



## SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK PAZARLAMASI EĞİTİM PROGRAMI TEMEL ÖZELLİKLERİ

**Program Sorumlusu :** Ali CİVAN

**Amaç:** Bu Eğitimin Amacı, Katılımcıları Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sisteminin En Önemli İşlevi Olan Satış ve Pazarlama Konularında Eğiterek Bu Konulardaki Başarılarını Üst Düzeye Çıkarmaktır.

**İçerik:** Türk Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sisteminin Temel Özellikleri, Türkiye’de Sigorta ve BES Uygulamalarının Dünü-Bugünü, Türkiye ve Dünya’daki Sigorta ve BES Sistemlerinin Karşılaştırması, Sigorta ve Bireysel Emeklilik Pazarlama ve Satışı, Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sisteminde Acentelik, Danışmanlık, Reklam, Geleceğe Yönelik Trendler, İnternet ve Sosyal Medya Üzerinden Sigorta Pazarlaması.

**Eğitim Tarihleri:** 12-13 Nisan 2014

11-12 Ekim 2014

**Süre:** 2 İş Günü, Günde 6 Ders Saati

9:30-12:30 Ders

12:30-13:30 Ara

13:30-16:30 Ders

**Hedef Kitle:** Sigorta ve BES Satış Danışmanları, Acenteler, Branşlaşarak İş Sahibi Olmak İsteyen Üniversitelerdeki Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü Mezunları, Kurumsal Poliçe Yaptıran Büyük Şirketlerin Sigorta ve BES ile İlgili Satın Alma Yada Araştırma Yöneticileri...

**Ek Bilgiler:** Dönemsel Katılımcı Adedinde Herhangi Bir Sınırlama Yoktur. Barkovizyonlu Yapılacak Eğitimde Örnek Çalışmalara da Yer Verilecektir.

**1.Gün:** Sigorta ve Bireysel Emeklilik Kavramı

Sigorta ve BES’e Giriş

Sigortacılığın Yapı Taşları ( Muafiyet, Sürprim, İndirim, Yenileme, Yatırım Fonları, Takasbank, Gider ve Yönetim Kesintileri )

Sigortacılık ve BES'in Dünya'daki ve Türkiye'deki Uygulamaları

Türkiye'deki Sigorta ve BES Şirketleri Nasıl Çalışıyor?

Sigorta ve BES'te Dünya'nın Neresindeyiz?

SGK, Özel Sağlık Sigortası ve Genel Sağlık Sigortası Bileşenleri

Türkiye'de Pazara Sunulan Sigorta ve BES Ürünlerine Genel Bakış

Kurumsal Ticari Sigortalar ve Sağlık Sigortaları

Sigortacılıkta Hasar ve Anlaşmalı Kurumlar

Sigortacılık ve BES'te Satış Kaynakları, Acente, Broker, Danışman

Sigortacılık ve BES'te Satış Kaynağının ya da Acentenin Şirket Seçimi

Sigortacılık ve BES'te Satış Kaynağı ya da Acentenin İş Süreci İçindeki Sigorta Şirketiyle Olan İlişkileri

Sigortacılık ve BES'te Sigortalı Adayının Şirket Seçimi ve Poliçe Yenilemeleri

## **2. Gün:**

Sigortalının ve Bireysel Emeklilik Sisteminin Plan Sahibinin İlk Yılı

Sigortacılık ve BES Satışında Dürüstlük En İyi Politikadır

Sigortacılıkta Hasar Sorunu Çözümü - Model Çalışması

Sigortacılık ve BES'te Pazar Araştırması ve Pazarlama

Sigortacılık ve BES Pazarlamasında "Wall Flower" Olmamak

Sigortacılık ve BES'te Satış ve Cesaret

Sigorta ve BES Satışçılığının, Sigortacının Hobileri ile İlişkisi

Sigortacılıkta Pazarlama, Hasar ve Sorunlarda Sigortalı Motivasyonu

Sigortacılıkta Acente ve Sigortalısı

Sigorta ve BES'te Pazarlama Araştırması - Model Çalışması

Sigortacılık ve BES'te Ulusal ve Uluslararası Asistans Hizmetleri

Sigortacılık ve BES'te Reklam

Sigortacılık ve BES'te İnternet Pazarlaması

Uluslararası Sigorta ve BES Pazarlama İlkeleri

## Sigortacılık ve BES'te Geleceğe Yönelik Trendler

### Sigorta ve BES Satışı- Sigortalı Adayına Satış - Model Çalışması

#### **KATILIM BİLGİLERİ:**

- Eğitimlerimiz 09:30-16:30 Saatleri Arasında Taksim ve Civarındaki 4-5 Yıldızlı Otellerde Gerçekleşmektedir. Katılım İçin Kayıt Formu Doldurulması ve Tarafımıza Gönderilmesi Gerektilir.
- Eğitimlerimizde Kişi Başı Katılım Bedellerimiz; Tek Günlük Eğitimlerde 290+KDV, İki Günlük Eğitimlerde 390+KDV'dir.
- Eğitim Bedeli, Hafize Funda CİVAN - Yapı Kredi Bankası - Yeşilyurt Çarşı Şubesi – Şube Kodu 948 – TR34 0006 7010 0000 0087 1750 35 IBAN / Hesap No. 87175035 No'lu Hesabına Yatırılabilir.
- Çay-Kahve, Eğitim Kitap veya Dokümanları Ücrete Dahildir. Tüm Programlar Sonunda Katılımcılara Katılım Sertifikası Verilmektedir.
- Tüm Programlar, Talep Edilmesi Halinde Şirketlere Özel Yapılabilmektedir. Programlarımız Minimum 3 Kişi Katılımla Açılabilir.
- Sigorta Akademi, Gerektiğinde Eğitim Mekanını veya Eğitmeni Değiştirme, Programı İptal Etme veya Erteleme Hakkını Saklı Tutmaktadır.
- Aynı Firmadan 3 Kişi Katılımlında %5, 4-6 Kişi Katılımlında %10 İndirim Uygulanır.

**Eğitim Ücreti:** 390 TL+KDV

Kayıt Olmak için: <http://sigortaegitim.com/sigortaakademi>

#### **ALİ CİVAN**

1987 Yılında Sigortacılığa Acente Olarak Başlayan Ali CİVAN, İşletme Üzerine Lisans, Yönetim ve Liderlik Üzerine de MBA Yapmıştır. 27 Yıldır Devam Eden Sigortacılık Yaşamı Boyunca Çok Sayıda Sigorta Şirketi ve Bireysel Emeklilik Şirketi ile Çalışmalarını Sürdürmüş ve Halen Sigortacılık Alanında Sağlık Sigortacılığı Branşında Çalışmalarına Devam Etmektedir.

1996-1998 Yılları Arasında Radyo’da Sigorta Kuşığı İsimli Programı Sunan Ali CİVAN’ın Çeşitli Sigorta Dergilerinde Yayınlanmış Makaleleri Bulunmaktadır. Ayrıca Sağlık Sigortacılığı ve Sağlık Turizmi Konularında Üniversitelerde Çeşitli Eğitimler Vermekle Birlikte “Türkiye’de Sağlık Sigortacılığı Sistemi” Adı Altında Yayınlanmış Bir Kitabı Bulunmaktadır.

Başta Akdeniz Üniversitesi ve Arel Üniversitesi Olmak Üzere Birçok Üniversitede Sigortacılık Dersleri Vermiş ve Sigortacılık, BES ve Uluslararası Asistans Konularında Çok Sayıda Panelde Konuşmacı Olarak Yer Almıştır

İyi Derecede İngilizce, Orta Seviyede İtalyanca Bilen Ali Civan, Ayrıca NBA Türkiye Dergisinde Basketbol Yazılarını Sürdürmektedir. Bu Alanda ise “Kısa Şortlu Efsaneler” isimli bir kitabı Bulunmaktadır

Uluslararası Medya Yardım ve Planlama Ajansı Medasist International’ın Çatısı Altında Bulunan Web Tabanlı 4 Türkiye Tanıtım, 2 Sektörel, 8 Sigorta, 5 Haber ve 6 Webtv (www.sigortanet.tv), (www.newsfromturkey.tv) Platformlarının ve Yabancılara Türkiye’de Seyahat Yardım Asistansı Hizmeti Sağlayan Travelassisturkey’le birlikte Sigorta Akademi’nin Direktörü Olarak Çalışmalarını Sürdürmektedir.

Kayıt Olmak için: <http://sigortaegitim.com/sigortaakademi>

**Eğitim Ücreti:** 390 TL+KDV