

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

TEKiZ

TEKSADER

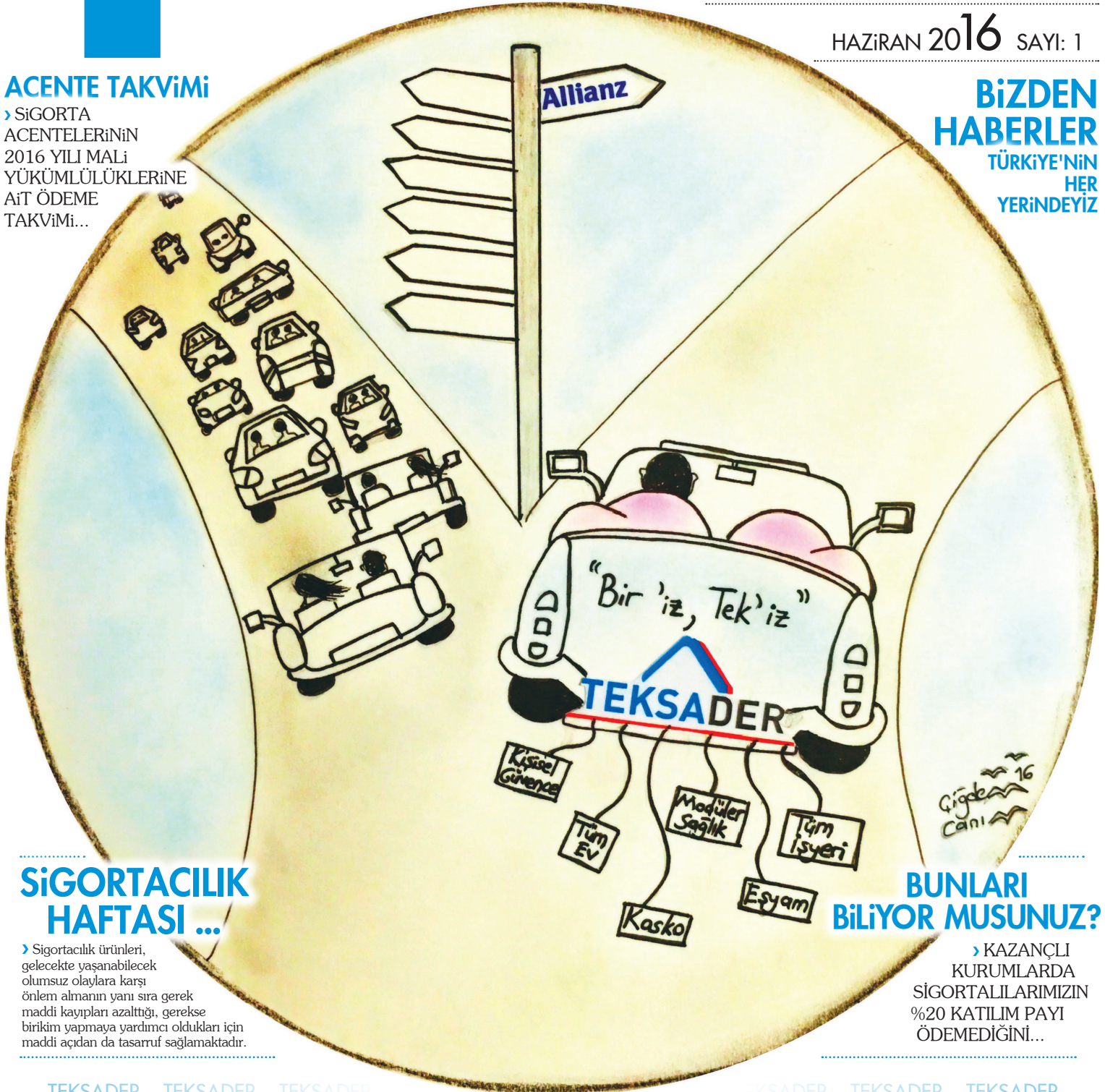
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

HAZİRAN 2016 SAYI: 1

**BiZDEN
HABERLER**
TÜRKİYE'NİN
HER
YERİNDEYİZ

ACENTE TAKViMi

› SİGORTA
ACENTELERİNİN
2016 YILI MALİ
YÜKÜMLÜLÜKLERİNE
AİT ÖDEME
TAKViMi...



SİGORTACILIK HAFTASI ...

› Sigortacılık ürünleri,
gelecekte yaşanabilecek
olumsuz olaylara karşı
önlem alınmanın yanı sıra gerek
maddi kayıpları azalttığı, gerekse
birikim yapmaya yardımcı oldukları için
maddi açıdan da tasarruf sağlamaktadır.

BUNLARI BİLİYOR MUSUNUZ?

› KAZANÇLI
KURUMLARDA
SİGORTALILARIMIZIN
%20 KATILIM PAYI
ÖDEMEDİĞİNİ...

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

KÜLTÜR - SANAT
TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

Çiğdem Canım YAYAN

İÇİMİZDEN BİRİ...

1999 yılı hatırlanıyor. O zamanlar sosyal medya ve internet çok kullanılmıyordu içi is...
Hiç unutamıyorum yapmamı bildiren haberler...
2007 yılında benli acemleri...
2013 yılında bana...
Nisan 2015 de bir edebiyat dergisi olan Kafa Dergisine...
2015 Aralık itibarıyla kurduğumuz dergimiz TekSader ile...
Sevgiyle selçuk dostlarımız.

YOKLUGUN CEHENNEMIN ÖBÜR ADIDIR UŞUYORUM KAPAMA GÖZLERİM...
AHMED ARIF

HAZİRAN 2016

Herhuku faaliyetlerimizi yapıyor demiz...
Allianz Yönetiminin Dergimize ziyaret...
TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

TÜRKİYE'DE BİR İLK...
TÜRKİYE'DE bir de ilk...
TEKSADER YÜNETİM KURULU...

TEKSADER YÜNETİM KURULU...
Allianz Yönetiminin Dergimize ziyaret...
TEKSADER YÜNETİM KURULU...

SAYFA 19'da

SAYFA 12 - 13'de

TEKSADER
Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

İÇİNDEKİLER

HAZİRAN 2016

Vural TANYILDIZI
Teksader Yönetim Kurulu Başkanı
SAYFA 4'de

Arif AYTEKİN
Genel Müdür Allianz Sigorta
SAYFA 6'da

Allianz
Aylin SOMERSAN COQUI
CEO Allianz Türkiye
SAYFA 5'te

Bunları Biliyor muydunuz?
SAYFA 10'da

- Endüstriyel Yangın Departmanımız...
- Sağlık Provizyon Departmanımız

TOWER'DAN...
Endüstriyel Yangın Departmanımız...

TOWER'DAN...
Sağlık Provizyon Departmanımız

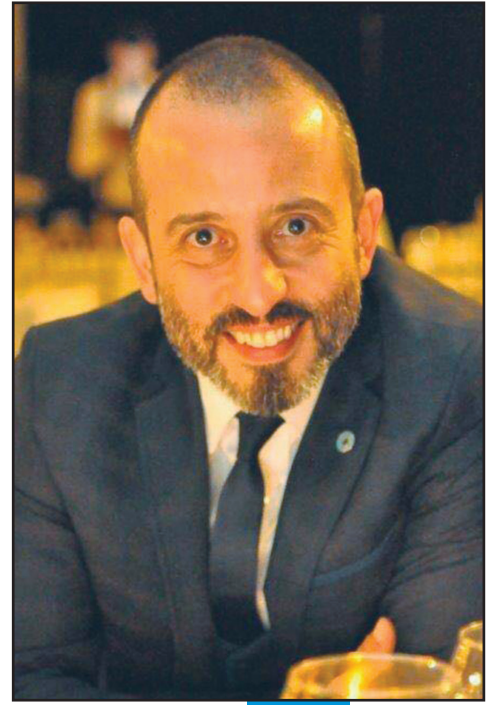
SOSYAL SORUMLULUK

SAYFA 22'de

SOSYAL SORUMLULUK
TEKSADER

- İMTİYAZ SAHİBİ:** Vural TANYILDIZI
- EDİTÖR:** Özgür YILMAZ
- YAYIN DİREKTÖRÜ:** Hande ÖNAL
- GÖRSEL YÖNETMEN:** Umut HIZDİL
- KAPAK TASARIMI:** Çiğdem Canım YAYAN
- FOTOĞRAFLAR:** Photographed by, Selçuk GÜLCÜ
- MALİ DANIŞMAN:** Mahmut DEMİR - Levent MAZLUMOĞLU Smm Ortaklık Bürosu
- YAYIN TÜRÜ:** Sosyal Sektörel İletişim Dergisi
- YAYIN SÜRESİ:** 6 aylık
- BASKI:** Gün Matbaacılık Rek.Fil. Bas.Tan.San.Tic.Ltd.Şti.
- ADRES:** Atatürk Mahallesi Vedat Günöyl Caddesi Yakut Sitesi No:2 Daire: 12 Ataşehir / İSTANBUL
- TELEFON:** 0216 999 5652
- EPOSTA:** bilgi@teksader.com
- WEB:** www.teksader.com
- FACEBOOK:** teksader
- TWITTER:** teksader_

MUSTAFA KEMAL ATATÜRKÜN BİLİNMEYEN YÖNLERİ...
SAYFA 21'de



Biz geldik.!

› Özgür YILMAZ

ozgur.yilmaz@teksader.com

GELMEMİZ gerekiyor muydu? Evet. Gelmeseydik bir şeyler eksik kalacak mıydı? Kalmayacaktı belki ama gelişimiz bir şeyler doğuracak. Zaten biz bir eksiği doldurmaya değil, yeni şeyler ortaya koymaya geldik. Evet, açın kapıyı biz geldik ve bu günden sonra "Tekli Allianz Sigorta Acentelerini ilgilendiren "herşey Tekiz'de!

Bu dergimizin ilk sayısı olması münasebetiyle size bu yazımda kısaca dergimiz hakkında biraz bilgi vermek istiyorum.

Dergimizin var oluş amacından kısaca bahsetmek gerekirse....

Karanlığın aydınlanması için ufak bir 'mum'un ateşlenmesi yeterlidir. Sonra ateşlenen mum ısınmanın etkisiyle içindeki aydınlatma duygusunu en uzak yerlere taşımayı arzular ve de yapar. Ateşlenen mum başta kendi çevresini aydınlatır, daha sonra aydınlık 'hale'ler şeklinde etrafa yayılır. Ateşlenen mumdan çıkan aydınlık yaşantının belirtisi, saklambaçın sobeleme evresidir.

İşte biz bu yaşantının belirtisi, saklambaçın sobeleme evresindeki "ebe"leriz. Karanlıkta yok olmaya yüz tutmuş, baktığımız şeyleri aslında görmemiz gerektiğini, olaylara birde buradan bakmanıza destek olmak isteyen TEKLİ Allianz Sigorta acenteleriyiz.

Size yeni bir dünya sunmak yerine var olan dünyanın karanlıkta kalan yüzünü dernek çalışmalarımızla aydınlatmaya çalışacağız.

Olayların varlığını, kurguladığımız ışıklarla aydınlatacağız. Yani olaylara farklı bir bakış açısı getirmeye çalışacağız.

Dergimizin yeni sayıları her altı ayda bir sizlerle buluşacak.

Dergimizin ilk sayısında sizlere buradan "merhaba" demekten büyük bir mutluluk duyuyorum... Öncelikle şunu belirtmeliyim ki; coşkulu bir heyecanla yayımladığımız bu ilk sayı, ekibimizin ilk tecrübesidir; ilk sayımızda hatamız olduysa hoşgörünüze sığınırken bize bu yolda cesaret ve güç veren Yönetim Kurulumuza ve üyelerimize buradan teşekkürlerimi iletiyorum. Amaç olarak iletişimin kuvvetlenmesi adına başlattığımız bu çalışma, üyelerimizle derneğimiz arasında bir köprü vazifesi görecek ve gelişen olayları sizlerin takip etmesine imkan sağlayacaktır.

Sigortacılık mecrasında gelişen olayları, kendimizi, kendi mecramızda sizlere anlatmanın heyecanını yaşayacağımız bu Dergimiz hepimize "UGURLU" olsun!

Dergi hakkında kısaca bilgi verdikten sonra sizi dergiyle baş başa bırakıyorum. Bir sonraki sayımızda karşılaşmak dileğiyle...

Unutmayın, Bir olmak bizimle başlar...

› Vural TANYILDIZI

Teksader Yönetim Kurulu Başkanı



Değerli Dostlarım,

TEKLİ sigorta acentelerinin son dönemlerdeki aktif girişimciliği sayesinde sigortacılık gelişt ve sigorta şirketleri daha karlı hale gelmeye başladı. Burada, Allianz'ın stratejik konumu ile genç ve dinamik, kar amaçlı çalışan tekli acenteleri sektör için büyük bir avantajdır.

Teksader, sigorta sektöründe doğru model ve stratejiyi oluşturmuş ve hayata geçirmiştir.

Kazan kazan felsefesiyle çalışmalar yapan Teksader üyeleri, Hem kendileri hemde Allianz'a karlılık sağlamaya devam etmektedirler.

Dostların ve mesai arkadaşlarımla birlikte tecrübe ve birikimlerimizi genç arkadaşlarımıza ve meslektaşlarımıza aktarma sorumluluğumuzla, sigorta acenteleri için oluşturduğumuz modelleri tüm tekli acentelere de taşıyarak çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Türkiye, coğrafi konumu, teknolojileri kullanım esnekliği, toplumunun genç ve dinamik özellikleri nedeniyle Avrupa ve dünya ülkeleri için önemli bir fırsattır.

Bu sektörü fırsata çeviren ise Sadece Allianz ile çalışmayı prensip edinmiş Tekli Sigorta Acenteleri'dir.

Dernek merkezimizde, arkadaşlarıyla birlikte yaptığımız çalışmaların sonuçlarını izlerken, Allianz'ın ve Tekli Sigorta Acentelerinin önündeki fırsatları değerlendirebilmek için hazır olduğunu memnuniyetle görüyorum.

Tek hedefimiz Allianz'a ve Sektör'e yakışır bir TEKSADER...

Her günümüz mücadeleyle geçiyor.

Kuşkusuz Tekli Sigorta Acentelerinin problemleri bitmiş değil. Bunun farkındayız. Bu problemleri çözmek için her günümüz mücadele ile geçiyor. Ancak şuna tüm kalbimle inanarak söylüyorum

ki ilk günkü heyecanımızı hiç kaybetmedik. Her gün, bir önceki günden daha fazla çalışıyoruz. Geçmişe takılmadığımız gibi, kendi başarılarımıza da takılıp kalmıyoruz. Bizim daha büyük hedeflerimiz var. Bu hedef Tekli Sigorta Acentelerinin sayısını dahada arttırabilmek ve onlara çok daha ferah bir çalışma ortamı yaratabilmektir.

Tekli Acenteler ve Allianz'a karşı büyük sorumluluğumuz var.

Dürüst çalışmanın ve verilen sözleri tutmanın karşılığında elde edilen güvenin, bizler için en önemli sermaye olduğuna inanıyoruz. Planlı programlı çalıştığımız, attığımız her adımı iyi hesapladığımız için bugüne kadar önümüzü net görmeyi ve doğru kararlar almayı başardığımızı biliyoruz. Bu sektörde müşterilerimize karşı, yüreğimizde büyük bir sorumluluk duygusu taşıyoruz. Tüm kararlarımızda Allianz'a ve müşterilerimize olan sorumluluğumuzu aklımızdan çıkarmadık, çıkarmayacağız.

Yolumuza devam ediyoruz

Bu birlik ve beraberlik, bu dikkat ve hassasiyet, bu kararlılık ve ciddiyet içerisinde yolumuza emin adımlarla devam ediyoruz. Sizden aldığımız güçle, sizden aldığımız destekle yürütmeyi sürdürüyoruz.

Biz; Teksader'lilerle birbirimize kalplerimizi açtık ve zorlukları birlikte göğüsledik. Umarım daha nice büyük başarıların altına birlikte imza atacağız, bunun kıvançını da sizlerle birlikte paylaşacağız.

Gelin bu kıvılcıma sizde ortak olun, çalışmalarımıza destek verin ve hepberaber Tekli Allianz Acentelerinin sorunlarının üstesinden gelmeye çalışalım.

Var mısınız?

› Aylin SOMERSAN-COQUI

CEO - Allianz Türkiye



Değerli TEKSADER Üyesi Acentelerimiz,

TEKLi acentelerimizin faaliyetlerinin etkinleştirilmesini ve geliştirilmesini sağlamak, tek bir platformda birleştirmek amacıyla Türkiye’de ilk kez kurulan Tekli Sigorta Acenteleri Derneği’nin bu girişimlerini memnuniyetle karşılıyor, önümüzdeki dönemlerde yapacakları çalışmalarını heyecanla bekliyorum.

Müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapma vizyonu doğrultusunda faaliyetlerini sürdüren Allianz Türkiye’yi, ekibimiz ve siz değerli acentelerimizle birlikte yükseklerle taşımaya devam ediyoruz.

2015 yılında sektörümüze baktığımızda, karşılaşılan olumsuzluklara rağmen büyüme trendini korumayı başarabildiğini görüyoruz. Hayat dışı branşlarda sektörümüz, 27,26 milyar Türk lirası prim üretimiyle yüzde 20 büyürken, Allianz Türkiye 4,05 milyar TL prim üretimi, yüzde 26 büyüme ve yüzde 14,9 oranında pazar payı elde ederek sektör liderliğini devam ettirdi. Sektörümüzde hayat dışı tüm branşlarda büyüme gerçekleşmesi olması sektörümüz açısından önemli bir gelişme.

Ancak, büyüme trendinin devam etmesi her zaman beraberinde kârlılık getirmiyor. Sektörde en çok teknik zarar eden trafik sigortasında artan primlerin tüketici üzerindeki olumsuz etkisini azaltmaya yönelik düzenlemeleri hep birlikte bekliyoruz. Müsteşarlığımız ve bakanlıklarımız nezdinde, TSB ve sektörün öncü şirketleri ile konuyla ilgili pek çok görüş alışverişi gerçekleştirildi. Bu çalışmaların sonucunda acentelerimiz, sigorta şirketleri ve sigortalılarımız açısından olumlu olacak sürdürülebilir bir çözüm modeli oluşmasını temenni ediyoruz.

Hayat branşına baktığımızda ise

sektörümüz, 3,76 milyar Türk lirası prim üretimiyle yüzde 14,7 büyürken, Allianz Türkiye olarak, konsolide verilere göre yüzde 24,5 gibi yüksek bir büyüme oranı yakaladı. Ferdi kaza üretimi hariç 548 milyon Türk lirası prim üreterek, yüzde 14,6 pazar payı elde ettik ve sektör ikincisi olduk.

Bireysel emeklilik sektörü, fon büyüklüğünü 47,98 milyar Türk lirasına çıkararak yüzde 26,9 büyüdü. Allianz Türkiye olarak, konsolide verilere göre 8,44 milyar Türk lirası fon büyüklüğü, yüzde 21,2 büyüme ve yüzde 17,6 pazar payı ile sektör üçüncüsü olduk.

Allianz Türkiye olarak siz değerli acentelerimizle birlikte, bu dönemde de sürdürülebilirlikten ödün vermeden büyümeyi başardık. Tüm bu başarılarımızın arkasında toplumun yaşam kalitesini artırma vizyonumuz çerçevesinde, acentelerimizin her an ve her yerden müşterilerimize en hızlı hizmeti vermelerine olanak sağlayan Dijital Dönüşüm Programı, yatırımlarımız değişen trendleri takip ederek fark yaratmamıza olanak sağlayan “Allianz’ım Mobil Uygulaması” teknolojik olarak yatırım yaptığımız projelerden birkaçı.

Ürün inovasyonu alanında ise 2015 yılında hayata geçirdiğimiz Modüler Sağlık Sigortası, sigortacılık sektöründe müşterilerin ihtiyaç, bütçe ve beklentilerine göre istedikleri gibi bir sağlık sigortası hizmet paketi oluşturmalarına imkân veren devrimci bir atılım niteliği taşıyor.

2016 yılında ise özel sağlık sigortası kolaylığını her bütçe için erişilebilir kılan, SGK ile anlaşmalı özel sağlık kurumlarında, Genel Sağlık Sigortası kapsamındaki sağlık hizmetleri için alınacak ilave ücretleri karşılayan yeni ürünümüz “Allianz Tamamlayıcı Sağlık

Sigortası”nı müşterilerimizin hizmetine sunduk.

Tüm bu yeniliklerle birlikte iş yapış şeklimize çeviklik kazandırmak üzere geliştirmeler yapıyoruz. Siz değerli acentelerimizin en çok önem verdiği alan olan satış ve pazarlamaya etkin zaman ayırabilmenizi kolaylaştırmak için pek çok altyapısal yeniliğe başvurarak müşteri tabanlarınızı artırmanıza destek olmayı sürdüreceğiz.

Allianz Türkiye olarak ürün, hizmet, kalite, inovasyon, altyapı ve teknoloji de daima en iyi olmak ve sektör liderliğini korumak için çalışmaya devam ediyoruz. Ancak, bütün bu süreçleri iyileştirirken tüm faaliyetlerimize anlam kazandıran şey müşterilerimize yaşamlarının tüm evrelerinde yanlarında olduğumuzu hissettirebilmemiz ve unutamayacakları güzellikte deneyimler yaratabilmek olacaktır. 70 yaş ve üstü sigortalılarımızın evlerine bedelsiz, ev kazalarına karşı koruduğumuz “Evimde Güvendeyim” uygulamamızı bunun en somut örneği olarak gösterebiliriz. Müşterilerimizden “Evimde Güvendeyim” uygulamamızla ilgili aldığımız, motivasyonumuzu yükselten olumlu geri dönüşler bu yaklaşımımızın ne kadar yerinde olduğunu gösteriyor.

Bizim işimizin sadece müşterilerimizin zararlarını tazmin etmekle alakalı olmaması gerektiğini, onlarda nasıl bir his bıraktığımızın da en az giderdiğimiz zarar kadar önemli olduğunu düşünüyorum. Duyularımızla dokunup, doğrularımızla kazanmaya devam etmeliyiz.

Allianz olarak, desteğiniz ve güveninizle sağladığınız katkılar için siz değerli acentelerimize içtenlikle teşekkür eder, TEKSADER’e de gelecek çalışmalarında başarılarının devamını dilerim.

› Arif AYTEKİN

Genel Müdür - Allianz Sigorta

Değerli TEKSADER Üyesi Acentelerimiz,

ÖNCELİKLE tekli acentelerimizi ortak bir platformda buluşturma gayretiyle kurulan, Türkiye’de bir ilk olma özelliğini taşıyan, “Bir’iz, Tek’iz” sloganıyla yola koyulan Tekli Sigorta Acenteleri Derneği’ni yürekten tebrik ediyor, tüm acentelerimizi bu vesileyle selamlıyorum.

Allianz Sigorta olarak, sizlerin güvenini ve desteğini arkamıza alarak kesintisiz büyümemizi sürdürüyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 2015 yılında da kârlılık ve sürdürülebilirlikten ödün vermeden liderliğimizi sürdürdük.

Seneyi, yüzde 26 oranında büyüme ve 4 milyar TL prim üretimi ile kapatırken en yakın rakibimizin 440 Milyon TL öntünde yer almamız ve pazar payımızı yüzde 0,7 oranında artırmış olmamız bu başarının en önemli göstergesi olarak öne çıkıyor.

Sadece prim üretiminde değil kârlılık anlamında da sektörün öncüsü olmaya devam ediyoruz. 2015 yılında hayat dışı şirketler 450 milyon TL zarar gösterirken, Allianz Sigorta olarak 240 milyon TL teknik kâr performansı göstererek rakiplerimize belirgin bir fark attık. Diğer şirketlerin vermiş olduğu fiyatlardan bağımsız işleyen ve risk bazlı maliyeti esas alan, istikrarlı fiyat politikamız 2015’te gösterdiğimiz başarılı performansta etkili oldu. Acentelerimizin portföylerindeki dengelik de kârlılık ve sürdürülebilir başarı açısından büyük önem taşıyor. Tüm bu liderlik konumumuzu pekiştiren performans grafiğimiz ve 2015’in zor koşulları altında elde ettiğimiz başarılarla büyük katkısı bulunan siz değerli acentelerimize çok teşekkür ediyorum.

Sigortacılık sektörünün 2015 performansına baktığımızda genel anlamda

büyüme gözlemlemiş olsak da trafik branşı özelinde baktığımızda sıkıntılara rastlıyoruz. Zorunlu trafik sigortasının, sektörün hayat dışı prim üretimindeki payı yüzde 27,5 seviyesine yükselirken şirketlerin her dönem zarar açıkladığı bu branşta son beş yıl içindeki zarar toplam 7 milyar TL’ye ulaştı. 2015 yılının sonunda şirketlerin öz sermaye kârlılığının negatife dönmesi, şirketlerin varlığının sürdürülebilirliği açısından önemli bir risk oluşturduğunun farkındayız. Bu sebeple Allianz Türkiye olarak, bu konuyu yakından takip ediyor, acentelerimizin de desteğiyle rezerv yeterliliğimizi yüksek seviyede tutmaya çalışıyoruz.

İnovatif ürünlerimiz de rekabette bizi bir adım öne taşıdı. 2015 yılında sunduğumuz Allianz Modüler Sağlık Sigortası ürünümüz ile standart sigorta paketi uygulamalarına son vererek sigortacılığa yeni bir boyut kazandırdık. Kişiselleştirilmiş sigorta paketi fikrinden hareketle ortaya çıkan yenilikçi model hızlı bir şekilde piyasaya adapte oldu ve başarıya ulaştı. Yeni geliştirmelerle önümüzdeki dönemde daha çok adımı duyacağız. Ürün yapısı ve üretim süreçlerinin tamamını değiştirmemize rağmen ulaştığımız bu nokta, acentelerimize ve ürünümüze olan inancımızı her geçen gün daha da artırıyor.

Müşteri memnuniyetini önceliklendirdiğimiz sürece başarımız sürdürülebilir olacaktır. Bu anlamda inovasyon ve dijitalleşme büyük önem taşıyor. Sizlerin desteğiyle beraber çağın gerekliliklerine göre adapte ettiğimiz ve hem müşteri memnuniyetini artırmaya hem de acentelerimizin hayatını kolaylaştırmaya yönelik projeler hayata geçirmeye öncelik veriyoruz. Müşterilerimizin gözün-



den onların hayatını kolaylaştıracak bir uygulama geliştirdik ve sigorta hizmetlerimizi mobilleştirdiğimiz “Allianz’ım Mobil Uygulaması”nı hayata geçirdik. Bunun yanında son dönemin en önemli değişim projesi olan DigitALL portalemizi de güç birliğimizle geliştirmeye, Allianz markasını hep birlikte daha ileriye taşımaya devam edeceğiz.

Allianz Türkiye’nin en önemli dağıtım kanalı olan acentelerimiz de bu alandaki yapılanmamızda önemli yer tutuyor. Üretimimizin yaklaşık yüzde 70’i gibi önemli bir payını acente kanalımdan sağlıyoruz. Bu nedenle, siz acentelerimizi en değerli ortaklarımız olarak görüyoruz. Sizlerin mutluluğu ve motivasyonu için, aramızdaki güvene ve verimli işbirliğine dayalı iş ortaklığımızı geliştirmek ve daha da iyileştirmek için gayret ediyoruz.

Bizleri başarıya götüren ve lider konuma getiren tüm çalışmalarımızda verdiğiniz destek ve güvenden ötürü siz değerli acentelerimize tekrar teşekkür ediyor, girişimlerinden dolayı son derece memnuniyet duyduğumuz TEKSADER’e çalışmalarında başarılar diliyorum.

SİGORTACILIK HAFTASI ...

SAĞLIĞIMIZDAN evimize, eşyalarımıza, arabamıza; tatilimizden işyerimize, sahip olduğumuz cihaz ve ekipmanlara, hatta emekliliğimize kadar hayatımızın her alanında var olan sigorta, ekonomik

açıdan koruyucu olması nedeniyle ülkelerin önde gelen büyük sektörleri arasındadır. Sigortanın önemi ve türlerini geniş kitlelere daha iyi anlatmak amacıyla her yıl Mayıs ayının son Pazartesi günü başlayan ve o hafta devam eden Sigortacılık Haftası boyunca bilinçlendirme çalışmaları yapılmaktadır.

T.C. Başbakanlık, Hazine Müsteşarlığına ilan edilen Sigortacılık Haftası bu yıl 30 Mayıs – 5 Haziran tarihleri arasında kutlanacaktır.

Toplumda sigorta bilinci oluşturmak için düzenlenen etkinlikler Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği – TSRŞB tarafından yürütülmekte, bu konunun önemini daha etkili bir şekilde anlatmak için çeşitli yarışmalar ve tanıtım etkinlikleri düzenlenmekte, televizyon ve radyo gibi mecralarda reklam çalışmaları yapılmaktadır.

Biz de TEKSADER olarak Sigortacılık Haftası için sektörün gelişimi konusunda ilginç bulacağınız bilgileri bir araya getirmek istedik:

› Sigorta'nın Ortaya Çıkışı

- "Sigorta" kavramının 4000 yıl kadar önceye Babil medeniyetine dayandığı bilinmektedir. O zamanlarda yük taşıyan tüccarlar, kentin ileri gelen sermayedarlarından borç almakta, yolda kaza geçirmeleri

• durumunda bu borçları silinmekteydi.
• Bazı durumlarda ise kaza yapan kervanın zararı diğer kervanlar arasında paylaştırılmaktaydı. O zamanlarda
• Hammurabi kanunlarında da yer alan
• bu sistemler, bugünkü sigortacılığın temellerini oluşturdular.

Sigortacılık ürünleri, gelecekte yaşanabilecek olumsuz olaylara karşı önlem almanın yanı sıra gerek maddi kayıpları azalttığı, gerekse birikim yapmaya yardımcı oldukları için maddi açıdan da tasarruf sağlamaktadır.

• sonradan ise ölenlerin aileleri için de belli bir miktar ayırma fikri doğdu ve bu fikirden hayat sigortası ürünleri yaratılmış oldu.

• Bu sistem o zamanlarda oldukça fazla rağbet görmüş, herkes kendi ölümüne ihtimal vermediğinden sistem içinde yer almaya gönüllü olmuştur.

• - 1666 yılında meydana gelen ünlü Londra Yangını'nda 13.000 evin yok olmasından sonra halk arasında sigorta yaptırmak çok yaygınlaşmış, malları korumaya yönelik kara sigortaları ortaya çıkmıştır.

• - Bugün faydalandığımız şekli ile modern sigortacılığın doğuşuna deniz taşımacılığı, kara sigortalarının doğuşuna yangınlar, kaza sigortalarının doğuşuna tren kazaları ve kişisel kazalar yol açmıştır. Daha sonra sanayi devrimi ile birlikte büyük iş makinelerinin kullanılmasıyla birlikte mühendislik sigortası ürünleri ortaya çıkmıştır.

› Türkiye'de Sigortacılık

• - Ülkemizde sigorta kavramının yerleşmesi 19. yy'da Osmanlı döneminde olmuştur.

• - Sigorta bilinci Avrupa'da olduğu gibi Osmanlı'da da büyük şehir yangınlarının verdiği hasarlar sonrasında kabul görmüştür. Özellikle 1870 yılındaki Pera yangını bu bölgedeki yoğun ticaret aktivitesini etkilediğinden yabancı sigorta şirketleri bölgeye giriş yapmaya başlamıştır.

• - 1898 yılında İstanbul'da 44 adet sigorta şirketi faaliyet göstermekteydi.

• - Osmanlı zamanında kurulan ilk yerli sigorta şirketinin adı "Osmanlı Umum Sigorta" idi.

• - 1950'li yıllarda milli politika olarak karayollarının geliştirilmesi ile motorlu taşıtlarda sigorta önem kazanmış, 1953 yılında ise Zorunlu Kaza Sigortası çıkarılmıştır. Bu sigorta, ülkemizde sigortacılık sektörünün gelişmesi açısından önemli bir kilometre taşıdır.

• Sigorta bilincinin tabana yayılması ve geleceğin bugünden yapılandırılması amacıyla, Ülkemizde, sigorta alanında faaliyette bulunan kurum ve kuruluşlar tarafından eş zamanlı etkinliklerle her yıl Mayıs ayının son haftası "Sigortacılık Haftası" olarak kutlanmakta olup TEKSADER olarak bu yılki Sigortacılık Haftası Kutlamalarımız başlamıştır.

• Son yıllarda Sektörümüzün hacmi genel anlamda artarken reel olarak bakınca daralma yaşandığını gözlemliyoruz bir daralma var. Bu da sektörümüzün farkındalık ve sigorta bilinci geliştirmeye ne kadar ihtiyacı olduğunu ortaya koyuyor.

• Sigortada farkındalık ortarmak için mesajlarımızı doğru ortaya koymalıyız diye düşünüyoruz.

• Bu vesile ile tüm meslektaşlarımızın Sigortacılık Haftası Kutluyoruz...

Endüstriyel Yangın Departmanımız...

MidCorp Yangın Departmanı Müdürü Sn. Özgür Uçar



ÖNCELİKLE kısaca kendimden söz ederek başlamak isterim. 1977 yılında İstanbul'da doğdum. 1994 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ne, 1995 yılında da Üniversite eğitimi ile birlikte iş hayatına yarı-zamanlı olarak Ram Dış Ticaret'te başladım. 1996-1998 yılları arasında Balnak Holding'te okul ile birlikte iş hayatına devam ettim. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden 1998 yılında mezun olduktan sonra 1998-1999 döneminde İstanbul Üniversitesi İşletme Ağırlıklı İngilizce Enstitüsü'ne devam ettim. 2000 yılında Allianz Sigorta A.Ş Kurumsal Satış Departmanı'nda brokerlerden sorumlu satış temsilcisi olarak Allianz serüvenim başlamış oldu. 2002 yılı başında şirket içinde görev değişikliği yaparak Endüstriyel Yangın Departmanı'na geçtim ve

halen MidCorp Yangın Departmanı Müdürü olarak görevime devam ediyorum.

Çalıştığımız yapıyı ve içinde bulunduğumuz dünyayı tanıtarak devam edeyim. Benim

sorumluluğunda olan departmanda otomatik kapasitemiz dahilinde olan ve endüstriyel iş tanımına giren ve bedeli ikimilyon beşyüzbin Türk Lirası üstünde

olan tüm ticari ve sınai riskleri değerlendiriyoruz. Otomatik kapasitelerimizin dışında olan

ve ihtiyari plasman gerektiren işler ise olan İhtiyari İşler Yangın departmanı'nda değerlendirilmektedir.

Midcorp Yangın departmanı olarak 14 kişilik bir ekip ile Türkiye dahilindeki tüm kanallara şirket merkezimiz olan Allianz Tower yerleşkesinden hizmet veriyoruz. Güncel yapılanmamız itibariyle departmanımızın içinde iki alt birimimiz bulunuyor.

Piyasa dinamikleri ve Allianz iş yapış modellerini göz önüne alarak güncellediğimiz risk iş tahımız ve stratejilerimiz dahilinde belirlediğimiz segmentteki işleri portföyümüze katmak üzere satış kanalları ile ilk görüşmelerimiz ardından bölge ziyaretlerimize başladık. Bu çalışmayı yapmamızın öncelikli amaçlarından bir tanesi de satış ekipleri ile underwriting ekiplerini aynı hedef üzerinde hizalayabilmektir.

Risk iştah alanlarımızı faaliyet kolları bazında Yangın risklerinin yanısıra sunduğumuz paket poliçelerin içeriğinde yer alan Makine Kırılması, Elektronik Cihaz, Yangın ve makine Kırılmasına Bağlı Kar Kaybı, Cam Kırılması, Hırsızlık ile İşveren ve Üçüncü Şahıs risklerini birbirleri ile olan bağlantılarını da gözönüne alarak değerlendirdik. Sonraki aşamada yaptığımız ön değerlendirme sonucu oluşan alanlardaki faaliyet kollarının mevcut portföyümüzdeki geçmiş performanslarını ölçümledik. Bu çalışmamızın bir diğer parçası ise Türkiye genelinde risk iştahımızı bölgesel olarak belirleyen fiyatlandırma çalışmasıydı.

Nihayetinde ulaştığımız noktada, artık kağıt üstünde talepler tarafımıza ulaştığı andan itibaren faaliyet kolunu ve sözkonusu riskin bulunduğu adresi göz önüne alarak söz konusu riskin iştahımızı girip girmediğini gerek biz, gerekse satış ekiplerimiz artık net olarak daha ilk aşamada görebilir durumda. Söz konusu riskin hasar geçmişi, iş kabul kriterlerimiz dahilindeki önlem durumu, su, yer kayması vb. riskler ile ilgili durumu gibi riske ait detaylar ise değerlendirmelerimizi neticelendirmemizi sağlıyor.

Bu şekilde artık risk iştahımızda olan işleri kazanabilmek için tüm taraflar ile baştan aynı dili konuşup çok daha hızla sonuca ulaşmak için azami konsantrasyonu sağlamayı umuyoruz...

Endüstriyel Yangın Departmanımız...



Sağlık Provizyon Departmanımız

Provizyon Merkezi Yöneticisi Sn. Dr. Ufuk Sezgin

1. BİR GÜNÜNÜZ NASIL GEÇİYOR?

■ **PROVİZYON** merkezi, diğer departmanlara göre işleyiş olarak farklılık gösteriyor. Öncelikle 7/24 çalışan, nöbet sistemi olan ve doktor, hemşire vs sağlık çalışanlarından oluşan bir ekip yapısı mevcut. Mesaimiz nöbet ekibinden gündüz ekibine işlerin devredilmesi ile başlıyor. Günün ihtiyacına göre, projelere veya raporlamalara destek verecek olan çalışanlarımızın iş bölümlerinin ardından kalan ekip provizyon havuzunu, sigortalı, acente ve broker dönüşlerini, şikayet maillerini ve diğer provizyon süreçlerini takip ediyor.

Doktor ekibimiz ise yatarak tedavi dosyalarını, hastanede uzun süre tedavi gören sigortalılarımızın takiplerini, kurum hekimleriyle temasları ve diğer çalışanlara tıbbi destek verme görevlerini yerine getiriyorlar. Ekibin çözüm üretmediği veya tereddütte kaldığı dosyalarda yönetici ve müdür onayına sunuluyor. Projeler ve diğer toplantılara da katılım sonrası mesaimiz saat 17.00 da sona eriyor. 17.00 itibarıyla nöbet ekibimiz ekran yoğunluğuna göre organize edilerek tekrar görevi devralıyor.

2. DEPARTMANINIZDA KAÇ KİŞİ ÇALIŞIYOR? DİĞER ŞİRKETLERDE ORTALAMA BU DEPARTMANLARDA KAÇ KİŞİ ÇALIŞIYOR

■ Departmanımızda gece nöbetçileri, gündüz ekibi ve ayakta tedavi provizyon ekibi dahil yaklaşık 55 kişi çalışıyor. Diğer şirketlerdeki provizyon merkezi çalışan sayıları hakkında bir bilgimiz bulunmuyor.

3. ÇALIŞMA SAATLERİNİZ NASIL?

■ 7/24 çalışan bir ekibimiz mevcut. Nöbet sistemi ile kesintisiz hizmet süreci takip edilmektedir. Gündüz ekibi, şirketimizin genel uygulama kararı üzerinden 08.00-17.00 arasında çalışmaktadır. Hastane yoğunluğunun devam ettiği 17.00-19.30 periyodunda

daha geniş bir nöbet ekibi ve sonrasında 19.30-08.00 arasında gece nöbet ekibimiz hizmet vermektedir.

4. GÜNDE ORTALAMA KAÇ ADET PROVİZYON CEVAPLIYORSUNUZ?

■ Günde otomasyon ve otorizasyon onaylarımız dahil ortalama 5718 ayakta tedavi dosyası ve otorize olan ortalama 488 yatarak tedavi dosyasına yanıt oluşturmaktayız.

5. YATARAK TEDAVİ PROVİZYON CEVAPLAMA SÜRENİZ NE KADAR?

■ Yatarak tedavi yanıt süremiz 2015 verilerine göre ortalama 9.5 dakikadır.

6. AYAKTA TEDAVİ PROVİZYON CEVAPLAMA SÜRENİZ NEDİR?

■ Ayakta tedavi sprovizyonlarımız Şubat 2016 itibarıyla %69 otomasyon oranıyla yanıtlanmaktadır. (Sistem tarafından kurum yetkilisinin giriş yapması sonrası 1 saniye içerisinde yanıtlanan provizyon işlemleri)

Kalan %31 oranındaki ayakta tedavi işlemi ise otorizasyona düşmekte ve değerlendirme için provizyon merkezi çalışanlarının ekranlarına yönlendirilmektedir. Otorizasyona düşen ayakta tedavi dosyaları için yanıt süremiz 2015 verilerine göre ortalama 4.5 dakikadır.

7. DEPARTMANINIZ ŞU ANDA GÜNDEMİNDE OLAN PROJELER NELERDİR?

■ Departmanımızda takip ettiğimiz en önemli projemiz Web-Service kurum entegrasyon projesidir. Kurumların provizyon başvurusu için ayrıca bir Port-All kullanmadan, doğrudan hastane sistemi üzerinden giriş yapabildikleri ve bu sayede bekleme sürelerinin minimuma indirilmesinin hedeflendiği bir projedir.

Affluent Customer Project kapsamında sigortalılarımıza daha iyi bir hizmeti hedefleyen ve geri dönüşleri de çok pozitif olan projemizin pilot süreci devam ediyor. BRE (Business Rule Engine) projesi ekiplerimizin yoğun mesai ayr-

dığı projemizdir. Otomasyon, otorizasyon, onay, red gibi işlemlerin sistemde kararının verilebildiği ve böylece sigortalılarımızın daha az bekleme süreleriyle doğru provizyon yanıtına ulaşabilecekleri bir süreç hedeflenmektedir.

Son olarak da IVR sesli yanıt sistemi projemiz önümüzdeki yıl içerisinde devreye alınacaktır. Burada hedefimiz gelen çağrıları IVR sistemi üzerinden daha hızlı yanıtlayabilmek, provizyon merkezi kullanıcılarına çağrı yönlendirilmeden çözüm üretebilmek ve telefon yükünü hafifleterek yanıt için uzun süreli beklenen çağrıların önüne geçebilmek olacaktır.

8. SADECE ALLIANZ İLE ÇALIŞAN ACENTELER İLE İLGİLİ DÜŞÜNCELERİNİZ NEDİR?

■ Acentelerimizle karşılıklı anlayış ve doğru iletişim içerisinde sigortalılarımıza hizmet verebildiğimizi düşünüyorum. Sağlık konusu hassasiyet gerektiren bir konu. Bu sebepten de zaman zaman tabii ki sorunlar olabiliyor. Ancak burada hepimizin ortak amacı, doğru kararı netleştirmek, müşterilerimize mağduriyet yaşatmamak ve aynı zamanda da şirketimizin belirlemiş olduğu kurallar çerçevesinde süreçlerimizi takip edebilmektir.



Hepinize ayrı ayrı teşekkürlerimi iletir, sağlıklı günler dilerim.

BUNLARI

➔ DIGITALL PLATFORMUNDA OTOMATİK İPTAL KISMINDA ÇIKAN POLİÇE NUMARALARININ YAN TARAFINDA BULUNAN BUTONA TIKLAYARAK DİREK TAHSİLATA YÖNLENDİRİLDİĞİNİZİ...

➔ DIGITALL DE AYLIK YENİLEME LİSTESİNİ EXCEL'E AKTARABİLDİĞİNİZİ...

➔ BİREYSEL SAĞLIK GRUPLARINDA AYNI ŞİRKETTE ÇALIŞMAK ŞARTI İLE 5-9 KİŞİ ARASINA %5, 10-24 KİŞİ ARASINA %10, 24 VE ÜSTÜ OLMASI DURUMUNDA %15 İNDİRİM VERİLDİĞİNİ...

➔ KAZANÇLI KURUMLARDA SİGORTALILARIMIZIN %20 KATILIM PAYI ÖDEMEDİĞİNİ...

➔ MODÜLER SAĞLIK SİGORTASINDA EK HİZMETLER BÖLÜMÜNDE PRESTİJ PAKETİ SEÇEREK, AMELİYAT VE YATIŞLARDA SUİT ODA, YOĞUN BAKIMDA REFAKATÇİ ODASI, HASTANEDE ÖZEL HEMŞİRE, KİŞİSEL BAKIM VE EVE NAKİL HİZMETLERİNDEN YARARLANABİLECEĞİNİZİ...

➔ MODÜLER SAĞLIK SİGORTASIDA ALLIANZ SİGORTA DA 3 TAM YILINI DOLDURMUŞ VE ÖBYG ALMIŞ VE DE TANISI SİGORTALILIK DÖNEMİNDE KONULMUŞ SİGORTALILARIN GENETİK VE KALITSAL HASTALIKLARININ ÖDENDİĞİNİ...

➔ ŞİRKET ADINA KAYITLI ARAÇLARIN KASKO POLİÇELERİNDE ŞİRKET SAHİBİ,ŞÖFÖRÜ VE EŞİNE SÜRÜCÜ İNDİRİMİ VERİLDİĞİNİ...

➔ KASKODA MESLEK İNDİRİMLERİNİN ÇEŞİTLİLİĞİNİ...

➔ MOBİL PLATFOMDA ALLIANZ'İM UYGULAMASINI İNDİREREK TÜM POLİÇELERİNİZE CEP TELEFONUNUZDAN ULAŞABİLDİĞİNİZİ...

➔ ALLIANZ GLOBAL ASSISTANCE (AGA) ACENTE DANIŞMA HATTI NUMARASININ
(+90) 212 337 26 16 OLDUĞUNU...

BİLİYOR MUYDUNUZ?

Faydalı Bilgiler

CEO 20 CEO Ofis	20 Genel Sekreterlik ve Kamu İlişkileri Kurumsal İletişim
Risk Yönetimi, İç Kontrol & Uyum İç Denetim	19 İnsan Kaynakları
Finans 18	18 Finans
Finansal Operasyonlar Pazarlama	17 Hukuk Pazarlama
Satış ve Dağıtım Kanalları (Elementer) Operasyon Destek	16 Satış ve Dağıtım Kanalları (Elementer)
Kurumsal Satış 15	15 Kurumsal ve Midcorp
Teknik İşler 14	14 Kurumsal Satış
Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş. & 13 Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş.	13 Kurumsal Hasar
Spor Salonu 12	12 Sosyal Alan Doktor Odası
Toplantı Odaları 11	11 Toplantı Odaları
Allianz Türkiye Akademi (ATA) 10	10 Allianz Türkiye Akademi (ATA)
Proje Odaları 9	9 Organizasyon Yönetimi Sağlık Operasyon
Bilgi Teknolojileri 8	8 Organizasyon Yönetimi
Bilgi Teknolojileri 7	7 Bilgi Teknolojileri
Elementer Operasyon 6	6 Elementer Operasyon
Sağlık Operasyon 5	5 Elementer Operasyon
Sağlık Operasyon 4	4 Sağlık Operasyon
Müşteri Hizmetleri 3 (Hayat ve Emeklilik)	3 Müşteri Hizmetleri (Hayat ve Emeklilik)
Müşteri Hizmetleri 2 (Hayat ve Emeklilik)	2 Müşteri Hizmetleri
Konferans Salonu 1	1 Konferans Salonu

› KATLAR YIL İÇİNDE DEĞİŞİKLİK GÖSTEREBİLİR...



Ulaşım

Anadolu Yakası'nın Kozyatağı bölgesinde, İstanbul Finans Merkezi'nde yer alan Allianz Tower'ın merkezi lokasyonu ulaşım kolaylığının yanı sıra birçok sosyal imkânı da beraberinde getiriyor.

Binanın lokasyonu ve civarındaki imkânlar için krokiden faydalanabilirsiniz.

Adres

Allianz Tower
Küçükbakkalköy Mahallesi Kayışdağı Caddesi No: 1, 34750 Ataşehir / İSTANBUL

Tel: (0216) 556 66 66

Faks: (0216) 556 67 77



■ Her hafta Perşembe günü yapılan dernek toplantılarımızdan bir kare.



TÜRKİYE'DE BİR İLK...

TÜRKİYE'de ilk defa tekli sigorta acentelerinin bir araya gelmesi ile birlikte, 5684 sayılı Yasanın 23 maddesine göre faaliyet gösteren Sigorta Acentelerinin faaliyetlerinin etkinleştirilmesi ve geliştirilmesini sağlamak ve bu konuda çalışmalar yapan kişi ve kuruluşlara destek

- vermek amacı ile TEKSADER
- (Tekli Sigorta Acenteleri Derneği)
- isimli derneğimiz 04/12/2015
- tarihinde resmi olarak kuruldu.
- TEKSADER, Tekli Allianz
- Sigorta Acentelerinin her türlü
- sorun ve hakları alanlarında,
- sosyal alanda yurt içinde ve yurt
- dışında faaliyet gösterecek olup bu
- anlamda Türkiye'de bir ilke imza
- atmaktadır.



■ Teksader üyeleri, 2015 Allianz İstanbul Bölge Ödüllerinde ilk üç'e girmeye hak kazanmışlardır.

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

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

Sektöre yeni ivme kazandıracak olan derneğimizin Genel Merkez açılışı sonrasında, tüm tekli sigorta acentelerini bünyesine katmak için çalışmalar başlatmıştır.

Saygılarımızla,

TEKSADER YÖNETİM KURULU...



■ Allianz Yönetiminin
Derneğimize yaptığı ziyaret...



■ Allianz ve Teksader'in
ortaklaşa düzenlediği Satış
ve Pazarlama komite
toplantılarının birincisi.



■ Trakya bölge
acentelerimizin ziyaretine giderken.

TEKSADER

Tekli Sigorta Acenteleri Derneği



■ Bursa bölge acenteleri ile
tanışma toplantımız...



■ Teksader olarak katıldığı-
mız İstanbul'daki tüm dernek
başkan ve başkan yardımcıları
düzeyinde düzenlenen sektörel
toplantıdan bir kare



Türkiye'nin sağlıkta ilk kurumsal

MÜKEMMELİYET MERKEZİ



Liv Hospital, SRC (Surgical Review Corporation) tarafından verilen ve dünya çapında geçerliliği olan “Center of Excellence” Mükemmeliyet Merkezi Sertifikası'nı almak için uluslararası düzeyde bir denetimden başarıyla geçti. Güvenilir ameliyat ortamı, 360 derece hasta bakım ve başarılı tıbbi sonuçları sayesinde, 3 branşta aldığı Mükemmeliyet Merkezi Sertifikası ile Türkiye'de bir ilke imza attı.

livhospital.com

0850 222 2 548 - 444 4 548

[facebook.com/Livhospital](https://www.facebook.com/Livhospital) | twitter.com/Livhospital
[instagram.com/Livhospital](https://www.instagram.com/Livhospital) | [linkedin.com/Livhospital](https://www.linkedin.com/Livhospital)

İSTANBUL | ANKARA

ÜÇ DALDA MÜKEMMELİYET MERKEZİ AKREDİTASYONU ALDI...

SAĞLIKTA uluslararası arenada lider olmak iddiasıyla 3 yıl önce sektöre yeni bir marka olarak giren, Liv Hospital 3 dalda dünyaca önemli Mükemmeliyet Merkezi Akreditasyonunu almaya layık görüldü. Liv Hospital uluslararası tarafsız bir komisyon Surgical Review Cooperation (SRC) tarafından yapılan zorlu denetimden hatasız geçerek, robotik cerrahi, kolorektal cerrahi ve obezite cerrahisi branşlarında “Mükemmeliyet Merkezi Akreditasyonunu” (Center Of Excellence) tamamlayarak eş yetkilendirildi. Dünyada çok az sayıda kurum tarafından alınabilen Center Of Excellence Akreditasyonu, ilgili kurum tarafından ABD dışında ilk defa, bir kuruma verildi. Liv Hospital 2 gün süren yoğun denetimden, robotik cerrahi, kolorektal cerrahi, obezite cerrahisi alanlarında eksiksiz ve hatasız olarak geçerek büyük bir başarıya imza attı. Liv Hospital robotik cerrahi, kolorektal cerrahi ve obezite cerrahisi alanlarında Mükemmeliyet Merkezi unvanı ile eş yetkilendirildi ve bu alanlarda dünyanın saygın kurumları ile eş değer hizmet verdiğini kanıtladı.

Neden Mükemmeliyet Merkezi?

Öncelikle ilgili alanlardaki hekimin, yeterliliği, spesifik çalışmaları, dünya kriterleriyle eş değerde ve sayıda hastayı tedavi etmesi, komplikasyon, yeniden yatış, klinik verilerin analiz ve fonksiyonel sonuçlarının akredite olmuş kurumlarla eş değer olduğunun, denetleyici heyete kanıtlanması gerekiyor. Ayrıca denetimde hasta tedavi protokollerinin, diğer disiplinlerle yapılan ortak toplantılarla karar alınarak belirlendiği, bakım hizmetleri ve sonuçlarının bir bütün içinde olduğu, geçmişten geleceğe planlanarak oluşturulduğu kanıtlamak zorunda. Kurumsallaşma ve tedavi çıktılarının belli bir kalitenin üzerinde olması da temel başvuru kriterleri arasında yer alıyor. Liv Hospital tüm başvuru kriterlerini karşıladıktan sonra, Amerika'dan denetim için gelen komisyon üyeleri tarafından 2 gün boyunca süren bir denetimden geçti. Liv Hospital cerrahlarının gerçekleştirdiği vaka sayıları ve komplikasyon oranları, yeniden yatış, yeniden ameliyat, komplikasyon oranları, eğitim ve yeterlilikleri, düzenli olarak yaptıkları sempozyum ve eğitimler,

hekimden hemşiresine kat görevlisinden yardımcı sağlık personeline kadar ilgili kişilerin görev, yetki ve sorumluluklarının değerlendirilmesi, doğru konsültasyon ve ekipman, anestezi ve cerrahi süreçlerin güvenliği, enfeksiyon kontrolü, güvenli ilaç kullanımı, hasta odaları, acil servis, muayene odaları, klinik bakım standardı protokolleri, onam formları, kurumsal adanmışlık ve destek grupları ve bina güvenliğine kadar pek çok alanda mercek altına alınarak sıkı bir denetimden geçti. “Mükemmeliyet merkezi olmak bir kültür meselesi”

Mükemmeliyet merkezi olmanın bir kültür meselesi olduğuna dikkat çeken Liv Hospital Grup Koordinatörü Meri İstiroti “Liv Hospital olarak, misafirlerimize 360 derece bir yaklaşımla bütüncül tanı ve tedavi hizmeti sunuyoruz. Ancak kaliteli sağlık hizmetinin hastalarımız tarafından deneyimlenmesi ve bireysel memnuniyet bizim için çok önemli ama yeterli değil. Vizyonu olmayan şirketler ilerleyemez, hedefi olmayan şirketler ise büyüyemez. Hep birlikte bir ipi göğüslemek bambaşka bir duygu. Çabamız hiç bitmeyecek. Hasta bakımında fark yaratmayı her geçen gün daha da öne götüreceğiz. Kaliteli, verimli ve etkin sağlık hizmetini uluslar arası düzeyde tescilli bir mükemmeliyet merkezi olarak yolumuza hız kesmeden devam edeceğiz. Mükemmeliyet merkezi olmak sertifika almakla bitmiyor, bunu sürekli yaşatacağız” dedi.

Kazanan toplum sağlığı olacak

Liv Hospital Tıbbi Direktörü Prof. Dr. Oktar Asoğlu, Mükemmeliyet Merkezi sertifikasını alabilmenin müthiş bir ekip başarısı olduğuna dikkat çekiyor. Prof. Dr. Oktar Asoğlu “Tıp hızla değişiyor, bilginin varılanma ömrü hızla kısılıyor. Kaliteli sağlık hizmetinin ölçülebilir olması gerekmektedir. Performansa dayalı durumlarda, herkesin her şeyi yaptığı yapılarda tedavi çıktılarını değerlendirebilmek oldukça güç. Bu anlamda uluslar arası bağımsız denetçi kuruluşların ilgili alanlardaki denetimi sağlık hizmetinin kalitesini arttırmayı da destekleyecektir. Kazanan da toplum sağlığı olacaktır. Tıpkı eğitimde prestijli kurumların akredite olması gibi sağlık hizmetinde de akreditasyon süreçleri toplum sağlığı adına ülkemiz için yeni bir sayfa açacaktır” dedi.

KUTU... KUTU...

Geçmişten geleceğe denetim...

★ **ROBOTİK**, kolorektal ve obezite cerrahisinde ilgili hekimlerin ilgili alanlardaki yeterliliği, belgelendirerek gerçekleştirdiği ameliyatlara sayısı, komplikasyon oranları, sağ kalım oranları, enfeksiyon oranları uluslar arası standartlarda veya daha iyi olmak zorunda.

★ **HASTA** kayıtlarının doğruluğu tam olarak yansıtması.

★ **HER** klinik için ayrı bir program direktörünün atanmış olması ve diğer tüm birimlerle multidisipliner bir çalışma formatı içinde vaka bazlı toplantılar oluşturarak ortak görüş birliği sağlanması ve kanıtlanması.

★ **MULTİDİSİPLİNER** toplantılara yalnız hekimlerin değil tüm ilgili sağlık personelinin (hemşire, anestezi, teknisyen vs) katılımı.

★ **İHTİYAÇ** olduğunda 7/24 tüm gerekli konsültan hekimlerin hastanede olması ve komplikasyonlara en hızlı şekilde müdahale edilmesi.

★ **OBEZ** hastalar için uygun tasarımı da cihaz ve ekipmanın-altyapının bulunması. Obez hastalara uygun sandalye, yatak, MR cihazı, tansiyon aletleri, uygun wc yapısı gibi.

★ **İLGİLİ** branşların başında olan hekimlerin ulusal ve uluslar arası birçok kurum tarafından kabul görmüş eğitim-sertifikasyona sahip olması, güçlü akademik altyapılarının olması.

★ **HASTA** için gün gün ne yapacağını çok iyi anlatan iş akış şemaları ve haritaların her yerde bulunması. Böylece insan faktörüne bağlı hata oranı minimuma iniyor.

★ **HASTALARA** holistik bir yaklaşımın benimsenmesi. Örneğin obezite için gelen hastalara sadece doktor ve hemşiresinin değil psikolog, diyetisyen, vs çalışanlarının her daim destek vermesi.

★ **GÜÇLÜ** hasta eğitim yöntemlerinin kullanılması. Hasta eğitim görselleri, etkili sunum teknikleri, onam formlarının çok ayrıntılı oluşu, deneyimli eğitmen kadrosu, doğru ve sistematik veri yönetimi ve veri paylaşımında şeffaflık ilkesi.

HNS SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD ŞTİ. / ANKARA

HNS

, Hedef ve
Sonuç odaklı
bu arada
Nezaketi

ile satışı yaşam biçimi olarak benimsemiş bir Allianz Sigorta A.Ş. ve Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş Acentesidir. Müşterisinin aklından geçeni anlamak, gönlünden geçeni görebilmek, ona her zaman yanında olduğunu hissettirmek misyonu dur.

HNS Sigorta müşterilerinin ihtiyaçlarını saptayarak, satış ve satış sonrası süreçlerde müşterisine en mükemmel hizmeti sunmayı ve sigortalı olma bilincini yaygınlaştırmayı öncelikli olarak hedeflemektedir.

HNS, Sigortacılık sektörüne 20 yıl gibi bir süreçte uzun yıllarını veren, gelişim ve değişimin bir yaşam biçimi olduğuna inanan profesyonellerce kurulmuştur. 1996 yılında Halk Sigorta dönemi ile başlayan serüven Allianz Sigorta ile istikrar ve etik değerlerini koruyarak tekli acentelik tercihimizde devam etmektedir. Sektörde iş ortaklarınıza güven duymak ve bu duyulan güveni müşterilerimize aktarabilmek, duygularımız ile onlara dokunabilmek süreklilikte önceliğimiz olmuştur.

İşbirliği yaptığı şirketi özenle seçmiş, alanında öncü sektörün lokomotifini olmuş, yaptığı işe değer yaratmak için yatırım yapan bir bütünün parçası olabilmek içinde tekli Acentelik kararında ısrarcı bir yapı ile çalışmaktadır. Tekli Acentelikte iş ortağımız şirketimize duyduğumuz güveni müşterilerimize ticari kaygıyı geride bırakarak tutarak verebiliyor olmanın rahatlığı da sektörde HNS olarak bir marka olmamızda önemli bir

etken olmuştur. Her ne kadar güçte olsa Tekli Acentelik hem müşteri gözünde itibar hem de partner firmamız için sadakat olarak belirleyici unsurumuz,

gücünü kullanarak, verimliliği ilke edinmiştir. Bu durumda tekli Acente olmanın verdiği ağırlığı arkasındaki gücü hissederek özellikle çalıştığımız branş Sağlıkta kaliteli

hizmet, olası müşteri memnuniyetsizliğinde hızlı çözüm müsbet / menfi yanıt ile konuya hızla nokta koyabilmekte yetilerinin de biz Tekli Acenteliklerde ön planda olduğunu görmek, hissetmek arzusundayız. Sonuna kadar elimizdeki ürün ve hizmet veren ekip ile bir bütünün parçası olduğumuzu hissetmek bu duygu ile çalışmakta en doğal talebimiz ve haklı isteğimizdir diye düşünmekteyiz...

Başarılı bir Bölge Müdürlüğü ve bunun hakkını veren bir ekip ile Genel Müdürlüğümüze dokunma çabamızda, Şirket birleşme sürecindeki sancılı dönemi en az hasar ile atlatmakta bir artı belki de HNS Sigorta olarak büyük bir şansımızdır.

Teksader (Tekli Sigorta Acenteleri Derneği) olarak henüz çok yeni bir oluşum ve Bölge olarak da bizlere sıcak temasta dokunma fırsatı bulamadığımızın farkında olarak oluşturmaya çalıştığımız değer ve gelişen yenilikleri paylaşım adına bölgemizde sizleri ağırlamaktan da keyif duyacağımızı belirtmek isteriz. En kısa sürede ortak amacımız Tekli Acenteliklerin yaşam mücadelesi ortak paydamızda ciddi bir güç yaratarak buluşmak ümidiyle...

Hoşça kalın...



HNS Sigortanın vazgeçilmezi olarak kalması için çabamız devam edecektir.

HNS sigortanın, itimat en değerliği varlığıdır. Sigortalının memnuniyet standartlarını koruyarak rekabet

Acenteliklerin yaşam mücadelesi ortak paydamızda ciddi bir güç yaratarak buluşmak ümidiyle...

H (Hakan) **N** (Nilsu/ Nehir) **S** (Serpil)

UZMAN SİGORTA ACENTELİĞİ / KIRKLARELİ

4 YIL önce Yapı Kredi Sigorta ile çalışma hayatımıza başladık. Oldukça mutlu, şirketimizin her zaman desteğini görerek devam eden bir dönem geçirdik. Satış sürecin de her acente arkadaşımız gibi bir dönem adaptasyon sorunu yaşadık. Profesyonel hayatta ne kadar çabuk adapte olursanız o kadar kazançlı oluyorsunuz. Bu mantıkla aksilikleri bölge müdürlüğümüz ile sıcak temaslar içinde olarak ortadan kaldırdık.

Allianz Sigorta ile çalıştığımız dönem boyunca; geniş yelpazeli ürün seçeneği sunması, fiyatlandırma politikasında rekabetçi olmaya önem vermesi, şirketin acenteye

ve müşterisine verdiği değer ,bizi farklı bir şirket arayışına girmemize gerek bırakmadı.

Piyasa da şirketin durumunu daha iyi takip edebiliyor olu-
muz, acenteliğimizin anlık verilerini kolayca takip ediyor olabilme-
miz bile kazancımıza pozitif etki sağlaması anlamına gelmekte.

Artık her ürünü anlık satış yapma yetkisine sahibiz. Bizim gibi küçük yerlerde faaliyet gösteren acenteler için oldukça iyi bir avantaj.

Rekabet ve hızlı çözüm bizim için olmazsa olmaz.

Tüm bunların yanı sıra sigor-

- talya fiyat alternatifi sunamıyor
- olmak tekli acenteler için bir dezavantaj ancak bu sorunu da bölge desteği ile mümkün olabileceğini en iyi teklifi alarak aşmaya

- ilgili sigorta şirketleri; acentelerine komisyonda destekleyici, otomotiv ve banka acentelerine karşı fiyatta rekabetçi, poliçe dönemi içerisinde müşterilerine



- çalışıyoruz.

Bölgemizde tekli acente olarak çalışan birkaç acenteden biriyiz, rekabette sıkıntı yaşayabiliyoruz ama şirketin kalitesi bazen rekabetin önüne geçebiliyor.

Allianz sigorta grubunun, acente ve müşteri odaklı sektörde lider, sosyal içerikli programlarına devam eden ,digital ortamda aktif, görsel medyada akılda kalıcı paylaşımlarına ağırlık vermesini diliyoruz.

Sektörde, tekli acenteliklerle

- ayrıcalık hasar dönemin de net çözümler sunabilen yaklaşımda olmalı.

Tekli acenteler, çalıştıkları şirketin desteğini ve gücünü arkasında hissettiği sürece sektörde var olmaya devam edeceklerdir.

Sigorta şirketi ile acente arasında bir köprü olmaya devam eden derneğimizin, birlik ve beraberlik içerisinde, sağlam atılan adımlarla faaliyetlerinin sürdüreceğini düşünüyoruz.

NEBAHAT - EMRE EL

Eray Bostancı Sigorta Aracılık Hizmetleri BURSA



› Eray BOSTANCI

1998 YILINDA Şark Hayat Sigorta Marmara Bölge Müdürlüğü direkt satış ofisinde, satış temsilcisi olarak başladığım ve 2010 yılından itibaren Allianz Sigorta Tekli Acentesi olarak devam ettiğim mesleğimde Sağlık, Hayat ve Emeklilik alanlarında profesyonelleştirdiğimiz acenteliğimizde, müşteri odaklı olmak ve şirketimizin desteği ile müşteri ihtiyaç ve isteklerine hızlı bir şekilde cevap verebilmek misyonumuzdur.

18 yılı beraber geçirdiğim, kültürünü, bakış açısını bildiğim ve bünyesinden çıktığım Allianz Sigortanın acentesi olmaktan memnunum.

Artan rekabet koşulları ve piyasaya her gün farklı bir satış kanalının dahil olduğu sektörümüzde tekli acente olarak varolabilmek her geçen gün daha da zorlaşmaktadır.

Aynı hisleri paylaşan, aynı sorunları yaşayan meslektaşlarımızın bir derneği olması belki de geleceğe daha umutla bakmamızı sağlayacaktır.

Varlığı ile olumlu değerler katacağını düşündüğüm,
TEKSADER'e teşekkür ederim.

SİGORTACILIKTA NEREDEN NEREYE...

Değerli Dostlar,

1984 senesinde sigortacılığa başladığımda toplumumuz yalnız S.S.K'yı biliyordu ve onu da "işe başlayayım S.S.K yapma parasını bana ver" anlayışına sahip bir zihniyet ile biliyordu. Evet sigortacılık böyle başladı. Ama o zamanlarda arabası olan farklı insan ve burjuva tabir ettiğimiz zengin insanlardı. Sigorta gereksinimi düşünmeyen insanlar- dı. Yalnız bunların içinde gayrimüslimlerin potansiyelleri çok yüksekti. Çünkü Türkiye'de kazandıklarına bazı kesimler tarafından göz dikildiğinden dolayı bu kesimlerde sigorta bilinci çok yüksekti. İşini , arabasını sigorta yaptırıyorlardı. Bizde ki anlayış ancak gazetelerden kupon toplayarak ev sigortalarını teşvik etmek veya 5 yıllık blok ev sigortalarını yapmakla yürüyordu. Sigorta dendiğinde hırsızlık olmayan , trafik kazası olmayan bir Türkiye vardı.

Şimdi düşünmeyi size bırakıyorum. Acaba o dönemdeki sigorta anlayışı ve müşteriye verilen değer mi , sigorta yapmasını sağlamak mı? Tabii ki müşteriye verilen değer. Şu anda sigorta bilinci Türkiye de oturdu. Fakat oturmayan ve kişileri üzen çözümlenemeyen fiyat denklemlerinin sonucu çıkan politikalar ve bu politikalarda Avrupa odaklı sigorta şirketlerinin kar marjlarını yüksek tutması baskı sağladığından bu durumlara gelindi maalesef.

Müşterilerin 1980 öncesi sigorta anlayışı verilen hizmetle bağlantılı gittiğinden kasko yapılan aracı bırakın kiralık araba hizmeti vermek , çekici hizmeti bile verilmiyordu. Hiçbir müşteri de çekici hizmeti sormuyordu. Şimdi gelinen durumda "çekici niye 15 dk'da gelmiyor? Niye sıfır kiralık araba verilmiyor?" Daha da öteye gidiyoruz. "Kaza yaptığımız yerde arabanızı bırakın biz alalım size arabanızı verelim" Nereden nereye geldik. Evet bunlar güzel şeyler. Ama bunların bir maliyeti var. Bu maliyette maalesef kişilere , poliçelerine yansıyor. Bu durum müşteriyi mutlu etmiyor. Sigorta yaptırırken özel insan oluyor. Çünkü kazancının büyük bir kısmı sigortaya gidiyor. Bizlerin hizmet olsun ve müşteriler mutlu olsun diye verdiği her güzel şey maalesef insanlar poliçeleri aldığı anda mutsuzluk olarak geri dönüyor. Çünkü maddi olarak bütçeleri sarsılıyor. Bu da kapitalizmin oyunları "yaşamak için mutlu et ve öldür"

Değerli dostlar bilmem anlatabildim mi? Bizler çağ atladık dedik. Evet atladık. Sigortacılık nerenden nereye gidiyor zaman gösterecek. Ama gerçeklerden de kaçamayacağız. Hep bir fazlasını isteyeceğiz. Kazancımız yetmeyecek ve mutsuzluğumuz devam edecek. Nereden nereye gelirken hep mutlu gelelim ve sevgiyle kalalım. Hoşçakalın.

› İbrahim Zeki TOHMA





› Çiğdem Canım YAYAN

iÇiMiZDEN BiRi...

1999 yılı haziran ayıydı. O zamanlar sosyal medya ve internet çok kullanılmadığı için iş ilanlarına gazetelerden bakılırdı.

Hiç unutmam; yaymışım halinin üzerine gazetenin bütün iş ilanı sayfalarını, iş arıyorum. O sırada babam geldi; bak kızım Koç Allianz çok iyi şirkettir ve sigortacılık da geleceğin mesleğidir dedi. İyi ki de demiş. Kendimi ' Gayrettepe Direkt Satış Ofisi'nde çalışırken buldum.

2007 yılında kendi acentemi açtım, daha sonra evlenince eşim Burhan Yayan'ın acentesiyle 'C Pozitif Sigorta Acenteliği' adı altında birleştik. Allianz ile tek çatı altında bir olduk.

Bu arada yıllar çok çabuk geçiyordu ve 2013 yılında bana meme kanseri teşhisi konuldu ve hayatımın alt üst olması bana çok iyi geldi. Şems-i Tebrizi' nin sözü gibi; "Düzenim bozulur, hayatımın altı üstüne gelir" diye endişe etme. Nereden biliyorsun hayatın altının üstünden daha iyi olmayacağını?

Bu vesileyle resimler yapmaya başladım; ağladıkça çizdim, güldükçe çizdim, sevdiğim çizdim... Çizdikçe de hayata sınıksız tutundum ve "iyi" leştim. Sonra çizgilerim şirirle dans etmeye başladı. Kalemle dökülen kelimeleri resimlerime aktardım ve şiirleri resmetmeye başladım. Çünkü Cemal Süreya'nın dediği gibi "Hayat kısa, kuşlar uçuyor" du.

Nisan 2015 de bir edebiyat dergisi olan Kafa Dergisi'ne çizmeye başladım. Halen de devam etmekteyim.

2015 Aralık itibariyle kurduğumuz derneğimiz Teksader ile 'bir olmaya' devam edeceğiz. Altı ayda bir yayımlanacak olan dergimizde ,sizleri elimden geldiğince çizgilerimle düşlerime götüreceğim..

Sevgimle sevgili dostlarım.



**YOKLUĞUN
CEHENNEMİN ÖBÜR ADIDIR
ÜŞÜYÜRÜM KAPAMA
GÖZLERİNİ...**

› AHMED ARİF

ACENTENİN TAKVİMİ...



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

SİGORTA ACENTELERİNİN 2016 YILI MALİ YÜKÜMLÜLÜKLERİNE AİT ÖDEME TAKVİMİ

OCAK 2016

- **26.01.2016:** Ekim-Kasım-Aralık 2015 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi.
- **26.01.2016:** Ekim-Kasım-Aralık 2015 Dönemine Ait Tevkifatların Ödemesi (Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- **01.02.2016:** Aralık 2015 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)
- **01.02.2016:** 2106 Yılına Ait İlan Ve Tabela Vergisi Ödemesi (Belediye)
- **01.02.2016:** 2016 Yılı Motorlu Taşıtlar Vergisi 1.Taksit Ödemesi

ŞUBAT 2016

- **26.02.2016:** Ocak 2016 Dönemine Ait Muhtasar Beyannamesinin Tahakkukunun Ödenmesi
- **29.02.2016:** 6552 sayılı Kanununun 73. maddesi hükmü uyarınca ödenmesi gereken 8. taksit ödemesi
- **29.02.2016:** Ocak 2016 Dönemine Ait Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)

MART 2016

- **28.03.2016:** Şubat 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **28.03.2016:** Şubat 2016 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi
- **31.03.2016:** Gelir Vergisinin 1. Taksidinin Ödemesi
- **31.03.2016:** Şubat 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)

NİSAN 2016

- **26.04.2016:** Mart 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **26.04.2016:** Ocak-Şubat-Mart 2016 Dönemine Ait Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku Ödemesi(Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- **02.05.2016:** 6552 sayılı Kanununun 73. maddesi hükmü uyarınca ödenmesi gereken 9. taksit ödemesi
- **02.05.2016:** 6552 sayılı Kanununun 73. maddesi hükmü uyarınca ödenmesi gereken 9. taksit ödemesi
- **02.05.2016:** Kurumlar Vergisi Ödemesi
- **02.05.2016:** Mart 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)

MAYIS 2016

- **17.05.2016:** 2016 I. Geçici Vergi Döne-

mine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Geçici Vergisinin Ödemesi

- **26.05.2016:** Nisan 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **31.05.2016:** 2016 Yılı Çevre Temizlik Vergisininin 1. Taksit Ödemesi
- **31.05.2016:** 2016 Yılı Emlak Vergisi 1. Taksit Ödemesi
- **31.05.2016:** Nisan 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)
- **31.05.2016:** Veraset ve İntikal Vergisi 1.Taksit Ödemesi

HAZİRAN 2016

- **27.06.2016:** Mayıs 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **30.06.2016:** 6552 sayılı Kanununun 73. maddesi hükmü uyarınca ödenmesi gereken 10. taksit ödemesi
- **30.06.2016:** Mayıs 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)

TEMMUZ 2016

- **29.07.2016:** Haziran 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **29.07.2016:** Nisan-Mayıs-Haziran 2016 Dönemine Ait Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku Ödemesi (Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- **01.08.2016:** Haziran 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)
- **01.08.2016:** Gelir Vergisi II. Taksidi Ödemesi
- **01.08.2016:** Motorlu Taşıtlar Vergisi 2. Taksit Ödemesi

AĞUSTOS 2016

- **17.08.2016:** 2016 II. Geçici Vergi Dönemine (Nisan-Mayıs-Haziran) Ait Geçici Vergisinin Ödemesi
- **26.08.2016:** Temmuz 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **31.08.2016:** 6552 sayılı Kanununun 73. maddesi hükmü uyarınca ödenmesi gereken 11. taksit ödemesi
- **31.08.2016:** Temmuz 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)

EYLÜL 2016

- **26.09.2016:** Ağustos 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan

Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)

- **30.09.2016:** Ağustos 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)

EKİM 2016

- **26.10.2016:** Eylül 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **26.10.2016:** Temmuz-Ağustos-Eylül 2016 Dönemine Ait Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku Ödemesi (Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- **31.10.2016:** Eylül 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)

KASIM 2016

- **17.11.2016:** 2016 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Geçici Vergisinin Ödemesi
- **28.11.2016:** Ekim 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **30.11.2016:** 2016 Yılı Çevre Temizlik Vergisininin 2. Taksit Ödemesi
- **30.11.2016:** 2016 Yılı Emlak Vergisi 2. Taksit Ödemesi
- **30.11.2016:** Veraset ve İntikal Vergisi 2. Taksit Ödemesi
- **30.11.2016:** Ekim 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)

ARALIK 2016

- **26.12.2016:** Kasım 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **02.01.2017:** 6552 sayılı Kanununun 73. maddesi hükmü uyarınca ödenmesi gereken 13. taksit ödemesi
- **02.01.2017:** Kasım 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)

OCAK 2017

- **26.01.2017:** Aralık 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde Maddesine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi (Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku)
- **26.01.2017:** Ekim-Kasım-Aralık 2016 Dönemine Ait Muhtasar Beyannamesi Tahakkuku Ödemesi (Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- **31.01.2017:** Aralık 2016 Dönemine Ait SGK Ödemesi (BAĞ- KUR VE SSK)
- **31.01.2017:** 2017 Yılı Motorlu Taşıtlar Vergisi 1.Taksit Ödemesi
- **31.01.2017:** 2107 Yılına Ait İlan Ve Tabela Vergisi Ödemesi (Belediye)

■ Bu tablonun hazırlanmasında verdiği destekten dolayı Mahmut Demir-Levent Mazlumoglu SMMM Ort. bürosuna teşekkür ederiz.

MUSTAFA KEMAL ATATÜRK'ÜN BİLİNMEYEN YÖNLERİ...

MUSTAFA Kemal Atatürk'ün en yakınındaki isimlerden Hacı Tefik'in torunu, kütüphanecisi ve özel kalemi Nuri Bey'in oğlu Mustafa Kemal Ulusu Atatürk'ün bilinmeyenlerini anlattı.

"ELLERİ ÇOK UFAKTI"

■ Boyu 1.74, elleri çok ufak. Tıraşını kendisi olmamış.

"FUTBOL'LA ALAKASI YOKTU AMA.."

■ Güreş'i çok severmiş. Zaman zaman köşke pehlivanları çağırarak güreştirir, para yardımları yaparmış.
■ İyi bir biniciymiş, yüzmeyi çok severmiş.

"EN ÇOK KURU-PİLAV SEVERDİ"

■ Silaha çok meraklı, iyi bir atıcıymış.
■ Yemekle çok arası yok. En çok kuru fasulye pilav severdi.

"YANINDA PARA TAŞIMAZDI"

■ Atatürk'ün her sofrasında içki olduğu söyleniyor. Böyle bir şey mümkün değil. Çalıştığı geceler kesinlikle içmezmiş.

■ Yanında hiç para taşımamış. Yanındaki çalışanlarının hiçbirini zengin etmemiştir.

■ Fevzi Çakmak geleceği zaman sofrasında içki olmazdı. Ona karşı



büyük saygısı vardı. Köşkte kapıda karşıladığı tek kişiydi.

■ Çok şık giyinirmiş. Ayakkabılarına çok dikkat ederdi. Kılık kıyafete çok dikkat ederdi. 1930'larda Adana'da, Karadeniz'deki kadınların kıyafetleri çok modern. Babam ve şoförüyle gece yarısı köşkten çıkan biri. Kimseden korkmazdı. Halkın içindeydi.

■ Manevi kızı Afet İnan onun hayatında çok önemli.

■ Son günlerde medyaya yansıyan bir fotoğrafta

Atatürk'ün manevi kızı Ülkü'nün resmindeki içtiği şey malt hülasesidir. Bira değildir. Yoksulluğun olduğu yıllardı, besleyici bir gıda. Biz de içer-

dik. O dönem Ankara Bira Fabrikası bunu da çıkarıyordu.

■ Babam Atatürk öldüğü anda yanındaydı. Babam seve, öpe, okşaya fanilasını, iç çamaşırını kesiyor, ağzını siliyor. Bunlar hep babamdaydı.

■ Liderler öldükten sonra maskının alınması gerekiyor. Babam onu da yapıyor.

Teksader olarak,Dünya Tarihinde önemli bir yeri olan Büyük Önder Atatürk'ün bilinmeyen bu yönlerini sizlerle paylaşmak istedik.

Bu vesile ile, Tüm okurlarımızın yaklaşan 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayram'larını tebrik ediyor, nice 19 Mayıs'ları Özgür ve Hür irade ile hep beraber barış içinde kutlayabilmeyi diliyoruz.

Saygılarımızla,

TEKSADER
Yönetim Kurulu

1 Kısaca Otizm hakkında bildiklerinizi bizlerle paylaşmış mı?

■ 1943 yılında Amerikalı bir psikiyatrin çok az sayıda çocuk üzerinde yaptığı incelemelerden sonra "OTİZM" olarak adlandırdığı gelişim farklılığının üzerinden onca yıl geçmesine rağmen otizmin ne olduğu ya da ne olmadığı üzerine yapılan bilimsel çalışmalar maalesef çok yetersiz.

İnsanlığın aciz kaldığı bu konuda bilimsel seviyede 'bildiğimiz' diyemese de, gördüğümüz o ki, OTİZM genellikle yaşamın ilk 3 senesinde ortaya çıkan ve yaşam boyu farklı şiddetlerde, iniş ve çıkışlarla seyreden bir gelişimsel, algı ve iletişim bozukluğudur.

Tıp bilimi bu soruna net ve doyurucu bir açıklama getirene kadar bizler bu güne kadar olduğu gibi deneme - yanılma yöntemlerle çözümler geliştirmek için mücadeleye bıkmadan, usanmadan devam edeceğiz.

2 Sporun otizmlilerde nasıl etkisi vardır?

■ Otizmlilerde bireylerin büyük bölümünde izlenen ortak sorunlardan başlıcaları, konuşamama, takıntılar ve tekrar eden anlamsız hareketler, planlı eylem oluşturmama, kendisine ve etrafındaki kişilere fiziksel zarar verebilen davranış problemleri, el-göz koordinasyonu bozukluğu, hiperaktivite, obsesif davranışlar ve obezitedir. Otizmlilerde sistematik spor yaptırıldığında tüm bu ortak sıkıntılarda hızlı ve gözle görünür bir iyileşme sağlandığı izlenmektedir. Tüm bu faydaların yanı sıra spor yapan otizmlilerde öğrenme becerilerinde de çarpıcı bir gelişme olduğu saptanmıştır. Algıda sağlanan olumlu gelişmeler, konuşma, okuma ve yazma gibi yeteneklerin ortaya çıkartılmasını da kolaylaştırıcı bir etkidir. Spor sayesinde ikinci basamakta konuşma, okuma ve yazma çalışmalarını okul eğitiminin ötündeki engeller daha kolay ve daha etkin ortadan kaldırmaktadır.

3 KODDER | DOĞA OTİZM Gençlik ve Spor Kulübü nasıl kuruldu? Otizmlilerde çocuklara Sporun Yanında Ne Gibi Eğitimler Veriyorsunuz?

■ Otizmlilerde bireylerin ailelerinin en büyük sorunlarından birisi otizme çözüm vaadiyle ortaya çıkan fırsatçıların bitmek bilmeyen maddi ve manevi istismarlarıdır. Günümüzde kısmi iyileşmeler görülse de otizm

bilimsel literatürde somut biçimde tanımlanamadığı için devlet katında da bu ailelerin sıkıntıları çok fazla ilgi görmemekteydi.

Tüm maddi imkanlarını seferber eden bu aileler çoğu zaman tek başlarına ve bu fırsatçılara rağmen otizme karşı mücadele etmekteydiler. İşte KODDER de böyle bir ortamda vücut buldu. Tesadüfün bir araya getirdiği aileler fırsatçılara malzeme olmamak, dayanışmak ve çocukları için somut faydalar sağlamak amacıyla 2012 yılının Temmuz ayında Sapanca'nın Kırkpınar beldesinde Kırkpınar Halkı Otizm Dayanışma Derneğini kurdular. Diğer yandan çocuklarımızın yaşam kılavuzluğunu yapmakta olan yaşam koçlarımız DOĞA OTİZM Gençlik ve Spor Kulübünü kurdular. Kurulan kulüp bünyesinde çocuklarımız çalışmalarına lisanslı sporcular olarak devam ederek, gelişen sportif becerilerini ulusal ve uluslararası müsabakalarda sergileyebilme olanağına kavuştular. Bugün kendilerinin ve koçlarının çabaları ile ulaştıkları noktada emekleri madalyalarla süsler hale geldiler. Sporun sadece bir yöntem olarak kullanıldığı bu çalışmalarda esas amaç, çocuklarımızın kendilerinin farkına varmasını, vücutlarını tanımalarını ve fiziksel gelişimlerini hissedebilmelerini sağlamak, duygusal ve bilişsel becerilerini geliştirerek onları otizmin karanlık dünyasından çıkartıp sosyal bireyler olarak bizim dünyamızda yaşamaya alıştırma. Tuvalet eğitimlerinden, ergenlik sorunlarıyla baş etmeye kadar bütün yaşamsal gelişimleri koçlarının yardımları ile karıştıran çocuklarımız bir diğer yandan da dernek binamızda oluşturduğumuz ileri teknoloji donanımlı dersliğimizde özverili eğitimcilerimizin yardımı ile konuşma, okuma ve yazma becerilerini geliştirmeye, seslerin dünyamızdaki anlamını çözmeye çalışıyorlar. Süreç içinde sıkça yer alan uzman psikolog ve nörologlarımız sayesinde de çocuklarımızın gelişen duygusal dünyalarındaki değişimleri takip ediyor, onlardan aldığımız geri bildirimler doğrultusunda yeni çalışma planlarını yapıyoruz. Sadece çocuklarımız değil, bir yandan da hem kendimiz, hem koçlarımız, hem de eğitimcilerimiz için değerli akademisyenlerden aldığımız seminerlerle dünyanın gelişimini takip etmeye ve bu gelişimi bizlere sunduğu olanakları çocuklarımızın çalışmalarına kazandırmaya çalışıyoruz.

4 Neden Kırkpınar..?

■ Bizler otizm ile mücadele ederken kalabalık, endüstriyel kirlenme ve çocuklarımıza serbest hareket olanağı tanımayan şehir ortamlarının bu çalışmaları için çok uygun yerler olmadığını anladık. Fiziksel ortamın beraberinde getirdiği olumsuzluklardan daha da önemlisi bu yaşam alanlarını onlarla paylaşacak "normal" olarak nitelendirdiğimiz birçok insanın yaşamlarında bir şeyleri otizmlilerle paylaşmaya çok da istekli olmadıklarını fark ettik. Hatta bu büyük şehir merkezlerinde yaşayan iyi eğitilmiş ve kariyer sahibi çok sayıda insanın çocuklarımıza karşı tahammülsüz tavırlarının zaman zaman insafsızlık boyutuna geldiğini gördük.

Buna karşın tertemiz, yemyeşil doğası ve sıcak insanları ile Kırkpınar bize kucak açtı. Komşularımızdan tüm esnafa kadar tüm Kırkpınar halkı en küçük derdimizde yanımızdaydılar. Aynı zamanda derneğimizin fahri başkanı olarak gördüğümüz Sayın Sapanca Belediye Başkanı ve tüm mülki idareciler bizde olan desteklerini esirgemediler.

Otizm ile mücadelede neden Kırkpınar'ı üs olarak seçmekle ne kadar doğru bir iş yaptığımızı buraya geldiğinizde göreceksiniz ve anlayacaksınız.

Bu mücadelede çocuklarımıza destek veren herkese onlar adına teşekkür ediyoruz.

Saygılarımızla,

Okulumuz öğrencilerinin de katılmış olduğu etkinlikle ilgili bilgi verimisiniz?

Nisan Dünya Otizm Farkındalık Ayı olarak dünyanın her yerinde, toplumu otizm konusunda bilinçlendirmek amacıyla farklı etkinlik, sunum ve şenliklerle kutlanmaktadır. Biz KODDER VE DOĞA OTİZM Gençlik ve Spor Kulübü olarak; Sakarya Otistik Çocuklar Eğitim Merkezi öğrencileri, velileri, öğretmenleri; Kırkpınar Muazzez Sabri GÜNDOĞAR İlköğretim okulu öğrencileri, velileri, öğretmenleri ve Tepebaşı Aktar ilköğretim okulu öğrencileri, velileri ve öğretmenlerinin katılımıyla Sakarya da bir ilk olan OTİZM FARKINDALIK ŞENLİĞİ kutlanmıştır. KODDER ve DOĞA OTİZM Gençlik ve Spor Kulübünün otizmlilerle akrana guruplarıyla birlikte mutlu ve kaliteli vakit geçirip onlarla iletişim kurmalarını sağlamak ve bu şenlikle bu amacın bir bölümünü ulaştığımızı düşünüyorum.

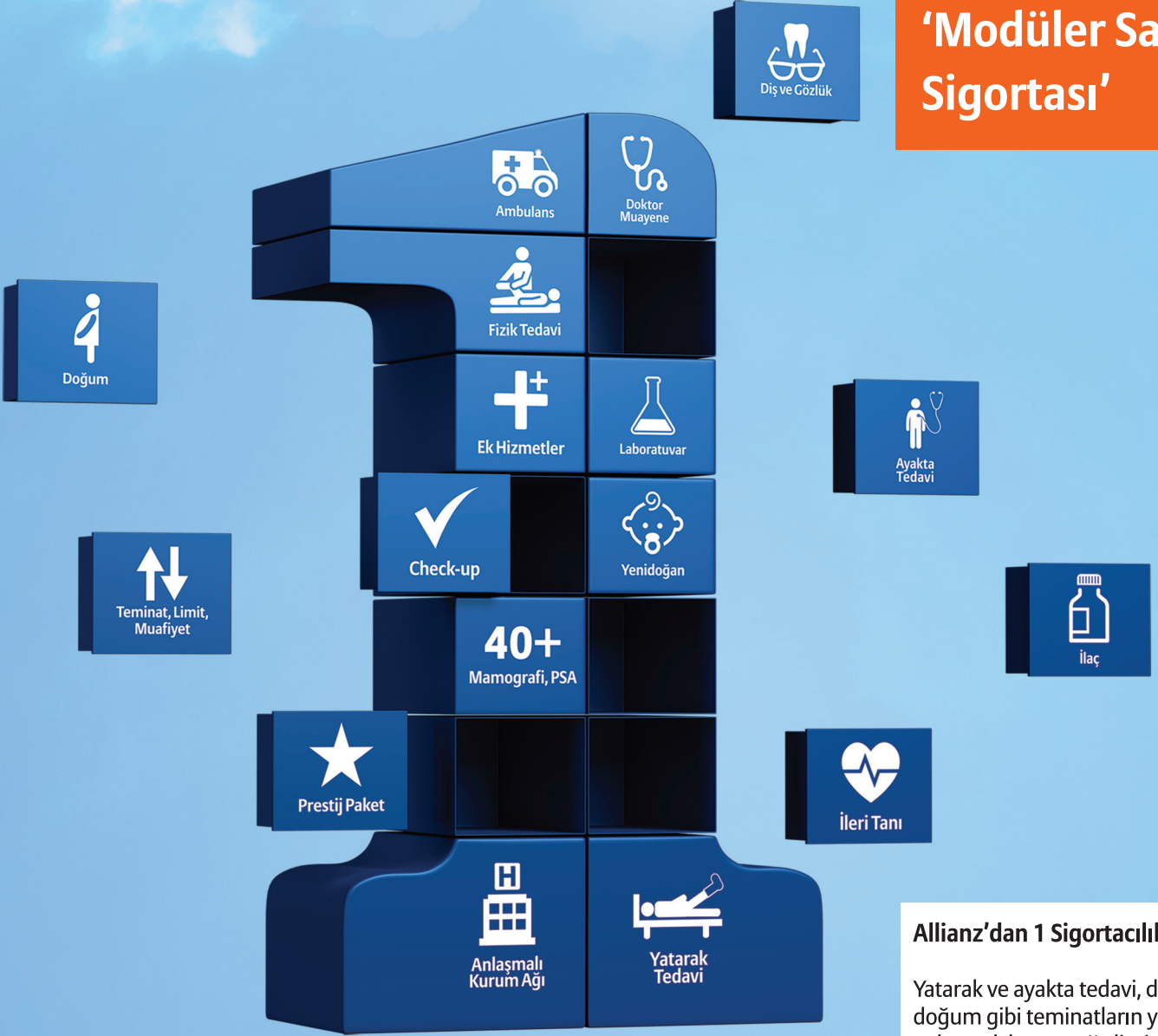
Mehtap BAYKAM / Kırkpınar Halkı Otizm Dayanışma Derneği

Seyit Ali SARI / Doğa Otizm Gençlik ve Spor Kulübü

■ İLETİŞİM : 0505 797 00 83 – 0264 592 09 21

dogaotizm@gmail.com - seyitalisari@gmail.com

Allianz'dan Seçim Özgürlüğü Sağlayan 'Modüler Sağlık Sigortası'



Allianz'dan 1 Sigortacılık Devrimi!

Yatarak ve ayakta tedavi, diş ve gözlük, doğum gibi teminatların yanı sıra, anlaşmalı kurum ağı, limitler, ödeme yüzdeleri, muafiyetler gibi sayısız seçenekten size ve bütçenize uygun olanları seçin, kendinize özel sağlık sigortanızı oluşturun.

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99

A'dan Z'ye güvenceniz

Allianz

