

“FİNANSAL SÜPERMARKET”

KATILIM FİNANSMAN VE SİGORTAYLA TAMAMLANIYOR

Turkcell, Financell ve Paycell'in ardından bu yıl katılım finansman ve sigortacılık markalarını da oluşturarak; kartlı kartsız ödemelerden para transferine, faizli faizsiz finansman desteğinden sigortaya kadar tüm hizmetleri verebilen bir “finansal süpermarket” oluşturacak...



Turkcell Finansman A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Cantekin



BARİŞ BEKAR

Turkcell, Turkcell Finansman (Financell) ve Turkcell Ödeme Hizmetleri (Paycell) ile yürüttüğü finansal hizmetler yelpazesini katılım finansmanı ve sigorta aracılığıyla tamamlayacak. Böylece Turkcell Finansal Hizmetler çatısı altındaki şirket sayısı da dörde çıkacak. Katılım finansmanı şirketi, faiz duyarlılığı nedeniyle kredi kullanmak istemeyen Turkcell müşterilerine alternatif finansman desteği sağlayacak. Sigorta dağıtıcısı yani bir nevi sigorta acentesi gibi faaliyet gösterecek şirket ise kredi korumamın yanı sıra ihtiyaç duyulan tüm sigorta hizmetlerini sunacak.

Turkcell Finansman A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Cante-

kin, bu yıl faaliyete geçmesi planlanan bu şirketlerle birlikte Turkcell'in “finansal süpermarket” hedefine ulaşacağını belirtiyor.

Kullandırılan kredilerin yüzde 90'ı sigortalı

Turkcell Finansman, müşterilerine cep telefonu ve aksesuarları, tablet, bilgisayar gibi teknoloji ihtiyaçlarını karşılaması için kredi veriyor. Söz konusu kredilerin koruma sigortasında ise Financell olarak BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta'nın acenteliğini yapıyor. “Financell Kredim Güvende”, vefat, kaza veya hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet durumunda kredi borcunu; istem dışı işsizlik, kaza veya hastalık sonucu geçici iş göremezlik ve kaza veya

hastalık sonucu gündelik hastane risklerinin gerçekleşmesi halinde ise aylık kredi taksitlerini, poliçe şartları kapsamında geri ödüyor.

Mehmet Cantekin, Financell'den kredi kullananların yaklaşık yüzde 90'ının kredi koruma sigortası yaptırdığını söylüyor. 2017 yılında 2.5 milyona yakın Turkcell müşterisinin 4.4 milyar TL'lik kredi kullandığı göz önüne alınırsa oldukça yüksek bir sigorta cirosu söz konusu. İşte bu potansiyeli gören Turkcell, sigorta faaliyetleri yürütmek üzere bir şirket kurma kararı almış. Şirketi bu yıl içinde faaliyete geçireceklerini anlatan Cantekin, bu alanda verecekleri hizmetleri şöyle anlatıyor: "Şirketimiz sigorta dağıtıcısı yani acente olarak hizmet verecek. Kredi güvencesinin yanı sıra ferdi kaza, kasko, özel sağlık, seyahat gibi branşlarda müşterilerimize avantajlı hizmetler sunacağız. Klasik sigortacılığın dışında, örneğin yurtdışına çıkan müşterilerimize özel tasarlanmış ürünlerimiz de olacak."

Kurumsal müşteriler de kredilendirilecek

Mehmet Cantekin, 2016 yılının nisan ayında kurulan Turkcell Finansman'ın ilk 7 ayında 1 milyon müşteri sayısına ulaştığını hatırlatıyor. 2017'de müşteri sayısının 2.5 milyona, kredi hacminin de yüzde 54 artışla 4.4 milyar TL'ye ulaştığını vurgulayan Cantekin, bu yıl ise yüzde 30 civarında büyüme beklediklerini söylüyor.

Peki kredilerin dönüş oranı ne düzeyde? Cantekin, "Bankaların benzer tutarlı kredilerinin geri dönüşüyle kıyasladığımızda kendimizi oldukça başarılı buluyoruz. 'Batık' diye tabir edilen kredilerimizin oranı bankacılık sistemindeki ortalamanın epey altında" diyor.

Cantekin, 2016 ve 2017 yıllarında bireysel müşterilerin ihtiyaçları için finansman sağlayan Financell'in, 2018'in ikinci çeyreğinden itibaren kurumsal müşterilerine de bu hizmeti sunacağını açıklıyor.

"Kredi skorunda bankalardan daha avantajlıyız"

Mehmet Cantekin, Financell kredilerindeki "batık" oranının bankacılık ortalamasına göre düşük olmasını Turkcell'in "eşsiz" olarak nitelendirdiği kredi skorlama sistemine bağlıyor. Cantekin, bu sistemin işleyişini ise şöyle anlatıyor:

"Bir dijital operatör olarak Turkcell'in muazzam bir veri kaynağı var. Müşterilerimiz hangi telefon markasını ve modelini kullanıyor, aylık fatura tutarı ne kadar, kimlerle konuşuyor, nereleri geziyor, nerelerden hangi alışverişleri yapıyor, tatillerini nerelerde yapıyor, yurtdışına çıkıyor mu gibi akla gelebilecek pek çok sorunun cevabını biliyoruz. Biriken bu 'büyük veri'yi analiz ederek eşsiz bir kredi limit yönetimi sistemi kurduk. Bu sayede bankalara göre çok daha avantajlı bir karar mekanizmasına sahip olduk.



FINANCELL



Artık başta bankalar olmak üzere tüm finansal sistemin kullandığı Kredi Kayıt Bürosu ve TBB Risk Merkezi verilerine ulaşabilir olmamız da önemli bir avantaj. Böylece kendi bilgilerimizin yanı sıra müşterilerimizin finansal sistemindeki tüm bilgilerini de alabiliyoruz. Ayrıca son torba kanunla birlikte, Finansal Kurumlar Birliği üyelerine daha önce kapalı olan bir hizmetten daha yararlanma imkanıımız oluştu. Buna göre, İçişleri Bakanlığı bünyesinde olan adres ve kimlik bilgileri finansman şirketleriyle de paylaşmaya başladı. Kredi kullanacak müşterinin Turkcell'deki verilerinin yanı sıra tüm finansal sistem ve ilgili kamu kurumlarındaki bilgilerine sahip olduğumuz için çok daha dinamik ve sağlıklı bir kredi onay sürecine sahibiz. Böylece en iddialı kredi skorlama süreci ortaya çıktı."

Telekom şirketlerinin, dijital operatörlerin "sosyal ağ" denilen kanaldan da muazzam bir veri elde edebildiğine dikkat çeken Cantekin, "Bu skorlama hizmetinin ileride kredi sunan tüm kuruluşların kullanımına açılması gündeme gelebilir. Sisteme değer katacak olan bu hizmet bizim için de yeni bir gelir kaynağı olabilir" diyor.

Bankacılık bitmeyecek ama...

Anlaşılan Turkcell; ödeme hizmetleri, para transferi, faizli ve faizsiz tüketici finansmanı, sigorta aracılığıyla birlikte adı konulmamış bir banka konumuna oturacak. Peki

Turkcell ve diğer dijital operatörler bankalara ne ölçüde rakip olacak? Mehmet Cantekin, Microsoft'un kurucusu Bill Gates'in bir sözünden yola çıkarak şu cevabı veriyor: "Bill Gates, bankacılığın geleceğiyle ilgili 'Bankacılık bir ihtiyaç ama bankalar değil' yorumunu yapmıştı. Finansal hizmetlerde, finansman sağlamada dijitalin payı her geçen gün artıyor. Banka dışı finans kuruluşlarının, FinTech şirketlerinin etkisi giderek daha fazla hissediliyor. Bankacılık bitmeyecek ama gelecekte finansal hizmetleri kimle-

rin nasıl vereceğini bekleyip göreceğiz. Benim beklentim, teknolojik gelişmelerin bankalar ile Fintech kuruluşları arasındaki rekabeti değil işbirliğini artıracaktır. Turkcell Finansman olarak olaya farklı bir açıdan bakıyorum. Öncelik bankacılık sistemini kullanmayan kesimleri de finansal hizmetlerle tanıştırmak olmalı. Banka müşterisi değil ama telekom şirketi abonesi olan, belediyelerin toplu ulaşım hizmetlerini kullanan çok geniş bir kitle var. Bu kesimlere yönelik verilebilecek finansal hizmetler büyük bir potansiyel oluşturuyor. Turkcell olarak bu konuda Paycell'in mobil ödeme, ön ödemeli kart gibi çözümleriyle üzerimize düşen görevleri yerine getirmeye çalışıyoruz."

Ulaşım konusunda İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin iTaksi projesine dahil olduklarını açıklayan Cantekin, "İstanbul Kart başta olmak üzere toplu ulaşım çözümlerinde de kartlı ve mobil temassız ödemeler konusunda belediyelerle işbirliği imkanlarını araştırıyoruz" diyor.

"Mevzuat, ana kurguyu bozmadan yeniliğin önünü açmalı"

Hatırlanacağı gibi Turkcell Cüzdan, mobil ödemeler konusunda sadece Türkiye değil dünya çapında bir ilk olmuştu. Ancak bankaların birbiri ardında dijital cüzdanlarını lanse etmeye başladığı bir dönemde Turkcell Cüzdan deyim yerindeyse kapağa kilit vurmuştu. Mehmet Cantekin, bu tür yeniliklerin kabullenmesi ve yaygın olarak kullanılması için ödeme ekosisteminin uygunluğunun yanı sıra iyi bir müşteri deneyimi oluşturulması gerektiğini düşünüyor. Turkcell'in mobil ödeme çözümü olduğunu hatırlatan, dijital cüzdanda öncülük etmeye devam ettiklerini belirten Cantekin, bu noktada mevzuatın önemine ise şöyle dikkat çekiyor:

"Mevzuat uygulamaları belirlemiyor, uygulamalara göre şekilleniyor. Ancak mevzuat uygulamaların fizibil olması, yaygınlaşması açısından da önemli bir belirleyici. Mevzuatın mevcut ana yapıyı, kurguyu bozmadan; dijitalleşme, nesnelerin interneti, blockchain gibi teknolojik gelişmelerden faydalanılacak ortama izin vermesi lazım." ☺

"2017, LEASING VE FİNANSMAN ŞİRKETLERİ İÇİN MİLAT OLDU"

Mehmet Cantekin, aynı zamanda finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketlerinin çatı örgütü Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) Başkanı. Cantekin, 2017'yi birlik üyesi şirketler açısından adeta bir milat olarak görüyor. Nedenini de şöyle açıklıyor: "Kasım 2017'de Resmi Gazete'de yayınlanan ve Nüfus Hizmetleri Kanunu'nda değişiklik öngören kanunla finansal kiralama ve finansman şirketlerine de tıpkı bankalar gibi İçişleri Bakanlığı bünyesindeki adres ve kimlik bilgileri paylaşım sistemine ulaşma imkanı tanındı. Böylece sektörün 10-15 yıldır mücadelesini verdiği haksız rekabet koşullarından biri daha giderilmiş oldu." Aynı

şekilde, vergi mevzuatında yapılan düzenlemelerle finansal kuruluşlar arasındaki rekabet eşitsizliğine yol açan konuların düzeltildiğini belirten Cantekin, bu düzenlemelerde faktoring sektörünün dışarıda bırakılmasını doğru bulmadıklarını ve bunu düzeltme konusunda ilgili kurumlarla çalışmaya devam edeceklerini ifade ediyor. Cantekin, FKB üyelerinin yanı sıra 6493 sayılı kanun doğrultusunda kurulan ödeme hizmetleri şirketleri ve elektronik para kuruluşlarını da finansal hizmetlerin daha geniş kitlelere, bankacılıkla tanışmamış

vatandaşlara ulaştırılması adına olumlu bir adım olarak görüyor. "Türkiye'de 2016 sonu itibarıyla tüm finansal varlıkların yüzde 87'si bankacılık sisteminin kontrolünde. Kalan kısma bakarsak, 150 yıllık sigorta sektörünün payı yüzde 5'i geçemiyor. Banka dışı finans kuruluşlarının payı da yüzde 5 civarında" diyen Cantekin, finansal hizmetlerde derinlik ve çeşitliliğin artırılarak, vatandaşların bu hizmetlere erişimlerinin artırılması için banka dışı finans kuruluşlarının mutlaka güçlendirilmesi gerektiğini düşünüyor.

