



AÇIK FİNANS, TRENDLER VE GELECEK

TEKNOLOJİ ve TRENDLER IŞIĞINDA
DEĞİŞEN FİNANS DÜNYASI

EYLÜL 2023

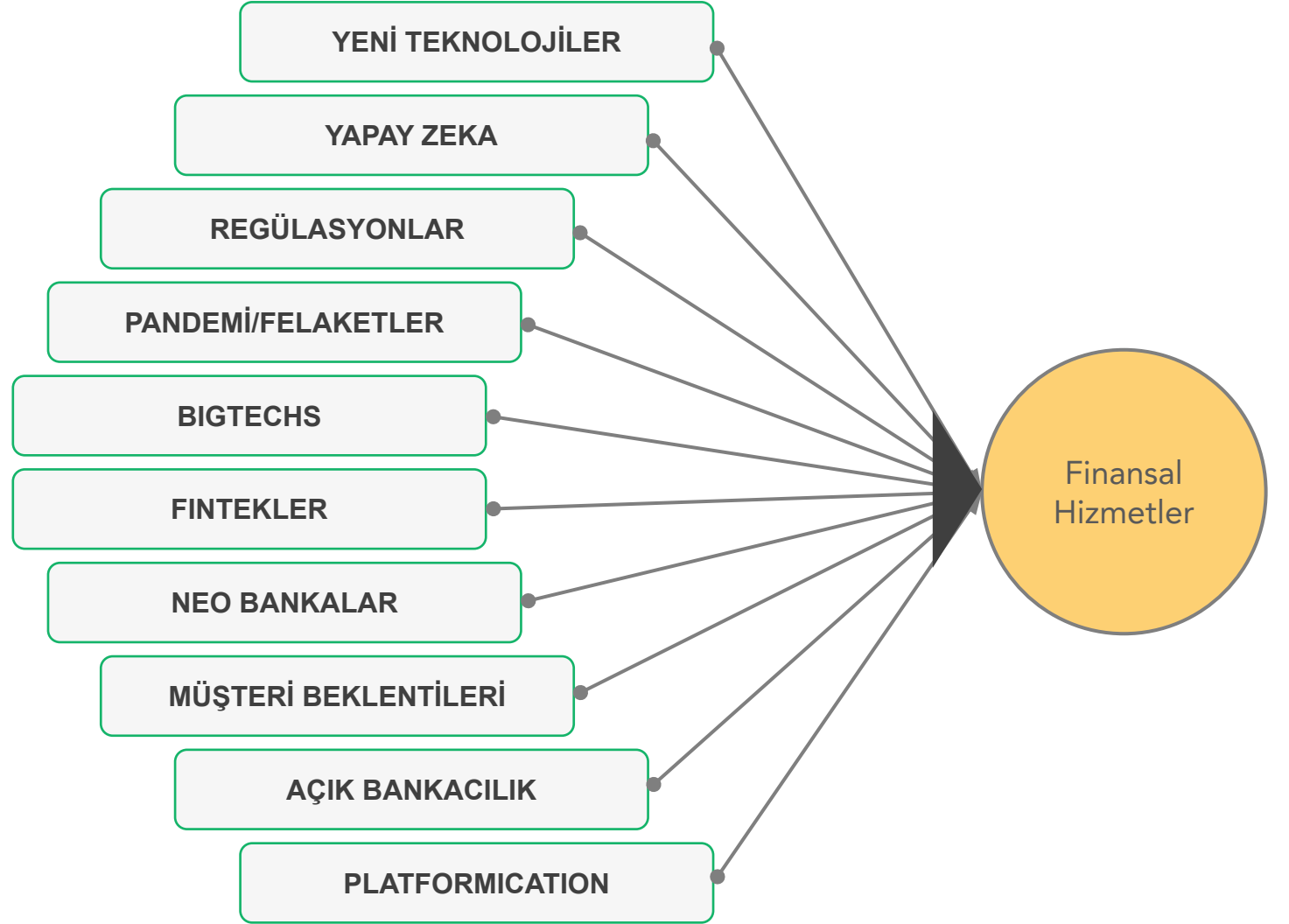
NURULLAH BEYTER

AJANDA

- Değişen Finans Dünyası
- Bankacılığı Etkileyen Teknolojiler
 - Bulut Teknolojileri
 - Yapay Zeka
 - Blockchain (Dijital Para, DeFi)
- Pandemi ve Etkileri
- Değişen ve Büyüyen İhtiyaçlar
- Yeni Oyuncular
 - Neobanklar
 - Örnekler
 - Fintekler
- Açık Finans
 - Ekosistem Oyuncuları ve İşbirlikleri
 - İşbirliği Alanları
 - Çalışma Yöntemleri
 - Ekosistem Stratejisi
- 2035'te Bankacılık
- Bankacılık Gelişimi

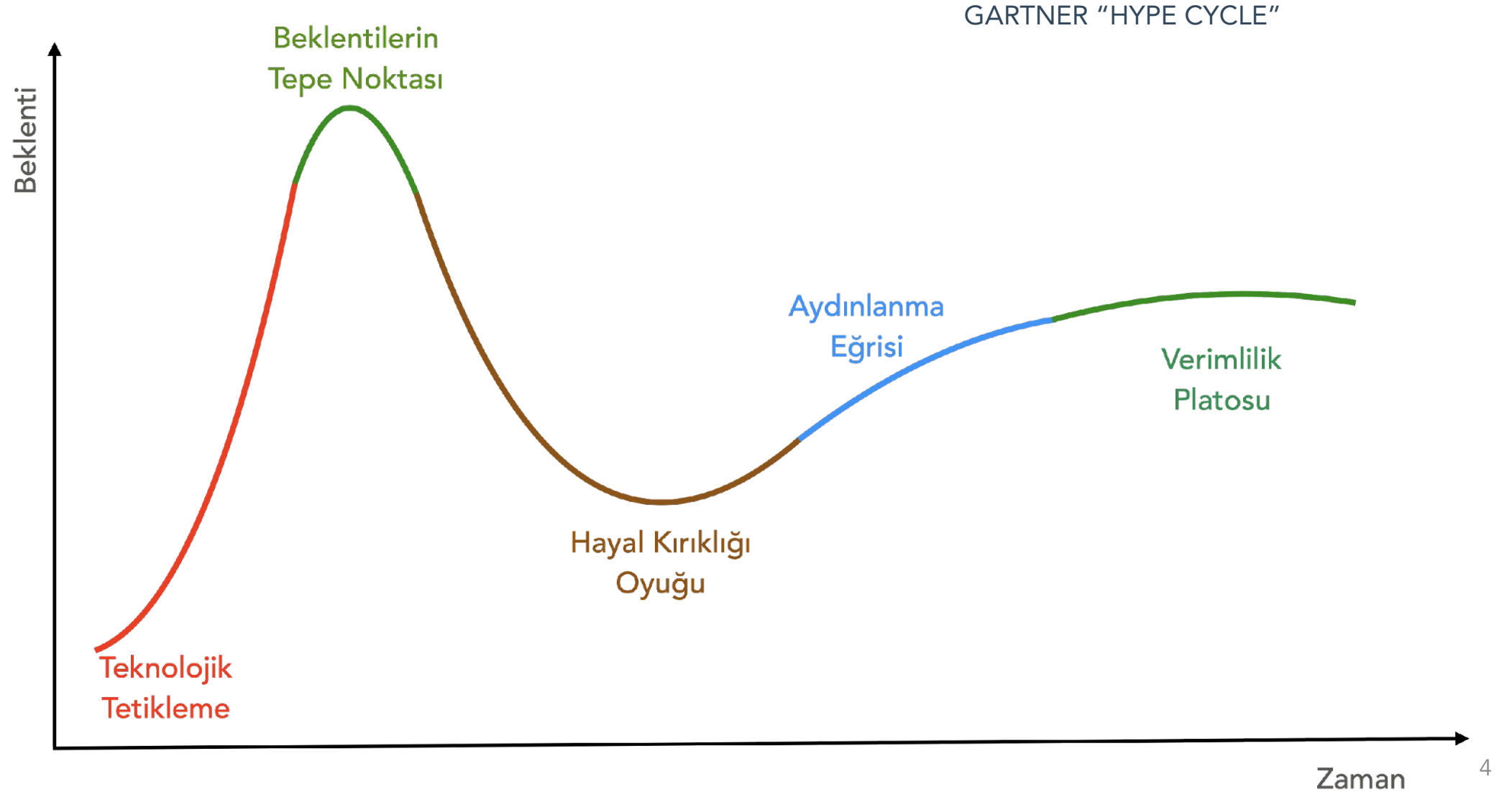
DEĞİŞEN FİNANS DÜNYASI

Rekabet ortamının yeni unsurları finansal hizmetleri değişime ve yeniliğe zorlarken, iş modellerinin yeniden tasarlanmasını tetikliyor.



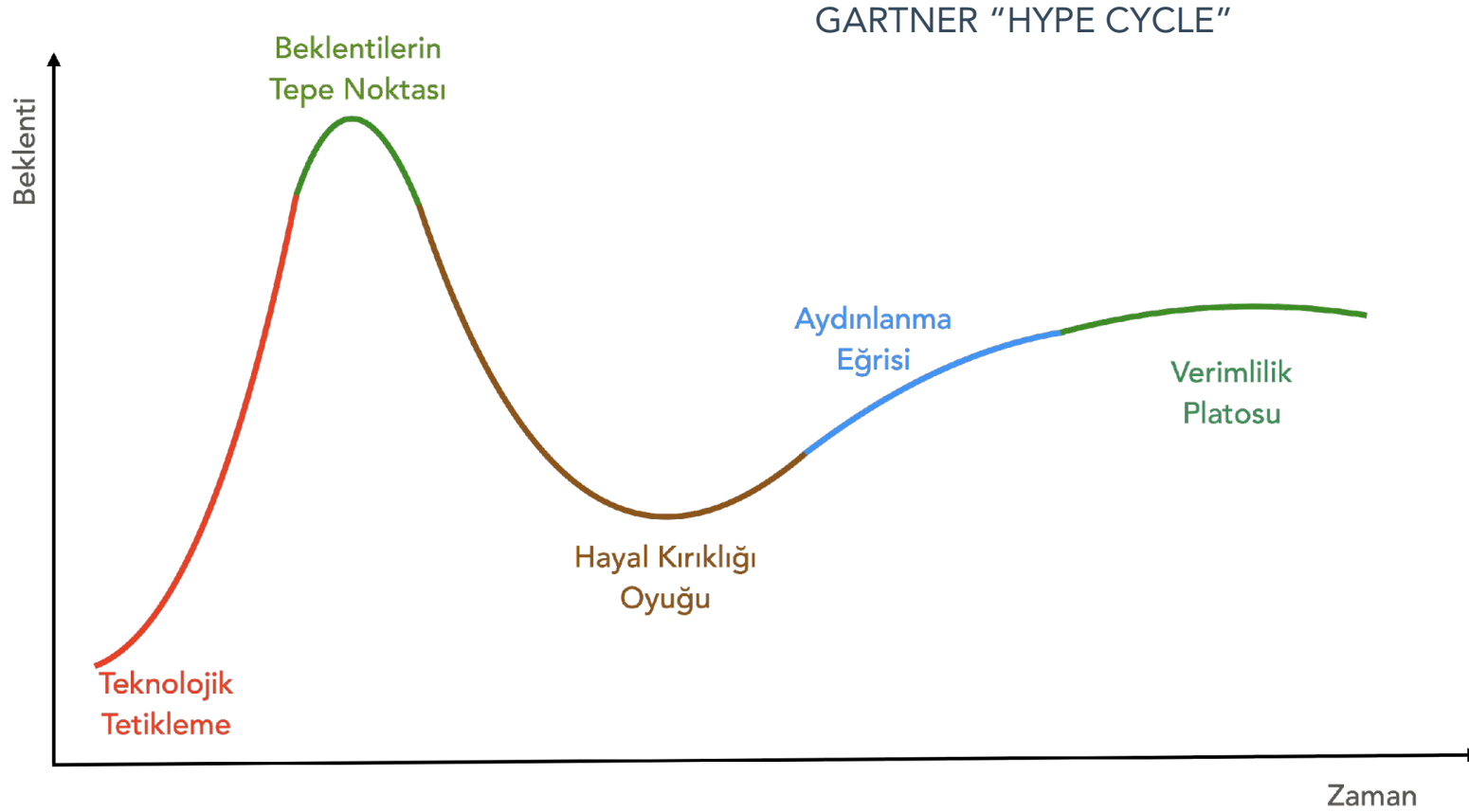
YENİ TEKNOLOJİLER

DEĞİŞİMİN TETİKLEYİCİSİ VE SAĞLAYICISI



YENİ TEKNOLOJİLER

DEĞİŞİMİN TETİKLEYİCİSİ VE SAĞLAYICISI



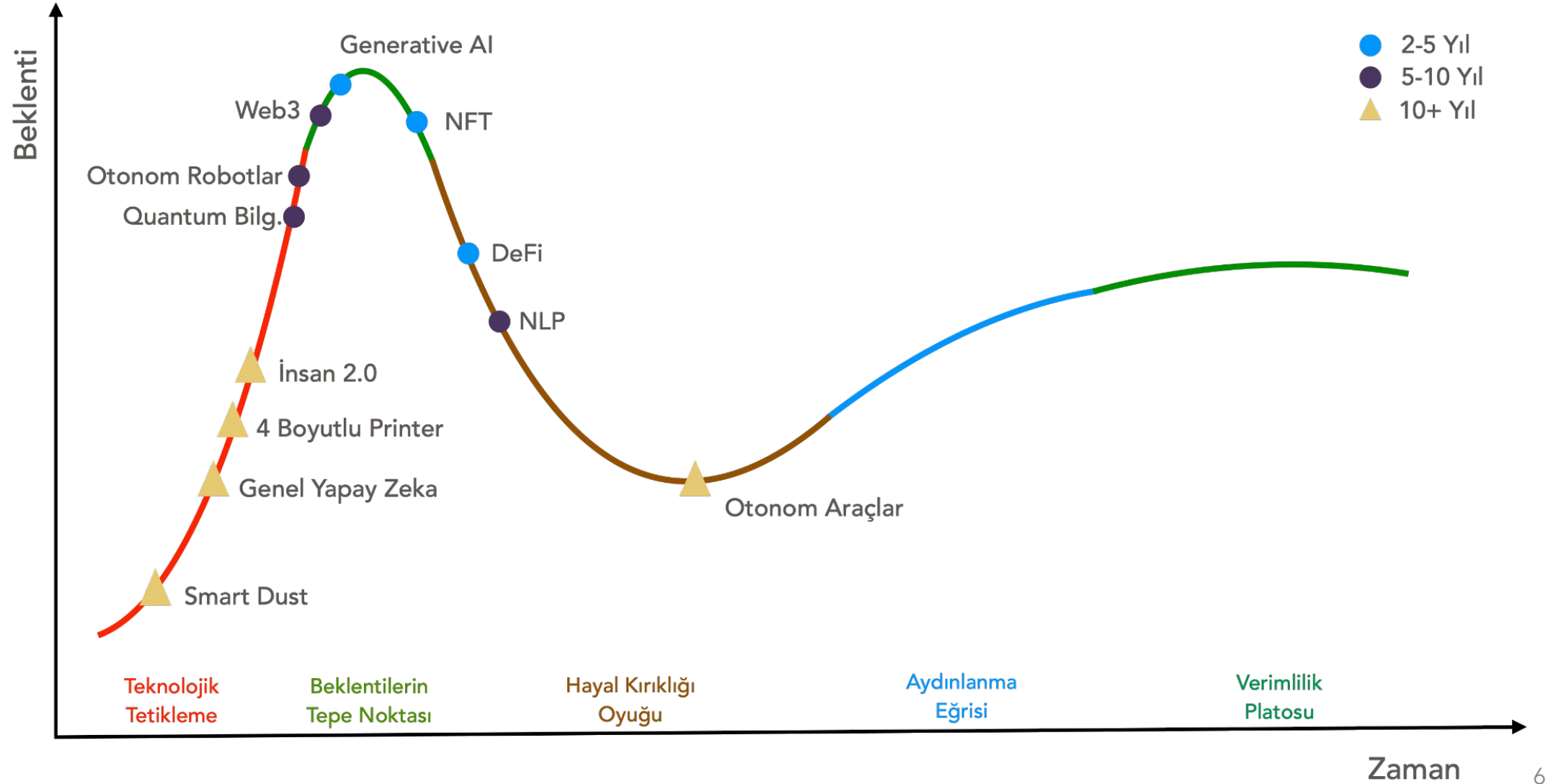
Gartner Hype Cycle kullanarak strateji Belirlenirken dikkate alınacak faktörler:

- Yatırım Kararı
- İş Süreçlerinde Kullanım
- Müşteri ve Pazar Analizi
- Rekabet Değerlendirme
- Risk Yönetimi
- İşbirlikleri ve Ortaklıklar

Esneklik ve İzleme

YENİ TEKNOLOJİLER

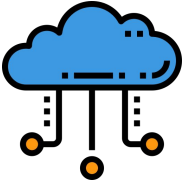
DEĞİŞİMİN TETİKLEYİCİSİ VE SAĞLAYICISI



YENİ TEKNOLOJİLER

DEĞİŞİMİN TETİKLEYİCİSİ VE SAĞLAYICISI

BANKACILIĞI ETKİLEYEN TEKNOLOJİLER



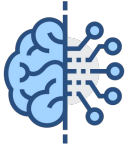
BULUT TEKNOLOJİLERİ



DİJİTAL GERÇEKLİK
(AR, VR, MR)



OTOMASYON
TEKNOLOJİLERİ



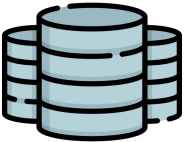
YAPAY ZEKA



AKILLI CİHAZLAR



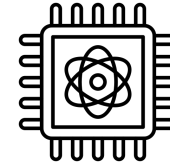
SİBER GÜVENLİK



BÜYÜK VERİ VE
ANALİTİK



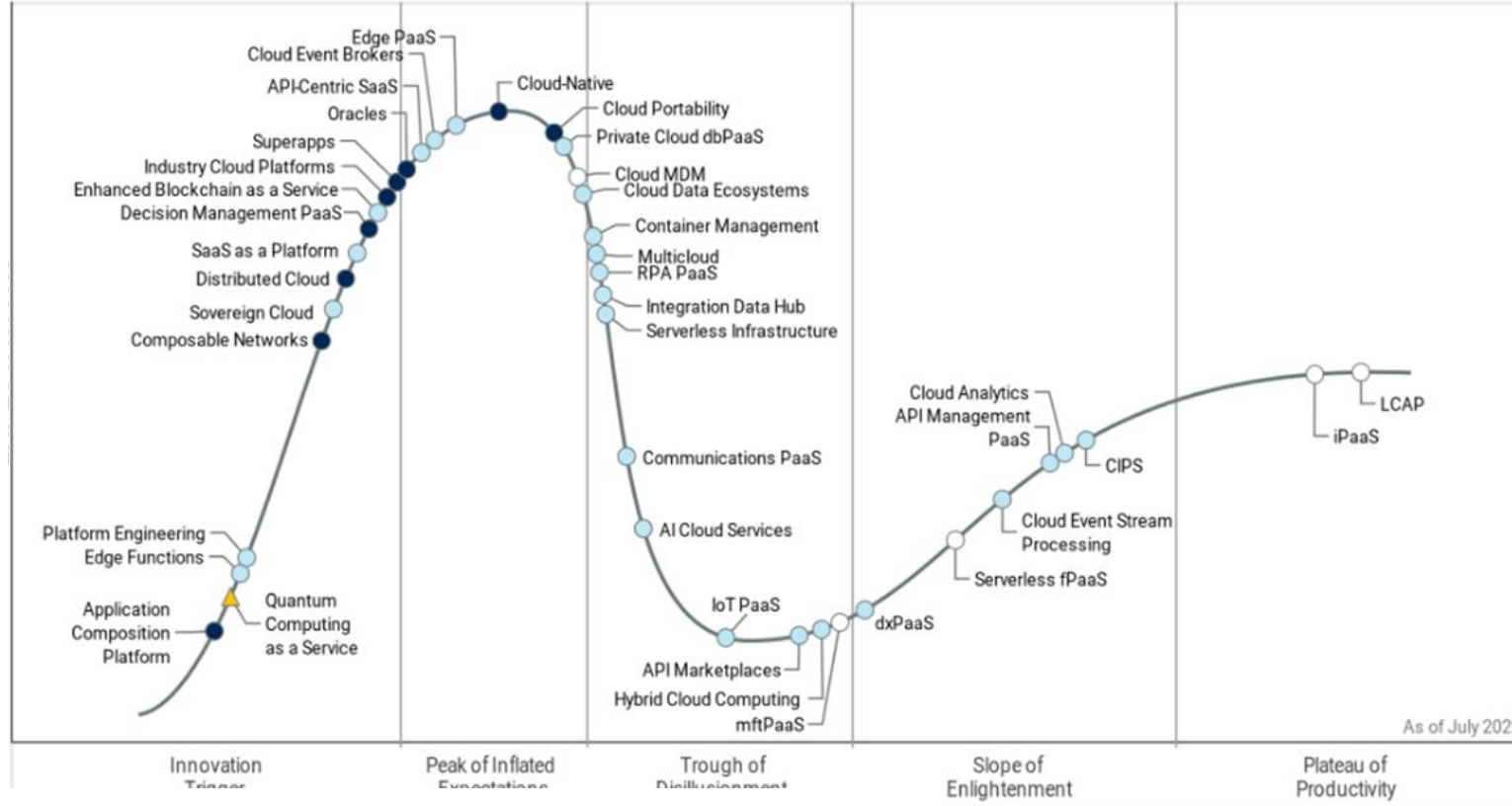
BLOCKCHAIN



QUANTUM HESAPLAMA

YENİ TEKNOLOJİLER - BULUT TEKNOLOJİLERİ

"ARABULUCUNUN YOK OLMASI"



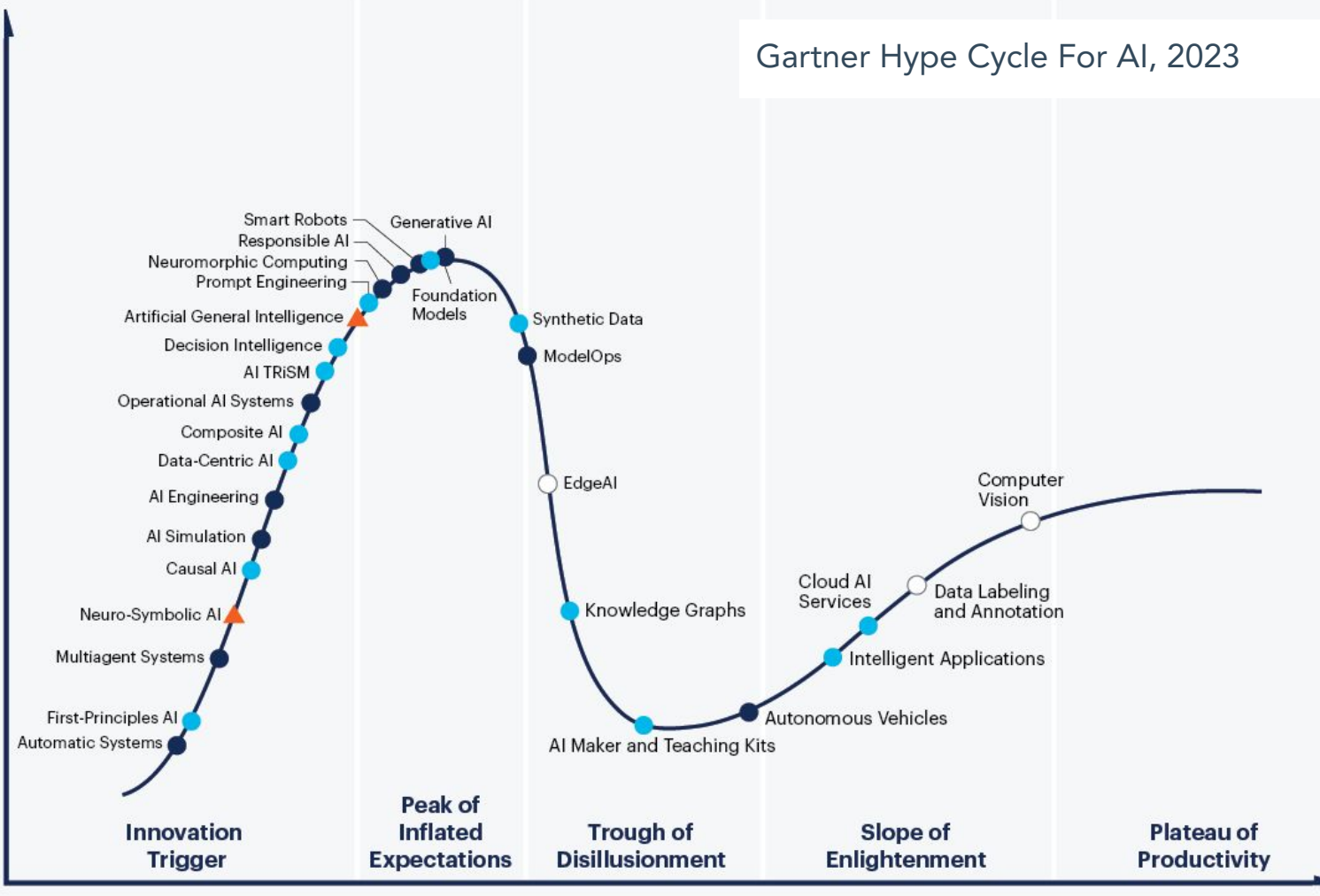
Gartner Hype Cycle For Cloud Computing, 2022

- Altyapı maliyetinde avantaj
- Hizmet ve varlıklardan gelir elde etme (PAAS, IAAS, SAAS)
- Daha hızlı ürün üretmek
- Masif işlemci gücünü kullanarak daha fazla veriyi işleme ve bundan ürün geliştirme
- Global pazarlara girmek
- Ekosistem ile entegrasyonda kolaylık

YENİ TEKNOLOJİLER - YAPAY ZEKA

"FİNANSAL HİZMETLERİN YENİ FİZİĞİ"

Gartner Hype Cycle For AI, 2023



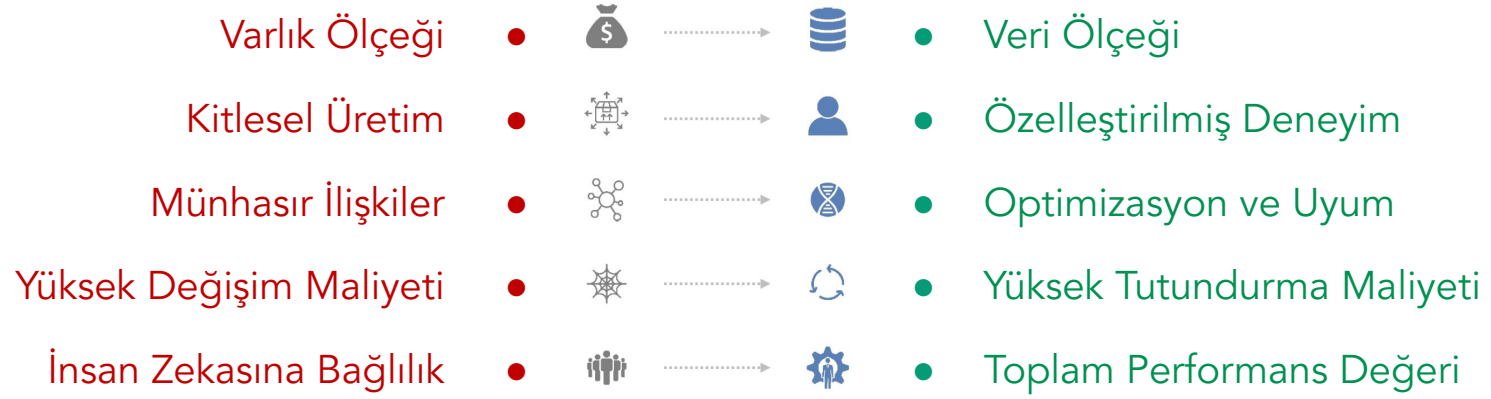
Yapay Zeka ile otomasyon ve/veya geliştirilmesi sağlanan işler:

- **Desen Yakalama**
Veri içinde düzenli veya düzensiz bağlantı, desen/kalıp/biçim yakalama
- **Öngörü**
Veri içinde potansiyel gelecek olay tahmini
- **Karar Verme**
Veri içinde genel kural çıkarma ve bunu spesifik bir profile uygulama
- **Özelleştirme**
Kişiye veya profillere özel sonuçlar için genel veri ve spesifik kuralları kullanmak
- **Etkileşim**
İnsanlarla dijital veya analog ortamlarda etkileşime geçmek
- **İçerik Üretme**
Eğitilmiş veri modeli kullanarak yeni içerikler üretme

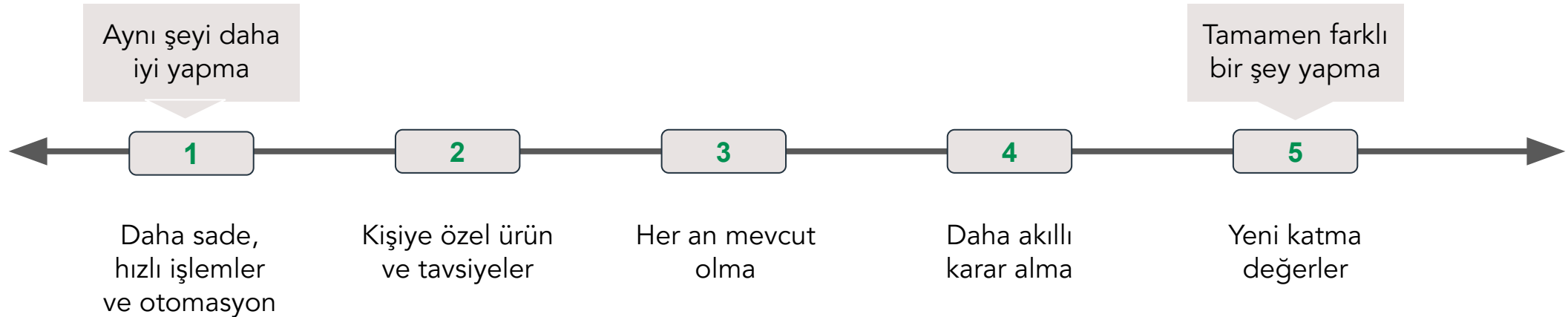
YENİ TEKNOLOJİLER - YAPAY ZEKA

"FİNANSAL HİZMETLERİN YENİ FİZİĞİ"

Yapay zeka finans dünyasında başarılı olmanın parametrelerini değiştiriyor.



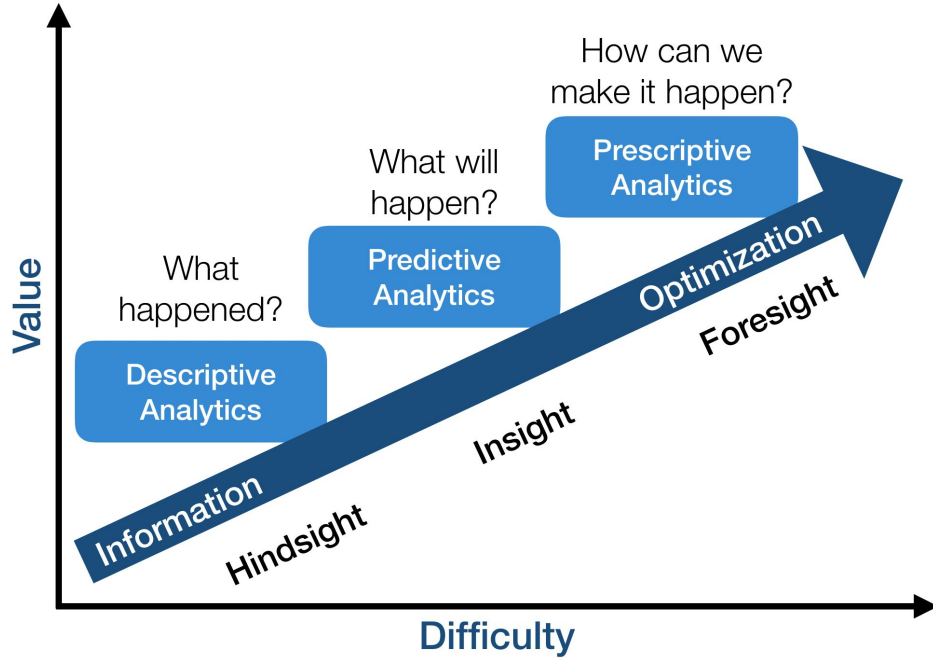
Fırsatlar şu 5 kategoride gruplanabilir.



YENİ TEKNOLOJİLER - YAPAY ZEKA

"FİNANSAL HİZMETLERİN YENİ FİZİĞİ"

Yapay Zeka tanımlayıcı analitikten ("Ne oldu?") tanısal ("Probleme ne sebep oldu?") ve tahminsel analitiğe ("Ne olması muhtemel?") geçişe olanak sağlar.

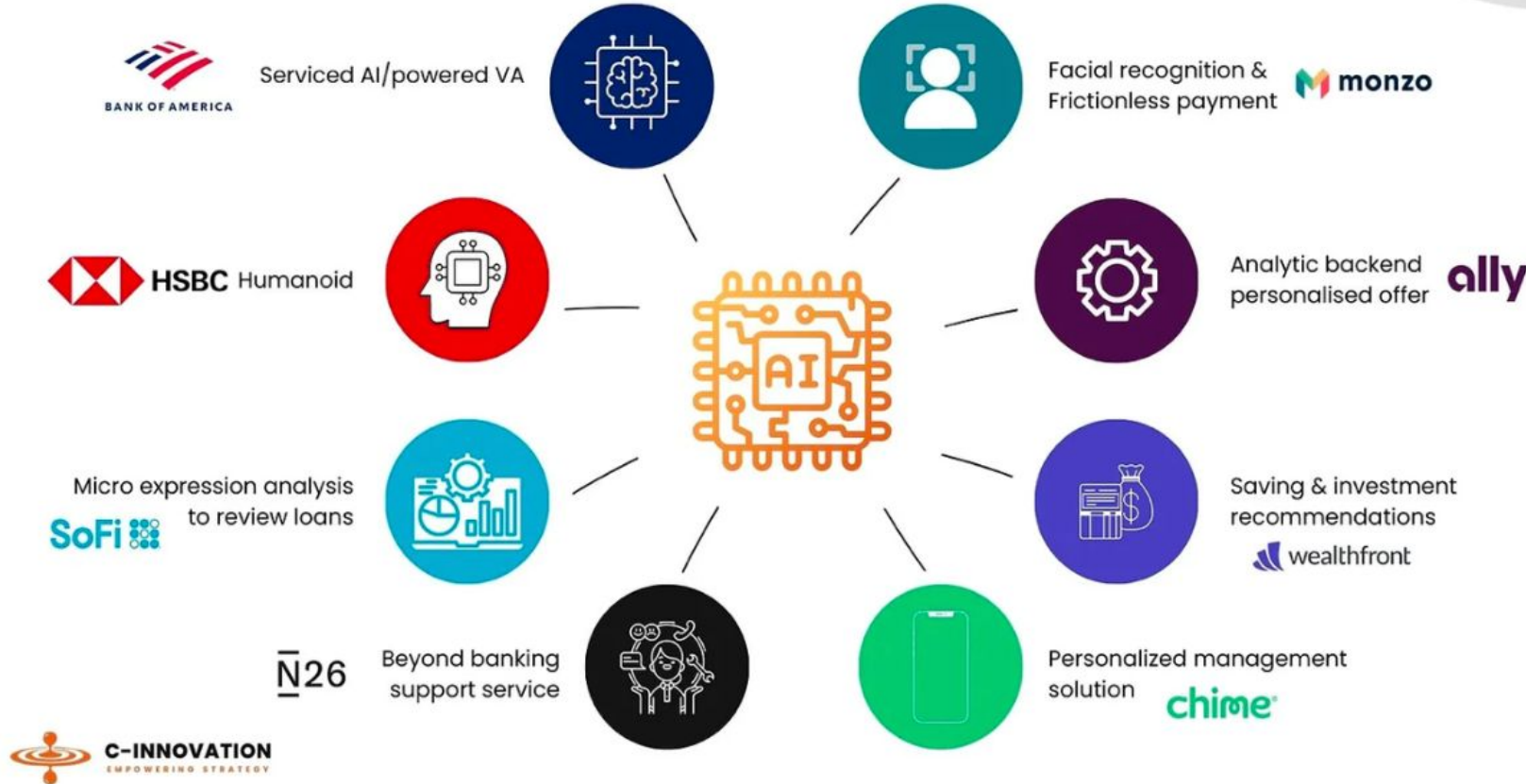


Örnekler

- Müşterinin nakit akışını tahmin edip potansiyel ödeme sorunlarını erken teşhis etme ve ürün ihtiyacını tespit etmek
- Churn analizi ve tahmini
- Sonraki en iyi ürün ve eylem
- Daha iyi bir segmentasyon
- Müşteri etkileşimi için en iyi kanal ve zaman
- Self-driving finance: otomatize tasarruf, işlem and yatırım
- Anomali tespiti
- Finansalları yeni oluşmuş firma risk değerlemesi
- Potansiyel müşterinin değer tahmini

YENİ TEKNOLOJİLER - YAPAY ZEKA

"FİNANSAL HİZMETLERİN YENİ FİZİĞİ"



Mevcut Yaygın Uygulamalar

- Chatbot / Sanal Asistan
- Yüz Tanıma
- Yatırım tavsiyesi
- Risk analizi
- Arayüz kişiselleştirme
- OCR
- Kişiselleştirilmiş teklifler
- Dolandırıcılık tespiti

YENİ TEKNOLOJİLER - YAPAY ZEKA

"FİNANSAL HİZMETLERİN YENİ FİZİĞİ"

Nedir?

Algoritmik Patern Teşhisi

Geçmiş veri ve önceden tanımlı algoritmalara göre karar ve iş yürütmek

Güçlü Yönler

Verimlilik, Öngörülebilirlik, Kesinlik

Sınıflandırma, Anomali Tespiti, Tahmin, Daha Hızlı Analitik
Öngörülebilirlik, İzlenebilirlik

Senaryolar

Finansal Otomasyon

Kestirimsel Analizler, Risk Değerlendirme, Fraud Tespiti, Kural Bazlı Chatbot, Algoritmik Yatırım



Nedir?

Temel Modeller ile Yaratıcılık

Derin Öğrenme ile metin üretme, Geleneksel AI ile yakalanmayan patern tespiti

Güçlü Yönler

Yaratıcı Üretkenlik

Yapısal olmayan veri analizi, İçerik üretme, Sıfır Vuruşlu Öğrenme

Senaryolar

Finansal Zeka

Finansal Metin, Finansal Pazar Simülasyonu, Finansal Veri Görselleştirme, Finansal Etkileşim, Veri Çoğaltma, Portföy Optimizasyonu, Kod

YENİ TEKNOLOJİLER - BLOCKCHAIN

"ARABULUCUNUN YOK OLMASI"

SUNDUĞU ÖZELLİKLER

- Ortak ve Sıralı Kayıt Sistemi
- Güvenlik
- Otonomi
- Değişmezlik
- Şeffaflık
- Erişilebilirlik

SAĞLADIĞI DEĞERLER

- Operasyonel Kolaylık / Basitlik
- Etkin Denetim
- Daha az risk
- Daha hızlı mutabakat
- Daha az dolandırıcılık/sahtecilik
- Otomasyon

BAZI UYGULAMALAR

CBDC - Merkez Bankası Dijital Para Birimi

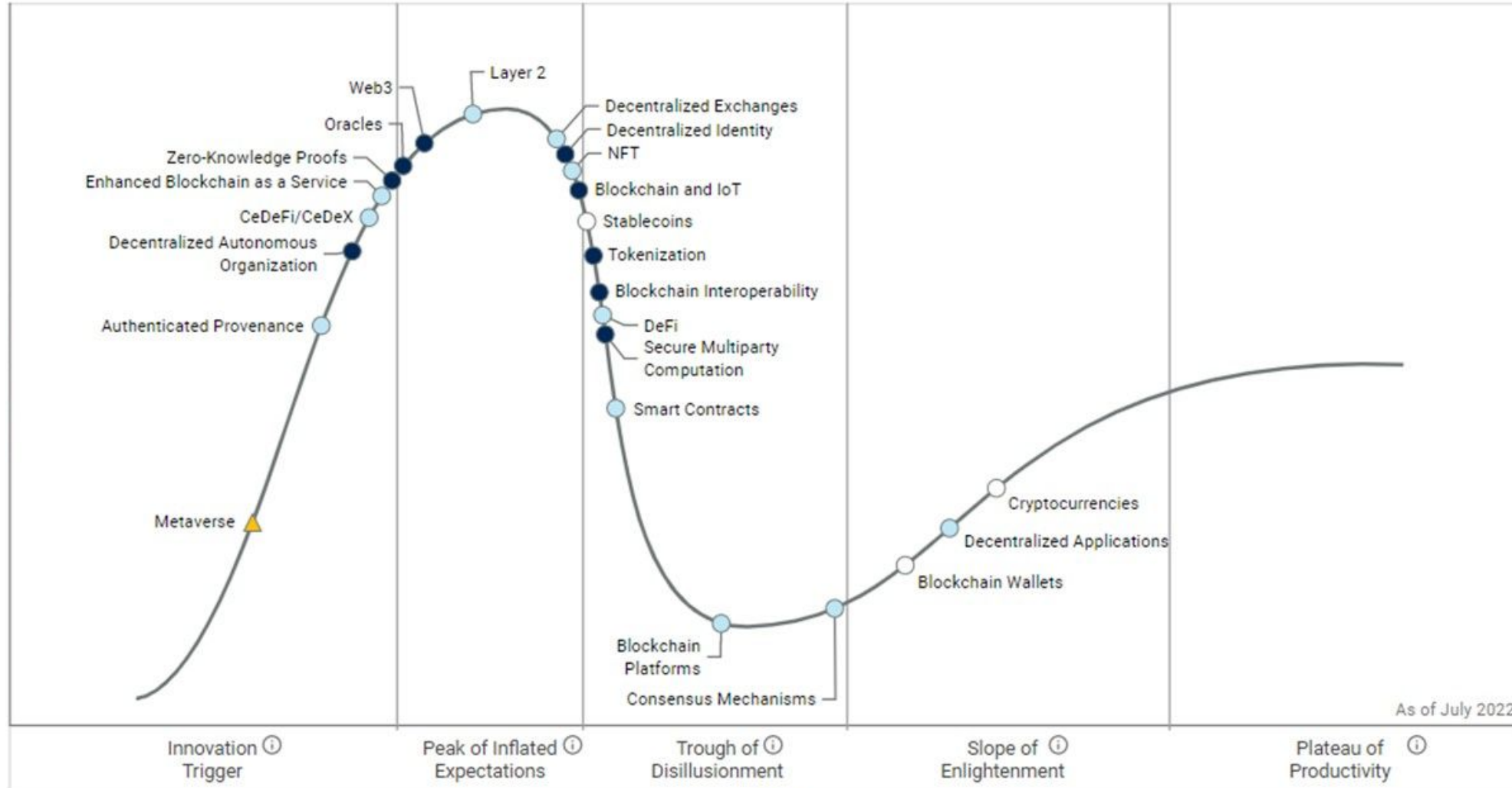
- Merkezi otorite tarafından yönetilir
- 105 ülkede çalışmalar yapılıyor
- Teknolojik verimlilik
- Düşük maliyetli
- Daha hızlı ve ucuz işlem (aracısız)
- Yasadışı olayları engelleme
- Kolay vergi toplama
- Teknolojik verimlilik
- 7/24, Güvenli

DeFi (Decentralized Finance) - Merkeziyetsiz Finans

- Blockchain tabanlı finans uygulamaları
- Çoğunlukla Ethereum tabanlı
- Akıllı sözleşmeler
- Unbanked (bankacılık sistemine dahil olmayan kişiler)
- Değer sabitlemesi (Stablecoin)
- Kredi, borç alma/verme, sigorta, borsa

YENİ TEKNOLOJİLER - BLOCKCHAIN

"ARABULUCUNUN YOK OLMASI"



PANDEMİ

DEĞİŞİMİN HIZLANDIRICISI

PANDEMİNİN ETKİLERİ

- Dijital teknoloji adaptasyonu
- Dijital deneyim farkındalığı ve taleplerin artması
- Online alışveriş, ödeme ve platform kullanımının artırılması
- Nakit ve çek kullanımının azalması
- Farklı segmentlerde etkinin farklı olması
- Uçtan uca dijital hizmetlerin eksikliği
- Yeni ihtiyaçlar, bilgi eksikliği, danışmanlık beklentisi

3 DERS

İnsan Odaklı Yaklaşım

Toplam Deneyim
Müşteri Deneyimi
Çalışan Deneyimi

Lokasyon Bağımsız Hizmet

Dijital Servis Seviyesi
Çalışanların Dijital Olanakları
Altyapının Dijital Yetenekleri

Esnek Hizmet

Değişen koşullarda hızlı adapta olma
ve aynı hizmet seviyesini
koruyabilme

BANKALAR NE YAPMALI

Daha İyi Segmentasyon

İhtiyaçları anlamak için daha granüler segmentasyon

Teknolojiye Daha Fazla Yatırım

Hizmet seviyesini korumak için teknoloji ve platformlara yatırım

Daha İyi İletişim

Zor zamanlarda iyi ilişki yönetimi için proaktif, aktif, reaktif iletişim

Uçtan Uca Dijital Deneyim

Fiziksel etkileşimin limitli ya da olamadığı ortamlarda hizmete devam edilebilmesi

Zaman ve Bağlamsal Etkileşim

En çok etkilenen müşteriler ile doğru zamanda , doğru etkileşim

Sorumlu İlişki Yönetimi

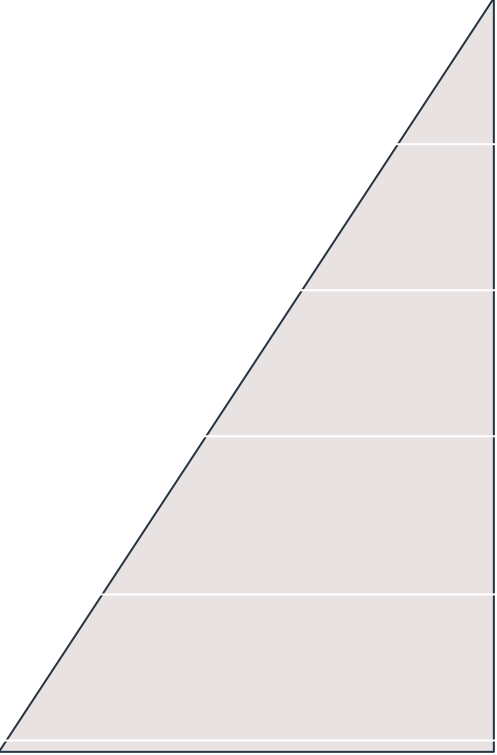
İyileşmeye yönelik ilişki yönetiminde, iyi ve kötü zamanda

MÜŞTERİ İHTİYAÇLARI VE BEKLENTİLER

BÜYÜYEN VE GELİŞEN İHTİYAÇLAR

ÜRÜN DEĞER PİRAMİDİ

Bankalar, rekabetin artması, oyuncuların çoğalması ve niş ürün sayısındaki daralma ile müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını daha yüksek seviyede karşılaması beklenir.



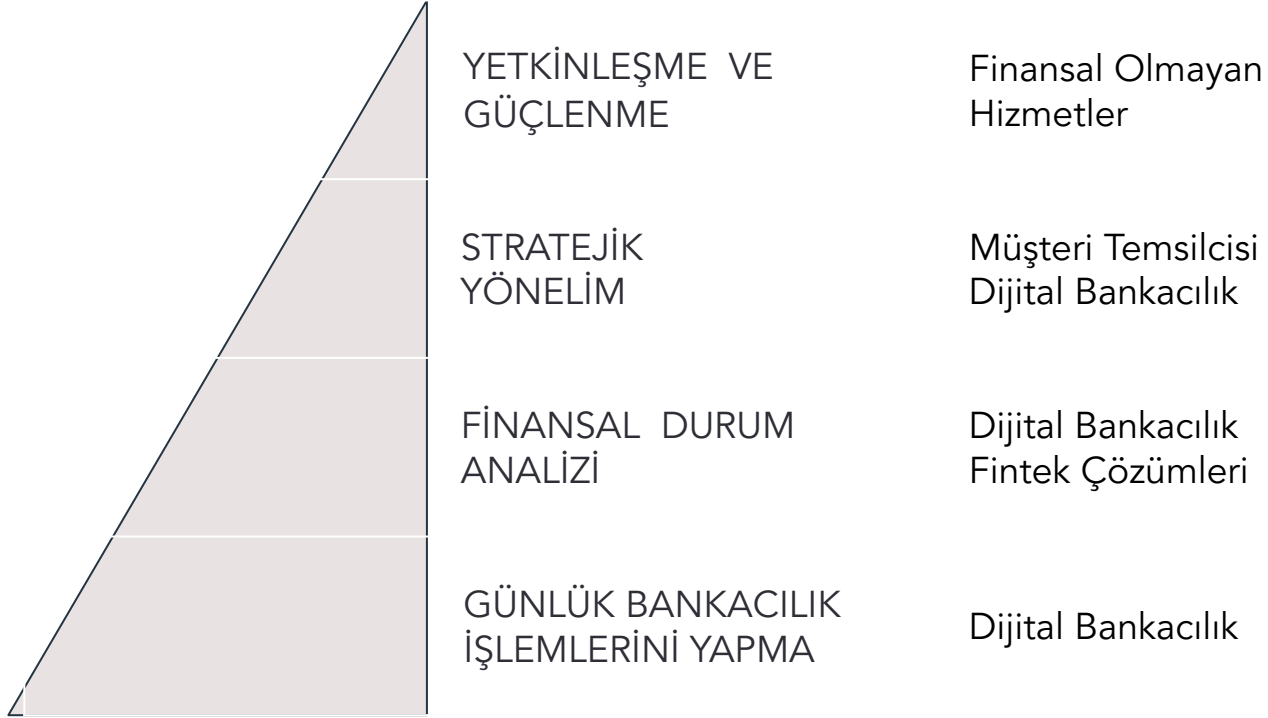
Misyon	Ürünün daha büyük bir misyona katkı sunması ve değer yaratması	Sürdürülebilirlik
Statü	Ürünün kişi ve yaşam tarzına hitap etmesi	Kişiselleştirme, konumlandırma, özelleşme
Estetik	Ürünün estetik aracı ile duyguları tetiklemesi	Görsel tasarım ve farklı özellikler
Kullanılabilirlik	Kullanım kolaylığı kontrol ihtiyacını karşılanması ve güven duygusunu yaratma	Kullanım kolaylığı ve hız
Fonksiyonellik	Ürün özelliklerinin istenen temel sonucu sağlanması	Fonksiyonun varlığı ve temel işlevi sağlaması

MÜŞTERİ İHTİYAÇLARI VE BEKLENTİLER

BÜYÜYEN VE GELİŞEN İHTİYAÇLAR

TİCARİ FİNANSAL İHTİYAÇLAR

Ticari müşterilerin büyüme yolculuğundaki ihtiyaçları 4 ana alanda toplanır. Bankalar bu yolculukta önemli bir iş ortağı olarak yer almaktadır.

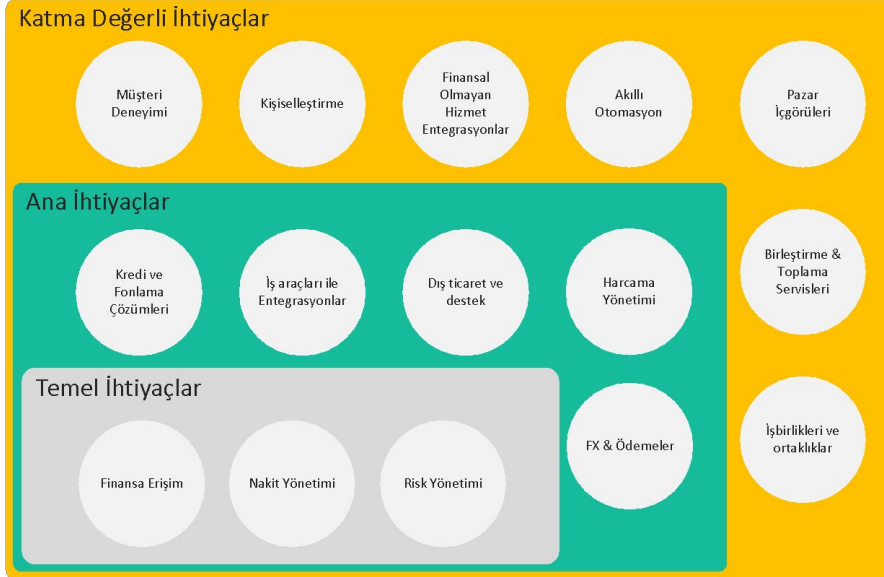


DEĞİŞEN BEKLENTİLER

- Yeni nesil sahipler ve yöneticiler
 - Banka değiştirmeye daha fazla meyilli
 - Daha fazla mobil ve dijital çözüm beklentisi
 - GAFA* ile bankacılık yapmaya hazır
- Diğer uygulamalarda görülen deneyimin beklenmesi
- Yeni finansal çözüm ve yeni nesil banka farkındalığı
- Daha bütünsel çözüm beklentileri
- Daha fazla global ticaret ve yarattığı dijital çözüm beklentisi

MÜŞTERİ İHTİYAÇLARI VE BEKLENTİLER

BÜYÜYEN VE GELİŞEN İHTİYAÇLAR

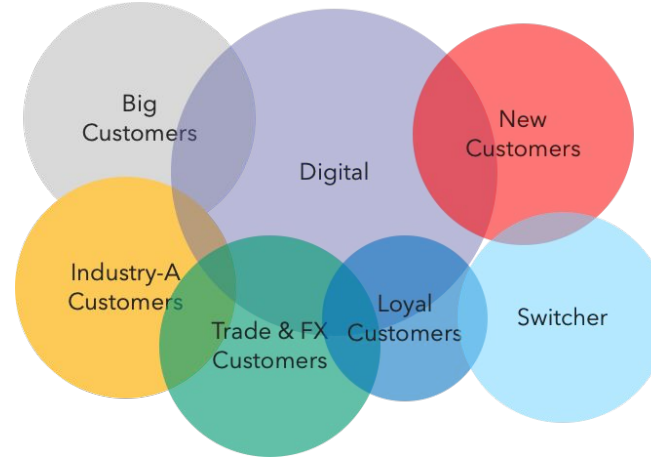


Katma değerli ihtiyaçlar yaygınlaştıkça birer ana ihtiyaç haline gelmektedirler.

Kaynak: EY, Future of SME Banking

BANKALAR NE YAPMALI?

- Daha granüler ve dinamik segmentasyon ve buna göre dedike hizmetler



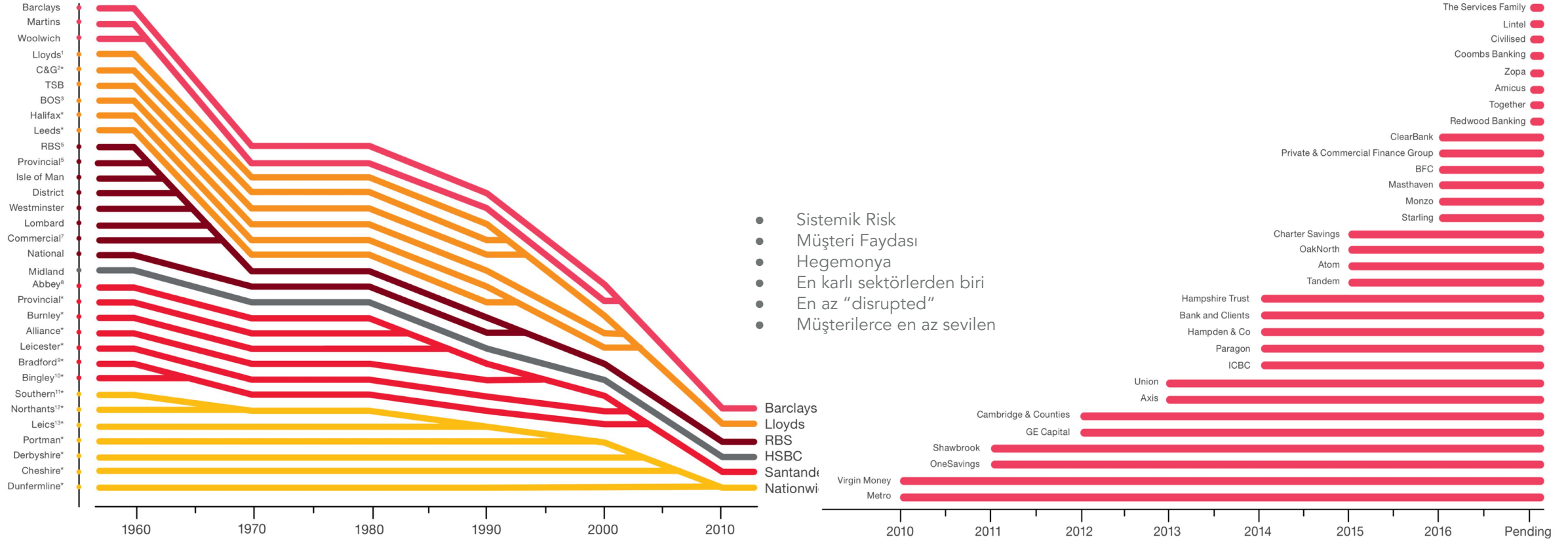
- Daha fazla dijital deneyim
- Deneyimin sürekli iyileştirilmesi
- Temel bankacılık hizmetlerinin ötesinde hizmet sunulması
- Bütünsel hizmet anlayışı
- Ekosistem ile entegrasyon

“BEYOND BANKING”

- Bankayı bir müşterinin finans ağının merkezine konumlandırmak.
- Derinleştirmek ve ilişkiyi güçlendirmek
- Mevcut hizmetleri özelleştirmek için veriye erişim
- Yeni gelir havuzlarına erişim
- Tek bir sağlayıcı olmak

YENİ OYUNCULAR I NEOBANKLAR

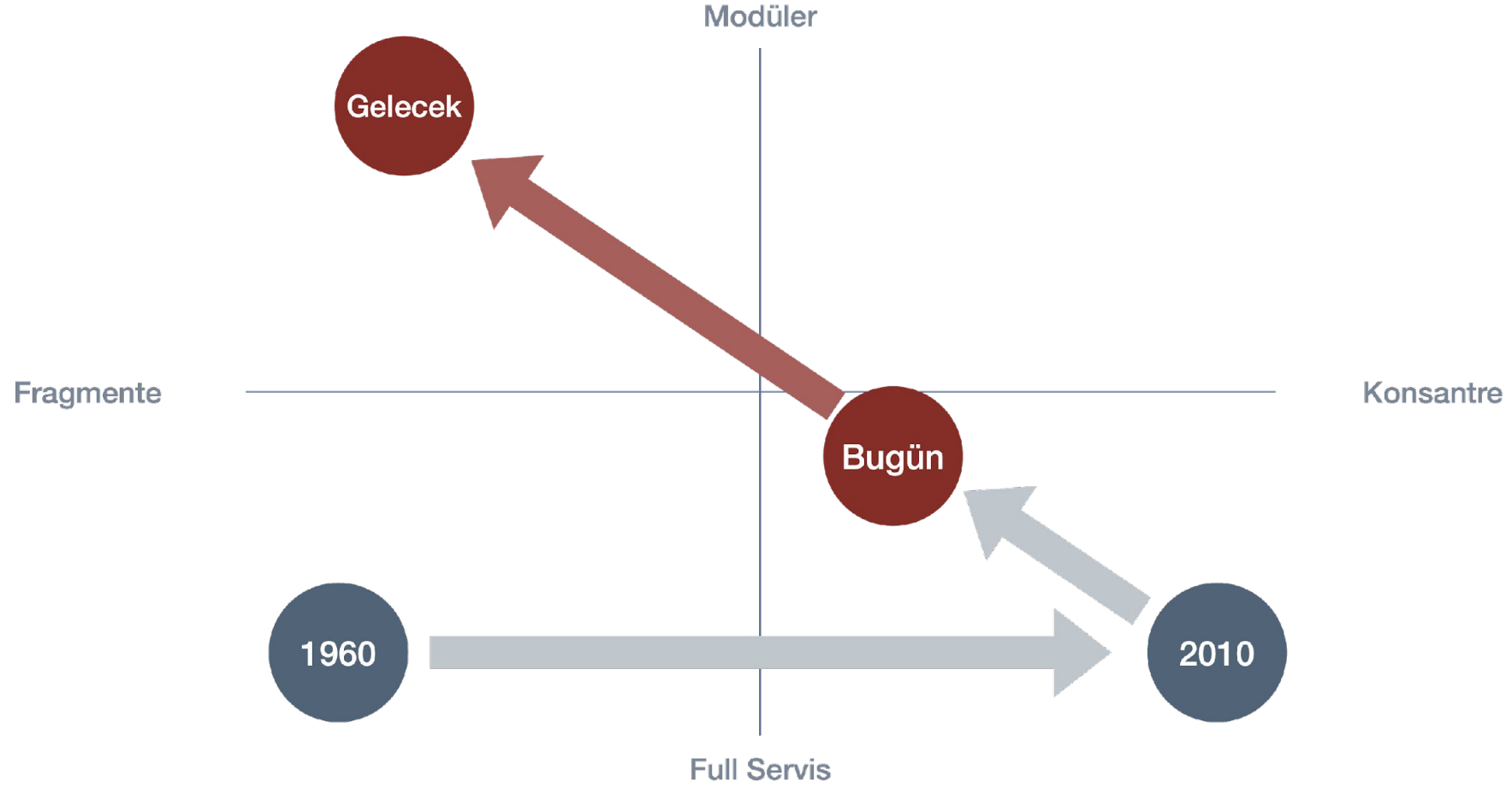
FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA



Source: PWC, pwc.co.uk/challenger-banks

YENİ OYUNCULAR I NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

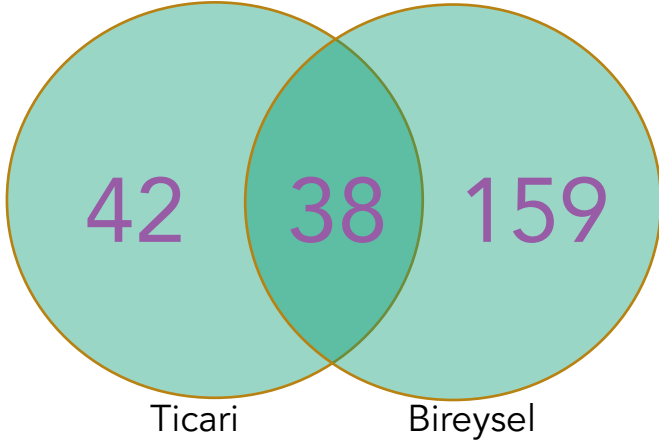


Source: PWC, pwc.co.uk/challenger-banks

YENİ OYUNCULAR I NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEOBANK ADEDİ



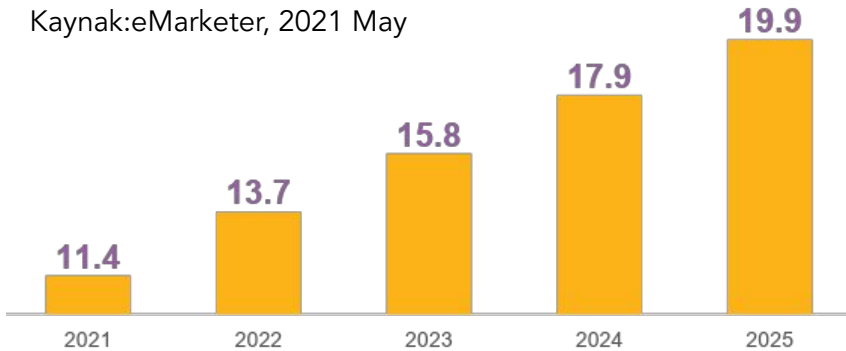
Kaynak:The Financial Brand

BAZI NEOBANKLAR

Banka	Ülke	Yıl	Müş. #	Ciro	Not
Nubank	Brezilya	2013	83 Mio	\$1.9 Mia, 2023H1	
Revolut	İngiltere	2015	30 Mio	\$1,0 Mia, 2022	2021 ilk kar yılı
N26	Almanya	2013	8 Mio	\$196 Mio, 2022	En değerli banka
Monzo	İngiltere	2015	7,5 Mio	\$553 Mio, 2023	2023 ilk kar yılı
Chime	ABD	2012	14,5 Mio	\$1,8 Mia, 2022	
Tinkoff	Rusya	2006	26 Mio		
Starling	İngiltere	2014	3,6 Mio	\$570 Mio, 2022	Son 2 yıl karlı

NEOBANK PENETRASYONU, USA

Kaynak:eMarketer, 2021 May



YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

TİCARİ NEOBANKLAR



Neo-banks mentioned are representative and not exhaustive

@whitesight_

© 2020 WhiteSight. All rights reserved.

Indicates neo-banks having SME & retail operations

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

Revolut

- 2015 Kuruluş
- 30M Bireysel Müşteri
- 500K Ticari Müşteri
- 35 Ülke

ÜRÜNLER

- Debit Kart
- Transfer (Uluslararası)
- FX, FX Forward
- Sanal Kart
- Revolut Pro
- Abonelik Yönetimi
- Açık Bankacılık
- Bütçe ve Analitik
- Otomatik Ödeme
- Yatırım
- Ortak Hesap
- Sağlık Sigortası

BİREYSEL HİZMETLER

- Kolay para gönderme
- Chat ile para isteme
- Hesap bölüştürme
- Link ile para talebi
- Hediye kartı gönderme
- Apple/Google Pay
- Kart kontrolü
- Tek kullanımlık kart
- NFC ile ödeme alma
- Revolut Reader ile ödeme alma
- Tap To Pay
- Harcama analitiği
- Erken maaş
- Bütçe yönetimi
- Abonelik yönetimi
- Haftalık harcama özeti

TİCARİ HİZMETLER

- Kart ile personel harcama yönetimi (limit, bildirim, uyarılar)
- Harcamayı fiş ile ilişkilendirme
- Xero (Muhasebe uygulaması) ile otomatik muhasebelendirme
- E-Fatura oluşturma ve iletme
- Ödeme talep etme
- QR Kod ile ödeme alma
- Cazip döviz kuru
- Marketplace
 - Otomasyon
 - Harcama Yönetimi
 - Muhasebe
 - Ödeme
- Maaş Ödeme (HMRC ile Entegrasyon)

DEĞER ÖNERİLERİ

Seyahat edenlere kolaylık

Şeffaf fiyatlandırma

Kontrol

Uluslararası anında kur

Bütçe ve para kontrolü

Otomasyon

Kolay ödeme yapma ve alma

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

N26

- 2013 Kuruluş
- 8M Müşteri
- 24 Ülke

ÜRÜNLER

- Kredi Kartı
- Vadesiz Hesap
- Sub-account
- PFM
- Kripto Alım/Satım
- Uluslararası Ödeme
- Seyahat Sigortası

BİREYSEL HİZMETLER

- Ücretsiz opsiyon
- Bütçe Takibi
- Kripto
- Apple/Google Pay
- Abonelik şeklinde ücretlendirme
- Sanak Kart
- Temassız ödeme
- Ücretsiz transfer
- Ücretsiz para çekme
- Ortak hesap
- Inn-app chat
- Hesap bölüştürme
- Otomatik tasarruf

TİCARİ HİZMETLER

- Faturalama
- Vergi hesaplama
- SEPA/Moneybeam entegrasyonu
- N26 Perks

DEĞER ÖNERİLERİ

Ücretsiz Bankacılık

Şeffaflık

Güvenlik

Kontrol

Bildirim

Harcama İlgörüsü

Ücretsiz para çekme

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA



- 2017'de faaliyete başlama
- Almanya
- 50.000 Ticari Müşteri

ÜRÜNLER

- Debit Kart
- Transfer
- Sub-accounts
- Penta POS
- Kredi (1K-250K EUR, 1-4 yıl)
 - iwoca
 - Auximio
- SEPA Direct Debit
- Firma Kuruluşu

TİCARİ HİZMETLER

- 48 saatte ticari hesap
- Personel harcama yönetimi
- Toplu ödeme & DBS
- Ödeme Alma
- Aylık ücretlendirme
- İlk kart ücretsiz
- Otomatik muhasebeleşme
- DATEV (Vergi) ile entegrasyon
- Krediler (24-48 saatte teklif)
- Factoring
- İşlem bazlı POS fiyatlaması



DEĞER ÖNERİLERİ

Ticari Odaklılık

Kolay Ödeme Alma

Raporlama ve Bütçe Takibi

Ekosistem ile Entegrasyon

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA



- 2015 lisans aldı
- İngiltere
- Kar eden dijital bankalardan biri

ÜRÜNLER

- Vadeli hesap
- Kredi (£250K+)
- ON Portfolio Insights
- ON Credit Analysis
- ON Portfolio Monitoring

TİCARİ HİZMETLER

- £7B kredi verildi.
- Otomatik değerlendirme

DEĞER ÖNERİLERİ

Veri Odaklı
Kredilendirme

Kişiyeye Özel İşletme
Kredisi

Hızlı Süreçler

Büyümeyi Desteklemek

Kişiyeye Özel Tasarruf
Hesabı

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA



- 2015
- İngiltere
- 500K+ ticari müşteri
- Non-bank

ÜRÜNLER

- Mevduat hesabı (by ClearBank)
- Debit kart
- Transfer

TİCARİ HİZMETLER

- Otomatik muhasebe
- Faturalama
- Sabit fiyatlandırma
- Cashback
- Exclusive member perks
- Harcama yönetimi
- Cash-flow insights
- Harcama gruplandırma
- Direct Debit with GoCardless

DEĞER ÖNERİLERİ

Ticari Araçlar Entegrasyon

Personel Harcama Yönetimi

Ücretsiz, Hızlı ve Güvenli

Nakit Akışı İlgörüleri

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYOR?

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



TEKNOLOJİYİ KULLANARAK YALIN VE HIZLI SÜREÇLER

 Atom bank	16 saniyede kredi kararı 10 dakikada YME
	2 dakikada YME
	Video ile 8 dakikada YME
 OakNorth Bank	Veriye dayalı kredi kararı

- Ortalam 3-10 dk içerisinde müşteri edinimi
- Otomatik kredi kararı
- Yoğun teknoloji kullanımı
- Mobile-first yaklaşımı
- Süreçlerde veri ve yapay zeka kullanımı

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



ÜRÜN VE KİTLEDE ODAK VE KONUMLANDIRMA

 Atom bank	Tasarruf ve Ticari Kredi
Revolut	Ucuz FX ve Seyahat Edenler
 step	Yeni Neslin Bankası
 OakNorth Bank	Kredi Analitiği
 bento for business	Ticari Harcama Yönetimi

- Her biri bir üründe veya hizmette kendini konumlandırıyor.
- Ürün gamları çok geniş değil.
- Odaklandıkları ürün/hizmette deneyimi en iyileştirmek ve müşteri faydasını (fiyat ve deneyim) ençoklamayı hedefliyorlar.

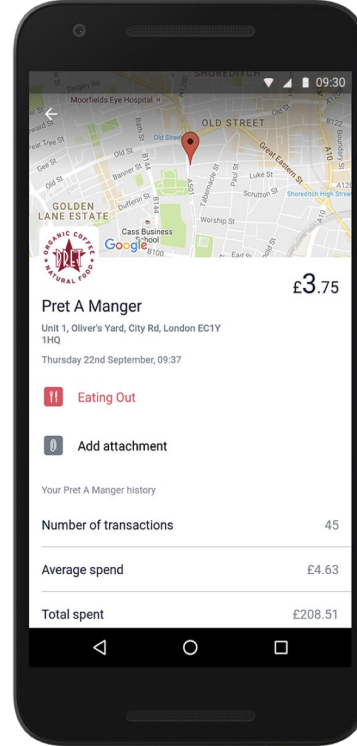
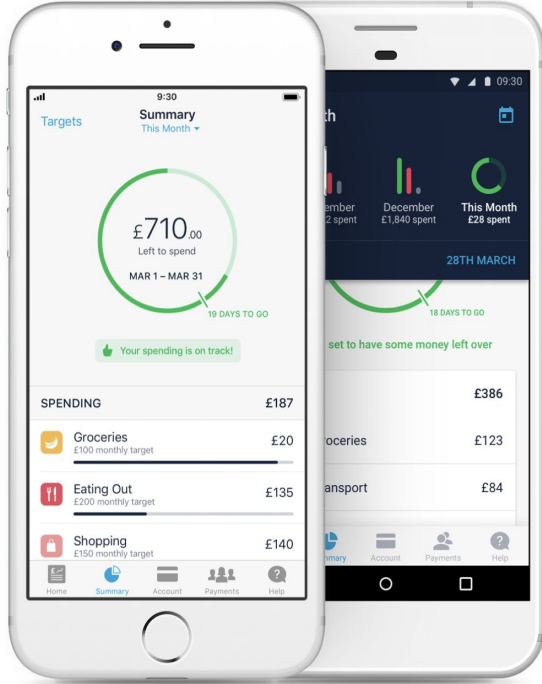
YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

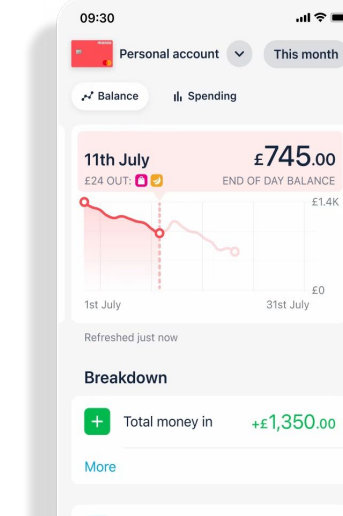
NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



FİNANSAL DURUMU ANLAMLANDIRMA VE FARKINDALIK



£6.20 at Sainsbury's
You've spent £16.60 today



- Harcama Trendi
- Bütçe/Hedef belirleme ve takip
- Harcama eğilimi
- Ürünlere bir yolculuk olarak bakma

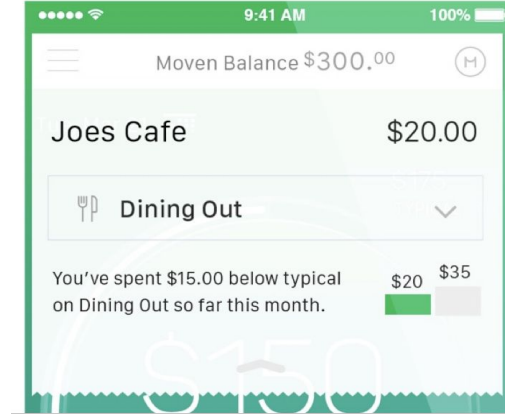
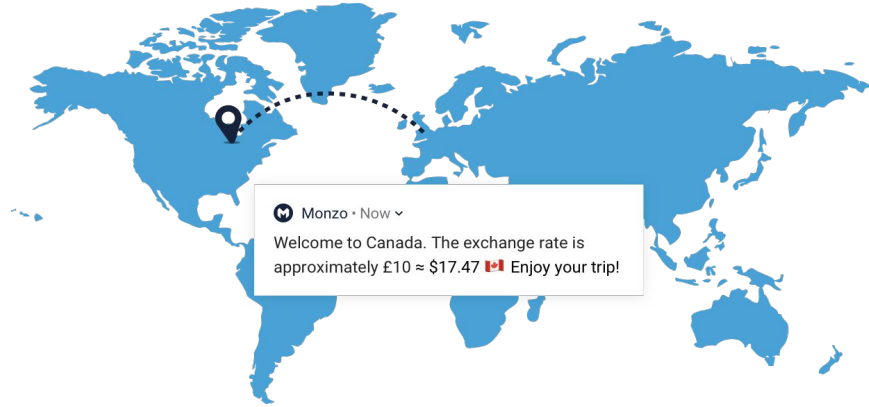
YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

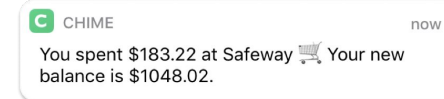
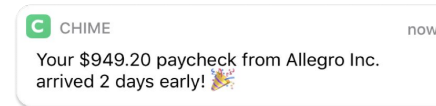
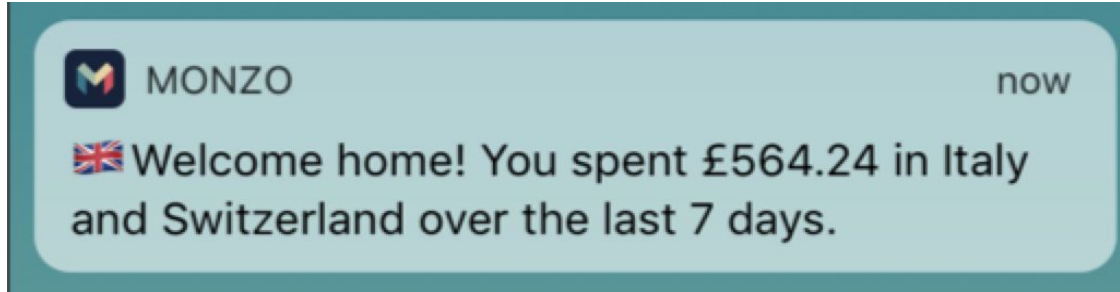
NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



ANINDA BİLGİLENDİRME, UYARI, ÖNERİ



- Anında Bildirim
- Proaktif Bilgilendirme
- Zengin Bildirim
- İşlem/olay sonrası
- Anomali bildirimi



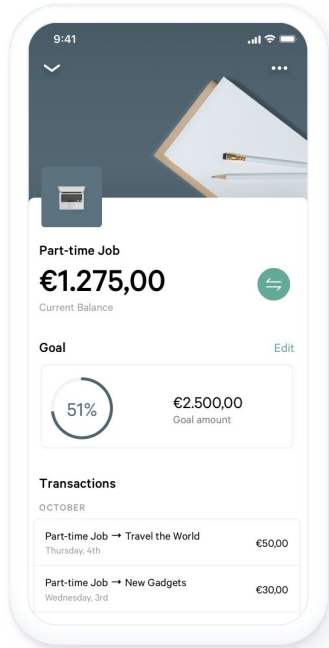
YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

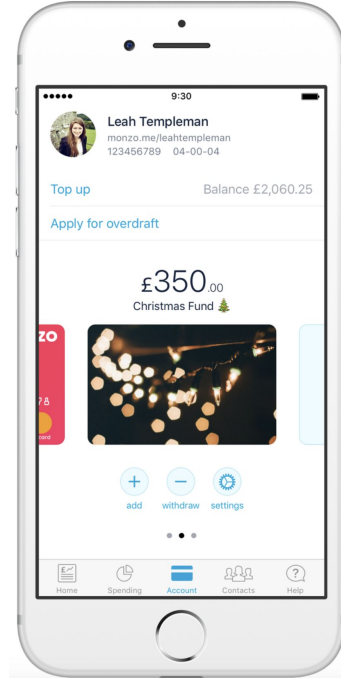
NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



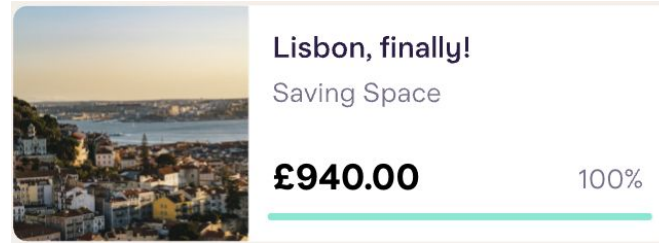
BİRİKİMDE YENİ DENEYİM



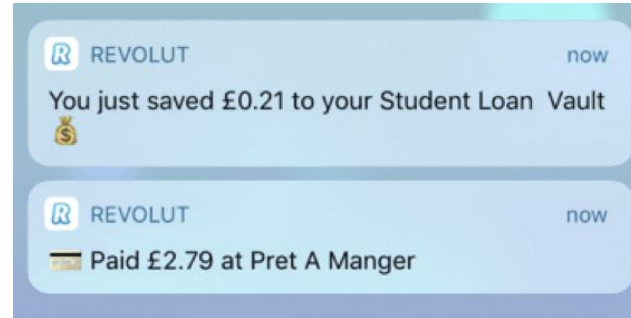
N26
Space



Monzo
Pot



Starling



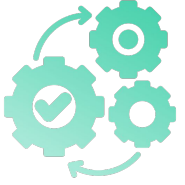
Revolut

- Kişiselleştirilmiş birikim önerileri
- Harcama davranışına dayalı yaklaşım
- Tek tıkla birikim
- Otomatik birikim
- Arkadaşlarla ortak birikim
- Takip ve bildirim gönderimi

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



SELF-DRIVING FINANCE



If I spend in a foreign currency, withdraw the amount in Pounds from a pot

by Monzo 

 130



Send my receipts to Expensify

by Monzo 

 110 works with 



Round up my card purchases to the nearest 50p

by Monzo 

 270

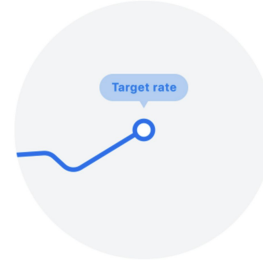
Main Account Rules

Active Rules Done

OUTGOING TRANSFERS

	To "Holiday" Every Week - -€50	
	To "New bike" Every 2 Weeks - -€25	
	To "Savings" Every Month - -€500	

Introducing Auto-Exchange 

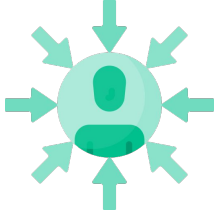


- Otomatik birikim (zaman bazlı, harcama bazlı)
- Otomatik ödeme
- Otomatik harcama kontrolü
- Otomatik döviz işlemleri
- Otomatik yatırım
- API ile otomatik entegrasyonu
- Otomatik muhasebeleştirme

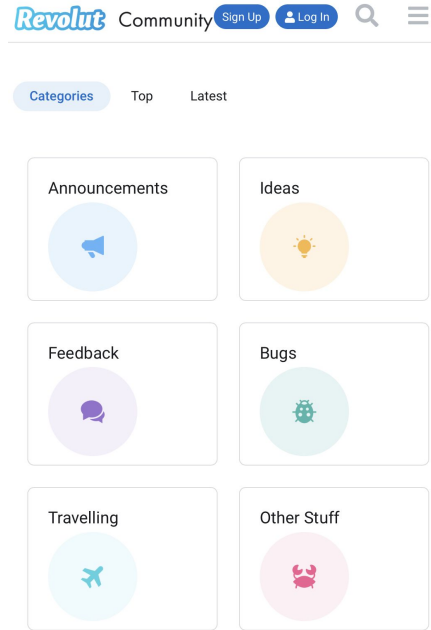
YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



KULLANICI ODAKLILIK VE ETKİLEŞİM



75

Atom NPS Skoru

80

Monzo NPS Skoru

- Müşteriden geri bildirim teşvik
- Sadece ürün geri bildirimi değil, deneyim, arayüz, estetik...
- Roadmap'te olan işleri kullanıcı ile paylaşma ve fikir alma (Crowdsourcing)
- Müşteriyi değer katma sürecine dahil etme ve markayı sahiplendirme
- Kulaktan kulağa pazarlama

Revolut 2017'de 3 ayda 16.000 ticari müşteriyi 0 bütçe ile edindi.
“Essentially, our users are our marketing budget.”

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



HIZLI TEKNOLOJİ ADAPTASYONU VE DAĞITIM

GELENEKSEL BANKALAR

3-6
AY

YENİ NESİL BANKALAR

2
HAFTA

Yeni bir özelliği devreye alma
süresi

- Yeni teknolojileri kullanıyorlar.
- Hızlı adapte ediyorlar
- Geçmişten gelen teknik borçları yok.

* Oliver Wyman

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



AÇIK FİNANS VE EKOSİSTEM OLUŞTURMA



Xero
Accounting

ADD

Xero Online Accounting helps you do mundane bookkeeping tasks faster, so you can enjoy more time doing the things that matter to you.

Highlights

- Start your 30-day free trial today
- Automate banking, payments and much more
- Run your business on the move with the Xero app

All Utilities HR Security Insurance Accounting Payments Pensions Communications Legal Loyalty & Receipts

Existing services include

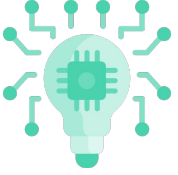
 Bionic	 BrightHR	 CyberSmart	 Equipsme	 FreeAgent
 Zettle	 Nimbla	 Penfold	 PensionBee	 QuickBooks
 Slack	 So-sure	 Sparqa Legal	 SumUp	 Superscript
 Tail	 Xero			

- Daha fazla iş birliği
- Beraber değer zinciri oluşturma
- API/Açık bankacılık
- Marketplace
- Hızlı devreye alabilme
- Yeni Müşteri ve Müşteri Deneyimi
- "Virtuous data cycle"
- "Market Place" Yaklaşımı (Yatırım, İK, Muhasebe, Yatırım, Mortgage, Fatura & Harcama, Sigorta/Emeklilik, P2P Yatırım, Sadakat, Yasal)

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



YENİ DENEYİMLER

Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday
		Chime Payday		Your coworker's payday

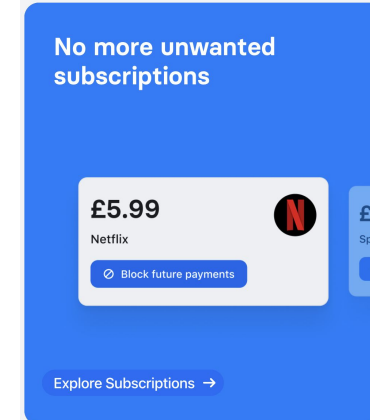
15

Monzo'da bir
kişinin ortalama
arkadaşı

50/30/20 breakdown

This is how you should be budgeting your income based on the 50/30/20 rule.

Needs <i>i</i>	Wants <i>i</i>	Savings <i>i</i>
€1,000	€600	€400



- Arkadaş
- Hesap Bölüşme
- Ortak Hesap, ortak hedef
- Para talep etme
- Çevredekilere para gönderme
- Veri kullanma ve kişiselleştirme

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

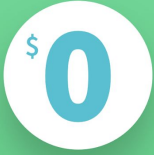
FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



REKABETÇİ VE ŞEFFAF FİYATLAMA

Say goodbye to
ridiculous bank fees



No minimum balance



No overdraft



No monthly service fees



No fees at 30,000+
MoneyPass ATMs



No foreign transaction
fees

N26 Standard

The free digital bank account



Virtual Card

€0.00/Month

[Open Bank Account](#)

N26 Smart

The bank account with tools for spending
and saving



5 Colors available

€4.90/Month

[Open Bank Account](#)

N26 You

The bank account for travel and everyday
needs



5 Colors available

€9.90/Month

[Open Bank Account](#)

N26 Metal

The premium account with perks and a
metal card



3 Colors available

€16.90/Month

[Open Bank Account](#)

Exchange with no hidden fees

Discover tools to help you manage exchanges
anytime. Get pricing transparency before you hit go

[Get started →](#)

GBP

£1,000

[No fees](#)

EUR

€1,160

£1 = €1.1607

- Sadece dijital kanalları olduğundan maliyet avantajı
- Legacy sistem maliyetleri yok
- Çoğunlukla fee-free hizmet modeli
- Interchange modeli
- Ucuz yurtdışı transfer

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

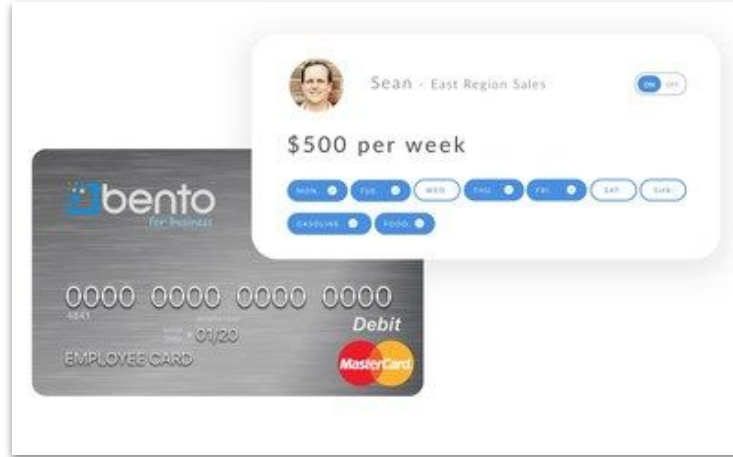
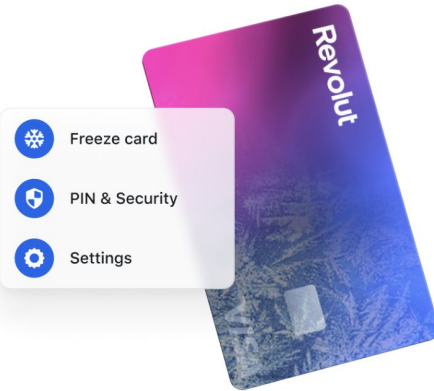


DAHA FAZLA KONTROL

Stay in control of your card's security

It's all in the app at your fingertips. From card freezing, to spending limits, turn them on or off with a tap

[Learn more →](#)



- Ürün ve hizmet üzerinde daha fazla kontrol
- Gelişmiş ürün ayarları
- Bildirim ile haberdar olma

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

Belirli bir kitle ve belirli bir ürün setine odak	Dijital edinim ve tamamen dijital süreçler
Ekosistem ve ticari platformlar ile entegrasyon	Şeffaf ve abone usulü fiyatlandırma
Veriye dayalı içgörü ve tavsiye	Otomasyon (bankacılık ve ticari araç işleri)
Proaktif, anlık ve hızlı bildirim	Gelişmiş müşteri ve kullanıcı deneyimi
Müşteriye daha fazla kontrol	Etkin geribildirim yönetimi

Geleneksel Bankalar

\$150

3-6 Ay

3 Gün

1000

%25

Yeni Bir Müşteri Edinim Maliyeti

Yeni Bir Özelliği Devreye Alma Sıklığı

Başvurudan Sonra Hesabın Kullanılması

Çalışan Başına Düşen Müşteri Sayısı

İşvereni 5 Yıldız Puanlayan Çalışan Oranı

Yeni Nesil Bankalar

\$50

2 Hafta

Anında

2500

%68

"We're happy being customers' second bank. We don't want to be their primary bank and we don't offer current accounts for this reason; current accounts are a dated product."

Kaynak: PWC

YENİ OYUNCULAR | FİNTEKLER

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

Finansal Teknolojiler kavramının kısaltması olan Fintek, bir **finansal hizmeti** ya da finans ile alakalı **tamamlayıcı, hızlandırıcı ve destekleyici bir hizmeti** yenilikçi bir şekilde **dijital teknolojileri** kullanarak sunan kuruluş ya da ürün anlamında kullanılmaktadır.

Fintekler 3 gruba ayrılabilir:*

- **Doğrudan düzenlemeye tabi fintekler**

- Ödeme Sistemi
- Elektronik Para Kuruluşu
- Ödeme Kuruluşu
- Kitle Fonlama platformu
- Aracı Kurum
- Dijital Bankacılık
- Finansman Şirketi
- Sigorta ve Reasürans Brokeri
- Mesafeli Satış Yapan Sigorta Acentesi
- Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz Yetkili Firması
- İşletici Kuruluş

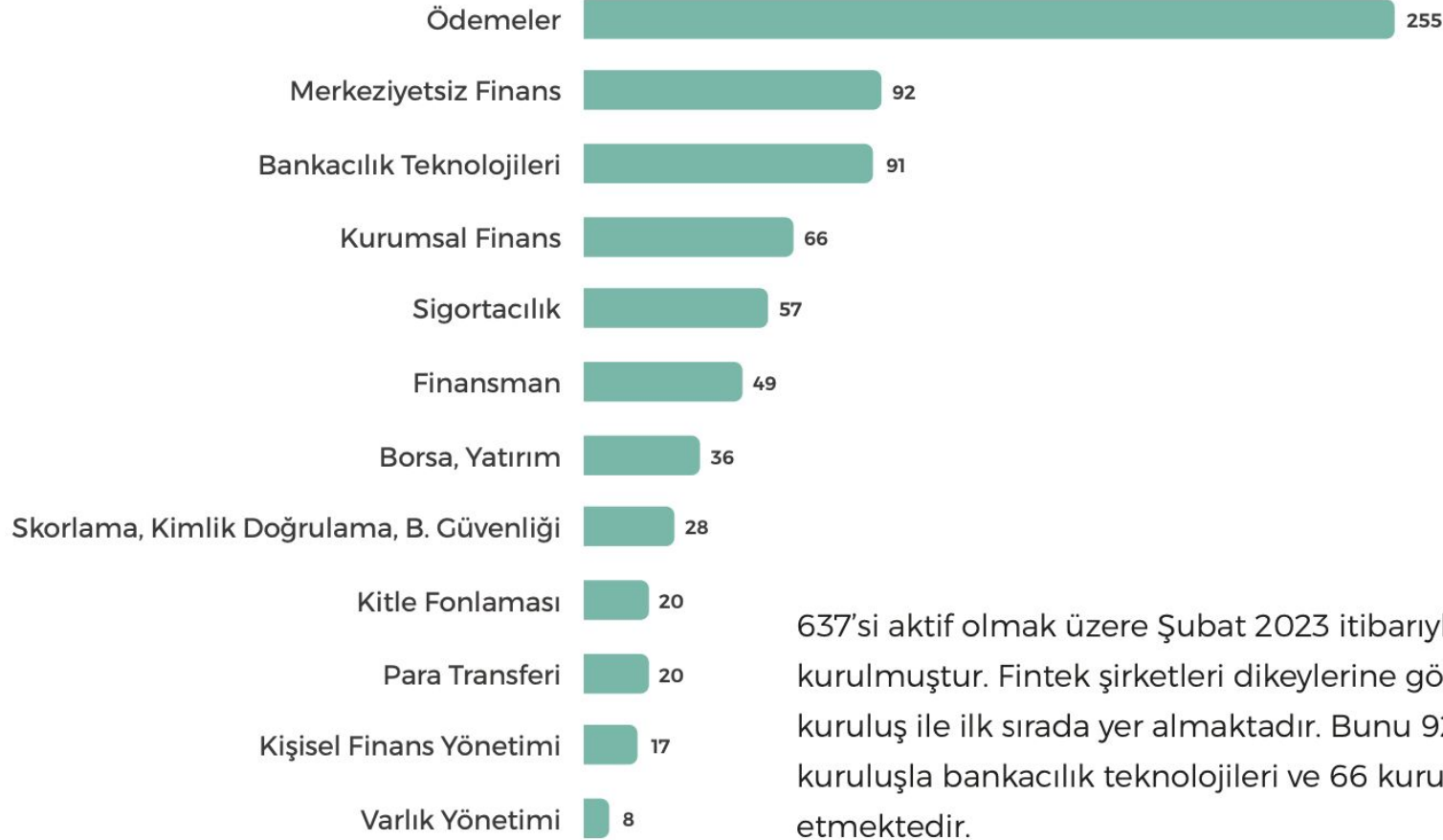
- **Dolaylı olarak düzenlemeye tabi fintekler**

- Servis Modeli Bankacılığı (Arayüz Sağlayıcı)
- Destek Hizmet Kuruluşu
- Yemek Kartı Kuruluşu

- **Düzenlemeye tabi olmayan fintekler**

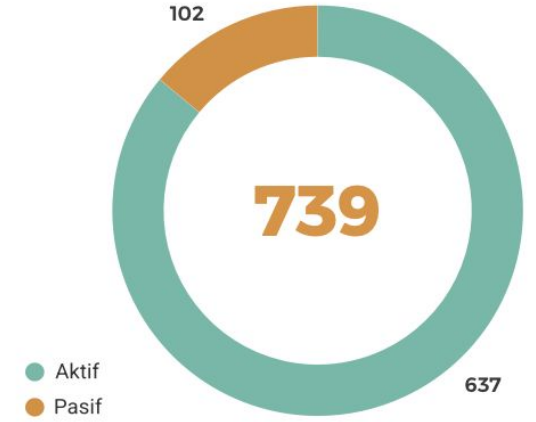
YENİ OYUNCULAR | FİNTEKLER

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA



Kaynak: CBFO & Startups.watch¹⁷

FİNTEK SAYISI



Kaynak: CBFO & Startups.watch¹⁶

637'si aktif olmak üzere Şubat 2023 itibarıyla Türkiye'de bugüne kadar 739 fintek kurulmuştur. Fintek şirketleri dikeylerine göre değerlendirildiğinde ödemeler 255 kuruluş ile ilk sırada yer almaktadır. Bunu 92 kuruluşla merkeziyetsiz finans, 91 kuruluşla bankacılık teknolojileri ve 66 kuruluşla kurumsal finans dikeyleri takip etmektedir.

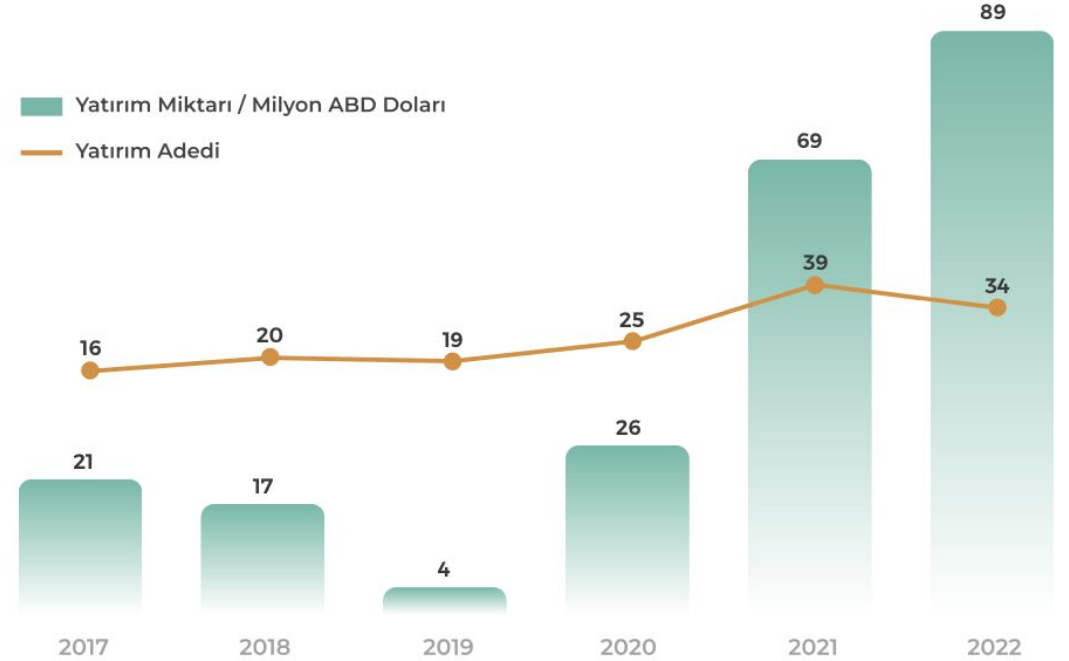
YENİ OYUNCULAR | FİNTEKLER

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

2022 yılında 34 yatırım anlaşmasıyla fintekler 89 milyon ABD doları yatırım almış ve söz konusu yıl, en yüksek yatırım miktarına ulaşılan yıl olmuştur. Pandemi ile birlikte küresel risk iştahındaki azalmaya rağmen Türkiye’de fintek yatırımlarında artış eğilimi devam etmiştir.

Kaynak: CBFO, Türkiye Fintek Raporu
T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi ve startups.watch
Fintek dünyasına yönelik raporlara imza atıyorlar,

YILLARA GÖRE FİNTEK YATIRIMLARI



Kaynak: CBFO & Startups.watch¹⁹

YENİ OYUNCULAR | FİNTEKLER

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

FİNTEK STRATEJİ BELGESİ

TEMEL AMAÇLAR

Açık Finans: Tüm finans ekosisteminin verilerini açık hale getirerek paydaşların birbiri ile entegre çalışabileceği ortamı oluşturmak.

Güçlü Ekosistem: Kamu ve özel sektör iş birliğini artırarak finansal ürün geliştirme altyapısını sağlamlaştırmak.

Uluslararasılaşma: Yerli fintek ekosisteminin altyapısı ve yenilikçi iş modelleriyle dünyaya yayılmasını sağlamak.

ARZULANAN NETİCELER

- Çevik mevzuat
- Finans kuruluşları ile kolay entegrasyon
- Hızlı bilgi alış verişi ile finansal derinleşme
- Yenilikçi ürünlerin geliştirilmesi
- Altyapı ve iş modelleri ile küresel lige çıkma
- Girişimciliği ileriye taşıyan, güçlendiren ve yerli/yabancı sermayenin ilgisini çeken nitelikli yatırım alanı

YENİ DÜZENLEMELER

- Kitle Fonlaması Tebliği (2021)
- Açık Bankacılık (2021)
- Bankaların Bilgi Sistemleri
- TR Karekod (2020)
- FAST (2021)
- Uzaktan Müşteri Edinimi (2021)
- E-para kuruluşları için IBAN (2021)
- Kripto Varlıkların Ödemelerde Yasaklanması
- Dijital Bankacılık ve Servis Modeli Bankacılığı
- Merkez Bankası Dijital Türk Lirası Çalışması

YENİ YAPILAR

- Finansal Teknolojiler için Merkezi Yapı
- Açık Finans Platformu
- Fintek Bilgi Sistemi
- Düzenleyici Deney Alanı
- Fintek Koordinasyon Kurulu

YENİ BİR PARADİGMA

- Ekosisteme yeni oyuncuların katılması
- İşbirliği için daha fazla regülasyon yapılması
- Entegrasyon için daha kolay teknolojilerin gelişmesi
- Daha bütünsel/birleşik hizmet/deneyim beklentisi
- Verinin dağıtık olması ve ancak bir araya gelerek değer oluşturması
- Veriye dayalı hizmetlerin fark yaratması
- Geleneksel gelir kalemlerinin etkisizleşmesi ve yeni iş modellerine ihtiyaç duyulması



AÇIK FİNANS

REKABERLİK

NEDİR?

Açık Finans, **finansal hizmet sunan**, finansal bir işlemi **etkileyen** veya böyle bir işlemde **etkilenen** herhangi bir kurumun,

- verilerini,
- hizmetlerini,
- altyapılarını,
- lisanslarını/yetkilerini veya
- platformlarını

birbirleriyle paylaşarak, *sunarak, birleştirerek, tetikleyerek veya etkileyerek* birlikte iş geliştirme, ortam oluşturma ve değer üretmeleridir.

İlgili Kavramlar:

- Açık Bankacılık
- Servis Modeli Bankacılığı
- Platform Bankacılığı
- Ekosistem Bankacılığı
- Gömülü Finans



Açık Finans kapalı bir modelden ekosistem ile rekabet ve işbirliklerinin yapıldığı, verinin, hizmetlerin, altyapı ve platformların paylaşıldığı değer zincirlerinin oluşturulduğu açık bir iş modeline geçiş demektir.

TEMEL AMAÇLAR

- Finansal hizmetleri müşterinin hayat döngüsünün içine dahil etme
- Temel bankacılık hizmetlerinin üzerine katma değerli hizmetler sunma
- Daha geniş ve entegre hizmet sunma
- Yeni gelir yöntemleri geliştirme
- İç ve dış veriyi kullanarak daha özel hizmetler sunma ve hızlı karar alabilme
- İlişkiyi güçlendirme ve derinleşme

AÇIK FİNANS

REKABERLİK

Yapılabilecek işler 3 kategoride toplanabilir.

- 1. BAAP - Banking As A Platform**
Bankacılığın 3.parti ürün ve hizmetler için bir platform olması
 - Veri Bütünleştirme
 - Servis Birleştirme
 - 3.Parti Ürünler Sunma

- 2. BAAS - Banking As A Service**
Bankacılık lisans, altyapı, ürün ve hizmetlerinin 3.partilere birer servis olarak sunulması
 - 3.parti platformlarda ürün sunma
 - Altyapı ve lisansın sunma

- 3. Ortak Ürün ve Hizmet**
Bankacılık ve 3.parti hizmetlerin birleştirilerek birer ürün haline getirilmesi

İŞBİRLİĞİNİN KURALLARI

Herhangi bir model, yapı veya yöntem ile sınırlamaksızın müşterilere finans ile alakalı bir hizmetin birden fazla kurumun beraber sunmasıdır. Bu ortaklığın 3 temel kuralı vardır.

$1 + 1 > 2$ Değer	Bir araya gelerek müşteriye tekil hizmetlerden daha iyi bir hizmetin sunulması
$1 + 1 = 1$ Deneyim	Müşteri nezdinde deneyimin tek bir hizmet gibi tasarlanması
$1 + 1 = 1.x + 1.y$ Kazanç	İşbirliğinin her iki taraf için de kazanç sağlaması

AÇIK FİNANS

REKABERLİK

POTANSİYEL OYUNCU VE ALANLAR

ÖDEME ALICILAR	İşlem sırasında, öncesinde veya sonrasında herhangi bir ödeme hizmet alabilecekler	- E-ticaret platformlarında cüzdan ile ödeme alınması - Restoranlarda ödemenin cüzdan/karekod ile alınması - Tahsilat platformunda link ile ödeme alınması
TETİKLEYİCİLER	Herhangi bir finansal işlemi tetikleyebilecek hizmet sunanlar.	- Satın alma platformlarında ödeme yapılması - Ödeme alınmasından sonra muhasebe kaydı - Satın alma sonrası sigorta işlemi
KARAR DESTEKLEYİCİLER	Bir finansal işlem kararını etkileyebilecek hizmet veya veri sunanlar	- Muhasebe veya E-defter verisi ile kredi kararı - E-ticaret verisinin kredi değerlendirmede kullanılması - Davranışın verisinin otomatik yatırımda kullanılması
VERİ İŞLEYİCİLER	Finansal bir işlem verisini işleyebilecek ve anlamlı içgörüler çıkartabilecekler	- Açık bankacılık verisini işleyip müşteriye içgörü sunma - POS hareketlerinden CRM içgörüsü çıkarma - Kart harcama verisinden öneri çıkarma
YATIRIM YÖNLENDİRİCİLER	Müşterilerin yatırım kararına destek verebilecekler	- Robo danışmanlık - Ekonomik verilere göre yatırım tavsiyesi - Piyasa okuma ve tahminleme

AÇIK FİNANS

REKABERLİK

POTANSİYEL OYUNCU VE ALANLAR

TOPLAYICILAR BİRLEŞTİRİCİLER	Müşterilerin dağınık verisini toplayıp anlamlandırabilecekler	▪ Banka hesaplarını tek platformda birleştirme ve yorumlama ▪ POS verilerini toplama , işleme, yönlendirme ▪ Farklı yatırım verilerini tek platformda toplama ve izleme
TAMAMLAYICILAR	Finansal bir işlemin önüne arkasına gelerek ya da paralelinde yapılarak tamamlayıcı, destekleyici ya da zenginleştirici hizmet sunanlar	▪ Bir ödeme işlemini muhasebeleştirme ▪ Bir harcamayı İK uygulamasına işleme ▪ İK uygulamasında bir ödül sonrası ödeme tetikleme
KOLAYLAŞTIRICILAR	Herhangi bir finansal işlemi kolaylaştıranlar	▪ Ödeme işlemlerini Cüzdan uygulamaları ile kolaylaştırma ▪ Benzin istasyonlarında araçtan inmeden ödeme ▪ Ödeme işleminden e-fatura üretme
KARŞILAŞTIRMACILAR	Banka ve finansal kurum ürün ve ücretlerini karşılaştıran platformlar	▪ E-fatura karşılığı krediler karşılaştıran finansman platformları ▪ E-ticaret platformlarında anında karşılaştırmalı kredi ▪ Açık bankacılık verisini analiz etme ve karşılaştırma
OTOMASYONCULAR	Finansal veya ilintili işlemleri otomatikleştiren platform veya yazılımlar	▪ Açık bankacılık verisi ile otomatik transfer ve yatırım ▪ Banka işlemleri ile muhasebe işlemlerini otomatikleştirme ▪ Yemek, yakıt vb harcama işlemlerini otomatikleştirme

AÇIK FİNANS

REKABERLİK

BANKA ve FİNTEK ÇALIŞMA MODELLERİ

	İş Ortaklığı	• Mevcut ürün ve hizmetler için yeni kanallar • Yeni katma değerli toplama hizmetler • Müşteriler için bir ekosistem inşa etme
	Hızlandırma ve Kuluçka Hizmeti	• Trendi, pazarı ve teknolojiyi yakından takip etme • Yeni çözümler ve iş ortağı bulma
	Beraber Geliştirme	• 3.parti know-how ve teknolojiyi kullanarak ürün/hizmet geliştirme • Daha hızlı pazara girme
	Yatırım Yapma	• Stratejik yatırım yapabilme • Alternatif oluşturma • Yenilerle rekabet etme
	Satın Alma	• Bankanın güveni deneyim ve müşteri bazını kullanma • Fintek'in hızını, çevikliğini, teknolojisini kullanabilme
	Firma Kurma	• Alternatif Oluşturma • Ekosistemi ve değişimi izleme ve tecrübe etme • Hızlı, çevik ve adaptasyon hızı yüksek bir kurum oluşturma

AÇIK BANKACILIK

ÜRÜN'DEN DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ

EKOSİSTEM İLE ÇALIŞMA YÖNTEMLERİ – GLOBAL ÖRNEK

BBVA



BUILD



ACQUIRE



PARTNER



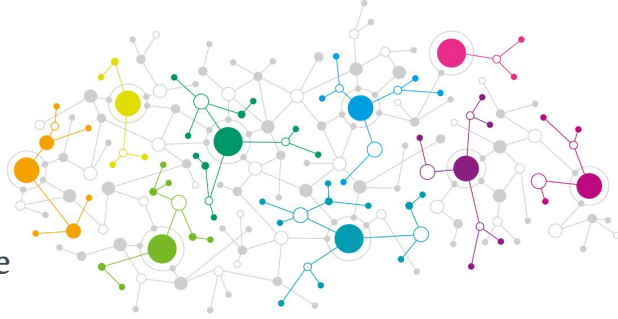
INVEST



AÇIK FİNANS

REKABERLİK

EKOSİSTEM STRATEJİSİ



Ekosistemde

- çok alan
- çok oyuncu
- çok iş yapma yöntemi
- çok beraber çalışma şekli
- çok entegrasyon yöntemi
- çok ürün ve hizmet
- çok pazarlama yöntemi
- çok uygulama yöntemi

bulunmaktadır. Ekosistem stratejisi belirlenen bir amaç ve hedef doğrultusunda bu “çok”lar arasında seçimler yapmaktır. Bu süreç bir defa yapılacak bir seçim değil, piyasa koşulları gereği sürekli ve dinamik yapılması gereken bir iştir.

Bankalar hedefleri, uzmanlıkları, yetkinlikleri veya gelişim alanlarına göre çeşitli amaçlarla ekosistem stratejisi belirlerler. Bunlardan bazıları şunlardır.

1. **Yeni müşteri bulmak**
 - Yeni kanallar, yeni hizmetler, yeni ürünler
2. **Kalıcılık sağlamak**
 - Yeni hizmetler, finansal hayatta derinleşme, katma değerli yeni hizmetler
3. **Daha fazla bilinir/görünür olmak**
 - Daha fazla platformlarda yer alma, hizmetleri genişletme, ihtiyaç anında hizmete hazır olmak
4. **Müşteride derinleşmek**
 - Hizmet birleştirme, ürün zenginleştirme, yeni ürünler, nakit akışının merkezinde olma
5. **Finansal hayatı kolaylaştırmak ve daha iyi bir deneyim sunmak**
 - Yeni teknolojiler ve platformlarla hizmetin kolaylaşması
6. **Ürün ve hizmetleri zenginleştirmek**
 - Hizmet genişletme, ürüne yeni özellikler katma, veri ile daha fazla içgörü
7. **Müşterinin ekosistemine girmek ve buna yönelik hizmetler sunmak**
 - Müşterinin kendi müşterilerine, çalışanlarına, tedarikçilerine yönelik hizmetler
 - Müşterinin ekosistemi için kullandığı platformlara girmek
8. **Altyapı ve teknoloji yenilemek**
9. **Süreç ve performans geliştirmek**

AÇIK FİNANS

REKABERLİK

FIRSAT VE TEHDİTLER

- Müşteri için arayüz seçenekleri artacak.
- Banka/kurum değiştirmek kolaylaşacak
- Müşteriye ulaşmak için kanal sayısı artacak
- Ekosistem büyüyecek
- Müşterinin bağlamı daha iyi anlaşılacak
- Kendi ekosistemini oluşturma fırsatı oluşacak
- İnovasyon hızı artacak
- Tutundurmak zorlaşacak
- Ödeme yöntemleri ve seçenekleri artacak
- Müşteri ürün ve hizmetleri daha kolay karşılaştıracak
- Farklı kaynaklar ve işbirlikleri ile veri ve çeşitliliği artacak
- Büyük kurumların kendi aralarında işbirliği ile küçüklerin dışarda kalma ihtimali artacak
- Güvenlik sorunları artacak
- İşbirliği geliştiremeyenler dışarda kalma problemi
- Müşteride güven tesis edememe
- Regülasyon desteğinin sağlanamaması

2035'TE BANKACILIK

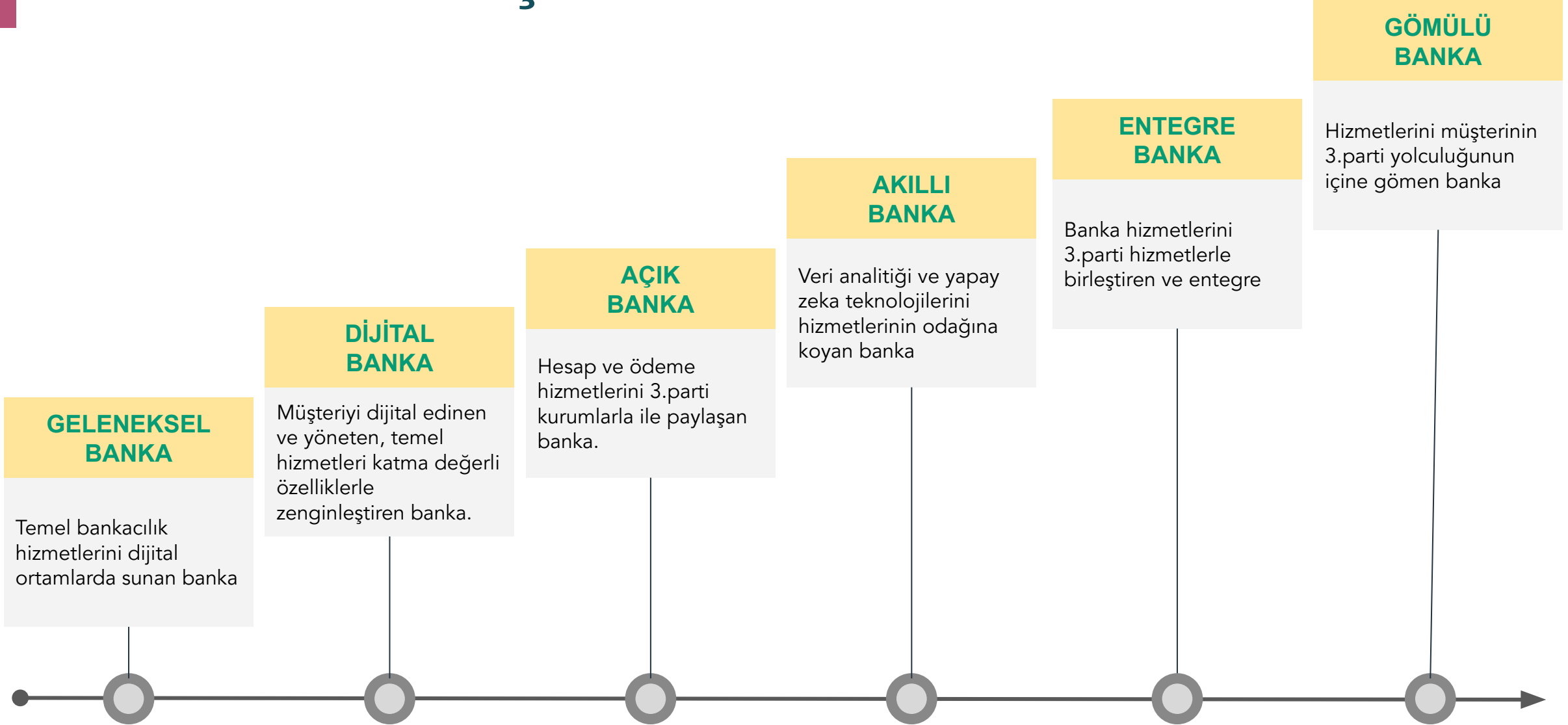
Rapora* göre 2035'te bankacılık;

- Geleneksel kâr kalemleri faiz ve komisyonlardan **yeni iş modellerine** kayacak.
- Dijital bankalar ve bigtekler müşteri **beklentisini yenileyecek**.
- Yeni iş modelleri **açık bankacılık ve platform bankacılığı** etrafında olacak.
- Bankalar verilerini ve içgörülerini ekosistem ile daha fazla **paylaşacak**.
- Ayakta kalan geleneksel bankalar **işbirliğine** (daha önce düşünülmemiş hizmet ve ürünlerle) **yaslanmış** olanlar olacak.
- Mobil bankacılığı güven, **kişiselleştirme ve tüketicinin korunmasına** dayanacak.
- Kart ve nakit kullanımı azalacak, **biyometriğe dayalı ödemeler** artacak.
- Müşterinin bütün finansal hayatına hitap eden **bütünleşik dijital platformlar** yaygınlaşacak.

- **Panoramik hizmetler** öne çıkacak.
- Müşteriye parası ve verisi üzerinde **daha fazla kontrol** verilecek.
- Müşterilere **daha kaliteli bilgi ile daha iyi karar verebilme** hizmeti sunulacak.
- Bankalar banka-dışı kurumlar ile **işbirliği, ortaklık ve satın-alma** peşinde olacaklar.
- Regülasyonlar **yatırımcı ve tüketicinin korunmasına** yönelik gelişecek.
- Dijital dönüşüm **organizasyonel kültür ve yapı değişimi** ile ivmeleneyecek.
- Bankalar **dış yetenek ve uzmanlıklardan** daha fazla faydalanacak.
- Müşterilerde daha fazla ekosistem deneyimi ve beklentisi oluşacak.
- Bankalardan daha az regüle edilen teknoloji firmaları güven problemi yaratacak, bu güveni tesis etmek için bankalar ve bigtekler daha fazla regülasyon için beraber çalışacaklar.

*Kaynak. SAS, Banking in 2035

BANKACILIK GELİŖİŖİMİ





EKLER

AÇIK FİNANS

TİCARİ MÜŞTERİLERE YÖNELİK BİR ÇALIŞMA

TİCARİ MÜŞTERİLER İÇİN KİMLERLE ENTEGRASYON YAPILABİLİR?

Finansal Yönetim ve Finansman

- Ödeme Sistemi
- E-Dönüşüm
- Muhasebe
- TFS/DBS
- Çoklu Banka Hesap Yön.
- POS Yönetimi
- Factoring
- Leasing
- Tahsilat

Harcama Yönetimi & İnsan Kaynakları

- İnsan Kaynakları
- Yemek Harcama
- Yakıt Harcama
- Filo Yönetimi
- Seyahat Yönetimi
- Satın Alma

Satış ve Süreç/Operasyon

- Stok Yönetimi
- Saha Ekip Yönetimi
- E-İhracat
- E-Ticaret
- Pazar Yeri
- CRM
- Lojistik
- Dış Ticaret

Diğer

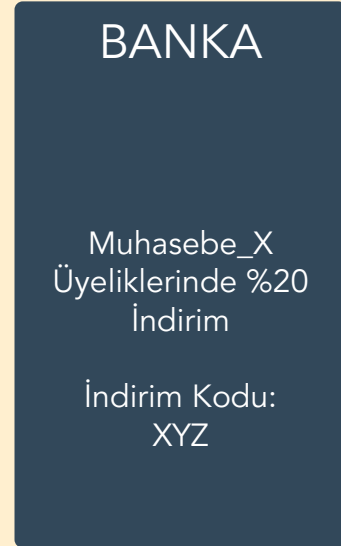
- Şirket Kurma
- Bulut Hizmeti
- E-Ticaret Altyapısı
- Dış Ticaret Danışmanlık
- Müşteri Deneyimi
- Chatbot
- Güvenlik
- Hukuk
- Vergi

AÇIK FİNANS

TİCARİ MÜŞTERİLERE YÖNELİK BİR ÇALIŞMA

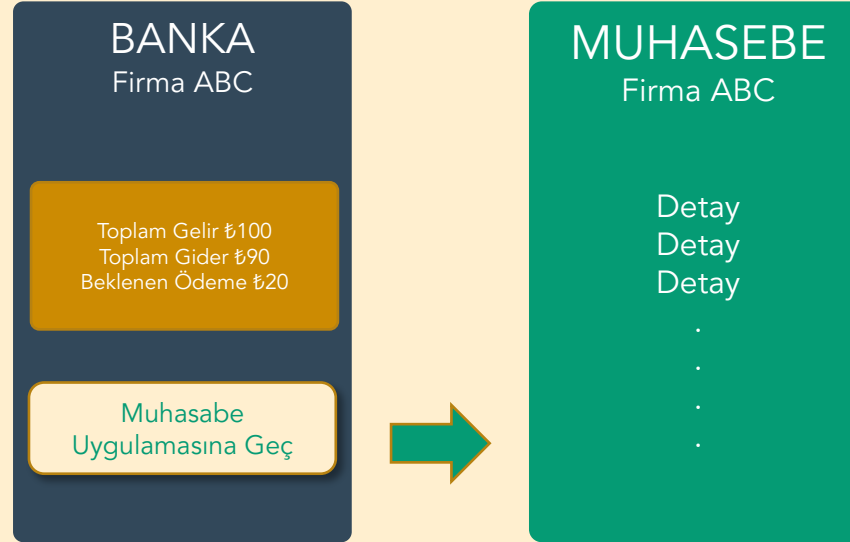
NE TÜR ENTEGRASYON YAPILABİLİR?

L1 Avantaj Sunma



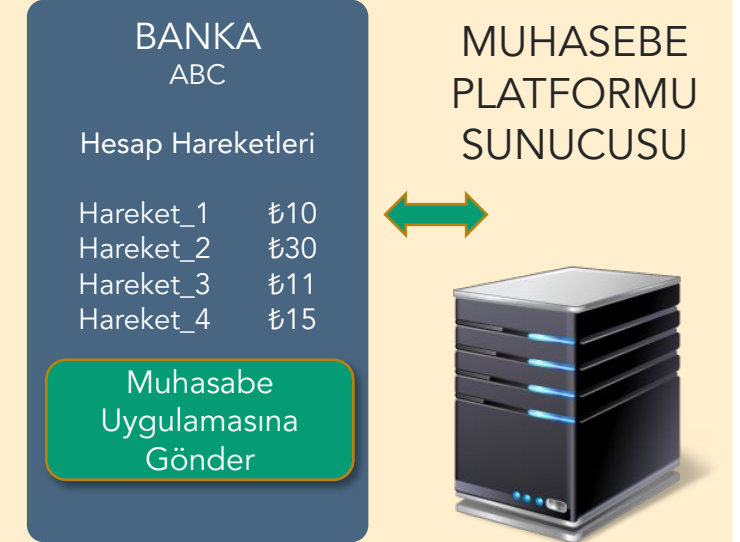
Banka ilgili platform ile alakalı avantajlar sunar.

L2 SSO + Özet



Banka ilgili platformdan bazı veriler sunar, ve ilgili platforma şifresiz erişimi sağlar.

L3 API ile Veri/Fonksiyon Alışverişi



Banka ilgili platformun veri hizmetlerini kendi platformunda sunar.

AÇIK FİNANS

TİCARİ MÜŞTERİLERE YÖNELİK BİR ÇALIŞMA

KİMLERLE NE AMAÇLA NE TÜR ENTEGRASYON YAPILABİLİR?

Hangi Seviyede?	L3 SSO + Veri/Fonksiyon	L2 SSO + Özet	L1 Avantaj/Kampanya
Hangi tür platformlarla?	İçinde bankacılık ve ödeme fonksiyonları barındıran platformlar	Günlük ticaret hayatında ihtiyaç duyulan, büyüme sağlayan, finansal kararlar için önemli veri içeren platformlar	Müşteri iş dünyasını kolaylaştırıcı, danışmanlık veya büyümeye yönelik hizmetler
Niçin?	○ Nakit akışını alma ○ İş networküne girme ○ Ödeme ve tahsilat dünyasının merkezinde yer alma ○ Veri toplama	○ Müşteri edinimi ○ Müşterinin kritik ihtiyaçlarını karşılama ve kolaylık sağlama, ○ İlişki kurma ile finansal aksiyonlarda tercih edilmek ○ Ödemede derinleşme ve Dijital penetrasyon ○ Veri toplama	○ Pazarlama ○ Görünürlük ○ Tutundurma
Kimlerle?	• Ödeme Sistemi • E-Dönüşüm • Muhasebe • Tahsilat • İnsan Kaynakları • TFS/DBS • Çoklu Banka Hesap Yön. • Factoring • Leasing • Yemek/Yakıt Harcama	• Lojistik • Dış Ticaret, E-İhracat • Araç Kiralama ve Filo Yönetimi • Stok Yönetimi • İnsan Kaynakları • E-Ticaret • Pazar Yeri • CRM	• Chatbot • Bulut Hizmeti • E-Ticaret Altyapısı • Dış Ticaret Danışmanlık • Müşteri Deneyimi • Şirket Kurma • Saha Ekip Yönetimi

AÇIK FİNANS

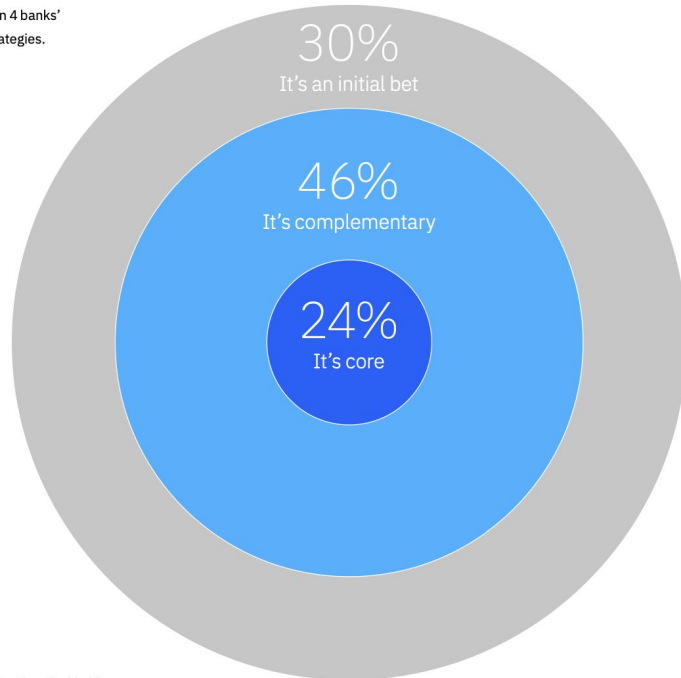
REKABERLİK

IBM'in "Embedded finance: Creating the everywhere, everyday bank" Çalışması

İş stratejinizde "Gömülü Finans" ne kadar önemli?

Not a nice-to-have

Embedded finance is now central to 1 in 4 banks' business strategies.



Q: How important is embedded finance as part of your overall business strategy?

Bu ödeme özelliklerinden hangisi sizin için en önemli? Ve hangisi en az önemli?

Mind the gap

Banker perspectives on client priorities don't align with client needs.

