24 Aralık 2004

Türkiye'de İlk Kez
Finansbank'ın CardFinans ile Başlattığı Kredi Kartıyla Taksitli Alışveriş Dönemi 5'inci Yılını Geride Bıraktı...

FİNANSBANK'IN CARDFİNANS'I 5'İNCİ YILINDA 2 MİLYON ADETE ULAŞTI

Türkiye'nin ilk taksitli alışverişe imkan veren kredi kartı CardFinans 5'inci yılını kutluyor... Finansbank tarafından Aralık 1999'da Galaxy Card olarak sadece 21 üye kuruluş ile lanse edilen CardFinans, 5 yıl gibi kısa bir zaman dilimi içerisinde 2 milyon müşteri, bini aşkın üye marka ve 30 bine yakın alışveriş noktası ile Türk kredi kartı sektöründe yüzde 7'i aşan pazar payına ulaştı.

Finansbank Genel Müdürü Sinan Şahinbaş:
"CardFinans, Finansbank'ın karlılığında etkin role sahip"

2003 yılında, Finansbank'a, "Türkiye'nin en çok Visa kredi kartına sahip 2'inci bankası" unvanını kazandıran CardFinans'ın, önümüzdeki dönemde Finansbank'ın faaliyetleri içerisinde çok daha önemli bir paya sahip olacağını belirten Finansbank Genel Müdürü Sinan Şahinbaş, CardFinans'ın üye markalarıyla sinerji yaratarak hazırlanan ve kart sahiplerine çok özel avantajlar sunan birebir kampanyalarıyla, istikrarlı büyümesini sürdüreceğini söyledi.
CardFinans'ın Finansbank'ın karlılığında da etkin role sahip olduğu noktasının altını çizen Şahinbaş, CardFinans'ın 5 yılda gösterdiği büyümenin, Finansbank'ın sektördeki farklı bakış açısını daha net ortaya koyduğunu da vurguladı. Finansbank olarak CardFinans'taki hedeflerinin 2005 yılında pazar payını % 11'e çıkartmak olduğunu belirten Şahinbaş, CardFinans yönetiminin bu hedefe ulaşmak için sektörde adından söz ettiren projelere imza atmaya devam edeceği bilgisini verdi.

MÜŞTERİ MEMNUYETİ EN YÜKSEK KART

CardFinans'ın bugün geldiği noktanın oldukça memnuniyet verici olduğunu ifade eden Finansbank Plastik Kartlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bülent Özer, CardFinans'ın
5 yıl içinde, perakende takvimi doğrultusunda kart sahiplerine çok özel kampanyalarla, sadece onlara özel fırsatlar sunarak büyüdüğünü vurguladı. Özer, 1999 yılında 30.000 olan kart sayısını ve yıllık 25 milyon $ olan ciro rakamını 2004 yılında 2 milyon karta ve 2 milyar $ ciroya çıkardıklarını belirtirken, CardFinans' ın 2005 yılında ise 3.5 milyon kart ve 4 milyar $ ciroyu hedeflediğini söyledi.

"Veri ambarı"nı ilk kullanan kredi kartı olarak, müşterilerine birebir pazarlama aktiviteleri ile ulaştıklarını açıklayan Özer, aynı zamanda da bu sistemle ve düzenledikleri kampanyalarla işyerlerine yeni satış ve yeni müşteri getirdiklerini iletti. Kredi kartı piyasasına ilk girdiğinden beri CRM bazında çalışmaları ile müşteriyle birebir ilişkide olan CardFinans'ın bu doğrultuda müşterilerinin harcama alışkanlıklarına, demografik özelliklerine ve sosyo ekonomik statülerine göre kampanyalar düzenlediğini ifade eden Özer, CardFinans'ın sahip olduğu veri ambarını en etkin biçimde kullanmayı başararak pazar payını her geçen yıl yükselttiğini ve bu başarının arkasında da profesyonel, başarılı ve dinamik bir ekibin olduğunu ilave etti.

CardFinans'ın 5 yıllık sürede bir çok kampanyaya imza atmasının yanısıra, gerek yapılan özel araştırmalar gerekse müşteri geri dönüşleri ile başarısını kanıtladığını söyleyen Özer, yapılan araştırmalarda, CardFinans'ta müşteri memnuniyetinin yüzde 95 gibi Türkiye ortalamasının üzerinde olduğunu ve bu yüzde oranına paralel olarak araştırmaların kart iptallerinin de düşük olduğunu gösterdiğini belirti. Özer, sunulan çeşitli avantajlarla hem mevcut hem de potansiyel kart sahiplerinin ilk tercih ettiği markalar arasına giren CardFinans'ın sunduğu sınırsız hizmet anlayışı ile, kart sahiplerinin memnuniyetini her zaman en yüksek seviyede tutmaya devam edeceklerini de sözlerine ekledi.

*****