Hızlı, ekonomik, profesyonel!

RS Repair Systems Renew Solutions Radiator Services

TÜRKİYE'DE EN YAYGIN HİZMET AĞI

MiNi ONARIM HiZMETi
MOBiL PARÇA ONARIM HiZMETi
HASAR ONARIM HiZMETi

WR "Windshield Repair"
Ön Cam Onarımı

IR "Interior Repair"
İç Döşeme Onarımı

PDR "Paintless Dent Repair"
Boyasız Göçük Düzeltme

SR "Stain Removal"
Leke Çıkarma

DR "Dent Repair"
Boya Hasarlı Kaporta
Göçük Düzeltme

PR "Paint Repair"
Boya Onarımı (Mini Yama)

BR "Bumper Repair"
Plastik Tampon Onarımı

MOBiL, PLASTiK ve ALÜMiNYUM ONARIM
ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ

AIG · AK Sigorta · Allianz · Anadolu Sigorta · Axa Sigorta · Dubai Stare Sigorta · Ergo · Eureko · Groupama · Güneş Sigorta · HDI · Işık Sigorta · Neova · Ray Sigorta · Türk Nippon Sigorta · Unico · Ziraat Sigorta · Zurich Sigorta

MiNi ONARIM ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ

Axa Sigorta · Dubai Stare Sigorta · Eureko · Groupama · Neova · Ray Sigorta · Türk Nippon Sigorta · Ziraat Sigorta · Zurich Sigorta

K.K.T.C.

Anadolu Sigorta · Güneş Sigorta

444 40 77
www.rsservis.com.tr

İÇİNDEKİLER

Veysel Eren (ASİAD Acentem Sigorta Aracıları Derneği Başkanı)	3
Aylin Somersan-Coqui (Allianz Türkiye / CEO)	4
Arif Aytekin (Allianz Türkiye / Genel Müdür)	5
Taylan Türkölmez (Allianz Hayat ve Yaşam Emeklilik / Genel Müdür)	6
Okan Özdemir (Allianz Türkiye / Genel Müdür Yardımcısı)	7
Tolga Gürkan (Allianz Türkiye / Genel Müdür Yardımcısı)	8
Pınar Oruç Lembet (Allianz Türkiye / Genel Müdür Yardımcısı)	9
M. Oğuz Atabek / Sektörün Can Simidi Sigorta Acenteleri	10
Prof. Dr. Tekin Akpolat / Sağlıklı Yaşam; Bilgi Kirliliği	12
Altan Öymen ile Söyleşi / Sevil Gümrükcü	14-15
Dr. Ahmet Zeki Bulunç / Doğu Akdeniz Sorunu	16-17
Dr. Mehtap Bayramoğlu / Gençlik ve Güzelliğin Sırrı	18-19
M. Şükran Atalay / Sigortacılıktan Emekli Olmayı Düşünmüyorum	20
İzmir Allianz Kampüs	22-23
Prof. Dr. Kenan Sönmez / Kalp Damar Hastalıkları	24-25
Cemal Açıkalın / Geleceğin Saygın Mesleği	28
Müfit Can Saçıntı ile Sohbet / İdris Şimşir	29
ASİAD Konya Gezisi / Ercan Camgöz	30-34
Fix Auto; Bir Hasar Onarım Markası	36-37
Ece B. Memecan / Hayat Kısa Kuşlar Uçuyor	38-39
Mari Camgöz Pektezol / İş Yaşamında Huzur ve Denge	40-41
Merve Tolan / Allianz Assistance Genel Müdürü	42-43
Hüseyin Kalender / Mithat Erdoğan	44-45
Faaliyetlerimiz	46-47
Alpin Onarım Mühendislik	48

İMTİYAZ SAHİBİ:
SUAT RONA

SORMULU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:
SUAT RONA

YAYIN YÖNETMENİ:
VEYSEL EREN, GÜL AKARSU

YAYIN KURULU:
VEYSEL EREN, FERİT HOLLAOĞLU, GÜL AKARSU, RAGIP YAZGAN,
İDRİS ŞİMŞİR, SELAHATTİN GÜL, ŞENİZ SONBAY

FOTOĞRAF:
SEVİL GÜMRÜKÇÜ, SELAHATTİN GÜL, ERCAN CAMGÖZ

YÖNETİM YERİ:
ASİAD / İCADİYE 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. EBRU İSLAMOĞLU

RENK AYRIMI:
METRO KAĞIT / TEL: 212 269 06 06

Veysel Eren
ASİAD Acentem Sigorta Aracıları Derneği Başkanı

Değerli meslektaşlarım,

Bir bayrak yarışı olarak değerlendirmiş bulunduğum ASİAD yönetimini, 11/11/2017 tarihinde Genel Kurul'un teveccühüyle şimdiki yönetimimiz kazanmış olup, beni de dernek başkanı olarak görevlendirmiştir. Şimdi artık devralınan bayrağı, üzerine koyarak daha da yüceltmek temel amacımız olacaktır. Sizlerin de malumu olduğu üzere derneğimiz sadece Allianz Sigorta acentelerinin üye olabildikleri bir yapıya sahiptir. Bunun artıları olduğu kadar eksi yönlerinin de olduğu kanısındayım!

Esasen ASİAD; üyeleri ve Allianz arasında temel bir köprü vazifesi görmekle birlikte, mesleğimiz ile ilgili süreçlerin de dışında kalmamalıdır. Doğal olarak bu süreç her zaman doğru yönetilmek zorundadır. Bilindiği üzere 09 Nisan 2018 tarihinde İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komite seçimleri yapılmış ve bir önceki yönetim kurulu başkanımız Sayın Hüseyin Duru başkanlığındaki "Meslek İçin Elele Platformu" seçimi kazanmıştır. Derneğimiz ASİAD; 7 asıl ve 7 yedek üyeden oluşan Sigortacılık Meslek Komitesi'nde, bundan sonraki dört yıllık süreçte içinde benim de dahil olduğum 4 asıl ve 3 yedek üye ile temsil edilme başarısını elde etmiştir.

Bu başarıda siz değerli meslektaşlarımızın payı büyüktür. Bu sebeple bir kez daha teşekkürü borç bilirim. Şimdi, önümüzde Haziran veya en geç Temmuz ayında yapılması gereken "Sigorta Acenteleri İcra Komitesi" (SAİK) seçimleri vardır. Mesleğimiz ile ilgili tüm işleyişin koordinasyonunu sağlayan tek kurum olan SAİK'te artık, acente sayısının %30'una ve sigortacılık üretiminin %60'ına sahip İstanbul'un temsil edilmesi zamanının geldiğine inancım tamdır. Elbette ki bu siz değerli meslektaşlarımızın teveccühleri ve sahiplenmesi ile mümkün olacaktır.

İstanbul'umuzda mesleğimizle ilgili sayıca yeteri kadar dernek olmasına rağmen, örgütlenme ve mesleğimize sahip çıkma hususunda sınıfta kaldığımızı düşünmekteyim. Daha dün bu mesleği çocuklarımıza bırakmanın hesaplarını yaparken, şimdi gerek dijitalleşme gerekse acente dışındaki yapılanmaların önümüzde ciddi bir sorun olarak ortaya çıktığı yadsınamaz bir gerçektir. Bu gerçeğe gözümüzü kapayarak değil, mevcut şartlar çerçevesinde bunun önüne nasıl geçilebileceğini hep beraber düşünmemiz gerektiğine ve bunu sağlamanın tek yolunun ise örgütlenmeden geçtiğine gönülden inanıyorum.

Bu bağlamda hepimize düşen görev ise; sivil toplum örgütlerinin güçlenmesini sağlamak ve bu güç ile mesleğimizin kazanımlarını daha da yukarılara taşımanın yollarını aramak olacaktır. Bizler de bu inançla biricik ve güçlü örgütümüz ASİAD'ın; daima desteğiniz ile hep önde olacağını ve mesleki gereksinimlerimizi bir adım daha ileriye taşıma amacında olacağımızı belirtmek isterim.

Saygı ve sevgilerimle.

Aylin Somersan-Coqui
Allianz Türkiye / CEO

"Yatırım yapmayı sürdüreceğiz."

Dengeli portföyümüz, güçlü dağıtım kanalı yapımız ve çevik organizasyonumuz sayesinde elde ettiğimiz başarılı iş sonuçlarıyla Allianz Grubu'nda güçlü bir konuma ulaştık. Bizi başarıya ulaştıran yolda, acentelerimiz bizim en büyük yardımcımız, iş ortağımız, yol gösterenimiz... İşte bu nedenle biz de, değişen piyasa koşulları, satın alma trendleri ve teknolojik gelişmelere göre yaptığımız tüm projelerin merkezine acentelerimizi alıyoruz. Önümüzdeki dönemde de ülkemize, müşterilerimize, siz değerli acentelerimiz başta olmak üzere iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza değer yaratmak için faaliyet alanlarımıza yatırım yapmayı sürdüreceğiz.

Allianz Türkiye olarak, 70'ten fazla ülkede 140 bini aşkın çalışanı ile 86 milyondan fazla müşterisine hizmet veren Allianz Grubu'nun bir parçasıyız ve ülkemize hizmet veriyoruz. Köklerimizden aldığımız güçle, Türkiye'de sigorta ve bireysel emeklilik sektörüne liderlik ediyor, sürdürülebilir büyüme odaklı stratejimizle çok başarılı iş sonuçlarına imza atıyoruz.

Sigorta sektöründe zorlu bir seneyi geride bırakmış olsak da, dağıtım kanalımızdan aldığımız güç, teknik üstünlüğümüz, dengeli porföyümüz ve çevik organizasyonumuz ile birleşince, hedeflerimize ulaşarak Allianz Grubu'nda önemli bir konuma ulaştık. Hiç kuşkusuz, bu başarıları kazanmamızda acentelerimiz son derece önemli bir yer tutuyor. Biz de, değişen piyasa koşulları, satın alma trendleri ve teknolojik gelişmelere göre yaptığımız tüm projelerin merkezine acentelerimizi alıyoruz. İnanıyoruz ki, müşteri memnuniyetimizin artması, hizmet kalitemizin en üst seviyede tutulması ve karşılıklı güven unsurunun temininde görünen yüzümüz acentelerimiz en önemli etkenlerin başında geliyor.

Acentelerimizden aldığımız güç ve ülkemize duyduğumuz güven ile "yatırıma devam" da diyoruz. Sektörün vaat ettiği potansiyel doğrultusunda ülkemize, müşterilerimize daha iyi hizmet sunabilmek, çalışanlarımızın memnuniyetini daha da artırmak üzere faaliyet alanlarımıza yatırım yapmayı sürdürüyoruz.

Bu yatırımlarımızın en güncel örneği, Nisan ayında açılışını yaptığımız ve 1100 çalışan kapasiteli İzmir'deki yeni operasyon merkezimiz Allianz Kampüs. 27 milyon avro yatırımla hayata geçirdiğimiz Allianz Kampüs ile köklerimiz İzmir'e uzanırken, İzmir'in de bizi tüm sıcaklığıyla kucaklamasının mutluluğunu yaşıyoruz.

Türkiye sigorta sektörünün ilk sürdürülebilirlik modelini ve stratejisini açıklayan kurum olarak; iyi bir çevre, iyi bireyler, iyi kurumlar ve iyi bir toplum hedefine ulaşmak üzere çalışıyor, girişim ve inovasyona destek vererek önleyici çözümler sunma taahhütüyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu kapsamda ülkemize üç sürdürülebilir çözümü kazandırmış olmanın da haklı gururunu yaşıyoruz. Yine bünyemizde kurduğumuz inovasyon ofisi ile de inovasyonu kültürel dönüşümün odağına alarak, kurum içi ve kurum dışı girişimcilik programlarıyla şirketimizin tüm kılcal damarlarına girişimci bakış açısını yerleştirmek üzere çalışıyor, sigorta sektörüne yepyeni bir bakış açısı kazandırıyoruz.

Allianz Türkiye olarak ülkemizde dijitalleşme odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapıyor, dijital dönüşüm alanında birçok yenilikçi çalışmayı da başarıyla yürütüyoruz. Bu yolculukta rotamızı sigortalılarımızın taleplerine göre belirleyerek 'müşteri odaklı dijital dönüşüm' alanında çalışmalara ağırlık veriyoruz.

İnsan kaynakları uygulamalarımızda da mottomuz 'Tutkuyla Yürüyenlerin Yolu'. Şirketimize tutkuyla bağlı olan ve işini tutkuyla yapacak insan kaynağımızı desteklemek üzere çalışıyoruz. Modern çalışma ortamı ve doğru kurgulanmış insan kaynakları politikalarıyla çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın bilgi ve yetkinlik seviyelerini artırmaya yönelik uygulamalarla en çok çalışılmak istenen şirketler arasındaki yerimizi sağlamlaştırmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Elde ettiğimiz başarılı iş sonuçları, birbirinden değerli ödüllerle de taçlanıyor. Capital Dergisi'nin "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" araştırmasında, sektörümüzde aralıksız üçüncü kez "En Beğenilen Şirket", Marketing Türkiye Dergisi'nin araştırması sonucunda geçen yıldan sonra bu yıl da sektöründe itibarını en çok artıran kurum olarak "Yılın En Başarılı Sigorta Markası" seçildik. Effie, Felis, Kristal Elma gibi prestijli organizasyonlardan "Allianz Seninle" reklam kampanyamıza verilen birçok ödülün yanı sıra Allianz Sigorta olarak Kristal Elma'nın "Yılın Yaratıcılığa Cesaret Veren Reklam Vereni" özel ödülünü de almaktan mutluluk duyduk.

2018 yılını da müşterilerimize daha iyi ve geniş yelpazede hizmet sağlamaya devam ederek, başarıyla kapatmayı hedefliyoruz. Sektörün vaat ettiği potansiyel doğrultusunda ülkemize ve de sigortalılarımıza daha iyi hizmet sunabilmek, çalışanlarımızın memnuniyetini daha da artırmak üzere faaliyet alanlarımıza yatırımlarımızı sürdüreceğiz. 2 bin 500 çalışanımız, 12 bölge müdürlüğümüz, yaklaşık 4 bin acentemiz ve 2 binin üzerinde banka şube kanalımızdan aldığımız güçle, yaklaşık 7 milyon müşterimize hizmet vermeye ve sektörümüze liderlik ederek ülke ekonomisine katkıda bulunmaya devam edeceğiz.

Arif Aytekin
Allianz Türkiye / Genel Müdür

"Projelerimizin merkezine acentelerimizi alıyoruz"

'Sigorta sektöründe Türkiye'nin en güçlü dağıtım kanalına sahibiz. Dağıtım kanallarımızla güvene ve verimliliğe dayalı iş ortaklığımızı geliştirmek üzere yatırım yapıyor, projelerimizin merkezine acentelerimizi alıyoruz. Acentelerimizle birlikte gerçek bir takımız ve yarattığımız sinerji, sektörde ve müşteri memnuniyetinde liderliğimizi pekiştiriyor.'

Her ne kadar, sigorta sektöründe regülatif düzenlemelerin ön plana çıktığı zorlu atmosferde geçen bir yılı geride bırakmış olsak da, Allianz Sigorta olarak önemli iş sonuçları elde ettik. Geçtiğimiz yıl, 5,1 milyar Türk lirası prim üretimiyle yüzde 12,9'luk pazar payı elde ederek pazar lideri sigorta şirketi olduk. Sağlık ve trafik branşları özelinde de pazar liderliğimizi koruduk. Bu zorlu yılı, dengeli portföyümüz, güçlü dağıtım kanalı yapımız ve çevik organizasyonumuz sayesinde yüzde 170'lik sermaye yeterliliğiyle kapadık.

Sigorta sektöründe Türkiye'nin en güçlü dağıtım kanalına sahip şirketi olarak; gücümüzü yaklaşık 4 bin acentemiz, 100 brokerımız ve banka kanalı iş ortaklığımızdan alıyoruz. Elbette bu başarılı iş sonuçlarının elde edilmesinde de acentelerimiz çok önemli bir rol üstleniyor. Ulaşılabilirlikleri ve müşteriye daha fazla dokunan yapılarıyla acentelerimiz bizim görünen yüzümüz ve şirketimiz için öncelikli stratejik öneme sahip. Piyasa koşullarının ve satın alma trendlerinin hızla değiştiği, teknolojik gelişmelerin tüketici ihtiyaç ve alışkanlıklarını sürekli şekillendirdiği bir ortamda, projelerimizin merkezine acentelerimizi alarak çalışmalarımızı planlıyoruz. Bu açıdan güvene ve verimliliğe dayalı iş ortaklığımızı geliştirmek ve iyileştirmek üzere sürekli çalışıyor ve kendimizi yeniliyoruz.

Bu değişim ve yenilenme sürecinin en önemli adımı olarak; satış ve dağıtım kanalı yönetimimizde yaptığımız yeniden yapılanma sürecini 2017 yılı başında tamamladık. Acentelerimizin ihtiyaçlarına çok daha etkin ve hızlı şekilde yanıt vermek üzere yaptığımız bu yapılanma ile artık satış ve dağıtım operasyonlarımız, acentelerden ve banka kanallarından sorumlu olmak üzere iki farklı ekip tarafından yürütülüyor.

Müşterilerimize üstün müşteri deneyimi sunarak bağlılık ve memnuniyeti artırmak, dijitalizasyon ve inovasyon odaklı yeni nesil sigortacılığa öncülük ederek yüksek performans ve iş birliğine dayalı strateji ve anlayışımız ile acentelerimizin operasyonel süreçlerini asgariye indirmek amacıyla onlara özel tek platform üzerinden tüm sigortacılık hizmetlerini gerçekleştirebilecekleri bir portalı hizmete sunduk. DigitALL projemiz ile acentelerimiz tek bir şifre ile portala giriş sağlayarak diledikleri işlemi gerçekleştirebiliyor. Yenilikçi anlayışımız ve acentelerimizin ihtiyaçlarına yönelik geliştirmelerimiz devam ediyor.

Acentelerimizin, istek ve beklentilerini öğrenebilmek ve aldıkları hizmetten memnuniyetlerini ölçümleyebilmek için düzenli olarak memnuniyet araştırmaları yapıyoruz. Bu çalışmalarla görüş alışverişinde bulunuyor, gelen talepleri titizlikle değerlendiriyor, ihtiyaçları doğrultusunda şirket süreçlerimizin daha verimli ve etkin hale gelmesi için de aksiyonlar alıyoruz.

Müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımız ile müşterilerimiz artık poliçe takiplerini, tazminat süreçlerini, ödemelerini, birikim takiplerini, katkı payı artırma ve fon değişikliklerini, doktor ve hemşire desteğini ve hızlı hasar bildirimlerini Allianz'ım mobil uygulaması üzerinden yapabilme imkanına sahipler... Müşterilerimiz Allianz'ım uygulaması ile hasar anında çekici çağırabiliyor, mobil kaza tespit tutanağına ulaşabiliyor ve tüm hasar süreçlerini takip edebiliyor. Ek olarak müşterilerimize kaliteli ve hızlı hizmet sunabilmek için Mobil Hasar Danışmanı, Kişiselleştirilmiş Hasar videoları ve Allianz Oto Hizmet projelerini de tamamlamış bulunuyoruz.

Böylelikle klasik hizmet dönemi evrilerek, acente şirket ortaklığı ile müşteriye daha hızlı bilgi ve hizmet verebilmek mümkün hale geliyor. Allianz ve acentelerinin güvenilir ve adil bir ilişki platformunda oluşturdukları güç ve işbirliği bize; sektör liderliğinin yanı sıra memnun müşteri bağlılığında en iyi sigorta şirketi olmayı getiriyor. Artan maliyetlere rağmen acentelerimizin kazançlarını artırmak ve üretimlerini çeşitlendirmek amacıyla tüm branşları kapsayan özel uygulamalarımız ve kampanyalarımıza önceki yıllarda olduğu gibi devam edeceğiz.

Taylan Türkölmez
Allianz Hayat ve Yaşam Emeklilik / Genel Müdür

'Doğru stratejiyle Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım hedeflerimize ulaştık; hayat sigortacılığını daha da geliştirmek istiyoruz. Otomatik Katılım Sistemi'nde stratejimizi hem işverenleri hem de çalışanları odağa alan bütüncül bir yaklaşımla hazırladık. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde ise müşterilerimize sunduğumuz 'fon sepeti' ile fon yönetiminde sektör ortalamasının üzerinde performans gösterdik.'

2017, siyasi ve ekonomik açıdan zorlu bir yıl olarak hatırlanacak olsa da Ocak ayı itibariyle başlatılan Otomatik Katılım Sistemi, 3 basamaklı emeklilik sisteminin 2'nci basamak yapılandırması ve emeklilik sisteminin sağlıklı bir şekilde gelecek yıllara taşınması açısından önemli bir yıl oldu.

Allianz Türkiye olarak bünyemizde bulunan Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik şirketlerimizle önceliğimiz, otomatik katılımla sisteme dahil olan katılımcıları sistemde tutundurmaktı. Otomatik Katılım Sistemi başlarken; daha hızlı, daha geniş dağıtım ağına sahip ve katma değerli hizmetler verebilen sektör oyuncularının çabalarının, otomatik katılımın başarısında önemli rol oynayacağına inandık. Buradan hareketle de stratejimizi hem işverenleri hem de çalışanları odağa aldığımız bütüncül bir yaklaşımla hazırladık. Oluşturduğumuz portal, işverenler için çalışanlarıyla pozitif ve sorunsuz bir katılım ve cayma süreci yürütmelerini sağlarken, onlar açısından ek maliyetlerin önüne geçmelerine de imkan tanıdı. Çalışanlar içinse kendi emeklilik programları üzerinde kontrol sahibi olmalarını sağlayan bir sistem sunduk. Otomatik katılım tarafında kamu kuruluşlarının tamamen kamu şirketlerini seçtiğini düşünürsek, özel şirketler arasında en büyük dört oyuncudan biri konumuna yerleştik. Bireysel Emeklilik Sistemi özelinde de; Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik şirketlerimizle fon büyüklüğünde devlet katkısı dahil yaklaşık 13 milyar TL'ye ulaştık.

Ayrıca müşterilerimize sunduğumuz, dört farklı risk grubuna yönelik hazırlanan Fon Sepeti uygulamamızla sektörün ve enflasyonun üzerinde performans gösterdik. Müşterilerimize tek bir fon yerine 'fon sepeti' önerdik. Enflasyonun yüzde 12 düzeyinde gerçekleştiği bir ortamda fon yönetiminde sektörün getiri ortalaması yüzde 15 olurken, bu uygulamamız sayesinde aynı dönemde Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik'in ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 18 ile sektörün yaklaşık 3 puan üzerinde gerçekleşti.

Kurgusu nedeniyle istediğimiz sonuçları elde edememiş olsak da, Otomatik Katılım'ın başlaması bizler için son derece önemliydi. Önemle belirtmek isterim ki, gönüllü Bireysel Emeklilik ilk önceliğimiz ve Bireysel Emeklilik tarafında 2018 yılsonu için öngörümüz, sektörün katılımcı sayısının 7,2 milyon kişiye, fon büyüklüğünün ise 90 milyar TL'ye ulaşacağı yönünde. Allianz Türkiye olarak biz de yüzde 17-18 bandında bir büyüme ile yaklaşık 15 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşmayı ve 2018 yılını müşterilerimize daha iyi ve geniş yelpazede hizmet sağlamaya devam ederek, başarıyla kapatmayı hedefliyoruz.

2017 yılında hayat sigortalarında ise sektöre paralel büyüme kaydettik ve pazar payımızı koruduk. Bankaların kredi hacimlerindeki artışın kredi bağlantılı hayat sigortası ürünlerine sağladığı olumlu katkı ve piyasaya sunduğumuz yenilikçi ürünümüz Geri Ödeyen Yaşam/Hayat Sigortası'nın da etkisiyle bir yılda 629 milyon Türk lirası prim üretimiyle karlı büyümemizi sürdürdük. 2018 yılında hayat sigortaları sektöründe yüzde 16'ya yakın büyüme ile 7,5 milyar TL prim üretimi bekliyoruz. Allianz Türkiye olarak ise sektöre paralel bir büyüme beklentimiz var. Öte yandan dağıtım kanallarımızın verimli bir şekilde üretim yapması adına yatırımlarımıza da devam ettik. Birlikte çalıştığımız iş ortaklarımızın sistemsel altyapı değişikliklerine çevik bir şekilde uyum sağlamasını ve ortak süreçlerimizi otomatize etmeyi hedefleyen geliştirmeler yaptık.

Elbette bu uzun soluklu bir süreç ve gidecek çok yolumuz var. Çünkü, biliyoruz ki, ülkemizde, sigorta bilinci ve ürün sahipliği oldukça düşük. Kaderci yaklaşımla riskleri çok ciddiye almayan ve sigortayı gerçek anlamda ihtiyaç olarak görmeyen bir toplumuz. Avrupa'da kişi başına düşen sigorta harcamasının 1833 dolar, Türkiye'de ise 166 dolar seviyesinde olduğunu dikkate alırsak, rakamlar da bu yorumu doğrular nitelikte.Toplumumuz teknolojinin gelişimi ile birlikte önemli bir değişim sürecinden geçiyor. Bu dönüşüm sürecinde, müşterilerin değişen alışkanlık ve beklentilerini çok iyi anlayarak, ihtiyaca uygun ürün ve hizmetleri sunmak gerekiyor.

Allianz Türkiye olarak, sektörümüzde müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü üstlenerek, son yıllarda iş süreçlerinin dijitalleşmesini odağımıza aldık. Dağıtım kanallarımız ile birlikte yaptığımız çalışmaların, kullanıcı dostu uygulamalarımızın, ihtiyaca yönelik kanal ve ürün çeşitlendirmelerinin de farkındalığı artıracağı kanaatindeyiz. Allianz Türkiye olarak müşteri memnuniyeti odaklı çalışmalara bu yıl da ağırlık vereceğiz.

Okan Özdemir
Allianz Türkiye / Genel Müdür Yardımcısı

'Allianz Seninle' sadece bir motto değil, müşterimize sözümüzdür.

Allianz Türkiye olarak tüm faaliyet alanlarımızın merkezine, 'müşteri odaklı' yaklaşımı koyuyoruz. Sadece sigorta masraflarını karşılamanın çok ötesinde bir vizyonla çalışıyor, ihtiyaç duydukları her anda müşterilerimizin yanlarında olabilmeyi hedefliyoruz. İşte tam da bu nedenle iletişimimizde 'Allianz Seninle' diyoruz.

Sizlerin de bildiğiniz üzere büyük bir ivme ile gelişen ve yaşamlarımıza hiç olmadığı kadar nüfuz eden teknolojinin etkisiyle hayat hızla dijitalleşiyor. Buna bağlı olarak tüketicilerin beklentileri, öncelikleri ve ihtiyaçları da değişiyor. Özellikle genç nüfus, dünyadaki tüm teknolojik gelişmelerden anında yararlanmak, kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlere her zaman ve her yerde ulaşabilmek istiyor. Bu değişim ve dönüşüm, her sektörü olduğu gibi sigorta sektörünü de etkiliyor. İnovatif ürün, çözüm ve hizmetlerin pazara sunulmasını gerekli kılıyor.

Allianz Türkiye olarak dijitalizasyon odaklı yeni nesil sigortacılığa öncülük etmeyi sürdürüyoruz. Bu noktada yol haritamızı müşteri beklentileri belirliyor. Birden çok ürünü tek bir platformda aynı anda ve rahatlıkla yönetebilmek en öncelikli beklentilerden... Bizlere sağlığını, varlığını emanet eden sigortalılarımız bizden, onları çok daha iyi tanımamızı ve özel hizmetlerle onların her an yanlarında olmamızı bekliyor. İşte biz de tam bu nedenle, iletişimimizde "Allianz Seninle" diyoruz. Talepleri dinleyip anlayarak, ihtiyaçlara göre farklılaştırılmış ürün ve hizmetler sunmaya odaklanıyoruz. Bunun için de sigortalılarımızın, içeriğini kolaylıkla anlayabilecekleri nitelikte, teknolojiyle desteklenmiş, doğru kanaldan doğru iletişimle sunduğumuz ürün ve hizmetleri hayata geçiriyoruz.

2017 yılında başlattığımız "Allianz Seninle Haftası", talepleri ve ihtiyaçları daha iyi tanımlamak için başlattığımız uygulamalara bir örnek... Her yıl düzenlemeyi planladığımız "Allianz Seninle Haftası"nda gönüllü çalışanlarımızla sahaya çıkıyor, sigortalılarımızı, tam da Allianz'a ihtiyaç duydukları anlarda ziyaret ediyoruz. "Allianz Seninle Haftası" ekiplerimize iç görü kazandırırken, sigortalılarımızın Allianz deneyiminde de fark yaratıyor.

"Özel Müşteri Programı"mız da kapsamıyla sektörde bir ilk niteliğinde... Programımız dahilinde, elementer sigortalar, hayat sigortaları ve bireysel emeklilikte belirli bir primin üstünde ödeme yapan sigortalılarımıza, Prime ve Prime Plus kategorilerinde özel asistans ve danışmanlık gibi ayrıcalıklı hizmetler sunuyoruz.

Allianz'ım mobil uygulamamızla da hayatı kolaylaştırmaya devam ediyor, sigortalılarımızın ödeme taleplerini, tazminat süreçlerini ya da eksik evrak tamamlama işlemlerini bir tıkla kolaylıkla sonuçlandırabiliyoruz.

Özetle attığımız her adımda müşterilerimizin yanlarında olduğumuzu hissettirmeyi hedefliyoruz. Bu hedefimizi duygulara dokunan iletişim faaliyetlerimizle de destekliyoruz. Hayatın içinden üç hikayeyi duygusal bir tonda aktardığımız sağlık odaklı "Allianz Seninle" reklam kampanyamız, geçen yıl kısa sürede büyük yankı uyandırmış, beğeni kazanmıştı. Kampanyamızın Effie, Felis ve Kristal Elma gibi önemli yarışmalardan 15'ten fazla ödül alması başarımızı perçinlemişti. Bu yıl da yine aynı duygusal tonla kurguladığımız kısa film tadındaki reklam kampanyamızda araç sigortalarına odaklanıyoruz. Konumuz farklı olsa da müşterilerimize yine "Allianz Seninle" diyoruz.

Allianz Türkiye olarak ürün ve hizmetlerimizi, rekabette öne çıkabilmenin yolunun müşteri deneyimini iyileştirmekten geçtiğinin bilinciyle sürekli iyileştiriyor, geliştiriyoruz. Sahip olduğumuz küresel deneyimi yerel birikimimizle harmanlayarak yol alıyoruz. Önümüzdeki dönemde de müşteri memnuniyetinin ve sadakatinin uzun yıllar sürmesi, müşteri deneyiminin güçlendirilmesi hedefiyle, demografik ve teknolojik değişimleri yakından takip etmeye, dijital dünyanın tüm kanallarında gelişimimizi destekleyen projelere yatırım yapmaya devam edeceğiz.

Tolga Gürkan
Allianz Türkiye / Genel Müdür Yardımcısı

İleri teknoloji uygulamalarımız ile sigortacılık anlayışını değiştiriyoruz.

Allianz Türkiye'de 2018 yılının anahtar kelimeleri; dijitalizasyon, otomasyon, ileri teknoloji ve üstün müşteri hizmetleri. Sigortalılara ihbar aşamasından ödemeye kadar tüm süreçlerde en iyi hizmeti vermek üzere dijital yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Özellikle oto hasar hizmet sürelerini kısaltmak için başlattığımız yenilikçi projelerle ve yakaladığımız yüksek müşteri memnuniyeti oranlarıyla, sigortacılık anlayışını değiştiriyor, sektörde fark yaratıyoruz. Allianz Türkiye olarak dijitalleşme süreci dahil olmak üzere teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapıyoruz. Müşterilerimizin hayatlarının her alanında karşılaşabilecekleri risk faktörlerini belirliyor, bu risklere uygun ihtiyaca yönelik ürünler sunuyoruz. Muhtemel bir risk gerçekleştiğinde ise ihbar aşamasından ödemeye kadar tüm aşamalarda hizmet veriyoruz.

Bütün bu süreçlerde müşterilerin öncelikli ihtiyacının hasar süreçlerinin kısaltılmasından geçtiğini görüyoruz. Bu nedenle odağımıza, otomasyon ve dijitalleşme gibi yöntemleri alarak, farklı teknolojilere yatırım yapıyor, geliştirdiğimiz yeni hizmetlerimizle hasar süreçlerinin çözümünü önemli oranda hızlandırıyoruz. Örneğin; Hızlı Hasar, Birebir Hasar Danışmanı, Kişiselleştirilmiş Videolar ya da Mobil Hasar Danışmanı gibi projelerimiz, gelişen teknoloji sayesinde sigorta sektörüne kazandırdığımız son derece yenilikçi uygulamalar...

Dijital ihbar uygulamamız ile, sigortalılarımız hasar bildirimlerini mobil ve web kanallarımızdan kendileri gerçekleştirebiliyor, dilerse hasar ile ilgili fotoğrafları yükleyebiliyor, sonrasında hasar uzmanı tarafından aranarak hizmet kanallarımıza yönlendiriliyor. Hızlı Hasar projemiz ile, eksperler tarafından belirli ön kontrolleri tamamlanmış hasar dosyalarında, eksper raporu sürecinin tamamlanması beklenmeden, çok hızlı sürede onarım onayı veriyoruz. "Bire bir hasar danışmanı" projemiz ile ise sigortalılarımıza tüm hasar süreci boyunca bir hasar yetkilisi atayarak hizmet vermesini sağlıyoruz. Bu yetkilimiz, sigortalımızın tercih ettiği iletişim kanalından sigortalımız adına tüm hasar sürecini takip ediyor, aşamalar ile ilgili bilgi veriyor. Ayrıca evrakların temin edilmesini kolaylaştırarak dosya sürecini hızlandırıyor. "Mobil Hasar Danışmanı" hizmetimiz sayesinde ise aracında ufak çaplı hasar bulunan sigortalılarımız, mobil uygulamamız Allianz'ım üzerinden, teknik hasar uzmanlarımız ile canlı görüşme yapabiliyor. Bu sayede hem hasar süreci ile ilgili danışmanlık hizmeti alabiliyor hem de bu görüşme esnasında hasarın tespitini yaparak dosyası sonuçlandırılabiliyor. Sigortalımız hasar sürecinin tamamlanması için gerekli evraklarını uygulamamıza yükleyebiliyor ya da belgeyi video görüşmesi esnasında ekrana tutarak, görüntünün hasar dosyasına aktarılmasını sağlayabiliyor. "Kişiselleştirilmiş Hasar Videoları"nda ise sigortalılarımıza, poliçe üretimi ve hasar süreci aşamalarında, sahip olduğu poliçe ya da hasar dosyası bilgilerine göre kişiselleştirilmiş video içerikli mesajlar göndererek, hem bilgilendirilmelerini sağlıyor hem de alabileceği aksiyonlara göre onları yönlendirebilmeyi hedefliyoruz. Bu hizmetlerimize yönelik geribildirimler, müşterilerimizin süreçlerden son derece memnun kaldığını gösteriyor.

Üstün hizmet kalitesi ile memnuniyeti sağlamak üzere dijital yatırımlara devam...

Allianz Türkiye olarak öncelikli odağımızda bir yandan müşteri memnuniyetini bir yandan da bunu sağlamak üzere otomasyonu artırmak yer alıyor. Otomasyonun üst sınırı yeni teknolojilerle sürekli gelişiyor. Bu yönde robotik, chatbot'lar ve yapay zekâ uygulamaları ajandamızda önemli bir yer tutuyor. Bunun yanı sıra mobil teknolojilere ve elbette ki siber güvenlik konularına odaklanmayı da sürdürüyoruz.

Sigorta sektörünün ilk sürdürülebilirlik modelini geliştiren ve uygulayan kurum olarak, iş yapış şekillerimizi dönüştürüyor, dijitalizasyon projelerimiz ile işlemlerimizi daha kolay ve hızlı hale getirmek için süreçlerimizi yeniden gözden geçiriyoruz. Bu tür çalışmalarda sadece kendi müşterilerimize değil, çalışanlarımızdan acentelerimize kadar tüm paydaşlarımıza ulaşmayı hedefliyoruz. Otomasyonu geliştirmek için, yatırımlarımızı yapay zekâ ve türevi uygulamalara kaydırıyoruz. Allianz Türkiye olarak son dönemde tüm faaliyet alanlarımızda self-servis platformlarına yatırım yapmaya da devam ediyoruz. Bu çerçevede "DigitAll" adını verdiğimiz self-servis portalını geliştirdik. Bu portal üzerinde acentelerimiz aktif referans ve kampanya yönetimi, ajanda ve iletişim yönetimi, müşteri ve hasar yönetimi gibi işlemleri aktif talep ve servis seviyesi takibi ile gerçekleştirebiliyor. Doğrudan doğruya müşterilerin kullanımına yönelik olarak da web ve mobil versiyonları ile hayata geçirdiğimiz müşteri self-servis platformlarını yeni fonksiyonlarla geliştirmeye devam ediyoruz. Hizmetlerimizi sunarken operasyonel verimliliği ve hizmet kalitemizi ölçmek ve izlemek başarımızın önemli bir bileşenini oluşturuyor. Raporlama altyapımıza yatırım yapmayı sürdürürken, performans izleme platformlarımızı da mobile taşıyoruz.

Hedefimiz net; sigortalılarımıza üstün hizmet kalitesi sunarak, memnuniyetlerini her daim yüksek tutmak. Yakın zamanda, hasar hizmetlerinin uçtan uca dijitalleşmesini sağlayacak yeni projelerimizi de hayata geçirmeyi planlıyoruz. Kullandığımız yeni teknolojiler sayesinde, sigortalılarımıza kişiselleştirilmiş dijital bilgilendirmeler yapacak, mobil uygulamanın hasar sürecinin birçok aşamasında kullanımını artıracak ve tümüyle kağıtsız hasar yönetimi süreci sağlayacağız.Bu amaçla, 2018 yılında da yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.

Pınar Oruç Lembet
Allianz Türkiye / Genel Müdür Yardımcısı

"Sağlık sigortacılığında müşteri deneyimini zirveye taşıyoruz."

Allianz Türkiye olarak müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiğimiz hizmetlerimizle, sağlık sigortacılığı alanında müşteri deneyimini en yüksek noktaya taşımak için çalışıyoruz.

Dünya genelinde 70'ten fazla ülkede sahip olduğumuz bilgi birikimimiz ve Türkiye'deki bir asrı aşkın deneyimimizle hastalıkta, sağlıkta her zaman müşterilerimizin yanında olmayı prensip edinmiş bir firmayız. Bu bakımdan sadece sağlık harcamalarını finanse eden bir kurum olmanın ötesine geçiyor, müşterilerimizin hayatlarının her evresinde yanında olma misyonuyla hareket ediyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiğimiz hizmetlerimizle, sağlık sigortacılığı alanında müşteri deneyimini en yüksek noktaya taşımak için çalışıyoruz. Nitekim bu vizyon, bizi sağlık branşında sigorta sektörünün liderliğine taşımış durumda.

Sağlık sigortacılığı çok özel ve önemli bir branş ve bu branşta lider olmanın sorumluluğuyla biz de, müşterilerimize önleyici çözümlerle destek olmayı önemsiyoruz. Bu doğrultuda, Birleşmiş Milletler'in 17 sürdürülebilir kalkınma hedefinden biri olan 'sağlıklı bireyler' başlığına doğrudan katkı sağlamak üzere "Sağlık Destek Programı"nı başlattık.

Programın ilk adımı, Mayıs ayında başlattığımız Diyabet Destek Projesi oldu. Diyabet tanısı bulunan ve ek prim ödeyen müşterilerimiz için başlattığımız bu projeyle; ilk yıl 500 ve sonrasında Ankara ve İzmir'i de ekleyerek, 1000 kişiye ulaşmayı hedefliyoruz.

Diyabet Destek Projesi için, hastalık takibini online yapmayı sağlayan veri aktarım teknolojisinin kullanıldığı özel bir yazılım geliştirdik. Diyabet hastası sigortalılarımıza; medikal ölçüm, veri aktarım cihazı ve ekipmanını içeren özel kiti ücretsiz olarak dağıtıyor, proje boyunca strip ve lansetlerin teminini de üstleniyoruz. Söz konusu kit ile sigortalılarımızın kan şekerlerinin düzenli ölçülmesini sağlarken; 7 gün 24 saat ücretsiz olarak ulaşılabilen doktor ve hemşire kadrosu ile medikal danışmanlık hizmeti veren sağlık danışma hattımız Dr. Allianz aracılığıyla ambulans gönderimi, tedavi konusunda bilgilendirme ve doktora yönlendirme gibi hizmetleri de ücretsiz veriyoruz. Diyabet hastası sigortalılarımıza, belirlenen sayıda tetkik olanağını, anlaşmalı sağlık kurumlarında ya da ikamet adreslerinde yine ücretsiz sağlıyoruz. Allianz Türkiye olarak en çok önemsediğimiz projelerimizden biri de erken tanının hayat kurtarıcı olduğunu hatırlatan Meme Kanseri Bilgilendirme ve Mamografi Hatırlatma Projesi. Kendi kendine meme muayenesi konusunda sigortalılarımızın bilinçlenmesini sağlamak, 40 yaş ve üstü kadınlara yılda 1 kez ücretsiz mamografi hizmetini hatırlatmak ve meme kanseri farkındalık ayı gibi özel zamanlarda SMS, sosyal medya gibi kanallarla farkındalık oluşturmayı hedefliyoruz.

Sağlık Destek Programı'mız kapsamında yürüttüğümüz diğer bir projemiz ise 'Evimde Güvendeyim'. Bu uygulama ile, 70 yaş ve üzeri sigortalılarımızın ev kazalarına karşı korunabilmesi amacıyla evlerinde ücretsiz risk değerlendirmesi hizmeti de sağlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde, hipertansiyon ve akciğer hastalıkları gibi diğer kronik hastalıklara destek olmak için de planlama yapıyoruz. Amacımız, ilk projenin sonuçlarını takiben uygulamayı yaygınlaştırmak, diyabet tanısı olan tüm müşterilerimize ve kronik hastalık tanısı bulunan diğer Allianz müşterilerine de hizmet verebilmek.

Sağlık Destek Programı'mızın, Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği tarafından düzenlenen 9. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Pazaryeri'nde, Sürdürülebilir Kalkınma Akademi Ödülleri'nde "Sağlıklı Bireyler" başlığında ödüle layık bulunmasından da gurur duyuyoruz.

Çağımızda bir ihtiyaç olan sağlık sigortasında, bizler Allianz Türkiye olarak müşterilerimizin ihtiyaç, bütçe ve beklentilerine göre istedikleri gibi ve kişiye özel bir paket oluşturmaları için dijital çağa uygun hizmet standartları sağlamak üzere çalışmalarımıza devam edeceğiz.

SİGORTA ACENTELERİ SEKTÖRÜN CAN SİMİDİ

M. OĞUZ ATABEK

Sigorta sektöründe, sürekli zorluklar, gerginlikler, bocalamalar yaratan, önemli ve sinsi, adeta içten içe yanan ve belki günün birinde her şeyi tümüyle küle çevirebilecek olan bir sorunumuz var: Birçok büyük şirket gibi, sigorta şirketleri de insandan uzaklaşıyor. Mekanikleşiyor. Sistemler, mekanizmalar, otomasyon "insanı ve değerlerini" dışta bırakarak hoyratça ilerliyor.

Teknolojinin olanaklarıyla işleri kolaylaştırmak, uygulamaların adilliğini güvence altına almak kuşkusuz ilgili herkesi çok sevindiriyor. Ne günlerden bugünlere geldik. Öte yandan bu memnuniyetimizin arkasına saklanan müthiş bir mekanizmanın sivri dişleri artık daha kolay görünüyor. Sistemler, mekanizmalar, düşünmeden uymak zorunda olduğumuz kurallar, paradigmalar, algoritmalar, bizi rahat ettirme rüşvetiyle, iş alanımızı elimizden alarak kendilerine tabi kılıyorlar. İrademiz, niyetlerimiz yerine mekanizmalar belirliyor yapılacakları. Bize bırakılan tek şey, her şeye burnumuzu sokmadan bizden bekleneni yapmak. Farkında mısınız robotlar yapmanın tasarlandığı bir zaman diliminde başımıza ne geliyor? Bizler makine oluyoruz.

Üzerimize edilgenlik yapışıyor. Özgürlüğü, düşünmesi, hayali, iradesi ve yaratıcılığıyla tek şerefli varlık olan insan, bu şerefinden ve onun ümidinden bile kopartılmaya çalışılıyor. Birçok kuruluş bunun az çok farkında. Eksikliği görüyor, etkisini seziyor ve bunu reklamlarda kullanıyorlar. Sanki bu eksikliği yokmuş gibi yapıyorlar. Oysa "gibi" yapmak daha tehlikeli. İnsani değerlerin kullanıldığını, istismar edildiğini görmek çok da zor olmaz. Parlak yaldız döküldüğünde, sahtelik ortaya çıkar.

Bu konuda sahtelik bir şeye bir çare değil, üstelik daha zarar verici.

İnsandan uzaklaşmanın acısını, birçok sektörden daha yakıcı olarak sigorta sektörü hisseder. Çünkü sigortanın ruhunda insani değer yatıyor: Şefkat ve dayanışma. Sigortacılık, aslında şefkat ve dayanışmanın toplumsal düzeyde kurulmasıdır. Bir başka tanım sigortacılığın finansman için fon sağlama olduğunu söyler. Kanımca bu da yanlış değil ama eksik. İlki olmadan bu tanım asla sürekli bir gerçeklik kazanamaz. Yapılan işin önemi, değeri; müşteriden, tüketenden sorulur, işin sahibinden, onun kârlılığından değil.

Şirket yönetimleri, tüm iş süreçlerini, "insani değerler" başvuru noktasına göre gözden geçirmeli, kazançtan daha çok insana özen göstermeliler. Öyle ki başarının ölçüldüğü alan tam da burası olmalı. En çabuk yok sayılan ama en temel insani değer düşünmedir. Kurulan sistemler katılımcıların düşüncesini engelliyorsa, gereksizleştiriyorsa mekanizma kişileri kendine benzetiyor demektir. Düşünmekle insan olmanın tüm özelliklerinin kapıları açılır. İnsan olmak, düşünmeyi geliştirmek için bilgi sahibi olmayı talep eder. Bu, sadece okul öğrenimini, mesleki ve uzmanlık eğitimini değil, esas olarak bunlara gereksinimi de belirleyen, içinde bulunulan alanın iş ve eylem süreçlerinin bilgisini içerir. Çünkü insan yaşadığı, paylaştığı süreçlere iradi olarak katılmak ister. İradi katılım çoğu yerde çoğu zaman idari katılımla karıştırılmış ve uzak tutulmuştur. Oysa demokrasi, tamı tamına, iradede pay sahibi olabilmektir. Sadece siyasi değil her türlü toplumsal etkinlikte, demokrasi insana en uygun olan, ona değer veren ve değerini ortaya çıkaran bir yürütme tarzıdır.

Bu tarz, insanı, düşünmeye, bilgilenmeye, iradesinin farkında olarak karar verici olmaya yönlendirir. Yönetimin kararları, uygulanacak talimatlar olma yerine gözden, akıl gözünden geçirilecek, geçirilebilecek kararlar olmalı. Böylece yöneticiler, birçok aklın süzgecinden geçmiş adımlarını daha güvenli olarak, kendilerinden daha emin olarak atabilirler. Kararlar beğenildiğinde, katılımcıların onayı alındığında, kendilerinin bir hükmü olarak kolayca içe siner. Öte yandan beğenilmediğinde de eleştirilebilmeli ve bu eleştiri yerine ulaşmalı, değerlendirilmeli, yanıtlanmalıdır. İşte bu, kalitenin şaşmaz bir güvencesidir. Kendini içinde bulunduğu sürece sıkı sıkıya bağlayan katılımcı, bu yolla şevklenmiş bir insan olarak bu tarzı iş ağındaki herkese, her sigortalıya taşır. Böylece değer gören, değer üreten bir aktarım noktasında bulunan biz acenteler, sigorta sektörüne, sigorta şirketine, sigortalılara ve kendimize, yarardan öte değer taşıyan insanlar olarak, işimizi huzurla, coşkuyla ve bol kazançla yürütebiliriz.

Ford Yetkili Satıcısı
Keleşler

Uluyol Cad. No: 25/A
Bayrampaşa / İstanbul
Tel: (0212) 417 39 15

İlanda kullanılan araç ile pazara sunulan araç donanımları farklılık gösterebilir. Ford EcoSport ST-Line 1.5L 100PS dizel manuel motor tipinde CO_2 salımı 107g/km, yakıt tüketimleri l/100km: şehir içi 4,5, şehir dışı 3,8, ortalama 4,1'dir. (Opsiyonel donanım, aksesuarlar, jantlar ve lastiklerden dolayı yakıt tüketimi değerleri farklılık gösterebilir.)

SAĞLIKLI YAŞAM; BİLGİ KİRLİLİĞİ

PROF. DR. TEKİN AKPOLAT
(İç Hastalıkları ve Böbrek Hastalıkları Uzmanı, Liv Hospital ULUS)

Hepimiz sağlıklı yaşamak istiyoruz ama duyduklarımız, okuduklarımız birbiri ile çelişiyor. Aslında işin belki de en doğrusu çevremizde uzun yaşayanlar ne yapıyorsa onu yapmak ama tek yönlü davranmamak. Örneğin 90 yaşındaki anneannemiz her gün yoğurt yiyorsa sağlıklı yaşamı sadece yoğurda bağlamamak gerekir. Uzun ve sağlıklı yaşayanlar gazetecilerin 5n1k kuralını beslenme için uygulamak gerekir: Ne, neden, ne zaman, nasıl, nerede, kim?

AZ YAPILANLAR

• Hayatlarında şeker çok az, nişasta bazlı şeker hiç yok.
• Doğal denilen tuzlar dahil çok az tuz tüketiyorlar, dünyada en çok tuz tüketen ülkelerden birinde yaşıyoruz, izin verilen (günde 5 gram) tuzdan 2-3 kat daha fazla tuz alıyoruz. Tuz 5000 yıl önce keşfedilmiştir, bu keşiften önce yaşayan atalarımızın 100 katı kadar tuz alıyoruz.
• Doymuş yağ tüketimleri az, yani tereyağını, kırmızı eti çok yemiyorlar. Bitkisel ağırlıklı besleniyorlar. Yağ tercihleri zeytinyağı.
• Hazır gıdadan uzak duruyorlar, doğal, taze beslenmeye çalışıyorlar. Ülkemizde her mevsim alternatif çok.
• İşlenmiş karbonhidrattan kaçınıyorlar, yani hamur işi az. Karbonhidrat alıyorlar ama sebze, meyveden.

ÇOK YAPILANLAR

• Abone oldukları bir spor merkezleri yok ama her fırsatta hareket ediyorlar, değişik kas gruplarını çalıştırıyorlar yani aktifler, üşenmiyorlar.

Uzun yaşayanların yaptıklarını örnek alarak 3 yılda yavaş yavaş 20 kilo verdim ve geri almadım. Deneyimlerimi/öğrendiklerimi de 2 kitap haline getirdim (İyi ki Tansiyonum Çıktı, İyi ki Yaş Alıyorum).

SAĞLIKLI YAŞAM İÇİN 11 ÖNERİ

• Aile (kan bağı olması şart değil) önemli
• A vitamini (vitamin arkadaş) aile kadar önemli
• Ömrünüzü uzatmaya çalışmanıza gerek yok, kısaltmayın yeter
• Ofiste yapabileceğiniz hareketler öğrenin
• Kilo vermek isteyen arkadaşınıza yardımcı olun
• İş yerinde yemek dışında bir şey yemeyin
• Uykuda tuvalete kalkmamak için belli bir saatten sonra sıvı içmeyin
• Kitap okumak ömrü uzatır
• Her ay 1 hafta sonunu kendinize ayırın
• Hobinin yaşı yoktur
• Güne su içerek başlayın

PROF. DR. TEKİN AKPOLAT'IN SAĞLIKLA İLGİLİ İKİ KİTABI BULUNUYOR

İyi ki Tansiyonum Çıktı

Hipertansiyonunuz olduğunu öğrendiniz! Kendinizi kötü hissediyorsunuz, durumu kabullenmek istemiyorsunuz. Sakın moralinizi bozmayın, çünkü bunu fırsata çevirebilirsiniz. Nasıl mı? Yaşam düzeninizde yavaş yavaş yapacağınız basit değişikliklerle. Prof. Dr. Tekin Akpolat'ın kendi deneyimlerini de yazdığı "İyi ki Tansiyonum Çıktı" sağlıkla ve tansiyon hastalığınızla ilgili rehberiniz olacak.

***

İyi ki Yaş Alıyorum

Herkes sağlıklı ve uzun yaşamak istiyor fakat her kafadan bir ses çıkıyor. Okunanlar, duyulanlar birbirine karışıyor. Prof. Dr. Tekin Akpolat hem kendisi hem ailesi hem arkadaşları hem de hastaları için araştırdı, yazdı ve kitap haline getirdi. İçinde mizahı da barındıran "İyi ki Yaş Alıyorum"da sağlıkla ilgili faydalı bilgiler yer alıyor.

Kişisel Sağlık Arşiviniz Artık Cebinizde

Livbook kolaylıklar dünyasına katılın...

Livbook; iphone, ipad ve android gibi akıllı telefonlar için özel olarak geliştirilmiş bir uygulamadır. Tahlil sonuçlarınızdan, online randevuya, radyoloji sonuçlarınızdan aşı ve gebelik takibine, tansiyon değerinden, kan şekeri ölçümlerine kadar sağlıkla ilgili tüm süreçlerinizi telefonunuzdan takip edebileceğiniz hekim ve hasta ihtiyaçlarını tek platformda karşılayan bir mobil hasta takip sistemidir.

Download on the App Store

Uygulamayı Apple ve Google'dan ücretsiz indirebilirsiniz

ANDROID APP ON Google play

HOSPITAL ULUS

livhospital.com

0850 222 2 548 - 444 4 548

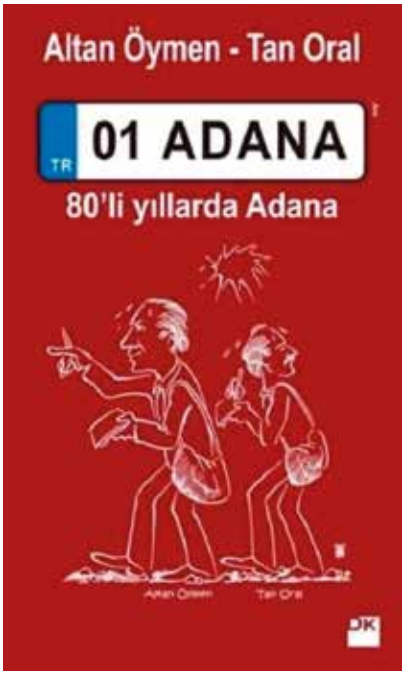
facebook.com/Livhospital | twitter.com/Livhospital

instagram.com/Livhospital | linkedin.com/Livhospital

ALTAN ÖYMEN İLE KISA BİR SÖYLEŞİ YAPTIK...

SEVİL GÜMRÜKCÜ

Sayın Altan Öymen ile İstanbul'un müstesna semtlerinden birinde hem evi hem çalışma ofisi olan dairesinde bir araya geldik. Ofiste ilk dikkatimi çeken Türkiye'deki siyasi dönemleri başlıklarla dosyalar halinde hazırlamış olduğu arşiviydi. Örneğin Silivri. Örneğin 12 Eylül. Okuduğu kitapların haddi hesabı yok.Uçsuz bucaksız. Düzgün not aldığı ve masa ajandası kullandığıda dikkatimden kaçmadı. Görüşme saati heyecanımı anlatamam. Sonunda çok dikkatle izlediğim, kitaplarını okuduğum, Türkiye'nin siyasi tarihine damga vurmuş, Parti genel başkanlığı ve bakanlık yapmış, Gazetecilikte başarılarla dolu geçmişi olan siyaset adamı Altan Öymen ile en son kitabı"01 Adana" ile ilgili görüştük.



01 ADANA kitabını biraz anlatabilir misiniz? Hangi ortamda ürettiniz?

1977-1980 yılları arası milletvekiliydim. Grup Başkan Vekilliği yapmıştım, aynı zamanda da CHP'nin Genel Yönetiminde Genel Sekreter Yardımcılığı görevini üstleniyordum. Darbe olunca bizi on senelik siyasi yasaklılar arasına aldılar. Çünkü partinin yönetim takımını meydana getiriyorduk. Hatta o dönem bize "onluklar" derlerdi. Ardından gelen 52 sayılı bildiriyle de gazetelerde siyasi yazı yazmamız yasaklandı. 1977'ye kadar Cumhuriyet'in yazarıydım. Zaten darbeden sonra gazeteye tekrar döndüm. Bir süreliğine de olsa üzerimizde yoğun bir baskı kurulmadı. Ecevit'le gazeteciliğe yaklaşık beraber başladık. O benden 3 ay önce başladı. Ecevit de o sırada bir dergi çıkartıyordu.

Neydi derginin adı?

"Arayış". Asıl ona mani olmak için bu yasaklar getirilmişti. Darbeden önce Cumhuriyet gazetesinde Uğur Mumcu ile her gün başyazı yazıyorum. Tebliğ çıkınca ne yapacağız diye düşünmeye başladık. Konuşurken il röportajları fikrini ortaya attı Nadi. Ve biz de Tan Oral'la birlikte röportajlara Adana'dan başladık.

Muhabirlik yaptınız yani?

Daha önce Adliye muhabirliği, belediye muhabirliği falan yapmıştım. Ama Adana çok iyi bir çalışma oldu, çok zevkliydi. O dönemki Adanalı ünlüleri yazdık. Adana'nın yemeklerini yazdık. Adana insanını yazdık. Örneğin Yaşar Kemal ile (Allah rahmet eylesin) röportaj yaptık.

O zaman Adana deyince aklımıza sıcak geliyor. Şehre indikten sonra sıcağa da alıştık. Herkes yaylaya çıkıyor. Adana deyince akla bir de Sabancılar geliyor. Adana Sa...

Bir de orada Adana şalvarı ile karşılaştık. Ben röportaja gidiyorum, işimi bitiriyorum. Tan Oral ise insanlar tedirgin olmasınlar diye gördüklerini sonradan hafızadan çiziyor.

İki tartışma konusu oldu orada "Ada-

na'nın kebabında soğan olur mu olmaz mı?"diye. Adana'da iki kebapçı var o zaman biri "Sadık Kıyan" (Onbaşılar) kebaba soğan koyuyor. Diğeri Mesut Silindir de "kebaba soğan koymak kötülüktür, konulmaz" diyor. Tartışma bitmiyor. Biz Adana'da taraf tutmadık. Daha sonra İskenderun'a gittik, orada da kebaba soğan koyuluyor. Bu söyleşiler çok zevkli oldu. Şehrin kültürünü tanıdık. Bir de Yaşar Kemal'in anlattığı pamuk işçiliği var. Tan'ın kitapta pamuğun evrelerini karikatürle anlatması var. 30 yıl sonra Adana'ya yeniden gittik ve gördük ki tam 30 sene sonra şehirde şalvar kalmamış. Şehir yükselerek büyümüş. Sabancı'nın ağırlığı azalmış. Pamuk kalmamış. Bugün birilerinin mukayese yapması çok iyi olur.

Bu kitapta sizce ne eksik kaldı?

Adana'nın siyaseti normal zamanda olsa daha da iyi olurdu, ama o zaman sıkıyönetim vardı. Adana'daki politikayı yazmak da mümkündü. Örneğin Yılmaz Güney de olabilirdi bu kitapta ama o vakit yurt dışındaydı.

Yeni kitabınızda 30lu yıllarla 60 lı yılları anlatacak mışsınız?

Özellikle 1961 çok uzun bir yıl...

Peki Menderes idamına karşı mıydınız?

Evet karşıydım. Menderes'in idamı 1961 Anayasası'nı gölgeledi. Oysa ki 1961 Anayasası çok gelişmiş bir anayasaydı. Orada ordunun Talat Aydemir baskısı ile idam kararı çıktı, idama milli birlik komitesinin yarısı neredeyse karşıydı.

1971'deki idamlarla ilgili ne düşünüyorsunuz?

Deniz Gezmiş'in idamı sırasında idama karşı eylem yaptığım için bir süre içerde yattım. Bir fırsatla Deniz'leri içerde tanıma şansım oldu.

Harikasınız bu güzel sohbet için teşekkür ederim.

KIBRIS UYUŞMAZLIĞINDA ve TÜRKİYE-YUNANİSTAN İLİŞKİLERİNDE YENİ BİR BOYUT:

DOĞU AKDENİZ SORUNU

DR. AHMET ZEKİ BULUNÇ
KKTC Büyükelçisi (E)
Ankara Başkent Üniversitesi Öğretim Görevlisi

GİRİŞ

Kıbrıs uyuşmazlığının ve Ege Denizi'ndeki sorunların temelinde, Yunan dış politikasının en önemli kurucu unsuru olan Megali İdea [1] (Büyük Ülkü) hedefleri, ideolojisi, Yunanistan'ın yayılma politikası vardır. Türkiye ve Yunanistan arasında yaşanan sorunların temel nedeni, Lozan Barış Antlaşması ile yaratılmış olan hukuki yapıyı (statükoyu/status quo) Yunanistan'ın kendi lehine değiştirme isteği ve girişimleridir. Bu nedenle Megali İdea bağlamı içinde Yunanistan "Türkiye Karşıtı" yayılmacı bir politika izlemektedir. Bu politika kapsamındaki girişimleriyle Lozan Dengesi'ni bozmaya çalışmaktadır. Yunanistan'ın Türkiye'ye karşı "salam dilimleme" taktikleriyle uyguladığı "aşamalı yayılma" politikası, Yunan dış politikanın kurucu ögelerinden biridir. Buna karşılık Türkiye, Yunanistan ile karşılıklı haklara, adalete ve hakkaniyet ilkesine dayalı iyi ilişkileri esas alan bir politika izlemektedir. Bundan dolayıdır ki Yunanistan'ın Türkiye'ye karşı izlediği dış politika dostluk, karşılıklı anlayış ve işbirliği temeline dayandırılmış bir politika değildir. İki ülke arasındaki ilişkilerde işbirliğinden çok karşıtlık güdüsü (çatışma) ve rekabet, egemen olan ana düşüncedir. Bu düşünce Türk-Yunan ilişkilerinin belirlenmesinde önemli etkenlerden biridir. Günümüzde Ege Denizi'nde karasuları, kıta sahanlığı, hava sahası, FIR Hattı, adaları silahlandırma, Ege Adalarını, Osmanlı Devleti'nden Türkiye Cumhuriyeti'ne kalan ada, adacıklar ve kayalıkları sahiplenme/işgal etmesi Yunanistan'ın egemenlik alanlarını Türkiye aleyhine planlı şekilde artırma girişimleridir. Güney Kıbrıs Rum Yönetim (GKRY) ile Doğu Akdeniz'de deniz yetki alanları, doğalgaz araştırmaları da egemenlik alanlarını artırma çabalarının bir ürünüdür.

Yunanistan'ın Lozan Barış Antlaşması ve sonrasında kurulmuş olan Türk-Yunan dengesini bozma ve kendi lehine çevirme

çabaları, Türkiye ile Yunanistan arasındaki sorunları zaman içinde derinleştirmiş ve daha da genişletmiştir.

Rum-Yunan İkilisinin Doğu Akdeniz'de "Egemenlik Yayılması"

Yunanistan ve Kıbrıs Rumları, Kıbrıs Adası'nı Yunanistan'a bağlamak (ENOSİS'i gerçekleştirmek) için 1955 yılında başlattıkları EOKA terör eylemleriyle Kıbrıs uyuşmazlığının fitilini ateşlemişlerdi. Kıbrıs uyuşmazlığı çeşitli aşamalardan geçerek günümüze kadar gelmiştir. Rum-Yunan ikilisi 1959-1960 Zürih, Londra ve Lefkoşa Antlaşmaları ile uluslararası hukuki bir statüyle taraflar arasında uzlaşı yoluyla sağlanmış olan güç paylaşımını ve denge koşullarını, Türk halkını azınlık statüsüne düşürerek Kıbrıs'ın tamamına tam egemen olmak ve ENOSİS'i gerçekleştirmek için 21 Aralık 1963 Kanlı Noel katliamlarıyla yarattığı Kıbrıs uyuşmazlığı, günümüzde uluslararası aktörlerin, özellikle ABD ve İngiltere yanında AB'nin, Rusya ve hatta Çin'in de katılımıyla daha büyük boyutta gelişen bir niteliğe dönüşmüştür.

Kıbrıs uyuşmazlığı GKRY'nin Doğu Akdeniz'de tek taraflı girişimlerle antlaşmalara ve uluslararası hukuka aykırı olarak 2003 yılından beri sürdürdüğü Münhasır Ekonomik Bölge Anlaşmaları ve petrol-doğalgaz arama çalışmalarıyla uluslararası aktörlerin de konuya taraf olma eğilimleriyle yeni bir boyut kazanmıştır. Bu yeni boyutuyla Kıbrıs uyuşmazlığı karadan denize de yansıtılmıştır. Böylece GKRY, Güney Kıbrıs'taki işgalini denize de yayma sürecini başlatmıştır.

1960 Kıbrıs Cumhuriyeti'nin Türk ve Rum halklarının eşit kurucu ortaklığında kurulmuş olmasının temel nedeni, Türkiye, Yunanistan, Kıbrıs Türk halkı ve Kıbrıs Rum halkının ve bir ölçüde İngiltere'nin ada üzerindeki hak ve çıkarlarını uzlaştırmak ve denge koşullarında korumaktı. Türkiye ile Yunanistan arasındaki Lozan Dengesi'nin bozulmaması için Kıbrıs'ta, ülke bütünlüğü korunan, bağımsız ve Anayasa'nın 1959 Zürih Antlaşması ile saptanan Temel Maddeleri uyarınca yönetilecek bir ortaklık devletinin kurulması üzerinde uzlaşmaya varılarak taraflar arasında bir denge oluşturulmuştu. Rumlar-Yunan ikilisi bu dengeyi Türklere karşı başlattıkları katliamlar sonucunda 21 Aralık 1963 tarihinde bozmuşlardı. 20 Temmuz 1974 Kıbrıs Barış Harekâtı ile çizilen Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin siyasi coğrafyası ile bir şekilde yeniden tesis edilmiştir. GKRY, Doğu Akdeniz'deki tek yanlı meşru olmayan girişimleri ile kurulan bu yeni dengeyi bozacak tehlikeli bir tırmanışı başlatmıştır.

GKRY'nin Deniz Yetki Alanlarını Paylaşma Girişimin Perde Arkası

GKRY'nin görünürde "sahnede" olduğu, perde arkasında Yunanistan'ın ve destekçileri ABD, İngiltere, Fransa ve AB'nin bulunduğu Doğu Akdeniz'de petrol arama oyununda esas hedef Türkiye, Kıbrıs Türk halkı ve "egemenliğini" denize yayma stratejisidir.

Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Doğu Akdeniz'de önce 17 Şubat 2003 tarihinde Mısır, 17 Ocak 2007 tarihinde Lübnan ve 17 Aralık 2010 tarihinde İsrail ile *Münhasır Ekonomik Bölge Sınırlandırma Anlaşmaları* yapmıştır. Günümüzde ise GKRY doğalgaz

ve petrol arama girişimlerini ABD, Fransa ve İtalya gibi devletlerin petrol şirketleriyle yaptığı arama anlaşmalarıyla başlattığı doğalgaz sondajlarıyla Türkiye üzerinde uluslararası alanda siyasi baskı yaratmaya ve belirledikleri hedeflere ulaşmaya çalışmaktadır. Ancak Türkiye, NAVTEX ilanlarıyla ve İtalyan Şirketi ENİ'nin sondaj gemisini Türk Deniz Kuvvetleri'nin uzaklaştırmasıyla Türkiye'nin ve KKTC'nin haklarını koruyacağını ve bu tür girişimlere izin vermeyeceğini kesin olarak göstermiştir. GKRY, AB'nin, ABD'nin, Yunanistan'ın ve İsrail'in desteği ile Doğu Akdeniz'de sürdürdüğü girişimlerin son derece önemli ve tehlikeli gelişme potansiyeli vardır. Öncelikle girişim, Kıbrıs uyuşmazlığı ile Doğu Akdeniz'de mevcut Türk-Yunan rekabeti bakımından stratejik, jeopolitik ve tarihi öneme sahiptir.

GKRY bilinçli bir politika ile Türkiye'nin stratejik, jeopolitik, jeoekonomik çıkarları, güvenliği, kısaca geleceği açısından çok büyük öneme sahip bir sorunu gündeme taşımıştır. Güney Kıbrıs Rum Yönetimi Avrupa Birliği'ni taraf haline getirmek ve Türkiye ile Avrupa Birliği ilişkilerini de etkileyecek ve uluslararası aktörleri de taraf haline getirecek bir siyasi oyuna girişmiştir. Doğu Akdeniz bölgesinin son derece önemli ve o ölçüde de hassas bir bölge olması ve Rusya'nın Doğu Akdeniz'deki varlığı, askeri gücü ve artan nüfuzu sorunun önemini ve boyutunu daha da artırmaktadır.

Öncelikle Doğu Akdeniz, stratejik ve jeopolitik açıdan önemli bir enerji bölgesidir. Bundan dolayı bölgede petrol ve doğalgaz arama girişimlerinin başlamasıyla, uluslararası boyuta da taşınacak yeni paylaşım ve denge sorunları ortaya çıkacaktır. Böyle bir gelişme bölgenin genel stratejisini ve jeopolitik yapısını önemli ölçüde etkileyecek bir niteliktedir.

GKRY'nin söz konusu girişimi, hukuksal ve siyasi veriler itibarıyla konunun özenle dikkate alınması gereken iki boyutunu ortaya çıkarmaktadır. Konunun dikkate alınması gereken birinci boyutu *hukuksal* ve *teknik* konulardır. GKRY meşru olmayan ve uluslararası anlaşmalara, hukuka aykırı tek taraflı yaptığı anlaşmalarla konunun, hukuksal, teknik ve yetki alanlarının sınırlandırılması sorunlarını gündeme taşımıştır.

Konunun ikinci boyutu ise şudur: GKRY böyle bir girişimle BM'nin, ABD'nin, İngiltere'nin ve AB'nin Türkiye'ye ve KKTC'ne dayatmalara varan ağır baskılarla kabul ettirmeye çalıştığı Kıbrıs uyuşmazlığının sonuç vermeyecek "çözüm" girişimlerini içinden çıkılamayacak bir sürece sokacak zemini yaratmıştır. Kıbrıs'ta bir uzlaşı aranırken gözden kaçırılmaması gereken en önemli nokta, Kıbrıs Adası'ndaki eşit ve egemen iki halkın ve bu halkların devletlerinin bir uzlaşmaya ve anlaşmaya varmadan tek yanlı kararlarla Kıbrıs Adası'nın geleceğini doğrudan etkileyecek ve Ada'nın tamamına hükmedecek girişimlerde bulunmaması gerektiğidir. Kıbrıs uyuşmazlığının bugünkü boyutlarında GKRY'nin tek yanlı girişimi en azından 1959 ve 1960 uluslararası Kıbrıs Antlaşmalarına aykırı ve Türkiye yanında Kıbrıs Türk halkı ile KKTC'nin haklarına tecavüzdür. Bu nedenle GKRY'nin tek başına deniz yetki alanlarını belirleme yoluna gitmesi, yaratacağı çok yönlü hukuki-siyasi-teknik-stratejik sorunlar yanında Türkiye'nin ve KKTC'nin ulusal çıkarlarına tecavüz niteliğinden dolayı ileri götürülmesine izin verilemeyecek yaşamsal bir meseleyi gündeme getirmiş ve ucu açık ciddi krizlere potansiyel bir ortam yaratmıştır.

GKRY, "kendi egemenlik alanında" olduğunu iddia ettiği bölgelerde sözde "petrol çıkaracağım" iddiasıyla Doğu Akdeniz'de bazı ülkelerle bölge sınırlandırma anlaşmaları yapmıştır. Ancak Doğu Akdeniz'de başta Türkiye ve KKTC olmak üzere diğer devletlerin de petrol arama haklarının bulunduğu gerçeği de vardır. Bu arada Türkiye'nin haklarına, kıta sahanlığına ve münhasır ekonomik bölgesine doğrudan tecavüzü söz konusudur.

Türkiye ve KKTC Açısından Konunun Önemi

Rum-Yunan ikilisi Avrupalılaştırdıkları Doğu Akdeniz politikalarını, GKRY'nin münhasır bölge antlaşmaları ve petrol-doğalgaz arama girişimi ile *Kıbrıs uyuşmazlığını deniz alanına da yaymış ve meseleye yeni bir boyut kazandırmıştır. Bu girişimle Doğu Akdeniz, özellikle Türkiye ve KKTC açısından bir egemenlik uyuşmazlığı alanı haline dönüştürülmüştür.* Kanımızca bu olgu çok önemli stratejik, siyasi, hukuki ve tarihi bir gelişme niteliğindedir.

Rum-Yunan ikilisi, aşamaları önceden iyice planlanmış olan bir stratejiyi kendi belirledikleri bir zamanlama ile uygulamaya koymuştur. Kuşkusuz uygulanan bu strateji Doğu Akdeniz'i ve Türkiye'nin ulusal çıkarlarını etkileyecek bir takım hukuki sonuçlar doğurmaktadır.

Bu arada Yunanistan'ın da, GKRY'nin ilan ettiği koordinatlarla belirlenmiş alan ile Girit, Küçük ve Büyük Kerpe, Rodos ve Meis adaları arasında iddia ettiği kıyı şeridini esas alarak Mısır ile kıta sahanlığını sınırlandırmak amacıyla görüşmeler yaptığı bilinen bir gerçektir. Buna göre Yunanistan da bir taraftan Girit-Rodos-Meis adalarını esas alarak belirlediği bölgede kıta sahanlığı tesis etme çabası içerisinde ve söz konusu bölgeyi sahiplenme niyetindedir. *Bunun anlamı, Rum-Yunan ikilisinin ortak stratejileriyle egemenlik alanlarını genişleterek, Türkiye'ye daraltılmış bir kıta sahanlığı alanı bırakmak suretiyle Türkiye'yi denizden koparmak ve denizlere kapatmaktır.*

SONUÇ

Rum-Yunan ikilisinin bilinen amacına ve hedefine karşılık Türkiye, denizlere kapalı bir ülke durumuna düşmemek için belirlediği önlemleri uygulamayı sürdüreceği kararlılığını açıkça göstermiştir. Bunun için GKRY'nin ilan ettiği ve Türkiye'nin kıta sahanlığı ve münhasır ekonomik bölgesi içinde yer alan alanlarda derhal sismik araştırmalar yapılması için Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'na petrol-doğalgaz arama izinleri verilmiştir.

GKRY "6. Blok" olarak tanımladığı ve ruhsat verdiği bölgede, yeni keşif yaptıklarını açıkladığı sondaj kuyusu Türkiye'nin Münhasır Ekonomik Bölgesi içine de düşmektedir. Türk donanması bu nedenle GKRY'nin sözünü ettiği Bloğa sondaj gemisi getirmelerine izin vermemiştir.

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin kendi hükümranlık haklarını kullanarak 2011 yılında Türkiye Petrollerine verdiği ruhsatlarla, GKRY'nin tek taraflı olarak adanın etrafının Rumların tasarrufuna bırakılmayacağını ortay koyduğu gibi bu yöndeki kararlılığını da sürdüreceğini göstermiştir.

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti de Kıbrıs Adası'nın etrafında var olan haklarını korumakta kararlı olduğunu Türkiye Petrollerine belirlediği A, B, C, D, E, F, ve G şeklinde belirlediği yedi alanda Türkiye Petrollerinin yani Türkiye'nin haklarının var olduğunu da ilan etmiştir. KKTC, Türkiye Petrollerine verdiği arama ruhsatlarıyla Türkiye'nin ve KKTC'nin haklarının korunacağı ve ihlal edilmesine izin verilmeyeceğini kesin şekilde ortaya koymuştur. Böylece Kıbrıs Adası'nın etrafındaki herhangi bir noktada Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ile Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin eşit hakları olduğu da gösterilmiştir. GKRY'nin tek yanlı doğalgaz aramaları yapmasının uluslararası hukuka ve Kıbrıs Antlaşmalarına aykırı olduğu vurgulanmıştır. Bu gelişmelerle KKTC'nin meşru bir devlet olduğu gerçeği de vurgulanmıştır.

(1) Megali İdea: Yunanlı yetkililerin yaptığı tanımlamaya göre, Yunan Krallığı, Yunanistan değildir; sadece en küçük ve yoksul olan bir parçasıdır. Bu krallığın başkenti Atina'dır. Ama Büyük Başkent Konstantinopolis'dir (İstanbul'dur). Eski Yunan toprakları ve bu topraklarda yaşayan her yer ve herkes Yunanistan ve Yunanlıdır.

Gençlik ve güzelliğin sırrı
KİŞİSEL ESTETİK TAKVİMİNDE

Gençlik ve güzellik arayışı, tarihin her döneminde kadınların ilgisini çekti. Estetik ve güzellikte, her geçen gün yeni jenerasyon anti-aging teknikler sınır tanımıyor. Ameliyatsız yüz estetiğinin de cazibesi gittikçe artıyor. Ameliyatsız yüz estetiği hakkındaki detayları ***Doktor Mehtap Bayramoğlu***'na soruyoruz.

Son zamanlarda, niçin güzelleşmek ve genç olmak bu kadar önemli diye doktorumuza soruyoruz.

Yılların cildimizde bıraktığı izleri tamamıyla silmek çok gerçekçi ve mümkün olmasa da, yaşlanma sürecini yavaşlatmak elimizde. Yaşlılık karşıtı Antiaging tedaviler, yüz ifadesinde değişiklik yapmadan,zamanla cilde yeniden gençlik ve güzellik kazandıran çalışmalardır.

Kişisel imajımızda, ilk bakışta cildimizin önemi tartışılmaz. Öncelikle kendi özgüvenimiz, sonrasında da iş ve sosyal yaşantıda daha iyi görünmek için ameliyatsız medikal estetik uygulamalara ihtiyaç duyuyoruz. Cildimizin güzel ve sağlıklı görünmesi için, medikal estetik uygulamalar yanında düzenli fiziksel aktivite, sağlıklı beslenme ve dengeli bir kişisel gelişim, bütünsel güzelliği tamamlayan unsurlardır.

Artık salt estetikli güzellikten ziyade, doğal güzelliği bozmayan küçük medikal estetik uygulamalar yanında, fiziksel ve ruhsal olarak da iyi olabilmenin güzelliği taçlandırdığını düşünüyorum.Bütünsel güzellik kavramını, önümüzdeki günlerde bizlerden daha sıkça duyacaksınız.

Estetikte, her dönem toplumsal beğenilerin ve beklentilerin değiştiğini, farklılaştığını düşünürsek, estetiğe bakış ve güzellik kavramı zaman içinde sürekli irdelenmelidir.

Estetikte, doğal güzelliğin korunarak uygulanmasının daha çok öne çıktığı bir dönemdeyiz. Artık abartılı, ifadesiz, tek tip yüzlerin yerini, kişinin tarzına özel çalışmalara bıraktığını görüyoruz. Artık pek çoğumuz, doğal yaşlanmak yerine,

FOTOĞRAF: SHUTTERSTOCK

doğallığımızı koruyarak küçük estetik çalışmalarla, sağlıklı ve güzel yaş almak istiyoruz.
Biliyorsunuz ki, her zaman üzerinde durduğum en önemli nokta; estetik çalışmaların tıpkı bir resim sanatı gibi, küçük dokunuşlarla uygulanmasıdır. Aynadaki yansımamız ile ruhsal yaşımızın uyumlu olması için de bu tedavilerin şart olduğunu düşünüyorum.

Dr. Mehtap Bayramoğlu'na sağlıklı, genç ve güzel bir cildin formulü nedir diye soruyoruz.
Bunun tek seanslık, mucizevi bir formülü yok elbette. Öncelikle herkesin medikal estetik konusunda devamlı gittiği bir doktoru ve yıllık kişisel bir estetik takvimi olması gerekiyor. Bu uygulamalarla yüz kontürünü yeniden şekillendirmek, cildin kaybedilen nem oranını yeniden kazandırmak, cildi yenilemek ve yapılandırmak mümkün. Bu uygulamaların kısa sürede uygulanabilmesi, iş ve sosyal yaşantıya hızlı dönüş imkanı da bu işin kolay ve konforlu tarafı.

Dr. Mehtap Bayramoğlu'na, kliniğinde daha çok hangi medikal estetik uygulamaları tercih ettiğini soruyoruz.
Benim için en önemli nokta, zamanın ve yerçekiminin cildimizde bıraktığı ifade bozukluklarıdır. Hiç kimse sert ve asık ifadesi olsun istemez. Artık günümüzde agresiflik değil, pozitif imaj geçerli. Botoks ve estetik dolgu ile orta yüz lifting, genellikle ilk gelişte ifade bozukluklarını düzeltmek için yaptığımız işlemlerdir. Doğal olacak mı sorusu ise, bizim hastalarımız için hiç güncel bir soru değil. Kişiye özel çalışmalarla doğal olmaması mümkün değil.
Yüzdeki ifade bozukluklarını hızla düzelttikten sonra, tedavide en çok sevdiğim bölüm, cildin antiaging tedavilerle yeniden yapılandırma ve gençleştirme aşamasıdır. Benim için en önemli nokta; kişiye özel seçilmesi gereken antiaging cilt gençleştirme tedavi programının seçimidir. Burada çok önemli bir noktanın altını çizmeden geçemeyeceğim. Kliniğimize gelen hastalar, yazılı ve görsel medyada duyduğu tedavilerden ziyade,muayene sonrası doktorunun önereceği ve gerçekten cildinin ihtiyacı olan tedavi protokollerini uygulamak ister. Bu konuda estetiği de bilinçli tüketmek gerekir. Ameliyatsız yüz estetiği tedavilerindeki ilk aşama, hastamızın muayenesi sonrası birlikte karar verip uygulayacağımız yol haritasıdır. Sonrasında düzenli oluşturacağımız estetik takvimi. Estetik takvimi,tedavilerin belirli periyotlarda düzenli yapılmasını sağlar. Kliniğimizde estetik takvimi olmayan hasta yoktur. Devamlılık, estetikte sonuçların çok daha başarılı olmasını sağlar.
Daha sağlıklı, genç ve güzel bir cilt için, 20 yaşından itibaren doğru cilt bakım ve temizlik uygulamaları, 25 yaşından sonra ise kişinin ciltteki ihtiyacına göre cilt yenileme bakımları, 30 yaşından sonra ise antiaging yatırım tedavileri şart. Antiaging tedaviler cildin ihtiyacına göre belirli aralıklarla, her yıl yapılırsa, dinamik ve formda yaş almamak mümkün değil. Özellikle bu uygulamalar, tüm yüz, göz altı, boyun, dekolte ve el üstü bütün olarak uygulanmalı ki, bütün olarak cilt formu korunsun.

En çok yaptığımız uygulamaları sorarsanız...
Öncelikle cilt güzelliği kadının aynadaki yansımasında en önemli şey. Özellikle cildinde matlık, ton farklılığı, gözenek genişliği, lekelenme ve skar izleri olanlarda Thulium Lazer Baby Face Beauty çok iyi bir seçim. Tedavi dışında bakım moduyla da, cildin pürüzsüz ve parlak görünmesini sağlıyor. Cilt içine uyguladığımız antiaging destekler ise, somon dna, bioexpander gençlik aşısı ve nem aşısı gibi uygulamalar bir hayli etkili.
Mimik kırışıklıkları için tercih edilen botoks uygulaması da her geçen gün artan sayıda medikal estetikte yerini alıyor.
Yüzdeki volüm kayıpları ve sarkmalar için en çok tercih ettiğimiz yeni jenerasyon hyaluronik asit uygulamaları da hastalarımızın kişisel estetik takviminde yılda bir yerini alan bir uygulama.
Genç görünme yanında daha güzel ve feminen görünme isteği son zamanlarda bizden en çok istenen. Dudak estetiği de bu konuda estetik dünyasında giderek yükselen bir trend olma yolunda.

Dr. Mehtap Bayramoğlu

Dr. Mehtap Bayramoğlu'na Thulium Lazer Destekli Baby Face Uygulamasının ciltteki etkilerini ve kullanım avantajlarını soruyoruz.
- Antiaging cilt bakımı,
- Ton farklılıklarının giderilmesi,
- Güneş lekelerinin ve pigmentasyonların azaltılması,
- Gözenek sıkılaştırma,
- Boyun ve dekolte cildi gençleştirme,
- Cilde aydınlık ve parlak bir görünüm kazandırma,
- Antiaging vitamin desteği.

Bu işlemin 10-15 dk gibi kısa bir sürede uygulanması, işlemin ağrısız olması, ertesi günü iş ve sosyal hayata hızlı dönüş ve gözle görünür etkinin kısa sürede başlaması tercih sebebimiz. Bu işlemin uygulama süresi 10-15 dk olup, öncelikle 4-6 dk'lık bir süreçte lazer desteği ile cilde mikrokanallar açılıp daha sonra bu kanallardan cilt içine, cildin problemine yönelik, leke ve yaşlanma karşıtı vitamin ve serumlar uygulanır.

Son olarak doktorumuza antiaging klinik uygulamalarının yanında bakım kremlerinin yerini soruyoruz.
Evde yapmanız gereken cilt bakımı ayrı bir önem taşır, klinikte uyguladığımız tedavi ve bakımların devamını sağlar. Bu konuda bilinçli medikal kozmetik kremler kullanmak çok önemli, çok fazla karmaşık kozmetik ürün kullanımına gerek olmadığını düşünüyorum. Öncelikle cildinize uygun bir temizleyici, ardından uygun bir nemlendirici ve göz çevresi kremi, cildinizin daha sağlıklı görünmesi için şart. Cildinizde akne, leke, kılcaldamar, gözenek genişliği, pürüzler vs gibi problemler varsa bunlara yönelik tedavi özellikleri olan kremler verilmektedir. 40'lı yaşlarda ise temel bakımlara gece antiaging serumlar eklenmelidir. Güneş koruyucuların da mutlaka nemlendiriciler ile beraber yaz, kış kullanılmasını öneririm. ■

20 YIL BANKACILIK YAPTIM, EMEKLİ OLDUM 20 YILDIR SİGORTACILIK YAPIYOR, EMEKLİ OLMAYI DÜŞÜNMÜYORUM...

M. ŞÜKRAN ATALAY

1974 yılında İstanbul'da Türk Ticaret Bankası'nda çalışmaya başladım. İstanbul'daydım, kendi ayaklarımın üzerinde durmam ve bir yandan da derece ile kazandığım Eğitim Fakültesi İngilizce Öğretmenliği Bölümü'ne devam etmeyi amaçlıyordum.

Tüm zorluklara karşın ilkini başardım ve ikincisini ise çalışma saatlerim nedeni ile başaramadım.

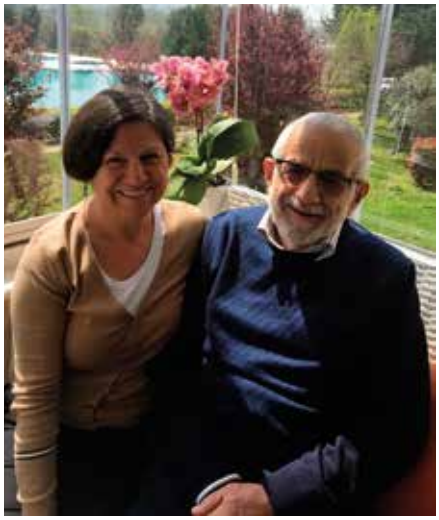
Türkiye'nin dar zamanları içerisinde zor bir hayatı eşimle birlikte göğüslemeye çalışıyorduk.

1980 darbesi sonrası mesleği muhasebecilik olan eşim "sigortacılığa mı başlasam" diye sordu; iyi bir fikir gibi geldi, ancak araştırmalarımız sonucunda başlangıç için teminat göstermemiz gereken bir taşınmazımız olması gerektiğini öğrendik.

31 Mayıs 2013 tarihi bir gündür. O gün biz bir yandan neler olduğunu anlamaya çalışırken bir yandan da işyerimizi açık tutuyorduk. O gaz bulutlarının arasında hayatımda ilk defa Porche marka bir araba sigortaladığımı hiç unutmayacağım.

Taşınmazımız yoktu ve ailemizin sigortacılığa başlaması bir başka bahara kalmış oldu...

1994 yılında emekli oldum. İlk olarak üniversite sınavlarına hazırlanan oğluma ayırdım tüm zamanımı. O hukuk fakültesine gitmeye başlayınca önce bir iş buldum, daha sonra başka bir iş, hemen sonra bir başkası....



Bu böyle olmayacaktı, kendi işimizi kurmalıydık.

Eşim, sigortacılık fikrini yeniden anımsattı: Türkiye'de sigortalılık oranı düşüktü ve sektörün önü açıktı...

Yine zorluklar vardı tabii; 1998'de acentelik için başvuru dosyamızı hazırlarken halen bir taşınmazımız yoktu, ancak bu kez bir arkadaşımız kendi evinin teminat olarak gösterilmesini teklif etti. Çok kısa bir süre içinde emekli ikramiyem ile aldığımız evimizin tapusunu aldık ve teminat olarak kendi evimizi gösterdik, ancak arkadaşımızın dayanışmasını hiç bir zaman unutmayacağız.

Peki hangi şirketin acentesi olmak için başvurmalıydık? Yaptığımız tüm araştırmalar sanırız o tarih itibari ile tek adresi gösteriyordu: Şark Sigorta... Önce Şark Sigorta'nın, sonra Koç Allianz'ın şimdi ise Allianz'ın genel müdürlük ve bölge müdürlüklerinde birlikte emek verdiğimiz tüm çalışanlarına müteşekkir olduğumuzu -tam da yirminci yılımızda- özellikle vurgulamak isteriz.

Yeni acente olmuşuz. Sigortalılarımızdan birisinin oğlu son model lüks bir araçla yüksek hasarlı bir kaza yapıyor ve ben bunu öğrenir öğrenmez, iki gözüm iki çeşme o dönemki Bölge Müdürümüz Şansal Bayrakgil'i arıyorum. Şansal Bey sakince beni dinliyor, teselli etmeye çalışırken artık kendini tutamıyor ve telefonun diğer ucunda bir kahkaha patlıyor. Uzun yıllar bu anı Şansal Bey'in "ağlanacak bir hasar var mı?" sorusu ile tatlandı.

Yirmi yıl önce henüz hukuk fakültesinde öğrenci olan oğlum ve özellikle sırtımı dayadığım bir dağa benzetirsem abarttığımı değil hislerimi size aktarırken kelimelerin ne denli kifayetsiz olduğunu düşünmenizi istediğim eşimle birlikte hiç bilmediğimiz bir işe başladık. Bankacılık gibi sadece rakamlarla ilgilendiğim ya da banka mekanında sabit olunan değil insanlarla iletişimin çok yoğun olduğu yeni bir hayata adım attım. İş yaşamında bu denli sosyal olmak zordu ama hızlıca alıştıktan sonra belki de sigortacılığın en keyifli kısmı haline geldi. Çok güzel insanlar tanıdık bu meslek sayesinde...

Acenteliğe Beyoğlu'nda başladık ve uzun süre de İstanbul'un modern merkezinin hemen kıyısında çalıştık, yaşadık...

Bankacılıktan yirmi yılda emekli olmuşken bir sigortacı olarak henüz yirminci yılımızın baharında olduğumuzu düşünüyorum.

Düzenli sağlık kontrolü yaptırıyor musunuz?

Erken tanı sayesinde, birçok hastalık kronikleşmeden tedavi edilebilir. Detaylı bilgi için Check Up ve Sağlıklı Yaşam Merkezi'ne danışabilirsiniz.

Çağrı Merkezi
444 0 436 | www.florence.com.tr
grupflorence

GRUP
FLORENCE NIGHTINGALE
HASTANELERİ

Allianz Türkiye'nin operasyon merkezi Allianz Kampüs, Nisan ayında düzenlenen bir törenle İzmir'in Gaziemir ilçesinde açıldı. Sürdürülebilirlik ilkelerine uygun tasarlanan kampüs içinde iki katlı yatay bir bina, açıkhava spor sahaları, iç mekân spor salonu ve bolca yeşil alan bulunuyor.

İZMİR ALLİANZ KAMPÜS

Allianz Türkiye'nin operasyon merkezi Allianz Kampüs İzmir'de hizmete girdi.

Allianz Türkiye, büyüme öngörüleri, sürdürülebilirlik ve iş sürekliliği yaklaşımıyla başlattığı Allianz Kampüs projesini 2018 yılı başında tamamladı. Nisan ayında törenle açılarak hizmete giren Allianz Kampüs için yaklaşık 27 milyon avro-luk yatırım yapan Allianz Grubu, İzmir'deki bu operasyon merkeziyle ülke ekonomisine ve bölgenin istihdamına des-tek olan büyük bir projeyi hayata geçirmiş oldu.

Konforlu, güvenli, doğa dostu bir atmosfer

Kamuoyuna 2016 yılının Eylül ayında açıklanan, 2017 yılının Mart ayında ise inşaatına başlanan Allianz Kampüs, "yeşil çalışma kültürü" yaklaşımıyla 17 dönümlük bir arsa üzerine kuruldu. İzmir'in Gaziemir ilçesinde inşa edilen operasyon merkezi, sürdürülebilirlik ilkelerine uygun şekilde, yenile-nebilir enerji kaynakları kullanan, çevre ve çalışan dostu bir

Önemli bir ilke imza atarak operasyon merkezini Türkiye'nin en büyük metropollerinden biri olan İzmir'e taşıyan Allianz'ın 2008 yılından bu yana Türkiye'ye yaptığı yatırım miktarı böylece 5 milyar liraya ulaştı.

mekân olarak tasarlandı. Konfor ve güvenliğin en üst seviyede sağlandığı Allianz Kampüs binasında, teknoloji çağına uygun bir çalışma ortamı yaratıldı. Şeffaflık ve açık iletişim ilkeleri doğrultusunda düzenlenen çalışma alanları, işbirliğini, paylaşımı, etkileşimi artıran açık ofis konseptine göre oluşturuldu. Yeşil alanları, açıkhava spor sahaları ve iç mekân spor salonuyla Allianz Kampüs, gerek teknolojik altyapısı gerekse donanım özellikleriyle yeni nesil akıllı binalar arasında yer alıyor. Gelişmiş bilgi ve iletişim altyapısıyla kâğıtsız ofis modelini destekleyen Allianz Kampüs'ün, dünya standartlarında enerji tasarrufu önceliğiyle, çevrenin korunmasına katkıda bulunması öngörülüyor.

2 bin 500 çalışanı, 12 bölge müdürlüğü, 4 bin acentesi, 2 binin üzerinde banka şube kanalı 6 binin üzerinde anlaşmalı kurumuyla 81 ilde yaklaşık 7 milyon müşterisinin yanında olmaya devam eden Allianz Türkiye, Allianz Kampüs yatırımıyla sektöründe bir ilke daha imza attı. İzmir'deki Allianz Kampüs ile birlikte Allianz Grubu'nun 2008 yılından bu yana Türkiye'ye yaptığı yatırım miktarı 5 milyar liraya ulaştı.

Yüzde 75'i bölge tedarikçilerden

Proje yönetimini Olympos ve SPM'nin yaptığı Allianz Kampüs'ün mimarı olarak, Allianz Türkiye'nin İstanbul'daki genel merkezi, Türkiye'nin LEED Platin sertifikalı ilk kulesi Allianz Tower'da da imzası olan Swanke Hayden Connell Mimarlık seçildi. Projenin müteahhitliğini İzmirli bir firma olan KSC üstlendi. Allianz Kampüs projesinin yüzde 75'inde İzmir menşeili firmalarla çalışıldı.

Hayatlara dokunan kültürel yapı

Güncel sanata verdiği desteği İstanbul Modern ve İstanbul Bienali'yle yaptığı iş birlikleriyle perçinleyen Allianz Türkiye, İstanbul'daki genel merkezi Allianz Tower'da olduğu gibi Allianz Kampüs'te de çalışanlarını sanatla buluşturuyor. Allianz Kampüs'te, Türkiye güncel sanat sahnesinin, Evren Erol, Çağatay Odabaş, Utku Dervent gibi genç isimlerinin çalışmaları yer alıyor.

Sayılarla Allianz Kampüs

17 dönüm arazi üzerine kuruldu.

412 kişi işe alındı.

214 kişi görevlerine devam etmek üzere İstanbul'dan İzmir'e taşındı.

2018 yılının sonunda toplam **770** kişi istihdam edilecek.

1.100 kişiyi istihdam edecek.

Allianz Grubu'nun Türkiye'nin geleceğine duyduğu güvenle ve İzmir'e kök salmak üzere inşa ettiği Allianz Kampüs, 5 Mart günü itibarıyla 40 çalışanla pilot uygulamalara başladı. Departmanların taşınma süreci Mart sonu itibarıyla tamamlandı. 2018 yılının sonunda toplam 770 kişiye istihdam sağlayacak Allianz Kampüs, kademeli olarak bu rakamı 1.100'e çıkaracak. İş pozisyonlarının yüzde 70'inde üniversiteden yeni mezun olup iş hayatına yeni adım atacak gençlere fırsat veren Allianz Türkiye, bu gençleri öncelikli olarak çağrı merkezi, elementer operasyonlar, hayat ve emeklilik, müşteri hizmetleri, hasar, provizyon ve risk değerlendirme bölümlerinde görevlendiriyor.

KALP DAMAR HASTALIKLARI

PROF. DR. KENAN SÖNMEZ
(Kardiyoloji Uzmanı)

Dünyanın bir çok ülkesinde ölümlerin birinci nedeni kalp damar hastalıklarıdır.

Ülkemizde de durum dünyanın birçok ülkesiyle benzerlik göstermekte, yani toplumumuzdaki ölüm olaylarının başlıca nedenini kalp damar hastalıklarına bağlı ölümler oluşturmaktadır.

Bu iki cümlenin anlamı şudur; bu yazıyı okuyan kişiler de dahil insanlarımızın önemli bir bölümü yaşamlarının ileriki dönemlerinde kalp damar hastalıklarına yakalanma riski taşımaktadır.

Böyle bir hastalığa yakalanan bireylerde hastalığın ölümle sonuçlanabileceği hemen herkes tarafından bilinmektedir.

Ancak kalp damar hastalıklarının olumsuz sonuçları yüksek oranlarda ölümlere yol açmakla sınırlı değildir.

Kalp damar hastalıklarının yüksek ölüm oranı dışında,

- Sık sık hastaneye başvurma ve uzun süreli hastaneye yatırılma gerekliliği,
- Tekrar tekrar koroner anjiyografi ve damarlara girişim gerekliliği,
- Medikal ve girişimsel tedaviler yeterli kalmazsa by-pass ameliyatının gerekliliği
- Tekrarlayan miyokard enfarktüsleri, kalp krizlerine yol açması,
- Angina-göğüs ağrısı ataklarına yol açması nedeniyle yaşam fonksiyonlarının sınırlanması,
- Kalp yetersizliğine yol açması gibi pek çok olumsuz sonuçları da vardır.

Yukarıda belirtilen sonuçları nedeniyle kalp damar hastalıkları yaşam kalitesinde önemli ölçüde düşüşe/bozulmaya yol açmaktadırlar.

Yazımızın bu aşamasına kadar olan kısmında kalp damar hastalıklarının ne kadar sık görüldüğünü ve ne kadar olumsuz sonuçlara yol açtığını kısaca belirttikten sonra birkaç cümle de iyi şeylerden söz ederek yazımıza devam edelim. Kalp damar hastalıklarının iyi olarak niteleyebileceğimiz başlıca iki özelliği bulunmaktadır. Bunlardan birincisi kalp damar hastalıklarından korunmanın mümkün olması, ikincisi ise uygun tedavi metotlarının kullanılması halinde bu hastalıklardan ölüm ve yukarıda bahsettiğimiz diğer olumsuz sonuçların azaltılmasının mümkün olmasıdır.

Birinci hedef kalp damar hastalıklarının oluşmasına engel olmaktır.

Ancak hastalık engellenememiş ve herhangi bir formuyla ortaya çıkmışsa, o zaman hedef erken tanı ve zamanında uygun tedavi olmalıdır. Bu durumda hastalığın ağır sonuçlarından biri olan ölüm ve yukarıda bahsedilen diğer olumsuz sonuçlardan korunmamız mümkündür.

Bana göre her bireyin kalp damar hastalıklarıyla ilgili üç faktörü akılda bulundurması gerekmektedir.

1- Hastalıktan korunma
2- Erken tanı
3- Uygun ve zamanında tedavi

Bu üç temel faktöre uygun davranılması daha sağlıklı ve uzun bir ömür sürmemizde bize çok yardımcı olacaktır.

Yazımın bundan sonraki bölümünde kısaca kalp damar hastalıklarının erken tanısı ve zamanında-uygun tedavisine değineceğim.

Bir kalp damarı tıkandığında veya önemli ölçüde daraldığında bu damarın beslediği bölgeye yeterli kan gidemediğinden o bölgedeki kalp kası hücrelerinin fonksiyonu bozulmakta, zamanla bu hücreler yıkıma uğramakta ve yaşamını sürdürememektedirler. Bunun sonucu olarak kalbin bir bölgesi fonksiyonunu kaybetmekte, yeterince kasılamamakta ve çeşitli derecelerde kalp yetersizliğine yol açmaktadır.

Erken tanıda hedef kalp damar hastalığının henüz kalp hasarı oluşmadan teşhis edilmesidir.

Kalp damarı daraldığında veya tıkanmaya başladığında bazı bulgular ve belirtiler ortaya çıkmaktadır. Bu belirtiler hasta tarafından ilk algılandığında hekime başvurmak hastalığın erken teşhisinin sağlanabilmesinde en önemli faktördür.

Kalp damar hastalığı olan bireylerin hissettiği belirtilerin başında göğüs ağrısı gelmektedir. Özellikle göğüsün orta bölgesinde tıp literatüründe sternum

olarak adlandırdığımız göğüs kemiği (iman tahtası) üzerinde hissedilen ağrı çok önemlidir. Bu ağrı hissinin niteliği hastadan hastaya farklılık gösterebilmektedir. Özellikle göğüse bir şey oturuyormuş şeklindeki ağrı çok önemlidir. Göğüsteki rahatsızlık hissi göğüste baskı, ağırlık hissi, yanma, dolgunluk, şişkinlik, gaz şeklinde olabilmektedir. Özellikle bu yakınmalar eforla, hareketle artıyorsa, sol göğüs bölgesine, sol omuza, sol kola, nadiren sırta ve alt çeneye yayılım gösteriyorsa akla kalp damar hastalığı gelmelidir. Göğüs ağrısının yanında, çabuk yorulma, nefes darlığı, tıkanıklık hissi, gece düz yatamama, eskiden rahat yapılan eforların yapılamaması, eskiden rahat çıkılabilen merdivenlerin çıkılamaması durumunda da kalp hastalığından şüphelenmek gereklidir.

Son yıllarda kalp damar hastalıklarının önlenmesi, teşhisi ve tedavisinde önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Yukarıda saydığım belirtilerle hekime başvuran hastaların kalp damarlarında darlık veya tıkanıklık olup olmadığını saptamak için kullanılan çok sayıda tanı metodu vardır. Bu metotlar kullanılarak henüz tıkanmamış veya kalp krizi oluşturmamış damar darlıkları saptanabilmektedir. Böylece kalp damar hastalığı olan kişilerin kalp hasarı oluşmadan tedavi edilmesi mümkün olmaktadır.

Kalbi besleyen bir damar henüz tıkanmadan veya tıkansa bile kalp hasarı oluşmadan erken dönemde hastalık saptanır ve uygun şekilde tedavi edilirse hastanın bundan sonra normal bir hayat sürmesi mümkün olabilmektedir. Buna karşılık kalp damar hastalığı geç saptanmış bireylerde sonraki yaşamlarında önemli sorunlarla karşılaşma olasılığı artmaktadır.

Bana göre kanser hastalarında erken tanı ne kadar önemli ise kalp damar hastalıklarında da erken tanı en az bu kadar önemlidir.

Kalp damar hastalıklarında erken tanıdan sonra en önemli faktör zamanında ve uygun tedavinin seçilmesidir.

İlaç tedavisinin uygulaması gerekli olduğu bir hastada bunun yerine balon, stent veya by-pass gibi girişimlerin uygulanması ne kadar gereksizse, bir an önce girişim gerekli olan hastalarda ilaç tedavisi ile devam etmek de o denli tehlikelidir.

Kalp damarının tıkanmasına bağlı olarak kalp krizi geçiren bireylerde mümkün olan en erken saatlerde bu damarın açılması kalp fonksiyonlarının korunması için en önemli faktördür.

Kalp damar tıkanıklığının kalp hasarı oluşmadan saptanıp tedavi edilmesi hastanın sonraki hayatında çok önemli role sahiptir. Damar tıkanıklığı oluşmasından sonraki ilk saatlerde yapılan müdahalelerle damar açıklığı sağlanmışsa çoğunlukla kalp fonksiyonları korunmaktadır. Yeniden kan akımının sağlanması sonucu hasar gören kalp hücreleri toparlanma ve eski fonksiyonlarına dönme şansı yakalamaktadır. Buna karşılık geç dönemde yapılan girişimlerin faydası sınırlı kalmaktadır. Çünkü damar tıkandıktan sonra kan akımının kesilmesi nedeniyle hasarlanmış ve bunun sonrasında canlılığını tam olarak yitirmiş hücrelerin kan akımı sağlansa bile fonksiyonlarını kazanma şansı yoktur.

Bu nedenle kalp hastalığını düşündüren yakınmaları olan bireylerin, özellikle ailelerinde birinci derecede yakınlarında kalp damar hastalığı olan bireylerin kap damar hastalığı olup olmadıklarını kontrol ettirmelerinde çok büyük yarar vardır.

Kalp damar hastalığını düşündüren yakınmaları herkes önemsemelidir. Ancak kalp damar hastalığı gelişmesi açısından yüksek risk grubunda yer alan kişiler bu şikayetleri özellikle ciddiye almalıdır.

Kalp damar hastalığı gelişmesi açısından yüksek risk grubundaki kişileri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- Şeker hastalığı olanlar
- Ailede bir veya birçok bireyde kalp damar hastalığı olanlar
- Sigara içicileri
- Hipertansiyon ve hiperlipidemi hastalığı olanlar
- Erken menopoz gelişen kadınlar
- Böbrek hastaları
- Bacak, boyun ve aort damarları gibi başka atardamar sisteminde daralma veya tıkanıklık olanlarda bu şikayetler özellikle önemlidir.

Günümüzde çok çeşitli metodlar sayesinde kalp damar hastalıklarının teşhisi kolaylıkla yapılabilmektedir.

Tanı alanında yaşanan bu ilerlemelerin yanında kalp damar hastalıklarının tedavisinde de son yıllarda önemli gelişmeler kaydedilmiştir.

Önceki yıllarda açılması mümkün olmayan pek çok kalp damar tıkanıklığı günümüzde modern teknolojik metodlarla açılabilmektedir. Bunun yanında kateter yoluyla açılması mümkün olmayan veya çok riskli olan damarlar için by-pass ameliyatları başarı ile uygulanabilmektedir. Bu sayede hastalıkların yarattığı olumsuz sonuçlardan korunmak veya bunların en aza indirilmesi mümkün olmaktadır.

Bir kez daha vurgulamak gerekirse kalp damar hastalıklarının yarattığı olumsuzluklardan korunmanın esas yolu bu hastalıklara yakalanmamaktan geçmektedir. Hastalık oluşmuş kişilerde ise erken tanı ve zamanında uygun tedavi yaşamın geri kalan kısmının daha sağlıklı geçirilebilmesi için temel koşullardır.

Herkese kalp hastalıklarından korunmuş bir yaşam dileğiyle...

ASİAD Çözüm Ortağı

ASIAGLASS

CAM PAZARLAMA A.Ş.

OTO CAM
MİMARİ CAM
KONUT CAM
DEKORATİF CAM

www.asiaglass.com.tr
444 4 194

ficcin

Dostluk ve lezzetin değişmez adresi...

İSTİKLAL CAD. KALLAVİ SOKAK NO: 13 BEYOĞLU / İSTANBUL
TEL: 0(212) 243 83 53 - 0(212) 293 37 86

BULUNDUĞUNUZ İLDE GELECEĞİN SAYGIN MESLEĞİ...

CEMAL AÇIKALIN

Sayın acente arkadaşlarım,

Bir kamu kuruluşunda İngilizce Mütercim olarak çalışırken 1988 Eylül ayında bir gazetede denk geldiğim " Bulunduğunuz ilde geleceğin saygın mesleklerinden sigorta acentesi olmak ister misiniz?" ilanı ile bu serüvene başladım.

Sadece adres bilgisi olmasına rağmen başvuru yaptım. Yaklaşık 2 ay sonra acenteliğe kabul edildim ve bölge müdürünün beni arayacağını bildiren bir yazı aldım. Gönderen şirket, bugün hala tekli acenteliğini sürdürdüğüm Allianz Sigorta'nın Türkiye'deki kökü olan Şark Sigorta A.Ş idi. Kamu görevlisi olduğum için hem de sektörle ilgili bilgim olmadığından dolayı hemen başlamadım.

Ankara Ulus Samanpazarı'nda bir pasaj içerisinde 9 M^2 büyüklüğünde ofis ile ilk adımımı attım. Evlendikten sonra her konuda bana desteğini esirgemeyen değerli eşim Meral Açıkalın'a ofisi teslim edip, mesai sonları ve tatil günlerinde, eş dost ziyaretlerinde yeni işimi tanıtmaya çalıştım ve bu işi başaracağımızı anlayınca Mart 1989'da kamudaki görevimden istifa ettim.

Mayıs 1989'da mali müşavir ve sigorta acentesi olarak resmi faaliyete başladım. O yıllarda Şark Sigorta Anadolu'ya yeni açılmaya başladığı için pek fazla insan tarafından bilinmiyordu. Kuvvetli iletişim ve güven sağlayarak sektörde var olmaya emin adımlarla ilerdim. 1992 yılında çıkan 3568 sayılı Mali Müşavirlik kanunu hayatımda ikinci dönüm noktası oldu ve tercihim sigortacılıktan yana oldu.

Satış sonrası destek ve sınırsız müşteri memnuniyeti sonucu bugünlere geldim. 30 yıllık acentelik serüveninde Türkiye'de büyüyen Sigortacılık sektörünün her anına şahit olmaktan mutluluk duydum.

Tüm arkadaşlarıma meslek hayatlarında başarılar diliyorum.

Saygılarımla,

MÜFİT CAN SAÇINTI

İLE BİRAZ SOHBET ETTİK...

İDRİS ŞİMŞİR

Merhaba sevgili Müfit Can Saçıntı. Öncelikle bizi kırmadığınız için teşekkür etmek istiyorum. Özgeçmişiniz hakkında kısa bir açıklama yapacak olsanız neler söylersiniz?

Geçmiş, geçmiş gitmiş ama öz kalmış mı ona bakalım. Tabii özgeçmişimiz, kimliklerimiz önemlidir ama insanlar kimlikleriyle karşılanır, kişilikleriyle uğurlanır... Ünvanların, kartvizitlerin çok da önemi yoktur... Yine de illa birşeyler söyle dersen: 1968 Sungurlu doğumlu, bir memur çocuğuyum... İlkokulu 6 yerde, ortaokulu Doğubeyazıt'ta, Lise'yi Kartal'da bitirdim... İletişim Fakültesi'ni bitirmeden sektöre atıldım... Oyuncu olarak 1986 senesinde Kartal Sanat İşliği Tiyatrosu'nda profesyonel oldum... 1990 yılında TRT'de yönetmen yardımcılığına başladım. Daha sonra Levent Kırca'nın yanında senaryo yazarlığına başladım. 28 yıldır bu sektördeyim.

"Mandıra Filozofu" ve "Yaşamak Güzel Şey" sinema filmleri ile Türk sinemasına farklı bir renk ve yorum kattınız. İnsanların maddi ve dünyevi olana kendini bu kadar kaptırmasına, neredeyse hayatın kendisini unutmuş bir şekilde yaşamaya çalışmasına farklı bir bakış ve yorum getirdiniz. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Filmlerimizde özet olarak kapitalizmin zararlarını anlatmaya çalıştım. Çünkü kapitalizmin sadece çalışanlar için değil, patronlar için de zararlı olduğunu düşünüyorum... Çünkü Kapitalizmin insanın ruhuna da, bedenine de, doğasına da aykırı olduğunu düşünüyorum... İnsanların çoğu bunları yaşayarak farkediyor. Ben sadece hatırlatıyorum, farkındalık yaratmaya çalışıyorum... Ama iyi bir haberim var... Bence kapitalizm öldü bizden gizleniyor... 2009'dan beri kapitalizm denen sistem tıkandı... Tüm dünyada yeni sistem arayışları var. Tüm dünyadaki sıkıntılar, yeni bir sistemin doğum sancıları gibi... Ama yerine gelecek sistem daha mı iyi olur daha mı kötü olur bilemem...

Sanatçının izleyicisine, yaşadığı topluma karşı bir sorumluluğu var mı? Bu hep konuşulan bir konudur. Eğer bir sorumluluğu varsa bunun sınırları, çizgileri ne olmalı?

Bir toplumda yaşıyorsak herkesin toplumsal sorumlulukları var... Kasabın ne kadar toplumsal sorumluluğu varsa sanatçının da o kadar var... Kasap ne kadar topluma örnek olmak zorundaysa sanatçı da o kadar örnek olmak zorunda... Ben böyle düşünüyorum...

Sizi seven ve takip edenler merak içinde bekliyorlardır, bu güzel sinema filmlerinin devamı olacak mı? Yeni projeler var mı?

Yeni filmimizin ismi henüz belli olmadı ama senaryo bitti. Bir yapımcı ile de imzayı attık. Mayıs ayında çekime başlamayı planlıyoruz... Yine kapitalizmin zararlarını anlatan bir film... Herşeyin para, paranın güç olduğu bu dünyada, gerçek gücün sevdiklerimiz, sevenlerimiz, ailemiz, dostlarımız olduğunu anlatan bir film olacak...

Son olarak mesleğimle ilgili fikirlerinizi sormak istiyorum. Sigorta ve Sigortacılık hakkında neler düşünüyorsunuz? Sigorta yaptırır mısınız?

Sigarayı da sigortayı da bıraktım. 10 yıl öncesine kadar hem kendime hem aileme sigorta yaptırıyordum... Çünkü sigorta teorik olarak güzel birşey ama pratikte çok sorun yaşadım... Kusura bakmayın dost acı söyler... dediğim gibi sigorta karagün dostu... Ancak ben o dostlukta bazı eksikler görerek sigorta yaptırmayı bıraktım... Neden derseniz? Primleri, parayı ödemem hep kolay oldu, karagünde almam hep zor oldu... Farklı sigorta şirketleri de olsa tazminat ödeme kısmında beni hep yordular. Ben de yoruldum, kenara çekildim... Bir başka karşılaştığım sorun da hastanelerin sık sık sigorta şirketleriyle anlaşmaları değiştirmeleri ve iptal etmeleri... En son 2006'da acil bir hastalık için hastaneye gittim... Üstümde nakit yoktu ama özel sağlık sigorta kartım vardı... Tedavi oldum tam çıkacakken, hastanenin o sigorta şirketiyle anlaşmayı iptal ettiğini söyleyip bana senet imzalattılar. O olay bardağı taşıran son damla oldu ve bir daha sigorta yaptırmadım...

Bu güzel sohbet için çok teşekkürler...

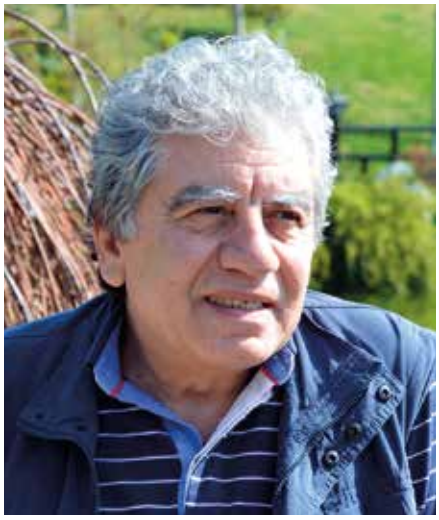
1200'LÜ YILLARA DÖNÜŞ (BİR KONYA GEZİSİ)

ERCAN CAMGÖZ

Acente arkadaşlarla, Türkiye'nin yüzölçümü en büyük ili Konya'ya gideceğimizi söylediklerinde, hayalimde 9000 yıllık tarihiyle Anadolu'nun en eski yerleşim yerlerinden olan bu bölgemizin 1200'lü yılları canlandı nedense! Anadolu Selçuklularının son yılları, Büyük Moğol akınlarından kaçıp, Horasan yöresinden Anadolu'ya gelen zamanın büyük şair, mutasavvıf, mütefekkirleri, günümüze kadar sapasağlam gelen muhteşem mimari eserler! Bence bu bir geziden çok, zamana tarihi bir yolculuk olacak.

Güzel bir ilkbahar sabahı yolculuğumuz zaman makinası ile değil ama, Pendik'ten tren ile başladı. Yüksek Hızlı Tren, motorinle işleyen lokomotifli, deri koltuklu kompartımanlı, geniş pullman koltuklu, tertemiz beyaz giysili garsonlarıyla, güzel yemekleriyle ünlü restuarant vagonlu trenlere göre, bende hayal kırıklığı yarattı.

40 sigorta acentesi meslektaş, daha çok samimi arkadaş, iki vagona yayılmış pullman koltuklarda yerlerimizi aldık. Her zamanki gibi; herkesçe çok sevilen, müte-



vazi, güleryüzlü, başarılı yeni ASİAD Başkanımız, o telaşsız sakin haliyle, eşiyle birlikte trene son gelendi. 4,5 saat sürecek olan tren yolculuğumuz böylece başladı. Arifiye'den sonra, meyve ağaçları, yeni çiçeklenmiş ayva bahçeleri arasından akan Sakarya nehrini takip ederek Bilecik, Bozüyük sonrası Eskişehir'e varıyoruz.

Trende samimi arkadaşlar bir araya gelince, şakalaşmalar, gülüşmeler, yüksek sesle anıların konuşulması, vagonlardaki diğer yolcuların şikayetlerine neden olsa da, güleryüzle dilenen özürlerle geçiştiriliyor. Eskişehir'den bir arkadaşımızı daha alarak, öğlene doğru Konya tren garına ulaşıyoruz. Büyük ve işlek bir tren garı. Ankara, İstanbul, İzmir'e devamlı tren kalkıyor. İç Anadolu Bölgesi'nde bulunan Konya, 39.000 km^2 yüzölçümü ile Türkiye'nin en büyük ilidir. 2017 itibarıyla nüfusu 2.180.149 kişidir. 3'ü merkez ilçe (Karatay, Meram, Selçuklu) olmak üzere 31 ilçesi vardır.

Konya ilinde en fazla alana sahip yeryüzü şekli ova ve platolardır. Deniz seviyesinden ortalama yüksekliği 1016 metredir. En büyüğü Tuz Gölü olmak üzere, çeşitli göller, bataklıklar, akarsular bulunup, karasal iklime sahip olup, Türkiye'nin en az yağış alan bölgesidir. Konya'nın ekonomisi; tarım, hayvancılık, sanayii, halıcılık ve turizme dayalıdır. Türkiye'nin buğday ve arpa ambarı olarak bilinir. Konya'nın Mevlana'dan ötürü turizmi ön plandadır. Özellikle Anadolu Selçukluları zamanında yapılan, camiler, medreseler, türbeler, Çatalhöyük gibi ören yerleri, yerli yabancı turistleri Konya'ya çekmektedir.
Konya'da ilk yerleşim M.Ö. 8000'li yıllarda Neolitik Çağ ile başlamış, Kalkolitik ve İlk Tunç çağlarını takiben, Hititler, Frigler, Persler, Büyük İskender, Pontus ve Romalılar hüküm sürmüşlerdir.

1071'de Alparslan'ın Malazgirt savaşıyla, Oğuz boyları Anadolu'ya girmiş, 1074'de Anadolu Selçukluları Devleti kurulmuş ve İznik'ten sonra Konya'yı başkentleri yapmışlardır. 1308'de Anadolu Selçukluları yıkılınca, Karamanoğulları bölgeye hakim olmuş ve 1465'de Fatih Sultan Mehmet tarafından Osmanlı topraklarına katılmıştır. 1. Dünya Savaşı'ndan sonra, 1 yıl kadar İtalyan işgaline uğramış, Cumhuriyet'in ilanı ile birlikte Konya il olmuştur.

Konya'yı tanımamız için yaptığımız kısa açıklamalardan sonra, gezimize dönüyoruz. Tren garından bize tahsis edilen otobüsümüze binerek, turumuzun rehberi genç arkadaşımızın anlatımlarıyla, önce karnımızı doyurmak için, Meram ilçesindeki "Cemo Restaurant"a gidiyoruz. Etli ekmekleri, bamya çorbasını, sacarası tatlısını yiyip, ilk durağımız Mevlana Müzesi'ne doğru yola çıkıyoruz.

Mevlana Müzesi; Konya'nın merkezi diyebileceğimiz Alaaddin Tepesi'nin hemen yanında, çevresi 16 dilimli silindirden oluşan, en ucunda hilal ay'ın içinde sikke bulunan, yeşil kubbesiyle dikkati çekiyor. O zamanki Selçuklu Sarayı'nın gül bahçesi olan müzenin yeri, zamanın Sultanı Alaaddin Keykubat tarafından, Mevlana'nın babası Bahaeddin Veled'e hediye ediliyor. Daha sonra 1273'de Mevlana öldükten sonra, oğlu Sultan Veled tarafından türbe yaptırılıyor ve değişikliklerle bugünkü halini alıyor.
Bugün müze olan türbenin içinde, dikine yapılmış Bahaeddin Veled'in sandukası karşısındaki Mevlana ve oğlu Sultan Veled'in sandukalarından başka 65 adet daha sanduka bulunmaktadır. Eskiden Mevlana Dergahı, bugünse Mevlana Müzesi dediğimiz külliyenin avlusuna, dervişan, hamüşan (susmuşlar), çelebi diye adlandırılan üç kapıdan giriliyor. Avlunun etrafı boyunca "derviş hücreleri" bulunuyor. Müze olmasına rağmen, halkımızca daha çok "türbe" olarak ziyaret edilen kompleksi, yoğun kalabalık nedeniyle, sindire sindire olmasa da, gezerek ayrılıyoruz. Yürüyerek Alaaddin Tepesi'nin batısında bulunan, Konya Alaeddin Camisi'ne geçiyoruz.

Üç aşamada inşa edilen cami, Anadolu Selçuklularından kalan ilk yapıt. Tüm Selçuklu eserlerinde görüleceği gibi; taştan yapılan kapısı binadan daha yüksek olup, işlemelerle bezenmiştir. Caminin içine girildiğinde, iki bölümden oluştuğu, yüksek olan bölümün altından su kanalları geçirilerek, alt bölümdeki havuza su akıtıldığı görülmektedir. Caminin kubbesi mozaik çinilerle kaplı olup, ahşaptan yapılan minberi, "kündekari" tekniği ile süslenmiştir. Kündekari; geometrik biçimlerde kesilmiş küçük ahşap parçaların, büyük bir yüzey oluşturmak (örneğin bir kapı) üzere birbirleriyle geçmeli olarak birleştirilmesi tekniğidir.

Alaeddin Camii'ni gezdikten sonra, otobüsümüze binerek, konaklayacağımız Dedeman Otel'e doğru yola çıkıyoruz. Sabah erken kalkmak, yolculuk, güzel hava bizleri epey yordu. Akşam yemekte buluşmak üzere, odalarımıza çekilip biraz istirahat ediyoruz. Açık büfe yemekte, alkollü içki servisi yok! Ne keder! Gece, otelin açık balkonunun, havuz manzaralı loş köşesinde, bir avuç arkadaş tatlı sohbetlerini, Başkanın ikramı masa altından sunulan viskilerle, daha bir tatlandırıyor!
Günün programı bitmişken, sizlere kısaca Mevlana'yı anlatmak isterim.

Mevlana Celaledin-i Rum-i; İslam dünyasının yetiştirdiği, dünyaca ünlü bir şair, mutasavvıf ve mütefekkirdir.

1207 yılında, bugünkü Afganistan sınırları içerisindeki Horasan Ülkesinin Belh şehrinde doğmuştur. Babası Belh şehrinin ileri gelenlerinden "Bilginleri Sultanı" ünvanlı Bahaeddin Veled'dir. Moğol istilası nedeniyle, aile ve çevresi 1213 yıllarında Belh'den ayrılmak zorunda kalmış, konaklaya konaklaya, Kabe'ye gidilerek Hac farizası yerine getirildikten sonra, 1222 yılında Karaman'a (Larende) yerleşmişlerdir. Zamanın hükümdarı Alaeddin Keykubat'ın daveti üzerine 1228 yılında Konya'ya gelip, İplikçi Medresesi'ne yerleşmişlerdir. Mevlana 1225 yılında Karaman'da Gevher Hatun ile evlenmiş ve ondan Sultan Veled ve Alaeddin Çelebi adında iki oğlu olmuştur. Eşi ölünce Kevra Hatun ile evlenmiş ve ondan da üç çocuğu olmuştur. Mevlana 1231'de babası öldükten sonra, müritleri tarafından varisi kabul edilmiş ve dergah'ın başına geçmiştir. Kendisi; bu zamana kadar geçen döneme "hamlık safhası", 1231'den 1244'e kadar, Seyyid Burhaneddin'in terbiyesi altında bulunduğu zamanı "pişme" (olgunlaşma) safhası, 1244'de Şems-i Tebrizi ile başlayıp, öldüğü 1273'e kadar olan dönemi "yanma" safhası olarak adlandırmaktadır. HAMDIM, PİŞTİM, YANDIM. Öldüğü geceyi bir ayrılık gecesi değil, bir kavuşma gecesi olarak tanımlaması nedeniyle, o geceye "Şeb-i Arus" (düğün gecesi) denmiştir. Yazılı iki büyük eseri olup, asılları Fars'çadır.

1- Mesnev-i Şerif: Altı ciltten oluşur. Hikaye ve hikmetli sözler, öğütlerden oluşan, öğretici bir eserdir.
2- Divan-ı Kebir: Çoğunluğu gazellerden oluşan şiir kitabıdır.

Bir İslam yorumcusu olarak Mevlana, İmam Gazali'nin yolu olan "sezgicilik" (içe doğuşculuk) düşünce tarzının öncülerindendir. Mevlana gerçek bilginin içe doğuş ile elde edilebileceğini, imana varmak, Allah'ı bilmekle aklın hiçbir fonksiyonu olamayacağını, içe doğuş ile hidayet-i ilahi ile Allah'a varılabileceğine inanmıştır.

İkinci gün dinlenmiş olarak, otelimizde kahvaltılarımızı yapıp, otobüsümüzle Akşehir'e doğru yola koyuluyoruz. Önce yolumuzun üzerindeki "Konya Kyoto Japon Parkı"na uğruyoruz. Konya Büyükşehir Belediyesi tarafından 2010 yılında hizmete açılan, 36.000 m^2lik alanıyla Türkiye'nin en büyük Japon bahçesi. Rengarenk çiçekler, süs ağaçları insanın ruhunu dinlendiriyor. İçinde balıklar dolu yapay gölün etrafında resimler çekiliyor, neşeli bir şekilde sabah mahmurluğunu üzerimizden atıyoruz.

Otobüste Nasreddin Hoca fıkraları okuyarak, aramızda Hocayı aratmayacak anekdotlarla Akşehir'e varıyoruz.

Ahali Hocaya sorar. Hocam, Dünyanın ortası neresidir?
Hoca; Eşeğimin ön sağ ayağının bastığı yerdir, der.
Ahali inanmayıp itiraz edince, Hoca, "İnanmazsanız gidin ölçün" diye cevap verir.

Hoca pazarda bir papağanın 100 dinara satıldığını görünce, o da hindisini pazara getirir ve 100 dinara satmaya kalkar. Kendisine, "Hoca sen delirdin mi yüz dinara hindi olur mu?" diyenlere, geçen Pazar küçücük bir papağanın yüz dinara satıldığını hatırlattığında, itiraz edenler "o papağanın konuştuğunu, onun için o fiyata satıldığını" söyleyince, Hoca da "O papağan konuşuyor ise bu hindi de düşünüyor" diye cevap verir.

Adamın biri, Hocadan urgan istemiş. Hoca içeriye girip güya karısına danışır gibi yaptıktan sonra adama:
- İpe bizimkiler un sermişler. Onun için kusura bakma, veremeyeceğim! demiş. Adam hayretle:
- Hocam ipe un serilir mi hiç? diye sorunca, hazretten şu cevabı almış.
- Vermeye gönlüm razı olmayınca serilir!..

Akşehir meydanında bizleri Nasreddin Hoca'nın eşeğe ters binmiş heykeli karşılıyor. Hemen yanındaki temiz ve düzenli şehir mezarlığının tam ortasında Nasreddin Hoca türbesi bulunuyor. Burası aynı zamanda, Hocanın fıkrasındaki "Dünyanın Merkezi"! Sandukasının başında, mermerden Hoca'nın büyük bir kavuğu bulunuyor. Türbe altı adet silindir mermer kolon üzerinde duruyor. Yine Hoca'nın fıkrasında olduğu gibi, her yanı açık türbenin, iki kolon arasına bir kapı konmuş. Hırsızlar girmesin diye!

Nasreddin Hoca; 1208 ila 1284 yılları arasında yaşamış; bu toprakların yetiştirdiği en büyük mizah üstadı olarak tüm Dünyaca tanınmış, güldürürken düşündürmüş, büyük bir değerimizdir.

Türbeden yürüyerek Akşehir Batı Cephesi Karargahı Müzesi'ne geliyoruz. 1906 yılında Belediye binası olarak yapılmış, bağdadi iki katlı bir bina. 18.Kasım.1920 ile, Atatürk'ün büyük taarruz emrini verdiği 24.Ağustos.1922'ye kadar Batı Cephesi Komutanlığı olarak kullanılmış.

1966'dan beri Müze olarak kullanılan binada; Atatürk'ün çalışma ve büyük taarruz kararını aldığı oda, karargah komutanı İsmet İnönü ve kurmay başkanı Asım Gündüz'ün odaları bulunuyor. Müzede; Atatürk'ün kullandığı eşyalar, silahlar, giyecekler, karagahtaki subayların biyografileri, istiklal madalyaları, fotoğraflar, haritalar, belgeler sergileniyor.

Çarşılar arasından yürüyerek, Akşehir Nasreddin Hoca Arkeoloji ve Etnografya Müzesi'ne geliyoruz. 1904 yılında Akşehir sorgu hakimi Rüştü Bey tarafından yaptırılmış, üç katlı, ahşap taşıyıcılı, kerpiç ve taş malzemeden yapılmış bina; arkelojik eserlerin sergilendiği, Nasreddin Hoca fıkrasının canlandırıldığı, 13. yüzyıl ahşap işçiliğini gösteren türbe kapısı, Şeyh Eyüp sandukasının bulunduğu bir müze olarak kullanılmakta.

Otobüsümüze binip, Akşehir'in panoramik olarak seyredildiği Hıdırlık Tepesi'ni de görerek, Konya'ya geri dönüyoruz.

Hava akşama yaklaşmasına rağmen, önceden yerlerimizin ayrıldığı Meram Bağlarındaki (hoş şu anda bağlar kalmasa da, Meram İlçesi olarak, bahçeler içerisindeki evleriyle Konya'nın en kıymetli semti) 1907'den beri hizmet veren Hacı Şükrü lokantasına geliyoruz. Buranın da meşhur tandır kebabını yiyerek, şehir merkezine dönüyoruz.

Kısa bir serbest zamandan sonra, saat 19.30'da Konya Mevlana Merkezi'ndeki "sema gösterisi"ne katılıyoruz. Gösteri her yaştan oluşan 21 mevlevi semazen tarafından gerçekleştiriliyor. Koro ve orkestra canlı müzikle "sema"ya eşlik ediyor. Semazen kıyafetleri; nefsi ve yeniden doğuşu temsil eden, bütün vücudu kaplayan siyah hırka (semaya başlarken çıkarılır), ölünce başucuna dikilen mezar taşını simgeleyen sarık (külah, sikke), içe giyilen gömlek, uzun kollu yelek, bele bağlanan kemer, dar paçalı pantolon ve sema ederken daire şeklinde açılan "tennure"dir ki bunların hepsi beyaz renklidir, kefeni temsil eder. Sema; müziğiyle kulağa, hareketleriyle göze hitap eden güzel bir ritüel. Ancak, gösteri başlamadan yapılan ikazlara rağmen; gösteri başladıktan sonra koltuklara yerleşmeler, flaşla ve cep telefonuyla resim çekmeler, küçük çocukların hatta büyüklerin yüksek sesli konuşmaları, bağrışmaları, gösteri bitmeden yerlerini terketmeleri ve alkışlamaları, affedilir şeyler değil!.. Biraz daha "adam olmamız" gerek!..

Herşeye rağmen mutlu ayrılıyor ve yorucu bir günün sonunda otelimize dönüyoruz.

Son günümüz... Biraz erken kalkıp, kahvaltıdan sonra, bavullarımızı otobüse yerleştirip, otelden ayrılıyoruz. İlk gideceğimiz yer, Konya'dan 8 km. uzaklıktaki "Sille Köyü". 3000 yıllık bir tarihe sahip, özellikle Roma döneminde, kral yolu üzerinde önemli bir yerleşim yeri olan Sille Köyündeki ilk durağımız, 327 yılında kilise olarak inşa edilmiş, şimdi müze olarak kullanılan "Aya Elenia Kilisesi". Çok bakımlı korunulmuş, taştan bir yapı. Ağaç oymacılığı, süslemeler, İsa ve saygın hristiyan büyüklerinin resimleri, kubbedeki işlemeler dikkati çekiyor. Tur rehberimizden; Hristiyanlıkta "Aya, Saint, Surp, Mor" ünvanlarının aynı anlamda kutsal, aziz olarak kullanıldığını öğreniyoruz. Sille'de ayrıca kaya mağaraları dikkati çekiyor. Köyün ortasından islah edilmiş bir dere geçiyor. Eski köy evleri restore edilerek, turistik amaçlarla kullanılıyor. Günümüzde Konyalıların hafta sonu rağbet ettikleri bir dinlence yeri.

Hocaya bir gün,
- Adam olmanın yolu nedir? diye sormuşlar.
Hoca,
- Bilenler söylerken, bilmeyenler can kulağıyla dinlemeli. Bilmeyenler söylerken, susturmanın çaresine bakmalı!.. diye cevaplamış.

Sille'den ayrıldıktan sonra, Konya Selçuklu ilçesindeki "Konya Tropikal Kelebekler Bahçesi"ne (kelebekler vadisi) gidiyoruz. Avrupa'nın en büyük kelebek uçuş alanı olan yapı, camdan kelebek şeklinde tasarlanmış. Kelebeklerin, böcekler sınıfının pul kanatlılar takımına ait canlılar olduğunu hatırlayarak, bahçeye giriyoruz. Dışı camla kaplı olduğundan aydınlık, daha çok tropikal bitkilerle donanmış, yapay kayalarla mağaramsı geçitler, şelaleler yapılmış, işaretlenmiş yürüyüş yoluyla bahçenin tümünü gezmemiz sağlanmış, nem oranının % 80, sıcaklığın 28 derece olduğu çok güzel bir ortam. Gezerken yüzlerce değişik renk ve desenlerdeki canlı kelebekler etrafınızda dolanarak uçuşuyor. Diğer büyük şehirlerimizde de gerçekleştirilmesi dileğiyle Kelebekler Vadisi'ndan ayrılıyoruz.

Şimdi Konya'dan 40 km. uzaklıktaki, UNESCO Dünya Miras Listesinde yer alan, Çatalhöyük Neolitik Kenti'ni ziyarete gidiyoruz.

Çatalhöyük boş bir arazide, iki höyükten oluşan, kazıların üstünü korumak için, üstü cam kubbelerle kapalı bir alanda bulunmakta. Girişte iki adet o zamanları canlandırmak için kerpiçten ve çamur sıvalı prototip ev yapılmış. Evlerde ocak, sedir yükseltileri, erzak ve çöp odaları bulunuyor. Savunma düşünülerek evler sırt sırta yapılmış ve evlere çatıdan seyyar merdivenle girip çıkılıyor.

Yıkanmak için Akşehir gölüne giden biri, Hocaya:
- Hoca Efendi, gusül abdesi alırken ne tarafa döneyim?
Hoca hiç düşünmeden şu cevabı verir,
- Elbisen ne tarafta ise, o tarafa dön!..

Toplumsal hayata geçiş, tarım, avcılık gibi insanlık için önemli aşamaların başladığı Çatalhöyük'ün tarihi M.Ö. 7400 yıllarına uzanıyor. Höyükler 18 neolitik katmandan oluşuyor. Günümüzden 9500 yıl önceki insanların yaptıkların görmek insanı heyacanlandırıyor!..

Çatalhöyük'ten Konya'ya dönerek şehir merkezindeki "Tiritçi Mithat"da Konya'daki en lezzetli yemeğimiz olan, tiritlerimizi yiyerek, kalan kısa zamanı değerlendirip, 1251 yılında yapılan Karatay Medresesi'ni gezmeye gidiyoruz. Anadolu Selçuklu vezirlerinden Celaleddin Karatay tarafından yaptırılan, önemli eğitim kurumlarından biri. Gri ve beyaz motiflerle işlenmiş mermerlerle kaplı, taştan yapılmış büyük taç kapıdan kubbeli mekana geçiyoruz. Kubbe ve duvarlar, Selçuklu çini sanatının harikası olarak kabul edilen çinilerle süslenmiş. Kubbenin altında bir havuz bulunuyor. Kubbenin üstü şu anda cam ile kaplanmış. Aslında kubbenin tepesi açık olup; medreseye ışık ve hava sağlamakta, yağmur suları da tam altındaki havuzda toplanmakta imiş. Bu çok güzel eserden sonra, yakındaki Mevlana'nın hocası Şems-i Tebrizi'nin adına yaptırılan ve sandukasının bulunduğu camiiyi ziyaret ederek, aceleyle otobüsümüze binerek, Konya Tren Garına doğru dönüş yolculuğumuza başlıyoruz.

Görüyoruz ki, 1200'lü yıllarda bu bölgeyi çok etkileyen iki büyük şahsiyet; Mevlana Celaleddin-i Rum-i ve Nasreddin Hoca. Ama unutulmamalı ki; Anadolu Türklüğünün bugünlere gelmesinde, aynı topraklarda, aynı zamanlarda çok etkili olmuş daha birçok değerli insanlar var. Bir kaçını saymadan geçemeyeceğim. Ahi Evren (Hace Nasiruddin-i Mahmut), Sadettin Konevi, Ahmet Eflaki, Baba İlyas Horasani, Kirmani, Hacı Bektaş-ı Veli, Hüsameddin Çelebi, Abdal Musa, Şeyh Edeb-Ali, Taptuk Emre gibi...

Bu gezilerimizin; yurdumuzu sevmemiz, birlikteliğimiz, her bölgemizin kültürümüze birşeyler kattığını görmemiz açısından çok yararlı olduğunu düşünüyorum.

Anlatımlarımın sonuna gelirken; ananevi hale gelen bu gezilerimizin tur operatörü, artık bizden biri olan, her derdimizi, şikayetlerimizi güleryüzle gideren Mustafa'ya, çok bilgili, donanımlı rehberimiz Eray'a, tabii ki bu gezileri tertipleyen ASİAD'a, çok çok teşekkürler ediyorum. Emeklerinize sağlık...

Son söz mü? Tarihimizle onur duyuyorum...

Mevlana Celaleddin-im Rum-i'nin Yedi Öğüdü:
1. Cömertlik ve yardım etmede akarsu gibi ol.
2. Şefkat ve merhamette güneş gibi ol.
3. Başkalarının kusurunu örtmede gece gibi ol.
4. Hiddet ve asabiyette ölü gibi ol.
5. Tevazu ve alçak gönüllülükte toprak gibi ol.
6. Hoşgörülükte deniz gibi ol.
7. YA OLDUĞUN GİBİ GÖRÜN, YA GÖRÜNDÜĞÜN GİBİ OL.

Dünya çapında uzmanlığımızla hasarsız bir Türkiye için yola çıktık.

25 yıllık tecrübesi, dünya çapında 750 hasar onarım merkezi, 2.000 çalışanı ve 2 milyonu aşkın müşterisiyle dünyanın en büyük hasar onarım ağı Fix Auto şimdi Türkiye'de, İstanbul, Ankara ve Bursa'da...

HASAR ONARIM MERKEZLERİ · FIXAUTO.COM.TR

fix AUTO
hasar onarım uzmanı

autority group

Bir Hasar Onarım Markası: FİX AUTO

Acentem dergisi olarak Fix Auto Türkiye'nin Yönetici Ortağı ve Genel Müdürü Teoman Silek ile Fix Auto hakkında görüştük...

Teoman Bey, öncelikle kendiniz ile ilgili biraz bilgi verebilir misiniz?

Merhaba, 1976 İstanbul doğumluyum. Cağaloğlu Anadolu Lisesi, Boğaziçi Makine Mühendisliği Lisans ve Marmara Üniversitesi Mühendislik Yönetimi Yüksek Lisans mezunuyum. Evliyim, biri kız, diğeri erkek ikiz babasıyım; eşim de bir Amerikan bankasının üst düzey yöneticisi olarak görev yapıyor. İş hayatına 1 Eylül 1999'da Koç Grubu'nda Yönetici Yetiştirme Programı kapsamında adım attım, yaklaşık 1,5 yıl sonra Otokoç Otomotiv Pazarlama Danışmanı olarak atandım. 2 yıl sonra askerlik hizmetini yerine getirmek için kısa bir ara verdim; ardından tekrar Otokoç Otomotiv'e Satış Sonrası Yönetmeni olarak geri döndüm. Birmot ile Otokoç'un birleşmesinden sonra 2007 yılında Alfa Romeo ve Lancia Marka Müdürlüğü yaptım, bu sırada gruba Avis ve Budget markaları da katıldı. 2008 yılı başında tüm markalardan sorumlu Pazarlama Müdürü oldum ve 2010 yılı Ağustos ayında Koç Grubu'nda 10. yılımı tamamladıktan sonra Auto King şirketine Operasyondan sorumlu GMY olarak transfer oldum. 5 ay gibi kısa bir süre Auto King'te görev almama rağmen, bir franchise yapılanmasında olması ve olmaması gereken örnekleri görmem açısından benim için çok faydalı bir deneyim oldu, Fazıl Bey sektördeki boşluğu görme ve bunu bir iş modeline dönüştürme konusunda çok başarılı bir iş yapmıştı, kendisinden çok şey öğrendim. Auto King sonrasında İnci Grubu'nda satış sonrası servis ağı kurulmasında görev yaptım. Ardından Gür Yalman ile yollarımız kesişti, Speedy ve Garanto Genel Müdürü olarak 3 yıl görev yaptım, Speedy networkünü 32 servise kadar çıkarttıktan sonra hasar onarımı alanına da girme kararı aldık ve birlikte Fix Auto markasını Türkiye'ye getirdik. Şu anda Fix Auto Türkiye'nin Yönetici Ortağı ve Genel Müdürü olarak görev yapıyorum.

Fix Auto ve Fix Auto Türkiye hakkında bilgi alabilir miyiz?

Fix Auto, 1992 yılında Kanada'da kurulan bir hasar onarım markası. 25 yıllık bir geçmişi var. Bizim Fix Auto ile ilk temasımız 2014 yılında oldu. Periyodik bakım ve mekanik onarımlar sunan Speedy servis ağımızın yanına hasar onarımı işini de ekleyerek yatırımcılar için daha kazançlı bir iş modeli oluşturmayı hedeflemiştik. Bu bağlamda dünyada hasar onarımında lider marka hangisi diye bir araştırma yaptık. Karşımıza bu alanda global liderliği hedefleyen Fix Auto markası çıktı ve kendileriyle temasa geçtik; üst düzey iki yöneticisi aynı ay Türkiye'de bizleri ziyaret etti; sonrasında uzun süren görüşmeler neticesinde 2016 yılı başında Bursa ve aynı yıl Mayıs ayında Maslak Fix Auto servislerini açtık. 2018 yılı başında da Ankara'da 2. el araç ticareti yapan 550 adet esnafın yer aldığı Otonomi yerleşkesinde üçüncü servisimizi devreye aldık. Fix Auto olarak Ankara'daki servisimizde Speedy ve Garanto (ekspertiz) markalarımız ile birlikte hizmet veriyoruz. Maslak'ta OSEM sertifikamızı aldık, Bursa'da da almak üzereyiz; Ankara servisimiz için de başvurumuzu yaptık, yakında denetimi gerçekleştirilecek. Bizim Fix Auto tesis, ekipman ve operasyonel standartlarımız zaten OSEM standartlarını kapsıyor, ancak tabii ki bu sertifikayı almamız bizler için önemli, servislerimize daha sistematik bir bakış açısı ile bakmamızı da beraberinde getiriyor.

Maslak servisiniz Allianz Oto Hizmet Noktası olarak çalışıyor, bu proje nasıl başladı, projeyi özetler misiniz? Geçtiğimiz sene yaşanan dolu felaketinde de Allianz ile başarılı bir işbirliği gerçekleştirdiniz. Bunu biraz detaylı anlatabilir misiniz?

Maslak servisimizi devreye aldıktan sonra en büyük sigorta şirketlerinden başlayarak görüşmelerimizi yapmaya başladık, Allianz da bu şirketlerin başında yer alıyordu. Zaten İngiltere'de Allianz ile çok verimli bir iş ortaklığımız var; Allianz'ın neredeyse hasarlı araçlarının %50'si Fix Auto servislerinde onarılıyor. Buradan yola çıkarak Allianz'dan Sn. Tolga Gürkan ile yaptığımız ilk görüşme ve sonrasında Sn. Kaan Toker, Sn. Gizem Özbayraç ve Sn. Reha Demircan ve ekibi ile yaptığımız görüşmeler çok olumlu geçti. Bunda belki hepimizin Koç grubundan gelmemizin de bir etkisi olmuştur bilemiyorum; ancak esas önemli olan biz Allianz'ı Allianz da bizi "iş ortağı" olarak gördü. Yeni büyümekte olan global bir ağın Türkiye ayağı olarak da bizleri destekledi, buradan tekrar teşekkür etmek istiyorum Allianz ailesine. Sonuç olarak Mart 2017'de Fix Auto Maslak servisimiz, pilot proje kapsamında Allianz Oto Hizmet noktası olarak çalışmaya başladı. Sistem şu şekilde işliyordu: Aracı hasar gören bir Allianz sigortalı araç sahibi servisimize geldiğinde Allianz yetkilisi ile bizim hasar danışmanlarımız aracı birlikte inceliyorlar, yapılacak onarım ve ekspertiz üzerinde anlaşma sağlandıktan sonra müşteri gerekli belgeleri imzalıyor ve serviste bekleyen ikame aracını alarak servisten ayrılıyor. Bu bize araç teslim sürelerini en az 2-3 gün kısaltma imkânı verdi. Aracın onarımı sırasında ortaya çıkabilecek ilave işler ile ilgili anında Allianz yetkilisi ile hasar danışmanlarımız aksiyon alabiliyorlar, parça temininde oluşan bir sıkıntı anında gideriliyor ve gerektiğinde parçaları biz alıp araca takıyoruz. Bu sayede ortalama araç onarım ve teslim sürelerini minimum 3-4 gün azalttık. Pilot proje kapsamında araç giriş adetleri her ay artış gösterdi, Allianz hem müşterilere hem de acentelere çeşitli kanallardan duyurular ile bu projeyi tanıttı. Tabii ki esas olarak 27 Temmuz'daki dolu yağışından sonra inanılmaz bir yoğunluk oldu. Finans sektöründe dönemsel olarak uygulanan stres testleri vardır; bu dolu yağışı sonrası oluşan iş yoğunluğu da bir anlamda bizler için bir stres testi oldu diyebilirim. Dolu yağışı sonrası hemen Fix Auto yetkilileri ile durum değerlendirmesi yaptık, bizim Fix Auto Türkiye olarak ilk dolu tecrübemiz olduğundan onlardan yardım istedik. Onlar da bize diğer ülkelerde çalıştıkları şirketleri yönlendirdiler, nasıl çalıştıklarını anlattılar; 4-5 tane boyasız göçük onarım organizasyonu şirketi ile görüştük; içlerinden CSI şirketi ile anlaştık, hem Türkiye pazarına tek seferlik bir iş olarak bakmamaları hem de araçların üzerindeki dolu hasarlarını, büyüklük ve araç üzerindeki yerleri ile birlikte 3-4 dakikada tespit edebilen bir cihaz geliştirdikleri için... Bu cihazdan 2 adedini hemen geçici ithalat yoluyla Türkiye'ye getirdik ve Maslak'ta servisimizin 50 metre uzağında 2.500 m^2'lik bir yer kiralayarak bir "Dolu Onarım Merkezi" kurduk. Yaklaşık 1.000 adet sigorta müşterisine PDR hizmeti verdik. Bu olay Allianz müşterilerinin ve acentelerinin de bizi daha yakından tanımasını sağladı. Pilot proje kapsamında Maslak servisimizde normalde bir adet Allianz yetkilisi devamlı olarak bulunmaktaydı, dolu ile birlikte bu adet bir ara dörde kadar çıktı. Acenteler ile bu dönemde çok daha yakın çalışma ve tanışma imkânımız oldu. Uzun bekleme süreleri nedeniyle mağdur olan müşterileri için çözümler üretmeye çalıştık ve %90'ını memnun edebildiğimizi düşünüyorum, zira NPS skorumuz %75'in üzerindeydi. Ancak tabii ki İstanbul Maslak'ta henüz sınırlı bir fiziki kapasitemiz olduğundan 1.000 adedin üzerine çıkamadık. Özellikle ağır hasar alan araçların bazı parçalarının boyanması gerektiğinden, bizde de özellikle boya atölyesinde bekleme süreleri

uzadı. Kısacası dolu felaketi bizim için çok ciddi bir sınav oldu. Eksikliklerimizi ve ileride nasıl bir yapı kurmamız gerektiğini bize gösterdi; şimdi bu öğrendiklerimiz doğrultusunda servis ağımızı genişletiyoruz. Bu arada belirtmeden geçemeyeceğim, Allianz Türkiye CEO'su Sn. Aylin Somersan Coqui'nin hem Allianz Oto Hizmet Noktası olarak yaptıklarımızı yerinde değerlendirmek hem de oluşturduğumuz Dolu Onarım Merkezi'ni incelemek için Maslak servisimizi ziyaret etmesi bizi çok sevindirdi, kendisinin ilgisi ve projeye verdiği önem bizlere güç verdi; bu nedenle kendisine bir kez daha huzurlarınızda teşekkür ederim.

Acentelere yönelik ne gibi çalışmalarınız var? İlerleyen dönemde ne tür çalışmalarınız olacak?
Açık söylemek gerekirse geçtiğimiz sene yaşanan dolu felaketine kadar daha çok kiralama şirketleri ve sigorta şirketlerinin genel merkezleri ile görüşmelerimizi gerçekleştirebildik, acentelere yönelik çok fazla bir tanıtım ve ziyaret gerçekleştirememiştik. Ancak tabii ki ülkemizde sigorta sektörü için ve bizler için acentelerin önemi ve yeri yadsınamaz. Acenteler bizler için çok çok önemli.Tüm sigorta şirketleri ve acente ilişkilerinden sorumlu yeni bir arkadaşımızı da bünyemize kattık. Şimdiye kadar ben bizzat sigorta şirketleri ile ilişkileri yönetiyordum, artık sektörü daha da yakından tanıyan bir arkadaşım ile birlikte bu süreci yöneteceğiz.

2018 yılı başında web tabanlı yeni bir DMS'i (Servis yönetim sistemi) kullanmaya başladık. Bu programı şimdi kendi ihtiyaçlarımıza göre geliştiriyoruz, hedefimiz hasar sektörüne özel mükemmel bir DMS'i birlikte çalıştığımız IT şirketi ile daha da geliştirip, bu yazılımı hem Türkiye hem de diğer ülkelerde birlikte pazarlamak. Bu DMS sistemi artık sigorta acentelerine daha detaylı bilgilendirmeler yapabilmemize olanak sağlayacak. Şu anda müşterilerimiz web sitemiz üzerinden araçlarının onarım durumlarını ve fotoğraflarını istedikleri zaman, kendilerine özel sms kodu ve araç plakalarını girerek görebiliyorlar. Şimdi bu sistemi yeni DMS'e entegre ediyoruz. Acentelere yönelik çok farklı sistemler de geliştiriyoruz. Ancak buradan daha fazla detay veremem, rakiplerimiz de bu dergiyi okuyorlar. :))) Hep birlikte önümüzdeki dönemde bu yenilikleri göreceksiniz.

Diğer ülkeler ile Türkiye'yi karşılaştırdığınızda hasar onarım sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?
Diğer ülkeler ile Türkiye'yi kıyasladığımda ülkemizde bu işi yapmanın çok daha zor olduğunu söyleyebilirim.Tüm dünyada öncelikle en büyük problemimiz yeterli sayıda ve kalitede kaporta ve boya teknisyeni bulamamamız... En büyük sorun bu, bu yüzden yetenekli gençleri bulup teknisyenlerimizi kendimiz yetiştirmemiz gerekiyor. Tabii ki öncelikli olarak teknisyenlik mesleğinin kazancı, sosyal haklar vb. tüm çalışma koşullarının iyileştirilmesi gerekiyor. Kimse ne yazık ki çocuğunu teknisyen olsun diye yetiştirmiyor.

Türkiye özeline dönersek, dünyadaki diğer ülkelere kıyasla, servislerin işçilik rakamlarının kurumsal müşterilerimiz olan filo ve sigorta şirketleri tarafından çok daha fazla baskılanmış olduğunu gözlemliyoruz. Birçok kurumsal müşterimiz ne yazık ki bizleri bir iş ortağı olarak görmüyor; bu üzücü gerçekten ve biz de o şirketlerle çalışamıyoruz zaten. Bu sistemin sürdürülebilir olması ve sağlıklı çalışması için bizler gibi servis zincirlerinin en az yetkili servisler kadar donanımlı olması, bunun karşılığında da sigorta ve filo şirketlerinden hak ettikleri işçilik rakamlarını alabilmeleri gerek. Ayrıca ne yazık ki ülkemizde çeşitli sebeplerden dolayı parça tedariğinin sigorta ve filo şirketleri tarafından yapıldığı bir durum da söz konusu, diğer ülkelerde böyle bir uygulama yok, çünkü sigorta şirketleri ve diğer kurumsal müşteriler bizim gibi şeffaf ve güvenilir servis zincirleri ile çalışıyor. Bizim ülkemizde ne yazık ki geçmişte bazı servislerin yaptıkları suiistimallerden kaynaklı bir güven sorunu var ve bu durum, sektörde işini doğru yapan diğer servisleri de negatif etkiliyor. Parçadan kazanç sağlamadan bir servisin ayakta kalması imkânsız, hele bizler gibi tüm kanuni ve mali yükümlülüklerini eksiksiz yerine getiren işletmeler için...

Bizim şansımız Fix Auto olarak Türkiye'de temiz bir sayfaya sahip olmamız; sıfırdan servis ağımızı oluşturmamız. Türkiye'ye ilk girdiğimizde mevcut bazı servis ağlarını satın almayı değerlendirdik, ancak mevcut ağları satın aldığınızda ne yazık ki bizim kriterlerimize göre içlerinde en fazla 5-10 servisleri Fix Auto olabilecek ağlar gördük, ağırlıklı mini ve mobil onarım yapan ağlar bunlar. Biz ise hasarın tamamında yer alan bir servis zinciriyiz, mevcut networkler bizim ihtiyaçlarımızı karşılamaktan uzaktı. Bu nedenle stratejimizi öncelikle kendi örnek servislerimizi kurup, iş modelimizi ve müşteri altyapımızı oluşturduktan sonra franchise vermeye başlamak üzerine kurguladık. Doğru yatırımcıları bulmadan da mutlaka o bölgede olacağız diye de franchise vermeyeceğiz hiçbir zaman. Fix Auto İngiltere yetkililerini ziyaretimde onlara servis ağlarını oluştururken yaptıkları en büyük hatayı sorduğumda, yanlış kişilere franchise vermek olarak yanıtlamışlardı, bu sözleri hep aklımda. Yanlış bir kişiye franchise verdiğinizde önce o servise Fix Auto tabelasını asıyorsunuz ve kendi standartlarınıza getirmek için çaba sarf ediyorsunuz, bu gerçekleşmeyince franchise sözleşmesi iptal oluyor ve tabelanızı indiriyorsunuz, bu bir imaj kaybını da beraberinde getiriyor. Sonra aynı bölgede başka bir franchise arayışına giriyorsunuz. Sonuç olarak bir yanlış karar size çok fazla vakit kaybettiriyor; en önemli varlığımız da hiç şüphesiz "zaman", bunu boşa harcayamayız.

2018 yılı hedefleriniz neler?
Bu sene İstanbul Anadolu yakası, İzmir ve Antalya başta olmak üzere, Türkiye'nin büyük il ve ilçelerinde servis merkezleri açmayı hedefliyoruz. Kendi işleteceğimiz servislerin yanında bu sene franchise servisler de oluşturmaya başlayacağız. Sonuçta bu bir franchising sistemi; İngiltere'de Fix Auto'nun yüzün üzerinde franchise servisi var, en büyük rakibinin ise tüm servisleri kendi işlettiği noktalar ve hepsinin başında profesyonel yöneticiler var. Fix Auto'nun iş sonuçları aynı bölgedeki rakiplerle karşılaştırıldığında açık ara önde. Bunda işin sahibi yatırımcının işin başında olmasının önemi büyük. Profesyonel yönetici hiçbir zaman yatırımcı ve işin sahibi kadar başarılı olamıyor. Bu Kanada ve diğer ülkelerde de ispatlanmış bir gerçek. Biz de buradan yola çıkarak Türkiye genelinde ağırlıklı olarak franchise ile büyüyeceğiz, ancak kilit şehirlerde kendi servislerimiz de olacak. Sağlıklı bir network için Türkiye'de bu bir zorunluluk.

Bu röportaj derginizde yayınlandığında, grup şirketimiz Speedy ile birlikte hayata geçirdiğimiz, sektörde ilk olacak bir "Her şey Dahil Servis Paketi" sistemi devreye girmiş olacak. Bu paket kapsamında kiralama şirketleri başta olmak üzere müşteriler, araçlarının bakımından, lastik alımı, değişim, saklama gibi ihtiyaçlarına, mekanik onarımlarından belli adet ve tutara kadar hasar onarımlarına tüm hizmetleri tek bir pakette ve araçlarının kullanım ömürleri boyunca aylık sabit ödemelerle alabiliyor olacak. Kaskosu olmayan %70 dolaylarında bir araç parkı mevcut; esas hedefimiz araçlarına sigorta yaptırmayan sigorta şirketleri ve bu %70'lik kaskosuz araç sahipleri. Bu paketin farklı versiyonlarını da kasko poliçesi içerisinde müşterilere sunmayı hedefliyoruz. Avrupa'da bu tür ürünler çok yaygın olarak satılıyor ve araç sahipleri tarafından çok tercih ediliyor. Artık ülkemizde de trafik ve klasik kasko sigortası dışında farklı ürünlerin piyasaya sunulma vakti geldi diye düşünüyorum. Bu bağlamda ilk önceliğimiz tabii ki Allianz ile bu projeyi gerçekleştirmek olacak.

2018 yılında networkümüzü geliştirirken, diğer yandan özellikle teknoloji ve yazılım tarafında yatırımlarımız olacak. Mart ayı başında bünyemizdeki ilk yazılım danışmanımız aramıza katıldı, bu sayı artacak. Ayrıca iş ortaklığı yaptığımız üç tane IT şirketi mevcut, onlarla birlikte çok farklı projeler geliştiriyoruz. Yakında özellikle sigorta sektörü ve araç kiralama sektörüne yönelik farklı ürün ve hizmetleri içeren çözümlerimizi piyasada görüyor olacaksınız. Daha fazla detay veremiyorum, kusura bakmayın :)))

Bizim hedefimiz otomotiv sektörünün "bağımsız" satış sonrası pazarında lider şirket olmayı hedefliyoruz. Temsil ettiğimiz, sahibi olduğumuz markalar ve devreye alacağımız diğer işler buna imkan veriyor. 2.el araçların ekspertiz hizmetini 2013 yılından bu yana veren Garanto markamız örneğin, 2.el araçların satışını düzenleyen yeni yönetmelik sonrası çok ciddi atılım yapacak.

Bize zaman ayırdığınız ve sorularımızı cevaplandırdığınız için çok teşekkür ederiz. Çalışmalarınızda başarılar diliyoruz.
Esas ben bana bu fırsatı verdiğiniz için sizlere teşekkür ederim.

HAYAT KISA KUŞLAR UÇUYOR...

ECE B. MEMECAN

Her hikaye bir giriş ve gelişme kısmı ile başlayıp devam eder ya; ben de "Bir sabah uyandık ve tip1 diyabetle tanıştık" diye yazıyorum kendi hikayemi her anlatmaya başladığımda. Sanırım hayatımın en büyük dönemeçlerinden biri olduğu için böyle başlıyorum. Hikayemin giriş bölümü değilse de gelişme bölümü olmayı hak ediyor bu diyabetle tanışma günümüz.

Ama ben sondan yani bugünden başlamayı tercih edeceğim bu yazımda size tüm kalbimle kendi hikayemi anlatırken. Bugün durduğum yerde en yalın haliyle kendi markamı yaratmış bir spor sevdalısı olarak tanımlarım kendimi. 2015 yılında faaliyete geçirdiğim pilates stüdyom ECECE Stüdyo'ya gelebilenlerle stüdyomda, gelemeyenlerle ecece.com.tr youtube kanalımda sadece pilates yapmıyor onlara AKTİF YAŞAM MOTİVASYONU'mu da bulaştırmaya çalışıyorum.

Peki nerede başladı bu hikaye? Bu aktif yaşam, spor sevdası; onu anlatayım biraz.

1995 yılında mezun olduğum TED Ankara Koleji'nin ardından Hacettepe İktisat'ı bitirdiğim 2000 yılının Haziran ayında aldığım diplomamda yazan mesleğimi yapmayacağımı biliyordum. Dolayısıyla üniversiteden sonra kariyerime bir reklam ajansında başlayıp uzun yıllar farklı firmalarda pazarlama departmanlarında çalışarak devam ettim. Hayatımın en güzel dostluklarını kurduğum Allianz da bu şirketlerden biri oldu benim için.

Çalışırken hep spor yaptım ben, masa başında yaptığım işlerden çok spor yapmayı sevdim aslında. 15 yıl masa başında kurumsal bir hayatın parçası olarak çalıştım.

Bu süre zarfında iki kez doğum yaptım, her iki hamileliğimde de kilolar aldım, kilolar verdim. 2012 yılında 2,5 yaşındaki büyük oğluma bir sabah tip1 diyabet teşhisi konduğunda küçük oğlum henüz 40 günlüktü. Üçüncü bir çocuğum daha olmuştu; diyabet. Diyabet sebebiyle beslenme konusunda beslenme ve diyet uzmanları ve endokrin doktorları ile epeyce vakit geçirip çok kıymetli destekleriyle bir kitap çıkardım. O da dördüncü çocuğum oldu. İsmi "Sofralar Diyabetle de Güzel"..

Hayatla ilgili yeni kararlar almaya başladım, o dönemde. Pilates eğitmeni olmaya karar verdim. Eğitimler aldım. Beyaz yaka olarak çalışırken bir yandan pilates dersleri vermeye başladım.

Tabii o süreçte bazen 36 saat uyumadığım günler oldu. Sabah 5 buçukta uyanıp 6 – 8 arası pilates dersi verir, eve gelir çocuklarımı görür sonra sabah 9:00 akşam 18:00 arası masa başı işimde çalışır, akşam çocuklarım uyuduktan sonra 20:00-23:00 arası tekrar ders verir, gece de kitabımın düzeltmelerini yapardım bazı günler.

Doğumdan sonraki kilo verme sürecimde ve diyabetle tanışmamızdan sonra beraberimde taşıdığım yemekleri, ara öğünleri, bunların tariflerini ve yaptığım egzersizleri arkadaşlarımla pratikçe paylaşmak için kendime bir instagram hesabı açtım.

Bir yandan çocuklarım, bir yandan sosyal medya kanallarım bir yandan da kurumsal çalışma hayatım devam ediyordu. Ve en önemlisi içimde bir spor sevdası hiç durmadan coşuyordu. Ya yürüyordum, ya koşuyordum her boş vaktimde. Ve böyle böyle yenileniyordum.

Sonra bir gün artık bir yolu seçmem gerektiğine karar verdim. Gönlümdeki spor sevdamı ve hayalimdeki pilates eğitmenliğini gerçekleştirmek için kurumsal hayattaki kariyerimi noktaladım. Pilates stüdyomu açtım, uzun mesafe koşu yarışlarına katıldım, çocuklarımla daha çok vakit geçirmeye başladım.

Şimdi çocuklarım Osman, Ali, diyabet, Sofralar Diyabetle de Güzel ve ECECE markamla dolu dolu bir spor sevdalısı oldum işte. Hikayem böyle başladı, böyle devam ediyor.

Hepimiz hayatımızın belli bir döneminde geriye dönüp baktığımızda; gelecekle ilgili yeni motivasyonlara ihtiyaç duyuyoruz. Bu motivasyonlar genellikle aktif yaşamla ilgili oluyor. Çünkü hareket etmeyen, aktif olmayan eskimeye mahkum bence.

Ben; bana, aileme ve yakın çevreme iyi gelen sağlık ve spor öğretilerini uygularken, "aktif yaşam motivasyonu"nu keşfettim.

Hem spor, hem beslenme hem de sağlıklı yaşamla ilgili iyi şeyleri hayatımıza sokacak ECECE markasını; bu "aktif yaşam motivasyonu"nu aktarmak için yarattım.

Hayatımızın yenilenmeye, yenilenmek için de bir motivasyona ihtiyacı var! "O gün, bugün".. Ben hazırım, ya siz?

Cemal Süreya'nın dediği gibi "Hayat kısa, kuşlar uçuyor"..

Çok sevgilerimle,

İŞ YAŞAMINDA HUZUR VE DENGE

MARİ CAMGÖZ PEKTEZOL

Huzur deyince aklınıza ilk nasıl bir fotoğraf geliyor bir anlık düşünün. Benim gözümün önüne gelen ilk görüntü; dingin bir göl kenarındayım, mis gibi havayı içime çekiyorum. Etrafım yemyeşil, yanımda sevgilim, ailem, elimde kitabım kuş sesleri içindeyim... İyi geldi gerçekten.. Neyse evet şimdi yazıya dönersek siz ofiste bilgisayar karşısında kuş sesleri ile mi çalışıyordunuz :) Büyük ihtimalle hayır :))

Sözü çok uzatmadan söyleyeyim ve baştan anlaşalım isterseniz. İş hayatında huzur olmaz dostlarım. Huzur ailede olur, evimizde olur. Tabii aynı zamanda "özel yaşamımda da başarılı olmak istiyorum" diyenlere buradan ufak bir hatırlatma yaparak özel yaşamda da başarı olamayacağını söylemek durumundayım.

Peki, iş yaşamında ne vardır? İş yaşamı başarıya odaklıdır. Özel yaşam ise huzuru merkezine alır. Dışarıdan ilk bakıldığında böyle gözükmese de özündeki gerçeğimiz buna çok yakındır. Temelde ise ikisi arasındaki dengeyi kurabilenler bu işin sırrını çözenlerimizdendir.. Sihirli kelimemiz Denge...

İş yaşamında bu dengeyi sağlayabilmek bazen fırtınalı bir havada gemiyi rotasında tutmak kadar da zor olabilir, bazen de dingin bir göldeki kayığı usulca ilerletmek kadar kolay olabilir. Bu benzetmeleri kullanmayı seviyorum çünkü bize durumu hayal ettirebiliyor. O zaman devam edelim. Düşünün ilk işe başladığınız zamanı, eğer şanslıysanız iyi bir yönetici sizi ekibe dahil etti, planlı bir organizasyondasınız ve kendinizi iyi hissettirecek bir yaklaşıma sahip İnsan Kaynakları yönetimi ile işinize adaptasyonunuz kolaylaştırılmaya destek olundu. Bunu ilk denize girme haliniz gibi düşünsek önce ayaklarınızı suya batırıp suyun ısısını, zeminin kum mu taş mı olduğunu anlamak ve vücudunuzu denize girmeye hazırlamak iyi gelecektir. Denizin de ilerde ne kadar derinliğe sahip olduğunu sorabileceğiniz birileri var ise, sizi uyaran kişileri de dikkate alırsanız bu işi daha kolay kotarabilirsiniz görünüyor. Peki ya direkt bir tekneden denizin en orta yerinde havanın da pek uygun olmadığı bir gün denize girmek zorunda kaldıysanız, kendi çabalarınız ile yüzmeye çalışıp tekneye geri gelmenin bayağı zorladığı bir tanışma hali. İş yaşamınız bunlardan hangisi bilmiyorum fakat her iki durumda da yapabileceklerimiz var.

İş yaşamında sürdürülebilir bir başarıyı elde edebilmenin ilk gerekliliklerinden biri açık ve net iletişim kurabilme becerisidir.

Açık ve net iletişim derken anlatmak istediğim; her ne yapılıyor, ne iş yapılıyor olursa olsun, bu işi tek başına yapabilmemiz oldukça zordur ve bize yardımcı olacak bir ekip arkadaşımızın varlığı ile işlerimizin daha kolay ilerleyebileceğini bilmemizde yarar olacaktır.

Açık iletişim derken anlatmak istediğim; biz ne düşünüyorsak, neleri iyi yapıyorsak veya yapamıyorsak, karşımızdaki kişinin bunları bizim gibi iyi bilmesini ve buna uygun davranmasını beklememiz hoş bir hayal ötesine geçemeyecektir. Bizi motive eden, başarılı yapan veya rahatsız eden tüm durumların bir başkası için de aynı şekilde geçerli olmayacağını bilmek ve karşımızdakine ne istiyorsak bunu oldukça net, anlaşılır aktarabilmek bizim sorumluluğumuzdur.

Ne zaman ki; yaşam içinde beklentilerimiz ve zannetmelerimiz artar (iş arkadaşlarımızdan, patronumuzdan, ailemizden, arkadaşlarımızdan) bunların karşılanmadığı her durumda şikâyetlerimiz bir bir başlayacaktır. O zaman ruhsal toksiklerimizden arınmak adına ilk yapılacak iş; beklenti ve zannetmelerimizi çöpe atmak olacaktır.

Başarı tanımı herkese göre değişebilir, durumlara ve zamana göre değişebilir. Peki, daha net olan bir şey var mıdır? Sanırım "Başarısızlığın Formülü" çok daha net; Neler mi bunlar?

- Kendine ve başkasına karşı dürüst olmamak,
- Yaptığın işin getirisini - götürüsünü hesap edememek,
- İnsanları tanımak için çaba sarf etmemek,
- Planlama yapmaktan, düzenden kaçınmak,
- Esnek olamamak,
- Verilen sözleri tutmamak,
- Kendi haklarını başkalarının haklarından üstün tutmak,
- Saygıyı, nezaketi unutmak,
- Emek vermemek,

Başarı istikrar, kendine ve karşındakine güveni, kazan kazana özen göstermeyi, fırsat ve tehdidi görebilmeyi ve buna uygun davranmayı ve biraz da sağduyuyu gerektirir. Netlik ve planlama olmazsa olmazlardandır. Başarılı bir yaşamı her durumda yaşamak aynı zamanda pozitif / olumlu bir bakış açısını korumaktan geçer.

Hayatın içinde ve her diliminde zaman zaman inişler-çıkışlar, dalgalanmalar, sorunlar, karmaşa ve düzensizlik illa ki olacaktır. Bunları başta kabul edebilmek, birçok konuyu daha kolay çözmemizi sağlayacaktır. Sorundan yana mıyız? Çözümden mi? Belki de asıl mesele buradadır.

Hayatından her fırsatta şikâyet eden bir kişiyi düşünün; başlıyor anlatmaya; "Efendim, her işe beni koşturuyorlar, görevim bu olmadığı halde benden şunu da yapmamı istiyorlar. Adımı sürekli duymaktan sıkıldım sanki benden başka kimse yok bu şirkette" gibi... Peki, bu şikâyetleri eden kişi aslında bir de şöyle düşünse; işlerin yapılmasına dair birçok yol öğreniyor, şirketini daha iyi tanıyacak fırsatlar elde ediyor, yöneticisinin sürekli gözünün önünde olması aslında ilk terfide akla gelen kişi olmasını sağlıyor veya hiç hesaba katmadığı bir toplantıda kendisini önemli bir projeyi yöneten bir pozisyona getirebilecek.. Belki yurt dışı temsilcilerinin olduğu toplantıda uzun süredir kendisini göremeyen yöneticisinin yaratmadığı fırsatı kendi yaratıp yurt dışında iyi bir pozisyona atanıyor olacak. Veya bunların hiçbiri olmayacak "ne kadar yazık bu kadar kendimi heba ettim" derken bir arkadaş yemeğinde ummadığı bir iş teklifi alıp şu andaki pozisyonunun en az iki kademe üstüne geçiş yapacak... Örnekler sürecektir ve bunların hepsinin de yaşanmış olduğunu biliyorum.

İş hayatında dengeyi kurabilmenin en zor olduğu zamanlar baskı ve stresin yoğun olduğu dönemlerdir. Kimse bu dönemlerin kolay olduğunu söyleyemez. Fakat bu dönemlerde, gemiyi karaya ulaştıranlar, ertesi gün bambaşka bir güne uyanırlar...

Beceri ve yetkinliklerimizi daha da iyi seviyeye getirebilme sorumluluğu kendimizdedir. Şirketlerin bu denli yoğun düzenlediği eğitimlerin hedefinde, bireyin kendini daha iyi yönetebilmesi vardır. Kendisini ve ilişkilerini iyi yöneten kişiler, aynı zamanda kendilerini motive etmeyi başaran, bunu dış kaynaklı değil iç kaynaklı yapabilen bireyler olarak, iş yaşamında verimliliği bütünde arttırabileceklerdir.

İş ve özel yaşamda en sıkıntılı konulardan biri de "HAYIR" diyememektir. Hayır demek gerçekten gerekli ise (ki gerekli olduğu birçok durumlar da olacaktır) o zaman uygun tepki verme becerisini geliştirmek bu işin kritik noktalarından biridir. Bunu siz yapmaz iseniz sizin için bir başkası yapmayacaktır. Uygun tepki vermek kişinin kendi sorumluluğudur. Şimdi bu gerçeği kabul ederek yola çıkıp, bundan sonra şikâyet ettiğimiz, sürekli suçladığımız, "beni hiç anlamıyorlar" dediğimiz, "değerimi görmüyorlar" diye yakındığımız her durumu bir kenara koymak ve dönüşüm yolunda sağlam adımlar atmak bizim işimizdir.

İş ve özel yaşamda bizi istediklerimize daha kolay ulaştırabilecek araçlardan biri de, "soru sorabilme" becerisini geliştirebilmektir. Doğru soruları hazırlamak bir emek ister, bunları doğru kişiye sormak ve uygun yanıtları alabilmek bir emek ister. Fakat bu emeğe değeceğini şimdiden söylemeliyim.

Yıllar önce İnsan Kaynakları alanında çalışmalarımı yaparken bir pozisyon için uzun bir aday listesi hazırladım. Ön mülakatları ben yapıyorum ve en uygun adayları Genel Müdürüme sunmak üzere hazırlanıyorum. Yoğun görüşmeler sürüyor, zaman kısıtlı, randevusuna sadık kalanlar, kalamayanlar, iş görüşmesine geldiğinin farkında olmayanlar, farkında olup yeterli özeni gösteremeyenler derken bir aday o zamanki yaşından beklenmeyecek bir kılık kıyafet ve saygı ile benimle görüşmesini yaptı. Türkçeyi kullanma becerisi, özeni, kendini tertemiz ifadesi, yaklaşımı, göz temasını kurması, beden dili, iş tecrübelerini netlikle aktarımı, ailesinden bahsetmesi, görüşleri derken bana göre 4/4'lük bir adaydı ve tabii yöneticime ilk sıralarda sunuldu. Yöneticimle birlikte yaptığımız üçlü görüşmede ilk defa (ki o zamana kadar 100'e yakın aday görüşmem olmuştur) bu adayın ajandasında soracağı soruları hazırlamış, yaşından beklenmeyecek bir vizyon ve netlikte sorularını usulca, saygıyla, nezaket ile sorduğu, karşılıklı paylaşımımız hala gözümün önünden gitmez. Öyle güzel bir ahenkti ki bu artık karşılıklı bilgi alışverişi tam da böyle dediğim bir etkileşimdi. Hala kendisini takip eder, kendisinin iş yaşamındaki çıktığı başarı dolu basamakları gururla izlerim. Yani oluyor bu arkadaşlar. Olduğunda da farkınız fark ediliyor, bu kaçınılmaz.

Peki, iş yaşamında hem mutlu olabilmek, hem başarılı olabilmek, bunlar olurken huzurlu hissedebilmek için yapabileceklerimiz biraz daha belirginleşti mi ne dersiniz? O zaman daha sağlıklı ve verimli bir iş gününü yaşamak, yaratmak için neler mi yapabiliriz?

- Önce güne enerjik başlayabiliriz.
- Sahip olduklarımıza özenle bakıp bunları daha anlamlı yapabilme yollarını düşünebiliriz.
- Gülümsemek, günaydın demek, yardıma ihtiyacı olduğunu düşündüğümüz birine bunu teklif edebilmek, suistimal olduğunu hissettiğimiz bir durumu açıklıkla paylaşmak, sevilmek derdi ile yanıp tutuşmadan kendi varlığımızı onurlandırmak,
- Aynı şirkette farklı departmanlardaki kişiler ile de ilişkiler kurabilmek, bunları planlamak, oluruna bırakmadan bunun sorumluluğunu almak, davete öncü olmak, iltifat etmek (samimi) birinin sorununa çözüm ihtiyacında (kendi istiyor ise bunu talep ediyorsa) gerçekten yardımcı olabilmek, içten olmak, ahlaklı olmayı, kendinize yapılmasını istemediğiniz bir şeyi yapmamayı kural edinmek,
- Günü keyiflendirebilecek küçük mutluluklar yaratabilmek,
- Felaketi büyüten, yangını büyüten değil söndüren olabilmek,
- Bizim dışımızdaki bir duruma ise karışmamak gerektiğini bilmek ve buna uygun davranmak ilk aklıma gelenler.

Yaşamınıza dahil olmasını istediğiniz güzelliklere, imkanlara sahip olmanıza olanaklar sunan işinizi sevebilmek, daha iyi işler üretmek elinizde. Etki alanınızı doğru belirleyip elinizden gelenleri hakkıyla yaptığınız her durumun içinde hediyeniz gizlidir.

İçimizde denge, dışımızda denge diyorum.

Öyleyse; başarının, verimliliğin, mutluluğun ve dengenin birlikte olduğu, dengeli bir iş yaşamını yaratabilmek için haydi hep birlikte işe koyulalım :)

Sevgi'de & İyi'de kalın.

Mari C. Pektezol
Dönüşüm Ustası®, Eğitmen, Enerjist, ACC, Yazar, Konuşmacı
@el_yapimi_hayat
www.elyapimihayat.com
www.3ddonusum.com

ALLİANZ ASSİSTANCE

MERVE TOLAN
(Allianz Asisstance Genel Müdürü)

Değerli ASİAD Acenteleri,

Uzun yıllar sigorta şirketi, broker, banka kanallarında çeşitli görevlerde bulunduktan sonra, yaklaşık 3 yıldır Allianz grubu bünyesinde asistans sektörünün içindeyim. Sizlere hem şirketimizin yapısı hem de asistans işine bakış açımızı anlatarak paylaşımda bulunmak istiyorum. Şirket olarak, mümkün olan tüm platformlarda sizlerle bir araya gelerek karşılıklı paylaşımlardan beslenmeyi hedefliyoruz.

Allianz Assistance, Allianz Partners grubu altındaki 4 ana işkolu içinde yer alan asistans hizmetlerinde kullandığımız marka. Allianz Partners grubunda, asistans dışında, otomotiv, sağlık ve seyahat sigortaları alanlarında destek hizmetleri sağlanıyor.

Asistans işkolu altında yol yardım, ikame araç, konut - işyeri asistans, concierge ve organizasyon gibi hizmetler var. Bunların dışında hasar ihbar & CRM hizmetleri, medikal danışmanlık, seyahat sağlık, cihaz koruma sigortaları da hizmet verdiğimiz diğer alanlar.

Türkiye'de 20 yılı aşkın süredir faaliyetimiz kesintisiz olarak devam ediyor. Aslında sizler bizi Mondial Assistance olarak da biliyorsunuz. Mondial de halen sigorta sektöründe kullandığımız markalarımızdan biri.

Allianz Assistance'ta yeni vizyonumuzu kurgularken işe, çalışanlarımızı ve iş ortaklarımızı dinleyerek başladık. Müşterilerimiz bizden neler bekliyor, biz bu beklentileri ne ölçüde karşılayabiliyoruz sorularına cevap aradık. Bu noktada bağımsız araştırma şirketinden de yararlandık. Sigorta acentelerinin asistans hizmetleriyle ilgili memnuniyet

düzeylerini, beklentilerini ölçtük. Yaptığımız seansların çıktılarına ve araştırma sonuçlarına baktığımızda standart hizmetleri verme konusunda genelde iyi bir konumda olduğumuzu görüyoruz. Ancak hizmeti farklılaştırmak, asistans deneyimini daha üst seviyeye getirmek ve özellikle iş ortaklarımızın müşterilerinin duygularına dokunmak gibi konularda kat etmemiz gereken mesafe olduğu bir gerçek.

Sizlerin de çok yakından tecrübe ettiğiniz üzere, asistans hizmetleri sigorta hasar süreci içindeki noktalardan birkaç tanesini oluşturuyor. Örneğin Allianz Sigorta içindeki kasko hasar sürecini ele alalım. Kaza ile başlayan bir süreçte, biz asistans şirketi olarak yol yardım kapsamında çekici-kurtarıcı hizmetlerini sağlıyoruz. Sonrasında, ihtiyaç olması halinde, ikame araç organizasyonunu yapıyoruz. Toplam hasar sürecini düşündüğünüzde bu iki nokta dışında da birçok aşama mevcut. İşte bizim asistans şirketi olarak, hasar sürecinin dahil olduğumuz bölümlerinde Allianz Sigorta'nın bizden talep ettiği hizmetleri kusursuz şekilde vermemiz gerekiyor. Bunun bilinciyle çalışmalarımızı ve planımızı oluşturmaya ve uygulamaya başladık.

Planımızın en tepesinde "Vaat edilen hizmeti en kaliteli şekilde nihai müşterilere ulaştırmak" prensibi var. Allianz Sigorta'nın sunduğu sigorta poliçelerini düşündüğümüzde her poliçenin teminatlarının farklı şekilde oluşabildiğini görüyoruz. Bizim görevimiz bu teminatlara en kısa sürede adapte olmak ve hizmeti bu teminatlara göre en iyi şekilde sunmak. Bunun yanında, standart olarak verilen hizmetleri uygulama esnasında farklılaştırmak da bir diğer hedefimiz. Bir yıl içinde on binlerce müşteriye yol yardım hizmeti götürüyoruz. Bu hizmetler ilk bakışta birbirine benzeyen durumlar olarak algılanıyor. Ancak durum tam da öyle değil. Platformumuzda müşterilerle direkt konuşan ve yol yardım organizasyonunu bizzat yapan arkadaşlarımıza "Yol Yardım Müşterilerinin Hikayeleri"ni sorduk. Ne tip durumlarla karşılaşıyoruz, farklı durumlarda müşterilerimizin duyguları ve ihtiyaçları nasıl değişiyor, biz bu durumlarda ne önerirsek farklılık yaratırız sorularına cevap aradık. Bu cevaplar sonucunda yeni uygulamaları belirledik, çağrı alan arkadaşlarımızın inisiyatif kullanacakları durumları tanımlayarak, müşteri görüşmelerinde kullandığımız akışları ve metinleri değiştirmeye başladık.

Biraz daha somutlaştırayım; gece yarısı bizi arayıp yol yardım hizmeti talep eden müşterilerimize, o anki güvenlik durumunu mutlaka sorarak işlemin akışını güvenlik durumuna göre şekillendirmeye başladık.

Bununla birlikte, trafiğin yoğun olduğu saatlerdeki çekici bekleme süresi ile ilgili sunduğumuz çözümler olacak.

Kısacası, yol yardım ihtiyacı duyulan farklı durumları kendi tecrübelerimizle birer birer ortaya çıkardık ve bu durumların her biri için farklı, o anki ihtiyaca yönelik, duyguları ön planda tutan çözümler geliştirmeye başladık.

Şikayet yönetimine özel bir önem veriyoruz. Şikayetlerle ilgili temel yaklaşımımız şikayeti beklemeden sorunu tespit etmek ve çözümü sunmak. Bunu "reaktif yerine proaktif davranış" olarak da tanımlayabiliriz. Genelde şikayetlerle ilgili süreçlerde; şikayet alınır, inceleme yapılır, inceleme sonunda müşteriye dönüş yapılır gibi kalıplaşmış bir işleyiş var. Biz bu işleyişi kabul etmiyoruz. Örneğin ikame araç hizmetinde araçların durumu ile ilgili değerlendirmeyi şikayetlerden sonra yapmak yerine, her gün belirli sayıda aracı seçerek durumunu bizzat biz kontrol ediyoruz. Bu kontroller sonucu verilen ikame aracın durumunun standardın altında olduğunu tespit edersek aracı değiştirme yoluna gidiyoruz. Müşteri o anda şikayet etmeyebilir, bu önemli değil. Ancak olası bir memnuniyetsizliği bu yolla önlemiş oluyoruz ve hizmette yeni bir standart ortaya koyuyoruz.

Diğer yeniliğimiz ise karşıladığımız çağrılarda standart kaliteyi sağlayabilmek amacıyla uygulamaya almak üzere olduğumuz "Speech Analytics" sistemi. Platformumuza gelen tüm çağrılara arkadaşlarımızın nasıl cevap verdiğini, hangi kelimeleri kullanarak kendini ifade ettiğini, ses tonunu, hizmeti nasıl anlattığını bize raporlayan bir çözüm sağlıyor sistem. Bu sayede, gün içinde platformumuzun performansını görüp gerekli müdahaleleri anında yapmamız mümkün olacak. Hepimiz insanız, her günümüz aynı olmayabiliyor, duygusal olarak iniş çıkışlar yaşayabiliyoruz. Önemli olan bu duygusal dalgalanmaları zamanında tespit etmek ve müşterilerimize yansıtmadan, çalışanımıza yüklenmeden aksiyon alabilmek.

Hayata geçirmeye çalıştığımız bütün bu yeniliklerin odağında iş ortaklarımızın müşterilerine yüksek kalitede hizmet sunma önceliği var. Sigorta şirketleri ürün ve hizmet sağlayıcılar, acenteler ise sigorta ürünleriyle müşterileri buluşturan unsur olarak bizim verdiğimiz hizmetlerin yansımalarını en net gören taraflar oluyor.

Acenteler, sigorta dağıtım kanalları içinde açık farkla en büyük payı alıyor. Bundan sonraki süreçte de acentelerin müşterilerin sigorta ihtiyaçlarını en yoğun ve etkili biçimde çözeceklerine inanıyorum. Allianz Sigorta içinde acente dağıtım kanalı yöneticiliği yapmış biri olarak acentelerin önemini her fırsatta vurguluyorum. Sigorta şirketleri ve asistans şirketlerinin sunduğu ürün ve hizmetlerin karşılığının en net göründüğü kanal da doğal olarak acenteler. Acentelerin bize geri dönüşlerine, fikirlerine, yorumlarına çok önem veriyoruz. Yaptığımız uygulamaları ilk ağızdan anlatmayı çok önemsiyoruz.

Bu bağlamda, ASİAD'ın önemli bir oluşum olduğunu ve sigorta sektöründeki kaliteyi olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum. Zira sektörün en önemli paydaşlarından biri olan acentelerin bu tip nitelikli yapılar kurması, buralarda mesai harcaması, şevkle, özveriyle işlerini bir de bu yolla geliştirmeleri gerçekten takdire değer. Sektördeki bileşenlerin birbirileriyle olumlu etkileşimde bulunacakları tüm platformların çok yararlı olduğu düşüncesindeyim. Değerli ASİAD üyeleriyle her zaman iletişimde olacağımız bilinciyle, acentelik faaliyetlerinizde ve dernek yapılanmanızda başarılar diliyorum.

Sevgi ve Saygılarımla,

Sigorta acentelerinin 1774 Sayılı Kimlik Bildirme Kanunu, 5510 Sayılı S.G.K.Kanunu ve 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanununa Göre Personel İşe Giriş Ve Çıkış Bildirimlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar…

HÜSEYİN KALENDER
(Yeminli Mali Müşavir)
Hkalender@teknikanaliz.com.tr

MİTHAT ERDOĞAN
(Mali Müşavir)
smmmgelisim@gmail.com

GİRİŞ

Bilindiği üzere, çalışanlar için sosyal güvenlik sistemine dahil olma Anayasal anlamda da zorunlu, devredilemez ve vazgeçilemez olmasına karşın, bu sisteme dahil olmada beyan esası bulunmaktadır.

Diğer taraftan, sosyal güvenlik sistemimizde genel anlamda üç ayrı statü bulunmakta olup; bu statüler, "bir işverenin yanında hizmet akdi ve ücretle çalışanlar", "tarım da dahil kendi nam ve hesabına bağımsız çalışanlar" ve "kamu idarelerinde görev yapan kamu görevlileri" olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu statülerden işçi olarak çalışanlarla kamu görevlisi olanların sosyal güvenlik beyanları ve yükümlülükleri, işverenleri ve kamu idareleri tarafından yerine getirilmektedir.

KONUNUN DEĞERLENDİRİLMESİ

1) Genel Açıklamalar

Bilindiği üzere İşveren Kavramı boyutları ile irdelenecek olursa, halk arasında "işçi çalıştıran, patron, şirket sahibi" anlamında da kullanılmaktadır. Özellikle İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku açısından işveren statüsüne büyük önem verirken, bir o kadar da yaptırım yüklemiştir.

4857 Sayılı İş Kanunu açısından işveren tanımını irdeleyecek olursak, bir iş sözleşmesine dayanarak çalışan gerçek kişiye işçi, işçi çalıştıran gerçek veya tüzel kişiye yahut tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlara işveren, işçi ile işveren arasında kurulan ilişkiye iş ilişkisi denir.

Yazının giriş bölümünde de kısaca bahsedildiği gibi, sosyal güvenlik sistemimiz esas olarak beyana dayanmakta ve sistemde farklı statüler bulunmaktadır.Bu yazımızda işverenin 1774 Sayılı Kimlik Bildirme Kanunu, 5510 Sayılı S.G.K.Kanunu ve 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanununa Göre Personel İşe Giriş Ve Çıkış Bildirimlerinde işverenin sorumlulukları açıklanacaktır.

1.2) Sigorta acenteleri Çalıştırdıkları ya da yeni işe başlatacakları personeli polise veya kolluk kuvvetlerine bildirmek zorunda mı?

5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu 4. Maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (c) bentlerine göre sigortalı sayılan kişileri çalıştıran;

- Gerçek Kişiler
- Tüzel Kişiler (Dernek, vakıf gibi özel hukuk tüzel kişisi veya Belediye, üniversite gibi kamu hukuku tüzel kişisi)
- Tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlar (Bakanlıklar gibi kamu kurumları veya adi şirketler gibi özel hukuk kuruluşları)

işveren olarak tanımlanmaktadır.

Mülga 506 Sayılı Kanunun 4. Maddesine göre ilgili Kanun kapsamında belirtilen sigortalıları çalıştıran gerçek veya tüzel kişiler "İşveren" olarak nitelenmişken 5510 Sayılı Kanunla işverenliğin kapsamı genişletilmiş ve Kanunun 4 üncü maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (c) bentlerine göre sigortalı sayılan kişileri çalıştıran gerçek veya tüzel kişilere ek olarak tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlar da işveren olarak tanımlanmıştır.

"1774 Sayılı Kimlik Bildirme Kanunu 6. maddesi (b) bendine göre tüm iş yeri sahipleri ve sorumluları iş yerleri ile ilgili olarak 3 gün içerisinde kimlik bildiriminde bulunmakla yükümlüdür. Kanunun 2. ve 4. maddeleri işverenlerin geçici ve sürekli çalışanların kimlik bilgilerini bağlı olduğu Polis Merkezi Amirliklerine bildirmek zorundadırlar. 1774 Sayılı Kimlik Bildirme Kanunu'nun 2.3. ve 4. maddelerine muhalefet edenlere 15. madde gereğince 2018 yılı için 521 TL Kanununun 6.7.9.10. ve 11. maddelerine muhalefet edenlere 2018 yılı için 35.00 TL, Kimlik Bildirme belgesinde gerçeğe uygun olmayan bilgi verenlere 17. madde gereğince 2017 yılı için 204 TL cezai işlem uygulanacaktır" demektedir.

HİÇ BİLDİRMEYENLERE 13 BİN 591 LİRA CEZA KESİLECEK

1-3) 5510 sayılı Kanunun kapsamında işverenin sorumluluğu;

8.inci (Sigortalı bildirim ve tescili) maddesinde, işverenlerin, Kanunun 4.üncü maddenin birinci fıkrasının (a) (Ücretle çalışanlar) bendi kapsamında sigortalı sayılan kişileri, 7 nci maddenin birinci fıkrasının (a) bendinde belirtilen sigortalılık başlangıç tarihinden önce, sigortalı işe giriş bildirgesi ile Kuruma bildirmekle yükümlü olduğu,

9.uncu (Sigortalılığın sona ermesi) maddesinde, Kanunun 4 üncü maddenin birinci fıkrasının (a) bendi kapsamında sigortalı sayılan kişilerin hizmet akdinin sona erdiği tarihten itibaren sigortalığının sona ereceği, sigortalılığı sona erenlerin durumlarının işverenleri tarafından, en geç on gün içinde Kuruma bildirmekle yükümlü olduğu hükümlerine yer verilmiştir.

1-4) Kişisel verilerin korunması kanunu kapsamında işverenin sorumluluğu;

Bilgi, modern yaşamın en önemli değerlerinden birisidir. Hergün, devlet kurumları ve özel kuruluşlar, bireyler hakkında önemli miktarda veriyi toplamakta, saklamakta, işlemekte ve nakletmektedirler. Bunun yanında, teknoloji görülmemiş şekilde kişilerin bilgiyi paylaşması ve dünya çapında yaymasına izin verecek şekilde gelişmiştir. Bütün bunlar, kişilerin bilgilerinin kontrolünü kaybederek, kendilerine karşı kullanılması gibi birçok tehlikeli durumun oluşmasına sebep olmaktadır. Kişisel verilerin korunması, bireylerin verilerinin başka kişi veya kuruluşlar tarafından yetkisiz kullanımına karşı sahip oldukları bir haktır. Bu hakkın korunmasıyla ilgili Kişisel Veri-

lerin Korunması Kanunu 24 Mart 2016 tarihinde TBMM'nde kabul edilerek kanunlaşmıştır. Kanunun Amacı 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun "Amaç" başlıklı 1. maddesinde Kanun ile elde edilmesi umulan amaç belirtilmiştir. Buna göre Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun amacı, "kişisel verilerin işlenmesinde başta özel hayatın gizliliği olmak üzere kişilerin temel hak ve özgürlüklerini korumak ve kişisel verileri işleyen gerçek ve tüzel kişilerin yükümlülükleri ile uyacakları usul ve esasları düzenlemektir." Maddenin gerekçesinde, maddeyle Kanun'un amacınınbelirlendiği, bu amacın, kişisel verilerin işlenmesinin disiplin altına alınması ve Anayasa'da öngörülen başta özel hayatın gizliliği olmak üzere temel hak ve özgürlüklerin korunması olduğu belirtilmiştir. Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun ilke kararına uymayanlar hakkında 25.000 TL Türk Lirası'ndan 1.000.000 Türk Lirası'na kadar idari yaptırımuygulanmaktadır.Dolayısıyla artık tüm kurumların ve işverenlerin kişisel verilerin korunması daha fazla özen göstermesi gerekecektir.

İşverenler Personel çalıştırmaya başladıkların da bu kapsam dahilinde kanun çıkmadan önce hizmet akdi olan işçiler için muvaffakatname yeni iş sözleşmesi imzalanacakpersonel iş sözleşmesinde en az aşağıdaki maddelerin ve muvaffakatname'nin alınması ve eklenmesi gerekmektedir.

1-5) Personel çalıştıran işverenlerin 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun kapsamında sözleşmeye ilave edecekleri muvaffakaname ve ilgili maddeler

1-5-a) Personel Sözleşmesine Eklenecek Metin
1) Personel, İşverenle paylaştığı kişisel verilerini kendi rızası ile İşverenle paylaştığını, işbu kişisel verilerin gerçek olduğunu, işbu kişisel verilerin gerçeğe aykırı olduğunun anlaşılması halinde iş akdinin İşveren tarafından haklı nedenlerle, derhal ve tazminatsız olarak feshedileceğini peşinen kabul eder.
2) Personel, taraflar arasındaki iş sözleşmesi ve 4857 Sayılı İş Kanunu'ndan doğan yükümlülükler gereğince kimlik bilgilerinin, ikametgâh adresinin, sağlık raporlarının, eğitim bilgilerinin ve ayrıca 6698 Sayılı Kişisel Verilen Korunması Kanunu ile tanımı yapılan tüm kişisel verileri ile bir kısım özel nitelikli kişisel verilerinin İşveren tarafından, yasalmevzuat hükümlerine uygun şekilde, iş sözleşmesinin kurulması ve ifası amacı başta olmak üzere, kaydedilmesine, muhafaza edilmesine, kullanılmasına, işlenmesine, saklanmasına, depolanmasına, yukarıda bildirilen ve 6698 Sayılı Kanun ile tanımı yapılan kişisel verilerinin, Yasal Mevzuat çerçevesinde gerektiğinde maaş hesabı açtırmak üzere ilgili Bankalarla, ayrıca zorunlu ve/veya özel sigorta işlemleri için ilgili Kurumlarla ve de Mahkeme ve sair Kamu Kurumlarından gelecek yazılar gereğince işbu Kurumlarla paylaşılmasına, yine yasak mevzuat çerçevesinde, gerektiğinde sair 3.Şahıslarla paylaşılmasına, aktarılmasına, işlenmesine, saklanmasına/depolanmasına muvafakat ettiğini, kişisel verilerinin İşveren tarafından işlenmesine, saklanmasına ve yukarıda belirtilen şartlar altında paylaşılmasına ilişkin herhangi bir itirazının bulunmadığını, yukarıda sayılan hususlara muvafakat ettiğini açıkça kabul ve beyan eder.
3) Personel, 6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun kapsamında, işbu Kanun hükümlerine riayet edeceğini, elde edilen ve korunması gereken tüm verilerin Yasaya aykırı şekilde 3. Şahıslara açıklamayacağını, değiştirmeyeceğini, yeniden düzenleme yapmayacağını, kişisel verilerin hukuka aykırı şekilde işlenmesini, erişilmesini önleyeceğini, kişisel verilerin muhafazasını sağlamak amacıyla uygun güvenlik düzeyini temin etmeye yönelik her türlü teknik ve idari tedbirleri alacağını, kişisel verilerin işlenmesinde Hukuka ve dürüstlük kurallarına uygun olma, doğru ve gerektiğinde güncel olma, belirli, açık ve meşru amaçlar için işlenme, işlendikleri amaçlarla bağlantılı, sınırlı ve ölçülü olma, İlgili Mevzuatta öngörülen veya işlendikleri amaç için gerekli olan süre kadar muhafaza edilme ilkelerine uygun davranacağını, Şirket çalışanı olarak elde edilen bilgileri mutlak surette gizli tutmayı, hukuka ve dürüstlük kurallarına aykırı olarak işlenmesini, erişilmesini önlemeyi ve söz konusu kişisel verilerin muhafazasını sağlamayı, görevin ifası ve amaçları dışında başka bir amaçla kullanmamayı, doğrudan ve/veya dolaylı olarak üçüncü kişilerle kesinlikle paylaşmayacağını, iş ilişkisinin sona ermesinden sonra dahi süresiz olarak işbu yükümlülüklerine uyacağını, 6698 Sayılı Yasanın tanımladığı hükümlere süresiz olarak işbu yükümlülüklerine uyacağını, 6698 Sayılı Yasanın tanımladığı hükümlere aykırı davranışta bulunması halinde, işbu davranışı nedeniyle gerek İşveren'in gerekse personel, müşteri ve/veya 3. Kişilerin oluşacak her türlü zararını karşılayacağını kabul, beyan ve taahhüt eder.

1-5-b) Personel Sözleşmesine Eklenecek Muvafakatname Metin

MUVAFAKATNAME

..... tarihli iş sözleşmesi kapsamında ..... olarak çalışmaya başladığım ..... Şti. tarafından, aramızda akdedilen iş sözleşmesi ve 4857 Sayılı İş Kanunu'nda doğan yükümlülükler gereğince kimlik bilgilerimin, ikametgâh adresimin, sağlık raporlarımın, eğitim bilgilerimin ve ayrıca 6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile tanımı yapılan kişisel verilerim ile bir kısım özel nitelikli kişisel verilerimin işlenmesine, saklanmasına muvafakat ettiğimi;

İş akdi başlangıcında kişisel verilerimin işverene şahsım tarafından ve rızam ile verildiğini;

Yukarıda bildirilen ve 6698 Sayılı Kanun ile tanımı yapılan kişisel verilerimin maaş hesabı açtırmak üzere ilgili Banka ile gerektiğinde Mahkeme ve sair Kamu Kurumlarından gelecek yazılar gereğince işbu Kurumlarla paylaşılmasına muvafakat ettiğimi, kişisel verilerimin işveren tarafından işlenmesine, saklanmasına ve yukarıda belirtilen şartlar altında paylaşılmasına ilişkin herhangi bir itirazımın bulunmadığını beyan ederim.

Personel
Adı-Soyadı
İmzası

SONUÇ
Yazımızda da belirtildiği üzere, sosyal güvenlik mevzuatımızda hizmet akdi kapsamında personel çalıştıranlara, yani işverenlere, çalıştırdıkları kişilerin sosyal güvenliklerinin sağlanması konusunda birçok yükümlülük getirilmiştir. Daha açık ifadelerle, hizmet akdiyle çalışanların sosyal güvenlik sorumluluk ve ödevleri işverenlerine verilmiştir. Bu yazımız da Sigorta acentelerinin 1774 Sayılı Kimlik Bildirme Kanunu , 5510 Sayılı S.G.K.Kanunu ve 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanununa GöreBu yükümlülüklerin yerine getirilmesi bir yandan "hizmet akdi" tanımı ve içeriği gereği, kendilerine emanet edilen çalışanların kısa vadede sağlık yardımı almalarını, iş kazası, meslek hastalığı, hastalık ve analık hallerinde gelir veya ödenek almalarını, uzun vadede de emekli olmalarını sağlamakta iken, diğer yandan daişverenler 1774 Sayılı Kimlik Bildirme Kanunu, 5510 Sayılı S.G.K.Kanunu ve 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanununa Göre yükümlülükleri yerine getirmedikleri taktirde ağır ve bedeli yüksek cezalar ile karşı karşıya kalacaklardır.

Dolayısıyla, hem sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sistemi hem de uzun vadede daha ağır ve bedeli yüksek olası maliyetlerden kaçınmak için işverenlerce sosyal güvenlik yükümlülüklerinin zamanında yerine getirilmesinde yarar görülmektedir.

FAALİYETLERİMİZ...

27 Kasım 2017 - İlk Yönetim Kurulu toplantımız

6 Aralık 2017 - Yönetim Kurulumuzun Fix Oto Maslak ziyareti

11 Aralık 2017 - Eski Yönetim Kurulu Başkan ve Üyelerinin derneğimizi ziyareti

11 Aralık 2017 - Allianz Tower binasında Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü Sayın Ertuğrul Yücenur, Satış ve Dağıtım Kanalları Grup Başkanı Sayın Fatih Aygün ve Satış ve Dağıtım Kanalları Grup Başkanı Sayın Aykut Özalp'in ve Yönetim Kurulumuzun katılımıyla bizimle paylaştığınız Trafik, Kasko, Sağlık, Komisyonlar başlıkları ve Genel sorunlarımızla ilgili sorun ve çözüm önerilerini paylaştığımız ve sonuçlarını sizlerle de paylaşacağımız çok verim bir toplantı yaptık.

12 Ocak 2018 - Yönetim Kurulumuzun
Allianz Sigorta Üst yönetimine ziyareti

17 Ocak 2018 - Edirne acentelerimizi ziyaret ettik.

22 Ocak 2018 - Eski yönetim kurulumuzda görev yapmış
arkadaşlarımıza özel bir gecede plaketlerini sunduk.

21 Şubat 2018 - Allianz Tower'da Sağlık konulu
çok geniş katılımlı bir toplantı düzenledik.

24 Şubat 2018 - Yönetim Kurulumuz Eksperler Derneği'nin
yeni yönetim binası açılışına katıldı.

6 Mart 2018 - Şişli Meslek Yüksekokulu ve Agid'ün düzenlediği
çalıştaya Eski ve yeni başkanlarımızla birlikte katıldık.

7 Mart 2018 - LİV Hospital'a üyelerimizle birlikte
gerçekleştirdiğimiz ziyaret

9 Nisan 2018 - İstanbul Ticaret Odası Meslek Komitesi Seçimleri

ONARIMCI ASİSTAN FİRMALAR NE YAPAR ?

Son yıllarda konut ve iş yeri hasarlarında adını sıkça duyduğumuz Alpin Mühendislik Mimarlık olarak sağladığınız bu yüksek müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi dikkat çekiyor. Kaliteli ve güvenli bu yüksek hizmeti nasıl sağladığınızı, yapınızı, yönetim ve hizmet detaylarını daha yakından tanımak istiyoruz.

Ama öncelikle sizi ve tabii bu başarının arkasındaki yönetimi tanıyabilir miyiz?

Öncelikle hoş geldiniz. Bize derginizde yer verdiğiniz için teşekkür ederiz. Ben Bahadır Bakır, Sistem Mühendisi ve Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri mezunuyum. Alpin Grup şirketlerimizden Alpin Bmw Otomotiv Servisimiz ile sigorta hasar alanında verdiğimiz hizmetlerin oluşturduğu memnuniyet neticesinde sigorta şirketleri ve acentelerimiz geçmişimizde de inşaat alanındaki başarılı çalışmalarımız dolayısıyla konut ve işyeri hasar onarım alanında hizmet vermemizi tavsiye ettiler. Alpin Grup Yönetim Kurulu Başkanımız Nurettin Toprak Bey ile konuyu değerlendirerek, konut ve iş yeri hasarları alanında 2011'de temellerini atmaya başladığımız Alpin Mühendislik Mimarlık şirketimizin 2012'de kuruluşunu tamamladık. Şirketimizin tüm sistemini, alt yapısını, tüm süreçlerin analizlerini Çevre Mühendisi ve İş Güvenliği Uzmanı olan Hümeyra Toprak hanımefendiyle birlikte üstlenerek şirket yöneticiliğini sürdürmekteyiz. Sizin de bildiğiniz gibi bugün binlerce sigortalıya hizmet veren şirketimizin kuruluşu böyle başladı.

Konut ve iş yeri hasarları konusunda hangi alanlarda hizmet veriyorsunuz?

Hasar Restorasyonu yapan bir şirket olmamız nedeniyle her alanda hizmet veriyoruz. Yangın, sel ve su baskını sonrası ve endüstriyel hasar restorasyonları, boya, parke ve dekorasyon, sıhhi tesisat, mekanik tesisat, ahşap mobilya onarım ve imalatı, elektrik/elektronik hasar onarımı, nem kurutma, ozonlama verdiğimiz hizmetlerin başında gelmektedir. Özetle şirketimizin konut ve iş yeri hasarları hususunda her alanda hizmet vermektedir.

Ekiplerinize dair sorular da sormak istiyorum. Biliyorsunuz sizin sektörünüzde çok personel sirkülasyonu var, aynı zamanda nitelikli iş gücü bulmak da zor. Bu konuda Alpin Mühendislik Mimarlık'ın personel durumu hakkında bilgi alabilir miyim?

Tüm çalışanlarımız eğitimli, alanlarında uzman ve doğrudan bizim kendi personelimizdir. Prensip olarak biz taşeron firma ya da personel tercih etmiyoruz. Sektöre geniş perspektif ile bakacak olursak, ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik konjonktür ile inşaat sektörünün paralellik gösterdiğini görmekteyiz. Genişleyen, sonrasında durağana dönen ve hatta daralan bir inşaat ekonomisi içerisindeyiz. Üstüne bir de yurtdışından gelen ve her alanda karşımıza çıkan yabancı çalışanlar var. Çalışma ve oturma izni olmadan düşük ücretli, sosyal güvenliği olmayan bu kişiler birçok firmanın tercihi oluyor. Böylece iş kalitesinin düşmesinin yanı sıra ülkemizin işsizlik oranı da artıyor. Bu hususta iş dünyasının, şirketlerin seçici olması ve ülkemiz insanına değer vererek gelişimi desteklemesi gerektiğini düşünüyorum. Şirketimizde çalışan en yeni personelimiz iki yıldır bizimle, on yılı bitirenler arkadaşlarımız var. Hepsi ailemizin önemli bir parçası... Çeşitli spor ve eğlence organizasyonlarının yanı sıra, diksiyon, iletişim, fotoğrafçılık, iş güvenliği, yeni teknolojiler gibi alanlarda eğitimlerde veriyoruz. Alpin Mühendislik Mimarlık ailesi olarak kültürümüz ve kurumsallığımızdan ödün vermeden bu hassasiyetle hareket ediyoruz.

Teknoloji her geçen gün gelişiyor. Konut ve işyeri hasar onarımları ve restorasyonları hususunda faydalandığınız teknolojiler ile sigorta şirketlerine ve sigortalılara ne gibi faydalar sağlamakta olduğunuz hakkında bilgi verir misiniz?

Hayatımıza günden güne daha çok giren teknoloji, en büyük yardımcımız durumundadır. Önceleri şerit metreler ile saatlerce ölçüm yapılıp, ustaların el ve göz kontrolleri ile nem kurumasına kanaat getirilmekteydi. Bu yöntem ile onarım sonrası hasar tekrarı yaşanırdı. Bu durum, mutsuz sigortalılar yaratmaktaydı. Acentelerimiz bu yaşananlardan çok etkilendi. Sigorta firmaları bu durumu sigortalıya hasarını ödeme metodu ile çözme yoluna gitmeyi tercih etmeye başladı. Bu ödemeler ile kontrol sigortalıya geçmekte, hasarın gerçekten eksper raporunda belirtildiği gibi yapıldığı bilinmeden ve sigortalı kötü niyetli ise zaman içerisinde aynı hasarın tekrar talep edilmesi gibi durumlar oluştuğunu gözlemledik ve sigorta şirketlerinde gizli zararlara yol açtı. Sigorta şirketinin onarım ekibi olarak bizler, ekspertiz raporlarında çerçevesi çizilen hasarları onarıp optimal

Servis Müdürü Bahadır BAKIR ve Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin TOPRAK

maliyet ile en kısa sürede hasar onarımlarını tamamlayıp, sigortalımızın hasardan önceki yaşamına devam etmesini sağlamaktayız. Bu sistemle her dosya kendi içerisinde net analiz edilip, ölçülendirme ve denetleme açısından şirketlere fonksiyon sağlamaktadır. Özetle sigorta şirketlerinin zarar etme ya da bilinmeyen kayıp ödemelerinin önüne geçilebilmektedir. Teknolojiyi yakından takip ediyoruz. Yeni teknolojileri ekiplerimize tanıtıp uygulama örnekleri gerçekleştiriyoruz. Bize göre her hasar için iyi bir fizibilite yapılmalı, kullanacağımız teknoloji dikkatle seçilmelidir. Ekip arkadaşlarımızın her farklı hasara göre yardımcısı olan farklı sistemler doğru uygulanmakta, kaçağın yeri noktasal olarak tespit edilip, yine kullandığımız teknoloji ile birkaç seramiği kırılmadan söküp hasarlı kısmı onarıyoruz. Böylece sigortalımızın evi şantiyeye dönmeden çok kısa bir sürede, temizlik dahi gerektirmeden düşük maliyetlerle hasar onarılıyor.

Sektöre hizmet veren bir şirket olarak özellikle konut ve iş yeri hasarlarında Sigortacılık sektörünün ve onarım firmalarının önümüzdeki on yıl içinde nasıl bir geleceği olacağını öngörüyorsunuz?

Sektör hızla gelişiyor, yeni gelişmeleri birlikte takip ediyoruz. Ülkemizdeki sigortacılık neredeyse dünya sigortacılığı standartlarını yakalamış hatta birçok noktada geçmiş, dünyaya örnek durumdadır. Dijital ve online sigortacılık gelişmeleri ilerlemektedir. Malumunuz 18.07.2017 tarihli yağmurlar ve 27.07.2017 tarihli dolu kaynaklı yaşanan hasarlar sonrası sektör olarak ciddi bir sınavdan başarıyla geçtik. Yoğun süreçte eksperlerin baktığı hasar dosyaları evrak üstü diye tabir edilen sistemle sonuçlandırılmıştır. Bu dönemde, sigortalıya hasar ödemeleri yapılarak kapatılan dosya sayısı artış göstermiştir. Burada sigortalılara teklif al ödeme yapalım yaklaşımını doğru bulmadığımı paylaşmalıyım. Hayatında bu tip onarım işlerini hiç bilmeyen sigortalılar, kalitesini ve gerçek değerini bilmedikleri bedel ve onarım işlemleriyle karşı karşıya kalıyorlar. Bu nedenle yüksek bedeller ödeniyor ve yapılan işin kalitesi ayrı bir muamma oluşturuyor. Bu şekilde işini yaptıran sigortalılar kısa zamanda aynı yerden tekrar eden hasarlar ile karşılaşıyor. Sigortalıda memnuniyetsizliğe, sigorta için de ekstra maliyetlere sebebiyet veriyor. Bu konuda hasar dosyalarının anlaşmalı onarımcı firmalara yönlendirilmeleri büyük önem taşıyor. Böylelikle yapılan işin kalitesi, güvencesi olduğu gibi sigorta şirketinin belirlediği çerçevede uygun bedeller ile onarım işlemleri gerçekleştiriliyor. Bu husus sektörün geleceği adına önemli bir yer oluşturmaktadır. Bahsetmemiz gereken bir hususta onarımcılara gelen her dosyada onarım yapıldığı algısıdır. Bu algı doğru değildir. Sadece bizim dosyalarımızı baz alacak olursak; ortalama %7,66 bedelsiz, %10,40 hizmet bedeli, %13,25 ise tesisat tespit olarak sonuçlandırmaktayız. Açılan tüm dosyalarda onarılan oran yalnızca %68,69 olarak karşımıza çıkıyor. Yani %30'un üzerinde sigortalının evinde kaçak olmadığını ya da teminat dışında olduğunu tespit ederek dosyaların hasar bedelsiz kapatılmasını sağlıyoruz. Hizmet verdiğimiz sigorta şirketine sağladığımız avantaj %30'un üzerindedir. Böylece hem sigorta şirketlerinin mali olarak kar oranlarını arttırmakta, hem de acentelerimizin dosya başı hasar oranlarını aşağı çekerek mali fayda ve memnuniyet sağlamaktayız. Bu çerçevede ilerleyen yıllar içinde bu faydamız katlanarak devam edecektir. Bu hizmet anlayışı ile bugün ve daima bakış açımız; memnun sigorta, memnun acente ve memnun sigortalı olarak belirlenmiştir. İşte bu nedenle sloganımız; "Söz verdiğimiz gibi daima yanınızdayız" olmuştur. Sadece acil durumlarda yahut hasarlarda değil... Her alanda, işimizin mali ve teorik tüm aşamalarında iş ortaklarımızın yanındayız. Sektörün geleceğini bu kalite ve ilkelerin belirleyeceği düşüncesindeyim.

Bu bilgilendirici sohbet ve bize zaman ayırdığınız için çok teşekkür ederiz.