

# maksimum**biz**

Ocak 2014



Kavacık'taki  
Yeni Ofisimize  
**Taşındık**

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.

Maksimum Biz Anadolu Sigorta'nın iç yayın organıdır

# HER ANINDA SENİN YANINDA

Anadolu Sigorta'dan sağlık sigortası olan kanser hastalarına özel hizmet. **Senin Yanında Asistans Hizmeti**'yle, Anadolu Sigorta'nın desteği her zaman sizinle.

- Kanserın etkileriyle mücadele ve koçluk hizmeti
- Yurtiçi veya yurtdışından ikinci görüş
- Tedavi merkezlerine nakil
- Evde bakım için hemşire, doktor hizmeti

0850 7 24 0850  
[www.anadolusigorta.com.tr](http://www.anadolusigorta.com.tr)

## Değerli Anadolu Sigortalılar,

Hem sektörümüz hem de şirketimiz için güzel geçen bir seneyi tamamladık. 9 aylık rakamlara göre şirketimizin karı 50 milyon lirayı geçerken, prim üretiminde 2 milyar lira sınırına yaklaştık. Şirketimizin pazar payı da aynı dönemde yüzde 12,6 olarak gerçekleşti. 9 aylık dönemlere göre reel değişim ise yüzde 8,10 oldu.

Şirketimiz özellikle kasko branşında oldukça başarılı bir performans sergiledi. 2012 senesine benzer şekilde ilk 9 ayı prim üretimi ve pazar payında lider olarak tamamladık. Şirketimizin 2013 Eylül sonu itibarıyla prim üretimi bu branşta 600 milyon lira, pazar payı ise yüzde 16,25'dir. Trafik sigortalarında ise sektör ikincisi konumunda olan şirketimizin üretimi 420 milyon lira seviyesindedir.

### YENİ BİR SİGORTA ÜRÜNÜ: KONUT TAMAMLAMA SİGORTASI

Bildiğiniz üzere, "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun" ile inşaat firmalarına konut projelerine başlarken sigorta yaptıрма zorunluluğu getirildi. Buna göre firmalar herhangi bir nedenle işini yarım bırakırsa bundan böyle sigorta şirketleri inşaatı tamamlayacak. Halihazırda yaklaşık 50 bin üreticisi bulunan inşaat sektörünün yüzde 10-12'si devlet, yüzde 2-3'ünü markalı projeler, yüzde 85'i ise markasız küçük müteahhitlerin elinde bulunuyor.

Yurtdışındaki uygulamalarda kamu otoritesinin ancak sigorta poliçesi temin edebilen inşaat şirketlerine ruhsat verdiğini görmekteyiz. Böylece sigorta şirketleri denetim firmaları gibi işlev görüp devlet üzerindeki denetim yükünü almaktalar. Standartların oluşturulması için bina tamamlama sigortası uygulamasının da bu yönde yürütülmesi uygun olacaktır.

Kişisel değerlendirmem; henüz uygulamaya başlanmamış, tarife talimatı ve genel şartları oluşturulmamış olsa da, sektörün yasa yapıcılarla işbirliği halinde, zaman içinde tüm tarafların menfaatine olacak bir noktada buluşacağı yönündedir.

### DEĞERLİ ANADOLU SİGORTALILAR,

Şirketimizin 90 yıla yaklaşan tarihindeki dönüm noktalarından bir tanesini Aralık ayı başında hep beraber yaşadık. Özverili çalışmalar, aylar süren koordinasyon ve planlamanın ardından, şirketimiz geçtiğimiz ay içerisinde, uzun bir zamandan bu yana gündemimizde olan yeni "Genel Müdürlük Binası Projesini" başarı ile tamamladı.

Bu süreçte başta yeni binamıza taşınma projemizin sponsoru Genel Müdür Yardımcımız Erdinç Gökalp olmak üzere tüm proje ekibini kutlarım. Projemizin başarısı için desteğini eksik etmeyen tüm Anadolu Sigortalılara da ayrıca teşekkür ederim.

Sözlerimi tamamlarken; yakın zamanda 1. Genel Müdür Yardımcılığı görevine yükselen değerli çalışma arkadaşım ve meslektaşım Filiz Tiryakioğlu'nu da başarısından ötürü tebrik ederim

Bu vesileyle hepinizin yeni yılını bir kez daha kutlar, sağlıklı mutlu ve başarılı günler dilerim...

Musa Ülken  
Genel Müdür



“

Özverili çalışmalar, aylar süren koordinasyon ve planlamanın ardından, şirketimiz geçtiğimiz ay içerisinde, uzun bir zamandan bu yana gündemimizde olan yeni "Genel Müdürlük Binası Projesini" başarı ile tamamladı.

”



## 4 GÜNDEM

- Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcılığı Görevine Filiz Tiryakioğlu Atandı
- Oto Hasar Şuramız Gerçekleşti
- Anadolu Sigorta Faaliyet Raporuna Yeni Ödül
- Kaskoda Sınırsız Mali Sorumluluk Sadece Anadolu Sigorta'da
- Kavacık'taki Yeni Genel Müdürlük Binamıza Taşındık
- "Bir Usta Bin Usta" Projemizde 2013 Yılı'nın Son Kurslarını da Açtık
- "Bir Usta Bin Usta" Projesiyle Mahkumlar Halı Dokudu
- Ankara Gezimiz
- Kasko veya Trafik Sigortası Sahiplerine Pirelli'den İndirim
- Öneri Havuzumuz Derinleşiyor

## 22 RÖPORTAJ

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz ile tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında merak edilenleri konuştuk

## 28 TÜRKİYE İŞ BANKASI

- Türkiye İş Bankası Kayseri Bölge Satış Müdürü İbrahim Karadeniz Röportajı
- Türkiye İş Bankası Konya Bölge Satış Müdürü Bayram Camadan Röportajı



09



22



32



38



42



50



54



62

## 32 ACENTELERİMİZ

- İshan Sigorta Acentemizi Tanıyalım

## 34 İŞ ORTAKLARIMIZ

Orhan Gürbüz: "Hastalar Bize Gelmesin Biz Onlara Gidelim"

## 38 İLETİŞİM DÜNYASI

TBWA İstanbul: Kaybetmek Yok!

## 42 İNSAN KAYNAKLARI

Vaktinizi Verimli ve Etkin Kullanırken Zamandan Tasarruf Edin

## 46 SOHBET

Elif Şafak Röportajı

## 50 KEŞİF

Avustralya'nın Kültür ve Sanat Merkezi: Sydney

## 54 SAĞLIK AJANDASI

Kışa Hazır Mısınız?

## 58 KÜLTÜR SANAT

İstanbul'daki etkinlikler, yeni çıkan filmler ve kitaplardan sizin için derlediklerimiz

## 60 ARAMIZA KATILANLAR

## 61 YENİ HAYAT

## 62 SPOR

Katar 2022 FIFA Dünya Kupası

**İmtiyaz Sahibi**  
Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi

**Genel Müdür**  
Musa ÜLKEN

**Dergi Yayın Kurulu Başkanı**  
Filiz TIRYAKIOĞLU

**Sorumlu Müdür**  
Berni ERGÜTAN  
Elif Banu KOCAOĞLU

**Hazırlayanlar**  
İlker DEMİRCİOĞLU  
Esra DOĞAN

**Yazı İşleri**  
Aynur ŞENOL ALTUN  
Gizem GÜZEY  
Bihter ÇELİK  
İrmak TOLAY

**Tasarım Grubu**  
Özkan ORAL  
Nursabah DAŞDELEN  
Pelin ÇETİNTAŞ

**Fotoğraf Editörü**  
Şeref YILMAZ

**Özel Projeler Direktörü**  
Emin GÖRGÜN

İNFOMAG REKLAM VE ÖZEL DERGİ YAYINCILIĞI  
HİZMETLERİ TİC. A.Ş.  
Ebulula Mardin Caddesi, 4. Gazeteciler Sitesi A8/1  
34310 Levent / İSTANBUL  
Tel: (0212) 324 55 15  
Fax: (0212) 324 55 05

**Baskı ve Cilt (Matbaa)**  
Senk Ofset Matb. Rek. Pro. Ve Tan. Hiz. San. Dış Tic. Ltd. Şti.  
Maltepe Mahallesi, Litros Yolu, No:24, Topkapı / Zeytinburnu - İstanbul  
Tel: (0212) 493 26 26  
Fax: (0212) 493 26 27

**Yayın Türü**  
Yaygın Yerel Süreli  
**Yayın Süresi / Dili**  
3 aylık / Türkçe

**Yönetim Yeri**  
Rüzgarlıbahçe Mahallesi Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık/İSTANBUL  
Tel: 0850 744 0 744  
Faks: 0850 744 0 745  
e-posta: kurumsaliletisim@anadolusigorta.com.tr  
www.anadolusigorta.com.tr

Maksimum Biz dergisi ANADOLU ANONİM TÜRK SİGORTA ŞİRKETİ çalışan ve emeklileri ile tüm dağıtım kanallarına ücretsiz olarak dağıtılır.

"Maksimum Biz" ifadesi ile herhangi bir alıntı yapılması yazılı izne tabidir.

## Değerli Çalışma Arkadaşlarım,

Kavacık'a taşındıktan sonra çıkardığımız ilk sayımızla yeniden karşınızdayız. Yaklaşık 2 ay önce Levent İş Kuleleri'ndeki eski Genel Müdürlük binamızdan taşındığımız o günden bu yana, Kavacık'taki yeni ofisimize her geçen gün daha fazla alıştık ve onu daha fazla sevmeye başladık.

Kavacık'taki yeni Genel Müdürlük binamız bir anda bu hale gelmedi. Geçen yılın Ağustos ayından itibaren başlayan çalışmalarda, farklı müdürlüklerden ve proje ekibinden onlarca arkadaşımız özverili bir şekilde çalıştı. Aralık ayındaki taşınmamızı takip eden ilk günlerdeki eksiklikleri de kısa sürede giderdik.

Anadolu Sigorta gibi şirketlerin tarihlerinin belirli dönemlerinde buna benzer hamleleri atmaları gerekiyor. Bunun sebebi bizim gibi büyümekte olan bir yapının bir süre sonra artık eski kalıbına sığmamaya başlıyor olmasıdır. Anadolu Sigorta, tarihinde birkaç kez bu kararı doğru zamanda ve şekilde aldı. Daha da büyüebilmek için idari yönetimin kalbini yani Genel Müdürlüğünü taşıdı.

Aralık başında Kavacık'a taşınmamızı da, Anadolu Sigorta'nın yeni bir büyüme dönemine geçeceği zamanların milat noktası olarak görüyorum. Bundan birkaç yıl sonra geriye dönüp bakanlar, Kavacık'ta, ilk kez yeni masalarımızda çalışmaya başladığımız o Pazartesi gününün önemini daha iyi anlayacak. Bu bakımdan aslında hepimiz Şirketimiz için tarihi günlere tanıklık ettik.

Dergimizin bu sayısını tanıtmaya başlamadan önce, bu vesileyle bir kez daha yeni Genel Müdürlük binamızın hazırlanmasında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma şükranlarımı sunuyorum. Anadolu Sigorta'ya inanan ve güvenen, taşınma sürecinde de desteklerini yakından hissettiğimiz tüm Anadolu Sigortalılara teşekkür ediyorum.

### BU SAYIMIZDA NELER OKUYACAKSINIZ?

Yeni binamıza taşınmadan sonra yayınladığımız ilk dergimizde, Kavacık'a taşınma hikâyemize daha yakından bakacağız.

Dergimizin tanıtım kısımlarında İshan Sigorta acenteliğimizle Türkiye İş Bankası Kayseri ve Konya Bölge Satış Müdürlüklerine konuk olacak, gezi bölümünde Sydney'e göz atacağız. Dergimizde İnsan Kaynakları sayfasında, iş yaşamında verimliliğin ve zamanı doğru kullanmanın önemi, röportaj sayfasında ise değerli yazar Elif Şafak ile yapılmış röportajı bulabilirsiniz.

İş ortaklarımızla yaptığımız röportajlarda ise reklam ajansımız TBWA ve laboratuvar & görüntüleme hizmetlerindeki iş ortağımız Medilab ile keyifli sohbetler sizleri bekliyor.

Sonraki dergilerimizde yeniden görüşmek dileğiyle hepinize güzel günler dilerim.

Filiz Tiryakioğlu  
İ. Genel Müdür Yardımcısı



“

Aralık başında Kavacık'a taşınmamızı da, Anadolu Sigorta'nın yeni bir büyüme dönemine geçeceği zamanların, milat noktası olarak görüyorum.

”

# ANADOLU SİGORTA I. GENEL MÜDÜR YARDIMCILIĞI GÖREVİNE **FİLİZ TİRYAKIOĞLU** ATANDI

Anadolu Sigorta'nın 25 Aralık 2013 tarihinde gerçekleştirilen Yönetim Kurulu toplantısında, Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, 1. Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi. Bu atama sonrasında Tiryakioğlu, mevcut görevlerine ek olarak, Genel Müdür Musa Ülken'e vekâlet etmek ve Genel Müdür Yardımcıları arasındaki eşgüdümü sağlamak görevlerini de üstlenmiş oldu.

— 1967 yılında İstanbul'da doğan Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Sigorta ailesine 1985 yılında Yangın Müdürlüğü'nde memur olarak katıldı. 1990 yılında aynı müdürlükte Servis Yetkilisi Yardımcılığı'na yükselen Tiryakioğlu, 1993 tarihinde Hasar Müdürlüğü'ne Servis Yetkilisi unvanıyla atandı.

1996 yılında aynı müdürlükte sırasıyla II. Müdürlüğe, 1998'de ise Müdür Yardımcılığı'na yükselen Tiryakioğlu, 2000 yılında, Eğitim Müdürlüğü'nde Müdür unvanını aldı.

2004 tarihinde İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü görevine getirilen Filiz Tiryakioğlu, 2008 yılında Genel Müdür Yardımcısı, 25 Aralık 2013 tarihinde ise 1. Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.

Acente ve Kanal Yönetimi Müdürlüğü, Banka Sigortacılığı Müdürlüğü, İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü ile Kurumsal İletişim Müdürlüğü'nden sorumlu olan Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü mezunudur.



**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.





Kuzey Kıbrıs'taki toplantıda hasar süreçlerinin iyileştirilmesi ve buna yönelik güncellemeler paylaşıldı.

## OTO HASAR ŞURAMIZ GERÇEKLEŞTİ

— 08 Kasım 2013 Cuma günü Kuzey Kıbrıs Lefkoşa Golden Tulip Hotel'de gerçekleştirilen “Oto Hasar Şurası” şubemizin çalıştığı tüm acenteler, servisler ve tedarikçilerin katılımıyla gerçekleştirildi. Acente ve Kanal Yönetimi Müdürümüz Macit Bal ve Oto Hasar Müdürümüz Alpaslan Tanrıver'in de katıldığı etkinliğe; Kuzey Kıbrıs'taki hasar süreçlerinin iyileştirilmesi ve buna yönelik güncellemeler paylaşıldı. Etkinlik Kıbrıs şubemizin sunumunun akabinde karşılıklı soru ve cevap kısmıyla tamamlandı.

Şurada yer alan tüm katılımcıların takdirini kazanan ve olumlu beklentilerini ifade ettikleri toplantıdan sonra, süreçlerimizde önemli değişikliklerin meydana gelmesini beklemekteyiz.



Etkinliğe, Acente ve Kanal Yönetimi Müdürümüz Macit Bal ve Oto Hasar Müdürümüz Alpaslan Tanrıver katıldı.

# ANADOLU SİGORTA FAALİYET RAPORUNA YENİ ÖDÜL

2012 yılı Faaliyet Raporumuz, Copywriting kategorisinde Gümüş Galaxy Ödülü'ne layık görüldü.



— 2012 yılı Faaliyet Raporumuz, MerComm tarafından düzenlenen, iletişim alanının mükemmellik standartlarını tanımlayan dünyanın tek bağımsız ödül programı Galaxy Ödülleri'nde Gümüş Ödül aldı. Ödül “içerik geliştirme ve yazım” konularında verilen Copywriting kategorisinde sunuldu.

Galaxy Ödülleri reklam, broşür, dizayn, pazarlama kampanyaları, yeni ürün tanıtımları, promosyon, özel etkin-

likler ve websiteleri gibi kategorilerden oluşuyor. Yaratıcılık, performans, başarı ve etkinlik gibi kriterlerin baz alındığı Galaxy Ödülleri'nde başvurular editör ve reklamcılar tarafından değerlendiriliyor.

Şirketimizin 2011 yılı Faaliyet Raporu da daha önce, gümüş Galaxy ödülüne layık görülmüş ayrıca Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nin (LACP) düzenlediği Faaliyet Raporu Vizyon Ödülleri'nde, Sigortacılık kategorisinde Gümüş Madalya ve yine MerComm tarafından düzenlenen ARC Ödülleri'nde gümüş ve bronz madalyanın sahibi olmuştu.

Anadolu Sigorta'nın ödül alan 2012 yılı Faaliyet Raporunun içerik geliştirme çalışmaları Tayburn tarafından hazırlandı. Ödül kazanan rapora websitemiz üzerinden ulaşılabilir.



## KASKODA SINIRSIZ MALİ SORUMLULUK SADECE ANADOLU SİGORTA'DA

Şirketimizden kasko sigortası olanlar, kendi araçlarını sigorta teminatı kapsamına almanın yanı sıra araçlarının karıştığı kazalarda üçüncü kişilere verecekleri maddi ve bedeni zararlar nedeniyle üstlenmek zorunda kalacakları sorumlulukları da sınırsız güvence kapsamına alabiliyor. Şirketimiz, kasko sigortası ürünlerinde “Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet” teminatını tüm araç grupları için veren, sektördeki tek şirket konumunda bulunuyor.



Şirketimizden kasko sigorta poliçesi alanlar; hasarsızlık indirimi koruma ek teminatından mini onarım hizmetine, çok sayıda anlaşmalı servis istasyonu seçeneğinden 7 gün, 24 saat hizmet sağlayan asistans yardımlarına kadar çok sayıda hizmetten yararlanma ayrıcalığına da kavuşuyor.

Şirketimizin, kasko sigortasında müşterilerine sunduğu en önemli farklılıklardan biri ise sektörden biri ise sektöründe, tüm araç grupları için ihtiyari mali mesuliyet teminatını “sınırsız” veren tek sigorta şirketi olması.

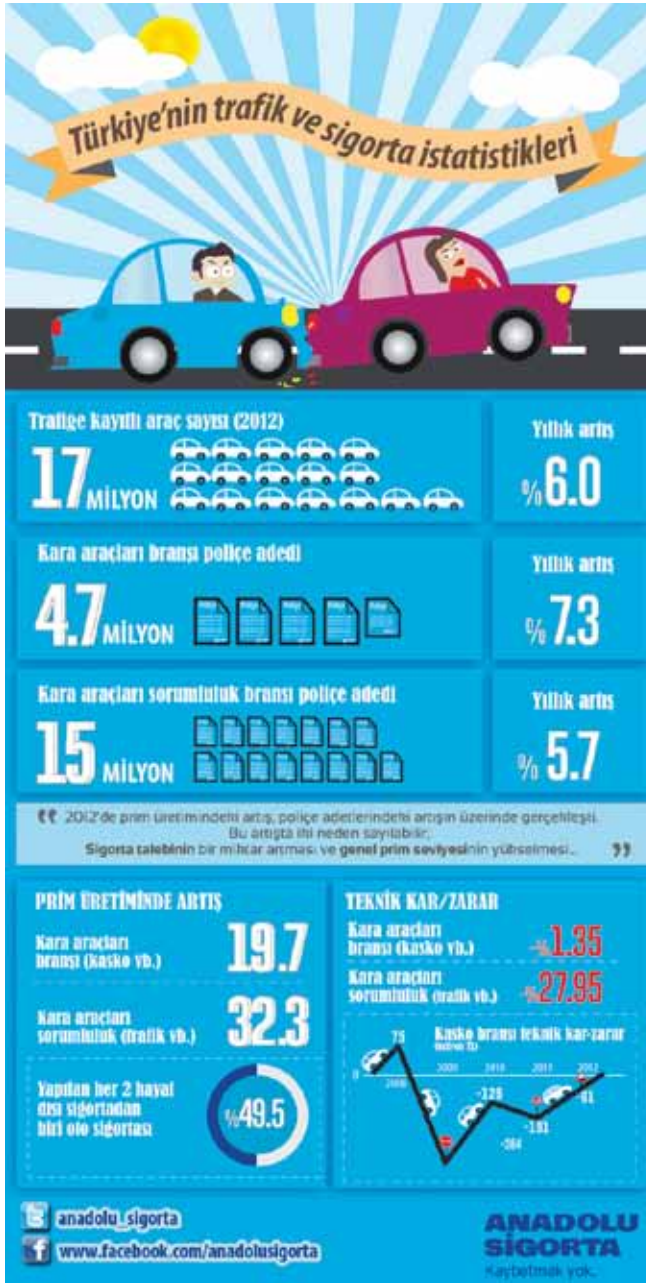
Sigortalı aracın kullanımı esnasındaki bir kazada, yasalara göre aracın işletenine hukuki sorumluluk düşmekte. İhtiyari mali mesuliyet teminatı, böylesi bir durumda, zorunlu mali sorumluluk (trafik) sigortası limitlerinin üzerinde kalan kısmın güvence altına alınmasına olanak sağlıyor. Bu teminat ile yine sektörde çok

önemli bir farklılık olarak manevi tazminat taleplerini de çok yüksek limitlerle karşılanabiliyor.

Konuyla ilgili açıklama yapan Genel Müdürümüz Musa Ülken, teminatın nasıl işlediğini şu şekilde açıklıyor: “Aracı trafik kazasına karışan biri, bu kaza neticesinde üçüncü şahısların maddi ve bedeni bir zararı nedeniyle sorumlu olursa zararın, trafik sigortası teminatlarının üzerinde kalan kısmı ihtiyari mali mesuliyet teminatı tarafından karşılanabilmek-

tedir. Anadolu Sigorta, bu teminatı, tüm araç grupları için limitsiz olarak veren tek sigorta şirkettir. Dolayısıyla hasarın boyutuna bakılmaksızın sigortalımız güvence altına alınmaktadır.”

Anadolu Sigorta’da her ihtiyaca uygun bir kasko çözümünün bulunduğunu ifade eden Genel Müdürümüz, sigorta satın almadan önce sadece fiyata değil mutlaka satın alınacak ürünün ihtiyaca tam olarak hizmet edip etmediğine bakılması gerektiğini söyledi.



## ANADOLU MINİ ONARIM HİZMETİ

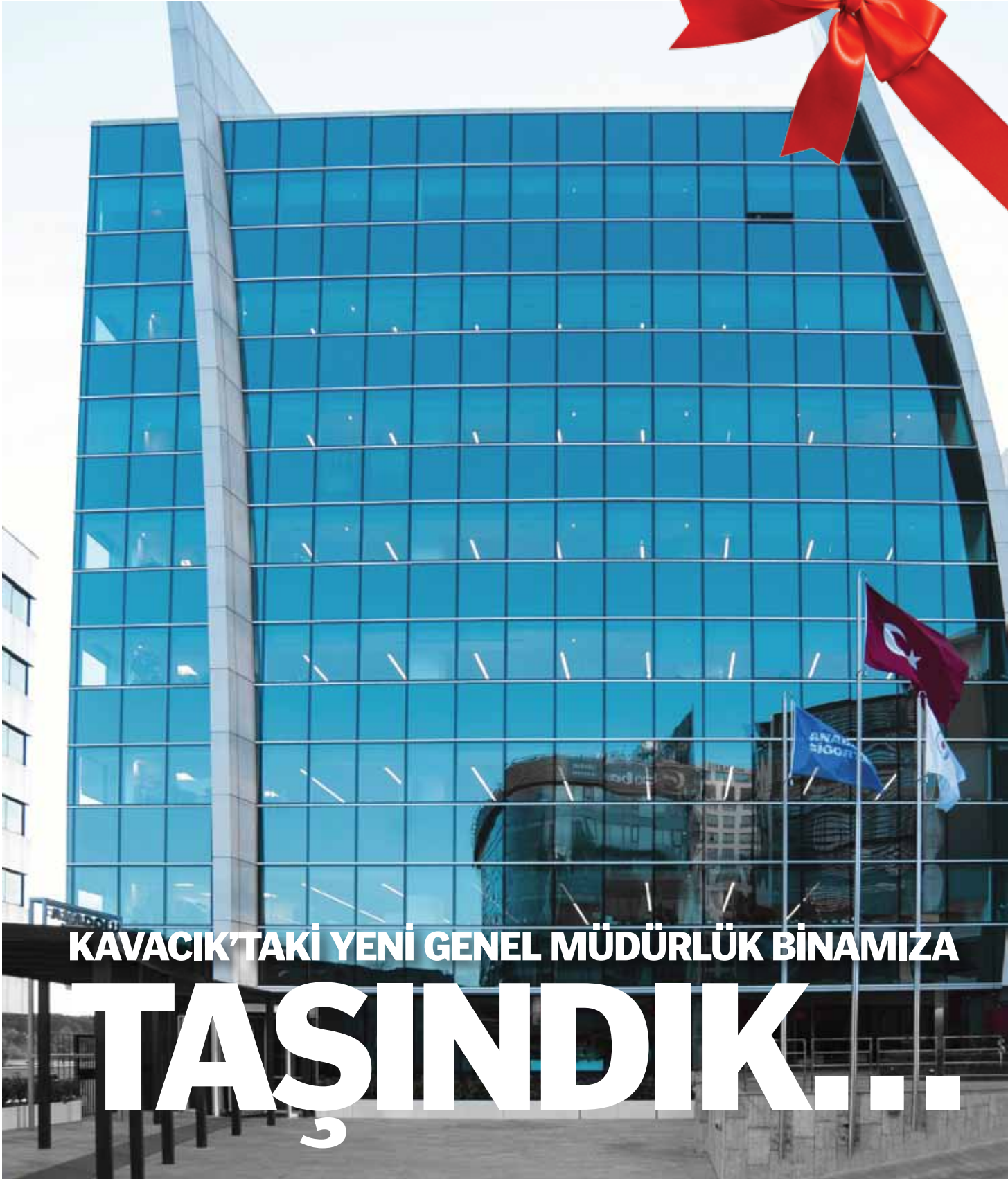
Anadolu Sigorta'nın hizmetlerinden biri olan Anadolu Mini Onarım, küçük ölçekli hasarları, herhangi bir zabıt, tutanak ya da ekspertiz raporu gereksizdirin ücretsiz onarıyor. Bu hizmet hasarsızlık indirimini de etkilemiyor. “Mini Onarım Hizmeti” kapsamında, 5 cm çapa kadar boyasız kaporta ve göçük düzeltme ile 10 cm çapta boya hasarlı kaporta ve göçük düzeltme, tampon sıyrıkları, anahtar çizikleri, kapı vurukları gibi boya düzeltmeler; deri, halı, kumaş, plastik üzerindeki yanık, yırtık, çizikler, ön camda her tipte kırık ve 10 cm'ye kadar çatlaklar, döşemelerdeki lekeler, plastik tampon tamirleri ücretsiz olarak yapılıyor.

## ANADOLU HİZMET

Poliçe sahibi, gereksinim duyması halinde “Anadolu Hizmet ve Hasar İşlemleri Hattı”na Türkiye'nin her yerinden, sabit ya da mobil telefonlardan, alan kodu çevirmeden “0850 7 24 0850”yi arayarak ulaşabiliyor. Anadolu Hizmet ve Hasar İşlemleri Hattı; kasko işlemleri, hasar ihbarları, hasar dosya durumu hakkında bilgi alma işlemlerinin yanı sıra poliçe sahibine 7 gün/24 saat; aralarında, aracın tamirciye götürülmesinden ikâmet yerine nakline ve hatta yurtdışındaki trafik kazalarında hukuksal savunma harcamalarının ödenmesinin de bulunduğu çok sayıda hizmeti veriyor.

## MOTOSİKLET SAHİPLERİ DE ANADOLU SİGORTA GÜVENCESİNDE

Anadolu Sigorta, motosiklet grubu araçlar için de yenilediği kasko tarifi ile tek poliçede tüm sigorta teminatlarını bir araya getirdi. Birleşik Kasko Sigortası poliçesiyle, motosiklet grubu araçlar için “Kasko”, “İhtiyari Mali Mesuliyet”, “Ferdî Kaza”, “Hukuksal Koruma” ve “Anadolu Hizmet” teminatlarını bir arada ve uygun primlerle sunuyor.



KAVACIK'TAKİ YENİ GENEL MÜDÜRLÜK BİNAMIZA

**TAŞINDIK...**



Şirketimiz, 2001 yılından bu yana faaliyet gösterdiği Levent İş Kuleleri'ndeki Genel Müdürlük ofisini, 2 Aralık 2013 tarihinden itibaren Kavacık'taki yeni yerine taşıdı.

— Kavacık'taki yeni Genel Müdürlük binamıza; İş Kuleleri'nde faaliyet gösteren tüm Genel Müdürlük birimleriimizin yanısıra, Şişli Beytem Plaza'da faaliyet gösteren Kurumsal Sigortacılık Müdürlüğümüz, Risk Mühendisliği Müdürlüğümüz ve Oto Hasar Müdürlüğümüz, Merter İş Merkezi'nde faaliyet gösteren Kontakt Merkezi ve Kadıköy K2 Plaza'da faaliyet gösteren Banka Sigortacılığı Müdürlüğümüz de taşındı.

Böylece Bölge Müdürlükleri haricinde Şirketimizin tüm Genel Müdürlük birimleri tek bir çatı altında toplanmış oldu.

#### YENİ GENEL MÜDÜRLÜK BİNASI

Bir zemin ve 7 normal kat olmak üzere toplamda, 11 bin 102 metrekare ofis alanına sahip olan yeni Genel Müdürlük binasında 4 bin 231 metrekare kapalı otopark alanında yaklaşık 120 araçlık otopark alanı da bulunuyor.

Yeni ofis binamız; ziyaretçiler için farklı boyut ve düzenlerde tasarlanmış bekleme ve görüşme alanları, iş ortaklarıyla buluşmaların gerçekleştirileceği toplantı odaları, kafeterya, sağlık-spor kompleksi, konferans salonları; eğitim salonu ve fuaye gibi çalışma alanları ile dikkat çekiyor.

Ofis alanlarının çalışma grupları halinde, açık ofis şeklinde tasarlandığı yeni ofis binamızda, katlarda ortalama 100 kişilik çalışma alanları mevcut. Kapalı alanlar, katların belirli bölümlerinde toplandığından ofis içerisinde ferah bir yerleşim oluşturuldu.

Kavacık'taki yeni ofis binamızda iş saatlerinin verimli geçmesi için tüm fiziki gereklilikler yerine getirilirken, çalışanların bu saatler dışında da içinde



Yeni ofis binamız, Kavacık'ta yeni gelişen bir iş çevresinin merkezinde yer alıyor.

olmaktan keyif alacağı bir bina tasarlanmaya gayret edildi.

Yeni ofis binamız, Kavacık'ta yeni gelişen bir iş çevresinin merkezinde yer alıyor. Fatih Sultan Mehmet köprüsüne direkt bağlantı imkanına sahip olan binamızın yakın çevresinde Kavacık Ticaret Merkezi, Esas Holding Binası, Eczacıbaşı Binası, Limak Eurasia Hotel gibi bilinirliği yüksek yapılar bulunmakta.

Yeni ofis binamız bölgedeki prestijli yapılardan biri olup, aynı zamanda çevre dostu yeşil bina olma özelliği de taşıyor.



#### YENİ BİNAMIZA MERHABA KOKTEYLİ

Kavacık'taki yeni Genel Müdürlük binamıza taşınmayı kutlamak amacıyla gerçekleştirdiğimiz kokteylimiz, taşınmamızı takip eden ilk haftanın son iş gününde eksi birinci kattaki fuaye alanında yapıldı.

Gece, Genel Müdürümüz Musa Ülken'in konuşması ile başlarken, plazada bulunan hemen hemen tüm çalışanlarımız eksiksiz bir şekilde kutlamaya katıldılar. Konuşması sırasında Genel Müdürümüz Kavacık'taki yeni binamızın tüm Anadolu Sigortalıların ortak çatısı olduğuna vurgu yaptı ve taşınma sürecindeki çalışmalarından dolayı başta proje ekibi olmak üzere emeği geçen herkese teşekkür etti.

#### YENİ GENEL MÜDÜRLÜK İLETİŞİM BİLGİLERİ:

##### Adres:

Rüzgârlıbahçe Mahallesi, Kavak Sokak  
No: 31, 34805

##### Santral telefon numarası:

0850 744 0 744

##### Santral faks numarası:

0850 744 0 745



# YENİ BİNAMIZ BİZLER İÇİN HAZIRLANIRKEN...

— Kavacık'taki yeni ofisimizdeki çalışmalar başladığı ilk günden son güne kadar büyük bir titizlikle sürdü. 120 gün boyunca devam eden inşaat çalışmalarından görüntüleri sizlerle paylaşıyoruz.



# GENEL MÜDÜR YARDIMCIMIZ

## Erdoğan Fökalp **TEN...**

— Dile kolay 12 yılımızın geçtiği İş Kulelerini şirket hafızamızda unutulmaz başarı-lara imza attığımız bir yer olarak anımsa-yacağız. Bizim için İş Kuleleri, sektördeki güçlü pozisyonumuzu perçinlediğimiz bir yer olarak tarihimizdeki yerini aldı.

Biz bir yandan yıllar içinde büyümenin yarattığı yer sıkıntısı nedeniyle İstanbul'da farklı yerlerde faaliyet göstermek zorunda kalan bölümlerimizi bir araya getirecek bir bina arayışımızı sürdürürken, bir yandan da bu vesileyle daha işlevsel, daha ergono-mik, daha teknolojik, daha estetik ve aynı zamanda ileriye dönük ihtiyaçlarımıza da cevap verebilecek nitelikte esnek tasarıma sahip çağdaş bir mimari mekan örgütlen-mesini hayata geçirmek hedefimizi de net-leştirdik.

2013 yılı, hem bunları uygulamamıza imkan verecek büyüklükte bir binanın se-çiminin kesinleştirildiği, hem de bu hedef-lere uygun mimari tasarımın müthiş bir di-siplinle projelendirilip binaya uygulandığı bir yıl oldu. Başından beri sürdürdüğümüz gün gün geriye sayımın bittiği anda kartvi-zitinden polişe kağıdına, yasal bildirimler ve izinlerden, duyurulara, tescilden yeni servis düzenine, terk ettiğimiz binalara ilişkin fesih işlerine kadar bu süreçle ilişki-li aklınıza gelecek gelmeyecek hemen her şeyi tamamlayarak hiçbir faaliyetimizi ak-satmadan yeni binamıza, kendi binamıza, yeni çalışma ortamımıza kavuştuk.

Anadolu Sigorta'yı yıllarca başarıya taşı-yan, günümüzün güçlü finans şirketlerin-den birisi haline getiren en önemli faktör hiç kuşkusuz, nitelikli ve deneyimli insan gücümüz. Benim görmekten, parçası ya da mensubu olmaktan gurur duyduğum şöyle bir Anadolu Sigorta var; nasıl bir binaya

ihtiyacımız olduğunun şekillenmesinden, nasıl bir koltukta oturacağımız tercihinin netleşmesine kadar pek çok ayrıntıda tüm çalışanlarıyla bu sürecin parçası olan bir Anadolu Sigorta.

Bu tercihlerin uygulanmasını; kaynak tahsisinden, değer mühendisliğine, bütçe yönetiminden karar/onay süreçlerin hızlı işletilmesine kadar mümkün kılan bir Ana-dolu Sigorta.

Ve bütün bunları, bu işle ilgili olanla-rın imkansız dediği kadar kısa bir sürede ve planlanan zamanda gerçekleştiren bir Anadolu Sigorta.

Gören herkesin gıpta ettiği bu çalışma ortamının ortaya çıkmasında başta lideri olmak üzere tüm proje ekibine; kendisin-den beklenen katkıyı doğru yerde, doğru zamanda ve miktarda veren, hala vermeye devam eden, olanaklara sahip çıkıp hakkı-nı vererek kullanan, kullanacak olan, bu çalışma ortamını yaşatarak geliştirecek olan, özetle bu çorbada tuzu olan; herkese, hepimize sonsuz saygı ve şükranlarımla.





## YENİ OFİSİMİZDEN GÖRÜNTÜLER

— 120 gün boyunca inşaatı süren yeni ofisimiz bizler için hazırlandı. İnşaat sonrası, çalışma masalarımız, kütüphanemiz, yemek alanlarımız, toplantı salonlarımız ve daha pek çok kullanışlı alanla birlikte ortaya renkli, keyifle çalışılabilecek bir ofis çıktı. Yeni ofisimizden görüntüleri sizlerle paylaşıyoruz.







## KUTLAMA KOKTEYLİMİZİ YAPTIK



— Taşınmamızı takip eden ilk haftanın son iş gününde eksi birinci kattaki fuaye alanında, Kavacık'taki yeni Genel Müdürlük binamıza taşınmayı kutlamak amacıyla kokteylimizi gerçekleştirdik. Gecenin açılışı Genel Müdürümüz Musa Ülken'in konuşmasıyla olurken, plazada bulunan hemen hemen tüm çalışanlarımız eksiksiz bir şekilde kutlamaya katıldılar.

# “BİR USTA BİN USTA” PROJEMİZDE 2013 YILININ SON KURSLARINI DA AÇTIK

“Bir Usta Bin Usta” projesi unutulmaya yüz tutan mesleklere olan ilgiyi artırıyor. Proje kapsamında eğitim gören kursiyerler yeni bir meslek öğrenerek, bu mesleklerin yaşamasına katkı sağlıyorlar.



— Bir Usta Bin Usta Projemiz kapsamındaki Manisa Gördes Dokumacılığı kursu, Manisa E Tipi Ceza İnfaz Kurumu'nda Ekim ayında başladı.

Manisa Gördes Dokumacılığı ile beraber, bu yıl 4'üncü senesini kutlayan Bir Usta Bin Usta sosyal sorumluluk projemizin bir eğitimi ilk defa cezaevinde verilmiş oldu. Eğitimlerde; Gördes Dokumacılığına özgü dokuma teknik ve yöntemleri, kursa katılan 20 hükümlüye öğretiliyor.

Bir Usta Bin Usta projemiz kapsamındaki kursta bir yandan Gördes Dokumacılığı için usta yetiştirilirken bir yandan da kursiyerlerin topluma yeniden kazandırılması, yeni bir meslek öğretmek özgüvenlerinin artırılması hedefleniyor. Şirketimiz ile işbirliği içerisinde, kursun teknik danışmanlığını Kültür ve Turizm Müdürlüğü, modül programının takibini Manisa Milli Eğitim Müdürlüğü Halk Eğitim Merkezi, projenin yerel lojistiğini Kırsal Turizm

Derneği ve eğitimliğini Ahmet Akdeniz yürütmekte.

Proje başlangıcından itibaren; kursiyerler çözgü iplerini dokuma tezgâhlarına takmayı öğrendiler, daha sonra ilmek atmasını ve Gördes düğümünü öğrendiler. 3 kursiyer 80 cm x 130 cm boyutlarında “Çeyrek” olarak isimlendirilen halıları dokuyorlar. Diğer 17 kursiyer 60 x 60 cm boyutlarında düz desenli sandalye halısı olarak tabir edilen halıları dokuyorlar. Böylece 6



aylık kurs süresi içinde 20 kursiyer; 2 adet 80x130 cm, 30 adet 60 x 60 cm boyutlarında halıyı dokumuş olacak.

Böyle bir projede yer almaktan dolayı çok memnun olduğunu belirten Usta Öğretici Ahmet Akdeniz “Kursiyerler ilk günden beri oldukça hevesli çalışıyor. Onları böyle ilgili görmek beni çok mutlu etti. Kısa zamanda güzel işler çıkaracağımıza eminim.” diye ekledi.

Manisa Gördes Dokumacılığı kursu 6 ay sürecek ve 550 saat eğitim alınacak.

### MARAŞ AHŞAP OYMACILIĞI

Bir Usta Bin Usta'nın başlayan bir diğer kursu da Kahramanmaraş Ahşap Oymacılığı eğitimi oldu. 22 Kasım tarihinde başlayan kursun eğitmenliğini Bekir Nedirli üstlenirken, kursiyerlere meslekle ilgili teknik bilgiler aktarılacak. Eski Sanayi Sitesi'nde yer alan atölyede toplam 440 saat eğitim verilecek.

Ahşap oymacılığı sanatını yaşatmaya çalışan birkaç ilden biri olan Kahramanmaraş'ta iklim koşullarının uygunluğu, yaylaların, akarsuların bol olması ceviz ağaçlarının kolay yetişmesini sağlamakta. Bu nedenle Kahramanmaraş'ta el oymacılığı sanatı çok gelişmiş ve yüzyıllardır süregelmektedir. Ancak gelişen teknoloji ve gençlerin farklı mesleklerle yönelmesi nedeniyle bu el sanatı Kahramanmaraş'ta da yavaş yavaş kaybolmak üzere.

### RİZE SEPET ÖRÜCÜLÜĞÜ

İki yeni kurs açılırken Rize Sepet Örücülüğü kursu da 27 Kasım 2013'de İsmail Kahraman Kültür Merkezi'nde düzenlenen törenle tamamlandı.

Yerel basının yanı sıra yerel yönetimin de katıldığı törende, Vali Nurullah Çakır 20 kursiyere sertifikalarını verdi. Vali Çakır; Şirketimizin hayata geçirdiği bu projenin tüm kurumlara örnek olması gerektiğini, özellikle kamu-özel sektör-STK işbirliğinin çok önemli olduğunu belirtti. Ayrıca bölgede organik tarımın hız kazandığı bu günlerde, tamamen organik materyallerle üreti-



Kursiyerler sepet örücülüğünün çeşitli alanlarda da kullanabileceğini gösterdiler.

### PROJE KAPSAMINDA

# 5

il ve meslek seçilmekte

# 15-20

Kursiyer eğitiliyor

# 10

Yıl boyunca;

# 50

Mesleğin desteklenmesi hedefleniyor

# 1.000

Usta adayının desteklenmesi hedefleniyor

len bu sepetlerin çay hasatı esnasında kimyasal ürünlerin yerini alacağını, bu sayede sepet örücülüğünün de bir sektör haline geleceğine inandığını ekledi.

Törende kursiyerlerin 3 ay boyunca yaptığı çalışmalar da sergilendi. Geleneksel sepet örücülüğünü modernize eden kursiyerler sepet örücülüğünün çeşitli alanlarda da kullanabileceğini gösterdiler. Masa takımı, bahçe takımı, sehpa, kitaplık gibi farklı ürünlerin yer aldığı sergi oldukça ilgi gördü.

“Bir Usta Bin Usta” Projesi ile ilgili detaylı bilgiye

[www.birustabinusta.com.tr](http://www.birustabinusta.com.tr) adresinden ulaşabilirsiniz.

“Bir Usta Bin Usta” projesinin amacı; kamuoyunun ilgisini, kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ve yerel değerlerle çekmek, bu mesleklerin yeniden canlanmasını sağlamak ve meslek ustalarının deneyimlerinin geleceğe taşınmasını sağlamaktır.

Erdiç KARAKÖSE-Manisa Kültür ve Turizm Müdürü  
İsmet ÇELİK-Manisa E-Tipi Cezaevi İnfaz Kurumu 1. Müdürü  
Adem AYGÜN-Cezaevi Öğretmeni  
Nedim ZURNACI-Kırsal Turizm Derneği Başkanı  
İlker DEMİRCİOĞLU-Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü  
Mehmet TURHAN-Cezaevi Öğretmeni



## “BİR USTA BİN USTA” PROJESİYLE MAHKUMLAR HALI DOKUDU

Manisa E Tipi Kapalı Cezaevi’nde “Bir Usta Bin Usta” projesi kapsamında 2 ay önce hayata geçirilen “Manisa Gördes Halıcılığı Kursu” basında tanıtıldı.

— Sosyal sorumluluk projemizin cezaevinde yapılan ilk kursu olan Manisa Gördes Halıcılığı eğitimini basına tanıtmak amacıyla 25 Kasım tarihinde Manisa E Tipi Kapalı Cezaevinde basın ziyareti gerçekleştirdik.

Yerel basının yanı sıra ulusal ajansların bölgedeki temsilcileri ve televizyon kanallarının da katıldığı etkinlikte, projenin mahkumların meslek öğrenmelerine olan

katkısı ve Gördes dokumacılığı mesleğinin yaşatılmasına yönelik olumlu etkisinin altı çizildi.

6 aylık süre zarfı içerisinde toplam 550 eğitim saati sürecek olan kurs, 2013 senesi içerisinde en uzun süre eğitim süresine sahip kurs olma özelliğini de taşıyor.

Kursumuzdan ve etkinliğimizden kareleri sizlerle paylaşıyoruz.





# ANADOLU SİGORTA KASKO VEYA TRAFİK SİGORTASI SAHİPLERİNE ÖZEL, PIRELLİ'DEN YÜZDE 20 İNDİRİM

"Tüm Anadolu Sigorta Kasko veya Trafik Sigortası poliçesi sahipleri, 28 Şubat 2014 tarihine kadar Pirelli'den otomobil, 4x4 veya hafif ticari araç lastiği alırken yüzde 20 indirim kazanıyor."

## GÜVENCENİZ ANADOLU SİGORTA'DAN, İNDİRİMİNİZ PIRELLİ'DEN!

Kasko veya Trafik Sigortası Anadolu Sigorta'dan olanlar; Pirelli Otomobil, Hafif Ticari ve 4x4 (SUV) lastiklerinde %20 indirim şansı yakalıyor!



EN İYİLERİN  
GÖZ BEBEGİ

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.

— Türkiye'nin öncü sigorta şirketi Anadolu Sigorta, Pirelli ile yeni bir kampanyaya imza atıyor. 28 Şubat tarihine kadar geçerli olan kampanya kapsamında tüm Anadolu Sigorta Kasko ve Trafik Sigortası poliçe sahipleri, Pirelli Yetkili Satıcıları'nda otomobil, 4x4 veya hafif ticari araç lastiği alırken yüzde 20 indirim avantajından yararlanıyor.

Poliçe sahiplerinin; [www.pirelliclub.com](http://www.pirelliclub.com) sayfasına girerek, oluşturdukları indirim kuponlarını ve poliçelerinin kişisel ve araç bilgileri içeren sayfasının kopyası ile Pirelli Yetkili Satıcısına başvurmaları yeterli olacak.





## ANKARA GEZİMİZ

Anadolu Sigorta Yardımlaşma Derneği, 2013 senesinde düzenlediği gezi organizasyonlarının sonuncusunu Türkiye Cumhuriyeti'nin başkenti Ankara'da, Anıtkabir ziyareti ile gerçekleştirdi.

— Anadolu Sigorta Yardımlaşma Derneği olarak 2013 senesinde düzenlediğimiz gezi organizasyonlarının sonuncusunu Kasım ayının mahiyetine uygun olarak Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu ulu önder Atatürk'ü ebedi istirahatgahında ziyaret ederek gerçekleştirdik. Anadolu Sigorta'yı Türkiye'nin sigortası yapan değerlerin ışığında gerçekleştirdiğimiz Çanakkale ziyaretimizde yaşadığımız duygu yoğunluğunu, Çanakkale savaşının efsane komutanı Ulu Önderimiz Atatürk'ün kabrine yaptığımız ziyaretle yeniden yaşadık.

İstanbul İş Kuleleri servis alanında başladı yolculuğumuz. Sabah saat 05:00 sularında hareket eden aracımız saat 10:30 civarında Başkentimize ulaştı. Rehberimiz eşliğinde gerçekleştirdiğimiz Anadolu Medeniyetleri Müzesi, Ankara Kalesi, 1. ve 2. Meclis ziyaretlerinin ardından Anıtkabir'e geçen kafilimizi Anıtkabir girişinde İç Anadolu Bölge Müdürlüğümüz çalışanları karşıladı. Hep beraber gerçekleştirdiğimiz ziyaretin ardından Ulus'ta bulunan Gençlik Parkı'nı gezdik. Akşama kadar süren ziyaretlerimiz sonrası İç Anadolu Bölge'den arka-

daşlarımızın da katıldığı akşam yemeğimizi yedik ve dostça muhabbetin zirveye çıktığı bir ortamda günün yorgunluğunu attık.

Derneğimizin gerçekleştirdiği organizasyonlara çalışanlarımızca gösterilen ilgi, dernek yöneticileri olarak bizleri de mutlu etmekte ve bir sonraki organizasyon için motive etmektedir. Anadolu Sigortalı olarak birbirimizi iş hayatı dışında da tanımanın, şirkette bir aile ortamının yakalanmasına katkıda bulunacağını ve durumun çalışanlarımız açısından daha sosyal bir iş ortamı, Şirketimiz açısından da verimli bir iş akışı yaratacağını düşünüyoruz. Bu kapsamda bizlerden desteğini esirgemeyen Şirket Yönetimimize de teşekkür ediyoruz.

Hiç kuşkunuz olmasın ki; etkinliklerimiz devam edecek.





Önerileriyle ödül kazanan arkadaşlarımızdan Burcu Altunbaş; Erdem Yetmez ve Murat Yüksel, Kurumsal Mimari Müdürlüğü çalışanlarıyla beraber.

# ÖNERİ HAVUZUMUZ DERİNLEŞİYOR

Öneri Bizler İçin Neyi İfade Etmeli?

Bir işle ilgili olarak öne sürülen, kuruluşun temel amaç, hedef ve stratejileriyle uyumlu, sunulan hizmet ile ilgili, süreci iyileştirmeye ve verimliliği artırmaya yönelik yaratıcı düşüncelerin sistemli ifadesidir.

## ÖNERİ SİSTEMİMİZ

Öneri sistemleri, çalışanların fikirlerine önem veren, yaratıcı fikirlerin hayata geçirildiği şirketlerde benimsenir ve büyür. Biz de öneri sistemimizi geliştirmek, çalışanlarımızın öneri geliştirmesini teşvik etmek ve yaratıcı fikirlerin hayata geçmesini desteklemek için çalışıyoruz. Müşteri memnuniye-

tini, kaliteyi ve verimliliği arttırarak zaman ve maliyet tasarrufu sağlayacak önerileri değerlendirmekten memnuniyet duyuyoruz.

Bir önerinin değerlendirilebilmesi için,

- Yeni ürün veya hizmet sahaları bulma,

- Müşterilere daha iyi ve kaliteli hizmet sunma,
- Mevcut ürünler için ek hizmet ve kullanım alanı oluşturma,
- İşlemlerin daha az emek, zaman ve maliyetle yapılmasını sağlama,
- Şirketimiz kurumsal kimliğini ve imajını güçlendirme,
- Şirketimiz kaynaklarının daha etkin



ve verimli şekilde kullanılmasını sağlamak,

- Çalışma ortamını ve şartlarını daha elverişli hale getirme,
- Yeni pazarlama ve satış fırsatları yaratma,
- Teknolojik anlamda yenilikçi olma,
- Sosyal sorumluluk

konularında şirketimizin uygulamalarına yenilik ve fayda getiren bir nitelik taşıması gerekiyor.

Öneri Sistemi Yönetmeliği, Şirketimizde 01.02.2002 tarihinde yürürlüğe girdi. 2002 yılından itibaren çalışanlarımızdan yaklaşık 400 öneri geldi. 2013 yılında ise büyük bir artış yaşadık. Bu da bizi çok memnun ediyor.

#### **ÖNERİ DEĞERLENDİRME SÜRECİMİZ NASIL YÜRÜTÜLÜYOR?**

Öneri girişi, Anadolu Sigorta Kurumsal Bilgi Portalı, Öneriler bölümünden “Öneri Yapmak İstiyorum” seçilerek yapılıyor. Yeni girilen bir öneri, bilgi e-postası ile çalışanlarımıza duyuruluyor. Girilen öneriler, tüm çalışanlarımız tarafından görüntülenebiliyor ve isteyen çalışanlarımız oy verme yöntemiyle diledikleri öneriyi destekleyebiliyor. Değerlendirmesi tamamlanan ve devam eden önerilerin hepsine ise “Tüm Öneriler” bölümünden erişilebiliyor.

Öneriler, Kurumsal Mimari Müdürlüğü tarafından sürekli takip ediliyor ve tek tek inceleniyor. Zannetmeyin ki, önerileriniz sadece Kurumsal Mimari Müdürlüğü tarafından değerlendiriliyor. Öneriler, içerdikleri konu itibarıyla hangi müdürlüğün görev alanına giriyorsa o müdürlüğün görüşleri de alınıyor. Ayrıca çalışanlarımız da bu değerlendirmenin bir parçası. Yeni giriş ve değerlendiriliyor statüsündeki önerileri yıldızlayarak sizler de öneri değerlendirme sürecine dâhil oluyorsunuz. Yenilik getiren, iyileştirici, uygulanabilir bulunan öneriler Öneri Değerlendirme Komisyonu ve Personel Komitesi değerlendirmeleri de alınarak ödüllendiriliyor.

### **Bugüne Kadar Ödüllendirilen Öneri Sahipleri**

**2004:** Fatih Gören ikramiye ile, Hakan Gürsoy Teşekkür Belgesi ile,

**2005:** Serhan Sezen ve Mutlu Yılmaz Takdirname ile,

**2006:** Hakan Gürsoy ikramiye ile ve Selin Çiloğlu, Ali Onur Yavuz ve Yelda Saygıner Takdirname ile,

**2007:** Ergin Ayvalı, Tülin Yenişu, Yelda Saygıner, Serkan Sudaş Teşekkür Belgesi ile, Burak Kaya ikramiye ile,

**2009:** M. Volkan Kurtuluş Teşekkür Belgesi ile,

**2012:** Derya Solmaz kitap ile,

**2013:** Murat Yüksel ikramiye ile,

Burcu Altunbaş Özdemir Teşekkür Belgesi ve kitap ile, Erdem Yetmez ödül çeki ve Teşekkür Belgesi ile ödüllendirildi.

Ece Akkaya Çabuker ve Erdal Turgut'un önerileri için de Öneri Sistemine katkılarından dolayı teşekkür edildi.

Her bir öneri tek tek cevaplanıyor. Uygun görülmeyen öneriler de mutlaka gerekçeleri ile öneri sahibine iletiliyor. Öneri sahibine gönderilen cevaplara Portal üzerinden herkes ulaşabiliyor.

Bugüne kadar toplam 19 çalışanımız Teşekkür Belgesi, Takdirname, ikramiye ve hediye ile ödüllendirildi. Ayrıca, sadece bu yıl 16 öneri iyileştirmeye katkısı olduğu düşünülerek uygulamaya alındı veya çalışmaları devam ediyor.

Şimdiye kadar öneri geliştirerek paylaştan tüm çalışanlarımıza teşekkür ediyoruz.

Şirketimize katkı sağlayacak yeni önerilerde buluşmak üzere...

“

**Her bir öneri tek tek cevaplanıyor. Uygun görülmeyen öneriler de mutlaka gerekçeleri ile öneri sahibine iletiliyor. Öneri sahibine gönderilen cevaplara Portal üzerinden herkes ulaşabiliyor.**

”



# “MÜŞTERİLERE SUNULAN MEVCUT HİZMETLERİN KALİTESİNE YÖNELİK ÇALIŞMALAR ÖNEM KAZANACAK”

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, sağlık sigortasının Türk pazarındaki konumu, uygulama şekli ve sigorta şirketlerine düşen görevlere kadar merak edilenleri bizlerle paylaştı. Hükümetin bu seneki programına da aldığı tamamlayıcı sağlık sigortası, önümüzdeki yıllarda nasıl bir gelişim göstereceğine değinen Oğuz, kasko sigortası konusunda düşüncelerini de anlattı.

— Tamamlayıcı sağlık sigortasının Türk sigorta pazarındaki konumundan ve avantajlarından bahseder misiniz? Tamamlayıcı sağlık sigortasının uygulanış şekli size göre nasıl olmalı?

Gelişmiş ülkelerdeki özel sağlık sigortası uygulamalarını incelediğimizde, özel sağlık sigortalarının çoğunlukla kamu sağlık hizmetlerini tamamlayıcı bir role sahip olduğunu görüyoruz. Türkiye’de ise sosyal güvenlik sisteminin zorunlu olması sebebiyle, özel sağlık sigortası yaptırmak, kişilerin mükerrer prim ödemesine neden olmaktadır.

Bu durumu ortadan kaldırabilmek için, özel sigorta şirketlerinin, kamu sağlık sigortalarının sağladığı temel teminat paketlerinin kapsamadığı sağlık risklerini gerek teminat kapsamı, gerekse teminat yüzdeleri açısından alternatif ürünler ile kapsam dahiline alan ya

da SGK’nın geçerli olmadığı özel sağlık kuruluşlarında geçerli olan, tamamlayıcı sağlık sigortaları oluşturması gerekmektedir.

— Tamamlayıcı sağlık sigortasının uygulanmasında sigorta şirketlerine sizce nasıl bir rol düşüyor? Özel sağlık sigortalarına nasıl bir etkisinin olacağını düşünüyorsunuz?

Oluşturulan bu poliçeler ile devletin üzerindeki mali yük paylaşılacak, yüksek fiyat uygulamaları sebebiyle, sunulan sağlık hizmetlerinin kalitesi üzerinde oluşabilecek baskılar ve kamu hastanelerinde oluşan yoğunluklar azalacak, sağlık hizmeti alan kişilerin hekim ve hastane seçme konusundaki özgürlükleri genişleyecek. SGK sağlık giderlerinde gerçekleşecek düşüşle birlikte, hasta ile SGK ve anlaşmalı özel

sağlık kuruluşu arasındaki para alışverişi son bulacak ve sigorta sektöründe bir hareketlilik söz konusu olacaktır.

Ülkemizde özel sağlık sigortası poliçesine sahip olan kişiler nüfusun yaklaşık %2’si gibi oldukça düşük bir orandadır. Mevcut uygulamadaki çifte prim ödemesi yüzünden, tamamlayıcı sağlık sigortasının her iki taraf açısından fayda sağlayacak bir model olarak oluşturulması ve bu modelin etkin bir şekilde tanıtımının yapılması durumunda önümüzdeki süreçte özel sağlık sigortalı sayısında ciddi bir artış olacağı inancındayım.

Sigortalılık oranının düşük olması özel sağlık sigortası prim tutarlarının yüksek belirlenmesi sonucunu doğurmaktadır. Doğru bir zemine oturtulacak tamamlayıcı sağlık sigortası ile sigorta şirketlerinin daha çok kişiye ulaşarak







TSB tarafından hazırlanan, 2023 Vizyon, Hedef ve Beklentileri Raporuna göre 2012 yılı sonunda 17 milyon olan toplam araç sayısının 2023 yılında 35 milyon adede çıkması bekleniyor.

ödenebilir primler sunabileceklerine inanıyorum. Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinin, bugüne kadar özel sağlık sigortası primlerinin fazlalığı nedeniyle, bu ürünlere yönelemeyen kesimin ilgisini çekeceğini ve SGK'nın sunduğu hizmetlerle yetinmek istemeyen vatandaşlarımız tarafından bu ürünlerin cazip bulunacağı kanaatindeyim.

— Hükümetin programına da aldığı tamamlayıcı sağlık sigortası, önümüzdeki yıllarda sizce nasıl bir gelişim gösterir?

**Anadolu Sigorta'nın tamamlayıcı sağlığa yönelik herhangi bir çalışması nedir?** Firmaların yukarıda bahsedilen mükerrer ödeme yükünden kurtulmak istemeleri, daha makul primlerle çalışanlarının kaliteli bir sağlık hizmeti almalarının sağlanması ve bu yolla yaşanacak işgücü kaybını önlemeyi arzu etmeleri, tamamlayıcı sağlık sigortasının oluşturulmasını ve gelişimini hızlandıracak en temel sebeplerden biri olacaktır. Özellikle çalışan sayısı az olan ve bugüne kadar çalışanlarına özel sağlık sigortası poliçesi

yaptırmamış KOBİ'lerin, bu ürünü talep edeceklerini düşündüğümüzden özel sağlık sigortası sektörünün sisteme katılan yeni kişilerle daha da büyüyeceğini düşünüyorum.

2014 yılı için, şirket olarak yenilik planlarımız arasında tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü de yer almakta. Bu ürünümüzün de, sektördeki yenilikçi durumumuzu vurgulayan bir ürün olmasına özen göstereceğiz. Tamamlayıcı sağlık sigortası'nın doğru model ile satışa sunulması ve anlaşmalı sağlık kuruluşları



“

2014 yılı için, şirket olarak yenilik planlarımız arasında tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü de yer almakta. Bu ürünümüzün de, sektördeki yenilikçi duruşumuzu vurgulayan bir ürün olmasına özen göstereceğiz.

”

ile uygun şartlarda anlaşma yapılması halinde, sektörde kârlılık düzeyinde gözlemlediğimiz bu iyileşme trendinin ilerleyen dönemlerde de artarak devam edeceğini ümit ediyorum.

#### — Yeni sağlık sigortaları yönetmeliğinin tüketiciye faydası ne olacaktır?

Genel hatlarıyla baktığımızda, yönetmeliğin tüketiciyi bilgilendirme konusunda şirketlerin sorumluluğunu artıracak nitelikte olduğunu söyleyebilirim. Yenileme garantisi alınamadığına dair bilgilendirme yapılmaması durumunda, sigortalıların otomatik olarak yenileme garantisine hak kazanmış sayılmaları, poliçelerin yenilendiği ya da yenilenmediği bilgisinin direkt sigortalıya iletilmesinin zorunlu kılınması ve bu sayede sigortalının poliçesinin durumu hakkında bilgi sahibi olması tüketiciler açısından oldukça koruyucu özelliكتedir.

Yeni sağlık sigortaları yönetmeliğinin sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketleri açısından göze çarpan en önemli faydası, sigorta şirketlerinin SGK'dan bilgi almasının onaylanmış olmasıdır. Bu uygulamanın yönetmelik ile yolunun açılması oldukça güzel bir gelişme olmakla birlikte, bu işlemin zemininin hukuksal boyutu ve yöntemi net değildir. Uygulama uzun dönemde her ne kadar sigorta şirketleri lehine olsa da, şu an için pratikte sektöre bir olumlu etkisi bulunmayacağını düşünüyorum.

#### — Uygulama şirketleri zorlar mı?

Bu yönetmelik kapsamında sektörü ve

2012 yılı Anadolu Sigorta  
sağlık üretimi

**210** milyon

2012 şirketimiz sağlık  
sigortalı sayımız

**154** bin

2012 sonu itibariyle  
tazminat prim oranımız

**%71,97**

2013 üçüncü çeyrek  
itibariyle üretimimiz

**149** milyon

2013 üçüncü çeyrek  
itibariyle sigortalı sayımız

**160** bin

dolayısıyla tüketiciyi en fazla olumsuz etkileyecek husus, yenileme garantisi alan sigortalılar için kullanıma bağlı herhangi bir tazminat ek primi alınması uygulamasının engellenmiş olmasıdır. Yönetmelik sonunda belirtilen geçici maddede her ne kadar yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarih öncesinde düzenlenen ve yenileme garantisi verilen poliçeler için mevcut uygulamaların geçerli olduğu belirtilmiş olsa da, yönetmeliğin yürürlüğe gireceği 24 Nisan tarihi sonrası düzenlenecek ya da yenileme garantisi verilecek poliçelerde farklı bir uygulamaya gidilmesi söz konusu olacaktır.

Bu da sektörde yönetmelik öncesi ve sonrası olmak üzere iki farklı uygulamanın bulunması ihtiyacını doğuracaktır. Buna bağlı olarak, sigorta şirketlerinin hem özel şart değişikliği, hem de bireysel ve kurumsal poliçelerde sistemsal değişiklik yapması gerekecektir. Tazminat ek primi alınmasının engellenmesi pek çok şirket açısından bir prim kaybı yaratabileceğinden, söz konusu kaybın giderilebilmesi için genel tarife primlerinin artırılması yoluna gidilecektir. Bu durum ve yapılan prim artışları mevcut müşterilerin memnuniyetsizliğine sebep olacağı gibi, sektöre yeni sigortalı kazandırmak için de engel oluşturabilecektir.

Yenileme garantisi ile ilgili bir başka sorun ise, sigorta şirketlerinin konuyla ilgili sigorta ettiren ya da aracıya değil, direkt sigortalıya bilgi verme zorunluluğudur. Firmaların çoğunluk-



“

Hasar uygulamalarına yönelik farklı kapsamda ürünler oluşturulması, sigorta şirketleri için tedarikçi yönetimini de önemli hale getirecektir.

”

“Özel sağlık sigortası sektörünün sisteme katılan yeni kişilerle daha da büyüyeceğini düşünüyorum.”

la çalışanlarına ait iletişim bilgilerini sigorta şirketlerine iletmekten imtina etmeleri nedeniyle bu bilgilendirmenin kurumsal ve bireysel poliçelerde farklı muhataplara yapılabileceğini düşünüyorum.

Bunlar dışında, bu yönetmelik ile tamamlayıcı sağlık sigortası çerçevesinin daha net bir şekilde çizileceği beklenirken, çok genel bir açıklamayla yönetmelikte yer alması, tüketiciye sunulacak ürünlerin, tüketicilerin beklentilerine yönelik olmaması ihtimalini de yaratmaktadır.

— Son olarak kasko sigortasına da kısaca değinmek gerekirse sizce orta ve uzun vadede neler değişebilir?

2012 yılı sonunda 17 milyon olan toplam araç sayısının 2023 yılında 35 milyon adede çıkması beklenmekte. Bu öngörü TSB tarafından hazırlanan, 2023 Vizyon, Hedef ve Beklentileri Raporu'nda yer alıyor. Bu bağlamda henüz sigorta yaptırmamış kesimlere



2012 yıl sonunda  
araç sayısı

**17** milyon

2023 yılında beklenen  
araç sayısı

**35** milyon

yönelmek ve sigortalı sayısını artırmaya çalışmak önceliklerden biri haline gelecektir.

Aynı sebepten ötürü farklı kapsamda ürünler oluşturulması, sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda ürünler almalarını sağlayarak memnuniyetin artmasını, sigorta şirketleri için ise hasar maliyetlerinin kontrol edilmesini sağlayacaktır. Müşterinin değer yargılarını daha çok gözeten fiyatlandırma yöntem ve süreçlerini oluşturan şirketlerin rakiplerine kıyasla bir adım öne geçeceğini kanaatindeyim.

Hasar uygulamalarına yönelik farklı kapsamda ürünler oluşturulması, sigorta şirketleri için tedarikçi yönetimini de önemli hale getirecektir. Müşterilere sunulan mevcut hizmetlerin kalitesinin artırılmasına yönelik çalışmalar önem kazanacak, suistimallere ilişkin daha sistematik önlemler almak konusunda ise sektörün ortak çalışmalarının daha da artacağını düşünüyorum. **mb**



# BİR USTA BİN USTA PROJEMİZ, 5 KATEGORİDE BÜYÜK ÖDÜL KAZANDI

“Bir Usta Bin Usta” projemiz,  
Marcom Ödülleri’nde 5 kategoride birden büyük  
ödülü kazandı.

— Bir Usta Bin Usta projemiz, iletişim ve medya alanındaki çalışmaları ile dünyanın en önemli pazarlama ve iletişim programlarından biri olan uluslararası Marcom Ödülleri’nde 5 kategoride Platin ödüle layık görüldü.

Başvuruların halkla ilişkiler uzmanlarından oluşan bir jüri tarafından değerlendirildiği Marcom Ödülleri’nde yarışmaya katılmak üzere gönderilen çalışmalar arasında, sektöre referans teşkil edecek kalitede olanlar Platin ödül almaya hak kazandı. Platin Ödül bu bağlamda yüksek mükemmellik seviyesi ve profesyonel kapasiteyi temsil ediyor.

Bir Usta Bin Usta projemiz İletişim, Halkla İlişkiler, Yazılı Basın Kullanımı, Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve İletişim Planı kategorilerinde ödül kazandı. Bu seneki yarışmaya dünya çapında 6500’den fazla başvuru yapıldı. Başvurular şirketlerin kurumsal iletişim bölümlerinin yanı sıra halkla ilişkiler ve reklam ajansları tarafından da gönderildi. Ödüller ise 200 kategoride medya ve iletişimle ilgili 7 farklı alanda verildi.

## MARCOM ÖDÜLLERİ HAKKINDA

Dünyanın en önemli pazarlama ve iletişim ödüllerinden biri olan Marcom, dünyanın en büyük şirketlerinin, reklam ve halkla ilişkiler ajansları ile sivil toplum kuruluşlarının başvurduğu bir ödül programı. Marcom Ödülleri’ne

her yıl 6 binin üzerinde başvuru yapılıyor. Marcom Ödülleri, Uluslararası Pazarlama ve İletişim Profesyonelleri denetiminde, alanının önde gelen uzmanlarından oluşan bir jüri tarafından Dallas-Amerika’da veriliyor.

Projemiz daha önce 12. Altın Pusula Halkla İlişkiler Ödülleri’nde- Büyük Ödül; Altın Sabre 2012 Ödülü, Stevie Gümüş Ödül 2012, KSS’nin Yaygınlaştırılması Ödülü- TKSSD 2012 gibi ulusal ve uluslararası pek çok ödül kazandı.

Ayrıca “Bir Usta Bin Usta” projemiz gençlere yönelik yapılan istihdam çalışmalarını paylaşmak ve genç çalışan nüfus sayısını arttırmak amacıyla AB Komisyonu tarafından düzenlenen Pro-Youth Employment Projesinde Türkiye’yi temsilen en başarılı örnekler arasında seçildi.

## 2013 MARCOM ÖDÜLLERİ

Bu seneki yarışmaya dünya çapında 6500’den fazla başvuru yapıldı. Ödüller ise 200 kategoride medya ve iletişimle ilgili 7 farklı alanda verildi.



Türkiye İş Bankası, Kayseri  
Bölge Satış Müdürü  
İbrahim Karadeniz



## TÜRKİYE İŞ BANKASI KAYSERİ BÖLGE SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ

“Sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve müşteri odaklı hizmet anlayışı sektörde Anadolu Sigorta’yı rakiplerine göre daha öne çıkarmaktadır.”

### — Kendinizi tanıtır mısınız?

01.11.1969 tarihinde Perşembe’de doğdum. 1993 yılında Anadolu Üniversitesi İktisat Bölümü’nden mezun oldum. 1996 yılının Ocak ayında Vezirköprü Şubesi’nde memur olarak göreve başladım. 1998 yılında aynı şubede Servis Yetkilisi Yardımcılığına yükseldim. 2000 yılında Yenimahalle/Ordu şubesinde Servis Yetkilisi olarak atandım. 2004 yılında Ordu Şubesi’ne İl Müdür, 2004 yılının Eylül ayında Akmağdeni/Yozgat, 2007 yılında Mumhanne /Trabzon ve 2009 yılında Amasya Şubelerindeki müdürlük görevlerinden sonra 2013 yılı Mart sonunda Kayseri Bölge Satış Müdürü olarak yeni görevi-

me atanarak halen görevimi sürdürmekteyim.

### — Bölgeniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Bölge Müdürlüğümüz Kayseri il merkezinde yerleşik olup, Kayseri-Sivas-Yozgat-Kırşehir-Nevşehir ve Niğde’yi içeren 6 şehrimizde 44 şubemiz ile faaliyetimizi sürdürmekteyiz. 44 şubemiz ve 548 personelimiz ile 529 bin 563 bireysel, 41 bin 108 ticari müşterimize hizmet vermekteyiz. Kayseri ve Sivas illerimiz ağırlıklı sanayi üretiminde, Niğde tarım ve madencilik üretimi, Yozgat ve Kırşehir tarım, Nevşehir ilimiz ise turizm sektörünün ağırlık gösterdiği şehirleri-

mizdir. Nevşehir ili sınırları içerisinde yer alan ve uluslararası bilinirliği olan Kapadokya bölgesine ilaveten Kayseri ilimiz sınırları içerisinde bulunan “Er-ciyes Dağı Master Projesi” çalışmaları ile son yıllarda Kayseri ilimiz de kış turizmi açısından önemli bir durak haline gelmiştir.

### — Türkiye’de sigortacılık sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’de sigortacılık sektörü istihdam sağlayıcı rolüyle sosyal refah düzeyinin yükselmesine ayrıca sermaye piyasasına önemli ölçüde fon yaratabilecek bir potansiyele sahip. Bununla birlikte sigorta kavramının sosyo-kültürel

ve ekonomik yapı içinde gerekli yere sahip olmaması, sigorta acentelerinin yaptığı hatalı sigortacılık uygulamaları sigortaya karşı oluşan yanlış düşünceler, sigorta talebine yönelmeyi teşvik eden bir ekonomik gelişme düzeyinin ortaya çıkamaması sigorta sektörünün gelişmesini engellemekte. Sigortanın ekonomik açıdan öneminin kavranamamış olması Türk sigorta sektörünün imajını yanlış oluşturan bir etken.

Sigorta sektörü ülke ekonomisinin neredeyse alt yapısını oluşturan bir sektör olarak ekonomik kayıpları karşılamak, tasarruflar kanalıyla fon sağlamak, sosyal refaha katkıda bulunmak ve istihdam yaratmak, uluslararası ekonomik ilişkilerin ve ticaretin genişletilmesinde etken olmak, vergi yaratmak gibi birer kurum oldukları toplumun büyük bir kesimi tarafından bilinmemekte. İnsanlar sigorta bilincine yeteri kadar sahip olamadığı için talep yaratılamamakta ve sektör hızlı bir şekilde büyüyememekte.

Toplumun refah seviyesi arttıkça sigorta talebinin daha da artacağı düşünülmekle birlikte sigorta şirketleri ve medya tarafından halkın sigortanın faydaları ve gerekliliğinin elzem olduğu konusunda bilinçlendirilmesi, eğitilmesi ve sigortaya teşvik edilmesi sektöre güvenin sağlanması büyüme açısından önem arz etmekte. Bu bağlamda sektör ülkemizde

hızla gelişen ve büyüyen bir sektördür.

#### — Anadolu Sigorta hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

Anadolu Sigorta Nisan 1925 yılında Ulu Önder Atatürk'ün girişimleriyle bankamız öncülüğünde kurulmuş ilk ulusal sigorta şirketi. Kurulmuş olduğu günden bu güne kadar sektörde birçok ilke imza atmaları, ayrıca sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve müşteri odaklı hizmet anlayışı sektörde Anadolu Sigorta'yı rakiplerine göre öne çıkarmakta. Ekonomiye ve istihdama katkılarının yanı sıra sosyal sorumluluk projelerine vermiş olduğu destek de ulusal marka imajını daha da güçlendirmekte.

#### — Anadolu Sigorta ile olan ilişkileriniz ve yaptığınız çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Anadolu Sigorta bünyesinde Banka Sigortacılığı Müdürlüğü ile kuruluşundan bu yana açıkça hissedilen farklılığı ortak bir dizi strateji geliştirerek, geçtiğimiz yılın ikinci yarısından itibaren bölgemize bağlı şubelerimizde yaygınlaştırdık. Ticari Sigorta üretimimizi üst noktalara çıkarmak için yapılması gereken iş öncelikli olarak beraber başaracağımızı şube kadrolarımıza inandırmaktı. Bu yöndeki çalışmalarımız gerek şube ziyaretlerimizde gerekse yaptığımız toplantılarda

temsilcilerimize Anadolu Sigorta'nın İş Bankası ailemizin bir kuruluşu olduğu ve hep beraber başarmamız gerektiği konusu düzenli olarak dile getirdik. İkinci aşamada Maksimum Sigorta uzmanlarımızla toplantılar yaptık, bu toplantılarda şubelerimizin ve bölgemizin beklentilerini açıkça ifade ederek nasıl bir yaklaşım sergilemeleri gerektiğini ve bölgemiz özelinde neler yapılabileceğini anlattık.

Bir sonraki aşama üreteceğimiz stratejilere kalmıştı. Özellikle şubelerimizdeki ipotek icmal listeleri ve şubedeki rehinli araçlar listelerini temin ederek hazırda bekleyen ancak ortaya çıkaramadığımız potansiyeli Maksimum Sigorta uzmanlarımızı da organize ederek teklif hazırlamaya başladık.

Maksimum Sigorta uzmanlarının görev dağılımı ve hiyerarşik olarak Satış Bölge Müdür Yardımcıları uhdesine de bağlandıktan sonra bölgemizde bir sinerji oluşturuldu. Şube ziyaretlerimiz esnasında, MSU'lar ile genel değerlendirme toplantıları yapılmasının yanı sıra müşteri ziyaretlerine dahil edilmiş, müşterilerimize banka ürünlerimizin satışı aşamasında sigorta ürünlerimizin de tanıtımıyla satışı gerçekleştirildi. Şube yöneticilerimizle yapılan görüşmelerde de MSU'ların uhdesinde olan işlemlerin şubelerimizin operasyonel yükünün azaltılması amacıyla ilgililere yönlendirilmesi konusunda telkinlerde bulunuldu. Ayrıca yenileme ve kredi teminat unsuru taşınmazların polişe yenileme sürelerinin listelerinin düzenli takibi sağlanarak işlem hacminin artırılması sağlandı. MSU'larımızın gerek ana gerekse tali şube yetkilileri ile irtibatlı olmaları, imkanlar ölçüsünde tüm şubelerin düzenli ziyaret edilmesi konusunda yardımcı olunmuş, yetki paylaşımları konusunda ki sınırlar belirlendi. Artan sigorta hacmini organize etmek adına bütün bireysel segment sigorta işlemlerinin NAR ekranlarından yapılması şubelerimizden istendi ve MSU larımızın sadece ticari sigortalara kanallı olarak da tam konsantrasyonla satışlar devam etti. Önemli olan karşılıklı güven ve başarıya çağımıza inanmaktır, biz inandık... **mb**



İbrahim Karadeniz: Bölge Müdürü  
Şükrü Kaptan: Bireysel Satış Bölge Müdür Yardımcısı  
Ümit Kırışbedel: Bireysel Satış Bölge Müdür Yardımcısı  
Bedri Bayazıt: Ticari Satış Bölge Müdür Yardımcısı  
Kazım Atılğan: Ticari Satış Bölge Müdür Yardımcısı  
Leman Yılmaz: Asistan



Türkiye İş Bankası, Konya  
Bölge Satış Müdürü  
Bayram Camadan

## TÜRKİYE İŞ BANKASI KONYA BÖLGE SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ

Kurumsal değerlerinde köklülük, öncülük, dürüstlük  
ve güçlü yapıyı barındıran Anadolu Sigorta tüm  
grubumuz için gurur kaynağıdır.

### — Kendinizi tanıtır mısınız?

01.12.1973 tarihinde Samsun'da doğdum. 1995 Yılında Uludağ Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun olarak 08.12.1997 tarihinde Bankamız Samsun Şubesi'nde memur olarak göreve başladım. Daha sonra Servis Yetkililiği sınavını kazanarak Havza/Samsun Şube'sine atandım. Bu görevimin akabinde sırasıyla Gazi/Samsun ve Çiftlik/Samsun Şubelerinde Servis Yetkilisi olarak çalıştıktan sonra 2005 yılında II. Müdürlük sınavını kazanarak Samsun Şubesi'nde aynı unvanla göreve başladım. 2006 yılında ilk Şube Müdürlüğüm olan Araklı/Trabzon

Şube'sinin ardından, 2007 Ağustos ayında Kobi Kredileri Tahsis Bölümü Trabzon Bölge Müdür Yardımcısı, 2010 yılında Rize Şube'si Müdürlüğü görevleriyle bankamız bünyesindeki çalışmalarımı sürdürdüm. 2012 yılı Nisan ayı itibarıyla halen devam ettiğim Konya Bölge Satış Müdürlüğü görevine atandım. Evli ve iki çocuk babasıyım.

### — Bölgeniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Bölge Müdürlüğümüz Konya il merkezinde yerleşik konumdadır. Konya'nın güneydoğusunda Karaman, doğusunda

Aksaray, kuzeybatısında ise Afyon bulunmaktadır. Bankamız ise r'i bağlı olmak üzere 45 Şube ve 522 personel ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Ayrıca Konya'da Ticari İhtisas Şubesi olarak faaliyet göstermekte olan Konya Ticari Şubemiz mevcuttur.

Afyon'da ağırlıklı olarak mermer sanayisinin yanında sucuk, kaymak ve yumurtacılık ağırlıklı gıda sanayi, Aksaray'da sanayi, hizmet sektörü ve tarım, Karaman'da bisküvi üretimi başta olmak üzere meyve yetiştiriciliği, bulgur, un ve tarıma dayalı sanayi, Konya'da ise 9 organize sanayi

bölgesi ile sanayi, ülkemizin en büyük tarım arazileri ile gelişen tarım sektörünün yanında her geçen gün gelişen inanc turizminin etkisi ile hizmet sektörleri vardır.

#### — Türkiye’de sigortacılık sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemizin ekonomi alanında elde ettiği başarı nedeniyle, Sigortacılık sektörünün de içinde halen büyük bir potansiyel barındırdığını, bilinçli tüketici sayısındaki artışa paralel olarak sektörün büyüme hızının da ivmeleneceğini, oturmuş kadroya ve vizyona sahip, kurumsal iş haritasını günün koşullarına uygun şekillendiren, kısır fiyat çekişmeleri yerine uzun vadede poliçelerin içeriğinin kalitesini arttırmaya odaklanan firmaların ise kalıcı ve büyümeye aday olduğunu düşünüyorum.

Diğer yandan bu yılın sektör açısından imaj düzeltme, sigortalanma oranının yükseltilmesi, kişiye özel hizmetler, satış sonrası hizmet kültürü ve acente konsolidasyonu konularında mesafe kat edilen bir yıl olduğu da gözlemlerim arasındadır.

#### — Anadolu Sigorta hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

Atatürk’ün talimatıyla kurulan ve ülkemizin ilk ulusal sigorta şirketi olan, sermayemizi, işyerlerimizi, değerlerimizi ve turnuvalarda hobilerimizi paylaştığımız bir şirket için söylenecek tek söz; İş Bankaları için çok önemli olan “biz” sözcüğünün en büyük ortaklarından birinin Anadolu Sigorta olmasıdır. Kurumsal değerlerinde köklülük, öncülük, dürüstlük ve güçlü yapıyı barındıran Anadolu Sigorta tüm grubumuz için gurur kaynağıdır.

Şirketimiz yıllardır, sektör için beklenti ve temenni niteliğinde olan ne varsa hepsinin geliştirilmesi için azami çaba göstermiş ve sektörde hizmet kültürünün maksimize edilmesinin bayraktarlığını yapmıştır. Sosyal Sorumluluk projelerinden bile anlaşılabilirliği şekilde “en” sıralamasını bilinçli bir tercihle, en iyi hizmet, en kaliteli sunum, en nitelikli içerik, en dürüst ve en güçlü olarak sıralamış, bunların bulundurulması halinde diğer “en” lerin zaten değer zinciri ile kendiliğinden oluşacağını ispatlayabilmiştir.

İşte bu nedenlerle Anadolu Sigorta’nın tam olarak da “biz” olduğunu düşünüyorum.

#### — Bankacılık ve Sigortacılık ilişkisi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Asıl olarak Bankalardaki finansal risklerin teminatını teşkil eden değerlerin, zarar görme riskinin bertaraf edilmesi mantığı ile başlayan bu ilişki yıllar itibarıyla bu kabuğa sığmaz hale gelmiş ve neredeyse kendi içinde ayrı bir uzmanlık, hatta daha ileri boyutta bir tarif ile iş kolu haline gelmiştir.

Bankamız ve sigorta şirketimiz buna uygun olarak yapılanmış, her iki yapıda da Bankasürans ekipleri oluşturulmuştur.

Her iki taraftaki ekiplerimizin de en başındakilerden başlayarak son derece kalifiye, ilgili, inovatif düşünce yapısına sahip ve en önemlisi birbirlerini anlayarak iş odaklı yaklaşıma sahip olan kişiler olmaları, en büyük şansımızdır fikrindeyim.

Bu yaklaşım ile sahanın taleplerine çok hızlı bir şekilde aksiyon alınıyor ve kısa sürede sonuçlandırılıyor.

Bu yapının oluşturulmasında emeği geçen tüm yöneticilerimize ve çalışma arkadaşlarımıza bölgemiz adına teşekkürlerimizi iletiyorum. **mb**



“Şirketimiz yıllardır, sektör için beklenti ve temenni niteliğinde olan ne varsa hepsinin geliştirilmesi için azami çaba göstermiş ve sektörde hizmet kültürünün maksimize edilmesinin bayraktarlığını yapmıştır.”

Soldan sağa;  
Lütfiye Özşahin - Bireysel Bankacılık Satış Bölge Müdür Yardımcısı  
Mehmet Rifat Demirören - Bireysel Bankacılık Satış Bölge Müdür Yardımcısı  
Bayram Camadan - Konya Bölge Satış Müdürü  
Cihan Biçer - Kobi ve İşletme Bankacılığı Satış Bölge Müdür Yardımcısı  
Hasan Kalaycı - Kobi ve İşletme Bankacılığı Satış Bölge Müdür Yardımcısı



Murat Mutlu / İshan  
Sigorta

## “ANADOLU SİGORTA İLE BÜYÜK BAŞARILARA BİRLİKTE İMZA ATMAYI DİLİYORUM”

Murat Mutlu, Anadolu Sigorta Acentelerinden İshan Sigorta'nın her yıl yenilenen vizyonu, dinamik ve uzman personeli ile üretken yapısını geleceğe taşımak için azimle ve hırsıyla çalıştığını söylüyor. İshan Sigorta'yı Murat Mutlu'dan dinledik.

### — Acenteliğinizin tarihçesinden bahsedersiniz?

Şirketimiz 1993 yılında Mutluhan Holding grup şirketi olarak kuruldu. 2002 yılında Anadolu Sigorta acenteliğini de bünyemize katmamızla birlikte, büyük ve köklü bir şirketin parçası olarak gücümüzü arttırdık. Her yıl yenilenen vizyonumuz, dinamik ve uzman personelimizle üretken yapımızı geleceğe taşımak

için azimle ve hırsıyla çalışmalarımıza devam ediyoruz.

### — Müşteri portföyünüzü değerlendir misiniz? Müşteri seçiminde ve müşterilere verilen hizmetlerde nelere dikkat ediyorsunuz?

Portföyümüz bireysel müşterilerden oluşuyor. Bu dağılıma özellikle dikkat ediyoruz. Çünkü bireysel müşteri guru-

bu hem hasar prim oranlarımızın sağlıklı olmasını, hem de üretim rakamlarımızın her geçen yıl artarak devam etmesine yardımcı oluyor. Bireysel müşteri portföyünün zor yanı ise bu müşterilerle birebir irtibatın ve verilen hizmetin kalitesini sürekli yüksek tutmak. Uzman ekibimiz, yardımcı CRM programlarımız, teknolojik alt yapımız, verdiğimiz hizmeti özel kılıyor. Biz müşteriye yatırı-



rım yapan bir şirkettir. Bizim için müşteri memnuniyeti üretimden bile öncelikli. Bütün müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve sorularını karşılayabilecek 7/24 irtibat hatlarımız ile dinamik bir şekilde hizmet veriyoruz.

Tabi ki müşteri seçiminde en dikkat ettiğimiz konulardan biri hasar geçmişi. Bu sebeple şirketimize poliçe talebiyle gelen her müşterinin hasar geçmişini sorguluyoruz ve araçlarını resimleyerek arşivimize kaydediyoruz, yangın tekliflerinden önce risk değerlendirmesi yapıyoruz. Müşterilerimize muafiyetli poliçe satmamaya gayret ediyoruz, çünkü müşteriler anlattığımız muafiyet uygulamalarını ne kadar anladığını söylese de hasar anında sıkıntılar yaşıyor. Bu konuda özellikle Anadolu Sigorta'nın ürünleri gibi özel ve geniş kapsamlı sigorta poliçeleri işimizi çok kolaylaştırıyor.

Anadolu Sigorta ismi gücümüzü pekiştirirken, müşterilerimize karşı bizim güvenilirliğimizi de artırıyor. Amacımız bütün müşterilerimiz ile uzun yıllar çalışmak ve bir aile ilişkisi kurmak. Çünkü biliyoruz ki sigorta da güven her şeydir ve bizde güvenilir bir acente olarak yüksele hizmet kalitemizi müşterilerimizle paylaşıyoruz.

#### — Ağırlıklı hangi branşlarda çalışıyorsunuz? Sektörün bugünkü durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kasko ve trafik poliçesi ağırlıklı çalışıyoruz. Ancak portföyümüzde yangın ve sağlık sigortası işleri de mevcut. Yangın sigortalarında kurumsal işlerden çok bireysel işleri ve küçük kobileri tercih ediyoruz. Konut ve Dask poliçeleri bizim için öncelikli sigortalardır. Özellikle 2014 yılında sağlık sigortalarına daha da ağırlık vermeyi hedefliyoruz. Sektörde de şu anda sağlık sigortalarına ciddi bir eğilim var. Devletin özel sağlık sigortalarını desteklemesi ve yeni çıkan mevzuatlarla 2014 yılında özel sağlık sigortalarında ciddi bir artış olacağını tahmin ediyorum. Sektörün genel durumunu değerlendirirsek ne yazık ki kasko ve trafik poliçelerinin sektörün lokomotif ürünleri olduğu gerçeği değişmedi. Halen kaza branşında çok ciddi şirketler arası

rekabet var, bu da kasko ve trafik fiyatlarının düşmesine, dolayısıyla hasar prim oranlarının ciddi şekilde yükselmesine, sigorta şirketlerinin de zarar etmesine sebep oluyor.

Yurt dışı örneklerini incelediğimizde araç bedelinin neredeyse %10 u civarında bir rakamı kasko olarak aldıklarını görüyoruz. Biz de Türkiye'de bu oranlara geldiğimizde gerçekten sigortacılık yapıyor ve sektörü geliştiriyor olacağımız kanaatindeyim. Sektörümüzdeki en büyük eksiklik ise eğitimli personel sorunu. Personel bulmakta ciddi anlamda sorunlar yaşıyoruz. İş bilgisi olmayan personeli aldığımızda işi öğretmeniz en az bir yıl sürüyor ve bu da çok önemli bir zaman maliyeti oluşturuyor. Sigortacılık bölümünden mezun olan personel de bile çok ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Gerçek anlamda profesyonel eğitim veren ve sahada sigortacılığın nasıl yapıldığını öğreten eğitim kurumlarına ihtiyacımız var. Personelin mevzuat, ürün ve satış eğitimlerini birlikte alabilecekleri kurslar, akademiler, fakülteler gerektiğine inanıyorum. Bu konuda sigorta şirketlerine de çok iş düşüyor.

#### — Hedefleriniz nelerdir?

Tabi ki öncelikle hedefimiz sektör ortalamalarının üzerinde büyümek. Bunu başarabilmek içinde farklı ürün satışla-

rına ve farklı satış kanallarına odaklanmamız gerektiğini düşünüyorum. 2014 yılı hedeflerimizde sağlık ve sorumluluk sigortalarına ağırlık vermeyi planlıyoruz. Bunu da çapraz satışlarla gerçekleştirmemiz gerekiyor. Ancak personelin zaman maliyetini hesaba kattığınız zaman bunu başarmak için teknolojinin nimetlerinden faydalanmamız gerektiği ortaya çıkıyor.

Operasyon zaman maliyetlerini minimize edecek programlar kullanmalı ve internet sigortacılığı ile daha kısa zamanda daha çok bireysel müşteriye ulaşabiliyor olmalıyız. Bunu başarabilmemiz için de öncelikle sigorta şirketlerinin teknoloji kullanımı konusunda biz acenteleri desteklemesi ve büyümeye ivme kazandırmaları gerekiyor. Sonuçta acentelerin büyümesi şirketlerin büyümesi demektir. Önümüzdeki 5 yılda işimizi büyütebileceğimiz en iyi teknolojileri bulup şirketimiz bünyesinde kullanılmasını sağlamak hedeflerimiz arasındadır.

#### — Ekleme istedikleriniz...

Tamamı yerli sermayeli olan böylesi büyük bir şirketle çalışıyor olmaktan dolayı çok gururlu ve mutluyuz. Bu keyifli iş birliğimizin uzun yıllar devam etmesini ve büyük başarılarla birlikte imza atmayı diliyorum. **mb**



# “HASTALAR BİZE GELMESİN BİZ ONLARA GİDELİM”

Medilab Laboratuvar ve  
Görüntüleme merkezinin  
ortaklarından,  
**Orhan Gürbüz**



**Şirketimizin ayakta tedavi teminatına sahip poliçesi bulunan tüm sigortalılarına sunduğu ücretsiz laboratuvar ve görüntüleme hizmetini sağlayan iş ortağımız Medilab Laboratuvar ve Görüntüleme merkezinin ortaklarından Orhan Gürbüzler ile Medilab üzerine bir sohbet gerçekleştirdik.**

— Medilab ISO 9001:2000 belgesine sahip teknolojinin son ürünlerini elinde bulunduran bir laboratuvar. Medilab'ı kurarken hangi fikirle yola çıktınız?

1996 yılında işe Galen Laboratuvarı olarak başladık. 1999 yılında isim değişikliği ile Medilab olduk. Bu isim değişikliği giderek farklı bir yol aldı. O zamana kadar hizmet sektöründe anlayış biraz faklıydı. İnsanlar doktor muayenehanelerinden laboratuvarlara yönlendirilir, hastaların tahlilleri yapılır ve doktora gönderilirdi. Bizim anlayışımızda ise hastanın yaptırmak istediği tahlilleri evlerinde veya işyerlerinde yani bulundukları yerlerde yapıyor veya bulundukları yerlerden araçlarla kendi merkezimize getirip işlemlerini gerçekleştiriyorduk. Yaklaşık on yıl kadar hizmetimiz bu şekilde devam etti. Daha sonra da Anadolu Sigorta ile tanıştık.

— MedilabAssist ile hayatı kolaylaştıran bir hizmet sunuyorsunuz. Bu hizmetinizden bahseder misiniz?

MedilabAssist, Medilab Laboratuvar Görüntüleme merkezinin bir kolu. Hizmet almak isteyenler bize, elektronik posta, telefon veya faks yoluyla müracaat eder ve taleplerini bildirirler. Biz de gelen talebe göre, hastanın ne tür bir problemi varsa ve lokasyonu neredeyse oraya uygun anlaşmalı kurumlara yönlendiriyoruz. Muayene sonucunda gerekli görülecek tahlil veya görüntüleme işlemleri varsa kendi merkezimizde veya bulundukları yerde, gittikleri hastanede işlemlerini yaptırıyoruz. Hastaların araçlarımızla ulaştırılması da dahil olmak üzere birçok hizmeti birarada sunuyoruz. Kullandığımız araçlar da Medilab'a ait. İstanbul genelinde 27 aracımız mevcut. Aynı hizmeti İstanbul dışında Ankara ve İzmir'de de veriyoruz. Çok yakın zamanda Bursa'da hizmet vermeye başlayacağız.

— Medilab bulunduğumuz laboratuvar dışında nerelerde hizmet veriyor?

Medilab Şişli'de ama aslında her yerde. Siz neredesiniz Medilab yanınızda. Birçok anlaşmalı merkezimiz var. Hastaneler, görüntüleme merkezleri, tıp merkezleri olmak üzere oldukça geniş bir ağımız var. İstanbul'da, Gebze'den Silivri'ye kadar hizmet noktalarımız var. Ayrıca, hastalarımızı taşıyan araçları kullanan sağlık personelimizin hiçbirisi sadece şoför değil aynı zamanda sağlık

uzmanı. İşe alımda özellikle sürücü belgesi olan uzmanları tercih ediyoruz.

— Kurumsal sigortalılar da bu hizmetten faydalanabiliyor. Nasıl işliyor bu sistem?

Bizim DoktorLab adını verdiğimiz istasyonlarımız var. Kurumların içerisine bir görevli arkadaşımızı yerleştiriyoruz. Hızlı analiz yapılabilecek tahliller için bir sistem kuruyoruz. Aynı zamanda EKG için bir çalışma yeri oluşturuyoruz. Böylece işyeri doktoruyla birlikte paralel çalışıyoruz. İşyerinde acil olmayan tahlil örneklerini alıyoruz, tahlilleri merkezimizde yapıyoruz. Doktorlar verdiğimiz şifre ile internet üzerinden tahlil sonuçlarına ulaşıyor. Zaman kaybı olmuyor.

Genellikle kişiler tahlil için hastanelere gidiyorlar. Özel sağlık sigortası olanlar için bu hasar/prim oranını artıran bir durum. Bizim sistemimizle hastaneye gitmelerine gerek kalmıyor. Hasar oranlarını çok ciddi şekilde aşağıya indiriyoruz. Bu da sigortalılara olumlu yansıyor.

— Laboratuvar hizmetini eve götürmek orijinal bir fikir. Nasıl ortaya çıktı?

Gene Fowler'ın bir sözü vardır. "Siz zamanı değil zaman sizi harcar." İstanbul çok büyük bir anakent... Ulaşım sorunu çok ciddi boyutlarda... Merkezimiz Şişli'de. Tüm taşıma araçlarıyla ulaşım mümkün. Farklı bir noktada olsaydık, hastanın bulunduğumuz yere ulaşması, park yeri bulması, park yerine ödediği ücret, tüm bunlar hasta için ekstra yük olurdu. Park ve trafik sorunu, işin madidi ve manevi boyutu, bunların hepsi bir keşmekeş... Oysa biz bunların hepsini basite indirdik. Ulaşımın oldukça zor olduğu bu kadar büyük metropollerde hastalar bize gelmesin biz onlara gidelim. Hayatlarını kolaylaştıralım. Özellikle çalışanlar için bu önemli bir proje. Çünkü zaman kaybını ortadan kaldırıyor.

— Sadece çalışanlar için değil yaşlılar ve evden çıkamayanlar için de çok faydalı bir düşünce. Hizmeti anlayışını bir



“

**Anadolu Sigorta'dan önce çalışma alanımız nispeten küçük çaplıydı. Anadolu Sigorta ekibinin emekleri olmasaydı bu proje bu kadar büyümezdi. Herkes mutlu. Bizde yaptığımız işten büyük keyif alıyoruz. Umarım uzun yıllar daha farklı projelerimiz de olur.**

”



üst seviyeye çıkarıyor. Hizmetin başka kapsamı var mı?

Özellikle fobisi olan kişiler, MR'a girmiyor. Genellikle açık MR isterler. Açık MR ise belirli bir noktaya kadar yardımcı olur, belirli bölgeleri çok iyi analiz edemez. Çünkü Tesla miktarı düşüktür. Oysa kapalı MR'larda çok daha iyi görüntü elde edilir. Biz fobisi olan hastalar için psikolojik destek veriyoruz. Hasta psikologla birlikte MR'a giriyor, telkin edici konuşmalar yapıyoruz.

— Laboratuvar ve görüntüleme hizmetlerinde bu çapta hizmet örnekleri var mı?

Bizim verdiğimiz hizmetin dünyada bir benzeri yok. Kısa zaman önce Fransa'dan Medspace grubundan bir talep geldi. Aynı sistem Fransa'da veya başka bir ülkede uygulanabilir mi görüşüyoruz. Avrupa'da böyle bir sistem olmadığını onlar bize söylediler. Türkiye'de de bir örneği olmadığını biliyoruz.

— Sağlıklı yaşam bugün hepimizin merak ettiği konulardan biri... Sağlıklı yaşam ve diyet konusunda ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Birçok büyük kuruma verdiğimiz bir hizmetimiz var. Kurumun büyüklüğüne göre, bazı kurumlarda haftada bir, bazılarında iki gün olmak üzere bir sistem oluşturuyoruz. Yağ-vücut analizi yapan bir cihaz koyuyoruz. Cihazla birlikte küçük bir check-up oluyor. İnsülin direnci, tiroit problemi gibi medikal tedavi gerektiren durumları var ise tespit ediyoruz. Diyetisyen arkadaşlarımız haftanın bir veya iki günü gidiyor. Tahlil yapıldıktan sonra vücut analizi yapılıyor. Bu vücut analizlerini yaparken kişinin hedef kilosunu, başlangıç noktasını ve ulaşabileceği kiloyu belirliyoruz. Yılsonunda da kuruma rapor veriyoruz. Kaç kiloyla başlanmış, şu an durum nedir, hedefe ulaşıp ulaşılmadığına bakıyoruz. Kişinin yaşam biçimine göre sağlıklı beslenme ve diyet programı veriyoruz. Gece çalışıyorsa veya sürekli seyahat halindeyse ona göre bir program oluşturuyoruz. Kurumun için-

“

**Bu işe başladığımız ilk 3 ay içerisinde sadece 6 hastamız vardı. Bugün ayda aşağı yukarı 3.000 hastaya hizmet veriyoruz. Bu sonuç Anadolu Sigorta ve Medilab işbirliğinin başarısıdır.**

”

de diyetisyen hizmeti vermiş oluyoruz. Çalışanlar diyetisyen aramıyor, diyetisyen onların ayağına gidiyor.

— Check-up konusunda görüşlerinizi alabilir miyiz? Check-up yaptırmak gerekli mi? Hangi yaşta hangi tür check-up yaptırmamız gerekiyor?

Check-up'ın mutlaka yapılması lazım. Bir aracı düşünün. Yıllık periyodik bakımları vardır. Bu bakımlar aracın ömrünü uzatır. Check-up da bunun bir benzeri. Oluşabilecek riskleri önceden tespit edersiniz. Size hem maddi hem de manevi olarak büyük destek sağlar. En azından yılda bir kere, yaş ve risk gruplarına göre

6 ayda bir yapılabilir. Kişi eğer riskli ise, olumsuz genetik bir mirası varsa 6 ayda bir yapılmasında fayda vardır. Erken teşhis hayat kurtarır. Bilimsel araştırmalar kanserin erken teşhis durumunda yüzde 80 tedavi edilebildiğini gösteriyor. Sadece kanser değil birçok hastalıkta kalp, şeker, tansiyon, obezite gibi hastalıklar için de geçerli. Türkiye'de özellikle bu hastalıklar çok yaygın.

— Kendi hayatınızda uyguladığınız, sağlıklı yaşam için olmazsa olmaz diyebileceğiniz şeyler nelerdir?

Hergün 10.000 adım atmak. Ofisinizde oturarak iş yapıyorsanız hareket etme fırsatlarını değerlendirmek. Merdiven inip çıkmak, olabildiğince asansör veya yürüyen merdiven kullanmamak. Beslenmeye dikkat etmek az ve sık beslenmek. Sabah kahvaltısına önem vermek. Mümkün olduğu kadar yağ ve şekerden uzak durmak. Buharda pişirilmiş veya fırınlanmış yemekleri tercih etmek. Mutlaka spor yapmak.

— Medilab için uzun vadede planlarınız nedir? Yatırımlarınız olacak mı?

Medilab'ın uzun vadede büyük projeleri var. Çok ciddi bir sağlık kompleksi yapmak istiyoruz. Bu sağlık kompleksinin içerisinde, sinema, tiyatro salonları, çocuklar için eğlence mer-

## MEDİLAB HAKKINDA

Ekim 1999 yılında kurulan Medilab, sağlık sektöründe önemli bir yer tutan laboratuvar ve görüntüleme konusunda, günümüzün en modern teknolojik imkanlarının da yardımıyla erken tanı ve tedavi amacıyla hizmet veriyor.



Medilab Laboratuvar ve Görüntüleme Merkezi'nin ortaklarından Orhan Gürbüz, Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim Müdürlüğü, Yönetmen Elif Banu Kocaoğlu

kezleri, obezite, check-up, kardioloji gibi merkezler yer alacak. Hasta, hastaneye gitmek yerine bize müracaat edecek. Dünyada check-up hastanelerde yapılmaz. Daha çok klinik gibi yerlerde yapılır. Medilab da bir check-up merkezi gibidir. Ne kadar izole ederse-niz edin, hastanelerin negatif enerjisini yaşarsınız. Yeni kuracağımız merkezde kişiler check-up için geldiğinde işlemleri beklerken kahvaltı yapabilecekleri bir mekan olacak. Gün içinde işlemleri tamamlanacak ve servislerle evlerine bırakılacak. Aynı kompleksin içinde dü-şündüğümüz obezite merkezinde psi-kolog, diyetisyen, yaşam koçu ve spor direktörü yer alacak. Kişiye özel dersler verilecek, diyet programları hazırlana-cak. Günlük menüler bizim tarafımız-dan hazırlanıp hastaya ulaştırılacak. Aylık üyelikle hizmet alınabilecek. Şu an fizibilite çalışmalarını yapıyoruz. Bu işe yatırım yapacak gönül verecek yatırımcılar arıyorum. Bu merkez dünyada ilk olacak.

Yine bizim şu an yeni uygulamaya başladığımız bir sistem var. Check-up, diyetisyen, iş yeri doktoru, psikolog, spor merkezinden oluşan sistemi işye-rinde oluşturuyoruz. İş çıkışında tra-fikte boğuşmak yerine işyerinizde bir saat spor yapıyorsunuz. Yoga, pilates, zumba gibi grup dersleri alıyorsunuz. İş hayatını renklendiren, değiştiren bir sistem. Plazada çalışan grupların bu tür sistemlere kesinlikle ihtiyacı var.

#### — Eklemek istedikleriniz...

Anadolu Sigorta'dan önce çalışma alanımız nispeten küçük çaplıydı. Sigorta şir-ketleri ile görüşmeler yap-tık. Şirketinizde başta Me-tin Oğuz olmak üzere, İdil Pamir, Ahmet Yüksel, Nad-

ya Güher, Nezir Şengel ve Ayşe Me-ral olmak üzere herkes büyük destek verdi. Bu işin fikir babası sadece biz değiliz. Anadolu Sigorta ekibi de işin sahibidir. Beraber geliştirdik. Anado-lu Sigorta ekibinin emekleri olmasay-dı bu proje bu kadar büyümeydi. İyi ki de büyümüş. Herkes mutlu. Biz de yaptığımız işten büyük keyif alıyoruz. Umarım uzun yıllar daha farklı pro-jelerimiz de olur. Bu işe başladığımız ilk 3 ay içerisinde sadece 6 hastamız vardı. Bugün ayda aşağı yukarı 3.000 hastaya hizmet veriyoruz. Bu sonuç Anadolu Sigorta ve Medilab işbirliği-nin başarısıdır.

Bu keyifli sohbet için Sayın Orhan Gürbüz'e çok teşekkür ediyoruz. **mb**







# KAYBETMEK YOK!

Anadolu Sigorta'nın son altı yıldır birlikte çalıştığı, Kaybetmek Yok konseptiyle birbirinden keyifli reklam kampanyalarına imza atan, Avrupa'nın 2., dünyanın 10. en etkili ajansı seçilen, Türkiye'nin önde gelen reklam ajanslarından biri olan TBWA\İstanbul bu sayıda konuğumuz oldu. TBWA\İstanbul Executive Kreatif Direktörü Emre Kaplan, Stratejik Planlama Direktörü Tuğyan Çelik ve Marka Grup Direktörü Dilek Uçarlı ile reklamlar ve Anadolu Sigorta üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

— Reklam ajansının bir markanın hayatındaki yeri nedir?

**Emre:** Markaların ürünleri var. Temel olarak bu ürünlerini pazarlıyorlar. Bunun yanında bir de imaj değerleri var. Sadece ürün satmak değil markayı bir yere konumlamak da istiyorlar. Bu konuda söyleyecekleri cümleleri var. “Biz şu ürünleri satıyoruz. Şu hizmetleri sağlıyoruz. Marka olarak şu değerlere inanıyoruz.” gibi. Ajans olarak bizim yaptığımız iş, bize verilen bu cümleleri tüketici diline çevirmek, yaratıcılık katarak etkileyici bir şekilde ifade etmek.

— TBWA\İstanbul'un Türkiye'deki reklam sektöründe yeri nedir?

**Tuğyan:** TBWA\İstanbul dünyada Omnicom grubuna bağlı bir reklam ajansı. Türkiye'de 13 yıldır ofisi olan global ajanslardan bir tanesi. Ajanslar için hem kreatif açıdan hem de üretim büyüklüğü açısından başarılı olabilmek zordur. Asıl maharet bunu gerçekleştirebilmektir. TBWA son 4 yıldır kreatif anlamda en çok yaratıcılık ödülü alan ajans. Son

iki yıldır da ciro açısından en büyük ajans. Bu konuda mütevazı değiliz. Kendimizle gurur duyuyoruz.

**Emre:** Dünyada butik ajanstan yaratıcılık beklenir, daha fazla iş çıkaran ajansdan daha vasat işler beklenir. Biz her ikisini birden sağlamaya çalışıyoruz. Yoğun bir şekilde yüksek frekansla iş üretiyoruz. Aynı zamanda yaratıcılığımızı koruyoruz.

**Tuğyan:** Bunun en güzel örneğini de Anadolu Sigorta'da görebilirsiniz. 2008 yılında başlayan birlikteliğimiz süresince Emre'nin kreatif önderliğinde her sene Türkiye'deki büyük yarışmalarda büyük ödülleri almayı başardık.

**Dilek:** Hatta Anadolu Sigorta 2009'da Kristal Elma'da en çok ödül alan marka oldu. Toplam 8 ödül aldı.

— Bu başarının sırrı nedir?

**Tuğyan:** Yemek tarifi verirken biraz tuz biraz biber denir ya. Aslında ajans

içinde marka ve strateji grubu ne kadar iyi olursa olsun başarının gelmesi için markanın da yön vermesi ve vizyon belirlemesi önemlidir. Başarının kaynağı da budur.

**Emre:** Anadolu Sigorta çok gururla çalıştığımız bir marka. Sektörde de parlayan bir yıldız. Reklamcılık adına Türkiye'de her yaratıcının ya da her stratejistin çalışmak isteyeceği bir marka. Çünkü her yaptığı iş iyi oldu. 2008 yılından bu yana, ilk “benim evimi su basma ihtimali yok” diyen filmimizle başladık. Daha sonra “Sincap Necmi”ler, “Köstebek Tahir”ler geldi. 85. yıl filmimiz tüm Türkiye'nin unutmadığı bir reklam oldu. Devamında “kaza geliyorum demez”, “MR” lı filmler, sosyal sorumluluk projemiz için yaptığımız “bülbul” filmi her biri birbirinden başarılıydı. Hepsi Kristal Elma ödülleri alan işler. Sadece film değil basın ilanı, radyo her türlü mecrada rekorlar kırdık. Tuğyan'ın dediği gibi sizin hakkınızı teslim etmek lazım. Her zaman söyleriz. Bir reklam, reklam veren kadar iyi olabilir.

“

Anadolu Sigorta özü sözü bir, lider, güçlü, güvenilir, dediğinin arkasında ve güven veren bir marka profili çiziyor.

”

Biz sınırları zorlamaya ve Türk halkını yakalayan işler yapmaya çalışıyoruz. Anadolu Sigorta baştan beri bize bu güveni verdi. O vizyonla ortaya çıktı. Tabi Anadolu Sigorta lider bir marka. Sektörün lideri olması da o özgüveni geti-



riyor markaya. Ürünün genel özelliği üzerinden hayata dair cümleler kurarak her biri imaj filmi gibi olabilecek kuvvetli filmler yapma şansı veriyor bize. Başarı da buradan geliyor.

**Tuğyan:** Anadolu Sigorta lider, güçlü, güvenilir bir marka. Bizden önce de bu özellikleri var zaten. Bir insan gibi nitelendirecek olursak biz ona güzel bir elbise dikmeye çalıştık. Bu elbiseyi dikerken önce hep birlikte bir workshop yaptık. Bu markanın bir özü olsun bir söylemi olsun dedik ve “Kaybetmek Yok” ile çıktık ortaya. Tüm iletişimi de bu slogan çevresinde kurguladık. Hatta sosyal sorumluluk projenizin de bunun paralelinde olması algıyı güçlendirdi.



Bir marka bir şey söyleyecek ise bunu sürekli ve tutarlı bir şekilde söylemeli. 6 ayda veya yılda bir slogan değiştirmemeli. Bugün başka bir şey yarın başka bir şey söyleyen adama nasıl güvenmezseniz markalar için de aynısı geçerli. Anadolu Sigorta özü sözü bir, lider, güçlü, güvenilir, dediğinin arkasında ve güven veren bir marka profili çiziyor.

— Bahsettiğimiz workshop “Disruption” adını verdiğiniz TBWA’nın markalaştırdığı bir çalışma şekli. Disruption nedir açıklar mısınız?

**Tuğyan:** Disruption bizim iş yapış şeklimiz gibi diyebiliriz. Disruption kelime anlamı olarak yıkmak anlamına gelse de biz ona şöyle bakıyoruz. Bir sektörde pazarlama, iletişim ve kurumsal alanda yoğurt yeme tarzı nedir ona bakıyoruz. Sektörümüze baktığımızda, 2008’e kadar reklamlarda sigortanın nihai faydası üzerine odaklanan çalışmalar vardı. Sigorta yaptırırsan mutlu günler, huzurlu gelecek gibi mesajlar veriliyordu. Bu çalışmada tüketiciyi analiz ettiğimizde şunu gördük. Türk insanı evini su bastıktan, hırsız girdikten, arabasını çarptıktan sonra sigorta yaptırıyor. Biz de iletişimimizde dozunda endişelendirerek hasar anına odaklanalım istedik. Bunu yaparken de “Anadolu Sigorta yanında olduğu sürece değer verdiğin hiçbir şey kaybolmaz mesajı verelim.” istedik.



## TBWA\ISTANBUL

“

**Anadolu Sigorta çok gururla çalıştığımız bir marka. Sektörde de parlayan bir yıldız. Reklamcılık adına Türkiye’de her yaratıcının ya da her stratejistin çalışmak isteyeceği bir marka. Çünkü her yaptığı iş iyi oldu.**

”

“Kaybetmek Yok” sloganı çıktı ortaya. İşte bunun gibi marka özünü bulduğumuz çalışmalar bütününe “Disruption” diyoruz.

— Global bir networke bağlı bir ajans olmanın ne gibi avantajları var?

**Tuğyan:** Bir konuyla ilgili gün içerisinde dünyanın farklı ülkelerinde 100’den fazla ofisimizden bilgi çekebiliyoruz. Dünyadan beslenebilme imkanı tanıyor bize. Vizyon açıyor. Çalışanlarımızın da dünyadaki farklı reklam ajanslarında vakit geçirme imkanı oluyor.

**Emre:** Şirket kültüründe de olaylara bakışımızı değiştiren bir durum. TBWA’nın çok uzun yıllara dayanan bir tecrübesi var. Dünyada çok büyük başarıları var. Yıllar içinde global bir şirket kültürü oluşturmuş durumda. Buraya adım attığımızda dekorasyonundan insanların konuşma şekline, brief formatından, toplantı şekline bunu hissedebilirsiniz. Tabi ki Türkiye’deki insanlar için iş yapıyoruz. Lokal ruhu yakalamamız gerek. Bu anlamda lokal bir şirket gibi çalışıyoruz.

**Dilek:** TBWA global bir ajans olmasına rağmen Türkiye’deki müşterilerine baktığımızda çok büyük yüzdesi lokal markalar ve bunlar da büyük markalar. Türkiye’deki network ajanslarına baktığımızda genelde global markalarla çalışırlar. Portföylerinde lokal markaları çok fazla olmaz. TBWA neredeyse %80-%90 boyutunda çok büyük lokal markalarla çalışıyor.

— Ajans içinde farklı bir yapı ve enerjiniz var. Bunu nasıl sağlıyorsunuz?

**Dilek:** Genelde ajanslarda şöyle bir ayırım vardır. Kreatif ayrı strateji ayrı bir departman. Müşteri ilişkileri de ayrı bir

departman. Genelde birbirlerinin işlerine karışmazlar. Hiyerarşiye benzer bir durum da vardır. Ama TBWA öyle bir ajans değil. Burada bütün departmanlar içiçe çalışıyorlar. Müşteri yönetimi kreatif fikir de söyleyebiliyor. Bu fikir değerlendiriliyor da. Kreatif, müşteriyle müşteri ilişkileri gibi konuşabiliyor. Bazen müşteri ile birebir kendisi de görüşebiliyor. Biz iç içe birlikte iyi çalışan gruplardan oluşuyoruz. Çok sirkülasyonu olan bir ajans da değiliz. Anadolu Sigorta için çalışan ekiplerimize baktığımızda 6 yıldır birlikte çalışıyoruz.

**Emre:** Reklamcılık çok çalışarak yapılan bir iş. En azından biz öyle biliyoruz. İşi yaptım bitti gibi bir şey söz konusu değil. Vaktin varsa son ana kadar çalışırsın. Ertesi gün sunumun varsa o gün mutlaka sabahlarsın. Fikir buldum diye bir şey yok her zaman daha iyisi olabilir. Filmin çekim aşamasında bir şey ekleyebilirsin. Montajında başka bir güzellik bulabilirsin. Bir müzik bulabilirsin. Çalış-

man sürekli üzerine koyman gereken bir iş. O yüzden de günün 24 saati neredeyse buradayız. Ailelerimizden çok birbirimizi görüyoruz. Zaten çok uzun yıllardır birlikte çalışıyoruz. O yüzden arkadaşız biz burada. Eğlenerek bu işin daha iyi yapıldığını da tecrübe ettik. Bahsettiğin enerji buradan geliyor. O zamanda işler daha iyi oluyor.

— Anadolu Sigorta en uzun soluklu müşterilerinizden biri. Anadolu Sigorta olarak sektörde de iletişimin tonunu değiştirdiğimizi söyleyebiliriz. Anadolu Sigorta’nın sizde yeri nedir? Sizin gözünüzde Anadolu Sigorta nasıl bir şirket?

**Emre:** Anadolu Sigorta eğlenceli bir marka. Türkiye’yi eğlendiren, güldüren ve düşündüren reklamlara sahip. Bir yandan da imaj ve sosyal sorumluluk işleriyle ağlatan bir yanı da var. Bir tarafta neşeli filmler, diğer tarafta Atatürk ve bülbül filmleri. Duygulara dokunuyor. Birisi Anadolu Sigorta’nın kuruluş hikayesini en dramatik haliyle, insanların kalbine dokunacak, burnunu sızlatacak şekilde anlatıyor. Bülbül filmi kaybolan sanatlarla “Kaybetmek Yok” kapsamında sahip çıktığımızı anlatan bir film. Tek ustası kalmış bir sanatın ne kadar değerli olduğunu anlatıyor. Anadolu Sigorta büyük bir marka olduğu için iki şekilde de konuşabiliyor. Tek bir yola kilitlenmiyor. İkisini de başarıyla götürebiliyor.

**Tuğyan:** Asıl maharet bu zaten. Türkiye’nin büyük markasıyken arkadaş gibi sigorta ilgili sana bir şey söyleyebilen marka olmak önemli.

**Dilek:** Bir klişe vardır. Müşterin kadar iyisindir. Anadolu Sigorta’yı bizim ekibimiz de çok seviyor. Bağlılıkla çalışıyoruz. Anadolu Sigorta ile çalışmaktan gurur duyuyoruz. Umarız daha çok güzel işler yaparız.

**Tuğyan:** Reklam filmimizden bir alıntı yaparak son bir cümle söylemek istiyorum. Her kuruma Atatürk’le birlikte aynı karede bulunmak nasip olmaz. Her ajansa da Anadolu Sigorta ile çalışmak nasip olmaz. **mb**

## TBWA\İSTANBUL HAKKINDA

TBWA\İstanbul dünyada Omnicom grubuna bağlı bir reklam ajansı. Türkiye’de 13 yıldır ofisi olan global ajanslardan. TBWA son 4 yıldır kreatif anlamda en çok yaratıcılık ödülünün sahibi oldu. Son iki yıldır da ciro açısından en büyük ajans olmayı başarıyor. TBWA global bir ajans olmasına rağmen %80 - %90 boyutunda çok büyük lokal markalarla çalışıyor.





(insan kaynakları)



# VAKTİNİZİ VERİMLİ VE ETKİN KULLANIRKEN ZAMANDAN TASARRUF EDİN

Birçok insan ne kadar sınırlı olduğundan bahsetse de çoğumuz zamanın ne kadar değerli olduğunun farkına varamıyoruz. Söz konusu özellikle iş hayatında kullandığımız zaman olunca işin içine verimlilik ve etkinlik kavramları da giriyor. Hem etkinlik ve verimliliği en yüksek seviyede tutacak hem de zamandan tasarruf edeceksiniz... Bu gerçekten kolay bir iş değil!

## ACİL Mİ ÖNEMLİ Mİ?

Projelerimiz etkileyici olsun, beğenilsin hatta en iyisi olsun istiyoruz. Peki, bunun için verilen süreyi aşarlarsa ne olur? Ortaya koyduğumuz işin ne kadar iyi olduğunun artık kimse için önemi kalmaz. Bu yüzden öncelikle cevaplamamız gereken soru “ ne kadar acil, ne kadar önemli? Bu soruların cevabını vermek aslında çok kolay... Elinizdeki işleri ‘acil, acil değil, önemli, önemli değil’ olarak kategorize edin ve önceliklendirin. Bu planlama yöntemi size zaman yönetimi konusuna büyük kolaylık sağlarken işlerin akışını da yola sokacak.

Öncelikleri belirlemek aslında yapılması gereken en öncelikli iş bu yüzden güne başlamadan işleri kafanızda belirlemeniz ve planlamamanız çok önemli. Benzer işleri gruplandırın ve sırayla yapın. Örneğin tüm telefon görüşmeleriniz ya da mail gönderimlerinizi art arda bitirin. Bu size hız kazandıracak.

## SINIRLARI BELİRLEYİN

Zamanı iyi kullanmak istiyorsanız kesinlikle kendinize sınırlar belirlemeli ve elinizdeki görevi o zaman sınırları içerisinde gerçekleştirmeye çalışmalısınız. Zamandan tasarruf etmek istiyorsanız bu sınırlardaki esnekliği unutun. Bu aynı zamanda sizin veriminizi arttıracak bir yol. Çevrenizdeki dikkat dağıtıcı etkenlerden uzaklaşmak ve yanınızda devamlı kâğıt ve kalem bulundurmak ise uğraştığınız işte kesinlikle etkinliğinizi yükseltir. Eğer zamanı en iyi şekilde kullanmak istiyorsanız internet ve telefondan uzak durup sosyal medyayla iletişimi de minimuma indirin. Çünkü işinizin arasında ne kadar dikkatiniz dağılırsa yeniden odaklanmanızda o kadar zaman alır.

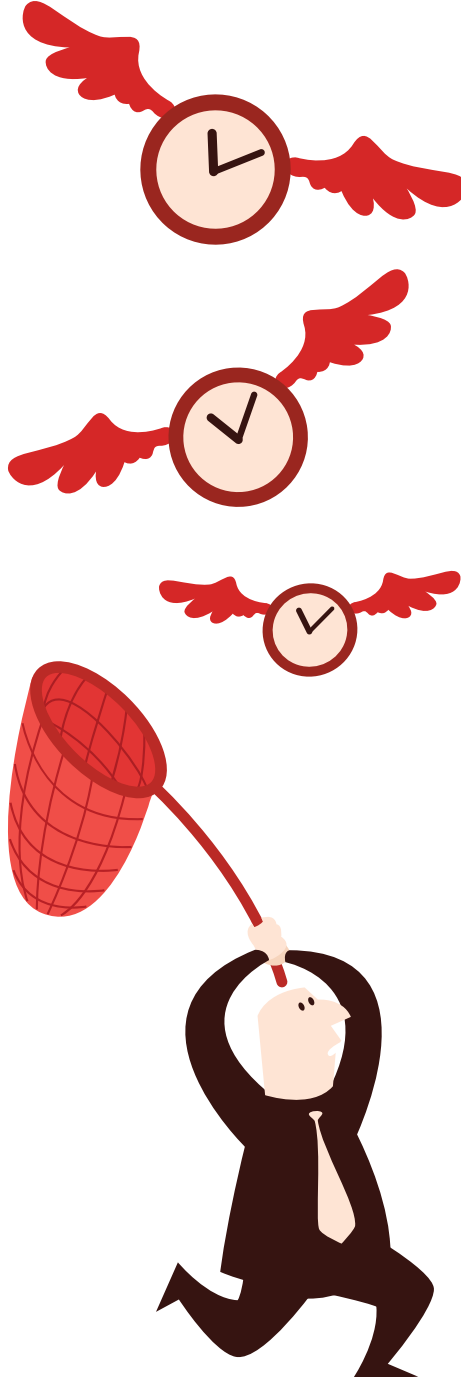
## KENDİNİZİ TANIYIN

Herkesin biyolojik saati farklılık gösterir bu yüzden kendinizi tanımak aynı zamanda verimli olduğunuz saatleri bilmeniz ve yoğunlaşmanızı gerektiren işleri bu süreçte yapmanız için önemli. Bir diğer gerçek ise sizi en çok ürkü-

“

**Beraber çalıştığınız insanlardan yardım istemekten ya da aralarında görev dağılımı yapmaktan çekinmeyin. Bu size zaman tasarrufu konusunda çok yardımcı olacaktır.**

”



ten işleri sabah saatlerinde günün ilk işi olarak yapmaya başlamanın size büyük kolaylık sağlayacağı. Daha düşük yoğunluklu işleri ise akşam saatlerine bırakabilirsiniz. Elbette herkesin çalışma temposu ve biyolojik saatleri farklı bu yüzden kendinizi iyi gözlemleyerek gününüzü planlayın.

Bir işe başlamadan önce çok düşünmeyin, sadece başlayın ve emin olun iyi bir uykunun ardından beyniniz size fazlası ile yardımcı olacaktır. Gerginlik, akıl karışıklığı gibi durumlara çok takılmayın çünkü bunlar sizin zamanı yönetmeniz için gerçek engeller değil ve işinizi yaparken aynı zamanda rahatlıkla üstünüzden gelebilirsiniz.

## DİKKATİNİZİN DAĞILMASINA İZİN VERMEYİN

Akıllı telefon değilsiniz ve böyle de davranmanıza gerek yok yani aynı anda birkaç işi birden yapmaya çalışmayın. Farklı işler arasında ani geçişler yapmayın, çünkü beyin hatırlarken, odaklanırken ve unuturken çok fazla yorulur. Uzmanlara göre elinizde bulunan bir iş varken araya diğerini sokmanız sizin verimliliğinizi yüzde 40'a kadar düşürürken dikkatinizi de dağıtıyor. Elbette bir işe yoğunlaşan bir kişinin beynin rahatlatmaya ihtiyacı olacak fakat bunu başka bir işe odaklanmak yerine sevdiğiniz bir şey ile vakit geçirerek yapın. Aksi taktirde elinizdeki zamandan tasarruf etmek yerine etkinliğinizi düşürerek daha fazla zamana ihtiyaç duyacaksınız.

Molalar da çalışma temposu için çok önemliler ve zamanı etkin kullanabilmemiz için çok gerekliler. Özellikle yazı işleri ve proje hazırlama gibi ko-



nular çok fazla zihinsel efor ister ve konuya odaklanabilecekleri belirli süreler vardır. Bilimsel olarak 45 dakikalık bir çalışmanın 10 dakikalık bir mola ile devam etmesi en verimli üretimi sağlamakta. Mola sürelerinde gerçekleştirildiğiniz rutinlerinizi çeşitlendirmek zihninizin yenilenmesine yardımcı olacaktır.

#### ZAMANI İYİ DEĞERLENDİRMENİN BİZE KAZANDIRACAKLARI

- Kariyer planlaması
- İletişim
- Dinlenme
- Düşünme

#### DIŞARIDAN KAYNAKLANAN ZAMAN TUZAKLARI

- Davetsiz misafirler ve gereksiz telefon görüşmeleri
- Sorumlulukların belirsizliğinden hayır diyememek
- Kötü iletişim
- Gereğinden fazla iş yüklenme
- Çok fazla yazışma, kararsızlık ve gecikme
- Önceliklerin belirlenmemiş olması

#### ÇALIŞANLARA ZAMAN TASARRUFU ÖNERİLERİ

- Maillerinizi filtreleyin
- Toplantılara gitmek yerine video konferans yapın
- Trafiğin yoğun olduğu saatlerde yola çıkmayın
- İşe yakın bir yere taşın
- Alışveriş için hafta sonlarını seçin
- Faturaları otomatik ödemeye bağlayın
- Kısa süreli yoğun egzersizler yapın
- 'Hayır' demeyi öğrenin

#### YÖNETİCİNİN KENDİSİNDEN KAYNAKLANAN ZAMAN TUZAKLARI

- Gereksiz telefon görüşmeleri
- Sorumlulukların belirsizliğinden hayır diyememek
- Kötü iletişim
- Gereğinden fazla iş yüklenme
- Çok fazla yazışma, kararsızlık ve gecikme
- Önceliklerin belirlenmemiş olması
- Eldeki işleri tamamlayamamak
- Kişisel organizasyonsuzluk
- Yetersiz yetki devri
- Kötü iletişim
- Gereğinden fazla yazışma
- Okunacak materyalin çokluğu. **mb**



**İş günü içerisinde yapacaklarınızı önceliklendirmeniz ve günün planını yapmanız işlerinizi fazlasıyla kolaylaştırır. Bitirilecek işler içinse mutlaka zaman sınırı konulmalı.**





# Elif Şafak:

## "Ustam ve Ben hem Masalsı hem Gerçekçi Bir Roman"

"Kendi romanlarımda mistisizmin izlerini hep görüyorum" diyor Elif Şafak ve ekliyor, "Farklı dinlerdeki mistik gelenekleri ilgiyle okuyorum. İslam tasavvufunu da okuyorum, Musevi ve Hristiyan mistisizmini de, Budizm, Taoizm ve uzak doğu felsefelerini de. Çünkü bütün mistik arayışların özü bir." Yeni romanında da öğrenmeye açık olmanın ne kadar önemli olduğu fikrini işleyen Şafak, zihnimi kutulara kapatmadığını belirtiyor ve şöyle devam ediyor: "Başkalarıyla uğraşmaktan ziyade kendi nefsiyle uğraşan insanları kalbime daha yakın buluyorum."

— Elif Şafak, yine çok konuşulacak gibi görünen bir romanla çıktı okurlarının karşısına. Ustam ve Ben ismini taşıyan romanında 16. Yüzyıl Osmanlı'sı, Mimar Sinan, çırağı Cihan ve beyaz fil Çota etrafında gelişen olaylar ekseninde anlatılıyor. Kitapta Osmanlı kültürü, günlük yaşamı, siyasi atmosfer, mimari gelişmeler anlatılırken, eski ile yeninin, ileri ile gerinin çatışmasını ve bu çatışmada yönetimlerin aldığı tutumları görmek mümkün. Bunun yanında yazar, Mimar Sinan'ın kişiliği üzerinden öğrenme aşkını ve usta-çırak ilişkisinin önemini de anlatıyor. Elif Şafak'ın kadın cinayetlerini konu alan İskender isimli romanı 3 yıl önce yayınlanmıştı. Romanlarında özellikle tasavvuf felsefesinden esinlenen Elif Şafak'ın Mevlana ile Şems'in ilişkilerini anlattığı Aşk romanındaki kimi vurgular, Ustam ve Ben'de de

“

**Kendimi çok yalnız hissediyorum bu toplumda. Hiçbir yere ait değilim ve olmak da istemiyorum. Bu yalnızlık, ilginç bir şekilde o kadar çok insanın paylaştığı bir ruh hali ki. Biz orada buluşuyoruz okurlarımla. Her kesimden okurum var. Muhafazakâr da var Kemalist de solcu da milliyetçi de. Gençler de okuyor, ileri yaştakilere de.**

”

karşımıza çıkıyor. Elif Şafak'la hem yeni romanını, hem de genel olarak kendi edebiyatını olduğu kadar, kişisel dünyasını da konuştuk.

— Yeni romanınız Ustam ve Ben, Osmanlı tarihinin önemli bir dönemine ışık tutuyor. Sultan Süleyman ve Hürrem gibi tarihi kişilikler de var romanda ama başrolde değiller. Başrolde sıradan bir filbaz olan Cihan var. Hatta onun derin bir bağ kurduğu feli Çota. Bir dönemi tanıtırken neden bu iki karakterin tanıklığında anlatmayı tercih ettiniz? Tarihimizin en önemli dönemlerinden birine farklı bir açıdan bakmak istedim. Biz genellikle 'insansız' anlatırız tarihi. Tek tük insandan bahsettiğimizde de bunlar ya sultanlardır ya vezirler. Halbuki "sıradan" insan nasıl yaşıyordu? Neler hissediyordu? Ben sadece tepedekilere



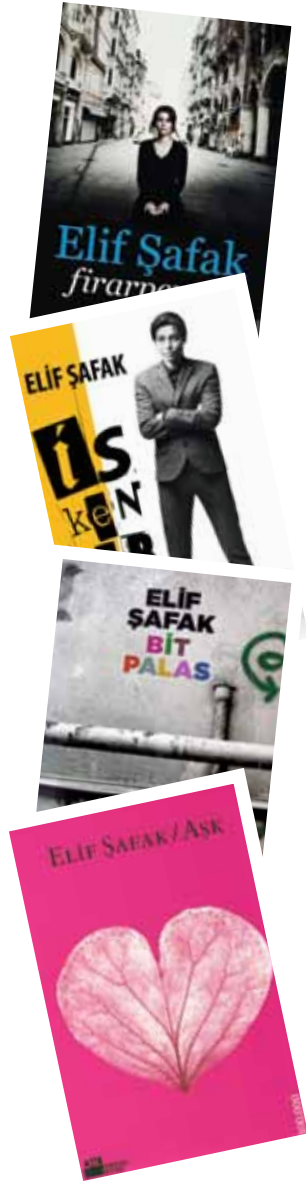
değil, esas unutulana, kenarda kalanlara, ezilmişlere de yer vererek anlatıyorum Osmanlı'yı. İnsanları ve hayvanları da resmin içine katarak rengârenk ve düşündürücü bir Osmanlı panoraması sunmak istedim.

— Ustam ve Ben'de dikkat çeken, tarihi dönüştüren çatışmalar var. Toplum bir yandan ilerlemeye gebe, bir yandan da onu geriye doğru çekmeye çalışan zincirler var sanki. Bu çatışmanın unsurları nedir size göre ve tabii romana göre?

Bugün yaşanan pek çok çelişkinin tarihimize karşılığı, izleri var. Bence tarihten öğrenilecek büyük dersler var aslında. O dönemde de bir tarafta bağnazlık ile cehalet var. Bir tarafta öğrenme aşkını taşıyanlar, ilerlemeye ve öğrenmeye inananlar, zihinleri ve kalpleri açık olanlar. Bunların arasındaki gedik hiç kapanmamış ki. Osmanlı her iki eğilime de sahip. Harikulade bir rasathane inşa ediyor. Herkesin gıpta edeceği bir bilim ve irfan yuvası olabileceken, tutup rasathaneyi bağnazlık yüzünden yıkıyor. Yapan da Osmanlı, yıkan da Osmanlı.

— İngilizce yazıyorsunuz ama sonra çevirmenle birlikte çalışıp Türkçeleştiriyorsunuz. İngilizce yazmayı tercih etmenizden nedeni nedir?

Çocukluğumdan beri hayatım göçebe geçti, farklı ülkelerde farklı diller arasında. Bu benim hayatımın doğal bir parçası oldu. Diller arası yolculuk yapmayı seviyorum. Romanlarımı İngilizce yazıyorum, evet. Ama Türkçeye çevrildikten sonra çeviriyi yayın evine vermiyorum, oturup baştan sona yeniden, tek tek, satır satır şekillendiriyorum. Yani her romanı iki kez yazıyorum. Hem İngilizcesi hem Türkçesi orijinal diyebilirim. Bu bugün için hiç alışılmadık bir durum olabilir. Ama dünyada bunu yapan yazarlar vardı. Bizim tarihimizde de vardı. Mesela Halide Edip Adıvar. Bu ayrımların tamamen geçmiş yüzyılda kaldığını düşünüyorum.



19. yüzyılın ve 20. yüzyıl başının kalıplarıyla bakarsak böyle ayrımlar yapabiliriz. Bu günkü dünya ise göçlerin, göçebeliliklerin, akışkanlıkların dünyası... Birden fazla dille büyüyen milyonlarca insan var. Almanya'daki Türk işçisinden tutun, evde Kürtçe okulda Türkçe duyan bir Kürt çocuğa kadar... Farklı sebeplerden ötürü milyonlarca insan birden fazla dille rüya görüyor. Öyleyse neden birden fazla dille roman yazamayalım?

— Ustam ve Ben tarihi bir roman... Aslında Aşk da o kategoride değerlendirilebilirdi bir bakıma. Ama orda bugünden bir hikâyede akıyordu bir yandan. Tarihi roman yazarken tarihsel gerçeklere ne düzeyde bağlı olmaya çalıştınız?

İngiliz romancı Hilary Mantel'in sevdiğim bir sözü var. Diyor ki "tarihi romanlar yazan edebiyatçı paralel bir evren kurar." Yani hem tarihten beslenen ama hem de hayal âleminde inşa edilmiş bir dünyadır edebiyatçının dünyası. Ben okurlarıma bir hayal sunuyorum. Ama o hayali kurmak için çok okuyup araştırmam gerekiyor. Ustam ve Ben hem masalsı hem gerçekçi bir roman... İkisini buluşturmuş olması bence önemli.

— Elif Şafak deyince biraz efsunlu, biraz mistik bir algı oluşuyor sanki. Bu yazdığınız hikâyelerle de ilgili kuşkusuz. Ama kişisel olarak da etrafınızda öyle bir hale olduğunu düşün-

“

Felsefe, tarih, edebiyat... İç içe geçtiğinde beni heyecanlandırıyor. Bir hikâyede farklı disiplinlerin buluşabileceğine inanıyorum. İnsan bir mikro kozmos. Onun hayatındaki iniş çıkışlar ile makro kozmosdaki iniş çıkışlar arasında paralellikler kuruyorum. Romanda aslanan bireyi anlatmak, insanı anlamak. Ama insanı da bulunduğu ortamdan soyutlayarak anlatamayız.

”



nüyorum. Son romanla da bugünün gerçekliğinden daha uzak diyarlara gittiniz ve bu algının altını çizmiş de oldunuz. Peki Elif Şafak'la ilgili bu imaj ile iç dünyası arasında bir uyum var mı?

Ben yapı olarak da böyleyim aslında. İçte kapalı bir insanım. Fazla sosyalleşmem, dışarılarda gezeyim, yemek yiyeyim, partilere katılayım. Öyle değil benim yapım. Oturup okumayı severim. Bir ağacın altında saatlerce... Bu beni mutlu eden... Bir de insanları dinlemek, gözlemlemek, onlarla konuşmak. İnsanlardan kopuk değilim. Ama içsel dünyaya çekilmeyi dış dünyaya tercih ediyorum. Algı biraz da bununla ilgili...

— Anadolu Sigorta dergisi için yapıyoruz bu söyleşiyi... Ben romançıların da hikâyelerimizi sigortaladıklarını düşünüyorum. Buna katılır

“

**Şu anda demleniyorum, dünyayı dinliyorum. Bakalım kâinat bana ne fısıldıyor, onu dinlemeyi tercih ediyorum. Bir romanla 3 sene yaşıyorsunuz. Bitince insan boşluğa düşüyor. Roman bittiğinde hep bunalıma giriyorum. Yeni bir romana başlayıncaya kadar, şu anda henüz o boşluk duygusu geçmedi.**

”

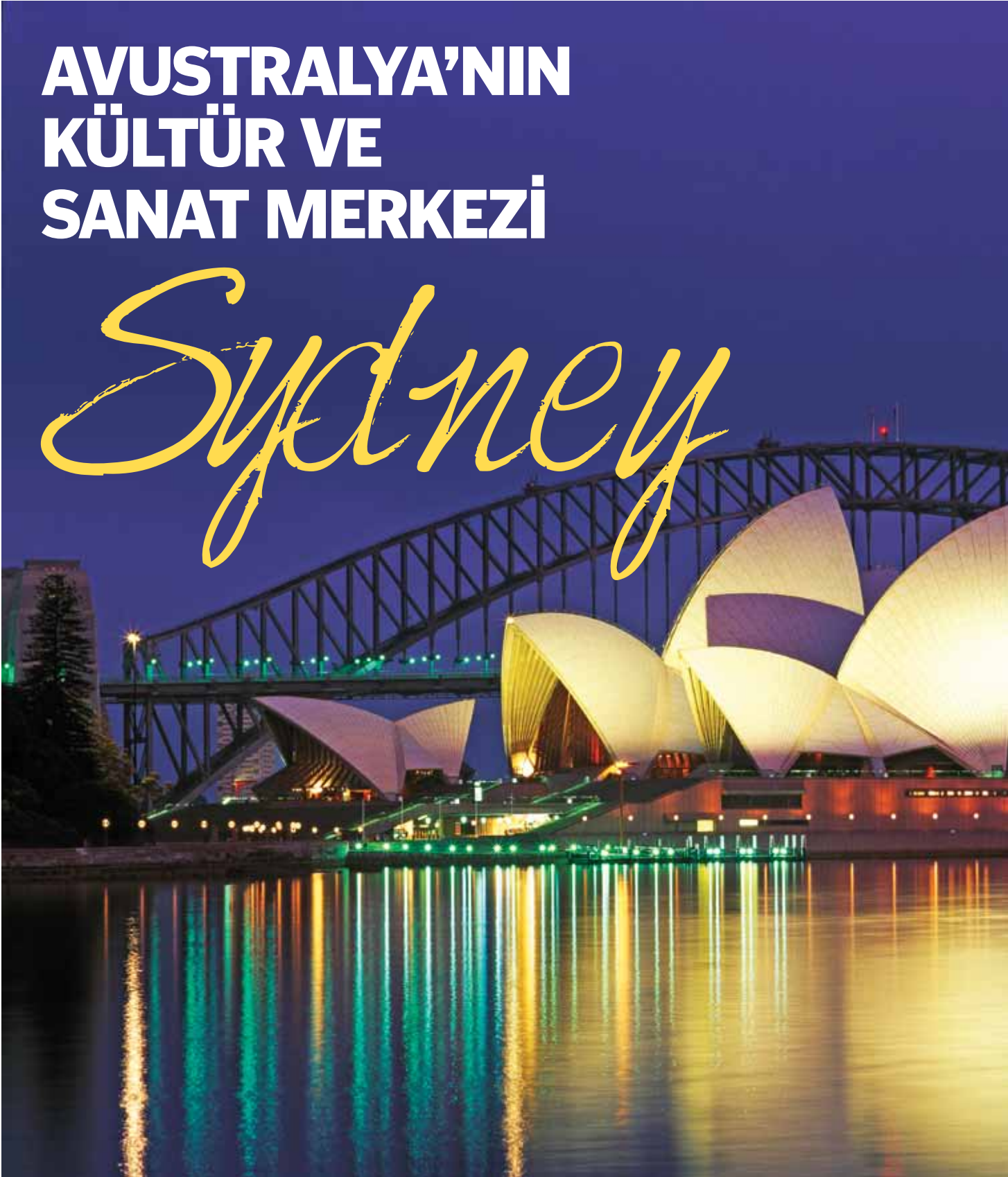
mısınız? Son romanınızın tarihi bir roman olmasından hareketle, tarihi sigortalatma imtiyazı size verilseydi hangi dönemleri veya özelliklerimizi sigortalatmak isterdiniz?

Ne kadar güzel ve ilginç bir soru. Biz maalesef hafızası çok zayıf bir toplumuz. Tarihi mirasımıza karşı çok hoyratız. Keşke böyle çalışmalar olsa. Kültürü, tarihi, felsefeyi sigortalatmak mümkün olsa. Ustam ve Ben'de Mimar Sinan'ı anlatırken hep bunu düşündüm. Her gün yanından geçip gidiyoruz o muhteşem camilerin ama nasıl yapıldılar, ne emekle ve ne hikâyelerle inşa edildiler merak bile etmiyoruz. Halbuki hikâyeler yoksa hafıza da yok. Hafıza olmazsa vicdanımız ve bilincimiz daralır. Anadolu Sigorta keşke bir kampanya başlatsa kültürel değerler için yepyeni bir sigortacılık kampanyası, gönülden desteklerim. **mb**



# AVUSTRALYA'NIN KÜLTÜR VE SANAT MERKEZİ

# Sydney





Avustralya'nın en eski yerleşim merkezi...  
Dünyanın en büyük adası ve en küçük  
kıtası... Dünyanın en büyük doğal limanı...  
Çok kültürlü olmanın zenginliğini taşıyan  
bu şehir, eşsiz limanları, hareketli eğlence  
hayatı, ünlü Opera Binası, restoranları ve  
alışveriş merkezleri ile mutlaka görülmesi  
gereken bir yer.

— Dinamik yapısı, genç ruhu çok kültürlü yapısıyla Jackson limanının insanı büyüleyen kıyılarında kurulan bu göz kamaştırıcı şehrin bir zamanlar İngiliz toplumunun istenmeyen, suçlu unsurlarını içinde barındırdığını düşünmek mümkün değil. Aborjinlerin yurdu Sydney bugün kozmopolitan şehir yapısı, yeni yıl ve Avustralya Günü gibi dünyanın hiç bir yerinde göremeyeceğiniz şaşalı kutlama etkinlikleriyle turistlerin kendine çeken dünyanın sayılı yerlerinden. Mimarisiyle dikkat çeken, Sydney'in en görkemli yapısı AMP Tower (Centrepont), Sydney'in en ünlü plajlarından Bondi Beach, Ünlü Harbör Köprüsü, en büyük liman adası Shark Island, Taronga Zoo ve Sydney'in sembolik sanat eseri Sydney Opera Binası ile Güney Pasifik'in en büyük adalarından Avustralya'nın bu heyecan dolu şehri keşfetmeye hazır mısınız?

## GEZİLECEK YERLER

### SYDNEY OPERA BİNASI

Sydney'in beyaz çatısıyla bir yelkenliyi andıran Opera Binası şehrin en popüler yapısı. Sydney Opera Binası 2007 yılında Unesco tarafından Dünya Mirası listesine alınarak listeye giren 20. yüzyılın tek modern mimari örneği. Danimarkalı mimar Jorn Utzon tarafından inşa edilen Sydney Opera Binası kafesinde oturup, limanın eşsiz manzarasını izleyebilirsiniz. Opera Binası'nda tiyatro, klasik müzik konserleri, bale, film ve opera gibi kültürel aktivitelerden de yararlanabilirsiniz.

### DOMAIN SANAT GALERİSİ VE BOTANİK BAHÇELERİ

Macquarie Street'in doğusunda yer alan Botanik Bahçeler yemyeşil bahçeler içinde dinlenmek için oldukça ideal. 30 dönüm araziye sahip bahçenin içinde valinin sarayı, çeşitli seralar ve 7 bin 500 çeşit bitki bulunuyor. Yerel halk buraya öğle tatilinde spor yapmak ve şehrin

gürültüsünden kaçmak için gelir. Pazar günleri öğleden sonra burada stand-up gösterileri yapan insanlar görebilirsiniz. Burası Ocak ayındaki Sydney Festivali'nde de uğrak bir yerdir. Sanat Galerisi Domain'in kuzeydoğusundadır. Sanat Galerisi Avrupa, Japon ve Avustralya sanatlarına ev sahipliği yapar. Kraliyet Botanik Bahçeleri Farm Koyu tarafından tamamen çevrelenmiştir. Botanik Bahçeleri Güney Pasifik bitkilerinin muhteşem bir koleksiyonunu barındırır. Bununla birlikte bir gül bahçesi de bulunur.

### DARLING HARBOUR

Darling Harbour Sydney'in en büyük yerlerinden biri. Bahçeler, müzeler, yürüyüş yolları, casinolar ve alışveriş dükkânlarıyla çevrili bu yerde aradığınız her şeyi bulabilirsiniz. Darling Harbour'da mutlaka görmeniz gereken yerler arasında Sydney Akvaryumu, Avustralya Ulusal Denizcilik Müzesi, Çin Bahçesi, IMAX sineması (dünyanın en büyük ekranına sahip), Sega World (bilgisayar oyunlarını üç boyutlu tatmak isteyenler için ideal) ve Powerhouse Müzesi bulunuyor.

### BONDI PLAJI

Uluslararası üne sahip olan Bondi Beach'in (Bonday okunuyor) ismi aborijin dilinde 'kayalarda kırılan dalgalar' anlamına geliyor. Her sene Ağustos ayında ise "Fun Run" adlı bir koşu düzenleniyor. 63 bin kişinin katıldığı koşu, 14 km uzunluğunda olup şehir merkezinden başlayıp Bondi'da bitiyor. Bondi Plajı çevresindeki kafeler, dondurma yiyebileceğiniz yerler, restoranlar, sörf malzemelerini bulabileceğiniz yerler ve tabii ki plajıyla görülmeye değer bir yer.

### NE ZAMAN GİTMELİ

Sydney'de Eylül'den Kasım'a kadar ilkbahar, Aralık'tan Şubat'a kadar yaz, Mart'tan Mayıs'a kadar sonbahar ve Haziran'dan Ağustos sonuna kadar da kış mevsimi yaşanır. Yazın ortalama sıcaklığın 15-35 C° kışı 0-15 C° civarla-



- 1 Botanik Bahçeleri Güney Pasifik bitkilerinin muhteşem bir koleksiyonunu barındırır.
- 2 Bondi Plajı uzun kumsalı, sörf davet eden dalgaları ve özel plaj partileri ile 24 saat yaşayan bir mekân.
- 3 Darling Harbour Sydney'in en büyük yerlerinden biri.
- 4 Liman içinde yer alan Denizcilik Müzesi, Aquarium, Chinese Garden ve Wildlife World görülmesi gereken yerler.





“

Aborjinlerin yurdu Sydney bugün kozmopolitan şehir yapısıyla turistleri kendine çeken, dünyanın sayılı yerlerinden biri.

”

sı nedeniyle ülkede et tüketimi oldukça fazla. Biftek ve rosto gibi et ürünlerini hemen hemen her restoranda uygun fiyatlarla bulabilirsiniz.

**Meat Pie:** İçine kuşbaşı doğranmış etler ve soğan konularak üzeri kapatılan ve pişirilen bu tart şeklindeki yemek, Avustralya'nın milli yemeği olarak kabul ediliyor. Sydney'e kadar gitmişken meat pie yemeden dönmeyin.

**Deniz Mahsulleri:** Sydney, deniz mahsulleri anlamında geniş seçenekler sunuyor. Barramundi, yabby, Sydney rock oyster ve red emperor gibi Avustralya sularına özel balıklar da seçim yelpazenize giriyor. Mutlaka bir balık restoranında soluklanmalı, enfes balıkların tadına bakmalısınız.

#### Tatlılar

**Pavlova:** Rus balerin Anna Pavlova'dan ismini alan bu tatlı, tüm önemli günlerde yemekten sonra yeniliyor. Dışı çıtır çıtır, içi ise oldukça yumuşak olan bu tatlı; üzerinde çilek, kivi ve muz gibi meyve taneleriyle servis ediliyor.



**Peach Melba:** Fransız şef Auguste Escoffier, 1892-1893 yıllarında ünlü Avustralyalı soprano Nellie Melba için yapmış bu tatlıyı. Vanilyalı dondurmanın üzerine şeftali dilimleri ve ahududu sosu konularak hazırlanan bu tatlı, egzotik tatları sevenler için oldukça uygun.



rında seyrettiği Sydney ılıman iklimi ile her zaman gezebileceğiniz bir yer.

#### ULAŞIM

Sydney'de ulaşım tren, otobüs, feribot-tan oluşan toplu taşıma seçenekleriyle sağlanabilir.

Tren yoluyla; Hunter, central Coast, Blue Mountains, Southern Hşghlands ve South Coast bölgelerine ulaşabilirsiniz. Feribot ile Darling Harbour, Manly, Taronga Zoo, Balmain/Woolwhich, Cockatoo Island, The River/Parramatta, Mosman, Rose Bay/Watsons Bay ve Neutral Bay'a ulaşım sağlayabilirsiniz. Ayrıca şehirde iki ayrı tramvay hattı bulunuyor. Kara ve deniz taksileri de başka bir alternatif.

#### YEME İÇME

Sydney bir çok kültürü birleştiren yapısı ile oldukça zengin bir mutfak kültürüne sahip.

#### Et Yemekleri

Hayvancılığın oldukça gelişmiş olma-







# KIŞA HAZIR MISINIZ?

Kış gelip de soğuk kendini iyiden iyiye hissettirmeye başlayınca çok dikkatli olmak gerekiyor. Çünkü mikroplara ve soğuğa karşı alacağımız ufakık önlemler bile bizi enfeksiyonlarından korumaya yetiyor.

— Havaların soğuması demek, aynı zamanda bağışıklık sistemimizin de yavaşlaması anlamına geliyor. Bu sayede soğuk havalarda çoğalan ve kolaylıkla yayılabilen mikroorganizmalar, solunum yolu problemlerine zemin hazırlıyor. Kapalı mekânların yeterince havalandırılmaması, genel temizlik kurallarının ihmal edilmesi, hasta bireylerle yakın temas içinde bulunmak da bu süreci oldukça hızlandırıyor. Maksimum Biz, bu sayıda hasta olmadan kış mevsiminin keyfini sürebilmeniz için önerilerde bulunuyor.

## GRİPTEN KORUNMANIN PÜF NOKTALARI

Ateş, şiddetli kas ve eklem ağrıları, halsizlik, bitkinlik, titreme, baş ağrısı ve kuru öksürük gibi belirtilerle kendini gösteren grip, kış aylarında en sık karşılaştığımız problemlerden biri. Bu nedenle gripten korunmak için,

- Mevsim özelliklerine uygun giyinmek,



- Bol sulu gıdalar almak,
- Taze meyve/sebze tüketmek,
- Hastalar ile yakın temastan ve ortak eşya kullanımından kaçınılmak,
- Kapalı mekânları havalandırmak büyü önem taşıyor.

#### FARENJİT İLE NASIL SAVAŞABİLİRSİNİZ?

Bir sabah sanki boğazınızda bir cisim varmış gibi uyanıyorsanız ve bu duruma ağrı, ateş ve halsizlik eşlik ediyorsa farenjitten şüphelenebilirsiniz. Ancak bağışıklık sisteminizi güçlendirici birkaç öneriyle bu hastalıktan çabucak sıyrılmanız mümkün.

- Uyku saatlerinizi düzenleyin.
- Ağızda bakteri oluşumunu engellemek adına dişlerinizi mutlaka fırçalayın.
- Odanın nemli durmasını sağlayın. Bunun için kalorifer peteğine su askısı takabilirsiniz.
- Beslenmenizi düzenleyin. Bol sıvı tüketimi, acı ve kabuklu yemeklerden uzak durmak oldukça önemli.
- Faranjiti tetiklemesi nedeniyle, eğer varsa alerjinizi kontrol altında tutun.
- C vitamini içeren gıda tüketimini artırın.



## GRİP AŞISI YAPTIRMALI MIYIZ?

Grip aşısı, yüzde 70-90 aralığında bağışıklık sağlıyor ve her yıl tekrarlanması gerekiyor. Özellikle yaşlılarda griple beraber başlayan ve çok daha ciddi boyutlara ulaşabilen hastalıklarda ciddi koruma sağlıyor. Sadece yaşlılarda değil grip virüsüne karşı korunmak isteyen herkese uygulaması gereken aşı özellikle,

- Hamileler,
- 50 yaş veya daha yaşlı kişiler,
- Kronik hastalığı bulunan kişiler,
- Sağlık alanında çalışan doktor, hemşire ve sağlık personelinin korunmasında öncelik taşıyor.

“

Ateş, şiddetli kas ve eklem ağrıları, halsizlik, bitkinlik, titreme, baş ağrısı ve kuru öksürük gibi belirtilerle kendini gösteren grip, kış aylarında en sık karşılaştığımız problemlerden biri.

”





## SİNÜZİT İHMALE GELMEZ

Yüzde, yanaklarda, alında veya göz çevresinde ortaya çıkan baş ağrısı büyük olasılıkla sinüziti işaret eder. Nezle gibi soğuk algınlığı bulunanlar ya da alerjik probleme sahip hastalarda sinüzitin ortaya çıkması hızlanır. Tedavi, iltihabın temizlenmesi ve sinüzite neden olan bakterinin ortadan kaldırılmasına dayanır. Tabi ki sadece antibiyotik kullanmak çare değil. Unutmayın ki sinüzit ihmale gelmez.

- Yatarken başınızın yukarda olması- na dikkat edin.
- Burnunuzu tahrişten korumak adına sigara içilen ortamlardan uzak durun.
- Enfeksiyon taşıdığını bildiğiniz hastalara karşı mesafeli olun.
- Uygun tanı konulmadan hiçbir ilacı kullanmayın.

## EN SIK GÖRÜLEN ALT SOLUNUM YOLU ENFEKSİYONU: ZATÜRRE

Özellikle kış aylarında görülen ve tedavi edilmediğinde çok ciddi prob-

“  
Zatürree de en önemli koruyucu tedavi aşı. Tek bir doz aşı ile yıllar süren bir bağışıklık elde edilebiliyor.”  
”



lemlere sebep olan zatürre, akciğer iltihaplanması olarak da biliniyor. Alkol kullanan kronik akciğer hastaları, kalp hastaları, yeni ameliyat olmuş ve bağışıklık sistemi zayıflamış kişilerde görülme sıklığı artan zatürre; ateş, titreme, bulantı, kusma, baş ve kas ağrısı, halsizlik gibi belirtilerle ortaya çıkıyor. Sağlıklı bireylerde tedavide antibiyotik kullanımı ile başarı sağlanabiliyor. Zatürree de en önemli koruyucu tedavi aşı. Tek bir doz aşı ile yıllar süren bir bağışıklık elde edilebiliyor.

## DÖRT ADIMDA SAĞLIK

Ne kadar önlem alırsak alalım bazen yukarıda saydığımız hastalıklara yakalanmamız kaçınılmaz. Bu nedenle sadece hastalık anlarında tedbir almak yerine, yaşam şeklimizde yaptığımız ufak değişimlerle bağışıklık sistemimizi bir kalkan haline getirerek, vücudumuzu güçlendirmemiz şart. İşte hem fiziksel hem de ruhsal değişim sürecine hazırlarken işinizi kolaylaştıracak püf noktaları:

## 1 POZİTİF DÜŞÜNÜN

İklim değişikliklerinin psikolojimiz üzerindeki etkisi yadsınamaz. Soğuklarla beraber gelen halsizlik, uyuşukluk, depresif eğilimler gibi belirtiler, artarak devam ederse mutlaka yardım almak gerekiyor. Bu dönemlerde vücudumuzun sesini dinleyerek bizden istediği uyku saatini düzenlemek, hayatımıza yeni aktiviteler eklemek, evin ışık alan bölgelerinde zaman geçirmek duygusal yıpranmalara karşı fayda sağlıyor.

## 2 MEVSİME UYGUN BESLENİN

Kış aylarında vücudumuz yenilenme sürecine girer. Hormonlarda meydana gelen bu hareketlilik iştahımızın kontrolden çıkmasına sebep olabilir. Bu nedenle özellikle yatmadan iki saat önce yemek faaliyetlerine son vermek, ara öğünleri atlamadan beslenmek, tatlı ihtiyacını aşırıya kaçmadan bitter çikolata ile değerlendirmek, bol su tüketmek, proteini beslenmenin merkezine taşımak, bitki çaylarından destek almak büyük önem taşıyor.

## 3 BOL SIVI TÜKETİN

Havalar soğudukça elimiz su bardağına daha az uzuyor. Oysa bağışıklık sisteminin güçlü olması için günde 2lt. su içilmesi öneriliyor. Sıvı tüketimini artırmak için bitki çaylarından da faydalanabilirsiniz. Bu sayede hem soğukla savaşır hem de vücudunuzu içerden besleyebilirsiniz.

## 4 HİJYEN SAĞLAYIN

Sadece su ve sabun kullanılarak yapılan temizlik, vücudumuzu enfeksiyonlara karşı korumak için yeterli. Çünkü cildimizi temiz ve nemli tutmak, mikropların ciltten geçişini engelliyor. Unutmayın ki kirli bir cilt mikroorganizmaların çoğalması için gerekli koşulları oluşturuyor.





“

Sağlıklı beslenmek bağışıklık sistemini güçlendirmenin en temel yollarından biri. Bu nedenle kış aylarında kivi mutfağınızın kralı olmalı.

”



## KIŞ AYININ VAZGEÇİLMEZİ: “C VİTAMİNİ”

C vitamini bakımından zengin gıdalar denildiğine hepimizin aklına portakal, greyfurt ve limon geliyor. Oysa günde bir kivi yemek, almanız gereken 100 mg. C vitamini ihtiyacını karşılamaya yetiyor. Üstelik Glisemik indeksi oldukça düşük bu meyve, kilo korumada da etkin bir rol oynuyor. Unutmamak gerekir ki sağlıklı beslenmek bağışıklık sistemini güçlendirmenin en temel yollarından biri. Bu nedenle kış aylarında kivi mutfağınızın kralı olmalı. **mb**

## Sergi



### Barbara ve Zafer Baran: Retrospektif

28 Kasım 2013 – 27 Nisan 2014

Rasathane sergisiyle İstanbul Modern, Barbara ve Zafer Baran'ın 1999'dan günümüze son dönem ortak üretimlerinden bir retrospektif sunuyor. Uzaklara gitmeden, bulunduğumuz noktaya gerçekleşen bir yolculuk gibi, Baran'lar çürümekte olan bir çiçeğe, gökyüzünde ve yeryüzünde bıraktığımız izlere veya ay ve yıldızlardan uzanan ışık huzmelerine bakarak yaşamdaki en yalın çizimleri fotoğrafa aktarıyor.



## Sinema



### !f İSTANBUL

13 Şubat-2 Mart 2014

Türkiye'nin bağımsız film festivali !f İstanbul bu sene de dopdolu programıyla heyecanlı sinema severleri ağırlamaya hazırlanıyor. Birbirinden renkli bölümleri, ödüllü filmleri, Sundace Enstitüsü ile ortak düzenlediği atölyeleriyle bir film festivalinden beklenenden fazlasını sunan !f İstanbul filmleri 13-23 Şubat tarihleri arasında İstanbul'da, 27 Şubat-2 Mart tarihleri arasında ise Ankara ve İzmir'de tutkulu sinema seyircileriyle buluşuyor. Ana akım filmlere alternatif arayanların adresi !f İstanbul bir kez daha başka bir sinemanın mümkün olduğunu gösteriyor.



## Konser



### ANDREA BOCELLI

22 ŞUBAT

Dünyanın en sevilen tenoru Andrea Bocelli'yi dinlemek için geri sayım başladı. Maestro Bocelli, İstanbul konserinde en ünlü İtalyan ve uluslararası operalardan klasik ariyaların yanı sıra uluslararası büyük bir başarıya ulaşan son albümü "Love in Portofino"dan da şarkılar seslendirecek. Çok yönlü bir opera sanatçısı olan ve bugüne kadar 80 milyona ulaştı.



### JEHAN BARBUR

23 OCAK

Günümüz çağdaş müziğinin en önemli şarkıcı ve bestecilerinden Jehan Barbur, Babylon sahnesinde...Hikâye güdümlü masalsi şarkıları ile çağdaş kadın ozan geleneğini günümüzde de sürdürmeye devam eden Jehan Barbur, ses getiren üç albümünden en sevilen şarkılarını dinleyenlere sunacak.



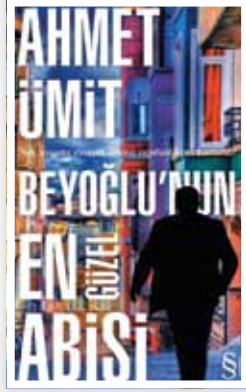
# Kitap

## BEYOĞLU'NUN EN GÜZEL ABİSİ

Ahmet Ümit

Everest Yayınları

Yılbaşı gecesi işlenen bir cinayet sonucu Tarlabası'nın arka sokaklarında bir erkek cesetinin bulunmasıyla başlıyor roman. Olaylar, ana unsur olan macera ile gelişirken kitap, kentsel dönüşüm gibi güncel başlıklardan da besleniyor. 2014 yılbaşı gecesinde gerçekleşen bir cinayetin tetiklediği gelişmeler kitap boyunca birçok konu ile birlikte inceleniyor.



## LEYLİM LEYLİM

Ahmed Arif

Türkiye İş Bankası  
Kültür Yayınları

Ahmed Arif'ten Leylâ Erbil'e 1954-1957 yılları arasında yazılan mektuplardan oluşan bu kitap, edebiyat tarihçilerimize kuşkusuz önemli bilgiler sunmayı vadediyor.

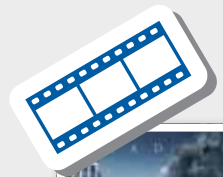


## BEYONCE

Beyoncé'nin kıskırtıcı, samimi bir sanatsal tarz oluşturduğu kendi adını taşıyan beşinci stüdyo çalışması yalnız dijital platformda satışa sunuldu. 14 yeni şarkı ve 17 klipten oluşan albüm Jay-Z, Frank Ocean, Pharrell Williams, Timbaland, Michelle Williams, Kelly Rowland, Justin Timberlake ve çok sayıda sanatçıdan oluşan geniş bir katılımcı listesine sahip.

## WORLD WAR Z - DÜNYA SAVAŞI Z

Birleşmiş Milletler eski müfettişi Gerry Lane ailesini ve tüm dünyayı kurtarmak için amansız bir mücadeleye girer. Zaman tükenmekte ve insanlık yok olma tehlikesiyle karşı karşıyadır. Brad Pitt'in hem başrolünü hem de yapımcılığını üstlendiği film, insanlar ve zombiler arasında yaşanan sıra dışı bir savaşı odağına alıyor. Film Max Brooks'un aynı adlı kitabından uyarlandı.



# DVD



## ARAMIZA KATILANLAR

17.09.2013-01.10.2013 Tarihleri Arasında Göreve  
Başlayan Çalışanlarımız



**ALPER DEMİREL**

1984 Taşova doğumlu olan Alper Demirel, Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü mezunudur. 01.10.2013 tarihinde Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde Maksimum Sigorta Uzmanı olarak göreve başlamıştır.



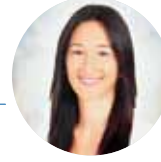
**ATIFCAN ERGİN**

1984 Çankaya doğumlu olan Atıfcan Ergin, Başkent Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü mezunudur. 09.12.2013 tarihinde Bilgi ve İletişim Teknolojileri Çözüm Geliştirme Müdürlüğü'nde Uzman Yardımcısı olarak göreve başlamıştır.



**AYKUT TANAYDIN**

1986 Karabük doğumlu olan Aykut Tanaydin, Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunudur. 01.10.2013 tarihinde Kadıköy Bölge Müdürlüğü'nde Maksimum Sigorta Uzmanı olarak göreve başlamıştır.



**BUKET PEKSEL**

1989 Mersin doğumlu olan Buket Peksel, Mersin Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Bankacılık Bölümü mezunudur. 01.10.2013 tarihinde Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde Maksimum Sigorta Uzmanı olarak göreve başlamıştır.



**CEMRE GÜMÜŞ**

1989 Kadıköy doğumlu olan Cemre Gümüş, Lefke Avrupa Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunudur. 01.10.2013 tarihinde Marmara Bölge Müdürlüğü'nde Maksimum Sigorta Uzmanı olarak göreve başlamıştır.



**ÇAĞDAŞ GÜVENDİ**

1985 Tirebolu doğumlu olan Çağdaş Güvendi, Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi İktisat Bölümü mezunudur. 16.12.2013 tarihinde Kurumsal Sigortacılık Müdürlüğü'nde Yetkili olarak göreve başlamıştır.



**FİGEN HAYTA**

1985 Alaca doğumlu olan Figen Hayta, Yıldız Teknik Üniversitesi Kimya-Metalurji Fakültesi Matematik Mühendisliği Bölümü mezunudur. 10.12.2013 tarihinde Bilgi ve İletişim Teknolojileri Çözüm Geliştirme Müdürlüğü'nde Uzman Yardımcısı olarak göreve başlamıştır.



**GÜLCAN YILDIRIM**

1983 Düzce doğumlu olan Gülcan Yıldırım, Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü mezunudur. 01.10.2013 tarihinde Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde Maksimum Sigorta Uzmanı olarak göreve başlamıştır.



**İLYAS AKPINAR**

1989 Sivas doğumlu olan İlyas Akpınar, Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü mezunudur. 01.10.2013 tarihinde İstanbul Bölge Müdürlüğü'nde Maksimum Sigorta Uzmanı olarak göreve başlamıştır.



**KÜBRA BİLGİN**

1990 Gebze doğumlu olan Kübra Bilgin, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü mezunudur. 01.10.2013 tarihinde Kadıköy Bölge Müdürlüğü'nde Maksimum Sigorta Uzmanı olarak göreve başlamıştır.



**MEHMET AYDIN**

1986 Kayseri doğumlu olan Mehmet Aydın, Mustafa Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü mezunudur. 01.10.2013 tarihinde İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde Maksimum Sigorta Uzmanı olarak göreve başlamıştır.



**MERT ÇAVDAR**

1986 Üsküdar doğumlu olan Mert Çavdar, Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü mezunudur. 01.10.2013 tarihinde İstanbul Bölge Müdürlüğü'nde Maksimum Sigorta Uzmanı olarak göreve başlamıştır.

## HOŞGELDİNİZ

|                                 |                           |            |            |
|---------------------------------|---------------------------|------------|------------|
| Banka Sigortacılığı Müdürlüğü   | <b>MEHMET KOÇ</b>         | 25.06.2013 | kız        |
| Banka Sigortacılığı Müdürlüğü   | <b>EZGİ ORUÇ</b>          | 02.10.2013 | ikiz erkek |
| İstanbul Bölge Müdürlüğü        | <b>ASLI ÇOBAN</b>         | 08.10.2013 | erkek      |
| Batı Anadolu Bölge Müdürlüğü    | <b>ERGİN AYVALI</b>       | 25.10.2013 | kız        |
| Bilgi ve İl.Tek.Çöz.Gel.Müd.    | <b>UTKU ONUR AYYILDIZ</b> | 02.11.2013 | kız        |
| Oto Sigortaları Müdürlüğü       | <b>HAKAN PEKER</b>        | 03.11.2013 | erkek      |
| Oto Hasar Müdürlüğü             | <b>MEHMET ONUR ÇELEN</b>  | 04.11.2013 | kız        |
| Proje ve Değ.Yön.Bşk.           | <b>SİNEM GÜRÜN</b>        | 04.11.2013 | erkek      |
| İstanbul Bölge Müdürlüğü        | <b>BURCU DARGA</b>        | 20.11.2013 | kız        |
| İç Anadolu Bölge Müdürlüğü      | <b>TAHİR TURAN</b>        | 02.12.2013 | erkek      |
| İç Anadolu Bölge Müdürlüğü      | <b>ALİ KAYA</b>           | 06.12.2013 | kız        |
| Sor.Hav. ve Özel Risk Sig. Müd. | <b>NURAN GÖZDE SÜALP</b>  | 16.12.2013 | kız        |



## MUTLULUKLAR



|                                                               |                              |            |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------|------------|
| Bireysel ve Ticari Sig. Müdürlüğü                             | <b>NUR DARKINOĞLU</b>        | 21.09.2013 |
| Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü                                 | <b>FATİH AKLİMAN</b>         | 28.09.2013 |
| Hukuk ve Rücu İşlemleri Müdürlüğü/<br>Marmara Bölge Müdürlüğü | <b>ESRA TORUN/METİN URAL</b> | 24.10.2013 |
| Oto Sigortaları Müdürlüğü                                     | <b>ÖZGÜR ŞAFAK ESİNSEL</b>   | 25.10.2013 |
| Acente ve Kanal Yönetimi Müd.                                 | <b>NAZLI NÜKTE YAK</b>       | 26.10.2013 |
| Kadıköy Bölge Müdürlüğü                                       | <b>ERDEM ARISOY</b>          | 26.10.2013 |
| İnsan Kaynakları ve Eğitim Müd.                               | <b>PINAR KARAKAYA</b>        | 02.11.2013 |
| Banka Sigortacılığı Müdürlüğü                                 | <b>OZAN GÜNAYDIN</b>         | 30.11.2013 |



# KATAR 2022 FIFA DÜNYA KUPASI





“

2022 FIFA Dünya Kupası'na Katar'ın ev sahipliği yapacağı, 4 Aralık 2010 tarihinde açıklandı.

”

Katar, 2022 yılında FIFA Dünya Kupası'na ev sahipliği yapacak ilk Arap ülkesi olmaya hazırlanıyor.

— Uzun yıllar süren planlı bir PR çalışmasına imza atan Katar, tanıtımında Arap dünyasını temsilen turnuvaya ev sahipliği yapacağını vurguladı ve bu tür organizasyonlarda çok önemli olan siyasi desteği de almayı başardı. Katar seçimler öncesinde Arap Birliği'ne üye tüm ülkelerin desteğini aldı ve seçimlere bu destek ile katıldı. Tanıtım çalışmalarını ise Türkiye'nin de kullandığı bir enstrüman olan, “doğu ile batı arasında bir köprü oluşturma” nosyonu üzerine konumlandırdı.

Yenilikçi stadyum tasarımları ve sıfırdan yapılacak projelerle ön plana çıkan Katar'ın adaylığı, 4 Aralık 2010'da başarıya ulaştı ve 2022 Dünya Kupası için ev sahibi ülke olarak açıklandı.

Dünya Kupası için önerilen ilk beş stadyum 2010 Mart ayının ilk günlerinde görücüye çıktı. Yaz aylarında rahatlıkla 45-50 dereceleri gören Katar, stadyumlarda, hava sıcaklığını 20-25 dereceye kadar düşürebilen soğutma teknolojileri kullanılacağını duyurdu. Ayrıca stadyumların üst katları Dünya Kupası'ndan sonra sökülerek spor altyapısı daha az gelişmiş ülkelere bağışlanabilecek. Başlatılan beş stadyum projesi de bir Alman mimarlık firması tarafından tasarlandı.

Stadyumlarda hem oyuncular hem de seyircilerin bulunduğu alanların iklimlendirmesi güneş enerjisi ile ya-



pılacak, tamamen karbonsuz olacak ve İngiltere'nin Arup şirketi tarafından gerçekleştirilecek.

#### STADYUMLARA BAKIŞ

El-Hor şehri için planlanan stadyum, başkent Doha'nın 50 kilometre kuzeyinde bulunuyor. Toplam 45 bin 330 kişi kapasiteli stadyumun daha sonra sökülecek geçici modüler üst katları 19 bin 830 kişi alıyor. Katar'ın güneyindeki El Vakra şehrinde yapılacak stadyum ise toplam 45 bin 120 kişi kapasiteye sahip olacak. Bu stadyumda da 25 bin 500 kişilik bir geçici üst kat bölümü olacak. Geniş güneş panelleriyle çevrelenen stadyum İslam sanatını yansıtacak.

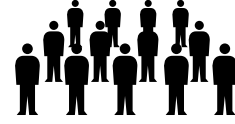
Adaylık komitesine göre, El Vakra ve El Hor stadyumlarının yapılmasına, Katar'ın Dünya Kupası ev sahipliğini kazanmasından bağımsız olarak karar verilmişti. Ancak Katar turnuva ev sahipliği yarışını kaybetseydi, geçici üst kat bölümleri inşa edilmeyecekti.

Katar'ın 2022 adaylığı için hazırlanan resmi web sitesindeki ilgili bölüm

özellikle yüksek sıcaklıkla nasıl baş edileceği konusunda şöyle diyor:

"Beş stadyumun her biri güneş ışığının gücünü toplayarak oyuncu ve taraftarlara serin bir ortam sağlayacak. Güneş enerjisini elektrik enerjisine çevirecek ve bu enerjiyi taraftarlar ve sahadaki oyuncular serinletmek için kullanacaklar. Maç oynanmadığı zamanlarda stadyumlar enerjilerini şebekeden alacaklar. Stadyumların sıfır karbon üretmesinin temelinde bu var. Stadyumlarla birlikte geliştirdiğimiz serinletme teknolojisini de sıcak iklimlerde yaşayan diğer ülkelerin kullanımına sunacağız. Böylece onlar da önemli spor organizasyonları düzenleyebilecekler."

Öte yandan bu serinletme teknolojileri bugüne kadar geniş stadyumlarda hiç denenmedi ve Katarlılar işe yarayacakları konusunda garanti veremiyorlar. Katarlılar'ın stadyum dışında kalan alanlarda taraftarların serinletilmesini nasıl sağlayacağı ise henüz bilinmiyor. **mb**



El-Hor

**45 bin 330**

kişi kapasiteli

El-Vakra

**45 bin 120**

Fotoğraflar [www.sportillustrated.cnn.com](http://www.sportillustrated.cnn.com) sitesinden alınmıştır.





# BİZİM BAŞARIMIZ SİZİN MEMNUNİYETİNİZ

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi  
2012 yılı 4. çeyrek sonuçlarına göre Anadolu Sigorta,  
"Sağlık Sigortası ve Kasko" sektöründe arka arkaya  
3. defa sektör birincisi seçilerek, TMME Sürdürülen  
Başarı Ödülü'nü (Altın Heykel) kazandı.  
Bize güvenen ve inanan tüm sigortalılarımıza  
teşekkür ederiz.



**TMME**

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME), KalDer-Türkiye Kalite Derneği ve  
Ka Araştırma Limited Ortak Girişimi tarafından ACSI-American Customer Satisfaction Index,  
CFI-Claes Fornell International, National Quality Research Center ve Michigan Üniversitesi  
lisanslı ve proje desteğiyle yürütülmektedir.

0850 7 24 0850

[www.anadolusigorta.com.tr](http://www.anadolusigorta.com.tr)

**ANADOLU  
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI



# KAYBOLMAK

Anadolu Sigorta taşındı.

Yeni adresi:

Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi  
Rüzgârlıbahçe Mahallesi,  
Kavak Sokak No: 31  
34805 Kavacık/İstanbul

0850 724 0850  
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.