TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER...
TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER...

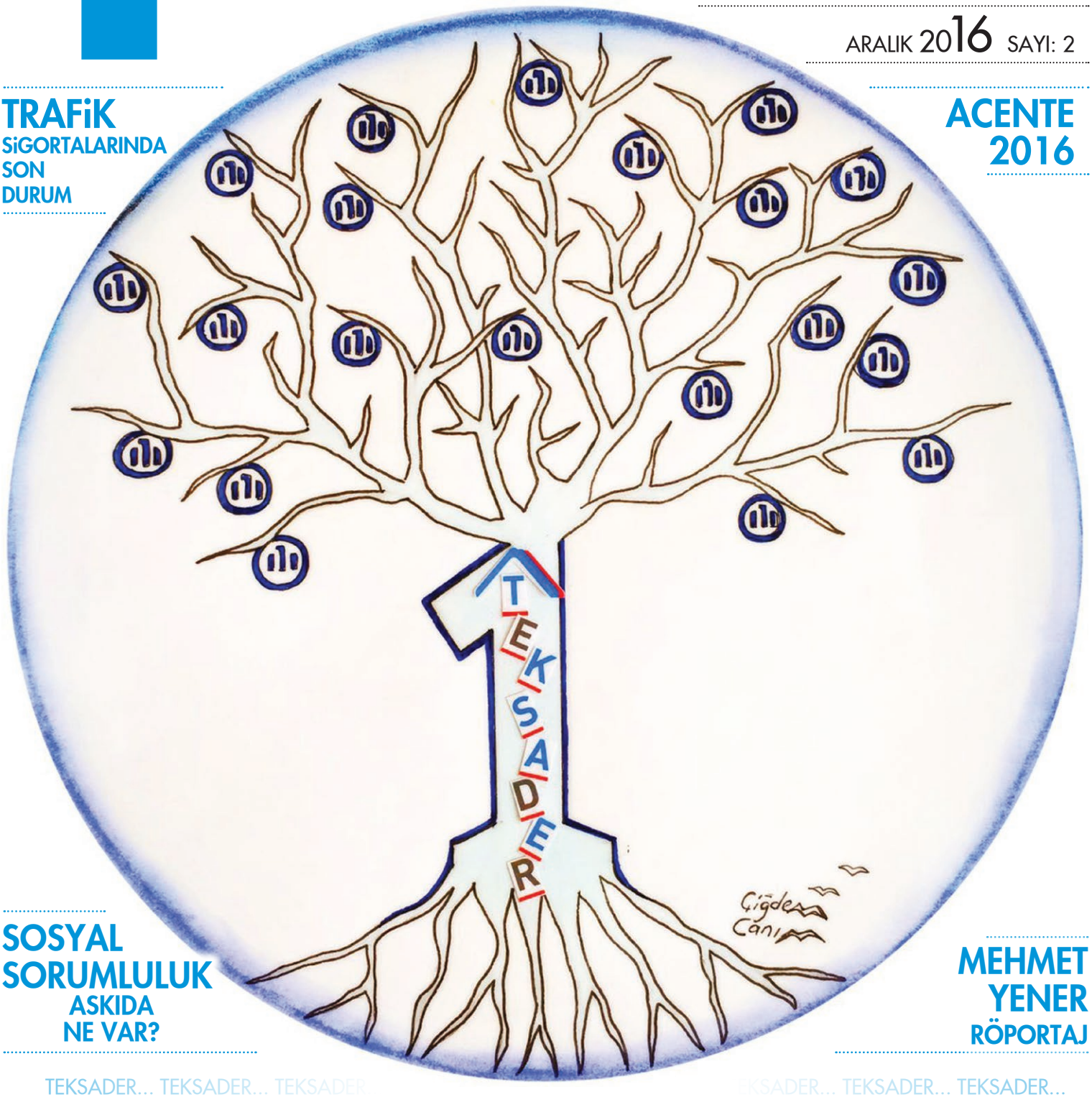
TEKiZ

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

ARALIK 2016 SAYI: 2

TRAFiK SiGORTALARINDA SON DURUM

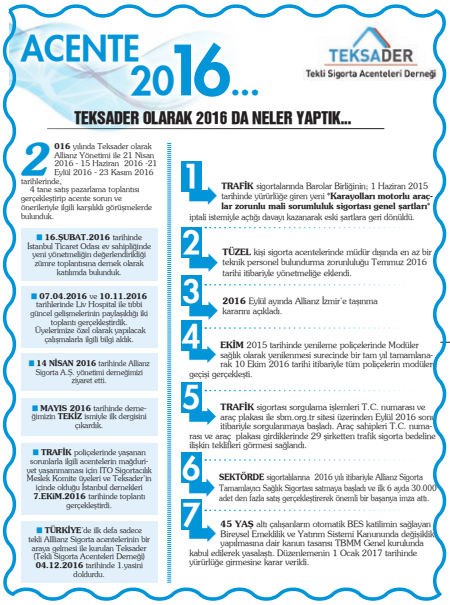
ACENTE 2016



SOSYAL SORUMLULUK ASKIDA NE VAR?

MEHMET YENER RÖPORTAJ

TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER...
TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER...
TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER...
TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER... TEKSADER...



ACENTE 2016...

TEKSADER Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

TEKSADER OLARAK 2016 DA NELER YAPTIK...

2016 yılında Teksader olarak Allianz Yönetimi ile 21 Nisan 2016 - 15 Haziran 2016 -21 Eylül 2016 - 23 Kasım 2016 tarihlerinde, 4 tane satış pazarlama toplantısı gerçekleştirip acente sorun ve önerileriyle ilgili karşılıklı görüşmelerde bulundık.

- **16.SUBAT.2016** tarihinde İstanbul Ticaret Odası ev sahipliğinde yeni yönetmeliğin değerlendirildiği zümre toplantısına dernek olarak katılımda bulunduk.
- **07.04.2016** ve **10.11.2016** tarihlerinde Lıv Hospital ile tıbbi güncel çalışmelerinin paylaşıldığı iki toplantı gerçekleştirdik. Üyelerimize özel olarak yapılacak çalışmalarla ilgili bilgi aldık.
- **14 NİSAN 2016** tarihinde Allianz Sigorta A.Ş. yönetimi derneğimizi ziyaret etti.
- **MAYIS 2016** tarihinde derneğimizin **TEKİZ** isimliyle ilk dergisini çıkardık.
- **TRAFİK** poliçelerinde yaşanan sorunlarla ilgili acentelerin mağduriyet yaşanmamması için İTO Sigortacılık Meslek Komite üyeleri ve Teksader'in içinde olduğu İstanbul dernekleri **7.EKİM.2016** tarihinde toplantı gerçekleştirdi.
- **TÜRKİYE**'de ilk defa sadece tekli Allianz Sigorta acentelerinin bir araya gelmesi ile kurulan Teksader (Tekli Sigorta Acenteleri Derneği) **04.12.2016** tarihinde 1.yasini doldurdu.

1. **TRAFİK** sigortalarında Barolar Birliğinin; 1 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe giren yeni **"Karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları"** iptali istemiyle açtığı davayı kazanarak eski şartlara geri dönüldü.
2. **TÜZEL** kişi sigorta acentelerinde müdür dışında en az bir teknik personel bulundurma zorunluluğu Temmuz 2016 tarihi itibarıyle yönetmeliğe eklendi.
3. **2016** Eylül ayında Allianz İzmir'e taşınma kararını açıkladı.
4. **EKİM** 2015 tarihinde yenilenme poliçelerinde Modüler sağlık olarak yenilenmesi sürecinde bir tarn yıl tamamlanarak 10 Ekim 2016 tarihi itibarıyle tüm poliçelerin modüler geçişi gerçekleşti.
5. **TRAFİK** sigortası sorgulama işlemleri T.C. numarası ve araç plakası ile sbm.org.tr sitesi üzerinden Eylül 2016 sonu itibarıyle sorgulanmaya başladı. Araç sahipleri T.C. numarası ve araç plakasını girdiklerinde 29 şirketten trafik sigortaş bedeline ilişkin teklifleri görmesi sağlandı.
6. **SEKTÖRDE** sigortalarına 2016 yılı itibarıyle Allianz Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satmaya başladı ve ilk 6 ayda 30.000 adet den fazla satış gerçekleştirerek önemli bir başarıya imza attı.
7. **45 YAŞ** altı çalışanların otomatik BES katılımın sağlayan Birey sel Emeklilik ve Yatırım Sistemi Kanununda değişiklik yapılmasına dair kanun tasarısı TBMM Genel kurulunda kabul edilerek yasalaştı. Düzenlemenin 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe girmesine karar verildi.

SAYFA 21'de

2016'da TEKSADER...

TÜRKİYE'de bir ilki gerçekleştirip kurulan ve sadece Allianz ile çalışan tekli acentelerin üye olabildiği Tekli Sigorta Acenteleri Derneği üyeleri, başarılı gerçekleşen 2016 yarı ile yarısından sonra, Tekli Acente olmanın zorluklarına rağmen 2016 yılı ikinci yarısını da başarı ile tamamladılar.

Teksader Üyeleri 2016 yılında Arnavlıköy / Yeniçiftlik'e yapılan Yurtdışı seyahatine, Fethiye / Göcek'e yapılan Elit Acente Seyahatine ve Antalya Acentelerde toplantısına katıldı.

Teksader ve Allianz Sigorta A.Ş. ile birlikte programlarımız olan ve Allianz Yöneticilerinin katıldığı 4 adet yönetim toplantısı gerçekleştirildi. Bu toplantıların dışında Allianz'ın hazırladığı toplam 8 ayrı çalıştay ve komitelerde de katılımı sağlanarak üyelerinin sorunları dile getirildi.

2016 da üyelerimizden gelen sorunlar ve Yönetim kurulumuzun tecrübesi ile hazırladığı maddeler, kitapçık halinde getirilerek Allianz Yönetimine sunuldu. Sunulan maddelerin bir kısmına çözüm bulunurken, bir kısmı maddelerin çözümü için iletişim ve girişimler devam ettirildi. Çözümsüzlemesini maddelerin takibi 2017 de de devam edecektir.

2016 da Teksader,Allianz ile olan çalıştılar dışında sektörel diğer toplantıların da katılarak, meslektaşlarımın sıkıntılarına çare aramaya çalıştı.

İşte TEKSADER'li 1 yıl böyle geçti.

NOT: HER PERŞEMBE 16:30 – 18:30 saatleri arasında Atatürk Mahallesi Vedat Günyol Caddesi Yakut Sitesi No:2 Daire: 12 Ataşehir İstanbul adresindeki Teksader Genel Merkezinde yapılmakta olan Haftalık olağan Dernek toplantılarımızda bundan sonra Allianz yönetimine sunulacak olan sürünün maddeleri görüşülecektir. Toplantılarımız Tüm Allianz Tekli Acentelerine açıktır.

Eğer şehir dışında iseniz yada dernek merkezimize gelemiyorsanız, aşağı sağdaki istek, sorun,şikayet ve önerilerinizi **bilgi@teksader.com** mail adresimize gönderebilirsiniz.

DERNEĞİMİZ, Atatürk Mahallesi Vedat Günyol Caddesi Yakut Sitesi No:2 Daire: 12 Ataşehir / İSTANBUL adresinde faaliyet göstermekte olup,

- WEB SİTEMİZ: www.teksader.com
- MAİL ADRESİMİZ: bilgi@teksader.com
- TWITTER ADRESİMİZ: http://twitter.com/Teksader_
- FACEBOOK ADRESİ İSE: https://www.facebook.com/teksader 'dır.

TEKSADER YÖNETİM KURULU...

SAYFA 18 - 19'da

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

İÇİNDEKİLER

ARALIK 2016

› Vural TANYILDIZI

Teksader Yönetim Kurulu Başkanı

SAYFA 4'de

› Okan ÖZDEMİR

Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

SAYFA 5'te

› Pınar ORUÇ LEMBET

Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı

SAYFA 7'de

› YENER İNCE RÖPORTAJ...

■ Ortopedi de doku nakli var mı?

SAĞLIK

Op. Dr. A. Yener İNCE

BİZE BİRAZ KENDİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

ORTOPEDİDE DOKU NAKLI VAR MI?

BİRAZ DA SİGORTA HAKKINDA KONUŞALIM...

SAYFA 26 -27'de

› OFİSTE YOGA

SAYFA 28-29'da

› Bunları Biliyor muydunuz?

SAYFA 32'de

BUNLARI

BİLİYOR MUSUNUZ?

SOSYAL SORUMLULUK

SAYFA 33'te

SOSYAL SORUMLULUK

ASKIDA NE VAR?

■ İMTİYAZ SAHİBİ: Vural TANYILDIZI

■ EDİTÖR: Özgür YILMAZ

■ YAYIN DİREKTÖRÜ: Hande ÖNAL

■ GÖRSEL YÖNETMEN: Umut HIZDİL

■ KAPAK TASARIMI: Çiğdem Canım YAYAN

■ FOTOĞRAFLAR: Photographed by, Selçuk GÜLCÜ

■ MALİ DANIŞMAN: Levend MAZLUMOĞLU - Mahmut DEMİR Smmm Ortaklık Bürosu

■ YAYIN TÜRÜ: Sosyal Sektörel İletişim Dergisi

■ YAYIN SÜRESİ: 6 aylık

■ BASKI: Gün Matbaacılık Rek.Fil. Bas.Tan.San.Tic.Ltd.Şti.

■ ADRES: Atatürk Mahallesi Vedat Günyol Caddesi Yakut Sitesi No:2 Daire: 12 Ataşehir / İSTANBUL

■ TELEFON: 0216 999 5652

■ EPOSTA: bilgi@teksader.com

■ WEB: www.teksader.com

■ FACEBOOK: teksader

■ TWİTTER: teksader_

■ Tekiz dergisinin yayın hakları Tekli Sigorta Acenteleri Derneği'ne aittir. Dergide yayınlanan illüstrasyon, yazı, fotoğraf ve konuların her hakkı saklıdır.İzinsiz kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz.

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

'HERKESİN BİR YOLU VAR!'

Özgür YILMAZ
ozgur.yilmaz@teksader.com

MESLEĞİ ve hayatı ciddiye alan dergi TEKİZ'in 2.sayısı ile karşınızdayız. Haziran 2016 tarihinden itibaren 6 ayda bir yayınlanacak olan dergimizi bir **"Meslek dergisi"** olarak tanımladık.

İlk tecrübemizle 24 sayfa olarak çıkardığımız ilk sayımızın ardından, 36 sayfalık ikinci sayımızla yine karşınızdayız. Çalışma ve organizasyonlarımız gün geçtikçe artarak çoğalmaktadır.

Yapmak istediklerimizi ekip arkadaşlarımız ile masaya yatırdığımızda var olan tanımlardan hiçbirini dergimizle eşleştiremedik. İki kapağının arasına yönetmelik, kanun, toplantı, bilgi, haber, sanat, hikâye sığdıran dergimizi bitirdiğimizde kendimize şu soruyu sorduk: "Aslında biz ne anlattık?"

Bir acentenin iç dünyasının yansımasını, hayat akıp giderken durup düşünemediklerimizi, geride bıraktıklarımızı, bir türlü sıra gelmeyenleri anlattık. İşte bu nedenle; kendimizi anlamaya çalışırken anlattığımız her şeye **"Tekli Acente'nin Yaşam Kültürü"** ismini verdik.

Nereden aklıma takıldı bilmem ama şu cümle geliverdi dilimin ucuna:

"Herkesin bir yolu var!"

Şaşırdınız değil mi? Sandınız ki süslü püslü bir laf edip bambaşka bir sır fısıldayacağım size. Yanıldınız!

Size söylemek istediğim topu topu bu dört kelime işte: **"Herkesin bir yolu var!"** Yol demek çok şey demek değil mi sizce de? Meselâ iyilerin yolunu düşünün. Kâh inişli kâh çıkışlı ama hep uzayıp giden iyi insanların yolunu...

Duymuş-okumuşsunuzdur bir yerlerde, iyilerin yolu öyle uzar ki vatan sınırlarını bile aşar bazen. Çok uzaklara gider...

İyilerin yolunda yolcu eksik olmaz da kötülerin yolu boş mu durur sanki? Değil elbette, bunu siz de bilirsiniz. Onların yolu da hep böyle karanlık, hep böyle koyu kırmızı uzar gider. Hep aşağılardan hep karmaşık hep sinsi.

Ben bilmem ama düşünürüm: "İyilerin yolunu her zaman kötüler mi keser?" diye. Sanırım cevabı yok bu sorunun. Hiçbir kötülük devam edip gitmeyeceğine göre bazen güzellikler çirkinlikleri yarıp geçebilir.

Biz acentelerin de yıllardır bitmek bilmeyen ve sonu olmayan bir yolu var. Dask Adres Kodu, Trafik Belge Seri No derken mesleğimizin dışında kamu yararına da çokça yoldan geçiyor biz acenteler.

Peki, hak ettikleri karşılığı alabiliyorlar mı? Karşılıktan kastım maddiyat değil! İtibar görüyor mu kamu gözünde acente?

5684 sayılı yasanın çıkmasıyla artık bir mesleğimiz var diye sevindiğimiz günleri hatırlıyor musunuz? Evet, bir mesleğimiz oldu. Peki ama neden sevindik o kadar? Mesleğimiz kamu nezdinde itibar görecek diye mi? Daha yasal çerçeve de çalışabileceğiz diye mi? Neden?

5684 sayılı yasanın çıkmasından sonra düzenlenen yönetmeliklerin uygulamada sektörde bazı sıkıntılara neden olduğu hepimizin malûmudur. Son yıllarda mesleğimiz adına, anlamlandırılması mümkün olmayan yönetmelik değişiklikleri ile karşı karşıya kalmaya başladık. TEKİZ, sıkıntılarımıza ve siz saygı değer meslektaşlarımızın sorunlarına çözüm aramak için bir yol gösterici olmaya bu sayısında da devam etmeye çalışıyor.

Sizlere yılın sonuna gelmişken yeni yıla girmeden önce geride bırakacağımız sene ile ilgili herkesin düşünüp muhasebe yapmasını öneriyorum. Nasıl bir sene geçirdik, nerelerde eksikliklerimiz vardı, neler yaptık, neler yapamadık, hedeflerimizin kaçta kaçını başardık vs.

Dilerim herkes kendi durumunu gözden geçirmiş ve eksiklikleri tamamlamak adına yeni yılını daha güzel planlamıştır.

Hepiniz için geleceğe daha umutlu bakmanızı temenni ediyorum. Yeni yılınızın daha başarılı ve geride kalandan daha iyi geçmesi dileklerimi sunuyorum.

Nice güzel TEKİZ'li yıllara.

TEKSADER

Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Vural
TANYILDIZI

TEKSADER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

SAYGIDEĞER MESLEKTAŞLARIM

TEKLİ Sigorta Acenteleri Derneği-TEKSADER olarak, dergimiz TEKİZ'in ikinci sayısını siz acente okurlarımıza sunmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

Derneğimiz Türkiye'de alanında bir ilk olduğu gibi, dergimiz TEKİZ de bir ilk. Bu iki önemli sorumluluğun omuzlarımıza getirdiği yükün farkında olsak da hayata geçirdiğimiz bu önemli adım bizleri ziyadesiyle mutlu ediyor. Altı ayda bir yayınlanacak olan dergimiz siz meslektaşlarımızla aramızda güçlü ve örnek alınası bir iletişim ağı oluşturmaya başladı bile. Dergimizin ilk sayısının gördüğü beğeni ve ilgi bizi daha da yüreklendirdi. O halde "Yola devam" diyoruz.

Tek sigorta şirketi ile yani ALLIANZ ile çalışan ve derneğimize üye olan bir grup sigorta acentesi olarak, haliyle zaman zaman günlük sıkıntılar yaşasak da ALLIANZ tarafından da gördüğümüz ilgi ve destek bizler için doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi ve son derece memnuniyet verici bir durum.

Gücümüzü ise sizlerden alıyoruz. Siz tek sigorta şirketi ile, ALLIANZ ile çalışan değerli acente arkadaşlarımız; gücümüz sizlersiniz!

Şuna inanıyoruz ki: "Birlikten kuvvet doğar" düşüncesiyle hareket ederek, sektörde daha fazla ses getirebilmek yine sizler sayesinde ve sizlerin eseri olacak. O nedenle, bizler gibi sadece Allianz ile çalışan acentelerin tamamının derneğimize katılması hepimizin yararına olacaktır. Bu bağlamda her birimize sorumluluklar düşüyor. Şu an her biri birbirinden değerli üyemiz var. Bu kadar kısa bir sürede çok ciddi bir rakama ulaştık. Bu sayının çığ gibi büyümesi hiç de zor değil. Lâkin hepimize görevler düşüyor. Bunu büyük bir özveri ile yapacağınızdan ise hiç kuşkum yok. Kolları sıvama sırası şimdi sizlerde arkadaşlar. Yola devam!

Dergimiz TEKİZ ise bu yolda sesimiz olacak, olmalı... Bakarsınız bir gün televizyon kanalımız bile olur. Neden olmasın? Büyük işler büyük hayallerle gerçekleşir. İşte o zaman bizlerin önünde kimse duramaz ve sigortacılık hak ettiği gerçek değere ulaşır.

Bizi bu yolculukta yalnız bırakmayan, desteğini esirgemeyen, yüreklendiren siz acente arkadaşlarıma, bize güvenini verdiği destekle kanıtlayan ALLIANZ ekibine ve asıl önemlisi yaşamlarını, ailelerini, varlıklarını bizlere teslim ettikleri için sigorta müşterilerimize teşekkürü borç bilirim.

Nice TEKİZ'li günlerde bir arada olabilmek dileğiyle...

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Okan ÖZDEMİR
ALLIANZ TÜRKİYE PAZARLAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

DEĞERLİ ACENTELERİMİZ

YILLARCA şirketimizde Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü olarak sizlerle omuz omuza çalıştık. Bugün karşınıza yeni görevim ve ilk günkü heyecanımla çıkıyorum. Artık Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak sizlerin müşterilerimize teklif edeceğiniz ürün ve servislerin hazırlığında, iyi müşteri deneyimini artıracak formüllerin oluşumunda ve pazarlama iletişimi faaliyetlerinin mutfağında olacağım.

Yaklaşık 100 yıldır bu topraklarda hizmet veren ve sektörünün lideri olan bir kurum olarak büyük bir sorumluluk taşıdığımızın bilincindeyiz. Tüm faaliyet alanlarımızın merkezine "müşteri odaklı yaklaşım"ı alıyoruz. Bu açıdan, işimize sadece "daha çok müşteri kazanmak" olarak bakmıyoruz. Aksine, müşterilerimizin hayatlarının her anında yanlarında olmak, memnuniyetlerini çağın gereklilikleri doğrultusunda sağlamak için çalışıyoruz.

Bunu yaparken, sahip olduğumuz küresel deneyimi yerel birikimimizle harmanlıyoruz. İş yapış şeklimizin "başarılı" olarak adlandırılabilmesi için gereken sihirin müşterilerimizi dinlemek, anlamak; ihtiyaçlarına uygun ürün, hizmet ve çözüm geliştirmekte olduğuna inanıyoruz. Bu noktada, müşteriyi kazanmanın ötesine geçen bir yaklaşımla, verdiğimiz hizmetlerle onlara nasıl bir fayda sağladığımızı ve aramızdaki duygusal bağın gücünü önemsiyoruz.

Bilindiği gibi ülkemiz genç bir nüfusa sahip. Dolayısıyla bu nüfus, dünyadaki tüm teknolojik gelişmelerden anında yararlanmak istiyor. Hepimizin ortak hedefinin "eşsiz bir müşteri deneyimi" sağlamak olduğunun bilinciyle demografik ve teknolojik değişimleri yakından takip ediyoruz. Gelişmelerin müşterileri beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik etkilerini inceliyor; sizlerden aldığımız bildirimler ve yaptığımız analizler ışığında ürün ve hizmetlerimizi sürekli iyileştiriyor, geliştiriyoruz.

Dijital dünyanın tüm kanallarında gelişimimizi destekleyen "Dijital Dönüşüm" programımıza yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Bir yandan tüm iş süreçlerimizi dijital çağın gereksinimleri doğrultusunda güncelliyor, bir yandan da siz değerli acentelerimizle iletişimimizi daha kolay ve hızlı hale getirmek için ürettiğimiz "DigitALL" gibi platformlarımızla çevikliğimizi sağlayan altyapı ve hizmet yapılandırmalarımızı hayata geçiriyoruz.

Değişimin hızlı olduğu bu süreçte, Allianz Türkiye olarak müşterilerimize birçok yeni, inovatif ürün, hizmet ve çözüm sunmaya başladık.

Allianz'ım Mobil Uygulaması ile müşterilerimiz acil durumlarda tek bir tuş ile ambulans, yol yardım, çağrı merkezi gibi kanallara hızlıca ulaşabiliyor. Tüm poliçeler, ödemeler, hasar ve sağlık tazminat detayları ve süreçleri takip edilebiliyor. Birikimler ve bunlara ilişkin alt detaylar incelenebiliyor.

Müşterilerimizin işlemlerini çok daha hızlı ve kolay yapmaları için bir de 'Online İşlemler Merkezi' oluşturduk ve böylelikle tüm işlemlerini tek bir şifreyle hem bilgisayardan hem de mobil uygulamadan yapma imkanı sağladık. Artık, bilgisayar üzerinden poliçe ve sözleşmelere hızla ulaşmak; bilgi edinip işlem yapmak mümkün. Müşterilerimiz bu platform ile daha önce sahip oldukları ürünlere göre farklı web siteleri, kullanıcı bilgi ve şifreleri ile erişebildikleri tüm online işlemlere tek bir noktadan ulaşabiliyor. Yeni platformumuzun tasarım açısından da kolaylık sağlaması amacıyla 'mobil uygulama' ile benzer bir dil konuşmasını sağladık. Böylece mobil uygulama kullanan müşterilerimiz, Online İşlem Merkezi'ne geçişte sorunsuz bir deneyim yaşıyor. Online İşlemler Merkezi'nin menüsü de, yine Allianz'ım mobil uygulamasında olduğu gibi 'Allianz'ım, 'Sağlığım', 'Arabam' ve 'Birikimlerim' olarak 4 başlık altında toplandı.

"Allianz Seninle" reklam kampanyamız ile kalplere dokunan, sıcacık ve aslında herkesin başına gelebilecek sağlık hikayelerine yer vererek, zor zamanlarda ihtiyaç duyulan en önemli şeyin sevgi ve destek olduğunu ve Allianz'ın da her an müşterilerinin yanında olduğunu hatırlattık. İbrahim Tatlıses'in "Haydi söyle" parçasına Kalben'in muhteşem yorumu eşliğinde "Sen sadece sevdiğini söyle, Allianz seninle ve sevdiklerinle" dedik. Bu reklam filmimizde de yaptığımız gibi; duygularımızla dokunup, doğrularımızla kazanmaya gayret ediyoruz.

Bütün bu çalışmalarımızın ve sizlerin değerli katkılarınızın sonucunda müşteri memnuniyet oranımızın her geçen gün arttığını görmek, bizleri önümüzdeki günler için daha da heveslendiriyor.

Değişen piyasa koşulları, satın alma trendleri ve teknolojik gelişmelere göre yaptığımız tüm projelerin merkezine müşterilerimizi ve onlara en yakından siz acentelerimizi alıyoruz. Bizi liderliğe taşıyan tüm çalışmalarımıza verdiğiniz destek için sizlere Allianz Türkiye adına teşekkür ediyorum.

Sevgi ve selamlarımla,

Dr.Allianz Sağlık Danışma Hattı

Herkesin Bir Doktor Arkadaşı Olmalı !

■ Sağlığınızla ilgili herhangi bir konuda, herhangi bir hastalık belirtisi ortaya çıktığında çekinmeden arayabileceğiniz, derdinizi rahatça anlatabileceğiniz güvenilir bir arkadaş...

ARTIK DOKTORUNUZ 7/24 EN YAKIN ARKADAŞINIZ

■ Sağlığınızla ilgili bir profesyonele danışmanız gerektiğinde önce Dr.Allianz'ı arayın!

Dr.Allianz Nedir?

■ Deneyimli doktor ve hemşirelerden oluşan kadrosu ile 7/24 çalışan sadece Allianz sağlık sigortalılarına hizmet veren ücretsiz bir sağlık danışma hattıdır. Sigortalılarımız sağlık konusunda bir profesyonele danışma ihtiyacı duydukları her anda danışma hattını arayarak, tıbbi konularda danışmanlık ve destek alabilirler.

4 ADIMDA DR. ALLİANZ'A ULAŞIN!

■ Ücretsiz danışma hattı hizmetlerimiz.

■ Sadece İstanbul sınırlarında verilebilen hizmetlerimiz.

Dr.Allianz'a Nasıl Ulaşabilirim?

Ücretsiz danışma hattımıza;

■ **0850 399 99 99** no.lu Müşteri Hizmetlerinden 5'i tuşlayarak **"Sağlık sigortanıza ait işlemler"** menüsünden,

■ Allianz'ım mobil uygulamasından ulaşılabilir.

■ Dr. Allianz, Allianz Sigorta sağlık sigortalılarına özel bir hizmettir.

Bu kapsamda hangi hizmetlerden yararlanabilirim?

■ Tıbbi öneriler verilmesi,

■ Acil durum tespit edildiğinde sigortalılarımıza ambulans yönlendirilmesi,

■ Rahatsızlığı için hangi branşa başvurması gerektiğini bilmeyen sigortalılarımızın doğru branşa yönlendirilmesi,

■ Sigortalılarımızın, yakınlarında bulunan uygun ve kaliteli kurum ya da hekimlere yönlendirilmesi şeklindedir.

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Pınar Oruç LEMBET

ALLIANZ TÜRKİYE SAĞLIK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

DEĞERLİ ACENTELERİMİZ

ALLİANZ ailesinin yeni bir üyesi olarak, TEKSADER'in "Tekiz Dergisi" aracılığıyla sizlere ilk kez ulaşmanın heyecanını ve mutluluğunu yaşıyorum.

Profesyonel kariyerini uzun yıllar sağlık sektöründe sürdüren biri olarak samimiyetle ifade etmeliyim ki; bu kısa Allianz Türkiye tecrübembe, sağlık sigortacılığına verilen önem ve bu branşa ilişkin çizilen vizyonla sektörde rakiplerimizden ayrışıyoruz.

Misyonumuz net: "Sağlık sigortacılığında sadece harcamaları finanse eden bir kurum olmanın ötesine geçerek, müşterilerimizin hayatlarının her evresinde yanında olmayı başarabilmek".

Bu amaçla, sigorta sektörünün lideri ve güçlü bir finans kuruluşu olarak organizasyonumuzda yapısal bir değişikliğe gittik ve sağlık branşını ayrı bir fonksiyon haline getirdik. Hedefimiz, bu yeni oluşumun da desteğiyle; müşteri ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda geliştirdiğimiz yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle sağlık alanında müşteri deneyimini, başta siz acentelerimiz olmak üzere tüm dağıtım kanallarımızda daha yükseğe taşımak, öncü ve en iyi uygulamalarımızı Allianz'ın faaliyet gösterdiği diğer ülkelere ihraç etmek...

Bu taahhüdümüzü son zamanlarda hayata geçirdiğimiz üç yeni sağlık hizmetiyle taçlandırdık: 'Dr. Allianz', 'Sağlık Hızlı Hasar Bildirimi've 'Online Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortası'.

Biliyorsunuz müşterilerimiz, mobil uygulamamız Allianz'ım aracılığıyla telefonlarından tek bir dokunuşla yol yardım hizmetimize ya da çağrı merkezimize ulaşabiliyor; poliçelerini, ödemelerini, hasar ve sağlık tazminatına ilişkin süreçlerini takip edebiliyor, bireysel emekliliklilikleri için katkı payı ödemesi ve fon değişimi yapabiliyorlar.

Artık tüm bunlara ek olarak uygulama içinde yer alan Dr. Allianz seçeneği ile haftanın her günü, günün her saati doktor ve hemşirelerimizden görüş ve yönlendirme alabiliyorlar. Dünya dijitalleşirken, bizim farklı yöne gitmemiz de mümkün değil. Sağlık tazminat taleplerinde de dijital döneme geçtik. Bundan böyle, yine Allianz'ım uygulaması içinde bulunan 'Sağlık Hızlı Hasar Bildirimi' sayesinde müşterilerimiz, sağlıkla ilgili tüm ödeme taleplerini, tazminat ya da eksik evrak tamamlama süreçlerini aracısız hızlıca yönetebilir, takip edebilir, tüm işlemlerini aynı gün içinde sonuçlandırabilirler.

Yurt dışına seyahat eden müşterilerimizi de düşündük. Hazırlık sürecini kolaylaştıran, zahmetsizce yurtdışı seyahat sağlık sigortası yaptırabilecekleri hizmet için www.allianzsigorta.com.tr adresini ziyaret ederek, seyahat edecekleri bölgeyi ve seyahat sürelerini belirttikten sonra "Standart Vize Planı", "Kapsamlı Plan" ve "Geniş Kapsamlı Plan" seçeneklerinden birini tercih edebiliyor, opsiyonel olarak kapkaç teminatı da pakete eklenebiliyor.

Biz müşterilerimizin ihtiyaç, bütçe ve beklentilerine göre istedikleri gibi bir sağlık sigortası paketi oluşturmaları için gereken, hizmet standartlarını sağlamak üzere yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Müşterilerimizin bugünlerini ve geleceklerini korumak üzere yaşamlarının her anında yanlarında olabilmemiz de, siz değerli iş ortaklarımızın özverili çalışmaları ve emekleri ile mümkün olacak. En büyük destekçimizin siz olduğunuzu biliyoruz.

Ford Motor Company'nin kurucusu Henry Ford'un çok sevdiğim bir sözü var: "Bir araya gelmek başlangıçtır, bir arada durabilmek ilerlemedir, birlikte çalışmak başarıdır."

Nice başarılı ve sağlıklı günlere!

Sevgi ve Saygılarımla,

TEKSADER

Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Taylan
TÜRKÖLMEZ

ALLIANZ EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ

DEĞERLİ TEKSADER ÜYESİ ACENTELERİMİZ

ÜLKEMİZ zorlu bir dönemden geçiyor, yönetsel anlamda aynı anda pek çok değişikliğe imza atılıyor. Hem sigorta ve emeklilik şirketlerimiz hem de siz acentelerimiz açısından mevzuatın sık sık değiştiği, bu değişikliklere hızlıca ve ustaca adapte olmamız gerektiği bir dönem bu. Tüm bu zorluklara, çetin rekabete rağmen Allianz grubunun şirketleri olarak sizlerin de katkısıyla büyümemizi sürdürmeye devam ediyor, her alanda sektörün öncülüğünü yapıyoruz.

Tüm branşlarda büyüme hedefimize koşarken müşterilerin değişen ihtiyaçları hızla gelişen teknolojiyle birlikte bizleri de değişmeye, farklılaşmaya ve iyileşmeye zorluyor. Artık var olan iş modellerimizin yanı sıra müşterilerimiz bizden alternatif yöntemlerle hizmet bekliyor. Nasıl ki günlük hayatımızda bizler de birçok mobil uygulamayla birlikte yaşıyoruz, pek çok müşterilerimiz sigortacılık hizmetlerini de bu yeni dünya ile deneyimlemek istiyor. Burada siz acentelerimize de, portföy sürekliliği anlamında önemli görevler düşüyor. Elbirliğiyle farklı segmentlerdeki farklı müşterilerimize farklı ihtiyaçları için farklı çözümler sunmalıyız.

Tüm yenilikçi geliştirmelerimizin bu ana süreçlerin yalın ve hızlı çalışabilmesini destekleyecek nitelikte olması gerektiğinin farkındayız. Hayat ve Emeklilik şirketlerimizin konsolide rakamlarına baktığımızda, hayat sigortası branşının ikinci ve bireysel emeklilik branşının üçüncü sırasında yer aldığını görüyor, otomatik katılıma da kendimiz bu prensipler ışığında hazırlıyoruz. Otomatik Katılım, Türkiye'nin Sosyal Güvenlik Sistemi'nin 2.basamağını oluşturmak adına önemli bir adım. Biz de hem şirketlerin İnsan Kaynakları bölümlerine hem de çalışanlarına onları yormadan bu sisteme katılmalarını ve emekliliğe yönelik katkıda bulunmalarını sağlayacak bir ortam yaratarak gücümüzü ve farklılığımızı göstereceğiz.

Otomatik Katılım hakkında biraz daha konuşmakta yarar var. 2003 yılından beri yürürlükte olan dünyada az rastlanır teşvikleriyle ve kurulu düzeniyle başarılı bir şekilde yürüyen Bireysel Emeklilik Sistemimiz 60 milyar fon büyüklüğüne ulaşmış durumda ancak sisteme kattığımız müşterilerin kalma sürelerinde istediğimiz seviyelere ulaşabilmiş değiliz. Türk toplumunun uzun süreli tasarruflara bakış açısının gelişime açık olması ve harcamaya yönelik davranışlar Otomatik Katılım gibi tüm dünyada işlerliği tecrübe edilmiş 2.basamak emeklilik sistemini gerekli kılmaktadır. 2017 yılı itibarıyla yürürlüğe girecek Otomatik Katılım, Türkiye'nin bazı gerçekleri nedeniyle işveren katkısı olmadan ve kısa süreli çıkışlara izin verecek şekilde çıkıyor olsa da, çalışanların bu sisteme girdikten sonraki davranışlarına göre Hazine Müsteşarlığı ile birlikte mevzuat düzenlemeleri olabileceğini düşünmekteyim. Sosyal Güvenlik Sistemimizin 3 basamaklı olma ve yaşlanan toplumumuzun gelecekteki emeklilik ihtiyaçlarını karşılama hedefine uygun bu önemli adımı hepimiz sahiplenmemiz ve müşterilerimize sunarak içinde olmamız gerektiği inancındayım.

Biliyorum, bir çoğunuz bugüne kadar, bireysel emeklilik ya da hayat sigortası ürünlerinin müşterilere sunulmasında aktif bir rol oynayamadınız ancak Otomatik Katılım'ın desteğini de yanınıza alarak bu ürünleri de sunmanın ve müşterilerimize tüm sigorta ürünleriyle hizmet vermenin tam zamanı.

Ülkemizde ve sektörümüzde verimli, huzurlu günler görmek umuduyla herkese selamlar...

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Tuba AYDIN

ALLIANZ SİGORTA SAĞLIK ÜRÜN AKTÜERYA GRUP BAŞKANI

1) Bize kendinizi tanıtır mısınız?

■ 1999 yılında Koç Allianz Sigorta'da provizyon sorumlu doktoru olarak göreve başladım. Ardından Elden Tazminat, Hastane Ödemeleri , Medikal Network departmanlarında çalıştım. 2012 yılından bu yana Sağlık Ürün Aktüerya ekibiyle çalışmaya başladım, Allianz Türkiye bünyesinde görevime Sağlık Ürün Aktüerya Grup Başkanı olarak devam ediyorum.

İstanbul Üniversitesi, Çapa Tıp Fakültesinde Tıp eğitimi ve Kartal Eğitim Araştırma Hastanesi'nde Aile Hekimliği uzmanlık eğitimi aldım. Sigorta sektöründe devam etmeye karar vermemin ardından 2003-2006 yılları arasında Amerika ve Kanada'da hayat ve sağlık sigortacılığında temel eğitimlerden biri olan LOMA (Life Office Management Association) uzaktan eğitimini alarak Fellow Life Management Institute üyesi oldum.

2) Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile Allianz'ın beklentileri nelerdir ?

■ Sağlık hizmetlerinin özel sağlık kurumlarında devlete göre daha yüksek maliyetlerle yönetilmesi nedeniyle özel sağlık sigortaları, sadece belirli düzeyin üzerinde gelir sahip kişilerin ilgisini çeken ürünler olarak kaldı. Allianz olarak bu pazarda gerek hizmet gerekse geniş ürün yalpazemizle varlığımızı sürdürüyoruz ve alım gücü doğrusltusunda ürün sunabilmek de startejimizin bir parçası

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası işte bu noktada biz sigortacılar için önemli bir fırsat oldu. Devletin belirlediği sağlık tarifesine endeksli bu ürün, özel sağlık sigortasına göre daha düşük maliyetlerle yönetilmesi mümkün olan bir ürün olarak karşımıza çıktı. Bu da bizim için farklı gelir düzeyine sahip kişilere hitap edebilme ve pazarın genişlemesi anlamına geldi ve hepimiz ilk başta kollarımızı sıvadık.

Peki, " 2011 yılında piyasaya sunulan bu ürün pazarı büyüttü mü ?" derseniz yanıtımız maalesef "beklenenin oldukça altında" olacak. Bunun da nedenine indiğimizde altında mevzuat ve yine özel hastane maliyetleri yatıyor. Mevzuat özel hastanelere giden SGK'lı kişiler için devlet tarifesinin en fazla 2 katı kadar sınırlama getirirken, tamamlayıcı sağlık sigortaları ve özel hastanelerin sözleşme maliyetlerine üst sınır getirmiyor. Pratikte birçok özel hastane vatandaştan devlet tarifesinin 2 katından daha fazla fark ücreti alabiliyor ama hiç almayanlar da var. Diğer yandan, teorik olarak biz sigortacılar özel hastanelerden vatandaşa göre daha pahalı hizmet alıyoruz. Bu da tamamlayıcı sağlık ürününün priminin yeteri kadar düşük olmamasına neden oluyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın pazarda beklenenin altında büyüme göstermesinin önemli nedenlerinden birinin de bu konu olduğunu düşünüyoruz.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası pazarını büyütmek için Allianz olarak biz de üstümüze düşen görevi yerine getirmeye çalışıyoruz. Bireysel Tamamlayıcı Sağlık ürünümüzü Nisan 2016'da devreye aldık. Grup müşterilerimize ise, Özel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün bir arada kullanıldığı Karma ürünümüzü sunmaya başladık.

Uygun bir mevzuat eşliğinde devlet destekli bir modelin hayata geçirilmesiyle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası pazarının daha da büyüyeceğine, hatta özel sağlık pazarının çok daha üzerine çıkabileceğini düşünüyoruz. Hazine ve Türk Sigorta Birliği'nin bu konuda çalışmaları bulunuyor. Bu çalışmalar sırasında sektör lideri olarak bizden de zaman zaman görüşler alınıyor. Biz de görüşlerimizi paylaşarak, süreçlere katkıda bulunuyoruz.

3) Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda sektördeki yeriniz hakkında bilgi verir misiniz?

■ Allianz Sigorta olarak, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanında Kasım 2016 itibariyle yüzde 28 pazar payımız , 44 mn TL prim üretimiz ve 129.000 sigortalımız bulunuyor.

Aralık 2016'da Özel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası karışımı olan Karma ürünümüzün altında ülkemizin önde gelen kurumlarından müşteri portföyümüze katılan şirketler oldu. Aralık sonu itibariyle pazar payımızın Kasım ayına göre daha fazla olacağını ön görüyoruz.

4) Diğer şirketlerde sizi ön plana çıkaracak farklar nelerdir?

■ Tamamlayıcı Sağlık Sigortası; teminat yapıları ve ürün içerikleri açısından şirketler arasında benzerlikler gösteren standart bir ürün. Bu nedenle rekabette şirketleri ayrıştıran en önemli farklılık hizmet kalitesi ve hız oluyor. Ürünümüzüm üretimini mümkün olduğunca pratik tasarlamaya çalıştık. Tazminat süreçleri için de manuel süreçleri en aza indirgeyen bir alt yapı kullanıyoruz. Bunların dışında ürünümüzde ömür boyu yenileme garantisi olması, A grubu kurumların da dahil olabildiği 2 ayrı Network seçeneği olması ve elden tazminat ödenebiliyor olması beğenilen özelliklerden birkaçı.

5) Network ağını geliştirmeyi düşünüyor musunuz?

■ Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın priminin düşük olması çok önemli. Bu nedenle hastanelerden hizmet alım sözleşmelerimizin en uygun fiyatlarda olması gerekiyor. Bu nedenle hastaneleri networklerimize katarken seçici davranıyoruz. Aksi durumda ürünün kalıcılığını riske atmış oluruz.

6) Tekli Allianz acenteler hakkında ne düşünüyorsunuz?

■ Tekli acentelik konusuna Allianz'ı anlamak ve müşteriyi Allianz'ın sunduğu tüm olanaklardan faydalandırmak açısından yaklaşmak istiyorum. Sigortalılarımız için her zaman en iyi ve kalıcı çözümler üretmek için çalışıyoruz. Allianz'ın profesyonelliğini müşterilere en verimli şekilde aktarabilmek için, Allianz'ı çok iyi anlayabilmek ve bunları yapabilecek son derece profesyonel satış kanalınızın olması gerekiyor. Tekli acente işte burada bizim için son derece önemli. Tekli acenteler Allianz'ın bir çalışanı bir ortağı gibi bizimle birlikte çalışıyorlar. Süreçler, hizmetler ve ürün içerikleriyle ilgili her türlü detaya hakimler. Bu nedenle bir çok konuda geri bildirimde bulunabildikleri gibi, rahatlıkla hayata geçirebildiğimiz çok faydalı önerilerde de bulunuyorlar. Bu da günün sonunda çok güzel bir aile ve işbirliğiyle sonuçlanıyor.

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

ÇÖZÜM ORTAKLARIMIZ

■ Aşağıda listelediğimiz çözüm ortaklarımız ile yapılan özel anlaşmalarımızdan, Teksader üyeleri ve Üyelerimizin portföyündeki müşterileri yararlanabilmektedir.

■ Çözüm ortaklarımızın sağladığı imkanlar için dernek merkezimizle irtibata geçebilirsiniz.

liv HOSPITAL

MEDICALPARK

synevo LABORATUVARLARI

aileden biri EVDE BAKIM MERKEZİ

SELÇUK GÜLCÜ PHOTOGRAPHY

SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİR

Levend MAZLUMOĞLU & Mahmut DEMİR
SMMM Ortaklık Bürosu

EVDE BAKIM

aileden biri
EVDE BAKIM MERKEZİ

1 ■ **Öncelikle Aileden Biri hakkında bilgi verir misiniz?**

■ **CEVAP:** Aileden Biri Evde Bakım Merkezi, doktor, hemşire, bakım görevlisi ve terapistlerden oluşan profesyonel kadrosuyla "yerinde" sağlık ve bakım hizmetleri sunmaktadır. Hastane yatışı veya ameliyat sonrası bakım ihtiyacı olanlardan, kronik hastalığı olanlara, anlık hemşirelik uygulamalarına gereksinim duyanlardan, yeni doğum yapmış anne ve bebeklerine, kısacası geniş bir yelpazedeki ihtiyaç sahiplerinin evlerine hizmet götürmektedir. 2005 yılında faaliyete geçen kurumumuz, Sağlık Bakanlığı tarafından yayınlanan mevzuatlar uyarınca bu alanda faaliyet gösteren tüm kuruluşların yasal olarak almaları gereken "Evde Bakım Hizmetleri Sunumu Uygunluk Belgesi"ni alan öncü kurumlardan biridir. Kurumsal yapısı ve vizyonuyla sağlık alanında hizmet veren birçok lider firmayla işbirliği içerisinde çalışan firmamız, 2007 yılından bu yana özel sigorta şirketleriyle olan anlaşmaları vasıtasıyla sigorta üyelerine ulaşmaktadır.

Mobil sağlık hizmetleri ve uzun dönem bakım alanında öncü marka olmak vizyonuyla kurulan kurumumuz, bu hedef doğrultusunda 2014 yılında Huzurevi ve Bakımevi işletmeciliğine de başlamış ve Florya'da 84 yataklı bir tesis hizmete sokmuştur. Galatasaraylılar Yardımlaşma Vakfı ile işbirliği içinde hizmete sokulan Aileden Biri Huzurevi ve Bakımevi, bu alan için tasarlanmış özel mimarisi, geniş bahçe ve kapalı alanları ile konusunda deneyimli kadrosuyla, 55 yaşın üzerindeki tüm bireylere 24 saat sağlık ve sosyal hizmet sunulan üst düzey bir ortam sunmaktadır.

2 ■ **Evde bakım konusunun tanımı, kapsamı sizce nedir?**

■ **CEVAP:** Evde bakım, genel anlamda ihtiyaç duyulan sağlık ve bakım hizmetlerinin, bu hizmetlere ihtiyaç duyan bireylerin bulunduğu ortamda sunulmasıdır. Bu bağlamda evde bakım Türkiye'de aslında çok uzun zamandan beri biliniyor, hepimizin çevresinde evde, aile içinde bakılan bir yaşlısı, bir hastası var. Ancak gerek ailelerin küçülmesi, gerekse genelde bakıcı rolünü üstlenen kadınların aktif iş yaşamına katılmaları, "yerinde" sağlık ve bakım hizmeti almak isteyenleri dışarıdan, profesyonel destek almaya yönlendirdi. Profesyonel bir şirket çatısı altında ve ehliyetli sağlık profesyonelleri tarafından sunulan evde bakım hizmetleri ise 2000'li yıllarda başladı. Sağlık alanındaki gelişmeler ve teknoloji'ninde yardımıyla bugün acil müdahale ve operasyon dışında tüm sağlık hizmetleri evde sunulabilmektedir.

3 ■ **Sigorta şirketleri ile yaptığınız çalışmalardan bahseder misiniz?**

■ **CEVAP:** Sigorta şirketleri ile ortak çalışmalarımız 2007 yılında Allianz Sigorta ile başladı. Poliçelerinde evde bakım teminatı olan sigorta üyelerine hastaneden taburculukları sonrası evde hemşire hizmeti sunmaya başladık. Daha sonra bu işbirliğine yeni doğum yapmış olan annelere doğum sonrası evde hemşire ziyareti ile eğitim vermeye ve aşılama hizmetleri eklendi.

Günümüzde, evde bakım ihtiyacının ve bilinirliğinin artmasıyla tüm özel sigortalar poliçelerine evde bakım teminatı eklemişler. Aileden Biri Evde Bakım Merkezi olarak Türkiye'de özel sağlık sigortası sahibi bireylerin %95'ine anlaşmalarımız vasıtasıyla hitap etmekteyiz. Özellikle uzun dönem kronik hasta bakımı, terminal dönem hasta bakımı ve/veya ameliyat sonrası nekahat döneminde hastaların uzun süreler hastanede kalma gereksinimleri ortadan kalkmıştır. Evde bakımda da aynı hastane ortamında olduğu gibi kaliteli ve bütüncül sağlık hizmetleri sunulabilmektedir.

4 ■ **Evde Bakım ihtiyacı olan poliçe sahipleri ne yapmalı, hizmetlerden nasıl faydalanabilirler?**

■ **CEVAP:** Öncelikle sigortanın onayını alabilmek için hastanın hastane yatış endikasyonunun olması gerekmekte. Yani yaşlı refakati veya hastabakıcılık hizmetleri gibi aile yakınlarınında karşılayabileceği hizmetlere onay verilmemekte. Poliçe sahipleri hastane epikriz, evde bakım ihtiyacı belirten doktor raporu, cihaz ve tedavi planları, sigorta ve TC kimlik numaraları ile bize başvurduğunda geri kalan işlemleri biz yerine getirebiliyoruz. Bununla beraber, sigortalıların her türlü ihtiyaç ve talepleriyle kurumumuza başvurmaları yeterli. Nitekim başvuru sonrasında uzman doktor ve süpervizör hemşirelerimiz hastayı bulunduğu hastanede ziyaret ederek gereken bilgilendirme ve desteği yerinde sağlayabiliyorlar.

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

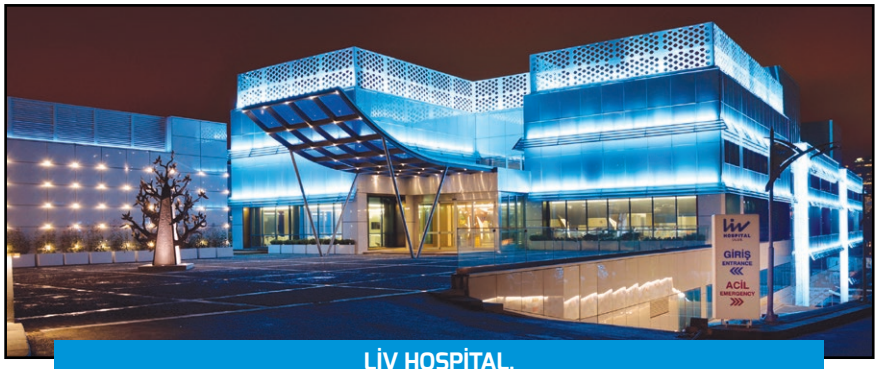
Doç. Dr. Eralp BAŞER

Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı
Jinekolojik - Onkoloji Cerrahisi Uzmanı

KADINLARDA RAHİM AĞZI KANSERİNİN ÇÖZÜMÜ:

TARAMA VE HUMAN PAPiLLOViRÜS (HPV) AŞILARI

DÜNYADA her 2 dakikada bir kadın rahim ağzı (serviks) kanseri nedeniyle hayatını kaybediyor. Yüksek-riskli Human papillomavirus (HPV) virüslerinin uzun süreli enfeksiyonu sonucu ortaya çıkan rahim ağzı kanserinden korunmanın en etkin yolu ise, bu virüse karşı geliştirilen koruyucu aşıların uygulanması. İdeal olarak ilk cinsel ilişki öncesi HPV aşısının uygulanması gerektiğini söyleyen Liv Hospital Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Doç. Dr. Eralp Başer, "HPV virüsü ile genellikle ilk cinsel ilişkiyi takip eden birkaç yıl içerisinde karşılaşılır. HPV virüsü servikse yerleşse dahi, genellikle takip eden 12 – 24 ayda vücuttan tamamen atılır. Ancak bazı kişilerde virüs vücuttan atılamaz ve rahim ağzı kanseri riski oluşturabilir" diyor.



LİV HOSPİTAL,
"Center of Excellense" mükemmelliyet merkezi sertifikasını almaya hak kazanarak Türkiye'de bir ilke imza atmıştır.

TARAMA: NEDEN VE NASIL YAPILIYOR?

Rahim ağzı (serviks) kanseri, en sık karşılaşılan jinekolojik kanserler arasında yer alır. Günümüzde serviks kanserinin en önemli nedeninin, HPV (Human papillomavirus) virüsü olduğu biliniyor. Düzenli yapılan tarama testleri sayesinde, kanser öncüsü durumlar erken yakalanıyor ve kanser oluşmadan tedavi sağlanabiliyor. Tarama, jinekolojik muayene ile yapılır. Rahim ağzına sürülen yumuşak bir fırça yardımıyla o bölgedeki hücreler toplanır. Bu hücrelerin bir mikroskopi camı üzerine yayıldığı ve incelendiği yönteme pap-smear testi, hücreler içerisinde - eğer mevcutsa - HPV virüsünün DNA'sının tespit edildiği yönteme HPV-DNA testi adı verilir. Serviks kanseri taramasına, cinsel olarak aktif kadınlarda 21 yaşından itibaren başlanılmalıdır.

21 ile 29 yaş arasında 3 yılda bir pap-smear testi uygulanır. 30 yaşından sonra ise her 5 yılda bir HPV-DNA ve pap-smear testleri birlikte uygulanmalıdır. Buna alternatif olarak, 3 yılda bir tek başına pap-smear testi uygulanabilir.

ŞÜPHE VARSA KOLPOSKOPİ YAPILMALI

Tarama testi sonuçlarına göre, eğer kanser öncüsü bir durumdan şüphe edilirse kolposkopi işlemi uygulanır. Kolposkopiyi uygulayan hekim mutlaka bu alanda özel olarak eğitimli ve tecrübeli olmalıdır. Kolposkopi esnasında rahim ağzı ayrıntılı bir şekilde gözlemlenir. Şüpheli bölgelerden küçük biyopsiler alınarak patolojik inceleme yapılır.

Bu işlem genellikle 5-10 dakika arasında sürer ve anestezi gerektirmez. Patolojik inceleme sonucunda ileride kanser riski taşıyan bir durum saptanması halinde, riskli bölgenin temizlendiği servikal LEEP veya konizasyon işlemleri uygulanır. Serviks kanseri taramaları düzenli olarak yaptırıldığında ve kanser öncüsü durumlara erken müdahale edildiğinde, kanser oluşum riski yok denecek kadar azdır.

■ TEKSADER üyeleri için düzenlenen toplantı.

■ TEKSADER üyeleri için düzenlenen toplantı öncesi hoşgeldiniz kokteyli.

Human papillomavirus (HPV) aşısı ile ilgili bilinmesi gerekenler...

HPV AŞISI;

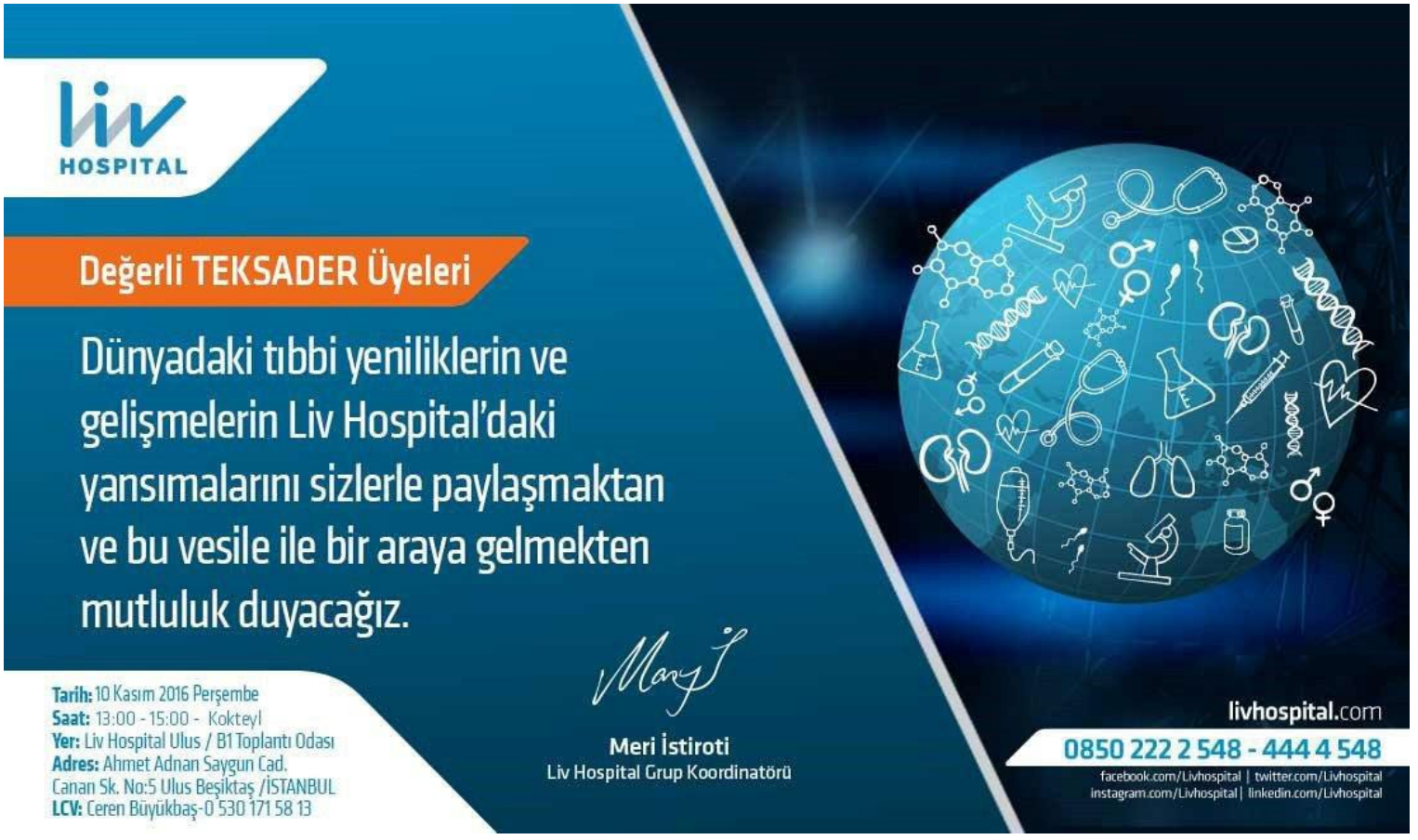
■ Dünya Sağlık Örgütü (WHO) başta olmak üzere, dünyada önde gelen birçok sağlık kuruluşu ve topluluklar tarafından önerilmektedir.

■ Güvenlidir, canlı virüs içermez. Bu nedenle, HPV enfeksiyonuna neden olması mümkün değildir.

■ Toplamda 3 doz olarak, 6 aylık süre içinde, koldan enjeksiyon şeklinde uygulanmaktadır.

■ İdeal olarak, ilk cinsel ilişki öncesinde uygulanmış olmalıdır. İlk cinsel ilişki yaşı sosyo-ekonomik ve kültürel şartlara bağlı olarak değişebileceğinden, aşılamada hedef kitle 9-13 yaş arası kız çocukları olarak belirlenmiştir. Cinsel ilişki sonrasında da aşının yapılmasında herhangi mahsur yoktur ve koruyuculuğu aynı şekilde olmaktadır. Son araştırmalar aşının en az 50'li yaşlara kadar koruyucu olduğunu göstermektedir. Daha önce HPV enfeksiyonu geçiren kadınlarda da aşı uygulanması tavsiye edilmektedir.

■ Amerika, Avustralya ve Avrupa'daki bazı ülkelerde zorunlu aşı programına dahil edilmiştir. Ülkemiz de dahil olmak üzere 100'den fazla ülkede sağlık bakanlıklarından onay almış ve kullanıma girmiştir.



TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Metin ARSLAN

Medical Park Bahçelievler Genel Müdürü

SAĞLIKTA 10 YILLIK TECRÜBE

MEDICAL PARK BAHÇELiEVLER HASTANESi

10 YILDA iSTANBUL'UN SAĞLIKTA REFERANS HASTANESi OLDU

MEDİCAL Park Hastaneler Grubu; Türkiye'de sağlık hizmetleri kalitesini yükseltmeyi ve bu hizmetleri geniş halk kitlelerine ulaştırmayı hedefliyor. "Herkes İçin Sağlık" mottosuyla çıktığımız yolda sağlıkta uluslararası standartları Türkiye'nin tüm bölgelerine ulaştırdık. 1995'ten beri Türkiye'de hastanecilik alanında faaliyet gösteren grubumuzun Medical Park, Liv Hospital, ve VM Medical Park hastanelerinii MLP Care çatısı altında birleştirdik. 27 hastane ve 14 bin çalışanımızla Türkiye'nin 17 ilinde bugüne kadar toplamda 7 milyonu aşkın hastaya hizmet verdik. Hızla büyüyen grubumuz, hastane sayısını 2017 yılı sonuna kadar 34'e çıkarmayı amaçlıyor.

Organ Nakli, Kemik İliği Nakli, Onkoloji, Beyin Cerrahisi ve Kardiyoloji gibi özellikli branşlarda hizmet veren Medical Park Hastaneler Grubu, akıllı hastane binaları ve teknolojik donanımıyla gerek yataklı gerekse ayakta tedavi servislerini geliştirmektedir. Hastaneler Grubu'nun yatırımlarının temelinde; alanında uzman hekim kadrosu, deneyimli ve eğitimli personelin yanı sıra tıp teknolojisi eşliğinde sürekli bakım hizmeti sunma misyonu bulunmaktadır.

iSTANBUL'UN SAĞLIKTA REFERANS MERKEZi

Grubumuzun en köklü hastanelerinden biri olan Medical Park Bahçelievler Hastanesi 2017 yılında 10. yaşını kutlayacak. İstanbul'da Avrupa yakasının merkezinde yer alan hastanemiz, 10 yılda İstanbul'un yanı sıra, şehir dışı ve yurtdışından gelen hastalara da sunduğu uluslararası standartlarda sağlık hizmetiyle Türkiye'nin referans hastaneleri arasında yerini aldı.

Sağlıkta uluslararası kalite standartlarını temsil eden Joint Commision International (JCI) Akreditasyon Belgesi'ne sahip 17 katlı hastanemiz, 24'ü kuvöz olmak üzere toplam 250 yatak kapasitesi, 90 poliklinik odası ve 10 ameliyathanesi ile 34 bin metrekarelik bir alanda hizmet veriyor. Medical Park Bahçelievler Hastanesi, Pediatrik ve Erişkin Hematoloji ve Kemik İliği Nakli, Pediatrik ve Erişkin Onkoloji, Pediatrik ve Erişkin Kardiyo Vasküler Cerrahi, Pediatrik ve Erişkin Kardiyoloji, Kalp Damar Cerrahi-

si, Endokrin ve Metabolik Cerrahi, Obezite Cerrahisi, Her Türlü Onkolojik Cerrahi, IVF-Tüp Bebek, Çocuk Cerrahisi, Endokrinoloji, Nefroloji, Romatoloji, Ortopedi, Gastroenteroloji alanlarında mükemmeliyet merkezi olmayı hedeflemiştir.

KANSERDE BİREYSELLEŞTİRİLMİŞ TEDAVİ

Uluslararası standartlarda kurulan Pediatrik ve Yetişkin Kemik İliği Nakli Merkezlerimiz, enfeksiyon riskini ortadan kaldıran hepafiltreli özel donanımlı odalarda, gelişmiş tedavi yöntemleri ve Türkiye'nin önde gelen akademisyen hekimleri ile çalışmaya devam ediyor. Özellikle çocukluk çağı kanserleri ile mücadele konusunu önceliğimize alarak, 2011 yılından itibaren çocuklarımıza modern teknolojinin, gelişmiş otelcilik hizmetlerinin de desteğiyle, sevecen ve mutlu bir ekip ile kaliteli sağlık hizmeti vermeyi ilke edindik.

Çocukluk çağı kanserlerinin temel tedavi yöntemleri olan kemoterapi, radyoterapi, cerrahi tedavi ve kemik iliği nakli konularında sahip olduğumuz deneyimli kadrolarımızla, multidisipliner bir ekip çalışması ile çocuklarımıza "sıcak bir sağlık evi" atmosferini sunmaya çalışıyoruz.

Hastanemiz, PET/CT, 3 TESLA MR, Tomoterapi gibi gelişmiş onkolojik tanı ve tedavi üniteleri ile tümör cerrahisinin özellikli branşları olan tiroid, meme, karaciğer, pankreas ve safra yolları cerrahisi, ortopedik tümör cerrahisi, jinekolojik tümör cerrahisi gibi alanlarda, tedavide yüksek başarı oranlarına sahiptir.

Hayata "merhaba" diyen her insan bizim için çok değerli. Medical ParkBahçelievler Hastanesi olarak dünyaya gözlerini açan bir bebek ergenliğe adım attığı, yetişkinlik dönemine kadar ihtiyacı olan her tedavi uzman hekim kadrosuna sahip olan Çocuk Hastalıkları Bölümü'müzde.

Göz Hastalıkları Merkezimizde ileri göz kusurlarında dahi en etkili tedaviyi sunan Femto Lasik çift lazer teknolojisi bıçaksız, no touch yöntemle en hızlı ve güvenli şekilde gözlüklerden kurtulmaya olanak sağlıyor. Bunun yanı sıra katarakttan, refraktif cerrahiye, glokomdan, keratakonusa kadar pek çok göz hastalığı başarılı bir şekilde tedavi ediliyor.

TEKNOLOJİYE AYAK UYDURUYORUZ

Dünyada teknoloji hızla gelişirken sağlık sektörü için bu hızlı ilerlemeye ayak uydurabilmek büyük önem taşıyor. Biz de yenilenen teknolojik alt yapımızla kanser başta olmak üzere her branşta teşhis ve tedavide kişiye özel bireyselleştirilmiş tedavi yaklaşımını benimsiyoruz. 3 Tesla MR, 64 kesit tomografi, Digital Mamografi, Kemik Dansitometresi, Tomoterapi ve LINAC, Pet-CT ve Gama kamera - Nükleer Tıp 2 adet Anjio, Excimer lazer ünitesi, EUS -Endoskopik Ultrasonografi EBUS-Endobronşial Ultrasonografi gibi özellikli cihazlarımız teşhis ve tedavilerde başarı oranımızı yüksek olmasında büyük rol oynuyor.

SAĞLIĞA DEĞER KATAN HİZMET

"Güvenilir ve ulaşılabilir" sağlık hizmeti misyonu ile çıktığımız yolda MLP Care Grubu olarak bugün Türkiye'deki sağlık sektörünün en prestijli ve en büyük markalarından biri olduk. Değişen ve gelişen ülkemiz sağlık politikaları ile tam uyum içinde çalışmaya devam ediyoruz. İşte bu nedenle sağlık hizmetini toplumun tüm gelir grupları için eşit ve ulaşılabilir kılan Medical Park hastane markamızın yanına "VM" adını verdiğimiz yeni bir marka ekledik.

İngilizce açılımı "Value Added Medicine", Türkçe karşılığı ise "Sağlığa değer katan hizmet anlayışı" olan "VM", özel sağlık sektöründe ilk kez uygulanan bir modeli temsil ediyor. Bu, SGK mensubu olanhastaların, SGK kapsamı dışındaki hastaların, özel sağlık sigortalı hastaların, anlaşmalı kurumların ve uluslararası hasta gruplarının aynı çatı altında ve 'güvenilir, ulaşılabilir,kaliteli sağlık hizmeti' anlayışından ödün vermeden hizmet almasına olanak sağlayan bir model. Hastanelerimizde uygulanmaya başlayan VM konseptimiz ile özel sağlık sigortalı hastalarımıza konforlu ve hızlı bir hizmet sunabiliyoruz.

Medical Park Bahçelievler Hastanesi olarak, grubumuzdan aldığımız güçle hedefimiz; sağlık hizmetlerinde genele değil, kişiye özel hizmet, akademik, uzman kadrolar ile hastalarımıza verdiğimiz muayene, tanı, tedavi süreçlerini ileri teknoloji ile buluşturmak ve sağlık hizmeti almak için bizi tercih eden herkesin bizim için çok değerli olduğunu bilmek ve hissettirmektir.

Sağlıklı Günler Dileriz.

Allianz

Sigortalılara Katılım Payını Kaldırdık!

ISO 15189 Akredite Tıbbi Laboratuvar

Kazançlı Kurum kapsamında Ayakta tedavi Poliçesi'ne sahip sigortalıların limiti dahilinde Laboratuvar Masraflarının tamamını Allianz karşılıyor!

synevo LABORATUVARLARI

444 6 522

www.synevo.com.tr

Allianz Kazançlı Kurum hizmet detayları 2. sayfadadır!

Synevo'yu Keşfedin

• Avrupa'nın lider laboratuvar zinciri Synevo Tıbbi Laboratuvarları, kalitesi belgelendirilmiş tüm altyapı ve bilgi birikimi ile sektörünün referans noktası olarak, İstanbul, Ankara ve İzmir Merkez Laboratuvarları ve gün geçtikçe sayısı artan şubeleri ile kaliteli ve güvenli hizmet sağlamaktadır.

• Kalitesi **"ISO 15189 Tıbbi Laboratuvar Akreditasyon sertifikası"** ve uluslararası kalite kontrol programları ile güvence altına alınmış olan Synevo Laboratuvaları olarak, uzman kadromuz, ileri teknolojik altyapımız ve geniş test spektrumu ile hizmetinizdeyiz.

• Synevo, Türkiye'nin yanı sıra Almanya'da bulunan ana merkez laboratuvarı IMD Berlin Laboratuvarları ile Orta ve Doğu Avrupa'da olmak üzere toplam 11 ülkede, 80 laboratuvar, 4500 çalışan ve toplamda 94 milyon test kapasitesi ile geniş bir yelpazede ileri diyagnostik laboratuvar tanı hizmetleri sunmaktadır.

Allianz Kazançlı Kurum Hizmet Avantajları

• **"Ayaktan Tedavi Poliçesi"**ne sahip Allianz Sigortalılar Kazançlı Kurum kapsamında Synevo'nun İstanbul, İzmir ve Ankara şubelerinde poliçe limitleri dahilinde laboratuvar hizmetlerinden katılım payı ödemeksizin faydalanabilmektedir. Bu masrafları poliçe limitleri dahilinde %100 oranında Allianz Sigorta karşılıyor.

• Allianz Sigorta "**Yatarak Tedavi Poliçesi**"ne sahip sigortalıların kendilerinin ödemesi gereken tüm testleri için de Allianz Sigorta Kazançlı Kurum kapsamındaki özel indirimler uygulanmaktadır. **"0 212 314 40 95"** nolu direk telefon hattından veya **allianzacente@synevo.com** veya **info@synevo.com** e mail adreslerinden birine test istem formunu göndererek indirimli fiyat bilgisini alabilirsiniz.

• Synevo şubeleri Allianz Sigorta'nın "Kontrol PSA" anlaşmalı kurumları arasında yer almaktadır. Şubelerimizde bulunan Laboratuvar Uzmanlarımız test sonuçları yorumlanmakta ve gerekli yönlendirmeler yapılmaktadır.

• İstanbul, Ankara ve İzmir illerinde en geç bir gün önceden randevu ile "Evden veya İşyerinden çıkmadan" ücretsiz numune alma hizmetinden aynı koşullarda faydalanılabilir.

• Synevo'nun yaygın şube ağı A+ Hastanelere ve merkezi yerlere kolay ulaşabilecek konumlarda bulunmaktadır.

• Şubelerimizde her yaştan örnek alımında (bebek ve yaşlı) özel eğitimli ve ileri derecede tecrübeli medikal ekibimizle numune alma hizmeti verilmektedir.

2016'da T

TÜRKİYE'de bir ilki gerçekleştirip kurulan ve sadece Allianz ile çalışan tekli acentelerin üye olabildiği Tekli Sigorta Acenteleri Derneği üyeleri, başarılı geçirdikleri 2016'nın ilk yarısından sonra, Tekli Acente olmanın zorluklarına rağmen 2016'nın ikinci yarısını da başarı ile tamamladılar.

Teksader Üyeleri 2016 yılında Amerika / Newyork'a yapılan Yurtdışı seyahatine, Fethiye / Göcek'e yapılan Elit Acente Seyahatine ve Antalya Acenteler toplantısına katılmaya hak kazandılar.

Teksader ve Allianz Sigorta A.Ş. ile birlikte programlanmış olan ve Allianz Yöneticilerinin katıldığı 4 adet yönetim toplantısı gerçekleştiril-

di
ha
ko
üy

NOT: HER PERŞEMBE 16:30 – 18:30 saatleri arasında Atatürk Mahallesi Vedat Günyol Caddesi Yakut Sitesi No:2 Daire: 12 Ataşehir İstanbul adresindeki Teksader Genel Merkezinde yapılmakta olan Haftalık olağan Dernek toplantılarımızda bundan sonra Allianz yönetimine sunulacak olan gündem maddeleri görüşülecektir.Toplantılarımız Tüm Allianz Tekli Acentelerine açıktır.

Eğer şehir dışında iseniz yada dernek merkezimize gelemiyorsanız, aynı şekilde istek,sorun,şikayet ve önerilerinizi **bilgi@teksader.com** mail adresimize gönderebilirsiniz.

No:2 D

- WEB
- MAİL
- TWİT
- FACE

Tekli Si

a TEKSADER...

di.Bu toplantıların dışında Allianz'ın hazırladığı toplam 8 ayrı çalıştay ve komitelere de katılım sağlanarak üyelerinin sorunları dile getirildi.

2016'da üyelerimizden gelen sorunlar ve Yönetim kurulumuzun tecrübesi ile hazırladığı maddeler, kitapçık haline getirilerek Allianz Yönetimine sunuldu. Sunulan maddelerin bir kısmına çözüm bulunurken, bir kısım maddelerin çözümü için iletişim ve girişimler devam ettirildi. Çözümlenmemiş maddelerin takibi 2017'de de devam edecektir.

2016'da Teksader,Allianz ile olan çalıştaylar dışında sektörel diğer toplantılara da katılarak, meslektaşlarının sıkıntılarına çare aramaya çalıştı.

İşte TEKSADER'li 1 yıl böyle geçti,

■ **DERNEĞİMİZ**, Atatürk Mahallesi Vedat Günyol Caddesi Yakut Sitesi No:2 Daire: 12 Ataşehir / İSTANBUL adresinde faaliyet göstermekte olup,

■ WEB SİTEMİZ: www.teksader.com
■ MAİL ADRESİMİZ: bilgi@teksader.com
■ TWİTTER ADRESİMİZ: http://twitter.com/Teksader_
■ FACEBOOK ADRESİ İSE: https://www.facebook.com/teksader 'dir.

TEKSADER YÖNETİM KURULU...

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Cenk BiLGiN
ALLIANZ NAKLiYAT & HAVACILIK MÜDÜRÜ KURUMSAL SİGORTALAR

NAKLiYAT...

1 BİZE KENDİNİZİ VE BÖLÜMÜNÜZÜ TANITIR MISINIZ ?

■ **YAKLAŞIK** 7 yılı Allianz'da olmak üzere 15 yıldır sektördeyim; nakliyat branşı hızla değişebilen gündemi ile herzaman dinamik bir sigorta kolu olması bana hep motive edici bir çalışma ortamı olarak gelmiştir. Nakliyat ve Havacılık departmanımızda tüm iş ortaklarımıza teknik olanaklar paralelinde herzaman destek olmak adına çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Ekibimiz konularında oldukça deneyimli on kişiden oluşmakta ve yaklaşık dört bin acentemize hizmet vermektedir.

2 SEKTÖRDEKİ PAZAR PAYIMIZ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ? ÖZELLİKLE TEKNE SİGORTALARINDA ÖN PLANDA OLDUĞUMUZU VURGULAYABİLİRSİNİZ?

■ **NAKLiYAT** emtea sigortaları global ve yerel ekonomik gelişmelerden, dış ticaret performanslarından direkt olarak etkilenen branşların başında yeralmaktadır. Bu çerçevede ekonomik verilerin çok parlak olmadığı 2016 yılı nakliyat sigortaları açısından zorlu bir dönem olmuştur. Daralan ithalat/ihracat hacimleri, gerek poliçe adetlerinde gerekse prim üretim gelişiminde gözlemlenmektedir. Allianz Sigorta olarak sektörde emtea ve su araçları branşları toplamında 3üncü sırada yeralmaktayız.

3 MAVİ DALGA POLİÇESİ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ? SEKTÖRDE ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLERİ VE FARKLILIKLARI

■ **MAVİ** Dalga Yat sigortası genel yapısı ile tamamen sigortalılarımızın ihtiyaçlarına yönelik olarak tasarlanan ve klasik yat sigortalarının çok ötesinde paket bir ürün. Tekne bedelinden bağımsız 4 milyon EUR limitli üçüncü şahıs sorumluluk,kişisel eşya, asistans gibi bir çok genişletilmiş teminatı içeren bir ürün. Önceliğimiz her zaman sigortalılarımızın ihtiyaçlarına göre doğru içerikli ürünler ile sektöre katkıda bulunmak.

4 NAKLİYAT VE TEKNE SİGORTALARINDA BİZ ACENTELERİN HAKKINDA BİZ ACENTELERE NE GİBİ İYİLEŞTİRMELER DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

■ **ÖZELLİKLE** emtea sigortalarıda daralan piyasa koşulları nedeni ile oldukça yoğun bir rekabet var, yeni iş hacminin daraldığı bu ortamda mevcut işlerimizi de doğal olarak korumak zorlaşıyor. Acentelerimizin gerek mevcut işlerini korumaları gerekse yeni iş kazanım süreçlerinde ekip olarak herzamanki desteğimizi servis süre ve kalitemiz ile veriyor olacağız. Özellikle tekne sigortalarında risk değerlendirmenin önemi kadar potansiyel sigortalalılarımızın acentelerimiz tarafından yakından tanınmasının da öneminin altını çizmek isterim.

5 SADECE ALLİANZ İLE ÇALIŞAN ACENTELER İLE İLGİLİ DÜŞÜNCELERİNİZ NELERDİR?

■ **BİZ** tüm iş ortaklarımıza çözüm odaklı ve yüksek müşteri memnuniyeti yakalama hedefi ile elimizden geldiğince yakın ve özverili yaklaşıyoruz. Tekli acentelerimize de bu desteğimizi her zaman sağlayacağımızı ve yanlarında olduğumuzu bilmelerini isteriz.

ACENTE 2016...

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

TEKSADER OLARAK 2016 DA NELER YAPTIK...

2016 yılında Teksader olarak Allianz Yönetimi ile 21 Nisan 2016 - 15 Haziran 2016 -21 Eylül 2016 - 23 Kasım 2016 tarihlerinde,
4 tane satış pazarlama toplantısı gerçekleştirip acente sorun ve önerileriyle ilgili karşılıklı görüşmelerde bulunduk.

- **16.ŞUBAT.2016** tarihinde İstanbul Ticaret Odası ev sahipliğinde yeni yönetmeliğin değerlendirildiği zümre toplantısına dernek olarak katılımda bulunduk.

- **07.04.2016** ve **10.11.2016** tarihlerinde Liv Hospital ile tıbbi güncel gelişmelerinin paylaşıldığı iki toplantı gerçekleştirdik. Üyelerimize özel olarak yapılacak çalışmalarla ilgili bilgi aldık.

- **14 NİSAN 2016** tarihinde Allianz Sigorta A.Ş. yönetimi derneğimizi ziyaret etti.

- **MAYIS 2016** tarihinde derneğimizin **TEKİZ** ismiyle ilk dergisini çıkardık.

- **TRAFİK** poliçelerinde yaşanan sorunlarla ilgili acentelerin mağduriyet yaşanmaması için ITO Sigortacılık Meslek Komite üyeleri ve Teksader'in içinde olduğu İstanbul dernekleri **7.EKiM.2016** tarihinde toplantı gerçekleştirdi.

- **TÜRKİYE**'de ilk defa sadece tekli Alllianz Sigorta acentelerinin bir araya gelmesi ile kurulan Teksader (Tekli Sigorta Acenteleri Derneği) **04.12.2016** tarihinde 1.yasini doldurdu.

1. **TRAFİK** sigortalarında Barolar Birliğinin; 1 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe giren yeni ***Karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları*** iptali istemiyle açtığı davayı kazanarak eski şartlara geri dönüldü.

2. **TÜZEL** kişi sigorta acentelerinde müdür dışında en az bir teknik personel bulundurma zorunluluğu Temmuz 2016 tarihi itibariyle yönetmeliğe eklendi.

3. **2016** Eylül ayında Allianz İzmir'e taşınma kararını açıkladı.

4. **EKİM** 2015 tarihinde yenileme poliçelerinde Modüler sağlık olarak yenilenmesi surecinde bir tam yıl tamamlanarak 10 Ekim 2016 tarihi itibariyle tüm poliçelerin modülere geçişi gerçekleşti.

5. **TRAFİK** sigortası sorgulama işlemleri T.C. numarası ve araç plakası ile sbm.org.tr sitesi üzerinden Eylül 2016 sonu itibariyle sorgulanmaya başladı. Araç sahipleri T.C. numarası ve araç plakası girdiklerinde 29 şirketten trafik sigorta bedeline ilişkin teklifleri görmesi sağlandı.

6. **SEKTÖRDE** sigortalılarına 2016 yılı itibariyle Allianz Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satmaya başladı ve ilk 6 ayda 30.000 adet den fazla satış gerçekleştirerek önemli bir başarıya imza attı.

7. **45 YAŞ** altı çalışanların otomatik BES katilimin sağlayan Bireysel Emeklilik ve Yatırım Sistemi Kanununda değişiklik yapılmasına dair kanun tasarısı TBMM Genel kurulunda kabul edilerek yasalaştı. Düzenlemenin 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe girmesine karar verildi.

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Çağatay KARATAY

KARATAY SİGORTA ARACILIK HİZ.

2012 Yılı Haziran ayında acenteliğimi kurdum. Allianz Sigorta dahil 2 şirket ile çoklu acente sistemi ile 2015 Ocak ayına kadar mesleğimi sürdürdüm. 2 yıldır Allianz Sigorta'nın tekli acentesi olarak devam etmekteyim. Tekli acente olmamda, şirket kültürümüze daha iyi adapte olmam ve bölge müdürlüğü çalışanlarımızın aile anlayışı ile acenteme yaklaşımlarının fevkalade olması etkin oldu. Birçok zorluklar ile karşılacağımı hissediyordum. En önemlisi rekabetti. Okyanuslar kadar farklılık gösteren fiyat farklılıkları, çoklu ve organizasyonlu (şubeleri çok olan) şirketler ile mücadele, fiyat kırma yöntemleri ile müşterimizi tutabilmek düşündürücü idi.

Buna rağmen şirketimizin, sektördeki güçlü imajı rekabetçi fiyatını arkama alarak müşteri portföyümü zorlu ortamda bile arttırmaktayım. Şirketimizin tekli acentelere özel uygulamanın işlerimize olumlu katkısı olacağını düşünüyorum. Benzer uygulamaların devam etmesi bizleri mutlu edecektir. Sektörde marka acente olduğumuzun müşteriler nezdinde hafızalarına yer etmiş olması; direkt Allianz Sigorta tabelalı acentelere sigortalarını yaptıracağına inancımı arttırıyor. Gelişmiş ülkelerde, tek bir tabela görüntüsü güven vermektedir. Acente olarak diğer şirketlerin bayrağını kaldıran bir yapı olmak istemiyorum. Teksader' e bu yüzden üye oldum. Şirketimizin ve derneğimizin bizlerin yanında olması, başarımızı engelleyecek dalgaları kıracağı kanaatindeyim. Yurdumuzun dört bir köşesinde bulunan tekli acente arkadaşlarıma başarılar dileyerek hepinizi selamlıyorum.

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

BAŞAR DOVAN

BAŞAR SİGORTA ARACILIK HİZ.LTD.ŞTİ

HEPİMİZ 1'İZ

HERKESE merhabalar;

Öncelikle kısaca kendimden bahsetmek isterim.

Ben Başar Dovan. Yaklaşık 8 yıldır aktif olarak Allianz ailesinin bünyesi altında sigortacılık faaliyetlerinde bulunuyorum.6 yıldır da Allianz Sigorta A.Ş ve Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş 'nin profesyonel acenteliğini yapmaktayım.

Şirketimiz ile ilk tanışmam üniversite yıllarına dayanmaktadır. Evet, okurken çalışan bireylerin arasında ben de vardım. Herkese de şiddetle tavsiye ediyorum. Müthiş bir deneyim. Üniversite hayatında olan bireylere, profesyonel hayatlarına atılmadan önce iş hayatının dinamiklerini ve enerjisini en iyi aktarabileceğiniz yolun, okurken çalışmaktan geçtiği kanaatindeyim.

Sigortacılık faaliyetlerinde bulunduğum süre içerisinde bizleri en çok zorlayan konuların başında sektörün rekabetçi yapısı ve güncel piyasa koşulları geldiğini ifade edebilirim. Müşteri ihtiyaçlarını doğru analiz eden, teknolojiye yatırım yapan ve ihtiyaç odaklı ürünler çıkaran şirketlerin sektörde rakiplerine oranla bir adım önde olduğunu söyleyebiliriz. Sektörün yenilikçi yapısına uyum sağlayan ve bu alanda kendini geliştiren şirketlerin ileriki dönemler de daha da güçleneceğini düşünüyorum.

Aynı zamanda satış sonrası destek ve müşteri memnuniyetini en ön plana koyan acentelerin, her zaman sektörde yer alacağı düşüncesindeyim. İstatiksel olarak baktığımızda günümüz şartları gereği sigorta poliçesi satın alan bireylerin kullandığı yöntemler farklılık göstermektedir. Ancak en çok tercih edilen aracı kurumun, bizler yani acentelerin olduğunu unutmamak gerekmektedir. Bu durum, halen daha toplumumuz için yüz yüze gerçekleşen satışın ne denli önemli olduğunu göstermektedir. Tutkusu müşterileri olan şirketlerin ve acentelerin, sektörde her zaman tercih edilen kurumlar olacağını söyleyebilirim.

Burada bizlere düşen öncelikle görev, müşterilerimizin ihtiyaçlarının doğru tespit edilmesi ve doğru ürünlerin doğru müşterilerle buluşmasının sağlanması gerektiği düşüncesindeyim. Bu durum acentelere duyulan güvenin her zaman vazgeçilmez bir parçası olacaktır.

Geride bıraktığımız 2016 yılı için hem millet hem de ülke olarak zor bir dönemi atlattık diyebiliriz. Ülke ekonomisinin lokomatifi olarak görülen sigorta sektörünün, 2016 yılında elde ettiği performansın 2017 yılında da artarak devam edeceğine inanıyorum. Elde edilen sürdürülebilir büyümenin 'tutkumuz müşterilerimiz' sloganımızla daha da gelişeceği ve ilerleyeceği bir yıl olması hepimizin en büyük arzusudur.

Bu vesile ile 2017 yılını en içten dileklerimle kutlar, 2017 yılının öncelikle ülkemize ve milletimize sonrasında ise sigorta sektöründe hizmet veren tüm çalışanlara huzur, barış ve mutluluk getirmesini temenni ederim.

HEPİMİZ 1'İZ

İlker UTLU
İLKER UTLU SİGORTA ARACILIK HİZ.

TEKİZ DERGİSİ OKUYUCULARI SEVGİLİ MESLEKTAŞLARIM MERHABA

TEKİZ için bir yazı yazmam istendiğinde, konu ne olacak diye sordum. Hem sigorta acentesi olup hem de başka hobileri olan arkadaşlarımızdan böyle bir yazı istiyoruz cevabını aldım. Aslında benim hobim hayatımla bütünleşmiş bir şey. Dışarıdan bakınca o kadar da eğlenceli değil. Hatta çok olağan bir şey. Bu sebeple ne anlatabilirim bilmiyorum ama deneyeceğim. Kısaca ifade etmem gerekirse, skeptik bir yaklaşımla, "teknoloji ve iletişim" hayatımın oldukça büyük bir bölümünde yer alıyor.

1973 yılı yaz aylarından birinde İzmit'te doğdum. İlk ve orta okuldan sonra elektrik ve elektronik, sonrasında fizik eğitimi aldım. Teknolojiye merakım o yıllarda başladı ve sanıyorum bu süreçten, yanmış olan ampulleri değiştirebiliyor ve ayağım takıldığında neden düştüğümü bilebiliyorum.

Henüz yeni işe başlamış olan bir arkadaşım sayesinde 1995 yılında sigortacılıkla tanıştım. Okulun son dönemi olan o günlerde Halk Yaşam Sigorta'da işe girmiş olma sebeplerimden en önemlisi, satış temsilcilerinin laptopla çalışıyor olmalarıydı. Teknolojinin merakımın hayatımı etkilediği önemli anlardan biri de buydu.

2 yıllık bir kurumsal çalışma hayatından sonra, 2 arkadaşımla beraber ilk sigorta acentemizi 1997 yılında kurduk. Şu anda 2006 yılında kurulmuş olan ikinci sigorta acentemde, -ilk günden bu yana- sadece tek bir sigorta şirketinin acenteliğini yaparak çalışma hayatıma devam ediyorum.

Harika bir eşim, 5 yaşında iki muhteşem kızım var.

Sigortacılığın ne demek olduğunu gerçekten anlamam, yine böyle bir dergide rastladığım kısa bir cümleyi enine boyuna düşünene kadar mümkün olmadı. Sigortacılık sektörü duayenlerinden biriydi. Tüm hayatı bu alanda çalışarak geçmişti ve şunları söylüyordu.

"Sigortacılık bir güven meselesidir. Karşınızdakine söylediğiniz şey, "Eğer fabrikanız yanarsa, uçağınız düşerse, geminiz batarsa ben hasarınızı tazmin ederim. Karşınızdaki kişinin size inanması için size güveniyor olması gereklidir. Sigortacılık, bir güven meselesidir!"

Bu cümle üzerinde çok düşündüm. Böyle bir güvenin tesis edilmesi için gerekli argümanlar o kadar fazla ki. Sayabileceğimiz bir çok sebep dönüp dolaşıp bir ilişkiye dayanıyor. İletişim kurmak, paylaşmak güzel bir şey. Hatta bir ömrü geçirebilecek kadar güzel bir şey.

Sigortacılık, iletişim ile ilgili düşünebilmek için harika bir fırsattı benim için. Hem işimi yapıyor hem de sürekli değişik insanlarla tanışıyor, iletişimde kalabiliyordum. Öte taraftan temsil etmiş olduğum şirketler kitlesel iletişim ile yükümlüydüler. Hem de bu işi sigorta gibi hassas bir konuda, olağanüstü bir denge kurarak yapmak zorundaydılar.

Aslında kendimi bu konuda "bir teorisyen" olarak tanımlamam daha doğru olur. Teorik çalışma için en önemli şey ise veridir. İlerleyen dönemlerde, böyle bir veriyi elde edebilmek için şöyle bir fırsatım oldu.

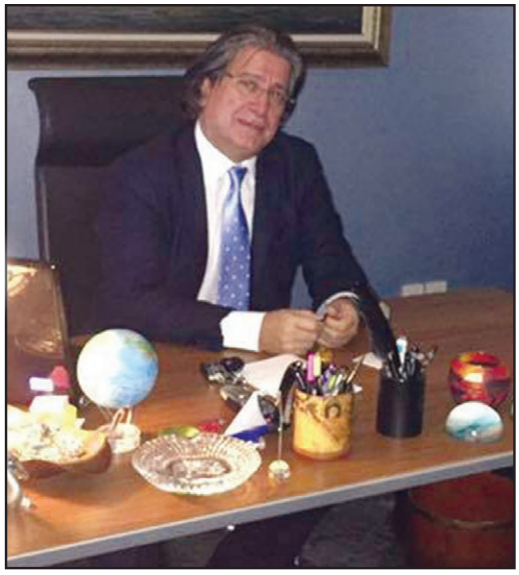
2000'lerden sonra iletişim değişik bir platformda, değişik bir boyut daha kazandı. Bugün hayatımızın olağan bir parçası olan internet, kişilerin kitlesel iletişime adıma atabilecekleri bir basamak haline geldi. Dileyen herkes blog yazmaya başladı ve biz de blog yazarları olarak, 2008 yılında "Blog Ödülleri" isminde bir yarışma düzenlemeye karar verdik. Bizim gibi blog yazarlarını desteklemek amacıyla çıktığımız bu yolculuk, bir çok dünya devi ve Türkiye'nin ileri görüşlü firmalarının destekleriyle düşündüğümüzden büyük boyutlara ulaştı. Binlerce blog yazarının emeklerini, yazdıklarını, düşüncelerini oylayan yüzbinlerce blog okuyucusu ve bu oluşumu destekleyen yüzlerce firma ile iletişimde olma fırsatı yakaladım. Tahmin edebileceğiniz gibi, iletişimle teknolojinin kesiştiği bu dönem hayatımın en keyifli ve öğretici dönemlerinden biriydi.

Halen benzer konularla ilgili düşünüyor, insanları anlamaya çalışıyorum. Bundan 20 yıl öncesine göre elimizde o kadar fazla araç olmasına rağmen, günümüzde insanlığın dar boğaza girdiği konulardan biri de iletişim. Konuşabileceğimiz, yazışabileceğimiz, görerek iletişime geçebileceğimiz bir çok ücretsiz servis, medya imparatorlukları dışında seslerini duyabileceğimiz, düşüncelerini yayınlayan bir çok insana hizmet eden ücretsiz platformlar, eskiden sadece isimlerini bildiğimiz veya biraz ünlenmiş kişilerin fotoğraflarını görebildiğimiz kişilerin, yazarların, sporcuların, devlet başkanlarının, müzisyenlerin tek bir tıklamayla kendilerine ulaşabileceğimiz sosyal medya hesapları, aklımıza gelebilecek her türlü bilgiyi içeren internet siteleri, her şey parmaklarımızın ucunda. Tek bir eksiğimiz var. O da yalın bir iletişim.

Aslında her şey tıpkı yazıma başladığım gibi küçük bir "merhaba" ile başlıyor.

Sevgiyle kalın...

Vural
TANYILDIZI
HAZAL SİGORTA ARA. HİZ. LTD. ŞTİ.



TRAFİK SİGORTASINDA SON DURUM

2015'in başlarında Hazine, trafik sigortasının genel şartlarını baştan sona değiştirdi. Buna göre; alkollü araç kullanımından dolayı oluşacak hasar sigortadan karşılanmayacak, hasarlı aracın onarımında eşdeğer parça kullanılabilecek, araçtaki değer kaybı sigortadan talep edilecek, vefat tazminatı belli standartlara göre belirlenecek, sürücünün kusurlu olduğu durumlarda yakınları sigortadan tazminat talep edemeyecek, trafik kurallarının ağır kusurlu olarak ihlal edilmesi halinde oluşacak bedeni ve maddi tazminatı sürücüden talep edebilecek (rücu edilecek). Bu ve benzeri birçok genel şart, geçen senenin başında değiştirildi ve yeni düzenleme de 1 Haziran 2015'te uygulamaya girmişti.

Yönetmelik girer girmez Türkiye Barolar Birliği, genel şartların iptali istemiyle haziran ayında konu ile ilgili Danıştay'da dava açtı.

Danıştay, bu dava ile ilgili kararını açıkladı ve neredeyse bir buçuk yıl aradan sonra yayınlanan genel şartlardan bazıları için yürütmeyi durdurma kararı aldı. Hazinenin 2015 yılında Trafik primlerinin düşürülmesi için almış olduğu aksiyon; Danıştay'ın yeni kararlarıyla değişti.

Bunlardan en önemlisi kazanın, trafik kurallarının ağır kusur ile ihlali sonucu meydana gelmesi halinde, ödenen hem maddi hem de bedeni zararı sigorta şirketinin, sürücüye rücu etmesi, yani sürücüden talep etmesi

İşte Danıştay, bu uygulamayı durdurdu.

Sürücüler, trafik kullarına uymayarak kazaya neden olur ve bu kazada da birileri ölürse, sakat kalırsa ya da maddi zarar oluşursa; sigortacılar, tazminatı ödüyor, sonra da kusurlu sürücüden bu parayı talep ediyorlardı.

Sigorta şirketi bu değişen yasayla artık para talep edemeyecek.

■ Yani; kırmızı ışıkta geçip, birisine çarpar ve ölümüne neden olursanız, sigorta şirketi sizden beş kuruş talep edemeyecek, size rücu edemeyecek.

■ Ters yola girip, bir araca çarptınız, maddi zarar oluştu. Sorun yok kusurlu da olsanız, sigorta şirketi kapınızı çalmayacak. Bir başka örnek ;

Trafik var, daldınız emniyet şeridine, kaza yaptınız, birkaç kişinin ölümüne, birkaç kişinin de sakat kalmasına neden oldunuz; kusurlusunuz sigorta şirketi tüm zararı karşılayacak ama size dokunmayacak.

■ Trafikte zikzak çizerek gidiyorsunuz yani, kural ihlali yapıyorsunuz, kusurlusunuz, birisine çarptınız veya birkaç araca zarar verdiniz; Sigorta şirketi ödediği zararı sizden almayacak.

ARAÇTAKİ DEĞER KAYBININ TAMAMI ÖDENECEK

■ **DANIŞTAY**' ın ,trafik sigortası genel şartlarına yönelik yürütmeyi durdurma kararı aldığı düzenlemelerden biri de araçlardaki değer kaybına yönelik.

2015 Haziran ayında uygulamaya giren genel şartlara göre sürücüler, kazalar nedeniyle araçlarında oluşan değer kayıplarını da sigorta şirketinden talep edebiliyorlardı.

Ancak bunun bir-iki istisnai durumu var. Sürücüler, aracın ana iskelet ve şaside hasar olmaksınız vidalı parçalarda yapılan onarım , -ki, buna ufak onarımlar deniyor- ile giderilen hasarlarda değer kaybı talebinde bulunamıyordu. Danıştay, bu uygulama için de yürütmeyi durdurma kararı aldı. Sürücüler, küçük onarımlar nedeniyle oluşan değer kaybını da sigortadan alabilecek.

Yine trafik sigortası genel şartlarına göre, kiralık araçlar ile taksi ve dolmuşlarda eksper tarafından hesaplanan değer kaybı tutarının yüzde 50'sini aşan tutar, sigortadan talep edilemiyor, sigortanın teminatı dışında kalıyordu. Örneğin, kaza sonrası aracınızda değer kaybı oluştu ve eksper, kaybı, 30 bin lira olarak belirledi. Sigorta şirketi, bunun 15 bin lirasını ödüyordu, kalan 15 bin lirayı sigortadan talep edemiyordunuz. Danıştay, bu uygulama için de yürütmeyi durdurma kararı verdi.

Op. Dr. A. Yener iNCE

ORTOPEDi UZMANI

BİZE BİRAZ KENDİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

EN ZOR sorudan başladın. Temel işim Ortopedi Uzmanlığı. Cerrahım. İşin özü bu ama benim aldığım eğitim biraz farklı. Tıp Fakültesini bitirdikten sonra yaptığım ilk ihtisasım Fonksiyonel Anatomi branşın da oldu. Bu spor hekimliğinin temeli olan bir branş. Sporcu fizyolojisi ile ilgili de çeşitli çalışmalarda bulundum; daha sonra Ortopedi Uzmanı oldum. Spor Cerrahisi ile birlikte Ortopedi Uzmanı olarak çalışmaya devam ediyorum. Protez Cerrahisi, diğer artroskopik tüm cerrahiler, kırık çıkık cerrahisi gibi uzmanlığımla ilgili diğer hastalarıma MedicalPark ta bakmaya devam ediyorum. Aynı zamanda Galatasaray Futbol A Takım doktorluğu görevindeyim.

■ Size Galatasaray'ın sağlık kurulu başı diyebilir miyiz? Sadece futbol A takımı ile mi ilgileniyorsunuz?

■ Hayır. Öyle kurul başkanı gibi titri sevmem. A Takım doktorluğu resmi görevim ama genelde böyle kalmıyor. Galatasaray'ın sağlık organizasyonunu yönetiyorum diyelim.

Bir çok Galatasaraylı sporcu kardeşimizin gerek tedavi gerekse ameliyatını yapıyorum. Yeri geldiğin de çalıştığım sponsor hastanemiz MedicalPark Grubunun da ayrıca sponsor olduğu birkaç kulübün sporcuları ile de ilgileniyorum.

■ Hepimizin merakı olan sporcuların sağlığı hakkında bir soru: Sporcuların sahalara geri dönüş süresi eskiden cok uzun sürüyordu. Günümüzde çabuk dönüşlerin sebebi nedir? Bu konu hakkında bilgi verebilir misiniz?

■ Aslında biz hızlı geri dönüş cümlesini sevmeyiz. Çünkü dokunun bir iyileşme süreci var. Ama günümüzde özellikle futbolda kulüpler arasında çekişme olduğu için; oyuncuların saha da kalma sürelerini uzatmak önem taşıyor. Galatasaray'ın sağlık organizasyonu son derece güçlü. Uluslararası bir denetime açık; şampiyonlar liginde ki 33 üst elit takımlarının birbirlerine açık olduğu bir yapı içinde. Bu anlamda kendinizi geliştirme şansınız çok fazla. Sponsorluk anlaşmamız oldukça iyi. Liv Hospital ve MedicalPark da sorunsuz tüm teşhis ve tedaviler yapılabiliyor.

■ Biraz da sporcu olmayan hastaların şikayetlerinden bahsedelim. Çağımızın derdi duruş bozukluğu, kilo, stress kaynaklı fibromyalji, menisküs gibi rahatsızlıklar. Bunlara yakalanmamak için ne önerirsiniz?

■ Stress çağımızın hastalığı. Stress ve onun yarattığı konforlu olmayan dinlenme süreçleri, vücudun kendini yeteri kadar rejenere edemeyişi nedeni ile kas ağrılarında inanılmaz bir artış var. Bilgisayar başında olmak, hareket etmemek, inmobilize bir hayat tarzının sonucunda bu rahatsızlık veya tetiklediği diğer rahatsızlıklar ortaya çıkmakta. Konfor adı altında vücudumuzu kötü kullanıyoruz. Bunu önlemek içinse temelinde egzersiz öneririm. Yani hareketli yaşam bilinci. Ancak bu sürekliliği olan bir hareket olmalı. Yüzme imkanı olmayan birine yüzmelisin dediğiniz zaman aslında hiç bir şey yapma diyorsunuz demektir. Hareketin sürekliliği, devamı çok önemli. Kişinin sosyal hayatına uygun bir spor önermek doğru olacaktır. İkinci önerimse mental yani akıl sağlığının da korunması.

■ Ameliyat hepimizin korkusudur. Örnek menisküs ameliyatları eskiden çok sıkıntılıydı. Kesmeden diz, eklem, menisküs gibi rahatsızlıklar tedavi edilebilir mi? Prp uygulaması ve menisküs hakkında ne söylemek istersiniz?

■ Aslında PRP Türkiye de oldukça yanlış kullanılan bir işlem. PRP bir kan ürünü. Amacı zedelenen dokuya kendini yeniden yapılandırma kapasitesini arttıracak bir takım aracıları o bölgeye vermek.

Diz, Kalça, Omuz cerrahinde ki gelişmeler PRP den bağımsızdır. Tamamen teknolojinin gelişmesi ile alakalıdır. PRP burada destek vermek amaçlıdır. Doğru kullanıldığında son derece faydalıdır.

Yanlış zamanda yanlış yerde kullanıldığında ise zararlı bile olabilir. Biz özellikle ameliyat dikiş yerlerinin iyileşmesinde, omuz tamirlerinde destek olması amaçlı kullanıyoruz.

Ameliyatlık bir durum varsa cerrahiden kaçmak doğru değildir. Sorunu net belirleyip yöntem seçmek gerekir. Ama kireçlenme, diz içinde dejenerasyon gibi şikayetler de dokuyu yenileyecek enjeksiyonlar uygulanabilmekte ama bunların çoğu hala deneysel aşamada bunu da belirtmek lazım.

ORTOPEDİDE DOKU NAKLİ VAR MI?

■ **KEMİK** en kolay nakledilebilen dokulardan bir tanesi. En sık yapılan nakilse kişinin kendinden alınan kemiğin sorunlu bölgeye nakledilmesidir. Her gün en az bir operasyonda bu uygulama yapılmakta.

Ön çapraz bağ ameliyatlarında tendom grefleri transferi; diz içinde yaralı kıkırdak dokusunu diz de yük taşımayan alandan alıp yük taşıyan alana nakli yine en sık kullanılanlardan diğerleridir.

Bunlar otografi yani kişinin kendisinden alınan doku transferleridir.

Ayrıca allografi dediğimiz yapay kemiklerin kullanıldığı kalça, diz gibi protezler yapay nakillerdir.

■ **Ön çapraz bağ dediniz ! Bende bir Galatasaraylı olarak bizi mutlu eden örnekten bahsetmenizi rica ediyorum. Sizi ve ekibinizi tebrik ediyorum. Bruma'nın ağır bir sakatlanma ile ön çapraz bağlarının koptuğu ve futbola dönemeyeceği söylenmişti. Şimdi Bruma'yı tutamıyorlar. Her ön çapraz bağ sakatlığında bu sonucu bekleyebilir miyiz?**

■ **BURADA** hakkını teslim etmek lazım, sponsor hastanemiz Liv Hospital de yapıldı operasyon; diz cerrahisi ekibi ve Sn Prof Dr Uğur Haklar ile çok başarılı bir operasyon gerçekleşti. Bu cerrahi dünyanın geri kalanına göre ülkemizde çok iyi yapılmakta. Sonuçları karşılaştırma imkanımız var. Geri dönüşlere baktığımız zaman çok önde olduğumuzu görüyoruz.

■ **Fizik tedavi ile ilgili bizi biraz bilgilendirir misiniz? Herkes fizik tedavi yaptırabilir mi?**

■ **TÜRKİYE** de Fizik Tedavi Uzmanlığı var, diğer ülkelerde ise ortopedistler fizik tedavi uzmanları ile bir ekip olarak çalışırlar. Benim de bir ekibim var. Çok yetenekliler. Özellikle spor hekimliğinde bu olmalı zaten.

Fizik tedavinin çok faydası olduğuna inanıyorum. sonuçta cerrahininde ulaşabildiği yerler de bir noktaya kadar. Fonksiyonellik çok önemli ve bunu da fizyoterapi ile gerçekleştiriyoruz. Ama Türkiye de 20 kişinin bir oda da toplanıp bire bir çalışmanın olmadığı tedaviler maalesef fayda sağlamıyor. Fizik tedavi de hastanın gösterdiği cevaba göre seans belirlenir. Ana konu burada hastanın geçirdiği ameliyattan sonra bazı şeyleri yapabilir olması gerekmektedir. Bunu da fizyoterapi ile sağlar.

Artık bakış açımız hastalık yok hasta var şeklinde değişti. Aynı ameliyatı geçirmiş iki hastanın tepkileri çok farklı olabiliyor.

■ **Spor yapmak isteyenlere ne önerirsiniz? Bilinçli spor nasıl yapılır?**

■ **SPORA** başlamadan önce salona gidilecekse kesinlikle sağlık raporu alınmalı. İlk iş olarak ortopedistten de önce kardiyolog tarafından kişi kontrol edilmelidir. Daha sonra bir ortopedi uzmanı tarafından kas iskelet sistemi kontrolü yapılmalıdır.

Spora başlamadan önce kardiyo çalışması yapılmalıdır. Vücudu spora hazırlamak için bu şarttır. Daha sonra vücut ağırlığınızı kullanarak kuvvetlendirme yapılmalıdır. Salonlarda ki ağırlıkların altına direkt girdiğiniz zaman sakatlığa davetiye çıkartırsınız.

Sosyal hayatınıza uygun spor yapılmalıdır. Başlangıç yaşı önemlidir. Sosyalleşmek için değil. Hepimiz sporu kilo vermek için değil, sağlıklı yaşamak için yapmalıyız. Vücudunu seven ona değer veren bireyler olmalıyız. Hatta bir örnek vermek isterim burada: Hiç dövme yaptırmayı düşündünüz mü diye ünlü bir sanatçıya sormuşlar; sen hiç Bentley e sticker yapıştırmayı düşündün mü? Diye cevap vermiş.

Vücudumuz sahip olacağınız en iyi arabadan, en iyi evden daha değerlidir.

■ **KEMİK erimesi, D vitamini eksikliğinde neler yapılmalı? Önceden önlem alınabilir mi?**

■ **ÖZELLİKLE** kadınlarda menopoz dönemi kesinlikle bir jinekolog kontrolünde geçirilmelidir.

Menopoz dönemin de kemik erimesi çok sıklıkla görülmektedir. Osteoporozla ilgili Kemik Mineral Dansiyometrisi (KMD) ile ölçüm yapılması. Kalsiyum, fosfat D vitamini ölçülmesi daha doğru olur. Süt, yoğurt, peynir yenmeli ama çok kolay sindirilebilen bir toplum değiliz. Buna dikkate ederek tüketmeli. Coğrafi olarak iyi bir bölgedeyiz güneşden her fırsatta faydalanmalıyız. İlaç kullanmak için acele edilmemeli, kulaktan dolma bilgilerle gereksiz ilaç kullanılmamalı.

BİRAZ DA SİGORTA HAKKINDA KONUŞALIM...

■ **TÜRKİYE** de sigorta özellikle sağlık sigortası çok gelişti. Benim dört hastamdan biri yurtdışından geliyor. Sigorta Şirketleri de hastalarda çok bilinçli artık. Bizler sağlık sigortası olan hastalarda daha az yoruluyoruz profesyonellerle muhatap oluyoruz çünkü. Keşke çok yaygınlaşmış olsa Dünya sıralamalarının çok altındayız maalesef! Bunun ekonomik olarak düşünülmemesi gerekiyor aslında. Aldığınız teminatlar çok fazla. Başınıza ne zaman, ne geleceğini kimse bilemiyor. Sigorta çatısında olmanız çok büyük avantaj. Bir de sizin aracılığınızla bir rica da bulunacağım. Kalça USG bebeklerde çok önemli; ileride başınıza hasar getirebilecek sorunları önceden tespit etmeye yarıyor. Sigorta şirketleri bebeklere bu işlemi hediye etmeli. Erken tanı bakımından önemli.

Teksader de ki acentelere başarılar diliyorum; tekli acenteler olarak şirketinizi çok güzel savunuyorsunuz, konuya çok hakimsiniz, sanki şirket yetkilisi ile görüşüyormuşuz hissi oluşuyor bende. Tekiz Dergisine beni de aranıza aldığınız için teşekkür ederim.

OFİSTE YOGA

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

MASA başında saatlerce hareketsiz duran bedeninizi keyifli bir yolculuğa davet edin.

Bedeniniz zihninizi, zihniniz ruhunuzu şımartsın....

Sadece nefesinizin farkına vararak bedeninizi ele geçiren stresi yok edebileceğinizi biliyor musunuz?

■ Hareket; bedenimizi, zihnimizi ve ruhumuzu canlandırır, rahatlatır, uzatır ve yumuşatır. Durmaktan ve oturmaktan, yani hareketsizlikten sertleşmeye başlayan beden parçalarımız nefesimizin doğal akışı ile hareketlenmeye, uzamaya ve esnemeye başladıkça, oluşmaya başlayan yumuşaklık her şeyi koordineli olarak etkiler, farklı kılar ve gevşetir. Oluşan bu yumuşama hali ile zihin olanları rahatlıkla farketmeye başlarken; daha rahat düşünmeye, daha doğru kararlar vermeye ve daha net görmeye başlama yolunda ilerler.

■ Gergin, stresli ya da uykusuz, yorgun olduğumuz anlarda bedenimiz şalterleri kapatma noktasında, zihnimiz dopdolu, ruhumuz yaşlı hissedebiliriz. Belki de her şey rahat ve keyifli olduğu durumlarda dahi beden hareket ister; enerji için, canlılık için, devamlılık için.

■ İşte yoga bu durumda devreye girer. Beden ve zihin her ne durumda olursa olsun, rahatsa farkındalık artırmak, yenilenmek, tazelenmek için; yorgun ve stresli bir dönemse yumuşatmak, gevşetmek, araştırmak ve bulmak için bir araç olmaya başlar. Biz yaşam yolcularını ürkütmeden, incitmeden, hafiflik ve bütünlük içinde yönlendirir, olanları tüm şeffaflığı ile gösterir. Duyduklarımızı dinleyebilmemize, baktıklarımızı görebilmemize yardımcı olur.

■ Farketmemizi ve bu farkındalıkla yürümemizi sağlar. Yoga uygulamamız için sakin, sessiz, izole bir ortam aramak yerine; hemen olduğumuz yerde nefeslerimizle kendimizi bulunduğumuz an'a davet ederek başlayabiliriz. Ofiste yoga uygulamamızın asıl amacı, farklılığı, etkisi burada başlıyor. Belli pozlarla bedene ve zihne bir farkındalık getirerek, nefesle beden koordinasyonunu sağlamaya başlayarak;masa başında, toplantı anında ya da öğle arasında aradığımız enerji, tazelik ve rahatlık hissini yaşayabiliriz.

■ Kaslarımız gevşemeye, omuzlarımız rahatlamaya, sırtımız genişlemeye, bel bölgesi yumuşamaya, bacak kaslarımız açılmaya ve uzamaya başlarken; düşünceler içinde kaybolmak yerine, zihnimizde olanlar yerlerine oturmaya, sürekli doluluktan yakınmaya başlayan zihnimiz o hafiflikle sadeleşmeye başlar.

■ Kurumsal iş hayatımızda, çalıştığımız kişileri duymaktan öte dinlemenin, onlara bakmaktan öte onları görebilmenin, onalara dokunmaktan öte onları hissedebilmenin ne demek olduğunu farketmiş ve böylelikle kuvvetli, etkili ve cesur ilişkiler kurabilme yolunu tekrar hatırlamış ya da hayata geçirmiş oluruz.

■ Bunun sonucu olarak; şirket içi motivasyon, birlikte hareket edebilme ve çözüm odaklılık artmaya, temel yapı güçlenmeye başlar. Bu enerji rüzgarı tüm şirket çalışanlarına, müşterilere, stajyerlere ve üst düzey yöneticilere kadar etkili bir şekilde dalga dalga yayılarak etkisini gösterir.

■ **İhtiyacımız olduğunu hissettiğimiz an uygulayabileceğimiz belli**
■ **Başlı yoga pozları aşağıda yer almaktadır**
■ **Hareketler 3'er defa her iki yöne uygulanır. Omuzlar yumuşak ve**
■ **Rahat.Öncelik omuzların yumuşak ve rahat olmasında; nefes,**
■ **Beden koordinasyonunun yakalanmasında olmalıdır.**

NEFES:

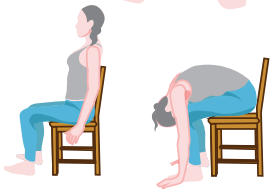
- HER HAREKET NEFESLE BESLENSİN
- BURUNDAN NEFES AL,
- BURUNDAN NEFES VER.
- KABURGALARI VE DİYAFRAMI FARKET

3 KADEMELİ NEFES ÇALIŞMASI:

- GÖZLER KAPALI YA DA BAKIŞLAR İLERDE BİR ODAK NOKTASINDA DİNLENİRKEN
- NEFES AL, KARNA, SONRA KALBE, SONRA NEFESİ BOĞAZIN ÖTESİNE YÜKSELT,
- TUT NEFESİNİ VE TEK SEFERDE TÜM NEFESİNİ BOŞALT.
- (8-10 NEFES)

MEDİTASYON:

- GÖZLER KAPALI
- DİK BİR OMURGA, NEFESLERLE BAŞ TEPESİNDEN YUKARIYA UZAMA HİSSİ
- VE KUYRUK SOKUMUNDAN AŞAĞIYA DOĞRU ÇEKİLME HİSSİ
- BURUNDAN NEFES AL, BURUNDAN NEFES VER - NEFES FARKINDALIĞI
- ZİHİNDE BEDEN PARÇALARINI CANLANDIR
- NEFESLERLETÜM YÜZ KASLARINI RAHATLAT
- ZİHİNDE BEDEN PARÇALARINI CANLANDIR
- ADIM ADIM TÜM PARÇALARINI NEFESLERLE YUMUŞATMAYI ARAŞTIR
- GÖVDEYİ BACAKLARİN ÜZERİNE BIRAK, KOLLAR YERE SARKSIN

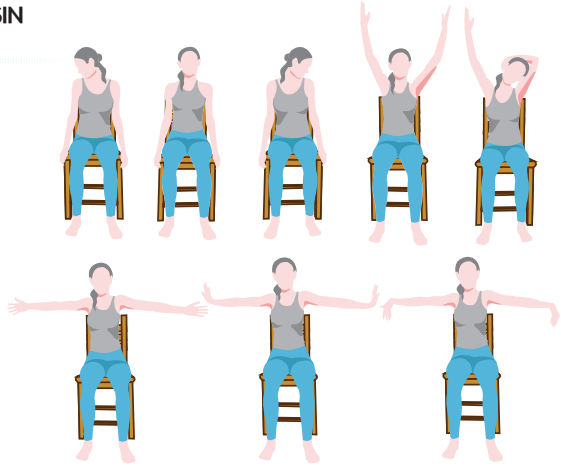


BOYUN:

- ÖNDE VE GERİDE YARIM DAİRELER
- NEFES AL, MERKEZDEN YUKARI UZA
- NEFES VER, BAŞ SAĞA, ÇENE SAĞ OMUZA - MERKEZE
- BAŞ SOLA, ÇENE SOL OMUZA
- NEFES AL, UZA,
- SAĞ ELLE BAŞ TEPESİNDEN SOL KULAĞI TUT
- NEFES VER, BAŞI HAFİFÇE SAĞA YATIR
- DİĞER TARAF

KOLLAR:

- NEFES AL, KOLLARI KALDIR
- NEFES VER, KOLLARI İNDİR
- NEFES AL, KOLLAR İKİ YANA
- NEFES AL, EL PARMAKLARI YUKARI
- NEFES VER PARMAKLAR AŞAĞI



SELİN KOLDAŞ DENLİ zselinkoldas@yahoo.com
Tel: 0532 511 00 15 https://www.facebook.com / YogaOnBoard

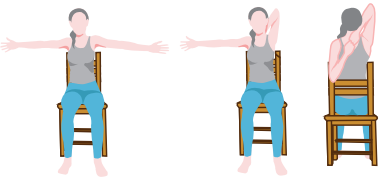
SIRT-KÜREK KEMİKLERİ-OMUZLAR;

➡ NEFES AL, KOLLARI KALDIR
➡ NEFES VER, DİRSEKLERİ BÜK
KOLLAR İKİ YANA

➡ NEFES AL, KOLLAR GÖKYÜZÜNE
➡ NEFES VER, ELLER KALBİN
ÖNÜNE

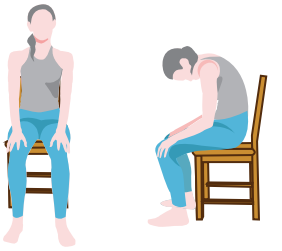
➡ KOLLAR İLERİ UZASIN, DİRSEKLERİ BÜK,
➡ SAĞ KOL SOL KOLUN ÜSTÜNDEN
➡ 1 YA DA 2 KEZ DOLANSIN,
➡ KOLU YÜZÜNDEN UZAKLAŞTIR,
➡ NEFES AL GÖKYÜZÜNE AÇIL
➡ NEFES VER SIRTINI YUVARLA VE KAPAN
➡-DİĞER TARAF

➡ NEFES AL, KOLLAR İKİ YANA UZASIN
➡ SAĞ AVUÇİÇİ GÖKYÜZÜNE DÖNSÜN, DİRSEK BÜKÜLSÜN,
➡ EL KÜREK KEMİKLERİ ARASINA YERLEŞSİN
➡ SOL DİRSEK BÜKÜLSÜN,
➡ SOL EL GERİDEN SAĞ ELİ TUTSUN
➡ (YA DA T-SHIRTÜNÜ YAKALA)
➡ NEFES AL, UZA



BEL:

➡ ELLER DİZLERDE
➡ NEFES AL, KALBİNİ ÖNE AÇ
➡ NEFES VER, KALP GERİYE
SIRTINI YUVARLA



KALÇA:

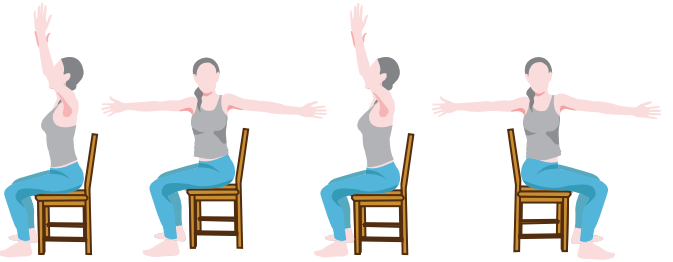
➡ OTURDUĞUN YERDE
KALÇA ÇEVİR
➡ SAĞ AYAK BİLEĞİ
SOL DİZE YERLEŞSİN
➡ NEFES AL GÖKYÜZÜNE UZA
➡ NEFES VER HAFİFÇE ÖNE UZA
➡ DİĞER TARAF

AYAKTAKİ POZLAR

➡ SANDALYENİN ARKASINI TUT
➡ GÖVDEYİ YERE YUMUŞAT
BELE ÇÖKME
➡ SQUAT

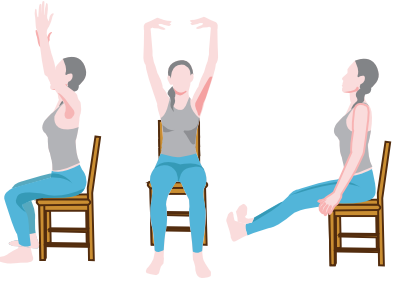
TWIST

➡ NEFES AL, KOLLARI KALDIR
➡ NEFES VER, SAĞA DÖN, KOLLAR İKİ YANDA
➡ NEFES AL ORTAYA GEL
➡ NEFES VER, SOLA DÖN, KOLLAR İKİ YANDA



BİLEKLER:

➡ NEFES AL; KOLLARI KALDIR, EL BİLEKLERİNİ HER İKİ YÖNE ÇEVİR
➡ NEFES VER, KOLLARI İNDİR
➡ NEFES AL, KOLLAR ÖNE UZASIN
➡ NEFES VER, SAĞ EL SOL EL PARMAKLARINI TUTSUN
➡ NEFES AL, SAĞ EL SOL EL PARMAKLARINI GERİYE ÇEKSİN
➡ NEFES VER, KOLLARI İNDİR
➡ EL PARMAKLARI ÖNCE YUKARI SONRA AŞAĞIYA DOĞRU
➡ DİĞER TARAF



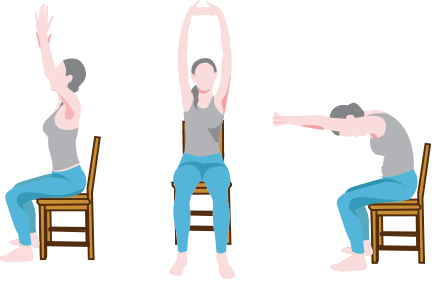
➡ BACAKLARINI UZAT, AYAK BİLEKLERİNİ HER İKİ YÖNE ÇEVİR

➡ BACAKLAR UZUN; NEFES AL, AYAK PARMAKLARINI İLERİYE UZAT

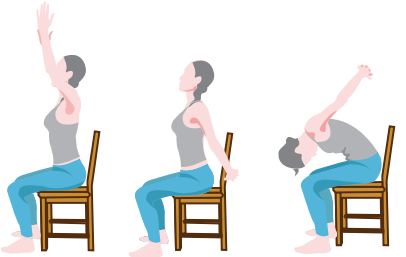
➡ NEFES VER, AYAK PARMAKLARINI KENDİNE DOĞRU ÇEK
(BACAK KASLARINI FARKET)

KALP:

➡ NEFES AL, KOLLARINI KALDIR, ELLERİNİ ÖR,
➡ AVUÇ İÇLERİ GÖKYÜZÜNE
➡ NEFES VER ELLER ÖRÜLÜ KOLLAR ÖNE UZASIN
➡ SIRTINI YUVARLA



➡ NEFES AL, KOLLARI KALDIR
➡ NEFES VER EL PARMAKLARINI GERİDE ÖR
➡ NEFES AL, AÇ KALBİNİ
➡ NEFES VER, ÖNE EĞİL - ALIN YERE
➡ ELLER BAŞA DOĞRU YUMUŞASIN



İÇİMİZDEN BİRİ SPOR...

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

SİZ UYURKEN...

Koşmak tam bir antidepresan gibi. Sigorta sektöründe hizmet üreten bir işim var.Kolay değil,size canını malını emanet eden insanların başına kötü bir şey geldiğinde 7/24 telefonun ucunda siz varsınız ve o insanlar umutsuz...

Bunun stresini atmanın en güzel yolu koşmak.

İLK UZUN koşuma 2013 Mayıs ayında 10 Km hedefiyle başladım,yarışın son 3 Km'sini yürü koş yaparak 1 saat 37 dak. ile bitirdim. Daha sonrasında ciddi bir sakatlık geçirdim,sol dizimdeki menisküs grade 2 dejenerasyon ile ilk nişanımı takmıştım. Tedavi için gittiğim doktor beni koşmak konusunda cesaretlendirdi. Bir kaç aylık dinlenme ve düzenli beslenmeden sonra tekrar koşmaya başladım.Henüz yolun çok başındayım, 3 yıldır düzenli olarak koşuyorum geriye dönüp bakınca kaybettiğim tek şey 12 Kg.

Koşmak müthiş bir terapi ve neredeyse sıfır maliyet. Bana bir çok şey kazandırdı; Harika insanların olduğu bir koşu grubu,yeni insanlar yeni hayatlar,sağlam kafa sağlam vücut ve sakinlik.Her şeyi daha detaylı planmayı,daha hızlı olmayı öğrendim.Az uyuyorum,koşu ve iş kıyafetlerimi akşamdan hazırlıyorum,insanların yeni uyandığı saatlerde en az 8/10/15 Km. koşmuş olarak işe gitmeye hazır oluyorum.İş hayatıma diğer bir katkısı da sabah sendromu yaşamıyor olmam.

Koşmaya yeni başlayacaklar süre ve mesafeye odaklanmasın,koşamıyorum diye asla pes etmesin.Unutmayın bir şeyden kaçarken de koşuyoruz bir şeyin peşinden de.Türkiye'de ve Avrupa'da birçok yarışa katıldım.Bugün 10 Km.'yi 49 Dak.da,yarı maratonu 1 Sa.40 Dak.da rahatça koşuyorum.Bitti mi bitmedi sırada maraton koşmak var.

Hedef koymak ve koyduğumuz hedefe,

KOŞMAK BİZİM İŞİMİZ...

MEHMET YENER

MEHMET YENER SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ

İÇİMİZDEN BİRİ KÜLTÜR SANAT

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Yelda KORDEL

YELDA KORDEL SİGORTA ARA.HİZ

1999 yılında Koç Allianz Sigorta A.Ş. bünyesinde sigortacılığa başladım. 2007 yılında Allianz Sigorta A.Ş. Acentesi olarak Yelda Kordel Sigorta Aracılık Hizmetlerini kurdum. Yüksek hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini ön planda tutarak acentelik faaliyetlerimi sürdürmekteyim.

İş tempomdan kalan zamanımı, bende bir tutku haline gelen keman becerimi geliştirmeye yönelik harcıyorum ve klasik keman eğitimi alıyorum.

Schopenhauer " Bir Beethoven senfonisinde insanlığın ıstırabı, sevinci, kederi, aşk ve ümidi konuşur" der. Gerçekten de bir müzik dinletisi sizi bambaşka diyarlara sürükleyebilir.

Ülkemize nadir de gelse dünyaca ünlü keman virtüözlerinin konserlerini kaçırmıyorum. Bunun yanı sıra Kadıköy de bulunan tarihi Notre Dome Du Rosaire kilisesi Yel değirmeni Sanat Merkezi adı ile harikulade konserlere ev sahipliği yapmakta. Akustik özelliği ile ön plana çıkan bu sanat evinde verilen konserlere her fırsatta katılmaya çalışıyorum. Müzik sever dostlara da öneriyorum.

Teksader üyesi olarak Tekiz dergisinin bu sayısında bana ayırdığı köşe için teşekkürlerimi sunarım.

Sevgilerimle,

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

BUNLARI

1. 19 Ağustos 2016 tarihinden itibaren AZS-179 nolu duyuru ile Acente sahiplerinin, Allianz Tower'a girişlerinin daha hızlı ve kolay olması için parmak izi uygulamasına geçildiğini,

2. Yardım All ile otorizasyondaki işlemlerimizle ilgilenen kişi ile direk irtibat kurabileceğini,

3. 18 Temmuz 2016 tarihinde AZS-156 nolu duyuru ile Acente destek hattı numarasının 0850 399 10 10 olarak revize edildiğini,

4. 21 Haziran 2016 tarihinde AZS-139 nolu duyuru ile DigitAll ve Üretim Ekranları Çapraz Satış Fırsatları adı altında "Kasko ve Trafik Çapraz Satış" uygulamasına başlandığını,

5. 20.000 TL üzeri poliçe işlemlerinde (Yenileme ve Yeni iş) ve elden hasar ödemelerinde masak evrağı almanın zorunlu olduğunu,

6. 03 Haziran 2016 tarihinde AZS-130 nolu duyuru ile Anlaşmalı Servislerimizdeki hasar işlemlerinde, bazı iş kuralları çerçevesinde (Poliçe Şartları, Peşinat Durumu, Araç Kullanım Tarzı, Hasar Büyüklüğü ve bunun gibi kontroller) Hızlı Hasar uygulamasının hayata geçirilmiş olduğunu,

7. 31 Mart 2016 tarihinde AZS-75 nolu duyuru ile Oto Hasar ve Oto Dışı Bireysel Hasarlarında kullanılmakta olan Acente Hasar Destek Platformunun tüm Oto Dışı Hasarları için devreye alındığını ve böylece Acentelerimizin bu platform üzerinden Oto Dışı Hasar Departmanına sorularını ve isteklerini iletebildiğini, ayrıca sistem üzerinden yazılı yanıt alabileceğini,

8. Otorizasyona düşecek işlemlerde BBF'nin sisteme yüklenmesi gerektiğini,

9. 2016/18 sayılı Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik'e istinaden AZS-180 nolu duyuru ile Kasko ve Trafik sigortası ürünlerinde cep telefonu ve email'lerinin birtanesinin doldurulmasının zorunlu olduğunu,

10. 28 Nisan 2016 tarihinde AZS-102 nolu duyuru ile yaşan bireysel sağlık poliçeleri için tüm partaj değişikliklerinde takip eden 3 yenileme süresince komisyon oranının %5 olduğunu,

11. 28 Nisan 2016 tarihinde AZS-102 nolu duyuru ile modüler sağlık sigortasından Yatarak Tedavi Modülü'nün limitsiz seçilmesi şartı ile yurtdışı yatarak tedavi limitlerinin 30.000 TL, 125.000 TL, 250.000TL ve 1.000.000 TL seçilebildiğini,

12. 18 Nisan 2016 tarihinde AZS-088 nolu duyuru ile Kimlik Tespitinde Kabul Edilen Belge olarak Anne ve Baba bilgisi olmaması sebebiyle sürücü belgelerinin dikkate alınmayacağı, TC nüfus cüzdanı ve pasaport ile işlem yapılacağını,

13. Yeni uygulama ile acente dolapları kaldırılarak kart, poliçe vb. dökümanlar haftanın belirli günlerinde yaya kurye hizmeti ile tarafınıza elden teslim edildiğini hatta evrak teslim anında AZ Tower'daki hizmet birimlerine iletmek istediğiniz evrakların da gelen kurye tarafından teslim alınabildiğini,

14. 21 Haziran 2016 tarihinde Duyuru 2016 ile Tıbbi öneriler vermek, Acil durum tespit edildiğinde sigortalılarımıza ambulans yönlendirmek, Rahatsızlığı için hangi branşa başvurması gerektiğini bilmeyen sigortalılarımızı doğru branşa yönlendirmek, Sigortalılarımızı yakınlarında bulunan uygun ve kaliteli kurum ya da hekimlere yönlendirmek amacıyla Dr Allianz Tıbbi Danışma Hattının uygulamaya alındığını ve 0 850 399 99 99 nolu çözüm hattından, önce 5'i sonra 7'yi tuşlayarak ulaşılabildiğini

BİLİYOR MUSUNUZ?

SOSYAL SORUMLULUK

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

ASKIDA NE VAR?

O **TUZLU** yaşlara henüz girmiş, reklamcı ve sosyal girişimciyim. Kariyerime pazarlama iletişimi departmanında başlayıp pazarlama ve marka müdürlüğü gibi birçok görevde yer aldım ama hepsinden ötesi bir sosyal girişimciyim diyebilirim. Sosyal girişimcilik serüvenim 4 yıl önce başladı, Osmanlı'dan beri süregelen "askıda" uygulamasını yeni duyduğum zamanlar çok ilgimi geçmişti. Sistem basitti; fırına giden müşteriler eğer dilerse kasaya ekstra ücret ödeyerek ihtiyaç sahipleri için ekmek alabiliyor, aldığı ekmeği fırın girişindeki askıya asıyor, ihtiyacı olanlar da gelip oradan ücret ödemeden alabiliyorlar.

Askıda uygulamasından esinlenerek; üniversite öğrencilerine, yemek, kıyafet, tiyatro bileti, konser bileti, kitap, dergi, yurtdışı eğitim gibi ürün ve hizmetlerin ücretsiz sunulduğu "Askıda Ne Var" isminde bir sosyal girişim kurdum.

2012 yılında kurduğum sosyal girişim her geçen yıl aldığı desteklerle biraz daha büyüdü. 2016 itibari ile dağıttığımız ürün ve hizmetlerin toplam değeri 2 milyon TL'yi aşıyor.

Sponsorlarımız arasına Ford, Regal, Ebay - GittiGidiyor, UPS Kargo, Markafoni, İyzico gibi global markalar bulunuyor. Bu markaların haricinde ise yaklaşık 185 marka ile iş birliği yapıyoruz.

Sistem şöyle işliyor; gönüllü kişiler askidanevar.com'a girerek kredi kartıyla ödeme yapıp diledikleri sayıda yemeği askıya bırakabiliyorlar, öğrenci belgelerini sisteme kaydeden üniversite öğrencileri de sistemde askıya bırakılmış yemekleri görüntüleyip başvuru yaparak yemekleri ücretsiz alabiliyorlar.

OĞUZHAN CANIM

Kitap, bilet vs. gibi diğer ürün ve hizmetleri ise şirketler askıya bırakıyor, öğrenciler ise yine aynı şekilde başvuru yaparak ücretsiz şekilde alabiliyorlar.

Yıllık ortalama 200.000 üniversiteliye ulaşan sosyal girişimimiz ile hedefimiz Türkiye'de gençler arasında bir fırsat eşitliği yaratabilmek, onların sosyal ve kültürel aktivitelere daha fazla katılabilmelerini, daha donanımla ve paylaşım ekonomisini bilen bireyler haline gelmesini sağlamak.

Askıda Ne Var'a destek olmak isterseniz veya "hadi canım nasıl olur böyle şey" diyorsanız, sizi askidanevar.com'a bekliyoruz. Denedik güzel oldu.

Samuel Smiles'ın güzel bir sözü ile yazımı bitirmek isterim: "Sevmek fiilinden sonra gelen, dünyanın en güzel fiili, yardım etmektir."

2017 YILI MALi TAKViM

BEYANLAR VE ÖDEMELER	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK
Geçici Vergi Beyanı	-	14	-	-	14	-	-	14	-	-	14	-
Geçici Vergi Ödemesi		17			17			17			17	
Damga Vergisi Beyanı	23	23	23	23	23	23	25	23	23	23	23	23
Muhtasar Beyan Aylık Beyanı	23	23	23	23	23	23	25	23	23	23	23	23
Muhtasar Beyan 3 Aylık Beyanı	23	-	-	23	-	-	25	-	-	23	-	-
Aylık Sigorta Prim Belgelerinin Gönderilmesi	23	23	23	23	23	23	25	23	23	23	23	23
SGK Eksik Gün Bildirimlerinin Gönderilmesi	23	23	23	23	23	23	25	23	23	23	23	23
Katma Değer Vergisi Beyanı (Mükellefiyet Açılmışsa)	24	24	24	24	24	24	25	24	24	24	24	24
Gelir Vergisi Beyan	-	-	25	-	-	-		-	-	-	-	-
Kurumlar Vergisi Beyanı	-	-	-	25	-	-	-	-	-	-	-	-
Damga Vergisi Ödemesi	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
Katma Değer Vergisi Ödemesi (Tahakkuk Alınmışsa)	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
Muhtasar Tahakkuku aylık Ödemesi	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
Muhtasar Tahakkuku 3 aylık Ödemesi	26			26			26			26		
Ba-Bs Formları Bildirimi	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Bağkur Primleri Ödemesi	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
SSK Prim Ödemesi	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
İşkur Çizelgelerinin Gönderilmesi	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Gelir Vergisi Ödemesi Taksitleri			31				31					
Kurumlar Vergisi Tahakkuku Ödemesi				30								
6736 Sayılı Kanuna Göre Vergi Yapılandırma Ödemesi	31		31		30		31		30		30	
6736 Sayılı Kanuna Göre Matrah Artırımı Ödemesi	31		31		30		31		30		30	
6552 Sayılı Kanuna Göre SGK Yapılandırma Ödemesi	31		31		31		31		30		30	
6736 Sayılı Kanuna Göre SGK Yapılandırması Ödemesi		28		30		30		31		31		31
6552 Sayılı Kanuna Göre Vergi Yapılandırması Ödemesi		28		30		30		31		31		
Motorlu Taşıt Vergisi Taksitleri	31	-	-	-	-	-	31	-	-	-	-	-
İlan ve Reklam Vergisi Ödemesi	31	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emlak Vergisi Ödemesi	-	-	-		31	-	-	-	-	-	30	-
Çevre Temizlik Vergisi					31						30	
Ticaret Odası Aidatı	-	-	-	-	31	-	-	-	-	31	-	-
Veraset İntikal Vergisi Ödemesi	-	-	-	-	31	-	-	-	-	-	30	-
Vergi Levhasını GİB dan Oluşturma	-	-	-	-	31	-	-	-	-	-	-	-
Resmi Defterler Tasdiki	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	31
Yevmiye Defteri Kapanış Tasdiki		-	-	-	-	30	-	-	-	-	-	-

■ Bu tablonun hazırlanmasında verdiği destekten dolayı Levend Mazlumoğlu & Mahmut Demir SMMM Ort. bürosuna teşekkür ederiz.

Allianz'dan Seçim Özgürlüğü Sağlayan 'Modüler Sağlık Sigortası'
Diş ve Gözlük
Ambulans
Doktor Muayene
Fizik Tedavi
Doğum
Ek Hizmetler
Laboratuvar
Ayakta Tedavi
Check-up
Yenidoğan
Teminat, Limit, Muafiyet
İlaç
40+
Mamografi, PSA
Prestij Paket
İleri Tanı
Anlaşmalı Kurum Ağı
Yatarak Tedavi
Allianz'dan 1 Sigortacılık Devrimi!
Yatarak ve ayakta tedavi, diş ve gözlük, doğum gibi teminatların yanı sıra, anlaşmalı kurum ağı, limitler, ödeme yüzdeleri, muafiyetler gibi sayısız seçenekten size ve bütçenize uygun olanları seçin, kendinize özel sağlık sigortanızı oluşturun.
Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99
A'dan Z'ye güvenceniz
Allianz
www.allianzsigorta.com.tr

TEKSADER

Tekli Sigorta Acenteleri Derneği