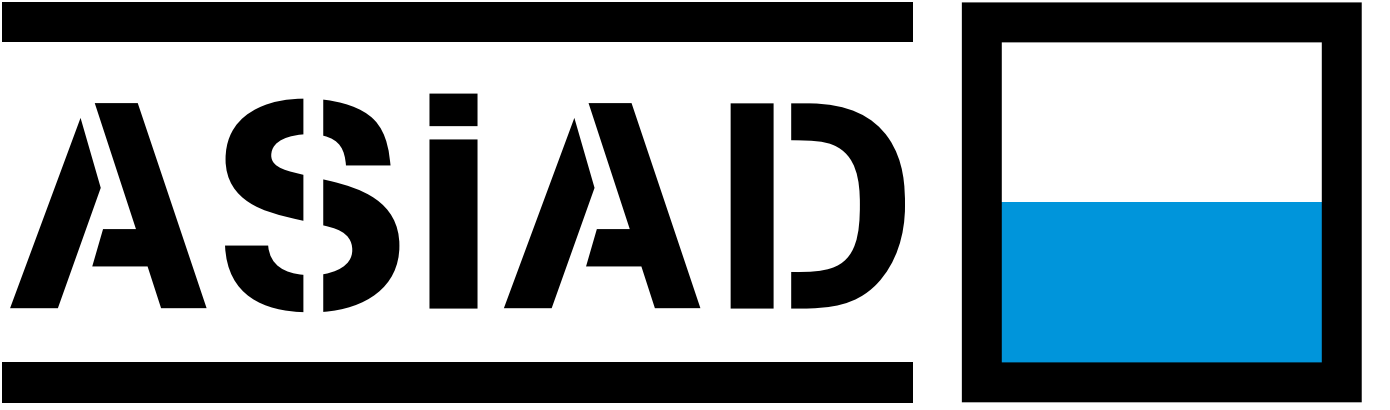


acentem



Acentem Sigorta Aracıları Derneği

2001

Birlikte daha güçlüyüz...

RS Otomotiv Grubu

RS Otomotiv Grubu, yakından tanıdığınız markaları ile Otomotiv Satış Sonrası Hizmetlerde ihtiyacınız olan hizmetlere, Türkiye geneline yaygın olarak hızlı ve güvenilir şekilde ulaşabilmenizi sağlıyor.

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

otoKonfor
Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com



GARANTİLİ OTO SERVİSLERİ
BİR ARAYA GETİREN MEKANİK BAKIM
VE ONARIM HİZMET PLATFORMU

www.garantiliotoservis.com

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com



ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ

AK ÇÖZÜM SERVİS

AK Sigorta

KAZANÇLI SERVİS

Allianz 

ANA SERVİS


ANA SİGORTA

AS ONARIM

Ankara Sigorta

DOĞA OPTİMUM SERVİS

Doğa sigorta
güven doğasında var

EUREKO HİZMET NOKTASI

 **EUREKO**
SİGORTA

PRESTİJ SERVİS


GENERALI

OTO EKSPRES'O

 **Groupama**
Sigorta

ORİENT ARTI SERVİS

 **orient**
orient sigorta a.ş.

HOM SERVİS

 **RAY SİGORTA**
VIENNA INSURANCE GROUP

EHOM SERVİS

 **SOMPO SİGORTA**

HASAR KABUL MERKEZİ

AcnTURK
SİGORTA

DOST SERVİS

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

TNS VIP SERVİS

 **TÜRK NİPPON**
SİGORTA

HEP İYİ SERVİS

hepiyi
SİGORTA

ANADOLU
SİGORTA

AREX
SİGORTA

ATLAS MUTUEL
SİGORTA

AXA SİGORTA

aveon

BEREKET
SİGORTA **b**

 **CORPUS**
SİGORTA

DUBAI SİGORTA

ethica sigorta

Gulf Sigorta | gis
Kuwait

 **GRI Sigorta A.Ş.**
'Global Risk Insurance'

HDI
SİGORTA

KORU SİGORTA
hep yanınızda

Magdeburger
Sigorta

MAPFRE

NEOVA
SİGORTA

PRIVE SİGORTA

QUICK

Şeker Sigorta

TMT SİGORTA

UNI*CO
UNITED INSURANCE COMPANY

ZURICH



f @ in | rsotomotivgrubu
www.rsotomotivgrubu.com
444 40 77

İÇİNDEKİLER

Öznur Şengül (ASİAD / Acentem Sigorta Aracıları Derneği Başkanı)	3
Tolga Gürkan (Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı)	4
Arif Aytekin (Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı)	5
Taylan Türkölmez (Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü)	5
Ertuğrul Yücenur (Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı)	6
Okan Özdemir (Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı)	6
Onur Kırıcı (Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı)	7
Ersin Pak (Allianz Türkiye Finans Genel Müdür Yardımcısı)	7
Fisun Koç Doğan (Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı)	8
Öktem Örkün (Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı)	8
Suat Didari (Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı)	9
Aykut Özalp (Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü)	9
Baran Yaşarakıncı (Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Grup Başkanı)	10
ASİAD / Acentem Sigorta Aracıları Derneği Yönetim Kurulu (Nurdan Bali, Elif Şahin, Tunca Akgül, Güner Şekerci, Belkis Ali, Bertan Müderrisoğlu, Şehnaz Maraba, Çağla Ayaz, Güler Arslan, İsa Yakıcı, Ahmet Korkut Akden)	10
30 Yıllık Sağlık Tecrübesi İle Hem Türkiye'nin Hem de Dünyanın Hizmetinde MLP Care Allianz Partners / Merve Tolan	14
2023 Yılında Bizi Neler Bekliyor? / Meriç Süzer	16
Tüp Bebek Tedavisinde "Yaş" Başarı Oranını Etkiliyor / Doç. Dr. Tayfun Kutlu & Op. Dr. Ebru Öztürk Öksüz	18
Nil Karaibrahimgil ile Çok Samimi Bir Sohbet... / Güner Şekerci & Nurdan Bali	20
ASİAD Acentem Sigorta Aracıları Derneği'ne Yeni Üye Olan Meslektaşlarımız (Cihat Akarçay, İhsan Hakan Koçak, Tuğçe Taşan)	22
Ebru Akçatepe Babası Halit Akçatepe'yi Anlatıyor... / Nurdan Bali	26
Tunceli & Dersim / Bahar Nare	30
Oryantiring (Orienteering) Nedir?	34
Yeditepe Motor Sporları Kulübü / Zeki Başaran	37
Kalbiniz Sağlıkla Atsın	40
Vakıf Kurma Çalışmaları / Dr. Ümit Şıkoğlu	42
Faaliyetlerimiz...	44
2021-2023 Dönemi Aramıza Katılan ASİAD Ailesinin Yeni Üyeleri	46
Liv HOSPITAL VADİSTANBUL ve Dünya Bronkoloji ve Girişimsel Pulmonoloji Derneği (WABİP) İşbirliği ile "Girişimsel Pulmonoloji Enstitüsü" Eğitim Vermeye Başlıyor...	47
	48



İMTİYAZ SAHİBİ / SORMULU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:
SUAT RONA

YAYIN YÖNETMENİ:
ÖZNR ŞENGÜL, NURDAN BALI

YAYIN KURULU:
ÖZNR ŞENGÜL, NURDAN BALI, S. TUNCA AKGÜL, ELİF ŞAHİN, BELKİS ALI, GÜNER ŞEKERCİ
BERTAN MÜDERRİSOĞLU, SEVİL KAR, ŞEHNAZ MARABA, BİROL ŞANLI, ÇAĞLA AYAZ
GÜLER ARSLAN, İSA YAKICI, AHMET KORKUT AKDEN

YÖNETİM YERİ:
ASİAD / İCADIYE MAH. BAĞLARBAŞI CAD. NO: 21/2 BAĞLARBAŞI - ÜSKÜDAR - İSTANBUL
TEL: 216 492 3171 FAX: 216 391 4272
www.acentem.org.tr
www.facebook.com/asiad.acentem https://www.instagram.com/asiadall/

EDİTÖR:
F. EBUR İSLAMOĞLU

RENK AYRIMI VE BASKI:
BİLNET MATBAACILIK VE YAYINCILIK A.Ş.
Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No: 16 Ümraniye - İSTANBUL
Tel: 444 44 03 - Fax: 0216 369 99 07
www.bilnet.net.tr



Öznur Şengül
ASİAD / Acentem Sigorta Aracıları Derneği Başkanı

Değerli Meslektaşlarım,

Her geçen yıl, ömürden gidiyor. İnsana biçilen hayatın sonunda, nasıl hatırlanacağı yaptıklarıyla, kattıklarıyla, tercihleriyle şekilleniyor. ASİAD'ı temsilen, bir toplantıda; Değerli Büyüğümüz, Ağabeyimiz, Başkanımız Rahmetli M. Oğuz Atabek, yaşlı dede ve torunları ile ilgili anlattığı hikayede; iyi ve kötünün savaşından bahsetmişti. Bu savaşı ise; beslenen ve desteklenen tarafın kazandığını anlatmıştı.

Bu kadar karmaşanın içinde, hiç düşündük mü? Mesleğimizi icra ederken, ekmeğimizi kazanmaya çalışırken bunca sorunun içinde nereye gidiyoruz? Neyi besliyor ve destekliyoruz? Daha doğrusu sağlıklı düşünecek ve bunlara kafa yoracak zamanımız var mı? İşten güçten, sorunlardan başımızı birçoğumuz kaldıramıyoruz. Yalnızlık ve öğretilen çaresizlik çukurunda, çoğunluğun umudu ve motivasyonu bitmiş durumda.

Her şeyin; karlılık, satış, rakamlardan ve büyümeden ibaret olduğu, acente ya da şirket çalışanlarının varlık sebebinin sadece ve sadece bunlara dayalı olduğu bir sektör haline nasıl gelindi? Hedeflenen; temelde insana hizmet ve insanı yüceltmekken, araç olanın nasıl amaç haline dönüştüğünü, herkesin oturup düşünmesi gerekmektedir.

ASİAD'ın iradesi, felsefesi, olaylara yaklaşımı, bağımsız, özgür, adil, akılcı, vicdani bir çizgidedir. Bu kadar olumsuzluğun yaşandığı böyle bir dönemde, doğru olanın arkasında durulması zordur, eziyetlidir. ASİAD Yönetiminin ve üyelerinin verdiği mücadele; sektöre, mesleğe fayda sağlamak içindir. Sorunlarla kilitlenmiş bu meslek grubu, artık derin uykudan uyanmalı, mesleğini hak ettiği itibara kavuşturacak iradeyi ve birlikteliğin gücünü ortaya koymalı ve dayanışma ruhunu şaha kaldırmalıdır. Herkesin; sıradanlaşmış yol yöntemlerden vazgeçerek, aklına kendine güvenerek, daha gerçekçi, daha somut, ete kemiğe bürünmüş ve sektör tarihinde her daim hatırlanacak güzel şeyleri, örgütlü ve sistematik bir şekilde yapmasının tam da zamanıdır. Bu bakış açısı ile, ASİAD Yönetim Kurulu çıktığı yolda, "Mesleki Dayanışma Vakfı'nın" kuruluşu ile ilgili başvuruyu, üyeleriyle birlikte gerçekleştirmiştir.

"Işığa kavuşmayı istiyorsan, karanlığa meydan okumayı da göze almalısın" der Platon.

Gerçek meslek örgütleri, üzerine düşeni yapmayı başarabilirse, bugün ve gelecekte de; iyilikle, güzellikle hatırlanacaktır.

Hatırlanacak güzelliklerin, iyiliklerin ve başarıların; birliktelik ve dayanışma ruhuyla, çoğaltılması dileği ile...

Saygılarımla,



Tolga Gürkan
Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı

“Yeni fikirler, yeni teknolojiler, yeni hizmet modelleri geliştirmeye odaklanıyoruz”

Geçtiğimiz son iki yılda hayatın olağan akışını tümüyle değiştiren ve tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 pandemisi, sağlık alanında yarattığı krizin yanı sıra bireylerin yaşamlarında ve kurumların işleyişlerinde önemli değişimlere sebep oldu. Pandeminin insan sağlığına yönelik olumsuz etkilerinin bir nebze hafiflediği 2022 yılında, küresel ekonomi zorlu bir süreçten geçti. Ekonomide yeniden açılmaların da etkisiyle gerçekleşen yüksek büyüme ve enflasyon oranları, ekonomi yönetimindeki yeni kararlar ve Türk Lirası’ndaki değer kaybı, Türkiye ekonomisine damga vuran gelişmeler arasında yer aldı. COVID-19 salgınının ortaya çıkardığı sosyal ve ekonomik çöküntüler, 2022 yılında tüm dünya ekonomilerinin gündemindeydi.

Diğer taraftan üst üste yaşanan doğal afetlerin de etkisiyle iklim krizine yönelik farkındalığın arttığı bir dönem oldu. Dünya genelinde meydana gelen doğal afetlerin yanı sıra, özellikle Türkiye’de yaşanan yangın ve sel gibi ani hava değişimlerine bağlı olarak toplumumuz genelinde risk farkındalığında artış gözlemlendi. Bizler de temeli risk yönetimine dayanan sigorta sektörü olarak yaşanması muhtemel risklere uzun vadeli bir öngörüyle bakıyoruz. Risk oluşmadan alınması gereken önlemler konusunda her daim hazırlıklıyız. Halk sağlığına yönelik doğrudan bir tehdit olan COVID-19, hazırlıklı olmaktan ziyade büyük bir toplumsal sorumluluğu da beraberinde getirdi. Bu zorlu dönemde büyük bir sorumluluğu çok iyi şekilde üstlenen ve yöneten sektörümüzde, salgın sürecinde değişen tüketici alışkanlıkları teknoloji kullanımını artırdı. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını çağın hızına uygun nitelikte karşılamak amacıyla tüm organizasyonel yapılarımızı “Çevik Çalışma Yöntemi”ne dönüştürme sürecine devam ettik. Çevik çalışma metoduyla yeniden yapılandırdığımız yönetimimizle; sadeleştirilmiş ürün, hizmet ve hasar süreçlerine odaklandık.

Pandemi sonrasında tüketicilerin değişen talep ve isteklerine tüm kanallardan ve daha hızlı şekilde yanıt verebilmek adına birçok dijital uygulamayı hayata geçirdik. Pandemiden çok daha önce başladığımız dijitalleşme çalışmalarımız bu süreçte meyvelerini verdi. Satış sonrası taleplere yüksek teknoloji kullanımıyla hızlı yanıt veren sistemler, dijital platformlar üzerinden sunulan danışmanlık uygulamaları her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Veri odaklılık, robotik, chatbot’lar ve yapay zekâ uygulamaları da sigorta sektörünün geleceğine yön verecek unsurlar arasında yer alıyor. Allianz Türkiye olarak yapay zekanın sunduğu fırsat ve riskleri doğru değerlendirerek kurum stratejilerimizle uyumlu olacak şekilde iş akışlarımıza entegre ediyor, dijital dünyaya ve teknoloji çağına uygun projeler yürütüyoruz. Yeni fikirler, yeni teknolojiler, yeni hizmet modelleri geliştirmeye odaklanıyoruz.

Allianz Türkiye olarak bizlere inanan ve müşterilerimizle aramızda mükemmel bir köprü olan siz değerli acentelerimizle yepyeni başarılarla adım adım ilerliyoruz. Her anında yanında olmaya söz verdiğimiz müşterilerimizin yarınlarının güvencesi olmak adına çıktığımız yolda bize değer katan başta acentelerimiz olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimizi sunuyoruz.



Arif Aytekin
Allianz Türkiye İcra Kurulu
Başkan Yardımcısı

“Acentelerimizin kendi güçlerini ve Allianz’ın acenteleri için sunduğu fırsatları yeniden keşfetmelerini istiyoruz”

Allianz Türkiye olarak varoluş amacımız; bizlere sağlığını, geleceğini ve varlıklarını emanet eden müşterilerimize her zaman yanlarında olduğumuzu hissettirmek. Bu amacımızı yerine getirebilmek için her adımımızı müşterilerimizi, dağıtım kanallarımızı ve tüm paydaşlarımızı sistematik olarak dinleyerek atıyor, iyileştirmeler planlıyor, gelişmeler

doğrultusunda yeni aksiyonlar alıyoruz. İnsanımızın, toplumumuzun ve gezegenimizin ihtiyaçlarının çok hızlı şekilde dönüşüm yaşadığı bir süreçten geçiyoruz. Geleceğin Allianz’ını yaratmak amacıyla şirketimizin dijital dönüşümü üzerine ve çalışanlarımızın yetkinliklerini geliştirmeye dair yatırımlarımız devam edecek. Böylelikle, sektörümüzün çevik, yalın, verimli, teknolojiyi iyi kullanabilen ve müşterinin beklentisini en iyi okuyan sigorta ve finans şirketi olarak konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Pandemi dönemiyle birlikte değişen iş yapış şekilleri, sektörümüzde dijitalleşmenin ve müşteri odaklı olmanın önemini bir kez daha gösterdi. Rekabetin kurallarının yeniden yazıldığı bu süreçte, çevik çalışma yöntemine geçişimiz nedeniyle hazırlıklıydık. Önümüzdeki döneme dair odağımızda teknolojiyle güçlendirilmiş iş dönüşümü projelerimiz bulunuyor. Merkezine acentelerimizi ve müşterilerimizi alarak şekillendirdiğimiz bu projelerimizle değer yaratan, etkin, verimli, iyi ve hızlı hizmet vermenin yeni yöntemlerini kurguluyoruz. Yatırımlarımızı, özellikle acentelerimizin yetkinliklerini ve böylelikle hizmet kalitemizi ve memnuniyeti artıracak şekilde tasarlıyoruz.

Bu süreçte uyguladığımız yeni çalışma düzeninde, iş süreçlerinin aksamaması adına acentelerimizin her türlü ihtiyaçlarını karşıladık, işlerini kolaylaştıracak uygulamaları hayata geçirdik ve geçirmeye devam ediyoruz. İş ortaklarımız olan acentelerimizin bizimle çalışmaktan memnun olmasının, iş sürekliliği ve verimliliğine olumlu katkı sağladığını düşünüyoruz. Acentelerimizin kendi güçlerini ve Allianz’ın acenteleri için sunduğu fırsatları yeniden keşfetmelerini istiyoruz. Sigorta sektöründe dijital dönüşümün öncüsü Allianz Türkiye olarak acentelerimizi bu alanda güçlendirmek en önemli hedeflerimizin başında geliyor. Başarıya ulaşmamızın en etkili unsurlarından birinin, acentelerimizin sektörümüz adına verdiği hizmetin kalitesinde saklı olduğunu biliyoruz. Bizlere her daim güvenen, bu başarıda çok önemli katkıları olan değerli acentelerimize teşekkür ediyoruz.

Taylan Türkölmez
Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri
Genel Müdürü

“Acentelerle birlikte BES’in en cazip tasarruf aracı olarak ülkemizdeki konumunu güçlendirmeye devam edeceğiz”

Geride bıraktığımız son iki yıla damgasını vuran COVID-19 pandemisinin tetiklediği en köklü değişimlerden biri, kuşkusuz küresel ekonomik göstergelerde yaşandı. Gelişmiş ekonomilere sahip ülkelerde dahi rekor seviyeye ulaşan enflasyon verileri, hanehalkı gelirlerine ve harcamalarına doğrudan yansdı. İçinde bulunduğumuz ekonomik konjonktür, özellikle bireysel tasarrufların ne denli önemli olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

2021 yılı sonunda BES ve OKS’de devlet katkısı dâhil 244 milyar TL seviyesindeki fon büyüklüğü, Ekim 2022 tarihi itibarıyla devlet katkısı dahil olmak üzere 360 milyar TL’ye ulaştı. Geçtiğimiz yıl hayata geçirilen Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) ile katılımcılar tüm emeklilik şirketlerinin fonlarına doğrudan erişebilme ve birikimlerini istedikleri fonda yatırıma yönlendirme imkanına kavuştu. Bu gelişmeyle birlikte bireysel emeklilik sisteminde tüm katılımcıların Allianz fonlarına büyük bir ilgi göstermesi, emeklilik yatırım fonlarımızın performansı ile, fon getirisinde 10 yılı aşkın süredir sektörün önde gelen emeklilik şirketlerinden biri olduğumuzun bir kez daha altını çizdi.

Tüm dünyada yaşanan ekonomik zorlukların ülkemize etkisinin azaltılması noktasında sistemi destekleyen düzenlemeler kapsamında devlet katkısı oranının yükseltilmesi gibi ayrıca BES’in güçlü fon yapısının başarısını sürdürmesi, önümüzdeki süreçte de büyük bir rol üstlenmeye devam edecektir. Türkiye ekonomisinin geleceğe güvenle ulaşmasında önemli bir destek oluşturan özel emeklilik sektörünün gelişmesinde acentelerin de önemli bir görev üstlendiğine inanıyorum. Ülkemizdeki potansiyelin daha etkin şekilde değerlendirilmesi adına, katılımcıların sistemde uzun vadeli olarak kalması, yeni katılımcıların ise sistemin avantajlarına dair en doğru şekilde bilgilendirilmesi noktasında acenteler önemli bir sorumluluğa sahipler. Bu anlamda acentelerin emeklerini takdir ediyor, BES’in en cazip tasarruf aracı olarak ülkemizdeki konumunu güçlendirmeye el birliğiyle devam edeceğimize gönülden inanıyorum.





Ertuğrul Yücenur
Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları
Genel Müdür Yardımcısı

“Acentelerimizle birlikte hem müşterilerimiz, hem toplum hem de çevre için sürdürülebilir fayda yaratmaya devam edeceğiz”

Allianz Türkiye olarak, ‘Allianz Seninle’ yaklaşımımızı müşterilerimize dokunduğumuz her alanda hissettirmeyi amaçlıyoruz. Tüketici beklentileri, ihtiyaçlarına en yalın çözümü sunan, erişim hızı ve kolaylığı giderek artan hizmetlere yönelmeye devam ediyor. Biz de

tüm kanallar üzerinden müşterilerimizin kolaylıkla ulaşip içeriğini anlayabileceği, ihtiyaçlarına özel ürün ve hizmetler geliştirmeyi sürdürüyoruz. En iyi müşteri deneyimini sağlamak adına müşterilerimizle yoğun iletişim kuruyor; değişen önceliklerini ve değerlerini anlamaya odaklanıyoruz.

Bu yolculukta birlikte hareket ettiğimiz 4.000 acentemizin varlığı ve desteği, bizim için son derece önemli. Orta ve uzun vadeli hedeflerimize ulaşmamızda acentelerimizi stratejilerimizin ayrılmaz bir bütünü olarak görüyoruz. Acentelerimizin doğru alanda portföylerini karlı büyütmelelerini özendirici ve teşvik edici uygulamalar hayata geçiriyoruz. Aynı zamanda operasyonel yüklerini hafifletip, portföylerini büyütecekleri yeni iş satışlarına daha fazla zaman ayırmalarını sağlayacak düzenlemelere öncelik veriyoruz. Bu kapsamda işyeri, konut ve trafik ekranlarımızdan sonra kasko ekranlarımızı da yeni nesil, hızlı ve sade ekran yapısına geçirdik.

Allianz Türkiye olarak sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda içinde bulunduğumuz ekosistemi dönüştürme vizyonumuzu adım adım uygularken, acentelerimizin de desteğini her daim hissetmekten memnuniyet duyuyoruz. Bir yandan birlikte kağıt tüketimimizi azaltarak doğayı korurken, diğer yandan kız çocuklarının eğitimlerine destek olarak çok değerli ve anlamlı bir fayda yarattık. ‘Acentesinin Gücüyle Allianz Seninle’ diyerek Koruncuk Vakfı yararına düzenlediğimiz kampanya kapsamında, belirli ürün gruplarımızda yapılan satışlardan elde edilen gelirler iyiliğe dönüştü. Acentelerimizle birlikte hem müşterilerimiz, hem toplum, hem de çevre için sürdürülebilir fayda yaratmaya devam edeceğiz.

Okan Özdemir
Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları
Genel Müdür Yardımcısı

“Bugün ve yarın için güven inşa ediyoruz”



Allianz Türkiye olarak iş süreçlerimizi, paydaşlarımızdan beslenen, öğrenen ve birlikte büyüyerek hem toplum hem de sektör için değer yaratmayı hedefleyen anlayışla yönetmeyi çok önemsiyoruz. Üstlendiğimiz sorumluluk büyük ve acentelerimizle birlikte sigorta satışı ve hasar süreçlerini aksatmadan zorlu ama bir o kadar da başarılı birçok sınavdan geçiyoruz Yaklaşık üç yıldır yaşadığımız pandemi sürecinden yola çıkarsak anlık gelişen sıra dışı durumlar karşısında, toplumun yeni oluşan ya da artan ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetler geliştirmek, özellikle sağlık sigortası sektörü için hiçbir zaman vazgeçilmeyecek, çok değerli bir hedef. Bu noktada ön plana çıkan konuların başında sağlık sektöründe yaratılan değer geliyor. Bugün ve yarın için güven inşa etmek adına alternatif hizmetler geliştirmeye ve fark yaratmaya devam ediyoruz.

Karşıma çıkan riskler ne olursa olsun güven kazanmak ve sürdürülebilir sonuçlar elde etmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Biz müşterilerimizin ve sevdiklerinin hayatlarının her anında yanlarında olduğumuzu “Allianz Seninle” diyerek her defasında vurguluyoruz. Fakat bu sadece müşterilerimiz için değil acentelerimiz başta olmak üzere tüm iş ortaklarımız için de onlara destek olduğumuzu, bu yolculukta yalnız olmadıklarımızı dile getirdiğimiz bir taahhüt. Bizim bu taahhüdümüzü yerine getirmemizde çok önemli katkıları olan iş ve hayal ortaklarımız acentelerimize bu anlamda ayrıca teşekkür ediyorum.



Onur Kırıcı
Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar
Genel Müdür Yardımcısı

“Müşteri deneyimini her alanda bir üst seviyeye çıkartarak rekabette fark yaratmayı amaçlıyoruz”

Günümüzde müşteri tercihlerindeki temel karar noktalarından birisi yaşadıkları deneyimin kalitesi. Bu gerçekten hareketle ve uçtan uca müşteri deneyimi yaratmak amacıyla en önemli rekabet alanlarından biri olan dijitalleşmede, geliştirilmiş uygulamaları hayata geçirerek yeni nesil sigortacılık anlayışına

öncülük ediyoruz. Allianz Türkiye olarak dijitalleşmeyi müşteri deneyiminin önemli bir parçası olarak konumlandırırken, yenilikçi zihniyetler ve akıllı teknolojilerle, denenmiş ve test edilmiş olanın da ötesine geçmek için taze, farklı bakış açılarıyla dönüşümü yönetiyoruz. Bilgi birikimimiz ve uluslararası gücümüzle, müşterilerimizin her an yanında olarak ihtiyaç duyabilecekleri her türlü güvenceyi sağlamak için çabalıyoruz. Onlar için değerli olan şeyleri, hayallerini ve geleceklerini düşünerek, günümüzün değişen dinamiklerine uygun, sürekli olarak geliştirdiğimiz yenilikçi çözümler üretiyoruz.

Bu çerçevede Allianz’ım mobil uygulamamıza taşıdığımız dijital hizmetlerimizle müşterilerimizin bekledikleri hizmeti kolay bir şekilde her an ve her yerde alabilmelerine yönelik adımları hızla atarken “Allianz 365 Sadakat Programı” gibi yeni uygulamalar ile de sigortacılığın haricindeki faydalarla müşterilerimizi buluşturarak rekabette fark yaratmayı amaçlıyoruz.

Tüm bu geliştirmeleri planlarken paydaşlarımızı sistematik olarak dinliyor ve müşterilerimizin bizimle yaşayacakları deneyim süreçlerini, onların değişen ihtiyaçlarını gerçekten anladığımızdan emin olarak tasarlıyoruz.

Ersin Pak
Allianz Türkiye Finans
Genel Müdür Yardımcısı

“Küresel değişimleri ve yeni risk faktörlerini yakından takip eden acentelerin desteği bize güç veriyor”

2022 yılı, uluslararası gelişmeler ve pandemi nedeniyle zorlaşan küresel ekonomik koşullar ile döviz kurlarındaki dalgalanmaların hayatlarımızı derinden etkilediği pek çok gelişmeye sahne oldu. Bu zorlu koşullar altında büyümesini sürdüren sektörümüz, diğer yandan sürekliliklerini ve finansal güçlerini korumak adına önemli bir sınav verdi. Allianz Türkiye özelinde ise sektörümüzün çevik, yalın, verimli, teknolojiyi iyi kullanabilen ve müşterinin beklentisini en iyi şekilde okuma çabası içerisinde olan sigorta ve finans şirketi olarak konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefledik. Enflasyon yönetiminin yanı sıra, bizim için stratejik önemi olan projelere ve dönüşüm programlarına yatırım yapmaya odaklandık.

Pandemi dönemi, sigorta sektörüne yönelik güven algısının artmasına önemli bir katkı sağladı. Tabii bu noktada sigorta şirketlerinin de aldıkları aksiyonlar çok önemli oldu. Tüm bu süreçte ortaya çıkan farkındalık, birçok branşta sigorta ürünlerine olan ilgiyi de artırdı. Allianz Türkiye olarak varoluş amacımız; bizlere sağlığını, geleceğini ve varlıklarını emanet eden müşterilerimize her zaman yanlarında olduğumuzu hissettirmek. Bu amacımızı yerine getirebilmek için biz de çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz.

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını çağın hızına uygun nitelikte karşılamak ve müşterilerimize dokunduğumuz her alanda yaşadıkları deneyimleri iyileştirmek üzere, acentelerden aldığımız geri bildirimlere büyük önem veriyoruz. Bu kapsamda, küresel değişimleri ve beraberinde getirdiği yeni risk faktörlerini yakından takip eden acentelerin desteği bize güç vermeye devam edecek.





Fisun Koç Doğan Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

“Acentelerimizin gücünü her zaman yanımızda hissediyoruz”

COVID-19 pandemisi, geride bıraktığımız son iki yılda dünyayı belirsiz ve kaotik bir ortama sürükledi. Tüm iş dünyasında olduğu gibi sigorta sektöründe de köklü bir dönüşüm başladı. Pandemi dönemiyle birlikte değişen iş yapış şekilleri, sektörümüzde dijitalleşmenin ve müşteri odaklı olmanın önemini bir kez daha gösterdi. Allianz Türkiye olarak

rekabet kurallarının değiştiği bu süreçte, çevik çalışma yöntemine geçişimiz nedeniyle hazırlıklıydık. Gelecekte de odağımızda, teknolojiyle güçlendirilmiş iş dönüşümü projelerimiz olacak. Acentelerimizi ve müşterilerimizi merkeze alarak şekillendirdiğimiz projelerimizle değer yaratan, etkin, verimli, iyi ve hızlı hizmet vermenin yöntemlerini kurgulayacağız.

Allianz Türkiye olarak bizlere sağlığını, geleceğini ve varlıklarını emanet eden sigortalılarımıza her zaman yanlarında olduğumuzu hissettirmeye çalışıyoruz. Bu amacımızı yerine getirebilmek için yoğun şekilde çalışmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda müşterilerimize hayat sigortası ürün grubunda, ihtiyaçları doğrultusunda çeşitli alternatifler sunuyoruz. Son iki yıldır hayatımızı birçok anlamda etkileyen pandemi, sigorta sektörüne yönelik güven algısının artmasına önemli bir katkı sağladı. Bu süreçte ortaya çıkan farkındalık, birçok branşta sigorta ürünlerine olan ilgiyi artırdı. Kişiselleştirilmiş ürünlerin ön plana çıktığı bu dönemde, kişilerin hayat sigortalarına yönelik algısı da pozitif olarak gelişti.

Günümüzün tüketici ihtiyaçlarına göre farklılaşan teminatlar ile birlikte prim iadeli veya dolara endeksli özellikleriyle hayat sigortaları, hayat sigortası güvencesinin yanı sıra tasarruf aracı olarak da konumlandırılabilir. Büyümeye özellikle odaklandığımız bu alanda, acentelerimizin gücünü her zaman yanımızda hissediyoruz. Tüm branşlarda olduğu gibi hayat sigortası alanında da müşterilerimizin kolaylıkla ulaşip içeriğini anlayabileceği, teknoloji ile desteklenmiş ürünlere, müşterilerimizin olduğu her yerde, hızlı ve ulaşılabilir olmaya, tüm kanallarda ihtiyaçlara özel çözümler üretmeye odaklanıyoruz. Bu odağımızda emin adımlarla ilerlerken yanımızda olan tüm acentelerimize teşekkür ediyoruz.

Öktem Örkün

Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı



Allianz Türkiye’de uçtan uca dijital bir müşteri deneyimi yaratmak amacıyla, gelişen teknoloji trendlerini tüm iş modellerine uygulamak üzere hizmetler geliştiriyoruz. Ürünlerimizde sadeleşme sürecine çok önem veriyoruz ve simplicity projemiz ile önceden karışık olan süreçlerimizi, kompleks yapıdaki IT mimarimizi yalınlaştırdık ve partnerlerimizle hızlı ve kolay entegrasyon sağladık, ürünlerimizi sadeleştirdik. Bu alandaki çalışmalarımıza da devam ediyoruz.

Dijitalleşmenin ve teknolojik gelişmelerin ortaya koyduğu yeni dünya düzeninde, özellikle bilgi güvenliği alanında yeni riskler ortaya çıkıyor. Bilgisayar korsanları, uygun şekilde şifrelenmemiş taşınabilir cihazlar, sahte e-postalar gibi siber risklere karşı geliştirdiğimiz siber sorumluluk sigortasını müşterilerimize sunuyoruz, önemini anlatmaya çalışıyoruz.

Sektörümüzde öncü nitelikte uygulamalara da imza atıyoruz. Nakliyat sigortalarında bir ilki gerçekleştirerek, nakliyat emtea abonman poliçesine sahip olan müşteriler için poliçelerin 60 saniye gibi kısa bir sürede üretilmesini sağlayan uygulamayı acente ve broker’ların kullanımına sunduk. Öte yandan, son dönemde yaşanan afetler üzerinden sel, fırtına, dolu, gibi meteorolojik risklerin sigorta sektörüne devredilebileceğine yönelik farkındalık oluşturmaya odaklanıyoruz.

Toplumsal risk farkındalığını artırma noktasında Allianz Teknik çatısı altında da önemli çalışmalar yürütüyoruz. Türkiye’nin ilk deprem ve yangın test ve eğitim merkezi olma niteliği taşıyan Allianz Teknik ile test, mühendislik, uygulamalı ve online eğitim programlarıyla danışmanlık hizmetleri veriyoruz. Kurulduğu 2019 yılından bu yana 2 binden fazla misafiri ağırlayan merkezimizde “Allianz Teknik Çocuklarla Buluşuyor” projemizi hayata geçirdik. Proje kapsamında birçok ilde 10 yaş üstü çocuklara yönelik deprem ve yangın riskleri hakkında çevrimiçi atölyeler düzenledik. Allianz Türkiye olarak her an müşterilerimizin yanında olmaya devam ederken, sorumlu bir kurumsal vatandaş olarak da toplumun sürdürülebilir gelişimine katkı sağlamaya her zaman devam edeceğiz. Bu yolda bizimle birlikte yürüyen tüm acente ve iş ortaklarımıza çok teşekkür ediyorum.



Suat Didari
Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar
Genel Müdür Yardımcısı

“Acentelerimiz sayesinde hep bir adım öndeyiz”

Pandemi dönemi geride kalırken, bu dönemin yarattığı stresin yanı sıra, dünyanın ve ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik dalgalanmalar ve yaşanan krizlerle birlikte oluşan yeni bir normale karşı karşıya olduğumuzu düşünüyorum. Yaşananlar sektörümüzü çok zorlu bir noktaya getirse de ülke olarak sahip olduğumuz potansiyel güçle yavaş yavaş istikrarlı bir döneme ilerlediğimizi

söyleyebilirim. Allianz ailesi olarak acentelerimizle birlikte bu potansiyel gücü ortaya koymaya, sürdürülebilir büyüme stratejimiz doğrultusunda müşterilerimizin beklentilerine en uygun çözümleri sunmaya devam ediyoruz. Değerli acentelerimizin sektöre olan etkilerini ve ağırlığını, hem sektörün toplam büyüklüğü içerisinde hem de Allianz Türkiye tarafında net bir şekilde gözlemliyoruz.

Allianz Türkiye olarak acentelerimiz sayesinde elementer bireysel branşlarda da hep bir adım öndeyiz. Süreçlerin dijitalleşmesiyle birlikte, müşterilerimize en iyi deneyimi sunacak yenilikleri hayata geçirmeye tüm hızımızla devam ediyoruz. Çevik yönetim yaklaşımımız, büyük veriye dayalı tarife yapımız, süreçlerimizin yalınlaşması ile artan hizmet kalitemiz ve hızımızın yanı sıra, uçtan uca hasar yönetimimiz ve zengin asistans hizmetlerimizle sektörde fark yaratıyoruz. Aynı zamanda içinde bulunduğumuz ekosistemin de bu yönde dönüşmesine öncülük ediyoruz.

Bir aile olarak başarılı adımlarla ilerlememizde desteklerini her zaman hissettiren, çalışma modellerimizi ve altyapı kurgularımızı daha iyiye taşımak adına çok değerli geri bildirimleriyle katkıda bulunan acentelerimize gönülden teşekkür ederim.

Aykut Özalp
Allianz Türkiye
Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü

“Müşterilerimiz ile köprümüz, acentelerimiz”

Pandemi döneminde sigortanın bir ihtiyaç olduğuna yönelik artan farkındalık, sektörümüzün geleceğinin şekillenmesinde büyük rol oynuyor. Özellikle tüketici tercih ve alışkanlıklarında yaşanan değişimler, sigorta sektöründe dijitalleşmenin ve müşteri odaklı olmanın önemini net bir şekilde ortaya koyuyor. Teknoloji ile desteklenmiş ürün ve hizmetler, tüm kanallarda ihtiyaçlara özel çözümler üretebilme yetkinliği, hizmetlerin hızlı ve her an ulaşılabilir olması öne çıkıyor.

Allianz Türkiye olarak bizler de acentelerimizle omuz omuza yürüdüğümüz bu yolda hem acentelerimizin hem de müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına yanıt verebilmek amacıyla var gücümüzle çalışıyoruz. Bugüne kadar acentelerimizin verimliliğini artırmak ve operasyonlarını kolaylaştırmak adına birçok uygulamayı devreye aldık. Allianz Plus 3.0 platformunda yaptığımız yeniliklerle de acentelerimize yepyeni fırsatlar sunmayı hedefliyoruz. Daha kullanıcı dostu, takibi kolay, daha fazla ödül ve heyecan vadeden bu platformu acentelerimize sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Sigorta sektöründe dijital dönüşümün öncüsü Allianz Türkiye olarak acentelerimizi bu alanda güçlendirmek en önemli hedeflerimizin başında geliyor.

Acentelerimiz, bizim müşterilerimizle kurduğumuz en sağlam köprülerden biri konumunda. Bu bilinçle, bugüne kadar olduğu gibi bugünden sonra da her alanda acentelerimizin yanlarında olmaya ve birlikte değer üretmeye devam edeceğiz.





Baran Yaşarakıncı
Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları
Grup Başkanı

“Acentelerimizle birlikte yeni nesil sigortacılığa yön vermeye devam edeceğiz”

Pandemi dönemiyle birlikte dünyada sigorta acentelerinin kendilerini danışman olarak yeniden konumladıkları bir trend öne çıktı. Acente ve müşteri ilişkisi, acentelerin belirli branşlar özelinde ürünler üzerine uzmanlaştığı, müşterilerin söz konusu ürünü tüm yönleriyle, kapsamlı şekilde anlamasına yardımcı olduğu, uzun soluklu bir

danışmanlık ilişkisine doğru evriliyor. Acentelerin, sigorta şirketlerinin müşterileriyle doğrudan temas ettiği en değerli kanallardan biri olduğu göz önüne alındığında, hızla değişen ve gelişen hizmetlerin müşterilerde en iyi şekilde karşılık bulmasındaki rolü daha da önem kazanıyor. Bu nedenle, Allianz Türkiye olarak yeni nesil sigortacılığın öncüsü nitelikte ürün ve hizmetlerimizi hayata geçirirken, acente kanalındaki dönüşüme de katkıda bulunmaya önem veriyoruz.

Başta acentelerimiz olmak üzere tüm iş ortaklarımızın ihtiyaç, beklenti ve memnuniyetlerini yakından takip ediyor, aldığımız geri bildirimler ve yaptığımız analizler ışığında ürün ve hizmetlerimizi sürekli iyileştiriyoruz. Acentelerimiz, müşterisinin her daim yanında olma misyonuyla çalışan Allianz'ın en önemli değerlerinden biri. Allianz Türkiye olarak acenteye kucak açan vizyonumuzla acentelerimize en rekabetçi, en verimli, en yalın süreçleri sunmak için çalışıyoruz. Acentelerimizle birlikte yeni nesil sigortacılığa yön vermeye devam edeceğimize tüm kalbimle inanıyorum.



ASİAD/ Acentem Sigorta Aracıları Derneği Yönetim Kurulu



Nurdan Bali (Başkan Yardımcısı)

Kumaş Desinatörlüğünden sonra sigorta acenteliğine geçiş şeklinde bir öyküdür benim iş yaşamım.

İlk önce sigorta sektöründe daha butik bir şirketin acentesiyken yetmeyip Şark Sigorta'ya geçişim hayatımda tadı damağımda kalan bir acentelik döneminin başlangıcı olmuştum. Oditörüm'de yapılan etkinlik sonrası, havuzbaşında acente arkadaşlarımız, genel müdürümüz ve bölüm müdürleri kokteyl ikramlarıyla ağırlandık bir yandan da acenteliğimizde yaşanan sorunlar paylaşıldı, fikir alınır ve de inanamazsınız sonuca vardığımız bile olurdu.

İnsanlara olan sevgim ve samimiyetimle kısa sürede birçok arkadaşım olmuş ve yeni şirketime kaynaşmışım. BİR DEĞİL, BİRLİKTE OLMAK inanişim beni ASİAD derneğiyle tanıştırdı ve geçen bu süre içinde 3 dönem (iki yıllık sürelerle) yönetim kurulunda çeşitli görevler almama sebep oldu.

Bu dönem yönetim kurulunda görev alan tüm arkadaşlarımda enerji yüksek, görev bilincinde olmaları iyi bir sinerji yakalamamıza sebep oldu.

Bu dönem başta vakıf olmak üzere çok değerli işler yapıldı. Önümüzdeki günlerde bu kuruluşun içinde çoğalarak büyüyeceğimiz ve çok daha fazla BİR olacağımız günler yaşayacağımız inancı ile,

HOŞÇAKALIN...



Elif Şahin (Genel Sekreter)

1996 yılında Şark Hayat Sigorta döneminde Direkt Satış Ofisinde başladığım sigortacılık hayatıma, 2009 yılından itibaren acente olarak devam etmekteyim.

Sektörde 27 yılı geride bırakmış bir acente olarak; mesleğimize elimizden geldiğince katkıda bulunmak için, üç dönemdir ASİAD ailesinde, acente dostlarımızla ve enerjisi yüksek yönetim kurulu arkadaşlarımızla, birliktelik ruhuyla omuz omuza, hedeflerimiz ve projelerimizi gerçekleştirmek adına heyecanla yolumuza devam ediyoruz.

ASİAD ailesine sadece meslekteki kazanımlar olarak da bakmıyorum aslında... En keyifli tarafı birçok dost, arkadaş, abla, ağabey kazandırması... 21. yılını geride bıraktığımız ASİAD çatısı altında, meslektaşlarımızı bir araya getiren başkanlarımıza ve şimdiye kadar özveriyle, içtenlikle emek veren bundan sonra da başarılarla başarı katarak devam ettirecek meslektaşlarımıza teşekkür ederim.

Gönüllülük ve özveri gerektiren bu tecrübeyi her ASİAD üyesi meslektaşımın yaşamasını dilerim. Unutmayınız ki "Birlikten Kuvvet Doğar..."

Sevgilerimle...



Tunca Akgül (Sayman)

Değerli Dostlarım,

ASİAD'da 2. dönemimi tamamlamama sayılı zaman kaldı. Bu son 2 dönemde sektörün en zorlu zamanlarına denk geldik gibi hissediyorum. Pandemiye içine alan bu dönemde hayatımıza yeni yeni birçok şey girdi. Çok büyük belirsizliklerle başlayıp zaman içinde şekil alan yeni hayatlarımızın yanında mesleğimizle alakalı da başlayan değişimler bu süreçte hızlandı. Dünyanın mecburiyetten başlayan temassız kalma hareketi pandemi bitmiş olsa bile hala etkisini göstermeye devam ediyor. Gerek bizlerin gerek sigortalılarımızın alışkanlıkları, bol görüşmeli ve ziyaretli satın alma süreçleri yerini maile, telefonla yürütülen dijital süreçlere bıraktı. Alışkanlıklarımızı değiştirmek zor olmakla beraber gelişen ve değişen bu dünyaya ayak uyduramadığımızda mesleğimizin devamlılığını sağlayamayacağımızı düşündüren birçok uygulamayı da beraber deneyimlemeye başladık.

Böyle bir süreçte gücünü üyelerinden alan ASİAD gibi bir dernek çatısı altında çalışma fırsatı bulduğum için kendimi şanslı hissediyorum. Ne kadar da bu 4 yıllık yorucu sürecin çoğunu pandemi sebebiyle temassız geçiresek de birçok yeni meslektaşla tanışma ve fikir alışverişinde bulunma şansım oldu. Kendi adıma öğreticilik adına zengin geçen ve mesleğe katma değer sağlamak adına en önemli atılımlardan biri olan vakıf çalışmalarında bizzat emek harcayanlardan olmak iyi ki dediğim diğer kıymetli çalışmalardan yalnızca biri.

Sinerjisi tutan bir ekip içinde olup söz edilecek işler yapabilmek, sektöre fayda sağlayabilmek insanın çalışma motivasyonunu artırıyor. Zamanından, ailesinden, kendi işinden taviz vererek emek harcayan başta yönetim kurulundaki meslektaşlarımıza ve her işe katkı sağlayan değerli ASİAD üyelerine teşekkür ediyorum. En büyük teşekkür ise bu süre zarfında sabrını ve desteğini esirgemeyen ailelerimize. Eşitlikçi ve uyumlu platformlarda buluşmak ve daha da faydalı işler yapmak üzere Sevgiyle kalın.

Saygılarımla...



Güner Şekerci (ASİAD Yönetim Kurulu Üyesi)

Başta Kuzey Avrupa ülkeleri olmak üzere yapılan istatistiklerde nüfusunun sekiz-on katı Sivil Toplum Kuruluşu üyesinin olduğu gerçeği bir tarafta dururken, ülkemizde bu konuda yapılan araştırmalarda ne yazık ki STK üyeliği son derece düşük oranda seyretmektedir. Bu yalın gerçek ASİAD bünyesinde de kendini göstermekte ve yaklaşık 4000 Allianz acentesinin olduğu toplulukta derneğe üye sayısının aynı oranda artış göstermemesi ya da tamamının üye olmaması gerçekten düşündürücü.

2023 yılının ASİAD yılı olması ve üye sayısının olması gereken nitelikli yapıya ulaşması dilekleriyle tüm meslektaşlarımın yeni yılını kutlarım.



Belkis Ali (ASİAD Yönetim Kurulu Üyesi)

1993 yılında çalışma hayatıma başlayıp, kısa bir bankacılık deneyimi yaşadktan sonra, o zamanki adıyla Şark Sigorta Altunizade Direkt Satış Ofisi'nde işe başladım. O zamandan bu yana işin hep satış pazarlama kısmında bulundum. İlk başlarda Direkt Satış Ofisi bünyesinde biraz da Genel Müdürlük elemanı gibi çalışırken, sonrasında aynı bünyede çalışan birçok arkadaşım gibi ben de kendi acenteliğimi açarak tamamen kendi ayaklarım üzerinde durmaya başladım. 30 yıla yaklaşan sigortacılık deneyimimde, tek firmayla çalışmanın avantajını da dezavantajını da yaşadığımı söyleyebilirim. Dezavantajlar, mesleki sorunlar bizleri bir araya getiren konular. Bunları birbirimizle paylaşarak çok önemli bir STK kanalı olan "DERNEKLER" vasıtasıyla dayanışma içinde olmak bizler için çok önemli. Mezunu olduğum İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nde ilk dersimiz "Siyaset Bilimine Giriş" dersi idi. Değerli hocamız İlter Turan STK'ların toplum hayatındaki öneminden bahsederken o zaman

biraz havada kalmıştı o söyledikleri. Yaklaşık 30 yıla varan mesleki deneyimden sonra o kadar anlamlı ki artık anlattıkları...

Sevgili Başkanım Öznur Şengül'ün teşvikiyle ASİAD çatısı altında bu dönem görev almış olmaktan dolayı oldukça memnunum. Bütün meslektaşlarımın bu yapıya "Üye" ya da "Yönetim Kurulu Üyesi" olarak desteğinin artarak sürmesini diliyorum.

Umarım önümüzdeki günler ülkemiz ve mesleğimiz için çok daha iyi şartlar getirir. Sevgiyle kalın...



Bertan Müderrisoğlu (ASİAD Yönetim Kurulu Üyesi)

Acentemiz önce Şark Sigorta daha sonra Koç Allianz ve Allianz ile 1950 yılından itibaren kuşaktan kuşağa devam etmektedir. Bu kutsal görevi böyle büyük bir camianın çatısı altında yapmaktan gurur duyuyoruz. ASİAD Derneği üyesi olan tüm acentelerle birlikte, şirketimizi daha iyi yerlere taşımak daha büyük projeler ve yenilikler yaratabilmek için hep beraber mücadele vermekteyiz. ASİAD aslında bir dernek olmaktan çok birlik beraberlik içinde çalışan bir ailedir. Bir aile ne kadar büyük ve birbirine bağlı olursa o kadar güçlü olur. Bu yüzden ASİAD ailesini daha güçlü kılmak için birlik olmalıyız. Dolayısıyla bütün Allianz acentelerinin aileye katılmasının ne kadar önemli olduğunu hatırlatmak isterim. 2021-2023 döneminde, mesleğine bağlı saygıdeğer Başkanımız Öznur Şengül ve diğer Yönetim Kurulu arkadaşlarımla beraber ASİAD yönetimindeki bu kutsal görevi, bu kadar büyük bir aile için yapıyor olmaktan gurur ve mutluluk duyuyorum.



Şehnaz Maraba (ASİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Akdeniz Bölge Sorumlusu)

Değerli Şirket Yöneticilerim ve Değerli ASİAD Üyeleri Arkadaşlarım, Sizlere kısaca kendimi tanıtarak yazıma başlamak istiyorum. 1970 İstanbul doğumluyum. Babamın mesleğinden dolayı Türkiye'nin bir çok yerinde bulunduk. Aslen Gaziantepliyim. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden 1992 yılında mezun oldum. 1999 yılında yaşanan deprem felaketinden sonra, Bayındır Hayat Sigorta'da Hayat Sigortası ve Sağlık Sigortası satarak sektöre adım attım. Daha sonra Koç Allianz Sigorta Antalya Bölge Müdürlüğü'nde çalışmaya başladım ve 2006 yılına kadar Birim Müdür olarak çalıştım. 2007 yılında da acente olarak yine şirketime ve müşterilerime hizmet vermeye devam ettim.

İnsanlara yardım edip onların hayatlarına dokunmak, destek olmak benim hayatımın bir parçası. Sigortacılık bu anlamda en güzel mesleklerden biri, çünkü insanların hayatlarının her evresinde yanlarında olabiliyoruz. Müşterilerimizin sağlıklarını, yıllar boyunca biriktirdikleri varlıklarını korumak, şirketimizin ve bizlerin toplumumuza kattığı değeri gösterir ki bu gerçekten çok önemli. Allianz acentelerinin birliği, beraberliği ve mesleğimizi ileriye taşımak açısından ASİAD ailesinin bir parçası olmak benim için çok değerli... Türkiye'nin her köşesinde dostlarım olduğunu bilmek mesleğim bana güç veriyor. Şirketimin ve ASİAD'ın gücü ve birlikteliği, bizlerin daha da güçlü olmasını sağlıyor. Bu nedenle derneklerin önemi daha da artıyor. Şirket ile Acenteler arasında bir köprü vazifesini görüyor. Bizlerin en önemli görevi sahada yaşadığımız problemleri iletmek ve çözüme kavuşturmak. Bizler bir arada olduğumuz için güçlüyüz ve bizi bir arada tutan ise ASİAD derneğimiz.

Saygı ve Sevgilerimle



Çağla Ayaz (ASİAD Yönetim Kurulu Üyesi)

Sivil toplum kuruluşları, yapıları gereği tek bir konu üzerine odaklandığı ve o konu ile ilgili ülkelerindeki ve dünyadaki tüm gelişmeleri takip eden gruplar oldukları için faaliyet gösterdikleri alanın gelişmesine ve zenginleşmesine katkı sağlayan yapılardır. Sivil toplum kuruluşları hayatın her alanında faaliyet gösterebildikleri için toplumun gelişimi ve toplumsal bilinç seviyesinin artırılması için önemlidirler. Sigorta acentelerinin; sigorta şirketiyle olan ilişkisinde tarafların gelişmesinde, karşılıklı fayda sağlayan kararların alınmasında, toplumun sigortaya olan inancının ve sigorta bilincinin yayılmasında, acentelerin birlik ve beraberlik içinde çalışabilmesinde, Acentem Sigorta Aracıları Derneği'nin önemli bir katkısı olduğunu gözlemlediğim için bu derneğin bir parçası olmayı seçtim. ASİAD'ın sigorta sektörünün gelişimi için, yenilikçi fikirler üretmeye devam ederek verimli çalışmalarını acentelerin ve sigorta sektörünün gelişebilmesine önemli katkıları olacağına inanıyorum.



Güler Arslan (ASİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Güney Anadolu Bölge Sorumlusu)

Değerli Meslektaşlarımız,

Derneğimiz ASİAD Yönetim Kurulu'nda emeği olan arkadaşlarımızla ve meslektaşlarımızla görev almak, bir olmak, biz olmak çok önemliydi. Mesleğimizle, Sektörümüzle ve Paydaşlarımızla çıktığımız yolculuğumuzda sorunlara tüm Üyelerimizin de desteğini alarak gönüllülük ilkesini benimseyerek ve sorumluluğumuzun bilinciyle ortak çözümler üretmek benim adıma mutluluk vericiydi. ASİAD'ı her platformda güçlü kılan içinde bulunduğumuz dönem içinde Üyelerimizle ve Kurumlarla birçok sorunu ilgilie irdeleyerek paylaşarak müzakereler oluşturarak ortak çözümler üretmek sigortalılarımıza ve mesleğimize katma değer yaratmaktı. Bu yolculukta mesleğimizle ilgili ASİAD ve sivil toplum kuruluşlarında çözümün, yeni projelerin parçası olmaktan mutlu oldum. Tüm meslektaşlarımızın da katılmasının önemli olduğunu düşünüyorum. ASİAD'ın tüm yıllarında sağlıklı hep birlikte olmak dileğimle,



İsa Yakıcı (ASİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Ege Bölge Sorumlusu)

Sayın Veysel Eren ile başladığım ASİAD Yönetimindeki yolculuğuma şu anda da sayın Öznur Şengül ile devam ediyorum. İkisi de değer verip saygı duyduğum arkadaşlarım. Veysel Bey ile ilk konuştuğumuzda Yönetim Kurulu'nda Anadolu'dan da arkadaşların olması gerektiğini, aksi takdirde ASİAD'ın sadece İstanbul acentelerini temsil eden bir görünümünden kurtulamayacağını söyledim. Sağ olsun o günkü yönetimde bulunan arkadaşlar da bunu destekledi ve yönetimi bu şekilde kurguladık. Bugün de aynı şekilde devam ediyoruz. Her iki dönemde de elimizden geldiği kadar aktarılan sorunları hastane, awp ve Allianz yönetimlerine aktarıp çözüm bulmaya çalıştık. Bazı konularda da gerçekten çok olumlu çözümler bulabildik. Bunlar biri veya birilerinin çabalarıyla oluşabilecek işler değil gördüğüm ve öğrendiğim kadarıyla. Ancak bir olunarak çözüm bulunabilecek konular. Ne kadar çoğalsak, ne kadar ortak paydada ben olmaktan çıkıp biz olmayı başarabilirsek ve ne kadar sadece kendi mesleki sıkıntılarımızı değil diğer meslektaşlarımızın sıkıntılarıyla da dertlenip çözüm aramayı başarabilirsek çok daha iyi şeyler yapabiliriz hep birlikte. Saygılarımla...



Ahmet Korkut Akden (ASİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Güney Doğu Anadolu Bölge Sorumlusu)

-Neden ASİAD çatısı altındayım?

- Mesleğimize, bugünümüze ve geleceğimize sahip çıkmak,
- Birlikteliğin gücü ile ASİAD Derneğimizi sorunların çözümünde haklarımızın mücadelesinde etkin kılabilmek.
- Acente mesleğinin saygınlığını yukarılara taşımak, yasal düzenlemelerle önünü açmak,
- Bürokrasi ve kurumlar karşısında temsiliyet gücünü en üst seviyede tutmak,
- Karşılaştığımız mesleki birçok sorunda ortak akıl oluşturup, bilgi ve tecrübe havuzunda fayda sağlamak,
- Sivil Toplum Örgütlenmesinin çemberini büyütmek,
- Her acentenin kendi mesleğine seyirci ve izleyici kalmasının önüne geçerek, çözümün bir parçası olmasını sağlamak,

• Çalışmalarda tarafsızlık ilkesini gözeterek mesleki açıdan yaklaşılması,

İçin ve yukarıdaki birçok konunun ASİAD tarafından gerçekleştirilecek işlerin, projelerin hayata geçirilmesinden dolayı ASİAD çatısı altında olmaktan, birbirinden güzel insanlar tanımaktan, gerektiğinde nasıl bir güç olduğunu görüp gücün bir parçası olmaktan mutluyum ve bu güzel ailenin bir parçasıyım.

Bunun için de ASİAD üyesiyim.

30 YILLIK SAĞLIK TECRÜBESİ İLE HEM TÜRKİYE’NİN HEM DE DÜNYANIN HİZMETİNDE

Türkiye’nin 13 ili ve Azerbaycan’ın başkenti Bakü’deki 28 Medical Park ve Liv Hospital şubesinde her yıl yerli ve yabancı çok sayıda hastaya hizmet veren MLP Care, uzman hekim kadrosu, güncel tıbbi donanımı, üniversite işbirlikleri ve 30 yıllık deneyimi ile dünyada referans gösterilen bir sağlık kurumu olma yolunda ilerliyor.

1993 yılında Türkiye’nin dört bir yanında uluslararası standartlarda sağlık hizmetleri sunmak için yola çıkan MLP Care, 30 yıldır sürekli gelişerek dünyada referans gösterilen bir sağlık kurumu olma vizyonu ile çalışıyor. MLP Care, cumhuriyetimizin 100. yılında, 30 yıllık sağlık tecrübesi, üniversite işbirlikleri, akademik ve uzman hekim kadrosu, güncel tıbbi cihaz parkuru ve en kompleks tedavileri uygulama başarısı ile Türkiye’nin dünyada tanınan önemli sağlık kurumlarından biri olmanın gururunu yaşıyor.

Yüksek vaka deneyimine sahip akademik ve uzman hekim kadrolarını, güncel tıbbi teknolojiyle buluşturan Medical Park ve Liv Hospital hastaneleri; farklı bölümlerin koordinasyon içinde hareket etme becerisiyle ön plana çıkıyor. Farklı bölümlerin koordinasyon içinde olması, hastanelerimize, vaka özelinde multidisipliner bakış açısıyla hareket etme yeteneğini kazandırıyor.

KOMPLEKS İŞLEMLER BAŞARI İLE UYGULANABİLİYOR

Grup hastanelerinde çalışan iki binden fazla hekim sayesinde organ nakli, kemik iliği nakli, robotik cerrahi gibi özellikli alanları da kapsayan çok geniş branş çeşitliliğinde hizmet veren Medical Park ve Liv Hospital hastaneleri, en kompleks işlemleri başarı ile uygulayabiliyor. Hastanelerimizde tüp bebekten onkolojiye, beyin sinir cerrahisinden kök hücre tedavilerine kadar pek çok özellikli tedavi gerçekleştirilebiliyor.

Her yıl on binlerce yabancı hastaya da hizmet vererek ülkenin sağlık turizmine katkı yapan MLP Care, Türkiye’nin sağlık hizmet ihracatı liderleri arasında yer alıyor. Ülkenin uluslararası sağlık turizminden aldığı payı artırmasına, her yıl ortalama 180 ülkeden gelen misafiri ile katkı sunan MLP Care, Medical Park ve Liv Hospital markalarıyla Turquality kapsamında yer alıyor.

MEDICAL PARK VE LIV HOSPITAL



28 HASTANE



30 YILDIR SAĞLIĞIN MERKEZİNDEYİZ



Türkiye'nin 13 ili ve Azerbaycan'ın başkenti Bakü'deki 28 Medical Park ve Liv Hospital şubesinde her yıl yerli ve yabancı çok sayıda hastaya hizmet vermekten mutluluk duyuyoruz.

MLPCARE

MEDICALPARK

livHOSPITAL

Allianz Partners

MERVE TOLAN
(Allianz Partners Türkiye, CEO)

Allianz Partners Türkiye olarak 1997 yılından beri Türkiye’de seçkin kurumların müşterilerine asistans hizmeti sağlıyoruz. Mondial Assistance olarak kurulduk, Allianz Grubu’na dahil olduktan sonra Allianz Partners adıyla faaliyetimize devam ettik. Çok çeşitli faaliyet alanlarımız bulunmakla beraber temelde Yol Yardım ve Kiralık Araç olmak üzere, Konut ve İşyeri Asistans, Sağlık Asistans, Seyahat Sağlık, Cihaz Koruma, Concierge, Hasar İhbar ve CRM konularında hizmet sunuyoruz. Türkiye’ye gelmiş olan yabancılar da hizmetlerimizden faydalanabiliyor. Türkiye’deki yabancılar için de İngilizce, Almanca ve Rusça dillerinde hizmet sağlayabiliyoruz. Sigorta, otomotiv, banka, telekom ve havayolu sektörlerinde çok önemli markalarla çalışıyoruz. Allianz Sigorta’nın yanı sıra sektörün önemli oyuncularından AkSigorta, Ethica Sigorta, Generali Sigorta, Hepiyi Sigorta, Mapfre Sigorta, Metlife, Neova Sigorta, Ray Sigorta ve Sampo Sigorta’ya da birçok branşta hizmet veriyoruz.

Allianz Partners Türkiye olarak biz asistans hizmetlerinin basit ama çok değerli iki yaklaşımla ilgili olduğuna inanıyoruz: Hizmet alan nihai tüketiciyi ve sevdiklerini önemsemek ve sorunlarını çözmek. Bu yaklaşımlarımızla hizmetlerimizin benzerlerinden belirgin şekilde farklılaşmasını, teknolojiyi ve insanı odağına alan bir yapıda olmasını hedefledik.

Müşterilerimizle işbirliğimiz kapsamında pek çok dijital çalışma gerçekleştiriyoruz. Örneğin sigorta firması müşterilerimizin sahip olduğu sistemlere entegre oluyor, firmanın kendi mobil uygulaması üzerinden sigortalılarına kolayca çekici talebi hizmetini sunmasını sağlıyoruz. Sigortalılar ayrıca kendilerine yönlendirilen çekici aracını uygulama üzerinden haritada takip edebiliyor. İkame araç hizmeti için de uygulama üzerinden tek tuşla talep yapılıyor. Konut branşında da sigortalıların çok beğendiği Konut Video Asistans uygulamamız dikkat çekiyor, bu uygulamamız sayesinde sigortalılarımızın evlerine usta gelmesi için randevu almalarına gerek kalmadan anında uzman ile görüntülü konuşarak, yaşadıkları sorunu anlatıp ustanın yönlendirmelerini alabiliyor. Böylece bazı küçük hasarlarda eve ziyarette bulunmamıza gerek kalmadan, sorunu en hızlı şekilde çözüyoruz.

Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemiden beri, iş süreçlerimizde yaşanabilecek aksaklıkları önlemek ve müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerin devamlılığını sağlayabilmek için bir dizi çalışma gerçekleştirdik. Tedarikçilerimizi ve tüm iş ortaklarımızı bu sürece adapte olacak biçimde sık sık bilgilendirdik, ihtiyaçları doğrultusunda destekler sunduk ve artık çalışmalarımızı bu yönde sürdürdüğümüz bir düzen oturttuk. Pandemi dönemini sunduğumuz hizmetler tarafından ele



alacak olursak, yine pek çok uygulamamızla fark yarattığımızı söyleyebilirim. Pandemi sürecinde uzaktan başarılı biçimde çalıştığımızı gördükten sonra, hibrit çalışmayı kalıcı hale getirdik.

2020 Nisan ayından itibaren, o güne dek Dr. Allianz adı altında sunduğumuz sağlık hizmetlerine olan talepte, pandemi koşullarının etkisiyle ciddi bir artış kaydettik. Buna paralel olarak telefon üzerinden hizmet veren Dr. Allianz ekibinin aynı zamanda web chat ve görüntülü olarak da hizmet vermesini sağladık. Gelen yüksek talebi karşılayabilmek için ekibimizi genişlettik. Dr. Allianz’ın uzman hekimlerle görüntülü konuşma hizmeti kapsamında çağrılarını Kardiyoloji, Pediatri, Dahiliye, Kadın Doğum, Genel Cerrahi, Ortopedi, Dermatoloji, KBB, Göğüs Hastalıkları branşlarında uzman doktorlara yönlendirebiliyoruz. Allianz Sigorta’nın sağlık branşındaki gücüne bu alandaki çalışmalarımızla güç kattığımızı inanıyoruz. Seyahat Sağlık tarafında ise Allianz Partners olarak İsviçre üzerinden Covid süreçlerini polise kapsamına aldığımız bir reasürans altyapımız var. Allianz Sigorta müşterilerine de bu teminatın sunulabilmesi için çalışmalarımızı tamamlayarak hizmetimizi devreye aldık.

Geçtiğimiz yıl sektörün özellikle yaz döneminde ikame araç taleplerini karşılamada zorlandığını gözlemledik ve tüm asistans firmaları olarak bu durumu beraber yaşadık. Bu süreçte sunduğumuz aktif çözümlerle de sektörde bir adım öne çıktığımızı düşünüyorum. 2022 yılında, bir önceki dönemin tecrübeleriyle tedarik ağımızı ge-

nişlettik, daha planlı ve daha iyi organize olmuş bir ekip ve tedarik zinciriyle sezon hazırlıklarını tamamladık. Yaz yoğunluğunu başarıyla atlattığımız şu günlerde yeni teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme sayesinde bu yıl da müşteri memnuniyetini artırmayı başardığımız için gururluyuz.

Bu yıl ayrıca çalıştığımız müşterilerimize uygun hizmetleri ve ürünleri sunma ve bunları müşteriye iletme tarafındaki becerilerimizi artırdık. Allianz Partners Türkiye olarak odak noktamızda her zaman olduğu gibi pazar büyüklüğü ve karlılıktan önce en iyi asistans şirketi olmak var.

İçinde bulunduğumuz ekosistemin sac ayaklarından birinin sigorta acenteleri olduğunun farkındayız. Acenteler, sektördeki tüm yenilikleri ihtiyaç sahipleriyle buluşturan dağıtım kanalları içinde açık farkla en büyük payı alıyor. Bizler de hizmetlerimiz konusunda acentelerin bize yaptığı geri dönüşleri çok önemsiyor, enerjimizin çoğunu onları dinlemeye kanalize ediyoruz. Bu yıl ayrıca tüm müşterimiz olan acenteler için özel bölge ve acente ziyaretleri de düzenliyor, iletişimimizi en kuvvetli noktada tutmaya gayret ediyoruz.

2021 yılında devreye aldığımız, gerek müşteri ihtiyaçları gerekse acentelerle olan sıkı etkileşimimizden aldığımız geri bildirimlerle geliştirdiğimiz bir diğer işbirliğimiz de Paket Taxi projesiydi. Pandemi kısıtlamalarının kalktığı, yaz etkisiyle sosyal hayata dönüşümüzün hızlandığı günlerde, İstanbul’daki sigortalılarımıza yol yardım hizmeti sağlarken, artan trafikten etkilenmemeleri adına yeni bir alternatif sunmuşuk. Motorlu ekibimizin hızlıca çekici bekleyen sigortalı aracın yanına ulaştığı bu hizmetle, aracını ekibe teslim eden sigortalımız çekici bekleme derdinden kurtuldu. 2022 yılında da bu uygulamamızı kalıcı hizmet olarak müşterilerimize sunmaya devam ediyoruz.

Bundan böyle de acentelerle kesintisiz işbirliğimizi sürdürüceğimize, sektörde gelişebilecek tüm sorunları ve sigortalıların hayatlarını kolaylaştıracağımız yeni çözümleri birlikte üretebileceğimize, krizleri henüz oluşmadan engelleyebileceğimize inanıyorum.

Birlikte çalıştığımız sigorta şirketleriyle geliştirdiğimiz projelerde de hem sigortalıların hem de acentelerin günlük hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda ASIAD’ın önemli bir oluşum olduğunun ve sigorta sektöründeki kaliteyi olumlu yönde etkilediğinin altını çizmek isterim. Acentelerin bu tip nitelikli yapılar kurması, buralarda mesai harcaması, şevkle, özveriyle işlerini bir de bu yolla geliştirmelerinin tüm sektörü olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum.



Hayatınızı kolaylaştırmak için yanınızdayız

365 gün 7/24 faaliyet gösteren ağrı merkezi desteği ile otomotiv, yol yardım, konut destek, sağlık & yaşam, seyahat & eğlence olmak üzere birçok farklı alanda iř ortaklarımızın taleplerine özel asistans zmleri sunmaktayız.

→ Detaylı bilgi için www.allianz-partners.com.tr adresini ziyaret ediniz.

2023 YILINDA BİZİ NELER BEKLIYOR?

MERİÇ SÜZER

Yeni bir yıl yaklaşırken astrolojik olarak da 2023'ün bizlere getireceklerine ufak da olsa bir göz atmak faydalı olacaktır. Hem küresel anlamda hem ülkemiz açısından büyük değişim dönüşümlere gireceğimiz bir 2023 yılı bizleri bekliyor. Yaşayacağımız birçok önemli gezegen geçişi ve meydana gelecek olan tutulmalar bazen iyi bazen kötü olarak karşımıza çıkacak.

Özellikle 2023 denilince artık dünyanın iklim konusunda ciddi ciddi düşünmesi gerekecek. Çünkü 2023 ile birlikte 1,5-2 yıllık süreçte yaşanacak seller dünya gündemine damga vuracak. Kuraklık, gıda yetersizliği de tabii ki öne çıkacak, fakat insanoğlunun en büyük çilesi ardı ardına yaşanan, dünyanın her yerinde kendini gösterecek olan sel afetleri olacaktır. Bu sebeple önümüzdeki 1,5-2 yıllık süreçte sigorta sektörünün de en çok hasar ödeyeceği konunun ne olacağı aşikardır. Özellikle bu durum 2023 Mart ayından sonra daha da belirgin bir hal alacak, Mayıs sonu ve Haziran bir hayli tehlikeli olacaktır.

2023 yılı halen savaş ve kaotik süreçlerin devam edeceği bir dönem olduğundan finansal olarak tedbirli olunmaya devam edilmeli. Yine "suyun" ön plana çıkmasından ötürü belki 2023 erken olur ama 2024 yıllıyla beraber ülkelerin birbirleriyle olan savaşı "su" üstüne olacaktır.

Ülkemize bakarsak burada da konular pek iç açıcı değil, çünkü ülkenin en önemli gerçeği "deprem" artık çok yakınımda olacak. 2023 ile beraber gezegen göstergeleri ve döngüler ülkenin bu tatsız gerçeğine vurgu yapacak. 2022 Kasım'ından itibaren 2023'ün Nisan sonuna kadar tehlikeli bir döngünün içindeyiz.

Şimdi gezegenler tatsız görünümde olunca biraz negatif bir başlangıç oldu. Ama diğer taraftan küresel olarak güzel değişimler de olacak. Artık devletlerin söz sahibi olmasından çok halkların kendi haklarını arayarak bu dünyayı güzelleştireceği bir döneme gireceğiz. Birkaç ülkede isyankar sesler çıkacak olsa da artık devletler halkın sesine kulak verip, halkın istediği şekilde dünya düzenine yön vermeye başlayacaklar. Bu da hemen olmayacak ama 2023 ile birlikte sosyal düzende küresel olarak bir değişimin olacağını ilk adımlarını göreceğiz.

Daha çok 2023 odaklı olarak ülke ve dünya gündemine baktık ama konu astroloji olunca birkaç kelimeyle de olsa her burcu 2023'te neler bekliyor, buna da göz atmakta fayda var.

KOÇ: 2023 yılı şans sizinle olacak. Yeni adımlar atacaksınız, değişimler yaşayacaksınız ve bu çok iyi gelecek. Hatta yaz yaklaşırken bu şans parayla ilgili de olacak. Bazılarınız ciddi ilişkilere başlayabilir hatta evlilik yoluna giden bir sürece dahi girebilirsiniz. Kariyerde beklentinizden güzel gelişmeler kendinize olan güveninizi arttıracak.

BOĞA: 2023 yılı tutulmaların sizde olmasından ötürü bir denge arayışında olacağınız sene olacak. Hayatınızdan gitmesi gerekenler gidecek, kalması gerekenler kalacak. Ruhsal bir dönüşüm yaşayacaksınız. Yaz ayları gelirken şansınız her konuda açılacak ve hayatın sürprizlerine inanamayacaksınız. Aşkta ayaklarınız yerden kesilecek.

İKİZLER: 2023 yılı size son 2 yılı unutturacak kadar şanslı ve mutlu olacaktır. Hayatınızda bazı gelişmeleri "mucize" olarak bile değerlendireceksiniz. Bazılarınız yaptığınız işlerde parmakla gösterilip isim yapacaksınız. Yazla beraber kendi içinize dönerek bu sefer psikolojik bir yenilenme yaşayacaksınız.

YENGEÇ: 2023 yılı öncelikle kariyer konularında güzellikler getiren bir yıl olacaktır. İşlerinizi büyüttüğünüz, gelirinizi arttırdığınız bir 2023 sizinle olacak. Ayrıca ikili ilişkilerde de yüzünüz gülecek, aşkı tadacaksınız. Yaz aylarıyla şansınızın çok açıldığı, her konuda sevinçler yaşayacağınız bir döneme gireceksiniz.

ASLAN: 2023 yılı demek Aslan burcunun belki de en hareketli, en enerjisi yüksek senesi demek. Enerjiniz o kadar yüksek olacak ki bu yıla kadar yapamadığınız ne varsa hepsini bu yıl tamamlayacaksınız. Seyahatleriniz sıklaşacak. Hayata bakışınızı değiştirerek pozitif bir birey olacaksınız. Yaz aylarıyla beraber kariyerde zirveye oynayacaksınız.

BAŞAK: 2023 yılı sizler için finansal odaklı olacaktır. Yeni yatırımlar, krediler gündeminize girebilir. Paranıza para katacağınız bir yıl olabilir. Ayrıca kalbi boş olanlara hiç umulmadık şekilde bir aşk gelebilir. Bebek, çocuk ile ilgili de sevinçleriniz bu yıl olacak. Yaz aylarına gelirken hep hedeflediğiniz konu ne ise onda bir sevinç yaşayacaksınız.

TERAZİ: 2023 yılı sizlere öncelikle evlilik ve ilişki hayatında şans getirecektir. Ayrıca ortaklıkla bir işiniz varsa işinizde 2023 yılında inanılmaz kazançlar elde edeceksiniz. Bazılarınız ailesiyle ilgili sevinçlere ortak olurken bazılarınız ev değiştirecek.



Yaz aylarının gelmesiyle birlikte aklınızda olan bir yatırım varsa borçlanma, kredi için harekete geçebilirsiniz.

AKREP: 2023 yılı da sizlerin halen tutulma döngüsünü taşıdığı bir yıl olacak. Ama 2022'ye göre karamsar ruh haliniz, aksi giden işleriniz peşinizi bırakacak. Küllerinden doğan bir Akrep gelecek karşımıza. Satış, pazarlama sektörlerinde olanlara inanılmaz işler gelecek. Eğitimde başarı olacak. Yaz aylarıyla beraber duygusal hayatınızda şansınız açılacak.

YAY: 2023 yılı demek şans demek, bereket demek sizler için. Belki de uzun zamandır bu kadar hayırlı giden bir yıl yaşamamış olacaksınız. Aşksa aşk, paraysa para, şifaysa şifa her şey hayatınızda mükemmel gidecek. Çocukla ilgili de mutluluk yaşayabilirsiniz. Yaz aylarıyla beraber ofis ortamında terfi veya yeni bir iş fırsatı karşınıza çıkabilir.

OĞLAK: 2023 yılına girmenizle beraber para ve aşk konularında şansınız açılacak. Yılın genelinde ise yaşam yeriniz, aileniz öne çıkacak. Ailede sevinçler yaşanacak. Siz de bir aile kurabilirsiniz, çok hızlı şekilde olaylar gelişebilir. Yaz aylarıyla birlikte hayatınızın sahnesinde olacaksınız dersek yalan olmaz. Aşk, çocuk hatta işinizde itibar, ün kazanacaksınız.

KOVA: 2023 yılı sizler için büyük bir değişim yılı olacak. İnan-dıklarınızı, tabularınızı yıkacaksınız. Yapamam dediğiniz her şeyde tam tersine başarı elde edeceksiniz. Bazılarınız için kendini keşfetme süreci olacak. Terapilere veya kişisel gelişim çalışmalarına vakit ayırabilirsiniz. Yaz aylarıyla beraber sizi ve yakınlarınızı ilgilendiren mutlu bir gelişme yaşayacaksınız.

BALIK: 2023 yılı sorumluluklarınızın arttığı bir yıl olacak. Hiçbir işten kaçmazsanız başarı sizleri bekliyor. Özellikle bu yıl kazan-cınızda şahane bir artış olacak. Bu yıl kazandığınız ne varsa yatırıma çevirmeniz daha da bereketli olacaktır. Kariyerde ismin-den söz ettiren bir Balık olurken, yaz aylarıyla beraber sosyal çevreniz genişleyecek yeni fırsatlar kapınızı çalacak.

Herkese kalbinden geçenlerinin gerçek olduğu bir 2023 yılı diliyorum.

*İletişim ve bilgi için danismanlik@astromeri.com
Astrolojik öngörüler ve haftalık burç yorumları için YouTube
Astromeri kanalını takip edebilirsiniz.
<https://www.youtube.com/c/Astromeri>*

*Astromeri sosyal medya hesapları:
Instagram: <https://www.instagram.com/astromerii/>
Twitter: <https://twitter.com/Astromerii>
Facebook: <https://www.facebook.com/astromerii>
Web sitesi: <https://www.astromeri.com/>*

TÜP BEBEK TEDAVİSİNDE “YAŞ” BAŞARI ORANINI ETKİLİYOR



DOÇ. DR. TAYFUN KUTLU

Anadolu Sağlık Merkezi
Tüp Bebek Merkezi Direktörü
Kadın Hastalıkları,
Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı



OP. DR. EBUR ÖZTÜRK ÖKSÜZ

Anadolu Sağlık Merkezi
Kadın Hastalıkları,
Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı

Tüp bebek tedavisi, doğal yöntemlerle çocuk sahibi olamayan çiftlere uygulanan başarı oranı en yüksek yardımcı üreme tekniği. Buna rağmen “tüp bebek tedavisi sayesinde her zaman gebe kalabilirim” algısının ne yazık ki yanlış ve başarıyı etkileyen birçok faktör arasında en önemlisinin de zaman olduğuna dikkat çeken Anadolu Sağlık Merkezi Tüp Bebek Merkezi Direktörü, Kadın Hastalıkları, Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı Doç. Dr. Tayfun Kutlu ile Anadolu Sağlık Merkezi Kadın Hastalıkları, Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı Op. Dr. Ebru Öztürk Öksüz, tüp bebek tedavisinde yaşın çok önemli olduğunu vurguluyorlar. Uzmanların söylediklerine göre çocuk sahibi olmak isteyen kadınlar 35 yaşın altındaysa 1 yıl, 35 yaş ve üzerinde ise en fazla 6 ay beklemeli. Bu süreden sonra gebelik gerçekleşmiyorsa bir uzmana görünerek mutlaka gerekli tetkikler yapılmalı ve uygun tedaviye başlanmalı...

Tüp bebek uygulaması veya yumurta dondurmanın çiftlerde “gebeliğin garanti olduğu” gibi bir düşünce yarattığını söyleyen Anadolu Sağlık Merkezi Tüp Bebek Merkezi Direktörü, Kadın Hastalıkları, Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı Doç. Dr. Tayfun Kutlu, “Gebeliğin oluşmasını etkileyen çok önemli iki faktör var, yumurta ve sperm kalitesi. Yaşla birlikte bu kalite düşüyor; dolayısıyla ‘Bizde hiçbir sorun yok, o yüzden hiçbir tedavi yöntemine başvurmuyoruz, kendiliğinden gebe kalmayı bekliyoruz’ demek, bir veya en fazla iki yıldan sonra hala doğal ilişkiyle gebe kalmayı beklemek doğru bir süreç değil” dedi.

Bir yılın sonunda gebe kalma ihtimalinin yüzde 85 olduğunu vurgulayan Kadın Hastalıkları, Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı Op. Dr. Ebru Öztürk Öksüz ise, “Bu bir yılın sonunda sonuç alınmadığı noktada mutlaka sperm sayısı, rahim ve tüplerin görüntülenmesi ve yumurta kalitesi gibi daha ince detaylara bakmak gerekiyor” diye konuştu.

Spermdeki problem kolaylıkla tedavi ediliyor

Tüp bebek tedavilerinin mutlak gerekçelerinden birinin erkek faktörü, yani sperm azlığı olduğunu belirten Doç. Dr. Tayfun Kutlu, “Hiç sperm veremeyen erkeklerde bunun iki nedeni olabilir. Yumurtalıklarında sperm üretimi vardır ancak sperm dışarı akmıyor. Bu durumun tedavisi çok kolay, testisten bir enjeksiyon yardımıyla spermi alabilirsiniz. Diğer neden ise testiste yeterli sperm üretimi olmuyordur, yeterli sperm üretimi olmayınca bu meniyeye ulaşmıyordur. O zaman da testis dokusunda üretim yapan alanları mikroskop altında bulmaya çalışıyoruz. Her iki nedenin de çözümü var. Sperm problemleri bu şekilde tedavi edilebiliyor, bu konuda mikroenjeksiyon yani tüp bebek altın standart. Burada deneyimli androloji uzmanlarıyla birlikte çalışıyoruz” dedi.

Tüp tıkanıklığı bir başka mutlak tüp bebek gerekçesi

İlaçlı rahim filmi (HSG) ile tespit edilen tüplerdeki tıkanıklığın, doğal olarak sperm ve yumurtanın birleşmesini imkansız hale getirdiğini vurgulayan Op. Dr. Ebru Öztürk Öksüz, “Bu durumda da, tüp bebek tedavisi ile yumurta ve spermin vücut dışına alınması ve laboratuvar ortamında döllenme sağlanması çözüm olabiliyor” şeklinde konuştu.

Tüp bebek tedavisiyle gebe kalmanın normal bir gebelikten hiçbir farkı yok

Tüp bebek tedavisiyle gebe kalan kadınların gebeliklerinin normal gebelikten hiçbir farkının olmadığını söyleyen Doç. Dr. Tayfun Kutlu, “Toplumda tüp bebek ile çoğul gebelik ve erken doğum çok bağdaştırılıyor ancak bu algının gerçeğe herhangi bir ilgisi yok. Gerçekten de çoğul gebeliklerde erken doğum oranı daha fazla. Çoğul gebelik oranlarını azalttığınız anda tüp bebek uygulamasının normal gebelikten hiçbir farkı yok. Ülkemizdeki sağlık mevzuatına göre 35 yaşa kadar ilk iki denemede tek embriyo transferi yapılabiliyor, ancak üçüncü tüp bebek tedavisinden sonra veya 35 yaş sonrası 2 embriyo transferi uygun. İki denemeden fazla embriyo transferi yapılamıyor. Tüm bunlar da tüp bebekte çoğul gebelik, dolayısıyla da erken doğum riskini azaltıyor. Tüp bebek yöntemleriyle hamile kalmış kadınların normal doğum yapamayacağı inancı da yaygın, oysa tıbbi olarak engel bir durum yoksa normal doğum da rahatlıkla yapılabilir” dedi.

ANADOLU[®]

In Affiliation with
JOHNS HOPKINS MEDICINE

18.
Yıl

Hayallerinize Tüp Bebek Merkezimizle Yaklaşın!

Uzman ekibimiz, tüp bebek alanındaki tecrübemiz ve gelişmiş teknolojiyle en güzel yolculuğunuzda yanınızda olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.



Ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun.



Özel Anadolu Sağlık Merkezi Hastanesi

Özel Anadolu Sağlık Ataşehir Tıp Merkezi

44 44 276
www.anadolusaglik.org

NİL KARAIBRAHİMGİL

ile çok samimi bir sohbet...

GÜNER ŞEKERCİ & NURDAN BALI

Öncelikle röportaj talebimize nazik geri dönüşünüz ve değerli vaktinizi bize ayırdığınız için çok teşekkürler.

Size soru hazırlarken, gerçekten çok zorlandım. O kadar muhteşem işlerin içerisinde olmanıza rağmen yıllardır tv, radyo, görsel basın, sosyal medya... Her yerde, ya sesiniz ya yüzünüz bir şekilde göz önündesiniz ama bir o kadar da gizli bir yanınız var. Aslında belki de gizlenmek değil niyetiniz ama hem bu kadar göz önünde olup, bu kadar da geri planda duruşunuzu nasıl yorumlarsınız?

Sanırım benim kadar içini dinleyerek yaşayan biri için, bu meslek enteresan bir tesadüf olmuş :) Şarkılar ve yazılar yazmak insanı tanımadığı başka bir sürü insanla buluşturuyor. Bu işin büyüğü yanı bence. İnsan kendi hayatını bildiği gibi yaşayıp, bir yandan da bu buluşmayı gerçekleştirebiliyormuş demek. Haklısınız, göz önünde olmayı sevmiyorum. Sahnede spot ışıklarını seviyorum ama. Galiba bunlar farklı şeyler. Sosyal olmak, özel hayatını da herkesle yaşamak başka, yaptığın işten dolayı tanınır olmak başka. Bilmem nasıl oldu da karışmadı bunlar ama iyi oldu. Öteki türlü kendimi özgür hissetmezdim.

Türkiye’de değil de başka bir ülkede aynı işleri yapıyor olsaydınız yine bu kadar göz önünde olmamayı tercih eder miydiniz?

Tabii, bunun ülkeyle hiç bir alakası yok. Bu benim doğamla ilgili, bir de sınırlarla. Ben çıkmak istediğimde çıkıp, yaklaşmak istediğim kadar yaklaşmayı seçmişim. Böylesi bana daha rahat ve daha az kısıtlayıcı geliyor. Herkesi evime buyur etsem, Nil Karabrahimgil hayatımın tamamını ele geçirir. Halbuki ben bildiğim Nil’i de yaşamak istiyorum. Sıklıkla sadece Nil olmak da istiyorum hatta.

Ailenizde de sizin gibi birçok sanat dalıyla uğraşan bireyler var. Sıra dışı bir çocukluk geçirmiş olmalısınız. Nasıl başladı? İçinizedekileri notalara dökmek... Aileden gelen bir gelenek mi? Yoksa zaten o dışavurum her şekilde ortaya çıkar mıydı?

Sıra dışı bir aile olduğu doğru. Ben çocukken babam da amcam da meşhur müzisyenlerdi. Evde sürekli müzik vardı. Ankara’daydık, çok genç ve çok arkadaşı olan iki insanın kızıydım. Babam

özellikle herkes için eğlenmenin, unutmanın, neşelenmenin adresiydi. Hem kendi şarkılarını söyler hem de kendine has yorumuyla başkalarının şarkılarını söylerdi. Çok kendine has bir sanatçı. Sadece onun yazabileceği şarkı sözlerini sadece onun söyleyebileceği şekilde söyler. 12 telli gitarını kendine has tekniklerle çalar. Koca orkestra çalıyormuş gibi ritim tutar. Babamdan çok etkilendim tabii. Böyle olunca da yılan bakıcısının ağzından kobraya şarkı yazan bir babanın, şarkısında portakallı kek tarifi veren kızı oluyor.

Peki ya Aziz Arif... Babanız, eşiniz, siz ailesinde bu kadar yetenekli ve eğlenceli insanla büyüyen Aziz Arif o da sizin yolunuzdan ilerleyecek mi? Nasıl bir ilişkiniz var, yetenekleri neler, biraz bize bahseder misiniz?

Aziz Arif en çok kendisine benziyor. Gerçekten gözlerimizi dört açtık, kalbimizi açtık ve onu tanımaya çalışıyoruz. Ben küçükken müzik dersleri beni müzikten soğutmuştu. Bu nedenle ona istemediği bir şeyi yaptırmamaya çalışıyorum. Biz istiyoruz diye piyano resitalleri vermesin, biz sevineceğiz diye maraton koşmasın, biz övünelim diye sınavdan 10 almasın. Kendi istediği şeyleri, kendini hazır hissettiğinde denesin, maya nerede tutuyor baksın. Bütün ilişkiler maya tutması ya da tutmamasıyla ilgili. Bir müzik aletiyle de bir insanla da mayan tutar ya da tutmaz. Şimdi kendi isteğiyle bateri dersine başladı. Daha çok yeni ve hevesli, göreceğiz. Ben hayatında müzik olsun isterim ama o nasıl benim hayatımla ilgili hayal kurmuyorsa, ben de onun adına hayaller kurmamaya çalışıyorum.

Müzik yaşamınızda bir anı bırakmak adına babanız Suavi beyle düet yapmayı düşünür müsünüz?

Hem de çok isterim. Ne güzel bir fikir verdiniz. Hemen düşünelim... Babamla çocukken onun yazdığı bir şarkıyı beraber söyledik. Ben onun gün yüzü görmemiş ya da görmüş ama yeterince duyulmamış şarkıları da ortaya çıksın isterim. Yeni kayıtlar yaptı. Umarım paylaşır şarkılarını. Kimseye benzemiyor yaptıkları.

Geçmiş röportajlarınızdan birisinde pandemi döneminde koza-nıza döndüğünüzü bir roman kahramanı gibi anlatmıştınız. Aile-



nizle geçiremediğiniz vakitleri, en özlemini çektiğiniz duyguları bile çok naif cevaplamıştınız ve acil butonuna basılı şekilde yaşamaktan vazgeçtiğinizi anlatmıştınız. Halen devam mı?

Hala devam. O iki sene bence herkese çok şey öğretti. Hem kendisi, hem ailesi, yaşantısı ve dünyanın gidişatıyla ilgili. Ne kadar yakın ve dip dibe olduğumuzu gördük şu koca dünyada. Pandemi başında 'özlüyorum' şarkısını yazmıştım. Ailemi, arkadaşlarımı ve eskiden normalim olan hayatı çok özlemiştim. Sonra doğaya döndüm, içime döndüm, en yakınımdakilere döndüm ve bir kozada olduğumu fark ettim. Öyle düşünmek istedim. Aksi kapatılmıştı. Öyle adlandırmak hoşuma gitmedi.

Şimdi ki düşünceleriniz ve projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Şu günler paçasında bir sürü çocuğu olan anne gibiyim. Şarkılar var, bazıları yarım, bazıları bitti... Onları beraber müziklendireceğim bir aranjör arıyorum. Bulunca da peş peşe bir sürü şarkı çıkaracağım. Hatta albüm bile olabilir. Onun dışında çok hayallerim var tabii. Çocuk kitabı yazmak ve kitaplarımdan da bir 'en iyiler' derlemesi yapmak istiyorum. Ve bol bol konser. Konserleri çok özlemişim. Biz sahnede çok mutlu olan bir grubuz. Hep kendi konserimize gerekirse bilet alıp gelmenin esprisini yapıyoruz.

Kız çocuklarına destek ve özgürlük temalarında akla gelen ilk sanatçılardan birisiniz ve maalesef ki ülkemizin bir türlü çözülmemeyen sorunları bu iki başlık. Daha önce sayısız sosyal sorumluluk projesinin yüzü ve lideri olarak gördük sizi, masanızda veya hayalinizde yeni projeler var mı?

Kızlar, kadınlar bu ülkenin kanayan yarısı. Şarkılarla, TEV'in çatısı altındaki 'nilin kızları' fonuyla, onlara ve olanlara dokunmaya çalışıyorum. Bizler elinde gücü olan, sesini duyuran kadınlarız ve bunu diğer bütün kadınların gücü, sesi ve nefesi olmak için kullanmalıyız. Belki okulsuzlar, belki şiddet ve taciz görüyorlar ama bilsinler, kimsesiz değiller. Bunlar değişene, dönüşene, düzeline dek biz buradayız. Bizden sonra da bu mücadelenin meşalesi hep yanacak.

Son olarak kendinizle baş başa kaldığınızda (içinizde ki ses) özgür kız Nil'in hayatında yapmak isteyip de yapamadığı bir şey var mı?

Hiç sormuyorum bu soruyu. Sorar sormaz da şükrederek cevap veriyorum içimden.

Bize vakit ayırdığınız ve sorularımızı içtenlikle yanıtladığınız için size çok teşekkür ederiz...



Avantajlı ve ayrıcalıklı Mini Onarım
hizmetimiz için sizi en yakın
ALC Servisimize bekliyoruz.

Allianz 

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

MİNİ ONARIM ANLAŞMAMIZ OLAN KURUMLAR

Acn**TURK**
SİGORTA

ANA SİGORTA

Ankara
Sigorta

AXA SİGORTA

GENERALI

HDI
SİGORTA

KORU SİGORTA
Hayatınızda

MAPFRE
Sigorta

NEOVA
SİGORTA

SOMPO SİGORTA

TÜRK NİPPON
SİGORTA

TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA
Gelişim Akademi

UNI*CO
SİGORTA

ZURICH
SİGORTA

www.alcservis.com **444 79 70**

ASİAD

Acentem Sigorta Aracıları Derneği'ne Yeni Üye Olan Meslektaşlarımız



Cihat Akarçay
Akarçay Sigorta Aracılık Hizmetleri

Merhabalar,
1982 Gaziantep doğumluyum. 2000'li yılların başında yerel bir acentede ofis elemanı olarak sigorta sektörüne adım attım. Dijitalleşmenin hayatımıza henüz yerleşmediği, rekabet ortamının olmadığı, daha samimi dirsek teması ve yakın ilişkilerin yoğun olduğu dönemde çıraklıktan yetiştim. Mesleğime olan inancım ve sevgim ile iş hayatıma devam ediyorum.

2012 yılında sigortacılık mesleğini öğrendiğim ve kendi ayaklarım üzerinde durmamı sağlayan acente yanından ayrılarak kendi ofisimi açtım. Ofisimde sigortacılığın yanı sıra ambalaj sektörüne de giriş yaptım.

Sigortacılık yaparken yeni insanlar tanımak ve ihtiyaçlarını gidermek, onlara hizmet vermek benim bir parçam olmuştur. İşe başladığım günden bu yana edindiğim portföyü büyütürken meslekte ilerledim. 2015 yılında Allianz Sigorta Acentesi olarak aileye katıldım, halen de Allianz Acentesi olarak mesleğimi devam ettirmekteyim.

Her geçen gün artan rekabet, ekonomik şartlar mesleğimizi daha da zorlaştırmakta. Varlığımıza sahip çıkmamız ve sahip olduklarımıza sıkı sıkı sarılmamız gerekiyor. Sigortanın gelecek garantisi olduğunu düşünerek, aslında istek değil ihtiyaç mantığıyla sigorta kültürünü yaymamız gerektiğini düşünüyorum. Sigortalılarımızın ve sigortalı adaylarımızın ihtiyaçlarını karşılamayı, doğru ürün ve doğru hizmet anlayışı ile her daim bu yolda yürümeyi ilke edindim. Genel anlamda sigorta kültürü ülkemizde tam olarak yerleşmediği için, aslında işimiz bir hayli zor. İnsanların önyargılarının olduğu, sigortalatma eyleminin yer yer gereksiz bulunduğu bir alanda verdiğimiz mücadeleler söz konusu. Dijitalleşmenin arttığı, internet üzerinden sigorta satışlarının yapılabildiği, haksız ve bilinçsiz satış politikalarının kol gezdiği, sahte poliçelerle insanlarımızı satış yapanların olduğu bu dönemde, acente olarak bizlere çok büyük işler düşmektedir.

Mesleğime katkı sağlayacağı ve faydalı olacağını düşündüğüm için ASİAD'a yeni üyeyim. Sektörde uzun yıllar vermiş olduğumuz iş tecrübesi ve müşterilerimizin bizlere güvenmesi sonucunda süreci iyi bir şekilde yönetebilmekteyiz ve daha iyi bir şekilde ilerlemeyi misyon edinmiş durumdayız. Ticari yaşantımızdaki başarı ve güven duygusunu bütün yaptığımız işlerimizde hissetmek ve hissettirmenin neticesinde halen tercih ediliyor olmak benim için gurur kaynağı olmuştur. Bu yüzdendir ki iş yerimizi her sabah açarken halen heyecan yaşıyor ve ofise ilk adımımızı atarken ilk günkü mutluluğu içimizde hissediyoruz.

Herkeseye sağlıklı ve huzur dolu günler diliyorum.



İhsan Hakan Koçak
Artı Tarım Sigorta Aracılık Hizmetleri

Nedir dünyanın nizamı?
Agahan (agaların agası) söylemiş ya!
"Zenginler olmasaydı" demiş, "fakirlerin hali daha kötü olurdu."
Doğru!
"Sigorta acente dernekleri olmasaydı, bu acentelerin hali ne olurdu?"

27 yıldır sigortacı olarak meslek hayatımı sürdürmekteyim. Son 16 yıldır profesyonel sigorta acentesiyim. Acente olduğum ilk ay acente

arkadaşlarımın önerisi ile Ankara’da bulunan bir sigorta acenteleri derneğine üye oldum.

Hedeflerimiz, amacımız, misyonumuz çok güzel; “Sigorta şirketlerinde acentelerin hakkını aramak”, “Acentelerin banka ve diğer satış kanalları ile eşit rekabet etmesini sağlamak”, “Acente ve acente çalışanlarına eksik oldukları alanlarda eğitim almalarını sağlamak”, “Acente portföy mülkiyetini hayata geçirmek”.

Bunlar gibi birçok güzel amaçlarla yola koyulduk. Bu arada öğreniyorum ki, bir değil birçok dernek varmış. Biraz araştırdım. Diğer derneklerdeki acente arkadaşlarımla görüştüm. Hepsini de çok güzel şeyler söylüyor. Bekli yoğurt yeme şekilleri farklı ama niyetler güzel. Neden dernekler bir çatı altında toplanmıyoruz dedim. Bütün dernek yöneticileri, diğer derneklerin yanlış yolda olduğunu söyledi. Dinleyince hepsini, hak vermemek mümkün değil. Biraz geride kaldım, gözlemlemeye başladım.

Acente arkadaşlarımızın çok iyi niyetlerle, bu derneklerde yönetici veya üye olarak çalışmakta olduklarını gördüm. Ne yapsak haklarını ödeyemeyiz. Buradan tekrar teşekkür ederim. Az da olsa, bazı acente arkadaşlarımızın sadece yoğurt yeme şekilleri değil, yoğurt yeme niyetleri de farklı. Bunları görünce; sinek küçük de olsa, midem bulanmıştı. “Dernek mernek işlerini bırak kendi işine bak” dedim ve uzun bir süredir hiç ilgilenmiyordum. “Ne olacak bu sektörün hali” demekten de kendimi alamıyordum.

Ta ki ASİAD Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Nurdan Bali’nin Ankara’da ziyaretimize gelmesine kadar. Nurdan Hanım ve 15 kadar Ankara acentesi küçük bir kafede oturduk. Biz sorduk Nurdan Hanım sormuş olduğumuz tüm sorulara içtenlikle cevap verdi, sohbetin sonunda da birçoğumuz üye olmaya karar verdik. Nurdan Hanım, ASİAD’nın vakıf kurma çalışmaları hakkında da bilgi verdi. Sektörde ilk vakıf çalışmalarına katılmak, böyle bir oluşumun içinde olmak, eminim hepimize heyecan verecektir. Portföy mülkiyetinin olmadığı ve olmayacağı da görünen sektörümüzde, doğru kurgulanmış bir vakıf olması, sektörden çekilen acente arkadaşlarımızı ve bizleri de ilerde güvence altına alacaktır.

Acentelerin iyi olması ne derneklere, ne de şirketlere bağlı. Bu görev bizlerin. Birlik olup haklarımızı aramak da bizlere düşer.



Tuğçe Taşan Tuğçe Taşan Sigorta Aracılık Hizmetleri

Ben, Allianz’ın Girişimciler Ofisi programının ilk mezun acentelerinden Tuğçe Taşan. Abant İzzet Baysal Üniversitesi İşletme Bölümü’nden mezun olduktan hemen sonra, Yapı kredi -Allianz birleşmesi döneminde, Haziran 2014’de bankasürans kanalında Bireysel Güvence Danışmanı olarak 7 yıl çalıştım. Allianz’ın kurum içerisinde çalışan ve kendi acentesini açmak isteyenler için hayata geçirdiği girişimciler ofisi programına katılıp verilen hedefleri başarı ile tamamlayarak 2021 yılı mayıs ayında kendi acentemi açmaya hak kazandım. Girişimcilik ve inovasyona toplumsal risk farkındalığını arttırmayı amaçlayan faaliyetlerine, sürdürülebilirliğe, sanata, müziğe ve değişen tüm koşullara uyum sağlayabilen bir şirket

ile çalışmaktan her zaman gurur duydum. Bu duygularla yine aynı çatı altında kendi işini kurmuş, Allianz’ın kurum kültürü ile yoğurulmuş bir girişimci olarak bu kültürü kendi şirketimde de sürdürmeye ve ilham almaya devam edeceğim.

Şirkette çalıştığım süre boyunca Allianz’ın çeşitli faaliyetlerini de yakından görme ve deneyimleme fırsatım oldu. İlgili dönemde Allianz koçu takımında aktif rol alarak, Koruncuk, Tegv gibi vakıflar için kampanyalar açarak, Allianz Orkestrası’nda rol alarak, Motto Hareket kapsamında çocuklara yönelik faaliyetlere katılarak ve benim yaşam amacımı bulmaya çalıştığım bir dönemde sürdürülebilirliğe katkılarından da ilham alarak, Marmara Üniversitesinde Sürdürülebilir Büyüme ve Kalite Yönetimi bölümünde yüksek lisansımı da tamamlayıp kendi adıma dolu dolu bir süreç geçirdim.

Gelelim Asiad Ailesi ile tanışma hikayeme. Tesadüflere inanır mısınız? Ben hayatta hiçbir şeyin tesadüf olmadığına inananlardanım. Yakın bir arkadaşımın daveti ile sahnesinde bir şarkı söylediğim sırada, o an beni dinleyenler arasında ASİAD ailesinden değerli Nurdan Hanım’ın (Bali) yanıma gelerek teveccüh etmeleri ve derneklerinden bahsederek, Nurdan hanımın söyleyiş şekli ile aktaracağım burayı “Tuğçe’cim Allah’ın emri peygamberin kavliyle seni derneğimize istiyoruz” demesi hala kulaklarımda. Keyifle kabul ettim ve Nurdan hanımdan gelen bir diğer telefonla daha da mutlu oldum. Masamda bir fotoğraf çekilmemi ve yılda bir yayımlanan dergilerinde benim de yer almamı istediklerini belirtti. Bu paragrafın başında “tesadüflerden” bahsetmiştim. Acentemi açtığım günden bu yana masamda tek bir dergi vardı o da ASİAD’ın “Acentem” dergisi.

Derneğe üye olduktan hemen sonra, ASİAD üyelerinin de bulunduğu, Memorial, Liv Hospital, Medicana, Florence, Yeditepe, Jhon Hopkinks, Synevo Laboratuvarının temsilcilerinin bulunduğu gruplara eklenerek, aslında bir olmanın gücünü, müşterilerimize daha iyi deneyimler yaşatabilmek için nelerin mümkün olduğunu da deneyimlemiş oldum. Bu birlikteliğin bizlere sinerji, motivasyon ve yeni ufuklar kazandıracığı inancıyla ASİAD ailesine nazik davetleri ve içten karşılımları için sonsuz teşekkür ederim.

F

HALCYON

Gayrettepe
Florence Nightingale
Hastanesi

PET CT

İstanbul
Florence Nightingale
Hastanesi

TRUEBEAM

Gayrettepe
Florence Nightingale
Hastanesi

PET MR

Gayrettepe
Florence Nightingale
Hastanesi

Onkolojide **yeni teknolojiler**

Gelişen teknoloji anlayışımız ile hastalarımıza hızlı ve konforlu bir tedavi seçeneği sunuyoruz.

444 0 436



grupflorenc

florenc.com.tr

Florence
Nightingale

F

Florence
Nightingale

DÜŞÜK DOZ
TOMOĞRAFI

İstanbul
Florence Nightingale
Hastanesi

BİLGİSAYARLI
TOMOĞRAFI

Ataşehir
Florence Nightingale
Hastanesi

Florence
Nightingale

3 TESLA
MR

İstanbul
Florence Nightingale
Hastanesi

Radyolojide

hız ve sessizlik
zamanı!

İleri görüntüleme yöntemleri ile

nöroloji, kardiyoloji, iç hastalıkları ve onkolojik hastalıklar
gibi farklı uzmanlık alanlarında kısa sürede etkin sonuç almak mümkün.

444 0 436



grupflorence

florence.com.tr

Florence
Nightingale

EBRU AKÇATEPE BABASI HALİT AKÇATEPE'Yİ ANLATIYOR...



NURDAN BALI

Sadece Türkiye’de değil dünyada da sanat hayatı neredeyse ömrüne eşit bir başka sanatçı bulabilmek mümkün mü bilemiyorum ama böylesi bir rekorun sahibi olan canım babam “Halit Akçatepe’nin” kızı olmak benim için büyük bir onur, büyük bir gurur.

Babam, beyni ve yüreği çok genç bir ustaydı. Komediye, sanata ömrünü adanmış bir duayendi. O büyüklü sahnelerde kocaman yüreğiyle bizlere 75 yıl kocaman bir dünya sundu, aydınlık ve umut saçtı.

Tüm Türkiye halkına, sevenlerine sıcacık sevgisiyle hayat verdi. Ölümsüzlük mertebesinde yaşayan bir sanatçıdır babam.

Babamdan, hayatı samimi, içten, esprili, güler yüzlü, içimizden geldiği gibi doyasıya yaşamak gerektiğini, ne yaşanırsa yaşansın hayatın getirdiği bir sürü zorluk ve sıkıntıya rağmen hep mizah dolu bakabilmeyi öğrendim. Yaptığım işi mutlaka iyi yapmam gerektiğini, ideallerim uğruna asla ödün vermemeyi öğrendim. Paranın ihtiyaçlarımızı gidermek dışında hiçbir değeri olmadığını, bunun asla esiri olmamamız gerektiğini öğrendim. Yalandan, ihtirastan, ikiyüzlülükten, sahtelikten uzak durmayı prensip edindirdi bize. Aşk’ı öğretti, uğruna her türlü çılgınlığın yapılabileceğini, gerçek aşkın kalpten asla gitmeyeceğini öğretti. Bugün hayata neşeli ve rahat bakabiliyorsam bana bıraktığı bu koca miras sayesinde.

Babamla unutamadığım, aklıma ilk gelen bir anımı anlatayım size: *Bir gün masa başında oturuyoruz, ben 14-15 yaşlarındayım, babamla aramda şöyle bir konuşma geçti; “Babacığım sinemayı düşünmüyorum ama tiyatrocunun olmayı isterim bana nasıl yardım edebilirsin?” diye sordum. Babam da “bak evladım ben tiyatrocunun olmayı istiyorum demekle*



tiyatrocunun olunmaz, tiyatrocunun olmanın belli şartları var, onları kabul edersen olursun” dedi.

“Nedir babacığım?” diye sordum.

“Tiyatroyu çok seveceksin, aşık olacaksın, tutku halinde olacak sende tiyatro. Ama sonra evleneceksin kocandan daha fazla seveceksin tiyatroyu, sonra ilerde çocukların olacak onlardan da çok seveceksin tiyatroyu. Eğer bütün bunları kabul edersen gel hemen seni çalışmaya başlatayım. Çünkü bu bir bayraktır, ben annemden babamdan devir aldım, devam ettiriyorum.” demişti.

17 yaşında liseyi bitirdikten sonra üniversite öğrenimimi yapmak için Viyana’ya gittim ve orada Ekonomi Üniversitesi’nde Reklamcılık ve Pazarlama Bölümü’nü bitirdikten sonra Viyana Film Akademisi’nden mezun oldum ve 20 yaşında tiyatronun içinde buldum kendimi. Babamın dediği gibi tiyatroyla evlendim, aşık oldum ondan başka bir şey düşünmüyordum ama tabii arada bir fark vardı. ben Türkiye’de değildim, Avusturya ülkesinde Viyana’da tiyatro yapıyordum. 25 yıl Viyana Uluslararası Kültür Merkezi’nde Sanat direktörlüğü yaptım, bu merkez, Viyana’da bu alanda bir ilkti.





Türkiye'nin çok değerli sanatçılarından Müşfik Kenter, Erol Günaydın, Selim Naşit, Genco Erkal, Nükhet Duru, Erol Evgin, Yıldız Kenter, Suna Keskin, canım babam ve diğer pek çok değerli sanatçılarımızla tiyatrodan birlikte olmanın mutluluğunu yaşadım.

Üniversite yıllarımdan sonra resim tutkumu, ünlü ressam ve heykeltıraş eşim Şinasi Bozatlı'nın atölyesinde profesyonel olarak geliştirmeye başladım. Gerçek hayatın içindeki sahneleri resme dönüştürmeye başladım. Çalışırken boyalarla, tuvalimle beraberken kendimi tiyatrodan kulesindeymişim gibi hissediyorum. Sanatın her dalı bizim en değerli dostumuz. Bizi sarıyor, sarmalıyor, eğitiyor, neşelendiriyor ve mutlu ediyor.

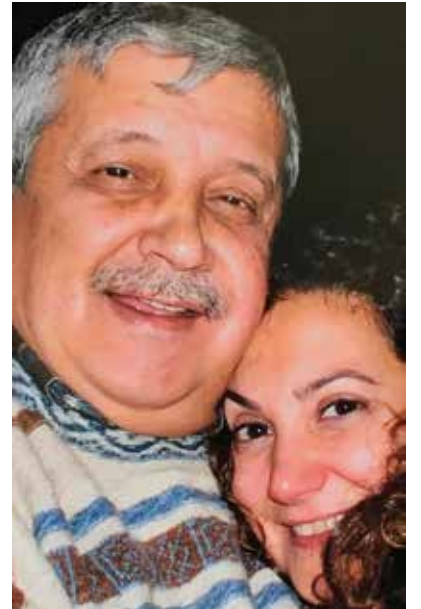
Evet benim de genetik mirasım sanatçı olmak. Bunu öncelikle babamdan daha sonra anneannemden, babaannemden, dedemden ve dayımdan aldım. Türkiye'nin duayeni büyük bir sa-

natçının kızı olmak ve bu mirası doğru ve düzgün taşıyabilmek benim için çok gurur verici. Ben sanatla iç içe olduğum sürece "Akçatepe" soyadı hiç değişmeyecek, benimle birlikte yaşayacak, bayrak da böylece devam edecek.

O güzel atlara binip giden bu güzel insanların aramızdan tek tek geçmesi eksildikçe artan bir sevdada, eskidikçe artan bir değer ve eksildikçe artan bir çığlık adeta... Mekanları cennet olsun.

Hani demiş ya Mevlana;
"Şimdi yeni şeyler söylemek lazım"

İşte söylüyorum;
Seni çok ama çok seviyorum ve hala her şeyi sana anlatacakmış gibi biriktiriyorum Babacığım...



Çocuk Dostu Laboratuvar Olmamızın Bir Farkı Var!



Avrupa'nın önde gelen teşhis ve sağlık hizmetleri sağlayıcısı Medicover Grup'un bir iştiraki olarak hizmet veren Synevo Laboratuvarları için, çocuklar her zaman öncelikli gelir.

Tüm şubelerimizdeki misafirimize, "Çocuk Dostu Laboratuvar" hizmet anlayışımız doğrultusunda hizmet veririz.

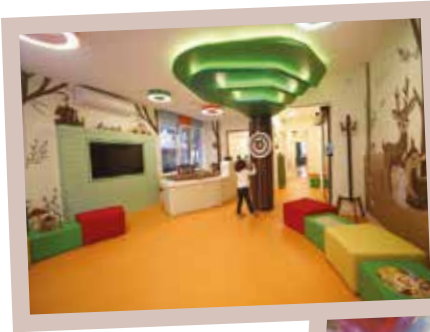
Laboratuvarımızda bebek ve çocuklara özel alanlar iç mimarlar tarafından medikal ekibimizin görüşleri ve iş akışı doğrultusunda, bir sağlık kuruluşundan daha çok oyuncak ve renklerle bir ev konseptinde tasarlanmıştır.

Her Bebek ve Çocuk Hastamız En Değerli Emanetimizdir.

Ekibimiz işleme başlamadan önce anne ve babalara yönelik bir bilgilendirme yaparak onları da rahatlatır.

Bebek ve çocuklarda kan alımı ciddi bir uzmanlık alanıdır ve deneyim gerektirir. Laboratuvarımızda bebek ve çocuklardan kan alımları sadece özenle seçilmiş, anne-baba ve bebek iletişimi konusunda deneyimli medikal kadro tarafından gerçekleştirilir.

İşlemlerimiz daima bebek ve çocuklara özel donanımla gerçekleştirilir.



İşlem Bitse de Oyun Devam Eder

Tüm alanlarda en üst düzeyde hijyen şartları sağlanır. Tüm çocuk numune alma odalarında işlem esnasında çocuğun dikkatini dağıtmak amacıyla beğenilen çizgi filmlerin gösterildiği büyük ekranlar, bebek hastalar için el tabletleri, çocuklara özel zemin ve duvar süsleri ve çocuk sedyesi bulunmaktadır.

Acele Etmeden Keyifle Tamamlanan İşlemler

Numune alım işlemleri sonrasında bebeklerin anneleri ile birlikte baş başa kalabilecekleri emzirme odamız bulunur.

Laboratuvarımızda ayrıca bebek ve çocuklar için rahat bekleme salonları, oyun alanları, atıştırmalık ve içecekler, numune veren her küçük şampiyon için cesaret diploması ve hediye oyuncaklar bulunur.



Allianz











SİGORTALILARA SYNEVO'DA

KATILIM PAYI YOK,



Allianz Sigortalıları Synevo'da Bekleyen Kazançlı Kurum Hizmet Avantajları

"Kazançlı Kurum" kapsamında poliçe limitleri dahilinde, laboratuvar masraflarını %100 oranında Allianz Sigorta karşılıyor. Bu hizmet Synevo'nun Türkiye genelindeki tüm şubelerinde (İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Bodrum ve Fethiye) geçerlidir.

-  "Yatarak Tedavi Poliçesi"ne sahip sigortalılar için de laboratuvar testlerinde "Kazançlı Kurum" kapsamındaki Allianz'a çok özel indirimli koşullar uygulanmaktadır.
-  Allianz sigortalılar, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Muğla il sınırları içerisinde en geç 1 gün önceden randevu ile "Evden veya İş Yerinden Numune Alma" hizmetimizden aynı koşullarda faydalanıyorlar.
-  Allianz sigortalıların sigorta kapsamında olmayan anne, baba, eş ve çocuklar gibi birinci derece yakınlar, kendilerinin ödeyeceği laboratuvar testlerinde "Kazançlı Kurum" kapsamındaki Allianz'a çok özel indirimli koşullardan faydalanabilmektedir.
-  Synevo'nun yaygın şube ağı A+ Hastanelere ve merkezi yerlere kolay ulaşabilecek konumlar- da bulunmaktadır.
-  "ISO 15189 Tıbbi Laboratuvar Akreditasyon Sertifikası" ve uluslararası kalite kontrol program- ları ile kalitesi güvence altına alınmış Synevo Laboratuvarları olarak, uzman kadromuz, ileri teknolojik altyapımız ve geniş test spektrumu ile hizmetinizdeyiz.
-  Synevo, Allianz Sigorta'nın "Kontrol PSA" anlaşmalı kurumları arasında yer almaktadır.
-  Test sonuçlarınız, şubelerimizde bulunan Laboratuvar Uzmanlarımız tarafından yorumlan- makta ve gerekli yönlendirmeler yapılmaktadır.
-  Şubelerimizde her yaşta örnek alımında (bebek veya yaşlı), özel eğitilmiş, deneyimli ve uzman medikal ekibimizle numune alma hizmeti verilmektedir.

**Kazançlı Kurum Kapsamında Ayakta Tedavi Poliçesi'ne Sahip Sigortalıların Limiti
Dahilinde Laboratuvar Masraflarının Tamamını Allianz Karşılıyor!*

TUNCELİ & DERSİM



BAHAR NARE

Doğayı ve insanı inanç merkezine koyarak bin yılları zorlu yolculuklar yaparak geride bırakan bir toplumdur Tunceli, Munzur dağlarının sarmaladığı her şeyi ile özgün bir diyardır da.

Tunceli toplumu, sanatçı bir toplumdur aynı zamanda. Kültürünü uzun yıllar boyu sözlü aktarım yoluyla nesilden nesile aktararak yazılı aktarım çağına ulaşmıştır. Spor, müzik, edebiyat, hukuk ve bilim dallarının bir çoğunda başarı göstermiş bireyleri vardır.

Meşe ağaçlarından oluşan sık ormanları ve sayısız endemik bitki çeşitliliğine sahip bitki örtüsüyle dünyanın tüm insanlarına tek nazardan bakan bir inanç kültürüne sahiptir!

Değişen dünya düzeni ile birlikte mizacından ödün vermeden değişimi her coğrafya gibi Tunceli toplumu da yaşadı ve yaşamaktadır.

Tunceli toplumunu kendimce üç farklı döneme ayırmaktayım. Bu dönemlerin özelliklerini ise Tunceli kadınlarının zamanla değişen giyim, kuşam ve davranışları ile ifade edebilirim.

Üstteki fotoğrafta gördüğümüz kadın, geleneksel olarak giyinmiş ve doğada belirledikleri bir inanç merkezine giderek dualar eşliğinde çirasını yakıp ibadet eden kadındır.

Tunceli'nin bu geleneksel giyimli kadınları çok emektar ve bir o kadar da hoşgörü sahibidirler. Onlara insan-ı kamiller diyebiliriz. Her geçen gün emektar ve değerlerimiz olan ana ve babalarımızı kaybetmekteyiz.

Kır - Doğa inancına tabî olan Tunceli toplumu, cümle canlılığının sağlığına edilen dualar eşliğinde, bir çıra ve bir tepsi lokmasıyla doğaya giderek ibadetlerini yerine getirirler.

Alltaki fotoğraftaki kadın ise yine toplumsal kültür, doğa ve insan merkezli ele alarak inancını yaşamış ve aktarmıştır



çocuklarına. Bu kadın modeli çocuklarının çağdaş eğitim alması konusunda çok titiz ve özenlidir. Tunceli coğrafyasının dağlardan oluşması, insanına tarım ve hayvancılıktan başka meslekler sunamaması, eğitim ve öğretimin önemini farketmiş ve analar doğurdukları çocuklarını okutmuş ve kendileri de üretimden geri kalmamışlardır.



Babuko

Toplumsal ve kültürel olarak derin bir anlamı olan, sarımsaklı ayran ve tereyağı ile yapılan bu hamur yemeğimizin birçok ismi vardır.Örneğin, Tunceli merkezde şır vëya babuko denirken diğer ilçe ve çevre illerdeki adı farklılık göstermektedir. Bunun yanında Babuko Tunceli'nin kültürel simgeleri arasında sağlam bir yer edinmiştir. Daha çok tarım ve hayvancılıkla geçimini sağlayan toplum hamur ve et yemeklerine ağırlık vermiştir mutfağında.

Cumhuriyet'in kurulmasıyla birlikte çağdaş eğitimin tüm ülkede önem kazanması ve yaygınlaşması sonucu Tunceli toplumu da çağdaş eğitimin yeni nesiller üzerindeki önemini hızlıca kavrayarak toplumsal bir refleksle her doğan ve okul çağına gelen çocuğu okula gönderdikleri gibi yüksek öğrenim görmeleri için de büyük kentlere göndermişlerdir. Tunceli'den büyük kentlere göç de böylece başlamış ve özgün bir toplum olan Tunceli toplumu farklı kültür toplumları ile etkileşmiştir.

Çağdaş eğitimin önemini herkesten önce kavrayan Tunceli toplumu ülkemizde bugün okuma ve yazma oranlamasında iyi bir yerde durmaktadır. Tunceli'de çağdaş eğitimden sadece erkekler yararlanmadı. Kız çocukları da ilk dönemler eşit olmasa da gün geçtikçe erkekler gibi okuma imkanı yakalayabildiler.

Tunceli'de çağdaş eğitim kutsanmıştı sanki. Bugün bu okuma düzeyinin yüksek olması Tunceli'yi ayrıcalıklı kılmaktadır. Birçok konuda olduğu gibi bu konuda da büyüklerimize minnettarız.

İlk dönemler okuyan çocuklar meslek sahibi olduktan sonra kardeşlerine aldıkları maaşları ile üniversiteler okutup, yüksek tahsil için de yurt dışına dahi göndermişlerdir. Örneğin kendileri, ana-babalarının ürettikleri tavuk, yumurta, süt ve süt ürünlerini satarak ellerine geçen küçük paralarla ve kış aylarında kurda, kuşa aldırılmadan metrelerce yağın karlı yolları aşarak ilçelere varıp liseyi okumuşlardır. Bütün bu zorlukları aşarak okuyup belli mertebelere ulaşan abiler ve ablalar kardeşlerinin sığınacağı birer sıcak yuva olmuşlardır.

Tunceli'de dünya klasiklerini okumak da geleneksel bir ritüel gibidir.

Şehri Gezen Nehir Munzur

Dersim toplumu; tarihi yönden, kültürel ve doğal miras olarak temsil eden Munzur nehri aynı zamanda su başlarına sığınan halkın yerleşim yeri olmuştur.

Bir nehir düşünün ki Munzur dağlarına yağın karın, ilkbaharın gelmesiyle birlikte güneşin sıcak ışınlarını vurmasıyla bir yandan eriyip süzüle süzüle gelip şehrin ortasından geçip giderken, bu şehrin insanlarının çığılığına, neşesine ve yaşam kavgasına tanıklık etsin! Sonra yol alıp gitsin dökmek için, içine attıklarını ulaştığı büyük göllere, denizlere ve okyanuslara.

Munzur Nehri, şehrin içinden geçerken, gövdelenmiş binlerce yıllık kökleri de adeta öğütleyerek sulamaktadır. Şairlere ve yazarlara ilham olmuştur. Çeşitli uygarlıklar tanıklık etmiş Munzur nehri ve efsanesine. Tunceli'de erkek çocuklarına Munzur ismi verilerek nehre olan derin sevgi ve bağlılık da böylece anlam bulmaktadır. Munzur Nehri hepimizin doğal mirasıdır.

Tunceli merkezden Ovaciğa doğru nehrin oluşturduğu derin bir vadiden geçip giderken, yörede kutsal kabul edilen ve avlanmalarının günah işlemekle eş anlamlı olduğu içselleştirilmiş dağ keçilerinin suya indiklerini görmek de ayrıca ruhu besleyen eşsiz görüntülerdir.



Suya Konuşuyorum

Su değil midir her şeyi temizleyen arındıran? İnsan ve hiçbir canlı varlık susuz yaşayamaz. Susuz bırakılarak insanların cezalandırıldığı biliriz.

Biz çocukken, suyu içmeden önce toprağa dökerlerdi büyüklerimiz. Önce toprağın hakkıdır derlerdi. Örneğin biz çocukları taze su getirmemiz için bir söğüt ağacı altından kaynayanak çıkan tatlı mı tatlı suya gönderirlerdi. Her tatlı suyun kenarında bir veya birkaç söğüt ağacı olurdu. Hâlâ da öyledir. Köyün epeyce uzağında dere kenarlarında ya da tepelerin etek uçlarında çıkan suları kovalara koyar eve getirirdik.

Bu suların tatlı olduğunu söyledim. Bunun nedeni de zengin minarellere ve madensel tuzlara sahip olmasındandır.

Elimize alıp gittiğimiz stilleri /kovaları su akan pınarın kenarına bırakırdık. Suyun gözüne hiç dokunmamamız gerektiğini büyüklerimiz biz çocuklara öğrettikleri için suyun yarpuzlar arasında yol almış akıp giden kısmında ellerimizi yüzümüzü yıkar, dilekelerimizi suya söyler konuşurduk suyla. Sonra eğilir veya avuçlar içerdik suyu kana kana. Çeşmenin kenarına bıraktığımız boş kovaları doldurup eve dönerdik ağır adımlarla. Dönüşler çeşmeye boş kovalarla gittiğimiz gibi hafif olmuyordu. Eve gelir su kovalarını yerlerine bıraktıktan sonra taslara doldurup evdeki büyüklerimize götürürdük. Onlar da suyu içmeden önce mutlaka toprağa döker sonra içerlerdi.



Toprağındı su içme önceliği Dersim doğa merkezli inanç kültüründe.

Yine Dersim toplumu geleneksel inanç ritüellerinin yıl dönümünde lokmalarını, çıralarını alır su başlarına gider, doğa merkezli dualar ederek inançlarını içsel bir halde yaşarlar.

Biraz daha eskiye gidecek olursak, bir iş konuşması yapılacak ise yani bir toplantı yapılacak ise büyük akar suların başına gider orada söz ve ikrar verilmiş. Bakınız Munzur suyu yakın tarih öykülerine, görebilirsiniz tüm detaylarını. Ve bu suyun başında verilen söz ve ikrardan asla kimse dönmezmiş. Çünkü suyu tanık ve şahit olarak göstermişlerdir. O kadar büyük ve kutsal anlam vermişler suya.

Perşembe günleri kutsal günlerdendir. O gün veya başka günlerde de ruhu sıkışan, evladı, yakını darda olanlar akar suların veya doğadaki tatlı su kaynaklarının başına gider, içlerini ağlayarak suya dökerler. Ben hâlâ giderim iki suyun birleştiği noktalara. Gider konuşurum suyun ruhu ile ve oradan çoşarak dönerim evime. Suyun ruhu ve büyük enerjisine inanırım. Zaten canlı bir varlıktır su da.

Aşk ile canlar

İnsan, insanı okuyarak kitap yazdı. Oku, insan oku.

Ve ben Tunceli doğumlu Bahar Kızıl, ortaokul yıllarımda boş geçen derslerimin olduğu saatlerde halk kütüphanesine sığınırdım. Bu kütüphanede köylerden gelen öğrenciler de olurdu. Benim roman, öykü okuma serüvenim bu halk kütüphanesinde başladı. İlk okuduğum kitap Kerime Nadir'in şu anda ismini hatırlayamadığım bir kitabıydı. Kerime Nadir'in kitaplarını okumak benim yaşamım boyunca iyi bir okur olmamı sağladı. Eğer bugün, bir yazar olarak yaşam yolunda yürüyorsam temelimde Kerime Nadir'in kitaplarının etkisi vardır. Okudukça zenginleştim. Kitap okuyarak manevi bir servet edindim diyebilirim. Liseden sonra, Ön Lisans olarak Ev Ekonomisi Bölümü'nü okudum. İki kızımı büyütürken okumaya devam ettim. İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nü okudum. Pedagojik formasyon aldım ve öğretmen olarak mezun oldum. Tabii ki yazmamın önüne hiçbir şey geçemedi. Artık hem okur hem de yazar olmuştum. Kadın hikayelerini yazmak isterken Tunceli toplumunun bir bireyi olarak ilk önce ait olduğum toplumun öykülerini yazmak geldi içimden. Her insan kendi doğduğu coğrafyasına benzer, dağına, suyuna benzer. Ve en iyi şekilde kendi öykülerini kendisi yazar.

Pir Hacı Bektaş Veli'ye bir gün sorarlar;
Kadınları neden ibadetlerinize alıyor,
bir arada ibadet ediyorsunuz,
kadınlara neden bu kadar değer veriyorsunuz..?
Hünkar Şöyle cevap verir;
Erkek Arslan Arslan da,
Dişi Arslan Arslan Değil mi..?
Erkek dişi sorulmaz, muhabbetin dilinde,
Hak'kın yarattığı her şey yerli yerinde.
Bizim nazarımızda, kadın erkek farkı yok,
Noksanlık eksiklik, senin görüşlerinde.



Oryantiring (Orienteering) Nedir?



Merhaba, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Merhaba, ben Cemile Usta. Sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren Cemile Usta Sigorta Acenteliği ve Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.'nin sahibiyim. Oryantiring'in hem İstanbul'da hem de Türkiye'de tanınmasına, sevilmesine ve yayılmasına katkı sağlayan İstanbul Orienteering Spor Kulübü'nün uzun yıllardır aktif bir üyesiyim. Diğer bir deyişle bir oryantiring sever ya da gönüllüsüyüm.

Cemile Hanım, bize daha önce pek duymadığımız oryantiring sporu nedir, nasıl yapılır biraz bilgi verebilir misiniz?

Oryantiring haritayla yapılan bir doğa sporu. Koşarak veya belirli bir hızda ilerleyerek, arazide belli noktalara yerleştirilmiş olan ve haritada size gösterilen hedefleri ziyaret etmeye dayalı çok keyifli ve yararlı bir etkinlik. Zihninizi ve bedeninizi aynı anda, uyumlu bir şekilde kullanarak yaptığınız özel bir spor.

Nasıl bir araziden bahsediyoruz? Yani bu etkinlik hangi arazilerde yapılıyor?

Genellikle ormanlık ya da kırsal arazilerde yapılıyor. Ama şehirde, parklarda ve kampüslerde sürat yarışı niteliğinde de yapılıyor. Hatta çok tekdüze olmayan, kapalı mekanlarda, alışveriş merkezlerinde bile yapılabilir. Kapalıçarşı gibi örneğin. Belki Oryantiring'in farklı disiplinlerinden bahsetmekte de yarar olabilir. Bu sporun ayakla yani koşarak yapılan ve şu anda üzerinde durduğumuz Foot-O dalı dışında, bisikletle yapılan MTB-O, kayakla yapılan Ski-O ve engellilerin de tekerlekli sandalyeyle, bir eşlikçiyle beraber yaptığı Patika-O türünde disiplinleri var.

Bu etkinlikleri üyesi olduğunuz kulüp mü düzenliyor? Nerelerde?

Hepsini değil ama İstanbul'daki etkinliklerin birçoğunu kulübümüz düzenliyor. Türkiye'nin birçok yerinde kulüpler var ama bizim kadar köklü sadece birkaç tane. Onlar da bu spor için ellerinden geleni yapıyor. Aynı zamanda bir sivil toplum kuruluşu olan İstanbul Orienteering Spor Kulübü, Türkiye'de ve dünyada İOG olarak biliniyor ve oldukça saygın bir kulüp. Birçok kulübe ve ülkemiz federasyonuna etkinliklerinde destek oluyoruz. Üyelerimiz arasından uluslararası federasyon yönetiminde halen aktif görev alanlar var. Bu tecrübeyle birlikte yılda en fazla etkinlik ve antrenman düzenleyen kulüplerin başında geliyoruz. Etkinliklerimizi genellikle Belgrad Ormanı'nın farklı toplanma alanlarında, Avrupa ve Anadolu yakasındaki bazı ormanlık alanlarda, adalarda, İstanbul'un büyük parklarında, Sultanahmet, Kapalıçarşı gibi tarihi yerlerde ve üniversite kampüslerinde gerçekleştiriyoruz. Yılda birkaç kez de uluslararası yarış düzenliyoruz. Bunların en önemlisi bu yıl 16. kez gerçekleştirdiğimiz İstanbul 5 Gün Yarışları (İst5days olarak da biliniyor). İstanbul'da beş gün beş ayrı noktada yapılıyor ve onlarca ülkeden yüzlerce sporcu katılıyor.

Bu sporu yapmak için ne gibi malzemelere ihtiyaç var? En temel gereksinim nedir?

En başta Oryantiring için özel olarak çizilmiş, hedefleri bulmak ve arazide ilerlemek için gereken tüm tanımlamaları, şekilsel anlatımları ve özellikleri içeren, ölçekli bir haritaya ihtiyaç var. Yani etkinliğin yapılacağı arazinin veya alanın haritası. Harita olmadan yapılması doğal olarak mümkün değil. Sonra da kendiniz tabii ki (gülüyor). Ayrıca bir pusulaya da ihtiyacınız



olabilir ama yön duygusu gelişmiş ve araziyle haritayı iyi eşleştirebilenler için o da pek zorunlu değil. Sadece yarışlarda size yönünüzü bulmada yardımcı olur ve doğru kullanımla hız kazandırır. Harita ve pusula dışında arazinin türüne ve zorluğuna, hava şartlarına göre doğru ayakkabı ve kıyafet seçimi önemli olabilir. Ormanlık arazilerde altı biraz dişli, kaymayan bir arazi ayakkabısı gereklidir. Sıklıkla ot, diken ve yer örtücülere takılabileceğinizden gözden çıkarılmış uzun kollu ve uzun paçalı bir kıyafet ya da eşofman iyidir. Şehirde, parkta ve kapalı alanlarda ise şort ve koşu ayakkabısı yeterli olur. Sportif amaçla yapanların elbette bu spora özel giysi veya formları ve farklı ayakkabıları olur. Bir de hava şartlarına göre ıslanma ve arazide çamura bulanma olasılığını dikkate alacak olursak yedek kıyafet getirilmesi önerilebilir.

Yarış dediniz. Yani doğa etkinliği dışında yarış da mı yapılıyor?

Elbette. Bu bir doğa sporu ve her doğa sporu gibi keyif amaçlı bir etkinlik olarak yapılabilir. Ama Oryantiring dünyada ve ülkemizde federasyonu olan bir spordur. Pek bilinmiyor olsa da birçok spor dalından eskidir. Haritaların askeri kullanımının başlamasıyla askeri amaçla yapıldığı bilinmektedir. Ama spor olarak yaklaşık 100 yıl önce bugünkü kurallarıyla hayata geçmiştir. İskandinav ülkelerinin dünyaya armağan ettiği bir spor diyebiliriz. Uluslararası Oryantiring Federasyonu'nun düzenlediği dünya şampiyonaları, dünya kupası yarışları, ülkemiz federasyonunun düzenlediği Türkiye Şampiyonaları gibi resmi yarışlar yıllık takvimde yer alır. Bunların dışında büyük kulüplerin düzenlediği ve her yaşta sporcuların katılabildiği özel yarışlar da yapılıyor elbette. Ama ilk defa katılacaklar doğrudan bir yarışa katılmak yerine, buldukları yerde varsa bir kulübün antrenman etkinliğine katılabilirler.

Etkinlik ve yarışlara katılım için bir yaş sınırı var mı?

Özel etkinliklere katılım yaşlara göre bir dağılım gösterse bile serbesttir. Ama resmi yarışlar için lisanslı sporcu olmak gerekiyor. Lisans almak öyle zor bir işlem de değil. Kadın ve erkek olmak üzere 10 yaşta 21 yaşa kadar temel kategoriler var. Sporcular yaşlarına göre 10, 12, 14, 16, 18, 20 yaş kategorilerinde kendi yaşlarına uygun zorluk derecelerindeki parkurlarda ve haritalarla yarışıyor. Ama 21 yaş kategorisi en zor ve elit kategori. Burada isteyen herkes, yani zihnine ve bedensel gücüne güvenen, iyi antrenman yapan kişiler yarışabilir. 21 yaşa kadar olan kategorilerden başka Mastır kategoriler var. Bunlar da 35 yaşından başlayarak her 5 yaşta bir. Üst yaş sınırı yok, katılıma göre oluşturuluyor. Yani 100 yaşında koşan sporcu gördüğümüz uluslararası yarışlar bile var.

Her yaşta yapılabilir olması çok şaşırtıcı.

Evet, öyle gerçekten. Bu sporu nitelikli kılan ve yaşam boyu yapılabilmesini sağlayan bir özellik. Beni, ailemi ve dostlarımı çeken tarafı da bu oldu zaten. Bu sporla biraz geç tanıştık, yani doğrudan mastır olarak başladık diyebiliriz. Kabaca 10 yaşta başlayıp 100 yaşını geçene kadar yapılabilir demek yanlış olmaz. Resmi olarak 10 yaş başlangıç gibi görünse de ebeveynleriyle birlikte olmak koşuluyla, ormanda olmaktan şikayet etmeyen minikler 3-4 yaşında bile başlayabilir. Anne ya da babasının sırtında ya da göğsünde bir kanguruyla katılan bebekleri bile başlıyor sayabiliriz.

Takımlar kaç kişi oluyor?

Bu spor bireysel yapılan bir spor. Yani aynı anda başka bir takım arkadaşınızla birlikte parkura çıkıp ilerleyemiyorsunuz. Hatta aynı kategoride yarışanlar aynı saatte parkura çıkamıyor. Birbirini takip etme gibi durumlar olmasın diye. Buna antrenman etkinliklerinde de biraz dikkat ediliyor. Tabii ki bu sportif amaçla yaparken böyle. Keyif amaçlı yapanlar ve resmi olmayan yarışlara tasnif dışı katılanlar bir dostlarıyla beraber veya ailecek harita alıp hedef peşinde koşabilir.

Şu hedef peşinde koşma olayını biraz daha açıklayabilir misiniz? Sanırım bu sporun nasıl yapıldığıyla alakalı bilgi içeriyor.

Elbette. Tabii ki hedefler sabit olarak yerlerinde duruyor (günlüyor). Oryantiring, elinizdeki özel haritayla, bir başlangıç noktasından araziye çıkarak, haritanız üzerinde işaretli olan hedeflerin hepsini, haritada belirtilen sırada bulmanızı (yani ziyaret etmenizi) ve en hızlı şekilde bitiş noktasına ulaşmanızı gerektiren sportif bir etkinlik. Hedefler üçgen prizma şeklinde 30x30 cm yüzeylere sahip bir bayrak ya da fener şeklindedir. Üzerinde bir zimba ve akıllı telefon büyüklüğünde elektronik bir sistem bulunur. Sizde bulunan özel bir çipi bulduğunuz veya ziyaret ettiğiniz hedef üzerindeki özel yuvaya dokundurarak hedef numarası ve zamanı kaydedersiniz. Her zaman olduğu gibi bitişe en kısa sürede gelen ve hedefleri doğru sırada bulan kazanır.

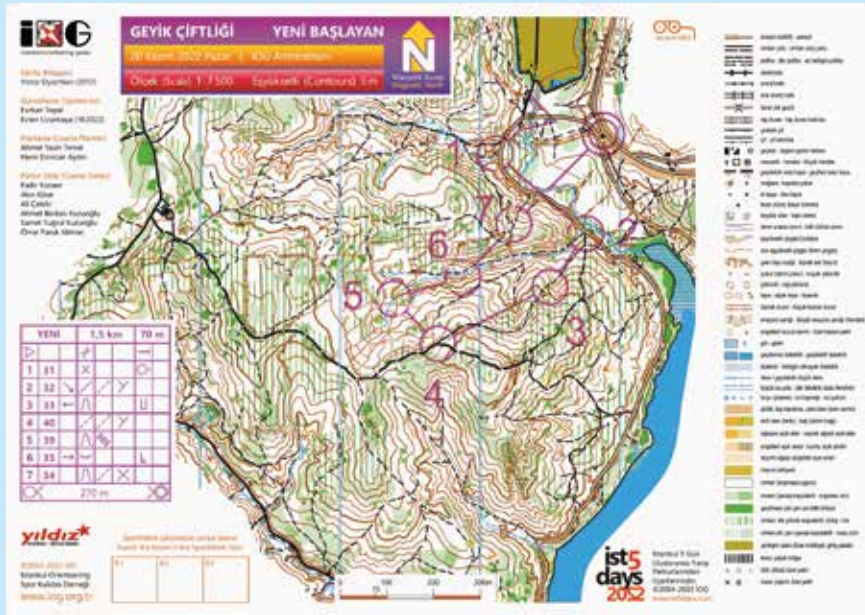
Haritadan hedefin olduğu yeri nasıl anlıyoruz?

Elinizdeki ölçekli haritada, belirtilen sırada bulmanız gereken hedeflerin yerleri işaretlidir. Başlangıç ve bitiş noktaları da aynı şekilde. Bununla birlikte tüm arazi şekilleri, ağaçlar ve bitki örtüleri, yol ve patikalar, insan yapısı ve doğal nesnelere hepsi ölçekli ve uluslararası standartlarda, size verilen haritada yer almaktadır. Bunlara ek olarak, her kategorinin hedef sırasını, hedef numarasını ve tanımını kolayca görebilecekleri bir tanım tablosu da haritalarda yer alır. Arazide seçtiğiniz parkura göre sizin haritanızda yer alan

hedeflerden başka hedefler de bulunur. Yani sizin haritayı doğru okuyarak, doğru hedefe gitmeniz önemli. Bu sporda yalnızca hızlı koşmak yetmez. Koşarken düşünebilmek, strateji kurmak, rotanızı planlamak, nereye, hangi rotadan koşacağınıza karar vermek ve arazi şartlarına göre gücünüzü ve kondisyonunuzu verimli kullanmak hızlı koşmaktan çok çok daha önemlidir. Unutmayın, ayaklarınız beyninizden yavaş olacak!

Etkinliklerde herkes aynı parkura mı çıkıyor?

Hayır tabii ki. En azından bizim kulübümüzün etkinliklerinde yeni başlayan, kısa, orta, uzun ve teknik parkur gibi seçenekler bulunur. Sporcuların ve katılımcıların tecrübe ve antrenman seviyelerine göre parkur seçebilmeleri sağlanır.



Bu sporla tanışmak veya deneyimlemek isteyenler ne yapmalı?

Oryantiring sporu öncelikle başlangıç seviyesinde harita okuma becerisi gerektirdiğinden kısa bir eğitime gerek vardır. En çok yarım saatte yeni başlayanlar için planlanmış bir parkura çıkabilecek kadar harita eğitimi verilebilir. Bu yüzden Oryantiring ile tanışmak ve parkuru deneyimlemek isteyenler buldukları ilde faaliyet gösteren kulüplerin, varsa etkinlik takvimini takip edip, kayıt olarak etkinliklere katılabilirler. Türkiye’de köklü birkaç kulüp düzenledikleri etkinliklerde hem bu sporu tanıtmakta hem de yeni başlayanlara başlangıç eğitimi vermektedir.

Bu İstanbul için de geçerli öyle değil mi?

İstanbul’da bu çok daha kolaydır, çünkü İOG var (gülüyor). İOG başlangıç seviyesi harita eğitimini parkura katılanlara ücretsiz olarak vermektedir. Yaz ayları hariç yılın her haftası etkinlik düzenleyen ve bunu uluslararası standartlarda yapan tek kulüptür. Bu nedenle İstanbul’dan ve etkinlik düzenlenmeyen komşu illerden birçok sporcu ve katılımcı İOG’nin hafta sonu antrenman etkinliklerinde kalabalık bir şekilde yer alır. İsteyen herkes doğrudan İOG’nin web sitesi üzerinden etkinlik duyurularını takip edip kayıt sistemi üzerinden parkurlara kayıt olabilirler.

Peki bu etkinlikler ücretli mi?

Evet ama gerçekten rakamlar çok komik. Harita çizim ve güncelleme maliyetleri oldukça yüksektir. Aynı zamanda uluslara-

rası nitelikte harita basımı, parkur hazırlama ve elektronik ölçüm sistemleri kullanımı da belirli bir maliyet doğuruyor. Yine de kulübümüz, en azından İstanbul için söyleyecek olursak, isteyenlerin herhangi bir hafta sonu hobi etkinliğinden çok çok daha düşük bir ücretle katılabilmelerini sağlıyor. Belirli yaş grubu çocuklarına ücretsiz, öğrencilere indirimli olmak üzere. Maalesef sponsor desteği pek bulunmuyor. Yine de Oryantiring bireysel olarak son derece ekonomik maliyetlerle yapılabilen, zorlu ama keyifli bir aile sporu ve bir doğa etkinliği.

Her yaşta, oldukça profesyonel görünümlü, ısınan, koşan sporcular görüyoruz. Bir gün biz de onlar gibi olabilir miyiz?

Neden olmasın? Oryantiring de kişisel gelişime dayalı bir spor. Ne kadar sık ve istekle yaparsanız o kadar öğrenir ve gelişirsiniz. Lisans alacak düzeye gelmek çok kolaydır. Bu biraz da kendinizle yarışmakla ilgili olduğundan. Örneğin ilk kez katılanlar kısa eğitimi aldıktan sonra, ellerinde yeni başlayanlar için düzenlenmiş haritayla araziye çıkarlar. Daha sonraki haftalarda birkaç değişik arazi tipinde yeni başlayan parkuru koştuktan sonra kısa parkura geçebilirler. İlgili kulüp üyelerimizle ve diğer sporcularla harita tartışabilir, rota seçeneklerini gözden geçirebilirler. Yaptıkları hataları görür, düzeltebilecek bilgileri edinirler. Çocuklar için kulübümüzün antrenör ve eğitimcileri tarafından verilen özel seviyede eğitimler de vardır. Katılanlar her defasında biraz daha tecrübe kazanır, daha zorlu parkurlara doğru tırmanırlar. Böylece kendilerini geliştirip lisanslı sporcu olur, resmi ve uluslararası yarışlara katılabilecek düzeye gelebilirler. Sportif açıdan bakmayan dostlarımız ise bunu doğada güzel bir amaç doğrultusunda yapılan fiziksel ve zihinsel bir etkinlik olarak görebilir, ormanda, parkta ve tarihi yerlerde yapılan parkurların keyfini çıkarabilirler.

Bu spor çok faydalı görünüyor. Peki çocuklara en büyük faydası ne?

Her şeyden önce yaş ayrımı yapmadan şunu söylemeliyim. Kapalı ev ortamlarından doğaya çıkmanızı sağlıyor. Bedensel ve zihinsel aktivitenin eş zamanlı kullanıldığı bir dal ve ikisinin birlikte gelişimini sağlıyor. Çocukların iki boyutlu bir harita görseliyle araziye eşleştirmesini, üç boyutlu düşünmesini sağlıyor. Haritadaki ölçek sizi ciddi efor harcarken hesap yapmaya, mesafe ve iniş çıkışları hızla anlamaya zorluyor. Çocukların muhakeme yeteneğini artırıyor. Onlara tıpkı gerçek hayattaki gibi bir hedefe ulaşmak için farklı yollar olabileceği gibi, burada da en uygun olanı seçebileceğiniz yollar ve rotalar olduğunu, bazen hatalı bir yol seçtiğinizde buna katlanmanız gerektiğini öğretiyor. Nerede ve nasıl yapılırsa yapılsın, bu sporun felsefesini daha iyi vurgulayan, kendine özgü tanım ve sloganları da var.

“Koşarken satranç oynamak...”

“Ayakların beyninden yavaş olacak!”

“Koşmak sıkıcı mı geliyor, o zaman çözüm oryantiring...”

“Kalk! Doğaya çık! Kendini bul!”

“Nereye gittiğini biliyorsan, asla kaybolmazsın!”

YEDİTEPE MOTOR SPORLARI KULÜBÜ

ZEKİ BAŞARAN



Motosiklet çok eski çağlardan beri insanların kullandığı bir ulaşım aracıdır, manevra kabiliyeti sebebiyle her türlü ortamda kullanılabilmesi, zor şartlarda dahi normal araçların gidemeyeceği yerlere gidebilmesi bu makineleri cazip hale getirmiştir.

Motosiklet kullanımı normal otomobil kullanımı gibi bir eğitim gerektirmektedir. Ne yazık ki ülkemizde motosiklet kullanıcılarının büyük çoğunluğu herhangi bir eğitim almadan bu makineleri kullanmakta ve dolayısıyla hoş olmayan sonuçlar meydana gelmektedir.

Özellikle erkek çocuklarının gözdesi olan motosiklet kullanımı gerekli eğitim alındığı takdirde birçok bakımdan faydalı ve keyifli makinelerdir.

TMF TÜRKİYE MOTORSPORLARI FEDERASYONU otomobil federasyonu bünyesinden 30.10.2003 tarihinde ayrılarak kendi adına federe olmuştur.

Zeki Başaran olarak bu kuruluşta yönetimde yer alan birisi

olup halen federasyonda bulunan, bu sporu benimseyen ve eğitimini de veren bir kişi olarak, İstanbul'da 10 yıl önce "YEDİTEPE MOTOR SPORLARI KULÜBÜ"nü kurmuş bulunuyoruz.

Federasyonumuzun kuruluşundan bugüne kadar bu sporun çeşitleri olan motokros, enduro ve süper moto branşlarından 100'den fazla şampiyonluklar kazanmış bulunmaktayım. Dünyanın extrem sporlarının üst sırasında yer alan bu motokros sporunu yıllarca maalesef eğitim almadan yapmış ve birçok sakatlıklar yaşamış bulundum. Sonrasında yurt dışından bu sporu deneyimli hocalardan ders alınca yaralanmaların eğitim eksikliğinden kaynaklandığını gördüm. Sonrasında bu konuya ağırlık vererek farklı sporlarda yapmış olduğum eğitimliklerimi de birleştirerek bu sporu seven kişilere temel ve ileri sürüş tekniklerini öğretmeye başladım.

Başlangıç yaşı 5 olan motokros sporunda üst yaş limiti yoktur. Bu sporda küçük ya da büyük herkesin içinde olan hatta farkında olmadıkları güçlerini ortaya çıkararak, kendilerine olan özgüven, çekimser kalmadan karar verebilmek, vazgeçmemek,



sonuna kadar gitmek, yapamayacaklarını zannettikleri birçok konuda cesaretlerinin arttığını görecektir. Bu sporda insanların vücut sağlığı açısından kazanacakları direnç inanılmaz düzeyde oluşmaktadır.

Çok zor görünen adrenalin dolu bu ekstrem sporun eğitimle yapıldığı zaman ne kadar kolay ve zevkli olduğunu görmek için sadece bir kez denemek için motorunuzu alıp gelmeniz yeterli olacaktır. Motoru olmayan ama öğrenmek isteyenler için de makul bir bedelle motor kiralarak bedelsiz olarak eğitimi alabileceksiniz.

Bu spora gönül veren birisi olarak Türkiye’de hiç kimsenin yapmadığı bu sporun eğitimini Çatalca’da bulunan YMK YEDİ-TEPE MOTOKROS parkurumuzda bedelsiz olarak vermekteyiz. Parkurumuzda her yıl Türkiye şampiyonaları yapılmakta olup, ayrıca 3 adet de eğitim parkurumuz bulunmaktadır. Bu parkurlarda eğitim alan 5 yaş ile 70 yaş arasında erkek ve kadın

birçok kişi sonrasında lisans çıkararak imkansız gibi görünen motokros yarışlarına katılmaktadırlar. Türkiye’de bulunan 70 adet motosiklet kulüpleri arasında bu yıl da şampiyon olan kulübümüz aynı zamanda en çok sporcusu ve kendine ait FIM standartlarında yarış parkuru olan tek kulüptür.

Her yıl çağrı yaparak motosiklet meraklılarını parkurumuza davet ediyor ve gelen yüzlerde kişiye temel ve ileri sürüş eğitimlerini yine bedelsiz ikramlarımızla birlikte eğitim yapmaya devam ediyoruz.

Amacımız bu sporun eğitimle çok kolay olduğunun ve hiçbir sporda bulunmayan fayda ve farklarını kişilere ayırım yapmadan göstermektir. Bunu yaparken de hiçbir bedel talep etmeden yaparak aldığımız keyif ve haz tek kazancımızdır.

www.yeditepemx.com



KALBİNİZ SAĞLIKLA ATSIN

Memorial Sağlık Grubu Kalp Sağlığı Merkezleri Kalp Sağlığınız İçin Modern Yöntemlerle Yanınızda

Memorial Sağlık Grubu Kalp Sağlığı Merkezleri; kalp sağlığının korunması, kalp ve damar hastalıklarının teşhis ve tedavisi konusunda dünya standartlarında donanım ve alt yapısı ile hizmet vermektedir. Memorial Sağlık Grubu bünyesinde; yeni doğan bebeklerden, ileri yaşlardaki erişkinlere kadar her kalp hastasına üst düzey tanı ve tedavi imkanı sağlanmaktadır.

Kalp sağlığı merkezlerinde ileri teknolojiler

Kalp hastalıklarının tanısı ve tedavisinde modern teknolojiler önemli rol oynamaktadır. Elektrokardiyografi, EFOR, Stres Ekokardiyografi, TEE, Ritim Holter, Tansiyon Holter, Tilt Table, Talyum Testi, Koroner BT Anjiyografi ve Kardiyak MR teknolojileri güvenle kullanılmaktadır. Geçtiğimiz yıllarda ameliyatsız tedavisi yapılamayan pek çok kalp rahatsızlığı günümüzde ameliyata gerek kalmadan hasta için konforlu bir şekilde tedavi edilebilmektedir. TAVI (aort kapağının damar yoluyla ameliyatsız değiştirilmesi), Mitraclip (sol kulakçıkla sol karıncık arasındaki mitral kapağın yetersizliği için mandallama yöntemi), tam tıkalı damarların açılmasını sağlayan CTO işlemi, kateter ablasyonu, koroner anjiyografi, balon mitral valvoplasti, pulmoner balon valvoplasti, septal ablasyon, ASD/VSD/PDA kapatma, paravalvüler kaçak kapatma, taşikardiler için ablasyon yöntemleri, dirençli hipertansiyonda renal denervasyon, aort damarı sorunlarında ameliyatsız tedavi başarı ile uygulanmaktadır. Bunun yanı sıra koroner bypass, kapak ameliyatları, aort anevrizmaları tedavileri, varis ve kalp tedavileri yapılmaktadır. Açık kalp ameliyatlarıyla birlikte küçük kesi ve robotik yöntemlerle kalp cerrahisi en ileri seviyeye taşınmıştır. Varis tedavilerinde; skleroterapi, stripping, endovenöz termal ablasyon, radyofrekans termal ablasyon, EVLA, kemoembolizasyon, endoskopik perforan ven cerrahisi, ambulatuvar flebektomi yapılabilir.

Küçük kesi ile konforlu bir iyileşme süreci

Son yıllarda teknolojinin de gelişmesiyle birlikte kalp ameliyatları minimal invaziv cerrahi uygulamaları kapsamındaki küçük kesiyöntemisi sayesinde konforlu şekilde çok küçük bir yara izi ile gerçekleştirilebilmektedir. Küçük kesi yöntemi hem işlem sırasında hem de işlem sonrasında yaşam kalitesini yükselten önemli avantajlar sağlar. Kalp kapak ameliyatlarının tamir ve değişiminde, koroner bypass cerrahisi gerektiğinde, bazı kalp deliklerinin kapatılmasında, kalp içi tümörlerin çıkarılması gerektiğinde küçük kesiyle kalp ameliyatları yapılabilir.

Kalbe robotik dokunuş

Klasik ameliyat yöntemlerine alternatif olarak geliştirilen ve tıp dünyasında cerrahinin ulaştığı en ileri teknoloji olan da Vinci Robotik Cerrahi ya da diğer adıyla robot teknolojisi, kalp ameliyatlarında kullanılabilir. Robotik cerrahi ile 3-4 cm'lik kesilerle ameliyatlar gerçekleştirilmektedir. Robotik cerrahi ile kalp ameliyatlarına herkes aday olabilir. Koroner arter bypass cerrahisi, konjenital kalp ameliyatları, aritmi ameliyatları, kalp kapak ameliyatları, robotik cerrahi ile kalp deliği ameliyatı, kalp içi tümörlerin çıkarılması gibi bir çok ameliyat robot teknolojisi ile yapılabilir.

Multidisipliner yaklaşımlarla kişiye özel tedaviler

Kalp hastalıkları ciddi sağlık problemleri ve klinik durumlara yol açabilmekle birlikte, çoğunlukla önlenemez olduğundan kalp sağlığının korunması ve geliştirilmesi için alınacak önlemler ve yaşam tarzı değişiklikleri ekstra öneme sahiptir. Kalp sağlığının korunması, kalp ile ilgili sorunların çözülmesi; tedaviye doğru bir şekilde gidilmesi pek çok bölümün uyum içinde görev yaptığı bir merkezde olabilir. Memorial Sağlık Grubu Kalp Sağlığı Merkezleri deneyimli akademik kadroları, modern teknolojileri ve multidisipliner yaklaşımları ile hizmet vermektedir.

MEMORIAL KALP SAĞLIĞI MERKEZİ



- ✓ KARDİYOLOJİ
- ✓ GİRİŞİMSEL KARDİYOLOJİ
- ✓ KALP VE DAMAR CERRAHİSİ
- ✓ MİNİMAL İNVAZİV (KÜÇÜK KESİ) CERRAHİ

444 7 888 | memorial.com.tr



Detaylı Bilgi için
Kare Kodu Okutun!

VAKIF KURMA ÇALIŞMALARI

DR. ÜMİT ŞIKOĞLU

ASİAD Genel Kurulu 2021 yılında genel kurulda alınan yetki ile vakıf kurma konusunda birlikte yola çıkmamızı istemiştir. Kendilerine bize duydukları güven için öncelikle çok teşekkür ediyoruz.

Üyelere avantajlar sağlayacak, sektöre yenilik getirecek olan vakıf oluşumunun heyecanını sizlerle paylaşmaktan son derece mutluyuz. Yazımızda bir vakıf nasıl kurulur ve vakıf olmanın avantajları nelerdir? Bu konularda bilgilendirme yapmak istiyorum.

Vakıflar yapıları gereği güvenilir kurumlardır. Amaçları uğruna kolaylıkla bağış ve yardım toplayabilirler. Çoğu vakıf amaçları gereğince Devlet'ten destek görür. Yönetimi şirketlere göre daha kolaydır ve sorumluluğu daha kısıtlıdır. Vakıflar üyelerinden aidat, üçüncü kişilerden ve yine üyelerinden bağış toplayabilirler. Bağış gönüllü bir etkinliktir. Üyeler için aidat ödemek sorumluluk olsa da bağış için zorlama asla olamaz. Vakfa bağış yapan kişi bu bağışlarının nerede harcandığı konusunda güvindedir. Vakıflar hem Medeni Kanun hem de Vakıflar Yasası hükümleri çerçevesinde sıkı bir disiplin altındadır. Vakıf yöneticilerinin vakıf faaliyetlerini yürütmede önemli sorumlulukları vardır. Faaliyetlerini yürütürken tüccarların gösterdiği serbestlikle hareket edemezler. Atacakları her adımın gerekli prosedürünü uygulamak zorundadırlar. Vakıflar Genel Müdürlüğü'nce, vakıf denetçileri tarafından sürekli denetime tabi tutulurlar.



Vakfın amaçları vakıf senedinde açık ve net olarak sıralanmaktadır. Bu amaçlardan en önemlilerini sizlere aktarmak bilgi edinmeniz açısından da önemlidir. Amaçları belirli başlıklar altında sıralamayı tercih ettik.

* Anayasanın öngördüğü esaslara göre, Türkiye'de faaliyet gösteren üyelerinin TOBB'da levha kaydı bulunan Gerçek ve Tüzel Kişilik Sigorta Acentelerinin ortağı veya ortaklarının, sosyal ve ticari sorumluluklarını ve dayanışma ruhunu geliştirmek,

* Sigorta Acentelerinin toplumun sosyal, ekonomik ve kültürel gelişmesine katkıda bulunmalarını sağlamak,

* Yurt içinde ve yurt dışında aynı amaçla

kurulmuş olan dernekler, vakıflar ve sigorta şirketleri ile işbirliği yapmak,

* Özel emeklilik sigortası, kar paylı hayat sigortası veya sigorta şirketleri ile mutabakata varılmak suretiyle üyelere münzam bir gelir temin etmek,

* Konut ihtiyacı olup olmadığına bakılmaksızın bu maksatla talep vukuunda üyelere konut kredisi açmak,

* Üyelerin, emeklilik veya vefatları halinde kanuni mirasçılarının onayı da alınarak iş müşteri portföyü ve kapasitelerinin vakfın kuracağı iktisadi işletmeye devrini sağlamak kaydıyla ayrıca gelir sahibi olmalarını temin etmek,

* Vefat eden üyelerin devam eden işlerine ait müşteri ve şirket portföylerinin vakfa devrinde öncelikle eş ve çocuklarına aynı ve nakdi yardım yapılırken müşteri portföyü ve kazancı esas alınması, eğer kazancı ortalamasının altında ise bu durum gözetilmeksizin ortalamasının esas alınmasını sağlamak,

* Öncelik Vakıf üyelerinin çocuklarına ait olmak kaydıyla öğrenime katkı bursları sağlamak vb. gibi birçok amaç vakfın amacı olarak eklenebilir. Unutulmaması gereken bir husus vakıflar şirketler gibi amacı para kazanmak olmayan üyeleri arasında sosyal yardım ve dayanışmayı hedefleyen, çıkılan yolda üyelerinin yalnız kalmamasını sağlayan kuruluşlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

* Vakıflar Mevzuatının izin verdiği ölçüde vakfın üyelerinin ekonomik ve sosyal gelişmesine katkı olarak kamuoyunu bu amaçlar doğrultusunda yönlendirmek ve bu amaçlar doğrultusunda faaliyetler, yayınlar, eğitim çalışmaları, sosyal ve kültürel etkinlikler yapmak ayrıca amaçları arasındadır.

Vakıfların kuruluş amacının para kazanmak, bireysel gelir ya da kazanç elde etmek olmadığından kısaca bahsetmiştik. Bu doğrultuda vakıfların nasıl para kazanacağı, özgüllediği mal varlığına ve vakıf senedinde yazmış olduğu faaliyetlere bağlıdır. Vakıflar tarafından sahip olunan mülklerde kira getirisi elde edilebileceği gibi aynı zamanda bağış alınarak da gelir elde edilebilir. Vakıflar iktisadi işletmeler kurabilir ve vergisel olarak muafiyetlerden yararlanabilir. Dolayısıyla, Vakıf, sahip olduğu şirketlerin kaynaklarını en verimli şekilde yöneterek gelir elde edebilir. Şirketlerin idari, mali ve teknik yönetiminde basiretli davranmak olmazsa olmazdır. Vakıflara yapılan bağışlar hibe vergisinden ve kurumlar vergisinden muaftır. Sadece iktisadi faaliyetleri için kurumlar vergisi öderler. Bakanlar Kurulunca vergi muafiyeti tanınan vakıflara yapılan bağışlar, bağışçı tarafından belli şartlarla vergi hesaplamasında kardan düşülür. Vakıflar ve derneklerin sosyal sorumluluk projeleri yaparak bağış ve yardım toplamaları diğer kişilere göre daha kolaydır.

Dolayısıyla vakfın amacını gerçekleştirmek için yapabileceği iş ve işlemler yasal olarak belirlenmiş ve sayılmıştır. Somut olarak örnek madde şu şekilde yazılmalıdır:

MADDE ...- Vakıf gayesine ulaşmak için yasal sınırlamalar dışında, miktar ve değeri kısıtlanmamış taşınır ve taşınmaz mallara, tüm aynı haklara bağış, vasiyet, satın alma, leasing, kredi alarak ve kiralama suretiyle sahip olmaya ve kullanmaya, kiraya vermeye; vakıflara ilişkin yasa hükümleri uyarınca sahip olduklarını satmaya, devir ve ferağ etmeye; gelirlerini almaya ve harcamaya, vakıf mal varlığına giren bir ya da birden çok taşınmaz mal ve gelirlerini bir ya da bir çok kez yatırımda kullanmaya, vakıf amaç ve hizmet

konularına aykırı olmamak koşulu ile yapılacak bağış ve vasiyet, satın alma ve diğer yollarla mal ettiği taşınır ve taşınmaz malları ve paraları yönetim ve tasarrufa, menkul değerleri almaya ve vakfın amacı doğrultusunda bunları değerlendirip satmaya, vakfın amaçlarına benzer çalışmalarda bulunan yurtiçi ve yasal izin alındığında yurt dışındaki vakıflar, gerçek ve tüzel kişiler, kamu kurum ve kuruluşları ile işbirliği yapmaya, bunlarla her türlü bilgi, uzman, teknoloji ve hizmet alışı verişinde bulunmaya, 5072 Sayılı Kanun gereğince kamu kurumları hariç maddi yardım almaya, bu yardımı sağlamak için anlaşmalar ve işbirliği yapmaya, taşınmaz malların irtifak, intifa, sükna, üst, rehin, ipotek gibi mülkiyetin aynı haklarını kabule, bu hakları kullanmaya, olan ya da olacak gelirleri ile kuracağı işletmeler / sözleşmeler için taşınır ve taşınmaz malların rehin ve ipotegi dahil her türlü güvenceleri almaya, geçerli banka kefaletlerini kabule, vakfın amaç ve hizmet konularını gerçekleştirmek için gerektiğinde ödünç almaya, kefalet, rehin, ipotek ve diğer güvenceleri vermeye, vakfın amaç ve hizmet konularına uygun olarak yürütülen ve yürütülecek projelerden ve her türlü çalışmalardan gelir elde etmeye ve vakfa gelir sağlamak amacıyla olağan işletme ilkelerine göre çalışacak iktisadi işletmeler, ortaklıklar ve her türlü şirketler kurmaya, kurulu olanlara iştirake, bunları doğrudan işletmeye ya da denetimi altında bir işletmeciyeye işlettirmeye, vakfın amaç ve hizmet konularından birinin ya da tümünün gerçekleştirilmesi için yararlı ve gerekli görülen girişim, tasarruf, mal edinme, inşaat ve benzeri sözleşmeleri yapmaya, Medeni Kanunu'nun 48. Maddesinde belirtildiği üzere izinli ve yetkilidir. Vakıf bu yetki ve gelirlerini Medeni Kanunun ve 5072 Sayılı Kanun ile yasaklanan maksatlarla kullanamaz.

Daha önce; vakıf amaç ve hizmet konularını gerçekleştirmek, uygulama, eğitim ve gelire yönelik olmak üzere yönetim kurulu kararı ve kurucu onayı ile iktisadi işletmeler kurabilir demıştik. Kuruluşu kabul edilen vakıf iktisadi işletmesi statüsünde vakfın tesciline

ilişkin bilgiler, vakfın amaç ve hizmet konuları, işletmenin faaliyet konuları, işletmenin yönetim biçimi ve temsili, işletme yönetiminin sorumluluğu ve ilkeleri, mali işlemler vergi bağımsızlığı, işletmenin denetimi gibi ilişkili hükümler yer alır. Vakıf iktisadi işletmesi, ticaret sicil tüzüğü hükümlerince tescil edilir ve tescil ile yürürlük kazanır.

Sonuç Olarak;

Vakıflar belirli bir amacı gerçekleştirmek üzere bir araya gelmiş kişi ve mal topluluklarıdır. Belirlenen amacı gerçekleştirmek üzere özgülenecek mal nakdi sermaye olabileceği gibi taşınmaz mal varlığı da olabilir. İlk olarak yapılacak iş kurucuların belirlenmesi ve bu kurucuların bir danışman yardımıyla vakıf senedini oluşturmasıyla süreci başlatmaktır. Her yıl Vakıflar Genel Müdürlüğü Meclisi tarafından vakıf kuruluşu için gerekli olan asgari sermaye tutarı belirlenir. Vakıf kurmak için 2022 yılına dair belirlenmiş olan asgari sermaye tutarı 90.000 TL'dir. Bu rakam bankaya nakit olarak yatırılıp, vakıf için bloke ettirilebileceği gibi, mal varlıkları da değer hesaplaması sonrası, kuruluş için tahsis edilebilir. Vakfın hukuki kuruluş süreci tamamlandıktan sonra kurucular derhal vakfın Genel Kurul ilanını yaparak vakıf organlarının seçimini sağlarlar. Böylece vakıf hayata geçmiş olur. Resmi bir vakıf senedi düzenlenerek kurulan vakıf, kuruluş aşamasından itibaren mahkeme onayı ve tescili ile başlayan süreçte devamlı denetlenen, güvenilir olarak üyeleri geliştirmeyi, üyeler arasındaki yardımlaşmayı, dayanışmayı sürekli kılmayı, birlikten kuvvet doğar hedefinden hareketle etkin bir sivil toplum kuruluşu olmayı amaçlamaktadır.

Dr. Ümit ŞIKOĞLU

Boğaziçi Üniversitesi

Uygulamalı Bilimler Fakültesi

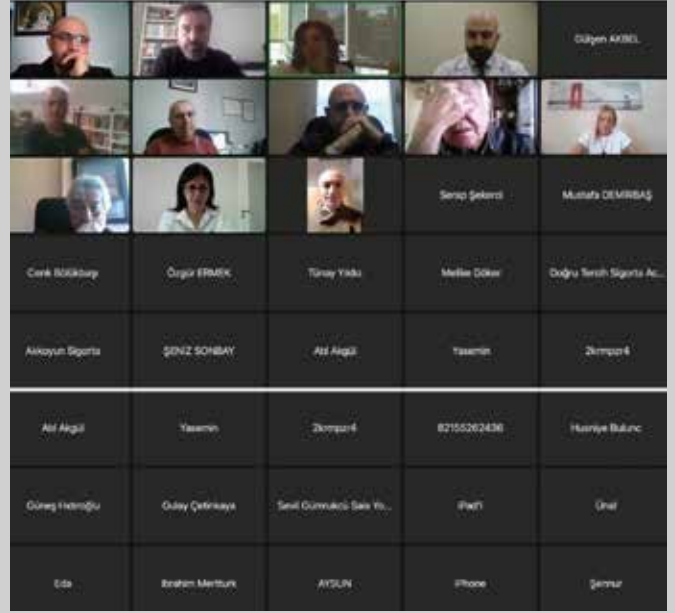
MIS Bölümü Öğretim Görevlisi

Ağanoğlu&Ağanoğlu Hukuk Bürosu'nda da Avukat Berk Ağanoğlu ile faal olarak çalışmaktadır.

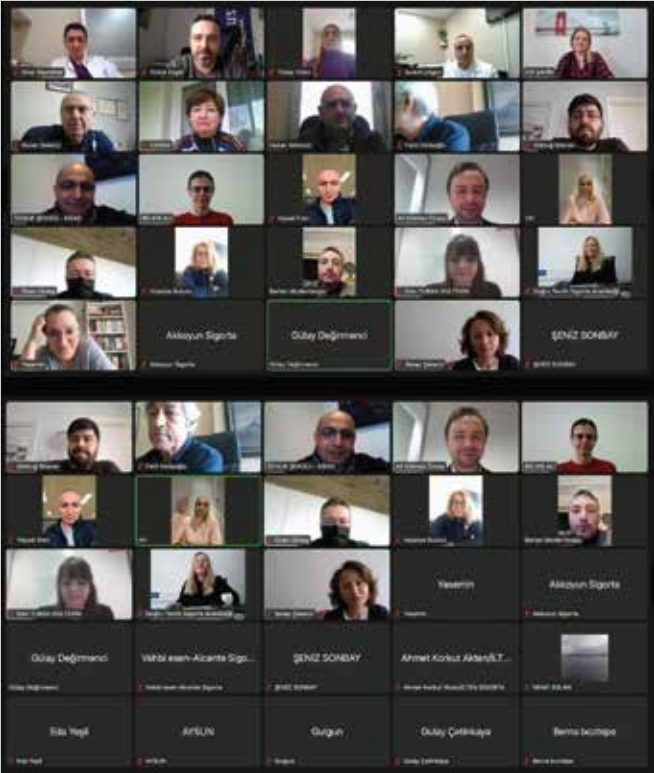
FAALİYETLERİMİZ...



Johns Hopkins ile zoom üzerinden toplantımız, 28.01.2022



Florance Nightingale Hastanesi'nin değerli hekimleriyle olan zoom toplantımız, 17.02.2022



Memorial Hastanesi'nin değerli hekimleriyle olan zoom toplantımız 02.03.2022



ASİAD olarak; SIAP Platformunun çatısı altında, sektörde bir değişim rüzgârı yaratacağına inandığımız birlikteliğimizin, tüm meslektaşlarımıza ilanı ile alakalı, Platform Üyesi Stk'lar ile ortak basın açıklaması yaparak, hazırlamış olduğumuz SIAP İlke ve Kurallar protokolümüzü imzaladık. 16.03.2022



Yeditepe Üniversitesi Hastanesi'nin düzenlemiş olduğu iftar yemeği organizasyonunda değerli hekimlerimizle biraraya geldik. 14.04.2022



ASİAD Derneğimizin 21. Kuruluş yıldönümü gecesinden 01.06.2022



İlk Vakıf Toplantısı 25.09.2022



ASİAD Yönetim Kurulu



Yeni yılın ilk yönetim kurulu toplantısı ve ALC ile tanışma...

2021-2023 Dönemi Aramıza Katılan ASİAD Ailesinin Yeni Üyeleri

AYŞE SEVDA ÖZÖNDER
CİHAD AKARÇAY
ÇOŞKUN ÇANAĞCI
DERYA DEMİRTAŞ
ELİF ZEYNEP KİP GÜRBÜZ
ERDEM KARAPAŞA
ERMAN ERDİ
FATİH FERHAT YARDIMCI
FİLİZ YALÇIN
GÜL GÖNÜL
HACER DAĞLIOĞLU
HALİL AĞCA
HÜLDAN YILMAZ

HÜLYA ÇERTEZ
IŞIL AKPINAR TOPKAR
İHSAN HAKAN KOÇAK
MEHTAP ASLANOĞLU
MEYREM KUYUMCU
MUSTAFA ATALAY
NİHAT ASLAN
NUR ŞENEL
ÖZGÜL YILMAZ
ÖZGÜR TEBER
RUHİ ÇİFTÇİ
SADIYE NEŞE

SANIYE NESLİ AKINCILAR
SEDAT ŞAVRAN
SELDA İLHAN ÖZİŞİK
TUĞÇE TAŞAN
TÜLİN CENGİZOĞLU
ÜMİT KUZUAHMETOĞLU
YALÇIN METİN
YEŞİM ÖZDEMİR
YONCA YALÇINKAYA
YURDAER KABUL
ZEKERİYA ÖZDEMİR
ZÖHRE ARSLAN

**Birlikteliğimize güç katan meslektaşlarımızı yürekten kutluyoruz.
ASİAD Yönetim Kurulu**

Liv HOSPITAL VADİSTANBUL ve DÜNYA BRONKOLOJİ VE GİRİŞİMSEL PULMONOLOJİ DERNEĞİ (WABİP) İŞBİRLİĞİ İLE "GİRİŞİMSEL PULMONOLOJİ ENSTİTÜSÜ" EĞİTİM VERMEYE BAŞLIYOR...

Hem ülkemizde hem de dünyada gittikçe artan akciğer hastalıklarının tanı ve tedavisinde girişimsel pulmonoloji hayati öneme sahip. Ne yazık ki pek çok ülkede uzman hekimlerin yetişmesi için standart bir eğitim programı maalesef bulunmamaktadır. Liv Hospital Vadistanbul Türkiye’de ilke imza atarak Dünya Bronkoloji ve Girişimsel Pulmonoloji Derneği tarafından "Girişimsel Pulmonoloji Enstitüsü" seçildi. Liv Hospital Vadistanbul’da hekimlere verilen eğitimlerle daha çok hastaya şifa sağlanacak.

Girişimsel Pulmonoloji nelerle ilgilenir?

Başta tütün ürünleri ve toksik kimyasal maddeler olmak üzere birçok farklı nedene bağlı olarak hem ülkemizde hem de dünyada iyi ve kötü huylu akciğer hastalıkları görülme sıklığı artıyor ve uzmanlar tarafından bu durumun artarak devam edeceği öngörülüyor. Başta akciğer kanseri olmak üzere hava yollarını, akciğeri ve akciğeri çevreleyen zarı ilgilendiren geniş bir hastalık grubunun hem tanısı hem de tedavi edici girişimleri Göğüs Hastalıkları disiplini içerisinde bulunan "Girişimsel Pulmonoloji" tarafından yapılıyor. Son 30 yılda teknolojik ilerlemelerin de katkısı ile bu önemli sağlık sorunlarına çözümler üretebilen bir konuma gelen Girişimsel Pulmonoloji tanısız ve tedavi edici amaçla uygulanan tüm bronkoskopik işlemler, akciğer dokusundan biyopsiler ve akciğer zarlarını tutan hastalıkların tanı ve tedavisine yönelik işlemleri içeriyor.

World Association for Bronchology and Interventional Pulmonology (WABİP) kimdir?

Tüm dünyada girişimsel pulmonoloji ile uğraşan 10 binin üzerinde üyesiyle alanının en önemli sivil toplum örgütüdür. Bronkoskopik tanı ve tedavi edici girişimlere ihtiyaç duyan hastaların bu hizmete erişimini kolaylaştırmak için dünya genelinde hekimlerle eğitim kursları ve seminerleri verir.

Liv Hospital Vadistanbul hekimleri eğitim verecek

Bu yıl WABİP tarafından yapılan bir çalışma ile Girişimsel Pulmonoloji eğitiminin yapılamadığı Asya, Güney Amerika ve Afrika ülkelerinden başvurusu uygun görülen hekimlere sertifikasyon programı yapılması planlandı ve eğitimi vermeye uygun ilk enstitü ve hastane Liv Hospital Vadistanbul oldu. Alanında deneyimli dünyaca tanınmış büyük bir eğitici kadrosu; başta Asya ve Afrika coğrafyasından gelerek ülkesinde bu tedavi yöntemini uygulayıp yaygınlaştırabilecek kursiyerlere 6 ay boyunca eğitim verecek. Sertifika programı ile girişimsel pulmonoloji eğitimi alan uzman sayısının artırılması ve daha fazla hastanın bu önemli ve çoğu zaman hayat kurtarıcı işlemlerden yararlanması amaçlanıyor.

Enstitü sorumluları; Prof. Dr. Ali Musani ve Prof. Dr. Levent Dalar olacak

WABİP önderliğinde yürütülecek bu programın ana koordinatörü Colorada Üniversitesi’nden Prof. Dr. Ali Musani olacak. Liv Hospital Vadistanbul’dan Göğüs Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Levent Dalar yerel enstitü sorumluluğunu yürütecek.

Colorada Üniversitesi Göğüs Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Ali Musani:

"ABD ve Avrupa Birliği ülkelerinin büyük kısmında "Girişimsel Pulmonoloji" işlemlerini öğrenip uygulayabildikleri ve deneyim kazandıkları yan dal eğitim programları uygulanıyor. Türkiye’de ve dünyanın geri kalanında standart bir eğitim programı maalesef henüz yok. Çoğu üçüncü dünya ülkesinde hem uzman hem cihaz eksikliği nedeniyle birçok hekim bu tedavi yöntemini uygulama olanağı bulamadığından maalesef hastasını kaybediyor. Türkiye’de bu eğitimi vereceğiz ve uzman hekimler yetiştirerek hastalara şifa olmaya çalışacağız."

Liv Hospital Vadistanbul Göğüs Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Levent Dalar:

"Kliniğimiz bünyesinde bulunan girişimsel pulmonoloji ünitesinde hastalara verilen hizmet dışında dünya akciğer sağlığının gelişmesi için gereken tüm elimizden gelen desteği vereceğiz. Bu örnek proje ile enstitü bünyesinde dünyaca tanınmış alanlarda otorite isimlerle hem ülkemizde hem de yakın ülkelerde bu tedavi yöntemine ulaşamayan hastalara hizmet vereceğiz. Ayrıca ülkesinde bu işlemleri başlatacak öncü, öğrenmek isteyen üçüncü dünya ülkesi hekimlerine de eğitim vereceğimiz için mutlu ve gururluyuz."

SİZİN VE SEVDİKLERİNİZİN SAĞLIĞI İÇİN LIV HOSPITAL TÜM ANA BRANŞLARIYLA 7 / 24 HİZMETİNİZDE!

- ✓ Kadın Hastalıkları ve Doğum
- ✓ Pediatri
- ✓ İç Hastalıkları
- ✓ Genel Cerrahi
- ✓ Ortopedi ve Travmatoloji
- ✓ Kardiyoloji
- ✓ Kalp ve Damar Cerrahisi
- ✓ Radyoloji
- ✓ Yoğun Bakım
- ✓ Beyin ve Sinir Cerrahisi

Detaylı bilgi ve randevu için
444 4 548

liv
HOSPITAL

livhospital.com
444 4 548

Allianz'ım Uygulaması ile finansal danışmanınızı cebinizde taşıyın.

