

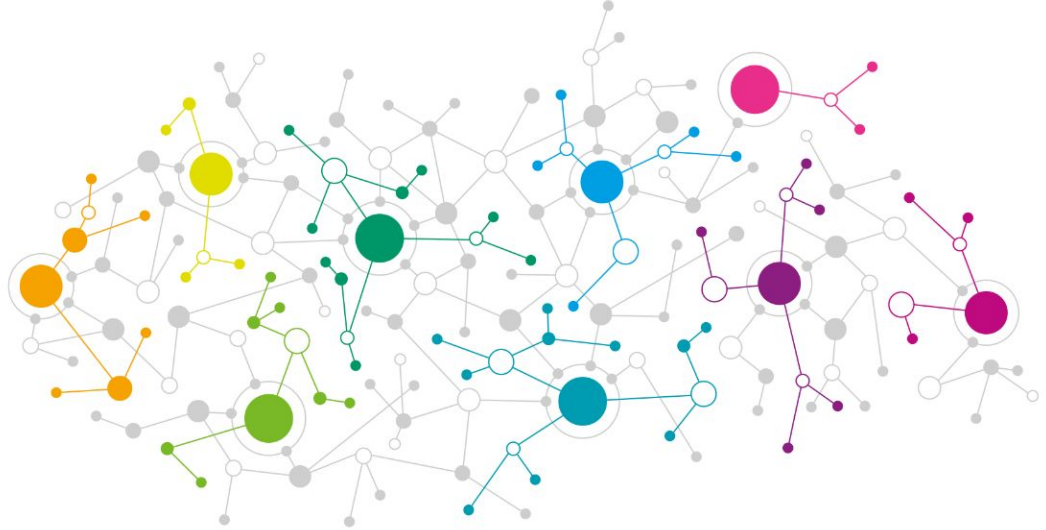
AÇIK FİNANS

FİNANS DÜNYASININ YENİ HALİ

*BANKALAR, FİNTEKLER ve DİĞER
EKOSİSTEM OYUNCULARININ
BERABER DEĞER ÜRETMEŞİ*

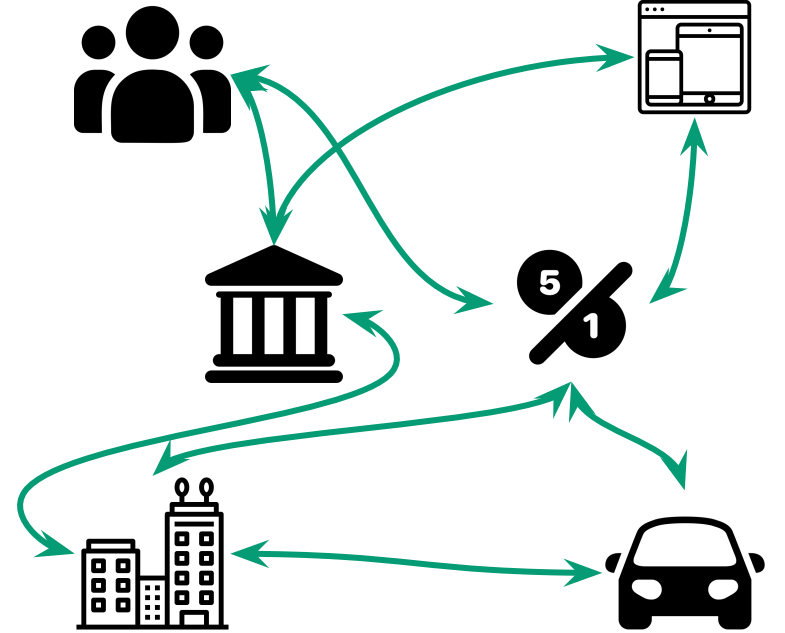
Nurullah BEYTER

<https://tr.linkedin.com/in/nurullahbeyter>



1. Açık Finans Nedir?

Açık Finans, **finansal hizmet sunan**, finansal bir işlemi **etkileyen** veya böyle bir işlemden **etkilenen** herhangi bir kurumun, **verilerini**, **hizmetlerini**, **altyapılarını**, **yetkilerini** ve **platformlarını** birbirleriyle paylaşarak, *sunarak, birleştirerek, tetikleyerek veya etkileyerek* **birlikte** iş geliştirme, ortam oluşturma ve değer üretmeleridir.



2. Açık Bankacılık, Servis Modeli Bankacılığı, Platform Bankacılığı, Ekosistem Bankacılığı gibi kavramlar ile alakası nedir?

Bu kavramlar Açık Finans ile aynı ya da benzer anlamlarda kullanılmakla beraber, yasal düzenlemelerden dolayı kapsam ve çerçeveleri farklı kavramlardır. Açık Finans bankacılığa özgü bir kavram değildir. Daha geniş bir perspektif ile tüm finans ekosisteminin açık ve entegre edilebilir bir ortam oluşturmasıdır. Buradaki kavramların hepsini kapsamaktadır.

Açık Bankacılık: Bankaların regülasyon ile şekillendirilen hesap ve ödeme hizmetlerini 3.parti firmalara (arayüz geliştiriciler) sunmalarıdır.

Servis Modeli Bankacılığı: Bankaların altyapılarını, hizmetlerini, verilerini, lisanslarını 3.parti firmalara sunmasıdır.

Platform Bankacılığı: Özellikle e-ticaret gibi birçok hizmet sağlayıcı ve tüketiciyi bir platformda buluşturmalarıyla ünlenen “platformication” akımına bankaların da uyumlama çabasıyla 3.parti hizmetleri kendi platformlarında sunmasıdır.

Ekosistem Bankacılığı: Finans ekosistem oyuncularının beraber hizmet geliştirmesidir kısaca. Bankaların sadece müşteriye değil, müşterinin ekosistemine (tedarikçilere, çalışane, müşterinin kendi müşterilerine vb) hizmet sunması anlamında da kullanılmaktadır.

3. Nasıl ortaya çıktı *Açık Finans* kavramı?

Yeni firmalar, hizmetler, teknolojiler ve çeşitli regülasyonlarla tetiklenen, adım adım ortaya çıkan, zamanla kapsamı genişleyen ve kavramsallaşan Açık Finans'ın önemli aşamaları şunlardır.

- 2009** **PSD:** Avrupa'da ülkeler arası ödeme/transfer işlemlerini düzenleyen çalışmanın yayınlanması. Ödeme Kuruluşu kavramı ortaya çıktı. *Finteklerin* doğuşu diyebiliriz.
- 2013** **6493 Sayılı** ödeme kuruluş ve hizmetlerini düzenleyen PSD'nin Türkiye versiyonudur. Ödeme Kuruluşu ve E-para şirketlerine yönelik düzenlemeleri kapsar.
- 2016** İngiltere'de rekabet kurumu (CMA) "Bankaların müşteri kazanımı ve tutundurması için yeterince çalışmak zorunda olmadıkları ve küçük bankaların büyümesinin zor olduğunu" ortaya çıkaran raporu, önerileri ve "Açık Bankacılık" düzenlemesi yayınlandı.
- Açık veriye açık erişim
 - Kişisel veriye kontrollü erişim ve paylaşım
 - Müşteriye periyodik ve olay bazlı bildirim

%3

**Bankasını
değiştiren müşteri
oranı**

2018 **PSD 2:** İngiltere'deki "Açık Bankacılık" düzenlemesine benzer olan ve PSD'nin ikinci versiyonu olan düzenleme yayımlandı. 2 yeni kavram ortaya çıktı.

Hesap Servis Sağlayıcı: Banka vb müşterinin hesap bilgilerini tutan kurumlar.

3. Parti Hizmet Sağlayıcılar: Müşterinin izni ile müşterini hesaplarına erişebilecek veya bir ödeme işlemini tetikleyebilecek yetkilendirilmiş kurumlar.

2021 **Ödeme Hizmetleri ve Veri Paylaşım Servisleri (Açık Bankacılık) Tebliği** : Türkiye'de Açık Bankacılık hizmetlerini düzenleyen regülasyon.

2020 Türkiye'de fintekleri ve finansal hizmetleri ilgilendiren diğer düzenlemeler

2021

- Kitle Fonlaması Tebliği
- TR Karekod
- FAST
- Uzaktan Müşteri Edinimi
- Dijital Bankacılık ve Servis Modeli Bankacılığı
- E-para kuruluşları için IBAN Düzenlenmesi

4. Bu düzenlemeler neyi, nasıl değiştirdi?

- Finans dnyasının ana oyuncularını olan bankalara veri ve hizmet paylaşımı zorunluluğu getirilmesi, **bu hizmetleri kullanarak mşterilere yeni hizmetler sunan finteklerin** ortaya çıkmasına sebep oldu.
- Finteklerin **hizmetlerinin genişletilmesi** ile rekabet ortamını canlandırıldı.
- Yeni ve küçük hizmet sağlayıcılar için **daha adil bir rekabet ortamını** sağlandı.
- Yeni rekabet ortamını bankaları mşteri edinmek ve elinde tutmak için değişime ve yeniliğe (**teknolojinin daha etkin kullanımına**) sevk etti.
- **Mşteri faydasını ve deneyiminin odak** haline getirilmesine sebep oldu.
- Banka ve finteklerin hem birbirleri ile rekabet etmeleri hem de **beraber iş geliştirmelerine** olanak sağladı.
- Mşterinin kendi verisi üzerinde **daha fazla kontrolünü** sağlandı.
- Finansmana daha **iyi şartlarda ve kolay erişim** sağlandı.

5. Teknolojinin Açık Finanstaki rolü ne oldu?

Açık finans kapalı bir modelden, sadece verinin değil hizmetin, altyapının vb unsurların karşılıklı paylaşıldığı, zincir değerlerin oluşturulduğu, ekosistem ile etkileşimli, rekabetli ve işbirlikli yeni açık bir modele geçiştir.

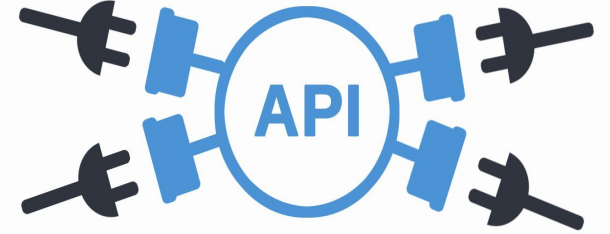
- Bu açık sistemin gerçekleşebilmesi için entegrasyon/paylaşım teknolojilerinin **standartlaşması**, **kolaylaşması**, **hızlı** ve daha önemlisi **güvenli** olması gerekiyor. Bulut, API, web servisleri, güvenlik, yapay zeka teknolojilerindeki gelişmeler bunu sağladı.
- Bunun yanında müşterinin bu hizmetlere **ulaşabilmesinin** kolaylaşması gerekiyor. Özellikle mobil platformlarındaki gelişmeler her an her an yerde ulaşılabilir hizmetler sağladı.
- Açık Finans eskiye nazaran daha kompleks sistemlerin oluşması ve daha çok partnerin bir araya gelmesi demektir, bu da daha fazla **denetim**, **izleme**, **kontrol** gerektirmektedir. Bulut, web teknolojileri, yapay zeka, DLT teknolojilerindeki gelişmeler bu konuda destekleyici oldu.
- Bütün bunların yanında nihai müşterinin iyi bir **deneyim** yaşaması olmazsa olmazdır. Bunu sağlayan da inovasyon, tasarım odaklı yaklaşım ve teknolojilerdir.

6. Entegrasyon/bağlantı nasıl ve neyle sağlanıyor? (API nedir?)

Entegrasyonun temeli iki kurum arasındaki veri alışverişine dayanmaktadır. Bu veri alışverişinin de **güvenli, kolay ve standart** olması gerekiyor. Bu işi sağlayan şey de iki yazılım arasındaki haberleşmeyi sağlayan ve kısaca API (Application Programming Interface) diye isimlendirilen bir çeşit protokoldür. Kısaca iki yazılım arasında verinin nasıl iletileceği ve nasıl cevaplanacağı belirten yönergelerdir.

Kurumlar hizmetlerini dış dünyaya bu API'lar ile sağlarlar ve genelde bir platform üzerinden açık kullanıma sunarlar. Bu hizmetler 3.parti tarafından kullanılır ve bir ekonomi oluşturulur, buna **API ekonomisi** adı verilir.

Açık Bankacılık için kullanılan bir başka isim de API Bankacılığıdır. Bankalar hizmetlerini birer API olarak 3.parti geliştiricilere açarlar. Bu bir müşteri edinim hizmeti, kredi servisi, hesap listesi servisi gibi servisler olabilir.



7. Fintek ne demektir?

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.

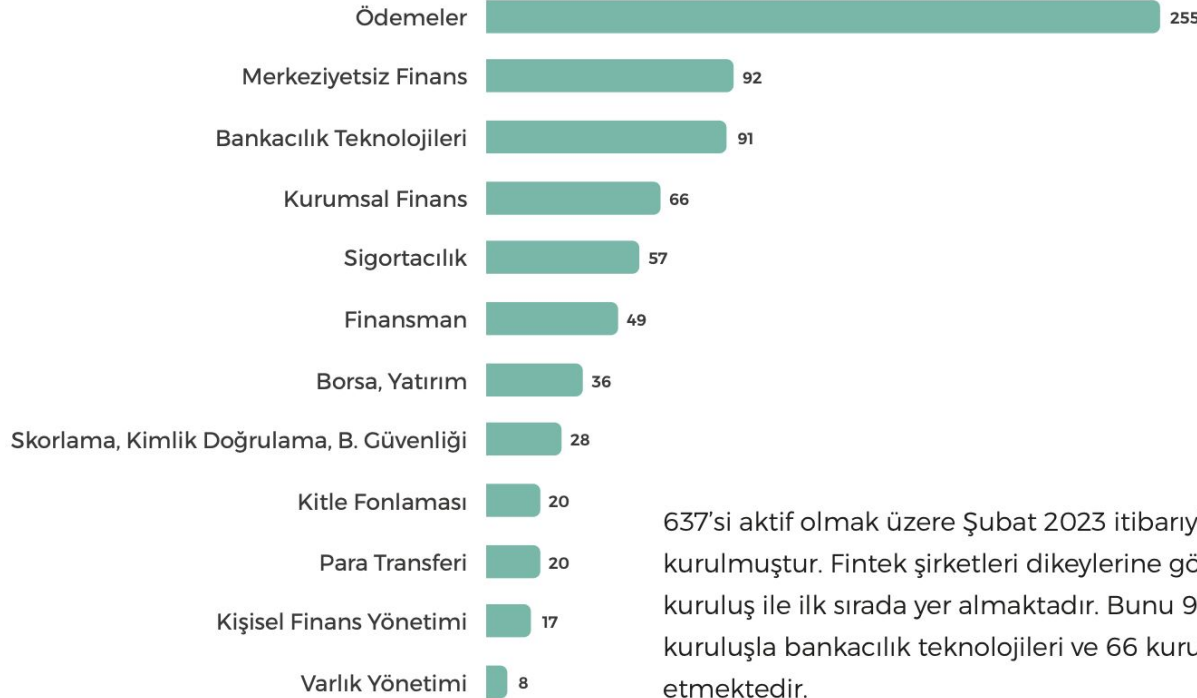


8. Türkiye'deki fintek kuruluşları nelerdir?

Fintekler 3 gruba ayrılabilir:*

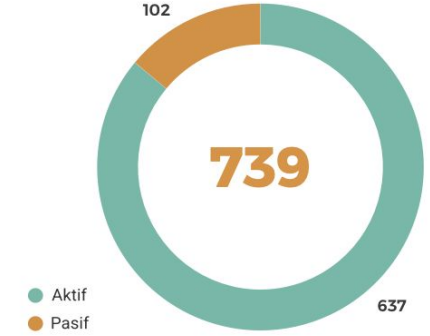
- **Doğrudan düzenlemeye tabi fintekler**
 - Ödeme Sistemi
 - Elektronik Para Kuruluşu
 - Ödeme Kuruluşu
 - Kitle Fonlama platformu
 - Aracı Kurum
 - Dijital Bankacılık
 - Finansman Şirketi
 - Sigorta ve Reasürans Brokeri
 - Mesafeli Satış Yapan Sigorta Acentesi
 - Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz Yetkili Firması
 - İşletici Kuruluş
- **Dolaylı olarak düzenlemeye tabi fintekler**
 - Servis Modeli Bankacılığı (Arayüz Sağlayıcı)
 - Destek Hizmet Kuruluşu
 - Yemek Kartı Kuruluşu
- **Düzenlemeye tabi olmayan fintekler**

9. Türkiye’de kaç fintek var?



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.

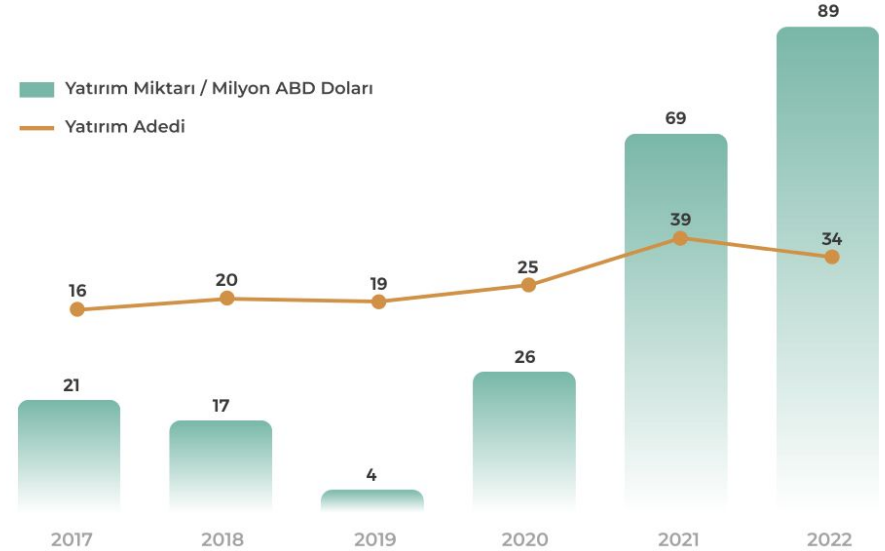
Kaynak: CBFO, Türkiye Fintek Raporu

10. Finteklere ne kadar yatırım yapılıyor?

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

11. Açık Finans ekosistemi sadece finteklerden mi oluşur?

Hayır.

“Fintek” efradını cami ağıyarını mani bir kavram değil ve kullanılan bağlama göre kapsayıcılığı değişebiliyor. Bunun yanında mevcut fintek tanımına girsin ya da girmesin herhangi bir finans kuruluşu ya da fintek ile bir işbirliği içine girebilecek her kuruluş **Açık Finans** ekosisteminin oyuncusudur.

Ekosistemin ana oyuncuları arasında daha yoğun işbirliği yapılabildiği gibi çok farklı sektör ve oyuncular arasında da çok değerli işbirlikleri yapılabilmektedir. Örneğin e-ticaret platformları fintek değillerdir, ama bu platformlardan bir müşteri doğrudan krediye ulaşabiliyor.

12. Açık Finans ekosisteminde işbirliği ne demektir ve kuralları nelerdir?

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.

<ul style="list-style-type: none">• $1 + 1 > 2$ Değer	Bir araya gelerek müşteriye tekil hizmetlerden daha iyi bir hizmetin sunulması
<ul style="list-style-type: none">• $1 + 1 = 1$ Deneyim	Müşteri nezdinde deneyimin tek bir hizmet gibi tasarlanması
<ul style="list-style-type: none">• $1 + 1 = 1.x + 1.y$ Kazanç	İşbirliğinin her iki taraf için de kazanç sağlaması

13. Kimler ne tür hizmetlerle ekosistem oyuncusu olabilir?

1. ÖDEME ALICILAR

İşlem sırasında, öncesinde veya sonrasında herhangi bir ödeme hizmet alabilecekler

- E-ticaret platformlarında cüzdan ile ödeme alınması
- Restoranlarda ödemenin cüzdan ile alınması
- Marketlerde karekod ile ödeme alma
- Tahsilat platformunda link ile ödeme alınması

2. TETİKLEYİCİLER

Herhangi bir finansal işlemi tetikleyebilecek hizmet sunanlar.

- Satın alma platformlarında ödeme yapılması
- Ödeme alınmasından sonra muhasebe kaydı
- Satın alma sonrası sigorta işlemi

3. 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

4. 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

5. YATIRIM YÖNLENDİRİCİLER

Müşterilerin yatırım kararına destek verebilecekler

- Robo danışmanlık
- Psikolojik veriye dayalı yatırım önerileri sunma
- Ekonomik verilere göre yatırım tavsiyesi
- Piyasa okuma ve tahminleme

6. 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

7. 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
- Bir işlem sonrası anket sunma

8. KOLAYLAŞTIRICILAR

Herhangi bir finansal işlemi kolaylaştıranlar

- Ödeme işlemlerini Cüzdan uygulamaları ile kolaylaştırma
- Restoranlarda ödeme işlemini kolaylaştırma
- Benzin istasyonlarında araçtan inmeden ödeme
- Ödeme işleminden e-fatura üretme

9. TEKNİK HİZMET SAĞLAYICILAR

Finansal bir hizmetin altyapısını, yazılımını veya teknolojisini sunanlar

- OCR teknolojileri ile doküman yönetimini
- API yönetim platformları sunma
- Ver işleme ve yapay zeka altyapı hizmeti sunma
- Hazır cüzdan/bankacılık altyapıları

10. GÜVENLİKÇİLER

Finansal işlemleri daha güvenli yapılabilmesi için altyapı, yazılım veya hizmet sunanlar

- Kullanıcı doğrulama ve işlem imzalama yazılımları
- Dolandırıcılık tespit yazılımları
- Kart hareketleri vb işlemlerde anomali yakalama yazılımları
- Finansal kurumlar arası dolandırıcılık bildirim altyapıları

11. KARŞILAŞTIRMACILAR

Banka ve finansal kurum ürün ve ücretlerini karşılaştıran platformlar

- Kredi fiyatı karşılaştıran ve başvuru alma platformları
- E-fatura karşılığı krediler karşılaştıran finansman platformları
- E-ticaret platformlarında anında karşılaştırmalı kredi
- Açık bankacılık verisini analiz etme ve karşılaştırma

12. 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
- Birçok kurumdaki dış ticaret işlemlerini otomatikleştirme

13. BİLDİRİMCİLER

Finansal işlem ve durum üzerine bildirim ve aksiyon mekanizmaları düzenleyenler

- Birkaç kurum verisini işleyerek bildirim ve aksiyon çıkarma
- Toplam nakit yönetimi işleyerek içgörü ve anomali bildirimleri
- Periyodik analiz ve rapor bildirimleri
- Finansal durum ile alakalı eşik veya anomali bildirimleri

14. Bankalar ekosistem oyuncularını ile ne tür işler yapabilirler?

Yapılabilecek işler 3 kategoride toplanabilir.

1. BAAP - Banking As A Platform
Bankacılığın 3.parti ürün ve hizmetler için bir platform olması

2. BAAS - Banking As A Service
Bankacılık lisans, altyapı, ürün ve hizmetlerinin 3.partilere birer servis olarak sunulması

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

15. Bankalar platform (BAAP) olarak ne tür hizmetler sunabilirler?

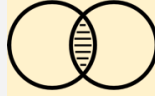
Yapılabilecek işler 3 grupta toplanabilir.



Veri Bütünleştirme

Dış veriyi toplayıp yeni bir değer önerisine çevirme

- Finansal verileri toplayıp bütünleştirerek PFM, BFM ve katma değerli öneriler sunmak
- Veriyi kullanarak müşteri için daha iyi kredi skoru belirleme
- Veriyi kullanarak daha iyi segmentasyon, çapraz satış, fiyatlama ve sadakat sağlama
- Kişiselleştirilmiş teklif ve değer sunma
- Kredi kartı, sadakat kartı, sigorta gibi verileri de toplama
- Müşteriye içgörü sunma, veriyi ticarileştirme



Servis Bütünleştirme

3.Parti çözümler ile süreçlerde optimizasyon ve bankacılık servislerini genişletme

- Kredi skoru ve erken uyarı sistemini geliştirme
- Uçtan uca çözümler sunma (e-fatura, ödeme)
- Ödeme sistemlerini birleştirerek daha entegre bir hizmet sunma
- KOBİ ve kurumsal müşteriler için hizmetleri birleştirme
- 3.parti servisler birleştirerek iç süreçleri iyileştirme
- Dış servisleri birleştirerek müşteri deneyimini iyileştirme



3.Parti Ürünler Sunma

Mevcut kanal ve müşterilerin 3. parti ürünler ve hizmetleri dağıtacak hale getirme

- 3.parti ürünleri müşteriye sunma
- Özelleşmiş sigorta ürünlerini tanıtmak
- P2P kredi ve yatırım çözümlerini sunma
- Robo advisory yazılım ve platformlarını sunma

16. Bankalar 3.parti platformlara (BAAS olarak) ne sunabilirler?

Yapılabilecek işler 2 grupta toplanabilir.



Banka ürünlerini 3.parti platformlarda sunma (Product AAS)

Temel bankacılık ürünlerini 3.parti kanal ve platformlarda sunma

- E-ticaret sitelerinde ve üye işyerinde anında kredi sunma
- Üye işyerinde özelleştirilmiş sigorta satmak
- Fiziksel ve dijital marketlerde kredi sunma



Banka altyapı ve platformlarını sunma (Platform AAS)

BAAS– Banka altyapısını sunarak açık bir ortam ve ekosistem kurma

- ERP sistemler ile entegrasyon
- Mevcut dijital hizmetleri genişletme (sanal POS hizmetini analytics ile sunma)
- Dış geliştiricilere hizmet ve ürünlere erişim izni vererek inovasyonu tetikleme
- Üye işyerine banka servislerinin dahil edilmesi
- Tüm bankacılık ürünlerini sunarak, finansal hizmetlerin sunumu artırma

16. Bankalar 3.parti platformlara (BAAS olarak) ne sunabilirler?

Sunulabilecek bazı hizmetler

BİLGİ HİZMETLERİ	ÜRÜN SATIŞI	ÖDEME HİZMETLERİ	DİĞER
<ul style="list-style-type: none">• Hesap Bilgileri• Kart Bilgileri• POS Bilgileri• Kredi Bilgileri• Çek Bilgileri	<ul style="list-style-type: none">• Kredi• POS• Çek• Kredi Kart	<ul style="list-style-type: none">• Para Transferi• Fatura Ödeme• Ödeme Alma• Kredi Ödeme• Kart Ödeme• Yurtdışı Para Gönderme	<ul style="list-style-type: none">• Toplu Bilgiler• Kredi Skoru• CRM Bilgileri• Kart Saklama• Güvenli Giriş

17. Bankalar 3.parti firmalarla ne tür ortak ürün geliştirebilirler?

Ortak ürün, banka hizmetleri ile 3.parti hizmetlerinin birleştirilip tek bir ürün veya hizmet sunulmasıdır. Hizmet entegrasyonundan farklı olarak taraflardan biri tarafından sahiplenilir, satılır ve bir marka altında sunulur.

- 3.partinin banka altyapısı ile bir hizmeti (kart, kredi vs) kendi müşteri kitlesine sunması.
 - Bir e-ticaret platformun kendi müşteri, kendi markası ile müşterisine sunduğu anında erişilebilir bir kredi
- 3.partinin tamamlayıcı bir banka hizmetini kendi hizmeti içine entegre ederek tek bir ürün olarak sunması.
 - Bir satın alma platformunda ödemeler için kullanılacak özel bir hesap
 - Bir cüzdan uygulamasında ödeme için kullanılacak hesabın banka altyapısı ile sunulması.
- İki hizmetin birleştirilerek tek bir ürün olarak sunulması.
 - Bir ödeme şirketi ile bankanın anlaşıp ortak biri sanal POS hizmeti sunması

17. Bankalar 3.parti firmalarla ne tür ortak ürün geliştirebilirler?

- Ticari bankacılığa örnek teşkil edebilecek bazı hizmetler.

ERP	E-DÖNÜŞÜM	ÖDEME SİSTEMLERİ	İHRACAT	İK	PAZARYERİ
<ul style="list-style-type: none">Dijital Dönüşüm PaketiERP platformlarında customize edilebilir bir Patron Kart ile <p>Örnek:</p> <ul style="list-style-type: none">Muhasebe Kart by BANKA	<ul style="list-style-type: none">E-fatura'ya dayalı kredi çözümleri <p>Örnek</p> <ul style="list-style-type: none">TFS platformu ile e-Kredi	<ul style="list-style-type: none">Bloke ve komisyonların özelleştirildiği bir hesap <p>Örnek</p> <ul style="list-style-type: none">E-ödeme şirketi ile Akıllı POS Hesabı	<ul style="list-style-type: none">İhracat ve e-ihracat site ödemelerinin yatırılacağı özel bir hesapGelen bedel ile dosyaları otomatik eşleştiren, İBKB oluşturan, haberdar eden, <p>Örnek:</p> <ul style="list-style-type: none">E-ihracat Hesabı	<ul style="list-style-type: none">İK uygulamalarında personel harcamalarını/ödülleri kolay yönetmek için özel bir kart <p>Örnek</p> <ul style="list-style-type: none">Kolay Kart	<ul style="list-style-type: none">E-ticaret platformuna özel, özelleştirilebilen bir kredi kartıE-ticaret satışı ile gelen paranın ayrıldığı özel bir akıllı hesap <p>Örnek</p> <ul style="list-style-type: none">E-ticaret Kart by BANKA

18. Bankalar ile ekosistem oyuncularını ile arasında ne tür entegrasyonlar yapılabilir?

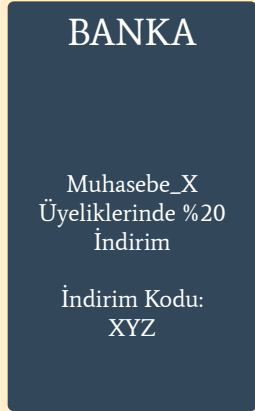
3 seviyeli bir entegrasyondan bahsedebiliriz.

L1	Bir platformdan 3.parti firmanın müşterilere özel ürün, hizmet veya indirimini haberdar edilir ve özel bir link verilir. Teknik olarak özel bir entegrasyon gerekmez.
L2.a	Yapılan işbirliği 3.parti platforma direkt geçiş gerektirir. Kullanıcı SSO (single-sign-on) ile banka platformundan bir buton ile 3.parti platforma doğrudan geçiş yapar. Şifre vs girmeden 3.parti platform kullanıcıyı tanıyabilir.
L2.b	L2.a'da olduğu gibi hizmet 3.parti platformunda verilir. Fakat banka platformunda özet bilgi sunulur. Tıklama ile 3.parti platforma SSO ile geçilir.
L3	Burada tam bir entegrasyon vardır. Hizmet banka ya da 3.parti platformunda doğrudan sunulur. Kullanıcının diğer platforma giriş yapmasına gerek olmadan işlemi yapabilmektedir.

Bir sonraki sayfada bu entegrasyonlar temsili gösterim ile anlatılmıştır.

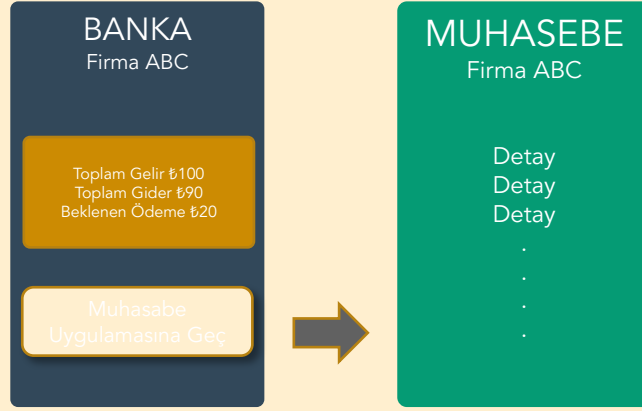
18. Bankalar ile ekosistem oyuncularını ile arasında ne tür entegrasyonlar yapılabilir?

L1 Avantaj Sunma



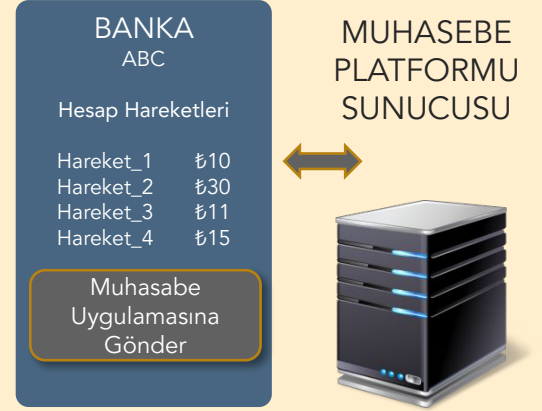
Banka ilgili platform ile alakalı avantajlar sunar.

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.

19. Açık Finans ekosisteminde bankaların diğer oyuncularla beraber çalışma modelleri nelerdir?

Ekosistem oyuncularının çalışma modelleri bir banka baz alınarak şu şekilde listenebilir.

1. Bir Fintek Kurmak

Bir bankanın kendi (bağlı olduğu holding) bünyesinde kendi sermayesi ile bir fintek kurması

- Banka kendi sermayesi ile ilerde büyüyeceğini düşündüğü bir alanda bir fintek kurar. Mevcut hizmetleri ile destekleyebilir ve tamamlayıcı hizmetlerle entegrasyonlar yapabilirler.
- Bağımsız bir kurum olması sebebi ile yeni teknolojileri kullanabilir, daha hızlı hareket eder.
- Organizasyonel yönetimi daha kolay olur, turnover vb süreçleri daha iyi yönetir.
- Sermaye gerektirir.
- Mevcut müşteri bazı ve ağını kullanabilir, satış ve pazarlamada kolaylıklar sağlanabilir.
- Bankanın hazır olan güvenini ve imajını kullanır.
- Banka bu fintek ile bir alternatif oluşturur.

19. Açık Finans ekosisteminde bankaların diğer oyuncularla beraber çalışma modelleri nelerdir?

Ekosistem oyuncularının çalışma modelleri bir banka baz alınarak şu şekilde listenebilir.

2. Yatırım Yapmak

Banka gelecek gördüğü ya da hali hazırda güzel işler yapan bir finteğe yatırım yapar.

- Banka mevcut bir finteğe yatırım yapar. Bu stratejik bir yatırım olarak değerlendirilebilir.
- Banka bu fintek ile piyasayı daha yakından takip edebilir.
- Banka bu fintek ile daha kolay entegrasyon ve işbirliği yapabilir.
- Banka bu fintek ile bir alternatif oluşturur.
- Yapabileceği işbirlikleri ile daha hızlı büyümesine katkı sunar.
- Kendi satış ağı ve müşteri tabanını fintek hizmetine sunabilir.

19. Açık Finans ekosisteminde bankaların diğer oyuncularla beraber çalışma modelleri nelerdir?

Ekosistem oyuncularının çalışma modelleri bir banka baz alınarak şu şekilde listenebilir.

3. Hızlandırma ve İnkübasyon

Banka gelecek gördüğü alanlarda çalışan bir finteğe hızlandırma ve/veya inkübasyon hizmeti sunar

- Banka bu sayede ekosistemi çok yakından takip eder.
- Yatırım ya da ortaklık yapacağı girişimi izleme ve yönlendirme imkanı yakalar
- Yeni fikirlerden erkenden haberdar olur.
- Edindiği bilgiler ile bankanın yönünü ve stratejisini değiştirebilir
- Teknolojiyi yakından takip etme fırsatı yakalar.

19. Açık Finans ekosisteminde bankaların diğer oyuncularla beraber çalışma modelleri nelerdir?

Ekosistem oyuncularının çalışma modelleri bir banka baz alınarak şu şekilde listenebilir.

4. İş Ortaklığı

Banka uygun gördüğü finteklerle yeni işbirliği modelleri geliştirir

- Ekosistemin olmazsa olmaz iş modelidir.
- Banka ve fintek birbirlerinin müşteri, satış ağı ve pazarlama yeteneklerini kullanır.
- İşbirlikleri ile yeni iş modelleri, yeni hizmetler ve yeni ürünler ortaya çıkarırlar.
- Piyasada hareketlilik ve büyüme meydana gelir.
- Müşteriler yeni ve bütünsel deneyimler elde ederler.

19. Açık Finans ekosisteminde bankaların diğer oyuncularla beraber çalışma modelleri nelerdir?

Ekosistem oyuncularının çalışma modelleri bir banka baz alınarak şu şekilde listenebilir.

5. Beraber Üretmek

Banka uygun gördüğü finteklerle ortak ürünler geliştirir.

- İş ortaklığının bir versiyonu olarak görülebilir.
- Banka ve fintek know-how, teknoloji ve yeteneklerini kullanarak beraber ürün geliştirebilir.
- Bu ürün ortak olarak pazarlanacağı gibi, geliştirme safhası sonrası farklı kollarında devam edebilir.
- Bankalar bu yöntem ile nispeten daha ağır hareket eden unsurlarının yerine finteğin çevikliğinden faydalanır.
- Piyasaya yeni ürün ve hizmetler sunabilirler.

19. Açık Finans ekosisteminde bankaların diğer oyuncularla beraber çalışma modelleri nelerdir?

Ekosistem oyuncularının çalışma modelleri bir banka baz alınarak şu şekilde listenebilir.

6. Satın Alma

Banka kendi stratejik alanına göre bir fintek satın alır.

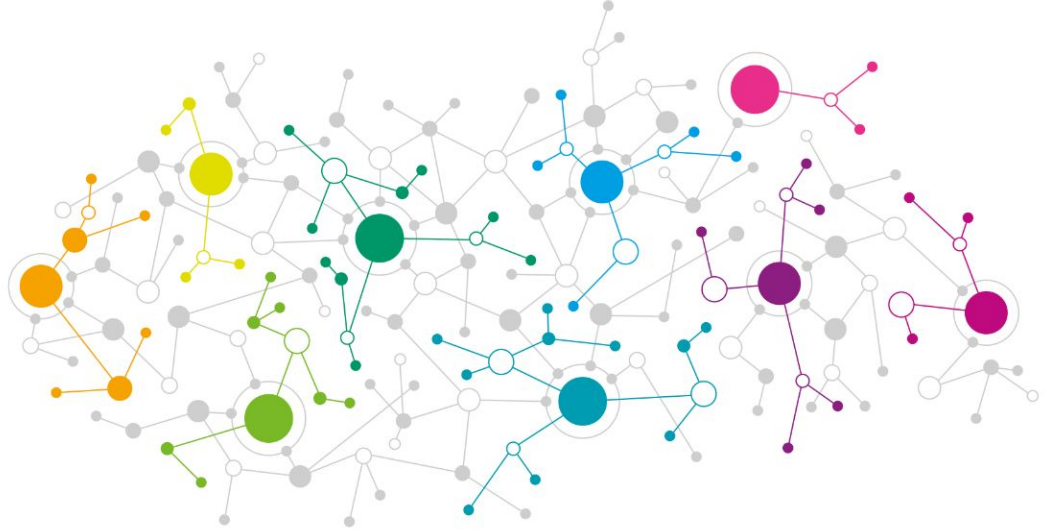
- Banka finteğin teknoloji, inovasyon ve çevikliği kullanmak için yeni başlayan ya da pazarda belirli bir yere gelmiş bir finteği satın alarak bünyesine katar.
- Strateji iş ortaklığı yaparak beraber büyüyebileceği gibi bağımsız hareket eden bir unsur olarak da bünyesinde tutabilir.
- Kendi yeteneklerini finteğin hizmetine sunarak büyümesine yardımcı olabilir.
- Piyasayı yakından takip etme, bankaya daha bir hareketlilik getirme, mevcut bir hizmetinin daha etkin bir çözümü bit çok neden dolayı bu çeşit bir satın alma yapılabilir.

20. Ekosistem stratejisi nedir?

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 a hedef doğrultusunda bu “çok”lar arasında seçimler yapmaktır. Bu süreç bir defa yapılacak bir seçim değ., piyasa koşulları gereği sürekli ve dinamik yapılması gereken bir iştir.



21. Bankalar hangi amaçlarla ekosistem stratejisi geliştirebilirler?

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

1. Yeni müşteri bulmak

- Daha fazla müşteriye ulaşmak için yeni kanallar
- Yeni hizmetlerle henüz ulaşamadıkları müşterilere ulaşmak
- Müşterinin çok kullandığı ilgili platformlara girmek
- Bankacılık dışı ürünlerle müşteriye ulaşmak
- Müşteri ekosistemine girmek

2. Kalıcılık sağlamak

- Müşterinin kalıcılığını pekiştirmek için yeni hizmetler/ürünler
- Yeni ürünler/hizmetler ile müşterinin finansal hayatında daha fazla yer almak
- Katma değerli yeni hizmetler ile kalıcılık sağlama

3. Daha fazla bilinir/görünür olmak

- Müşterinin olduğu platformlarda doğru bir hizmet ile yer almak
- Hizmetleri müşterinin kullandığı diğer platformlara doğru genişletmek
- İhtiyaç anında hizmete hazır olmak

21. Bankalar hangi amaçlarla ekosistem stratejisi geliştirebilirler?

4. Müşteride derinleşmek

- Daha fazla hizmet satmak için işbirlikleri
- Ürün ve hizmeti işbirlikleri ile zenginleştirmek
- Yeni ortaklıklarla yeni ürünler satabilmek
- Müşterinin nakit akışının içinde daha fazla yer almak

5. Finansal hayatı kolaylaştırmak ve daha iyi bir deneyim sunmak

- Yeni teknolojiler ve platformlarla hizmetin kolaylaşması

6. Ürün ve hizmetleri zenginleştirmek

- Katma değerli hizmetler ile ürün ve hizmete yeni özellikler ekleme
- Hizmetleri başka hizmetler ile birleştirerek değer artırma
- Daha fazla veri toplayarak değer yaratma

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

22. Ekosistemde işbirliği alanları seçimine nereden başlanmalı?

Ekosistemdeki oyuncuların önce seçilen amaca göre verilen hizmetlere göre gruplanabilir. Burada ticari bankacılık için hizmet sunan platformlar gruplanmıştır. Bu gruplama amaç, değer veya verilen hizmetin yakınlığına göre yapılabilir.

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

23. Entegrasyon ve işbirliği modeline nasıl karar verilmeli?

Seçilen alanlarda, hangi platformlar ile, ne tür entegrasyonlarla ve ne için entegrasyon yapılması belirlenmeli.

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?	<ul style="list-style-type: none">• Nakit akışını alma• İş networküne girme• Ödeme ve tahsilat dünyasının merkezinde yer alma• Veri toplama	<ul style="list-style-type: none">• Müşteri edinimi• Müşterinin kritik ihtiyaçlarını karşılama ve kolaylık sağlama,• İlişki kurma ile finansal aksiyonlarda tercih edilmek• Ödemede derinleşme ve Dijital penetrasyon• Veri toplama	<ul style="list-style-type: none">• Pazarlama• Görünürlük• Tutundurma
Kimlerle?	<ul style="list-style-type: none">•Ödeme Sistemi•E-Dönüşüm•Muhasebe•Tahsilat•İnsan Kaynakları•TFS/DBS•Çoklu Banka Hesap Yön.•Factoring•Leasing•Yemek/Yakıt Harcama	<ul style="list-style-type: none">•Lojistik•Dış Ticaret, E-İhracat•Araç Kiralama ve Filo Yönetimi•Stok Yönetimi•İnsan Kaynakları•E-Ticaret•Pazar Yeri•CRM	<ul style="list-style-type: none">• Chatbot• Bulut Hizmeti• E-Ticaret Altyapısı• Dış Ticaret Danışmanlık• Müşteri Deneyimi• Şirket Kurma• Saha Ekib Yönetimi

24. Ekosistem stratejisinin gereksinimleri nelerdir?

Ekosistem stratejisi temelde değere, deneyime, beraber kazanmaya ve işbirliğine dayalıdır. Bundan dolayı şu gereksinimler için temelini oluşturur;

- Parçaların birleştirilmesi ile **yeni model** işler için **inovatif ve yenilikçi yaklaşım**
- Doğru alan ve platformlar için iyi belirlenmiş amaç ve **hedefler**
- Hızlı entegrasyon için tak-çalıştır **teknolojik bir altyapı**
- Deneysel çalışmalar için **zihniyet**, hızlı kurulum, **hızlı kararlar**, **hızlı çıkış**
- Farklı parçaları birleştirmek ve değer oluşturmak için **ortak çalışmaya dayalı** yaklaşım
- Uygulama ve işbirliği modelini tasarlamak için ekiplerde **dijital/teknik know-how**
- Kullanıcı deneyimi tasarımı için iyi bir **tasarım yaklaşımı**
- Karşılıklı kazanç için iyi bir **gelir modeli**

25. Açık Finansın getirdiği fırsatlar ve tehditler nelerdir?

- **Müşteri için arayüz seçenekleri artacak.**
 - Müşteri kurumun platformlarını kullanmadan hizmetlere erişecek.
 - Müşteriyi banka platformlarında tutmak zorlaşacak, daha fazla tutundurucu hizmetler gerekecek
 - Müşteriye banka platformlarında çapraz satış fırsatı azalabilir
- **Banka/kurum değiştirmek kolaylaşacak**
 - Müşteri deneyimi çok daha kritik hale geliyor. Küçük problemler müşteriyi kaybetmeye sebep olabilir.
 - Müşterinin kullandığı banka/kurum sayısı artacak
 - Müşteriyi iyi tekliflerle platforma çekmek kolaylaşacak, ama tutmak zorlaşacak
 - Müşterinin hayatında daha fazla yer almak için “beyond banking” hizmetler sunmak gerekecek
- **Müşteriye ulaşmak kanal sayısı artacak**
 - Müşteri banka hizmetlerine erişmek için başka platformları da kullanacağından, hizmetler bir çok yeni kanaldan müşterinin hizmetine sunulacak
 - Yeni kanallar hem edinim hem de çapraz satış imkanı demektir.
 - Daha fazla işbirliği fırsatı yakalanacak
 - Anında fiyatlandırma ve ürün satma altyapısının hazır olması kritik olacak

25. Açık Finansın getirdiği fırsatlar ve tehditler nelerdir?

- **Ekosistem büyüyecek**
 - Yeni fırsat ve iş modeli olanakları yeni oyuncuların ortaya çıkmasına neden olacak
 - Regülasyon ile fonksiyonel kapsamı genişleyen fintekler ve yeni yatırımlar ve girişimleri tetikleyecek
 - Büyüyen ekosistemde işbirliği ve network için daha fazla etkinlik gerekecek ve yapılacak
 - İşbirliğine girmeyenler zamanla yalnızlaşacak
 - Sürekli yenilik ve gelişim için çeviklik elzem olacak
- **Müşterinin bağlamı daha iyi anlaşılacak**
 - Müşteri banka ürün ve hizmetlerine, ihtiyaç anında ve birçok kanaldan gelebileceğinden müşteriye ve o ana dair daha fazla bilgi edinilecek
 - Bu bilgiler ile müşterilere daha fazla kişiselleştirilmiş ürünler sunulabilecek
 - Daha etkin ve akıllı bir fiyatlama yapılabilecek

25. Açık Finansın getirdiği fırsatlar ve tehditler nelerdir?

- **Kendi ekosistemini oluşturma fırsatı**
 - Müşterinin ihtiyaçları çerçevesinde kurumlar ekosistemi kendileri oluşturabilir ve daha yakın çalıştıkları partnerler ile müşteriyi daha yakından takip edebilirler
 - Daha etkin iş modeli, daha stratejik işbirlikleri ve partner seçme fırsatı elde edilebilir.
- **İnovasyon hızı artacak**
 - Oyuncular ve işbirliği modellerinin artması ile inovasyon hızı artacak
 - Kurumlar API first bir yaklaşımı benimsemek zorunda kalacak
 - Hızlı öğrenme, kolay çıkış yaklaşımları gerekecek
 - Kendin geliştir yerine hazır çözümleri alıp entegre olabilme kritik bir yetenek olacak
- **Tutundurmak zorlaşacak**
 - Alternatiflerin artması, inovasyonun tetiklenmesi, beklentilerin artması ve değişimin hızlı yapılabilmesi müşteri tutundurmayı zorlaştıracak.
 - Tutundurma için daha fazla inovasyon, daha fazla işbirliği, daha fazla hizmet, daha fazla görünürlük gerekecek.
 - Odak ürün ve hizmetlerde en iyi deneyim, en iyi fiyat, en gibi özellikler olmazsa olmaz olacak

25. Açık Finansın getirdiği fırsatlar ve tehditler nelerdir?

- **Ödeme yöntemleri ve seçenekleri artacak**
 - Anında kredi, karttan veya hesaptan ödeme yapabilme, cüzdan uygulamalarının artması, akıllı cihazlardan ödemenin yaygınlaşması müşteriye bir çok yeni seçenek getiriyor.
 - Yeni seçenekler mevcut seçeneklerde tutundurma için daha iyi deneyim ve daha fazla değere zorlayacak
- **Müşteri ürün ve hizmetleri daha kolay karşılaştıracak**
 - Veri ve hizmetlerin daha açık ve kullanılabilir olması ve karşılaştırma platformlarının artmasını sağlayacak
 - Müşteriyi daha kolay karar ve hızlı karar alabilecek
 - Müşteri geçişleri çok daha hızlı olacak ve veriler daha dağınık olacak
 - Verinin dağınık olması kuruma müşteri hakkında daha az bilgi sahibi olmasına sebep olacak
 - Dağınık veri, veri toplayıcı ve işleyici girişimlerinin artmasına sebep olacak ve kurumları daha fazla veri için işbirliğine zorlayacak

25. Açık Finansın getirdiği fırsatlar ve tehditler nelerdir?

- **Farklı kaynaklar ve işbirlikleri ile veri ve çeşitliliği artacak**
 - Her işbirliği daha fazla verinin oluşmasına sebep olacak
 - Bu veriler daha işlenebilir ve yeni değer önerileri ortaya çıkaracak
 - Ürün ve hizmetlerde daha fazla kişiselleştirilme yapılabilecek
- **Büyük kurumların kendi aralarında işbirliği ile küçüklerin dışarda kalma ihtimali artacak**
 - Daha büyük müşteri tabanı ve daha fazla veri için büyüklerin büyük kurumlarla işbirliği tercihi, küçük girişimler için tehlikeli olabilir
 - Küçüklerin inovasyon ve özgün değer için daha fazla çalışması gerekecektir
 - Küçükler çeviklik ve hızlarını öne geçmek için kullanabilirler.
- **Güvenlik sorunları artacak**
 - Her ne kadar regülasyon fintek ve işbirliğini güvenlik altyapısı için zorlasa da, bankalar kadar regüle edilemeyeceğinden saldırıya daha açık olacaktırlar.
 - Veri ve hizmetlerin dağınıklığı ve çokluğu saldırılar için iştahı artıracaktır
 - Saldırıları fintekler için müşteri

25. Açık Finansın getirdiği fırsatlar ve tehditler nelerdir?

- **İşbirliği geliştiremeyenler dışarda kalma olasılığı**
 - İşbirliği stratejisi geliştiremeyen, tekil kalmanın daha avantajlı olacağını düşünen, doğru partnerlerle işbirliği geliştiremeyen, yeterli miktarda ve doğru model kuramayanlar zamanla daha az görünür olacaklar ve yok olma tehlikesi ile karşılaşacaklar
 - Kurumlarda işbirlikleri için dedike ekiple beraber bütün birimlerde farkındalık oluşturulmalı
- **Müşteride güven tesis edememe**
 - İşbirliğinde deneyim ve güvenliğin tesis edilememesi müşterinin ürünü/hizmet tercih etmemesi ile sonuçlanabilir
 - Bir taraftaki problem diğer ortakların da güvenini sarsabilir.
- **Regülasyon desteğinin sağlanamaması**
 - Her ne kadar halihazırda regülasyonlar fintekleri destekleyici nitelikte olsa da, hem rekabet açısından hem de işbirliğinin sağlıklı büyümesi için regülasyonlarda süreklilik ve yenilik önem arz etmektedir.

26. Bankalar yok mu olacak?

Hayır.

- Bunun kısa orta vadede olması çok zor. Her ne kadar finteklerin faaliyet alanı genişliyor olsa da hala finans dünyasının temelini oluşturan ürün ve hizmetlerin altyapısını bankalar sağlamaktadır.
- Bankaların yüzyıllardır oluşturdukları bir güven var, bunun kırılması kolay olmayacaktır.
- Bankaların sermayesi, büyüklüğü ve fiziksel varlıkları güveni tesis eder ve müşterinin tercihi olmaya devam edecektir.
- Açık finans ile banka hizmet ve ürünleri daha fazla yaygınlaşmakta, dijital görünürlükleri çok daha fazla büyümektedir.
- Banka hizmetleri için bankanın kendi platformlarının kullanımı şart olmasa da ürün ve hizmetleri daha fazla kanalda görünecek ve erişilebilir olacaktır.
- Bankaların sayısı fintekler ile beraber artıyor.
- Rekabet her hizmeti sunan bankalar yerine, uzmanlık ve odak bankacılığının artmasına sebep olacaktır..

27. Bankalar ekosistemin gelişimi için neler yapabilirler?

Yapılacak çalışmaları 4 başlıkta gruplayabiliriz.

1. Ekosistem oyuncusu olarak yapılabilecekler.

- Fintek ekosistem merkezlerinde yer almak
- Açık finans oluşumlarını aktif desteklemek
- Dijital para çalışmalarında aktif rol almak
- Deneysel çalışmalar aktif rol almak
- KOBilere yönelik fintek hizmetlerini desteklemek
- Global fintek çalışmalarında yer almak
- Ekosistemin büyütülmesinde aktif rol almak
- Kurumsal yatırım fonları ile yatırım ve satın alma gibi

27. Bankalar ekosistemin gelişimi için neler yapabilirler?

2. Ekosistem oyuncularının bankaları olarak yapılabilecekler

- Finteklere özel bankacılık hizmeti sunmak. Onlara özel ürün ve hizmet geliştirmek
- Bu girişimlerin hayat döngüsünü, her adımda gerekli kredi, ürün ve hizmetleri bilen müşteri temsilcileri ile destek vermek
- Danışmanlık hizmeti vermek
- Dış ticaret hizmeti ile destek vermek
- Yurtdışı ağları ile desteklemek

27. Bankalar ekosistemin gelişimi için neler yapabilirler?

3. Ekosistem oyuncularına girişimci olarak verilebilecekler

- Hızlandırma ve inkübasyon hizmeti vermek
- Finteklere özel dikey programlar geliştirmek
- Risk sermayesi ve Kurumsal Risk Sermayesi ile yatırım yapmak
- Etkinlikler geliştirmek
- Fintek yatırım fonları kurmak
- Hızlandırma, yatırım ve geliştirme organizasyonları ile programlar geliştirmek

27. Bankalar ekosistemin gelişimi için neler yapabilirler?

4. Bankaların iş ortağı olarak yapabilecekleri

- Daha fazla iş ortaklığı geliştirmek
- Yeni iş modelleri kurmak
- İş ortaklığında teşvik edici bir rol üstlenmek ve liderlik yapmak
- Banka bünyesinde bu işler birimler oluşturmak
- Ortak ürünler geliştirmek için etkinler geliştirmek
- Mevcut altyapı, lisans ve hizmetlerin kullanılabilmesi için çağrılar yapmak
- Finteklerin kolay iş geliştirebilecekleri ortamlar, platformlar ve altyapılar kurmak
- Deneysel çalışmaları teşvik etmek
- Müşteri dikeylerinde strateji çalışmaları ve programlar düzenlemek

28. Açık Finansı doğrudan ya da dolayı etkileyen regülasyonlar nelerdir?

Bu kapsamda yakın zamanda yapılan düzenlemeler şunlardır.

- 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

28. Açık Finansı doğrudan ya da dolay etkileyen regülasyonlar nelerdir?

Geçtiğimi yıl yayınlanan Fintek Strateji Belgesi'nde yer alan bazı bilgiler. *

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 Neticeler

- Çevik mevzuat
- Finans kuruluşları ile kolay entegrasyon
- Hızlı bilgi alışverişi 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

Yeni yapılar

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

*Kaynak:TC Finans Ofisi

29. Bankalar ekosistemde neden aktif rol almalı?

- Bankalar ekosistemin en köklü, en güçlü, en büyük oyuncularındır. Bunun getirdiği sorumlulukla beraber, ekosistemdeki gelişmelerden en çok etkilenecek oyunculardır..
- Ekosistem iş modeli yeni oyuncularla finans dünyasına yenilik ve kolaylık getirmektedir. Bunun en büyük uygulayıcısı ve faydalananı bankalardır.
- Bankaları dışındaki kurumların faaliyet alanları genişliyor olsa da bankalar hala ana fonksiyonların sahibi olarak ekosistemin ana faydalanıcısı olarak merkezde yer almaktadırlar.
- Bankalar 3.parti hizmetler ve işbirlikleri ile hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırmakta ve hizmetlerini zenginleştirmektedirler.
- Bankalar 3.partilere devrettikleri hizmetlerle odak alanlarına daha fazla zaman ve emek harcayabiliyorlar.
- Ekosistemdeki yeni oyuncular ve iş ağının getirdiği ekonomik hareketlilikten yine bankalar faydalanmaktadır.
- Bankalar, ekosistem içerisinde en fazla işbirliği yapabilecek kapasite ve fonksiyonaliteye sahip olduğundan, bu işbirliğinden en çok yararlanan taraf olacaktır.

Geribildirim ve yorumlarınız için

<https://tr.linkedin.com/in/nurullahbeyter>

nbeyter@gmail.com