

Finansal Hizmetlerin Kullanımının Yaygınlaştırılması

*Türkiye Finansal Tabana Yayılma Konferansı
3 Haziran 2014*

Barbaros Uygun

Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı

ING  BANK

ING olarak stratejimiz

Müşterilerimizin yaşamlarında ve iş hayatlarında bir adım önde olmalarını mümkün kılmak

Bankacılık anlayışımız



KOLAYLIK

ANLAŞILABİLİR, ZAHMETSİZ,
YALIN ÜRÜN VE HİZMETLER



ULAŞILABİLİRLİK

ŞUBE DIŞI KANALLAR
ONLINE VE MOBİL BANKACILIK KANALLARI



ŞEFFAFLIK

ŞEFFAF VE ADİL FİYATLAMA
MASRAFSIZ

Finansal hizmetleri tabana yayıyoruz

thinkforward
act now

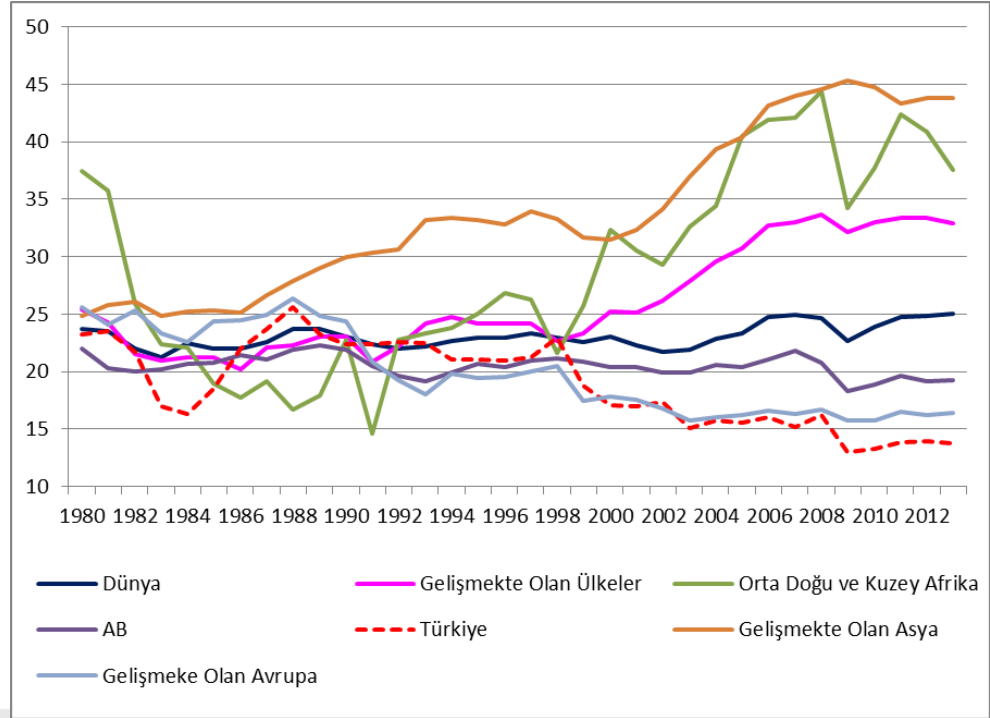
Türkiye’de finansal erişimde kat edecek yolumuz var

Dünya Bankası’nın Global Finansal Erişim/ Kapsam Endeksi’ne göre;

- Dünyada **2.5 milyar kişi**nin finansal bir kuruluşta hesabı bulunmuyor
- **16-25 yaş arası 740 milyon gencin % 41’i** banka ile hiç tanışmamış

Türkiye’de

- **Finansal erişimi olmayanların oranı : %56** (2012, Dünya Bankası)
- **Tasarruf oranı/GSMH: %12.5** (2013, IMF tahmini)



«Lider Tasarruf Bankası» konumlandığımız



ÜRÜNLERİMİZ

- Turuncu Hesap Ailesi
- ING Günlük Paket

ING International Survey

Türkiye'nin Tasarruf Eğilimleri Araştırması

ARAŞTIRMALARIMIZ

- Türkiye'nin Tasarruf Eğilimleri Araştırması
- Uluslararası Araştırmalar



SOSYAL SORUMLULUK

- Turuncu Damla

Türkiye'de tasarrufu teşvik eden ürünlerimizle mevduatı tabana yaydık

TURUNCU HESAP AİLESİ

ING TURUNCU HESAP



ING BİRİKTİREN TURUNCU HESAP

GÜNLÜK BANKACILIK

ING GÜNLÜK

- ✓ Hesap İşletim Ücreti
 - ✓ Kredi Kartı Aidatı
 - ✓ EFT/Havale Masrafı
- ÖDEMİYORLAR!**
- ✓ Ödedikleri Fatura tutarının %2'si kadar Bonus
- KAZANIYORLAR!**

Yaklaşık 1 Milyon Turuncu Hesap müşterimiz «3 yılda yaklaşık 181 milyon TL» tasarruf etti

Sınır tanımıyoruz,
büyüdükçe büyüyoruz.
Turuncu Hesap ile bireysel TL mevduatta

%73 büyüme
gösterdik.



Herkese ulaşıyoruz. Mevduatı en fazla
tabana yayılmış bankalardanız!
250.000 TL'nin altında, toplam bireysel
TL mevduatımız

%81 'i geçti.



Nüfusumuz gitgide artıyor!
ING Turuncu Hesap, müşteri sayımız
yaklaşık

1 Milyon 'a ulaştı.
ING Turuncu Hesap, mevduat müşteri
sayısıyla büyük sıçrama yaptı!



Turuncu dünya herkese çok iyi geldi!
ING Turuncu Hesap müşterilerimizin yaklaşık

%90 'ı

ING Bank'ın yeni müşterisi
veya aktive edilmiş
müşterilerden oluşuyor.



Şube dışı kanallardan yapılan
EFT - havale ve hesap işletim ücreti

toplam

181
oldu.

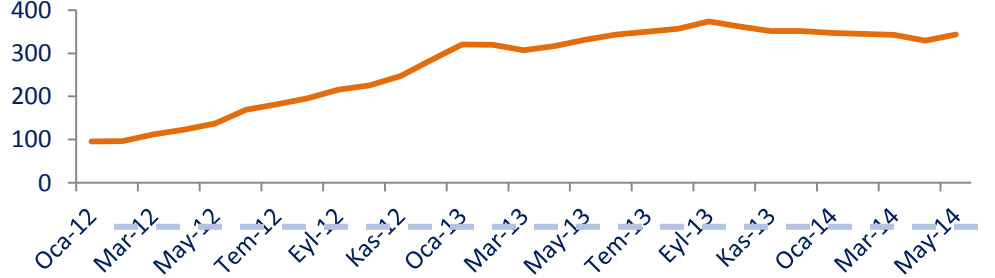


- TH öncesinde tasarruf alışkanlığı olmayan önemli bir müşteri profili var
- Banka bireysel müşteri profili
Kadınlar: %28
Erkekler: %72
- TH sahibi müşteriler içerisinde **kadınların oranı %49** ve ev kadını oranı %16

Günlük bankacılık işlemleri bedava, üstüne bir de bonus veriyoruz!

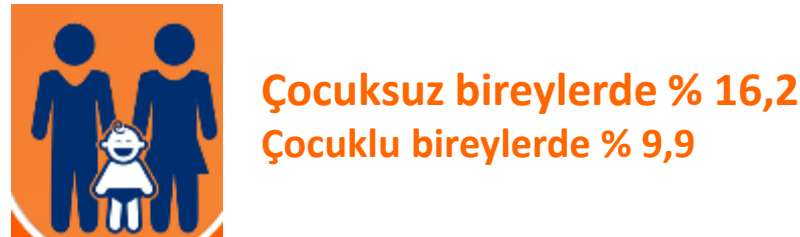
- Mart 2014 itibarıyla **ING Günlük** müşterimiz **350 bine** ulaştı!
- Müşterilerin bankacılık işlemlerinden kazancı toplam **140 milyon TL**'ye ulaştı (bonuslar dahil)
- Günlük müşterilerinin yaklaşık 75%'i Bireysel Kredi Müşterisi, 30%'u Turuncu Hesap sahibi

Günlük Paket Müşteri Sayısı (Bin)



Tasarrufun Bankası olmak yolunda Türkiye'nin Tasarruf Eğilimleri Araştırması ile tüketicinin tasarruf haritasını çıkarıyoruz.

*2011'den bu yana ortalama sonuçlar



Tasarruf etmenin temel nedenleri:

Çocuklar için,
Geleceğe yatırım,
Beklenmedik durum



Öne çıkan tasarruf araçları:

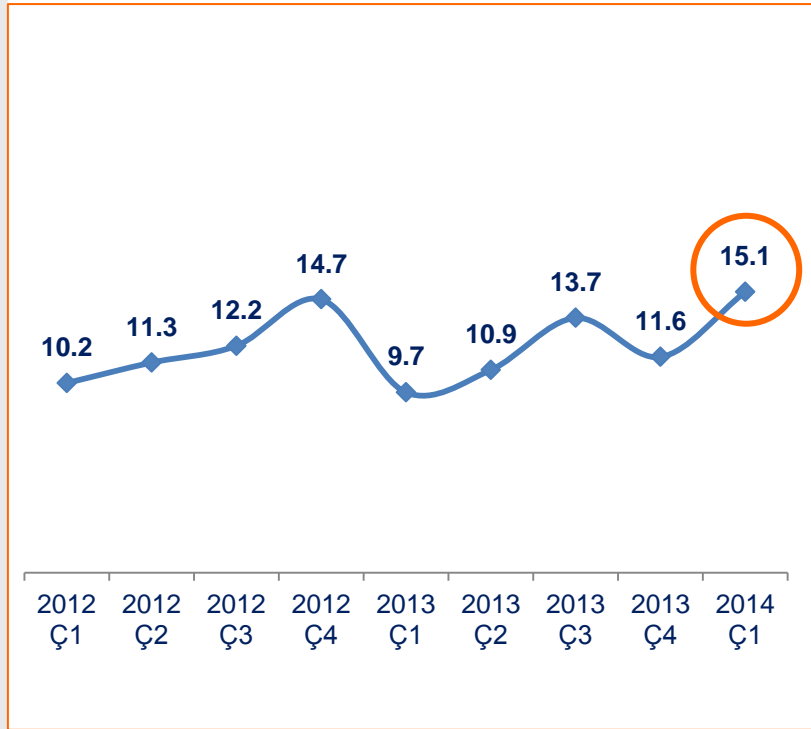
TL Vadeli hesap: %26

BES: %11

(2012: %9 → 2014: %14)

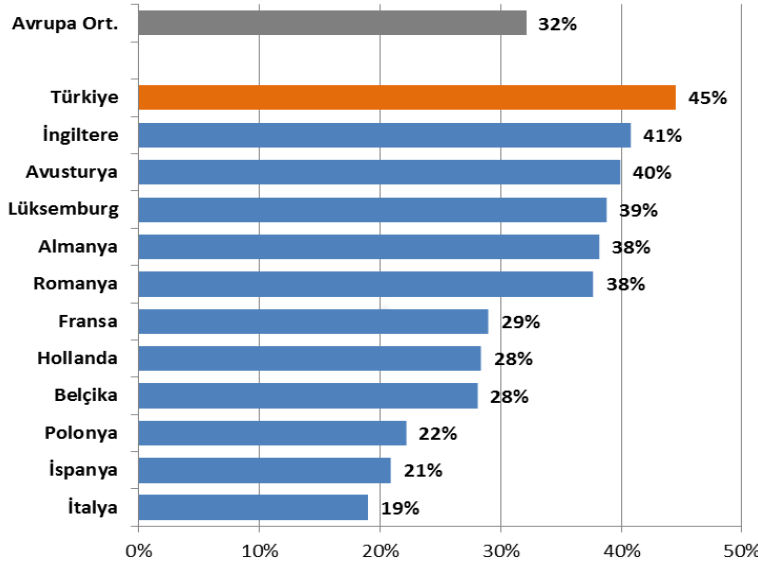
Yastık altı döviz -TL: %19

2014 1. Çeyrek sonuçlarında Türkiye'de tasarruf sahipliği %15 ile araştırma tarihinin en yüksek oranına ulaştı

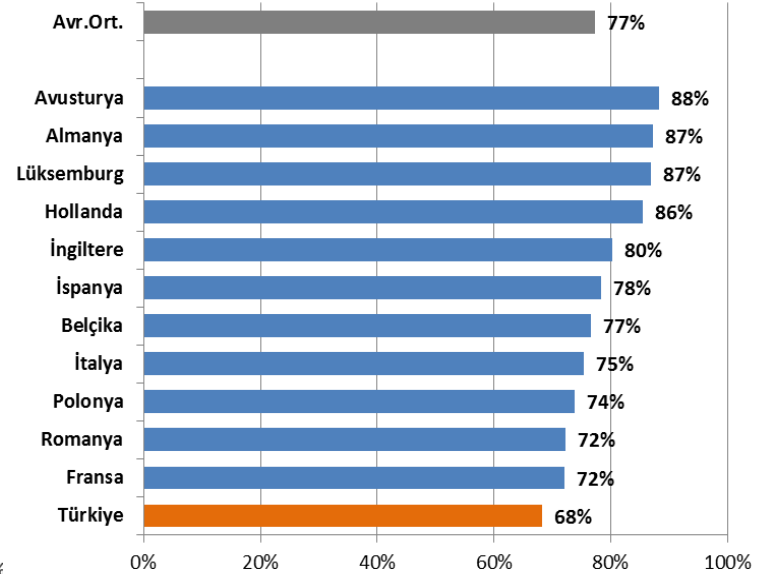


- ✓ Daha alt orta gelir grubunun ihtiyati tedbirden ötürü harcamalarını kısıtığını ve tasarruf edebildiğini görüyoruz
- ✓ Belirsizliğin arttığı dönemde tasarruf araçları yine hızlıca nakde çevrilebilecek araçlar tercih edildi.
- ✓ Araç tercihlerinde:
 - ✓ Yastık altı altın (%14) ve nakit (%12) (döviz+TL) toplamı %26
 - ✓ TLvadeli hesaplar geçen çeyreğe kıyasla 2 puan düşerek %25 oranında tercih edildi
 - ✓ Sistem içindeki altın hesabı da %14 olarak tercih edildi
 - ✓ Uzun vadeli yatırım aracı olan "BES", bir önceki senenin aynı dönemiyle (%12) kıyasladığımızda %14'lük bir paya yükseldi.

ING Uluslararası Araştırmaları'na göre; Türkler anlık kararlarla alışveriş yapıyor

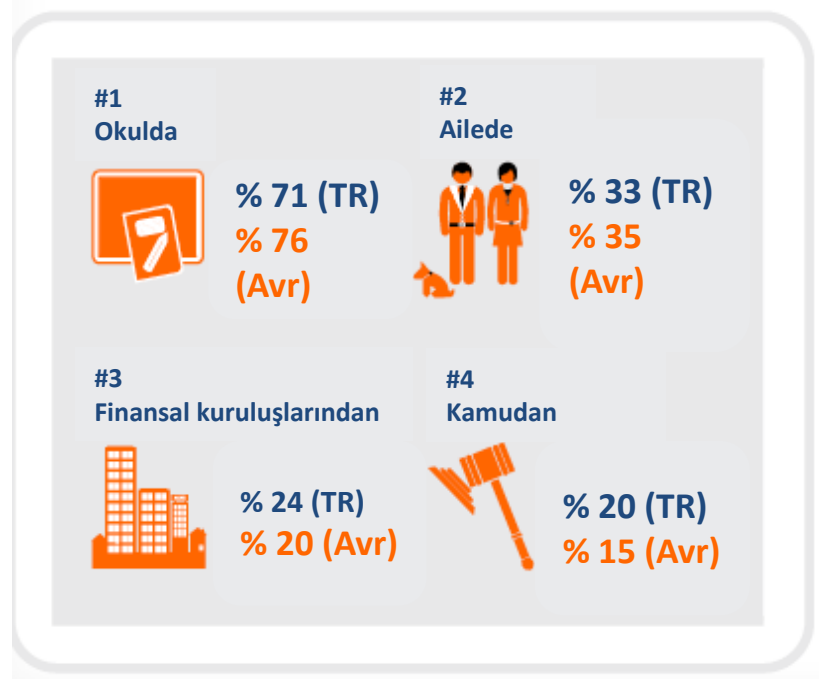
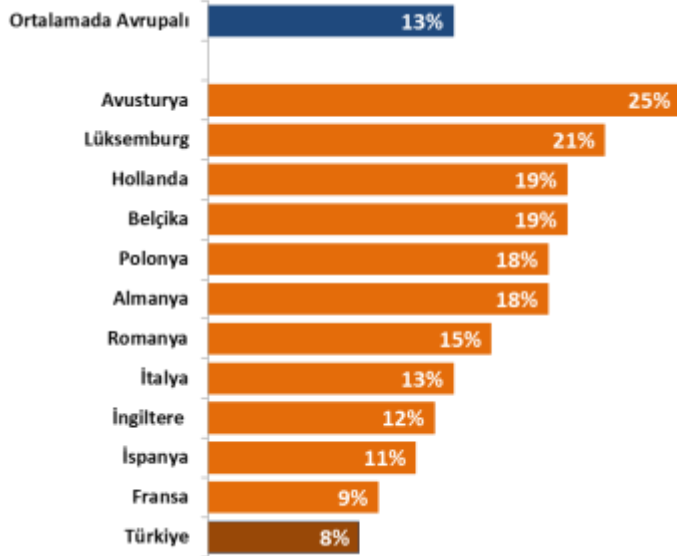


Türkler harcamalarını Avrupalı'dan daha az kontrol altında tutabiliyor



Kaynak: ING, International Survey , Haziran 2013

ING Uluslararası Araştırmaları'na göre finansal okuryazarlık eğitimi alanlar içinde Avrupalı'dan gerideyiz, eğitimi okulda almak istiyoruz



Kaynak: ING, International Survey , Haziran 2013



Finansal hizmetleri tabana yaymak için gördük ki;

- 1) Türkler anlık kararlarla alışveriş (impulsive shoppers) yapıyor ve bundan ötürü harcamalarını kontrol altında zor tutuyor;
- 2) Parayı harcama bilincinin ve tasarrufların artırılmasında; çocuk yaşlarda davranış değişikliğine odaklı ve etkinliği kanıtlanmış finansal okuryazarlık eğitimi önemli rol oynuyor.
- 3) Türkler finansal okuryazarlık alanlar içinde en alt sırada, ancak bu eğitimi almak istiyor, ve bunu okullarda verilmesini tercih ediyor.

Kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarımızı finansal okuryazarlığa odakladık



Ödüller



Finalist



Geleceğin bankacılığında, finansal hizmetlerin yaygınlaşması mobil teknolojilerin desteği ve banka dışı kanallarla olacak

- ✓ Süreç maliyetlerinin azalması
- ✓ Operasyonel verimlilik
- ✓ Kolaylık, erişilebilirlik, şeffaflık
- ✓ Mobil teknolojilerin tabana yayılma potansiyeli
- ✓ Geleceğin müşterilerinin ihtiyaçları



Paramara



SMART



MobCom

ING TURUNCU HESAP

ING BIRIKTIREN TURUNCU HESAP

ING
TURUNCU
ÇOCUK HESABI

BIRIKTIRMEYE
DEĞER

Teşekkürler

ING  BANK

ING GÜNLÜK

Türkiye'nin Tasarruf Eğilimleri **A**raştırması
ING Bank

ING International Survey

ÇOCUK
TURUNCU
DAMLA