

ARALIK 2024

SAYI: 10

tekiz

TEKLİ SİGORTA ACENTELERİ DERNEĞİ



TEKSADER 10 YAŞINDA



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği

İmtiyaz Sahibi

Hakan GÖKGÖZ

Editör

Özgür YILMAZ

Yayın Direktörü

Başar DOVAN

İçerik Direktörü

Seçil İLERİ

Kurumsal İlişkiler

Mustafa HALİLBEYOĞLU

Tasarım

Gültekin DEMİRDAŞ

Yayın Türü

Sosyal Sektörel iletişim Dergisi

Yayın Süresi

1 Yıllık

Basım Yılı

2025

Basım Yeri

Marko Medya

İletişim

Osmanağa Mah. Söğütlüçeşme Cad.

Bulvar Çarşısı No: 64 Kat: 7 Daire: 148

Kadıköy İstanbul

0216 999 5652

bilgi@teksader.com

www.teksader.com

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.

TEKSADER 10 YAŞINDA

Hakan GÖKGÖZ

3

TÜRKİYE'DE BİR İLK

Özgür YILMAZ

4

SÖZLÜ İLETİŞİMİN ÖNEMİ

Dr. İsmail Cem FERİDUNOĞLU

41

Biliyoruz ve inanıyoruz ki Tekli Acenteler Derneği olarak birlikteliğimiz ve yarattığımız sinerji, sektörümüzde bizleri daha iyi noktalara hep birlikte taşıyacak.

3

Hakan GÖKGÖZ

TEKSADER 10 Yaşında

6

Tolga GÜRKAN

Toplumumuzun Geleceğe Güvenle Bakabilmesi İçin Varız

8

Arif AYTEKİN

Acentelerimize Katma Değer Sağlayan Çözümlere Odaklanıyoruz

10

Ertuğrul YÜCENUR

Gücümüz Acentelerimizin Eşsiz İş Birliğinde Yatıyor

12

Fisun KOÇ DOĞAN

Emeklilik Dönemi Refahını Güçlendirmek İçin Birlikte Çalışıyoruz

14

Okan ÖZDEMİR

Sağlık Sigortacılığını Güçlendiren Adımları Birlikte Atıyoruz

16

Aykut ÖZALP

Birlikte Güçlü Bir Geleceğe Yürüyoruz

24

Özgür YILMAZ

2025 Yılı'nın Sigorta Sektöründe Birçok Yeniliğin Hayata Geçeceği Bir Yıl Olması Bekleniyor

58

Sektörel Raporlar

Rakamlarla Sigorta Sektörünün 2024 Yılı Performansı



Tekli Sigorta Acenteleri Derneği



TEKSADER 10 YAŞINDA

Değerli Acente Dostlarım,

Derneğimizin 10. yılında, 10. sayımız ile sizlerle buluşmanın onurunu duyuyorum. TEKSADER'in kuruluş amacı, Allianz'ın Tekli Acentelerin hak ve menfaatlerini siz değerli üyelerimiz ile beraberce mevcut durumu iyileştirmek, geliştirmek, değişimde önder olmaktır. Önceliğimiz, yanımızda geleceğe umutla bakmanın yeterli olmadığı bilinciyle, daha ileri bir seviyeye ulaşmayı hedef noktamız yapmaktır. Dünya dijital bir dönüşümden geçiyor. Biz acenteler de dijitalleşmeye ve yeni nesil sigorta uygulamalarına adapte olabilmek için derneğimizde, değişim ile mevcut durumu iyileştirirken, bu yeni dünyaya dönüşümü de oluşturabilmek başka bir biçime duruma gelebilmek için derneğimizi kurumsallaştırma adımlarını siz değerli üyelerimizin desteği ile sadece söylemde değil, eylemde de dernek merkezimize bir adres, siz değerli üyelerimizin kullanımına da açık olacak şekilde bir ofis organize ettik. Artık kurumsal bir adrese de sahip olmaktan da büyük bir memnuniyet duyuyoruz.

Biliyoruz ve inanıyoruz ki Tekli Acenteler Derneği olarak birlikteliğimiz ve yarattığımız sinerji, sektörümüzde bizleri daha iyi noktalara hep birlikte taşıyacak.

Acente arkadaşlarımızın istek ve taleplerini öğrenebilmek amacıyla düzenli olarak komiteler (Sağlık – Hayat -Elementer) oluşturarak ve buluşmalar gerçekleştirerek görüş ve önerileri dinliyoruz.

Klasik hizmet anlayışının evrildiği ve teknolojinin hayatımızı yeniden şekillendirdiği bir ortamda, Tekli Acenteler olarak aksiyonlarımızı, şirket ile iletişimde ortak akıl ve vizyoner bakışımızla sektörde sağlam duracağımıza inancım sonsuz...

Yönetim Kurulu olarak, tüm çalışmalarımıza verdiğiniz destek ve güvenden ötürü siz değerli TEKSADER üyesi acente arkadaşlarıma tek tek teşekkür ediyor, çalışmalarımızda bizleri yalnız bırakmadığınız için sonsuz sevgilerimi iletiyorum...

Hakan GÖKGÖZ

Tekli Sigorta Acenteleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı



TÜRKİYE'DE BİR İLK

Türkiye'de ilk defa bir avuç sigorta acentesinin 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 derneğimizi 04/12/2015 tarihinde resmi olarak kurmuştuk.

Aralık 2015'de **“TEKİZ”** diyerek başladığımız bu yolculukta; 10. sayımızdayız!

Nereden tahmin edebilirdik buralara gelebileceğimizi?
Bu kadar özgürleşip, özgünlüğümüzü koruyabileceğimizi...

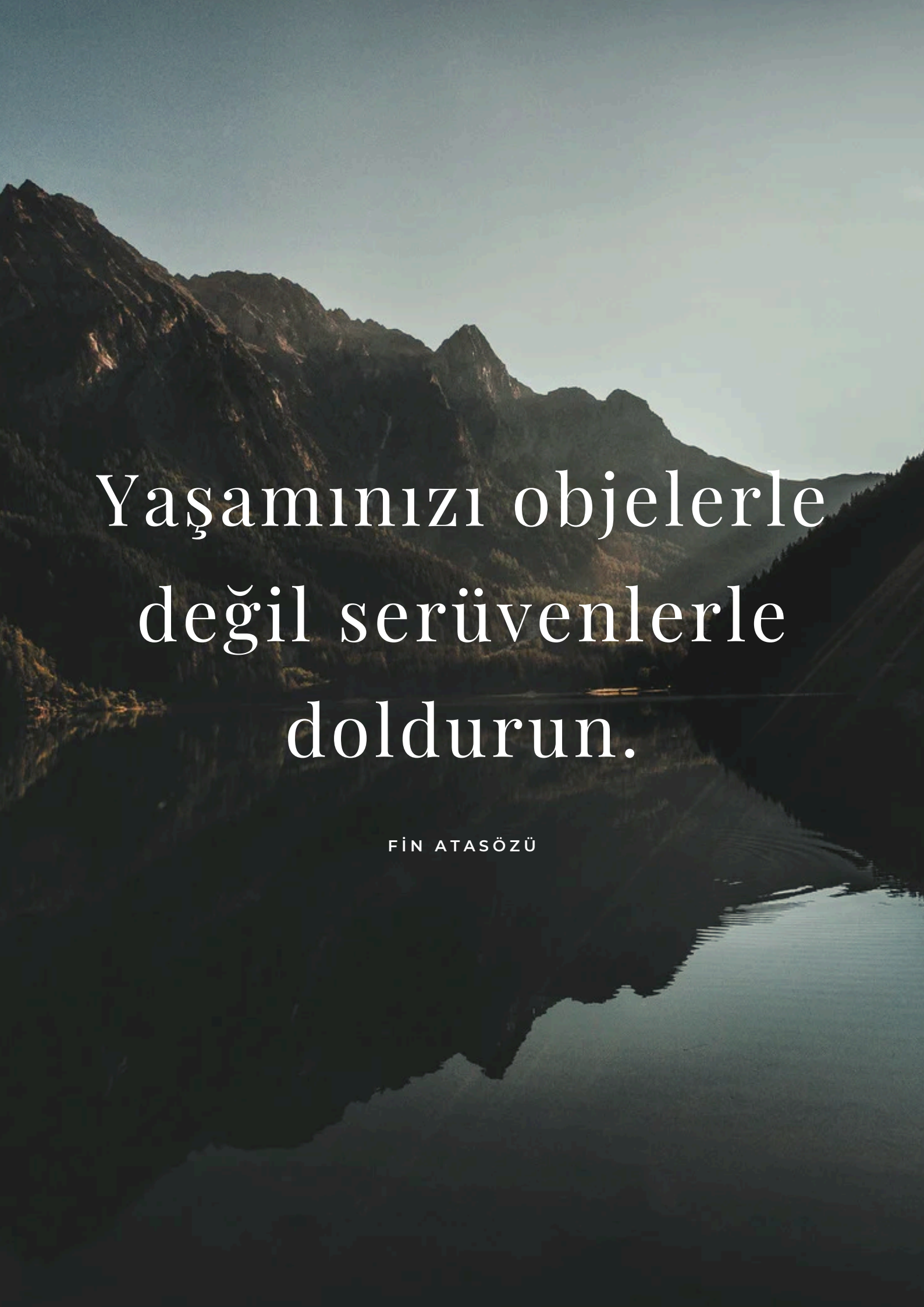
O zamanlar tabii ki hayallerimiz çok büyüktü.
Keşfedilmemiş yetenekleri ortaya çıkarmak diye başladık planlara.

“Her şey bir adımla başlar” dedik.
Kendimizi özgürce ifade etmeye, Kalıpları yıkmaya geldik, pencereleri açmaya, Sektörün birçok oyuncusunu buluşturmaya, tüm bunları yaparken de “ÖZGÜR” olmaya....

O zaman 50-100 meslektaşımız dergimizi okusa diye başladığımız hayallerimiz şimdilerde 5000'lere ulaştı.

Bitirirken derneğimize bir kere daha davet ederim herkesi. 10. sayımız herkese hayırlı olsun! Daha nice sayılarda el ele, yürek yüreğe görüşmek üzere...

Özgür YILMAZ
TEKİZ Dergi Editörü



Yaşamınızı objelerle
değil serüvenlerle
doldurun.

FİN ATASÖZÜ



TOPLUMUMUZUN GELECEĞE GÜVENLE BAKABİLMESİ İÇİN VARIZ

Tolga GÜRKAN

Allianz Türkiye

İcra Kurulu Başkanı

TOPLUMUMUZUN GELECEĞE GÜVENLE BAKABİLMESİ İÇİN VARIZ

2025 yılına, geride bıraktığımız 2024 yılının bize kazandırdığı deneyimler ve güçle başlıyoruz. Tüm dünyada zorlu geçen son birkaç yılın ardından, küresel ekonomi 2024 yılının ilk yarısında dirençli kaldı ve enflasyon ılımlı seyrini sürdürdü.

OECD, küresel ekonomik büyüme tahminini 2024 yılı için mayıs ayında öngördüğü yüzde 3,1 seviyesinden yüzde 3,2'ye yükseltirken, 2025 yılı için yüzde 3,2 olarak korudu. Türkiye ekonomisi ise üçüncü çeyrekte yüzde 2,1 büyüme kaydetti. Diğer yandan giderek derinleşen bir kriz var ki, hem dünyayı hem de Türkiye'yi etkilemeye devam ediyor. İklim krizinin etkileri artık inkar edilemez bir şekilde hayatımızın her alanında hissediliyor. Sıcaklık artışı, kuraklık, sel baskınları, orman yangınları, biyolojik çeşitlilik kaybı gibi olaylar, çevresel olmanın yanında sosyal sorunları da beraberinde getiriyor.

Allianz Türkiye olarak, geleceğe yönelik tüm adımlarımızı hem müşterilerimizin yarınlarını güvence altına alan ürün ve hizmetlerimizi geliştirmeye hem de toplumumuzun geleceğe güvenle bakabilmesini sağlayacak sosyal yatırımlara odaklanarak atıyoruz. Bir yandan yeni nesil sigortacılığın öncüsü konumuzu güçlendirecek çalışmaları hayata geçirirken, diğer yandan iklim krizine karşı mücadelede üzerimize düşeni fazlasıyla yapmaya devam ediyoruz. Artık büyüme sadece rakamlarla değil, gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakma hedefiyle değerlendiriliyor. Bu anlayışla, iş stratejilerimizden ürün ve hizmetlerimize kadar her alanda sürdürülebilirliği merkezimize aldık.

2024 yılı boyunca, sürdürülebilirlik yolculuğumuzda hem kendi dönüşümümüzü hızlandırdık hem de finansal bir kuruluş olarak ekosistemimizin dönüşümüne liderlik ettik. İklim değişikliğiyle mücadelede düşük karbon ekonomisini destekledik, toplumsal faydayı artırmak için eğitim ve çevre projelerine yatırım yaptık. İş stratejilerimizde ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) standartlarını daha da ileriye taşıdık ve risk yönetimimizi bu anlayışla şekillendirmeye devam ettik.

Müşterilerimize her zaman yanlarında olduğumuzu hissettirmek, Allianz Türkiye'nin en temel varoluş amacı olmaya devam ediyor. 2024 yılı boyunca müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için onları dinledik, analiz ettik ve bu doğrultuda yenilikçi çözümler ürettik. Dağıtım kanallarımızı güçlendirerek, daha fazla kişiye ulaşmayı ve onların güvenliğini sağlam temellere dayandırmayı başardık.

Geçtiğimiz yıl, Türkiye'nin Allianz'ı olarak sorumluluklarımızı yerine getirirken, siz değerli acentelerimiz ve iş ortaklarımızın desteğiyle büyümeye ve ülkemize katkı sağlamaya devam ettik. 2025 yılına daha büyük hedeflerle, sürdürülebilir bir gelecek için atılacak adımlarla başlıyoruz.

Sizlerin katkılarıyla güçlendiğimizi biliyoruz ve bu yolda bizimle olduğunuz için teşekkür ediyoruz. Birlikte çalışarak Türkiye'ye ve topluma değer katmaya bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da devam edeceğiz.

Saygılarımla,

Tolga GÜRKAN

Allianz Türkiye

İcra Kurulu Başkanı



ACENTELERİMİZE KATMA DEĞER SAĞLAYAN ÇÖZÜMLERE ODAKLANIYORUZ

Arif AYTEKİN

Allianz Türkiye

İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

ACENTELERİMİZE KATMA DEĞER SAĞLAYAN ÇÖZÜMLERE ODAKLANIYORUZ

Son birkaç yılın zorlu ekonomik koşullarının ardından, küresel ekonominin dayanıklılığını koruduğu ve enflasyonun daha ılımlı seyir izlediği bir yılı geride bırakıyoruz. Türkiye ekonomisinin üçüncü çeyrekte 2,1 büyüme kaydettiği 2024 yılı sigorta sektörü için de büyüme yılı oldu. Allianz Türkiye olarak biz de büyüme kaydetmeye devam ederken, tüm paydaşlarımızla işbirliğimizi ve dayanışmamızı güçlendirmeyi sürdürdük.

Allianz Türkiye olarak, müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın güvenine layık olmak için stratejik önceliklerimize odaklanıyoruz. Acentelerimiz, iş modelimizin temel taşlarından biri ve onların ihtiyaçlarına çözüm sunmak en önemli önceliklerimiz arasında yer alıyor. Dijitalleşme, bu alandaki çalışmalarımızın merkezinde bulunuyor. Dijital dönüşüm projelerimizle acentelerimizin yetkinliklerini artırarak, onların hem iş süreçlerini kolaylaştırıyor hem de müşteri deneyimini daha ileriye taşıyoruz.

Sektörde sürdürülebilir büyüme hedefiyle, Allianz Türkiye olarak hem teknolojik hem de insan kaynağı yatırımlarımıza devam ediyoruz. Son dönemde hayata geçirdiğimiz dönüşüm programları sayesinde, geleceğe daha hazırlıklı ve güçlü bir yapı inşa ediyoruz. Bu süreçte acentelerimizle kurduğumuz güçlü bağlar, müşterilerimize sunduğumuz güvenceyi daha da sağlamlaştırıyor.

Geçmişimizden aldığımız ilhamla, sadece bugünün değil yarının sigortacılığını şekillendirme sorumluluğumuzun farkındayız. Müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımızdan aldığımız güçle daha büyük başarılar imza atacağımıza inanıyorum. Bize duyulan güveni ve desteği büyüterek, sigorta sektöründe fark yaratmaya ve değer sunmaya devam edeceğiz.

Bu yolculukta bizimle birlikte olan başta tekli acentelerimiz olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkür ederim.

Saygılarımla,

Arif AYTEKİN

Allianz Türkiye

İcra Kurulu Başkan Yardımcısı



GÜCÜMÜZ ACENTELERİMİZİN EŞSİZ İŞ BİRLİĞİNDE YATIYOR

Ertuğrul YÜCENUR

Allianz Türkiye

Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı

GÜCÜMÜZ ACENTELERİMİZİN EŞSİZ İŞ BİRLİĞİNDE YATIYOR

Son yıllarda gerek pandemi ve deprem felaketi gerekse küresel konjonktür kaynaklı belirsizlikler, iş dünyasını ve sigorta sektörünü zorladı. Bu zorlu sürecin üstesinden başarıyla gelen sektörümüz, en önemli motivasyonunu acentelerden aldı. Zor günlerde birbirimizin yanında olmak ve birbirimizi korumak, Allianz Türkiye'nin kurum kültürünün en önemli yapı taşlarından. Böyle dönemlerde acentelerimizle omuz omuza her türlü önlemimizi aldık, onların talep ve ihtiyaçlarına göre geliştirmelerimizi sürdürdük.

Aldığımız aksiyonların, acentelerimizden olumlu karşılık bulduğunu görmekten mutluluk duyuyoruz. Acentemizle çift yönlü iletişim kurmayı, görüş, beklenti ve önerilerini anlamayı, öğrenen bir organizasyon olmanın gerekliliği olarak görüyoruz. Gücümüzü, bu sayede acentelerimizle kurduğumuz eşsiz iş birliğinden alıyoruz.

Son dönemde geleceğin Allianz'ını inşa etme yolunda pek çok dönüşümü hayata geçirdik. Acentelerimizin dijital yetkinliklerini artırmak için de yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Geçtiğimiz yıl hayata geçirdiğimiz Digital'ın mobil uygulaması "Mobil Digital" ile acentelerimiz günlük işlerini, üretim bilgilerini, ödül kazanımlarını ve duyurularını telefonlarına indirdikleri uygulama ile kolayca takip edebildiklerini, bu sayede daha hızlı ve kolay hizmet verebildiklerini belirtiyorlar. Benzer şekilde Digital'ın web uygulamasında 2024'ün ikinci yarısında başlattığımız dönüşüm ile hem teknolojik anlamda altyapımızı güçlendirmeyi hem de acentelerimize daha kolay ve etkin bir ara yüz sunmayı hedefliyoruz. Acentelerimizin zaman ve mekan bağımsız işlerini yönetebilmesine destek olacak iyileştirmeler yapmaya yeni yılda da devam edeceğiz.

Acentelerimiz, Allianz Türkiye'nin hem gücü hem de en değerli temsilcileridir. Sayıları 5 bine ulaşan iş ortağımız, müşteri deneyimimizin temel taşı olmanın yanı sıra sektördeki başarılarımızın da arkasındaki itici güçtür. 2024'te de bu güçlü iş birliğini sürdürmek ve acentelerimizin yanında olmak için pek çok yenilik hayata geçirdik. Dijital çağın gerekliliklerini benimserken, aynı zamanda müşteri memnuniyeti, sürdürülebilirlik ve inovasyon gibi alanlarda da sektöre öncülük etmeye devam ediyoruz.

Allianz'ın gücünü ve başarısını temsil eden acentelerimizin katkıları sayesinde, sektördeki öncü konumumuzu güçlendiriyoruz. 2024 yılı boyunca yaşadığımız tüm zorlukları, iş ortaklarımızla el ele vererek geride bıraktık. Gelecekte de acentelerimizin destekleriyle, müşterilerimizin yanında olmaya ve onlara değer katmaya devam edeceğiz. Allianz'ın müşteri odaklı yaklaşımını ve sigortacılıkta yenilikçi çözümlerini en iyi şekilde temsil eden tüm acentelerimize içtenlikle teşekkür ediyoruz. Saygılarımla,

Ertuğrul YÜCENUR

Allianz Türkiye

Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür
Yardımcısı



EMEKLİLİK DÖNEMİ REFAHINI GÜÇLENDİRMEK İÇİN BİRLİKTE ÇALIŞIYORUZ

Fisun Koç DOĞAN

Allianz Türkiye

Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

EMEKLİLİK DÖNEMİ REFAHINI GÜÇLENDİRMEK İÇİN BİRLİKTE ÇALIŞIYORUZ

20 yılı aşkın süredir ülke ekonomisine ve bireylerin tasarruf alışkanlıklarına önemli katkılar sağlamaya devam eden Bireysel Emeklilik Sistemi, 2024 yılında da gelişmeye devam etti. Özellikle uzun vadeli tasarruf yapmanın ve emeklilik döneminde finansal güvencenin öneminin anlaşılmasıyla güçlü bir ivme kazandı. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre Aralık ayı itibarıyla BES'te katılımcı sayısı 9,5 milyon kişiye yaklaştı. Fon büyüklüğü ise devlet katkısı dahil olmak üzere 1,1 trilyon lirayı aştı. 7,5 milyondan fazla kişinin yer aldığı Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) devlet katkısı dahil 85 milyar lirayı aşkın fon büyüklüğü bulunuyor. Sistem toplamda yaklaşık 17 milyon katılımcıya ve 1,2 trilyon lira büyüklüğe yaklaştı. Durumda.

2025 yılında BES'in 21 yıllık yolculuğunda yeni bir eşik atlanmasını sağlayacak önemli gelişmeler yaşanmasını bekliyoruz. Orta Vadeli Program'da yer verilen Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES), BES'in geniş kitlelere ulaşmasında önemli bir fırsat olacaktır. Uzun yıllardır bireylerin tasarruflarına ve ülke ekonomisine önemli katkılar sağlayan sektörümüzde, TES'le birlikte daha fazla kişi sistemin avantajlarından yararlanma imkanına kavuşurken, Allianz Türkiye olarak biz de BES'in önemli bir yatırım aracı olarak güçlenmesine katkıda bulunmaya devam edeceğiz.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ni sadece çalışma döneminde değil emeklilik döneminde de önemli bir yatırım aracı olarak topluma fayda sağlayan bir konumda değerlendiriyoruz. BES'teki Emeklilik Gelir Planı isimli uygulama sayesinde emeklilik hakkını elde eden katılımcılar, sistemde kalmaya devam ederek toplu ödeme almak yerine belirledikleri süre ve tutar ile bir yandan emekli maaşı alırken bir yandan da birikimlerini sistemde değerlendirebiliyor. 2013-2023 dönemini kapsayan 10 yıllık süreçte, Türkiye'nin emekli sayısının yüzde 55 oranında arttığı bilinirken toplumun emeklilik dönemi ek gelir ihtiyacı da dikkat çekiyor.

Uzun vadeli yatırım stratejileri belirlemek, portföyünü çeşitlendirmek ve risk yönetimi konusunda bir uzmandan destek almak, bireysel emeklilik sistemi katılımcıları için artık en önemli ihtiyaç, emeklilik şirketlerinden en önemli beklenti olarak karşımıza çıkıyor. Tam da bunun için finansal danışmanlık hizmeti de sunuyoruz. Farklı yatırımcı profillerinin ihtiyaç ve beklentilerine uygun çözümler üretiliyor, dijital uygulamalar ve kişiye özel uzman danışman kadromuz ile ayrıcalıklı bir hizmet veriyoruz. Katılımcılar, Türkiye ve globaldeki erişimi güçlü çeşitli yatırım araçlarına yatırım yapma imkânı buluyor. Finansal danışmanlarımız, müşterilerimiz ile bire bir görüşmeler sağlayarak, yatırım performanslarını yakından takip ederek, piyasa trendlerine ve yatırım beklentilerine uygun fonları belirliyor.

Acentelerimiz, bu başarılı hizmetlerimizin arkasındaki en büyük güçlerden biri. Onların katkıları, BES'in yaygınlaşmasında ve bireylerin finansal güvenliğini sağlamasında kritik role sahip. Allianz Türkiye olarak, toplumun emeklilik dönemi refahını artırma sorumluluğuyla hareket ederken, bu hedefe ulaşmamızda yanımızda olan tüm acentelerimize teşekkür ediyoruz. Birlikte, daha güçlü bir geleceğe adım atıyoruz.

Saygılarımla,

Fisun Koç DOĞAN

Allianz Türkiye

Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı



SAĞLIK SİGORTACILIĞINI GÜÇLENDİREN ADIMLARI BİRLİKTE ATTIYORUZ

Okan ÖZDEMİR

Allianz Türkiye

Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı

SAĞLIK SİGORTACILIĞINI GÜÇLENDİREN ADIMLARI BİRLİKTE ATIYORUZ

2024 yılı, sağlık sigortacılığı açısından önemli kazanımlar elde ettiğimiz, yeniliklerle dolu bir yıl oldu. Allianz Türkiye olarak sağlık branşında yeni ürünler sunduk ve müşterilerimizin beklentilerine yönelik önemli adımlar attık. Müşterilerimizin sağlıklarını korumaya destek olma, hayatlarının tüm evrelerinde yanlarında olma misyonu ile hizmetlerimizi sürekli genişletirken, acentelerimizin desteğiyle ve sunduğu katma değerle birlikte büyümeye devam ettik.

Allianz Türkiye olarak sağlık branşında, özel ve tamamlayıcı sağlık sigortası ferdi ve grup sigortalı toplamında 2 milyonu aşan sağlık müşterimizin yaşam ortağı olarak konumlanma vizyonu ile hareket ediyoruz. Bu vizyon, müşterilerimizin sağlık yolculuğunu yönetmesinde yol gösterici olmak, sağlıklarını koruma ve geliştirme süreçlerinde bütüncül çözümler sunmak anlamına geliyor. Sağlık müşterilerimizin ihtiyaçlarına anında cevap verebilmek için geniş bir sağlık verisi ile güncel sağlık trendlerini takip etmek için çalışıyoruz. Böylece sadece 'tespit et ve onar' değil, 'öngör ve önle' yaklaşımı ile daha sağlıklı bir toplum yaratmaya katkı sağlıyoruz.

Her ihtiyaca uygun farklı çözümler geliştirme stratejisiyle 2024 yılında da yeni ürünler sunduk. Bu branştaki en yeni ürünümüz olan Allianz Yarınları Umut Sigortası ile kanser, kalp krizi, Alzheimer, MS, Parkinson gibi hastalıklara karşı güçlü bir güvence sunarak, hayatlarının en zor anlarında müşterilerimize toplu maddi destek sağlıyoruz. Öte yandan 2024 yılında müşterilerimizin sağlık ihtiyaçlarını tamamlayan sigorta ürünümüz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı (TSS) büyötmeye devam ettik. Bu büyümeyi acentelerimizin yüksek özveri ve desteğiyle sağladık ve önümüzdeki yıllarda da müşteri portföyümüzdeki sürdürülebilir büyümeyi devam ettirme hedefindeyiz. TSS kapsamında yeni kurum ağı çözümünü olan Kırmızı Network seçeneğini de hizmete sunduk. Böylece sağlık sigortası müşterilerimizin bütçelerine, konumlarına ve sağlık hizmeti tercihlerine göre seçim yapabilecekleri geniş hastane ağından

oluşan TSS Kırmızı Network ürünümüz, Turuncu ve Turkuaz Network seçeneklerinin yanında yerini almış oldu. Yeni networkümüzü; acentelerimiz hızlıca benimseyerek, müşterilerimiz ile buluşturmamıza vesile oldu.

Hedefimiz; sağlık sigortacılığını erişilebilir, anlaşılır ve etkili hale getirerek müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak ve dijital sağlık alanındaki hizmetlerimizle fark yaratırken hem geleneksel hem de dijital kanallarımızla her zaman müşterilerimizin yanında olmak.

Toplumumuzdaki sigorta bilincini arttırarak sağlık sigortasını farklı bir boyuta taşıırken, bu yolda bizlerle yürüyen siz değerli acentelerimizin katkılarından güç alıyoruz. Özel ve tamamlayıcı sağlık sigortası ferdi ve grup sigortalı toplamında 2 milyonu aşan sağlık müşterimizle 2024 yılındaki sağlık branşındaki liderliğimizi 2025 yılında acentelerimizin de desteğiyle daha da pekiştireceğimize gönülden inanıyorum.

Saygılarımla,

Okan ÖZDEMİR

Allianz Türkiye

Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı



BİRLİKTE GÜÇLÜ BİR GELECEĞE YÜRÜYÖRÖZ

Aykut ÖZALP

Allianz Türkiye

Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü

BİRLİKTE GÜÇLÜ BİR GELECEĞE YÜRÜYÖRÖZ

Allianz Türkiye olarak tam bir asırdır sağlıklarını ve varlıklarını bize emanet eden müşterilerimizin ve ailelerinin her an yanında olmak, bize duydukları güvene layık olmak için var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. Dünyanın en güçlü sigorta ve finans topluluklarından olan Allianz Grubu'ndan aldığımız güçle, ülkemizde uzun yıllardır sigorta sektörünün en beğenilen şirketiyiz.

Her geçen yıl büyüme ve sürdürülebilir başarıya ulaşma hedeflerimizi adım adım gerçekleştiriyoruz. Bugün 2.500 çalışma arkadaşımız, 12 bölge müdürlüğümüz, 4.800 acentemiz, 1.500 banka şube kanalımız ve 9 bin anlaşmalı kurumumuzla, müşterilerimize "Allianz Seninle" demenin mutluluğunu yaşıyoruz.

Stratejimizin temelinde, müşteri memnuniyeti ve bağlılığında en iyi sigorta şirketi olmak, faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda pazar payı ve kârlılıkta lider olmak, inovasyon ve dijitalleşme odaklı yeni nesil sigortacılığa öncülük etmek, yüksek performans ve iş birliğine dayalı şirket kültürünü korumak ve geliştirmek yatıyor.

Stratejimizi hayata geçirdiğimiz her adımda, acentelerimizin değerli katkılarıyla başarıya ulaşıyoruz. Müşteri deneyiminde en önemli temas noktalarımız olan acentelerimiz, bu başarıdaki en büyük paydaşlarımız olmaya devam ediyor. Uzun süredir acentelerimizin güçlenmesi için yaptığımız yatırımlar ve acentelerimizin müşteri ilişkilerini güçlendirip daha verimli hale getirmek adına yaptığımız çalışmalar, müşterilerimize sağladığımız kaliteli hizmetin temel taşı oldu.

Allianz Türkiye olarak, sektörde tekli acente sayısı ve sadakati en yüksek şirketlerden biri olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Acentelerimizin portföyümüzdeki dengeli yapıya ve müşteri odaklı yaklaşımımıza katkısının farkındayız. 2025 yılında da bu güçlü iş birliğini daha da ileri taşımak için yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Hep birlikte fark yaratmaya ve sürdürülebilir başarı sağlamaya devam etmeyi diliyor, bu yolda acentelerimize katkıları için teşekkür ediyorum.

Saygılarımla,

Aykut ÖZALP

Allianz Türkiye

Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü

Türkiye’de İlk, Dünyada 5.

Kanser Tedavisinde **Unity MR Linac**

Kapsamlı Hareket Yönetimi (CMM) ile **Radyoterapi** Tedavisi

Anadolu Sağlık Merkezi Hastanesi’nde sizlerle!



Bora ULUDÜZ

CEO - Memorial Sağlık Grubu



Memorial Sağlık Grubu 25. Yılında da Yeni Yatırımlarla Sağlıkta Öncü

25 yıldır Türkiye'nin sağlığı için çalışan ve yatırım yapan Memorial Sağlık Grubu CEO'su Bora Uludüz ile bir sohbet gerçekleştirdik. Uludüz, sağlık sektörüne damga vuran markalardan biri olan Memorial'ın gelecek vizyonunu ve planlanan yatırımlarını anlattı.

25. yıl **MEMORIAL**

2025, Memorial Sağlık Grubu'nun çeyrek asra ulaşan yolculuğunda önemli bir dönüm noktasını temsil ediyor. Memorial Sağlık Grubu CEO'su Bora Uludüz, 25 yıllık süreçte sağlık hizmetlerinde en yüksek standartları sunma misyonuyla hareket ettiklerini belirtiyor ve "Bugün, bu birikim ve güvenle, Türkiye genelinde yeni yatırımlar ve büyüme hedefleri ile geleceğe hazırlanıyoruz" diyor.



25. YILIMIZI YENİ HASTANELERLE TAÇLANDIRIYORUZ

Yeni dönem yatırımlarına ilişkin bilgiler veren Bora Uludüz, "Önümüzdeki süreçte özellikle kanser tedavileri, ileri cerrahi uygulamalar, beyin cerrahisi ve tüp bebek tedavileri gibi uzmanlık gerektiren alanlarda liderliğimizi pekiştirmek istiyoruz. Bölgesel ihtiyaçlara göre tasarlanan sağlık tesislerimiz ve multidisipliner yaklaşımla çalışan uzman ekiplerimiz sayesinde, daha geniş bir hasta kitlesine en iyi hizmeti sunmayı hedefliyoruz" sözleriyle hedeflerini anlatıyor.

Uludüz, yeni yatırımların ileri teknolojiyi yerel çözümlerle buluşturarak sağlık hizmetlerinin erişilebilirliğini artıracığına ve Türkiye'nin sağlık alanındaki öncü konumunu güçlendireceğine de dikkat çekiyor. Ayrıca Memorial'ın Türkiye'nin sağlık turizmi alanındaki lider rolüne vurgu yaparak, "Sadece Türkiye'nin değil, dünyanın sağlık markasıyız. Sağlık turizmi vizyonumuz doğrultusunda hizmetlerimizi sürekli geliştiriyoruz. Memorial'ın bölgesel bir marka haline gelmesi için de Turquality programı çerçevesinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz" diyor.

TÜRKİYE'NİN İLK JCI AKREDİTASYONUNU ALAN HASTANESİ

Memorial Sağlık Grubu, 25 yıl boyunca birçok ilke imza attı. Uludüz, bu başarıları şöyle özetliyor: "Hasta güvenliği, bakım kalitesi ve tıbbi süreçlerdeki mükemmeliyetin uluslararası düzeyde teyit edildiği JCI akreditasyonu alan Türkiye'deki ilk hastane grubu olarak, sağlıkta mükemmeliyet anlayışımızı tüm süreçlerimize taşıdık. Bugün, bu standartlarımızla yalnızca ülkemizin değil, uluslararası alanda da sağlık sektörünün güvenilir isimlerinden biriyiz."

ONKOLOJİDE LİDERLİĞİMİZİ PEKİŞTİRECEĞİZ

Kanser tedavisi alanındaki çalışmalarıyla dikkat çeken Memorial Sağlık Grubu'nun bu alandaki hedeflerine de değinen Bora Uludüz sözlerine şöyle devam ediyor: "Onkolojide multidisipliner yaklaşım ve kişiselleştirilmiş tedavi seçeneklerimizle hastalarımıza destek oluyoruz.

Kanser tedavisinde öncü bir merkez olarak, sahip olduğumuz yüksek teknoloji altyapısı ve uzman kadromuzla hastalarımızın yanında olmak büyük bir sorumluluk. Bu sorumluluk bilinci ile bu alanda gelişmeye devam edeceğiz."

SAĞLIK YATIRIMLARIYLA GELECEĞİ İNŞA ETMEYE DEVAM EDECEĞİZ

Memorial'ın hizmet anlayışında insan odaklı yaklaşımın ön planda olduğuna vurgu yapan Bora Uludüz, "Türkiye genelindeki tüm hastanelerimizde, hasta ve hasta yakınlarının ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak için çalışıyoruz. Teknolojik donanımlarla güçlendirilmiş yeni hastanelerimizle, sağlıkta erişilebilirliği artırmak ve insanların yaşam kalitesine katkı sunmak en büyük hedefimiz" diyor.

Uludüz, bu yıl açılacak olan Bodrum ve İstanbul Göztepe Hastanelerinin sadece sağlık alanında değil, toplumsal düzeyde de olumlu etkiler yaratacağını belirterek, "Yatırımlarımız, sağlık sektörüne yeni bir soluk getirirken, aynı zamanda yerel ekonomilere de katkı sağlıyor. Her bir projemizle sadece hastalarımıza değil, topluma değer katıyoruz. Sağlık alanında 25 yıllık bir temele dayanan öncü rolümüzü, yeni hastaneler, yenilikçi çözümler ve güçlü ekiplerimizle pekiştirerek, gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakma vizyonuyla çalışmaya devam edeceğiz" sözleriyle sohbetimizi tamamlıyor.

Bora ULUDÜZ

CEO - Memorial Sağlık Grubu



Bir çiçek
açmadığında,
yetiştirdiği çevreyi
düzeltirsin,
çiçeği değil.

ALEXANDER DEN HEIJER

Mikrobiyotanın Gücü

Sağlıklı bir bağırsak mikrobiyotasına sahip olmak, birçok hastalıktan korunmada önemli bir faktördür. Güçlü bir bağışıklık sistemi için bağırsak mikrobiyotanızı da iyi beslemeniz ve korumanız gerekir.

Bağırsak Mikrobiyotası Nedir?

Bağırsağımızda yaşayan başta bakteriler olmak üzere tüm mikroorganizmaların oluşturduğu topluluk Bağırsak Mikrobiyotası olarak tanımlanmaktadır. Sindirim kanalında bulunan ve sayıları trilyonlar ile ifade edilebilen bu mikrobiyal topluluk belli dengelerde ve yüksek çeşitlilikte bulunduğunda optimum olarak sağlığınıza hizmet edebilmektedir. Bağırsak mikrobiyotası; gastrointestinal sistemin fonksiyonları, bağışıklık sisteminin dengesi, enerji metabolizması, bazı vitaminlerin üretimi, beyin fonksiyonları ve davranışlar üzerinde çok önemli rol oynar. mikrobiyota için Yeni Bir Organ - Süper Organ' veya 'İkinci Beyin' tanımlamaları da yapılmaktadır.

Bağırsak mikrobiyotasının vücudumuzdaki bütün sistemleri etkilediğini bugün artık bilimsel kanıtlar göstermektedir. Bağırsaktaki bazı bakteri türleri ile diyabetten depresyona, alzheimer ve obeziteden kardiyovasküler hastalıklara, romatoid artritten histamin intoleransına kadar birçok farklı hastalık arasında ilişkiler bulunmuştur. Bu bilgiler, klinik tedavi yaklaşımlarına katkılar sağlamaya başlamıştır. Örneğin seçilmiş probiyotik kullanımı ile obezite, insülin direnci tedavisine destek olunabilmektedir.

"Mikrobiyota, Sağlığım için Ne İfade Eder? Acaba Benim Mikrobiyotam Sağlıklı mıdır?"

İleri moleküler biyolojik laboratuvar metodlarının yapay zeka ile kombine edilmesi, bağırsak sağlığınıza, bağırsak mikrobiyotasını test etme imkanı sağlar. Mikrobiyota Testleri; Size özel bakterileri tanımlayarak, bakteri çeşitliliğini ve optimum dengelerin bozulup bozulmadığını değerlendirir. Bağırsak sağlığınıza için size özel en uygun probiyotik-prebiyotik vb. belirlenir. Bağırsağınızda emilim, sindirim, enflamasyon, bağırsak geçirgenliği, ve salgısal immün cevabı da test edilebilir. Flora değişiklikleri ile klinik bulgular arasındaki ilişkiyi ortaya koyan, bağırsak kaynaklı sorunların tanısını sağlayan, mikrobiyom ile ilişkili sağlık/hastalık risklerini belirleyen ve uygun beslenme şeklinin önerilmesinde, prebiyotik-probiyotik seçimi ile tedavi protokolünün oluşturulmasında yol gösteren çok önemli testlerdir.

Özellikle bir takım kronik sağlık sorunları bulunan bireylerde şikayetler ile ilgili kök nedenleri ortaya çıkarmakta ve mikrobiyotanın bozulmuş yapısının yeniden yapılandırılmasında tedavi yaklaşımlarına rehberlik ederek kalıcı çözümler oluşturulmasında çok yararlı olmaktadır. Bağırsak sağlığı ile ilişkili kronik şikayetleriniz (kabızlık, ishal, şişkinlik, gaz), alerjik şikayetleriniz, cilt problemleriniz, metabolik hastalıklarınız (obezite, diyabet, metabolik sendrom, steatohepatit), otoimmün hastalıklarınız (romatoid artritis, sedef gibi), depresyon, kronik yorgunluk gibi sorunlarınız mevcut ise mikrobiyota testlerinden fayda görebilirsiniz.

Sağlıklı yaş alma hedefi olan bireyler için de mikrobiyotanın mevcut durumunu analiz etmek, gelecekte ortaya çıkma ihtimali olan hastalık risklerini belirlemede oldukça faydalı olacaktır. Henüz klinik şikayetler başlamadan yıllar önce vücudumuzda bir takım kronik enflamatuar süreçler başlamış olabilir. Uzun dönemde hastalıklar ortaya çıkmadan bozulmaya başlamış sistemlerin farkında olmak ve gerekli iyileştirmelerin yapılması sonucu muhtemel hastalıkların önlenmesi yaşamımızda daha öne çıkan bir hedef olmalıdır.



Sağlıklı beslenmek, gereksiz ilaç kullanımından kaçınmak, besinleri iyi çiğneyerek tüketmek, stresten uzak durmak, egzersiz yapmak, fazla alkol tüketiminden ve sigaradan kaçınmak, yeterli uyku bağırsak mikrobiyotamızı korumamız için gereken en önemli faktörlerdir. Bağırsak sağlığınıza özen göstermek ve özellikle çok çeşitli bitkisel kaynakları (meyveler, sebzeler), ev yapımı fermente gıdalar, kabuklu çığ yemişler, probiyotik, prebiyotik bakımından zengin bir beslenme yoluyla mikrobiyotayı iyi beslemek, güçlü bir bağışıklık sistemini destekleyecek ve dolaylı olarak akciğerler dahil her organda viral saldırılarla savaşıma yeteneğimizi de artıracaktır.



Allianz

**ÖZEL SAĞLIK
SİGORTALILARA SYNEVO'DA
*KATILIM PAYI YOK,
AVANTAJ ÇOK!**



Allianz Özel Sağlık Sigortalıları Synevo'da Bekleyen Kazançlı Kurum Hizmet Avantajları

- ❁ "Kazançlı Kurum" kapsamında poliçe limitleri dahilinde, laboratuvar masraflarını %100 oranında Allianz Sigorta karşılıyor. Bu hizmet Synevo'nun Türkiye genelindeki tüm şubelerinde (İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Bodrum, Antalya ve Alanya) geçerlidir.
- ❁ Synevo'nun yaygın şube ağı A+ Hastanelere, doktor muayenahanelerine ve merkezi yerlere kolay ulaşabilecek konumlarda bulunmaktadır.
- ❁ Tüm Allianz (TSS dahil) Sağlık Poliçesi kapsamında olanlar ve sigorta kapsamında olmayan 1. Derece yakınları (anne, baba, eş, çocuk) "Kazançlı Kurum" kapsamındaki Allianz üyelerine özel belirlenmiş indirimli fiyatlarla hizmet alabilirler.
- ❁ "ISO 15189 Tıbbi Laboratuvar Akreditasyon Sertifikası" ve uluslararası kalite kontrol programları ile kalitesi güvence altına alınmış Synevo Laboratuvarları olarak, uzman kadromuz, ileri teknolojik altyapımız ve geniş test spektrumu ile hizmetinizdeyiz.
- ❁ Synevo, Allianz Sigorta'nın "Kontrol PSA" anlaşmalı kurumları arasında yer almaktadır.
- ❁ Allianz sigortalılar, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Bodrum, Antalya ve Alanya il sınırları içerisinde en geç 1 gün önceden randevu ile "Evden veya İş Yerinden Numune Alma" hizmetlerimizden faydalana-bilmekteler.
- ❁ Sigorta provizyon işlemleri nedeniyle laboratuvar da beklemeden numune verebilmek için, 0850 420 2020 numaralı çağrı merkezimizi arayarak randevunuzu kolayca oluşturabilirsiniz. Provizyon onayınız alınsın, randevunuz hemen oluşturulsun, siz de beklemeden numunenizi verin. Zamanınız size kalsın!
- ❁ Şubelerimizde her yaşta örnek alımında (Bebek veya yaşlı), özel eğitilmiş, deneyimli ve uzman medikal ekibimizle numune alma hizmeti verilmektedir.



 **synevo**
LABORATUVARI



Özgür YILMAZ

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı

2025 Yılıının Sigorta Sektöründe Birçok Yeniliğin Hayata Geçeceği Bir Yıl Olması Bekleniyor

Özgür YILMAZ

Sigorta sektörü özellikle Covid 19 ile birlikte ciddi bir sınavdan geçti. Sektör olarak her ne kadar ani ve beklenmedik riskleri öngörebiliyor olsak ta Covid 19 Pandemisi bazı risklerin öngörülenden daha büyük etkilerinin olabileceğini gözler önüne serdi. Sigortacılığın her zaman belirli kaidelere takılı kalmaması, gerektiğinde insani duygular ile kararlar alabilmenin güven açısından ne kadar önemli olduğunu gördük pandemi sürecinde. Her ne kadar pandemi özellikle sağlık

sigortalarında kapsam dışı tutulsa da sektörün gelenlerinin de talebi ve sigorta şirketlerinin iyi niyetli yaklaşımları doğrultusunda Covid 19' un teminat altına alınması bu sektörün güven tazeleme adına attığı en önemli adımlardan biriydi. Keza 6 Şubat depremi sonrası da prosedürlere takılmadan insanların mağduriyetlerini gidermek adına süreçleri hızlandıran sektörü de yine bu anlamda tebrik etmek gerekiyor.

Riski üstlenen sigorta sektörü yaşanan bu ciddi hasarlarda bir yandan büyük hasar maliyetlerini göze alırken bir yandan da sosyal duyarlılıklarını ortaya sererek sigortanın önemini ve risk anında insanların maddi kayıplarını hızlıca yerine koyabilmenin hayatın devamı açısından ne kadar önemli olduğunu sergiledi. Maalesef ki özellikle ülkemizde geçmiş dönemlerdeki yanlış bilgilendirmeler, eksik sigortalar, işine hakim olmadan satış odaklı poliçe üretimleri sigortacılığa olan güveni ister istemez etkilemiş durumdaydı. Artık dijitalleşen dünya ile birlikte daha araştırmacı bir profile kavuşan nihai sigortalılar, sigorta tercihlerinde işini bilen, bilgi alabildikleri ve ulaşabildikleri kişi ve sigorta şirketleri ile çalışmanın da önemini anlamış durumdadır. Tabii ki bütün sigortalı profili buna dönmüş diyemeyiz maalesef çünkü hala satış odaklı bu işi yapanlar kadar sigortasını maliyet esaslı olarak değerlendirenler de var. Oysa ki bu bir sigortalının kendisine verebileceği en büyük zarar..Keza daha uygun maliyetler ile sigorta ürününe sahip olduğunu düşünen sigortalı teminat içeriklerini kıyaslamadan bu tercihi yapıyor ise hasar anında kendi cebinden çok daha büyük maliyetlere katlanması gerekeceği ile eninde sonunda maalesef ki yüzleşiyor.

Geçmiş benzeri süreçler sigorta şirketlerinin gelecek ile ilgili planlamalarında önem vermeleri gereken noktaların sıralamasında değişiklikler yapmaları gerektiğini ortaya koydu. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki belirsiz risk ortamlarında sektöre olan güveni koruyabilmek, dijitalleşen dünyaya ayak uydurabilmek, süreçlerde hızlı aksiyonlar alabilmek, değişen müşteri profillerini çok iyi analiz ederek müşteri profiline hızlıca uyum sağlayabilmek hatta ön görerek öncesinde adım atabilmek, iklim değişikliğine bağlı oluşabilecek hasarlara hazır olabilmek ve bu doğrultuda sektörün tüm paydaşları ile iş birlikteliği yapabilmek çok çok önemli. Sigortacılığı sadece kendi ekseninde, kendi sigorta şirketinde, kendi ülke sınırlarında değerlendirmek hiç doğru değil. Dünyanın herhangi bir yerinde meydana gelen riskleri bile tüm sektörün takip etmesi, ileriki süreçler için bu risklerin nelere sebep olabileceğini, sektörde neleri değiştirebileceğini öngörecektir bir vizyon ile hareket etmek önemli.

2024 yılında bir çok yeniliğe yer veren sigorta sektörü 2025 yılında da aynı vizyon ile süreçlerine devam edecek görünüyor. 2024 yılında özellikle zorunlu sigortalarda yenilikçi adımlar atan sigorta sektörü 2025 yılında diğer ürünlere de ağırlık verecek. 2024 yılın son günlerinde özellikle trafik sigortalarındaki yeni uygulamaları çokça konuştuk.

Bu uygulamalardan önce poliçe sonra ruhsat adımı sigortasız araç sayısını ortadan kaldırmayı öngören güzel bir uygulama oldu. Bu süreçte emek veren tüm sektör paydaşlarına da teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Bildiğiniz üzere 2024 yılında üzerinde çalışılan bir diğer zorunlu poliçede DASK poliçeleriydi. 2025 yılı itibariyle DASK' ın ZAS' a dönüşümü an meselesi. Bu anlamda ciddi yatırımlar yapan DASK kurumu ZAS' ı da en kısa sürede hayata geçiriyor olacak. Aynı zamanda 6 Şubat depremi sonrası bölgesel irtibat ofislerinin kurulması için çalışmalar başlatan DASK kurumu geçtiğimiz ay ilk irtibat ofisini bizlerinde katıldığı bir açılış ile Gaziantep te açtı. 10 irtibat ofisinin daha hayata geçirilmesi planlanmakta. Bu irtibat ofislerinin kurulması ile amaçlanan olası hasarlarda daha hızlı çözümler edinebilmek ve sektörün ilgili kurumlarının direkt hasar merkezinde yada yakın lokasyonundaki irtibat ofisi bölgesinde iş süreçlerini takip edebilecekleri bir merkez olmasıydı.

Hayatımızın olmazsa olmazı zorunlu poliçeler hep gündemimizde, lakin sektörün gelişebilmesi adına konuşmamız gereken başka ürünlerimizde var. Özellikle kamu otoritesi tarafından desteklenen TARIM Sigortaları ve Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortalarının da 2025 yılında sektör gündeminde olması beklenmekte. Zira tarımcılık ülke ekonomisinde önemli bir yer tutarken ve iklim değişikliğine bağlı riskler bu kadar artmışken bu alanda bir güvenceyi sağlayarak tarım ile uğraşan sigortalıları korumak oldukça önemli.

Devlet destekli ticari alacak sigortaları ise özellikle son yıllardaki ekonomik riskler ile bir çok ticari firmanın iş yapabilirliğinin etkilenmesi, alacaklarının risk oluşturması ve ticari riski bulunan firmalar nedeniyle kendi firmalarının da alacak yönetimini doğru yapamadıkları doğrultuda ciddi anlamda etkilenmesi riski bu sigorta ürününün de ön plana çıkmasının ne kadar önemli olduğunu bizlere gösteriyor. Bu sigorta ile her şeyden önce alacaklılarınızın risk durumlarını sorgulatabiliyor olmanız bile size ticari bir öngörü imkanı yaratıyor ve ticari alacak riskinizi azaltabilmek adına bir imkan sunuyor. Bu sigorta ürünü çıktığından beri daha fazla üretim seviyelerinde olması ön görülürken hala tam anlamıyla bilinmediği için yeterince talep edilen bir ürün olamadığını düşünüyorum. Bu ürünün bilinirliğini arttırabilmek adına yapılması gereken bilgilendirme toplantıları ile ilgili 2025 yılı içerisinde bizim de planlamalarımız söz konusu.

2025 Yılı reasürans kapasiteleri açısından 2024 yılına nazaran daha iyi bir yıl olacağı benziyor. Ekim ayında Baden Baden de yapılan Reasürans Fuarı bu anlamda 2025 yılı için reasürörlerin Türk Sigorta sektörüne 2024 yılına nazaran daha destekleyici şekilde yaklaşacağını sinyallerini verdi diyebiliriz. 6 Şubat depreminin üzücü manevi kayıplarının yanı sıra maddi anlamda sigorta sektöründe yaratmış olduğu tazminat yükü 2024 yılı kapasitelerini etkilemiş bunun sonucu olarak ta özellikle sanayide yer alan sigortaların yenilenmelerinde ciddi sorunlar söz konusu olmuştu. 2025 yılında sigortalıların risk değerlendirmeleri bir önceki yıla göre daha olumlu geçecek gibi görünüyor. Lakin tabii ki enflasyonist ortamdaki teminat bedel artışları kadar iklim değişikliğine bağlı risklerin varlığı da primlerin bir önceki yıla oranla daha yüksek olacağı gerçeğini değiştiriyor.

Burada önemli olan tek taraflı düşünmemek.. Nihai sigortalı sigorta şirketini, sigorta şirketi hem aracısını hem de sigortalısını, aracılar da hem sigortalısını hem de sigorta şirketinin menfaatini koruyor olmalı. Aynı zamanda sektörün tüm ilgili kurumları bu sektörü korumak ve iş süreçlerini iyi yönetebilmek adına emek sarf etmeli ki hep hayalini kurduğumuz penetrasyon artışını her bir kesimi memnun ederek gerçekleştirebiliyor olalım. Aksi durumda sektörün herhangi bir bacağına yara alması günün sonunda hepimizi negatif yönde etkileyecektir. Bugün hangi açıdan kimi dinleseniz haklı, o nedenle olaylara tek taraftan değil bütünün ortak faydasını koruyacak şekilde bakabiliyor olmak gerekli. En büyük arzumuz şuan bunu yaratabilmek ve görüyoruz ki SEDDK ve TSB de bu noktada bizler ile hem fikir şekilde yol alıyor. Bu güzel sinerjiyi korumak ve güçlendirmek oldukça önemli bu nedenle de sık sık bir araya gelerek istişare toplantıları düzenliyor ve ortak noktada buluşabilmek adına fikirlerimizi paylaşıyoruz.

Sektördeki önemli sorunlardan biri de bildiğiniz üzere haksız rekabet. Bu yıllardır süre gelen bir konu. Aracılar arası uygulamadaki farklılıklar maalesef ki sigortalıların aracılarla olan güvenini sarsıyor buda aracıların aidiyet duygusu ile çalıştıkları sigorta şirketleri ile olan ilişkilerini doğal olarak kötü etkiliyor. Hiçbir zaman yaşanan negatif durumları tüm sektöre mal etmemek gerekiyor lakin bizim ihtiyacımız olan iyi örnekler. İyi örnekler çoğaldıkça ve bu iyi örnekler doğru yolda ilerlemelerinin doğal sonucu olarak kazanmaya başladıkça haksızlığa sebebiyet veren durumlar ister istemez ortadan zamanla kalkacaktır.

Zira haksızlıkla yapılan hiçbir iş süreklilik arz ederek başarı ile sonuçlanamaz, bunlar hep kısa günün karıdır ve günün sonunda da bu haksız uygulamalara izin verenlerin bir yerde kaybetmeye mahkum şekilde sonuçlara hazır olması gerekir. Sektörde bunların örneklerine de şahit olduğumuz birçok durum söz konusu. Olması gereken sektörün bu gibi durumlara ihtiyaç duymadan kendisini büyütebilmesi ve güven unsurunun sarsılmaması.

2025 Yılı için ülkemize, sektörümüze ve mesleğimize güzellikler getirmesini temenni ediyor ve sigorta sektörüne emek veren tüm kıymetli meslektaşlarıma iyi seneler diliyorum.

Sevgi ve Saygılarımla,

Özgür YILMAZ

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı

Sağlık ve teknoloji el ele...
Robotik Cerrahi
Medicana Hastanelerinde
hizmetinizde.

Genel Cerrahi

Üroloji

Kalp ve Damar Cerrahisi

Ortopedi ve Travmatoloji

Onkolojik Cerrahiler

Kadın Hastalıkları

0850 460 6334

MEDICANA

Prof. Dr. Oğuzhan KARATEPE

Medicana Zincirlikuyu Hastanesi



Robotik Cerrahi: Teknolojinin Sağlık Alanındaki Katkıları

Prof. Dr. Oğuzhan KARATEPE

Tıp dünyası, teknolojinin sunduğu yeniliklerle hastalara çeşitli tedavi seçenekleri sunmaya devam ediyor. Bu yeniliklerden biri olan robotik cerrahi, genel cerrahi başta olmak üzere kanser cerrahisi, üroloji, kadın hastalıkları, ortopedi ve travmatoloji gibi birçok tıbbi birimde uygulanmaktadır. Robotik cerrahi, cerrahların hassas müdahaleler gerçekleştirmesine olanak tanırken, hastalar için de önemli bir tedavi seçeneği sunmaktadır.

Geçtiğimiz günlerde meslektaşım Doç Dr. Erkan Yardımcı ile birlikte gerçekleştirdiğimiz robotik Whipple ameliyatı, bu teknolojinin karmaşık cerrahi işlemler sırasında nasıl etkili kullanılabileceğini bir kez daha ortaya koydu. Whipple ameliyatı, pankreas başı, safra yolları ve ince bağırsağın bir kısmını ilgilendiren kapsamlı bir cerrahidir. Robotik teknoloji, bu tür detaylı operasyonlarda cerrahin kontrolünü artırarak işlemin hassasiyetle tamamlanmasını sağlayan bir araç olarak ön plana çıkıyor.

ROBOTİK CERRAHİYİ ANLAMAK

Robotik cerrahi, halk arasında yanlış bir algıyla, ameliyatı robotların yaptığı bir yöntem olarak düşünülebilir. Ancak bu sistemler, cerrahin deneyim ve bilgi birikimine dayalı olarak çalışır ve ameliyat sırasında her adımı cerrah kontrol eder. Robotik cerrahi sistemleri cihazları, cerrahin ellerinin hareketlerini milimetrik hassasiyetle yansıtarak dokuya az müdahale ile işlemin gerçekleştirilmesini sağlar.

ROBOTİK CERRAHİNİN SAĞLADIĞI OLANAKLAR

Robotik cerrahi, cerrahların üç boyutlu yüksek çözünürlüklü görüntüleme sistemi üzerinden çalışmasına olanak tanır. Bu teknoloji, anatomik yapıların ayrıntılı bir şekilde görülebilmesini sağlar ve dar alanlarda çalışma imkanı tanır. İnsan elinin ulaşamadığı veya yapmasının zor olduğu bazı hassas operasyonlar, robotik cerrahi teknolojisiyle gerçekleştirilebilir. Bu durum, özellikle küçük veya karmaşık anatomik yapılar üzerinde çalışırken etkili bir çözüm sunabilir.

Robotik cerrahide kullanılan aletlerin hareket kabiliyeti, insan bileğinin sınırlarını aşar ve cerrahin hassas ve kontrollü bir şekilde çalışmasını destekler. Bu özellikler, pankreas, safra yolları, bağırsaklar veya pelvik bölge gibi alanlarda yapılan cerrahi müdahalelerde kolaylık sağlamaktadır.

KANSER CERRAHİSİNDE ROBOTİK AMELİYATLAR

Kanser cerrahisi, genellikle geniş doku çıkarımları gerektiren karmaşık işlemler içerir. Robotik cerrahi, kanser cerrahisinde önemli bir rol oynayarak hassasiyetin ve etkinliğin artırılmasına katkı sağlar. Örneğin, prostat kanseri ameliyatlarında robotik cerrahi, sinirlerin korunması ve fonksiyonların devamlılığını sağlama açısından cerrahlara destek sunar.

Benzer şekilde, kolon ve rektum kanseri cerrahisinde de robotik cerrahi, kan kaybı ve komplikasyon riskini azaltarak cerrahların dokuya hassas bir şekilde müdahale etmesine imkan tanır. Kadın hastalıkları kanserlerinde ise, rahim ve yumurtalık kanseri gibi durumlarda robotik sistemler sayesinde işlemlerin detaylı bir şekilde gerçekleştirilmesi mümkün olur.

Robotik cerrahinin kanser tedavisindeki bir diğer özelliği, çevre dokulara zarar vermeden tümörlü alanların çıkarılmasını sağlamasıdır. Bu yaklaşım, cerrahların güvenle çalışmasını desteklerken hastaların iyileşme sürecini olumlu yönde etkileyebilir.

HASTA PERSPEKTİFİNDEN ROBOTİK CERRAHİ

Robotik cerrahi, operasyon sırasında küçük kesiler yapılmasına olanak tanıyan bir sistemdir. Bu durum, cerrahi sonrası ağrı düzeyinin azalmasına, yara iyileşmesinin hızlanmasına ve enfeksiyon riskinin düşmesine katkıda bulunabilir. Ancak her hastanın durumu farklıdır ve bu tür sonuçlar her durumda aynı şekilde gerçekleşmeyebilir. Robotik cerrahi, her hasta için değerlendirilebilecek bir seçenek olarak ele alınmalı ve hastalara işlem öncesi kapsamlı bilgi verilmelidir.

TEKNOLOJİ VE TIP EL ELE

Robotik cerrahi, modern tıbbın sunduğu yenilikler arasında yer alarak, cerrahlara etkili çalışma olanakları sunar ve hastalar için bir tedavi seçeneği oluşturur. Ancak bu yöntemin, tek başına bir çözüm olmadığını ve diğer cerrahi yaklaşımların da önemli bir yere sahip olduğunu unutmamak gerekir. Laparoskopik cerrahi, minimal invaziv yöntemlerin erken örneklerinden biri olarak, küçük kesilerle birçok ameliyatın güvenli bir şekilde yapılmasına olanak tanımaktadır. Endoskopik cerrahi ise, özellikle sindirim sistemi ve solunum yolları gibi bölgelerde tanı ve tedavi süreçlerini destekleyen bir yöntem olarak öne çıkar.

Her cerrahi yöntem, hastanın ihtiyaçları ve ameliyatın gereklilikleri doğrultusunda değerlendirilmelidir. Robotik cerrahi, hassasiyet gerektiren ve anatomik olarak karmaşık bölgelerde cerrahin kontrolünü artırabilirken, laparoskopik ve endoskopik cerrahiler, farklı özellikleri ile etkili tedavi seçenekleri sunabilir. Bu nedenle, bir cerrahi yaklaşım seçilirken hasta özellikleri, tıbbi durum ve operasyonun amacı göz önünde bulundurulmalıdır.

Robotik cerrahinin gelecekte sağlık alanında geniş bir uygulama alanı bulma potansiyeli yüksektir. Ancak bunun yanı sıra, cerrahi yöntemlerin sürekli gelişim içinde olduğunu ve her birinin kendi içinde değer taşıdığını unutmamak önemlidir. Doğru bilgiye erişim ve bilinçli tercihler, bu yöntemlerin etkin ve güvenli bir şekilde kullanılmasında büyük rol oynamaktadır..

Prof. Dr. Oğuzhan KARATEPE

Medicana Zincirlikuyu Hastanesi

Kanser Tedavisinde **360° YAKLAŞIM ile** **YANINIZDAYIZ**

- Medikal Onkoloji
- Radyasyon Onkolojisi
- Nükleer Tıp - PET/CT
- Onkolojik Cerrahi
- Hematolojik Onkoloji
- Palyatif Bakım
- Psiko-onkoloji
- Onkogenetik Danışmanlık
- Girişimsel Radyoloji
- Onkolojik Beslenme Danışmanlığı



Kansere Karşı 360° Tedavi Yaklaşımı

Kanser tedavisi, yalnızca bir hastalığı kontrol altına almak değil, aynı zamanda hastanın yaşam kalitesini artırmayı hedefleyen kapsamlı bir süreçtir. Acıbadem Sağlık Grubu olarak, bu süreci 360° bir yaklaşımla ele alıyoruz. Multidisipliner çalışma modelimiz, alanında uzman hekimlerimiz ve ileri teknolojimiz sayesinde, hastalarımıza en güncel ve etkili tedavi seçeneklerini sunuyoruz.

Multidisipliner Tümör Konseyleriyle Kişiyeye Özel Çözümler

Kanser tedavisinin temel taşlarından biri olan multidisipliner tümör konseylerimizde, tıbbi onkoloji, radyasyon onkolojisi, nükleer tıp, onkolojik cerrahi, hematolojik onkoloji, girişimsel radyoloji gibi farklı uzmanlık alanlarından hekimlerimiz bir araya gelerek, her hastanın durumu titizlikle değerlendirilir. Tedavi süreci, bu ortak akıl ile kişiselleştirilir.

Kanserde Yenilikçi Tedavi Yöntemleri

Kanser tedavisinde en son gelişmeleri yakından takip ediyor ve uyguluyoruz. Kemoterapi, immünoterapi, hormon tedavisi, hedefe yönelik tedaviler ve hücresel tedaviler gibi yöntemlerle hastalarımıza etkin tedavi imkanı sunuyoruz. Özellikle immünoterapi ve hedefe yönelik tedaviler, kanser hücrelerine odaklanarak sağlıklı hücrelere zarar vermeden etkin bir tedavi sağlar.

İleri Teknolojilerle Kanser Tedavisinde Fark Yaratıyoruz

Kanser tedavisinde kullandığımız ileri teknolojiler, tedavi sürecini daha hassas, etkili ve güvenli hale getiriyor.

- PET/CT: Kanser yayılımını ve tedaviye verdiği yanıtı doğru bir şekilde değerlendiren bu cihaz, tanı ve tedavi süreçlerini optimize eder.
- Ethos (Radyoterapi): Yapay zeka destekli sistemle tümörlerin tam konumu belirlenir, tedavi kişiselleştirilir.
- MR Linac (Radyoterapi): Manyetik rezonans görüntüleme ile radyoterapiyi birleştirir, tümörleri hassas şekilde hedef alır.
- TruBeam (Radyoterapi): Yüksek doğrulukla kanser hücrelerine odaklanır, sağlıklı dokuları korur.
- Tüm Vücut MR: Vücuttaki kanserli bölgeleri yüksek hassasiyetle tespit eder ve erken tanı sağlar.

Kanserde Genetik Danışma ile Riskleri Önceden Belirliyoruz

Kanserin bazı türlerinin genetik faktörlerle ilişkili olabileceğini biliyoruz. Eğer ailenizde bir kanser öyküsü varsa ya da kalıtsal bir gen mutasyonu taşıyor olabileceğinizden şüpheleniyorsanız, genetik danışma bu süreçte kritik bir rol oynar.

Tıbbi Genetik Uzmanlarımız ile:

- Aile öykünüz ve kişisel sağlık geçmişiniz detaylı bir şekilde değerlendirilir.
- İhtiyacınız olan tüm genetik testler planlanır ve sonuçları kapsamlı bir şekilde açıklanır.
- Hastalığın ilerleyişi, tekrarlama riskleri ve alınabilecek önlemler doğrultusunda kapsamlı bir yol haritası oluşturulur.

Onkolojik Destek Hizmetlerimizle Yanınızdayız

Kanser tedavisi, yalnızca fiziksel değil, duygusal ve sosyal yönleriyle de ele alınması gereken bir süreçtir. Acıbadem olarak, psiko-onkoloji, onkolojik beslenme danışmanlığı ve palyatif bakım gibi destek hizmetlerimizle hastalarımıza bütüncül bir yaklaşım sunuyoruz.

Prof. Dr. Özlem Sönmez

İç Hastalıkları ve Tıbbi Onkoloji Uzmanı

Kansere Karşı 360° Tedavi Yaklaşımı

Kanser tedavisi, yalnızca bir hastalığı kontrol altına almak değil, aynı zamanda hastanın yaşam kalitesini artırmayı hedefleyen kapsamlı bir süreçtir. Acıbadem Sağlık Grubu olarak, bu süreci 360° bir yaklaşımla ele alıyoruz. Multidisipliner çalışma modelimiz, alanında uzman hekimlerimiz ve ileri teknolojimiz sayesinde, hastalarımıza en güncel ve etkili tedavi seçeneklerini sunuyoruz.

Multidisipliner Tümör Konseyleriyle Kişiyi Özel Çözümler

Kanser tedavisinin temel taşlarından biri olan multidisipliner tümör konseylerimizde, tıbbi onkoloji, radyasyon onkolojisi, nükleer tıp, onkolojik cerrahi, hematolojik onkoloji, girişimsel radyoloji gibi farklı uzmanlık alanlarından hekimlerimiz bir araya gelerek, her hastanın durumu titizlikle değerlendirilir. Tedavi süreci, bu ortak akıl ile kişiselleştirilir.

Kanserde Yenilikçi Tedavi Yöntemleri

Kanser tedavisinde en son gelişmeleri yakından takip ediyor ve uyguluyoruz. Kemoterapi, immünoterapi, hormon tedavisi, hedefe yönelik tedaviler ve hücresel tedaviler gibi yöntemlerle hastalarımıza etkin tedavi imkanı sunuyoruz. Özellikle immünoterapi ve hedefe yönelik tedaviler, kanser hücrelerine odaklanarak sağlıklı hücrelere zarar vermeden etkin bir tedavi sağlar.

İleri Teknolojilerle Kanser Tedavisinde Fark Yaratıyoruz

Kanser tedavisinde kullandığımız ileri teknolojiler, tedavi sürecini daha hassas, etkili ve güvenli hale getiriyor.

- **PET/CT:** Kanser yayılımını ve tedaviye verdiği yanıtı doğru bir şekilde değerlendiren bu cihaz, tanı ve tedavi süreçlerini optimize eder.
- **Ethos (Radyoterapi):** Yapay zeka destekli sistemle tümörlerin tam konumu belirlenir, tedavi kişiselleştirilir.
- **MR Linac (Radyoterapi):** Manyetik rezonans görüntüleme ile radyoterapiyi birleştirir, tümörleri hassas şekilde hedef alır.
- **Trubeam (Radyoterapi):** Yüksek doğrulukla kanser hücrelerine odaklanır, sağlıklı dokuları korur.
- **Tüm Vücut MR:** Vücuttaki kanserli bölgeleri yüksek hassasiyetle tespit eder ve erken tanı sağlar.

Kanserde Genetik Danışma ile Riskleri Önceden Belirliyoruz

Kanserin bazı türlerinin genetik faktörlerle ilişkili olabileceğini biliyoruz. Eğer ailenizde bir kanser öyküsü varsa ya da kalıtsal bir gen mutasyonu taşıyor olabileceğinizden şüpheleniyorsanız, genetik danışma bu süreçte kritik bir rol oynar.

Tıbbi Genetik Uzmanlarımız ile:

- Aile öykünüz ve kişisel sağlık geçmişiniz detaylı bir şekilde değerlendirilir.
- İhtiyacınız olan tüm genetik testler planlanır ve sonuçları kapsamlı bir şekilde açıklanır.
- Hastalığın ilerleyişi, tekrarlama riskleri ve alınabilecek önlemler doğrultusunda kapsamlı bir yol haritası oluşturulur.

Onkolojik Destek Hizmetlerimizle Yanınızdayız

Kanser tedavisi, yalnızca fiziksel değil, duygusal ve sosyal yönleriyle de ele alınması gereken bir süreçtir. Acıbadem olarak, psiko-onkoloji, onkolojik beslenme danışmanlığı ve palyatif bakım gibi destek hizmetlerimizle hastalarımıza bütüncül bir yaklaşım sunuyoruz.

Prof. Dr. Özlem Sönmez

İç Hastalıkları ve Tıbbi Onkoloji Uzmanı

ACIBADEM



Ersin ODALI

ODALI SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ / İZMİR

İzmir Karşıyaka' da yaşıyorum. Evliyim ve 2 yaşında bir oğlum var. Celal Bayar Üniversitesi Pazarlama ve Anadolu Üniversitesi İşletme mezunuyum.

2013 Yılında Yapı Kredi Sigorta ile başlayan deneyim yolculuğum, 2014 Yılında güçlerini birleştiren iki şirketin bir araya gelmesi ile sigorta sektörünün lideri Allianz Sigorta çatısı altında devam etti. Bu büyük birleşimin sağladığı değişim ve yenileşimi fırsata çevirerek, işin mutfağında başladığım deneyimime; bilgi, tecrübe ve uzmanlığı ekledim

ALLIANZ kurum kültürünü benimseyerek, elde edilen uzmanlık ve deneyimleri 2020 yılında Allianz' ın yeni nesil acente programı Girişimciler Ofisine' ne katılarak zorlu bir pandemi sürecinde başarıyla taçlandırdım. 2021 yılında projenin ilk mezunlarından olarak, ODALI Sigorta Aracılık Hizmetleri Limited Şirketi' ni kurdum.

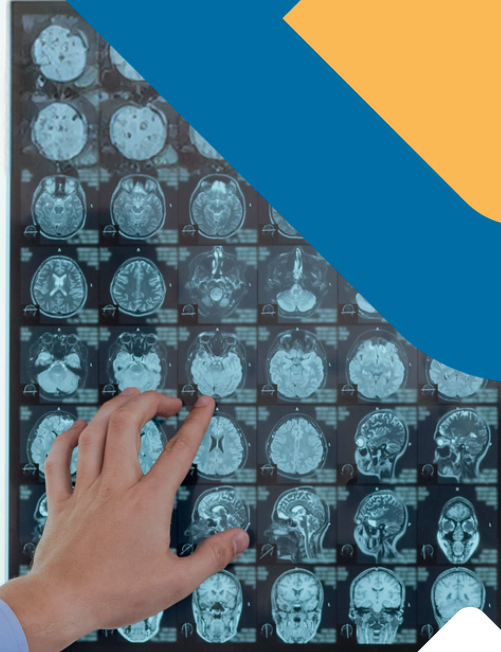
Teknolojik dönüşümler, yenilikçi çözümler, ekolojik fayda, sosyal sorumluluk projeleri ve sürdürülebilir bir geleceği destekleyen çalışmaları ile Allianz prestijini iş ortağı olarak temsil etmenin gururunu yaşıyorum.

Sigorta bilincini arttırma konusunda üzerimize düşen sorumluluğun farkında olarak; başta Sağlık olmak üzere Yaşam, Emeklilik, Kasko ve Yangın branşlarında teminat ve içerikleri detaylı bir sunum ile sigortalılarımıza aktararak kişiselleştirilmiş ürünlerle butik bir hizmet sağlıyor, yaşam boyu çözüm ortağı olma güveni veriyoruz.

ÇÖZÜMÜN PARÇASIYIZ sloganı ile çıktığım bu yolculukta Sigortalı-Acente-Sigorta Şirketi üçgeninde karşılıklı güven ve bu güvenin getirdiği sadakati en iyi şekilde temsil etme gayretiyle sürdürüyorum. Bu sloganın altını dolduran şirket yetkililerimiz ve TEKSADER ailesine teşekkür ederim.

Doğru Tanı ve Etkili Tedavi, Tıbbi İkinci Görüş Hizmeti!

Tetkik sonuçlarınızı bizimle paylaşın,
ikinci bir doktor görüşüyle tanı ve tedavi seçenekleri
hakkında ücretsiz olarak size destek olalım.



Prof. Dr. Altuğ TUNCEL

Ankara Güven Hastanesi Üroloji Kliniği



ÜROLOJİ'DE DA VINCI ROBOTİK CERRAHİ'NİN YERİ

Prof. Dr. Altuğ TUNCEL

Robot yardımlı cerrahi, minimal invaziv cerrahi tekniklerin gelişmesiyle birlikte özellikle son 20 yılda ürolojide önemli bir yer edinmiştir. Robot yardımlı cerrahi, geleneksel laparoskopik cerrahiden farklı olarak daha fazla hareket kabiliyeti, cerrahi manipölasyonlarda yüksek hassasiyet ve cerrahi yapılan alanda daha kaliteli görsellik sağlamaktadır.

Da Vinci (Intuitive Surgical, Sunnyvale, CA, A.B.D.) robotik cerrahi sistemlerinin mevcut versiyonlarında sistemin yüksek çözünürlüklü, 10-15 kat görüntü büyütme özelliğine sahip üç boyutlu görüntüleme ve hassas enstrüman kontrolü gibi özellikleri, cerrahların görsel geri bildirim yoluyla dokuların durumunu değerlendirmelerine ve güvenli bir şekilde

ameliyat yapmalarına olanak tanımaktadır. Da Vinci 5. jenerasyon ile birlikte gelen yüzde 40'a kadar ulaşan taktıl his sayesinde de cerrahların dokuya uyguladıkları kuvvet azalmakta ve özellikle belirli diseksiyonlardaki artan hassasiyetle beraber hasta sonuçları daha iyi olmaktadır.

Bu yeni özellik, cerrahların operasyon sırasında özellikle damar ve sinir ağının yoğun olduğu anatomik alanlarda daha hassas hareketler yapmalarına ve dokuya gereksiz baskı uygulamaktan kaçınmalarına yardımcı olarak, daha kaliteli diseksiyona ve hastaların daha hızlı iyileşmesine katkıda bulunabilir.

Da Vinci robotik sistemi oluşturan 3 ana sistem bulunmaktadır. Bunlar:

1. Cerrahin operasyonu yaptığı ve robotu kontrol ettiği konsol.
2. Robot kolları.
3. Kamera sistemi ve ışık kaynağının olduğu kule bölümü



Bu sistemde, cerrah konsol bölümünde oturarak buradan robotik kolları kontrol eden bölümlere parmaklarını yerleştirir ve cerrahi manipülasyonları gerçekleştirir. Robotik kollar, hastada yapılması planlanan ameliyatı, türüne ve hastanın anatomik özelliklerine göre (3 ya da 4 adet) hastanın vücudunda açılan yaklaşık 1 cm çapındaki deliklerden vücuda yerleştirilen trokar adı verilen tüplerden vücudun içine yerleştirilir. Robot kolları, yüksek ergonomi ve dizayna sahiptir. Bunlar, el bileğinin hareket kabiliyetinin de üzerinde yaklaşık 540° hareket kabiliyetine sahiptir. Robot kolları, titremeden hareket etme özelliğine sahiptir. Böylece üst düzeyde cerrahi yapmayı mümkün hale gelmektedir.

İlk olarak Amerikan Uzay ve Havacılık Dairesi (NASA) ve A.B.D. Savunma Bakanlığı tarafından askeri ve uzaktan cerrahi uygulamalar için geliştirilen bu sistemler, daha sonra sivil tıbbı adapte edilerek cerrahların ameliyat sırasında daha hassas ve kontrollü hareketler yapmasına olanak tanımıştır. 1999 yılında FDA onayı alan Da Vinci Robotik Cerrahi Sistemi, robot yardımcı cerrahinin tıbbi uygulamalarda kullanılmasını mümkün kılan en önemli gelişme olarak kabul edilmektedir.

Robot yardımcı cerrahinin ürolojideki ilk büyük uygulama alanı, Robot Yardımlı Radikal Prostatektomi (RYRP) olmuştur.

2001 yılında gerçekleştirilen ilk başarılı RYRP, kısa süre içerisinde açık ve laparoskopik cerrahi ile karşılaştırıldığında belirgin üstünlük sağlamıştır. RYRP, daha kısa hastanede kalış süresi, daha az kan kaybı, daha düşük komplikasyon oranları ve fonksiyonel sonuçlar açısından daha iyi kontinans ve erektil fonksiyon sağlama nedeni ile global olarak prostat kanseri cerrahisinde hızla tercih edilen bir yöntem haline gelmiştir. İlerleyen yıllar ile birlikte robot yardımcı cerrahi, sadece prostat kanseri cerrahisinde değil,

böbrek ve mesane kanserleri gibi diğer ürolojik kanserlerin minimal invaziv tedavisinde de yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Robotik sistemler ile Radikal Nefrektomi (böbrek tümörü nedeniyle böbreğin tamamen çıkarılması) ve Basit Nefrektomi (iyi huylu nedenlerle böbrek çıkarılması) işlemleri yaygınlaşmış, özellikle tümörlü böbreğin korunmasını gerektiren sadece böbrekteki tümörün alınıp, gerideki sağlam böbrek dokusunun korunduğu Parsiyel Nefrektomi olgularında yapılan cerrahi diseksiyon ve manipülasyonlarda cerraha belirgin bir avantaj sağlamıştır. Laparoskopik cerrahi ile karşılaştırıldığında robot yardımcı parsiyel nefrektomi, daha iyi tümör diseksiyonu, daha az iskemi süresi, daha az kan kaybı ve daha iyi renal fonksiyon sağlama gibi üstünlükler sunmaktadır.

Mesane kanseri olgularında ise Radikal Sistektomi ve Üriner Diversiyon işlemleri Da Vinci robotik sistemi başarı ile uygulanmaya başlamıştır. 2010'lara gelindiğinde, robotik cerrahi ürolojide daha geniş bir yelpazede standart hale gelmiştir. İlerlemiş böbrek kanseri vakalarında, robot yardımcı radikal nefroüretrektomi ve mesane-cuff rezeksiyonu (böbrek, üreter ve mesane ucunun çıkarılması) gibi karmaşık prosedürler uygulanmaya başlanmıştır. Testis kanseri tedavisinde robot yardımcı retroperitoneal lenf nodu diseksiyonu (RPLND) önemli bir gelişme olmuştur. Açık cerrahiye oranla, robot yardımcı RPLND daha az postoperatif morbidite, daha kısa iyileşme süresi ve daha iyi kozmetik sonuçlar sunmaktadır. Ayrıca adrenal bez cerrahisinde de robot yardımcı total veya parsiyel adrenalectomi (adrenal bezin tamamının ya da organ koruma amaçlı sadece adrenal bezde bulunan kitlenin çıkarılması) işlemleri giderek yaygınlaşmaktadır. Robot yardımcı piyeloplasti, laparoskopik piyeloplasti ile karşılaştırıldığında daha iyi sütür kontrolü ve daha düşük nüks oranı sağlamaktadır. Ayrıca üreter cerrahisinde anastomoz kalitesinin artırılması ve daha düşük darlık gelişme riski nedeni ile robot yardımcı cerrahi giderek daha fazla tercih edilmektedir.

Gelecekte, yapay zekâ destekli görüntü tanıma algoritmaları, kanserli ve sağlıklı dokunun daha iyi ayrıştırılmasını sağlayarak cerrahlara intraoperatif rehberlik sunacaktır. Ayrıca gerçek zamanlı veri analizi ve karar destek sistemleri sayesinde cerrahi başarı oranlarının artırılması mümkün olacaktır.

Özet olarak, robot yardımcı cerrahi ürolojide 2001'lerin başında RYRP ile başlayan yolculuğuyla, günümüze kadar sunduğu geniş cerrahi spektrumda ürologların en güçlü yardımcısı olmuştur. Yakın zamanda, ileri robotik teknolojilere yapay zekâ entegrasyonu ile ürolojik cerrahide yeni ufukların açılması beklenmektedir.



50.yıl

GÜVEN

NESİLDEN NESİLE
50 YILDIR GÜVEN'LE!

Teşekkürler

#Güven50Yaşında

444 94 94

www.guven.com.tr

Prof. Dr. Gülşah BADEMCI

Koru Ankara Hastanesi
Beyin ve Sinir Cerrahisi Bölümü



Omurgamı Nasıl Korumalıyım?

Prof.Dr. Gülşah BADEMCI

Günümüzde gittikçe dijitalleşen yaşam, pek çok anlamda hayatımızı kolaylaştırır da bazı istenmeyen sonuçları da beraberinde getirdi. Bunların arasında masa başı meslek gruplarının artması ve hareketsizliğin tüm güne yayılması başı çekmektedir. Ofis tipi çalışma hayatında neredeyse zaruri ihtiyaçlar dışında yerimizden kalkamaz olduk. Hatta teknoloji kullanımının bebeklere kadar indiğini düşünürsek, gençlerimiz ve çocuklarımızı sokakta oynarken göremez olduk. Evde de, işte de sürekli oturuyoruz. Oturmak, artık normal bir gereksinimden çok bir bağımlılık haline döndü. Peki teknolojinin gölgesindeki bu durağan yaşam en çok vücudumuzun neresine zarar veriyor dersiniz?

Sıkı durun! Beynimize ve omurgamıza. Bugün, durağanlığın omurga üzerine etkilerinden ve bunlarla başa çıkma yöntemlerinden bahsedeceğiz.

OMURGA NERESİDİR? NE İŞE YARAR?

Omurga kafa tabanından kuyruk sokumumuza kadar uzanan bir kolon olup, omur kemiklerinin üst üste dizilmesi ve diskler, kaslar ve bağlarla birbirlerine bağlanması ile oluşmuştur. En önemli görevi insanı ayakta dik tutmaktır. Aynı zamanda gövdemizin öne, arkaya, yanlara hareketini sağlar. Omurga kolonunun içinden omuriliğimiz ve sinir köklerimiz geçer. Bu nedenle omurgamızın bir diğer önemli görevi de kol ve bacak hareketlerimizi sağlamaktır.

Omurgamızı yaş ilerlerken bekleyen en önemli tehlike kemiklerin, disklerin, kıkırdak ve bağların aşınması, kireç tutması ve esnekliğini kaybetmesidir. Tüm bu değişikliklerin sonucu olarak hareketlerimiz kısıtlanır, şiddetli ve kronik ağrılar oluşur. Ayrıca omurilik ve sinirlere kireç kütleleri nedeni ile basılar oluşur ve kol-bacak kuvveti, yürüme gibi fonksiyonlarımız bozulur.

OMURGAMIZ NEDEN AŞINIR? OMURGA AŞINMASINI AZALTMAK İÇİN NELER YAPMALIYIZ?

Gelin, omurga aşınmasının sebeplerini ve bu etkileri azaltmak için yapabileceklerimizi gözden geçirelim.

Yaş ve Yaşlanma

Omurga aşınmasının en önemli sebebi yaşın ilerlemesidir. Hepimizin omurgasında yaş aldıkça bu aşınmanın gerçekleşmesi kaçınılmazdır. Ancak bu aşınma her aynı yaştaki insanda aynı düzeyde olmaz. Bazı insanlar ileri yaşlarda bile fazla yıpranmamış bir omurgaya sahip olabileceği gibi, bazı insanların genç yaşta çekilen MR'larında o yaşta olduklarına inanasımız gelmez. Omurganın kendi yaşı ve yaşlanma paterni vardır. Bu da takvim yaşımla her zaman bağlantılı gitmez. Genetik yapımız, yaptığımız işler, kilo durumumuz, egzersiz alışkanlıklarımız, omurgayı yıpratma durumumuz omurga yaşlanmasının hızını değiştiren faktörlerdir. Bu yıpranmanın derecesini azaltmak, genetik faktörler nedeniyle tamamen elimizde olmasa da yine de yapılacak çok şeyin olduğunu bilmeliyiz.

Oturmak ve Durağan Yaşam

Sürekli oturmak, omurganın en büyük düşmanıdır. Tüm mesaisini zaruri ihtiyaçlar dışında oturarak geçiren meslek gruplarının çok arttığını söylemiştik. Bu hareketsiz iş yaşamına, işten arta kalan zamanda spor da eşlik etmiyorsa omurganız geri dönüşümsüz bir hasarlanmaya mahkum etmişsiniz demektir. Yıllarca, günlük en az sekiz saatlik mesaisini hareketsiz geçiren kişilerde, boyun sırt ve bel kasları zayıflar, tembellleşir. Hareketsiz omurga kireç bağlar; kireçlenmiş omurgada omurilik ve sinirlere baskı ortaya çıkar. Bu da geçmeyen boyun, sırt, bel ağrılarına; kol ve bacaklarda güçsüzlük ve uyuşma gibi nörolojik bulgulara ve yürüme güçlüklerine sebep olur. Fibromiyalji adı verdiğimiz kas hastalığının en büyük sebebi hareketsizliktir. Masa başı bir meslek grubunda isek, gün içinde bir bahane olmasa da her saat başı kısa bir süre de olsa yerimizden kalkmalı, dolaşmalı, kol ve bacaklarımızı çalıştırmalı ve gövdemizi esnetmeliyiz. Ofis malzemelerinin teminini, çay-kahve gibi ihtiyaçlarımızı birinin

getirmesini beklememeli, hareket adına kendimiz gidip almalıyız. Öğlen molasını sadece yemek yemek için değil ofisimizin dışında kısa bir yürüyüş için kullanmalıyız. İş çıkışı bir spor salonunda, evde veya açık havada en az 1 saat spor yapmalıyız. Çok yorgun olduğumuzu düşünmek bir süre sonra bir yaşam biçimi haline gelir ve kendimizi televizyonun karşısında hareketsiz kalmaya devam etmiş buluruz.

Duruş (Postür) Bozuklukları

Postür, vücudun duruşu demektir. Duran halimizde veya yürürken vücudumuzun aldığı şeklin ağırlık merkezimizle paralel olması gerekir. Ayrıca vücudumuzun doğru duruşu konusunda bilgilenmemiz şarttır. Postür eğitimi çocukluktan itibaren verilmelidir. Okul öncesi çocuklarda, yemek yerken, oynarken, televizyon izlerken doğru duruşa dair ilk eğitimler verilmelidir. Okula giderken çanta taşıma alışkanlığı tek taraflı olmamalı ve iki omuzdan geçen ağır olmayan sırt çantası şeklinde olmalıdır. Sınıfta otururken, ders çalışırken çocuğun aşırı eğilmemesi, kendini dik tutmayı öğrenmesi gereklidir. Yürürken veya bir cisim kaldırırken yaptığı duruş hataları düzeltilmelidir. Doğuştan, skolyoz, kifoz gibi bir omurga eğikliği varsa bu durum ailesi ve öğretmenleri tarafından fark edilmelidir. Hastalığa bağlı veya davranışsal gelişen postür bozuklukları, omurganın kireçlenmesine, aşınmasına ve geçmeyen kalıcı kas ağrılarına sebep olur. İş hayatı başladığında postür eğitimi yapılan işe göre yeniden şekillendirilmelidir.

Obezite ve Beslenme Alışkanlıkları

Fazla kilolar, kalbimize, iç organlarımıza olduğu kadar omurgamıza da yüküdür. Kilo almak sadece vücudun çalışma yükünü arttırmakla kalmayıp omurga üstünde de ciddi bir yüklenmeye sebep olur. Kilo nedeniyle vücudun ağırlık merkezi ve omurganın girinti çıkıntıları değişir. Böylece de özellikle omur kemikleri arasındaki disklere aşırı bir yüklenme olur ve fıtıklaşma başlar. Fıtıklar ve kireçlenmeler yaşın da ilerlemesiyle birlikte sinir basılarına, omurga kanal darlığına ve bel kaymalarına sebep olurlar. Fazla kilolu kişilerde bu tür şikayetler daha erken yaşlarda başlar. Bu nedenle vücut ağırlığımızı mümkün olduğu kadar ideale yakın tutmak, omurga sağlığı için de çok önemlidir. Ancak omurga sağlığı denince sadece kilolu olmak veya olmamak akla gelmemelidir. Beslenme alışkanlıklarının daha çok sebze ağırlıklı ve lifli besinlere kaydırılması, besin kompozisyonlarımızın içinde D vitamini, kalsiyum, fosfor ve mineral dengelerinin iyi kurulması omurgamızın kemik, kas ve bağ sağlığı için kritiktir. Unutulmamalıdır ki yapıtaşları güçlü değil ise, bütün de sağlıklı olamaz.

Ergonomi

Ergonomi insanın çevre ve eşyalarla uyumu anlamına gelir. Ortam ısı, aydınlatma, renkler, kullandığımız bilgisayar-tezgah-masa-sandalye-yatak gibi eşyaların vücudumuza uyumu, ellerimize-gözlerimize olan uzaklıkları gibi tüm faktörler omurgamız açısından da önemlidir. Ergonomik uyarılar, sadece ofis çalışanları için değil, eşya ile temas halindeki herkes için gereklidir. Ergonomi eğitimi, artık pek çok okulda ve iş yerinde rutin olarak verilmektedir. Verilmeyen kurumların bu uygulamayı bir plan dahiline alması, daha sonra çalışan sağlığı kaynaklı izinlerin, iş gücü ve zaman kaybının da önüne geçecektir.

Stress ile Başa Çıkmak

Stres çağımızın baş edilmesi en zor sorunlarından biridir. Tüm vücuda olduğu gibi omurgaya da zarar vermektedir. Boyun sırt ve bel bölgemizde omurgamızı örten, kol-bacak kaslarına göre daha geniş yer tutan kas grupları vardır. Sürekli stres altında, bu kaslar kasılır ve içlerinde küçük kas düğümlenmeleri olur. Bu klinik durum da sık sırt ağrılarının en önemli sebebidir. Size en iyi gelen rahatlama yollarını keşfetmelisiniz. Masaj, meditasyon, sauna, hamam, kaplıca, yoga gibi uygulamalarla rahatlama sağlanabilir.

Kitap okumak, müzik dinlemek, dost sohbetleri, doğa ile baş başa kalmak, bir hobi edinmek ve uğraşmak da stress ile başa çıkmanın keyifli yollarındandır.

Egzersiz, Egzersiz, ille de Egzersiz

Hareket, vücut fizyolojisine en iyi gelen faaliyettir. Fırsat bulunan en küçük zaman diliminde dahi hareketler yapmak gerekir. Evimize giderken taşıttan erken inip yürümek, yakın mesafeler için araba kullanmamak, hafta sonu bol oksijenli park ve orman alanlarında yürüyüş yapmak tüm vücuda en iyi gelen tedavi yöntemidir ve ücretsizdir. Hareket ile omurga üzerine kireç birikimi azalır. Kan dolaşımı hızlanarak omurgaya yapışan kasların yorgunluğu giderilir.

Sonuç

Omurga yıpranması, her zaman olmasa da fıtıklar, kaymalar, darlıklar, kireçlenmeler ve kırıklarla sonlanabilir. Bir hastalığa sebep olmasa bile kronik ağrı sebebidir. Özellikle sinir sistemi basiya uğrarsa, bu koşulda bu sorunların giderilmesi için ameliyat da gerekebilir. Modern beyin ve sinir cerrahisinin gelişmesi ve teknolojinin tıbbı yoğun bir şekilde girişi ile omurga ameliyatları artık güvenli, daha başarılı ve daha yüz güldürücüdür. Gene de omurga sağlığını yaşam boyu koruma yollarını öğrenmek; geçirilecek bir ameliyattan her zaman daha kolay, ucuz ve keyiflidir.

Prof. Dr. Gülşah BADEMCİ

Koru Ankara Hastanesi

Beyin ve Sinir Cerrahisi Bölümü

Obeziteyle Mücadelede İlk Adımı At!

Obezite ile mücadele etmek, daha sağlıklı bir gelecek demektir!





Dr. İsmail Cem FERİDUNOĞLU

FERİDUNOĞLU SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ / GİRESUN

Sigorta Sektöründe Sözlü İletişimin Önemi

Sigorta sektörü, güven, sadakat ve müşteri ilişkileri üzerine kurulu bir hizmet sektörüdür. Bu nedenle, sözlü iletişim müşteri ilişkilerinin temel taşlarından biridir. Acenteler, müşteri temsilcileri, sigorta danışmanları ve eksperler, müşteriyle doğrudan temas kurarak hizmet sunar. Sözlü iletişimin etkili kullanımı, müşteri memnuniyetini ve güvenini artırırken, yanlış anlaşılmaların ve olası sorunların önüne geçilmesini sağlar.

Müşteri ile İlk Temas ve Güven Oluşturma

Sigorta ürünleri genellikle karmaşık ve teknik detaylar içerdiğinden, müşteriler sigorta poliçelerini anlamakta zorlanabilir. İlk iletişim sırasında:

- Müşterinin ihtiyaçları doğru analiz edilmelidir.
- Açık, anlaşılır ve sade bir dil kullanılmalıdır.
- Dürüst ve güven verici bir iletişim tarzı benimsenmelidir.

Bu unsurlar, müşterinin sigorta şirketine duyduğu güveni artırır ve satın alma kararını olumlu yönde etkiler.

Satış ve Danışmanlık Süreçlerinde Sözlü İletişim

Sigorta satışı, genellikle birebir görüşmeler veya telefon görüşmeleri yoluyla gerçekleşir. Bu süreçte etkili sözlü iletişim:

- Müşterinin ihtiyaçlarına uygun poliçenin belirlenmesine yardımcı olur.
- Müşterinin aklındaki soruların anında yanıtlanmasını sağlar.
- Sigorta ürünlerinin avantajlarını net bir şekilde açıklamaya olanak tanır.

İyi bir sigorta danışmanı, müşterinin sadece poliçe satın almasını değil, aynı zamanda ürünleri doğru anlamasını da sağlamalıdır.

Hasar ve Kriz Yönetiminde Sözlü İletişimin Rolü

Sigorta sektörü, hasar ve kriz anlarında müşterilerine destek sunarak güven inşa eder. Müşteriler, kaza, sağlık sorunları veya doğal afet gibi olumsuz durumlarla karşılaştıklarında sigorta şirketine başvurur. Bu süreçte:

- Sakin, empatik ve çözüm odaklı bir iletişim tarzı benimsenmelidir.
- Müşteriye net ve anlaşılır bilgiler verilmelidir.
- Stresli durumlarda müşteriye destek olunmalı ve süreç hakkında düzenli bilgilendirme sağlanmalıdır.

Bu noktada, sözlü iletişimin kalitesi, müşteri memnuniyetini doğrudan etkileyerek şirketin itibarını güçlendirebilir.

Müşteri Sadakati ve İlişkilerin Sürdürülmesi

Sigorta sektörü, uzun vadeli müşteri ilişkileri üzerine kuruludur. Etkili sözlü iletişim, müşteri sadakatının artırılmasında önemli bir rol oynar.

- Düzenli müşteri görüşmeleri ve bilgilendirme aramaları, müşteri ile olan bağı güçlendirir.
- Yenileme dönemlerinde veya ek sigorta fırsatlarında müşteriyle birebir temas kurmak, müşteri kaybını önler.
- Şikayet yönetimi sürecinde müşterinin sorunlarını anlamak ve çözüm sunmak, marka sadakatini artırır.

Yüz Yüze ve Telefon ile İletişimin Farklılıkları

Sigorta sektöründe sözlü iletişim genellikle yüz yüze görüşmeler ve telefon görüşmeleri aracılığıyla gerçekleşir.

- Yüz yüze iletişim, beden dili ve göz teması ile desteklenerek güven duygusunu pekiştirir.
- Telefon görüşmeleri, daha hızlı ve geniş müşteri kitlesine ulaşma imkanı sağlar, ancak ses tonu ve kelime seçimi daha büyük önem taşır.
- Her iki iletişim türünde de net, anlayışlı ve profesyonel bir dil kullanmak önemlidir

Sigorta sektöründe sözlü iletişim, müşteriyle güven ilişkisi kurmanın ve hizmetin kalitesini artırmanın en etkili yollarından biridir.

Satış, müşteri hizmetleri, kriz yönetimi ve sadakat süreçlerinde etkili sözlü iletişim becerileri, sigorta şirketlerinin başarısını ve müşteri memnuniyetini doğrudan etkileyen faktörler arasında yer alır.

Dr. İsmail Cem FERİDUNOĞLU

Feridunoğlu Sigorta Aracılık Hizmetleri

GENÇLİĞİN ANAHTARI HÜCRESEL TEDAVİDE SAKLI

Liv Hospital'ın 'hücre sel gençleşme paketi'yle yaşlanmaya meydan okuyun ve hücrelerinizi gençleştirin.

KÖK HÜCRE EKSOZOM UYGULAMALARI

BAKANLIK ONAYI GEREKTİREN UYGULAMALAR

- KOAH
- Graft vs Host Hastalığı (GvHD)
- Omurilik Yaralanması
- Duchenne Kas Distrofisi ve Tüm Miyopatiler
- İskemik Hipoksik Ensefalopati
- Serebral Palsi
- Otizm
- Eretil Disfonksiyon
- Erken menopoz ve prematüre ovarian yetmezlik
- Otoimmun - Alkolik Siroz
- İnflamatuvar Bağırsak Hastalıkları (Chron-kolit)

BAKANLIK ONAYI GEREKMEYEN UYGULAMALAR

- Cilt Gençleştirme
- Leke Tedavisi
- Tenisçi dirseği
- Saç Dökülmesi
- Omuz ağrıları
- Yara Tedavisi
- Foto Yaşlanma
- Atopik Dermatit (AD)
- Osteoartrit (OA)

livMedCell

livHOSPITAL

Liv Hospital Rejeneratif Tıp
Kök Hücre Üretim Merkezi

444 4 548

Prof. Dr. Erdal KARAÖZ

Liv Hospital Ulus



Yaşlanma Duracak Mı?

Prof. Dr. Erdal KARAÖZ

Gençlik iksirini bulmak için her gün yeni bir adım atılsa da bu alandaki son trend hücresel gençleşme. Özellikle doku onarımı için hayati önem taşıyan eksozomlar, yaşlanmayı yavaşlatmada oldukça başarılı sonuçlar veriyor. Liv Hospital Rejeneratif Tıp ve Kök Hücre Üretim Merkezi Direktörü Prof. Dr. Erdal Karaöz anlattı.



GÜÇLÜ BİR ANTI AGING ETKİ YAPIYOR

“Yaşlanma duracak mı?”, “Uzun ve sağlıklı bir yaşamın sırrı nedir?”, “Hep genç kalmak mümkün mü?” gibi sorular şimdilerde herkesin dilinde. Kadın erkek fark etmiyor, günümüzde yaşlanmayı durdurmak genç ve sağlıklı bir bedene, ruha ve beyne sahip olmak istiyor. Ama ne yazık ki yaş aldıkça zamanın izleri hem fiziksel hem de zihinsel olarak kendini göstermeye başlıyor. İlerleyen yaşla birlikte vücuttaki doku onarımı da yavaşlıyor. Dünyada yaklaşık 20 yıldır kullanılan doku yenileyici ve gençleştirici etkisi olan hücresel tedavi kaynaklı eksozomlar güçlü anti aging etkisi yapıyor. Leke tedavisinden cilt yenilemeye, omurilik hasarından yara tedavisine kadar pek çok alanda kullanılan eksozomlar günümüzde gençliğin formülünü sunuyor. Hiçbir hastalık bir anda ortaya çıkmaz, hücresel bozulma ilgili organın işleyişini aksatmadan aylar hatta yıllar içinde gerçekleşir. İleride oluşabilecek hastalıkları önlemek için de hücre sağlığını yaşam şekli sağlıklı beslenme desteklerle korunması gerekir.

Dünya Sağlık Örgütü yaş ile ilgili olarak yaptığı kronolojik sınıflama da 45-59 yaş arasında orta yaş, 60-74 yaş arasında yaşlılık, 75-89 yaş arasına ihtiyarlık, 90 yaş ve fazlasını ilerlemiş ihtiyarlık olarak belirlemiştir. Biyolojik yaşlanma yaşlanmanın vücuttaki çeşitli hücrelere ve dokulara kademeli olarak hasar biriktiren gerçekleşmesidir. Doğduğumuz gün dışında bir dizi faktör dikkate aldı için kronolojik yaştan farklıdır. Hücresel yaşlanma sürecinde DNA hasarı, telomer kısalması, stres gibi patolojik süreçler devreye girebilir. Kök hücre yenilenmesi gençliğimizi koruyan doğal bir güçtür. Vücudumuzda yaşlanan veya hasar gören hücreleri yeni ve sağlıklı hücrelerle değiştirir. Bu sürekli yenilenme işlemi canlılık ve tazelik içinde olmasını sağladığı gibi kök hücre yenilenmesi de hem vücudumuzun genç ve sadık kalmasına yardımcı olur böylece yaşlanma sürecini yavaşlatır ve genel sağlığımızı korur.

EKSOZOMLAR VÜCUTTA NELER YAPIYOR?

Eksozomlar, hücreler tarafından hücre dışı ortama salınan ve boyutları 50-200 nanometre arasında değişen doğal keseciklerdir. Vücutta bir tür haberleşme ağı olarak görev yaparlar. Hücreler arasında sinyal iletişimi sağlayarak materyal taşınması, bağışıklık sisteminin harekete geçirilmesi ve en önemlisi de hasarlı dokuların iyileşmesi süreçlerinde önemli rol oynarlar.

CİLT GENÇLEŞTİRMEDE ETKİSİ NEDİR?

Ciltte yaşla birlikte oluşan kırışıklıklar, lekelenmeler, cilt renginde matlaşma gibi problemlerin tedavisinde kullanılır. Eksozomlar uygulandıkları bölgede faaliyete geçerek kollajen ve elastin üretimine başlar ve cildin yapısında bozulan protein yapısının düzenlenmesini sağlar. Ciltte güçlü bir anti-aging aktivite gösterir. Doku yenileyici ve gençleştirici etkisi vardır. Yara izlerinin onarılmasını, cildin kaybetmiş olduğu elastikiyetini ve gücünün korumasını sağlar. Yaşlanma sebebi ile hücrelerin kaybettiği özelliklerini rejeneratif yetenekleri sayesinde geri kazanımına yardımcı olur.

EKSOZOMLAR NASIL ÜRETİLİR?

Eksozom üretimi, özel laboratuvar koşulları gerektiren zorlu ve hassas bir yöntemdir. Göbek kordonu kaynaklı mezankimal kök hücreler cGMP (current Good Manufacturing Practices; İyi Üretim Uygulamaları) laboratuvarında uygun kültür yöntemi ile çoğaltılmaktadır. Yeterli sayıya ulaşan hücreler, çeşitli yöntemlerle strese maruz bırakılarak eksozom üretmesi sağlanır. Elde edilen eksozomlar saflaştırma yöntemleri uygulanarak son ürün halini alır ve homojen süspansiyon olarak steril şekilde soğuk zincir ile saklanır.

Kişiyeye özgü etkileri ve bağışıklık tepkileri izlenmeli, sadece güvenilir merkezlerde uygulanmalıdır. LivMedCell Rejeneratif Tıp Kök Hücre Merkezi'nin Sağlık Bakanlığı tarafından onaylanmış cGMP koşullarına sahip laboratuvarlarında üretilen eksozomlar, uygulama öncesinde 10 farklı kalite ve karakterizasyon testinden geçirilir.

HANGİ ALANLARDA KULLANILABİLİR?

- Akut Akciğer Hasarı
- Cilt Gençleştirme
- Leke Tedavisi
- Graft vs Host Hastalığı (GvHD)
- Saç Dökülmesi
- Omurilik Yaralanması
- Duchenne Kas Distrofisi
- T ve B Hücrelerinin Düzenlenmesi
- Yara Tedavisi
- Foto Yaşlanma
- Atopik Dermatit (AD)
- Osteoartrit (OA)

TEDAVİNİN AVANTAJLARI NELERDİR?

- Eksozomlar, hedeflenen hücrelere sinyal göndererek ve içerdikleri biyomoleküller aracılığıyla hücreleri etkiler.
- İnce bir zar ile çevrili olduklarından, vücuttaki çeşitli dokulara ve organlara kolaylıkla taşınır.
- Doku onarımını hızlandırır ve iyileşmeye teşvik eder.
- 50 ile 200 mm çaplarında olmalarından dolayı kan-beyin bariyerinden kolaylıkla geçebilir.



Çağlar GÖKTÜRK

ÇAĞLAR GÖKTÜRK SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ / İSTANBUL

İstanbul da yaşıyorum. Evliyim ve 2 kızım var. Anadolu Üniversitesi İşletme mezunuyum. 2014 Yılında Yapi Kredi Sigorta & Allianz birleşimi dönemi ile başlayan sigortacılık kariyerim sigorta sektörünün lideri Allianz Sigorta çatısı altında devam etti.

9 Yıl Banka sürans ve Direkt satış ekiplerinde çalışarak kazandığım deneyimi 2023 yılında Allianz'ın yeni nesil acente programı olan Girişimciler Ofisine' ne kabul edilerek ve geçirdiğim 1 yıllık sürecin sonunda Çağlar Göktürk Sigorta Aracılık Hizmetleri Limited Şirketi'ni kurdum.

Teknolojik dönüşümler, yenilikçi çözümler, ekolojik fayda, sosyal sorumluluk projeleri ve sürdürülebilir bir geleceği destekleyen çalışmalar ile Allianz Tekli acentesi olarak sigorta sektöründe hizmete devam ediyorum .

Hem mevcut portföyümde hem de sigortalı adaylarımızda sigorta bilincini arttırmak , İhtiyaç anında sigortalı için çalışacak teminat ve faydaları bireylerin risk iştahı ve refahına uygun şekilde hazırlamak ve sunmak , Sağlık – Yaşam – Yangın – Kasko poliçeleri alanlarında bireylerin/kurumların riskleri satın alarak güvence sağlamak üzerine tüm gayretlerimle çalışıyorum .

Her biri çok değerli TEKSADER Yönetimi ve TEKSADER Ailesine teşekkür ederim.

AKC MEKANİK İNŞAAT

**Sigorta Hasar Onarımında
Güvenilir Çözüm Ortağınız**



☎ 0 537 295 9612

📍 Madenler Mah. Erkan Sk.
No:2 D:7 Ümraniye/İSTANBUL



🌐 www.akcmekanik.com.tr

✉ info@akcmekanik.com

AKC MEKANİK İNŞAAT KONUT, İŞYERİ VE ENDÜSTRİYEL HASAR ONARIMINDA KURUMSAL VE GÜVENİLİR ÇÖZÜMLER

Hasar onarım süreçleri, sigorta poliçesi sahipleri için zaman zaman karmaşık ve yorucu olabilir. İşte tam bu noktada AKC Mekanik İnşaat olarak biz devreye giriyoruz. 2015 yılından bu yana sektördeki deneyimimizle, sigortalı konut ve iş yerlerinin hasar onarımını en hızlı, en güvenilir ve en profesyonel şekilde gerçekleştiriyoruz.

Amacımız

Poliçe sahiplerine tek bir muhatap üzerinden kurumsal bir hizmet sunmak, sürecin en başından sonuna kadar şeffaf ve güvenilir bir yönetim sağlamak temel ilkemizdir. Bu süreci, sigorta şirketleri ve eksperlerle yakın işbirliği içinde, titizlikle yürütüyoruz. Uygun fiyat politikamız sayesinde ise, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmayı başlıca misyonumuz olarak görüyoruz.

AKC Mekanik İnşaat'ın Farkı Nedir?

İLETİŞİM

İletişimin gücüne inanıyoruz. Operasyon merkezimizde, teknik bilgiye sahip uzman müşteri temsilcilerimizle size özel, çözüm odaklı bir deneyim sunuyoruz.

GÜVENİLİR & ŞEFFAF SÜREÇ YÖNETİMİ

Tüm süreç boyunca her adımı şeffaf bir şekilde aktarıyor, güven esaslı bir hizmet anlayışıyla hareket ediyoruz.

MALİYET AVANTAJI

Hasarlara hızlı müdahalemiz sayesinde, müşterilerimize hem zaman hem maliyet açısından önemli avantajlar sağlıyoruz.

PROFESYONEL KADRO

Her biri kendi alanında uzman, teknik donanıma sahip ve işinde deneyimli ekip arkadaşlarımızla kaliteli ve güvenilir hizmet sunuyoruz.

TECRÜBE

Yıllara dayanan tecrübemiz sayesinde ihtiyaçlarınızı doğru analiz ediyor, size özel kalıcı çözümler sunuyoruz.

ZAMAN YÖNETİMİ

Zamanınızın kıymetini biliyoruz. Ekiplerimiz söz verilen zamanda işe başlar, taahhüt edilen sürede işlerini tamamlar.



TEKNOLOJİ

Sadece deneyimimizle değil, aynı zamanda son teknoloji cihazlarla desteklenen hasar tespit süreçlerimizle de fark yaratıyoruz.

Faaliyet Alanlarımız

Elektrik - Tesisat - Yangın ve su baskını hasarları - Mobilya - Parke - Seramik - Mermer - Boya - Alçıpan - Cam - Doğrama - Panjur - Halı Yıkama ve Temizlik - Ozonlama

AKC Mekanik İnşaat yalnızca sigorta hasar sektöründe değil, aynı zamanda konut ve işyeri tadilatları, restorasyon projeleri ve büyük ölçekli yenileme işleriyle de faaliyet göstermektedir. Türkiye'nin önde gelen markalarına, şubelerinin inşaat, mekanik ve elektrik tadilat işlemleri dahil anahtar teslim müteahhitlik hizmetleri sunuyoruz. Güçlü referanslarımız ve sektörel birikimimizle her projeye aynı özenle yaklaşıyor, hizmet kalitemizle fark oluşturuyoruz.

Kurulduğumuz günden bu yana iş ahlakımızın temelinde güvenilirlik, şeffaflık ve kalite yer alır. Bu değerler yalnızca söylem değil, her adımımıza yön veren ilkelerimizdir. Müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla kurduğumuz tüm ilişkiler karşılıklı güvene dayanır. Verdiğimiz sözleri yerine getirmek ve her zaman açık, dürüst olmak birinci önceliğimizdir. Bu anlayışla yalnızca bir hizmet sağlayıcı değil, uzun vadeli iş ortaklıklarının güvenilir çözüm ortağı olmayı başardık.

Eğer sizde hasar onarım süreçlerinizde güvenilir bir çözüm ortağı arıyorsanız, AKC Mekanik İnşaat olarak her zaman yanınızdayız. Profesyonel ekibimizle tüm süreci eksiksiz yönetiyor, sigortalılara en iyi hizmet deneyimini yaşıyoruz.



Sigorta, hayatta yaşadığınız her
anı güvenle yaşamanızı sağlar.

9 OCAK 2025

TEKSADER ANITKABİR'i ZİYARET ETTİ

Tekli Sigorta Acenteleri Derneği (TEKSADER), Anıtkabir'i ziyaret ederek, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'e saygılarını sundu. Dernek üyeleri, ziyaret sırasında törenle Atatürk'ün mozolesine çiçek bıraktı.

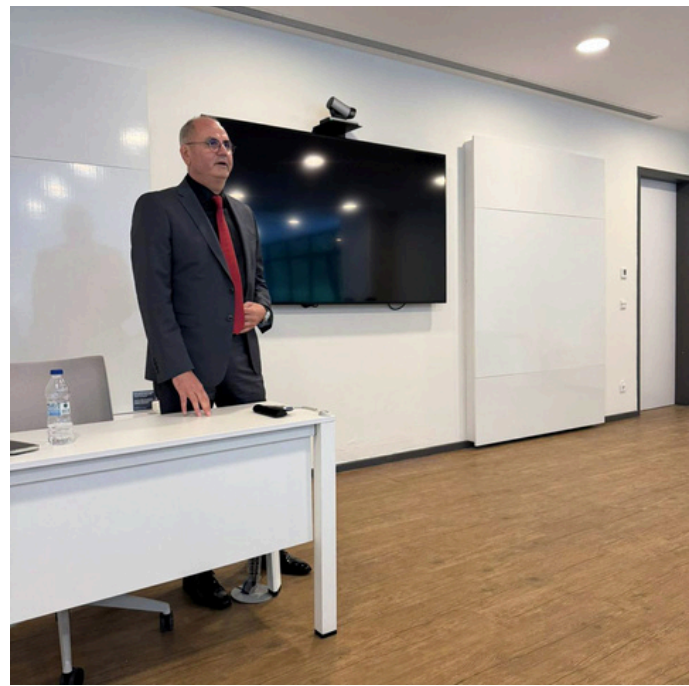
Dernek Yönetim Kurulu Başkanı Hakan GÖKGÖZ Anıtkabir'de yaptığı konuşmada, "Atatürk'ün ilke ve devrimleri, iş hayatının her alanında bizim için bir rehberdir. Bugün burada olmak, geçmişimize olan saygımızı ve geleceğe olan inancımızı tazelemek için önemli bir fırsat," dedi.

TEKSADER üyeleri, Anıtkabir ziyareti sonrasında sigorta sektöründeki güncel konuları ve dernek faaliyetlerini görüşmek üzere bir araya geldiler.



Etkinliklerimizden Fotoğraflar











Ulařabileceęini
hissettigin her şey
sana aittir.



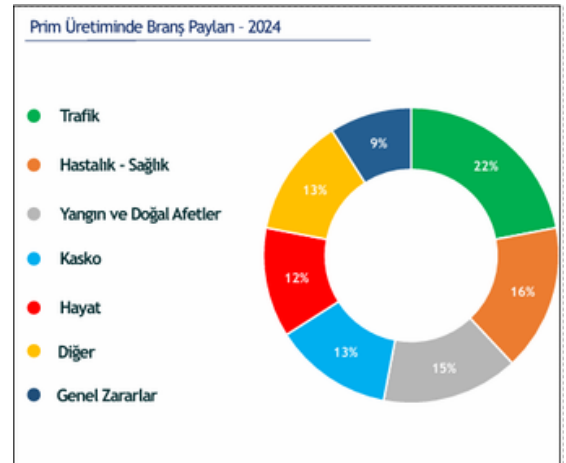
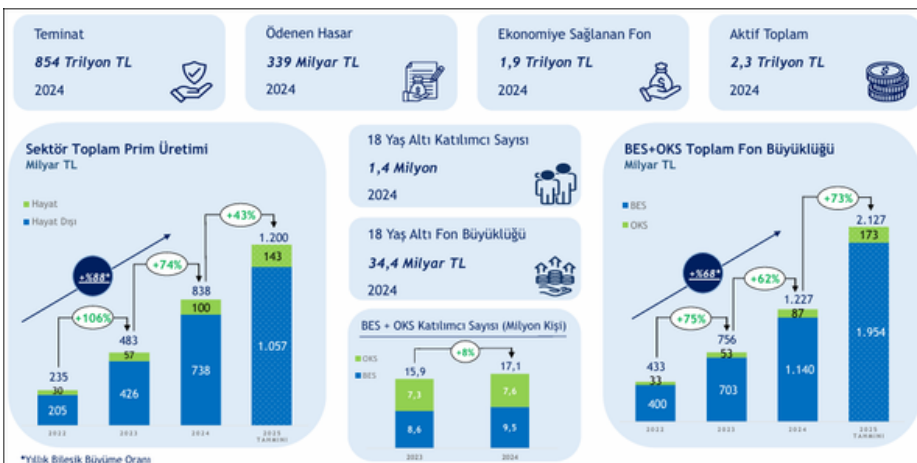
TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ (TSB) SİGORTA SEKTÖRÜNÜN 2024 YILI VERİLERİNİ AÇIKLADI

Rakamlarla Sigorta Sektörünün 2024 Yılı Performansı

TSB, sektörün teknik verilerini grafiklerle paylaştı. Sektör 2024'te prim üretimini yüzde 74 artırırken, BES'teki fon büyüklüğü de aynı dönemde yüzde 62 arttı. 2024'teki yüzde 44,4'lük enflasyonla mukayese edildiğinde sigortacılar enflasyonun çok üzerinde büyüdü. 2024 yılında yüzde 2,48 ile son 10 yılın en yüksek sigortalılık oranına ulaşıldı. İşte, sigorta sektörünün 2024 yılı performansı.

- Sigorta şirketleri 2024'te toplam 838 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdi. Prim üretiminin 738 milyar TL'si hayat dışı sigorta branşlarından, 100 milyar TL'si hayat sigortalarından kaynaklandı. Böylece sigorta pazarı 2024'te, bir önceki seneye göre yüzde 74 büyüdü.
- Sigorta sektörü 2024 yılında ekonomiye 854 trilyon TL teminat verdi.
- Ekonomiye sağlanan fon tutarı ise 1,9 trilyon TL olarak gerçekleşti. Sigorta şirketlerinin yatırım yaptığı enstrümanlar arasında yüzde 22 ile ilk sırayı tahvil-bono piyasaları alırken, ikinci sırayı yüzde 20 ile kıymetli madenlere endeksli devlet tahvilleri, üçüncü sırayı yüzde 18 ile hisse senedi aldı.
- Sigorta şirketleri 2024 yılında 339 milyar TL hasar ödemesi gerçekleştirdi.
- Sigorta sektörünün aktif toplamı 2,3 trilyon TL olarak gerçekleşti.

- Bireysel emeklilik sisteminde ise toplam fon büyüklüğü 1,2 trilyon TL olarak gerçekleşti. BES fonların 2023 yılına göre yüzde 62 büyüdü.
- Sigorta branşları bazında incelendiğinde 2024 yılında yüzde 22 ile trafik sigortası prim üretiminde en yüksek payı alırken, ikinci sırayı yüzde 16 ile sağlık, üçüncü sırayı da yüzde 15 ile yangın ve afet sigortaları aldı.
- 2024 yılında toplam ödenen 338,9 milyar TL'lik tazminatın 323,7 milyar TL'si hayat dışı sigortalardan, 15,2 milyar TL'si hayat sigortalardan kaynaklandı. 2023 yılı ile mukayese edildiğinde sektörün ödediği tazminat tutarı yüzde 60 arttı.
- 2024 yılında sigortalılık oranı yüzde 2,48 oldu. Bu oran son 10 yılın en yüksek sigortalılık oranı.
- 2024 yılında sigorta sektörünün özsermaye karlılığı bir önceki seneye göre azalarak yüzde 50'ye gerilerken, özsermaye karlılığı ise 2023'te yüzde 57'den, 2024'te yüzde 45'e geriledi. Aktif karlılık ise yüzde 12 oldu.
- Sektörün 2024'te sermaye yeterlilik oranı bir önceki seneye göre artarak yüzde 181 oldu. Özkaynakları ise 2023 yılına göre yüzde 74 artarak, 265,3 milyar TL olarak gerçekleşti.





“BES’TE 2024 REKORLARLA GERİDE KALIRKEN 2025 DAHA FAZLASINI VAAT EDİYOR”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, son yıllarda güçlü büyümesini sürdüren BES’in 2024 yılını da tüm alanlarda büyüyerek kapattığının altını çizerek, “2025 yılında da BES hem katılımcılarının yüzünü daha da güldürecek hem de yeni katılımlarla yeni rekorlara imza atacaktır” diye konuştu.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 2024 yılında yeni rekorlarla öne çıktı. BES’te katılımcı sayısı yüzde 9.8 artışla 9.5 milyonu aşarken, Otomatik Katılım Sistemi (OKS) ile birlikte sistemdeki toplam katılımcı sayısı 2024 yılını 17.1 milyon katılımcıyla tamamladı. Sistemin toplam fon büyüklüğü ise devlet katkısı ve OKS dâhil yüzde 62.2’lik artışla yıl sonunda 1.2 trilyon TL’yi aştı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, BES’te 2024 yılını değerlendirdi ve 2025 yılına yönelik öngörülerini paylaştı. Yüzde 30’luk devlet katkısının BES’in büyümesinde en önemli itici güçlerden biri olduğunun altını çizen Uğur Gülen, “Devletimizin sisteme olan güveni ve desteği BES’i bugün ülkemiz finans sistemi içinde en önemli tasarruf araçlarından biri durumuna getirdi. 2024 yılında OKS dahil toplam katılımcı sayımız yüzde 7 artışla 17 milyon barajını geçerek 17.1 milyona ulaştı. Devlet Katkısı dahil BES fon büyüklüğü 2024 başına göre yüzde 62,1 artarak 1 trilyon 140 milyar TL’ye yükselirken, DK dahil OKS fon büyüklüğü 87.2 milyar TL’ye ulaştı. Sistemin toplam fon büyüklüğü ise yüzde 62.2 oranında artarak 1 trilyon 227.2 milyar TL’ye ulaştı.” diye konuştu.

EGM verilerine göre BES’in ortalama fon getirisine yıllar itibariyle 2022 yılı dışında son 5 yıldır TÜFE’nin üzerinde seyrettiğinin altını çizen Gülen sözlerini şöyle sürdürdü; “Bu da BES fonlarının istikrarlı biçimde katılımcılarına pozitif reel getiri sağladığını gösteriyor. 2024 rakamlarına göre BES fonları ortalama %47,1 getiriyle %44,4’lük TÜFE’nin üzerinde seyretti.”

18 YAŞ ALTI KATILIMCILAR BÜYÜMEDE LOKOMOTİF OLDU

Bireysel Emeklilik Sistemi’nin son dönemdeki büyümesinde lokomotif rolü üstlenen 18 yaş altında da büyümenin tüm hızıyla sürdüğüne

dikkat çeken Gülen, “18 yaş altında 2024 başına göre katılımcı sayısında yüzde 39.8 büyümeyle 1 milyon 597 bin sözleşmeye gelindi. Fon büyüklüğünde ise çok daha büyük bir ivme ile yıl başına göre yüzde 175.7 oranında büyümeyle devlet katkısı dahil 34 milyar TL aşıldı.” dedi.

TES EMEKLİLİKTE OLUŞACAK GELİR KAYBINI TELAFİ EDECEK

Devlet katkısından maksimum faydalanmak isteyen katılımcılar için 2025 yılı üst limitinin 93.619,80 TL olduğu ve bu katkıdan faydalanmak için 312.066 TL katkı payı yatırılması gerektiğine dikkat çeken Gülen sisteme olan ilginin yüzde 30’luk devlet katkısı birlikte 2025 yılında da artarak devam etmesini beklediklerinin altını çizdi.

BES’in, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi’nin (TES) hayat bulması ile birlikte hem tasarrufları daha da hızlı bir şekilde artıracaklarını, hem de kamu emeklilik sistemine önemli bir destek oluşturacaklarının altını çizen Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü: “BES’te 2025 gündeminde en öne çıkan konu Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi olarak öne çıkıyor. Birlik olarak hazırladığımız sektör model önerisinde TES, OKS’yi dönüştürecek şekilde, çalışana ek olarak işveren katkılı ve kapsamındaki tüm çalışanların mücbir sebepler dışında emeklilik şartlarını sağlayana kadar sistemde kalmalarını sağlayacak şekilde gerçek anlamda ikinci basamak olarak konumlandırıldı.

TES, emeklilikte oluşacak gelir kaybını telafi edecek, çalışma dönemindeki yaşam standartlarını korumayı sağlayacak, ek emeklilik gelirinin oluşmasını ve hane halkı tasarruflarının artırılmasını amaçlayan bir sistem olarak kurgulandı.”



BİREYSEL EMEKLİLİK FONLARINDA BÜYÜKLÜK VE TERCİHLER

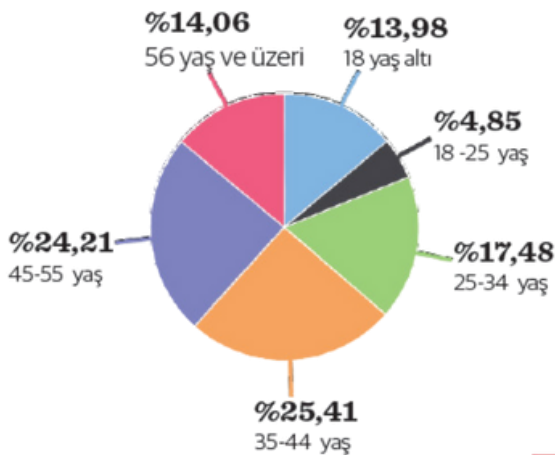
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2024 yılında da büyümeye devam etti. 2024 yılı sonunda, bir önceki yıla göre toplam fon büyüklüğü %62, katılımcı sayısı %10 artış gösterdi. 11 Şubat 2025 tarihi itibarı ile gönüllü BES sisteminde 9.602.813 kişi ve 1.2 trilyon lira fon büyüklüğü görüyoruz.

Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) ise 7.582.186 kişi olmasına rağmen gönüllü BES'e göre oldukça düşük bir fon büyüklüğü (91,5 milyar lira) var. Zorunlu BES sevilmedi, çabuk cayılıyor, cayılmadığında ise ekleme yapılmıyor. Orta Vadeli Program'a göre 2024 yılının 4'üncü çeyreğinde OKS'nin işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği tamamlayıcı emeklilik sistemi kurulacak. Bu gerçekleşirse burada fon büyüklüğünün ciddi bir şekilde artacağını göreceğiz.

18 YAŞ ALTI ORANI YÜZDE 14'E YAKLAŞTI

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 18 yaş altının oranının %13,98'e yükseldiğini görüyoruz. Bu, gönüllü BES'in çok uzun vadeli bir plan olarak görüldüğünü gösteriyor. Ancak yalnızca uzun vadeli değil, aslında orta vadeli yatırım aracı olarak benimsenmiş durumda. Zira 25-34 yaş arasında %17,48, 35-44 yaş arasında ise %25,41 katılımcı oranını görüyoruz. Yani 18 yaş altı ve 25-44 yaş arasının toplamı %55'den fazla.

Katılımcı yaş dağılımı



BİRİKİM SİSTEMİ OLARAK BENİMSENDİ

Bireysel emeklilik, birikim sistemi olarak da benimsenmiş durumda. Bunu özellikle yılın son aylarında devlet katkısından yararlanmak için toplu girişlerden anlıyoruz. 2025 yılı devlet katkısı üst limitinden yararlanabilmek için ödenmesi gereken katkı payı tutarı 312.066 TL oldu. Katılımcılar bu sene de bu tutarı tamamlamaya çalışacak. Böylece devlet katkısı üst limitinden faydalanmış olacak. Sistemde en az 3 yıl kalıncaya devlet katkısının %15'ine, en az 6 yıl kalırsanız %35'ine, en az 10 yıl kalırsanız %60'ına, emekli olmanız, vefat etmeniz ya da maluliyetiniz halinde %100'üne hak kazanıyorsunuz. Bunun için bazı katılımcılar kendi adlarına birden fazla sözleşme ile BES'e başlayıp farklı zaman dilimlerinde (örneğin en az 3 yıl) bazı sözleşmeleri sonlandırıp, bazıları ile daha uzun vadeli devam ediyorlar. Bu durum da son yıllarda yaygınlaşan bir durum.

FON TERCİHLERİ SIK SIK DEĞİŞİYOR

Katılımcılar, bireysel emeklilikte artık fon tercihlerini sık değiştiriyor ve portföyünü oldukça proaktif yönetiyor. Son 1 ayda bireysel emeklilik fonlarında en yüksek girişler borçlanma araçları ve altın fonlarına olmuş durumda. Şu an Bireysel Emeklilik Sistemi'nde bulunan toplam fon büyüklüğünün %31'i kıymetli madenler fonlarında, %23'ü hisse senedi fonlarında iken, %12'si kamu iç borçlanma araçları fonlarında bulunuyor. Genellikle 3 yıl ve daha uzun vadeli yatırımcıların olduğu dikkate alındığında tablonun böyle olmasının çok da şaşırtıcı bir yanı yok. Ancak hisse senedi fon oranının daha yüksek olması gerekiyor. Son 3 yıl getirilere bakıldığında AJR değişken fon %953 getiri sağlarken, Axa Hayat ve Emeklilik Hisse Senedi Emeklilik Fonu HES %926 getiri sağladı.

AJR %953 (3 yıllık getiri)

HES %926 (3 yıllık getiri)



Dünya'da görmek
istediğin değişimin
kendisi ol.

MAHATMA GANDHI



Gençliđi yetiřtiriniz. Onlara ilim ve irfanın
müspet fikirlerini veriniz. Geleceğin
aydınlığına onlarla kavuşacaksınız.

K. Atatürk