

acentem



Birlikte daha güçlüyüz...



61 İL , 72 SERVİS NOKTASI

HİZMETLERİMİZ

MINİ ONARIM
MOBİL ONARIM
HASAR ONARIMI
DOLU HASARI ONARIMI
OTO BAKIM ve KORUMA
MEKANİK BAKIM ve ONARIM



**'Değiştirmiyor
Onarıyoruz,
Orijinalliği
Koruyoruz!,'**



**ANLAŞMALI OLDUĞUMUZ
SİGORTA ŞİRKETLERİ**

İMTİYAZ SAHİBİ / SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
SUAT RONA

YAYIN YÖNETMENLERİ
BERTAN MÜDERİSOĞLU / SEVİL GÜMRÜKCÜ

YAYIN KURULU
BERTAN MÜDERİSOĞLU, TÜNAY YILDIZ, SEVİL GÜMRÜKCÜ, MELİH ŞİROLU, OSMAN DEMİREL, ALP TÜMER, GÜLAY ÇETİNKAYA, ŞEHNAZ MARABA, GÖKHAN TURHAN, İSA YAKICI, CEMAL HATTAT, İHSAN, AHMET KORKUT AKTEN

YÖNETİM YERİ
BERTAN MÜDERİSOĞLU / SEVİL GÜMRÜKCÜ

EDİTÖR
YAREN AKKUŞ

OFSET HAZIRLIK VE BASKI
POZİTİF BASIM

BERTAN MÜDERİSOĞLU



Tolga Gürkan
Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı

Hep birlikte güçlenmeye devam edeceğimizden şüphemiz yok

ÇOKLU krizlerin gölgesinde geçen son birkaç yılın ardından, 2023 yılında hem küresel hem de ulusal düzeyde birçok sınav verdiğimiz söyleyebiliriz. 6 Şubat'ta yüzyılın felaketi olarak nitelendirdiğimiz büyük bir deprem yaşadık. Allianz Türkiye olarak ilk andan itibaren üzerimize düşeni yapmaya odaklanarak deprem bölgesindeki yaraları sarmak için var gücümüzle çalıştık. Deprem ülkesi olduğumuz gerçeğiyle tekrar yüzleştığımız bu felaketin üstesinden hep birlikte gelebilmek adına, başta acentelerimiz olmak üzere tüm paydaşlarımızla birlikte hareket ettik. Allianz olarak depremden etkilenen bölgelere yapılan yardım çalışmalarını desteklemek amacıyla 120 milyon lira değerinde kaynak oluşturduk. Toplumsal dayanışmanın parçası olmak adına elimizden geleni yaptık.

Sigorta sektörü yalnızca doğal afetlerle meydana gelen zararların tazmininde değil, risk meydana gelmeden önce önleyici tedbirlerin alınmasında da yönlendirici bir etkiye sahip. 11 ilimizi etkileyen depremlerde, doğal afet gibi riskler için atılabilecek en önemli adımın, risk meydana gelmeden önlem alabilmek olduğunu bir kez daha tecrübe ettik. Kaybettiklerimizin acısını silmek mümkün olmasa da hem sektör hem de Allianz Türkiye olarak ortaya çıkan maddi hasarın ve kayıpların hızla karşılanabilmesi gayretiyle çalıştık.

Deprem felaketi, Türkiye ekonomisi için 2023 yılında ciddi bir yük oluşturdu. Yaşadığımız ekonomik krizler bir şekilde çözüme kavuşsa da başta iklim krizi olmak üzere daha kalıcı risklerle karşı karşıya olduğumuzun bilincindeyiz. Sürdürülebilir değer yaratma modeliyle varoluş amacımız olan 'Allianz Seninle'yi sürdürülebilirliğin çevresel, sosyal ve yönetsimsel katmanlarına taşıyarak, "iyi çevre, iyi toplum, iyi kurum" yaratma yolunda önemli adımlar atıyoruz. İyi bir çevre için iklim değişikliğinin yarattığı riskleri yönetiyor, düşük karbon ekonomisine hizmet eden iş modellerini sigortalıyoruz. Toplumun iyiliği için; insan odaklı, gelecek nesiller için değer yaratan yatırımlar yapıyoruz. Daha iyi bir kurum olmak için sürekli kendimizi dönüştürüyoruz.

Geleceğin Allianz'ını yaratmak üzere çalışmalarımızı sürdürürken en değerli iş ortaklarımızdan olan acentelerimizle olan ilişkilerimizi, onların sadakatini ve bağlılığını önemsiyoruz. Sektörün sigortalılarla buluşmasına aracılık eden ve her geçen gün dağıtım kanalları arasındaki payını artıran acentelerimizin bizlere önemli bir üstünlük sağladığını biliyoruz. Hep birlikte güçlenmeye devam edeceğimizden şüphemiz yok.

Allianz Türkiye olarak 2023 yılında hem Cumhuriyetimizin hem de kurumumuzun 100'üncü kuruluş yıl dönümünü kutlamanın gururunu bir arada yaşadık. Bir asır boyunca sağlıklarını ve varlıklarını bize emanet eden müşterilerimizin ve ailelerinin her an yanında olmak, bize duydukları güvene layık olmak için var gücümüzle çalıştık. Geçmişimizden aldığımız güçle geleceğe uzanmaya, Türkiye'nin Allianz'ını inşa etmeye, tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz.



Arif Aytekin
Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

“Zorlu zamanları acentelerimizle omuz omuza atlattık”

GEÇTİĞİMİZ yıl 6 Şubat tarihinde “yüzyılın felaketi” olarak tanımlanan, 11 ilimizi etkileyen iki büyük depremle sarsıldık. Bu büyük felaket, ne yazık ki çok sayıda kişinin hayatını kaybetmesine ve büyük bir toplumsal yaraya yol açtı. Allianz Türkiye olarak yaralarımızı ancak birlikte sarabileceğimize inanıyoruz. Toplumsal dayanışmanın bir parçası olarak, depremin ilk anından itibaren büyük bir gayret içinde imkanlarımızı seferber ettik. Bu felaketten etkilenen çalışma arkadaşlarımıza, yakınlarına, iş ortaklarımıza, müşterilerimize ve bölge halkına mümkün olan her şekilde desteğimizi ulaştırmak için çaba gösterdik. Bu zorlukların yanı sıra 2023 yılında hem ülkemiz hem de dünya; kur krizleri, yüksek enflasyon ve savaşlarla tam bir kriz dönemi yaşadı.

Bu zorlu zamanları, her zaman olduğu gibi acentelerimizle omuz omuza atlattık. Zaman zaman müşteri alışkanlıklarındaki değişimler ya da teknolojinin ve dijitalleşmenin sektörümüzdeki etkisi nedeniyle dağıtım kanallarının prim üretimindeki paylarında değişim görülebiliyor. Fakat acentelerimizin, son derece yüksek paya sahip olan dağıtım kanalımız olduğunun bilincindeyiz. ‘Allianz Seninle’ yaklaşımımızı müşterilerimize dokunduğumuz her alanda hissettirmeyi amaçlıyoruz. Tüm kanallar üzerinden müşterilerimizin kolaylıkla ulaşip içeriğini anlayabileceği, ihtiyaçlarına özel ürün ve hizmetler geliştirmeyi sürdürüyoruz. Acentelerimizin portföylerini doğru alanda ve kârlı büyütmelelerini özendirici ve teşvik edici uygulamalar hayata geçiriyoruz. Stratejik bir öneme sahip olan acentelerimiz, bizim görünen yüzümüz. İçinden geçtiğimiz zorlu dönemlerde acentelerimizi desteklemek adına birçok adım attık, atmaya da devam ediyoruz.

2023 yılı, aynı zamanda Cumhuriyetimizin kuruluşunun ve Allianz Türkiye olarak bu topraklardaki varlığımızın 100’üncü yılıydı. 100 yıl önce Şark Sigorta ile başlayan yolculuğumuz, hep daha iyisini hedefleyerek ve hep daha iyisini başararak devam ediyor. Tam bir asırdır, ülkemizin gelişiminde rol oynadık, yatırımlara güvence verdik, bireylerin hayatlarını ve sağlıklarını güvence altına aldık, birikimlerini yönettik. Acentelerimizin desteğiyle bu başarıları sürdürmeye, Türkiye’nin Allianz’ı olmaya, bu ülkeye, bu topluma değer katmaya devam edeceğiz.



Taylan Türkölmez

Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü

“Acentelerimizle güçlü iş birliğimizi sürdüreceğiz”

YÜKSEK enflasyon ve negatif faizin olumsuz etkileriyle başladığımız 2023 yılında, 11 ilimizi etkileyen ve 50 binin üzerinde vatandaşımızın hayatını kaybetmesine yol açan deprem felaketini yaşadık. Ülkemizi derin bir yasa boğan depremlerin, ekonomik anlamda da ciddi yük oluşturduğu bir yıl geçirdik. Tüm bu gelişmeler yaşanırken ülke ekonomisine ve bireylerin tasarruf alışkanlıklarına önemli katkılar sağlamaya ve güçlenerek gelişmeye devam eden Bireysel Emeklilik Sistemimiz (BES), 2023'te 20'nci yılını doldurdu. Uzun vadeli bir yatırım aracı olarak Türkiye için büyük öneme sahip olan BES, güçlü yapısı ve başarılı fon performansı ile ivmesini sürdürdü. BES'in, önümüzdeki dönemde Türkiye'deki en önemli yatırım araçlarından biri haline dönüşeceği ve gelecekte yurt içi tasarrufların en büyüğü olacağı konusuna inancımız tam. Bireylerin ihtiyaçlarına paralel olarak sürekli geliştirilen sistemde, katılımcıların elde ettikleri faydaların en üst noktaya taşınması amaçlanıyor. Enflasyonun yüksek, getirilerin düşük olduğu bir ortamda getiri performansı başarısıyla üzerine düşeni yapan sistem, kayda değer bir büyümeye imza atıyor. Katılımcı sayısındaki büyümeyi de sistemin gelişimi açısından oldukça değerli görüyoruz.

Allianz Türkiye olarak özellikle sigorta ve emeklilik gibi bireye dokunan ve toplumsal etkinin yüksek olduğu bir sektörde, müşterilerimizin yerine düşünebilmemizin ve bu doğrultuda aksiyonlar almamızın artık çok daha önemli olduğunu düşünüyoruz. Sistemi iyileştirmek adına yapılan düzenlemeler kapsamında emeklilik şirketlerinin müşterilerine finansal danışmanlık sağlamasına imkân tanındı. Sektörde bu alanda hizmet sağlayan ilk şirketlerden biri olarak Allianz Finansal Danışmanlık modelimizi devreye aldık. Bu sayede müşterilerimizin Türkiye'deki varlıklarını yönetmek için kişiye özel danışmanlık vermeye başladık. Yenilikçi hizmetlerimiz ve fon yönetimi alanındaki başarılı performansımızla yıllardır sektörde fark yaratıyoruz.

Türkiye'nin tasarruf açığının giderilmesi konusunda hayat sigortaları da bireysel emeklilik kadar önemli bir yer tutuyor. Son dönemde, sektörde faaliyet gösteren birçok şirketin başta prim iadeli hayat sigortaları olmak üzere bu ürünleri müşterilerine sunarak toplumun hayat sigortası sahipliğini artırmaya yönelik faaliyetlerde bulunduğunu görüyoruz. Bu faaliyetlerin hızlanarak devam edeceğine ve toplumun korunma açığının kapanmasında fayda sağlayacağına inanıyoruz. Erken yaşta emekli olanların sayısındaki artış, sosyal güvenlik sistemimizin yeterliliğini ve sürdürülebilirliğini zora sokuyor. Emeklilik döneminin belli bir refah seviyesinde yaşanabilmesi için bireysel emeklilik ve hayat sigortası gibi tamamlayıcı tasarruf sistemlerinin daha etkin olması, yaygınlaşması ve ürün sahipliğinin bireylerin emeklilik dönemine kadar sürmesi kritik bir önem taşıyor. Emeklilik gelir planlarının tercih edilmesi de önem verdiğimiz diğer bir husus. Toplumumuzun emeklilik dönemini daha refah bir şekilde geçirebilmesi adına üzerimize düşen sorumlulukların bilinciyle acentelerimizle omuz omuza çalışıyoruz. Acentelerimizle güçlü iş birliğimizi sürdürerek, sistemi tabana yaymayı ve katılımcıların sistemden elde ettiği faydaları en üst noktaya taşımayı hedefliyoruz.



Ertuğrul Yücenur

Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı

“Kararlarımızda da aksiyonlarımızda da önceliğimiz hep acentelerimiz”

PANDEMİNİN ardından küresel konjonktürde yaşanan belirsizlikler, yüksek enflasyon, kur etkisi ve yaşadığımız deprem felaketi ile seçim süreçleri derken; uzun zamandır oldukça zorlu bir piyasayla karşı karşıyayız. Sektör olarak başarılı bir sınav verdiğimizize inandığımız bu zorlu süreçte, en önemli desteği kıymetli acentelerimizden aldık.

5 bine yakın acentemiz ile büyük bir aileyiz. Bu aile içerisinde paydaşlarımızla çift yönlü iletişim kurmayı, görüş, beklenti ve önerilerini anlamayı, öğrenen bir organizasyon olmanın gerekliliği olarak görüyoruz. Bu nedenle acentelerimizin ihtiyaç, beklenti ve memnuniyetlerini yakından takip ediyor, aldığımız geri bildirimler ve yaptığımız analizler ışığında, ürün ve hizmetlerimizi sürekli iyileştiriyoruz.

Acentelerimize yönelik birçok ödül ve destek programımız bulunuyor. Yüksek performans gösteren acentelerimizi ödüllendirirken, Allianz Türkiye'nin şirket hedeflerine de katkı sağlayacak bir ödül ve teşvik programı oluşturduk. Artık acentelerimiz ödül kazanımlarını Digitall'den takip edebiliyor, daha yüksek bir ödüle ulaşmak adına üst sıraları hedefleyebiliyorlar.

Digitall'in mobil uygulaması “Digitall Mobil” ile acentelerimiz günlük işlerini, üretim bilgilerini, ödül kazanımlarını ve duyurularını telefonlarına indirecekleri uygulama ile takip edebiliyor. 2024 yılında “Digitall Mobil” daha fazla yatırım yapacağımız bir alan olacak. 2023'te acentelerimizin kullanımına sunduğumuz Allianz Plus 3.0 ile onlara yepyeni bir deneyim sunarken, oyunlaştırma konusundaki hizmetleri geliştirmeyi amaçladık. Acentelerimizi rakiplerinin önüne geçirecek bu platform ile onların kazançlarını artırmayı planlıyoruz. Girişimciler Ofisi programıyla kurum bünyesinde güvence danışmanı olarak çalışan ve kendi acentesini açmak isteyen satış temsilcilerimize destek veriyoruz. Program boyunca belli hedefleri tutturan satış temsilcilerimiz, bir yılın sonunda kendi acentelerini açabiliyorlar. 2024 yılında acentelerimiz ile müşteride derinleşme konusuna daha fazla ağırlık vereceğiz.

Veri bilimini kullanarak oluşturacağımız akıllı fırsatları acentelerimiz ile paylaşacağız, bu sayede müşterilerimizin birden fazla Allianz ürünü sahibi olmasını sağlayacağız. Sektörün müşterilerle buluşmasına aracılık eden ve her geçen gün dağıtım kanalları arasındaki payını artıran acentelerimize yatırım yapmaya devam edeceğiz.



Okan Özdemir

Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı

“Sağlık sigortacılığında acentelerimizden büyük bir destek alıyoruz”

ÖZELLİKLE pandemi dönemiyle birlikte toplumun sağlık konusunu odağına alması, sağlık sigortalarına olan ihtiyacı daha görünür hale getirdi. Sektör olarak COVID-19'u ve bundan sonra olabilecek tüm salgın hastalıkları poliçe teminatlarına dahil etmemiz, branşa duyulan ilgi ve güveni artırdı.

Sağlık sigortacılığı sektörünün büyümesi ve sağlık sigortasının tabana yayılmasında önemli bir rol oynayan tamamlayıcı sağlık sigortaları sayesinde çok daha fazla insan, özel sağlık sigortaları ürün ve hizmetlerinden yararlanabilir hale geldi. Giderek kapsamı gelişen hizmet anlayışı sayesinde sağlık sigortalarının yakın, orta ve uzun vadede büyüme ivmesini artıracaklarını söyleyebiliriz.

Allianz Türkiye olarak sağlık sigortacılığındaki liderliğimizi devam ettirirken bu alanda acentelerimizden büyük bir destek alıyoruz. Liderliğimizi sürdürmek ve geliştirmek adına, müşterilerimizin yaşam boyu sağlık ortağı olma vizyonumuzla hizmet anlamında rakiplerimizden ayrıştığımızı düşündüğümüz çok önemli adımlar atıyoruz.

Dünyadaki en iyi örnekleri takip ederek ve ülkemizdeki regülasyonlara uygun olarak yapılabilecek en iyi hizmeti vermeyi hedefliyoruz. Tüm deneyimlerimizi değerlendirerek ve teknolojik gelişmeleri takip ederek, sağlık sigortası ürünlerimizin kapsamını sürekli olarak zenginleştiriyoruz. Bu sayede, müşterilerimize daha kapsamlı ve etkili bir sağlık sigortası deneyimi sunmayı amaçlıyoruz.

Dijital dönüşüm yolculuğumuza ise Allianz'ım mobil uygulaması, Sağlığım alanında yaptığımız geliştirmelerle devam ediyoruz. Müşterilerimize 7/24 ücretsiz hizmet alabilecekleri Dr. Allianz görüntülü ve sesli danışmanlık hizmeti, ürünlerinin içeriğine göre yararlanabilecekleri uzman doktorlar ile görüntülü görüşme, diyetisyen ve psikolog hizmeti, çeşitli kriterlerde sağlıklı puan yükleme, sağlık takibine destek olacak içerikler, indirimler ve çok daha fazla hizmet sunuyoruz.

Önceliğimiz, müşterilerimize alternatif ürünler ve sektörde öncü hizmetler sunarak sağlık sigortasının daha fazla kişiye ulaşmasını sağlamak. Bu noktada acentelerimizin varlığını her zaman yanımızda hissediyoruz. Birlikte yürüdüğümüz bu yolda sağlık sigortacılığında çok daha büyüyeceğimizi öngörüyoruz.

“Acentelerimiz için değer yaratmaya devam edeceğiz”



Onur Kırıcı

Allianz Türkiye Pazarlama Ve
Dijital Sigortalar Genel Müdür
Yardımcısı

SON yıllarda dünya genelinde yaşanan gelişmeler, tüketici tercih ve alışkanlıklarının hızla değişmesine neden oldu. Teknoloji kullanımı artarken, sigorta sektöründe dijitalleşmenin ve müşteri odaklı olmanın önemi ortaya çıktı. Özellikle sigorta gibi bireye dokunan ve yapılan işin toplumsal etkisinin yüksek olduğu bir sektörde, müşterilerimizin yerine, onlar gibi düşünebilmemiz ve bu doğrultuda aksiyonlar almamız gerekiyor.

Hem dünya hem de Türkiye ekonomisi açısından oldukça zorlu geçen bir dönemde, geleceğini bugünden güvence altına almak isteyen ve yatırımlarını en iyi şekilde yönetmek isteyen gençlere rehberlik etmek önem kazanıyor.

Hızlı, çevik, üretken ve rekabetçi olan dijital çağda müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde yanıtlamak isteyen şirketler, süreç madenciliği ve otomasyona yatırım yaparak, müşterilerinin en çok hangi konularda yardıma ihtiyaç duyduklarını tespit etmeye ve o noktaları iyileştirmeye devam edecekler.

Bu çerçevede odağımıza her zaman müşteriye olarak dijital dünyaya ve teknoloji çağına uygun projeler yürütüyoruz. Aldığımız geri bildirimler ve yaptığımız analizler ışığında, ürün ve hizmetlerimizi sürekli iyileştiriyoruz. Geçmişte olduğu gibi gelecekte de başta sigortalılarımız ve acentelerimiz olmak üzere tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz.

“Acentelerimiz için değer yaratmaya devam edeceğiz”



Ersin Pak

Allianz Türkiye Finans Genel Müdür
Yardımcısı

NEGATİF faiz ve yüksek enflasyonun etkileri ile başladığımız 2023 yılı, Cumhurbaşkanlığı seçimlerine ve kabine değişikliklerine sahne oldu. Yılın ilk yarısında düşük faiz ile genişlemeci bir maliye politikası izlenirken seçim sonrasında değişen ekonomi politikasında faizler kademeli olarak artırıldı. Seçimin akabinde yükseliş gösteren döviz kurları, faizlerin yükselişiyle daha stabil bir görüntü çizmeye başladı. Yurt içi gelişmelerin yanı sıra yaşanan jeopolitik riskler, gelişmiş ülke merkez bankalarının para politikasında görülen keskin sıkılaştırma eğilimi ve artan resesyon ihtimali, küresel risk iştahında dalgalanmalar yarattı.

Tüm bu gelişmeler yaşanırken, Allianz Türkiye olarak uzun vadeli stratejilerimizle istikrarlı bir büyüme kaydettik. Müşteri memnuniyetini odağa alma stratejimiz sayesinde uzun yıllardır sektörde en çok tercih edilen, en yüksek sadakat skoruna sahip sigorta şirketleri arasında yer almaya devam ediyoruz. Hem doğru riske doğru fiyatlama politikamızı sürdürmeye çalışıyoruz hem de müşterilerimizin bizden beklediği, alışık olduğu kaliteyi düşürmeyecek şekilde, müşteri memnuniyetini odağa alarak ilerliyoruz.

Toplulumuz için değer yaratmak ve müşterilerimizle bağ kurmak bizim için çok önemli. Kurduğumuz bu bağ sayesinde müşterilerimizin hayatlarının her anında yanlarında olabiliyoruz. Acentelerimizin, müşterilerimizle olan bağımızın güçlenmesine önemli bir katkısı olduğuna inanıyoruz. Acentelerimizin de desteğiyle, müşterilerimize dokunduğumuz her alanda yaşadıkları deneyimlerini sürekli iyileştirmeye devam edeceğiz.

“Acentelerimizle kuvvetli ilişkilerimiz sayesinde müşterilerimizin ihtiyaçlarını hızla karşılayabiliyoruz”

DÜNYA genelinde ve ülkemizde ekonomik belirsizliklerin arttığı bir dönemden geçiyoruz. Bu dönemde, geleceğini bugünden güvence altına almak isteyen ve yatırımlarını en iyi şekilde yönetmek isteyen bireylere rehberlik etmek için Bireysel Emeklilik Sis-



Fisun Koç Doğan

Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

temimiz (BES) giderek önem kazanıyor.

Türk halkı birikime önem veren, bütçesi doğrultusunda yaptığı tasarrufları güven kaynağı olarak gören bir toplum. Ancak ortaya çıkan ihtiyaçlar ya da yaşanan ekonomik dalgalanmalar, söz konusu birikimlerin kullanılmasına veya sistemden çıkışlara neden olabiliyor. Diğer yandan emeklilik dönemine yönelik birikim farkındalığının artması ve BES'in güçlü fon yapısı, sistemdeki caymaların önündeki en önemli engeller. Ülke nüfusumuz yaşlanmaya devam ediyor ve yaşam beklentisi giderek artıyor. Türkiye İstatistik Kurumu'na (TÜİK) göre ülkemizde doğuştan beklenen yaşam süresi, 77,5 yıl. Sosyal güvenlik sistemimizin zorlandığı düşünüldüğünde, BES'in ülkemiz açısından taşıdığı önem bir kez daha ortaya çıkıyor. Başta 18 yaş altı bireylerin sisteme dahil edilebilmesi ve devlet katkısı oranının yüzde 30'a yükseltilmesi olmak üzere gerçekleştirilen regülasyonların, sisteme ve katılımcılara sağladığı faydaları net şekilde görebiliyoruz.

Zamanla gelişen ve ürün çeşitliliği artan hayat sigortalarına olan ilgi de her geçen yıl artmaya devam ediyor. Risk ve prim iadeli ürün alternatifleriyle hayat branşı sadece vefat durumunda varislerine değil, kişilerin emeklilik dönemlerinde bizzat kendilerine destek olacak bir ürün haline gelmeye başladı. Bu sayede yatırım aracı boyutu da kazandı.

Allianz Türkiye olarak toplumumuzun bireylerinin emeklilik dönemi refahını artırmak sorumluluğuyla acentelerimizle birlikte yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Acentelerimizle var olan kuvvetli ilişkilerimiz sayesinde müşterilerimizin ihtiyaçlarını çok daha hızla karşılayabiliyoruz.

“Acentelerimizin sunduğu yüksek hizmet kalitesi sayesinde rekabette öne çıkıyoruz”

SON yıllarda dünya genelinde ve ülkemiz özelinde yaşanan gelişmelerle birlikte, sigorta şirketleri hem iş yapış biçimlerinde hem de müşterilerine verdikleri hizmetlerde dijital dönüşümden destek alarak iş modellerini yeniden şekillendirmeye devam ediyor. Şirketler yeni fikirler, yeni teknolojiler, yeni hizmet modelleri geliştir-

meye odaklanıyor. Allianz Türkiye olarak biz de teknolojiyle güçlendirilmiş iş dönüşümü projelerimize hızla devam ediyoruz. Acentelerimizi bu alanda ileriye taşımak en önem verdiğimiz hedeflerimizin arasında yer alıyor.

Müşterilerinin her ihtiyacında yanında olmak misyonuyla hareket eden acentelerimizi değer zincirindeki en önemli halkalardan biri olarak görüyoruz. Acentelerimizle olan kuvvetli ilişkilerimizin de, iş sürekliliği ve verimliliğine olumlu katkı sağladığına inanıyoruz. Onlarla sürekli temasta kalarak ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılamaya odaklanıyoruz. Aldığımız aksiyonların, acentelerimizden aldığımız geri bildirimler doğrultusunda olumlu karşılık bulduğunu da görmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Acentelerimizin portföylerini doğru alanda ve kârlı büyütmelelerini özendirici ve teşvik edici uygulamaları hayata geçiriyoruz. Yeni teknolojileri olabildiğince yalın çözümler ile birlikte portföylerini büyütmelelerine ve yeni iş satışlarına daha fazla zaman ayırmalarını sağlayacak şekilde sunmaya çalışıyoruz. Bu kapsamda son dönemde konut, trafik, kasko ve işyeri ekranlarımızı yeni nesil, hızlı ve sade ekran yapısına geçirdik. Acentelerimize hizmet etmeye daha da odaklanarak devam edeceğiz ve Allianz Türkiye olarak acentelerimizin müşterilerimize sunduğu yüksek hizmet kalitesi ile rekabette öne çıkmaya devam edeceğimize inancımız tam.



Suat Didari

Allianz Türkiye Elementer Bireysel
Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı



Öktem Örkün

Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı

“Acentelerimizin operasyonel yüklerini hafifletiyoruz”

SON dönemde yaşanan doğal afetler, pandemi, ekonomik belirsizlikler gibi sorunların etkileri gözle görünür oranda artıyor. Tüm bu sorunların sebep olduğu ekonomik kayıpların önemli bir bölümü, sigorta sektörü tarafından karşılanıyor. Bu noktada önleyici tedbir olarak sigorta, olmazsa olmaz bir destek aracı. Allianz Türkiye olarak müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetler geliştiriyoruz. Bu kapsamda müşterilerimize farklı paket seçeneklerinden yararlanıp teminat kapsamını genişletebilecekleri, zengin asistans ve ek hizmetlerden yararlanabilecekleri ürünler sunuyoruz.

Allianz Türkiye olarak tüm kanallar üzerinden müşterilerimizin kolaylıkla ulaşip içeriğini anlayabileceği, ihtiyaçlarına özel ürün ve hizmetler geliştirmeyi sürdürüyoruz. Bu alandaki çalışmalarımızı ve ürün sadeleştirme stratejimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

En iyi müşteri deneyimini sağlamak adına kendimizi müşterilerimizin yerine koyuyor, değişen önceliklerini ve değerlerini anlamaya odaklanarak ürünlerimizi yan faydalarla zenginleştiriyoruz. KOBİ Fayda Ekosistemi'miz kapsamında İşyerim Sigortası sahibi KOBİ'lerimizin, operasyonlarında kolaylık sağlayacak e-fatura, e-belge, sanal POS gibi işlemleri hayatlarına en etkili şekilde katabilmeleri adına ücretsiz hizmetler sunuyoruz. KOBİ'lerimiz, dijital dönüşümlerini etkin ve etkili bir şekilde tamamlarken Operasyonel Dönüşüm ve Pazarlama Dönüşüm Asistans Hizmetleri ile destekleyip, siber riskleri de yakından tanıyarak önlem alabilsinler diye Risk Farkındalığı ve Güvenlik Asistans Hizmetlerini sağlıyoruz. Ayrıca işyerlerinin güvenliği artırmaları için belirli bir güvenlik şirketinden alarm hizmeti satın alanlara %50 indirim veriyoruz.

Tüm bunlarla birlikte acentelerimizin de doğru alanda portföylerini karlı büyütmelerini özendirici ve teşvik edici uygulamalar hayata geçiriyoruz. Aynı zamanda operasyonel yüklerini hafifletip, portföylerini büyütecekleri yeni iş satışlarına daha fazla zaman ayırmalarını sağlayacak düzenlemelere öncelik veriyoruz. Bu kapsamda işyeri sigortası ekranlarımızı da yeni nesil, hızlı ve sade ekran yapısına geçirdik. Sigorta sektöründe dijital dönüşümün öncüsü Allianz Türkiye olarak acentelerimizi bu alanda güçlendirmek, en önemli hedeflerimizin başında geliyor.

“Acentelerimize yatırım yapmaya devam edeceğiz”



Aykut Özalp

Allianz Türkiye Bireysel Satış ve
Dağıtım Kanalları Direktörü

TÜM dünya gerek ekonomik gerekse sosyal anlamda zorlu bir dönemden geçerken, sigorta sektörümüz bu süreçleri aşmak adına kendini yenilemeye devam ediyor. Allianz Türkiye olarak son dönemde geleceğin Allianz'ını inşa etme yolunda pek çok dönüşümü hayata geçirirken, acentelerimizi de desteklemek adına birçok adım atmaya devam ediyoruz.

Güçlü ve emin adımlar attığımız dönüşüm programlarımızda, insanı merkezine alan dijital bir sigorta şirketi olmayı amaçlıyoruz. Bu yolda ilerlerken acentelerimizden büyük bir güç alıyoruz. Müşteri alışkanlıklarındaki değişimlerle birlikte dijitalleşmenin ve teknolojinin sektörümüzdeki etkisi her geçen gün artıyor. Bu noktada acentelerimizin sorunlarını dinlemek, bu sorunlara yönelik çözümler sunmak ve memnuniyetlerini artırmak amacıyla var gücümüzle çalışıyoruz. Sigorta sektörünün temelinde acente organizasyonunun oldukça büyük bir öneme sahip olduğuna inanıyoruz. Sektörün penetrasyonunu artırma konusunda kilit bir rol üstlenen acentelerimiz, sektörün elde ettiği başarılarla büyük pay sahibi.

Varoluş amacımız; bizlere sağlığını, geleceğini ve varlıklarını emanet eden sigortalılarımızın her zaman yanlarında olmak. Bu yolculukta birlikte hareket ettiğimiz acentelerimizin varlığı ve desteği bizim için son derece önemli. Bu bakış açısıyla acentelerimize yatırım yapmaya devam edeceğiz.

“Acentelerimizi her konuda dinlemeyi önemsiyoruz”



Baran Yaşarakıncı

Allianz Türkiye Hayat, Emeklilik Satış
ve Dağıtım Kanalları Direktörü

SON yıllarda yaşadığımız pandemi ve deprem gibi felaketler ile küresel konjonktür kaynaklı belirsizlikler, iş dünyasını ve sigorta sektörünü zorladı. Bu süreçlerin üstesinden başarıyla gelen sektörümüz, en önemli motivasyonunu acentelerden aldı. Zor günlerde birbirimizin yanında olmak ve birbirimizi korumak, Allianz Türkiye'nin kurum kültürünün en önemli yapı taşlarından. Böyle dönemlerde acentelerimizle omuz omuza her türlü önlemimizi aldık, onların talep ve ihtiyaçlarına göre geliştirmelerimizi sürdürdük. Aldığımız aksiyonların, acentelerimizden olumlu karşılık bulduğunu görmekten mutluluk duyuyoruz.

Pandemi ve deprem gibi beklenmedik felaket anlarında iş süreçlerinin aksamaması adına acentelerimizin her türlü ihtiyaçlarını karşıladık, işlerini kolaylaştıracak uygulamaları hayata geçirdik. Acentelerimizin yetkinliklerini, memnuniyetlerini ve onlara verdiğimiz hizmetin kalitesini artırmak için yatırımlarımıza devam ediyoruz. İş ortaklarımız olan acentelerimizin bizimle çalışmaktan memnun olmasının, iş sürekliliği ve verimliliğine olumlu katkı sağladığına inanıyoruz. Acentelerimizi her konuda dinlemeyi, onların taleplerine yönelik çözümler geliştirmeyi önemsiyoruz. Geçmişte olduğu gibi gelecekte de acentelerimiz için değer yaratmaya devam edeceğiz. Müşteri deneyimi, çalışan bağlılığı, çeviklik, dijitalizasyon, sürdürülebilirlik ve inovasyon gibi alanlarda sektöre liderlik ederken, acentelerimizin memnuniyetinin yüksek seviyede olması adına çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

KOLAN

HOSPITAL GROUP

TEKNOLOJİDE LİDER SAĞLIKTA ÖNCÜ TEDAVİ

**Koroner BT
Anjiyografi**

**Manyetik
Rezonans
Görüntüleme
MRI**

Elekta Versa HD

PET - CT

Elekta Versa HD

Radyasyon onkolojisinde kanser tedavisinde kullanılan bir teknolojidir. Hedefe Yönelik Işınlama ile birlikte sadece vücuttaki kanser hücreleri hedeflenirken sağlam dokuların çok iyi bir şekilde korunması amaçlanmaktadır.

Koroner BT Anjiyografi

Türkiye'de ilk kez Kolan Sağlık Grubu'nda kullanılan 1 saniyeden kısa sürede 640 kesit alabilen ultra hızlı tomografi ile kasık damarından katerer ile girişime gerek olmadan kalp damarlarının anjiyosunu konforlu ve acısız bir şekilde yapılabilmektedir.

Pet - CT

Onkolojik hastalıklarda, kanserin erken teşhisi, tedavi planlaması, evrenmesi, nükslerinin saptanması, metastazların belirlenmesi, radyoterapi tedavisinin planlanması ve tedavi başarısının değerlendirilmesi aşamalarında PET-CT cihazından faydalanılır.

Sigorta toplumun eğitim, kültür ve ekonomik düzeyiyle direkt etkilidir

Davranış Bilimleri Uzmanı Dr. İlhami Fındıkçı ile sigortanın sosyo-psikolojik boyutunu konuştuk

Röportaj: Sevil Gümrükcü

Ülkemizde sigortalanma oranı her branşta beklenen seviyenin altındadır. Deprem, sel ve salgın hastalık gibi durumlarda sigorta yaptırma isteği artıyor ve fakat belli bir zaman sonra yine eski seviyesine döndüğüne şahit oluyoruz. Acentem Dergisi olarak, Türkiye’de sigortalanma oranının düşüklüğünün nedenlerini sosyo-psikolojik açıdan ele almak istedik. Konumuzu, Davranış Bilimleri Uzmanı **Dr. İlhami Fındıkçı** ile konuştuk.

Fındıkçı Hoca, akademisyen özelliğinin yanında toplumsal olaylarla da yakından ilgileniyor. Günlük gazetelerde makaleleri yayınlanan Davranış Bilimleri Uzmanı **Dr. İlhami Fındıkçı**’nın telifi kendisinde olan 17 ve editörlüğünü yaptığı 5 kitabı bulunuyor. İnsanı Derinlik isimli kitabı ise 5 dile çevrilmiş durumda.

Davranış Bilimleri Uzmanı **Dr. İlhami Fındıkçı Hoca**’ya ilk sorumuz “Sigortayla aranız nasıl? Hangi ürünleri kullanıyorsunuz?” şeklinde oldu:

Sigortanın güvence amacıyla başvurulması ticari bir işlem olduğunu belirten **Fındıkçı**, “İnsanın güvenlik duygusunun tatminine yöneliktir. Sigorta ile ilgili iş ve işlemler her ne kadar ticari bir işlem gibi görünse de bu durum insanın çok önemli ve öncelikli korunma ve güvenme ihtiyacından doğmaktadır. Zaten bütün ticari işlemler bir biçimde insanın belirli ihtiyaçlarına yöneliktir. Bu çerçevede bizim de özellikle zorunlu olan alanlarda evler, araçlarla ilgili sigorta işlemlerimiz var” şeklinde cevap verdi.

İkinci sorumuz konumuzla ilgiliydi. **Dr. İlhami Fındıkçı Hoca**’ya “Deprem gibi büyük felaketlerin ardından sigorta satışlarında artış görünüyor. Misal Kahramanmaraş depreminden sonra DASK

satışlarında patlama oldu. Şu anda ise eski seviyelerinde. Yine pandemi döneminde artış gözlenen sağlık sigortalarında şu an yine durgunluk söz konusu. Davranış bilimleri uzmanı olarak bu durumu nasıl yorumlarsınız?” diye sorduk.

Dr. İlhami Fındıkçı Hoca’nın cevabı şöyle oldu: “İnsanın ihtiyaçları hiyerarşik olarak belirli bir sıradadır. Temel ihtiyaçlardan daha üst ihtiyaçlara doğru bir seyir vardır. Yani önce bedenin temel dürtüsel ihtiyaçlarının karşılanması gerekir. Daha sonra sosyal, duygusal ve düşünsel ihtiyaçlar gelir.

Böylece insanın ihtiyaçlar hiyerarşisi; yeme, içme, korunma, güvenlik, barınma, üreme, sosyal kabul, ait olma, sevgi ve kendini gerçekleştirme şeklinde bir gelişim gösterir. Bu konuda ilk çalışmaları yapan Maslow, ihtiyaçlar hiyerarşisini bir piramide benzetmiş ve temeldeki ihtiyaçlardan yukarıya doğru çıktıkça bu ihtiyacı karşılananların azaldığını dile getirmiştir.”

“Deprem, tsunami, su baskını, yangın, pandemi gibi doğal afetler insanın güvenlik ihtiyacını tehlikeye sokar. İnsan alıştığı yaşam biçimi ve rutini bozulduğunda beden ve ruh bakımından etkilenir. Bunun örneğini pandemi ve depremlerde açık şekilde gördük ve yaşadık. Temel ihtiyaçlarımızdan olan güvenlik zedelenince insan hızlıca bunu düzeltmek, eski yaşam düzenine kavuşmak ister. İşte bu amaçla gereken önlemleri hızlıca almak zorunda hisseder.

Bunun içindir ki depremten hemen sonra DASK sigortası başta olmak üzere daha sağlam evlerde oturma, daha sağlam zeminlerde ev yapma, depreme hazırlığın gerektirdiği önlemleri alma gibi çalışmalar yapıldı. Ancak insan hızlı unutmuyor. Konunun sıcaklığı ve güncel durumu geçince hemen eski alışkanlığına geri dönüyor insanlar.

İnsan hızlı unutmuyor.
Konunun sıcaklığı ve güncel durumu geçince hemen eski alışkanlığına geri dönüyor insanlar.

Bunun başlıca nedeni insanın değişime direncidir. Alıştığımız yaşam düzeninin ve refah düzeyimizin değişmesine sıkılıyoruz. Belirsizlik bizi ruhsal olarak sarsar. Zira değişime uyum yeni bir efor gerektirir.

Oysaki yaşamda hızlı ve anlık değişkenlerle karşı karşıya kalabiliyoruz. Belirsizlikler ve risklerle dolu bir dünyadan geçiyoruz. Ve aslında insanlar kendilerini güvende hissetmek ve refah seviyesini yükseltmek arzusundadır. İşte sigorta sektörü de yaşamdaki riskleri azaltma ve aynı zamanda risklerden kaynaklanan maddi zararları azaltma ya da tamamen giderme arayışından doğmuş bir sektördür. Bu insanın güven ihtiyacını karşılamaya dönüktür.

Geçtiğimiz yıl yaşadığımız, ülke olarak acıya boğulduğumuz deprem doğal afetleriyle bunu bir kez daha gördük, yaşadık. Dolayısıyla her açıdan gereken tedbirleri almak, güvenlik ihtiyacımızın bir nebze de olsa giderilmesi bakımından gerekli ve önemli. Lakin insan olarak bir olayın içinden geçerken aldığımız aksiyon ile sonrasındaki tutumlarımız farklı olabiliyor. Yani bir deprem yaşadık, maddi olanaklarımız, yatırımlarımız tehdit altında kaldı. Ve takip eden sıcak günlerde manevramız daha sürekli ve anında olabiliyor ama rutini yakalamaya başladığımızda tedbiri tekrar elden bırakabiliyoruz. Bu konuda bireysel ve toplumsal bilincin harekete geçmesi ve geliştirilmesi önemlidir.”

İlhami Hoca’ya son olarak “Dünya ve Avrupa’ya kıyasla ülkemizde sigorta bilinci ve sigortalı sayısı oldukça düşük. Sigorta bilincini ve sigortalı sayısını artırmak için neler yapılmalı. Bu sorumuzu eğitimci yanınızla cevaplar mısınız?” diye sorduk.

“Bu ticari bir konu. Kuşkusuz bir ticari meta olarak sigorta satışının arttırılmasıyla ilgili çeşitli teknikler vardır” diye cevaplamaya başlayan **Dr. İlhami Fındıkçı**, açıklamasını şöyle sürdürdü:

“Bizi ilgilendiren yönüyle söylemek gerekirse



Davranış Bilimleri Uzmanı Dr. İlhami Fındıkçı

bildiğimiz bir gerçek var: Bir toplumun eğitim, kültür ve ekonomik düzeyi yükseldikçe bu tür ihtiyaçların giderilmesi de daha kolay olabilmektedir. Diğer bir ifade ile insanlar öncelikle daha temel ihtiyaçlarına yöneliyorlar. Şöyle düşünün fakir bir Afrika ülkesi için insanların öncelikli ihtiyacı, yeme, içme, barınmadır. Burada sigorta ihtiyacı akla bile gelmeyebilir. İşte bundan dolayı ifade ettiğiniz gibi batılı ülkelerde sigorta konusu daha gelişmiş ve ekonomik düzenin önemli bir aktörü haline gelmiştir. Alanımız olmamakla birlikte ülkemizde sigorta sektörünün batılı ülkeler düzeyinde değil ama doğru ülkelerden daha yukarıda olduğunu düşünüyorum. Genel olarak doğu toplumlarında sigorta olgusunun yeterince gelişmemesinde kültür ve kader inancının tesiri de olabilir.”

Bu güzel söyleşi için Davranış Bilimleri Uzmanı **Dr. İlhami Fındıkçı**’ya çok teşekkür ediyoruz.

Gezegen sağığı için sürdürülebilir beslenme

Sürdürülebilirlik hayatımızın pek çok alanında karşımıza çıkmaya başlayan bir kavramdır. Peki beslenme biçimimizin çevreyi ciddi düzeyde etkileyebildiğini biliyor muydunuz?

Diyetisyen Damla Arslan Tunçer

Dünyadaki hızlı nüfus artışı, küresel ısınma, biyoçeşitlilikte azalma, sınırlı enerji ve su kaynakları, kaynakların kirliliğı, verimsiz hale gelmesi, sera gazı emisyonları, su ve arazi kullanımının artması, gelecek nesiller için ciddi bir tehdit oluşturmaktadır. Sürdürülebilir kalkınma amaçları doğrultusunda bu tehditleri ortadan kaldırmanın yollarından birisi de bireylerin besin tercihlerinin düzenlenmesidir. Bu düzenlemeler son yıllarda ‘sürdürülebilir beslenme’ kavramını ortaya çıkarmıştır. Sürdürülebilir sağılıklı beslenmenin hedefi, tüm bireylerin optimal büyüme ve gelişmelerini sağlamak, günümüz ve gelecek nesillerin tüm yaşam evrelerinde fonksiyonel, fiziksel, zihinsel ve sosyal yönden iyilik halini desteklemek, tüm malnütrisyon (yetersiz beslenme, mikro besin öğeleri yetersizlikleri, fazla kiloluluk ve obezite) türlerinin önlenmesine katkıda bulunmak, beslenmeye bağılı bulaşıcı olmayan hastalıklar riskini azaltmak ve biyoçeşitlilik ve gezegen sağığının korunmasını desteklemektir.

Beslenmenin Sürdürülebilirliğe Etkisi

Besinler için çiftlikten, çatala gelene kadar geçen tüm süreçlerde doğal kaynakların kullanılması sürdürülebilirlik açısından beslenmeyi önemli bir noktaya taşımıştır. Sürdürülebilir beslenme, Gıda Tarım Örgütü’nün (FAO) 2010 yılı tanımına göre, “insan ve doğa kaynaklarını en iyi şekilde kullanan, biyoçeşitliliğe ve ekosiste-

me karşı saygılı, kültürel olarak kabul edilebilir, ulaşımı kolay, ekonomik, beslenme açısından yeterli, güvenilir ve besinlerin çevresel etkilerinin az olmasına bağılı düşük besin ayak izine sahip diyetler” olarak belirtilmektedir. Daha çevreci beslenme alışkanlıklarının oluşturulmasını sağılayan sürdürülebilirlik kavramı beslenme konusunda, besin üretimi, paketlenme, işleme, satış, depolama, ulaşım ve tüketim gibi birçok süreci ele almaktadır.

1-Beslenme ve Su Ayak İzi

Su, dünyada bulunan tüm organizmalar için hayati öneme sahip, biyolojik yaşamı ve faaliyetlerimizin devamını sağılayan en önemli besin ögesidir. Artan dünya nüfusu ve şehirleşmeyle beraber biyolojik çeşitlilik üzerinde oluşan baskılar sonucu su kullanımı giderek artmakta ve bu durum geleceğimiz için büyük bir risk oluşturmaktadır. Su kıtlığını çözmeye yönelik çeşitli yaklaşımlardan en önemlisi Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin 6.4. maddesinde belirtilmiştir. Arjen Hoekstra tarafından 2002 yılında ilk kez ortaya konulan Su Ayak İzi kavramı “kullanıma sunulan bir ürün veya hizmetin üretiminden tüketimine tüm hazırlık aşamaları boyunca harcanan temiz su miktarı ve/veya kirletilen su miktarı” olarak belirtilmektedir. Enerji, endüstriyel, taşımacılık, evsel, sanayi gibi pek çok alanda kullanılan su, en çok tarımsal açıdan su ayak izine etkide bulunmaktadır. Bu yüzden beslenme tercihlerini değiştirmek su ayak izi değerlendirmelerinde olumlu sonuçlar

Gıdanın olduğı tüm süreçlerde ortaya çıkan sera gazı emisyonlarında, diyet değişikliğı ile birlikte üçte bir oranında bir azalma söz konusudur.

oluşturabilir.

Hayvansal kaynaklı besinlerin su talebi ve çevresel yükü diğer gıdalara göre daha yüksektir. Sığır eti, kalori başına tahıllar ve bitkilere oranla 20 kat daha büyük su ayak izi oluşturmaktadır. Süt, tavuk eti, yumurta gibi hayvansal besinlerde her bir gram proteine düşen su ayak izi kuru baklagillere kıyasla 1,5 kat daha fazladır. Birçok çalışmayla desteklenen su ayak izi terimi, çevreye karşı daha duyarlı kararlar sergilemek adına oldukça önemlidir. Bundan dolayı gıda ürünlerinde daha az su ayak izi ortaya çıkaran seçimler yapmak, sürdürülebilir ve sağlıklı diyetlere yönelmek düşük çevresel etki elde etmek adına gerekli bir adımdır.

2-Besinlerin Sera Gazı Emisyonlarına Etkileri

Yaşadığımız yüzyılın büyük sorunlarından biri olan iklim değişikliği, insan etkilerinden kaynaklanan sera gazlarının atmosfere yayılmasıyla oluşan ve beraberinde atmosferdeki dengenin bozulmasıyla sonuçlanan bir durumdur. Küresel sera gazı emisyonlarının dünya çapında yaklaşık yüzde 30 kadarı tarımla birlikte gıda üretimi ve tüketimi ile ilişkilidir. Gıdanın olduğu tüm süreçlerde ortaya çıkan sera gazı emisyonlarında, diyet değişikliği ile birlikte üçte bir oranında bir azalma söz konusudur. Beslenme sektöründe hayvansal besinlerin üretimi için kullanılan su, arazi ve sera gazı emisyonları bitkisel kaynaklı meyve ve sebze üretimiyle karşılaştırıldığında çevresel etkisinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Diğer yandan hayvancılık sektörüne bakıldığında ise geviş getiren hayvanların metan gazı üretmesi sebebiyle daha yüksek sera gazı emisyonlarına sahip olduğu söylenmektedir.

3-Besin Atıkları ve Kayıpları

FAO'nun 2016 yılında yayınladığı rapora göre, her yıl insanların tüketimine sunulan gıdaların yaklaşık üçte birinin yaşam döngüsü boyunca kaybolduğu veya israf edildiği belirtilmiştir. Diğer bir yandan FAO bu durumu "Üretilen besinlerin her yıl kaybedilen miktarı yaklaşık 1.3 milyar tondur" şeklinde ifade etmiştir. Bu kayıplar toprak, su ve enerji gibi doğal kaynaklarımızın israfı ve fazladan meydana gelen sera gazı



Diyetisyen Damla Arslan Tunçer

emisyonlarına sebebiyet vermektedir. FAO 2019 yılı raporunda dünyadaki yetersiz beslenme oranının 2015 yılından itibaren her yıl gideerek artmakta olduğuna ve 820 milyondan fazla sayıda insanın açlık çektiğine değinmiştir. Aynı zamanda bu durum FAO tarafından "Yaklaşık olarak dünyadaki her dokuz insandan biri açlık çekiyor" şeklinde ifade edilmiştir. Sürdürülebilirliğin asıl hedeflerinden biri olan besin atık ve kayıplarını azaltmak hem çevrenin ve insan sağlığının korunmasında hem de dünyadaki açlığın son bulmasında önemli bir yer tutmaktadır.

Sürdürülebilir Beslenme ilkeleri

◆ Çocuğunuza ilk altı ay sadece anne sütü ile beslenme ve yeterli miktarda ek besinin yanı sıra

Yazının devamı arka sayfada

ÖNCEKİ SAYFADAN DEVAM

2 yaşına kadar devam eden anne sütü ile beslemeyi sağlayın.

- ◆ Yeterli ve dengeli beslenin.
- ◆ Günde en az 5 porsiyon sebze meyve tüketmeye özen gösterin.
- ◆ Şeker, yağ, tuz içeren paketlenmiş gıdaların tüketim sıklığına ve miktarına dikkat edin.
- ◆ Baklagillerin, tam tahılların, fındık, ceviz veya badem gibi yağlı tohumların tüketimini arttırın.
- ◆ Ilımlı miktarda yumurta, süt ve süt ürünleri, kümes hayvanları, balık ve çok az miktarda kırmızı et tüketin.
- ◆ Sürdürülebilir balıkçılık ile avlanmış (sezonunda avlanmış, avlanma riski olmayan) balıkları tercih edin.
- ◆ Sebze ve meyveleri mevsiminde tüketin.
- ◆ Yerel besinleri tüketmeye ve yerli üreticilerden alışveriş yapmaya özen gösterin.
- ◆ İdeal vücut ağırlığınızı koruyun ve ideal vücut ağırlığına ulaşmak için çabalayın.
- * Sofranıza gelen tüm besinlerin nereden, nasıl geldiğini düşünün ve sorgulayın.
- ◆ Kırmızı et, işlenmiş et ürünleri ve hayvansal kaynaklı yağ tüketimini azaltın.
- ◆ Satın aldığınız besinleri doğru koşullarda saklayın.
- ◆ Hiçbir besini israf etmeyin. Besinlerin sularını veya sap, yaprak gibi kısımlarını değerlendirin.
- ◆ Ambalaj, poşet, plastik kullanımını azaltın, tekrar tekrar kullanılabilen çevreye zarar vermeyen geri dönüştürülebilir ürünler tercih edin.

Sürdürülebilir beslenme, beslenmeye bağlı bulaşıcı olmayan hastalık riskini azaltır ve genel popülasyon için sağlık ve iyilik halini, gıda üretimine bağlı besin seçiminin çevresel etkisini en aza indirmeyle, besin atık ve kayıplarının önlenmesini, yerel ve mevsimsel gıdaların tüketilmesini, hayvansal besin ve beraberinde yağ oranı yüksek yiyeceklerin yerine bitkisel kaynaklı besinlerin tercih edilmesini sağlamaktadır.

Gelecek nesillerin sağlıklı ve güvenli gıdaya ulaşabilmesi yaşayan neslin besin tercihleriyle mümkündür. Bitki bazlı gıdalar, meyve, sebze, tam tahıllar, baklagiller, yağlı tohumlar, balık, kümes hayvanları, zeytin ve zeytinyağı çevresel etkileri düşük, sürdürülebilir beslenmenin temelini oluşturan gıdalardır. Kırmızı et, işlenmiş ürünler, doymuş yağ, hayvansal ürünler ve şekerli yiyecekler ise ekolojik dengeye olumsuz etkilerinden dolayı sınırlandırılmalıdır. Akdeniz Tipi, Barilla Çift Piramit, DASH, Yeni Nordik, Flexitarian, Vejetaryen ve Vegan beslenme modelleri, bitkisel kaynaklı gıdaları içeren sürdürülebilir beslenme modellerine örnek oluşturmaktadır. Sürdürülebilir beslenme modellerinin uygulanması insan, çevre ve gezegen sağlığı için optimal iyiliği sağlayacaktır. Bireylerin sürdürülebilir beslenmeyi benimsemesi gelecek nesillere sağlıklı bir dünya bırakmak adına son derece önemli ve vazgeçilmezdir.

Tüp bebek tedavisinde yeni yöntemler gebelik şansını artırıyor

TÜP bebek normal yoldan gebelik şansı olmayan ya da çok az olan çiftlerde gebelik şansını arttıran tedavi yöntemlerinden biri. Liv Hospital Kadın Hastalıkları Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı Prof. Dr. Doğa Seçkin tüp bebek tedavisindeki son gelişmeleri ve genetik tanının önemini anlattı.

Kimler "ileri yaş" olarak değerlendirilir?

Tüp bebek tedavisinde için yumurta yaşı ve kalitesiyle bağlantılı olarak 40 yaş ve üstü "ileri yaş" olarak değerlendirilir. Bu yaşlarda olan kişilerde yumurtalardaki genetik (kromozomal yapısal ve sayısal) problemler nedeniyle tüp bebek tedavi başarı şansı hızla azalmaktadır.

35'li yaşlarda yumurtalık rezervi azalır

35 yaşın üstünde yumurtalık rezervi hızla azalır. Yumurta rezervi iyi olsa dahi yumurtaların genetik problemlerinden kaynaklı olabilecek döllenme sorunları yaşanabilir. Dölenen yumurtalardan oluşan embriyoların ise yapılan takiplerinde 5. güne giden (blastokist) embriyo sayısı oldukça düşük olabilir.

40 yaş üstünde genetik tarama önemli

40 yaş üstünde yumurtalara mikroskop altında bakılarak kriterlere göre olgun olup olmadığı anlaşılabilir. Ancak genetik olarak uygunluğu bilinemez. Bu yüzden genellikle bu embriyoların 5. güne kadar gitmesi beklendikten sonra genetik problemi olan embriyoları tespit etmek için genetik tarama yapılması önemlidir.

Preimplantasyon Genetik Tarama nedir?

Embriyolardan alınan biyopsiler ile özellikle birden fazla 5. gün embriyosu bulunan 40 yaş üstünde genetik inceleme yapılarak sayısal kromozomal bir bozukluk olup olmadığı anlaşılabilir. Bu işleme 'Preimplantasyon genetik tarama' (PGT) denir. PGT ile genellikle 5. gün embriyolarından alınan biyopsiler ile sağlıklı embriyolar seçilerek bunların transferi gerçekleştirilir.

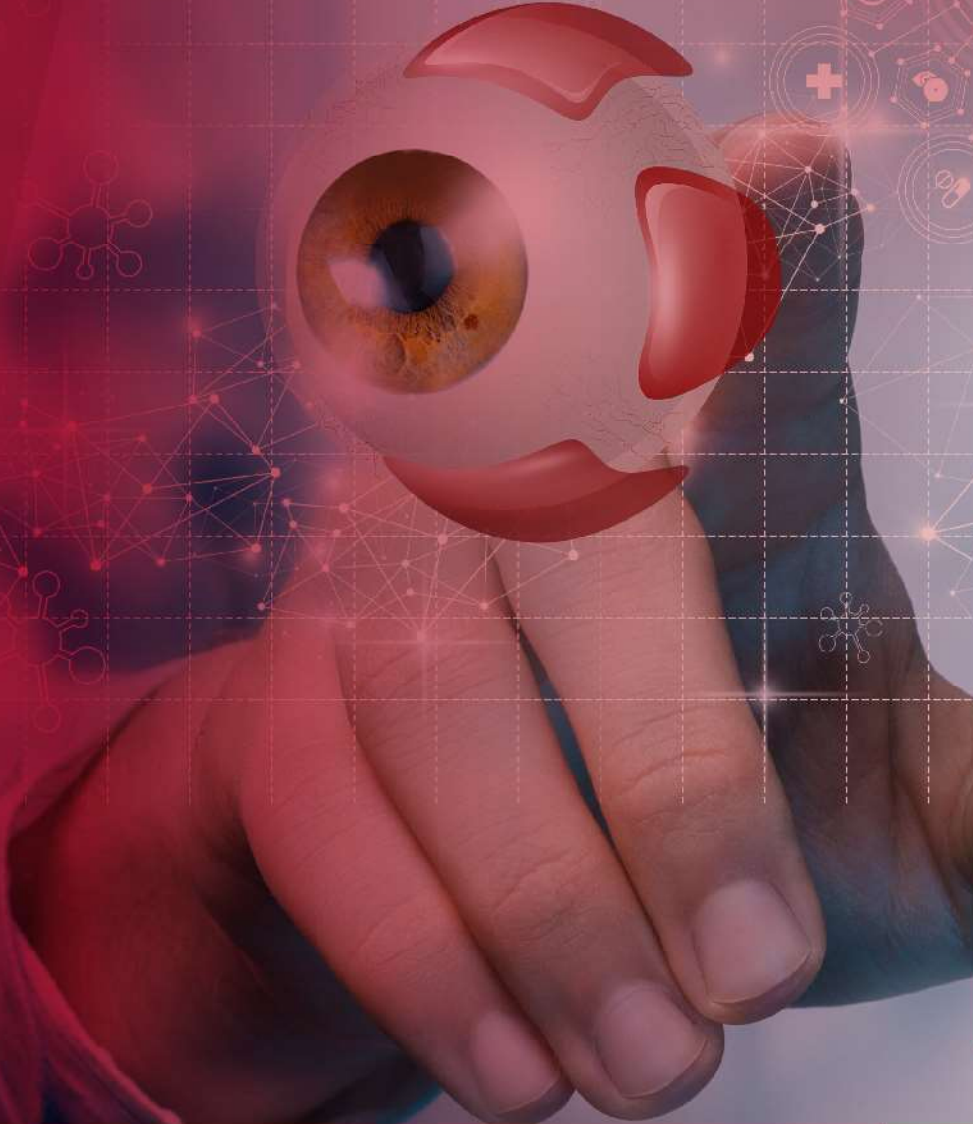
Kimlere yapılmalıdır?

- ◆ Özellikle kadın yaşının 40'ın üstünde olduğu durumlarda
- ◆ Erkekte sperm sayısının ileri derecede düşük olduğu hastalarda
- ◆ Tekrarlayan tüp bebek başarısızlığı olanlarda
- ◆ Tekrarlayan düşükleri olan hastalarda sıklıkla uygulamaktayız.

MEMORIAL GÖZ MERKEZİ

MODERN TEKNOLOJİ VE DENEYİMLİ
HEKİM KADROSUYLA YANINIZDA!

- Katarakt Tedavisi
- Retina Cerrahisi
- Kornea Nakli
- Akıllı Mercek Uygulamaları
- Şaşılık Cerrahisi
- Excimer Laser Uygulamaları
- Göz Çevresi Estetiği
- Glokom



DETAYLI BİLGİ İÇİN



444 7 888

memorial.com.tr

MEMORIAL

HİBRİT AMELİYATHANELERDE GELECEĞİN SAĞLIK HİZMETİ

“Hibrit ameliyathane, gelişmiş tıbbi görüntüleme sistemleri ve tıbbi cihazların aynı anda bir arada kullanılabildiği yeni konsept ameliyathane odaları için kullanılan bir kavram...”

Cerrahi alanında öncü bir adım atan hibrit ameliyathaneler, geleneksel cerrahi yöntemleri modern teknolojiyle birleştirerek sağlık hizmetlerine yeni bir boyut kazandırıyor. Beyin, omurilik ve omurga cerrahisinde hibrit ameliyathaneler pek çok hastalık grubu ve travma cerrahisi için kullanılıyor. Anevrizma (baloncuk), Arteriovenöz malformasyon (AVM) gibi beyin veya omurilikteki damar hastalıklarının nörovasküler cerrahisi, beyin tümörü veya fonksiyonel stereotaktik cerrahi ve spinal implantasyon cerrahisi bunlardan bazıları. Liv Hospital Beyin ve Sinir Cerrahisi Uzmanları Prof. Dr. Serdar Kahraman anlattı.

O-ARM CT (0-KOLLU TOMOGRAFI)

Yeni nesil görüntüleme sistemi olan mobil tomografi cihazı ile ameliyat sırasında bilgisayarlı tomografi çekilebiliyor. Bu teknoloji ile hem beyin hem de omurga-omurilik cerrahisinde 2 veya 3 boyutlu olarak ameliyat anında görüntüleme yapılabilir. Üstelik 360 derece açıyla üç boyutlu olarak 13 saniye gibi kısa bir sürede. Sistemin robotik pozisyonlama özelliği de var. Bu sayede cihaz ameliyathanede çok hızlı bir şekilde hasta masasına yanıştırılıp tomografi çekilebiliyor. Tek seferde görüntü aldığı için diğer standart tomografi cihazlarına göre üçte bir oranında daha az radyasyon ile aynı görüntü kalitesinde imajlar ameliyat boyunca izlenebiliyor.

En çok kullanıldığı alanlar

- Yaşlılığa bağlı omurga şekil bozukluklarında
- Omurilik kanalındaki basılarda
- Omurga tümörlerinde
- Çocukluk çağı ve gençlik dönemi omurga eğriliklerinde

- Omurganın bazı gelişimsel hastalıklarında
- Travmaya bağlı kırılma ve çıkmalarda vidalama (platin yerleştirme)

3-boyutlu tomografi görüntüsü alabilen O-Arm teknolojisiyle gerçekleştirilen omurgaya vidalama ameliyatlarında başarı oranı artarken, hata payı da sıfırlanıyor. Ayrıca O-Arm CT

cihazı ile uyumlu çalışan ve tüm hedefleri ileri derecede hassasiyetle gösterebilen nöronavigasyon sistem aynı anda kullanılarak ameliyat başarı şansı daha da artırılabilir. 1-2 mm hassasiyetle omurilik ve sinir köklerindeki yaralanma riski neredeyse yok edilerek, daha güvenli bir ameliyat gerçekleştiriliyor. O-Arm CT sistemi sayesinde, ameliyatın son aşamasında steril şartlarda tomografi çekilerek hastanın tekrar ameliyat edilmesini gerektiren istenmeyen durumlar en aza indirilmiş oluyor.

Hasta kısa sürede ayağa kalkıyor ve hızlıca taburcu oluyor.

O-Arm cihazı ile gerçekleştirilen omurga vidalama ameliyatlarını avantajlarını

- Her aşamada cerraha kritik bilgi verir, ameliyatın tekrarlanma riski azaltılmış olur.
- Hasta daha az radyasyon alır.
- Daha küçük ameliyat kesisiyle, hastaya hızlı iyileşme imkanı sağlar ve kanama azalır.

“Hibrit ameliyathaneler hem hasta hem doktor için daha az travma, daha küçük kesi, daha kısa süreli operasyon, daha az kan kaybı, daha az komplikasyon, daha az yatış, daha az maliyet gibi çok önemli avantajlar anlamına geliyor.”

- Sistem kompleks ameliyatlara taşıdığı büyük riskleri en aza indirir.
- Enfeksiyon riskinin azalmasını sağlar. Vidaya bağlı felç riski en düşük orana iner.

NÖRO-NAVİGASYON SİSTEMİ

Beyin içinde veya omurilik cerrahisinde gidilecek bir hedef için GPS teknolojisine benzeyen bir sistemle koordinatları hesaplıyor ve cerrahın 3-boyutlu taranmış imajları görmesini sağlıyor. “Nöronavigasyon” ile beyin cerrahisinde hedeflenen lezyona büyük bir doğruluk derecesiyle (1 mm’den düşük hassasiyetle) yaklaşıyor. Bu da sağlıklı dokuda oluşabilecek zararı en aza indiriyor. Ameliyat öncesinde hastanın MR ve/veya CT’si çekiliyor ve navigasyon cihazına aktarılıyor. Böylece ameliyatta gerçek zamanlı navigasyonla hastanın beynindeki ve omurgasındaki çeşitli risk bölgeleri görülerek planlama yapılıyor.

Küçük ve derin yerleşimli tümör ve benzeri tüm durumlarda sadece küçük bir giriş deliği yardımıyla stereotaksik biyopsi yapılabilir. Yani ince bir iğne ile direkt o bölgeye milimetrik olarak ulaşıp doku örneği alınır. Ve tabii alınan bu doku örneğinin patolojik incelenmesi sonucunda hastanın hangi tedavi yöntemi ile tedavi edileceği belirleniyor.

Avantajları

- Hassas anatomi üzerinde kusursuz ilerleyerek kritik yapılardan uzak durur.
- Ameliyat daha minimal invazif sınırlarda yapılır (Küçük ameliyat kesisiyle ameliyat süresi kısalıyor).
- Hastanın sağlıklı anatomisini bozmayarak

daha güvenli ameliyat imkanı sağlar.

YENİ NESİL FLORESAN FİLTRELİ MİKROSKOP

Yeni nesil mikroskoplarla, özel ışık filtreleri kullanılarak, örneğin floresan ile boyanmış tümör dokusu normal sinir dokusundan kolaylıkla ayırt edilebiliyor. Dolayısıyla, nöronavigasyonla birleşen özel ameliyat mikroskobu sayesinde daha küçük bir kesi ile tümörün en az hatayla maksimum düzeyde çıkarılması sağlanıyor. Bu sistem tümör ameliyatları dışında, beyin damar hastalıklarının ameliyatlarında da kullanılıyor.

Örneğin, ameliyat sırasında hastaya damardan verilen özel madde sayesinde mikroskobun filtresi ayarlanarak, beyin damarları görülebilir, yani beyin damar anjiyografisi yapılabilir. Bu sayede ameliyat bitmeden beyin damarsal ağı izlenmiş oluyor. Bu da beyin damar bozukluklarının daha güvenli bir şekilde cerrahi yöntemle tedavi edilme şansını yükseltiyor.

İNTRAOPERATİF NÖROMONİTÖRİZASYON

Beyin tümörü ve omurga ameliyatlarına bağlı olarak sinirlerde gelişebilecek hasarı (felç riskini) en aza indirmek için, ameliyat sırasında hastanın saçlı derisine, kaslar üzerine yerleştirilen elektrotlar sayesinde elektrik uyarıları verilerek

beyin, omurilik, sinir kökleri ve refleks yollarının monitörde sürekli izlenmesini sağlayan sistemdir. Ameliyat boyunca nöroloji uzmanı tarafından takip edilen değerlerde bir değişiklik olduğunda sistem cerrahı uyarır. Böylece hastada geri dönüşsüz bir hasar (felç gibi) gelişmesi önlenerek yaşam kalitesinin düşmesi engellenmiş olur. Hasta kısa sürede ev ve iş hayatına geri dönebilir.

Liv Hospital Beyin ve Sinir Cerrahisi Uzmanları
Prof. Dr. Serdar Kahraman

Sigorta acentesi müşterisini ofiste değil yaşamın her kesiminde hatta gelecekte sosyal medyada dolaşırken bulacaktır

*ASIAD Kurucu Başkanı **Hikmet Kerim Sucu**'dan hayat hikayesini dinledik. Hikmet Başkan özellikle genç acentelere yönelik önemli mesajlar verdi.*

Hikmet Kerim Sucu... Namı diğer ASIAD Kurucu Başkanımız. Kendisiyle, çok detaylı bir röportaj gerçekleştirdik. Hikmet Kerim Sucu başkanımız, sportif başarılarını acentelikle pekiştirmiş biş kişilik. Özellikle genç acentelere ışık tutacak açıklamalar yaptı.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1959 İstanbul doğumluyum. İlkokulu Kalamış ilkokulunda, orta okulu Marmara kolejinde tamamladım. Eskişehir Anadolu Üniversitesi'nde ise Halkla İlişkiler bölümünü bitirdim. Galatasaray'da sutopu oynayıp milli oldum. İngilizce eğitimi için İngiltere'ye gittim. Sonrasında askerliğimi milli sporcuların bulunduğu Muhafız Gücü'nde yaptım. İş hayatıma gelecek olursak küçüklüğümden beri hep bir şeyler sattım. Duru Turizm'de rehberlik yaptıktan sonra kendi turizm şirketimi kurdum ve 1989 yılında Şark Sigorta acentesi olana kadar turizm sektöründe yer aldım. 1989 yılından beri önce Şark Sigorta, Koç Allianz ve son olarak da Allianz Sigorta ile 35'senedir sigorta acenteliği uğraşmaktayım. Birçok mesleki eğitim kurs, seminere katıldım. Birçok NGO derneklerinde hizmet verdim,

üye ve yönetim kurullarında bulundum. Rotary ile GSE üyesi olarak, Türkiye'yi temsilen Batı Avusturalya'ya Türkiye'yi temsilen 45 günlüğünü gittim. Başbakan ve üst düzey devlet görevlilerine, THY'ye karşılıklı uçuşların başlatılması hususunda iyi niyet mektubunu sunan ekipte bulundum. 'Büyük Kulüp, Galatasaray Jaycess ve bazı fikir cemiyetlerinde üyeliğim devam etmektedir. Mesleki çalışmalar olarak Allianz Sigorta Acenteleri Derneği'ni yani ASIAD'ı bir kaç meslektaşımınla birlikte 2000 yılında kurduk ve ben de bir dönem

kurucu başkanlığı yapmanın onuruna eriştim.

2005-2007 yılları arası Sigorta Acenteler Birliği'nde yönetim kurulunda bulundum. Halen bu derneklerde üyeliklerim ve çalışmalarım devam etmektedir. 38 yaşında oğlum ve 32 yaşında İTÜ' Devlet Konservatuarı Türk müziği yüksek lisansı bitirmiş olan udi kızım var. Yüzme, yürüyüş, felsefe, seyahat, film izlemek, kitap okumak ve müzik dinlemek hobilerim arasındadır.

İş dünyasına nasıl atıldınız?

Küçükken Kadıköy'de Feza sinemasının kapısında 'Teksas-Tommiks' çizgi romanları satıp, kazandığım parayla Kadıköy'de



döner yiyip yürüyerek eve dönerdim. Bedava topladığım dergileri ucuz sattığım için aynı kitapları satan engelli bir esnaftan ilk tokadımı yiyerek rekabetin ne olduğunu öğrendim. Mısır çarşı girişinde amcamın şarküteri dükkânının bir bölümünde, sebze halinden babamın limonlarını “3 tane 5 lira” diye satıp ilk müzik setimi ve ehliyet kursumun ücretini karşıladım ama dükkânı manava çevirdiğim için amcamdan hayatta unutamadığım ikinci tokadımı yedim. Kısa bir dönem babam ile birlikte lahmacun ve döner dükkani işlettik. Sonrasında kendi turizm şirketimi ‘1989’ yılında kapatarak sigorta acenteliğimi kurdum.

Allianz Türkiye ile iş birliğiniz hakkında bilgi alabilir miyiz? Ne zamandır iş birliği içindesiniz?

1989 yılında o zamanki bölge müdürlüğü yapan Taner Utku Beyin davetiyle Ağa Han ödüllü Sedat Hakkı Eldem’in projesini yaptığı, Şark sigorta binasını gezmeye gittim ve hayran kaldım. Taner Bey’in acentelik teklifiyle 1989 yılında ilk iş birliğimizin temelleri atıldı. 35 yıldır bu birliktelik devam ediyor. Allianz bünyesinde yıllar içinde bir çok başarıya imza attık. Şimdilerde oğlum Kerem Sucu 2. nesil olarak acenteliğimizin yarınlarının sorumluluğunu üstlenmiş bulunmaktadır. Haramdan ve yalandan uzak durmak, müşteri, şirket ve kendi personelimin haklarını korumak en önemli önceliklerimizdir. Rüya kuracaksan komisyonun kadar kuracaksın aksi takdirde şirketinin geleceği sallantıya girer’ cümlesi de beni hep etkilemiştir.

Çok yönlü bir kişiliğiniz var. İş yaşamı dışındaki ilgi alanlarınız neler?

Spor, gezi, felsefe, müzik, karikatür çizmek ve film seyretmeyi çok severim. Eski Galatasaraylı milli sutopu oyuncusuyum. Kışın koşup, yazın yüzüyorum. Temiz denizde yüzmek en sevdiğim şey. Son 12 senedir Boğaziçi maratonu, Çanakkale Boğazı ve Meis- Kaş, Aquamaster, Oceanmen gibi birçok farklı konumda, ülkenin birçok kıyısında yapılan yarışlara katılıyorum. Uyumadan evvel kitap okumayı da çok severim. Felsefi dernekleri

takip ediyorum, bir dönem aktif felsefe ve şimdiler de ise Anadolu Aydınlanma Vakıf toplantılarını vakit buldukça izlemeye çalışıyorum. Her ne kadar şimdilerde ‘Zoom’ üzerinden takip etmeye çalışsam da.Haftada bir çok film ve belgesel seyrederim. Müziksiz bir yaşamı hayal edemiyorum. Kızıltoprak Lions Kulübü eski üyesiyim bunun dışında Genç Mütешеbbisler Derneği, Yardım Severler Derneği, Rotary Derneği gibi derneklerde üyeliklerim olmuştur. Hayatımda unutamayacağım anılarımdan biri ise Rotary ile 45 günlük genç iş adamları mübadelesi (GSE) programına 1987 yılında katılıp batı Avustralya’ya 5 kişilik bir ekip ile Türkiye’yi temsilen gitmiştim. İnanılmaz anılarla dönmüştüm. Anzakları daha yakından tanımama sebep olmuştur.

Özellikle sporla yakından ilgileniyorsunuz. Tüm sporlar içinde yüzmenin de özel bir yeri var.



Spora ve dolayısıyla yüzmeye ilginiz ne zaman ve nasıl başladı?

Kalamış iskelesinden popomuz vuran tekme ile hayatta kalmak için sahile kadar yüzmek zorunda kalarak yüzmeyi öğrendim. 1970 yılında Kalamış’ta otururken Fenerbahçe burnunda açılan Galatasaray yüzme havuzunu arkadaşlarımla kukalı saklambaç oynarken keşfettim. Bizi hemen kabul ettiler ve yüzmeye başladım. Topla oynamayı sevdiğimden sutopuna geçtik. Antrenman olarak her sabah Moda’ya ve Caddebostan’ın açığındaki çakara takım halinde yüzerdik.

Bu alandaki girişimlerinizi ve başarılarınızı anlatır mısınız?

Galatasaray’da uzun yıllar sutopu oynadım ve milli takıma seçildim. Yurt dışında Balkan Şampi

Yazının devamı arka sayfada

ÖNCEKİ SAYFADAN DEVAM

yonaları'nda ülkemizi temsil ettim. O günden günümüze futbol, basket, masa tenisi ve koşu yaparak spordan hiç kopmadım. Bir gün arkadaşlarımla yüzerken 'Niye Boğaziçi Kıtalararası Yüzme Yarışı'na katılmıyorsun?' diye bana sordular? Ben de niye olmasın diyerek 2011 yılında çekinerek de olsa müracaat ettim. Yarışa katılmadan önce antrenman olsun diye 'GS Kalamış' tesislerinden Büyük Kulüp iskelesine kadar yüzdüm. Ben sadece yazları yüzen biriyken, yarıştığı yüzücüler yaz kış yüzmeye devam ediyorlar. Bu benim için bir dezavantaj da olsa kas hafızası konusunda yaşayan canlı örneğim desem yanlış olamaz. İlk defa Kanlıcadan Kuruçeşme'ye 6.5 km yarışa heyecanla katıldım. Bir saat 17 dakikada her yetime kramplar girmesine rağmen tamamladım. 2. köprü'nün altından geçip Kandilli'ye rahat geldim diye sevinirken kendimi Boğaziçi Köprüsü'nün altında buldum. Ortaköy'den 17 dakika ters akıntıyla mücadele ederek ağırılarla tamamlaya bildim. Sonraki senelerde ise genelde yüzücülerin ortalama iki saat olan derecesine rağmen ben derecemi bir saate kadar akıntılara karşı da yüzerek indirmeyi başardım. Bölgesel olarak yapılan Karadeniz Ereğli, Amasra, Giresun, Değirmendere, Kerpe, Altinkum, Kız Kulesi yarışlarına katıldım ve dereceler aldım. Yıllık takvime baktığımızda sadece mayıs ve ekim ayları arası yılda 6-7 yarışa katılarak yüzmeye çalışıyorum.

2013 yılında Çanakkale Boğazı başka bir heyecandır onu da dalgalarla mücadele ederek tamamlamayı başardım. 2023 yılında ise boğazı 10. kez geçtim. Hayatım en anlamlı ve önemli yüzme etkinliği olan Gelibolu Anzak Koyu'na 1915 yılındaki savaşın 100. Yıl anısına düzenlenen, 1915 metreden dünyanın dört bir yanından gelen 800' kişiyle birlikte, arabalı vapurundan atlayarak, binlerce şehidin verildiği Anzak koyuna yüzerek çıktık. Çanakkale yarışları işte bu sebepten beni her zaman çok etkiler. Özellikle sahile yaklaşırken suyun altında batık Anzak kayıklarını görünce duygulanmamak elde değildir. Ben deniz suyunu çok seviyorum, havuzdan ise hiç haz etmem ve havuza girdiğimde kendimi havuza atılmış yunus balığı gibi hissederim. En güzel deniz ise temiz Marmara Denizi'dir. Tuz oranı sıcaklığıyla benim favorimdir. Muhtemelen benim yüzmeye başladığım zamanlarda antrenmanlarımızın havuz yerine denizde yapılmasının büyük bir payı vardır bu sevgimde. Gençken sadece yazları yüzerdik.

Kışları kara sporları yapardık. Hatta yaz sezonunu ilk açıldığında suya ilk atladığımda amiyane tabirle suya düşmüş domuz yavrusu gibi debeleniyor gibi hissederdim ama yarım saatte ne oluyorsa oluyor ve suda boğaz vapuru gibi yüzmeye devam ederdim. Genelde antrenmanlarımı Caddebostan sahili ve Caddebostan'dan Adalara yüzerek yapıyorum. En uzun yüzdüğüm mesafe ise 17.5 km Sarayburnu Sivri Ada arasındır. Bu güzergâh gerçekten bir çılgınlıktır barındırdığı ters akıntılardan dolayı ama kazasız belasız 2 saatte yakaladığım bir akıntının da yardımıyla yüzmüştüm. İlk yarışlara katılmaya başladığımda amacım sadece yarışları bitirmek ve gittiğimiz yerleri eşimle birlikte gezmekken, gelen derecelerle podyumu hedeflerim arasına koydum. Denizde yüzmek çok faydalı her derde deva tavsiye ederim. Her ne halde olursanız olun 30 dakika sakın tempoda yüzün çıkın, inanın hem psikolojik hem de fiziksel olarak çok başka hissedeceksiniz.

Mottom; Kışın yürü Kerim yürü, yazın da yüz Kerim yüz.

Deniz suyu her türlü sorununuzu sizden söküp alıyor, huzur içinde sudan çıkıyor kafanız rahatlamış ve zinde olarak karaya çıkıyorsunuz. Sırt, boyun ve her türlü fiziksel ağrılarınıza bire bir iyi geliyor üstüne üstlük denizde yüzmek bedava. Son yıllarda bir çok yüzme meraklısı insanlarla tanıştım ve çok şaşırdım. Buna Bo Derek de dahil. Yaz kış düzenli yüzen 50 yaş üstünde dünyadaki ve Türkiye'deki açık deniz yüzme müsabakalarını takip eden yüzücüleri canı gönülden kutluyor ve onları gıpta ile izliyorum.

Spor dışındaki ilgi alanlarınız neler?

NGO dernekler faaliyetleri, Karikatür çizmek, seyahat etmek, kitap okumak, felsefe, müzik ve film seyretmek.

Müşterileriniz sizi sizde müşterilerinizi seçi-





yor ve uzun yıllar birlikteliği sürdürüyorsunuz. Fiyatların pahalılığı olsa da sizi kolay kolay terk etmiyorlar. Sebebi onların kalplerine dokunuyor olmamız. ‘Kahvemi içmezseniz çok kırılırım, taze fasulye yeni pişirdim, bir tabak almazsanız çok üzülürüm!’ diye teklifte bulunan müşterilerimin olması bana gelecek için hâlâ umut veriyor. Kollarınız ne kadar geniş açarsanız vizyonunuzu ve misyonunuzu evrensel boyutlara ne kadar yaklaştıracak olursanız o kadar yeni insanı kucaklayabilirsiniz.

Sigorta acentesi müşterisini ofiste değil, yerken, içerken, gezerken yaşamın her kesiminde hatta gelecekte ise sosyal medyada dolaşırken bulacaktır.

Son olarak, spora ve yüzmeye ilgisi olan kişiler için tavsiyelerinizi alabilir miyiz?

Sigorta acenteleri eskiden en çok ayakkabı eskiten mesleklerden biriydi, ben de işe ilk başladığımda müşteri ziyaretleri yüzünden tabanım çökmüştü. Günümüzde kargo ve mail atarak poliler ulaşmaya başladı. İstanbul kazan ben kepeç olarak başladığımız işler dijitalleşti. Bu da acentenin hareketini azaltıyor bu yüzden acentelere tavsiye vermem gerekirse, bir spor ile ilgilenmeleri veya günde kısa yürüyüşlerde bulunmalarınıdır. Ben Dalyan-Bostancı arası ‘20’ yıla yakındır yürüyor, koşuyor yazları da yüzüyorum. Yüzmek isteyenler için onlarca havuz var haftada ‘2-3’ kez yüzsele-

hiçbir dertleri kalmaz.

Daha önce de söylediğim gibi ben denizde yüzmeyi seviyorum o yüzden havuzda yüzemiyorum. Denizde yüzmenin faydaları inanılmaz. Bütün fiziksel ağırlara, ruhsal sıkıntılara, ‘Ne olacak bu memleketin veya acentenin hali?’ diyenler için suyun içindeki doğal kimyasallar sizlere ilaç gibi gelecektir. Tabii burada temiz denizi bulmak da önemli. Kadıköy’de Kurbağalıdere yüzünden biraz sıkıntı çekiyoruz ama Dalyan, Adalar, Boğaz, Körfez, Silivri, Şile’de rahatlıkla yüzülebiliyor. Ben iyi yüzücüyüm boğazı geçmek istiyorum diyenler ise bizzat bana müracaat edip sorabilirler ya da internetten ‘Boğaziçi Kıtalararası Yüzme Yarışı’ veya açık deniz yüzme diye arayıp bilgilere ulaşabilirler. Son söz olarak; Martin Luther King sözleriyle veda ediyorum. ‘Eğer sizden sokakları süpürmeniz istenirse, Michelangelo ‘nun resim yaptığı, Beethoven’ın beste yaptığı veya Shakespeare’in şiir yazdığı gibi süpürün. O kadar güzel süpürün ki gökteki ve yerdeki herkes durup ‘Burada işini çok iyi yapan biri var ‘ desin.’ Minik bir ilavede benden olsun; Tıpkı Maltepe Belediyesi’nin bir temizlik görevlisinin heykelini temizlediği sokağa diktikleri gibi sizin de adınız arkanızda bıraktığınız hizmet ve topluma katkılarınız gönüllerde yaşasın.

Mikrobiyotanın Gücü

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

Bağırsak Mikrobiyotası Nedir?

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

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

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

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

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

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



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



SİGORTALILARA SYNEVO'DA

***KATILIM PAYI YOK,
AVANTAJ ÇOK!**



Allianz Sigortalıları Synevo'da Bekleyen Kazançlı Kurum Hizmet Avantajları

** "Kazançlı Kurum" kapsamında poliçe limitleri dahilinde, laboratuvar masraflarını %100 oranında Allianz Sigorta karşılıyor. Bu hizmet Synevo'nun Türkiye genelindeki tüm şubelerinde (İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya, Bodrum ve Fethiye) geçerlidir.*

- ✿ "Yatarak Tedavi Poliçesi"ne sahip sigortalılar için de laboratuvar testlerinde "Kazançlı Kurum" kapsamındaki Allianz'a çok özel indirimli koşullar uygulanmaktadır.
- ✿ İstanbul'da 7 şubesi ve Türkiye genelinde İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya, Bodrum ve Fethiye'de ki yaygın şube ağı ile A+ hastanelere ve merkezi yerlere kolay ulaşılabilir laboratuvar konumları.
- ✿ Allianz sigortalıların sigorta kapsamında olmayan anne, baba, eş ve çocuklar gibi birinci derece yakınlar, kendilerinin ödeyeceği laboratuvar testlerinde "Kazançlı Kurum" kapsamındaki Allianz'a çok özel indirimli koşullardan faydalanabilmektedir.
- ✿ "ISO 15189 Tıbbi Laboratuvar Akreditasyon Sertifikası" ve uluslararası kalite kontrol programları ile kalitesi güvence altına alınmış Synevo Laboratuvarları olarak, uzman kadromuz, ileri teknolojik altyapımız ve geniş test spektrumu ile hizmetinizdeyiz.
- ✿ Synevo, Allianz Sigorta'nın "Kontrol PSA" anlaşmalı kurumları arasında yer almaktadır.
- ✿ Test sonuçlarınız, şubelerimizde bulunan Laboratuvar Uzmanlarımız tarafından yorumlanmakta ve gerekli yönlendirmeler yapılmaktadır.
- ✿ Şubelerimizde her yaşta örnek alımında (Bebek veya yaşlı), özel eğitilmiş, deneyimli ve uzman medikal ekibimizle numune alma hizmeti verilmektedir.
- ✿ Allianz sigortalılar, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Bodrum, Fethiye ve Antalya il sınırları içerisinde en geç 1 gün önceden randevu ile "Evden veya İş Yerinden Numune Alma" hizmetlerimizden faydalanabilmekteler.

***Kazançlı Kurum Kapsamında Ayakta Tedavi Poliçesi'ne Sahip Sigortalıların Limiti
Dahilinde Laboratuvar Masraflarının Tamamını Allianz Karşılıyor!**

Rutin göz kontrollerinin belirli aralıklarla yapılması öneriliyor...

Günümüzde teknolojinin gelişmesi ile birlikte hem dünyada hem de ülkemizde göz hastalıklarında tedavi imkanları giderek artmakta, bir çok yöntem ile başarılı sonuçlar alınabilmektedir.

Dünyadaki tüm güzellikleri gözümüz aracılığıyla görebiliyor olmanın önemini tarif etmek oldukça zordur. Görme, bağımsız hareket edebilme ve sağlıklı iletişim kurabilmenin yanı sıra iş ve sosyal yaşam için de büyük önem taşımaktadır. Gözlerimiz ile ilgili bir şikayetin ortaya çıkmasını beklemeden belirli aralıklarla rutin göz kontrollerinin yapılması önerilmektedir. Günümüzde teknolojinin gelişmesi ile birlikte hem dünyada hem de ülkemizde göz hastalıklarında tedavi imkanları giderek artmakta, bir çok yöntem ile başarılı sonuçlar alınabilmektedir.

Memorial Bahçelievler Hastanesi Göz Sağlığı Merkezi'nin uzman hekim kadrosu ve teknolojik donanımı ile sunduğu tanı ve tedavi hizmetlerinden bazıları şunlardır:

• Refraktif Cerrahi

Refraktif cerrahi, kırma kusuru nedeniyle görme bulanıklığı olan hastalara uygulanan girişimlerin tümünün ortak adıdır. Korneal refraktif cerrahilerin tümü, temel olarak saat camına benzeyen, gözümüzün en dış tabakası olan korneanın kırıcılığını değiştirerek gözlük kullanımını sonlandırmayı amaçlar. Uygun göz yapısı olan hastalarda güvenli ve etkili cerrahilerdir. Merkezimizde; Excimer lazer ile PRK (No Touch) ve LASIK işlemleri yapılmakta ve bu cerrahiler ile miyopi, astigmatizma ve hipermetropi

gibi kırma kusurları tedavi edilebilmektedir.

• Katarakt ve Göz İçi Lensler (FAKO Yöntemi – Akıllı Mercekler)

Katarakt gözün renkli kısmının arkasında bulunan lensin (merceğin) saydamlığını yitirmesi sonucu oluşan bir göz hastalığıdır. Güncel olarak katarakt cerrahisi fakoemülsifikasyon (FAKO) yöntemi ile dikişsiz olarak yapılmaktadır. Özellikle yeni gelişen teknolojiler sayesinde, hastanın gözüne yerleştirilen

lenslerle (akıllı mercekler) uzak ve yakın gözlük ihtiyacı ortadan kalmakta ve hastaya sağlıklı bir görüş imkanı sunulmaktadır. Benzer bir şekilde astigmatizması olan kişilerde katarakt cerrahisi sırasında kullanılan astigmatik lenslerle düzeltmeler yapılabilir. Merkezimizde bu cerrahi yöntemler, uygun hastalarda tercih edilebilmektedir.

• Kornea Hastalıkları ve Kornea Nakli:

Kornea, gözün en ön kısmında yer alan, ışığı odaklama ve gözü koruma görevine sahip, saydam dokudur. Korneanın saydamlığı ve optik özelliği birçok hastalık tarafından bozulabilmektedir. Bu hastalıklardan bazıları; ileri dönem keratokonus (kornea tabakasının öne doğru bombeleşmesi ve incilmesi), kornea enfeksiyonları, kornea yaralanmaları, korneanın kimyasal yanıkları, korneanın kalıtsal distrofileri ve

Gözlerimiz ile ilgili bir şikayetin ortaya çıkmasını beklemeden belirli aralıklarla rutin göz kontrollerinin yapılması önerilmektedir.

tedaviyle düzelmeyen kornea ödemi (geçirilmiş göz cerrahisi özellikle katarakt cerrahisi nedeniyle oluşan) gibi durumlarıdır. Bu hastalıkların bazılarının tedavisinde kornea nakli tercih edilebilmektedir. Kornea nakli, nakil ameliyatları içerisinde en başarılı olan cerrahidir. Günümüzde kornea nakilleri tam kat (penetran keratoplasti) yapılabileceği gibi, kornea dokusundaki hastalık hangi kornea tabakasını tutuyorsa ona yönelik olarak yarım kat (lameller keratoplasti) olarak da yapılabilmektedir. Hem tam kat kornea nakilleri, hem de ‘DALK’ ya da ‘DMEK (dikişsiz kornea nakli)’ olarak adlandırılan yarım kat kornea nakilleri merkezimizde yapılmaktadır.

Ayrıca kornea nakli gerektirmeyecek düzeyde erken keratokonus evrelerine sahip hastalarımızda ‘Cross-link’ olarak da adlandırılan ışık tedavisi, kontakt lens ve kornea içi halka tedavileri de yapılabilmektedir.

• Retina Hastalıkları ve Cerrahisi:

Merkezimizde diyabetik göz hastalığı, sarı nokta hastalığı, retinal delik ve yırtıklar, retina dekolmanı (retina ayrışması), sarı nokta üzerinde zar oluşumu (epiretinal membran), maküla deliği gibi çok çeşitli hastalıkların tanı ve tedavisi yapılmaktadır. Bu hastalıkların bir kısmında lazer fotokoagülasyon gibi lazer işlemleri, önemli bir kısmında ise ileri vitrektomi cerrahileri uygulanabilmektedir.

• Oküloplastik Cerrahi

Göz merkezimizde görmeyi etkileyecek dü-



Memorial Bahçelievler Hastanesi Göz Sağlığı Merkezi
Doç. Dr. Nesrin TUTAŞ GÜNAYDIN

zeyde olan kapak düşüklüğü ve gözyaşı kanalı tıkanıklığı ameliyatları başta olmak üzere, çok çeşitli cerrahiler yapılabilmektedir.

• Glokom

Göz tansiyonu olarak da bilinen glokom için tanı, lazer ya da cerrahi tedavi alternatifleri verilmektedir.

• Çocuk Hastalarda Şaşılık, Prematüre Retinopatisi (ROP) ve Göz Tembelliği

Çocukların göz kontrolleri, modern cihazlar eşliğinde yapılmaktadır. Ayrıca şaşılık, diğer tanımla göz kaymasının, erken doğuma bağlı retina damarlarının gelişimi ile ilgili hastalığın (ROP) ve göz tembelliğinin tedavileri de merkezimizde yapılabilmektedir.

Gizli Kalp Hastalığına Dikkat!

Halk arasında yaygın olarak bilinen en belirgin kalp krizi belirtileri sıklıkla göğsün sol tarafında, daha çok eforla ortaya çıkıp dinlenmekle geçen ve genellikle de sol kola doğru yayılan göğüs ağrılarıdır.

KALP hastalıkları denildiğinde en sık aklımıza gelen kalp kasının oksijenle beslenmesini sağlayan koroner arterlerin daralması veya tıkanması sonucunda kalp krizine, sonuçta da kalp yetmezliği veya ölümlere sebep olan “Koroner arter hastalığı” veya “İskemik Kalp Hastalığı” olmaktadır. Bu tanımlamadaki “İskemi” kelimesi dokulara kan ve dolayısıyla oksijen iletiminin azalması anlamına gelmektedir. Halk arasında yaygın olarak bilinen en belirgin kalp krizi belirtileri sıklıkla göğsün sol tarafında, daha çok eforla ortaya çıkıp dinlenmekle geçen



**İstanbul Florence Nightingale
Hastanesi Kalp ve Damar Cerrahisi
Prof. Dr. Oğuz Yılmaz**

ve genellikle de sol kola doğru yayılan göğüs ağrılarıdır. Buna da “Angina Pectoris” diyoruz. Kalpteki sinir sistemi düzgün çalıştığında sıklıkla vücudumuzun alarm sistemi, bazen yeri, şiddeti değişse de benzer şekilde bizlere uyarı vermektedir aslında. Bu şekilde bir uyarı dikkate alındığında da hekime başvurularak yapılacak tetkikler ile bir kalp krizi geçirmeden kalp hastalığının tanısı konulabilir ve erkenden, kalıcı bir hasar oluşma-

dan gerekli balon/stentleme veya bypass ameliyatı gibi müdahaleler yapılabilir.

Ancak bu alarm sistemi her zaman düzgün çalışmayabilir. Yani kalbi besleyen koroner damarlarda belirgin problem olmasına rağmen kalp herhangi bir belirti vermeyebilir. İşte bu duruma biz “Sessiz İskemi” veya halk arasındaki tabir ile “Gizli Kalp Hastalığı” diyoruz. İşte en korkutucu ve ölümcül olabilecek tablolardan birisi budur. Çünkü hiç fark edilmeden ani ölüme sebep olabileceği gibi, fark edildiğinde çoktan kalpte ciddi hasarlar yaratmış olabileceğinden herhangi bir müdahale için çok geç kalınmış olabilir. Bu nedenle, sessiz iskeminin erken teşhisi ve uygun tedavisi, kalp sağlığını korumak ve olası komplikasyonları önlemek için önemlidir.

Diyabet, yüksek tansiyon, ileri yaş, sigara içimi ve yüksek kolesterol özellikle sessiz iskemiye artırdığını bildiğimiz risk faktörleridir.

Özellikle Diyabet, yani “Şeker Hastalığı”, vücuttaki damarlarda yaygın hastalık yaptığı gibi sinir sistemi üzerinde de ciddi harabiyete sebep olmaktadır. Kan şekeri seviyeleri tam olarak kontrol altına alınamamış diyabet hastalarında tüm kalp ve damar sisteminde yaygın plaklar gelişeceği gibi sinir iletileri de bozulduğundan el ve ayaklarda his kaybı, uyuşma ve karıncalanma gibi belirtilerin yanında kalpteki sinir sistemi de bozulacaktır. Kalpteki bu bozulmaya “Kardiyak Otonomik Nöropati” adını veriyoruz. Bu bozulmanın sonucu olarak kalp vücudun taleplerine göre hızını ayarlayamaz ve kanlanması azaldığında da yukarıda bahsettiğimiz gibi göğüs ağrısını ortaya çıkaran alarm sistemini devreye sokamaz.

Şu an dünyada 500 milyondan fazla insan diyabet hastası. 400 milyondan fazlasında da glukoz intoleransı mevcut, yani yakın gelecekte aşikâr diyabet hastası olacaklar. Diyabet hastalığında da en önemli ölüm sebebinin kalp ve damar hastalıkları olduğu biliniyor. Bu kadar insanın aynı zamanda bu en ölümcül riske karşı alarm mekanizmalarının düzgün çalışmayabileceği düşünüldüğünde “Sessiz İskemi” nin yarattığı tehlikenin boyutu da daha



444 0 436



Florence
Nightingale

net görülebilecektir.

Bu nedenle diyabet, yüksek tansiyon, ileri yaş, sigara içimi ve yüksek kolesterol gibi risk faktörlerini taşıyan hastalarda, özellikle de ailede erken kalp ve damar hastalıkları hikayesi de varsa hastaların hiçbir şikâyeti olmasa dahi kalp ve damar hastalıklarına yönelik detaylı tetkik edilmeleri hayati önemdedir. Sessiz iskemi genellikle elektrokardiyogram (EKG), egzersiz testi veya ekokardiyografi gibi kardiyak görüntüleme testleri ile teşhis edilebilir. Ancak bu tetkikler de direkt görüntüleme yöntemleri olmadığından sessiz iskemiye yakalamada özgünlük ve hassasiyetleri ancak yüzde 50-70 aralığındadır. Bu nedenle bu hasta grubunda direkt ve güvenli bir görüntüleme için çok kesitli koroner

Bilgisayarlı Tomografik anjiyografi (Multislice Koroner BT anjiyografi) seçeneği de mutlaka göz önünde bulundurulmalıdır.

Bu hastalarda kan şekerlerinin tablet tedavileri veya insülin ile hızla kontrol altına alınması, tansiyon kontrolü, kan yağlarının düşürülmesi ve sigaranın mutlak surette kesilmesi, gerek damarlardaki harabiyetin durdurulabilmesi, gerekse de alarm sisteminin yeniden çalışır hale getirilebilmesi için çok önemlidir.

Sessiz iskemi riski taşıyan bu hasta grubunun bilgilendirilmesi, erken ve yakın takibi milyonlarca insanın hayatını kurtaracağı gibi sağlık sistemleri üzerindeki mali yükü de belirgin derecede azaltacaktır.

Tarihi Yarımada'da üç imparatorlukta kalma anıtların sırları

ASIAD Yönetim Kurulu Üyesi Alp Tümer, İstanbul'un bilinmeyen yüzünü yazdı. Aynı zamanda Arkeolog olan Tümer'in sırlarla dolu yazısı şöyle...

Keroessa'nın da Tanrı Poseidon'dan doğduğu Byzas, Byzantion şehrinin kurucusu olmuştu. Byzantion veya Latince adı ile Byzantium. Şehrin kuruluşu ile ilgili birçok efsane olmasına karşın, yaygın bir efsaneye göre de Byzas, Yunanistan'da Megara'dan yeni bir yurt aramak üzere yola çıkan göçmenlerin başkanıdır. Delphoi kahininin kendilerini, yeni yurtlarını "kör insanların yurdu" Khalkedon (Kadıköy) ahalisini, Byzantion'un yerinin güzellikleri ve üstünlüklerini göremediklerinden dolayı körlükle itham ederek bu yarımada bölgesini işaret etmesi üzerine bu göçmenler şimdiki Sarayburnu bölgesinde ilk şehri kurmuşlardır. Birbirini pek tutmayan bu kuruluş efsanelerinin bazı benzerlikleri vardır.

Tarihçi Heredotos (M.Ö. 750-550) yılları arasındaki büyük Yunan kolonileşmesi sırasında Byzantion'a yerleşildiğine ihtimal verilir. Byzantion'un varlığına işaret eden en erken arkeolojik kalıntılar, Sarayburnu bölgesinde bulunan Proto

Korint çanak çömlek kırıklarıdır. Roma dönemine ait ve bugün hâlâ ayakta olan bir anıt ise Sarayburnu'da Saray-ı Hümayun'un 4. avlusu üzerinde bulunan Gotlar sütunudur. Yüksekçe bir dikdörtgen kaide üstünde yekpare bir gövdeden ve korint üslubunda bir başlıktan ibaret olan bu anıtın kaidesindeki Latince

kitabe, bunun Gotlara karşı kazanılan bir zaferin şükran borcu olarak zafer tanrıçası Viktoria'ya sunulduğunu bildirmektedir. Byzantion'lu Dionysius, ilk Byzantion'un çevresinin, beşi kara tarafında olmak üzere otuzbeş stadion ölçüsünde olduğunu bildirir. 27 kuleye sahip olan surlar, ilk çağın en güçlü duvarlarından biri olarak tanınıyordu. Bunlar yontulmuş taş bloklardan ve kara tarafındakiler sahildekilere göre daha kuvvetli bir tahkimat gösteriyordu. Bosphoros Akra'dan (Sarayburnu) şimdiki Sirkeci'deki Eugenios Kulesi'nde kara surlarının başlangıcına kadar olan kıyıda uzun süre şehrin bir Neorion olarak adlandırılan, daha doğudaki Bosporion



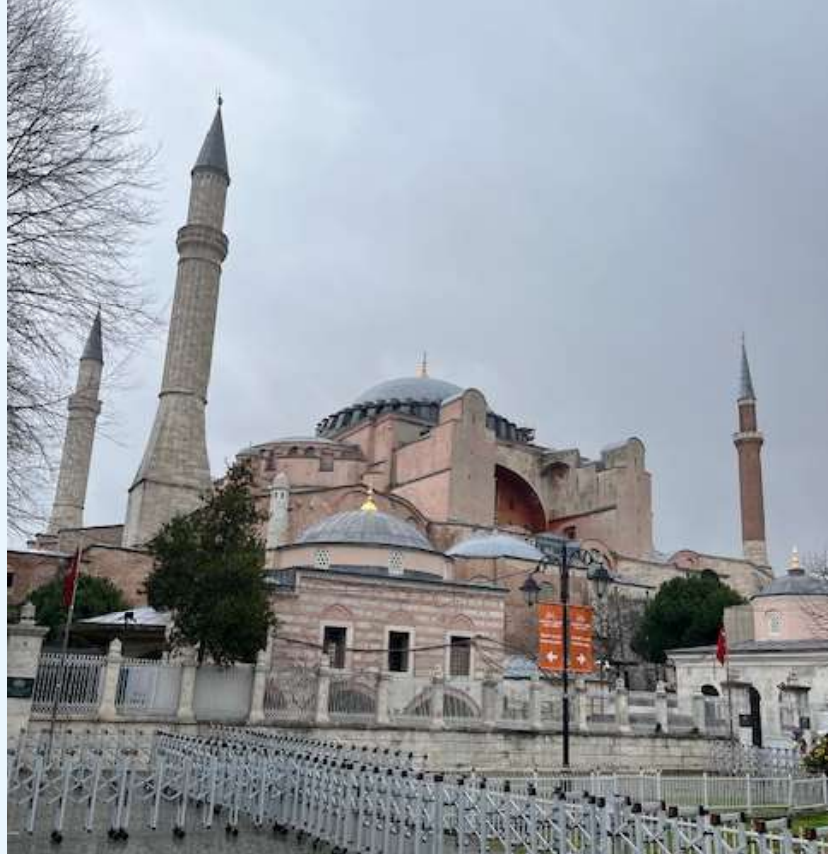
olarak adlandırılan iki limanı olduğuna inanılmıştı. Son yıllarda Sirkeci Garı ile Sarayburnu arasında tek bir limanı olduğu kabul edilmiştir.

Kutsal merkezi teşkil eden Akropolis'in Ayasofya dolaylarında olduğu zannedilmektedir. Byzantion'un en büyük hamamı olan Akhylleos Hamamı da yine bu muntıkadaydı. İlk Byzantion'un su ihtiyacının deksame-mai denen birtakım sarnıçlar vasıtasıyla temin edildiği bilinmektedir. Ancak Roma İmparatorluk devrinde 123'te Roma İmparatorlarından Hadrianus tarafından şehrin batı tarafındaki kaynaklardan toplanan suların muntazam su yolları ile Byzantion'a getirildiği tahmin edilmektedir. Byzantium'da çeşitli tanrılar için çok sayıda mabetler yapılmıştır. Bunlardan birkaçı Athena Ekbasia ve Poseidon mabetleri Sarayburnu eteğinde kıyıda kurulmuştu. Akropolis'in ucunda Ayasofya'ya yakın bir yerde Basilika inşa edilmişti. Akropolis'in üzerinde yani Topkapı Sarayı yerinde, Aphrodite, Artemis ve Dionysius adlarına başka mabetler de yükseliyordu.

Bu mabetler günümüze kadar gelememiştir. İlk çağda Akdeniz'den Karadeniz'e veya Karadeniz'den Akdeniz'e doğru boğazdan geçen gemilerden alınan vergi veya haraçlar şehrin en önemli zenginlik kaynaklarından biri idi. İstanbul boğazı devamlı balık akınlarına sahipti. Bunlardan palamut ve lüfer balıkları şehrin başlıca gelir ve gıda kaynaklarındandı. Bizans'a ait bazı sikkelerde bu balık motifleri yer almaktadır. Septimius Severus şehri ihya ettirirken 203'te Hippodrom'un yani At meydanının inşasına başlamış fakat yarım kalmıştı. Yine bu devirde tiyatro ve stadion yapılmış ve bazı kalıntıları 1927'de ortaya çıkan Zeuxippos hamamı inşaa edilmiştir. Severus'un en önemli inşaatlarından biri de Hippodrom'un kuzeydeki girişinden surların kara tarafındaki esas kapısına kadar uzanan Mese adında iki tarafı direkli bir cadde idi. Bu hemen şimdiki Divanyolu caddesini takip ediyordu. Roma çağına ait buluntular günümüze pek kalmassa da bu döneme ait bazı parçalar Bizans döneminde inşaatlarda devşirme malzeme olarak kullanıldıkları malumdur.

Bunun canlı bir örneği ise Bizans devrinin en büyük su sarnıcı olan Yerebatan Sarayı olarak adlandırılan su

haznesinin en uç kısmındaki bir sütunun altına, tersine kaide olarak konulmuş olan dev ölçüde bir Medusa Heykel Başı'dır. Roma'da İmparator ilan edilen Septimus Severus (146-211) İstanbul'u zapt ettiğinde kentte imar faaliyetlerine giriştiğinde Mese denilen (şimdiki Divanyolu Caddesi) ana cadde ve iki tarafı heykellerle süslü Tetrastion meydanı, sağlamlaştırılan surlar, onarılan tapınaklar, Zeuxippos hamamı yaptırdı. Roma'da Hamam geleneği vücut ve ruh temizliğini sağlayan ritüel şeklinde idi. 203 yılında ise Hippodrom'u inşaa



ettirdi.

Augusteon meydanı (şimdiki Ayasofya meydanı) cadde ilerisinde Forum Constantinus'a (şimdiki Çemberlitaş Meydanı), Forum Tauri (şimdiki Beyazıt Meydanı) , oradan da Forum Bovis'e (şimdiki Aksaray meydanı) uzanan Mese caddesi, kentin sosyal, kültürel, siyasal yaşamın önemli yeri Hippodrom 'du. Kent'e bir ara Roma İmparator'u Marcus Aurelius'un (121-180) manevi babası Antonius'un isminden benzetme yapılarak "Antonion", "Antonina" dendi. Kent bir ara "Caracalla" olarak adlandırılssa da bu isimler kalıcı olmadı. Hudutları İngiltere'den Mezopotamya'ya kadar uzanan Roma İmparatorluğu'nu Roma'dan idare etmenin güçlüğünü gören zamanın imparatorları doğu'da ikinci bir başkent kurmanın gerekli olduğunu farketmişlerdir. Byzantion'un önemli özelliklerini gören 1.Constantinus , Onu Roma İmparatorluğu'nun ikinci

Yazının devamı arka sayfada

ÖNCEKİ SAYFADAN DEVAM

başkenti olarak kurmayı tasarlamıştı. Zaten Byzantion tepelerden oluşan tipolojisiyle Roma'ya benziyordu. Önce Akropol etrafına surlar yapıldı. Genişleyen kent 7 tepe ve 14 bölgeden oluştu. Byzantion'un yeni daha büyük bir şehir olarak yapımına 325 yılında başlandı. Batı'ya alınan kara tarafı suru 328 'de yapılmıştı. Constantinus yeni kurduğu başkente ikinci Roma (Deutera Rome) adını vermişti. Daha sonra yazılarda buraya yeni Roma (Nea Rome) denildiği görülür. Kent kurulduktan sonra Roma'nın zengin, büyük aileleri özellikle Küçük Asya'da arazi ve mülk sahibi olanları kente yönlendiriliyor, onların da imparator ailesindeki gibi konaklar ,saraylar yaptırmaları için ayrıcalıklar tanınıyordu. Bu şekilde gelen soylu Philoxenus ,Mese Caddesi ile Hippodrom arasında kendi ailesi için görkemli bir saray ve bu sarayın su ihtiyacını karşılamak için de bir sarnıç yaptırmıştı ki o günkü adıyla Philoxenus Sarnıcı'dır (bu günkü Bin bir Direk Sarnıcı).

Bu dönemde kent nüfusu 200 bin civarındaydı. İmparator 1. Constantinus şehrin ortasında oval biçimde bir forum yani meydan yaptırmış, üzerinde kendi heykeli olan kırmızı porfir taşından yontulmuş büyük bir anıt diktirmişti. Hristiyanlığın kurtarıcısı olarak kabul edilen Constantinus'un heykeli yıldırım isabeti ile Bizans çağında devrilmiş, anıtın kendisi ise yangınlardan nasibini alarak çatlamış ve kararmıştı. Osmanlı devrinde alt kısmı taştan bir kılıf içine alınıp sağlamlaştırılmıştır. Daha sonraları gövdesine sarılan demir çemberlerin yardımı ile günümüze kadar Çemberlitaş adıyla gelmiştir. Constantinus Hippodrom ile Marmara kıyısı arasındaki sahada Büyük Saray'ın inşasına da girişmiş ve Hippodromu tamamlamıştı. Adliye Sarayı yapılırken Hippodromdaki seyirci oturma kademelerinin bazı parçaları ile bir merdiveni bulunan bu araba yarışlarına mahsus meydanın ortasında uzanan spina denilen ayırma setini süslemek üzere antik şehirlerden birçok değerli anıt buraya getirilmişti.

Bugünkü Sultanahmet meydanındaki yerinde olan büyük yarış meydanının iki yanında seyircilerin oturması için taş kademeler bulunuyor ve en üst katında kemerli ve direkli bir galeri uzanıyordu. Roma çağında gladyatörlerin kendi çarpışmalarına sahne olan, bazen de insanların çeşitli yırtıcı hayvanlarla mücadele ettikleri bu hippodrom , erken bizans döneminde bilhassa dört at koşulu arabaların yarış yeri olarak biliniyordu. Yarış arabaları, yeşiller, maviler, kırmızılar ve beyazlar olmak üzere dört grup halinde idi. Bunlardan ikisi maviler ve yeşiller bu günkü siyasi partiler ve spor klüpleri gibi devamlı çekişme ve bir yarış içinde bulunuyorlardı.

Bu Hippodrom bazı kanlı olaylarında olması ve



bazı iktidardan düşürülen imparatorların burada öldürülmesi gerçekleşmişti. Büyük bir olasılıkla depremler bu depremler Hippodrom'un yıkılmasına sebep olmuş olabilir. Günümüzde Marmara tarafındaki yuvarlak ucu üstündeki galeri ile birlikte kalmıştır. Galerinin Osmanlı İmparatorluğu döneminde Mimar Sinan tarafından Süleymaniye Cami inşa edilirken buradan kaldırılarak caminin avlu revaklarında kullanılmıştır. Kavisli kısmın bir bölümü Marmara Üniversitesi rektörlük binasının altındadır. 2.Theodosius devrinde 13 kilometre karelik bir alanı kaplayan Byzantion'un her tarafı iskân edilmemişti. 2.Theodosius (408-450) devrinde şehrin sınırlarını daha genişletme gereği duyulmuştu. Yarımada'nın bitişiğinde yeni bir kara tarafı suru yapılmasına karar verilmişti. İnşaata 412 veya 413 yılında başlandı. Region kapısındaki taşların üstünde (Mevlana Kapısı) Yunanca ve Latince bir kitabeye göre 447 depreminde 57 kulenin zarar görmesi ve bu sırada Atilla'nın şehre yaklaşması üzerine Constantinus surları 60 günde tamir ettirmiştir. Surlar Hendek, ön sur ve esas surdan bir savunma hattından meydana gelmiştir. En dışta 10-12 metre derinlikte, 15-18 metre genişlikte bir hendek gerisinde 12-15 metre geride 7.5 metre yükseklikte ön sur uzanıyordu. Esas sur 15 metre yükseklikte 4-5 metre kalınlıkta ve belirli aralıklarla kare, köşeli kulelerle desteklenmiştir.

Byzantion 'un kara tarafı surları Ortaçağın en kuvvetli tahkimatı olarak kabul edilir. Bu surlar iki defa aşılabılmıştır. 1203 yılının yaz aylarındaki 4. Haçlı

seferi n'de Venedik Dükası Enrico Dandola önderliğinde İstanbul önlerine gelen Venedik Latin donanması Haliç'e girmiş ve surları aşarak şehri almışlardır. Osmanlı imparatorluğunun gerçek kurucusu Fatih Sultan Mehmet tarafından 54 gün süren kuşatma sonunda 29 Mayıs 1453'te şehir fethedilmiştir. Fetihden sonra Topkapı'dan şehre giren Fatih Sultan Mehmet Forum Bovis (Aksaray) büyük cadde üzerinden, Forum Tauri (Beyazıd) Forum Constantinus'tan (Çemberlitaş) sonra Mese caddesine (Divanyolu) ve Augusteon (Ayasofya) Meydanına gelerek doğru Ayasofya'ya gitti. Kentte binaları, anıtları, sarayları, çeşmeleri tahrip etmek yasak edilmişti. Özellikle hipodromdaki anıtların korunmasına çok özen gösterildi. Halbuki Latin işgalinde 1204'de şehir yağmalanıp soyulmuş, Hipodrom'un giriş kapısı üzerinde bulunan 4 Bronz At heykeli'de çalınıp, diğer eserlerle birlikte gemilerle Venedik'e götürülmüştür. Bu 4 Bronz At heykeli bugün Venedikte San Marco Bazilikasındadır. Fatih 'in fetihden sonra yaptırdığı ilk saray günümüzde İstanbul Üniversitesi'nin olduğu yerde Beyazıd Meydanı'nda idi. Bu saray 1455'te inşaa edilmişti.

Daha sonraları Topkapı Sarayı yapılıncaya buraya Saray-ı Cedid ilk yapılarına Saray-ı Atik adı verilmişti. Osmanlı döneminde tarihi yarım adanın en güzel tepelerinden olan Galata ve Marmara denizini karşısına alan Haliç'e bakan yamaçta Mimar Sinan'ın Osmanlı, Türk mimarlığına eşsiz bir hazine olarak bıraktığı Süleymaniye Camii, Kanuni Sultan Süleyman'ın yaptırdığı, camii inşaatı ve külliyesi 1550-1557 yılları arasında yapılmıştır. Osmanlı döneminde 2.Firuz Ağa Camii, Sultanahmet meydanı batısında Mese caddesi (Divanyolu) üzerinde 1491 yılında yaptırılmıştır. Sultan Ahmet Meydanında 1521 de yapılan 3.İbrahim Paşa Sarayı da bulunmaktadır. Ayasofya karşısında Sultan Ahmet Meydanında Mimar Sinan tarafından yaptırılan Sinan Hamamı veya Hürrem Sultan Hamamı denilen bir hamam da yer almaktadır.

Meydan çeşmelerinin en güzellerinden biri olan 3.Ahmet Çeşmesi Ayasofya'nın yakınında Topkapı Sarayı'nın ilk anıtsal kapısı olan Babı Hümayun önünde yer alır. Sultan Ahmet meydanındaki Sultahmet Camii 1.Ahmet tarafından 1617 yılında Mehmet Ağa 'ya yaptırıldı. Osmanlı dönemi öncesine yine bakarsak Ayasofya'nın bitişiğindeki Aya İrini (Hagia Eirene) İstanbul'un en eski kilisesi yer alır. Kilise İmparator 1. Constantinus (306-337) kenti imar ederken sarayın yakınına yapılarak 337'de ibadete açılmıştır. Ayasofya yapılarına kadar kentin en büyük kilisesi ve piskoposluk merkezi 'de olmuştu . Patriklerin özel bir kilisesidir.

Fatih tarafından kilise cami'ye çevrilmeyerek oldu-

ğu gibi bırakılmıştır. Ayasofya Sultan Ahmet Meydanındaki en anıtsal üç eser (Sultan Ahmet Camii, Topkapı Sarayı, Ayasofya) den Ayasofya dünya sanat tarihinin baş yapıtlarından biri olarak kabul edilir. Burada Roma imparatorluğu sanatındaki dev ölçüleri seven tutum, Hristiyanlığı yücelten bir sanat anlayışı ile birleşmiş ve mimarlık tarihinde o vakte kadar görülmemiş bir kubbenin yapılmasına kadar ulaşmıştır. 1. Ayasofya İmparator Constantinus tarafından yaptırılıp 360 yılında ibadete açılmıştı. Bu ilk kilise Bazilika planlı ve ahşap çatılı idi. İmparator Arcadius (394-408) döneminde çıkan bir ayaklanmada kilise yakıldı. 2.Ayasofya İmparator 2.Theodosius (408-450) tarafından aynı planlı 5 nefli, ahşap çatılı olarak mimar Ruffinus'a inşaa ettirilip 415 yılında ibadete sunuldu. Bu kilise de 532 yılındaki Nika Ayaklanması sırasında yakıldı.

3. Ayasofya İmparator Justinianus (527-565) tarafından Anadolu'ya iki mimara, Tralles'li (Aydın) Anthemios ile Miletoslu (Balat) İsidoros'a 532-537 yılları arasında antik kentlerden gelen malzemelerle şimdiki görkemli biçimi ile inşaa ettirilmiştir. Kilise alanı yaklaşık 7 bin metrekare kubbe yüksekliği 56,60 kubbe çapının 32,50 olduğu hristiyan dünyası'nın o zamanın

**Devamı
arkada**



ÖNCEKİ SAYFADAN DEVAM

bu en büyük tapınağı İmparator Justinianus tarafından 537 'de ibadete açılmıştır. 16.yüzyılda Mimar Sinan tarafından yapılan binayı destekleyici ilaveler (payandalar) yapılmıştır.916 yıl kilise olarak kullanılan yapı,490 yıl da camii olarak kullanılmış olup 1935 yılında müze haline getirilmiştir. Günümüzde müze ve camii olarak kullanılmaktadır. İmparator Justinianus tarafından saraya bitişik olarak yaptırılan Sultan Ahmet'in güneyinde tren yolu kenarında kalan küçük Ayasofya olarak bilinen (Sergios Bakhos) kilisesi 530 yıllarına doğru inşaa edilen merkezi planlı, üstü kubbe ile örtülü bir yapı olarak sanat tarihinde önemli bir yere sahiptir.

Yarımadadaki şehrin en büyük su haznesi olan 6.yüzyılda yapıldığı kabul edilen bir bazilika sarnıcı olan Yerebatan Sarayı olarak adlandırılan 140&70 metre ölçüsündeki bu dörtgen planlı 9 bin 800 metrekare alanlı bu dev su deposu olan bazilikanın altına inşaa edilen mahzenin tonozlarını 12 sıra halinde 336 sütun taşır. Sütunların arası 4.80, yükseklikleri 9 metredir. Büyük Saray ve Ayasofya'nın su ihtiyacını karşılamak için 542 yılında inşaa ettirilen sarnıç 100 bin ton su depolama kapasitesine sahip olup, sarnıcın suyu İmparator Valentinianus (364-378) tarafından yaptırılan ve kente Belgrad Ormanları'ndan su getiren Valens (Bozdoğan) kemerlerinden sağlanıyordu. Yarımada'da adliye sarayı yakınındaki Philoksenos'un yaptırdığı Binbirdirek Sarnıcı, bölgedeki ikinci en büyük sarnıçtır. Hippodrom'un olduğu alanda yer alan Dikili Sütun (Obelisk) Mısır'da Amon Ra Tapınağı önüne dikilmişti.

İmparator 1. Constantinus ve oğlu Constantius ve daha sonraları İmparator Julianus Obeliskin Constantinopolis'e getirilmesi için çalışsa da bu anıtın kente kazandırılması İmparator 1. Theodosius (379-395) zamanında olmuş, 390 yılında İskenderiye'den gemi ile yarımada sahiline getirilen obelisk bulunduğu yere dikilmiştir. Anıt dört köşede tonozlar ve üst üste konmuş kaideler üzerinde 19,6 metre boyunda obelisk yükseliyordu. Kaidenin kuzey tarafında İmparator Arcadius ve ailesi tasvir edilmiş. Kaidenin batı tarafında İmparator Theodosius ve ailesi yer alır. Kaidenin doğu tarafında İmparator Theodosius yanında iki oğlu ile yarış kazanan yarışçıya çelenk vermekte ve yan tarafta da bir müzik yapan kişiler yer alır. Kaidenin güney

tarafında ise imparatorun iki oğlu ile birlikte hippodromda yapılan araba yarışlarını seyretmesi yer alır. Hippodrom'un spinası üzerine dikilen başka bir anıt Örmeli Sütun ise dört köşe bir biçimde yukarıya doğru incelen ve üzerinde zamanında bir tunç küre olan anıtın yüksekliği 32 metre idi.

Sütun'un üzerindeki bir yazıya göre İS 4-5 yy.lar'da dikildiği anlaşılmaktadır. Hippodromdaki bir diğer anıt Burmalı Sütun 1.Constantinus kenti imar edip dünyanın birçok yerinden getirttiği anıtlarla kenti süslerken, Burmalı Sütun'u da Delphi'deki Apollon Tapınağı'ndan getirerek diktirmişti. Anıt 8 metre yüksekliğinde, birbirine sarılmış ,3 farklı yöne başları bakan üç yilandan oluşuyordu. Yılanların başları zamanla kopup kaybolmuş ve Burmalı sütundan günümüze 5.30 metrelik bir anıt kalmıştır. Yarımada'nın üzerindeki bahsedeceğimiz son anıt



ise Million Anıtı'dır. Million Anıtı Ayasofya'nın batı tarafında tam karşısında, Yerebatan Sarayı'nın yanında Mese caddesi (Divanyolu caddesi) üzerinde yer alır. Roma'da mesafeler kentin ana kapısındaki Million Anıtı'na olan uzaklığına göre ölçülürdü. Ölçü birimi mildi. Bir yerin uzaklığı, Roma'ya olan uzaklığı demektir. Çünkü bütün yollar Roma'ya giderdi. Mese caddesi başındaki Million taşı, Adriyatikten başlayarak Konstantinople'a gelen Roma anayolu Via Egnatia için başlangıç noktası ve dünya üzerindeki şehirlerin bu şehre olan uzaklığının hesaplanmasında sıfır noktasıydı. Roma İmparatorluğu'ndaki bütün mesafeler bu (0) noktasını göstermekteydi.

Boy uzatma operasyonu

1-Öncelikle boy uzatma ameliyatı nedir, nasıl yapılıyor?

Boy uzunluğundan memnun olmayan hastalara uyguladığımız bir metot. Özellikle belli bir seviyenin altında boyu olanlar ve bundan dolayı psikolojik travma geçirenler hastalarımıza uyguladığımız bir ameliyat

İki metotla yapılıyor. Birisi bütün sistemin kemik içinde olduğu manyetik cıvı dediğimiz sistemle uzatabiliyoruz. Diğeri ise external fiksator yardımıyla intramedüller çivi dediğimiz sistemle hastalarımızı uzatılabiliyoruz.

2- Erkek kadın cinsiyet farkı var mı?

Erkek ve kadın cinsiyet farkı ameliyat açısından yok.

3- Kaç santimetre kadar uzatabiliyoruz?

Femur dediğimiz, halk arasından uyluk kemiği olarak da bilinen kemikten 9 santimetre ve tibia dediğimiz, halk arasında ise kaval kemiği olarak da bilinen kemikten 6 santimetre olacak şekilde toplam 15 santimetre uzatabiliriz.

4- Ameliyattan kaç gün sonra yürümeye başlıyoruz?

Ameliyattan sonraki gün yürümeye başlayabiliriz.

5- Bu operasyonu herkes olabiliyor mu? Olmaması gerekenler var mı?

Ameliyatı metabolik hastalıkları olan (hiperparatiroidi diabet...) hastalar olamaz.

6- Boy uzatma ameliyatında alt yaş-üst yaş sınırı var mıdır?

Alt yaş sınırımıza büyüme çekirdeği dediğimiz yapılar belirliyor. Büyüme çekirdekleri kişiye göre değişmekle birlikte 19-20 yaşlarında kapanıyor.

7- Peki bu süreçte operasyon sonrası nasıl takip ediliyor? Fi-



İstanbul Şafak Hastaneleri Grubu
Operatör Dr Halis Kayhan Tutcu

zik tedavi gerekiyor mu? Evde yapması gereken egzersizler var mı?

Hastamız ameliyatın 1.haftasından itibaren fizik tedavi görüyor. Uzama bitene kadar fizik tedavi devam ediyor.

8- Ameliyat sonrası süreçte başka dikkat edilmesi gereken şeyler var mı?

Ameliyat sırasında hastanın kemiklerinde kontrollü bir kırık oluşturup kaynama dokusu oluşmasını sağlayıp kaynama dokusunun elastikiyetinden yararlanıp uzamayı gerçekleştiriyoruz. Kaynama dokusunun oluşması için sigara içilmemesi ve proteinden zengin beslenilmesi gerekmektedir. Kalori açığı oluşmasını engellemek için diyetisyen kontrolünde bir ekip halinde çalışıyoruz.

9- İçeriye koyduğunuz cihazın çıkarılması gerekiyor mu?

Kemik içine koyduğumuz cihazı hasta isterse çıkarıyoruz. Çıkartmak gibi bir zaruriyet yok.

10- Yara izi nasıldır? Ne kadar bir alan açılıyor? Hangi bölge? Kalça mı diz mi?

Yara izleri uzamak istenen bölgede 3'er santimlik, 3 tane kesi izi mevcut.

SAĞLIKLI YAŞAM REÇETESİ: DÜZENLİ CHECK-UP

Hastalıklardan korunmak için vücudun belirli aralıklarla muayene ve tetkik edilmeye ihtiyacı var.

İnsan bedeni zamanın ve çevresel faktörlerin saldırısı altında devamlı olarak yıpranıyor. Liv Hospital Check up ve Sağlıklı Yaşam Uzmanı **Dr. Eren Eroğlu** yaşlara göre yapılması gereken tetkikleri anlattı.

30'lu yaşlar

Aileden gelen hastalıkların belirti vermeye başladığı dönemlerdir. Yüksek tansiyon bu yaşlarda ilk belirtilerini ortaya koyar. Vücudun gelen değerlerinin tetkikinin yanında aile hikayesinde yoğun dikkat çekilen hastalıklara yönelik tetkik ve analiz yapılmalıdır. Bu yaşlarda detaylı doktor muayenesi ve tetkikler değerlendirilmeli ve bu veriler ışığında sağlık tavsiyeleri oluşturulmalıdır. Röntgen ve ultrasonografik görüntüleme, biyokimyasal, hematolojik, hormonal ve serolojik tetkikler, elektrofizyolojik kalp değerlendirmesi, diş hekimliği ve beslenme uzmanları tarafından değerlendirilmelidir.

40'lı yaşlar

Artık zamanın getirdiği riskleri değerlendirme dönemi başlamış sayılır. Bu yaşlarda özellikle meme olmak üzere kansere dair tetkikler ön plana çıkarılmalıdır. Şeker, yüksek tansiyon gibi metabolik hastalıklar her zaman göz önünde bulundurulmalıdır. Yaş gereği hem fonksiyonel kapasite hem de cinsiyete dair riskler değerlendirilmelidir. Röntgen ve ultrasonografik görüntüleme, biyokimyasal, hematolojik, hormonal ve serolojik tetkiklerin yanı sıra metabolik profilin analizi, elektro fizyolojik kalp değerlendirmesi, yaşa uygun meme ve jinekolojik testler de yapılmalıdır.

50'li yaşlar

Kadın için yeni bir yaşamın başladığı menopozun ilk yıllarıdır. Yeni döneme sağlıklı girmek bu yaşlarda gösterilecek özenle mümkün. Kalp hastalığı riski erkeğe yakın hale gelir. Kemik erimesi bu yaşlarda belirginleşip ileri yaşlarda probleme sebep olabilir. Bu neden farklı branşlardan hekimlerin detaylı olarak yapılan tetkikleri birilikte değerlendirmesi ve buna uygun bir kişiye özel yol haritası çizilmesi gerekmektedir. Röntgen ve ultrasonografik görüntüleme, biyokimyasal, hematolojik, hormonal ve serolojik tetkikler, metabolik profilin analizi, yaşa uygun meme ve jinekolojik testler, mamografi yapılmalıdır.



Liv Hospital Check up ve Sağlıklı Yaşam Uzmanı Dr. Eren Eroğlu

60'lı yaşlar

Artık kalp hastalığı, kanser ve metabolik hastalıklar bir düzen içinde kontrol edilmelidir. Orta yaşların bu olgun çağı tedbirin elden bırakılmaması gerektiği dönemlerdir. Fiziksel aktivite önerilmeli ve teşvik edilmelidir. Check - up sonundaki test sonuçları kardiyolog, jinekolog ve oftalmolog ile birlikte değerlendirilmelidir.

70'li yaşlar

Sağlık risklerinden arınmış, aktif ve mutlu bir emeklilik yaşamı bu yaşların hedefi olmalıdır. Şeker, yüksek tansiyon, kalp hastalığı gibi kronik hastalıklar denetim altında tutulmalı, yaşa uygun fiziksel performans özendirilmeli ve kanser gibi yaşla beraber görülme sıklığı artan riskler yakından gözlenmelidir.

SAĞLIĞINIZA BİR CHECK ATIN



Hayallerinizi
gerçeğe ancak
sağlıklıyken
dönüştürebilirsiniz.

**Liv Hospital
Check-Up
Programları** ile
kaliteli yaşama
adım atın, her
zaman sağlıklı
kalın.

liv
HOSPITAL

SAĞLIĞIN GELECEĞİ
THE FUTURE OF HEALTHCARE

livhospital.com

444 4 548

Allianz 

Worldwide Olympic and
Paralympic Insurance Partner



Türkiye Senin İçin Hazır Sen Paris 2024'e Hazırsın

#AllianzSeninle



Merve Dinçel

Milli Taekwondocu

Ana Sponsoru Allianz

Mete Gazoz

Milli Okçu

Ana Sponsoru Allianz

Sümeyye Boyacı

Milli Para Yüzücü

Ana Sponsoru Allianz