

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Bank and Insurance Markets / Bank and Insurance Markets	
Ders Kodu / Course Code	BS204B2	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Pre-Bachelor / Pre-Bachelor	
Ders Akts Kredi / ECTS	4.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Normal Education / Normal Education	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Bankacılık ve sigortacılık sektöründe , yeni müşteriler bulmak, yeni müşteri elde tutmak , başarılı hizmetler verebilmek ve rekabette ayakta kalabilmek için pazarlama biliminin önemi ve öğretilmesi amaçlanmaktadır.	In the banking and insurance sector, marketing science is aimed to be taught and taught in order to find new customers, to keep new customers, to be able to provide successful services and to survive in the competition
İçeriği / Content	Bankacılık ve Sigorta sektörü, Bankacılık ürünleri ve Sigorta pazarlaması, bankacılıkta ve sigortacılık sektöründe pazarlamanın rolü ve önemi, pazarlama planlaması, ürün ve fiyat geliştirme, tutundurma politikaları, reklam ve tanıtım, dağıtım kanalları, direkt satış, acenteler ve brokerler konuları ele alınmaktadır.	The topics of banking and insurance sector, banking products and insurance marketing, the role and importance of marketing in banking and insurance sector, marketing planning, product and price development, promotion policies, advertising and promotion, distribution channels, direct sales, agencies and brokers.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitap / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	1-Bankacılıkta ve Sigortacılıkta Pazarlama ; Yrd.Doç.Dr. Azizi Öztürk / Ömer Faruk Güven 2-Finansal Hizmet Pazarlaması-Atatürk Üniversitesi Açık Öğretim Yayınları	1-Banking and Insurance Marketing; Yrd.Doç.Dr. Azizi Öztürk / Ömer Faruk Güven
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr.Gör.İbrahim MUSABAŞOĞLU	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Banka kavramı , tanımı sınıflandırılması ve fonksiyonlarını öğrenir.	Bank concept, definition of classification and functions.
2	Pazarlama ve bankacılık ilişkisini kavrar.	Engage in marketing and banking relationships.
3	Bankacılık ve sigortacılıkta hizmetler ve özelliklerini öğrenir.	Learns banking and insurance services and their properties.
4	Pazarlama karması ,ürün fiyatlama, tutundurma ve dağıtım faaliyetini öğrenir.	Marketing mix learns product pricing, promotion and distribution activity.
5	Sigortanın tanımı , sigortacılık ve pazarlama ilişkisini öğrenir.	Definition of insurance, learns relationship between insurance and marketing.

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Banka kavramı , tanımı ,tarihi gelişimi sınıflandırılması ve fonksiyonları				
	Bank concept, definition, classification of historical development and its functions				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama ve bankacılık ilişkisi , hizmet pazarlaması kavramı				
	Relationship between marketing and banking, concept of service marketing				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bankacılıkta ürün ve hizmet kavramı				
	Product and service concept in banking				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bankacılıkta hizmetlerin özellikleri ve türleri				
	Characteristics and types of banking services				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bankacılıkta İnovasyon ve hizmet kalitesi				
	Innovation and quality of service in banking				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bankacılık hizmetlerinde fiyatlandırma				
	Pricing in banking services				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bankacılık hizmetlerinde dağıtım				
	Distribution in banking services				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara sınav				
	Midterm				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bankacılık hizmetlerinde tutundurma kavramı ve önemi				
	Concept of promotion and importance in banking services				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bankacılıkta müşteri memnuniyeti ve önemi				
	Customer satisfaction and importance in banking				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İlişkisel pazarlama , müşteri sadakati ve değer temelli pazarlama				
	Relational marketing, customer loyalty and value based marketing				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sigortanın tanımı ,sigortacılık pazarlama ilişkisi				
	Definition of insurance, insurance marketing relation				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Türk sigorta sisiteminin yapısı				
	The structure of the Turkish insurance system				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sigortacılıkta pazarlama karması				
	Marketing mix in insurance				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sigortacılıkta fiyatlama ,dağıtım ve tutundurma				
	Pricing, distribution and promotion in insurance				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	DDS

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	2.00	2.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	3.00	42.00
Problem Çözümü / Problem Solving	14	1.00	14.00
Bireysel Çalışma / Self Study	14	1.00	14.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	5	4.00	20.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	5	4.00	20.00
Toplam / Total:	54	16.00	113.00

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes								
	1.1.1	1.1.2	2.1.1	2.1.2	3.1.1	3.1.2	3.2.1	3.3.1	3.4.1
1.Banka kavramı , tanımı sınıflandırılması ve fonksiyonlarını öğrenir. / Bank concept, definition of classification and functions.	2	3	1	2	4	3	3	3	1
2.Pazarlama ve bankacılık ilişkisini kavrar. / Engage in marketing and banking relationships.	3	2	1	4	3	3	3	4	1
3.Bankacılık ve sigortacılıkta hizmetler ve özelliklerini öğrenir. / Learns banking and insurance services and their properties.	3	3	1	4	4	1	3	3	1
4.Pazarlama karması , ürün fiyatlama, tutundurma ve dağıtım faaliyetini öğrenir. / Marketing mix learns product pricing, promotion and distribution activity.	3	4	1	3	3	2	4	4	1
5.Sigortanın tanımı , sigortacılık ve pazarlama ilişkisini öğrenir. / Definition of insurance, learns relationship between insurance and marketing.	3	2	1	3	2	2	3	2	1

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high