

TEKiZ

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

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

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

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

SAYI: 5

HAZİRAN 2019




TEKSADER

Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

TEKiZ

İmtiyaz Sahibi
Hüseyin Serkan Acal

Editör:
Özgür Yılmaz

Yayın Direktörü:
Hande Önal

Görsel Yönetmen:
Öğr. Gör. Fuldan Bozkurt

Kapak Tasarımı:
Öğr. Gör. Fuldan Bozkurt

Fotoğraflar:
Photographed by, Selçuk Gülcü

Mali Danışman:
Levend Mazlumoğlu
Mahmut Demir Smmm Ortaklık Bürosu

Yayın Türü:
Sosyal Sektörel İletişim Dergisi

Yayın Süresi:
1 Yıllık

Baskı:
Yeditepe Ofset Yayıncılık
Reklamcılık ve Amb. San. Tic. Ltd. Şti.

Adres:
Kozyatağı mah. Beyazkanarya sk. Güven
Apt. 15/A Kozyatağı/Kadıköy İstanbul

Telefon:
0 (216) 999 56 52

E-Posta:
bilgi@teksader.com



teksader.com



facebook.com/ teksader



twitter.com/Teksader_



instagram.com/teksader/

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

TEKiZ

İçindekiler



Editör

3



Teksader Yönetim Kurulu Başkanı

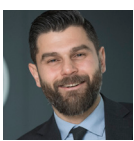
4

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı

5

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

6



Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı

7

Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü

9

Liv Kalp ve Damar Cerrahisi

10-11

Allianz Türkiye Oto Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı

13

Acente

14

Acente

15

Acente

16

Acente

17

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigortacılık Müdürü

21

Teksader

22-23

SBM Chief Information Officer / CIO

24

Sigorta Tahkim Komisyonu Başkanı

25

Sanatçı

26

Acente

27

Kadın

28-29

Sporcu

30-31

Röportaj

32-33

Bunları Biliyor musun?

34-35

Dahiliye Uzmanı (Aile Hekimi)

36

Avukat

37

Sosyal Sorumluluk

38

Muhasebe

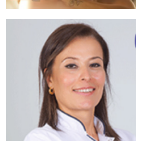
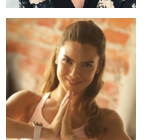
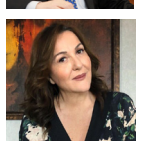
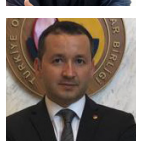
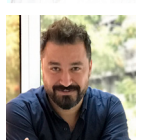
39

Sigorta Acentelerine Ait Özelgeler

40-41

Sektörden Haberler

42-43



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

TEKiZ

SAYI: 5



Özgür Yılmaz

Editör

Klasik Bir Editör Yazısı!

Bu sayımızda sizlere ışık tutmaya çalışırken dergimizin kapağındaki güneş ışığımızı ifade eden Allianz logomuzu ön plana çıkarmak istedik. Biraz romantik bir kapak oldu sanırım.

Ayçiçeğinin hikayesini bilir misiniz?

Bulunduğu ortama neşe ve sıcaklık katan, görüntüsü ve farklılığıyla herkesi kendine hayran bırakan bir çiçektir. Her gün güneşe dönük ritüelleri ile insanları kendisine hayran bırakmaktadır. Akşama kadar güneşe dönük yüzleri ile güneşten beslenirler. Akşam olup güneş gittiğinde ise boyunlarını bükerek. Ertesi gün güneş çıktığında tekrar güneşe dönük yüzleri ile açarlar.

İşler bitmez, mücadele her zaman olacaktır, önemli olan yüzümüzü döndüğümüz gücümüzü aldığımız enerji kaynağımız olan güneşimiz kaybolmasın.

1 Haziran 2016 tarihindeki ilk sayımızdan bugüne 3 yıl geçmiş ve TEKİZ' in 5. Sayısı ile tekrar huzurlarınızdayız. İlk defa 24 sayfa olarak çıkardığımız birinci sayımızın ardından, 44 sayfalık beşinci sayımız ile yine siz değerli okuyucularımızla buluşmuş oluyoruz.

“KLASİK BİR EDITÖR YAZISI”

Editör yazılarının başına gelen en kötü şey bu damgayı yemek olmalı. İçerik başlıklarını sırayla metinlere sığdırıp klasik bir editör yazısı yazmayı bugüne dek çok denedim fakat “söyleyeceklerim” hep ağır bastı. Dergiyi okumadan önce çok zamanınızı almadan, “dikkat çekici ve işe yarar” birkaç satır not düşmek istiyorum.

İşinizi kolaylaştırmak için anlatmak istediklerimi zor da olsa 4 kısa not haline getirmeyi başardım. Hap bilgiler halinde okuyabilir, es geçebilirsiniz, söylediklerime geri dönüşleriniz için e-posta gönderebilirsiniz.

Not 1: “Teşekkür”

İlk notu affınıza sığınarak yine teşekkürlere ayırdım. Bu sayımızda, kendi alanlarında donanımlı uzmanlarımız, deneyim ve bilgilerini siz değerli okuyucularımızla paylaştı. Kendilerine teşekkür ediyoruz. Yine, tekli acentelerimiz düşüncelerini ve paylaşımlarını bizler için derledi. Kendilerine teşekkür ediyoruz. Son teşekkürümüz de dergimizin hazırlanmasında ve tanıtımında emeği geçenlere...

Not 2: “Dergimizin tüm sayılarına www.teksader.com web sitesindeki dergiler bölümünden, bizlere ise her türlü soru ve sorunlarınız için sosyal medya ve bilgi@teksader.com mail adresimizden ulaşabilirsiniz.

- www.facebook.com/teksader
- www.twitter.com/Teksader_
- www.instagram.com/teksader/

Not 3: Bu dergide “ışık” var TEKİZ bu sayıda tema olarak ışığı işledi. Tüm konularımız “ışık” temasının etrafında şekillendi. Yazarlarımızın birçoğu da temanın etrafında yazılar hazırladı. Biz keyifle hazırladık, sizin de keyifle okumanızı dilerim.

Not 4: Bizler, Tekiz okurları için aradığını daha rahat bulabileceği, edindiğimiz bilgileri ve tecrübeleri aktardığımız yol gösterici olmaya çalıştığımız rehber niteliğinde ki dergimizi sizlerle buluşturmayı amaçladık.

Keyifli okumalar.



Serkan Acal

Teksader Yönetim Kurulu Başkanı

HEPİMİZ AYNI GEMİDEYİZ

Değerli Teksader Ailesi,
Zorlu geçen 2018 yılını geri bıraktık, 2019 yılına ise daha iyi olma umudu ile girmişken maalesef 2019 yılı acenteler ve özellikle biz tekli acenteler için daha da zor geçiyor.

Dünya genelindeki ve doğal olarak Ülke genelinde yaşadığımız ekonomik krizi iyiden iyiye hissetmeye başladık.

Bu ortam özellikle sigortacılık mesleğini derinden etkilemekte ve sektörde ciddi bir daralma yaratmakta.

Biz tekli acenteler, şirketimiz için kriz dönemlerinde büyük bir avantajız. Gemiye hiç terk etmiyoruz. Özellikle uzmanlık gereken ve şirketimiz için de önemli bir portföye sahip olduğumuz branşlarda Şirket üretimine ciddi katkılarımız var.

Allianz Türkiye, 1200'e yakın tekli ama güçlü acenteleri ile kriz ortamlarındaki en sadık limanda iş ortakları ile ekonomik daralmanın sektöre yansıyan etkilerini daha yumuşak hale getirilmesinde önemli rol oynuyorlar.

Yeri gelmişken Dernek sloganımızı bir kez daha hatırlatmak istiyorum. **"Bizler Allianz ile aynı gemideyiz."**

Duayen meslektaşlarımızdan duyduğumuz polişelerin elle yazıldığı dönemden dijital bir dünyaya geldik.

Şirketimiz dijitalleşmeye ciddi bir yatırım yapıyor ve biz acenteleri de bu dijital dünyanın içinde tutuyor. Yapılan her proje de biz tekli acenteler de yer alıyor bizim görüşlerimize de değer veriliyor.

Bizim tarafta ise ayakta kalabilmemiz için çağa ayak uydurmak zorundayız.

Zorlaşan dünyamızda Teksader gibi STK'ların (Sivil Toplum Kuruluşları) önemi daha da fazla artacak. Mesleğimize sahip çıktığımız sürece ayakta kalabileceğimizi hiçbir zaman unutmamız gerekiyor.

Bu ifademi daha iyi anlatabilmek için geçmişten iki örnek vermek istiyorum.

-5684 Sayılı kanunun çıkmasıyla beraber kanuna entegre edilen yönetmeliklerle İki acentenin aynı ofisi paylaşması yasaklandığında, Bu maddeden zarar gören tekli acentelerin mücadeleci ve uzunca süren çabaları neticesinde bu adaletsizliğin ortadan kaldırılmasında büyük rol oynadık.

-Şahıs acentelerinde Müdür haricinde ayrıca teknik personel bulundurma zorunluluğu yokken, Tüzel Acentelerde Müdür haricinde ayrıca teknik personel bulundurması zorunluydu. Yine biz tekli acenteleri derinden ilgilendiren bu konuda da mücadele edip, bu adaletsizliğin ortadan kaldırılmasında biz tekli acenteler olarak etkin rol oynadık.

Derneğimiz üyesi birçok acente arkadaşımızı bu iki örnekten ciddi anlamda etkileniyordu. Ama bizler mesleğimize sahip çıkarak uzun uğraşlar ve gösterdiğimiz çabalarla bu iki adaletsiz konu çözüme kavuşturuldu. Yeri gelmişken, Tekli acenteleri yakından ilgilendiren bu iki konu için, bizi dinleyen sorunumuzu sorunu olarak kabul edip bizler için canla başla mesleki sorunlarımızı çözüme kavuşturmaya çalışan SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) Başkanı ve yönetim kurulu üyelerine biz Tekli Acentelere verdiği katkılardan dolayı çok teşekkür ediyorum.

Bu arada herkesin bildiği gibi en üst çatı örgütümüz SAİK yönetiminde bu dönemde derneğimizin kurucuları arasında da yer almış olan Özgür YILMAZ arkadaşımızda var. Bizi mesleki anlamda en iyi şekilde temsil edip her sorunumuzu dinleyip çözüm için gösterdiği destek ve katkılarından dolayı da kendisine ayrıca teşekkür ediyoruz.

İşte yukarıda anlatmaya çalıştığım üzere birlikten kuvvet doğar felsefesi ile STK'lara sahip çıkılmalı bir olmalı birlik olmalı ki yaşanan yada yaşanacak zorluklara topluca göğüs germeye çalışabilelim.

Bu nedenle TEKSADER'in sizlere sizlerin de TEKSADER'e ihtiyacı olduğunu unutmayalım.

Son olarak bir teşekkür de siz Teksader üyelerine etmek gerekiyor.

TEKSADER sadece bir acente derneği değil, Mesleki çalışmalarının dışında sosyal alanlarda da Ülkemize katkı sağlamaya çalışan Türkiye'deki Tekli acentelerden oluşan ilk ve tek Tekli acente derneğidir.

Vodafone Arena'daki Şehit polisimizin çocuğuna sağladığımız maddi destek, daha sonrasında kimsesiz çocuklara yaptığımız bisiklet kampanyamız gibi her sene olduğu gibi bu sene de Sosyal Sorumluluk anlamında yine ciddi bir projeye imza attık.

Bahçelievler de bulunan Çocuk Esirgeme Kurumunun 4 çocuğun kalabileceği iki katlı dubleks odasının yenilenmesinde maddi manevi katkı verdik. Oda'nın adına TEKSADER verildi.

Yakın zamanda Teksader üyelerimizle, Çocuk Esirgeme Kurumunda ki çocuklarımızla bir başka projemizde de bir araya geleceğiz. Bu projemizle ilgili olarak 2019 yılı sonuna doğru sizleri de bilgilendireceğiz.

Sonuç olarak sorunlar ve zorluklar her dönem olacak. Gördüğünüz gibi bir olup mesleğimize sahip çıktıktan sonra aşamayacağımız sorun yok. Belki ileride aşamayacağımız sorunlarda olacak ama en azından çabaladık olmadık diyeceğiz ama vicdanımız rahat olacak.

Bu nedenle pes etmek, yılmak yok. Taşın altına elini koy ve sende bize uzat elini, TEKSADER seni bekliyor.



Tolga Gürkan

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı

Tekli Acentelerimizden Aldığımız Güçle Liderliğimizi Pekiştiriyoruz

Allianz Grubu'ndan aldığımız güçle, ülkemizde sigorta sektörüne liderlik ediyoruz. Yaklaşık 2500 çalışanımız, 3800 acentemiz, 1800 banka şube kanalımız ve 6000 anlaşmalı kurumumuzla yola devam ediyoruz. Allianz Türkiye çatısı altında faaliyet gösteren Allianz Sigorta, Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik şirketlerimizin konsolide verilerine göre yılın ilk yarısında hayat dışı branşta liderliğimizi koruyoruz. Hayat branşında sektör ikinciliğimizi, bireysel emeklilikte ise sektör üçüncülüğümüzü sürdürüyoruz.

Ekonomik çalkantıların yaşandığı böyle bir dönemde yakaladığımız tüm bu başarıları acentelerimizle kurduğumuz karşılıklı güvene dayanan ilişkilerimiz sayesinde elde ediyoruz. 81 ilde acentesi olan bir sigorta şirketi olarak özellikle siz tekli acentelerimizden aldığımız güçle 5,5 milyon müşterimizin bize emanet ettikleri varlıklarını, sağlıklarını ve geleceklerini güvence altına alıyoruz.

Ülke ekonomisine ve sektörümüze olan inancımızla 2008 yılından bu yana 1 milyar Euro'yu aşan yatırıma imza

atmış olmaktan mutluluk duyuyoruz. İzmir'de, büyüme öngörülerimiz, iş sürekliliği odağımız ve riskleri yönetme refleksimizin sonucunda, 27 milyon avro yatırımla hayata geçirdiğimiz 1100 çalışan kapasiteli Allianz Kampüs'ün, daha ilk yılını doldurmadan meyvelerini vermeye başladığını görüyoruz.

Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi yatırımımızı da Ekim ayında açıyoruz. Beykoz'daki Türk-Alman Üniversitesi kampüsü içinde yer alan Allianz Teknik'te profesyonel risk danışmanlığı, eğitimler ve hasar sonrası hizmetler vereceğiz. Allianz Teknik, Türkiye'nin ilk akredite deprem laboratuvarına, yangın ve deprem gibi olaylara yönelik ülkemizin ilk simülasyonlu eğitim salonuna ev sahipliği yapacak. Allianz Teknik'in, toplumsal refahı ön planda tutma rolümüz doğrultusunda risk farkındalığının artırılmasına katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Şirketimizde köklü kültürel değişikliklerin olduğu, geleceğe yönelik sürdürülebilir projelerin yönetildiği

yoğun bir yıl geçirdik. Müşterimizi merkezde tutan dönüşüm planımızın odağına "Çeviklik", "Verimlilik", "Yalınlık" unsurlarını yerleştirdik. Bu kapsamda ilk kez başlattığımız çevik çalışma sistemi ile müşterilerimize çok daha hızlı, yalın ve iyi hizmet verebileceğimiz bir model inşa ediyoruz. Yatırımlarımızı, siz tekli acentelerimizle beraber, hizmet kalitemizi ve memnuniyeti artıracak şekilde tasarlıyoruz.

Allianz Türkiye olarak her yıl olduğu gibi 2019 yılında da hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz. Değişen piyasa koşulları, satın alma trendleri ve teknolojik gelişmelere göre yaptığımız tüm projelerin merkezine müşterilerimizi alıyoruz. Allianz'ın ruhunu en iyi anlayan ve bizi müşterimize daha da yakınlaştıran siz TEKSADER üyesi acentelerimize, Allianz Türkiye'yi liderliğe ulaştıran desteğinizi ve emekleriniz için teşekkür ediyorum.

Saygılarımla,



Arif Aytekin

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Tekli Acentelerimiz Stratejilerimizde Önemli Rol Üstleniyor

Allianz Türkiye olarak temel amacımız müşterilerimizin sigorta ihtiyacında, herhangi bir satış kanalı arayışına girdiğinde mutlaka Allianz'a ulaşabiliyor olması. Sigorta sektörünün en güçlü dağıtım kanalına sahip şirketiz. Acentelerimiz ulaşılabilirlikleri ve müşteriye daha fazla dokunan yapılarıyla en önemli değerimiz. Her branşta üretim yapabilme kabiliyetimiz ve rekabetçi ürünlerimizle tekli acente sayısı ve bağlılığı en yüksek şirketiz. Tekli acentelerimiz önümüzdeki dönemde de satış stratejilerimizde önemli rol üstlenmeye devam edecek.

Tekli acentelerimiz başta olmak üzere tüm satış ve dağıtım kanallarımızla kurduğumuz güvene ve verimliliğe dayalı iş birliğini geliştirmek için kendimizi sürekli yeniliyoruz. Acentelerimizin istek ve beklentileri bizler için çok önemli. Memnuniyet araştırmaları ve buluşmalar gerçekleştirerek, karşılıklı görüş alışverişinde bulunuyor, gelen talepleri titizlikle değerlendiriyoruz. Şirket süreçlerimizin daha verimli hale gelmesi için aksiyonlar alıyoruz. Bunun son örneği, yeni iş yapış biçimi olarak uyguladığımız çevik çalışma sistemi.

Bu sistemle fonksiyon bazlı yapılanmadan iş odaklı bir yapılanmaya geçiyoruz. Faaliyet alanlarımızın her biri için ayrı bir takımımız ve takımların içinde faaliyet alanı özelinde öncelikli hedeflere göre oluşturulmuş ekiplerimiz var. Bu ekiplerde farklı uzmanlıklardan arkadaşlarımız bir araya gelerek müşterilerimizin ihtiyaçlarını çağın hızına uygun karşılayabilmemiz için kendi içlerinde özerk olarak hareket ediyorlar. Bu ekiplerin her birinde satış ve dağıtım kanallarını temsil edecek bir arkadaşımız da mutlaka görev alıyor. Böylelikle değerli acentelerimizin bizlere ilettikleri bildirimler anında faaliyet alanıyla paylaşıyor. Yeni iş modelinin tüm ekosistemimize çok önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz.

Dijitalleşme ile başlayan yeni dönemde artık söz sahibi müşteri... Esas olan da artık ürüne müşteri bulmak değil, müşteriye ürün bulmak. Müşterilerimizin yıllar boyunca oluşturdukları varlıklarını korumak, hayatlarının tüm evrelerinde

kendilerinin ve ailelerinin yanında olmak amacıyla, ihtiyaca özel ürün, hizmet ve çözümler geliştirmeye siz değerli acentelerimizle devam edeceğiz. Bugün itibarıyla 5,5 milyona yakın müşterimiz bulunuyor. 2019 yılı için hedefimiz bu sayıyı korumak.

Allianz Türkiye olarak acentelerimiz ile gerçek bir takımız. Özellikle, sadece Allianz markasıyla çalışan siz tekli acentelerimizle kurduğumuz güçlü bağ, bize sektör liderliğinin yanı sıra müşteri bağlılığında en iyi sigorta şirketi olmayı getiriyor.

Global deneyimimiz, güçlü sermaye yapımız ile yerel piyasa uzmanlığımızın yanı sıra bizi biz yapan değerlerimizi yanımıza alarak sizlerle birlikte çıktığımız bu yolculukta vizyonumuzu gerçekleştirmek üzere çalışmaya ve daha çok müşteriye daha kaliteli hizmet sunmaya devam edeceğiz. Tekli acentelerimizin attığımız her adımda verdikleri destek bizler için çok değerli. Bize inandığınız için teşekkür ederiz.

Saygılarımla,



Ertuğrul Yücenur

Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı

Tekli Acentelerimizin Beklenti ve İhtiyaçlarına Yönelik Çalışmalarımız Devam Edecek

Allianz Türkiye olarak sadece sigorta masraflarını karşılamamanın çok ötesinde bir vizyonla çalışıyor, ihtiyaç duydukları her anda müşterilerimizin yanlarında olabilmeyi hedefliyoruz. Ürün ve hizmetlerimizi, rekabette öne çıkabilmenin yolunun müşteri deneyimini iyileştirmekten geçtiğinin bilinciyle sürekli iyileştiriyor, geliştiriyoruz. Müşteri odaklı bir şirketiz. Bu nedenle müşterilerimizle doğru iletişim kurmak, şirketimizin ruhunu doğru anlatmak ve müşterimizin ihtiyacını doğru algılayıp ona göre çözüm kurgulamak en önemli önceliğimiz. Acentelerimiz ise müşterilerimiz ile temas noktamız. 3.800 acentemiz, 12 bölge müdürlüğündeki 85 satış uzmanımız, 19 yöneticimiz ve bölge müdürlerimiz ile geniş bir satış dağıtım kanalı ağına sahip bir şirket olarak bu noktada bizlere inanarak sadece bizimle çalışan tekli acentelerimize büyük önem veriyoruz.

Siz değerli acentelerimizin motivasyonlarını yüksek tutmak için sürekli çalışıyoruz. Acentelerimizin ilgilenmesi gerektiği tüm fonksiyonları tek bir çatı altında birleştirip günlük

işlerini kolaylaştırmayı amaçladığımız DigitALL portalımızı da bu doğrultuda hayata geçirdik. Dijital dönüşüm süreci ve dijital acente portalımız 'DigitALL' ile acentelerimizin iş yükünü en az yüzde 10 oranında azalttık.

Saha yönetiminde motive ve teşvik edici ödüllendirmeye öncelik veren, duygulara dokunan ve işbirlikçi bir yönetim tarzı ile hareket ediyoruz. Kanal ve acente bazlı ayrımı yapmayan, "tek fiyat" politikamız var. Yeni kurulan bir acente de en eski ve en büyük acentemizle aynı şart ve fiyatlandırma ile teklif sunabiliyor. Komisyonları haftalık ve düzenli olarak ödüyoruz. Teşvik ve rapelle ilgili süreçlerimiz son derece şeffaf... Sadece Allianz'la çalışan acentelerimiz için ek rapel uygulamamız bulunuyor. Satış ve dağıtım kanallarımız özelinde Allianz Extra ve Extra Large dediğimiz bir teşvik programına da başladık.

Son iki senedir fiziksel olarak ziyaretin zor olduğu dönemlerde 'Go To Meeting' adını verdiğimiz sistemle

web üzerinden acentelerimizle konferans yapıyoruz. Son derece iyi dizayn edilmiş bir acente üretim performans takip portalımız var. Bu portalda acentelerimiz hangi alanda nasıl bir getiri sağlayacağını görebiliyor, yıl sonunda elde edeceği geliri izleyebiliyor. Hem geleneksel yöntemlerle hem de teknolojiyi kullanarak eğitim programlarımızla acentelerimizi daha fazla fırsat için motive etmeyi amaçlıyoruz. Yaklaşık 6 yıldır kullandığımız daimi kampanya programımız Allianz Lig'in ismini Allianz Plus olarak değiştirdik ve yalınlaştırdık. Allianz Türkiye'de alınan tüm kararlarda önceliğimiz acentelerimiz. Bu yüzden sektörde en çok tekli acentesi bulunan şirketiz.

Sürekli gelişime inanan bir şirket olarak siz tekli acentelerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik çalışmalarımız devam edecek. Bizlere inandığınız ve her koşulda yanımızda olduğunuz için siz TEKSADER üyesi acentelerimize teşekkür ediyorum.

Saygılarımla,



Aykut Özalp

Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü

Tekli Acentelerimizle Birlikte Gücümüze Güç Katmaya Devam Ediyoruz

Allianz Türkiye olarak müşterimiz önceliğimizdir anlayışıyla hareket ettiğimiz her adımda, müşterilerimizin hayatlarının her anında yanında olmaya, memnuniyetlerini çağın gerekliliklerine uygun bir şekilde karşılamaya çalışıyoruz. Başarının sırrının müşterilerimizi dinlemek, anlamak ve onların ihtiyaçlarına uygun hizmet geliştirmekten geçtiğinin farkındayız. Bu misyonla hareket ederek yaptığımız çalışmalarla, müşterilerimizin hayatında fark yaratmayı ve iş birliğimizin uzun soluklu olmasını amaçlıyoruz.

Acentelerimiz, bu amacımızı hayata geçirmek için müşterilerimizle aramızdaki en önemli bağımız. Onlardan aldığımız güçle, müşterilerimize daha iyi bir deneyim yaşatmak amacıyla ürün ve hizmetlerimizi her geçen gün yeniliyoruz. Bu gücü kalıcı hale getirmek için sadece müşterilerimizin hayatını değil acentelerimizin de hayatını kolaylaştırmak için çalışıyoruz.

Acentelerimizin çok daha hızlı, çok daha verimli hizmet anlayışına

ulaşmaları için dijital dünyada her geçen gün kendimizi geliştiriyoruz. Bu kapsamda acentelerimizin sıklıkla kullandığı ekranlarda daha sade, kolay bir yapıya geçme hazırlığındayız. En kısa sürede sizlerin beğenilerine sunacağız.

Bu yolculukta sizlerin motivasyonunu arttırmak ve performanslarını ödüllendirmek hedefiyle hayata geçirdiğimiz Allianz Plus sadakat programımızla, acentelerimiz ürettikçe kazanmaya ve birbirinden güzel ödüller almaya devam ediyor. Ayrıca, sene başında Allianz Extra ve Allianz Extra Large teşvik programlarımızı da devreye alarak acentelerimizin gelirlerini arttırmayı başardık ve başarmaya devam ediyoruz.

Değişen zamanda iş yapış alışkanlıklarındaki değişime ayak uydurmak amacıyla Allianz Türkiye Akademi'yle birlikte sizler için eğitimlerimizi de yeniledik. Temmuz 2019'da lansmanını yaptığımız Acente

Gelişim Yolculuğu platformuyla eğlenceli, dinamik, ölçülebilir ve kişiye özel gelişim yolculuğu tasarladık. Bu platformda, acente çalışanlarımızın hem işinde fark yaratacak teknik eğitimleri hem de kişisel gelişimine katkı sağlayacak yetkinlik eğitimlerini harmanladık. 2.Jenerasyon eğitimlerimizle de kuşaklar arası ortak bir bakış açısı yaratarak sürdürülebilir iş modeli nasıl yaratabiliriz konusuna değindik.

Öğrenme kültürüne yaptığımız yatırımlar değişen dünya ve sizlerin ihtiyaçları doğrultusunda devam edecek.

Allianz Türkiye olarak tüm inancıyla bizlerle çalışan acentelerimiz sayesinde gücümüze güç katmaya devam ediyoruz. Bizi liderliğe taşıyan acentelerimize teşekkür ediyorum.

Sizlere verdiğimiz "Allianz Seninle" sözünü tutmak için her gün tutkuyla çalışmaya devam edeceğiz.

Saygılarımla,



Prof. Dr. Ahmet Özkara

Kalp ve Damar Cerrahisi

GÖĞÜS AÇILMADAN 4 SANTİMLİK KESİYLE ROBOTİK BY PASS

Kalp ve damar hastalıkları ülkemizde en sık rastlanan kronik hastalıkların başında geliyor. Kalp damar hastalıkları tedavisinde ise özellikle son yıllarda robotik cerrahi ile yapılan by pass ameliyatları, hasta konforu iyileşmenin hızlığı açısından çok önemli bir avantaj. Koltuk altından açılan 3 delik ve sadece kaburga kemiğinin olduğu yere açılan 4 santimlik kesi ile göğse neşter değmeden ve kalbi durdurmadan robot ile by pass uygulamak

mümkün. Liv Hospital Kalp Damar Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Ahmet Özkara “Kalbin üzerindeki en önemli damar olan göğüs atardamarını kullanarak hastaya robotik by pass uyguluyoruz. Klasik by pastaki gibi göğüs bölgesi açılmadan ve kalbi durdurmadan operasyonu gerçekleştiriyoruz” diyor.

Neşter kullanmadan yapılıyor.

Robotik kalp cerrahisinde sternum adı verilen iman tahtası kemiği kesilmeden operasyon yapılıyor. Göğüs kafesinin sağ ya da sol tarafından yapılan minik kesiler ile robot kolları yerleştiriliyor. Bir keside yerleştirilen kamera ile 3 boyutlu görüntü, 8-10 kat daha büyük ve net görüntü sağlanıyor. Bir cerrah robot kollarına cerrahi enstrümanları takar, diğer cerrah kameranın olduğu konsol da bu enstrümanları kullanır.

Hem hasta hem de cerrah için konforlu

Klasik ya da torakoskopik cerrahiden farklı olarak kullanılan aletlerin güvenliği daha yüksektir. Konsolda bulunan cerrahin parmak hareketleri ile kullanılan cerrahi aletler, el bileğinin zorlandığı hareketleri bile kolaylıkla yapar. El titremesi, yorgunluğu olmaz, ulaşılması zor anatomik alanlara daha kolay müdahale edilir. Bu hem cerrah hem de hasta için konfor sağlamaktadır.

Daha az ağrı, daha düşük enfeksiyon

Robot cerrahisine uygun hastalarda koroner arter bypass cerrahisi, mitral kapak cerrahisi, konjenital kalp cerrahisi ve aritmi cerrahisi robotla yapılır. Koroner arter bypass cerrahisi kalbi durdurmadan ya da kalbi durdurarak (kalp-akciğer makinesi kullanılarak) gerçekleştirilir. Mitral kapak operasyonları özel bir sıvı ile kalp durdurularak yapılır. Robotik kalp cerrahisi ile hastalarda nekahat dönemi belirgin olarak kısalmış, hastalar genellikle 7-10 gün sonra işlerine dönebilirler. Kanama, enfeksiyon, ağrı ve kan kullanımı çok daha azdır. Kozmetik olarak üstündür.

Robotik kalp cerrahinin avantajları;

- **Daha İyi Sonuç:** Ağrı ve ameliyat sonrası bazı bedensel fonksiyonlarda bozulma gibi sorunlar çok daha az oranda görülmekte, hasta memnuniyeti açısından daha iyi sonuçlar vermektedir.
- **Daha Az Hasar:** Ameliyatın küçük deliklerden, kamera yardımı ile yapılması; genel inanın aksine açık cerrahiden çok daha net ve detaylı bir görüş alanı sağlanarak ameliyatın çok daha az doku travmasına sebep olarak tamamlanmasına olanak sağlamaktadır.
- **Daha Hızlı İyileşme:** Ameliyat sonrası iyileşme açık cerrahiye göre çok daha hızlı olmaktadır. Bu hastanede daha kısa süre kalış, hastanın daha çabuk ayağa kalkması anlamına da gelmektedir.
- **Daha Az Ağrı:** Küçük kesilerden ameliyat yapıldığı için operasyon sonrası hastalar daha az ağrı duymaktadır.



- **Daha Az Enfeksiyon Riski:** Yapılan kesi alanı küçüldükçe, ameliyat sonrası görülen cerrahi alan enfeksiyonu daha az görülmektedir.
- **Daha İyi Kozmetik Sonuç:** 1-1.5 santimlik kesiler yardımıyla ameliyat yapıldığı için açık cerrahiye göre daha iyi kozmetik sonuçları alınabilmektedir.
- **Daha Net Görüş Alanı:** Ameliyatın küçük deliklerden optik sistemleri yardımıyla yapıldığı açık cerrahiden çok daha net ve detaylı bir görüş alanı sağlamaktadır.
- **Daha Az Kan Kaybı:** Doku hasarı daha az olduğu için kan kaybı da minimal olmaktadır.

KALP AMELİYATI SONRASI YAŞAM

Kalp ameliyatlarından sonra kendimizi iyi hissediyor oluşumuz, tamamen iyileştirdiğimiz anlamına gelmiyor. Bu süreçte özellikle dikkat edilmesi gereken önemli noktalar var. Kalp cerrahisinde gelişen yeni teknikler ve deneyim birleştiği zaman, ameliyat öncesi yaşamımıza dönmemiz daha kolay ve erken olabilir.

Ev içinde yürüyüş hazımsızlığı giderir

Sık sık, az az yemek ve yemeklerden sonra düzenli ev içi yürüyüşler hazımsızlık sorununu gideriyor. Diyabet, böbrek, yüksek tansiyon gibi kronik hastalığınız yoksa istediğiniz her gıdayı abartıya kaçmadan yiyebilirsiniz. Özellikle protein ve posalı yiyecekler kabızlığın önlenmesini sağlıyor. Kırmızı et haftada iki kez yenebilir. Mümkünse balığın sıklıkla tüketilmesi öneriliyor. Sebze ağırlıklı beslenmeli ve katı yağdan uzak durmalısınız. Bu tip beslenme alışkanlığının ömür boyu devam ettirilmesi kalp

sağlığı açısından oldukça önemli. Ameliyattan bir ay sonra da, diyetisyen kontrolünde “kardiyak diyet” uygulamalısınız.

İlaç konusunda hassas davranın
İlaçların, doğru zamanda ve dozlarda alınması gerekiyor. Aç karnına ya da tok karnına alınacak ilaçlar konusunda hassas davranın. Hasta eğer koroner bypass ameliyatı geçirmişse kan sulandırıcı, kolesterol, ritim ve tansiyon düzenleyici tedavisi, aksi bir durum olmadıkça ömür boyu devam etmeli. Kapak ameliyatı geçirmiş hastalardaysa, gereken kan sulandırıcı tedaviler ameliyatı gerçekleştiren hekim tarafından detaylı bir şekilde anlatılmalı ve kontroller ihmal edilmemeli.

Banyodan sonra kurulanırken dikkat!

Cinsel yaşama iki-üç haftadan sonra başlayabilirsiniz. Bu konuda taburcu olmadan önce doktorunuzdan bilgi almalısınız. Her gün banyo yapabilirsiniz. Fakat oturarak ve ılık su ile yapılan banyo sonrası kurulanırken yara yerlerine temiz ve vücudun başka bir yerine değmemiş havlular kullanmaya özen göstermelisiniz.

Yürüyüş mesafesi yavaşça artırılmalı

Kemik yaklaşık iki ayda iyileşiyor. Efor sırasında eğer verilmiş ise göğüs korsesini takmalı ve varis çoraplarınızı mutlaka giymelisiniz. Yürüyüş mesafenizi yavaşça artırmalı ve havalının iyi olduğu günlerde mutlaka dışarıda yürüyüşler yapmalısınız. Başlangıçta günde yaklaşık 10 dakika yürüyüş yeterli olur. Hasta kendi performansına göre birkaç gün aralarla yürüyüş mesafesini artırabilir ve bir ayın sonunda bir saat yürüyüş yapabilecek duruma gelebilir.



ALLIANZ'DAN BÜYÜK KOLAYLIK TAMAMLAYICI KASKO

Allianz'ın Zorunlu Trafik Sigortası'na ek olarak sunduğu hizmeti "Tamamlayıcı Kasko", sadece 150 TL'den başlayan fiyatlarla trafik sigortanızın karşılamadığı temel riskleri koruma altına alır, yola hep güvenle çıkarsınız.

Allianz Acenteleri | allianz.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama





Suat Didari

Allianz Türkiye Oto Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı

Tekli Acentelerimizin Memnuniyetini Üst Seviyelere Taşıyacak Alanlara Yatırım Yapmaya Devam Edeceğiz.

Sektörümüzde özellikle trafik ve kasko branşlarında rekabetin kuralları yeniden yazılıyor. Uzun süredir fiyat odaklı ilerleyen rekabete artık müşteri odaklılık şekil vermeye başlıyor. Oto sigortalarında müşteri memnuniyeti açısından en kritik süreç olarak hasar süreci ön plana çıkıyor ve bu çerçevede sürecin kısaltılmasını sağlamak, müşteriler ile kesintisiz bir iletişim ve erişim ortamı yaratabilmek kritik hale geliyor. Bütün bunları sağlayabilmek adına otomasyon ve dijitalleşme başta olmak üzere farklı teknolojilere yatırım yapıyoruz. Yaklaşık 100 kişiden oluşan “Oto Hasar Departmanı” ve senede 250 bini aşan hasar işlemini müşteri memnuniyetini ön planda tutarak yönetiyoruz. Sigortalılarımız hasar dosyaları ile ilgili işlemleri, mobil uygulamamız Allianz’ım üzerinden ya da web sitemiz, çağrı merkezimiz ve acentelerimiz gibi farklı kanallarımızdan başlatabiliyor ve takip edebiliyor. Hızlı Hasar Onayı, Bire Bir Hasar Danışmanı, Mobil Hasar Danışmanı ve Kişiselleştirilmiş Hasar Videoları ve ek olarak bu yıl uygulamaya aldığımız Dijital İhbar ve İkame Araç Portalı’yla müşterilerimize

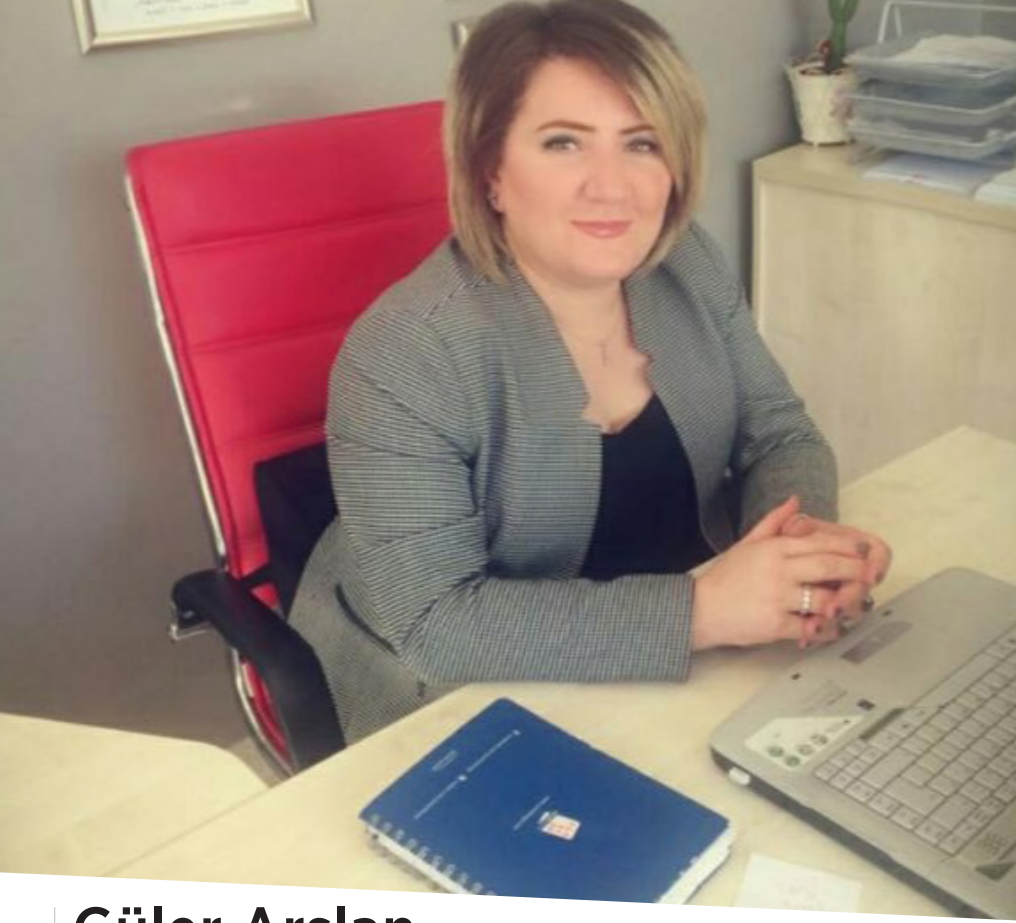
uçtan uca hasar deneyimi sunuyoruz. Öte yandan “Allianz’ım” mobil uygulamamız ile sigortalılarımız kasko ve trafik tarafında hasar dosyaları ile ilgili işlemleri takip edebiliyor, ikame araç talep edebiliyor, çekici çağırabiliyor ve anlaşmalı servisimizden randevu alabiliyor.

Sigortacılık, uzmanlaşma gerektiren ve bunun yanında önemli operasyonel maliyetleri olan bir iş. Bu noktada robotik teknolojileri de kullanarak operasyonlarımızı uçtan uca otomatize ederken, kişiselleştirilmiş video, online chat gibi teknolojilerle hizmetlerimizi zaman ve mekandan bağımsız olarak tüm müşterilerimize ulaştırmak üzerinde çalışıyor ve kendimizi sürekli olarak geliştiriyoruz. Allianz Türkiye olarak dijitalizasyon odaklı yeni nesil sigortacılığa öncülük etmeyi sürdürüyoruz. Kişiselleştirilmiş hizmetlere dilediği zaman ve araç üzerinden ulaşmak isteyen müşterilerimiz için yatırım yapmaya ve çözümlerimizle fark yaratmaya devam ederken özellikle

acentelerimizin iş yükünü azaltmayı ve kaynaklarını katma değerli konulara yönlendirmelerini hedefliyoruz. Bu noktada acentelerimizin operasyonel yüklerini azalttığımız, DigitALL acente portalımızın önemi büyük. Mevcut müşterilerimizin sürekliliği ve yeni müşteriler kazanmak açısından hiç kuşkusuz en önemli değerimiz acentelerimiz. Kasko başta olmak üzere birçok alanda sunduğumuz kolaylık ve avantajlara tekli acentelerimizin gösterdiği ilgi bizleri memnun ediyor ve biz bu ilginin daha da büyüyeceğini düşünüyoruz.

Özellikle bizlere inanarak sadece bizimle çalışan tekli acentelerimizin memnuniyetini üst seviyelere taşıyacak alanlara yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bizlerle birlikte olduğunuz için sizlere gönülden teşekkürlerimi sunuyorum.

Saygılarımla,



Güler Arslan

Güler Arslan Sigorta Aracılık Hizmetleri

Niye Bu Mesleği Yapıyorum?

Merhaba Sevgili Dostlar...

1996 yılında Üniversiteden Sigorta Bölümünden mezun oldum. Kendi mesleğimi yapmak istiyordum. İlk iş başvurum Şark Sigorta A.Ş' idi, mülakat sonrası Adana Bölge Müdürlüğümüzün Direk Satış Ofisinin ilk iki personeline biri olarak işe başladım.

Müşteri Temsilci, Satış Uzmanı olarak Gayrettepe ardından Bakırköy Bölge Müdürlüğünde Birim Müdürü olarak çalıştım. Çok sevdiğim Mesleğimle ilgili olarak çok güzel arkadaşlıklar dostluklar edindim. Çok farklı ve birbirinden özel yöneticilerle çalışma ve onlarla öğrenme sürecim oldu. Bu arada Şirketimizin Koç Allianz Sigorta A.Ş, Allianz Sigorta A.Ş olarak değişim sürecine dahil olmak da çok keyifliydi.

paylaşmak istedim. Bu vesileyle Üniversite ve Ticaret Odalarında Satış Pazarlama ve Sigortacılık ile ilgili eğitim ve seminerler verdim.

Şu an yaşadığım İlde Çukurova Sigorta Acenteleri Dernek Başkanı olarak tüm arkadaşlarımızla mesleğimize yönelik çalışmaları sürdürüyor ve fayda yaratmaya çalışıyoruz.

2005 yılında güzel kızımın dünyaya gelmesiyle Acente olmaya karar verdim. 22 yılı geride bıraktığım mesleğimde "Niye bu mesleği yapıyorum?" Neden Tekli acenteyim demedim. Zaman zaman Meslektaşlarımın, Zaman zamanda bizi temsil eden kurumların tekli acente olmamız sebebiyle olumsuz fikirlerine şahit oldum.

Elbette tekli Acente olmanın zorluklarını içinde bulduğumuz

rekabet koşullarında yaşıyor ve hissediyoruz. Bunun çözümü olarak Acente Üretim verimliliğimizi arttırmak için Sektörümüzün uygulamalarını, yeni ürün modellerini takip ederek ve Sigortalılarımızı dijital sürece dahil ederek hızlı ve etkin hale getirmeye çalışarak verimliliğimizi arttırmaya çalışıyor. Mali yapımızı güçlendirmeye çalışıyoruz. Bu yapı içinde zaman ve şartların sunduğunu birlikte takip edeceğiz.

Bu takip sürecinde sigortalılarıma sunduğum Hizmetin kalitesi, sürekliliği, duydukları güven, saygı her şeyin önünde ve merkezinde oldu. Allianz Sigorta Acentesi olarak bizler ve Sigortalılarımız kocaman bir aile olduk. Büyük bir ailenin parçası olarak tüm çalışma arkadaşlarıma ve sigortalılarımızın her birine ayrı ayrı teşekkür ediyorum.

Sevgi ve Saygılarımla



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği



Murat Baş

Murat Baş Sigorta Aracılık Hzmt. Ltd. Şti.

Hızlı, Doğru ve İhtiyaca Yönelik Optimum Çözümler

2006 yılında devam etmekte olduğum Tesco Kipa müşteri hizmetlerinden o zamanlar Yapı Kredi Emeklilik ve Sigorta Acentesi olan Onur sigortanın sahibi amcam Bahattin Baş'ın ısrarı sonucu isimden istifa ederek hiç bilmediğim, hayal satmak olarak gördüğüm ve inanmadığım sigorta sektörüne İzmir'de bir acentede işe başladım. Zaman geçtikçe bireysel emeklilikte para biriktirmenin önemini ve sigortada yaşanan kaybın belli primlerle yerine koyulabildiğini gördükçe sektöre inancım oluştu ve sigortacılığın aslında benim karakterime uygun bir meslek olduğunu yaşayarak gördüm. Bu inanç ve azimle gelen başarılarla birlikte yıllar içerisinde bireysel emeklilik ve hayat sigortası branşlarında çeşitli kategorilerde Türkiye derecelerine ulaştım. Geldiğim noktada başarılarımın ve

sonucunda gelen derecelerimin süreklilik arz etmesinin verdiği güvenle Ocak 2016 yılında Murat Baş Sigorta Ara. Hiz. Ltd. Şti. şirketinin kuruluşunu gerçekleştirerek Allianz Yaşam Emeklilik ve Allianz Sigorta acentesi oldum. Aynı tempoyla ve amatör ruhun verdiği heyecanla her yıl bu başarılarım artarak devam etti. Son yıllarda ülkemizde ve dünyada yaşanan ekonomik ve siyasal konjonktürün getirmiş olduğu sıkıntılara rağmen Murat Baş Sigorta olarak şirketimize, ürünlerimize ve satış sonrası hizmetlerin kalitesine olan inancımızla her yıl büyümeye devam ediyoruz. İzmir'deki satış potansiyelinin tüm sektörler için dar olduğu bilinen bir gerçektir. Bu sebeple hinterlandımızı sadece İzmir sınırlarıyla tutmayıp tüm Ege

bölgesine dokunan bir ekip olduk. Misyonumuz tüm müşterilerimize hızlı, doğru ve ihtiyaca yönelik optimum çözümleri sunmaktır. Şirketimize vermiş olduğumuz hedeflerimizi gerçekleştirmenin haklı gururunu yaşadık ve yaşıyoruz bu da bizim enerji kaynağımız.

Allianz ailesine acente olarak katıldığım 2016 yılından itibaren şirketimizin gücünü her zaman arkamda hissettim. Bununla birlikte 2017 yılında çatısı altına girdiğim Teksader' in yeni acente olarak bu yolculukta bana katkısı çok fazla oldu. Buradan Teksader yönetimine teşekkürü bir borç bilirim.

İzmir'in denizi kız, kıızı deniz
Sokakları hem kız hem deniz kokar
CAHİT KÜLEBİ



Nurten Bozkurt

Nurten Bozkurt Acenteliği

Hep Birlikte TEK olalım.

Üniversiteyi bitirip, büyük illerde yalnız yaşamaktansa küçük ama sevimli ve güvenli bulduğum şirin Yalova’da hayatımı şekillendirmeye karar verdim. 1 yıl babamla çiçekçilik sektöründe çalıştıktan sonra 1989 yılında, tesadüfen sigortacılık mesleğine adım attım.

O zamanlar sigorta satmak deveye hendek atlatmaktan daha zordu. En çok satılan poliçe araçlar ile ilgili, zorunlu olan trafik sigortası ama onu bile yaptıranların oranı yerlerde sürünüyordu. Kasko yaptıranlar ise parmakla gösteriliyordu. Çok az insan evlerini, iş yerlerini sigortalatabileceklerini biliyorlardı.

Karşılaştığımız, aşılması en yüksek duvarlar, dini inanışlara atfedilen ön yargılardı. Sigorta yaptıranın Allah’a şirk koşmak olduğunu düşünüyorlar ve kadere müdahale ettiklerine inanıyorlardı. O kadar çok tepki ile karşılaşmışım ki muhafazakar ve dini inançları kuvvetli biri olmama rağmen ben bile acaba yanlış bir iş mi seçtim, kazancım haram mı olur diye endişeye kapılmışım. Derin bir araştırma yaparak, yaptığımız işin dinen helal olduğunu, sigorta yaptıranın da kadere değil kedere karşı olduğunu tespit etmiş ve ilk yıllarda müşterilerimize bu bilgileri aktarmak zorunda kalmışım.

İnanç duvarından sonraki en büyük engel güven çukuru idi. O zamanlar Tam Sigorta diye bir hayat sigortası şirketi batmış, yıllarca prim ödeyen kişiler ciddi mağduriyetler yaşayan ve “sigorta” denince deliye dönen ve yaşadıkları acı

tecrübeleri hırsla üzerime kusan anlatan onlarca insanla tanışmışım. Halk Hayat Sigorta adında, acenteleri hayat poliçesi satarken, “2 yıl sonra emekli olacaksın”, “sana şu kadar para ve bir de öküze vereceğiz” diye köylerde satış yapan bir sigorta şirketi bile vardı. Kulağa inanılmaz geldiğini biliyorum ama ne yazık ki bu sorumsuz ve iş ahlakından yoksun kişiler yüzünden “sigortacıym” demekten çekindiğim günler yaşadım. Ne zaman ki hayat sigortalı zabt-u rabt altına alındı ve bu sayede ondan sonra bu tip üç kağıtların önü kesildi de mesleğimizin itibarına hâle gelmekten kurtuldu. İnanılmaz biliyorum ama bundan 25 -30 yıl önce naylon poliçeler bile üretiliyordu ve insanlar, kandırıldıklarını ancak bir hasarları olduğunda anlayabiliyorlardı. Doğal sonuç olarak çoğu insan için “sigortacı” demek “üçkağıtçı” demekti, sigortacılara güven sıfıra yakındı.

İnanç ve güven aşamalarını aşarken bilinirlik sorunu ile de uğraştık. Bir zamanlar Koç Allianz iken, “Acentelerimiz danışmanınızdır” diye sloganımız bile vardı. Eski acentelerin en önemli misyonları, sigortacılığı halka anlatmak / öğretmek, sigorta bilincini yerleştirmek ve tam anlamı ile danışmanlık yapmaktı. O günlerden bugünlere elbette ki pek çok su aklı bu derelerden, ürün yelpazeleri genişledi, kanunlar, tebliğler yayınlandı, kurallar oluşturuldu, dijitalleşme modernleşme gerçekleşti. Tüm zamanlarda değişmeyen tek şey

vardı o da acentelerin; fedakarca, insan üstü gayrette çalışması, müşteri ile şirketi arasında köprü olması, adil olması ve herkesi memnun etmek zorunda olması

Önceleri ünvanı Şark Sigorta olan şirketimizin adı önce Şark, sonra Koç Allianz ve en nihayetinde sadece Allianz Sigorta oldu. Bu 30 yılda acenteliğini yaptığım şirketim 4 defa isim değiştirdi ama ben sigorta şirketimi hiç değiştirmedim. :-) Yalova gibi ne şark ne garp olabilmiş küçük bir ilde 30 yıldır tekli acente olarak çalışmanın zorluklarını aşmanın en önemli püf noktalarından bahsetmek gerekirse; sigortacılığın kişisel özelliklerime uygun olmasına ve içselleştirerek severek bu işi yapabilmeye bağlıyım. Sigortacı demek kötü gün dostu demektir, sigortacı demek dayanılacak bir omuz demektir, sigortacı demek emin olan demektir, sigortacı demek insani yönleri kuvvetli, muhabbeti derin, sepatik-empatik, çalışkan bir iş insanı demektir.

30 yıllık meslek hayatımda slogan haline getirdiğim bir söz vardır; 30 yıldır sigortacılık yapıyorum ve hiç kaldırım değiştirmedim. Benim başımı dik tutan, yaptığım poliçenin hasarını eksiksiz ve zamanında ödeyen Allianz Sigorta Şirketimdir. Bu vesile ile bugüne değin tanıdığım tüm Genel Müdürlerimize, Cemal Zağra’dan Kemal Olgaç’a ve bugüne kadar özveri ile görev yapan yöneticilerimize, rahmete eren Hasar Müdürümüz Osman Ağabey’imize ve Nejdet Ağabeyimize Allah’ tan rahmet diliyor ve hala görevinin başında olan tüm teknik ve hasar departmanındaki arkadaşlarımıza sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. İyi ki varsınız diyorum.

Eskiden bir banka reklamı vardı “yok birbirimizden farkımız ama biz ... Bankasıyız” diye. Ben de diyordum ki; “Yok birbirimizden farkımız ama biz Tekli Allianz Acentesiyiz.” Sevgili TEKSADER kurucularına ve yöneticilerine de verdikleri fedakar ve asil mücadeleden ve bizlere yarattıkları katma değerlerden dolayı da çok teşekkür ediyorum.

İyi ki derneğimize üye olmuşum, iyi ki varsınız.

Bir olalım birlik olalım ki güçlü olalım. Hep birlikte TEK olalım. İçten sevgi ve saygılarımla...



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği



Şehnaz Maraba

Şehnaz Maraba Sigorta Aracılık Hzmt. Ltd. Şti.

GÜNEŞ YÜKSELMEDEN, DENİZ ÇEKİLMEDEN HAYATLARINI SİGORTALADIĞINIZ HER KİŞİ İÇİN FARK YARATACAKTIR.

Merhaba,

Her sabah insanların hayatlarını ve geleceklerini kurtarmak için attığımız adıma...

O kadar değerli ki atılan bu adımlar, yapılan görüşmeler. Çünkü bizler her zaman insanlar için fark yaratıp onların hayatlarının her döneminde yanlarında oluyoruz.

Her gün işime ofisimin duvarında asılı ve benim mesleğime başlamam da etkili olan "Denizyıldızı" hikayesini okuyarak başlıyorum. Bugün kaç kişinin hayatlarına dokunabilirim diye düşünüyorum.

Hayat sigortasını, insanlara anlatırken, onlar için bir fark yarattığımı düşünüyorum. Siz de birinin kaderini değiştirebileceğinizi hiç düşündünüz

mü? Ben her görüşmeme gittiğimde kendime bunu söylüyorum.

Bizler sigortalılarımızı zordan kolaya, hüzünden mutluluğa götüren ve bunu fark eden olanlarız.

Onlarcasının ve hatta yüzlercesinin kaderini değiştirirken hep mutlu olalım. İnsan ancak yardımlaşarak mutlu olabilir.

Eğer sizin de cevabınız evet ise, siz de okyanusa her gün bir denizyıldızı atın.

Güneş yükselmeden, deniz çekilmeden hayatlarını sigortaladığınız her kişi için FARK YARATACAKTIR.

Bizler hayat sigortalarını satarken, bu duygularla satarsak, inanıyorum ki birçok insana dokunmuş ve onların hayatlarını farklılaştırmış olacağız.

Sektörün artık tamamen yön değiştirmesi, acentelerini eğitimlerle kurumsallaştırması gerekmektedir. Sadece bu ürün eğitimleri ile de olmaz satış eğitimleri ile bu ürünlerin, müşteriye nasıl satılacağına, doğru kişiler tarafından anlatılması gerekmektedir. Kimdir bu doğru kişiler? En iyi satıcılardır. Yani saha tozunu yutmuş, ömrü sahada görüşmelerle geçmiş değerli insanlar.

Fark yaratmak dileğiyle...

Antalya dan sevgi ve selamlar,

SAĞLIĞINIZ İÇİN ÇALIŞIYORUZ



Organization Accredited
by Joint Commission International



444 7 888

memorial.com.tr

MEMORIAL

PROSTAT KANSERİNİN ROBOTİK CERRAHİSİNDE DÜNYADA BİR İLK: “Robotik Perineal Radikal Prostatektomi”

Memorial Bahçelievler Hastanesi Robotik Cerrahi Merkezi’nde, uluslararası arenada “ilk” olma özelliği taşıyan ve dünya tıp literatürüne “Bakırköy Tuğcu Tekniği” olarak geçen “Robotik Perineal Radikal Prostatektomi” yöntemi, robot teknolojisi kullanılarak, makat ile yumurtalık arasındaki bölgeden 3-4 santimetrelilik kesi ile minimal invaziv olarak uygulanmaktadır.

ANATOMİK YAPI KORUNUYOR

Prostat kanserinin robotik cerrahi ile tedavisi, laparoskopik cerrahide olduğu gibi karın bölgesinden açılan deliklerden girilerek yapılmaktadır. Prostat anatomik yapı olarak vücudun en zor bölgelerinden birinde yer alır ve pelvis adı verilen kemiklerin içine yerleşik durumdadır. Bu bölgeden prostata ulaşmak için de idrar torbasını bulunduğu yerden daha alt bir kısma almak, anatomiye geçici olarak değiştirmek ve 25 santimetrelilik bir mesafe kat etmek gerekir. “Perineal yöntem” ile yapılan robotik prostat kanseri ameliyatlarında, bu mesafe 5 santimetreye inmektedir.

SİNİRLERDE OLUŞABİLECEK HASAR MINİMUM DÜZEYE İNİYOR

Prostat kanseri ameliyatlarında, da Vinci robot teknolojisinin kullanılmaya başlanmasıyla birlikte, prostatın çevresinden geçen ve cinsel aktiviteyi sağlayan sinirler ile idrar tutmayı sağlayan kaslar daha iyi korunarak, cerrahi riskler minimize edilmiştir. Bunun yanında prostata besleyen damarlar ve karın içi büyük damarlar korunmaktadır. “Robotik Perineal Radikal Prostatektomi” yöntemi ise bu özelliği bir üst seviyeye taşıyarak, hasta için oluşabilecek sorunları daha da azaltan bir prensipte yapılmaktadır. Ameliyat sırasında prostat fazla hareket ettirilmediğinden (sağa, sola çekilme ve mekanik baskı) , yaşam kalitesi için önemli olan sinirler de korunmaktadır.

PERINEAL YÖNTEMLE DÜNYADA İLK LENF NODU AMELİYATI...

Robotik cerrahi ile perineal bölgeden giriş yapılarak gerçekleştirilen ameliyatlara, ileri evre kanserin lenf nodlarında tutuluma yol açması durumunda bile “tümör tutulumu olan lenf düğümlerinin çıkarılması” mümkündür. İşlem 60 cc’den büyük prostatlarda dahi başarılı sonuçlar vermektedir. Lenf nodunun çıkarılma işlemi de dünyada ilk kez Bakırköy Tuğcu Tekniğiyle Prof. Dr. Volkan Tuğcu tarafından gerçekleştirmiştir ve dünyadaki en geniş seriyi sahiptir.

Robotik Perineal metot; Kolon kanseri ameliyatı olmuş hastalar, böbrek nakli hastaları, yapay mesane ile yaşayan hastalar, karın bölgesine ışınlı tedavisi uygulanan hastalar ve mutluluk çubuğu takılan hastalarda uygulanabilmektedir.

HASTA KONFORU VE İYİLEŞME SÜRESİNE HIZLI ETKİ...

“Robotik Perineal Radikal Prostatektomi” yönteminin hastaya sağladığı konfor ve ayrıcalıklar:

- Bağırsakların bulunduğu bölgeye herhangi bir işlem uygulanmadığı için ameliyat sonrası hastalarda karın ağrısı sorunu yaşanmaz.
- Gaz çıkarma ve bağırsak hareketlerinde azalma gibi sıkıntılar genellikle görülmez.
- Hasta ameliyattan ortalama bir gün sonra taburcu olur ve ev yaşamına dönebilir. 7-10 günlük süreç sonrasında da normal yaşamlarını sürdürebilir hale gelir.
- Prostat kanserinin tekrarlama durumunda, hasta bu işlem öncesinde karın bölgesine ışınlı tedavisi almadığı için tümörün durumuna göre radyoterapi uygulanabilir.

“Memorial Sağlık Grubu ve Allianz Sigorta arasında robotik cerrahi işlemleri için kurum ödemeli anlaşma sağlanmıştır! Anlaşma kapsamında, robotik cerrahi yöntemi ile prostat ameliyatı yapılması planlanan Allianz Sigortalılar, Memorial Şişli ve Memorial Bahçelievler hastanelerinden kurum ödemeli olarak hizmet alabileceklerdir.”



CARrental
"Türkiye'nin Oto Kiralama Firması"

www.zeplincar.com

444 01 34

kurumsal@zeplincar.com

ZEPLİN KURUMSAL ÜYELİK SİSTEMİ

Türkiye'de bir ilk olan "Zeplin Kurumsal Üyelik Sistemi" ile tüm Türkiye'de; 18.000 araçlık filomuzla personel ve yöneticilerinizin kullanımına hazır. Günümüzde uçak ve hızlı tren kullanarak gidilen noktada araç kiralamak hızlı, etkin ve düşük maliyetli seyahat organizasyonu haline gelmiştir. Siz de kurumsal portföyümüze dahil olarak, Türkiye çapında günlük ve kısa süreli araç kiralama hizmetinizde maliyetlerinizi kontrol altında tutabilir, araştırma-tahsis-ödeme süreçleriyle uğraşmadan gereksiz zaman kayıplarının önüne geçebilirsiniz, tüm operasyonel süreçlerinizi minimuma indirerek ayrıcalıklı hizmetin keyfini sürebilirsiniz. Bu avantajlı hizmet için kurumsal@zeplincar.com 'a mail atabilir veya en yakın Zeplin Ofisi'yle irtibata geçebilirsiniz.

- DİLEDİĞİNİZ YERDE
- DİLEDİĞİNİZ ZAMAN
- DİLEDİĞİNİZ ARAÇ



OTO KİRALAMA İSTASYONLARIMIZ

• İSTANBUL - Merkez/Zincirlikuyu T. 0.212.273 24 00 F. 0.212.273 28 88 - Beylikdüzü - İkitelli - Yenibosna/Atatürk Havalimanı - Merter - Bomonti - İstinye - Acıbadem - Bulgurlu - Bostancı - Dudullu/İMES - Pendik/Sabiha Gökçen Havalimanı • ANKARA - Çankaya - Çayyolu - Havalimanı - Keçiören - Ostim • İZMİR - Havalimanı - Bornova - Çiğli • ADAPAZARI • ANTALYA - Lara - Havalimanı - Alanya • DÜZCE/BOLU • GEBZE • İZMİT • DENİZLİ • TRAKYA BÖLGESİ - Çorlu • ADANA • ADIYAMAN • AFYON • AYDIN • BALIKESİR • BARTIN • EDREMİT • BANDIRMA • BATMAN • BODRUM • BURSA • ÇANAKKALE • ÇORUM • DALAMAN • DIYARBAKIR • ELAZIĞ • ERZİNCAN • ERZURUM • ESKİŞEHİR • GAZİANTEP • HATAY • İSKENDERUN • KALKAN/KAŞ • KARS • KASTAMONU • KAYSERİ • KONYA • KÜTAHYA • MALATYA • MARDİN • MERSİN • NEVŞEHİR • ORDU • SAMSUN • SİİRT • SİVAS • TOKAT • TRABZON • ŞANLIURFA • UŞAK • VAN • YALOVA • ZONGULDAK



Mevlüt Söylemez

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigortacılık Müdürü

TOBB Her Zaman Acentelerin Yanında

Ülkemiz sigortacılığı için bir milat olan 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne önemli görevler yüklemiştir.

1,5 Milyon üyesi ile Türk iş aleminin çatı kuruluşu olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, ekonominin büyümesi ve üyelerinin rekabet güçlerinin artırılmasını, ülkemizin iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesini kendine misyon edinmiştir. Bu vesile ile TOBB, Birlik Başkanımız M.Rifat HİSARCIKLIOĞLU' nun ortaya koymuş olduğu vizyon çerçevesinde, sigortacılık başta olmak üzere; ulaşım, ticaret, eğitim gibi alanlarda kamu ile koordineli biçimde önemli görevler üstlenmekte, etkili ve verimli icraatları gerçekleştirmektedir.

Sigortacılık Müdürlüğü, TOBB'un sigortacılık alanındaki görevlerini yürütmek üzere, 2007 yılında kurulmuştur. Sigortacılık Müdürlüğünün başlıca sorumlulukları Sigortacılık Kanunu uyarınca Birliğimiz nezdinde teşekkül ettirilen Sigorta Acenteleri İcra Komitesi ve Sigorta Ekspertleri İcra Komitesinin toplantı ve faaliyetlerini organize etmek, Hazine ve Maliye Bakanlığı adına sigorta acentesi uygunluk belgesi başvuruları ile sigorta ekspertleri ruhsatname başvurularını incelemektir. Müdürlüğümüz bu

işlemleri, sigortacılık alanında yetkilendirilen 114 Ticaret/Ticaret ve Sanayi Odasının desteği ile yürütmektedir.

Sigortacılık Müdürlüğü kurulduğu günden bu yana, yaklaşık 25.000 uygunluk belgesi başvurusu ile 1.750 eksper ruhsatname başvurusunu incelemiştir. Ayrıca, yetkili odalarımız kanalıyla, 25.000 den fazla acente ofisi asgari fiziki şartlar tetkik işlemi gerçekleştirilmiştir. Yetkili Odalarımız ile kurulan model ve TOBB-AEKS isimli yazılım programımız sayesinde, acente ve ekspertlerimiz işlemlerini, Ankara'ya gelmeden bulundukları il ve ilçelerde hızlı bir şekilde gerçekleştirmektedirler.

Bununla birlikte, gerek Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin almış olduğu kararlar, gerekse re'sen ya da şikayet üzerine yetkili odalarımız tarafından, mevzuata uygunluk tetkik işlemleri gerçekleştirilmektedir. Yapılan tetkik neticesi raporlanarak İcra Komitesine iletilmekte, bu raporlar disiplin ya da adli süreçlere dayanak olmaktadır.

Bu faaliyetlerimizin yanı sıra Müdürlüğümüz sigorta bilincinin artırılması, sigortacılık ile ilgili bilimsel

çalışmaların ve eğitim faaliyetlerinin yürütülmesi, uluslararası kuruluşlar ile iletişim ve koordinasyonun sağlanması hususları ile Levhaya kayıtlı 16.131 Sigorta Acentesi ve 1.890 Sigorta Ekspertine ihtiyaç duydukları alanlarda ilgili mevzuat çerçevesinde hizmet sunmaktadır.

Acentelerimize yönelik; kuruluş, tescil ve uygunluk başvuru işlemleri ile mevzuat konusunda en doğru bilgilendirme müdürlüğümüz kanalıyla gerçekleştirilmektedir. Gelişen teknolojiye dayanarak, verilen hizmetlerin daha etkin ve hızlı bir şekilde sunulması birinci önceliğimizdir. Bu çerçevede, gerekli çalışmaları hız kesmeden yürütmekteyiz.

Acentelerimiz, **444 9559** numaralı telefon numaramız ya da **sigortacilik@tobb.org.tr** adresli e-posta hesabımız aracılığıyla bizlere ulaşabilirler. Soru, görüş ve taleplerini iletebilirler.

Derginizde, Müdürlüğümüze yer ayırdığınız için sizlere teşekkür eder, yayın hayatınızda başarılar dilerim.



- Geleneksel olması için çaba sarf ettiğimiz **TEKSADER** iftarımızın ikincisini, Allianz Yöneticileri, Saik Yönetim Kurulu üyeleri, iş ve çözüm ortaklarımız, Tekli Allianz Sigorta Acentesi meslektaşlarımız ve yoldaşımız **TEKSADER** üyelerinin katılımları ile gerçekleştirmiş bulunmaktayız.



- TEKSADER** olarak Bölge Ziyaretlerimizden ilkinin Ankara ve Eskişehir acentelerimizle gerçekleştirdik. Devamında acentelerimizle beraber Anıtkabir’de Atatürk’ün huzurundaydık. Anıtkabir özel defterinde ki başkanımız Sn. Serkan Acal’ın yazısı;

ATAM, ULU ÖNDERİMİZ

Cumhuriyet’in ilanının 96.yılında huzurundayız.

Her bir şehidiyle, her bir canıyla, her bir gecesiyle ve her bir gündüzüyle, milletin kalbinde, ciğerinin en derin köşesinde özgürlüğünü ve yaşama hakkını cansiperane bir şekilde savunduğu bir varoluş, büyük mücadeleniz ve bize yeni bir hayat sunan zaferleriniz nedeniyle size minnettarız.

- TEKSADER** olarak Tekli tüzel acentelere yıllardır zorunlu olarak uygulanmasının doğru olmadığını savunduğumuz ve birçok meslektaşımızı maddi ve teknik olarak zorlayan tüzel kişi sigorta acentelerinde Müdür dışında ayrıca en az bir teknik personel bulundurma zorunluluğu Sigorta Acenteleri İcra Komitesi tarafından, taahhüt ettikleri gibi kısa bir sürede kaldırılmıştır. Bu yeni uygulamayı çok değerli ve önemli buluyor İcra Komitesi üyelerine teşekkür ve şükranlarımızı sunuyoruz.



- 13 Ağustos 2018 Pazartesi günü yapılan TOBB. Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Seçim sonucuna göre, aralarında Teksader Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Özgür YILMAZ' ın da bulunduğu liste İl Delegesi meslektaşlarımızın seçimi ile göreve getirilmiş bulunmaktadır. Sektör Meclisi dışında ayrıca İstanbul delegesi olarak 4 yıl boyunca görev yapacak olan **Teksader** Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Serkan Acal, Genel Sekreterimiz Sn. Hande Önal ve değerli üyemiz Sn. İlker Utlu' ya başarılar dileriz. Mesleklerinin geleceği için Türkiye'nin dört bir yanından oy kullanmaya gelen tüm delegelere teşekkür eder, 2022 yılına kadar sürecek çalışmaların mesleğimize, acentelerimize ve ülkemize hayırlar getirmesini dileriz.



- Sn. Tolga Gürkan'ın 1 Ocak 2019 itibarıyla Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı (CEO) olarak görev yapmaya başlaması sebebi ile Allianz' ın Türkiye'deki varlığını ve Tekli Allianz acentelerinin yapılanmasını güçlendireceğine olan inancımızdan dolayı kendisini kutluyor, başarılarının devamını diliyoruz.



- 2019 yılında Bahçelievler Çocuk Evleri Müdürlüğü bünyesinde koruma altında bulunan çocukların **İLK KABUL BİNASI** yapımına destek vermek adına **Teksader** üyelerinden toplanan bağışla çocuklara oda yaptırılmış olup, bu odaya Sosyal Hizmetler Müdürlüğü tarafından **Teksader** adı verilmiştir.



Berk Bacakoğlu

SBM Chief Information Officer / CIO

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi(SBM)' nin Sektördeki 2 Önemli Konu ile İlgili Teksader'e Verdiği Görüşler

“Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi(SBM) ilkelerinin temelinde, hepimizin hayatının bir parçası olan sigortacılığın, dijital dünyanın olanaklarını kullanarak daha kolay, daha etkin ve daha verimli çalışır hale gelmesine imkan sağlayacak projeler, uygulamalar geliştirmek ve bu yolla tüm vatandaşlarımızın, hepimizin yaşamına değer katmak yatar. Tüm çalışma süreçlerimizin her adımında birincil önceliğimiz insana dokunabilmektir.”

SBM ONLINE, 2FA ile Artık Daha Güvenli

SBM, hepimiz için hayati önem taşıyan verileri analiz ve muhafaza eden; bu verileri kullanarak dijital çözümler üreten bir veri merkezidir. Dolayısıyla tüm süreç ve uygulamalarımızda siber güvenliğin sağlanması ve sürdürülebilirliği birincil önceliğimizdir. Bu noktada SBM veri altyapısını kullanan uygulamalarda kullanıcı adı ve şifre ile sağlanan veriye erişimi yeterince güvenli bulmuyor ve iki adımlı doğrulamayı standart hale getiriyoruz.

SBMONLINE'da tek şifre ile kullanıcı girişi yöntemi, “**SBM Şifrematik**” uygulaması ile yerini yüksek güvenlikli ‘İki Faktörlü Doğrulama’ sistemine bırakıyor.

Ekim ayı itibari ile, akıllı telefon sahibi **SBM ONLINE** kullanıcıları App Store veya Google Play uygulama mağazaları üzerinden “SBM Şifrematik” uygulamasını indirebilecekler. Aktif hale geldikten sonra internet bağlantısı gerektirmeksizin kullanılabilecek şekilde tasarladığımız bu uygulama sayesinde, kullanıcılarımız SBM ONLINE

sistemine kimliklerini doğrulayarak giriş yapabilecekler. Ülkemizde internet bankacılığı ve mobil bankacılık uygulamaları ile aşına olduğumuz 2FA prosedürü ile, SBM ONLINE nezdindeki tüm kurum ve kullanıcılara dair veriler gün geçtikçe artan siber suçlara karşı daha güvenli hale gelecek.

Mobil Kaza Tutanağı Yenileniyor (MKT V2.0)

2014 yılında Mobil Kaza Tutanağı uygulamasını hizmete sunduk. Kağıt kaleme gerek kalmadan, mobil uygulama aracılığıyla kazanın fotoğraflarını ve videosunu çekerek, kazayı ses kaydı ile anlatarak 5 dakika içerisinde tutanak düzenleyebilme imkanı sağlayan Mobil Kaza Tutanağı uygulamamızı, MKT V2.0 olarak yeniden yapılandırıyoruz.

Mobil Kaza Tutanağı (MKT) V2.0 ile birlikte gelen yeniliklerden biri, Türkçe doğal dil desteğine sahip AI (Artificial Intelligence, Yapay Zeka) içeren Mobil Asistan özelliği. Maddi Hasarlı bir kaza durumunda, cep telefonunuzdan

yazışarak iletişim kuracağınız MKT Mobil Asistanınız, kaza tespit tutanağını sizin yerinize doldurarak anında sigorta şirketlerine iletilmesini sağlayacak.

Maddi hasarlı kazalarda kritik öneme sahip konulardan biri de kusur oranı tespiti. Kusur oranı tespiti işlemi; daha kolay, doğruluk ve tutarlılık oranı yüksek hale getirebilmek hususunda çalışmalar yaptık. Kaza mahallindeki uyarı levhalarını ve kazaya karışan araçların pozisyonlarını görüntü işleme teknikleri sayesinde analiz ederek karar verme aşamasında yardımcı olacak bir modül oluşturuyoruz. SBM veri tabanında geçmişte yaşanmış yüz binlerce kazaya dair veri (tutanak bilgileri, kusur oranları, eksper raporları) mevcut. Bu bilgileri eğitim verisi olarak kullanarak, makine öğrenme algoritmaları yardımı ile kusur oranlarının daha doğru tespit edilebilmesine olanak sağlayacak bir sistem geliştirdik. MKT V2.0 ile hasar dosyasında tahmini hasar tutarının hesaplanması da yapılabilecek. Kazanın şiddeti, araçların nereden darbe aldığı gibi bilgileri de görüntü işleme teknikleri ile anladıktan sonra tahmini hasar tutarı ile dosyanın açılmasını sağlayacağız.



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

TEKİZ



İbrahim TAŞBAŞI

Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü

Sigorta Tahkim Komisyonu' na; Kişiler, Şahsen veya Vekil Başvurabilmektedir.

Sigortacılıkta tahkim sistemi, alternatif uyuşmazlık çözüm yolları olarak bilinen yöntemlerden biri olup, 2007 yılında çıkan 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile hukuk sistemimize girmiştir. Tahkim sisteminin amacı bir taraftan genel yargının iş yükünü hafifletmek, bir taraftan sigortalıların hak aramasını kolaylaştırmak ve cazip hale getirmek, diğer taraftan sigorta sektörüne olan güveni artırmaktır.

Sigorta Tahkim Komisyonuna başvuru kolaylığı vardır. Sigorta Tahkim Komisyonuna kişiler, şahsen veya vekil (avukat) aracılığıyla başvurabilmektedir; Komisyona bizzat başvuru yapılabildiği gibi, posta yoluyla da başvuru yapılabilmektedir. Sistem esas itibarıyla bir aracıya gerek duyulmaksızın başvuru yapılmasına imkan sağlayacak şekilde kurgulanmıştır. Ancak, tahkime başvuru yapılmadan önce, dava şartı olarak düzenlenmiş hususların iyi bilinmesi ve başvuru sırasında ve sonrasında bazı hususlara dikkat edilmesi, emek ve zaman israfının önüne geçilmesi ve gereksiz maliyetlerden kaçınılması bakımından önem arz etmektedir. Bu hususta, acentelerin sigortalıları bilgilendirmeleri çok önemlidir. Zira

acentelik, sigortacılığın sigortalılara açılan penceresi ve dokunan elidir. Sektörde prim üretiminin büyük çoğunluğu acenteler tarafından sağlanmakta ve sigortalılar bir hasar ile karşılaştıklarında ilk önce acentelerini aramaktadırlar.

Yukarıda da belirtildiği üzere, Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvuru yapılmasının, bazı özel şartları vardır. Birincisi, ihtiyari sigortalardan kaynaklanan uyuşmazlıklarda sigorta teminatını veren kuruluşun, sigorta tahkim sistemine üye olması gerekir. (Üye sigorta kuruluşlarının listesi komisyonun www.sigortatahkim.org.tr internet sitesinde yayınlanmaktadır) Mevzuatın zorunlu kıldığı sigortalarda ise üyelik şartı bulunmamaktadır. İkincisi, davacının Tahkim Komisyonuna başvurmadan önce gerekli belgeler ile birlikte sigorta kuruluşuna başvuru yaparak tazminatının ödenmesini talep etmesi gerekir. Sigorta kuruluşu tazminatı ödemezse, eksik öderse veya talebe cevap vermezse, o takdirde **Sigorta Tahkim Komisyonu' na** başvurulabilir. Ancak, talebin cevapsız kalması halinde, trafik sigortasından

kaynaklanan uyuşmazlıklarda sigorta şirketine başvuru tarihinden itibaren 15 gün, diğer sigortalardan kaynaklanan taleplerde ise 15 iş günü geçtikten sonra Komisyona başvuru yapılabilmektedir. Diğer bir husus, Tahkim Komisyonuna başvuru yapılabilmesi için, uyuşmazlık konusunun daha önce mahkemeler veya Tüketici Hakem Heyetleri tarafından kesin olarak hükme bağlanmamış olması veya halen oralarda yargılamanın devam ediyor olmaması gerekmektedir.

Yukarıda belirtilen hususlar, Sigorta Tahkim Komisyonu' na başvuru yapılmadan önce dikkat edilmesi gereken hususlar olup, başvuru sırasında yapılması gereken işlemler ve sunulması gereken belgeler ise Sigorta Tahkim Komisyonu' nun internet sitesinde açıklanmış bulunmaktadır. Özetle, Tahkim Komisyonu' nun internet sitesinde yer alan başvuru formu doldurulup imzalanmalı, uyuşmazlık tutarına bağlı olarak yatırılan başvuru ücretinin yatırıldığına ilişkin banka dekontu ve talebi ispat etmeye yarayan belgelerle birlikte Tahkim Komisyonu' na ulaştırılmalıdır.

Hakem yargılaması sürecinde, Komisyon veya hakem, ihtiyaç duyması halinde taraflardan bazı bilgi ve belgeler talep edebilir. Bu nedenle, başvuru formuna yazılacak iletişim bilgilerinin doğru yazılması, güncel olması, bir değişiklik olması halinde Komisyona derhal bildirilmesi, Komisyondan veya hakemden gelecek mesaj ve e-postaların zamanında cevaplandırılması, hak kaybı yaşanmaması bakımından önem arz etmektedir. Bu hususlara ilişkin olarak, acentelerin sigortalıları bilgilendirmesinin, tahkim sisteminin düzgün bir şekilde işlemesi ve ortaya çıkabilecek olumsuzlukların önüne geçilmesi bakımından çok önemli ve değerli olduğu düşünülmektedir.



Sumru YAVRUCUK

Sanatçı

Değerli Sanatçımıza, Kafa Dergisi İçin Yazdığı “ASLAN KIZIM, CİCİ OĞLUM” Yazısını Tekiz Okurları ile de Paylaştığı İçin Teşekkür Ediyoruz.

Kalabalık bir ailenin dördüncü çocuğu olarak nihayet dünyaya gelmişim. Aile büyükleri doğumumu büyük bir coşku ile kutlamış. El yapımı baklavalar elden ele dolaşmış. Bir büyüğümün ismi İmdat olduğuna göre siz anlayın artık evdeki şenliği... Tam umudu kesmişken bir kız çocuğuna kavuşunca bütün aile bir rahatlamış; eee ne de olsa soyadımız sürecektir sayemde. İki yaşına geldiğimde teyze ve amcalara ‘Göster bakalım kukun nerde dediklerinde’ hiç tereddüt etmeden göstermişim. Ve tabii onca erkek çocuktan sonra da babam kukumun iyice görüldüğü çıplak fotoğrafımı, duvarın en özel köşesine gururla asmış.

Komşular ‘Ooo büyüyünce bu kız çok canlar yakacak’ derdi. Bense ilkokula başlayınca can yakma provalarına başlamıştım bile. Oğlanlar çılgık atıp, ağlayana kadar saçlarını çeker, pantolonlarını indirirdim.

Abilerimin erkekliğe ilk adımları olan sünnetleri büyük bir sessizlik ve gizlilik içinde gerçekleşti. Bu sırada ailem benim yaklaşan adet düğünüm için kenara para koymaya başlamıştı bile. Kolay değildi; hokkabazlar, palyaçolar, dansözler organize edilecek, regl kıyafetimle dolaştırıldığım kiralık araba ile kornalara basarak eşe dosta kızlığım ilan edilecekti... Ailemin taktığı değerli bir saat, bir sürü de cumhuriyet altınım olmuştu. Sancım oldu ama hiç ağlamadım çünkü ilk orada öğrenmişim ‘Kızlar ağlamaz’. Oldu da bitti maaşaallah...

Daha on sekizime gelmeden babamın arabasını kullanmaya başlamıştım. Kolumu camdan çıkartıp gözümüne kestirdiğim aptal sarışın oğlanlara laf atar, yazılırdım. Mahallemizin bıçkın ablalarından biri, zamanı gelince beni hemen milli olmaya götürdü. Artık tam bir kadın olmuştum.

Kadınlığımı dolu dolu yaşadıkdan sonra artık aileme layık bir adamla soyumu sürdürme zamanı gelmişti. Bu arada abilerimin de evlilik çağı gelmişti. Kismetleri çıkınca, birkaç yıl içinde hepsini teker teker verdik gitti. Ortanca ağabeyim okuyacağım diye ayak diredi ama karısı razı olmayınca tıpiş tıpiş evinin erkeği oldu. Ben tabii ki okudum ve mesleğimi elime aldım. Helal süt emmiş, bakir, aileme layık, becerikli bir adam bulmak her kız gibi benimde hayalimdi; şu babasını sattığının dünyasında...

Onu istemeye gittiğimizde erkek evi naz evi tabii; ‘Bir düşünelim’ dediler ama adamı aldık nihayetinde. O hem ağlayıp hem giderken ben de kadın arkadaşlarımın düzenlediği bekarlığa veda partisine gitmişim; çok içmişim. Ertesi gün evin yolunu zor buldum; annem hakkındır aslan kızım dedi...

Turnayı gözünden vurdum; kocam nerde nasıl hareket edeceğini bilen iyi bir adam çıktı. Mağazalardan hevesle aldığımız fanıllarını, şortlarını sadece evde giydi. Ara sıra kaçamaklarım oldu benim ama kocam görmezden geldi. Eee sonuçta yuvayı erkek kuş yapar. Kocam da akıllı zaten, biliyordu tabii ‘Erkek köpek kuyruk sallamazsa kadın köpek yansaşmaz’. Ne yapacaktı zaten babasının evine mi gidecekti?

Ben annem gibi şansız değildim. İlk seferde on ikiden vurdum. Aslan gibi bir kız çocuğumuz oldu. Duvarımda kukusuyla resmi var; yerim onun kukusunu... Aslan kızım benim!



Başar DOVAN

Başar Sigorta Aracılık Hzmt. Ltd. Şti.

Fon Danışmalarından veya Portföy Yönetim Şirketleri Çalışanlarından Görüş Almakta Fayda Vardır.

Herkese Merhabalar;

Öncelikle kendimden kısaca bahsetmek isterim. Ben Başar Dovan. Yaklaşık 10 yıldır Allianz ailesinin bünyesi altında sigortacılık faaliyetlerinde bulunuyorum. 8 yıldır da Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş ve Allianz Sigorta A.Ş 'nin profesyonel acenteliğini yapmaktayım.

Ağırlıklı olarak Emeklilik & Hayat ve Sağlık branşlarında müşterilerimize hizmet veriyoruz. Emeklilik ve Hayat branşında kişilerin ve kurumların yatırımlarını doğru yönlendirmek, mevduat üzerinde getiriler sağlamak, yaşam risklerini ölçümleyerek bu oranda doğru ürünler sunmak öncelikli hedeflerimiz arasında yer almaktadır. Sektörün dinamik ve yenilikçi yapısına öncülük eden ve dijital olarak müşterilerine anlık hizmet verebilen bir sigorta şirketinin acentesi olmak da hedeflerimizi gerçekleştirmemiz de bize oldukça fayda sağlamaktadır.

Bildiğiniz üzere Türkiye'ye Bireysel Emeklilik sistemi 2003 yılında yürürlüğe girdi. Bu yıldan beri aktif olarak katılımcı sayısında ve fon birikimlerinde artış

gözlenmektedir. Fakat sektördeki en büyük sıçrama 2013 yılından sonra %25 devlet katkısının gelmesi ile gözlemlenmiştir. Dünyanın hiçbir yerinde olmayan ve net %25 katkı yapan bu girişim halen daha başarıyla sürdürülmektedir.

Sektörün şu anda ulaştığı toplam katılımcı sayısı 7 milyona yaklaşmış, aynı zamanda toplam fon büyüklüğü de 100 milyar TL 'ye ulaşmıştır. Fon tercihlerinde ise ağırlıklı borçlanma araçları kullanıldığı açıkça görülmektedir. Buradaki şahsi görüşüm, katılımcıların fon ağırlıklarının farklı risklere dağıtılması yönündedir. Örneğin çeşitli hisse senedi fonlarına, kıymetli maden fonlarına, karma fonlar gibi yatırım araçlarını uzun vadede tercih etmelerini söyleyebiliriz.

Türkiye'nin tasarruf potansiyeline ve banka mevduat oranlarına bakıldığında, bireysel emeklilik sisteminin önünde uzun bir yolculuk olduğunu düşünüyorum. Devletin de desteği ile sosyoekonomik olarak tasarruf bilincinin giderek artacağını söyleyebilirim. Ülkemizin sahip

olduğu genç nüfusunun tasarruf bilinci ile yetişmesinin ülkemizin ekonomisi ve refahı için çok önemli olduğunu düşünenlerdenim.

Sektörümüzün etkilendiği en önemli durumları ise piyasa koşulları, dünyadaki gelişmeler, jeopolitik riskler ve benzeri durumlar olarak açıklayabiliriz. Bazı durumlarda ise tüm dünya ekonomisi olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Örneğin ABD-ÇİN arasında son 2-3 yıldır piyasaya damgasını vuran ticaret savaşları gibi. Bu gibi durumlarda katılımcılar elinde olmayan sebeplerden dolayı maddi anlamda etkilenebilir, uğradıkları maddi kaybı telafi etmek isteyebilir ya da kayıplarını en aza indirmek isterken ani kararlar verebilirler. Sistemdeki katılımcılara tavsiyemiz kararlarını vermeden önce mutlaka fon danışmalarından veya portföy yönetim şirketleri çalışanlarından görüş almalarının kendilerine fayda sağlayacağını düşünüyorum.

Yatırımlarınızın ve tasarruflarınızın hep pozitif yönde ilerlemesi dilekleriyle.

Saygılar,



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği



Hande Önal

Kadına Şiddet

“Bir toplum, cinslerden yalnız birinin yüzyılımızın gerektirdiklerini elde etmesiyle yetinirse, o toplum yarı yarıya zayıflamış olur. Bizim toplumumuzun uğradığı başarısızlıkların sebebi, kadınlarımıza karşı ihmal ve kusurdur.”

Gazi Mustafa Kemal Atatürk

Ulu önder Mustafa Kemal Atatürk'ün kadınlara verdiği önem hepimizce bilinmektedir. Günümüzde kadınların daha çok alanda görev alması ve başarılı olmaları, kız çocukları ile ilgili projelerin artması sevindirici gelişmelerdir. Ama bunca güzelliğe rağmen kadına şiddetin ve kadın cinayetlerinin önlenememesi ise neyin ayıbıdır tartışılır. İçinde bulunduğumuz yüzyıl da Türkiye Cumhuriyeti kuruluşu itibari ile neler yapmış bakalım.

- 5 Aralık 1934'te Atatürk, bir kez daha tüm dünyaya örnek olacak bir karara öncülük etti. Kadınların siyasi

hayatta seçme ve seçilme hakkı için harekete geçti ve Seçim Kanunu'nda yapılan değişiklik ile bundan tam 84 yıl önce kadınlar, en demokratik haklarına kavuştular. Bugün, Atatürk Devrimleri' nin en önemlilerinden birisinin, kadınlara seçme ve seçilme hakkı tanınmasının yıl dönümü. 5 Aralık 1934'de Anayasa ve Seçim Kanunu'nda yapılan yasa değişikliği ile kadınların ilk kez oy kullanmasının ve aday olabilmemesinin önü açıldı. Türkiye, Fransa'dan Fransa ve İtalya'dan 11, Romanya'dan 12, Bulgaristan'dan 13, Belçika'dan 14, İsviçre'den ise 36 yıl önce kadınlara seçme ve seçilme hakkı tanıdı.

- Kadınların siyasi hayatta seçme ve seçilme hakkını elde etmesi; toplumsal hayatta gerçekleşen Atatürk Devrimleri' nin en önemlilerinden birisidir. 1930 yılından itibaren çıkarılan

bir dizi yasa ile önce Belediye seçimlerine katılma, sonra köylerde muhtar olma ihtiyar meclislerine seçilme hakkı tanınan kadınların milletvekili seçme ve seçilme hakları, 5 Aralık 1934'de Anayasa ve Seçim Kanunu'nda yapılan yasa değişikliği ile tanındı.

- Kadınların belediye seçimlerinde seçme ve aday olma hakkı 3 Nisan 1930'da Belediye Kanunu'nun kabul edilmesiyle tanındı.

- Kadınlar siyasi haklarını ilk kez 1930 yılındaki Belediye seçimlerinde kullandılar. Seçimler, Eylül başından Ekim'in 20'sine kadar sürdü. Şehir meclislerine girebilen kadınlar arasında İzmir seçimlerinde Cumhuriyet Halk Fırkası (CHF)'nin iki kadın adayı olan Hasane Nalan ve Benal Nevzat Hanımlar ile, İstanbul seçimlerinde CHF adayı olan Rana Sani Yaver (Eminönü), Seniye İsmail

Hanım (Beykoz), Ayşe Remzi Hanım (Beyoğlu), Nakiye (Beyoğlu), Latife Bekir (Beyoğlu) Hanımlar vardı.

- Aydın'ın Çine ilçesine bağlı Demirdere köyünde (Bugünkü Karpuzlu ilçesi) yaklaşık 500 oy alarak seçimi kazanan Gül Esin, Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk kadın muhtarı oldu.

- Türkiye'deki kadınlar milletvekili olabilmek için ilk adımı 1923'te atmışlardı. Bu adım, kadınların 1923 yılında Nezihe Muhiddin önderliğinde ilk kadın partisi 'Kadınlar Halk Fırkası' nı kurma isteğiydi. Fakat 1909 Seçim Kanunu sebebiyle bu parti kurma girişimi, Kadınlar Halk Fırkası' nın Türk Kadınlar Birliği adlı derneğe dönüşmesi ile sonuçlanmıştı. 1924 anayasası hazırlanırken kadınların milletvekili seçme ve seçilme hakkına sahip olması gündeme geldi ancak TBMM genel kurulunda bu hakların yalnızca erkeklere tanınması fikri ağır bastı. Gerekli yasal değişiklik 1934 yılında Başbakan İsmet İnönü ve 191 milletvekilinin sunduğu Anayasa ve Seçim Kanunu'nda değişiklik yapılmasını öngören yasa önerisi sonucu gerçekleşti. Öneri, 5 Aralık 1934'te Mecliste görüşüldü. Yapılan oylamada, 317 üyeli Meclis'te, oylamaya katılan 258 milletvekilinin tamamının oyuyla değişiklik önerisi kabul edildi.

- Anayasanın 10. ve 11. Maddeleri değiştirilerek her kadına 22 yaşında seçme, 30 yaşında seçilme hakkı verildi. Bu anayasa değişiklikleri çerçevesinde İntibah-ı Mebusan Kanunu (Milletvekili Seçimi Kanunu)' nda 11 Aralık 1934'de yapılan değişiklikler sonucu anayasada tanınan haklar seçim kanunuyla da düzenlendi.

Yasanın çıkmasının ardından 7 Aralık 1934'te, Türk Kadınlar Birliği İstanbul'da Beyazıt Meydanı'nda büyük bir kutlama mitingi ve Beyazıt'tan Taksim'e bir yürüyüş düzenledi. Kadınların ilk kez oy kullandığı ve aday olabildiği TBMM V. Dönem seçimleri 8 Şubat 1935'te yapıldı. 17 kadın milletvekili ilk kez TBMM'ye girdi. Ara seçimlerde bu sayı 18'e ulaştı. Böylece kadınlar TBMM'deki tüm milletvekillerinin (400) yüzde 4,5'ini oluşturdular. Bu oran, Cumhuriyet

tarihinde kadınların TBMM'de en yüksek temsil oranlarından birisiydi. Bu özelliğini de 2007 genel seçimlerine dek korudu. Türkiye, Fransa'dan Fransa, İtalya, Hırvatistan, Slovenya'dan 11, Romanya'dan 12, Bulgaristan'dan 13, Belçika'dan 14, Yunanistan'dan 15, İsviçre'den ise 36 yıl önce kadınlara seçme ve seçilme hakkı tanımıştı.

Günümüz Türkiye' sinde 2010 yılından bugüne 1964 kadın cinayeti işlendi (isim, yaş, sebep kullanılarak kayıt altına alınabilen özel araştırma ile ulaşılabilen veri) kadın cinayetlerini durduracak gerçek çözümün yolu 6284 sayılı koruma kanunu ve İstanbul sözleşmesinden geçer.

11 Mayıs 2011 tarihinde İstanbul'da imzaya açılan Kadınlara Yönelik Şiddet ve Ev İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadele Hakkındaki Avrupa Konseyi Sözleşmesi (kısa adıyla İstanbul Sözleşmesi), 1 Ağustos 2014 tarihinde yürürlüğe girmiştir.



Özel olarak kadınlara ve kız çocuklarına yönelik şiddet ve ev içi şiddeti hedef alan ilk Avrupa sözleşmesi olma niteliğini taşıyan Sözleşme, bugüne kadar Türkiye dahil Avrupa Konseyi üyesi 20 ülke tarafından onaylanmıştır. Türkiye, Sözleşme' yi imzaya açıldığı 11 Mayıs 2011 tarihinde imzalamış, 14 Mart 2012 tarihinde ise onaylamıştır.

Sözleşme'nin Önsöz' ünde, Sözleşme'nin hedefinin kadına yönelik şiddet ve ev içi şiddetten arınmış bir Avrupa yaratmak olduğu belirtilmektedir. Bu, kadınlarla erkekler arasında hukuki ve fiili eşitliğin gerçekleştirilmesi ve kadına yönelik şiddetin ortadan kaldırılmasıyla mümkün olacaktır.

Madde 1/1 uyarınca, Sözleşme'nin amacı, kadınları her türlü şiddete karşı korumak ve kadına yönelik şiddet ve ev içi şiddeti önlemek, kovuşturmak ve ortadan kaldırmak; kadına yönelik her türlü ayrımcılığın ortadan kaldırılmasına katkıda bulunmak ve kadınları güçlendirme yolu da dahil olmak üzere kadınlarla erkekler arasında maddi (fili) eşitliği sağlamak; ev içi şiddetin tüm mağdurlarının ve kadına yönelik şiddet mağdurlarının korunması ve bunlara yardım edilmesi için kapsamlı çerçeve, politika ve önlemler geliştirmek; kadına yönelik şiddet ve ev içi şiddeti ortadan kaldırma amacıyla uluslararası işbirliğini yaygınlaştırmak; kadına yönelik şiddet ve ev içi şiddetin ortadan kaldırılması için bütüncül bir yaklaşımın benimsenmesi maksadıyla kuruluşların ve kolluk kuvvetleri birimlerinin birbiriyle etkili bir biçimde işbirliği yapmalarına destek ve yardım sağlamaktır.

Tüm yüzyıl boyunca ülkemiz de kadına verilen değer azalmış mı? Artmış mı? Sizlerin takdirine bırakıyorum. Ancak eğitimsiz her kadın ve erkekle daha az gelişmiş topluluklara dönüşeceğimiz bilgisi ile lütfen çocuklarımıza her bir bireye saygının sevginin öncelik olduğunu iyice aşılalım. Çekirdek aile de ne görürse onunla büyüyen çocuklar geleceğe yatırım değil temelimize dinamit oluyolar.

“Aınların bugünkü evlatlarına vereceği terbiye, eski devirlerdeki gibi basit değildir. Gerekli özellikleri taşıyan evlat yetiştirmek, pek çok özelliği şahıslarında taşımalarına bağlıdır. Bu sebeple kadınlarımız, hatta erkeklerden daha çok aydın, daha çok feyizli, daha fazla bilgin olmaya mecburdurlar!”

Gazi Mustafa Kemal Atatürk



EBRU KARADUMAN

Sporcu

SPORA BAHANE YOK

Neden Spor Yapmalıyız?

Spor denilince akla ilk olarak fiziksel aktivite geliyor. Ben, tüm sporların temeli olan cimnastik ile 3 yaşında tanıştım ve o gün bugündür spor sayesinde hep fiziksel olarak çok güçlü oldum. Ama bugün geldiğim noktada sporun bana sağladığı mental güç sayesinde beni ben yapan özelliklere sahip olduğumu hissediyorum. Bu sebeple sadece fiziksel gelişim sadece zayıf olmak sadece fit olmak sadece seksi olmak için değil, ruhsal olarak sağlıklı ve güçlü olmak için de spor yapılıyorsunuz!

Spor yapıldığında fiziksel olarak koyulan hedefe (kilo vermek – almak, fit olmak, güzel olmak ve dahası...) ulaşmamak mümkün değil, elbette burada uyguladığınız spor programı ve devamlılığı çok önemli rol oynamaktadır. Düzenli ve kaliteli bir spor programı ancak bu hedeflere sizi, hızlı ve kalıcı bir şekilde ulaştırabilir. Fiziksel kazanımların yanı sıra spor ile elde edilen; özgüven, cesaret, farkındalık, başarı hissi ve en önemlisi mutluluk inanın bana bir çikolatadan çok daha fazla :) o yüzden spor yapmak kavramından arınıp sporu bir yaşam biçimi haline getirmenizi önemle belirtmek isterim!

Spora Bahane Yok

Spor yapmak istiyor fakat en meşhur bahane olan 'zamanım yok' cümlesinin arkasına mı sığınıyorsunuz? Lütfen bakış açınızı değiştirin! Bir gününüzü düşünün, nasıl bir zaman yönetiminiz var? Gelişen teknolojinin kurbanı olup zamanınızı, size faydasını somut olarak göremediğiniz bir şekilde mi geçiriyorsunuz? Bu olasılık çok yüksek! Bunları söylerken inanın empati yaparak söylüyorum. Çünkü bazen bana da böyle oluyor ama ben sporu bir yaşam biçimi olarak seçtiğim için, ister istemez kendimi spor yaparken ya da yaptırıırken buluyorum.

Size ise tavsiyem şu; gelişen teknolojiyi kendinize faydalı bir şekilde çevirin ve geçirdiğiniz zamanı interaktif kılın! Çünkü spor için en büyük bahane genelde zaman ve para oluyor. Aslında işin özünde zamanda var parada! Çünkü artık spor yapmak için illa bir spor salonuna para ödemek ya da spor salonuna giderken geçireceğiniz zamanı kaybetmek zorunda değilsiniz. İnternet üzerinden dünyaca ünlü ve alanında

uzman spor eğitmenlerine tek tıkla ulaşış harekete geçebilirsiniz. Tek ihtiyacınız olan farkındalık ve motivasyon!

Spora Başlarken

Haydi, bu yazı spor yapanlar için kendilerini fark ettikleri ve bir kez daha ne kadar doğru yolda olduklarını anladıkları ve kendilerini ödüllendirdikleri bir hikaye olsun! Spor yapmaya motive olamayanlar için ise yeni bir başlangıç!

HAREKETE GEÇ!

Ben her zaman, sporun en yakın dostu ya da düşmanı beslenme diyorum! Spor yapıyor ama vücudunda farklılık hissetmiyorsan eğer beslenme düzenini mutlaka gözden geçirmelisin. Spor yapıyorum diye sağlıklı ve dengesiz beslendiğin sürece kilo vermek ya da fit bir görünüme sahip olmak sadece hayal olarak kalacaktır. Bu sebeple, sık sık aç kalmadan kaliteli besin öğeleri ile dengeli bir yeme içme planı kurgulamanızda fayda var.

Şimdi gelelim spora yeni başlangıç yapmaya hazırlananlara! Öncelikle hayat tarzımızı değiştiriyoruz ve bedenini hareketle tanışmasını sağlıyoruz. İlk yapman gereken

ulaşılabilir hedefler belirleyerek hemen HAREKETE GEÇMEK! Sadece kendine söz ver ve alışkanlıklarını değiştirerek kendine bir şans yarat!

- Apartmanda asansör kullanmak yerine merdivenleri çıkmaya başla. (eğer 1. Kata oturuyorsan, her gün komşularının dairelerini görmek için apartmanda bir tur gezinebilirsin)
- Her gün evde kendine 10 dakika zaman yarat! Bir gün, 3 tane karın hareketi, diğer gün 3 tane baacak hareketi, diğer gün 3 tane kol hareketini mutlaka 20 tekrar uygula. (benim youtube kanalımı ziyaret ederek tüm hareketlere ulaşabilirsin)
- Yakın mesafelere ulaşım aracı olarak, bedenini kullan ve tempolu yürüyüş yap.
- Hafta sonları arkadaşlarıyla yada ailenle uzun mesafe yürüyüşler yapabileceğin geziler planla. Eğer bir ebeveynsen çocuğun ilk rol modeli olduğunu unutma!

Son olarak tekrar tekrar üzerine basarak söylüyorum SPORA BAHANE YOK! Motivasyona ihtiyacın hala var ise, gel beraber spor yapalım. Youtube kanalımda buluşalım ve beraber egzersiz yapalım! Unutma kendine yapacağın en büyük yatırım vücuduna ve ruhuna iyi bakmak! Sporla Kal!

EBRU KARADUMAN Beden Atölyesi Kurucusu & Victoria Sport Marka Elçisi

Instagram: ebrukaradumanofficial
Youtube: Ebru Karaduman

EBRU KARADUMAN KİMDİR?

Ben 1986 yılında İstanbul'da doğmuş, çok hareketli bir çocuk olduğu için bir çok kişinin tanıdığı annem sayesinde 3 yaşında cimnastik ile tanışmış bir Ebru'yum. O gün bugündür hala her gün cimnastik yapıyorum ve yaptırıyorum.

Çocukluğumu, gençliğimi düşündüğümde aklıma hep cimnastik antrenmanlarım ve heyecandan diz kapaklarımın titrediği yarışmalarım aklıma geliyor. Güzellikleri kadar zorlukları da olan

sporculuğu en değerli, en özel, en faydalı şekilde harmanlayarak 22 yaşında 7'den 70'e herkese egzersizle dokunabilmek için EBRU KARADUMAN BEDEN ATÖLYESİ'ni kurdum. 10 yıllık bir kurum sahibi olsamda, eğitimime asla ara vermedim. Sırasıyla;

- 2004 – 2008 Marmara Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksek Okulu
- 2005 – 2016 Türkiye Cimnastik Federasyonu Hakemlik Semineri / Milli Hakem
- 2010 – 2011 Bahçeşehir Üniversitesi Spor Yöneticiliği Sertifika Programı
- 2011 – 2013 Kagider Avrupa Kadın Girişimcileri Mentor Ağı Projesi
- 2013 – 2013 Goldman Sach ve Özyeğin Üniversitesi işbirliği ile 10.000 Kadın Girişimci Sertifika Programı
- 2015 - 2016 Flow Eğitim Danışmanlık Merkezi Koçluk Eğitim Programı
- 2017 – 2019 Bilgi Üniversitesi Marka Okulu Digital Pazarlama Yüksek Lisansı



Son yaptığım yüksek lisans sayesinde bebeğim dediğim Beden Atölyesi' ne bir kardeş geldi ve 2018'de **Dream Party** markasını yarattım. Çocukların

en özel günlerinde hayallerini gerçekleştirdiği bir dünya oldu. Eğitim eğitim eğitim her zaman şart ama bazı şeylerde insanın içinde olmalı diye düşünenlerdenim. Örneğin benim için çocuk sevgisi buna en güzel örnek. **Beden Atölyesi ve Dream Party** şimdilik sadece İstanbul' da olduğu için, ayrıca Ebru Karaduman olarak digital platformlardan ve marka işbirlikleri ile 7' den 70' e herkese dokunmaya çalışıyorum.

2018'de Victoria Secrets' ın spor koleksiyonu Victoria Sport ile imzaladığım anlaşma beni **Türkiye Victoria Sports Marka Elçisi** yaptı. Böylelikle digital mecralarda motivasyonum daha da arttı ve devamında **Fitwell** markası ile bir sözleşme imzalayarak 220 ülkede apple store' dan indirilen Türkiye' nin en önemli egzersiz uygulamalarından bir tanesinde daha çok insana egzersiz yaptırma fırsatı yakaladım. Yazsam yazarım ama sizleri youtube kanalına ve instagram hesabıma davet ediyorum.:) Beni digital platformlar sayesinde çok daha iyi tanıyabilir ve benimle SPORA BAHANE YOK diyerek harekete katılabilirsiniz. Herkese kucak dolusu sevgiler, sporla kalın!

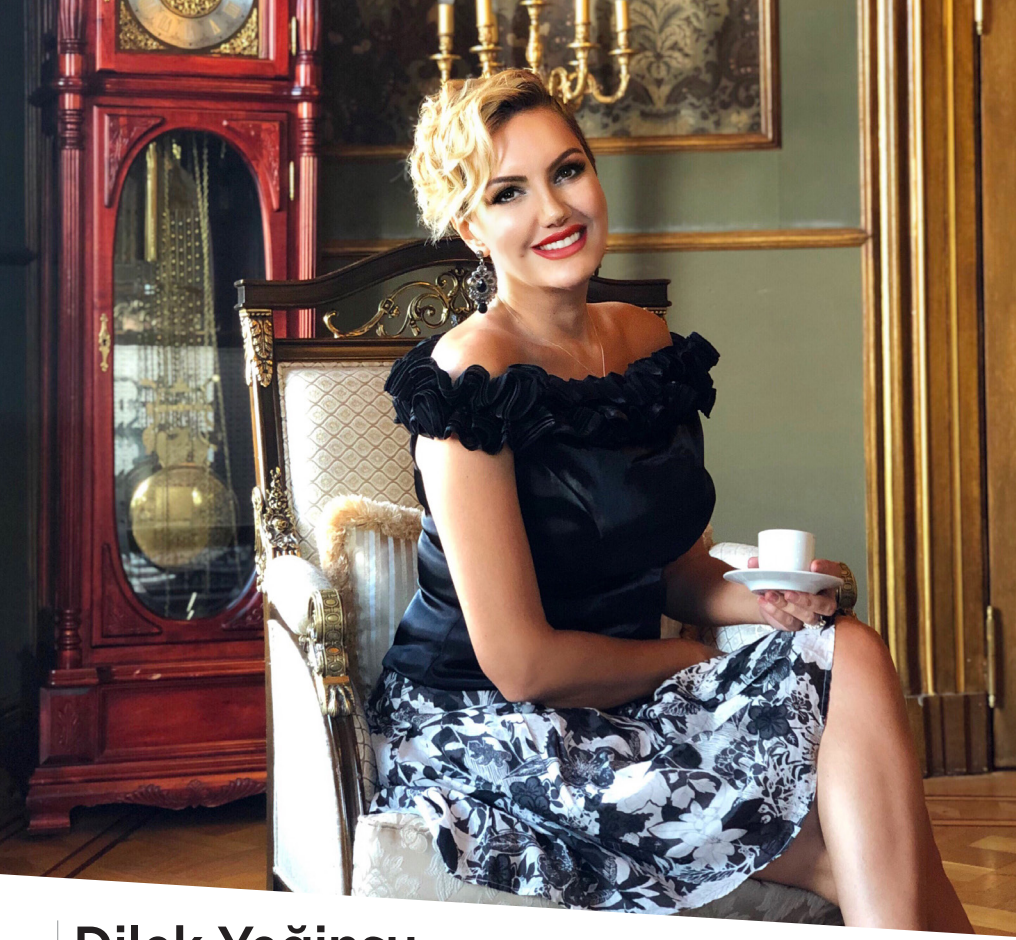
Bu yazıyı okuyarak, BEDEN ATÖLYESİ & DREAM PARTY hizmetlerinden faydalanmak isterseniz eğer, mutlaka TEKSADER'in bu "TEKİZ" isimli dergisi ile gelin ve sizler için yarattığımız İNDİRİM FIRSATLARINDAN faydalanın!

BEDEN ATÖLYESİ İLETİŞİM BİLGİLERİ;
Barbaros mah. Halk cad. No:19/A
Ataşehir/ İstanbul
0539 454 85 80
www.bedenatolyesi.com

TEŞEKKÜRLER!



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği



Dilek Yeğinsu

Blogger

Bu sayımızdaki konuklarımızdan biri de sosyal medyada birçoğumuzun yakından tanıdığı, sevilen blogger Dilek Yeğinsu, nam-ı diğer “Üşengeç Şef”

Dilek nasılsın? Ya da Üşengeç Şef mi diyelim?

Çok teşekkürler. İyiyim, ya siz nasılsınız? Öncelikle “Üşengeç Şef”e olan ilginiz için teşekkür ederim. İnanın, web sitemi ilk açtığım günden beri, yani son 10 senedir “Üşengeç Şef” markası ile o kadar özdeşleştik ki, Dilek ya da Üşengeç Şef, hiç fark etmiyor, her ikisine de dönüp bakıyorum.

Bu ismin hikayesini çok merak ediyoruz. Neden Üşengeç Şef?

2009 yılı itibarıyla hiç yemek yapmayı bilmeyenleri ya da mutfağa girmeye üşenenleri, “Ben bile yapabiliyorsam, siz niye yapamayasınız ki?” diye adım adım fotoğraflarla anlattığım kolay yemek tariflerimle motive ederek başladım. Zaman içerisinde, sadece ülkemizden değil; dünyanın dört bir yanındaki Türkler tarafından büyük ilgi gören blogum, günlük 45.000 tıklamayla Türkiye’nin en çok okunan “Lifestyle” konseptli web sitelerinden

biri haline evrildi. “Sadece mideyi değil, ruhu da beslemek lazım” düşüncesiyle, günlük hayatta yaptığım ve başkalarının da feyz alabileceğini düşündüğüm tüm deneyimlerimi anlattığım için, ben bir “Mutfak şefi” değil; hayatı dev bir orkestra gibi gören bir “Orkestra Şefi” yim diyorum kendime. Üstelik üşenmek nedir bilmeyen, her gün kendine yeni bir şeyler katmaya çalışan ve bu deneyim yolculuğunu tüm yönleriyle, web sitesi kadar, Youtube kanalından da, instagram ve facebook gibi tüm sosyal mecralardan da, herkesle paylaşmayı seven bir şef. Kendi tecrübelerimden yola çıkarak tatil, alışveriş, moda, sağlık, spor, diyet gibi konularda da günlük yaşantımı yansıttığım gibi, konser, sinema, tiyatro gösterilerinden; katıldığım workshop, defile ve davetlerden; destek verdiğim sosyal sorumluluk projelerinden de bahsediyorum.

Aynı zamanda meraklılarına fikir vermesi açısından, eşimle birlikte bizzat deneyimlediğimiz mekan izlenimlerimize de yer veriyor, ülkemizin

ve dünyanın en önemli lüks segment otelleri yanında, en favorilerimizden oluşan popüler mekanları da kaleme alıyoruz. Her zaman objektifliğe önem veren, prensip sahibi insanlar olarak, denemediğimiz hiçbir şeyi yazmıyor ve beğenmediğimiz hiç bir şeye “beğendim” demiyoruz. Hatta gittiğimiz yerlerde ödediğimiz adisyon veya fişleri de yayınlarak, hem ilgi duyanlar için, neyin, nerede, ne kadar olduğunu göstermeyi, hem de bu işi sadece mekanlarda bedava yemek yemek için yapanlardan çok farklı bir noktada olduğumuzu gösterip, bizim zaten böyle bir sosyal yaşam sürerken, sosyal medyayı aktif kullanarak, takipçilerimize de orada bizimle birliktelermiş hissi yaşatmayı çok seviyoruz.

Şefler çalışkan, hızlı ve pratiklerdir. Üşengeç Şef isminde bir tezatlık yok mu?

“Üşeniyorum, öyleyse yarın!” sözünü duymuş muydunuz? Hepimiz bazen kendimizi bu hisse kaptırıyoruz ve bir türlü bir şeye başlayamıyoruz. Hep kendimizce bir bahanemiz var. İşte ben de onu kırmaya, herkesin eğer gerçekten isterse, istediği şeyi yapabileceğini, kendimden yola çıkarak göstermeye çalışıyorum.

Üşengeç Şef ismi ise bir “challenge” yani meydan okuma aslında. Maşallah herkesin kendisine harika sıfatlar yakıştırdığı, bi’ nevi “yalan dünya” olarak gördüğüm sosyal medyada, isimle fark yaratmak ve benim gibi yapmacılıktan uzak, doğal insanların kalplerine, bu samimiyetimle dokunmak istedim. Geçenlerde takipçilerime bir anket yaptım ve benimle ilgili akıllarına gelen ilk sıfatları sorduğumda; doğallık, samimiyet güven duygusu en başta çıktı. Beni ben yapan bu değerlerimi, ekrandan da olsa karşı tarafa da hissettirebildiğime o kadar mutlu oluyorum ki... Bu duruşumun takdir görüyor olması, onların da benim gibi etik değerlere sahip insanlar olduğunu gösteriyor. Yani bence hala bir umut var.

Kariyer Planlamanda önce bir blogger, ardından gazete ve dergi yazarı olmana kadar gelişen hikayeni anlatır mısın bize?

İTÜ Mezunu bir Mühendisim. Mizaç olarak sorumluluk sahibi, düzenli ve detaycıyım. Küçüklüğümden beri

yaratıcı fikirlere bayılırım. Aklıma gelenleri hayata geçirirken, aslında hiç de öyle gözümüzde büyüttüğümüz kadar zor olmadığını göstermek adına, tüm süreçleri kaydedip, aktararak, başkalarında da yeni vizyonlar açmayı severim. İnsanlara yardımcı olmayı ve paylaşmayı seven bir insan olduğumu, sanırım kadın-erkek, küçük-büyük fark etmeksizin, herkesin mutfakta mucizeler yaratmasını sağlayacak kadar pratik ve keyifli, adım adım fotoğraflı tariflerimi gördükten sonra, söylemeye gerek yok:)

Eski "Best Model"lerdenim. Yarışmanın ardından, bir kaç önemli defileyle hevesimi aldıktan sonra, profesyonel anlamda modellik yapmamayı tercih ettim. Çünkü bana göre değildi.

Mühendis olarak başlayıp, pazarlama alanında kendi yol haritamı çizdim. Ajans ve reklam veren tecrübelerinden sonra, uzun yıllar büyük şirketlerde Kurumsal İletişim, Reklam ve Halkla ilişkiler yöneticiliği görevlerinde bulundum. SEO, diksiyon, görgü kuralları ve fotoğrafçılık da dahil, reklamcılık, kişisel gelişim vs. konularda pek çok eğitim aldım. En son Boğaziçi Üniversitesi'nde Kadın Girişimci Yönetici Sertifika Programını tamamladım.

Kendi mecralarınız haricinde yazarlık ve konuşmacılık yaptığınız başka mecralar da var mı?

Dünya çapında en önde gelen dekorasyon dergilerinden olan House Beautiful' da seyahat ve gastronomi üzerine yazılar yazıyorum. Ayrıca dönem dönem Hürriyet gazetesinde, Hürriyet Aile' de ve Türkiye'nin en çok okunan yayınlarından Pegasus Havayolları'nın yurt-ıçi ve yurt-dışı tüm hatlarında uçak içinde bulunan dergisi Pegasus Magazine' deki köşemde de seyahatlerimi ve deneyimlerimi yazıyorum.

Sizi rol model olarak gören çok fazla kadın takipçiniz olduğunu biliyoruz. Biraz bundan bahsedebilir misiniz? Hürriyet' de, büyük jürinin seçtiği "Sosyal Medya Gurmeleri" arasındaki tek kadın olarak, hemcinslerimi temsil ettiğim gibi; "Güçlü Kadınlar Konferansı"nda Sosyal Medyadan "İyiliği Yayan Kadınlar" panelinde konuşmacı olarak da, yaşadığım tüm sağlık sorunlarına

rağmen, hayata pozitif bakış açısıyla, benimle aynı süreçlerden geçen herkese iyi bir rol model olmayı ve fikir lideri misyonumla negatife odaklanmak yerine, şükretmeyi öğrenerek, kendilerini geliştirmeleri konusunda cesaret vermeyi seviyorum.



Televizyon programı teklifleri aldığınızı biliyoruz. Aralarında sizi heyecandıran projeler çıkmıyor mu?

Sosyal medyadan önce de, zaten bu sektörde uzun yıllar tecrübem olduğundan dolayı, markalar için yeni ve özgün içerik ve projeler üretirken, event hosting, konuşmacılık ve moderatörlük de yapıyordum. Yüksek enerjili, güler yüzlü, eğlenceli ve aynı zamanda "seviyeli samimiyeti" seven bir yapım olduğu için, televizyon programlarına konuk olduğukça, ardından hemen TV programı teklifleri gelmeye başlıyor. Ama televizyon kanallarının durumu malumunuz. Oysa ben ekran karşısında zaman kaybı yaratmak yerine, insanlara hem kaliteli, hem eğlenceli bir içerikle, faydalı bir şeyler katmak isterim. O sebeple de konvansiyonel mecralardan ziyade, açıkçası şu anda eşim Kaan Yeğinsü ile birlikte Üşengeç Şef Youtube kanalımızda yaptığımız videolardan çok büyük keyif alıyoruz. Belki yakında başka sürprizlerimiz de olabilir. Bence değerli okuyucularımızla da mutlaka takipte kalmalı.

İyi bir Blogger olmanın esasları nelerdir? Herkes Blogger olabilir mi? Yeni başladığım dönemde yani bundan 10 sene kadar önce, akıcı bir kalem ve ciddi bir adanmışlık gerektirdiğinden dolayı, çok az sayıda olduğu için parmakla gösterilen Bloggerlar' dan sonra, bugüne geldiğimizde, herhangi bir blog sayfası bile olmamasına ve hiçbir konuda düzenli yazısı bulunmamasına rağmen, sadece Instagram' da bir hesap açıp, kendisini Blogger olarak lanse eden bir kitle var. Bunu suiistimal etmeye çalıştıkları için markalar karşısında ve toplum gözünde de saygı görmüyorlar. Aslında Blogger olmak için öncelikle bir blog sayfası açmak ve onu SEO ve imla kurallarına uygun şekilde, en hakim olduğunuz konu üzerine, gerekli araştırmaları yaparak, doğru bilgilerle, düzenli olarak içerik girerek zenginleştirmeniz, kaliteli ve eğlenceli içeriklerle insanlara bir fayda sağlayarak, sık sık ziyaret etmeleri için ortaya sebepler koymanız gerekiyor.

Sigorta ile tanışıklığınız nasıl başladı? Allianz Sigorta ne demek sizin için?

Sigorta ile tanışıklığım bundan 11 sene önce başladı ve aralıksız olarak o zamandan beridir devam ediyor. Allianz Sigortalı'yım ve aldığım hizmetlerden çok memnun olduğum için yıllardır aynı acenta ile çalışıyorum. Çok ciddi sağlık sorunları atlattım, hiçbir sıkıntı yaşatmadan tüm sağlık sorunlarımda yanımda oldular.

Son olarak TEKSADER Üyesi Acentelerimize ne söylemek istersin?

Sigorta Acentelerinin her türlü sorun ve hakları için, bu konuda çalışmalar yapan kişi ve kuruluşlara destek vermek üzere yola çıkan Tekli Sigorta Acenteleri Derneği' ni tebrik ederim. Dijitalleşmeye ve yeni nesil sigorta uygulamalarına adapte olarak, kendini devamlı yenileyen dinamik ve güçlü ekipler kurarak, yenilikçi yaklaşımlar ve teknoloji altyapısıyla destekleyen tüm acentelere çalışmalarında başarılar diliyorum.

Youtube: Üşengeç Şef
Instagram: UsengecSef
Facebook: Üşengeç Şef
LinkedIn: Dilek Yeğinsü
Web Sitesi: www.usengecsef.com



Bunları Biliyor musunuz?

1 AZS-213 Nolu Duyuru İle Gruptan Ayrılan Sağlık Sigortalılar İçin Otomatik Teklif Oluşturulması Adına (Medikal Ve Teknik Kabul Kriterlerimize Uygun Olarak Seçilmiş Olanlar) Bireysel Tekliflerin Otomatik Olarak Oluşturulacağını Biliyor musunuz?

2 AZS-229 Nolu Duyuru İle Yeni Ürünümüz Olan Tamamlayıcı Kaskonun Satışa Sunulduğunu Biliyor musunuz?

3 AZS-235 Nolu Duyuru İle Bireysel Sağlık, Bireysel Kasko, Konut Ürünlerinde Peşin İndirim Oranının %5,75 Olarak Güncellendiğini Biliyor musunuz?

4 AZS-250 Nolu Duyuru İle Bireysel Oto Dışı Branşına Ait Yuvam, Eşyam, Ferdi Kaza, Kişisel Güvence ve Seyahat Sağlık Ürünlerine, Sigortalının TC Kimlik Numarasından İkametgah Adresinin Otomatik Olarak Getirilmesi Özelliğinin Eklendiğini Biliyor musunuz?

5 AZS-265 Nolu Duyuru İle Tamamlayıcı Kasko İçin Allianz Zorunlu Trafik Sigortası Üzerine Satılma ve - Trafik Poliçesi Üretildikten Sonraki 15 Gün İçerisinde Üretilme Koşulunun Kaldırıldığını Biliyor musunuz?

6 AZS-268 Nolu Duyuru İle Nazar Boncuğu Sağlık Sigortası Ürününde Yapılan Değişiklikleri Biliyor musunuz?

7 AZS-269 Nolu Duyuru İle Allianz Modüler Sağlık Sigortası Yatarak Tedavi ve Diş/Gözlük Teminatı Limit Güncellemesi Yapıldığını Biliyor musunuz?

8 AZS-280 Nolu Duyuru İle Boyner Holding Çalışanlarına "Kasko Poliçelerinde %10 İndirim Avantajımız Uygulamaya Konulduğu Biliyor musunuz?

9 AZS-295 Nolu Duyuru İle Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi Bünyesindeki Check Up Ünitesinin, Kadıköy Florence Nightingale Tıp Merkezi' ne Taşınmış Olması Nedeni İle Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi' nde Check Up Hizmeti Verilmediğini Biliyor musunuz?

Ocak-2019

10 AZS-012 Nolu Duyuru İle Eksper Atama Limitinin 1.000 TL' den 2.000 TL' ye Yükseldiğini Biliyor musunuz?

11 AZS-025 Nolu Duyuru İle Sarı Network 'Te Anlaşmalı Sağlık Kurumu Olarak Hizmet Vermekte Olan, Koç Üniversitesi Hastanesi Yeşil Network' e Dahil Edildiğini Biliyor musunuz?

12 AZS-031 Nolu Duyuru İle Bireysel Oto Dışı Branşına Ait Yuvam, Eşyam Ürünlerinin Riziko Adresi Ekranlarına Ulusal Adres Veri Tabanı (Uavt) Kodu İle Otomatik Adres Arama Alanı Eklendiğini Biliyor musunuz?

13 AZS-032 Nolu Duyuru İle Ayakta Tedavi Modülü Limitlerinin Network Bazlı Düzenlendiğini Biliyor musunuz?

14 AZS-044 Nolu Duyuru İle Acıbadem Sağlık Grubu Tarafından Hayata Geçirilen Uygulama Değişikliği Kapsamında Poliçesi Acıbadem Sağlık Grubu' nda Geçersiz Olan Sigortalılarımızın Acıbadem Sağlık Grubu Hastanelerinde Aldıkları Hizmetler İçin Uygulanan İndirim Oranları Yürürlükten Kaldırılmış Olup Bu Tip Poliçelere Sahip Olan Sigortalılarımız Kurum Cari Fiyatları Üzerinden İndirim Yapılmaksızın Hizmet Alabileceklerini Biliyor musunuz?

15 AZS-045 Nolu Duyuru İle İlk Kez Sigortalanacak Gruplar' ın Teklif Süreçlerini Tek Bir Platformdan "Aznet Ekranı Üzerinden Üretim // Kurumsal Sağlık // Grup Portal Ekranı // Teklif İşlemleri" Menüünden Takip Edebileceğinizi Biliyor musunuz?

16 AZS-047 Nolu Duyuru İle Aznet "Tahsilat Görüntüleme" Menüümüze İlave Olarak Çok Daha Sade Ve Basit Bilgi Paylaşımı İçeren "Ferdî Prim Görüntüleme" Menüümüzün Eklendiğini Biliyor musunuz?

17 Azs-055 Nolu Duyuru İle Modüler Sağlık Sigortasında Yatarak, Ayakta Tedavi ve Ek Hizmetler Modülleri Uygulama Değişiklikleri Yapıldığını Biliyor musunuz?

18 Azs-056 Nolu Duyuru İle Havuz Sistemine Dahil Olmayan Bireysel Trafik Gümüş Koruma Paket Ürünü Kredi Kartı Ödemelerinde 3,4,5,6,7 ve 9 Olan Taksitli Ödeme Seçenekleri 3,4,5,6 ve 7 Taksit Olarak Güncellendiğini Biliyor musunuz?

19 Azs-061 Nolu Duyuru İle 2.El Garanti Sigortasında 03 Nisan 2019 Tarihi İtibarıyla Polİçeleştirme Sürecinde Daha Hızlı Ve Yaygın Hizmet Verebilmek Adına Anlařmalđ Ekspertiz Firmalarımıza Bir Yenisini Daha Ekleyerek (Otorapor) Hizmet Noktalarımızı Arttırdığımızı Biliyor musunuz?

20 Azs-066 Nolu Duyuru İle 18,522 Çalışana Sahip Garanti Bankası'nın Çalışanlarına "Kasko Ve Konut Polİçelerinde %15 İndirim" Avantajımızın Uygulamaya Konulduğunu Biliyor musunuz?

21 Azs-074 Nolu Duyuru İle Aznet "Kredi Kartı Tahsilat Basım Formu" Menümüzü "Toplu E-Mail Gönder" Butonu Eklenmiştir. Menüde Yapılan Bu Geliştirme İle Seçmiş Olduğunuz Tüm Makbuzları, Tek Seferde Toplu Olarak Sigortalılarımıza İletebileceğinizi Biliyor musunuz?

22 Azs-078 Nolu Duyuru İle Yapı Kredi Bankası'nda Hesabınızın Olması Durumunda; şubenize Sadece Bir Kez Tahsilat İçin İleteceğiniz Talimata İstinaden; Online Tahsilat Sorgusu Sistemine Partaj Bilginiz Tanımlanacak Olup; Aznet "Tahsilat Takip Yönetimi" Ekranında "Kalan Borç Online Ödeme" Butonu Üzerinden Sadece TL Ödemelerinizi, Her Gün 06:00-23:00 Saatleri Arasında Gerçekleştirebileceğinizi Biliyor musunuz?

23 Azs-079 Nolu Duyuru İle Garanti Bankası'nın Çalışanlarına Özel Sunduğumuz Kasko Ve Konut Polİçelerinde %15 İndirimin Yanında, Tamamlayıcı Sağlık Polİçesinde de %20 İndirim Avantajımız Yürürlüğe Girdiğini Biliyor musunuz?

24 Azs-080 Nolu Duyuru İle Müşteri Hizmetlerine Gelen Kasko Ve Trafik Hasar İhbar Talepleri İçin İhbar Veren Kişinin Gsm Numarasına Dijital İhbar Platformumuzun Link' i İletilerek Hasar İhbarının Kullanıcılar Tarafından Verilmesi Uygulamasına Bařlandđını Biliyor musunuz?

25 Azs-082 Nolu Duyuru İle Kasko Branşında "Yeni Giriş" Ve "Diğer İşlemler" Ekranlarımızda Altyapısal Ve Tasarımsal Olarak Yenilemeler Yapılmış Olduğunu Biliyor musunuz?

26 Azs-089 Nolu Duyuru İle Ayakta Tedavi Modülünde Limit Düşürme Durumu Bireysel Grup İndirimine Tabi Polİçelerde, Network Bazında Konumlandırılmış Limitler Kapsamında Olacak şekilde Serbest Olduğunu Biliyor musunuz?

27 Azs-092 Nolu Duyuru İle 01.06.2019 Tarihi İtibarı İle Başlayacak Polİçelerde Kullanılmak Üzere Mevcutta Bulunan 3 Adet Bireysel Grup İndirimi Oranlarımıza 2 Yeni İndirim Oranı (%17,5 ve %20) Eklendiğini Biliyor musunuz?

28 Azs-099 Nolu Duyuru İle Sağlık Otorizasyon Ekranları Yeni İş Askılarında, Sigortalı Adaylarımızın Tercihine Göre İstisna/ Ek Prim Paketleri Arasında Seçim Yapabilmenizi Sağlamak Amacı İle Geliştirilen Medikal Karar Seçim Ekranının Kullanıma Açıldığını Biliyor musunuz?

29 Azs-103 Nolu Duyuru İle İşyerim Ürünümdüze Piyasa Koşullarına Uyum Sağlamak Ve Bizlere Daha Rekabetçi Koşullar Oluşturabilmek Adına Eczane Faaliyet Kolu İçin Sunmuş Olduğumuz Mesleki Mali Sorumluluk Planlarına, 100.000 TL Ve 250.000 TL Olarak 2 Adet Yeni Paket Plan Eklendiğini Biliyor musunuz?

30 Azs-104 Nolu Duyuru İle Piyasa Koşullarına Uyum Sağlamak ve Bizlere Daha Rekabetçi Koşullar Oluşturabilmek Adına Kişisel Güvence Sigortası İçeriğinde Bulunan Asistans Hizmetlerine 1 Haziran 2019 Tarihinden İtibaren Dış Paketi ve Mini Check-Up Hizmeti Eklendiğini Biliyor musunuz?

31 Azs-105 Nolu Duyuru İle 30 Gün Süre İle Sınırlı Olarak Türkiye Cumhuriyeti Veya Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne Giriş Yapacak Yabancı Uyruklu Turistler İçin Pasaport Numarası İle Seyahat Sağlık Polİçesi Üretimi Yapılabildiğini Biliyor musunuz?

32 Azs-112 Nolu Duyuru İle Modüler Sağlık Sigortası Ürününde Tıbbi Gözlem ve Tedavi Teminatı İle Beyaz Network Yatarak Tedavi Modülü Anlaşma Harici Kurum Ödeme Yüzdesi İle İlgili Yapılan Değişiklikleri Biliyor musunuz?

33 Azs-119 Nolu Duyuru İle Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası İle Tüp Gaz Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Tarife ve Talimatının Değiştirildiğini Biliyor musunuz?

34 Azs-120 Nolu Duyuru İle Piyasa Koşullarına Uyum Sağlamak ve Bizlere Daha Rekabetçi Koşullar Oluşturabilmek Adına Bireysel İşyerim Ürünü Kampanyalı Faaliyet Kollarının Güncellendiğini Biliyor musunuz?

35 Azs-125 Nolu Duyuru İle Allianz' im Mobil Uygulaması Ve Online İşlemler Merkezi Üzerinden Polİçe Vadelerini Görüntüleyebilme ve Güvenle Ödeyebilme Kolaylığı Sunulduğunu Biliyor musunuz?

36 Azs-130 Nolu Duyuru İle Yuvam Ürünümdüze Doldurulması Zorunlu Olan Alanlardan Risk Anketi, 26 Temmuz 2019 Tarihi İtibarıyla Yeni İş ve Yenilemelerden Kaldırıldığını Biliyor musunuz?

37 Azs-134 Nolu Duyuru İle Yaklaşık 100.000 Çalışana Sahip Vodafone Çalışanlarına "Konut Polİçelerinde %10 İndirim" Avantajı Uygulamaya Konulduğunu Biliyor musunuz?

38 Azs-135 Nolu Duyuru İle Yaklaşık 7.000 Çalışana Sahip Akkök Grubu Çalışanlarına "Kasko Ve Konut Polİçelerinde %10 İndirim" Avantajı Uygulamaya Konulduğunu Biliyor musunuz?

39 Azs-145 Nolu Duyuru İle Otomatik Katılım Sigortası Müşterilerimiz İçin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Teklifi Almaları Halinde %10 Ek İndirim Verileceğini Biliyor musunuz?

40 Azs-147 Nolu Duyuru İle Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliğinde Asgari Tarife ve Prim Tutarlarında Değişiklik Yapıldığını Biliyor musunuz?



Dr Filiz Çalışkaner

Dahiliye Uzmanı (Aile Hekimi)

Soğuk havaların gelişi ile kış hastalıkları da artış gösteriyor. Özellikle grip, nezle ve soğuk algınlığı kişiyi aniden hasta edip, yaşam kalitesini bozabiliyor. Soğuk algınlığını daha ileri seviyeye ulaşmadan hafif bir şekilde atlatmak bazı pratik önerilerle mümkün olabiliyor. İstanbul Cerrahi Hastanesi Dahiliye Uzmanı Dr Filiz Çalışkaner "Soğuk algınlığına karşı alınabilecek önlemler" ile ilgili biz Acentelere bilgiler verdi.

Soğuk algınlığının üstesinden gelebilirsiniz

Soğuk algınlığı herkesin zaman zaman maruz kaldığı kronik bir rahatsızlıktır. Nezle-grip virüsleri nedeniyle; kırılganlıkta birlikte burun tıkanıklığı, burun akıntısı, hapsirme ve hatta öksürük şikayetleri Ne yazık ki soğuk algınlığına birden etki edebilecek mucizevi bir tedavi şekli yoktur. Bakteri enfeksiyonlarında etkili olan antibiyotikler ise bu virüslere etki etmemektedir. Kişi genellikle sürekli burnunu çekmekte, kendi kendine ilaç almakta ve belirtilerin geçmesini beklemektedir. Ancak soğuk algınlığını biraz daha konforlu geçirebilmek ve çevreye bulaştırmamak için alınabilecek bazı tedbirler vardır. Bu sayede hastalığın üstesinden daha da çabuk gelinebilir.

Öneriler

- Stres bağışıklık sistemini zayıflatarak kolay nezle-grip olmamıza neden olabilir. Her türlü stresten uzak durmaya çalışmak bu açıdan da önemlidir.
- Kendinizi sıcak tutun. Bu durumda aşırı terlemeye yol açmadıkça, vücudun bağışıklık sistemi enerjisini enfeksiyona karşı savaşta kullanmak için odaklayabilir.
- Hafif, yorulmadan yürüyüş yapın. Bu şekilde kan dolaşımını artırarak enfeksiyon bölgesine akyuvarların

gelmesine katkıda bulunulur. Açık havada yapılan kısa yürüyüşler havasız bir odada yorganın altında yatmaktan daha iyidir.

- Beslenmenize dikkat edin. Soğuk algınlığı sırasında enfeksiyona karşı önlem almaya çalışan vücudun metabolizması, hazmı zor gıdalarla yorulmamalıdır. Az yağlı gıdalar, et ve süt ürünleri, taze meyve ve sebzeler yenmelidir.
- Tavuk çorbası burundaki salgının kıvamını azaltarak, tıkanıklığı gidermektedir. Ayrıca özellikle sıcak tavuk çorbası salgı üretimini artırır, hapsirme ve sümüksürme yoluyla mikropların vücuttan dışarı atılmasına yardımcı olur.
- Bol bol sıvı alın. 6-8 bardak su, meyve suyu, çay ve diğer içecekler ile nezleyle bağlı kaybedilen sıvı yerine konabilir. Ayrıca yabancı maddelerin vücuttan atılması kolaylaşır.
- Su buharıyla odanın havasını nemlendirmek çok iyi bir yöntemdir.
- Sigara içmeyin, içilen ortamdan uzak durun. Sigara içilmesi veya dumanına maruz kalınması zaten enfeksiyon nedeniyle duyarlı olan boğazın daha kötüye gitmesine neden olur. Enfeksiyona karşı mikropları solunum yollarımızdan temizlemeye çalışan hücrelere olumsuz etki yapar.
- Yeterli miktarda C vitamini alın. Öksürük, hapsirme ve diğer belirtilerin azalmasını sağladığına eskiden beri inanılmaktadır. Yüksek doz C vitamini doktor gözetiminde, kısa süreyle kullanılabilir. Fakat sıvı alımını da artırmak açısından portakal, mandalina, kivi ve greyfurt gibi C vitamininden zengin meyvelerin suları içilebilir.
- Tuzlu su ile burnunuzu temizleyin. Burun içindeki ödemin azalmasına ve burun tıkanıklığında azalmaya yardımcı olur. Ayrıca mikropların mekanik olarak temizlenmesini sağlar. Eczanelerde alınabilecek bu tip tuzlu su spreyleri kullanılabilir veya evde de basitçe hazırlanıp kullanılabilir. Bir bardak suya bir çay kaşığı saf tuz koyup karıştırdıktan sonra burun damlalıkları ile buruna damlatılarak belirgin rahatlık sağlanır.
- Ellerinizi yıkayın. Ellerin yıkanması mikropların uzaklaştırılmasında oldukça önemlidir. Sabun ve akan sıcak su ile nezle virüsleri el ve parmak cildinden temizlenir. Sabun ve deterjanlar nezle virüsünü etkilemezler; virüsler yıkama ile mekanik olarak ortamdan uzaklaştırılırlar. El yıkama nezle olan kişi veya eşyaları ile temastan

sonra çok önemlidir. Özellikle çocuklara hasta olan kişi ile temas ettiklerinde, ellerini yıkamaları öğütlenmelidir.

- Fincan veya bardakları paylaşmayın. Tek kullanımlık kağıt bardaklar, özellikle okul ve iş yerlerinde mikropların yayılımını önlemede başarılıdır.
- Kağıt mendil kullanın. Kağıt mendili bir kez kullanıp atmak önemlidir; zira masaya, koltuğa, sandalyeye vs. temas ile başkasına virüs bulaşabilir.
- Gözlerinize burnunuza ve ağzınıza elinizi götürmeyin. Nezle olan biriyle temas edildiyse kişi elini gözlerine, burnuna ve ağzına sürmemelidir.
- Çocuğunuza sık sık el yıkamasını öğütün.
- Kağıt havlu veya peçete kullanın. Mutfak veya diğer yerlerde, özellikle nezle olduğunda pamuklu havlu yerine kağıt havlu tercih edilmelidir.
- Oyuncakları temiz tutun. Oyuncaklar mikropları barındırabilir. Oyuncaklar düzenli olarak sıcak, sabunlu suyla yıkanmalıdır.
- Başka yöne hapsirin. Bulunduğunuz ortamda diğer kişilerden uzağa veya mendile hapsirilmesi önemlidir. Ağzınızı elleriniz ile kapadıysanız, sonrasında mutlaka elinizi yıkayın. Bu durumu çocuklarınızın da örnek alıp yapmalarını sağlayın.
- Bulunduğunuz ortamı yeterince havalandırın. Mikroplar durağan havada asılı kalır. Pencereler açıldığında temizlenir. Ayrıca oda nemlendirilmelidir. Kaloriferin üzerine ıslak bez veya bir kap su konulması yeterli olur. Burun mukozasının kuruması önlenir.
- Mikropları temizleyin. Mikroplar üç saate kadar, kapı kollarında, trabzanlarda, ışık düğmelerinde, telefon, uzaktan kumanda gibi sıkça dokunulan yüzeylerde yaşayabilirler. Bunların ara sıra dezenfektanlarla silinmesi faydalıdır. Bu uygulamalar dışında belirtiler ağırlaşmaya devam ediyorsa veya geçmiyorsa mutlaka bir hekime başvurulmalıdır. Ciddi hastalık belirtileri olmayan basit nezlede, belirtileri azaltmak amacıyla semptomatik tedavi uygulanır. Ek olarak yatak istirahati, bol sıvı alınması, ılık tuzlu su ile gargara, akıntı kesici ilaçlar ve parasetamol gibi ağrı kesici ve ateş düşürücüler önerilebilir.

Güzel bir Kış geçirmenizi dilerim. Sevgi ve Saygılarımla, İstanbul Cerrahi Hastanesi Check Up Bölümü



Av. Oğuz İSEN

Avukat

Sigorta Aracılarının (Acentelerin) çalışma hayatına her gün girmekte olan yeni mevzuat ve yönetmelikler ile iş ve sosyal güvenlik uygulamaları her geçen gün daha da karmaşık hale gelmektedir. Özellikle Acentelerin istihdam ettikleri teknik personellerin işe giriş ve çıkışlarının hatta çalışırken geçirdikleri süre boyunca işveren tarafından kanun ve mevzuatlara dikkat edilmeden hareket edildiğini gözlemliyoruz.

Personelin verimli çalışmasını ve özlük işlerini düzenleyen İş Kanunu ve Sosyal Güvenlik Kanunu, firmaların en önemli yönetim araçlarından birisidir. Personelin ücret ve haklarının düzenlenmesi, çalışma süreçleri, fazla mesai, personel özlük işleri İş yasası hükümleri çerçevesinde düzenlenmektedir. Firmalar bu konulara ne derece önem verirler ise o derece az sorunlara karşı karşıya kalmaktadır.

İsen&Kahveci Avukatlık Bürosu olarak, işçi işveren ilişkilerinin doğru temelde yürütülmesi ve ihtilafların çözülmesi için gerekli sistemleri kurmakta, İş Yasaları ile Sosyal Güvenlik konusunda deneyimli uzmanları ile şirketlerde çalışan personele bu misyonu kazandırmak, İş ve Sosyal Güvenlik konularında İK Birimleri ve Yöneticilere danışmanlık hizmeti vererek şirketlerin sorunlarını ortadan kaldırmak ve sorunların çözümüne destek vermek,

Sosyal Güvenlik Kanunu, Firmaların En Önemli Yönetim Araçlarından Birisidir.

24.03.2016 Tarihinde yasalaraşan 6698 Nolu KVKK (Kişisel Verilerin Korunması Kanunu) ile siz değerli Acentelerin görev ve sorumluluklarını tespit edip tamamlamak hizmetlerimizden bazılarıdır.

Bu noktadaki iki temel danışmanlık hizmetimiz;

- İş Kanunu Danışmanlığı
- Sosyal Güvenlik Kanunu Danışmanlığı

SGK, İş-kur ve Çalışma İl Müdürlüğü ile tüm yasal süreçlerin hatasız ve belirli bir düzen içerisinde işleyişini sağlamak, oluşabilecek tüm yasal anlaşmazlıkların henüz ortaya çıkmadan önlenmesi ya da oluşan yasal sıkıntıların büyümeden çözümünün sağlanması gibi birçok konuda sizlere bilgi ve deneyimimizi sunuyoruz.

Bu hizmetlerin alt açılımlarına bakacak olursak;

- Personel Yönetimi ile ilgili çalışma mevzuatı ve uygulamaları konusunda danışmanlık hizmeti verilmektedir.
- İşletmede İş Yasası ile ilgili tedbirler ve uygulama hizmetleri
- çalışma dönemi ve işten çıkışı ve diğer ilgili konularda danışmanlık hizmetleri vermekteyiz.

- Personel Özlük Dosyası ve etkin dokümantasyon sistemi kurulması
- İşçi, İşveren arasındaki uygulama sorunlarının çözülmesi
- Deneme ve değerlendirme sürecinde alınması gereken tedbirler
- İş Sözleşmeleri hazırlanması ve uygulama hizmetleri
- Personel davaları öncesi ve sonrası danışmanlık hizmeti
- Fazla çalışma süreçleri ve ücretleri ile ilgili sorunların çözülmesi
- Yönetmelik, oryantasyon, disiplin yönetmelikleri hazırlanması ve uygulanması
- Yasaya uygun Ücret ve Bordro hazırlanması ve sorunlarının çözülmesi
- İşten çıkış prosedürleri ve belgelerinin hazırlanması
- İş güvencesi ile ilgili personel belgeleri oluşturma ve iade kararları uygulamaları
- Personelin işe alınması,

Saygılarımızla,

isen&kahveci

İletişim ve danışma için;

Adres : Teşvikiye Mahallesi Poyracık Sokak No: 24/14 Nişantaşı, İstanbul

Telefon: 0 (212) 225 46 00

Mail: oguz@isenkahveci.com



SOSYAL SORUMLULUK

TEKSADER, her yıl benzer sosyal sorumluluk projesine imza atarak mesleki faaliyetler dışında ülkemize de katkı sağlamaya devam edecektir.

Sevgili Dostlar,

Derneğimiz kurulduğu günden bugüne her yıl bir sosyal sorumluluk projesine imza atmaktak. Gelenek haline getirmeye çalıştığımız projelerin birincil amacı da çocuk sevindirmek. Bizler bu projelerde keyifle çalışıp, çocukların sevinçlerine ortak oluyoruz. Hatta işin güzel tarafı artık araştırma yapmaya fırsat bulamadan, daha önce ki çalışmalarımızı bilenler tarafından ihtiyaçlar, öneriler bizlere ulaşıyor. Hepsine yetişmemiz mümkün olmuyor elbette ama özel projelere dokunmayı tercih ederek elimizden geldiğince yetişmeye çalışıyoruz.

Bu sene ki proje Bahçelievler Çocuk Esirgeme Kurumunun ek bina tadilatı ile ilgili bir talepti. Bir arkadaşımız tarafından önerilen proje çok büyüktü ancak parçalara ayrıldığı için bizler gerçekleştirme olanağımız en yüksek olan bir adet oda yapımı için tamam dedik.

Son zamanlar da birçok aile maddi zorluklar nedeni ile evlatlarını çocuk esirgeme yurduna bırakmak zorunda kalmış bu nedenle yurt kapasiteleri dolmuş. Bu da ek bina talebi oluşturmuş.

Az veren candan çok veren maldan denir. TEKSADER Üyelerinin öyle bir enerjisi var ki; talebi paylaştığım an hepsi destek oldu. Bahçelievler Çocuk Evleri Müdürlüğü bünyesinde, koruma

altında bulunan çocukların ilk kabul binasının da üyelerimizden toplanan bağışlarla çocuklara odayı yaptırdık. Bu odaya Sosyal Hizmetler Müdürlüğü tarafından TEKSADER adı verildi.

40 adet koruma altında olan çocuklarla beraber, iftar programı ile birleşen açılışta çocukların yeni yatakhaneleri, oyun odaları görülmeye değerdi. Çocuklara balonlarla sürpriz yapan ekibimiz, hep beraber aynı masada yemek yeme keyfini de yaşadı.

Yaşadıklarımız anlatılabilir anılar değil. İftardan sonra çocuklarla vakit geçirirken en çok ne istersiniz? sorusunu sorduk. Hepsinin başka başka istekleri olsa da "ANNEMİ" cevabından sonra en çok istek bisiklet oldu. Bunun üzerine en kısa zamanda çocukların yaşlarına göre boy boy bisikletler alındı onlar da teslim edildi.

Bu yıl da elimizden geldiğince çocuklarımıza destek olmaya çalıştık. Paylaştıkça artan mutluluklar yaşadık. Emeği geçen, katkısı olan herkese bir kez daha sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz.

TEKSADER, her yıl benzer sosyal sorumluluk projesine imza atarak mesleki faaliyetler dışında ülkemize de katkı sağlamaya devam edecektir.

Sevgiyle kalın.





K R
Mali Müşavirlik Bürosu



Mahmut DEMİR
Gsm: 0532.776 35 70

Levend MAZLUMOĞLU
Gsm: 0532. 403 17 17

Samanyolu Sokak No: 9/5 Osmanbey - İSTANBUL
muhassebeburo@gmail.com
muhassebeburo.com

Tel : 0212. 225 21 72 (pbx)
Faks : 0212. 225 76 29



2019 YILI BEYANNAME TAKVİMİ

BEYANNAME TÜRÜ-DİĞER	OCAK	ŞUB	MAR	NİS	MAY	HAZ	TEM	AĞU	EYL	EKİ	KAS	ARA
SSK Aylık Bildirge Verme	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
SSK Aylık Ödeme	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Muhtasar Beyanname Verme	23	23	23	26	26	26	26	26	26	26	26	26
Muhtasar Beyanname ödeme	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
Damga Vergisi Beyannamesi Verme	23	23	23	26	26	26	26	26	26	26	26	26
Damga Vergisi Beyannamesi Ödeme	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
KDV Beyannamesi Verme	24	24	24	26	26	26	26	26	26	26	26	26
KDV Beyannamesi Ödeme	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
BA Formu	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
BS Formu	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Geçici Vergi Beyannamesi Verme		14			17			17			17	
Geçici Vergi Ödeme		17			17			17			17	
6736 Vergi Yapılandırma	31		31		31		31		30			
7020 Vergi Yapılandırma	31		31		31		31		30		30	
7143 Vergi Yapılandırma	31		31		31		31		30		30	
6736 SGK Yapılandırma		28		30		30		31		31		
7020 SGK Yapılandırma		28		30		30		31		31		31
7143 SGK Yapılandırma		28		30		30		31		31		31
Gelir Vergisi Beyannamesi			25									
Gelir Vergisi Ödeme			31				31					
Kurumlar Vergisi Beyannamesi				25								
Kurumlar Vergisi Ödeme				30								
MTV (ÖDEME)	31						31					
Emlak Vergi (Ödeme)					31						30	
Çevre Temizlik (ödeme)					31						30	
Vergi Levhanı Alınması					31							
Defter Tasdikleri												31
Kapanış Tasdikli (Yevmiye)						30						

Derneğimize Mali Müşavirlik Hizmeti Veren SMMM Levent Mazlumoğlu ve SMMM Mahmut Demir Tarafından Hazırlanan, Acentelere Ait Gelir İdaresi Başkanlığı Tarafından Verilen Özelgeler

Sayı:
11395140-105[Mük 257-2012/VUK-1-...]-1002
Tarih:
17/04/2014

T.C. GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI İSTANBUL VERGİ DAİRESİ BAŞKANLIĞI Mükellef Hizmetleri Usul Grup Müdürlüğü

Sayı:
11395140-105[Mük 257-2012/VUK-1-...]-1002
Konu:
Komisyon bedeli

İlgide kayıtlı özelge talep formunuzda sigorta acentesi olarak faaliyet gösterdiğiniz, tali acentelerinize yaptığınız komisyon ödemeleri için komisyon gider belgesi düzenlediğinizi ve düzenlenen bu belgenin bedelini banka aracılığı ile ödediğinizi, tali acentenin komisyon gider belgesini kayıtlarına gelir olarak göstermemesi durumunda Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre kurumunuzun müteselsil bir sorumluluğunun bulunup bulunmayacağı ile eğer sorumluluğu var ise nasıl bir yol izleneceği hususlarında tereddüt hasıl olduğundan Başkanlığımız görüşleri talep edilmektedir.

I- BANKA VE SİGORTA MUAMELELERİ VERGİSİ AÇISINDAN

6802 sayılı Gider Vergileri Kanununun 28 inci maddesinde; banka ve sigorta şirketlerinin Finansal Kiralama Kanununa göre yaptıkları işlemler hariç olmak üzere, her ne şekilde olursa olsun yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paraların BSMV'ye tabi olduğu ve mükellefi belirleyen 5766 sayılı Kanunun 25/a maddesi ile değişik 30 uncu maddesinde, 01/08/2008 tarihinden itibaren BSMV'yi banka, banker ve sigorta şirketlerinin ödeyeceği ve sigorta aracıları tarafından yapılan sigorta işlemlerinde de verginin mükellefinin sigorta şirketleri olduğu hükme bağlanmıştır. Ayrıca, konuya ilişkin 86 Seri No.lu Gider Vergileri Genel Tebliğinin "A-1- Sigorta İşlemlerinde BSMV Mükellefi" başlıklı bölümünde, "... 6802 sayılı Kanunda değişiklikler yapan 5766 sayılı Kanunun 25 inci maddesinin yürürlüğe girmesinden önceki uygulamaya göre sigorta işlemlerinde BSMV'nin mükellefi, sigorta şirketleri ile bu şirketler tarafından sözleşme yapma veya prim tahsil etme yetkisi verilen sigorta acenteleriydi. Ancak, 5766 sayılı Kanunla yapılan değişiklikler uyarınca, 01/08/2008 tarihinden itibaren sözleşme yapma veya prim tahsil etme yetkisi bulunan sigorta acenteleri ile sigorta acenteliği bulunan banka şubeleri tarafından yapılan sigorta işlemleri de dahil olmak üzere bütün sigorta işlemlerinde verginin mükellefi sigorta şirketleridir." açıklaması yer almaktadır. Buna göre, 01/08/2008 tarihinden geçerli olmak üzere bütün sigorta işlemlerinde BSMV'nin mükellefi sigorta şirketleri olduğundan, bu tarihten itibaren sigorta acenteleri tarafından yapılan sigorta işlemleri BSMV'nin konusuna girmemektedir.

II- KATMA DEĞER VERGİSİ KANUNU AÇISINDAN

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 1 inci maddesinin 1 numaralı fıkrasında, Türkiye'de ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetlerin katma değer vergisine tabi olduğu, Kanunun 17 nci maddesinin 4 numaralı fıkrasının (e) bendinde, banka ve sigorta muameleleri vergisi kapsamına giren işlemler ve sigorta araçlarının sigorta şirketlerine yaptığı sigorta muamelelerine ilişkin işlemlerinin KDV'den istisna olduğu hükme bağlanmıştır. Buna göre;
- 5684 sayılı Kanun kapsamında sigorta aracılık faaliyeti yürüten acente tarafından sigorta şirketlerine yapılan sigorta muamelelerine ilişkin işlemler KDV'den istisna olacaktır.
- Sigorta şirketleri tarafından sigorta acentesine ödenen komisyonun diğer sigorta araçlarına veya tali acentelere aktarılması işlemi KDV Kanununun 17/4-e maddesi kapsamında değerlendirilmeyeceğinden genel hükümler çerçevesinde KDV'ye tabi olacaktır.

III- VERGİ USUL KANUNU AÇISINDAN

213 sayılı Vergi Usul Kanununun 229 uncu maddesinde faturanın, satılan emtia veya yapılan iş karşılığında müşterinin borçlandığı meblağı göstermek üzere emtiayı satan veya işi yapan tüccar tarafından müşteriye verilen ticari vesika olduğu hükme bağlanmıştır. 243 ve 246 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğlerinde, sigorta acente ve prodüktörleri ile sigorta ve reasürans brokerleri tarafından sigorta şirketlerine sağlanan hizmetler nedeniyle ödenen komisyon bedelleri için sigorta şirketleri tarafından "Sigorta Komisyon Gider Belgesi" düzenleneceği ve acente, prodüktör ve brokerlerin bu bedeller için ayrıca fatura düzenlemeyecekleri ve bu bedelleri sigorta komisyon gider belgesine istinaden hasılat kaydedecekleri açıklanmıştır. Buna göre, başka bir sigorta acentesinden aldığınız iş karşılığı düzenlediğiniz polişe kapsamında, sigorta şirketi tarafından sigorta komisyon gider belgesi düzenlenmek suretiyle şirketinize ödenen aracılık hizmet bedelinden, iş getiren sigorta acentesine ödeyeceğiniz komisyon için iş getiren sigorta acentesi tarafından fatura düzenlenmesi gerekmektedir. Bilgi edinilmesini rica ederim.

(*) Bu Özelge 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 413.maddesine dayanılarak verilmiştir.

(**) İnceleme, yargı ya da uzlaşmada olduğu halde bu konuya ilişkin olarak yanlış bilgi verilmiş ise bu özelge geçersizdir.

(***) Talebiniz üzerine tayin edilmiş olan bu özelgeye uygun işlem yapmanız hâlinde, bu fiilleriniz dolayısıyla vergi tarh edilmesi icap ederse, tarafınıza vergi cezası kesilmeyecek ve tarh edilen vergi için gecikme faizi hesaplanmayacaktır.

Sayı:
39044742-BSMV-1081
Tarih:
24/07/2013

T.C. GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI İSTANBUL VERGİ DAİRESİ BAŞKANLIĞI MÜKELLEF HİZMETLERİ KATMA DEĞER VERGİSİ GRUP MÜDÜRLÜĞÜ

Sayı:
39044742-BSMV-1081
Konu:

Sigorta acenteleri arasında verilen işler nedeni ile elde edilen komisyonların KDV ve BSMV karşısında durumu ve fatura düzeni

İlgi dilekçenizde acenteler arasında yapılan iş tekliflerinin değerlendirilmesi sonucu elde edilen komisyonların ve aktiflerinde kayıtlı bulunan nakil vasıtalarının ve demirbaşların satılması halinde vergi uygulamaları konusunda görüş talep edilmektedir.

I- GİDER VERGİLERİ KANUNU AÇISINDAN

6802 sayılı Gider Vergileri Kanununun 28 inci maddesinde; "Banka ve sigorta şirketlerinin 10/6/1985 tarihli ve 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanununa göre yaptıkları işlemler hariç olmak üzere, her ne şekilde olursa olsun yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar banka ve sigorta muameleleri vergisine tabidir." hükmü, 01.08.2008 tarihinde yürürlüğe giren 5766 sayılı Kanunun 25 inci maddesiyle değişik 30 uncu maddesinde ise, "Banka ve sigorta muameleleri vergisini banka ve bankerlerle sigorta şirketleri öder. Sigorta aracıları tarafından yapılan sigorta işlemlerinde de verginin mükellefi sigorta şirketleridir." hükmü yer almaktadır. Ayrıca, 26.07.2008 tarihli ve 26948 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 86 Seri No.lu Gider Vergileri Genel Tebliğinin "A- Sigorta İşlemlerinde BSMV Mükellefi" başlıklı bölümünde; "...6802 sayılı Kanunun 28 inci maddesi uyarınca, verginin doğması için sigorta şirketlerince bir muamele yapılması ve bu muamele sonucunda lehe nakden veya hesaben para alınması gerekmektedir. Ayrıca, 5766 sayılı Kanunun 25 inci maddesiyle değişik 6802 sayılı Kanunun 30 uncu maddesine göre, sigorta aracıları tarafından yapılan sigorta işlemlerinde de verginin mükellefi sigorta şirketleridir. 6802 sayılı Kanunda değişiklikler yapan 5766 sayılı Kanunun 25 inci maddesinin yürürlüğe girmesinden önceki uygulamaya göre sigorta işlemlerinde BSMV'nin mükellefi, sigorta şirketleri ile bu şirketler tarafından sözleşme yapma veya prim tahsil etme yetkisi verilen sigorta acenteleriydi. Ancak, 5766 sayılı Kanunla yapılan değişiklikler uyarınca, 1/8/2008 tarihinden itibaren sözleşme yapma veya prim tahsil etme yetkisi bulunan sigorta acenteleri ile sigorta acenteliği bulunan banka şubeleri tarafından yapılan sigorta işlemleri de dahil olmak üzere bütün sigorta işlemlerinde verginin mükellefi sigorta

şirketleridir.” açıklamalarına yer verilmiştir. Buna göre, bütün sigorta işlemlerinde verginin mükellefi sigorta şirketleri olup, sigorta acenteleri ve brokerlar tarafından yapılan sigorta işlemleri ile bunların aktiflerinde bulunan demirbaş veya nakil vasıtalarının satış işlemleri BSMV nin konusuna girmemektedir.

II- KATMA DEĞER VERGİSİ (KDV) KANUNU AÇISINDAN

3065 sayılı KDV Kanununun; 1/1 inci maddesinde, Türkiye’de ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetlerin KDV ye tabi olduğu, 17/4-e maddesinde, banka ve sigorta muameleleri vergisi kapsamına giren işlemler ve sigorta araçlarının sigorta şirketlerine yaptığı sigorta muamelelerine ilişkin işlemlerinin KDV den istisna olduğu hükme bağlanmıştır.

5684 sayılı Sigortacılık Kanununun 2 inci maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde, sigorta araçları sigorta acentesi ve brokerleri olarak sayılmış olup aynı maddenin (m) bendinde ise sigorta acentesi; ticarî mümessil, ticarî vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tâbi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimi bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişi olarak tanımlanmıştır.

KDV Kanununun uygulanması bakımından gerçek veya tüzel kişilerin sigorta şirketi, broker, sigorta acentesi veya tali acente olup olmadığının belirlenmesinde, yukarıdaki Kanun hükümlerinde belirtilen şartların varlığının araştırılması gerekmektedir.

Buna göre;

1- 5684 sayılı Sigortacılık Kanununun 2 inci maddesine göre sigorta aracılık hizmetleri faaliyeti yürüten Şirketiniz tarafından sigorta şirketlerine sigorta muamelelerine ilişkin olarak verilen hizmetler, KDV Kanununun 17/4-e maddesine göre vergiden istisnadır.

2- Sigorta şirketleri tarafından Şirketinize ödenen komisyonun diğer sigorta araçlarına veya tali acentelere aktarılan kısmı ise istisna kapsamında değerlendirilmeyerek KDV ye tabi tutulacaktır.

3- Sigorta acente ve brokerlarının aktifinde kayıtlı olan demirbaş veya nakil vasıtalarının satış işlemi sigorta muamele işlemi kapsamında değerlendirilemeyeceğinden, KDV Kanununun 1/1 inci maddesine göre KDV ye tabi olacaktır.

III- VERGİ USUL KANUNU AÇISINDAN

213 sayılı Vergi Usul Kanununun 229 uncu maddesinde faturanın, satılan emtia veya yapılan iş karşılığında müşterinin borçlandığı meblağı göstermek üzere emtiayı satan veya işi yapan tüccar tarafından müşteriye verilen ticari vesika olduğu hükme bağlanmıştır.

243 ve 246 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğlerinde, sigorta acente ve prodüktörleri ile sigorta ve reasürans brokerleri tarafından sigorta şirketlerine sağlanan hizmetler nedeniyle ödenen komisyon bedelleri için sigorta şirketleri tarafından “Sigorta Komisyon Gider Belgesi” düzenleneceği

ve acente, prodüktör ve brokerlerin bu bedeller için ayrıca fatura düzenlemeyecekleri ve bu bedelleri sigorta komisyon gider belgesine istinaden hasılat kaydedecekleri açıklanmıştır. Yukarıdaki açıklamalara göre;

1- Başka bir sigorta acentesinden alınan iş karşılığı düzenlenecek polıçe kapsamında sigorta şirketi tarafından sigorta komisyon gider belgesi düzenlenmek suretiyle elde edilen aracılık hizmet bedelinden iş getiren sigorta acentesine ödenecek komisyon için fatura,

2- Brokerin sigorta acentesinden veya sigorta acentesinin brokerden aldığı işler karşılığında ödenen komisyonlar için fatura,

3- Brokerin başka bir brokere yaptığı iş

karşılığında ödenen komisyonlar için fatura,

4- Sigorta acenteleri ile brokerlerin aktiflerinde bulunan demirbaş ve nakil vasıtalarının satış durumunda bu satışlar için acenteler tarafından alıcıya fatura düzenlenmesi gerekmektedir.

Bilgi edinilmesini rica ederim.

(*) Bu Özelge 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 413.maddesine dayanılarak verilmiştir.

(**) İnceleme, yargı ya da uzlaşmada olduğu halde bu konuya ilişkin olarak yanlış bilgi verilmiş ise bu özelge geçersizdir.

(***) Talebiniz üzerine tayin edilmiş olan bu özelgeye uygun işlem yapmanız hâlinde, bu fiilleriniz dolayısıyla vergi tarh edilmesi icap ederse, tarafınıza vergi cezası kesilmeyecek ve tarh edilen vergi için gecikme faizi hesaplanmayacaktır.

Sayı:

B.071.GİB.4.34.19.02-105[227-2012/VUK-1- . . .]--2663

Tarih:

22/08/2012

T.C.

**GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI
İSTANBUL VERGİ DAİRESİ BAŞKANLIĞI
Mükellef Hizmetleri Usul Grup Müdürlüğü**

Sayı:

B.071.GİB.4.34.19.02-105[227-2012/VUK-1- . . .]--2663

Konu:

Acentanın payına düşen komisyon bedellerinin bir kısmını, sigortalı müşterilere iade etmesi durumunda bu tutarların kurum kazancından indirim konusu yapıp yapılamayacağı.

İlgide kayıtlı özelge talep formunuzda, sigorta acenteliği faaliyetinde bulunduğunuz, sigortalı müşterilerinize polıçe düzenledikten sonra hesaplamış olduğunuz prim tutarının bir kısmını müşterilerinizi kaybetmemek amacıyla nakden ya da banka yoluyla ilgili müşterinize aktardığınız, polıçedeki prim tutarından payınıza düşen komisyon tutarının sigorta şirketi tarafından düzenlenen sigorta komisyon gider belgesine istinaden gelir yazıldığı belirtilerek, sigortalı müşterilerinize aktardığınız tutarları dönem kurum kazancınızdan indirim konusu

yapıp yapamayacağınız hususunda bilgi talep edilmektedir.

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 6 ncı maddesinde, kurumlar vergisinin, mükelleflerin bir hesap dönemi içinde elde ettikleri safi kurum kazancı üzerinden hesaplanacağı ve safi kurum kazancının tespitinde Gelir Vergisi Kanununun ticari kazanç hakkındaki hükümlerinin uygulanacağı hükmüne bağlanmıştır. Bu hüküm uyarınca tespit edilecek kurum kazancından Kurumlar Vergisi Kanununun 8 inci maddesi ile Gelir Vergisi Kanununun 40 ıncı maddesinde yer alan giderler indirilecektir.

193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun 40 ıncı maddesinde safi kazancın tespit edilmesinde indirilecek giderler sayılmış olup, aynı maddenin (1) numaralı bendinde, ticari kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi için yapılan genel giderlerin safi kazancın tespitinde gider olarak indirilebileceği belirtilmiştir.

Ticari kazançta elde etme tahakkuk esasına bağlanmış bulunmaktadır. Bu esas dikkate alındığında, gelir veya gider unsurunun özel bir düzenleme bulunmadığı sürece, mahiyet ve tutar itibarıyla kesinleştiği dönemin kazancında dikkate alınması gerekmektedir.

213 sayılı Vergi Usul Kanununun 3/B maddesinde, vergilendirme vergiyi doğuran olay ve olaya ilişkin muamelelerin gerçek mahiyetinin esas olduğu hükmüne bağlanmıştır.

Bu çerçevede, bağlı olduğunuz sigorta şirketine sağladığınız hizmetler karşılığında tahsil etmiş olduğunuz komisyon bedellerinin bir kısmının, müşterilerinizi kaybetmemek amacıyla ilgili müşterinize aktarılması halinde, aktarılan tutarların, emsallere uygun olması ve kanaat verici vesikalarla tevsik edilmesi şartıyla gider olarak dikkate alınması mümkün olacaktır.

Bilgi edinilmesini rica ederim.

(*) Bu Özelge 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 413.maddesine dayanılarak verilmiştir.

(**) İnceleme, yargı ya da uzlaşmada olduğu halde bu konuya ilişkin olarak yanlış bilgi verilmiş ise bu özelge geçersizdir.

(***) Talebiniz üzerine tayin edilmiş olan bu özelgeye uygun işlem yapmanız hâlinde, bu fiilleriniz dolayısıyla vergi tarh edilmesi icap ederse, tarafınıza vergi cezası kesilmeyecek ve tarh edilen vergi için gecikme faizi hesaplanmayacaktır.

SEKTÖRDEN HABERLER



KARAYOLLARI MOTORLU ARAÇLAR ZORUNLU MALİ SORUMLULUK SİGORTASINDA TARİFE UYGULAMA ESASLARI HAKKINDA YÖNETMELİK

Bilindiği üzere, 13 Temmuz 2019 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan yönetmelikle, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliğin 11 inci maddesinin ikinci fıkrası hükmü 1 Eylül 2019 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yürürlükten kaldırılmıştır. Söz konusu hüküm, daha önce trafik sigortası bulunan araç sahiplerinin yeni araç (sıfır ya da ikinci el) alması durumunda uygulanacak indirim ve sürprimi düzenlemektedir.* (1 Eylül 2019 tarihi itibarıyla yürürlükten kaldırılacak hüküm aşağıda yer almaktadır.)

Diğer yandan, özellikle sosyal medyada, trafik sigortasında indirim uygulamasının sona erdiği, yeni işletene verilen 15 günlük sürenin azaltıldığı veya iptal edildiği gibi yanlış haberler yayınlanmaktadır. İkinci el araç satışında aracı yeni alan kişinin eski trafik sigortasını 15 gün süre ile kullanabilmesi uygulaması halen devam etmekte olup, bu konuda herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. Ayrıca, daha önce araç sahibi olan bir kişinin yeni araç alması halinde yapılan indirim ve sürprim uygulamaları da devam etmektedir. Hazine ve Maliye Bakanlığı yetkilileri ile yapılan şifahi görüşmede söz

konusu değişiklik ile; prim artırım ve indirim sisteminin kişinin lehine olacak şekilde düzenlenmesinin amaçlandığı ve 1 Eylül 2019 tarihine kadar ilgili mevzuat düzenlemesinin yapılacağı ifade edilmiştir. Yetkili kurum/kuruluşlar haricinde yapılan açıklamalara itibar edilmemesi tavsiye olunur. * 1 Eylül 2019 tarihi itibarıyla yürürlükte kaldırılacak hüküm: 11/2 İşleten, sahip olduğu yeni araca ilişkin bilgileri sigorta şirketine bildirir. İşletenin sahip olduğu hasarsızlık indirim hakkı aynı türdeki araçlar için devam eder. İşletenin farklı türde araç edinmesi halinde prim basamağı 5 inci maddenin ikinci fıkrasına göre belirlenir. Hakkında prim artırım uygulanan işleten için düzenlenecek yeni sözleşmede prim basamağı kaldığı yerden devam eder.



5684 SAYILI SİGORTACILIK KANUNUNA UYGUN OLMAYAN KEFALET SİGORTASI SATIŞI HAKKINDA UYARI..

Bilindiği üzere, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu (Kanun) uyarınca ülkemizde sigortacılık faaliyetinde bulunulabilmesi için Hazine ve Maliye Bakanlığından (Bakanlık) ruhsat almak veya brokerlik ruhsatı almak veya Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği nezdindeki levhaya kayıtlı acente olmak gerekir. Ayrıca, anılan Kanun uyarınca, Türkiye'de yerleşik kişiler, Türkiye'deki sigortalananabilir

menfaatlerini, Türkiye'de faaliyette bulunan sigorta şirketlerine ve Türkiye'de yaptırmak zorundadır. Hazine ve Maliye Bakanlığından alınan yazıda; Royalist Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş., EFG Royal Insurance ve Royal Sigorta isimli şirketler tarafından düzenlenen kefalet senetlerinin kurum ve kuruluşlara sunulmak istendiğinin anlaşıldığı, bahsi geçen Royalist Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş., EFG Royal Insurance ve Royal Sigorta isimli şirketlerin Bakanlıktan ruhsat almış bir şirket veya broker ya da levhaya kayıtlı acente olarak faaliyette bulunmadıkları, 5684 sayılı Kanun'un anılan 5 inci maddesi kapsamında kefalet branşında ruhsatı bulunan, dolayısıyla Kefalet Sigortası sözleşmesi düzenlemeye yetkili olan sigorta şirketlerinin güncel listesine <https://www.hmb.gov.tr/sigorta-sirketleri> linkinden ulaşılmasının mümkün olduğu bildirilmektedir. Kamuoyuna duyurulur.



YAPI KREDİ BANKASINDAN ACENTELERE DESTEK

Türkiye'nin en büyük Bankalarından biri olan Yapı Kredi Bankası ile anlaşma imzalanmıştır. Yüz Bin Türk Lirasına kadar olan Teminat mektuplarından ACENTELERDEN komisyon alınmayacaktır. Anlaşma imzalanan Yapı Kredi Bankasının Türkiye'nin her ilinde ve yüzlerce ilçesinde şubelerinin olması da farklı bölgelerde faaliyet gösteren Acentelerin de bu özel ve önemli anlaşmadan faydalanmasını sağlayacaktır.



**Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi**



Fibabanka

T.C. Resmî Gazete

Cumhurbaşkanlığı İdari İşler Başkanlığı Hukuk ve Mevzuat Genel Müdürlüğüne Yayınlanır	
7 Eylül 2019 CUMARTESİ	Sayı : 30881

SBM DUYURUSU

Merkezimiz nezdinde tutulan hasar kaydının, kimliği belirsiz kişiler tarafından geliştirilen bir program vasıtası ile silindiği ve 5664 hasar sorgulama servisi ile yapılan sorgularda hasar kayıtlarının bu yolla gözükmemesinin sağlandığına yönelik yayınların, sosyal medya üzerinden yapıldığı ve bu konunun ulusal medyada haber haline getirildiği görülmüştür. Kurumumuzun veritabanı yüksek güvenlik ile korunmakta olup herhangi bir sızma, yasa dışı giriş veya kayıtların değiştirilmesi/silinmesi teknik olarak mümkün olmadığı gibi bu tip eylem ya da teşebbüsler 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve Türk Ceza Kanunu uyarınca suç niteliği taşımaktadır. Vatandaşlarımızın, mağduriyet yaşamaması için bu gibi dolandırıcılık niteliği taşıyan faaliyetlere itibar etmemeleri ve kendilerine bu yolla ulaşan kişileri merkezimize ve adli mercilere bildirmeleri Kamuoynuna saygı ile duyurulur.

Saygılarımızla,
Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi

FİBA BANK'DAN ALINACAK TEMİNAT MEKTUPLARINDA SIFIR KOMİSYON...

Fibabanka tarafından Sigorta Acentelerine özel "Sigorta Acenteleri Paketi" hazırlanmıştır. Söz konusu kampanya, banka teminat mektubu alınması ile diğer bankacılık işlemlerinde çeşitli avantajlar sağlamaktadır.

Üst limit olmaksızın sıfır komisyonla alabileceğiniz teminat mektubu* detaylarına ve diğer avantajlı bankacılık işlemlerine <https://www.fibabanka.com.tr/kobi/paketler?tab=3> linkinden ulaşabilir ya da Fibabanka şubelerine müracaat edebilirsiniz.

Sigorta Acentelerinin Bankalardan yüksek komisyon ve ağır şartlarda aldıkları Teminat Mektupları ile ilgili anlaşmanın Bankaların ağır şartlarına alternatif ve Acentelerin lehine bir sözleşme olduğu görülüyor. Anlaşmanın en önemli maddesinin ise, tutarı ne olursa olsun alınan teminat mektubu için bir yıl boyunca hiç komisyon alınmaması olduğu bildiriliyor.

Sıfır komisyonlu teminat mektubu imkanı dışında, Banka tarafından uygun koşullu Sanal Pos kullanımı ve uygun kredi koşulları imkanları da olacak.İlgili çalışmanın startı 26/06/2019 tarihinde verilmiştir.

09.09.2019 TARİHİNDE ZORUNLU DEPREM SİGORTASI TARİFE VE TALİMAT TEBLİĞİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA DAİR TEBLİĞ YAYINLANDI

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 7 Eylül 2019 tarihinde Sigorta Acentelerini ilgilendiren bir tebliğ yayınlandı. Tebliğ ile Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) Tarife ve Talimatlarında kısmi değişiklikler yapıldı. Değişikliklerin bazıları 7 Eylül 2019 tarihli Resmi Gazete yayını ile başlarken 2. Madde ve fıkralarında ki değişiklikler 1 Ocak 2020 tarihinde uygulamaya geçecek.Tamamını aşağıda okuyabileceğiniz tebliğin önemli kısımlarını özet olarak sizlerle paylaşmak istedik.

- 1) Asgari prim tutarları değiştirildi. Deprem Risk bölgesine göre birinci bölgeden başlayarak asgari primler; 110 TL, 80 TL, 60 TL, 50 TL ve 40 TL olarak değiştirildi ve uygulama başlamıştır.
- 2) Sigorta bedeli hesaplama esasına bağlı metrekare bedelleri, Çelik, Betonarme ve Karkas yapılar için 1.020 TL, Yığma Kagir Yapılar için 725 TL, Diğer Yapılar için 325 TL olarak belirlenmiş ve uygulama başlamıştır.
- 3) Riske konu azami Sigorta bedeli 190 Bin Türk Lirasından 215 Bin Türk Lirasına çıkarılmış ve uygulama başlamıştır.

TEKİZ

Çözüm Ortaklarımız



MEMORIAL



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

TEKiZ



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

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... 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.com



facebook.com/teksader



twitter.com/Teksader_



instagram.com/teksader/