

# Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları (ONLINE)



## Genel Bilgiler

|                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| Kontenjan         | 30                |
| Ücret             | 500,00 TL         |
| Eğitmen           | Dr. Hasan Meral   |
| Eğitim Kategorisi | Hayat, Hayat Dışı |

## Eğitimin Amacı

- \* Paranın satın alabileceği onlarca mükemmel ürün varken, insanlar neden sigorta satın alır?
- \* Televizyon haberleri sigorta satışlarını nasıl etkiler?
- \* Sigorta satın almakla diyet yapmak arasında nasıl bir benzerlik vardır?

Psikoloji temelli davranışsal ekonomi teorileri, tüm bu sorulara bilimsel yanıtlar vermemizi sağlıyor. Bu eğitim, yalnızca rakamlara ve hesaplamalara dayanan geleneksel sigortacılık uygulamalarını bir kenara bırakıp, yeni nesil 'Davranışsal Sigortacılık' yaklaşımı ile tanışmanızı sağlıyor.

## Eğitimin Hedef Kitlesi

Sigorta ve emeklilik şirketlerinde pazarlama, ürün yönetimi, strateji geliştirme, satış ve müşteri yönetimi alanlarında çalışanlar.

## • Eğitim İeriği

- Davanıřsal ekonomiye giriř,
- Temel davranışsal ekonomi teorileri,
- Sigorta satın almada karar sũreci,
- Sigorta mũřterisinin beklentilerini anlamak,
- Davanışsal sigortacılık uygulama alanları,
- Sigorta oyun teorisi (workshop)

## Eğitim Takvimi

| Tarih  | Mekan        |
|--|--------------|
| 04 Haziran 2020 Perşembe 09:30<>04 Haziran 2020 Perşembe 12:30 | TSEV Dışında |
| 05 Haziran 2020 Cuma 09:30<>05 Haziran 2020 Cuma 12:30         | TSEV Dışında |

📍 SALON : TSEV Dışında

