



Sizi tanıyabilirmiyiz? : İsmim Haluk Ekiz. Fatsalıyım. Burada doğup büyüdüm. Haluk Ekiz Sigorta Acenteliği adıyla Fatsa ve Fatsa dışındaki müşterilerimize 11 yıldır hizmet vermekteyiz.

Sigortacılık mesleğiyle ilk tanışmanız nasıl oldu? Önceden otomotiv sektöründe yöneticilik yapıyordum. O dönemler sigorta poliçeleri daktilo ve karbon kağıdıyla tanzim ediliyordu. Sadece trafik sigortası , çok az Kasko yapıyorduk. Araçların sigortalarını düzenlerken bizde bu meslekle tanışmış olduk.

Mesleğinizden bahsedermisiniz? : İnsanların hayatlarına ve sahip oldukları değerlere önem veriyoruz. Onları koruma altına alıyoruz. Başımıza beklenmedik kazalar ve hastalıklar gelebiliyor. Bu durumda ailece huzursuz oluyoruz. Aracımızın karıştığı kazanın etkisi uzun süre geçmiyor. Evimizde çıkan bir yangın neredeyse bütün eşyalarımızı kullanılamaz hale getiriyor.

Tüm bunlar manevi boyutlar. Birde işin parasal yönü var. Kaza yada hastalık , maddi durumumuzu takip etmiyor. Ne zaman geleceği belli değil. Üstelik tedavi masraflarının zenginden fakire doğru bir tarifesi de yok. Hastaneye gitseniz parası az olanla çok olan aynı ödemeyi yapıyor. Kredi çekerek aldığımız aracımız kaza yapıyor. Daha kredi borcu bitmemiş. Kaskomuz yoksa ne yaparız?.

Eve hırsız giriyor. Ya da buzdolabının fişinden bir yangın çıkıyor. Evde değiliz. Geldiğimizde itfaiye yanan son perdeyi söndürüyor. Ne yaparız.? Kim bizi evinde uzun süre misafir eder?.

İşte tüm bu sorulara cevap Sigortadır. Sigorta yaptıracağız. Rahat edeceğiz.

Fatsada sigortacılık nasıl? Fatsada yaklaşık 23 yıldır ticaretin içindeyiz. Bunun son 11 yılını sigorta acenteliği yaparak geçiriyoruz. Önceleri sadece Trafik sigortası biliniyordu. Nadiren Kasko yapılıyordu. Trafik sigortasını yol kontrollerinde polise gösterilmesi gereken zorunlu bir belge olarak algılayanlar vardı. Hatta zaman zaman gelip bize “ İstanbula gideceğim.Araca bir sigorta yapalım da gelince iptal ederiz” diye talepte bulunanlar oluyordu. Ama bu gün geldiğimiz noktaya baktığımızda artık yollarda sigortasız dolaşan araç yok denecek kadar az.

Trafik sigortasından ciddi anlamda tazminat ödemesi yapılıyor.Şu anda insanlar sık sık araç değiştiriyor. Bir kazanın maliyeti hayli fazla olduğundan sigortanın önemi artıyor. Ve Trafik sigortasının dışında Kasko sigortası da bilinir ve yapılır hale geldi.

Son yıllarda inşaat sektörünün gelişimi konut satışlarını da beraberinde getirdi. Bankalarında kredi desteğiyle beraber insanlar konut ve deprem sigortalarıyla tanışıyor.

Hayli konut sigortası müşterimiz var.Evlerde meydana gelen yangın,musluklardan akan suların parkelere verdiği zarardan tutunda rüzgarın devirdiği çanak antene kadar burada sayamayacağımız daha bir sürü riske karşı teminat veriyoruz.Bir olay olmasa bile sigorta kapsamında 24 saat asistans hizmeti veriyoruz. Elektrik ve su tesisatıyla ilgili arızaları hiçbir ücret talep etmeden gece gündüz onarım yaptırıyoruz. Çilingir hizmeti sağlıyoruz.

Fatsada bir konutun sigortası ortalama yıllık olarak 150 ile 250 TL arasında değişiyor.Bu ücretler araçlarımızın kasko sigortalarına ödediğimiz primlerin yanında çok komik kalıyor.

O yüzden tavsiyemiz, Bir ev kolay alınmadığı gibi eşyasını almak ta kolay değil. Evi sigortalı olmayan müşterilerimiz varsa, gelsinler onlara evlerinin ve eşyalarının değerine göre fiyat çalışması yapalım. Belki çok pahalı zannederek kaçınıyorlar ama aylık 15 TL taksitle Konut sigortasının yapıldığını duysalar hemen yaptıracaklarına eminiz.

Fatsa da çok sayıda sigorta acentesi var. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Bildiğiniz gibi bir mesleğin bir yerde çok olması rekabeti de beraberinde getirir.Ama rekabet fiyatta olursa işler karışır. Müşteriye en ucuz sigortayı verip ,primi cebine koyan ve müşteriye yalnız bırakan acenteleri ayırmak lazım. Bence bu yarış fiyatta değil hizmette olmalı.

Bizim telefonlarımız 24 saat hizmettedir.Ofisimizde ki personel arkadaşlar mesleğinde uzman kişilerdir. Biz yoksak işler durmaz. Müşteri sorunları ve beklentileri cevapsız kalmaz. Ben değil biz olarak çalışıyoruz.

Sigortası başka acenteden olup, kaza yapan ve acentesinden memnun olmayıp bizden yardım talep eden insanlar var.Ayırım yapmadan kendi müşterimiz gibi aynı hizmeti veriyoruz.Bunu da kamuoyunda bize duyulan güvenin bir göstergesi olarak görüyor ve ne kadar doğru işler yaptığımızı anlıyoruz.

Kendimiz için yaptıracağımız sigorta yokmu? Çok güzel ve isabetli bir soru sormuş oldunuz.Biz hep yıllarca aracımız için Trafik ve Kasko yaptırmaya alışmışız. Son yıllarda evimizi de sigortalıyoruz.Bunlar güzel gelişmeler.Ama kendimiz ve sevdiklerimiz için sigortalı olmayı ihmal etmişiz. Önceleri Kasko yaparken müşterilere “ Araçta seyahat edenler içinde teminat verelim” dediğimizde gerek duymuyorlardı.Kabul etmiyorlardı.Tipik bir Türk düşüncesi “Bana bir şey olmaz”

Ama bu düşüncenin de olumlu yönde değiştiğini görmekteyiz.Şu anda biz ciddi anlamda Hastalık ve kaza sigortası yapıyoruz. İnsanlara, gerek kendileri gerekse eş yada çocuklarının bir gün bir hastalığa yakalanabileceğini,bir ameliyat geçirebileceğini yada bir kazaya uğrayacağını söylediğimizde çok mantıklı buluyorlar.Böyle bir durumun başlarına gelebileceğini kabul ediyorlar.Kendilerini ve ailelerini sigortalatıyorlar.Ve biz Hastalık ve Sağlık Sigortası poliçelerinde şuan bölge birincisiyiz.Ama çok anlatıyoruz.Yoruluyoruz fakat değişiyor. Bir müşterimiz öldüğünde gözü yaşlı eşine ve henüz ilk okulu bitirmemiş biricik kızına bu tazminatları öderken burukta olsa seviniyoruz. Ameliyat geçiren yada sürpriz bir hastalığa yakalanmış biri tazminatını aldığı anda “İyiki sigorta yaptırmışım,yoksa kimden ödünç para isterdim” diye sevindiğini görmek yaptığınız işin ne kadar kutsal olduğunu gösteriyor bize.

Hastalık Sigortasını biraz anlatırmısınız? Kimse hasta olmak istemez ama maalesef başımıza gelebiliyor. Kalp krizi, kanser, felç, iç organ ameliyatları (Kalp, akciğer, karaciğer, pankreas, böbrek

kemik iliği) başımıza geldiğinde çok küçük primlerle bize destek ödemesi yapılıyor. Zor günlerimiz için bu para çok değerli oluyor inanın.

Mesleğinizi diğer mesleklerden ayıran özellikler nelerdir? İnsanlar satın aldıkları şeyleri görerek kontrol ederek dokunarak alıyorlar. Ama sigorta böyle değil. Onlara ihtiyaçlarını doğru belirleyip, bütçelerine uygun sigorta teminatını vermek gerekir. İşte bunu başarabilen iyi sigortacıdır.

Mesleğinizde olmazsa olmazınız nedir? Kesinlikle dürüstlük, tutarlı yaklaşım, güven veren görünüm ve herkese en içten samimiyet. Bunlar bizde hiç eksik olmaz.

Gençlere sigortacılık mesleğini önerirmisiniz? Tabii ki tavsiye ederiz. Gelecekte bizim mesleğimiz daha önemli ve değerli hale gelecektir.

Son olarak sigorta konusunda tavsiyeleriniz nelerdir? Güzel bir söyleşi oldu. Hepimizin bu bilgilere ihtiyacı var. Benim söylemek istediğim; en önemli değerlerimiz hayatımızdır. Ev yada araba her bütçeye göre temin edilebilir. Ama sağlığımız kaybolduğunda yada etkilendiğinde eski haline getirmek bazen mümkün olamıyor. Mümkün olsa da maliyeti boyumuzu aşıyor. İşte bizi bu durumda kurtaracak olan Hastalık ve Kaza sigortamız.

Son olarak herkese sağlıklı ve sigortalı olarak uzun yıllar temenni ediyoruz. 2014 yılını da tüm insanlığa mutlu ve huzurlu bir yaşam diliyoruz.