Q-MAG

NİSAN 2021
SAYI 40

Uzaktan çalışmak

PANDEMİ SEBEBİYLE PEK ÇOK KURUM TAM ZAMANLI UZAKTAN ÇALIŞMA SİSTEMİNE GEÇTİ. PEKİ BU SİSTEM YÖNETİCİLERDEN NE BEKLİYOR?

blog.quicksigorta.com



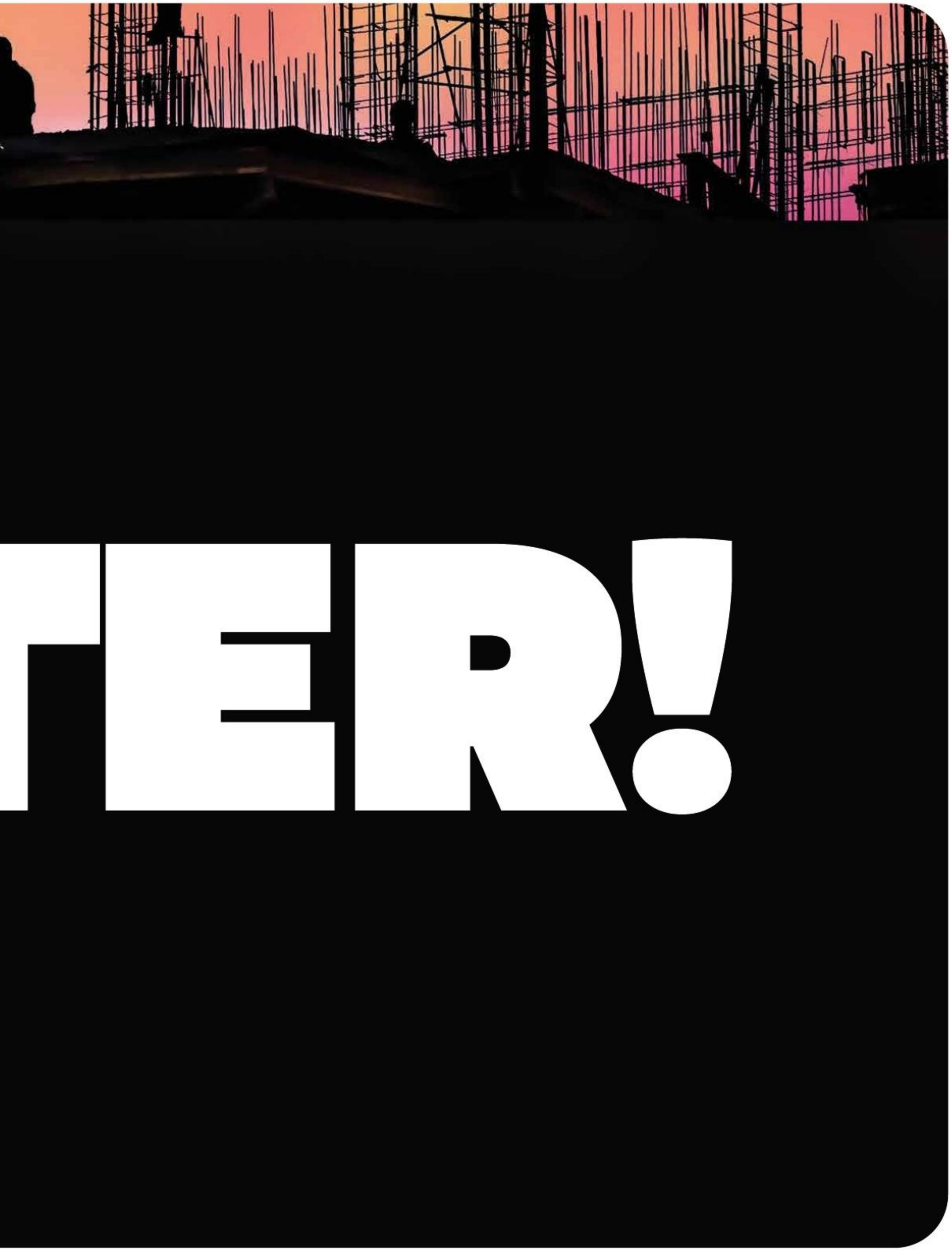
TÜRKİYE NÜFUSU YAŞLANIYOR MU?


BITE

R MI?




QUICK
BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE
BİL


ILLER!

Quick Bina Tamamlama Sigortası

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

Konut inşaatı projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 3.155 acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama

QUICK SİGORTA

Q MAG

İÇİNDEKİLER



12

“Tahvil Garanti Fonu hayati öneme sahip”



14

Quick Sigorta’ya İngiltere’den iki ödül birden



44

Türkiye nüfusu yaşlanıyor mu?

08 NİSAN 2021



64

Uzaktan çalışmak yöneticiliği nasıl dönüştürdü?



78

Bu yılın favori motosiklet ekipman ve aksesuarları



106

Balat'ın demir incisi: Sveti Stefan Kilisesi



Q MAG

YÖNETİM
Quick Sigorta adına
Ahmet Yaşar

YAYIN YÖNETİM
Hybrid Reklam ve Tic. Ltd. Şti. adına

Genel Yayın Yönetmeni (Sorumlu)
Volkan Yılmaz

Haber Müdürü
Can Tunçer

Katkısı bulunanlar listesi
Büşra Cebeci
Murat Bakmaz
Kenan Kahraman

Yayın Yönetim Adresi
Hybrid Reklam
Eski Büyükdere Cd. Maslak İş Merkezi
No:37 Kat:5 34398 Maslak/İstanbul
T: (0212) 256 67 67
F: (0212) 256 34 33

Baskı Yeri
Şan Ofset Matbaacılık
Hamidiye Mah. Anadolu Cad.
No: 50 Kağıthane / İstanbul
T: (0212) 289 24 24

Yayın Türü
Yerel Süreli
Nisan 2021 - İstanbul

Quick Sigorta'nın ücretsiz dergisidir.
Para ile satılamaz.



Hayatı kolaylaştıran hizmetler

COVID-19 salgınıyla beraber geçirdiğimiz bu zor günlerde, özellikle işletme sahiplerinin yükünü hafifletecek sigorta ürünleri hayati öneme sahip. Quick Sigorta olarak Basiretli Tacir ve Yedekleyen İş Yeri Sigortası ürünleriyle bu zorlu günlerde esnafımızı yalnız bırakmıyoruz. Uygun fiyatlı primlerle kolay ve hızlı edinilebilen bol teminatlı ürünlerimizle bu zorlu günlerde esnafımızın içini rahatlatmaya devam ediyoruz.

Kefalet Sigortası konusunda da sektörde lideriz. Bu ürün için geliştirdiğimiz online başvuru sistemi, Ödeme Sistemleri Dergisi (PSM) tarafından her yıl düzenlenen PSM AWARDS yarışmasında İnovatif Ürünler Kategorisinde Altın Ödül aldı. Bu, bizim için büyük bir övünç kaynağı. Kefalet Sigortası ürünüyle ilgili acentelerimizle yaptığımız röportajları QMAG'in bu sayısında bulabilirsiniz.

Bir süredir devam eden devir işlemlerinin tamamlanması ile birlikte Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan ile bir araya geldik. Quick ve Corpus Sigorta olarak AND Anadolu Gayrimenkul'ün devir işlemini tamamladık ve İstanbul'un en prestijli binalarından birine sahip olduk.

Bunların yanı sıra bu ay ailemizden başarılı bir sporcu çıkarmış olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Antalya acentelerimizden Ayhan Kılavuz'un oğlu, milli sporcumuz Mert Kılavuz, 2'inci Turkcell Edirne Kupası Yarışları'nda yarıştı ve 800 metre serbestte 17-18 ve Açık Yaş kategorilerinde 7:54.77'lik derecesi ile Türkiye rekoru kırdı. Tüm Quick Sigorta ailesi olarak bizi gururlandıran bu başarının hikayesini de yine bu sayıda okuyabilirsiniz.

Son olarak evlere kapandığımız ve kültür ve sanat etkinliklerinden uzak kaldığımız bugünlerde müşterilerini bu konuda da yalnız bırakmayan Quick Sigorta, Konut Sigortası sahiplerine TiyatroNet'ten iki tiyatro bileti ve üç masal dinletisi hediye ediyor.

Hayatı kolaylaştıran yeni ürün ve hizmetlerle buluşmak dileğiyle.

Esen kalın.

Ahmet Yaşar
Quick Sigorta Genel Müdürü



“Tahvil Garanti Fonu hayati öneme sahip”

Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından açıklanan reform paketi BES’te 18 yaş altına geçiş vermesi ve sandıklara BES yolunun açılması ile hayat emeklilik tarafında da heyecan yaratmıştı. Piyasalar ve sigorta sektörü tarafından çok fazla görülmeyen önemli bir konuyu da Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, gündeme getirdi. Ahmet Yaşar yaptığı

“ÜLKEMİZDE BİREYSEL EMEKLİLİK FONLARI, SİGORTA ŞİRKETLERİ FONLARI, İŞSİZLİK SİGORTASI FONU, VAKIF VE SANDIKLAR GİBİ PİYASA AKTÖRLERİNİN YÖNETTİKLERİ FONLAR YÜZ MİLYARLARLA İFADE EDİLEN SEVİYELERE ULAŞTI”

açıklamada reform paketinde kendisini yatırımlar ve sigorta sektörü açısından en çok heyecanlandıran konunun Tahvil Garanti Fonu kuruluşu olduğunu belirtti: “Açıklanan Ekonomi Reform Paketi’ndeki en önemli reformlardan birisi Tahvil Garanti Fonu’nun kurulmasına ilişkin karardır. Sermaye piyasalarına daha önce ulaşamamış şirketlerin, Tahvil Garanti Fonu ile piyasalara erişimleri mümkün olacaktır. Sermaye piyasalarındaki gerek kurumsal gerek bireysel yatırımcılar garanti fonunun sağladığı teminat ile reel sektör şirketlerinin borçlanma araçlarına talep oluşturabileceklerdir. Ülkemizde reel sektör şirketlerinin finansman kaynaklarına baktığımızda banka finasmanının en önemli kaynak olduğunu gözlemliyoruz. Faktoring, leasing ve finansman şirketleri sınırlı da olsa kaynak sağlıyorlar. Bunların da çoğunun banka iştiraki olduğunu görüyoruz. Gelişmiş ülkelerde, sermaye piyasalarından borçlanma araçları ihraçları ile sağlanan kaynağın önemli yer tuttuğunu biliyoruz. Ülkemizde bireysel emeklilik fonları, sigorta şirketleri fonları, işsizlik sigortası fonu, vakıf ve sandıklar gibi piyasa aktörlerinin yönettikleri fonlar yüz milyarlarla ifade edilen seviyelere ulaştı. Dünyada merkez bankalarının parasal genişleme politikaları sayesinde trilyonlarca dolarlık yatırım yeri arayan fonlar oluştu. Bunları doğrudan reel sektör şirketleriyle buluşturmak gerekiyor. Bu bakımdan kurulacak Tahvil Garanti Fonu’nun hayati öneme sahip olduğunu düşünüyoruz.”

PINAR GÜZEY
Quick Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Quick Sigorta'ya İngiltere'den iki ödül birden

Quick Sigorta, İngiltere merkezli Dijital Impact Awards'ta Agent değil Acente projesi ile altın ödül, Finansal Sektörde Dijitalin En İyi Kullanımı kategorisinde ise bronz ödül kazandı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın kazandığı ödüllerle ilgili duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve şunları söyledi: "Quick Sigorta kendini mottolarla ifade etmeyi seven bir şirket, son aylarda kullandığımız 'Ortak aklı, teknolojiye yazdık' mottomuzda daha önce olduğu gibi bu ödüllerle taçlandı."

"GURUR VERİCİ"

Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, Quick Sigorta'nın "Agent değil Acente" projesi ile 2 önemli ödüle layık görülmesinin kendileri açısından gurur verici olduğunu ve bu projenin alt yapısını bünyelerindeki insurtech ile geliştirmenin ve bu geliştirilen teknolojinin uluslararası arenada değer bulmasının kendileri için çok önemli olduğunu söyledi.

"QUICK SİGORTA'NIN 'AGENT DEĞİL ACENTE' PROJESİ İLE 2 ÖNEMLİ ÖDÜLE LAYIK GÖRÜLMESİ BİZİM İÇİN GURUR VERİCİ"

Acenteler çıkış yolunu Quick finansal sigortalarda buldu

SİGORTA ÜRÜNLERİNDEKİ ÇEŞİTLİLİK HIZLA ARTARKEN **FİNANSAL SİGORTALARIN LİDERİ QUICK SİGORTA** ACENTELERE YENİ KAPILAR AÇMAYA DEVAM EDİYOR

Quick Sigorta 2020 yılında sadece kefalet sigortalarında piyasaya 860 milyon liralık teminat sundu. Piyasaya verilen teminat, 2019 yılındaki 428 milyon liralık büyüklüğe göre %100 arttı. Quick Sigorta'nın 2018'den 2021'in Ocak sonuna kadar sağladığı kefalet teminatı ise 1.7 milyar lira seviyesini aştı. Şirketin finansal sigortalar alanında üretim gerçekleştiren acentelerinin sayısı 2021'in başında 450 adete ulaştı. Acentelerin hayat dışı sigortacılıkta yeni bir alan olan finansal sigortalara ilgisinin büyüdüğü görülüyor. Sektör için yenilikçi ve büyük bir ihtiyacı karşılayacak olan bu ürünler, tüm hayat dışı sigorta acentelerine yeni kapılar açacak gibi görünüyor. Quick Sigorta'nın finansal sigortalarında yüksek üretim seviyelerine ulaşan acenteleri: Veri Grup Sigorta Aracılık Hizmetleri'nden Ali Karaoğlu, Camadan Sigorta'dan Tülay Sugeç, Es Grup Sigorta Aracılık Hizmetleri'nden Esra Durlanık ve Özgökçe Sigorta'dan Sultan Özgökçe deneyimlerini paylaştılar.



ALİ KARAOĞLU
Veri Grup
Sigorta Aracılık
Hizmetleri

Veri Grup Sigorta Aracılık Hizmetleri'nden Ali Karaoğlu:

İşin esası güven

"İNSAN HAYATINDA OLDUĞU GİBİ HEM FİNANSAL HEM DE REEL SEKTÖR TARAFINDA İŞİN ESASININ GÜVEN OLDUĞUNA İNANIYORUM"

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Mesleki geçmişinizde mali müşavirlik olduğunu biliyoruz, bu geçmişten de bahsedebilir misiniz?

1992-2006 yılları arasında Maliye Bakanlığı'nda vergi denetmeni olarak göreve başladım. 2006 yılından beri hem

"YAPMIŞ OLDUĞUM ARAŞTIRMALAR NETİCESİNDE QUICK SİGORTA'NIN KEFALET SENEDİ ÜRÜNÜ GELİŞTİRDİĞİNİ GÖRDÜM VE OLDUKÇA HEYECANLANDIM"

sorumlu bağımsız denetçi olarak özel sektöre hizmet veriyorum hem de Veri Grup Sigorta ve Aracılık Hizmetleri unvanlı şirketimizle sigortacılık alanında faaliyet gösteriyorum.
Veri Grup Sigorta, tüm branşlarda kazandığı tecrübeler sayesinde ürün, hasar ve diğer konularda 7/24 müşterilerimizin yanında.

YENİ ÜRÜNLERE YOĞUNLAŞIYORUZ

Acente olarak kurumsal bir yapıya sahibiz ve misyonumuz, sektördeki yeni ürünler üzerine (alacak sigortaları, kefalet sigortaları, inşaat tamamlama sigortaları vb.) sektördeki yeni ürünler üzerine özellikle yoğunlaşıp bu gibi ürünlerin pazarlanmasını profesyonel ekibimizle beraber yapmaktır. Özellikle trafik dışındaki branşlarda, sektördeki yeni ürünlerle her geçen gün üretimimizi büyütmeyi hedefliyoruz.

Kefalet sigortasıyla nasıl tanıştınız? Varsa kefalet senedine aracılık ettiğiniz proje veya işlerden bahsedebilir misiniz?

Ülkemizde ihalelere giren tüm müteahhit firmalarının her zaman teminat mektubu veya kefalet senedi ihtiyacı bulunuyor. Buna bağlı olarak sigorta müşterilerimizin teminat mektubu veya kefalet senedi ihtiyacı da aynı oranda artıyor. Sigorta müşterilerimizin bir kısmına vermiş olduğumuz denetim ve danışmanlık hizmeti sebebi ile bu firmaların

hem mali durumunu hem de üstlendiği işleri tamamlamadaki başarısını iyi biliyorum. Yapmış olduğum araştırmalar neticesinde Quick Sigorta'nın kefalet senedi ürünü geliştirdiğini gördüm ve oldukça heyecanlandım.

Quick Sigorta'nın finansal sigortalarına ilgi göstermenizde ve yüksek üretim rakamlarına ulaşmanızdaki motivasyonunuz neydi?

Denetim ve danışmanlığını yaptığım firmalar ve sigorta müşterilerimizin teminat mektubu ihtiyaçları için yaptığım araştırmalarda Quick Sigorta ile işbirliği yaparak kefalet sigortası pazarlayabileceğimi düşündüm. İki ay gibi çok kısa bir sürede sektörün yeni ürünlerinden kefalet sigortasında başarılı oldum. Kefalet sigortasının üretim yapmaya çok elverişli olması sebebiyle yüksek üretim rakamlarına ulaştım. Tabii bunda Quick Sigorta'nın çalışma yönteminin de büyük bir etkisi olduğunu belirtmek isterim.

"KEFALET SİGORTASININ ÜRETİM YAPMAYA ÇOK ELVERİŞLİ OLMASI SEBEBİYLE YÜKSEK ÜRETİM RAKAMLARINA ULAŞTIM. BUNDA QUICK SİGORTA'NIN ÇALIŞMA YÖNTEMİNİN BÜYÜK BİR ETKİSİ OLDU"

TEMELDE GÜVEN VAR

İnsan hayatında olduğu gibi hem finansal hem de reel sektör tarafında işin esasının güven olduğuna inanıyorum. Dolayısıyla kısa sürede bu rakamlara ulaşmamın sebebi sigorta müşterileri portföyümde bulunan müşterilerimin öncelikle bana güvenmesidir. Denetim ve danışmanlık hizmetlerindeki tecrübem de sigorta müşterilerimin firmalarının mali

durumları hakkında bir finansal analist gözüyle risklilik değerlendirmesi yapabilmemi kolaylaştırıyor. Ancak yapacağım değerlendirmelerde işin olmasını sağlamaktan çok Quick Sigorta ailesi nezdinde bana güven duyulmasını sağlamaya özen gösteriyorum.

Satış yaptığınız müşteriler eski müşterileriniz miydi? Yoksa portföyünüze yeni eklediğiniz müşteriler mi?
Hem eski hem de yeni müşteriler oldu. Bu süreçte yoğun bir şekilde yeni sigorta müşterileri de müşteri portföyümüze dahil oluyor. Sigorta müşterilerimizin sadece bir kısmını denetim ve danışmanlığını yaptığım firmalar oluşturuyor.

FİNANSAL SİGORTALARDA ÜRETİM KOLAYLIĞI

Finansal sigortalarda üretim yaparken sizi en çok zorlayan konular neler? Müşteriler ve Quick Sigorta tarafında neler yaşadınız?
Kefalet senedi talebinde bulunan firmaların bilanço, mizan ve diğer finansal evraklarının analizlerini bizzat yapıyorum. Benim tarafımdan kabul görmeyen hiçbir bilançoyu, mizanı ve diğer finansal evrakları Quick Sigorta'ya kefalet senedi için talep açmadım, açmam da. Bu sebeple de finansal sigortalarda üretim yaparken zorlanmıyorum. Bunun sebebi de özellikle kefalet sigortasında Quick Sigorta ailesinin şahsıma olan destek ve güvenidir. Bu konuda başta Genel Müdürümüz Ahmet

"YAPACAĞIM DEĞERLENDİRMELERDE İŞİN OLMASINI SAĞLAMAKTAN ÇOK QUİCK SİGORTA AİLESİ NEZDİNDE BANA GÜVEN DUYULMASINI SAĞLAMAYA ÖZEN GÖSTERİYORUM"

Yaşar ve Genel Müdür Yardımcımız Volkan Yıldız olmak üzere bize güvenip desteklerini esirgemeyen komite üyelerimize de çok teşekkür ederim.

Finansal sigortaların satışının diğer ürünlerin satışına olumlu/olumsuz etkileri oluyor mu? Finansal sigortalarda örneğin kefalet sigortasında yangın sigortasına göre müşterilerinizin davranışlarında ne tür davranış farkları var?

Sektörün yeni ürünü olan gerek kefalet sigortasının gerekse sektörün diğer yeni ürünlerindeki üretimlerimizin de artmasıyla diğer ürünlerin satışı olumlu etkileniyor. Veri Grup Sigorta ve Aracılık Hizmetleri'ne ve tarafıma müşterilerimizin güvenmesi, kaliteli hizmet vermemiz ve müşterilerimizin her daim yanında olmamız sebebiyle müşterilerimizin bize davranışları hep olumludur.

"QUICK SİGORTA AİLESİNİN DESTEĞİ İLE SADECE QUICK SİGORTA'DA TRAFİK SİGORTASI HARİÇ TÜM BRANŞLARDA SON İKİ AYLIK ÜRETİMİM 7 MİLYON LİRA CİVARINDA"

2021 yılı beklentileriniz nelerdir?

Quick Sigorta ailesinin desteği ile sadece Quick Sigorta'da trafik sigortası hariç tüm branşlarda son iki aylık üretimim 7 milyon lira civarında. 2021 yılı üretimim yılın daha ikinci ayında olmamıza rağmen bu üretim gayet güzel ama benim potansiyelimdeki bir acente için yeterli değil. Quick Sigorta ailesinin bana vereceği tam desteğin artarak devam etmesi durumunda 2021 yılı üretim hedefim, en az 20 milyon lira.

Camadan Sigorta'dan Tülay Sugeç:

Kefalet sigortaları ekonominin büyümesine katkı sunuyor

"ÇALIŞTIĞIMIZ FİRMALARDA **KEFALET SİGORTALARININ**, İŞ İNSANLARININ GAYRİ NAKDİ KREDİYE ULAŞIMINI ARTIRDIĞINI VE DOLAYISIYLA **EKONOMİNİN BÜYÜMESİNE** KATKI SUNDUĞUNA ŞAHİT OLUYORUZ"

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Mesleki geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Bankacılık ve sigortacılık mezunuyum. Staj döneminden beri ara vermeden sektörde çalışmaya devam ediyorum. 2013 yılında kurduğum Camadan Sigorta ile Türkiye'nin en büyük sigorta şirketlerinden başta Quick Sigorta olmak üzere 9 sigorta firmasının çatısı altında müşterilerimize hizmet veriyoruz. Gece gündüz çalışarak müşterilerimizin hep yanında olduğumuz hissini vermeye çalışıyoruz. Müşterilerimizin hassasiyetleri doğrusunda yeni çözümler, poliçeler-teminatlar verme gayreti içindeyiz. Türkiye ile sınırlı kalmıyoruz, global sigorta pazarı takibimiz altında. Piyasa gelişmelerinin entegrasyonu da bir hedefimiz.

Kefalet sigortasıyla nasıl tanıştınız? Varsa kefalet senedine aracılık ettiğiniz proje veya işlerden bahsedebilir misiniz?

70 milyon üstü kefalet senedini onaylama aşamasından önce firma ile mevcut çalışmalarım vardı. Görüşmelerimde tavsiyede

bulunduğum kefalet poliçesi için benimle bu konuyu çalışmak için şirkete davet ettiler. Onlara en ince detaylara kadar kefalet sigortasının artılarını ve tüm detaylarını aktardım. Onlar da bu poliçenin önemini gördükten sonra ellerinde hazırda bekleyen bir işte kullanmak istediklerini, bu konuda kefalet sigortası talep ettiklerini belirtiler. Bu süreçte şirketle yüz yüze görüşmeler sonucu iki taraf içinde güven oluşumu sağlayıp yol aldık.

Quick Sigorta'nın finansal sigortalarına ilgi göstermenizde ve yüksek üretim rakamlarına ulaşmanızdaki motivasyonunuz neydi?

Finansal sigortalar finansal sektörün yeni tanışmaya başladığı bir ürün olmasına rağmen pazarda ilginin her geçen gün hızla artmaya başladığını söyleyebilirim. Reel sektörün ciddi anlamda kredi ve teminat mektubu sorunu olduğu, müşteri portföyünden sıkça duyduğum konuların başında geliyordu. Teminat mektubu almada da ciddi



sorunlar yaşanıyor, alınan işler teminat mektubu temin edilememesi nedeniyle kaybediliyor, üstüne ihale yasağıyla ticari hayata çizgi çekiliyordu. Dünyada banka teminat mektubu kullanımında birinci sıradayız ve şimdiye kadar ülkemizde teminat mektubu ihtiyacının tamamı sadece bankalar tarafından karşılanıyordu. Kaynakların sınırlı olduğu dikkate alındığında, sadece bankacılık sistemi üzerinden bu sorunun çözülmesi hem çok zor hem de maliyetli. Kefalet sigortasıyla birlikte, KOBİ niteliğindeki işletmelerin de ihalelere katılmaları sağlandı. Şirketlerin bankalardan farklı olarak müşterilerin bankada oluşan limitlerini tüketmeden çok daha hızlı ve güvenilir bir çözüm sunduğumuzu altını çizerek belirtmek istiyorum.

Satış yaptığınız müşteriler eski müşterileriniz miydi? Yoksa portföyünüze yeni eklediğiniz müşteriler mi?

İlk olarak kendi portföyüm ile başladım, ancak zamanla bu durum %50 oranında yeni müşteriye dönüştü. İyi bir network ağı yarattı bizim için. Bize bu şansı yaratan başta Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar olmak üzere finansal sigortalarda her adımda yanımızda olan kefalet sigortaları birimine, sigortacılık sektörüne nefes olan tüm Quick Sigorta ve Maher Holding ailesine, tüm meslektaşlarım adına ve sektörüm adına sonsuz teşekkür ediyorum.

Finansal sigortalarda üretim yaparken sizi en çok zorlayan konular neler? Müşteriler ve Quick Sigorta tarafında neler yaşadınız?

“Yüksek dağın başı dumanlı olur”

“İLK OLARAK KENDİ PORTFÖYÜM İLE BAŞLADIM, ANCAK ZAMANLA BU DURUM %50 ORANINDA YENİ MÜŞTERİYE DÖNÜŞTÜ. İYİ BİR NETWORK AĞI YARATTI BİZİM İÇİN”

diye güzel bir atasözümüz var. Zorluktan ziyade buradaki risk yüksek.
Sigorta firması için hata kabul etmiyor bu ürün. Ayrıca piyasa da yeni tanışıyor bu ürünle.
Sigortalının ve lehtarın tam olarak ürünü bilmemesi, bu işin zorlayıcı kısmı diyebiliriz.

Finansal sigortaların satışının diğer ürünlerin satışına olumlu/olumsuz etkileri oluyor mu? Finansal sigortalarda örneğin kefalet sigortasında yangın sigortasına göre müşterilerinizin davranışlarında ne tür davranış farkları var?
Kefalet sigortası banka teminat mektubu ile aynı özelliklere sahip olmakla birlikte bankadan kullanılan mektuplar sigortalının kredi notlarında gayri nakdî kredi olarak görünüyor. Bu da teminat mektubu kullanan firmaların kredi limitlerinde daralmaya sebep oluyor. Teminat mektubu yerine kefalet sigortası düzenlendiğinde ise gayri nakdî veya nakdî kredi kullanımı görünmeyeceği için firma bankadaki limitlerini asıl gerekli olan kredi kullanımı yönünde kullanım sağlıyor. Kefalet senedi verdiğimizde kredi kullanım ücreti, limit tahsis ücreti gibi hiçbir ek ücret talep etmiyoruz. Çalıştığımız firmalarda kefalet sigortalarının, iş insanlarının gayri nakdi krediye ulaşımını artırdığını ve dolayısıyla ekonominin büyümesine katkı sunduğuna şahit oluyoruz. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de sigortacılık bu ürün ile itibar görmeye başladı.

2021 yılı beklentileriniz nelerdir?
%100 büyüme oranını yılın ikinci ayında da yaşadım diyebilirim. Seneyi geçen yıla kıyasla %300 büyüme ile kapatacağıma inanıyorum.
Artık oto dışı alanlara yönelmeliyiz. Finansal sigortalar konusunda kendimizi geliştirmeliyiz.
Yeni dünyada rekor teminatlarla çözüm ortağı olarak canla başla çalışmaya devam edeceğiz.

Grup Es Aracılık Hizmetleri'nden Yeter Esra Durlanık:

Firmaların lokomotifi olmak gurur verici

QUICK SİGORTA SAYESİNDE SAYISIZ ÜRETİM DAHİ YAPSANIZ, **EMSALSİZ PROJELERE** POLİÇE VE TEMİNAT SAĞLAMAK BİZLER İÇİN **ONUR VE GURUR KAYNAĞI** OLUYOR

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Mesleki geçmişinizde mali müşavirlik olduğunu biliyoruz, bu geçmişten de bahsedebilir misiniz?

2012 yılında sigorta sektöründe çalışmaya karar verdim. Altı aylık bir çalışma sonrasında bu işin ciddiyetini kavradım ve aynı yıl Sompo Japan Sigorta'dan acentelik aldım. Eksperlerden, oluşan hasarlar hakkında bilgi alarak hasar yönetimini öğrenerek kendimi geliştirdim. Projelerede oluşabilecek hasarları araştırarak danışmanlık anlamında da hizmet vermeye başladım. Ardından sektörel büyümeye giderek Mapfre Sigorta, HDI Sigorta, Allianz Sigorta firmalarıyla sözleşme imzalayıp All Risk Sigortaları başta olmak üzere hemen hemen tüm sigorta dallarında hizmet vermeye başladım. Gerek akademik gerekse sigorta sektöründe kendimi geliştirmek için Başkent Üniversitesi'nde Sigortacılık ve Risk Yönetimi bölümünde yüksek lisans yapıp bu sene mezun oldum. Amacım; müşterilerin ihtiyaçlarını tespit ederek doğru ürünlerin sunulması, aynı zamanda müşterilerin sigorta sektörüne güvenilirliğini artırarak

toplumda sigorta bilincini oluşturulması ve müşterilerle sigorta firmaları arasında doğu iletişimin kurulmasıdır.

Kefalet sigortasıyla nasıl tanıştınız? Varsa kefalet senedine aracılık ettiğiniz proje veya işlerden bahsedebilir misiniz?

Özellikle ülkemizde yaşanan ekonomik krizde bankalarda kredi limitleri olmayan şirketlere kefalet senedi verilmesini sağlayarak firmaların lokomotifi olmak gurur verici. Çok fazla hikaye var aslında... Yakın zamanda konkordato sürecindeki bir firmanın aldığı projeye ait ihale şartlarını yerine getirmeyerek iptal olma durumu vardı. Tam bu sırada Quick Sigorta'nın kefalet senediyle projenin devam etmesi sağlandı. Pek çok uluslararası firmanın teminat veremediği/vermek istemediği projelerin altına imza atarak sigorta ihtiyacı duyan firmalara katkı sunuyoruz. Quick Sigorta sayesinde sayısız üretim dahi yapsanız, emsalsiz projelere poliçe ve teminat sağlamak bizler için onur ve gurur kaynağı oluyor.

Quick sigortanın finansal sigortalarına ilgi göstermenizde ve yüksek üretim rakamlarına ulaşmanızdaki motivasyonunuz neydi?

Quick Sigorta'nın kefalet sigortası, Türkiye'de sigorta



YETER ESRA DURLANIK
Grup Es Aracılık Hizmetleri

sektörünün gelişmesine ve aynı zamanda acentelerin bu ürün sayesinde üretimlerinin artmasına ve dolayısıyla itibar kazanmalarına vesile olmuştur. Quick Sigorta'nın kefalet sigortasındaki eğitimleri, acentelerin kendilerini finansal anlamda geliştirmesine sebep olmuş ve bu da acentelerin mali verileri okuyarak finansal gelişmelerini hızlandırmıştır. Acentelerin itibar kazanarak sigortacılık mesleğini daha saygın bir şekilde yapmaya başladığını düşünüyorum. Müşterilerin sigortacılara karşı tutumu değişiyor ve firmalar artık acentelere ulaşmaya çalışıyor.

Satış yaptığınız müşteriler eski müşterileriniz miydi yoksa portföyünüze yeni eklediğiniz müşteriler mi?

Satış yaptığımız eski ve yeni müşterilerimiz de var.

Finansal sigortalarda üretim yaparken sizi en çok zorlayan konular neler? Müşteriler ve Quick Sigorta tarafında nasıl zorluklar yaşadınız ve bunları nasıl aştınız?

Müşterilerin bu yeni ürünle ilgili çok fikri olduğundan konuyu anlatırken biraz zorluk yaşıyoruz. Ayrıca kurumlar da kefalet senedi hakkında yeterince bilgi sahibi olmadığı için araştırma ve sorgulama sürecine giriyorlardı. Bilgi sorununu Quick sigorta eğitimlerine katılarak, internetten kefalet sigortası ile ilgili bilgi edinerek ve mali verileri okumayı öğrenerek yaşadığım zorlukları aştım. Kefalet Senedi taleplerini

"QUICK SİGORTA EKİBİNİN 7/24 ÇALIŞARAK BİZ ACENTELERE ZAMANINDA DÖNMELERİ VE BİR TELEFON KADAR UZAKTA OLMALARINDAN DOLAYI DOLAYI HER PROJEYE YENİ BİR HEYECANLA BAŞLIYORUM"

öncelikle acenteliğim tarafından inceleyip firma araştırmasını yaptıktan sonra başvuru yapıldığında, Quick Sigorta ile daha sağlıklı ilerliyoruz. Quick Sigorta ekibinin 7/24 çalışarak biz acentelere zamanında dönmeleri acente olarak bir telefon kadar uzakta olmaları, aynı zamanda acentelerine destek vermelerinden dolayı her projeye yeni bir heyecanla başlıyorum. Biz acentelere aile olduğumuz hissini yaşatan tüm Quick Sigorta çalışanlarına teşekkür ediyorum.

Finansal sigortaların satışının diğer ürünlerin satışına olumlu/olumsuz etkileri oluyor mu? Finansal sigortalarda örneğin kefalette müşterilerinizin davranışlarında bir başka ya da yangın sigortasına göre ne tür davranış farkları var?

Finansal sigortaların satışı diğer ürünlerin satışını olumlu etkiliyor. Çapraz satış olarak firmanın diğer sigorta ürünlerinin satışı kolaylaşıyor. Firmaya projelerine ait kefalet senedi verildiğinde firmanın projesine ait All risk sigortası, işveren sorumluluk sigortası ve diğer ürünleri de satabilmemiz kolaylaşıyor. Firmaların kefalet senedi talepleri olduğunda, beni ayakta karşılayıp giderken kapıya kadar uğurlamaları da oldukça keyifli. Firmaların acenteye bakış açıları kesinlikle değişti ve acente olarak daha itibar kazandık diyebilirim.

2021 yılında üretiminizi ve müşteri portföyünüzü büyüteceğinize inanıyor musunuz?

Finansal sigortaların yaygınlaşmasıyla birlikte 2021 yılında müşteri portföyümü artıracağıma inanıyorum. Bence Quick Sigorta kısa zamanda sigortacılık sektöründe başarısı ve acenteleri destekleme projeleriyle acentelerin gözdesi oldu. Quick Sigorta ile birlikte biz acenteler de büyüyeceğiz.

Özgökçe Sigorta'dan Sultan Özgökçe

Quick Sigorta fark yaratıyor

QUICK SİGORTA SEKTÖRE GİRDİĞİ İLK GÜNDEN İTİBAREN TRAFİK POLİÇESİ BRANŞINDA **CAN SUYU** OLMASI VE YENİ ARGÜMANLARLA **SEKTÖRDE AÇILIMLAR** YAPMASI YÖNÜYLE FARK YARATIYOR

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Mesleki geçmişinizde mali müşavirlik olduğunu biliyoruz, bu geçmişten de bahsedebilir misiniz?

1998 yılında hem okul hayatına devam edip bir yandan da çalışma hayatına adım attım ilk etaplar bölgesel şartlar nedeni ile zorluklar yaşadım. Fakat sigorta sektörüyle tanıştıktan sonra mesleği sevmem ve ilgi duymam nedeni ile sektöre uzun soluklu bir yolculuğa başladım. Sigorta sektöründe verimliliği ve güveni ön plana alarak çalışmayı tercih ediyorum.

Kefalet sigortasıyla nasıl tanıştınız? Varsa kefalet senedine aracılık ettiğiniz proje veya işlerden bahsedebilir misiniz?

Kefalet sigortası ile Quick Sigorta Ailesi ve Genel Müdürümüz Ahmet Yaşar sayesinde tanıştım. Kefalet senetleri için şu an birçok firma ve bireysel müşterilerimiz için ihale usulü geçici ve kati teminatlar sağlıyoruz. Ayrıca özel sektörde tedarikçilik yapan firmalar için de ayrıca mal alım işlemlerinde kullanabilecekleri teminat senetleri sağlıyoruz.


SULTAN ÖZGÖKÇE
Özgökçe Sigorta

"TÜM DESTEKLERİ VE PORTFÖYÜMÜZE YENİ ÜRÜNLERİYLE KATKI SAĞLADIKLARI İÇİN QUICK SİGORTA AİLESİNE MİNNETTARIM"

Bunun yaygınlaşması için ve sektörün daha da büyüyebilmesi açısından hem acentedeki arkadaşları bilinçlendirip yol gösteriyor hem de kobiler ve büyük şirketlere ulaşarak bilgilendirmeler yapıyoruz. Kefalet sigortalarının önemini ve istihdama sağlayacağı katkıyı; medya, reklam ve platform çalışmalarıyla aktarmaya çalışıyoruz.

Quick sigortanın finansal sigortalarına ilgi göstermenizde ve yüksek üretim rakamlarına ulaşmanızdaki motivasyonunuz neydi?

Quick Sigorta sektöre girdiği ilk günden itibaren trafik poliçe kesmede can suyu olması ve yeni argümanlarla sektörde açılımlar yapması yönüyle fark yaratıyor. Bu yönüyle benim de motivasyonumu artırıyor diyebilirim. Öte yandan mali müşavirlik ve finansal yönetim bilgimi de pekiştirmeme yardımcı oluyor.

Satış yaptığınız müşteriler eski müşterileriniz miydi yoksa portföyünüze yeni eklediğiniz müşteriler mi?

Daha ziyade yeni müşteriler var. Finansal sigorta alanlarında uzmanlaşma yolunu açmaları, tüm destekleri ve portföyümüze yeni ürünleriyle katkı sağladıkları için Quick Sigorta ailesine minnettarım.

Finansal sigortalarda üretim yaparken sizi en çok zorlayan konular neler? Müşteriler ve Quick Sigorta tarafında nasıl zorluklar yaşadınız ve bunları nasıl aştınız?

Finansal sigortalarda ilk etapta müşterilerin mali verilerine ulaşmak istediğimizde ve sigorta şirketinin teminat mektubu sağlayabildiğini aktardığımızda sorunlar yaşıyorduk. Hatta müşterilerin bu konuda bizden daha bilgi ve deneyimli olması sıkıntı yaratıyordu. Ancak Quick Sigorta'nın desteği ve dijital altyapısı sayesinde bu zorluğu rahatlıkla aşabildik. Quick Sigorta'nın ekibi ve teknik donanımı, bizim sahadaki gücümüzü artırıyor.

Finansal sigortaların satışının diğer ürünlerin satışına olumlu/olumsuz etkileri oluyor mu? Finansal sigortalarda örneğin kefalette müşterilerinizin davranışlarında bir başka ya da yangın sigortasına göre ne tür davranış farkları var?
Tabii ki diğer ürünlere yol açmada etkisi büyük. Finansal sigortayla firmaların işlemlerini hallettiğimizde, müşteri her konuda sunacağımız diğer hizmetler için de güven duyuyor. Açıkçası bu durum acente olarak bize de ayrı bir özgüven sağlıyor. Yangın veya diğer branşlardaki müşterilerimizle finansal sigorta müşterilerimiz arasında çok fark var. Örneğin; yangın sigorta müşterileri bizlerle yola çıksa bile fiyat odaklı ya da kişi odaklı değişiklikler nedeniyle bize bağlılıkları daha az oluyor.

2021 yılında üretiminizi ve müşteri portföyünüzü büyüteceğinize inanıyor musunuz?
2021 yılı bence en harika bir yıl olarak geçecek. Çünkü finansal sigortalar; deneyim, güven, kaliteli hizmet, gayri nakdi kredilere destek sağlamak ve istikrarlı yol haritasıyla buluşunca bizi müşteri portföyümüzü kat kat artıracağımız bir döneme doğru götürüyor.



Ödüllü AND Binası, iddialı hedeflerinin sembolü olacak!

AND ANADOLU GAYRİMENKUL YATIRIMLARI A.Ş.'NİN AKTİFİNDE YER ALAN AND **KOZYATAĞI BİNASININ MÜLKİYETİ** VE BİNA YÖNETİMİ, **QUICK SİGORTA A.Ş VE CORPUS SİGORTA A.Ş.** ŞİRKETLERİNE GEÇTİ

Quick ve Corpus bu devir işlemi ile birlikte İstanbul'un en prestijli binalarından birine sahip oldu. Devir işlemleri için Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan ve Maher Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu bir araya geldi. Toplantıya ayrıca Maher Yatırım Holding CEO'su Levent Uluçeçen ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar da katıldı.

LEED PLATİNUM SERTİFİKALI BİR BİNA

Ulusal ve uluslararası pek çok ödüle sahip olan AND Kozyatağı binası Alman mimarlık şirketi HPP Architects tarafından denge teması ile tasarlandı. 72 bin metrekarelik inşaat ve 36 bin metrekarelik kiralanabilir alanı ile 25 katlık bu bina, A+ ofis ve perakende dükkan seçeneklerini de barındırıyor. AND Kozyatağı'nda ortak kullanım alanları olarak ise 6 toplantı odası ve 200 kişilik konferans salonu bulunuyor Amerikan Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından LEED Platinum Sertifikası sahibi olan AND Kozyatağı binası 2016 yılından beri petrokimya, pazar araştırması, bilişim, bankacılık, gıda gibi sektörlere ait ofisleri içeriyor.

İDDİALI HEDEFLERİN GÖSTERGESİ

Quick ve Corpus Sigorta'nın, finans merkezlerine yakın bir konumda bulunan ve uluslararası kiracıları olan binanın boş üç katına yerleşmesi planlanıyor. Sektöre göre bu satın alma, Quick Sigorta'nın ve Corpus Sigorta'nın iddialı hedeflerine sembol olacak.



Tuncay Özilhan
Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Mahmut Erdemoğlu
Maher Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Volvo XC40 Recharge'ı tanımaya hazır mısınız?

VOLVO'NUN TAMAMEN ELEKTRİKLİ MODELİ **XC40 RECHARGE**, ELEKTRİKLİ OTOMOBİLLERDE **YENİ BİR SAYFA** AÇIYOR. DAHA İYİ BİR SÜRÜŞ VE İKLİME ETKİ ETMEYEN GELECEK SLOGANI İLE YOLA ÇIKAN **VOLVO XC40 RECHARGE**'I TANIYALIM



490 KM'YE KADAR MENZİL SUNAN ARAÇ İCİN EPA'NIN MENZİL TAHMİNİ 335 KM. VOLVO XC40 RECHARGE'IN MOTOR SİSTEMİ 150 KW/300 NM ÇİFT ELEKTRİK MOTORUNDAN OLUŞUYOR



VOLVO XC40 RECHARGE İLE NE KADAR YOL GİDEBİLİRİM?

Volvo XC40 Recharge'ın en büyük özelliği elbette tamamen elektrik ile çalışıyor olması. Kolayca evde bile şarj edebileceğiniz bataryası, sık sık şarj etmeye bile gerek kalmadan uzun menzil sağlıyor. 490 km'ye kadar menzil sunan araç icin EPA'nın menzil tahmini 335 km. XC40 Recharge'ın motor sistemi 150 kW/300 Nm çift elektrik motorundan oluşuyor. Bu da hem yüksek performans hem de yumuşak bir sürüş deneyimi sunuyor. Ayrıca etkili bir şekilde kabinin önceden ısıtılmasına ve soğutulmasına da olanak sağlanıyor. Ancak menzil koşulları sürüş tarzınıza ve diğer koşullara da bağlı. Hava sıcaklığı, yoldaki iniş çıkışlar, rüzgar veya yolun kendisi de şarj süresini etkileyebilen faktörlerden. Ek olarak otomobilinizin ısıtılması ve soğutulması için ne kadar elektrik tükettiğiniz de menzili etkiliyor.

Volvo XC40'ın fren sistemi de daha uzun menzil olanağı sağlayan aksamlardan. Örneğin, fren yaparken ya da yavaşlarken fren enerjisi bataryaya aktarılıyor. Böylece daha uzun menzil elde edilmiş oluyor.

EĞER EVDE ŞARJ EDERSEM TAHMİNİ SÜRE NE KADAR OLUR?

XC40 Recharge için şarj süresi kullanılan şarj donanımına ve elektrik tesisatına göre farklılık gösterecektir. Evdeki elektrik prizine uygun girişe sahip standart şarj kablosu daha çok yedek bir kablodur. Bu sebeple pek önerilmiyor. Eğer bu kabloyla bataryanızı yüzde 80'e kadar şarj etmek isterseniz yaklaşık 30 veya 35 saat sürecektir. Volvo, evde şarj edilmek isteniyorsa çok daha kısa şarj süresi için üç nokta beş kW veya 11 kW şarj sağlayan bir

MENZİL KOŞULLARI SÜRÜŞ TARZINIZA VE DİĞER KOŞULLARA DA BAĞLI. HAVA SICAKLIĞI, YOLDAKİ İNİŞ ÇIKIŞLAR, RÜZGAR VEYA YOLUN KENDİSİ DE ŞARJ SÜRESİNİ ETKİLEYEBİLEN FAKTÖRLERDEN

kablo kullanılmasını öneriyor. Bu kablolar sayesinde şarj sürenizi 18 buçuk saate kadar düşürebiliyorsunuz. En etkili yöntemse entegre ev şarj ünitesi Volvo Cars Wallbox. 32A tesisat yaklaşık beş buçuk saat şarj süresi sağlıyor.

ŞARJ MALİYETİM NEDİR?

Elektrik maliyeti yerel koşullara bağlı ama benzin ya da dizel yakıtına göre daha ucuz. Daha düşük yakıt masrafı, elektrikli bir otomobile geçmek için birçok nedenden biri. Maliyeti daha da düşürmek için XC40 Recharge'ı tarifenin en düşük olduğu zamanlarda, yani geceleyin şarj etmesi için de ayarlayabilirsiniz.

TAMAMEN ELEKTRİKLİ OTOMOBİLİ UZUN SÜRÜŞLER İÇİN KULLANABİLİR MİYİM?

XC40 Recharge uzun mesafeli sürüşlere uygun bir otomobil. Bataryanın yüksek kapasitesi dört yüz kilometreyi aşan menziliyle uzun mesafeli yolculukları menzil endişesi olmadan yapabilmenizi sağlıyor. Yolculuk sırasında şarj

ELEKTRİK MALİYETİ YEREL KOŞULLARA BAĞLI AMA BENZİN YA DA DİZEL YAKITINA GÖRE DAHA UCUZ


MLB 040

HIZLI ŞARJ İSTASYONU BATARYAYI YÜZDE 10'DAN YÜZDE 80'E YAKLAŞIK 40 DAKİKADA (YA DA 10 DAKİKADA YÜZ KM HIZINDA) ŞARJ EDEBİLİYOR

etmeniz gerekirse, bir AC şarj istasyonunda ya da DC hızlı şarj istasyonunda yapabilirsiniz. DC hızlı şarj istasyonu 150 kW'a kadar kapasitesiyle bataryayı yüzde 10'dan yüzde 80'e yaklaşık 40 dakikada (ya da 10 dakikada yüz Km hızında) şarj etmeye olanak tanıyor.

HİBRİT OTOMOBİLLERDEN FARKI NEDİR?

Plug-in hybrid otomobillerde hem bir elektrik motoru hem de benzinli motor bulunuyor. Twin Engine özelliği denen bu motorlarla aracınızı kolayca şarj edebileceğiniz gibi benzin dolumu da yapabilirsiniz. Plug-in hybrid daha büyük batarya grubu ve elektrik motoru sayesinde daha uzun bir elektrikli kullanım menzili sağlıyor. Plug-in hybrid birçok kişinin günlük işe gidip gelme ihtiyacını karşılıyor.
Mild hybrid araçlar, içten yanmalı motoru destekleyen bir elektrik motoru kullanıyor. Full hybrid ise mild hybrid'e göre daha büyük bir elektrik motoruna ve bataryaya sahip.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN AVANTAJLARI NELERDİR?

En büyük avantajlardan biri, elektrikli araçların çevreye duyarlı olmasıdır. Yani debriyaj ve şanzımanda egzoz borusu bulunmaz. Egzoz gazı emisyonu yapılmadığı için elektrikli araçlar çevreye klasik araçlara göre zarar vermezler.
Elektrikli araçlar anlık tork ürettiği için taşıma, tepki verme ve sürüş konforunu geliştiren düşük ağırlık merkezine sahip. Bu da elektrikli araçların klasik otomobillere göre çok seri bir şekilde hızlanıp yavaşlamasını sağlıyor.
Bunlara ek olarak, elektrikli araçlarda arızalanma riskini ortaya çıkaran ya da değişmesi gereken yağ ve filtreler yoktur. Bu da elektrikli araçların bakım masraflarını azaltıyor.



ELEKTRİKLİ ARAÇLARDA ARIZALANMA RİSKİNİ ORTAYA ÇIKARAN YA DA DEĞİŞMESİ GEREKEN YAĞ VE FİLTRELER YOKTUR. BU DA ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN BAKIM MASRAFLARINI AZALTIYOR

Türkiye nüfusu yaşlanıyor mu?

DÜNE GELİNCEYE KADAR **GENÇ** OLARAK NİTELENEN **TÜRKİYE**, **YAŞLI BİR NÜFUSA** HAZIR MI?



Çok değil, bundan 20 yıl öncesinde bile Türkiye'nin nüfusu genç bir ülke olduğuna dair dünyalar kadar makale yazılır, araştırmalar yapılırdı. O güne kadar, şu cümleyi sürekli duyarak büyümüştük: "Biz, genç bir ülkeyiz!" Öyleydik de. Bunu anlamak için uzman olmaya bile gerek yoktu, sokağa çıkmak yeterliydi. Neredeyse yaşlı, orta yaşlı ve çocukların toplamı kadar gençle karşılaşırdık. Yine bundan 20 yıl kadar önce, Amerikan Nüfus İdaresi, Uluslararası Programlar Merkezi'nin yaptığı "2025 Dünya Nüfus Projeksiyonu"nda Türkiye'nin 2025 yılında hem AB ülkeleri arasında hem dünyada en genç nüfusa sahip ülkesi olarak görünüyorduk.

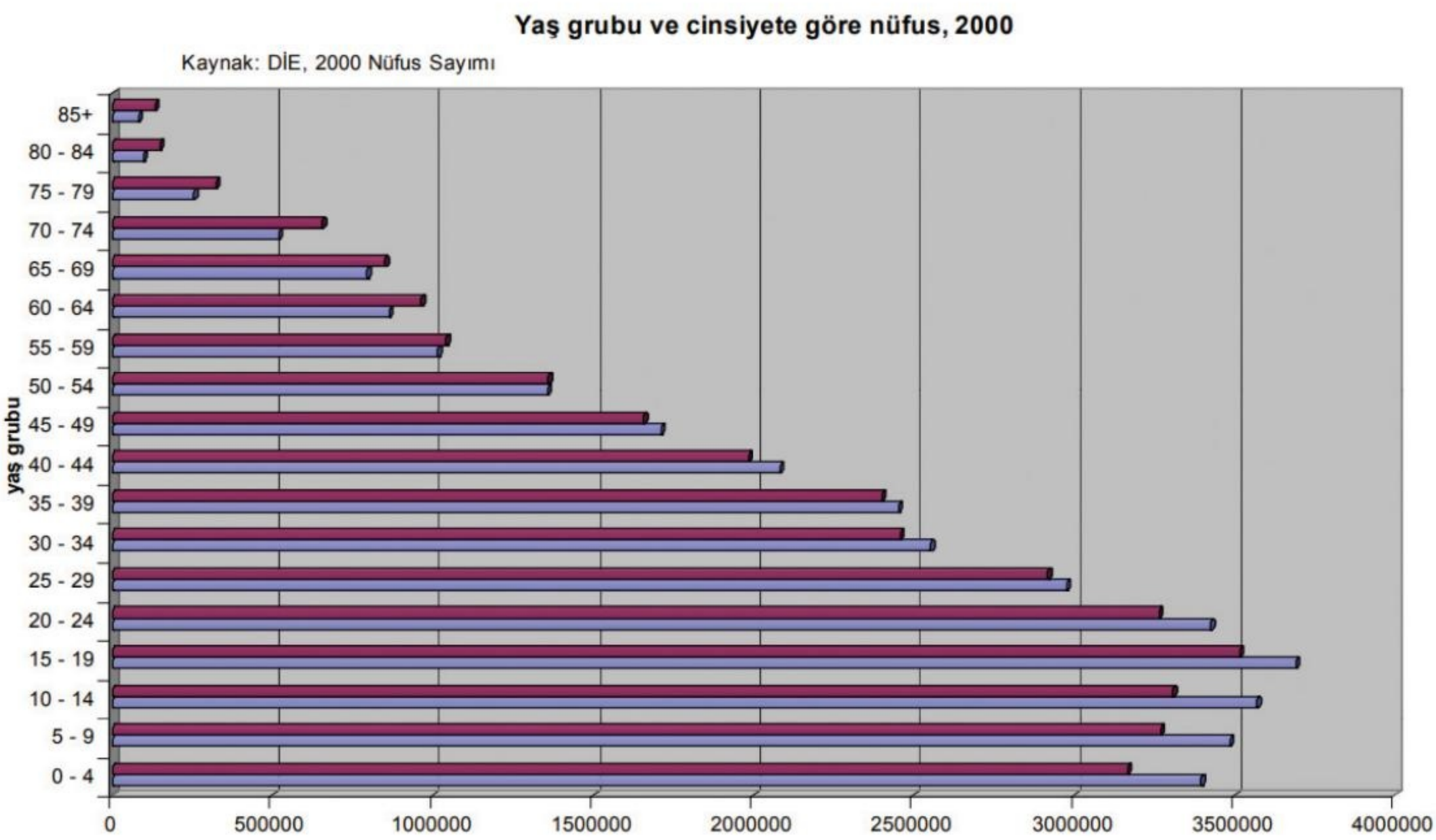
Ama sonra, bir şeyler bir anda, üstelik hiç de beklemediğimiz bir anda değişmeye başladı. Azalan genç sayımızın ilk sinyalleri 2010-2012 arasında gelmeye başladı. Çünkü doğurganlığımız azalmıştı. Eskisi gibi her aile ortalama üç çocuğa sahip olmayı artık göze alamıyordu Cumhurbaşkanı R. Tayyip Erdoğan'ın "Her aileye üç çocuk" çağrısı da ekonomik sebeplerden karşılık bulmuyordu. Kadın başına düşen çocuk sayısı 2000'lerin başında 2,38'ken 10 sene içinde 2,03'e gerilemişti. Pek sorun etmedik çünkü geçmişte de ara ara böyle düşüşler olmuştu. Nasılsa "normale" dönerdi. Ama dönmedi! Hatta her yıl biraz daha azaldı. 2019'da ise tarihi bir veriyle karşı karşıya kaldık: İlk kez bu rakam 1,88'in altına inmişti. Bu, bir şeyi daha gösteriyordu: Doğurganlığımız, ilk kez nüfus yenilenme seviyesi olan 2,1'in altına inmişti. Herkesin anlayacağı şekilde ifade etmek gerekirse, artık genç bir ülke değildik ve yaşlanıyorduk!

YAŞLANMAK KÖTÜ MÜ?

Yaşlanalım, ne var bunda, kötü bir şey mi? Değil elbette

ama meselenin bir başka yönü daha vardı: Türkiye'de yaşam süresi de uzamıştı. Erkekler artık ortalama 75,9 yıl, kadınlar ise 81,3 yıl yaşıyordu. Yine herkesin anlayacağı gibi dile getirmek gerekirse bugünün ve bundan bir 10 sene sonrasının yaşlı kitlesine bakacak genç kitlemiz yok artık. Az doğum ve az gence karşılık uzayan ömür ve sayıları artan yaşlı nüfus. Sonuç olarak Türkiye'nin giderek yaşlandığını artık kabul etmiş durumdayız.

Türkiye, hali hazırda 84,339,067 kişiyle dünyanın en fazla nüfusa sahip 17'nci ülkesi ve bunun sadece 284 bin kişisini göçmenler oluşturuyor. Nüfus artış hızımızda da bir duraklama yaşanıyor. Öyle ki bugüne kadar hiç 1 milyon, 1 milyon 100 binin altına düşmeyen nüfus artış hızı, ilk kez 2020 yılı sonunda 650-700 bin kişi olarak açıklandı.

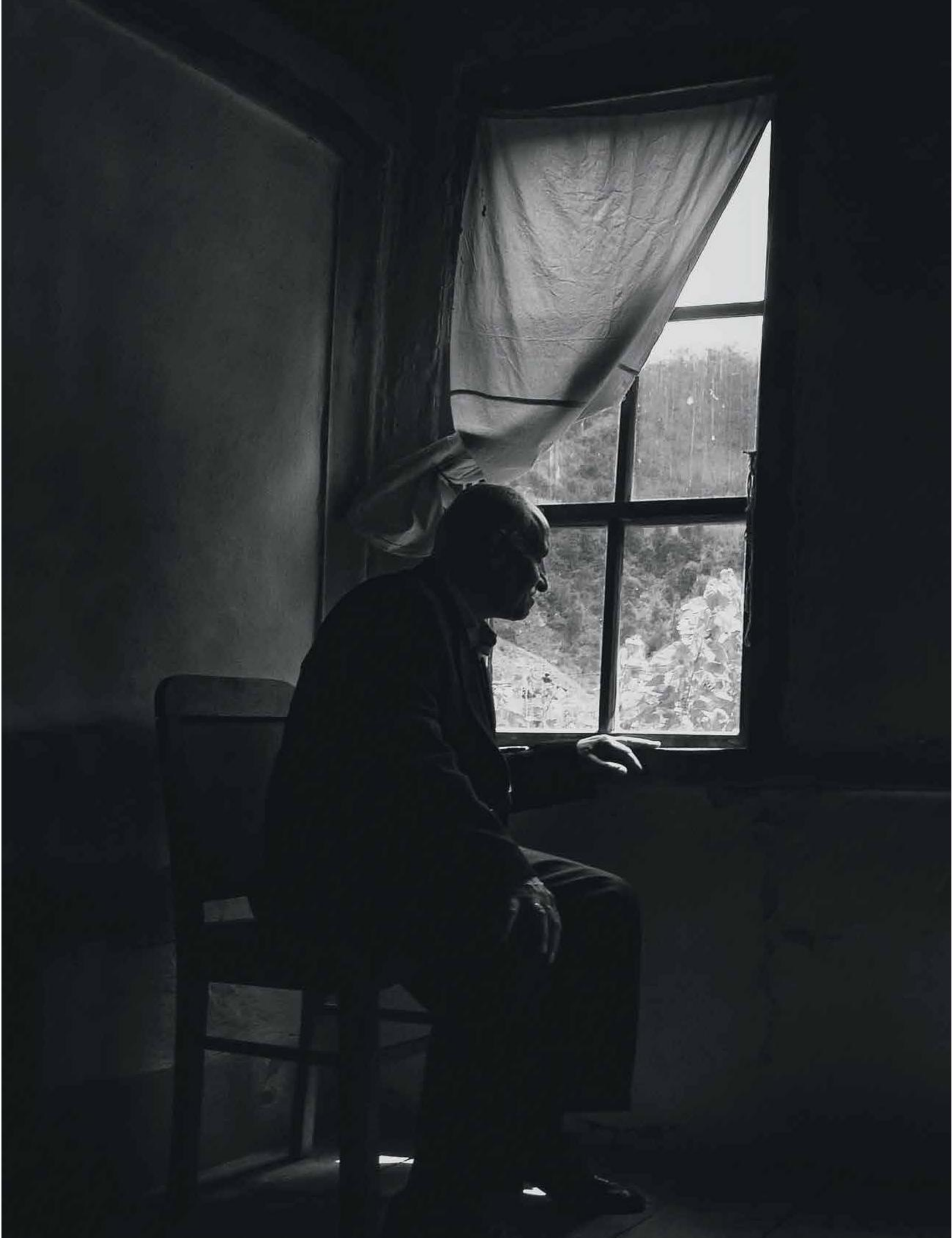


TÜRKİYE'DE, ÖZELLİKLE KARADENİZ'DE GENÇLERİN KENTE GÖÇMESİ NEDENİYLE YAŞLILAR KÖYLERİNDE YAPAYALNIZ YAŞIYOR

YAŞLI VE ÇOK YAŞLI NÜFUS

Peki, "yaşlı nüfus" ne demek? Bir ülkedeki 65 ve üstü yaştakiler yaşlı nüfus olarak tanımlanıyor. Bu kitlenin, şu anda genel nüfusa oranı kabaca yüzde 9,5 civarında. Yani Türkiye'de sekiz milyonu aşkın yaşlı var ve biz, "yaşlı ülke" kategorisinin bir adım uzağındayız. Çünkü "yaşlı nüfusa sahip ülke" sınıfına girmek için nüfusun yüzde 10'undan fazlasının 65 ve üzeri yaşta olması gerekiyor. Gerçi 15 yaş altı nüfusumuz da az sayılmaz. Hesaplamalara göre şu anda her beş kişiden biri 15 yaş ve altında ki bu da nüfusun yüzde 22,8'ine denk düşüyor. Kötü olan şu: 15 yaş altı nüfus git gide azalırken 65 yaş üstü nüfus çoğalıyor. Daha da kötüsü, 10-15 sene içinde "çok yaşlı nüfusa sahip ülke" kategorisine gireceğiz? Peki, o ne demek? DSÖ kriterlerine göre, bir ülkede 85 ve üzeri yaş grubundaki kitle nüfusun yüzde 10'unu oluşturuyorsa, o ülke çok yaşlı kategorisinde sayılıyor!

Şu anda ne doğurganlığımızın azalmasının, ne yaşlı ülke sınıfına girmemizin ne de yakın gelecekte çok yaşlı ülke sınıfında yer alacağımızın etkilerini pek hissetmiyoruz ve dürüst olmak gerekirse durumun farkında bile değiliz. Ancak 10 yıl, 20 yıl sonra sosyal yapıdan sağlık sistemine, ekonomik harcamalardan işgücü verimliliğine kadar pek çok konuda ciddi hatta ağır sancılar





yaşamaya başlayacağız.

DOĞURGANLIK HIZI DA AZALDI

Doğurganlık hızının azalması ve 1,88'e düşmesi tedirgin edici ancak daha da tedirgin edici başka bir şey var: Doğurganlık hızının daha da düşmesi ki yapılan istatistiki araştırmalar bunun böyle olacağını gösteriyor.

Açıkça ifade etmek gerekirse, Türkiye'nin doğurganlık hızı 1,50'nin de altına inerse, işte bizim için asıl o zaman tehlike çanları çalıyor demektir. Çünkü bir toplumun yenilenebilmesi için kadın başına düşen çocuk sayısının en az iki olması gerekiyor ve bu sayı iki olmazsa arkadan gelen nesillerin sayısı git gide azalıyor.

GÜNÜMÜZDE HER DÖRT HANEDEN SADECE BİRİNDE BİR YAŞLI VAR

DÜNYADA DURUM FARKLI MI?

Peki, dünyada durum nasıl? Şu anda bizim gibi hızla yaşlanan bazı ülkeler var. Meksika, Şili, Endonezya, İran ve Azerbaycan da bizim durumumuzda. Onları da yakın gelecekte aynı sorunlar bekliyor. Yaşlanma hızı, bir ülkenin elini kolunu bağlayan kriterlerden biri. Hemen her ülkede, özellikle gelişmiş AB ülkelerinde durum pek iç açıcı değil. Örneğin AB genelinde, doğurganlık hızı 1,1 seviyesinde, bazı ülkelerde daha da geri. Yalnız onlar bu seviyeye bizim gibi 20 yılda gelmediler ve yaşlanma hızını zamana yayabildiler.

Yaşlanma hızının açıklaması basit: Bir ülkedeki yaşlı sayısının iki katına çıkması için geçen süre. Örneğin Fransa'nın yaşlı nüfusunun iki katına çıkması 115 yılda, İsviçre'nin ise 85 yılda gerçekleşmiş. Pek çok ülkede bu süre 80-100 yıl arasında değişiyor.



İSTATİSTİKLERE GÖRE ŞU ANDA YAŞLI ÜLKE SAYILIRIZ VE YAKINDA ÇOK YAŞLI ÜLKE OLACAĞIZ

Bunun avantajı şu: Bu ülkeler, bir yandan yaşlanırken bir yandan da yaşlanan nüfusun ihtiyaçları doğrultusunda önlemler alabilmişler. Yollarından kaldırımlarına, hastanelerinden bakım evlerine, sağlık sistemlerinden ekonomik destek paketlerine kadar yaşlı odaklı iyileştirmeleri hayata geçirmek için bol bol zamanları olmuş.

TÜRKİYE YAŞLANMAYA HAZIR MI?

Türkiye'deki durum böyle devam ederse, sadece 15 yılda yaşlı nüfusumuz iki katına çıkacak. Maalesef o yaşlı nüfus için ne ekonomik altyapımız, ne sağlık sistemimiz, ne yollarımız, kaldırımlarımız, ne beslenme politikamız vb. hazır. Bundan 15-20 sene sonra yaşlılarımıza bakacak paramız, bütçemiz olmayacak gibi görünüyor. Olan parayı yaşlılarımıza ayırdığımız taktirde de yeni yetişen nesiller için yatırım yapamayacağız. Yaşlı ama ekonomik olarak yaşlılarını güvence altına alabilmiş ülkelere göz atmak gerekirse Almanya, Fransa, İngiltere, Güney Kore, İspanya vb. örnek verebiliriz. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre ise şu anda yaşlı nüfusun, toplam nüfus içindeki oranı yüzde 10'u geçmiş durumda. Farklı bir ifadeyle Türkiye'de her 10 kişiden biri yaşlı yani 65 yaş ve üzerinde. Yine TÜİK verilerine göre 2080 yılında bu oran ¼ olacak. Yani, Türkiye'de her dört kişiden biri yaşlı olacak. Geri kalan ¾ size yeterli gibi gelmesin çünkü o ¾'ün içinde beş yaş altı çocuklar, öğrenciler, gençler dahil 15-64 yaş arasındaki üretken kitle yer alacak.

SORULMASI GEREKEN SORULAR

Rakamları bir yana bıraktığımızda yaşlıları bekleyen farklı sorunlarla da karşılaşıyoruz. Örneğin ülke çapında o günlere yetişebilecek kaç tane geriatri uzmanımız var? Yaşlılar en çok düşmeler sonucu oluşan kırıklar yüzünden acı çekiyor. Kaç tane yaşlılar konusunda uzman ortopedi ve travmatoloji uzmanı yetiştirebiliriz? Sadece biz değil dünya da kıtlık ve susuzlukla karşı karşıya. Tahminlere göre 2030 yılında nüfusumuz 101 milyonu bulacak ve bunun da 30 milyonu 65 yaş üstünde olacak. Söz konusu 30 milyonun da yarısı bakıma muhtaç derecede kronik hastalığı olan ve ne yazık ki yoksul yaşlılardan oluşacak. Onlara kim bakacak? Yaşlılığın fiziksel, psikolojik ve sosyal altyapılarını hazırlayacak vaktimiz var mı? Bunlar için gerekli araştırmaları yapıp önerilerde bulunabilecek gerontologlarımız var mı?

Türkiye'de, özellikle de Karadeniz bölgesinde, gençleri büyük kentlere göç ettiği için köylerinde bir başına yaşayan yüzlerce yaşlı var. Türkiye genelinde ise her dört haneden birinde bir yaşlı bulunuyor. Peki, büyük kentlere göçen gençler, kendilerini kent ortasında yalnız bir yaşlılık beklediğinin farkında mı? Öte yandan yaşlıların artık eskisi gibi aile ortamında yaşamadığının, yaşayanın da bakım ve sağlık ile ilgili ihtiyaçlarının karşılanmadığını biliyor muyuz? Yaklaşık 1,5 milyon yaşlının hayatlarının son deminde yapayalnız yaşamasını

TÜRKİYE'DE UZAYAN ÖMÜR DE NÜFUSUN YAŞLANMASINDA ETKİLİ ROL OYNUYOR



kim umursuyor? Sırf yaşlılara hitap eden koruyucu hekimlik uygulamalarımız var mı? Yaşlılık günlerine yönelik sigorta uygulamalarımız var mı? Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın geleceğe yönelik, yoksul yaşlılara ödenek de içeren çalışmaları var mı? Her dört kişiden birinin yaşlı olacağı günler için şimdiden bir Bakanlık kurulması gerekmez mi?

ŞİMDİ NE OLACAK?

Nüfusu 7,8 milyarı bulan dünya üzerinde şu anda en kalabalık nesil Y kuşağı. Yani 1980'lerin ortalarından 1990'ların ortalarına kadar doğan nesil... 2019 yılı ortalarında sayıları ilk kez "en kalabalık nesil" olarak bilinen baby boomer kuşağını, yani II. Dünya Savaşı sonrası doğan nesli geçti ve 1,8 milyarı aştı. Görünen o ki Türkiye'nin yaşlıları ile ilgilenmek Y ve peşlerinden gelen Z kuşağının görevi olacak.

2021 yılı sigorta sektörüne dair öngörüleri

2021 KARŞIMIZA NELER ÇIKARTACAK BÜTÜNÜYLE BİLMİYORUZ TABİİ Kİ AMA **DEVLERİN BÜYÜMESİ**, YEŞİLE GEÇİŞ, KULLANIM BAZLI POLİÇELERE GEÇİŞ VE YENİ BİR VARLIK SINIFI OLARAK **BITCOIN** DE DAHİL OLMAK ÜZERE BİRÇOK FAKTÖRÜN 2021'DE **SİGORTA SEKTÖRÜ** ÜZERİNDE **BÜYÜK BİR ETKİSİ** OLACAK GİBİ DURUYOR


2020 2021 2022

2020'nin başında çok az insan, COVID-19 salgınının dünya çapında tetiklediği tahribatı öngördü. Salgın 2019 yılında olan her şeyi gölgede bıraktı. Neredeyse hiç kimsenin öngörmediği bu küresel olay, ekonomi analistlerinin, pazar araştırmacılarının ve yatırım uzmanlarının tüm tahminlerini geride bıraktı.

2021 YILININ BİZE NE GETİRECEĞİNİ DÜŞÜNÜRKEN GELECEĞİMİZİN VE DÜNYAMIZIN GERÇEKTE NE KADAR ÖNGÖRÜLEMEZ OLDUĞUNU AKILDA TUTMAKTA FAYDA VAR

2021 yılının bize ne getireceğini düşünürken geleceğimizin ve dünyamızın gerçekte ne kadar öngörülemez olduğunu akılda tutmakta fayda var. Eğer öyle olmasaydı, sigortaya da ihtiyacımız olmazdı. Sigorta sektörünün temeli bu belirsizliğe dayalı.

Önümüzdeki aylarda hangi büyük olaylar patlak verecek? Jeopolitik dalgalanmalar, ekonomik çalkantılar, teknolojik gelişmeler, belki başka bir salgın. Bilmiyoruz. Yine de COVID-19 salgını ardından ortaya çıkan temel eğilimler hakkında birkaç şey söyleyebiliriz. Öngörülemeyen küresel veya bölgesel olaylar, gelişmekte olan bu yeni eğilimleri birçok farklı şekilde etkileyebilir. Bunları erken tespit etmek, sigortacıların işlerini müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına göre ayarlamalarını böylece de yeni, potansiyel olarak kazançlı ürünler ve hizmetler sunmalarını sağlayacaktır. İşte 2021 yılında sigorta sektöründe büyük etkiler yaratması beklenen sekiz eğilim!

1. SAĞLIK HİZMETLERİNDE ARTIŞ

COVID-19 salgını sonrası insanların bir numaralı önceliği sağlıklı ve zinde olma ihtiyacı



olmaya başladı. Sigortacılar da bu ihtiyaca cevaben geleneksel tıbbi ve yaşam sigortalarını, bir dizi dijital sağlık ve zindelik ürün ve hizmetiyle gündeme adapte ederek destek verdi. Hızla değişen sağlık ekosistemine kendini adapte eden güçlü kurumların, rakiplerine göre büyük bir avantaj elde edeceği öngörülüyor.

2. PHYGITAL ARTIK STANDART

Phytigal, kullanıcıya eşsiz bir deneyim sunma amacıyla fiziksel ile dijital alanlar arasında köprü kurmayı hedefleyen bir konsept. Dijital hizmet ve dağıtım kanalları,

sigortacıların müşteri iletişimi için birincil olarak kullandığı geleneksel kanalları ortadan kaldıracak ancak uzmanların görüşleri, karmaşık kararlar ve teklifler hakkında tavsiye için aranmaya devam edecek. Tüketiciler salgın sırasında dijital hizmetlere akın etti ve çok azı önceki alışkanlıklarına geri dönecek gibi duruyor. Özellikle mobil platformlarda fiziksel ve dijital deneyimi sorunsuz bir şekilde birleştirilen dijital hizmetler, tüketicilerin sigorta satın alırken hangi kurumu tercih edeceğini belirleyecek anahtar nokta olacak. Örneğin bir mobil platform



üzerinden hem kurumsal hem de bireysel müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda sigorta poliçelerini karşılaştırıp kendileri için en uygun olanı seçebilmesi önemli. Bunun yanında akıllarına takılan soruları veya karşılaştıkları problemleri sanki fiziksel olarak oradaymış gibi çözebilecek online yardım kanalları geliştirmek müşterinin kendisini güvende hissetmesini sağlıyor. Cazip dijital teklifleri sunmakta yavaş olan kurumlar müşterilerini kaybetme ihtimaliyle yüz yüze kalabilir.

3. NİŞ ÜRÜNLER ÖN PLANDA

Sigortacılar, COVID-19 salgınının ardından birçok yenilikçi risk yönetimi paketleri hazırladı. Küçük işletmeler için iş sürekliliği paketleri, siber tehdit koruması, salgın sigortası ve etkinlik iptali poliçeleri gibi özel ürünlere olan talep artacak. Genç yetişkinler veya emekliler gibi belirli demografik grupları hedefleyen sigorta ürünlerine olan ilgi özellikle artacak ve



insurtech sektörün önemli bir parçası olacak. İngilizce sigorta ve teknoloji kelimelerinin birleşiminden oluşan insurtech, sigorta sektöründe kârlılığı ve verimliliği artırmak için teknolojik inovasyonlardan faydalanmaya karşılık geliyor.

4. DEVLER DAHA DA BÜYÜYOR

Yenilikçi sigortacılar, önemli miktarda fon çekerek, son birkaç yılda ilgi odağı oldu. Ancak bu yıl köklü kurumlar ön plana çıkacak. Varlık gücü ve kapsamlı kurum içi kaynakları, olası olumsuz ekonomik koşulların üstesinden gelmelerini ve yeni gelir fırsatları elde



etmelerini sağlayacak. Sigorta endüstrisinin 2021'de bazı önemli birleşme ve satın almalar görmesi muhtemel.

5. GELECEK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE

Sigortacılar bu yıl iklim değişikliği, çevre kirliliği ve sosyal adaletsizliği ele alan sürdürülebilirlik girişimlerine desteklerini göstermek için artan bir baskı altına girdiler. Proaktif olan, bu sorunları ele almak ve gerçekten "sürdürülebilir sigortacılar" olmak için kuruluşlarında görünür değişiklikler yapanlar rakiplerini geride bırakacak. Markalarını güçlendirecekler ve daha sonra zorunlu kılınabilecek yasal gereklilikleri yakalamak zorunda kalmayacaklar.





6. YEŞİLE DÖNÜŞ HIZLANDI

Fosil yakıtlar denetmenler, hissedarlar ve tüketiciler arasında gözden düşmeye devam ettikçe, sigortacılar yeşil enerjiye olan taahhütlerini artırıyor. Özellikle Avrupa'da bazı şirketler fosil yakıt şirketleriyle bağlarını kesebilir. Otomobil sigortacılarının, müşterilerini elektrikli arabalara geçmeye ikna etmek için daha fazla teşvik sunması muhtemel. Bu niyetle bazı şirketler doğa dostu araçlar için daha ekonomik paketler sunabilir.

7. SABİT PRİM GECİKMESİ

Giderek daha fazla tüketici esneklik ve maliyet tasarrufundan yararlanacak, kullandıkça öde sigorta hizmetlerine olan talep artacak. En az bir büyük otomobil sigortacısının sabit primleri düşürmesi ve tamamen kullanıma dayalı ücretlere geçmesi



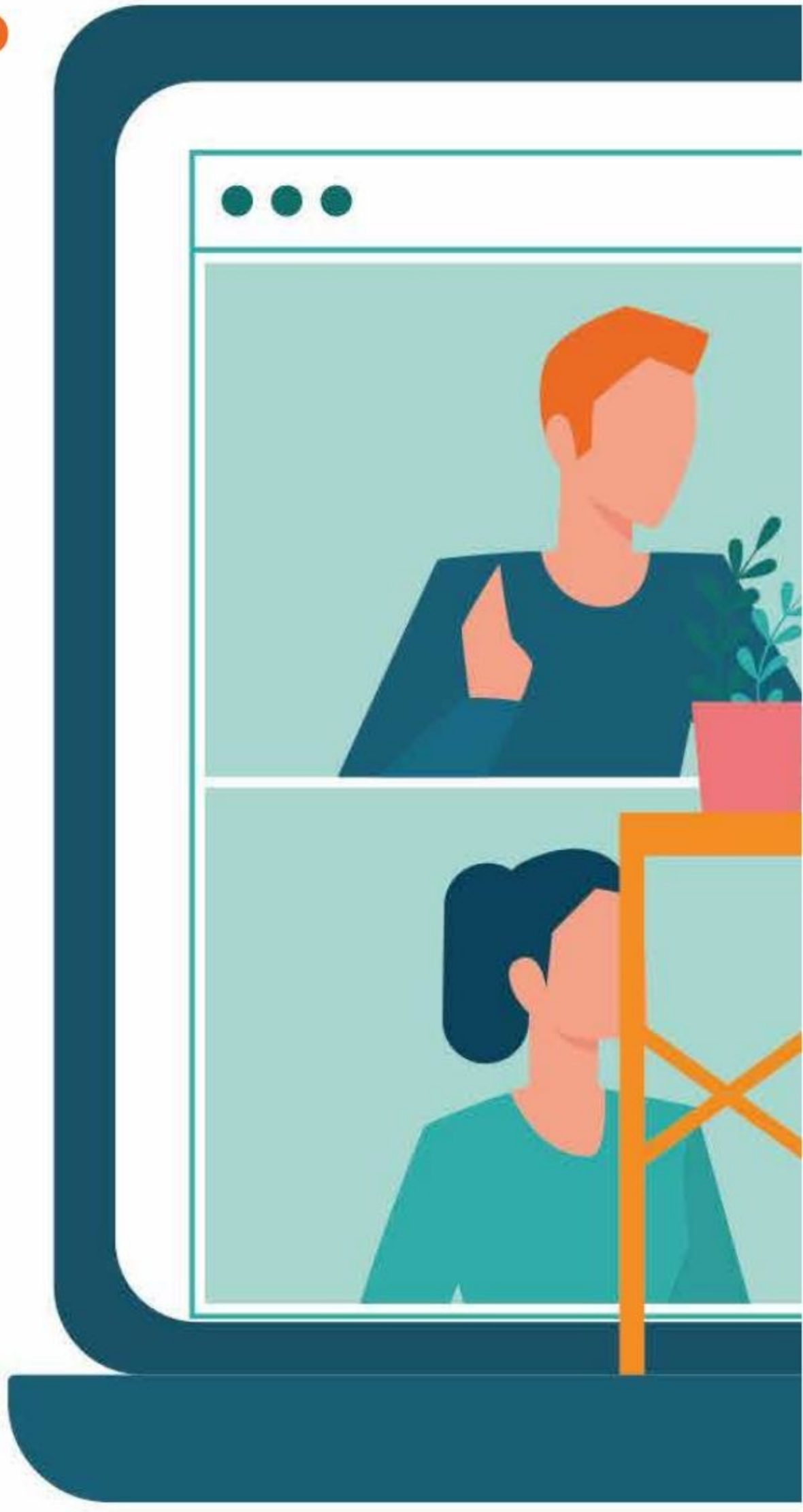
muhtemel. Diğerlerinin de hızlı bir şekilde takip etmesi bekleniyor.

8. KRİPTO PARA BİRİMLERİ YÜKSELİŞTE

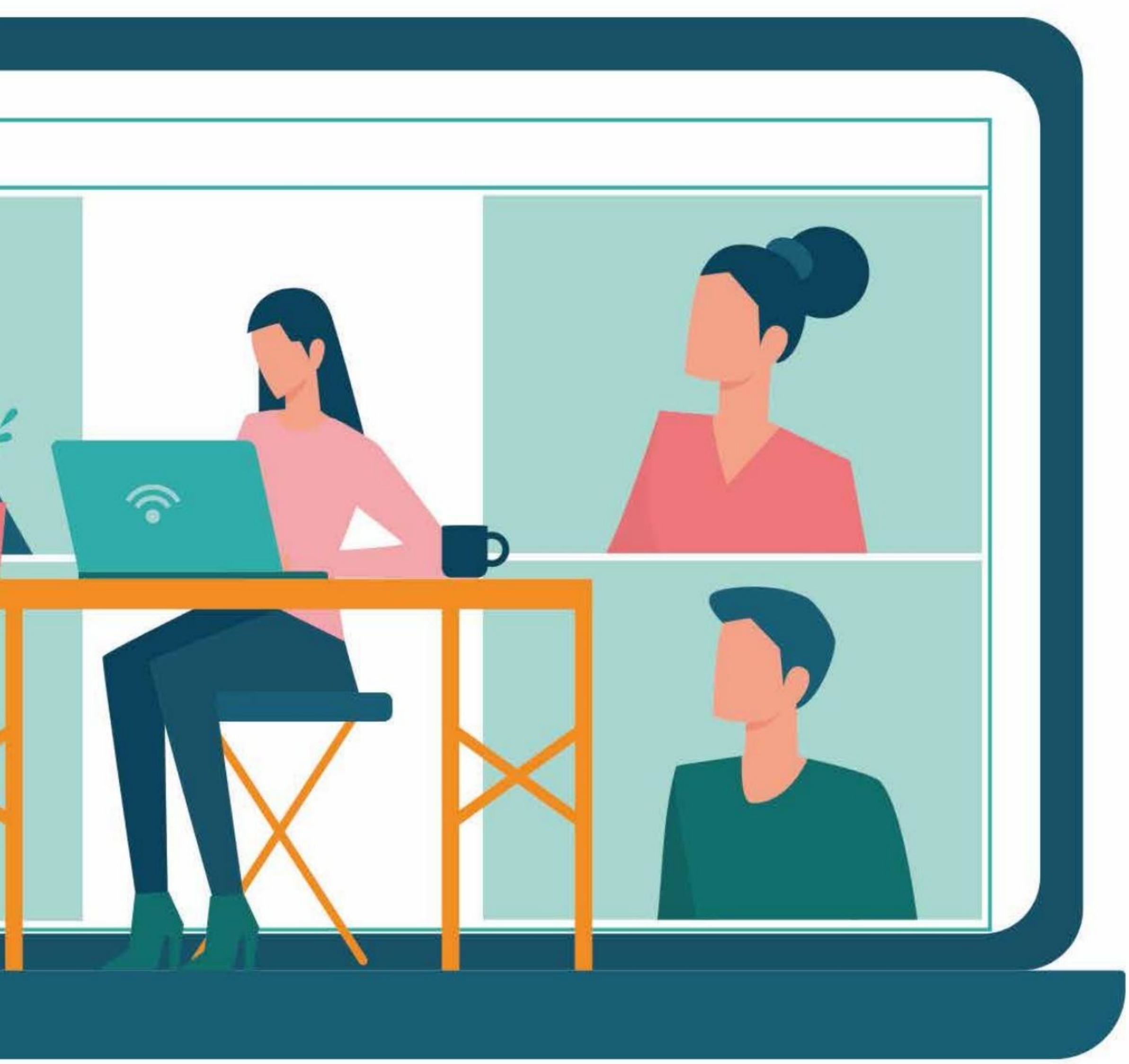
Düşük faiz oranları sigortacıların yatırım getirilerini azaltmaya devam ettikçe, sigorta şirketleri portföylerine yeni varlık sınıfları ekleme olasılığına giderek daha fazla sıcak bakacak. Kripto para birimleri, özellikle Bitcoin, yurtdışında artan sayıda finansal hizmet şirketi tarafından onaylanıyor. MassMutual kısa süre önce genel yatırım fonu için Bitcoin'e 100 milyon ABD doları yatırım yaptı. Diğer birçok kurum yatırım portföylerine kripto para birimleri eklemeye başlayacak. Dünyadaki sigorta sektörünü kasıp kavuracak bu sekiz eğilimin Türkiye'deki sigorta sektörünü ne kadar ve nasıl etkileyeceğini ilerleyen zamanlarda hep birlikte gözlemleyeceğiz.

Uzaktan çalışmak yöneticiliği nasıl dönüştürdü?

PANDEMİ SEBEBİYLE PEK ÇOK KURUM TAM ZAMANLI UZAKTAN ÇALIŞMA SİSTEMİNE GEÇTİ. PEKİ BU SİSTEM **YÖNETİCİLERDEN NE BEKLİYOR**? UZAKTAN ÇALIŞMA SİSTEMİ, YÖNETİCİLERDEN NASIL YETKİNLİKLERE SAHİP OLMASINI BEKLİYOR. İNSAN KAYNAKLARI UZMANI **ERDEM BOLCA**'NIN YÖNETİCİLERE TAVSİYELERİ HABERİMİZDE



BÜŞRA CEBECİ



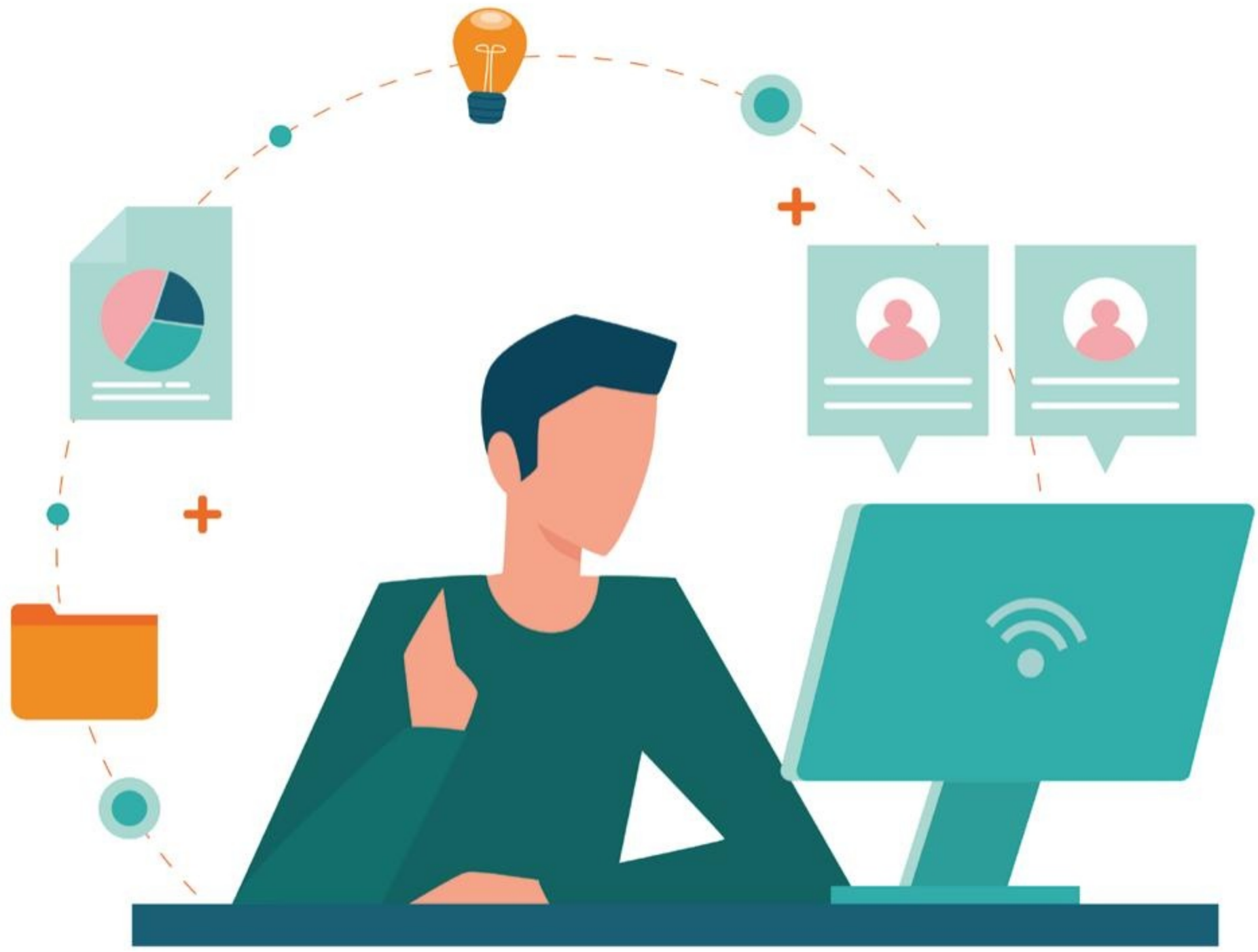
Hibrit çalışma modeli, yani yarı evden yarı ofisten çalışma sistemi birçok kurumun kullandığı bir çalışma yöntemiydi. Bir yıllık pandemi süreciyle ise kurumlar tam zamanlı bir uzaktan çalışma sistemine geçiş yapmak durumunda kaldı. Halihazırda hibrit çalışma modelini uygulayan firmalar, tam zamanlı ofisten çalışma sistemini benimseyen kurumlara göre sürece daha çabuk adapte olsalar da bu zorunlu uzaktan çalışma sistemi kurumlardaki yöneticiliği ciddi anlamda etkiledi.

Öte yandan bazı firmalar pandemi sonrasında da bu uzaktan çalışma sistemine devam edeceklerini duyurdular. Bu anlamda yöneticiler için çalışan organizasyonu, motivasyon, disiplin ve verim kavramları yeniden tanımlanmaya başladı. Peki çalışma sisteminin dönüşümü, yöneticiliği nasıl dönüştürüyor? Bu yaygınlaşan sistemin yöneticilerden beklediği yetkinlikler neler? İnsan Kaynakları Uzmanı Erdem Bolca ile uzaktan çalışma sisteminin yöneticiliğe etkisini ve bu sistemin yöneticilerden beklentisini konuştuk.



İnsan Kaynakları Uzmanı
ERDEM BOLCA

“YÖNETİCİLERİ BU SÜREÇTE ZORLAYAN VE YETKİNLİKLERİNİ GELİŞTİRMEYE İTEN İKİ UNSUR OLDU. BİRİ BİLDİĞİNİZ GİBİ UZAKTAN ÇALIŞMA SİSTEMİNİ VERİMİ VE DİSİPLİNİ MUHAFAZA EDEREK UYGULAMAKTI. DİĞER UNSUR İSE Z KUŞAĞI...”



Bir yılı aşkın bir süredir pek çok sektörden firma zorunlu bir uzaktan çalışma sistemine geçti. Gözlemlerinize göre bu süreç yöneticileri nasıl etkiledi, en çok nerede zorlandılar?
Aslında hibrit çalışma, pandemi öncesinde de kullanılan bir sistemdi. Bu sisteme göre çalışanlar, haftanın belli günlerinde evden belli günlerinde de ofisten çalışırdı. Bu tür firma yöneticileri nispeten sürece daha kolay adapte olmuş olabilir ama bu firmalar için de tam zamanlı bir uzaktan çalışma sistemi beklenen ve alışılmış bir şey değildi.

Yöneticileri bu süreçte zorlayan ve yetkinliklerini geliştirmeye iten iki unsur oldu. Biri bildiğiniz gibi uzaktan çalışma sistemini verimi ve disiplini muhafaza ederek uygulamaktı. Diğer unsur ise Z kuşağı...
Z kuşağı çalışma hayatına girdi ve onlar ne X kuşağına ne de Y kuşağına benziyor. Yöneticiler diğer kuşaklara hiç benzemeyen bu kuşaktan bireylerle çalışabilmek adına zaten yeni yetkinlikler edinmek zorundaydı. Bu uzaktan çalışma sistemine zorunlu geçiş de yöneticileri ciddi bir dönüşüme mecbur kıldı.

Peki bu sürece alışmış gibi mi yöneticiler?
Uzun bir süredir birçok sektörde uzaktan çalışma sistemi uygulanıyor, belli kalem giderlerin azalması, verimin çok da etkilenmemesi sebebiyle bu çalışma modeli işverenler tarafından ciddi anlamda sevildi. Öyle ki bazı firmalar bu uzaktan çalışma sürecine devam edeceğini duyurdu. Bu doğrultuda da yöneticiler için eğitimler verildi ve verilmeye devam ediliyor.

Öte yandan teknolojik araçların kullanılmasıyla birlikte zaten sistem değişmeye başlamıştı, yönetici ve çalışanlar da bu sürece ayak uyduruyordu. Örneğin; online toplantılar, yöneticilerin o kadar da uzak olduğu bir şey değildi, yani özellikle 2018'den bu yana yaygınlaşmaya başlamıştı. Şu an sadece beyaz yaka değil, mavi yaka çalışanlarla da birçok online toplantı yapıyor. Tabii pandemi online toplantılar kadar çalışanları uzaktan organize etme, motivasyonlarını sağlama ve verimi koruma anlamında da süreci hızlandırmış oldu. Şirketler bu sürece yöneticilerini



adapte etmek için çaba sarf etti, yöneticiler de en hızlı şekilde yetkinliklerini artırdı. Alışıldı diyebilir miyiz? Büyük ölçüde alışıldı.

Uzaktan çalışma modeli, motivasyon, disiplin ve verim kavramlarının da yeniden tanımlanmasına sebep oldu. Bu kavramlar nasıl bir dönüşüm geçirdi?

Aslında uzun süredir iş dünyasında şöyle bir tartışma var: Çalışanlar ofiste geçen sürenin ne kadarının verimli kullanıyor? Mesela sekiz saat boyunca ofiste olan bir çalışan, o sekiz saatin ne kadarında işle ilgileniyor, ne kadar verimli olabiliyor? Çalışandan beklenen verim, yöneticiden beklenense disiplin ve motivasyonu sağlamak. Önümüzdeki süreçte şu daha fazla iredelenmeye başlanacak: Verim, evden sağlanabiliyorsa neden çalışanlar ofise gelmek zorunda?

Bu şimdiye kadar mesafeli yaklaşılan bir konuydu fakat son bir yıl içinde anlaşıldı ki uzaktan çalışma, verimliliği o kadar da etkilemiyor. Tabii bu her çalışan grubu için geçerli değil, mesela mavi yaka çalışan için evden çalışmak söz konusu olamaz. Bu nedenle onlar pandemide de işlerine devam ettiler. Aynı şekilde mavi yaka çalışanların beyaz yaka yöneticileri için de evden çalışmak pek verimli değil, o işi yönetmek için çoğu kez işin başında durmaları gerekiyor. Fakat diğer beyaz yaka çalışanların, mesela finans departmanı, muhasebe departmanı, insan kaynakları departmanı gibi departmanların, yani insan ilişkisi neredeyse sıfır olan bu birimlerdeki çalışanların evden yapabildiği iş için ofise gelmesinin gereksiz olduğu görüldü. Bu anlamda verim kavramı tartışmalar ışığında böyle bir dönüşüm geçirdi. Disiplin, motivasyon ve verim birbirine bağlı kavramlar, biri dönüşürse hepsi bir dönüşümden geçer. Dolayısıyla verim tartışmalarının ışığında, disiplin süreçleri de değişkenlik gösterdi ve yöneticiler bu

süreçte yeni disiplin ve motivasyon yöntemleri uygulamak durumda kaldı.

Uzaktan çalışma şartlarında yöneticilere tavsiyeleriniz neler? Bu süreci en iyi şekilde atlatmaları ve bu durumu avantaja çevirmeleri için verebileceğiniz tüyolar var mı?
Evden çalışmanın yöneticiler açısından en büyük problemlerinden biri disiplin. Bu durum çalışan açısından da odaklanma eksikliği olarak karşımıza çıkıyor. Bu durumda yöneticilerin yüz yüze çalışma disiplinini muhafaza etmeleri faydalı olacaktır. Gün içinde en az bir kez olmak üzere mümkünse birden fazla kez çalışanlarla yüz yüze online görüşmeler yapmak etkili olacaktır.

Çalışanlarla konuşulması gereken her konunun e-posta üzerinden paylaşılması, çalışan yönetici arasında bir uzaklığa sebebiyet veriyor. Örneğin; bir çalışanınız bir hata yaptı, bu hatayı uygun bir dille online bir bağlantı aracılığıyla söylemekle e-posta yoluyla söylemek arasında ciddi bir fark var.

Motivasyon konusu disiplinden de zor bir konu. Çünkü normal şartlarda pek çok kurum çalışan motivasyonunu sağlamak ve çalışanları kaynaştırmak için etkinlikler düzenler. Pandemi ise bu motivasyon yöntemini tamamen ortadan kaldırmış bulunuyor. Pandemi sonrasında evden çalışma sistemine devam eden kurumlar haftada bir ya da birkaç haftada bir yine etkinlikler düzenleyebilir ve çalışan motivasyonunu sağlayabilirler.

Bu süreçte en iyi motivasyon yöntemlerinden biri de çalışan mesailerini düzenlemek olacaktır. Pek çok yönetici, uzaktan çalışma koşullarında çalışanların mola ve yemek saatlerini dikkate almayabiliyor veya bu aklına gelmeyebiliyor. Çalışanların mola saatlerinin belirlenmesi ve buna uyulması, evden



çalışanların üzerine normalden daha fazla yük bindirilmemesi ve paydos saatlerinin ofisteki çalışma saatine uygun olarak belirlenmesi de motivasyonu sağlayacak yöntemler arasında.

Takdir ve onay mekanizmasının da sekteye uğramaması gerekiyor. Çalışanlardan verim alınabilmesi için yöneticinin bir yönetici olarak kendini sıkça hatırlatması, işe dair çalışanlarla sürekli irtibatta olması kadar bu çalışanları takdir etmesi ve yaptıkları işi onaylaması da motivasyon yöntemlerinden biri.

Anlık mesajlaşma grupları da bu dönemde ekip çalışmasını olumlu anlamda etkiliyor. pandemiden bağımsız olarak çok daha önceden beri hemen hemen her kurumun kullandığı bir yöntem bu. Bu anlamda yöneticilerin kendi ekibiyle anlık mesajlaşma grupları kurması takım çalışmasına katlı sağlayacak yöntemlerden biri.

Astrolojide retrolar: Nedir, nasıl etkiler, ne zaman?

HER YILIN BELLİ DÖNEMLERİNDE, PEK ÇOK KİŞİDEN **RETRO** KELİMESİNİ MUTLAKA DUYMUŞUZDUR. **DUYGUSAL BOŞLUKLAR**, BOZULAN ELEKTRONİK ALETLER, KÖTÜ GİDEN İŞLER ÇOĞU KEZ BU **RETROLARA BAĞLANIR**. PEKİ **RETRO NEDİR**, GEZEGEN HAREKETLERİ **HAYATIMIZI NASIL ETKİLER**?

Astrolojide retro, bir gezegenin geri gitmesi anlamını taşır. Normal şartlar altında hiçbir gezegen geri hareket etmez. Gezegenlerin dönüş hızı Dünya'nın dönüş hızına göre yavaşladığında Dünya'dan geri gidiyorlarmış izlenimi ediniriz. Ay ve Güneş dışında tüm gezegenler geri (Retro) hareket edebilirler. Gezegenler geri hareketine başladığı andan itibaren güçleri düşer. Temsil ettikleri konularda bir takım zorlanmalar, arızalar, problemler çıkartmaya başlarlar. Her gezegenin Retro süreleri birbirinden farklıdır.

RETROLAR VE SÜRELERİ

Merkür retrosuna kulak aşinalığımızın olması boşuna değil, zira merkür retrosu dört ayda bir yaşanıyor ve üç hafta kadar sürüyor. Venüs retrosu ise bir buçuk senede bir defa oluyor ve yaklaşık 42 gün sürüyor. Mars retrosu, iki buçuk senede bir defa yaşanıyor ve bu gerileme yaklaşık 90 gün kadar sürüyor. Jüpiter retrosu da bir buçuk seneden bir defa oluyor ve etkisi 120 gün kadar sürüyor. Satürn, her yıl 130 gün kadar geriliyor. Uranüs retrosu beş, Neptün retrosu beş buçuk ve plüton retrosu da ortalama beş - altı ay sürüyor.



RETROLAR HAYATIMIZI NASIL ETKİLER?

Retro kelimesi eskiyi çağrıştırıyor değil mi? İşte gezegenlerin geri hareket ettiği dönemlerde de hayatımızda geçmişte kalan irili ve ufaklı konular yeniden önümüze geliyor. Kapanmamış hesaplar, eski dostlar, eski aşklar ya da borçlar... Bu dönemlerde geçmişte kalan konular yeniden kendini hatırlatıyor.

Retro dönemlerinde astrologların karar verme konusundaki uyarıları da boşa değil. Retrolar yeni başlangıçların değil, geçmiş hesapların gözden geçirilmesi gereken dönemlerdir.Yüzleşmeniz veya tamamlamanız gereken konuları bir düşünün...

MERKÜR RETROSU

Retroların hayatımızı etkilediğini söylemiştik fakat her gezegenin geriye doğru hareketi hayatımızı farklı biçimlerde etkiliyor. En bilinen retrodan başlayalım, yani merkür retrosu. Merkür retrosu ile iletişim sorunları yaşamanız olası. Yine bu retronun en yaygın etkisinden biri de elektronik aletlerdeki arızalanmalar. Öte yandan bu dönemde aldığınız kararların, daha sonra yanlış kararlar olduğunu görebilir, bu dönemdeki seyahatlerinizde problemler yaşayabilirsiniz. Bu dönemde mecbur kalmadıkça yeni bir işe girmemeniz de astrologlarca tavsiye edilir.

2021'nin ilk merkür retrosu, 30 Ocak ile 21 Şubat arasında, Kova burcunda gerçekleşiyor. Bu dönemde elektronik aletlerinizdeki arızalanmalar olası. Bankacılık işlemleri, sosyal ilişkiler ve arkadaşlık ilişkilerindeki sorunlara dikkat. Bu yılın ikinci merkür retrosu ise 29 Mayıs ile 22 Haziran arasında ikizler burcunda geriliyor. Bu tarih aralığında da özellikle kuryelere, gönderilerinize, cep telefonu ve bilgisayarlarınızda oluşacak problemlere dikkat etmelisiniz. Yine bu dönemde gecikmelere dikkat! Seyahatlere, sınavlara gecikmemeye çalışın. 2021'in son merkür retrosu, terazi burcunda gerçekleşiyor. Bu dönemde de duygusal ilişkilerinize dikkat etmenizde fayda var. Evrak ve



imza işlerinize dikkat etmeli, yanlış anlaşılmalara mahal vermemelisiniz.

PLÜTON RETROSU

Plüton retrosu da bastırılmış öfkeyle geliyor. Bu dönemde gücünüzü kaybetme korkusunu iliklerinize kadar hissedebilir, bu durum da bastırdığınız öfkenin aniden ve gereksiz yerlerde ortaya çıkmasına sebep olabilir. Bu dönemde bulunduğunuz ortama uyum sağlamakta zorlanabilirsiniz. Kendinize karşı saldırgan, öfkeli olabileceğiniz bu dönemde kendinize zarar vermeye teşne olabilir, saplantılarınızı idare etmekte zorlanabilirsiniz.

Plüton retrosu, 26 Nisan ile 6 Ekim arasında, Oğlak burcunda gerçekleşiyor. Plüton Oğlak burcunda geri hareket ettiği için iş konularında güç kaybı endişesi verebilir. İş ve finans konularında takıntılı olmamaya özen göstermelisiniz.

VENÜS RETROSU

Venüs retrosu ise sizi duygusal anlamda ciddi derecede yoracak etkilere sahip. Sosyal ilişkilerdeki problemlerle, bu dönemde sık sık karşılaşabilirsiniz. Duygusal ilişkilerde ise tam bir kafa karışıklığı ve karmaşa hakim olacak. Bu dönemde kendinizi değersiz hissetmeye çok teşne olabilirsiniz. İlişkinizde sorunlar yaşayabilir, duygularınızı ifade etme noktasında sorunlarla karşılaşabilirsiniz. Bunların yanı sıra aynadaki kişiyle yani kendinizle de çok barışık olamayacağınız bir dönem bu, güzellik ve estetikle ilgili problemler yaşanabilir.
24 Haziran ile 1 Aralık tarihleri arasında, Balık burcunda gerçekleşecek. Bu dönemde dikkat etmeniz gereken madde

bağımlısı kişilerden, psikolojik olarak bağımlı kişilerden uzak durmak. Bu dönemde uzun süren depresyonunuzu tedavi edebilir, destek alabilirsiniz bu. Yine bu dönemde alerjiler artabilir, ilaçların yan etkileri daha çok etki edebilir.

MARS RETROSU

Mars retrosundaysa en belirgin etki öfke. Bunun yanı sıra sakarlıklara, kazalara da dikkat edin. Bu dönemin belirleyici etkilerinden biri kazalara açıklıktır. Öte yandan içe dönük olma durumu, gücü ortaya koymaktaki problemler, dolayısıyla inisiyatif almakta zorlanma ve korkaklık gibi etkilerle de karşılaşabilirsiniz.



Mars retrosu bunlarla da bitmiyor. Kendinize duyduğunuz öfke, saplantılar, bastırılmışlıklar, pasik agresif eğilimler, mücadeleden kaçma gibi etkiler de mars retrosunun işi... Ama rahat olun, bu yıl Mars retrosu yok!

JÜPİTER RETROSU

Bu retro döneminde finansal problemleriniz, hayatınızı önemli seviyede etkiliyor. Bu dönemde emeğin karşılığını alamama, yatırımların beklentiyi karşılamaması veya bunun gecikmesi gibi durumlarla karşılaşmanız olası. Bunların yanı sıra karamsarlık, eğitimle ilgili problemler, yurt dışı işlerinde gecikmeler, din ve inançlarla ilgili aşırı sorgulamalar da dönemin belirleyici etkileri arasında. 19 Haziran'da başlayıp, 19 Ekim'e kadar sürecek olan Jüpiter retrosu döneminde bütçenizi idare etmekte zorlanabilir, para konularını yönetemiyormuş gibi hissedebilir ve genel olarak eğitim konularında aksaklıklar, zorluklar ve isteksiz duygularınız oluşmaya başlayabilir.

JÜPİTER RETROSU DÖNEMİNDE FİNANSAL PROBLEMLERİNİZ, HAYATINIZI ÖNEMLİ SEVİYEDE ETKİLİYOR

SATÜRN RETROSU

Satürn retrosu ile de kendinizi yetersiz ve yalnız hissetmeye meyilli olabilirsiniz. Hayır diyememeye teşne olabilirsiniz, buna dikkat etmeniz gerekiyor ve yapmak istemediğiniz her konuda tavrını net şekilde ortaya koymaya çalışmalısınız.
Bu dönemde alışkanlıkları kıramama, istikrarın bozulması, otorite ile ilişkilerde problemler, fazlaca mesafeli olma her şeye karşı, uzun soluklu işlerde istikrar sorunu, güven problemi de yaşamak olası. 22 Mayıs'ta Satürn Kova burcunda geri hareketine başlayacak ve 12 Ekime kadar geri hareket edecek.

URANÜS RETROSU

Uranüs retrosu, bağımsızlığınızın elden gideceği korkusuyla hayatınıza giriyor. Bu dönemde zekanın ve yaratıcılığın ortaya konmasında sorunlar, mantıksız isyanlar, özgürlüğü elde etmeye çalışırken engellerle karşılaşma, uyum ve adaptasyon sorunu yaşayabilirsiniz. Bu yıl Uranüs retrosu, 19 Ağustos ile 15 Ocak arasında, Boğa burcunda gerçekleşecek.

NEPTÜN RETROSU

Neptün retrosu ile alınganlığınızı doruklarınızda yaşayacaksınız. Bu dönemde aşırı hassas olabilir, gerçeklerden uzaklaşabilir ve hayaller aleminde yaşamaya meyilli olabilirsiniz. Yine bu dönemde sorumlulukların ağır gelmesi ve onlardan kaçmaya çalışmak, madde bağımlılığı,alışkanlıkların esiri olma, mantıklı düşünememe, kendini kurban veya feda etme gibi durumlar yaşanabilir, bunlara dikkat etmekte fayda var. 2021'deki Neptün retrosu da 24 Haziran ile 1 Aralık tarihleri arasında gerçekleşecek.

Bu yılın favori motosiklet ekipman ve aksesuarları

TRAFİK KURALLARI KADAR
DOĞRU EKİPMAN SEÇİMİNİN DE
YOLCULUK BOYUNCA
GÜVENLİ OLMADA
ETKİSİ BÜYÜK





[LS2 Rapid]

BU YIL MAT SİYAH KASKLAR MODA

2020'de Türkiye'ye giriş yapan salgın sonrası ne yazık ki birçok şeyden vazgeçtik ama tarzımızdan asla! Bu yıl motor sürücüleri kask tercihlerini siyah ve mat renklerden yana kullanıyor. Polikarbonat malzemeden yapılmış dış kabuk ve vizörüyle LS2 Rapid kapalı kask, fiyat performans açısından bu yılın en çok tercih edilen ürünleri arasında. Kaskın ön tarafında üç tane havalandırma girişi bulunurken arka tarafında 2 tane havalandırma çıkışı bulunuyor. Kaskın vizörünün özellikleri bir önceki modellerle aynı

olup ultraviyole ışınlara karşı korumalı. Bununla birlikte kaskın alt tarafında rüzgar kırıcı bir boyunluk bulunmakta ve mikrometrik bağlantı kayışıyla dilediğiniz gibi ayarlayabilirsiniz. Siyah mat rengi bu yıl için trend olsa da farklı renk seçenekleri de mümkün. LS2 Rapid kask modelleri için QR kodu okutun.

Bir önceki modelle karşılaştırdığımızda daha yüksek fiyatlı olan AGV K6 kapalı kask, üç farklı renk seçeneği sunuyor. Bu modelin de siyah mat modeli bu senenin trendleri arasında. En çarpıcı özelliği çok yönlü olması. Kullandığınız motor modeli veya markası ne olursa olsun, bu kaskla konforlu ve güvenli yolculuk yapabilmek mümkün. Kategorisinde en iyi koruma performansı sağlayan model, aynı zamanda kapalı kasklar arasında en hafif olanlarından biri. Ön ve çene kısmında beş tane havalandırma girişi bulunurken arka tarafındaki geniş havalandırma çıkışıyla sürücüye önemli bir konfor alanı sağlıyor. Ürünü incelemek için QR kodu okutun.



2020'DE TÜRKİYE'YE GİRİŞ YAPAN SALGIN SONRASI NE YAZIK Kİ BİRÇOK ŞEYDEN VAZGEÇTİK AMA TARZIMIZDAN ASLA!

[AGV K6]

ÜÇ KURUŞ FAZLA OLSUN, KIRMIZI OLSUN

Motosiklet kasklarının aksine motosiklet eldivenlerinde kırmızı tonların hakimiyeti söz konusu. Ya tamamen kırmızı ya da kırmızı detaylı motosiklet eldivenleri ön planda. Alpinestars 2021 Racefend motosiklet eldiveni de iki farklı renk seçeneğiyle modaya ayak uyduruyor.
İlk renk seçeneğinde ağırlık olarak kırmızı kullanırken diğer seçenekte yeşil ve gri üzerine kırmızı detaylar göze çarpıyor. Esnek kumaşı ve bilekteki TPR ekleriyle konfor sağlarken koruma ve performans için avuç içinde sentetik süet bulunuyor. Zorlu araziler için tasarlanmış Alpinestars 2021 Racefend dayanıklılığıyla da tercih sebebi. Farklı modeller için QR kodu okutun.

HEM CEBİNİZE HEM HER MEVSİME UYGUN

Her ne kadar deri montlar

[Alpinestars 2021 Racefend]



tasarımlarıyla baştan çıkarsa da her mevsime uygun olmayışı ve fiyat açısından daha pahalı olması sürücülerin tercihleri diğer ürünlere yönlendiriyor. Bu senenin tercihleri arasından mevsimlik montlar ön planda. Bu yıl yeni çıkan model Revit Tornado 3 modeli de işte bu özelliğiyle kullanıcıların tercih listesine giriyor. Siyah ve siyah-mavi renkleri bulunan ürün dik oturuş pozisyonundaki sürücüler için özel bir tasarıma sahip. Montun üzerinde ferah tutması için fileli kısımlar bulunurken aynı zamanda su geçirmeyen iç membranıyla soğuk havalar için de uygun. Montun omuz ve dirseklerinde CE onaylı korumalar bulunuyor. Ek olarak arka ve göğüs kısmındaki ceplere sürücü dilerse koruma alabiliyor. Ürünü incelemek için QR kodu okutun.

[Revit Tornado 3]



Tasarım olarak bu sene genelde siyah üstüne kırmızı ya da mavi detay çalışmaları göze çarpıyor. Dainese Super Rider D-Dry mont hem modaya uygun renk seçimleri hem de

[Dainese Super Rider D-Dry]



kullandığı farklı kumaşlarla alıcısının gözüne hitap eden bir tasarımla karşımızda. Omuzlar ve bileklerdeki deri parçalar monta ayrı bir hava katarken mugello kumaş kısımları sürücüye motor üstünde esneklik sağlıyor. Deri parçalar aynı zamanda yağmura dayanıklı olduğu için bu model sürücüler arasında rövanşta. Montun en çarpıcı özelliği, hem konforu hem



güvenliği hem de şıklığı tek bir üründe birleştirmesi. Ürünü incelemek için QR kodu okutun.

KÜÇÜK AMA İŞLEVİ BÜYÜK

Motosiklet çantaları, sürücüler için temel ekipmanlar arasında olmakla birlikte nasıl bir tasarıma sahip oldukları ve ne kadar ergonomik olduklarına göre işlevsellikleri değişebilir. Bu yıl tercih edilen ürünler arasında motosiklet çantalarının kaba görünümün aksine şık ve daha zarif çantalar ön planda. GIVI ST603B depo üstü motosiklet çantası bu yıl hem şık ve hafif tasarımı hem de geniş iş hacmiyle göze çarpıyor. Çantanın körüklü yapısı isteğe bağlı olarak genişletilmesini sağlarken üstteki saydam bölme sayesinde telefondan navigasyon takip ediliyor.

[GIVI ST603B]





[Kask süsü]

ZEVKİNİZE UYGUN OLAN KASKI KAÇIRMIŞ OLABİLİRSİNİZ. NEYSE Kİ KASKINIZI DEKORE ETMEK İÇİN BİRÇOK FARKLI ÜRÜN VAR

BİRBİRİNDEN FARKLI VE EĞLENCELİ TANK PAD VE STICKER ÜRÜNLERİYLE MOTORUNUZA KENDİNİZDEN BİR ŞEYLER KATABİLMENİZ MÜMKÜN

Tanklock sistemi sayesinde güvenli şekilde motorunuza bağlamak ve çıkarmak mümkün. Ayrıca omuz için askısı da bulunan çantanın elektronik cihazlarla kullanabilmek için kablo bağlantısı noktası da bulunuyor. Bu anlamda GIVI ST603B günümüzün tüm ihtiyaçlarına cevap veriyor. Ürünü incelemek için QR kodu okutun.

KENDİ ZEVKİNİZE GÖRE TASARLAYIN

Motorunuzu güvenceye aldıktan ve gerekli ekipmanları aldıktan sonra görüntü olarak da içinize sinmesi sağlayacak birçok ürün var. Bu ürünlerle motorunuzu gözünüze hitap ettiği şekilde dekore etmek sizin elinizde. Birbirinden farklı ve eğlenceli tank pad ve sticker ürünleriyle motorunuza kendinizden bir şeyler katabilmeniz mümkün. Uygun fiyatlı tank pad ve sticker ürünler için QR kodu okutun.

Tank pad ve stickerların yanında kaskınızı da kişiselleştirmeye yarayan ürünler mevcut. kask seçerken asıl dikkatimizi güvenlik korumaya vermeye meyilliyiz. Durum böyleyken zevkinize uygun olan kaskı kaçırmış olabilirsiniz. Neyse ki kaskınızı dekore etmek için birçok farklı ürün var. Bu ürünler herhangi bir koruma sağlamazken kaskınızın görüntüsünü istediğiniz gibi dekore etme şansı veriyor. Kask aksesuarı modelleri için QR kodu okutun.

[Sticker çeşitleri]


arena



Milli sporcumuz Mert Kılavuz, Türkiye rekoru kırdı

EDİRNE EV SAHİPLİĞİNDE DÜZENLENEN **ULUSLARARASI 2'İNCİ TURKCELL EDİRNE KUPASI YARIŞLARI**'NDA YARIŞAN MİLLİ SPORCUMUZ MERT KILAVUZ, 800 METRE SERBESTTE 17-18 VE AÇIK YAŞ KATEGORİLERİNDE **7:54.77**'LİK DERECESİ İLE **TÜRKİYE REKORU** KIRDI. GENÇ SPORCU KILAVUZ İLE BAŞARISININ SIRRINI VE İLERİYE DÖNÜK HEDEFLERİNİ KONUŞTUK

ÖNCELİKLE SİZİ TANIYABİLİR MİYİZ? KAÇ YAŞINDASINIZ, NE ZAMANDIR YÜZME SPORUYLA İLGİLENİYORSUNUZ VE NE KADAR SÜREDİR BUNU PROFESYONEL OLARAK YAPIYORSUNUZ?

26 Ağustos 2003 yılında doğdum. Spora futbol ve basketbol oynarak başladım ama bu spor dalları beklentimi karşılamadı, sanırım takım sporlarında pek iyi değilim. Bunların ardından bir süre tenis oynadım. Daha sonra dokuz yaşındayken de yüzme sporu ile tanıştım. Dokuz yaşımdan bu yana aralıksız olarak yüzmeye devam ediyorum. Bu noktaya gelmemde elbette hocalarımın emeği çok. Ekin Unan hocanın ve benim için gösterdiği çabanın bendeki yeri ayrıdır. Onun tavizsiz ve tutkulu bir biçimde bana emek vermesi, benim de o emeklerin karşılığında gayret göstermemle bugün bu noktaya geldik. Her başarıda olduğu gibi ilk zamanlar gayretleriniz pek görünür olmuyor, sonuç almıyormuş gibi hissediyorsunuz. Ama kendinize inandığınızda, fedakarlıkla ve azimle o işe devam ettiğinizde tüm bu emeğin meyvelerini de alıyorsunuz.

ULUSLARARASI 2'NCİ TURKCELL EDİRNE KUPASI YÜZME YARIŞLARINDA BİR TÜRKİYE REKORUNA İMZA ATTINIZ. REKORTMEN BİR YÜZÜCÜNÜN BİR GÜNÜ NASIL GEÇİYOR?

Evet benim için güzel bir yarıştı, açık yaş (yaşça büyüklerin de katılabildiği yarışmalara verilen ad) rekorlarını kırdım. Çok fazla çalıştım bunun için, haftada 10 antrenman

"DOKUZ YAŞIMDAN BU YANA ARALIKSIZ OLARAK YÜZMEYE DEVAM EDİYORUM. BU NOKTAYA GELMEMDE ELBETTE HOCALARIMIN EMEĞİ ÇOK"


arena

“AVRUPA GENÇLER KATEGORİSİNDE MADALYA SAHİBİ OLMAK VE AMERİKA’DA BAŞARILI BİR ŞEKİLDE ÜNİVERSİTEDEN MEZUN OLMAK EN BÜYÜK İKİ HEDEFİM”

“YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN BÜYÜK HEDEFLER YERİNE BAŞTA KÜÇÜK HEDEFLER KOYMALARINI TAVSİYE EDİYORUM ÇÜNKÜ ÇOĞU İNSAN YOLUN BAŞINDA GERİ DÖNÜYOR”

yapıyordum. Kamplara gittim, antrenmanlara odaklandım. Yemek de yakıt gibidir, dolayısıyla beslenmeme çok özen gösteriyorum. Genelde alabildiğim kadar protein alıyorum.

GELECEĞE YÖNELİK HEDEFLERİNİZ NELER? UZUN VE KISA VADEDE HEDEFLERİNİZ ÖĞRENEBİLİR MİYİZ?
Günlerim uzun zamandır şu şekilde geçiyor: Uyuyorum, ders çalışıyorum, antrenmana gidiyorum. Bu döngü sıkıcı gelebilir fakat başarının yolunun bu olduğunu düşünüyorum. Avrupa gençler kategorisinde madalya sahibi olmak ve Amerika’da başarılı bir şekilde üniversiteden mezun olmak en büyük iki hedefim.

YÜZME SPORUNA BAŞLAYANLAR VEYA BAŞLAMAK İSTEYENLER İÇİN ÖNERİLERİNİZ NELER?
Herkesin yüzmeyi öğrenmesi gerek bence. Spor olarak olmasa da hobi olarak başlamalarını öneririm. Yeni başlayanlar için büyük hedefler yerine başta küçük hedefler koymalarını tavsiye ediyorum çünkü çoğu insan yolun başında geri dönüyor. O yüzden küçük yaşlarda başlamak en iyisi.

BU KADAR BAŞARILI BİR SPORCUYA DESTEKLER, DAVETLER DE GECİKMİYOR OLSA GEREK...
Her şeyden önce en büyük destekçim babam tabii ama onun yanı sıra gelen tüm destekler beni mutlu ediyor. Yaşım gereği herhangi bir sponsorluk anlaşmam yok elbette. Öte yandan



Ağustos 2020'den bu yana ABD'deki 12 üniversiteden yüzde 100 spor bursu teklifi aldım. Bu okullardan davetler geldi. Kendim, ailem, eğitim hayatım ve yaptığım spor için bana en uygun olanı seçmem gerekiyordu. Beni davet eden okulları yerinde görmek için ailemle ABD'ye gitmek istedik, hatta biletlerimiz alındı fakat pandemi sebebiyle bu mümkün olmadı. Oradaki iki üniversite arasında tercih yapmam gerekti, bunlardan biri Harvard diğeri ise Geogia Tech'ti. Tam o sırada dünyayı etkisi altına alan pandemiyle birlikte 2020 Tokyo Olimpiyatları ve Avrupa Gençler Şampiyonaları bir sonraki yıla ertelendi. Şimdi bu organizasyonlara katılmak için yoğun bir çalışma programı ile antrenmanlarıma devam ediyorum. Bu organizasyonlar hem benim kariyerim için hem de ülkemi en iyi şekilde temsil etmem için çok önemli. Umarım sonraki süreçte her

şey yoluna girer de planarımızı hayata geçirebiliriz.

QUICK SİGORTA İLE TANIŞMANIZ NASIL OLDU?

Babamın 35 yıldır National Sigorta & Danışmanlık adında bir şirketi var ve Quick Sigorta ile de iş birliği içindeler. Quick Sigorta yönetimiyle güzel bir bağımız var. Quick Sigorta sporun ve sporcunun yanında bir marka olduğu için ben de ayrıca kendimi yakın hissediyorum. Quick'in Türkçe anlamı "hızlı" ve bu anlamda kendimi Quick ile gerçekten özdeşleştirdiğimi söyleyebilirim. Kendimi bu ailenin bir parçası olarak görüyorum, bu başarılarımın onları ne kadar mutlu ettiğinin farkındayım, aynı şekilde onların sektördeki büyümesi, başarıları beni de mutlu ediyor. Quick Sigorta büyük bir ekip, beni yüreklendirdikleri ve beni bu ailenin bir parçası olarak gördükleri için tüm Quick Sigorta ekibine ve çalışanlarına çok teşekkür etmek istiyorum. Onlar benim başarılı olmamı çok istiyor, ben de onların başarılı olduğumu görmelerini istiyorum.





İkinci el araçların olmazsa olmazı: Oto Ekspertiz



İKİNCİ EL ARAÇLARIN ALIM SATIMINDA, ARAÇTA HERHANGİ BİR **HASAR** OLMADIĞI SÖYLENSE BİLE SATIN ALMA İŞLEMİNDEN SONRA ARACINIZDA **SORUNLARLA** KARŞILAŞABİLİRSİNİZ. SATICI OLARAK HEM KENDİNİZİN HEM DE ARACINIZIN **GÜVENİLİRLİĞİNİ** SAĞLAMAK İÇİN **OTO EKSPERTİZ** RAPORU YAPTIRMALISINIZ



OTO EKSPERTİZ NEDİR?

Oto ekspertiz; ikinci el aldığınız araçta olabilecek eksiklikler sonrasında çıkabilecek sorunların daha önceden belirlemek için yapılan bir işlemdir. Oto ekspertiz uzmanlar ve profesyonel ekipmanlar aracılığı ile yapılır.

OTO EKSPERTİZDE NELERE BAKILMALI?

Aracınıza oto ekspertiz raporu verilmeden önce yapılması gereken temel testler bulunur.

ARACIN BOYA KONTROLÜ

Oto ekspertiz işleminin ilk adımı boya kontrolüdür. Aracın herhangi bir yerinde tekrardan boyanan bir yer var mı diye kontrol edilip varsa kalınlığının ne kadar olduğu hesaplanır. Micron adı verilen cihazla milimetrik ölçümler yapıldıktan sonra, orijinal hali ile kıyaslanır.

DYNO (DİNAMOMETRE) TESTİ

DYNO veya dinamometre testinde araç motorunun ne kadar güç ürettiği ve bu gücü tekerleklere iletip iletilmediği saptanır. Testte motor gücü,

OTO EKSPERTİZDE SADECE KAPORTA GÖRÜNÜŞÜ VE MOTOR ÖNEMLİ DEĞİLDİR. ARACA TÜMÜYLE BAKILMALIDIR

tekerlek gücü, tork değeri, şanzıman aralık ölçümü gibi işlemler incelenir. Bu işlemlerin yanı sıra akü, motor ve radyatörde bulunan yağ oranlarına bakılır. Aracın kayıp güç ölçümü yapılır. Ölçülen değerler sonucunda araçta hasar tespiti olup olmadığı belirlenir ve bir

sonraki aşamaya geçilir.

MOTOR VE MEKANİK KONTROLLER

Motor ve mekanik kontrol sırasında aracın ABS fren sistemi, enjektör ve gösterge paneli sistemlerine giriş yapma işlemi kontrol edilir. Giriş yaptıktan sonra



ARACINIZI BİRÇOK KEZ SANAYİYE GÖTÜRMÜŞ OLSANIZ DA SORUNLU YERLER GÖZDEN KAÇMIŞ OLABİLİR



aracın motorunda ve diğer sistemlerde arıza olup olmadığı belirlenir.

SÜSPANSİYON TESTİ

Çukurlu ve virajlı yollarda aracın yol tutuşunun ne derece kuvvetli olduğunun anlaşıldığı testtir. Güvenlik bakımından en önemli testlerden biridir. Ekspertizde bulunan bir cihazla aracın tekerleklerine aşağı, yukarı, sağa ve sola yön verilerek süspansiyonun durumu belirlenir. Tekerleklerin tutunma kuvveti, tutunma frekansları ve ağırlıkları ölçüldükten sonra aracın eğri olup olmadığına bakılır.

YANAL KAYMA TESTİ

Bu test aracın bir kilometre içinde sağa ve sola ne kadar kayacağının ölçüldüğü testtir.

FREN TESTİ

En önemli testlerden bir tanesi olan fren testinde, aracın ayrı ayrı ön, arka ve el freninin verimliliği daha sonra da toplam verimlilik test edilir.

DİAGNOSTİK TEST

Araca diagnoz cihazının bağlanması sonucu yapılan testtir. Bu cihaz sayesinde araçta bulunan tüm arıza kayıtları görülür. Cihazın bir diğer özelliği ise aracın marka ve modeli girildiğinde tüm elektronik sistemlerinin kolayca kontrol edilebilmesidir.

AKÜ TESTİ

Aracın akü ömrü, voltajı, şarj durumu ve marj akım değeri test edilir. Genel bir özet bilgi çıkarılarak akünün mevcut durumu belirlenir.

OTO EKSPERTİZ YAPTIRIRKEN NELERE DİKKAT ETMELİ?

Özellikle ikinci el araçları satın almadan önce dikkat etmeniz gereken birkaç durum bulunuyor.

· Kaporta ve boya tespit nüshasında "yorumumuz" veya "kanaatimiz" gibi kelimelerin hukuki bir geçerliliği yoktur.

· Raporlarda vurulan kaşelerde kandırmaca yapılabiliyor. Firmaların fatura nüshalarına bastığı vergi dairesi

ARACINIZIN KAZA VEYA HASAR KAYDI OLMASA DA ARIZASI OLABİLİR. DİAGNOSTİK TEST SAYESİNDE ARAÇTA BULUNAN TÜM ARIZA KAYITLARI GÖRÜLÜR.

numarasının ve adresin olduğu resmi kaşenin rapora da basılması gerekir.

· Aracınızı dinamometreye halat veya zincir ile bağlatmalısınız. Son devire kadar aracınızı zorlatmayın. Her aracın motor karakteristik eğrisi farklıdır. Bu yüzden belli devirlerde

maksimum performans alınabilir.
· Dinamometre testinde mutlaka fan soğutması yaptırın. Kısa vadede sorun yaratmasa da blok çatlağı aracınıza zarar verecektir. Yüksek devirler motorun ömrünü kısaltır.
· Orijinal arıza aracı kullanılmazsa aracın kontrol ünitesi silinebilir.
· Ekspertiz firmaları oto alım satım yapmamalıdır.
· Tek bir kişi aracınızın her bölümünü inceleyip raporluyorsa burada bir hata vardır. Her alanın uzmanı ayrı olmalıdır ve ayrı kişiler tarafından rapor verilmelidir.
· Ekspertiz sadece kaporta-boya, motor ve yürüyen aksam kontrolü olmamalıdır. Aracınızın her aksamı kontrol edilmelidir.
· Motorun ömrü yüzdelik dilimle açıklanmamalıdır.
· Ekspertiz yaptıracağınız firmayı iyi araştırmalısınız.
· Ekspertiz kısa süren bir işlem değildir. Aracınızın ekspertizi kısasürmemelidir.

YÖNETMELİĞİN DEĞİŞMESİYLE İKİNCİ EL ARABA ALIM SATIMINDA KİLOMETRE DÜŞÜRME, ARAÇTA OLUŞAN KAZA VE HASAR DURUMUNU GİZLEME GİBİ HİLELER ÖNLENDİ

OTO EKSPERTİZ ZORUNLU MU?

2019 yılından önce ikinci el araç alım satım işlerinde alıcı eğer talep ederse oto ekspertiz raporu alınmaktaydı. Ticaret Bakanlığı'nın bu konuyla ilgili yönetmeliği değiştirmesi sonucunda, 2019 yılından itibaren ikinci el araçlarda oto ekspertiz raporu zorunlu kılındı. Yönetmeliğin değişmesiyle ikinci el araba alım satımında kilometre düşürme, araçta oluşan kaza ve hasar durumunu gizleme gibi hileler önlendi. Yine bu yönetmeliğe göre her şirket ekspertiz raporu düzenleyemiyor Sadece Türk Standartları Enstitüsü'nden



Hizmet ve Yeterlilik Belgesi alabilen firmalar oto ekspertiz raporu verebiliyor.

ARACIMI SATARKEN NELERE DİKKAT ETMELİYİM?

İkinci el aracınızı satışa sunduğunuz zaman, aracın marka, model, üretim yılı, motor ve şasi numarası, plaka, yakıt türü, kilometresi, satış fiyatı, değişen ve boyanan parçaları gibi özet bilgileri, okunur ve görülebilir şekilde oluşturmalısınız. Gereken tanıtım kartını da aracınızda konumlandırmalısınız. Bunun yanında hasar kaydı, rehin ya da haciz gibi bilgiler de tanıtım kartında yer almalıdır. Bu uygulama şeklinin, ikinci el alım satım işlemlerinde dolandırılma ya da hile gibi alıcıyı mağdur eden problemlerden uzak tutması amaçlanıyor.



Balat'ın demir incisi:

Sveti Stefan Kilisesi

TARİHİN EN GÖRKEMLİ KİLİSELERİNDEN BİRİ OLARAK KABUL EDİLEN **SVETİ STEFAN KİLİSESİ**, HALİÇ KIYISINDA DEMİRDEN BİR İNCİ OLARAK **YILLARA MEYDAN OKUYOR**. GÜNÜMÜZDE HÂLÂ BULGAR ORTODOKS KİLİSESİ İÇİN ÖNEMLİ BİR YERE SAHİP OLAN SVETİ STEFAN KİLİSESİ'Nİ **MURAT BAKMAZ** VE **KENAN KAHRAMAN** SİZLER İÇİN FOTOĞRAFLADI

MURAT BAKMAZ | KENAN KAHRAMAN



BULGAR CEMAATİ'NİN OSMANLI'DAKİ TARİHİ

İstanbul'daki Bulgarların sürekli olarak yerleşik olması 18'inci yüzyıla kadar dayanıyor. O dönemde hâlâ Osmanlı Devleti'ne bağlı olan Bulgarlar, daha iyi hayat standartlarına sahip olabilmek için İstanbul'a yerleşti. Burada esnaf, seyis, bahçıvan ve tüccarlık gibi işlerde varlıklarını sürdürdü.

Bu iş kollarıyla birlikte, kendi aralarında da minik örgütlenmeler gerçekleşti. Kendi aralarında yardımlaşmayı sürdüren Bulgarlar, İstanbul'da ileride daha aydın ve bilinçli Bulgarların da varlığını sürdüreceği bir Bulgar Cemaati kurdular.

Prens Stefan Bogoridi, Gavril Kırsteviç, Dragan Tsankov, Ivan Bogorov, Dr. Hristo Stambolski, Tıpçıleştov Kardeşler, Georgi



Sava Rakovski, Marko Balabanov, Petko R. Slaveikov'un da içinde bulunduğu aydınlarla; Neofit Bozveli, Ilarion Makariopolski, Antim I ve Yosif I gibi dini liderlerin Bulgar milli uyanış ideallerinin temelleri de İstanbul'da atılmış oldu.

SVETİ STEFAN KİLİSESİ NASIL KURULDU?

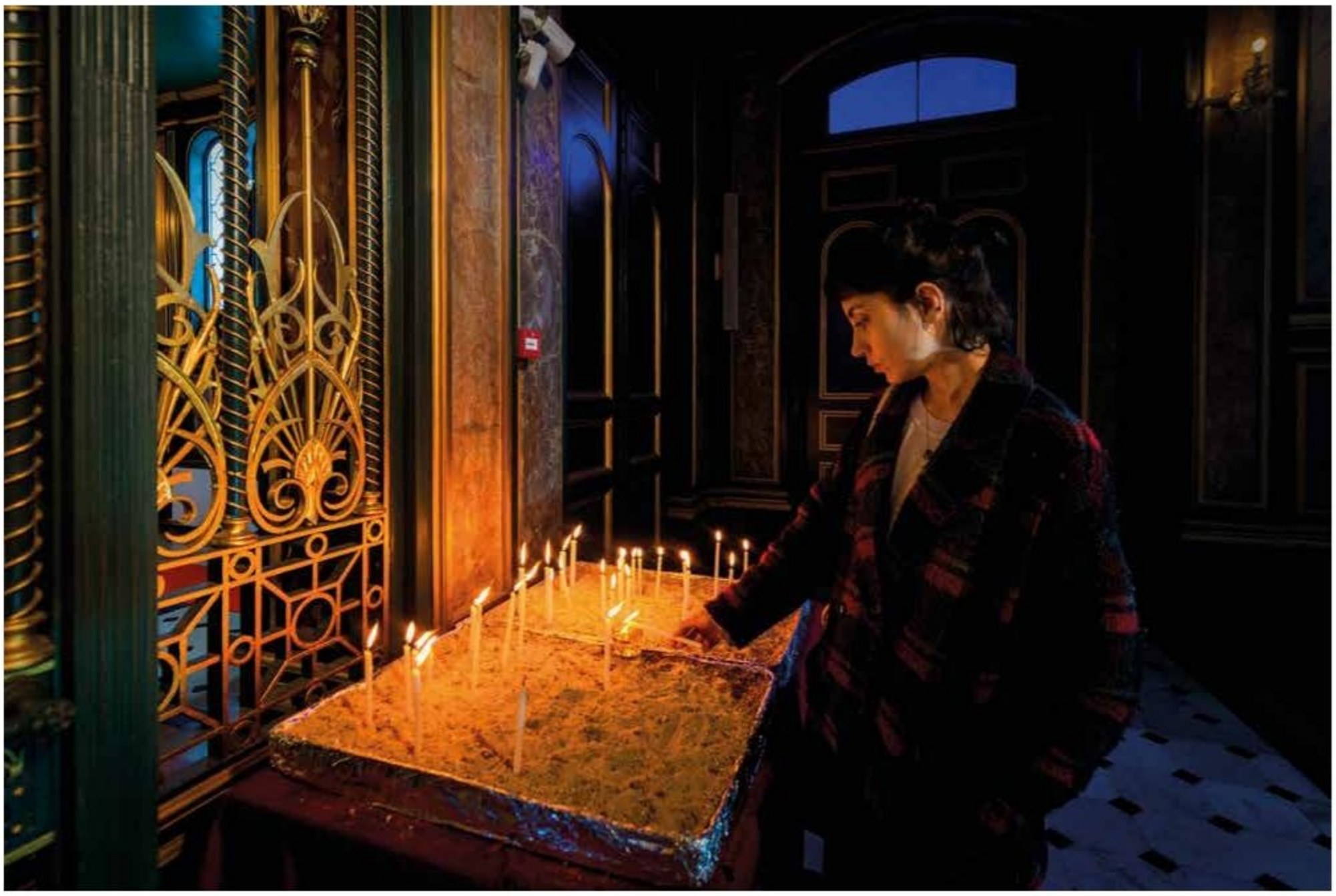
Sveti Stefan Kilisesi'nin kuruluşuyla ilgili olarak birçok rivayet bulunuyor. Bunların içinde en bilineni ise şöyle; İstanbul'da yaşayan Bulgarlar 18'inci yüzyılda bağlı oldukları Rum Patrikhanesi'nden ayrılıp kendi kiliselerini kurmak isteyince dönemin padişahı I. Abdulaziz bunu tek bir şartla, kilisesin tam üç ayda tamamlanması şartıyla kabul eder. Dönemin şartlarına göre böyle bir şeyin mümkün



olmadığını bilen Bulgarlar, Viyana'da demir döktürüp Tuna Nehri ve Karadeniz üzerinden Haliç'e getirildiği söylenir.

Elbette ki Sveti Stefan Kilisesi'nin gerçek kurulma öyküsü bu değil. O dönem Fener Rum Patrikhanesi'ne bağlı olan Bulgarlar, kendi dillerinde ayin yapmak istedikleri için Patrikhane'den bağımsız bir kilise kurmak isterler. Fakat Rum Patrikhanesi bunu kabul etmez. Panslavizm sebebiyle Rusya'nın büyük desteği ile Bulgarlar kendi kiliselerini kurmak için Osmanlı Devleti'nden onay aldı.

Osmanlı Devleti'nden çıkan onayla birlikte 1849 yılında Prens Stefan Bogoridi kilise için iki kagir, bir ahşap ve geniş avlusu olan 25 odalı evini hibe etti. 9 Ekim 1850 tarihinde ise kilise, İstanbul'da ilk kez Kilise



Slavcası dilinde okunan ayinle takdis edildi.

Stefan Bogoridi'nin desteğiyle kurulan ilk ahşap kiliseyle birlikte, 1850 yılında Bulgar Eksarhlığı da kurulmuş oldu. Eksarhlığı yeni önderleri olarak kabul eden Bulgarlar, Fener Rum Patrikhanesi'ni reddetti. Bunun üzerine 1872 yılında Fener Rum Patrikhanesi Bulgarları aforoz etti.

DEMİR KİLİSE İNŞASI BAŞLIYOR

Aforozdan sonra daha da büyük ve görkemli bir kilise yapmaya karar veren Bulgar Eksarhlığı, yangında zarar gören ahşap kilisenin yerine demirden bir kilise yapmaya karar verir. Yapılacak olan yeni kilisenin mimarı Ermeni asıllı mimar Hovsep Aznavur iken ihalesi



de Avusturyalı Rudolf von Wagner'e kalır. Toplam beş yüz ton ağırlığında demir döktürülüp sonradan parçalar birleştirildi. Kilisenin yapımı dönemin dört milyon levasına mâl oldu. Demir kilise 8 Eylül 1898 günü Eksarh Yosif tarafından kutsanarak ibadete açıldı.

SVETİ STEFAN KİLİSESİ'NİN RESTORASYONU

Yıllar içinde hasar gören Sveti Stefan Kilisesi, İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından 13 milyon lira harcanarak restore edildi. Sveti Stefan Kilisesi'nin yüzde 90'ı yenilendi. Kilisenin 2011 yılında başlayan restorasyonu 2018 yılında tamamlanarak Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Binali Yıldırım, Bulgaristan Başbakanı Boyko Borisov ve dönemin İstanbul



Büyükşehir Belediyesi Başkanı Mevlüt Uysal tarafından tekrar açıldı. Restorasyon ekibinin başında bulunan yüksek mimar Fikriye Bulunmaz, restorasyon sürecini şöyle anlatıyor: “Hem restorasyon kurallarına uygun hem de doğallığı korumaya yönelik müdahalelerde bulunduk. Restorasyona başlamadan önce zarar görmemeleri için kilise içindeki ikonaları vakfa teslim ettik. Çalışmalar bittikten sonra kendileri gelip bu ikonaları yerleştirdiler. Hatta ikonalarla ilgilenen kişiyi şirketimiz tarafından sigortaladık. Hristiyan inancına göre kilisenin apsis kısmına bayanlar giremiyor. İnşaat sırasında girip çıktım ama kiliseyi teslim aldıktan sonra kutsadılar, dini bir yapıya döndü ve ben de bir daha oraya girmedim. Yedi yıldır



giriyordum, yine girebilirim demedim. Kültürel, dini ve insani değerlere saygı da restorasyona dahil.”

SVETİ STEFAN KİLİSESİ’NİN ÖZELLİKLERİ

· Çan kulesi yüksekliği 40 metredir.
· Üç adet kubbesi bulunur.
· Dökme demirden yapılan ilk prefabrik kilisedir.
· Sveti, Slav dillerinde “aziz” anlamına geliyor. Kilise ismini Prens Stefan Bogoridi’den alıyor.
· Denize kaymaması için suyla beslenen ağaçların üzerine monte edildi.
· Sveti Stefan kilisesinin restorasyonuna 2011 yılında başlandı. 2018 yılında ise ibadete tekrar açıldı.
· Sveti Stefan kilisesi başka bir örneğinin zarar görmesinden dolayı dünyadaki tek demir kilise olma özelliğini taşıyor.

Q-HOME
www.quicksigorta.com

Q-PORT
Acente portalımız
acente.quicksigorta.com

Q-BLOG
Sigortacılık ve hayatın her alanı ile ilgili blog sitemiz
blog.quicksigorta.com

Q-APP
İOS & Android

Q-BIG
Big data analiz programı

Q-SOCIAL
Öğrenciler için sosyal sorumluluk projesi

Q-WORLD

Q-HASAR
Hasar süreçleri platformu

Q-ROBOT
Akıllı yazılım ile IVR teknolojisi

Q-SÖZLÜK
Sigortacılık ile ilgili video sözlük
sozluk.quicksigorta.com

Q-BOT
Bilgilendirir, cevaplar ve aksiyon alır

Q-WEB
Core sistem

Q-LAB
Uygulama geliştirme merkezi

Teknolojiyi yaşamla birleştirerek hayatı kolaylaştırmak,
hem teknolojiyi hem de yaşamı bilmekle mümkün.
Quick Sigorta bunu herkes için sağlayarak sadece
Türkiye'ye değil, tüm dünyaya örnek oluyor.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA



QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA