

Aydın: Lojistikte en iyi hizmet veren aracı olmak istiyoruz

OLKEMİZDE sigorta ürünlerinin tüketilerek tüketiminde kullanılan en yaygın dağıtım kanalı acenteler olmaktadır. 2009 Temmuz sonu verilerine göre yazılan primlerin yüzde 73,82'sini acenteler kanalı üretiyor. Doğruysa ile sigorta bilincinin ve potansiyelinin yavaşlarken, acentenin önemi yavaşlarken, Evrim Sigorta da 1985 yılından beri "tam zamanlı sigorta ile hizmet veriyor."

Evrim Sigorta Genel Müdürü İbrahim Aydın, "Nakliyat ve lojistik sektöründe en iyi hizmet veren aracı olmak istiyoruz ve çalışmamız da bu yönde" diyor.

"Biz sadece sigorta poliçesi satışına azençik yapmıyoruz. Müşteri ister poliçe satın almasını istiyorsa, ister olmasın tüm sigorta ihtiyacını yönetici danışmanlık hizmetini veriyoruz" şeklinde konuşan Evrim Sigorta Genel Müdürü İbrahim Aydın, SENSİT'E nin sorularına şöyle yanıtladı:

Acentemizde bilgi verir misiniz?

Evrim Sigorta 1985 yılında sigortacılık sektörüne adım atarak, değişime ve gelişime açık kadrosu ile sigorta sektörüne birçok yenilik katmıştır. Evrim Sigorta günümüz gelişen sigortacılık sektörünün bir adımı olarak önemli hedeflerini, içinde bulunan diğer hizmet sektörüne doğru bilgi ile hizmet ve kaliteyi yaygınlaştırmayı sorumluluk edinmiş bir sigorta acentesidir.

Müşteri portföyünüz hakkında bilgi verir misiniz?

"Kredi kartı bilgilerinizi sorduk vermedik, testten başarılı çıktık"

Sektörümüzde online satışların payı günden güne büyümekte. Bu satışlardan birinde (Sigortalıların isimleri Ahmet Bey ile kredi kartı verseydim) Ahmet Bey ile kredi kartı ile ödemesi alınırken sonra kredi kartı bir satış sonrasında farklı bir acenteye bürünerek kredi kartı bilgileri kartının yanında olmadığı beyan ederek bizden talep etti. Konuyla ilgili müşteri temsilcimiz kendisine gizlilik ve güvenliği ile ilgili deneyecekti.



gini sektöre yaygın bir acenteye olmaktadır.

Sigorta araçlarını markalasın mı?

Ayrıca bu dönem sigorta araçlarının üzerindeki markalasın ile ilgili ciddi bir baskı var. Fakat bu baskı araçların kelimeleri ile ilgili değil, hali hazırda çalışsın oldukları şirketlerin markalasınla destek vermek. Bu olumsuz tamamlanması sonrasında araçlar da kendi içlerinde bir markalaşma sürecine mülhak surette girecek. Günümüzde bu alanda araçlar markalasın, daha ziyade uzmanlaşma yoluna girdiler. Belli bir sektöre yoğunlaşsın, o sektörün sigorta ihtiyacını her türlü bütünü ihtiyacı olan kişi için ve hizmetlerini bu doğrultuda şekillendirmiş ve o sektörde uzmanlaşmış (bunun sonrası doğru olarak markalaşmaya gidiyor) araçların sayısı oldukça fazla.

Sigorta potansiyelinin artmasına yönelik acentelerin istediği mısın nedir?

Evrim Sigorta olarak bizim misyonumuz, güvenilirliğin ortakları ile sinerji yaratmak, yenilikçi projeleri geleceğin teknolojisine yatırımlar yapmak, müşteri odaklı ve şeffaflık müşterinin yanında herkeste eden, güvenilir sigortacı kimliği baskın.

esası gerçek kişilikte bu bilgilerin paylaşılmasını mümkün olmadığını ileri sürdük. Sorusuna Ahmet Bey arayarak bilgileri paylaşmadığımız için bize teşekkür etti. Meğer testte tabii memnun etti tabii, sektörümüzde olan güven bugün çok daha iyi durumda. Biz ve bizim gibi birçok değerli mediateklerimiz bu yolda olduğu sürece bu güveni koruyarak bir kartopuna dönüştürecektir.

Sigortalılardan beklentiler nelerdir?

Bilindiği gibi sigortalılar, bilindiği müşteriler diyecek topu müşterilerle olmak çok yanlış olur. Önce kendilerini bilmelidir. Daha önce de söylediğimiz gibi sigorta bilincinin yaygınlaşması en büyük görev biz araçlara düşüyor. Müşteriler sigortanın her alanı hakkında bilgi sahibi olamaz. Doğruysa ile bu müşterilerin bilindiği araçların seçmesi ve bu araçları vasıtasıyla sigorta ihtiyacını karşılamasını bekliyoruz. Ayrıca



İbrahim Aydın

tyaclarına yönelik danışmanlık hizmeti veriyoruz. Müşteriler ilk verdiğimiz tekliften başlamak suretiyle teklif öncesi risk analizinden alınıp, poliçenin sona erişine kadar hasar sonrası hasarın sonuçlandırılmasına kadar bizim isimli devam eder ve müşterinin mağdur olmaması konusunda acenteliğimiz baki son derece hassas ve önemli olduğunun farkında olup, sektörümüzde vitrinimizin hasar ve sonucu olduğunun farkında olarak hizmetimizin bilincindeyiz.

Diğer acentelerden farkınız nedir?

Acenteliğimiz ki ana bölümlerden oluşmaktadır. Birincisi Bireysel Müşteri İkinci Kurumsal müşteriler. Kurumsal tarafta bakıldığında uzmanlaşmış bir sektör var. Uluslararası nakliyat ve lojistik sektörü. Bu alanda ihtiyaç ettiğimiz müşterilerin sayısı oldukça fazla. Fakat eğer ki bu alanda çok fazla müşterimiz olsun demiyoruz. Nakliyat ve lojistik sektöründe en iyi hizmet veren aracı olmak istiyoruz ve çalışmamız da bu yönde. Bir farkımız daha var o da, acenteliğimizin ilk gününden itibaren bir pazarlama departmanımız olmamıştır. En güzel pazarlamamız müşterilerimiz kendileri yapmışlardır. Kurulduğumuzdan bu yana bir aralık vermedik çalışmış müşterilerimizin sayısı oldukça fazla. Kaliteli ve bilinci hizmetin mükafatını biz acenteler olarak genç müşterilerimizden yararlanıyoruz.



Evrim Sigorta

Sigorta şirketlerinden beklentiler nelerdir?

Sigorta pazarı çok hızlı bir değişim içerisinde. Bu dönem bütün sigorta şirketlerinin ürünleri, hizmetleri, fiyatları neredeyse standartlaştı. Bizim beklentimiz acentelerin yanında olan, acentesini eğiten ve acentesine yol gösteren kurumlarda olmaları, ve ağırlıklı olarak sigorta konusunda uzmanlaşmış ve eğitimini bu alanda geliştirmiş kurumlarda olan acentelerle çalışmak.

Sigorta şirketlerinden beklentiler nelerdir?

Sigorta pazarı çok hızlı bir değişim içerisinde. Bu dönem bütün sigorta şirketlerinin ürünleri, hizmetleri, fiyatları neredeyse standartlaştı. Bizim beklentimiz acentelerin yanında olan, acentesini eğiten ve acentesine yol gösteren kurumlarda olmaları, ve ağırlıklı olarak sigorta konusunda uzmanlaşmış ve eğitimini bu alanda geliştirmiş kurumlarda olan acentelerle çalışmak.

Sirket olarak sigortalılarınza ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

Biz sadece sigorta poliçesi satışına azençik yapmıyoruz. Müşteri ister poliçe satın almasını istiyorsa, ister olmasın tüm sigorta ihtiyacını karşılamasını bekliyoruz. Ayrıca

Bunları biliyor musunuz ?

- Otomobilinizin ön camı kırılıyorsa hasarsızlık indirim hakkınız kaybetmediğiniz biliyor musunuz?
- Sigortanızın evinizin aynalarını kaybettinizde sigorta şirketinin ücretsiz çilingir hizmetinden yararlanacağınızı biliyor musunuz?
- Alkolü trafikte kazalarda sigorta poliçenizin geçerli olmadığını biliyor musunuz?
- Poliçenizin doğum teminatını karıştırmaması istiyorsanız bir yıl önceden poliçe satın almanız gerektiğini biliyor musunuz?
- Poliçe satın aldığınızda Bilgilendirme Formunu imzalamak zorunda olduğunuzu biliyor musunuz?
- Kaza yapan kaskolu aracınızın servise çekilmesi potansiyelinde bir araç işleme hakkınız olduğuna biliyor musunuz?

Evrim veya İyemir sigorta ettiren mi neye dikkat etmelisiniz?

- Evrim veya İyemir sigorta ettiren, sigortacılıkta kullanılan "bina sigorta" tarifi evinizin teminatı yerden inşaat halinde olacağı maliyet kaskatileridir. Yapı tipine göre bu maliyetler yaklaşıp uzaklaşarak hesaplanabilir. Bina maliyetini beyan ederken bu hususu göz önünde bulundurmak gerekir.
- Bir tarz sigortalıların, sigorta bedeli çok yüksek olmadığı sürece, ev veya işyerinizde tırtıllı yapılmaz. Sigorta bedeli olarak beyan ettiğiniz rakam kullanılır. Ancak, hasar anında hasar gören malın görülmemesi, cümlen veya benzeri bir diğer sebepten, mülkünü oluşturan işe görevli ekspertiz malı faturası gibi v.b. belge veya meclislerle banyorabilir.

Araba, taksit, kasko, ev, değerli hali gibi özelliği olan varlıklar sigorta teminatına dahi elverişli mi?

● Ancak sigorta bedelleri poliçede ayrı ayrı belirtilmek kaydı ile ve ek sözleşme ile bu teminatla alınabilir.

Sigorta malın maliyetini değiştirdiğinde, yeni poliçesinin durumu ne olur?

● Poliçenin tüm hak ve borçları, yeni sahibine mülki eder. Ancak 15 gün içerisinde sigortacıya durumun bildirilmesi gerekir. Aksi takdirde sigortacının her türlü sorumluluğu olmaz. Yine de sigortacı veya yeni hak sahibi, sigortanın varlığını öğrenmek istersen 8 gün içerisinde poliçenin içini isteyecektir.

