

**2****Dünyadan  
Haberler****3****Büyüyen  
Bir Başarı  
Hikayesi****4-5****CPP İş  
Modelleri****6****Müşteri  
Hizmetlerinde  
Farklılık****7****İş  
Ortaklarımız****Mart 2009**

# KIRMIZIBÜLTEN

**Merhaba,**

Her ay sonunda CPP'nin uluslararası raporlarını inceliyorum. CPP'nin ürettiği poliçe sayılarına baktığımda ürünlerimizin her geçen gün ne kadar geniş kitlelere ulaştığını tekrar gördüm. Sadece Kart Koruma Planı poliçe üretimi son 12 ayda yaklaşık **1 milyon 250 bin** adet

olarak gerçekleşmiş. Satış faaliyetlerine 2007 yılı sonunda başlayan Türkiye, bu toplam içinde Avrupa ülkelerine göre daha az bir paya sahip. Ancak 2009 yılının ilk iki ayında gerçekleştirdiğimiz üretim, bu oranın yıl sonuna doğru parlak bir yükseliş göstereceğinin habercisi.

2009 yılının ilk üç ayını henüz tamamlamadığımız için sigorta sektörünün genel üretim verileri henüz açıklanmadı. 2008 yılının ilk üç aylık döneminde ise TSRSB tarafından açıklanan poliçe üretimi hayat dışı branşlar için **8 milyon 100 bin**di. Sektör temsilcilerinin 2009 yılı için yaptığı yorumlar genellikle sektörde bir daralma yaşanacağına ilişkin görüşleri yansıtıyor. Bu noktada geçen sayımızda değindiğim fırsatı tekrar gündeme getirmeyi uygun buluyorum. Türkiye'deki iş ortaklarımızla birlikte ürünlerimizi pazarlarken yasal düzenlemeler gereği ürünlerin içerdiği sigorta kapsamı için ülkemizde faaliyette bulunan sigorta şirketleri ile ortak hareket ediyoruz. Böylece bankacılık sektörü

için **faiz dışı gelir** fırsatı yaratan ürünlerimiz, aynı zamanda çalıştığımız sigorta şirketlerine de **poliçe ve prim üretimi** olarak değer katıyor. Bunun etkisini 2008 yılı sonuçlarında gördük. Çalıştığımız sigorta şirketi, yarattığımız poliçe büyüklüğü ile önemli bir avantaj elde etti. Bu durum CPP'nin iş ortaklığında uyguladığı kazan-kazan stratejisine sigorta şirketleri açısından bir "kazan" faktörü daha ekliyor.

2009'da hedeflerimiz önceki yıla göre daha büyük. Yılbaşı itibarıyla gerçekleştirdiğimiz yeni iş ortaklıkları ve tamamlamak üzere olduğumuz yeni projelerin sigorta ve finans sektöründe çalıştığımız ortaklarımıza, devam eden kriz ortamında rahat bir soluk aldıracağına inanıyorum.

Bu sayımızda Uluslararası İş Geliştirme Direktörümüz Simon French'i konuk ediyoruz. French, CPP'nin Türkiye faaliyetlerinin başlamasında yoğun emeği geçen yöneticilerimizden. Bundan sonra her sayıda CPP'nin dünyada faaliyet gösterdiği diğer ülkelerden bir konuğumuz olmasını planlıyoruz. Böylece ülkeler arası iletişim kanalımızı sizlere de açarak bir **"iletişim köprüsü"** kurmayı hedefliyoruz.

***Bir sonraki sayıda buluşuncaya dek sağlıklı kalın.  
Saygılarımla,***

**Recep Duray**  
**CPP Türkiye Ülke Müdürü**



## Dünyadan Haberler

### Hyundai, İngiltere cep telefonu pazarında

Hyundai, İngiltere cep telefonu pazarına Hyundai Mobile UK isimli yeni şirketin kuruluşuyla giriş yaptı. Şirket 2014 yılı itibarıyla %3 ila %5 arasında pazar payına ulaşmayı hedefliyor.

### Kimlik hırsızlığına karşı koruma programı

New York Devlet Tüketici Koruma Kurulu kimlik hırsızlığı mağdurlarını korumak için bir program oluşturduğunu duyurdu. Kimlik Hırsızlığını Önleme ve Azaltma Programı adıyla hazırlanan çalışma, yeni çıkan kimlik koruma yasalarına bağlı olarak işleyecek. Plan kapsamında çalışacak danışmanlar, mağdurlar, kredi kuruluşları, kredi raporlama kurumları ve işverenler arasında bir iletişim ağı kurarak hizmet verecek.

### Kredi kartı sahteciliği 2008 raporu

Australian Payment Clearing Association'ın raporuna göre kredi kartı sahteciliğinin yarattığı maliyetler 2007 yılında 157 milyon USD iken, bu tutar 2008'de 233 milyon USD'ye ulaştı. APCA CEO'su Chris Hamilton, kredi kartı sahteciliğinin her 1000 USD'lik işlem başına 38,6 Cent olan maliyetinin 50,2 Cent'e yükseldiğine işaret etti.

### Visa Avrupa 2008 raporu

Visa Avrupa, tüketicilerin 2008 yılında Visa kartlarıyla yaptıkları harcamaların 2007 yılına göre %10,3 artarak toplam 882 milyar Avro olarak gerçekleştiğini bildirdi. Aynı rapora göre 2008'in son çeyreğinde ise harcamalar sadece %5 artış göstermiş.

### Yeni PASS MasterCard Fransa'da

MasterCard ve Carrefour Fransa'da PASS MasterCard ismiyle yeni bir kart çıkardı. 11 Şubat 2009'dan itibaren pazara sunulan MasterCard PayPass temassız özelliğiyle 25 Avro'ya kadar olan alışverişlerde kullanılabilir.

### Dünyada kimlik hırsızlığı

Dünyada kimlik hırsızlığı hızla artıyor. Bu konuda yaşanan olaylardan birinin haberi de Japonya'dan geldi. İlaç firması Chugai, müşterilerine ait bilgilerin bir satıcının park halindeki aracından Aralık 2008'de çalındığını açıkladı. Firmanın açıklamasına göre çalınan veri setinin içinde hasta isimleri, doğum tarihleri, kan testleri ve bir sağlık anketine ilişkin verilen cevaplar yer alıyor.



### Gemalto'dan danışmanlık hizmeti veren bir web sitesi

Dijital güvenlik konusunda faaliyet gösteren Gemalto tüketicilere internet güvenliği, kimlik hırsızlığı, online ödeme sistemleri, şifre yönetimi ve kredi kartı sahteciliği konusunda danışmanlık hizmeti veren bir web sitesini hayata geçirdi. [www.JustAskGemalto.com](http://www.JustAskGemalto.com) üzerinden ulaşılabilen site, tüketicilere dijital dünyada güvenle ve kolayca işlem yaparken kişisel ve finansal bilgilerini nasıl koruyabilecekleri konusunda bilgiler veriyor.

### Microsoft hackerlara karşı güvenlik yaması geliştiriyor

Microsoft, Internet Explorer programında tespit edilen bir güvenlik açığını giderecek yeni bir yama geliştirmek için çalışmalar yürüttüğünü duyurdu. Söz edilen güvenlik açığı kullanıcıların belirlenen 10 bine yakın web sitesine girmesi durumunda bilgisayarlarındaki bilgilerin hackerlar tarafından ele geçirilmesine yol açabiliyor. Virüs uzmanları banka ve kimlik bilgilerinin hedef alınabileceği konusunda uyarıda bulunuyor.

#### Künye

CPP Türkiye adına

Sahibi: Recep Duray  
Genel Yayın Yönetmeni: Devrim Ersöz  
Editör: Esra Varol  
Dağıtım: Aktif  
Tasarım: Tazefikir

Adres: CPP Türkiye  
Kore Şehitleri Cad. Engin İş Merkezi  
No: 31 Kat: 3 Zincirlikuyu-Istanbul

İletişim:  
CPP Türkiye  
0212 444 1 277  
info@cpp.com.tr

CPP Türkiye'nin iki ayda bir dağıtılan ücretsiz bültenidir.



## *Küçük bir hayal büyüyen bir başarı hikayesine dönüştü*

**Simon FRENCH**  
**CPP Uluslararası İş Geliştirme Direktörü**

*Uluslararası İş Geliştirme Direktörü olarak görevim CPP'nin yeni ülke ve bölgelerde gerçekleştireceği yatırımları yönetmek ve mevcut ülke operasyonlarına destek vermek olarak özetlenebilir. Ben ve ekibim düzenli olarak global pazarları araştırıp kaynaklarımız ve önceliklerimiz doğrultusunda yeni ülke organizasyonlarına hayat verecek projeleri takip ederiz.*

Açıkçası yatırım kararımızı değerlendirmeye başladığımız zamanlarda, kişisel olarak Türkiye hakkında ayrıntılı bilgim yoktu. Tüm bildiğim turistler için ideal bir yer olduğu ve ünlü futbol takımlarıydı. Fakat yatırım araştırmamız sona erdiğinde yaptığım ilk ziyarette inanılmaz bir kültürel birikim ile ekonomik koşulların desteklediği iş potansiyelini gördüm.

CPP uluslararası genişlemesi kendi alanlarında uzman ve deneyim sahibi bir ekip tarafından destekleniyor. Bununla birlikte Türkiye ve Hindistan gibi yeni yatırım yaptığımız ülkelerde gerçekleştirdiğimiz işe alımlar ve personel seçimimiz olumlu ve başarılı sonuçlara ulaşmamızı sağlıyor. Bu ekibin yöneticisi olarak odaklandığım en önemli faktör mümkün olan en uzman ve başarılı ekibin istihdam edilmesini sağlamak. Türkiye'de son iki yılda elde ettiğimiz başarılı sonuçlar bu konuda en iyi seçimi yaptığımızı gösteriyor.

Görevim gereği birçok ülkeyi ziyaret ediyor ve karşılaştırma yapma fırsatı buluyorum. Türkiye'nin stratejik konumunun CPP için çok önemli olmasının yanı sıra profesyonel ve dostane çalışma ortamının beni çok etkilediğini ifade etmek isterim. Bu bağlamda son yıllarda çalışma olanağı bulduğum mevcut iş ortaklarımızın ve tanıştığımız diğer şirketlerin değerli personeline büyük bir teşekkür etmek istiyorum.

Türkiye, büyük pazar potansiyeli içinde yarattığı rekabetçi fırsatları iş ortaklarımızın yetenekli, yüksek motivasyonlu çalışanları aracılığıyla sunuyor. İşine bağlı çalışanlar, esnek çalışma saatleri Türkiye'yi ulaşılabilir verimlilik düzeylerinde bizim için en yüksek seviyeye oturtuyor. Bence diğer ülkelerle arasındaki en büyük fark bu.

Yaşam Destek Pazarı'nın lider ve öncü kuruluşu olan CPP, yakın gelecekte Türkiye'de birçok ürün ve hizmetin lansmanını gerçekleştirecek. Bu noktada temel yaklaşımımız müşterilerimize, iş ortaklarımıza, tedarikçilerimize ve tüm sosyal paydaşlarımıza değer yaratmak olacaktır. Bu kazan - kazan stratejisinin tüm taraflar için çok güçlü bir iş potansiyeli yaratacağına inanıyoruz. CPP, Türkiye'nin verimli potansiyeline duyduğu inanç ve güvenle sürekli iş fırsatları yaratacak yatırımlarına devam edecek.

Türkiye'ye yapacağım sonraki ilk ziyarette iş ortaklarımızla yeniden bir araya gelip, o meşhur ince belli orijinal bardakta sıcak bir çay içeceğim günü özlemle bekliyorum. Sağlıkla kalın.

### **Simon French kimdir?**

*1967 yılında Birkenhead Merseyside'da doğdu. Leeds Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra ilk altı yılında Lega&General'da teknik, ürün, pazarlama ve müşteri hizmetleri yönetimi birimlerinde çeşitli pozisyonlarda çalıştı. 1995'te katıldığı Equifax'ta sigorta ve satış pazarlama bölümünde sigorta ve finans konularında deneyim elde etti. 2001'de CPP'ye transfer olan French, Yorkshire'da B2B satış ekibinin kuruluşunu gerçekleştirdi. 2004 yılında İngiltere Satış Direktörü oldu ve bu görevini iki yıl sürdürdü. Altı yıldır evli olan Simon French'in Bety ve Marcus isminde iki çocuğu var.*



## CPP İş Modelleri



**Devrim ERSÖZ**  
CPP Türkiye Pazarlama Müdürü

*Merhaba,*

*Şubat ayının sonunda CPP Türkiye Operasyon Müdürü Oğuz Mater ile İngiltere’de düzenlenen Uluslararası Operasyon Toplantısı’ndaydık. Toplantıya CPP’nin faaliyet gösterdiği her ülkeden bir ya da iki temsilci katıldı.*

CPP, bulunduğu Yaşam Destek Pazarı’nda (Life Assistance Market) dünyanın önde gelen kurumlarından biri olarak tanınıyor. Bu bilinirlikte 30 yıla yaklaşan sürede yarattığı bilgi birikimi ve katma değer çok büyük önemi var. Bunu son ziyaretimde bir kez daha görme şansına eriştim. Tüm katılımcılar kendi ülkelerinden iş çözümlerine ilişkin örnekler vererek yerel tecrübelerini diğer katılımcılarla paylaştılar.

- İş ortağının ürün portföyüne yenilikçi bir ürün kazandırmak
- İş ortağının ürünlerine ilişkin satış, pazarlama ve iletişim faaliyetlerine destek vermek
- Banka kredi kartlarında ciro yaratılmasına katkıda bulunmak
- Ürün yaşam döngüsüne bağlı olarak kartların aktifliğini ve kullanımını artırmak
- CPP sponsorluğunda sıfır maliyetle ek dağıtım kanalı ve servis noktası oluşturma fırsatı sunmak
- Yeni kredi kartı yasasına uyumu sağlamak
- Sigorta teminatı kapsamında ortak hareket edilen sigorta şirketine prim ve poliçe üretimiyle katkıda bulunmak
- Müşteriye kolay kullanılabilir, ekonomik ve yüksek değerli ürün sunma fırsatı yaratmak
- Ürün yenilemeleri yoluyla müşteriyle uzun vadeli iletişim kurarak bağlılık yaratmak



CPP Yorkshire Call Center Binası

### *CPP’nin Kart Koruma Planı, yarattığı değerlerle benzer ürünlerden farklılaşıyor*

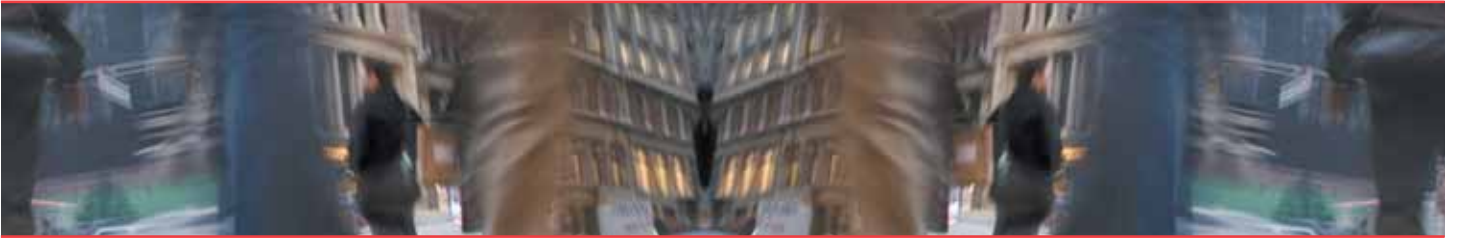
İş ortaklarımızla yaptığımız toplantılarda CPP’yi anlatırken özellikle sadece ürün sağlayıcı bir şirket olmadığımızı altını çiziyoruz. CPP gerçekleştirdiği iş ortaklıklarında öncelikle iş ortağının ihtiyaçlarından hareket ederek ortağının ürün ve hizmetlerine entegre pazarlama çözümleri üretiyor. Örneğin kart pazarında bankalar için sunduğumuz çekirdek ürünümüz Kart Koruma Planı birçok açıdan değer yaratarak, benzer ürünlerden ve diğer tamamlayıcı ürünlerden farklılaşıyor. Yandaki başlıklar yaratılan değeri net olarak ifade ediyor.



CPP Chesterfield Ofisi

### *CPP, iş ortaklığı süresince kampanya ve yönetim desteği veriyor*

CPP, ürettiği çözüm ve değerler yanında iş ortaklığı süresince verdiği kampanya yönetim desteğiyle de pazarlama faaliyetlerinin en verimli şeklide



sürdürülmesini hedefliyor. Bu kapsamda CPP'nin iş ortaklığı aşağıda belirtilen konularda destek ve uygulamalar gerçekleştiriyor:

- İş ortağının ihtiyacına odaklı proje planı ve finansal fizibilite
- Yasal ve bürokratik süreç yönetimi
- Dağıtım kanalı modellemesi
- CPP kaynaklı Çağrı Merkezi kullanımı
- İş ortağı Çağrı Merkezi'nde CPP sponsorluğunda Agent Temini
- Pazarlama materyalleri desteği
- Ürün basılı dokümanlarının üretimi ve dağıtımı
- Satış öncesi ve sonrası müşteri hizmeti
- İş ortağı dağıtım ve hizmet kanallarının eğitimi (ürün ve satış eğitimi)
- Raporlama
- Teknik ve sistemsel yazılım desteği
- Kampanya yönetimi ve satış desteği
- Ödül ve teşvik programları



CPP Tamworth Ofisi

### CPP iş ortaklığı nasıl şekilleniyor?

Potansiyel iş ortaklıklarında izlediğimiz yolu aşamalar halinde tanımlayabiliriz:

1. İş ortağı ile tanışma toplantısı gerçekleştirilerek stratejik hedefler konusunda karşılıklı görüş alışverişinde bulunulur.
2. CPP tarafından iş ortağının beklentilerine uygun proje planı ve teklif hazırlanarak paylaşılır.
3. İş ortağının ürün ve hizmetlerine entegre edilebilecek ürün ve servis çözümleri üzerinde anlaşılarak detaylı fizibilite çalışması gerçekleştirilir.

4. Tanımlanan ürün ve hizmet kapsamında sigorta teminatlarının yer alması durumunda sigorta kanunu uyarınca gerekli yasal düzenlemeler üzerinde çalışılır.

5. İş ortaklığı sözleşmesi imzalanarak uzun vadeli iş birliği ilişkisi başlatılır.

6. Amaca yönelik kampanya hazırlıkları tamamlanarak hazırlanan iletişim ve pazarlama planı çerçevesinde kurgulanan kampanyalar hayata geçirilir.

7. İş ortağına özel marka çalışmaları ve doküman üretim süreçleri tamamlanarak, ürün basılı malzemeleri oluşturulur.

8. Sürekli raporlama ve geribildirimle iş süreçlerinin etkili bir şekilde yürümesi sağlanır.

9. Yaratılan nakit akışına bağlı olarak dönemsel mutabakatlar çerçevesinde gelir bölüşümü gerçekleştirilir.

10. Satış öncesi ve sonrası etkili müşteri hizmetleriyle müşteri farkındalığı ve memnuniyeti sürekli olarak üst düzeyde tutulur.



CPP Yorkshire Yönetim Ofisi

Yukarıda sıraladığımız süreçleri 2007 ve 2008 yılları içerisinde iş ortaklığı yaptığımız banka ve sigorta şirketleriyle başarılı bir şekilde uyguladık. Böylece edindiğimiz bilgi birikimi ve uygulama deneyimini bir kez daha ispatlamış olduk. Yıllardır tüm dünyada 300'den fazla iş ortağına özel sunduğumuz hizmetlerle ve başarısı uluslararası ödüllerle kanıtlanmış iş süreçlerimizle sizleri tanıştırmak için bir telefon kadar yakınızdayız.

Esen kalın.



## Müşteri Hizmetlerinde Farklılık - Nasılsınız ?

**Yunus MÜCAZ**  
CPP Türkiye Satış & ADK Grup Müdürü

*Eylül 2006: 30 yıllık CPP tecrübesinin Türkiye pazarı ile tanışma tarihi. 15 ülkede yürütülen faaliyetin temel satış kanalı ADK... Şube dışı alternatif dağıtım kanalları ile müşterilerle iletişimde verimlilik, etkinlik ve iş ortağına katma değer yaratılması ortaya konulan temel prensipler...*

2008 yılından 2009 yılına girerken geriye dönüp baktığımızda;

- Toplam 400 bin müşteri ile birebir iletişime geçtik.
- Her 3 görüşmenin birinde müşterimiz teklif ettiğimiz ürün ve hizmete "EVET" dedi.
- Her ay 4 bin müşterimizin bilgi ve hizmetlerimizden yararlanma taleplerini karşıladık.
- İş ortaklarımızın dış arama ve tele pazarlama/tele satış faaliyetlerinde destekleyici olduk. Arama maliyetlerini üstlenirken her şeyden önce 30 yıllık ve 15 ülkenin deneyimi ile satış ve performans süreç yönetimlerine farklılık getirdik. Bu farklılığı, iş ortaklarımıza verdiğimiz ADK performansının iş süreçlerinde gösterdik.

### Tele Pazarlama'da farklılık... 5 dakika

5 dakikalık görüşmede hem iş ortağımızın müşterisine vermek istediği ana mesajı verdik hem de dünyanın her noktasından tek bir telefonla hayatını kolaylaştıracak ürün ve hizmetle tanıştırdık. Ama bu tanışma normal bir tanışma değildi. Çünkü bu görüşme, her 10 telefondan 8'i ürün satışına odaklanmış bir "Alo" olmamalıydı.

Bu tanıtım, ihtiyacın keşfedilmesinden ya da var olan ihtiyacın ortaya çıkarılmasından güç almalıydı. Birebir satışın tüm olanaklarından yoksun, sadece ses rengine, ses tonuna ve müşteri temsilcisinin yetkinliğine, ama daha önemlisi yaklaşımına bağlı olarak yapılması gereken bir görüşme; bu bir satış görüşmesi değil, bu olsa olsa ihtiyacın "EVET" ile buluşturulması, satış sonrasında verilecek hizmet kalitesine müşterinin inandırılması sanatı idi. Farklı düşünmek, farklı paylaşım, farklı iletişim bizim tek inancımız oldu.

### 444 1 277'de farklılık... 3 dakika

Geçenlerde bir müşterimiz çağrı merkezimizi arıyor. Müşteri temsilcimiz, "Nasılsınız ... Bey?" deyince, müşteri "İlk defa bir müşteri temsilcisi bana nasılsınız diyor. Çok teşekkür ederim, kutlarım sizi farkınızdan dolayı." diye cevap veriyor. 21. yüzyılın getirdiği hızlı dijital dönüşüm aslında beraberinde insani yaklaşımları da sorgulama fırsatı doğurdu. Verimlilik ve maliyet avantajı ile internet, SMS, self servis, ATM derken atlanan bir şey vardı; insan gerçek bir insan sesi duymak ister. Bu da yetmez, kişi, aradığında telesekreterle değil, onun gibi düşünen, tepki veren biriyle görüşmek ister. Bir şey anlatılacaksa da onu anlayan biri tarafından anlatılmasını ister. Yani kendisi gibi biri ile görüşmek, makine ile değil, dijital platform bile olsa insani duygu frekansında görüşmek, ses duymak ve hizmet almak ister.

*"21. yüzyılın getirdiği hızlı dijital dönüşüm aslında beraberinde insani yaklaşımları da sorgulama fırsatı doğurdu."*

Sizce bu istekler çok mu? Hayır. Sadece kendini farklı hissetmek. Belki de bu nedenle uzun zamandır duymadığı ve hep konuşma kalıpları içerisinde görüşmeye alıştığı bir ortamda birisi "nasılsınız?" deyince şaşırıyor. Farklılık burada. Evet, 15 ülkenin ve 30 yılın deneyimini Türkiye pazarı ile tanıştırdırken belki de en önemli katkı maddesini Türkiye'nin gerçek insani renginden aldık. Duygusalılık, empati ve sıcak iletişim bizim bu deneyimde en önemli farkımız oldu.

Sevgiyle kalın.



## En Büyük Değerimiz İş Ortaklarımız

Gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde CPP'yi tanıtırken, en önemli gücümüzün 30 yıllık geçmişimizde kazandığımız değerli iş ortaklarımız olduğunu her zaman vurguluyoruz. Aşağıda CPP'nin faaliyette bulunduğu ülkelerden seçilmiş bazı büyük iş ortaklarının isimleri yer alıyor. Finans, sigorta, telekom ve perakende sektöründen değişik ölçeklerde, yaklaşık 300 iş ortağı bulunan CPP'nin yeni ofislerini açtığı Türkiye, Hindistan ve Meksika ile birlikte bu sayının 2009 yılı içinde artmasını bekliyoruz.

\*Firma isimleri alfabetik olarak sıralanmıştır.

Abbey	Egg
Accord Italia	Euphony
Accordfin	Fiditalia
Allied Irish Bank (GB)	Findomestic Banca
Argestel	Fingerhut
Agos S.p.A.	First Trust
<b>Akbank</b>	GE Money
<b>Aksigorta</b>	Gruppo Banca Popolare dell'Emilia Romagna
Alliance & Leicester	Hang Seng Bank
Alliance Bank Berhad	Hong Leong Bank Berhad
Alliance Data	HSBC
<b>Anadolu Sigorta</b>	Intesa Private Banking
ASDA	<b>Işık Sigorta</b>
Banca Popolare di Milano	Kotak Mahindra Bank
Banco Espanol de Credito – Banesto	Linea
Banco Popular	Mapfre Asistencia
Banco Santander	M&S Money
<b>Bank Asya</b>	MBNA Europe
Bank of Ireland	Meteor
Bank of Scotland (Ireland)	National Australia Group
Bankinter	Nationwide
Banque Accord	Octopus Connect
Barclaycard	Offitienda
Barclays	Oney – Crediplus
BBVA	RBS
Caja Madrid	Santander Consumer Finance
Cardif	Servicios Financieros Carrefour, E.F.C., SA
Carrefour Servizi Finanziari	Standard Chartered Bank
Cetelem	Telecor
CIMB Berhad	Tesco Personal Finance
Citibank	T-Mobile
Consum.it – Gruppo Monte dei Paschi di Siena	UK Post Office
Credial	Ulster Bank
<b>DenizBank</b>	Wells Fargo

# Kriz size uđramasın

## Biz size uđrayalım.



CPP Türkiye olarak krizde azalan karlılığa, giderek daha önemli hale gelen **Faiz Dışı Gelir**'i artırmaya yönelik "yepyeni" bir çözüml öneriyoruz. Tüm dünyada 150'yi aşkın banka ile 30 yıla yaklaşan iş ortaklığı tecrübemizi sizinle paylaşalım. Kazanın!



UK | USA | France | Italy | Spain | Germany | Turkey | Taiwan  
Hongkong | Malaysia | China | Mexico | Singapore | India | Portugal

0212 274 66 46  
[www.cpp.com.tr](http://www.cpp.com.tr)