



ÇALIŞANLARINIZIN %70'İ BU YAN HAKKI BEKLİYOR

SAĞLIK SİGORTASI

■ Nitelikli çalışanların büyük bölümü artık sağlık sigortasını bir yan hak değil, işveren tercihinin temel kriteri olarak görüyor.

Bu beklentiyi karşılayamayan şirketler, yetenek savaşında otomatik olarak geride kalıyor. ■

İÇİNDEKİLER

- 1. Giriş – Sağlık Sigortası Artık Bir Yan Hak Değil, Çalışan Tercihinin Belirleyicisidir**
- 2. Türkiye’de Çalışan Beklentisi: Neden Sağlık Sigortası Açık Ara Birinci Sırada?**
- 3. Şirketlerin İlk Grup Sağlık Programında Yaptığı 7 Kritik Hata**
- 4. Doğru Plan Nasıl Tasarlanır? (Yaş – Aile – Bütçe – Risk Profil Analizi)**
- 5. Network, Limit ve Teminat Doğrusu**
- 6. Prim Maliyetini Belirleyen Faktörler (Tablolu Açıklama)**
- 7. İlk Kez Sağlık Sigortası Yapacak Şirketler İçin Adım Adım Yol Haritası**
- 8. Big Broker Modeli – Sizin Adınıza Tüm Süreci Yöneten Profesyonel Yapı**
- 9. Sonuç – Rekabette Geri Kalmamak İçin Doğru Zaman Şimdi**

1. GİRİŞ – SAĞLIK SİGORTASI ARTIK LÜKS DEĞİL, ÇALIŞAN SADAKATİNİN TEMELİDİR

Türkiye’de nitelikli iş gücüne erişim her geçen yıl daha zor hâle geliyor. İşe alım maliyetleri yükselirken, şirketlerin çalışanlarını elde tutma ihtiyacı stratejik bir öncelik haline geldi. Bu tabloda öne çıkan en kritik konu ise yan hak yönetimidir. Son araştırmalar, çalışanların bir iş teklifini değerlendirirken ilk baktığı yan hakkın açık ara “**özel sağlık sigortası**” olduğunu gösteriyor.

Bu nedenle sağlık sigortası olmayan şirketler, rekabette geriye düşmekte; çalışan bağlılığında, tercih edilirlkte ve motivasyonda önemli kayıplar yaşamaktadır. Bu rehber, **ilk kez grup sağlık programı oluşturacak şirketlere** doğru adımları göstermek için hazırlanmıştır.

2. ÇALIŞAN BEKLENTİSİ: SAĞLIK SİGORTASI NEDEN BU KADAR KRİTİK?

Yapılan sektör araştırmalarına göre çalışanların yaklaşık **%70’i**, sağlık sigortasını bir iş teklifinin kabul edilip edilmeyeceğini belirleyen en önemli üç kriterden biri olarak tanımlıyor.

Çalışan psikolojisi artık şöyle işliyor:

“Beni koruyan bir şirket mi, yoksa sadece çalışmamı bekleyen bir şirket mi?”

Doğru bir sağlık planı şirket için şu sonuçları doğurur:

- İşveren markasını güçlendirir
- Yetenek kazanımında rekabet avantajı sağlar
- Çalışan bağlılığını artırır
- Turnover maliyetlerini azaltır
- Operasyonel iş gücü kaybını minimuma indirir
- Çalışanların şirkete duyduğu güveni pekiştirir

Sağlık sigortası olmayan şirketlerin her yıl farkında olmadan ciddi “gizli maliyetler” ödediği gerçeği ise göz ardı edilemez.

3. ŞİRKETLERİN EN ÇOK YAPTIĞI 7 KRİTİK HATA

İlk kez grup sağlık sigortası yapan şirketler çoğu zaman doğru planı tasarlayamaz. Bunun sebebi fiyatın tek kriter zannedilmesi, teknik değerlendirmelerin göz ardı edilmesi ve çalışan ihtiyaçlarının doğru analiz edilmemesidir.

En kritik 7 hata şunlardır:

- Çalışan yaş grubu ve profil analizinin yapılmaması
- Network (hastane ağı) etkisinin yanlış değerlendirilmesi
- Limit ve teminatların ihtiyaçla uyumlu belirlenmemesi
- Tek kriter olarak “prim” odaklı karar verilmesi

- Aile eklenme oranlarının bütçeye etkisinin hesaba katılmaması
- Doğru sigorta şirketlerinden teklif alınmaması
- Çalışanlara program hakkında doğru iletişimin yapılmaması

Bu hatalar, hem memnuniyet hem de bütçe açısından planın verimsiz çalışmasına neden olur.

4. DOĞRU PLAN NASIL BELİRLENİR?

Grup sağlık sigortası yalnızca bir satın alma kararı değil; çalışan değer önerisi, bütçe optimizasyonu ve şirket kültürünün bir parçası olan stratejik bir tasarım sürecidir.

Doğru plan için dikkat edilmesi gereken temel unsurlar:

- Çalışan yaş dağılımı
- Departmanların sağlık risk profili
- Beklenen aile ekleme oranları
- Şirketin yıllık bütçe hedefi
- Kullanım oranı tahminleri
- Yönetici kadrosu için özel ihtiyaç analizi

Amaç yüksek limitli, yüksek maliyetli bir plan oluşturmak değil; **doğru faydayı, doğru maliyetle sunan** bir yapı kurmaktır.

5. NETWORK – LİMİT – TEMİNAT DENGESİ

Bir sağlık poliçesinde çalışan tarafından en çok hissedilen unsur **network seçimidir**. Ancak en geniş network her zaman ideal değildir.

Network seçimi çalışan memnuniyetini belirlerken; network genişliği ise maliyeti belirler.

Doğru yaklaşım:

“En geniş network” değil, “doğru network.”

Limit & teminat belirlerken dikkat edilmesi gereken:

- Gereksiz teminatlar maliyeti artırır
- Eksik teminatlar memnuniyeti azaltır
- Limit seçimi network ile uyumlu olmalıdır
- Yönetim kademesi için özel teminatlar düşünülebilir

6. MALİYETİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER

Prim hesaplaması birçok parametreye dayanır. Bu parametrelerin şirket yapısına göre doğru analiz edilmesi, bütçenin doğru yönetilmesini sağlar.

Örnek Maliyet Etki Tablosu

Parametre	Etki Seviyesi	Açıklama
Yaş Ortalaması	Yüksek	Ortalama yaş arttıkça maliyet yükselir
Network	Çok Yüksek	En büyük maliyet belirleyici faktördür
Limit	Orta	Limit arttıkça prim artar
Teminat Yapısı	Orta-Yüksek	Geniş teminat → yüksek maliyet
Kullanım Geçmişi	Çok Yüksek	Sigorta şirketi risk fiyatlamasını buna göre yapar
Aile Ekleme	Orta	Toplam bütçeyi ciddi etkiler

Bu tablo, yönetim seviyesinde bütçe planlaması yaparken kritik bir rehber niteliğindedir.

7. İLK KEZ GRUP SAĞLIK YAPACAK ŞİRKETLER İÇİN ADIM ADIM YOL HARİTASI

İlk kez sağlık programı kuracak şirketlerin en büyük avantajı, **sıfırdan doğru tasarlama fırsatına sahip olmalarıdır.**

İdeal kurulum süreci:

1. Çalışan analizi
2. Yönetim hedeflerinin belirlenmesi
3. Network – limit – teminat tasarımı
4. Kurguya uygun doğru şirketlerden teklif alınması
5. Teknik karşılaştırma ve maliyet simülasyonu
6. Yönetim onayı
7. Çalışan iletişim planı
8. Aylık kullanım raporlaması
9. Yıllık bütçe optimizasyonu

Bu adımlar izlenmeden yapılan her plan, yüksek maliyet + düşük memnuniyet sonucu doğurur.

8. BIG BROKER MODELİ – ŞİRKETİN SAĞLIK OPERASYONUNU UÇTAN UCA YÖNETEN MODEL

Big Broker, sağlık sigortası süreçlerini Şirket adına yöneten profesyonel bir yönetim merkezi gibi çalıŐır.

Sunduđumuz yapı:

- Şirket analizi ve plan tasarımı
- Hastane network nerileri
- Limit ve teminat optimizasyonu
- Bütçe simülasyonu
- Yönetici ve çalışan iletişim paketleri
- Aylık kullanım raporları
- Yönetim kokpit ekranı
- Tek temas noktasında profesyonel hizmet

Bu model, hem İK'nın hem yönetim kadrosunun üzerinden operasyon yükünü tamamen kaldırır.

9. SONUÇ – BU PROGRAMI KURAN ŞİRKETLER BİR ADIM ÖNE GEÇİYOR

Sağlık sigortası bugün Şirketlerin rekabet gücünü belirleyen en kritik yan haktır. Bu yatırımı doğru kurgulayan Şirketler; alıŐan bağlılığını artırır, turnover maliyetlerini azaltır, işveren markasını güçlendirir ve sürdürülebilir bir insan yönetimi yapısı kurar.

Eđer Őirketiniz ilk kez sağlık sigortası yapacaksa, Şimdi **doğru planı doğru Őekilde** kurma zamanı.

Big Broker olarak tüm süreci sizin adınıza uçtan uca yönetiyor, çalıŐanlarınıza değer katan en doğru sağlık ekosistemini kuruyoruz.

Bizimle iletiŐime geçin.

Adres : Maslak Mahallesi, Maslak Meydan Sokak, Beybi Giz Plaza A Blok No:1 Kat:21 İç Kapı No: 79 Sarıyer / İstanbul

Telefon : +90 212 227 07 13

Fax : +90 212 227 07 15

Web : www.bigsrb.com

