniz zararlar sizin mal varlığınızı da götüreceği için burada bir zorunluluk olabilir. Örneklersem; arabamı çalışan elemanıma verdim ve eleman kaza yaptı. O kazanın sonuçları yüksek boyutlara varabilir. Orada o poliçeyi yaptırmazsam ben zor duruma düşerim. Yani siz evinizin konut poliçesini yaptırmıyorsanız, o sizin lüksünüz. Ama evinizde üçüncü şahıslara zarar verecek şekilde yangın çıkması, su basması gibi durumlar için mutlaka bu sigortayı yaptırmalısınız. Evinizde çıkabilecek bir yangın size 20 milyar zarar verebilir. Ama itfaiyenin sığıdığı su bu zararın onlarca misli fazlasına tekabül edebilir.

“Sigorta poliçesi, sektörün var olabilmesi için şart”

Sigorta poliçesi var olacak ki sektör var olsun. Örneğin, sağlık poliçesi çıktı, özel hastaneler doldu. Türkiye’de hukuksal koruma poliçesi olacak ki insan haklarından tutun birçok şey gelişsin. Hukuksal koruma poliçesi nasıl olur? Kişinin üçüncü şahıslara açtığı davanın avukat ve dava masrafını öder, kaybettiği davanın masrafını değil. İşte o poliçe danışmanlık yapar.

“Senaryoyu yazın, poliçenizi verelim”

Şimdi sizin taşıma ve kaldırma sektörünüze bakalım. Bu sektörde bazı yaptırımlar olacak ki bu sektördeki doğru iş yapabilsin. Biz poliçelerimizi denetliyoruz. Her vinççiye de poliçe yapmıyoruz. Diyelim, vinç bir yükü aldı, kaldırdı ve bağı koptu ve bir hasar meydana geldi. Şimdi vincin bu bağı eskirse, değiştirilmediyse, biz bu hasarı ödemeyiz. Ben biraz daha iddialı konuşayım. Biz müşterilerimize şunu söylüyoruz: “Senaryoyu yazın, poliçenizi verelim”. Özellikle yurtiçi taşımalarla ilgili çok teklif geliyor. Biz bu tekliflere belli fiyatlar biçiyoruz. O fiyat yüksekse veya teminat vermezsek, firmalar ihaleye kendi mal varlığıyla giriyor. Hasar olursa kendi mal varlığını ortaya koyacak. Yani sigorta poliçesi yoksa ve hasarlı bir durum olursa, bu hasarı kendi mal varlığından ödeyecek. Bu bir teminat işidir nihayetinde.

Bakın bizim ayrıcalıklarımızda biri de şu; uluslar arası nakliyeciler firmalara artık ekspertiz yolluyoruz. Araçlarının değerlendirmesini yapıyoruz. Sonra geliyoruz risk değerlendirmesini yapıyoruz. Şoförlerin risk değerlendirmesi de çok önemli. Buna imalatçılarda çalışan elemanların risk değerlendirmesi de diyebiliriz. Biz artık şoförler ne hasar yapmış bunun tüm verilerini yavaş yavaş çıkarmaya başladık. Bunun için özel programlar yazdık.

2011'deki hedefleriniz neler?

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'yle ilgili eylül ayında 2-3 proje başlatacağız. Bu yılın sonuna doğru birkaç şirketten daha acentelik alacağız. Bunun dışında hedefimiz, ciromuzu ve kârlılığımızı arttırmak. Ama bunu yaparken de kontrollü olmak gerek. Her işe giremiyoruz çünkü. Şimdiki ekonomik durumdan korkuyoruz. O yüzden çalışan arkadaşlarımıza “Hep frene basın” diyorum.

Mühendislik Sigortalarındaki önlemlerinizi nasıl olacak?

Mühendislik Sigortalarında imalatçı kısmın alacağı poliçeler çok farklı. Mühendislik Sigortalarını, sadece imalatçı kısmın alacağı sigorta olarak değil de genel olarak düşünüyorum. Somutlarsam; ben imalatçı olarak bir makineyi veya vinci müşteriye sattım. Bu makinalarda bir imalat hatası olursa ve üçüncü şahsa veya sattığım kişiye zarar verirse, bu tespit edildiğinde bana yani imalatçıya dönülmeyecek mi? İmalatçının sorumluluğu olmayacak mı? O zaman imalatçı zorunlu poliçesi olacak. Bakın hep üçüncü şahıslardan gidiyoruz. Üçüncü şahıslar meselesi çok önemli.

Butik sigortanın önemi

Günümüzde sigorta müşterinin özel durumuna göre butik sigorta yapılmaktadır. Kısaca kapıdan kapıya diyebiliriz. Böylelikle sigortalı / tüketici risklerini “A” dan “Z” ye güvence altına alabilir. Butik sigortadan kastım ihtiyaca göre sigortadır. Bir kurumun/ kimliğin ihtiyacının, taşıdığı riske göre özel olarak hazırlanan poliçelerdir, butik sigortalar. Evrim Sigorta Hizmetleri tarafından hazırlanan “UND Seyahat Sağlık Poliçesi” bir butik sigortadır örneğidir. Bu poliçe, sadece Uluslar arası Nakliyeciler Derneği sürücülerine özel olarak hazırlanan poliçedir ve UND sürücülerinin görev başındayken taşıdığı riskleri tek tek güvence altına alır. Doğru risklere doğru bir poliçe oluşturulduğu için butik sigortalar ile hem tüketici hem sigortalayan kazanır. Sigorta yapanın da doğru riskleri tüketiciye verebilmesi adına “iş görmesi ve öğrenmesi” gerekir.

