

ING Bank, Türkiye'nin yüzde 15 seviyelerindeki düşük tasarruf oranını, yüksek penetrasyona sahip dijital kullanımı ile artırmayı hedefliyor

## İster 1, ister 500 bin TL bakiyeye dijitalde 12 ay yüksek faiz avantajı

Türkiye'nin lider tasarruf bankası olma hedefi ile beş yıl önce Turuncu Hesabı müşterileri ile tanıştıran ING Bank, Turuncu Hesap Ailesi'nin yeni ürünü e-Turuncu'yu pazara sundu.

Tek tıkla tasarruf yapma imkânı sunan e-Turuncu, 1 yıl boyunca vereceği yüksek ve rekabetçi "hoş geldin" faizi ile yeni nesil bankacılık çözümleri arayan bireysel mevduat müşterilerine hızlı ve zahmetsiz bir bankacılık modeli sunuyor.

ING Bank, 2011 yılı Ocak ayında çıkardığı ve sektördeki ilk serbest vadeli tasarruf mevduatı hesabı olan ve bir ürün ailesine dönüşen Turuncu Hesap'ın yeni ürünü e-Turuncu'yu tanıttı. ING Bank'ın sadece dijital bankacılık kanalları üzerinden çalışacak olan ürünü e-Turuncu, yüzde 13'lük rekabetçi hoş geldin faiziyle müşterileri ile tanışıyor. e-Turuncu, aynen Turuncu Hesap'ta olduğu gibi vade derdi ve masraf olmadan, dijital kanallar üzerinden hesaba istenildiği zaman para yatırılmasını veya çekilmesini mümkün kılıyor.

**Türkiye'nin ilk serbest vadeli mevduat hesabı olan Turuncu Hesap, 5 yılda mevduat hesabı piyasasının önemli bir oyuncusu oldu**

e-Turuncu'nun tanıtım toplantısında konuşan ING Bank Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı **Barbaros Uygun**, "Faizden feragat edilmeden hesaba istenildiği zaman para yatırılıp çekilmesini sağlayan Turuncu Hesap'ı 2011 yılında lanse ettik. Türkiye'nin lider tasarruf bankası olma hedefiyle yola çıktık. Piyasaya girdiği tarih itibarıyla içinde pek çok ilki barındıran Turuncu Hesap bir kategori yarattı. Türkiye'nin ilk serbest vadeli mevduat hesabı olan Turuncu Hesap kolay, şeffaf bir ürün olduğu için hızla tabana yayıldı" dedi.

**Turuncu Hesap, Türkiye'ye tasarrufu sevdirdi**

Barbaros Uygun sözlerine, "ING Bank'ın bireysel TL mevduatına Turuncu Hesap ile 5 yıl boyunca her gün 750 yeni müşteri kazandık. 5 yılda 1,3 milyon tasarruf sahibine ulaştık. Turuncu Hesap'la birlikte aktif mevduat müşterisi sayımız 2010 sonuna göre 5 katını aştı. 5 yılda Turuncu Hesap'ta 44 Milyar TL değerlendirildi ve her gün müşterilerimize yaklaşık 1,5 Milyon TL faiz kazandırdık. 2010 sonunda yüzde 2,2 olan Bireysel Bankacılık TL vadeli mevduat pazar payımız 2015 sonunda yüzde 3,5 oldu. 5 yılda Turuncu Hesap sektör TL mevduatlarından 2.4 kat hızlı büyüdü. Bu da Turuncu Hesap'ın müşteriler nezdinde ne kadar fazla kabul gördüğünün önemli bir göstergesi" şeklinde devam etti.

## **Turuncu Hesap ile küçük birikim sahiplerinin tercih ettiği banka olduk**

Turuncu Hesap rekabetçi faiz oranları ve anında erişim olanağı sayesinde ING Bank'ın 100 bin TL altı mevduatlarda, mevduatı tabana en fazla yayılan banka olmasına vesile oldu. ING Bank, bu kategoride sektörde rakiplerin ortalaması yaklaşık yüzde 56 iken, Turuncu Hesap ile yüzde 79'luk paya ulaştı. Turuncu Hesap ortalama 12 bin TL'lik müşteri hesapları ile sektörün çok üzerinde bir tabana yaygınlık oranına sahip.

ING'nin Turuncu Hesap ile artan mevduat tabanı, şube başına düşen mevduat hacminde de sektörün üzerinde bir performans yaratmasına neden oldu. 2010 yılından 2015 yılına şube başına mevduat büyümesi sektörde yüzde 11 iken ING Bank'ta bu oran yüzde 20 olarak gerçekleşti. Diğer yandan Turuncu Hesap'ın en önemli tercih nedeni vade derdi olmaması, ikinci olarak da yüksek faiz vermesi olarak öne çıktı.

Toplantıdaki konuşmasında Turuncu Hesap müşterilerinin birikim amaçlarına da değinen Uygun "Bin-25 bin TL mevduat sahipleri en çok beklenmedik olaylara karşı güvence için birikim yaparken; 25 bin-75 bin TL mevduat sahipleri faiz geliri elde etmek için; 75 bin-150 bin TL mevduat sahipleri ise en çok ilerideki özel bir harcama için birikim yapıyor" dedi.

## **Bireysel bankacılığın geleceği dijital finans çözümlerinde**

Türkiye'de bankacılığın internet ve mobil kanallarında yıldan yıla geliştiğine dikkati çeken Barbaros Uygun ING Bank müşterileri de "dijitalci" diyerek şunları söyledi; "Tüm müşterilerimizden yüzde 21'i aktif dijital kanal kullanıcısı. Banka genelinde ürün satışlarımızın yüzde 30'u alternatif dağıtım kanallarından yapılıyor. 2015 yılında internet ve mobilden başvurup Turuncu Hesap açanların banka toplamına oranı yüzde 10. Biz de yeni nesil dijital müşteri profili için Turuncu Hesap'ın 5. yılında yeni bir ürünü aileye ekledik ve e-Turuncu Hesap'ı piyasaya sunduk".

## **e-Turuncu, Türkiye'nin lider dijital bankası ve lider tasarruf bankası olma vaatlerimizi tek paydadada toplayan ürünümüz**

"Özellikle Bireysel Bankacılık iş kolumuzda bizden yeni nesil bankacılık çözümleri isteyen yepyeni ancak son derece güçlü finansal okuryazarlığı olan bir müşteri segmenti doğdu. E-Turuncu işte bu kitleye, ihtiyaç duydukları dijital çözümleri sunmak amacıyla geliştirildi" diyen Uygun, amaçlarının Türkiye'nin yüzde 15 seviyelerindeki düşük tasarruf oranını, yüksek penetrasyona sahip dijital ile artırmak olduğunu belirtti. Turuncu Hesap'ın gücüne güç katacak e-Turuncu ile artık dijital müşterilerin daha kolay ve daha fazla tasarruf edileceğini belirten Uygun, Turuncu Hesap Ailesi'ne önümüzdeki dönemde yeni ürünler ekleneceğini de belirtti.

## **e-Turuncu'da yüksek hoş geldin faizi ile tek tıkla para biriktirme**

e-Turuncu'nun sadece ING Bank'ın dijital bankacılık kanalları üzerinden açılabileceğinin ve avantajlarını sadece bu kanallar üzerinden ürün sahibi olacak müşterilerine sunacaklarının altını çizen Barbaros Uygun, "Şubeye gidecek vakti olmayan müşterimiz bize dijital kanallardan başvurduktan sonra kendisine, bulunduğu yerde kurye ile ulaşılarak imzasını alacağız ve bu aşamadan sonra tamamen dijital kanallarımız üzerinden bağlantıda olacağız.

E-Turuncu, müşterileriyle yüzde 13'lük hoş geldin faizi ile tanışıyor ve kullanıcılarına 12 ay boyunca rekabetçi hoş geldin faizi sunacak. E-Turuncu Hesap için müşterilerimizden herhangi bir alt mevduat sınırı talep etmeyeceğiz. E-Turuncu da vade derdi olmayan masrafsız bir ürün olarak müşterilerimize tasarrufu sevdirmeye devam edecek.

Turuncu Hesap Ailemiz genişlemeye devam edecek. Turuncum Güvence bu ay sonu, Turuncu Çeyiz ise yine bu yıl bu aileye katılacak yeni ürünler olacak " dedi.

---

### **ING Grubu Hakkında**

ING Grubu, Bankacılık, Sigorta ve Varlık yönetimi alanlarında faaliyet göstermekte olan dünya çapında bir finansal hizmetler şirkettir. ING Grubu, 40'tan fazla ülkede 52 bin çalışanıyla hizmet vermektedir. Her zaman değişime öncülük eden ING Grubu, tüm dünyada faaliyet gösterdiği ülkelerde üretime, tasarrufa, girişimcilğe, yenilikçiliğe, yaratıcılığa güç katmak hedefini taşımaktadır. Sürdürülebilirliği iş modelinin ana prensibi olarak gören ING Grubu, faaliyet gösterdiği toplumlarda çocukların eğitimi, finansal eğitim ve çevre alanlarında birçok program hayata geçirmektedir. ING Grubu, 2003'ten beri Uluslararası Finans Kurumu'nun (IFC) çevre ve sosyal sorumluluk standartları esas alınarak 10 milyon dolar ve üzeri bütün projelerin finansmanında uygulanması kabul edilen Ekvator prensiplerini gönüllü olarak kabul eden 10 uluslararası bankadan birisidir. Bu çerçevede, proje finansmanında, sosyal sorumluluk ve çevre riskini gözetmekte, ilgili standartlar paralelinde hareket etmektedir. Küresel sorumluluk standartlarına uyumu FTSE4Good ve Dow Jones Sustainability Index gibi kurumlarca da tescillenen ING Grubu 2006 yılında Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne de imza atmıştır. ING Grubu 2007'den beri faaliyetlerini sıfır karbon ayak izi ile sürdürmektedir.

Türkiye'de yaklaşık 330 şube ile hizmet veren ING Bank'ın bankacılık stratejisi, Türkiye'nin sürdürülebilir ekonomik büyümesine paralel bankacılık yapmaktır. Bu kapsamda, ana odak noktası tasarruf ve katma değerli ihracatın artırılmasıdır. Yeni dönem dijital bankacılığın öncüleri arasında yer alan ING Bank, bankacılık modelini her zaman, her yerde, kolay ve hızlı finansal çözümler sağlayan banka olmak üzerine geliştirmiştir. ING Bank "Eski Köye Yeni Âdet" sloganıyla inovasyona dayalı bankacılığını ön plana çıkarmaktadır. ING Bank, modeli, uygulaması ve ölçümlemesi itibarıyla Türkiye'de ilkokul öğrencilerine yönelik tasarruf odaklı ilk ve tek finansal okuryazarlık eğitimi olan 'Turuncu Damla' sosyal sorumluluk programını yürütmektedir. Program 170 okulda, 481 öğretmene ve 20.000 öğrenciye ulaşmıştır.

**Bilgi İçin:** Bige Kurtcebe, Ogilvy PR Medya Direktörü, +90 212 339 83 60 / bige.kurtcebe@ogilvy.com