

Halil Özcan: “ON Dijital Bankacılık ile 5 yılda 5 milyon müşteriye ulaşacağız”

Burgan Bank’ın dijital bankacılık markası ON, üç yılda 1 milyon müşteriye aştı. 2025 yılı sonuna kadar 2 milyon müşteri hedefiyle büyümesini sürdüren ON Dijital Bankacılık, yenilenen mobil uygulaması ve yıllık kart ücreti olmayan kredi kartıyla kullanıcı deneyimini daha da ileriye taşıyor. Ortalama 5 dakika olan uzaktan müşteri edinim süresiyle sektörde öne çıkan ON Dijital Bankacılık, büyüme ivmesini sürdürerek önümüzdeki dönemde Türkiye’nin en büyük üç dijital bankası arasında olmayı hedefliyor.

Bankacılık sektöründe yenilikçi yaklaşımları ve dijitalleşmeye öncülük eden vizyonuyla fark yaratan Burgan Bank’ın dijital bankacılık markası ON Dijital Bankacılık 3 yılı geride bıraktı. **Burgan Bank ON Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Halil Özcan**, ON Dijital Bankacılık’ın başarılarını, yenilenen mobil uygulamasını, yeni ON Kredi Kartı’nı ve gelecek vizyonunu aktardı. Türkiye’de dijital bankacılık kullanımının hızla artarak kullanıcı sayısının 120 milyona ulaştığına dikkat çeken **Halil Özcan**, sektörün yılda ortalama %10 ila %20 arasında büyüdüğünü söyledi.

2025 yılında 2 milyon, 5 yıl içinde 5 milyon müşteri hedefi

ON Dijital Bankacılık’ın üç yıl gibi kısa bir sürede 1 milyon müşteriye aşarak Türkiye’nin en hızlı büyüyen dijital bankacılık platformlarından biri olduğuna dikkat çeken **Halil Özcan**, yıl sonuna kadar bu rakamı 2 milyona çıkarmayı, 5 yıl içinde ise 5 milyon müşteriye ulaşmayı planladıklarını belirtti. **Özcan**, sözlerine şöyle devam etti: “Türkiye Bankalar Birliği’nin Ocak 2025 Uzaktan Müşteri Edinimi Raporu’na göre, sektörde artık her iki yeni müşteriden biri bankacılık hizmetlerine uzaktan erişiyor. ON Dijital Bankacılık olarak biz de 2024 yılında uzaktan müşteri ediniminde sektör ortalamasının 3,7 katı büyüdük” dedi.

ON’lular 3 yılda 53 milyon TL tasarruf etti

Dijitalleşmenin getirdiği maliyet avantajını müşterilerine fayda olarak yansıttıklarını paylaşan **Halil Özcan**, “Müşterilerimize sunduğumuz ücretsiz Havale, EFT ve FAST imkanıyla ON’lular bugüne kadar para transferlerinde hiç ücret ödemeyerek 53 milyon TL’nin üzerinde tasarruf etti. Ayrıca ON müşterilerimize özel kredide düşük, mevduatta yüksek faiz oranları sunuyoruz. Çok yakında başlayacak olan yurtdışı para transferi ve kripto para borsalarında para transferi hizmetlerini de müşterilerimize ücretsiz olarak sunacağız” dedi.

ON Mobil yenilendi

ON Dijital Bankacılık, yenilenen mobil uygulamasıyla müşterilerine daha basit ve yalın bir tasarım sunuyor. ON Mobil’in artan müşteri sayısına ve markanın vaadi olan “rahat bankacılık” anlayışına paralel olarak yenilendiğini söyleyen **Halil Özcan**, sözlerini şöyle sürdürdü: “Öncelikli amacımız müşterilerimizin günlük yoğun iş akışında da bankacılık işlemlerini hızlıca

yapabilmeleri ve yatırımlarına birkaç tıkla yön verebilmeleri. Şu anda uygulamamız üzerinde müşterilerimiz günde ortalama sadece 3 dakika harcayarak bankacılık işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Müşterilerimiz en sık kullandıkları fonksiyonlarla uygulama ekranını kolayca kişiselleştirebiliyor, işlemlerini daha hızlı ve pratik hale getirebiliyorlar.”

ON Mobil, sunduğu zengin yatırım alternatifleriyle ayrışıyor

Yenilenen uygulamada yatırım odaklı dijital bankacılık deneyimini de farklılaştırdıklarını söyleyen **Özcan**, “Yatırım iştahı yüksek, genç bir hedef kitlemiz var. Dijital bankalarını sadece günlük bankacılık işlemlerinde değil, yatırım işlemlerinde de kullanmak istediklerini biliyoruz. Biz de onların ihtiyaçlarını dikkate alarak, Burgan Bank Özel Bankacılık’ın yatırım alanındaki deneyimlerinin verdiği güçle yatırım ürün yelpazemizi genişlettik. ON FX, hisse senedi, VIOP, fon ve ON ROBO ile yatırım odaklı dijital bankacılık deneyimini de farklılaştırıyoruz” dedi.

ON Kredi Kartı ile avantajlı, kazandıran ve yıllık kart ücreti olmayan kredi kartı hizmeti

ON Kredi Kartı’nın 2025 yılında önemli büyüme alanlarından biri olacağına işaret eden **Özcan**, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bankacılık sektörü uzun yıllardır kredi kartlarına yönelik alışlagelmiş uygulamalarla ilerliyor. Yıllık kart ücreti ve farklı kullanım masrafları birçok kullanıcı için önemli bir yük oluşturuyor. Biz bu anlayışı değiştiriyor, yıllık kart ücreti olmayan, avantajlı ve kazandıran bir kredi kartı deneyimi vaat ediyoruz. ON Kredi Kartı ile market, restoran gibi pek çok farklı sektörden yapacakları harcamalarda aylık kullanımda yüzde 15’e varan indirim kazandıran bir deneyim sunacağız. Kredi kartımızdan, yıllık kart ücreti almayarak “Dünya döndükçe havale, EFT, FAST ücreti almıyoruz” taahhüdümüzü sürdüreceğiz.”

“Her yeni ON müşterisi için 1 kap mama bağışlıyoruz”

Dijital bankacılığın sadece finansal hizmetler sunmak olmadığına dikkat çeken **Özcan**, topluma değer katmayı da sorumlulukları olarak gördüklerini ifade etti. ON Dijital Bankacılık’ın bu misyonla **Kurtaran Ev Derneği** ile **Patı Dostları** projesini hayata geçirdiğini anlatan **Özcan**, projenin detaylarına ilişkin şunları söyledi: “Patı Dostları projesi ile patili dostlarımızın bir yıllık mama, barınma ve veteriner masraflarını karşılıyoruz. Her yeni ON müşterisi için 1 kap mama bağışlıyoruz. Hayvan sahiplenme ve farkındalık etkinlikleri düzenleyerek toplumsal bilinci artırmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde de eğitimden çevreye kadar farklı alanlarda projeler geliştirerek topluma, çevreye ve dünyamıza katkı sağlamaya devam edeceğiz.”

“Türkiye’nin en büyük üç dijital bankasından biri olmayı hedefliyoruz”

ON Dijital Bankacılık, geleceğin finans dünyasını şekillendiren ekosistem iş birlikleriyle büyümeyi hedefliyor. Yenilikçi iş modellerini destekleyen, finansal teknolojilerle entegre bir vizyonla hareket ettiklerini söyleyen **Özcan**, yakın zamanda hayata geçirmeyi planladıkları Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ile teknoloji girişimlerinin sadece müşterisi olmanın ötesine geçerek, onlarla daha organik bağlar kurma fırsatını yakalayacaklarının altını çizdi. **Özcan**; “Dijital dünyada durmak yok, hedeflerimiz yüksek! Önümüzdeki dönemde Türkiye’nin en büyük 3 dijital bankasından biri olma hedefiyle ilerliyoruz. Bu hedefe giden yolda, ekosistem ve fintech iş birliklerini stratejik olarak önemsiyoruz. Özellikle fintech ve retailtech alanlarında



faaliyet gösteren girişimlere yatırım yaparak, yalnızca finansal getiri sağlamayı değil, aynı zamanda girişimcilik ekosistemine de katkı sağlamak istiyoruz” dedi.