

İÇERİK

- Türkiye'de KOBİler
- Değişen Finans Dünyası
 - Pandemi
 - Değişen ve Büyüyen İhtiyaçlar
 - Yeni Oyuncular – Neobanklar
 - Yeni Oyuncular – Fintek Dünyası
 - Yapay Zeka
 - Açık Bankacılık
 - Ekosistem Oyuncuları ve İşbirlikleri
- Nasıl Bir Banka?
 - Temel yaklaşımlar

TÜRKİYE'DE KOBİLER

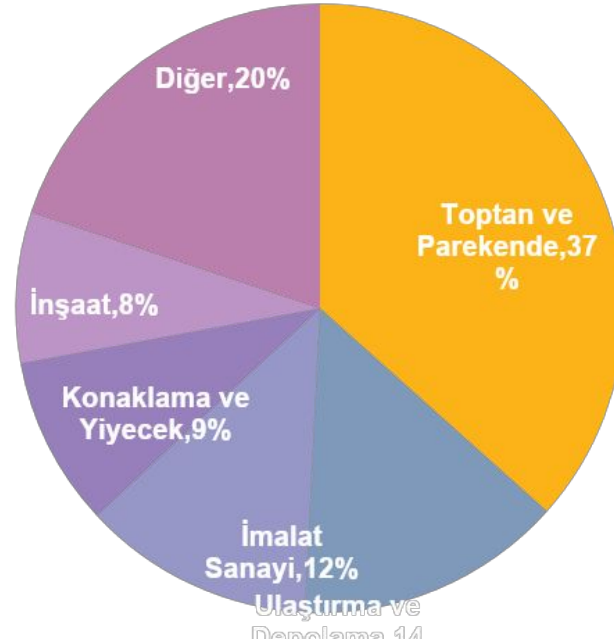
2020 VERİLERİ

3,3M

Türkiye'de KOBİ Sayısı

Segment	Çalışan Sayısı	İşleme Adedi
Mikro	1-9	3.035.095
Küçük	10-49	223.626
Orta	50-249	37.274
Büyük	250+	8.071

KOBİLERİN SEKTÖREL DAĞILIMI



KÜÇÜK ve ORTA ÖLÇEKLİ KOBİLER

Toplam Firma Sayısında Oranı	7,9%
İstihdam Payı	36%
GSHY'deki Oranı	33%
İhracattaki Pay	33%
İthalat Payı	22%
Ticari kredilerdeki oranı 0-3 MM TL: % 9,50 3-125 MM TL :% 21,33	21%

TÜRKİYE'DE E-TİCARET

2021 İLK 6 AY

321.742

Faaliyette Bulunan
İşletme Sayısı

%94.2

Bir önceki aynı döneme
göre sipariş artış oranı

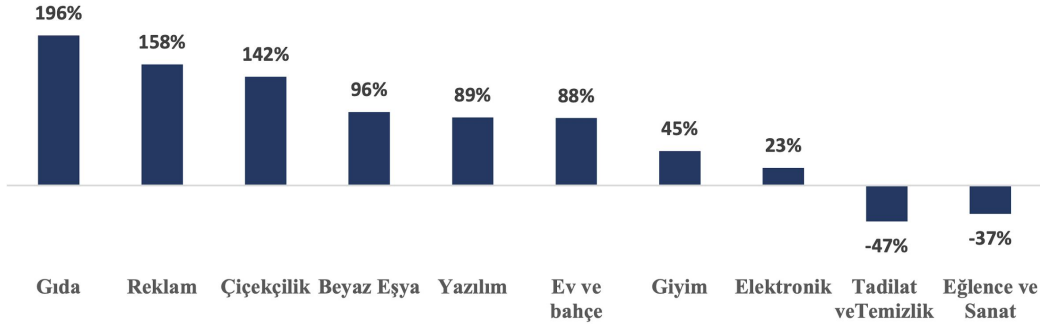
%17.6

E-Ticaretin Genel
Ticarete Oranı

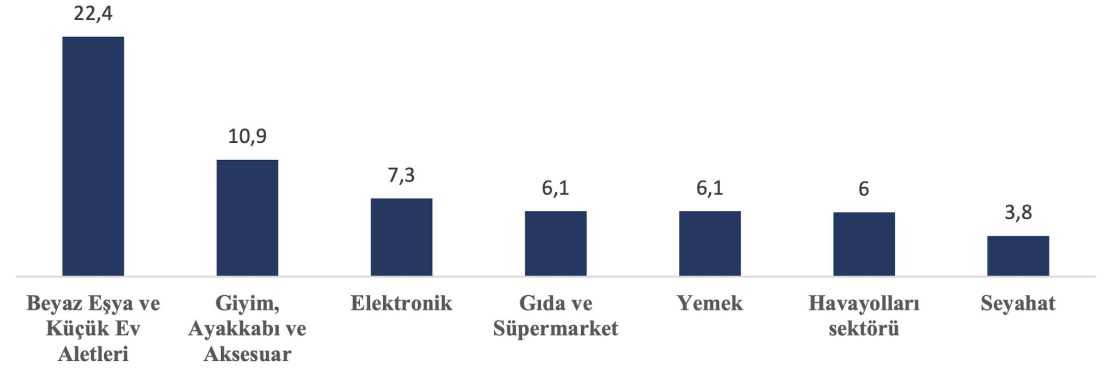
55.000

E-ihracat yapan firma sayısı

E-Ticaret Hacminin Sektörler İtibarıyla Bir Önceki Yılın Aynı Döneme Göre Değişimi



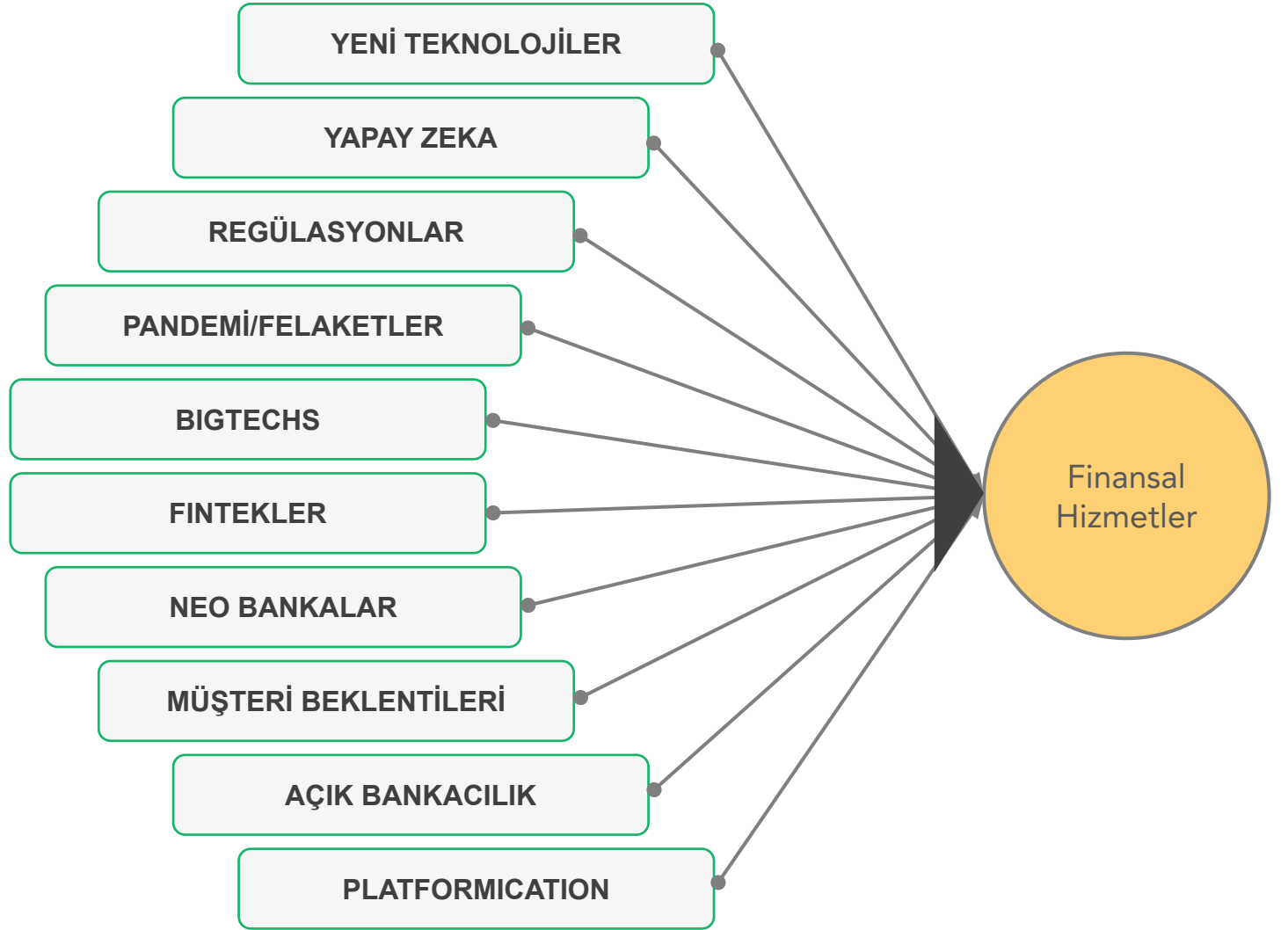
E-Ticaret Hacminin Sektörlere Göre Dağılımı (Milyar TL)



Kaynak: eticaret.gov.tr

DEĞİŞEN FİNANS DÜNYASI

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



PANDEMI

DEĞİŞİMİN HIZLANDIRICISI

KOBİLERİN REAKSİYONLARI

%70	Pandemi döneminde dijital teknolojileri daha fazla kullanan KOBİ oranı. Source: oecd.org
%29	Sosyal medya hesaplarından (Instagram, Facebook, WhatsApp, etc.) satışa başladılar. Source: SEBRAE, Brasil
%12	Fatura yönetimini bankacılık uygulamaları üzerinden yapmaya başladılar. Source: SEBRAE, Brasil
%51	KOBİler müşteriler ile dijital etkileşime başladılar. Source: dataforgood, SMBReport, US

BANKALAR İÇİN RİSK ve FIRSATLAR

Dijital teknoloji adaptasyonu

- Dijital kanalar farkındalığı
- Dijital projelerin önceliklendirilmesi

Dijital deneyim farkındalığı ve taleplerin artması

- Dijital kanalların iyileştirilmesi ve geliştirilmesi

Online alışveriş, ödeme ve platform kullanımının artırılması

- Dijital ödeme araçlarının yaygınlaşması
- Ekosistem entegrasyonlarının artırılması

Nakit ve çek kullanımının azalması

- Dijital ödeme sistemlerinin yaygınlaştırılması

Yeni ihtiyaçlar, bilgi eksikliği, danışmanlık beklentisi

- Uzun dönem ilişki ve tutundurma için danışmanlık
- İlişkide derinleşme

- Sadakat kaydı
- Geride kalma
- Uçtan uca dijital hizmetlerin eksikliği
- İşlem sayısında azalma
- En çok etkilenen segment problemleri
- İyileşme döneminde rol alamama

PANDEMI

DEĞİŞİMİN HIZLANDIRICISI

3 DERS

Toplam Deneyim
Müşteri Deneyimi
Çalışan Deneyimi
Kullanıcı 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 olmadı ortamlarda hizmete devam edilebilmesi

Zaman ve Bağlamsal Etkileşim

En çok etkilenen müşteriiler ile doğru zamanda , doğru etkileşim

Sorumlu İlişki Yönetimi

İyileşmeye yönelik ilişki yönetiminde, iyi ve kötü zamanda

MÜŞTERİ İHTİYAÇLARI VE BEKLENTİLER

BÜYÜYEN VE GELİŞEN İHTİYAÇLAR

KOBİ'ler büyüdükçe ihtiyaçları büyümekte, çeşitlenmekte ve evrilmektedir. Bankanın ihtiyaçlara cevapları da aynı şekilde evrilmelidir.

Her bir işletme kendine mahsus ihtiyaçları var ve bu aşağıdaki gibi birçok parametreye bağlıdır:

- Sektör
- Pazar
- Firmanın hayat döngüsündeki aşamasına (başlama, yürütme, büyütme, genişletme)
- Ortaklar ve Yöneticiler
- Coğrafya
- Regülasyonlar
- Ekonomik Durum
-

Katma Değerli İhtiyaçlar

Müşteri Deneyimi

Kişiselleştirme

Finansal Olmayan Hizmet Entegrasyonlar

Akıllı Otomasyon

Pazar İlgörülere

Ana İhtiyaçlar

Kredi ve Fonlama Çözümleri

İş araçları ile Entegrasyonlar

Dış ticaret ve destek

Harcama Yönetimi

Birleştirme & Toplama Servisleri

Temel İhtiyaçlar

Finansa Erişim

Nakit Yönetimi

Risk Yönetimi

FX & Ödemeler

İşbirlikleri ve ortaklıklar

Katma değerli ihtiyaçlar yaygınlaştıkça birer ana ihtiyaç haline gelmektedirler.

MÜŞTERİ İHTİYAÇLARI VE BEKLENTİLER

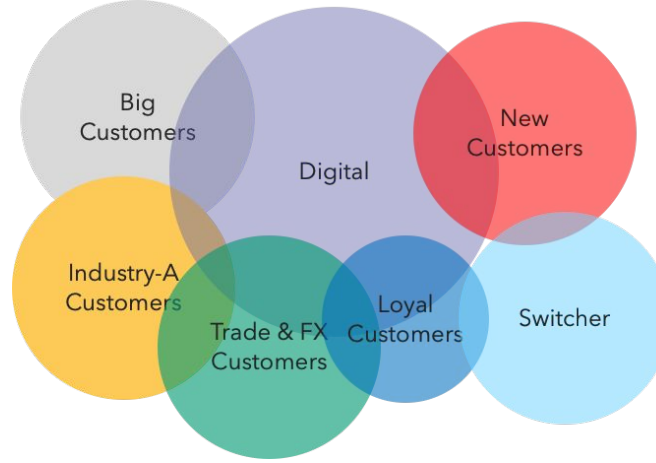
BÜYÜYEN VE GELİŞEN İHTİYAÇLAR

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

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

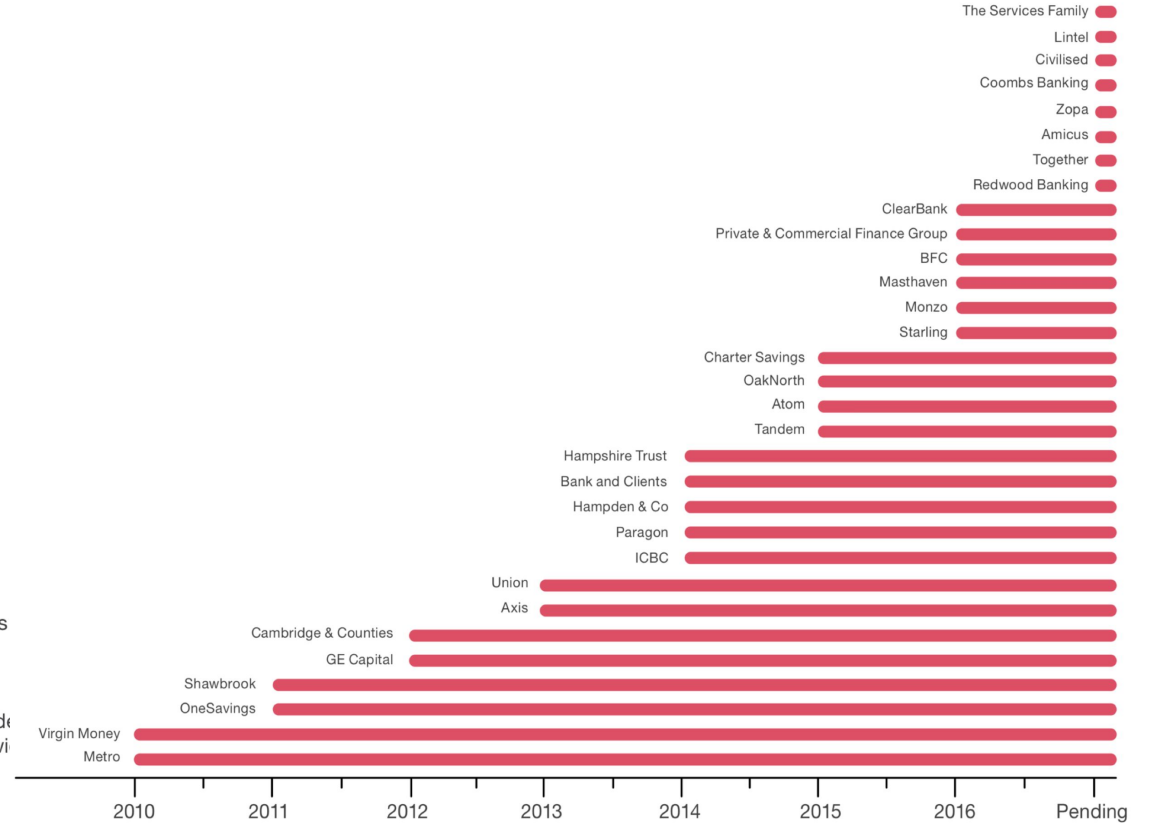
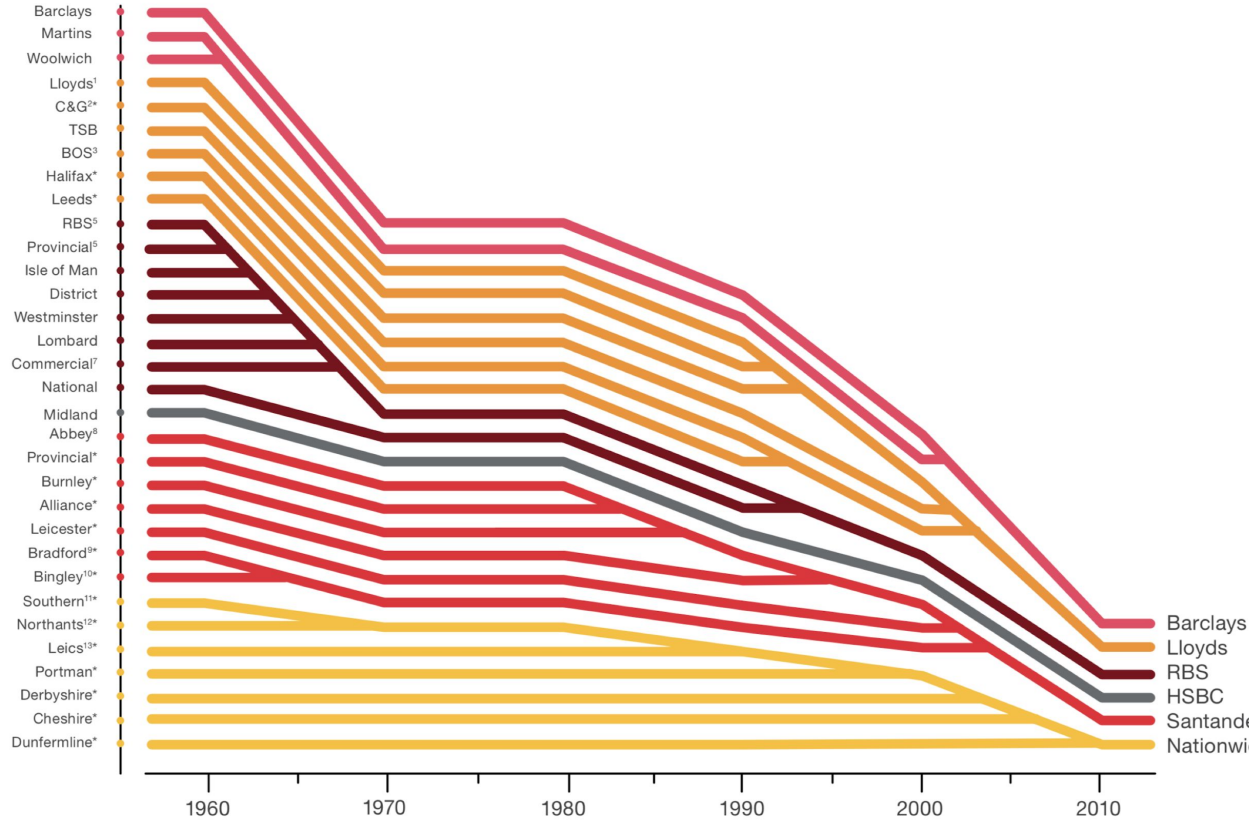
DAHA GENİŞ HİZMETLER SUNMA

“BEYOND BANKING”

- Bankayı bir KOBİ'nin 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

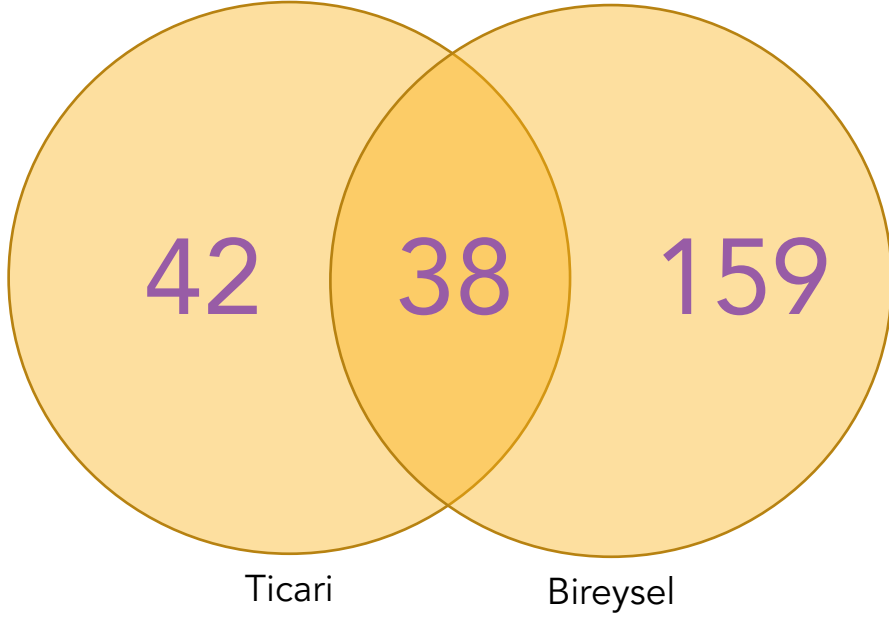


Source: PWC, pwc.co.uk/challenger-banks

YENİ OYUNCULAR I NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

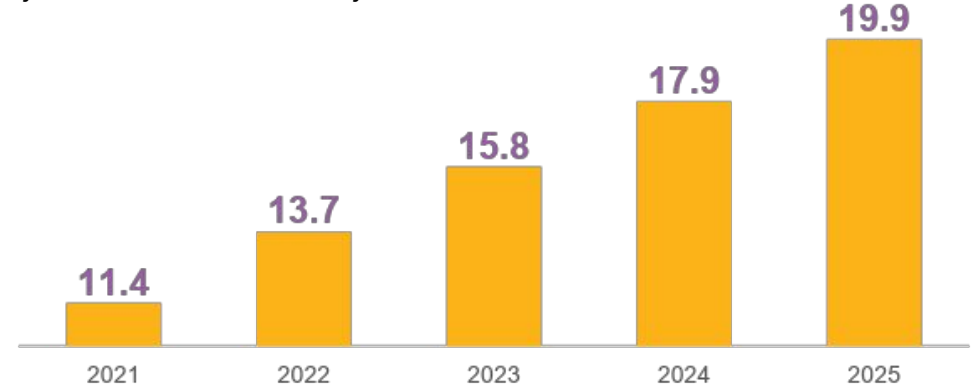
NEOBANK ADEDİ



Kaynak:The Financial Brand

NEOBANK PENETRASYONU, USA

Kaynak:eMarketer, 2021 May



TİCARİ MÜŞTERİ SAYILARI

Revolut	500K
Tide	300K
Starling	370K
Monzo	95K

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

SME neo-banks are new generation digital banks offering value-added business banking services for underserved segments like small businesses, startups, and freelancers



Neo-banks mentioned are representative and not exhaustive

@whitesight_

© 2020 WhiteSight. All rights reserved.

Kaynak:www.whitesight.net

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

Revolut

- 2015 Kuruluş
- 18M Bireysel Müşteri
- 500K Ticari Müşteri
- 35 Ülke
- 33B USD Değerleme (2021)
- 361M USD Gelir (2020)

ÜRÜNLER

- Ödemeler
- Transfer (Uluslararası)
- FX, FX Forward
- Debit Kart, Sanal Kart

TİCARİ HİZMETLER

- Kart ile personel harcama yönetimi (limit, bildirim, uyarılar)
- Sanal Kart
- 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)

Kontrol

Güvenlik

Otomasyon

Fiyat

Entegrasyon

YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

PENTA

- 2017'de faaliyete başlama
- Almanya
- 40.000 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



YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA



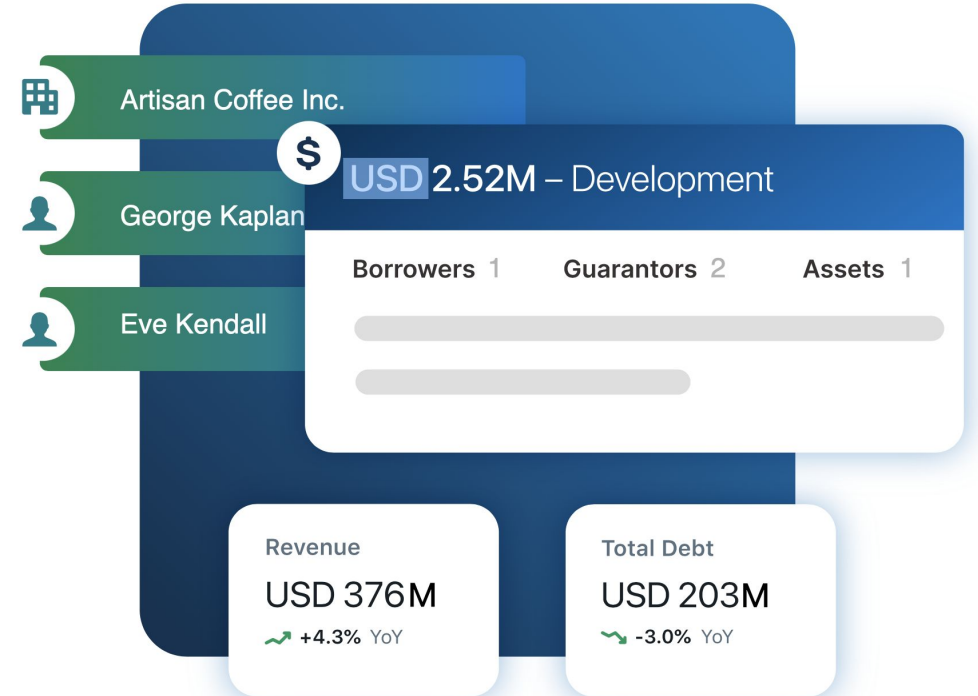
- 2015 lisans aldı
- İngiltere
- Kar eden dijital bankalardan biri

ÜRÜNLER

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

TİCARİ HİZMETLER

- £7B kredi verildi.
- Otomatik değerlendirme



YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA



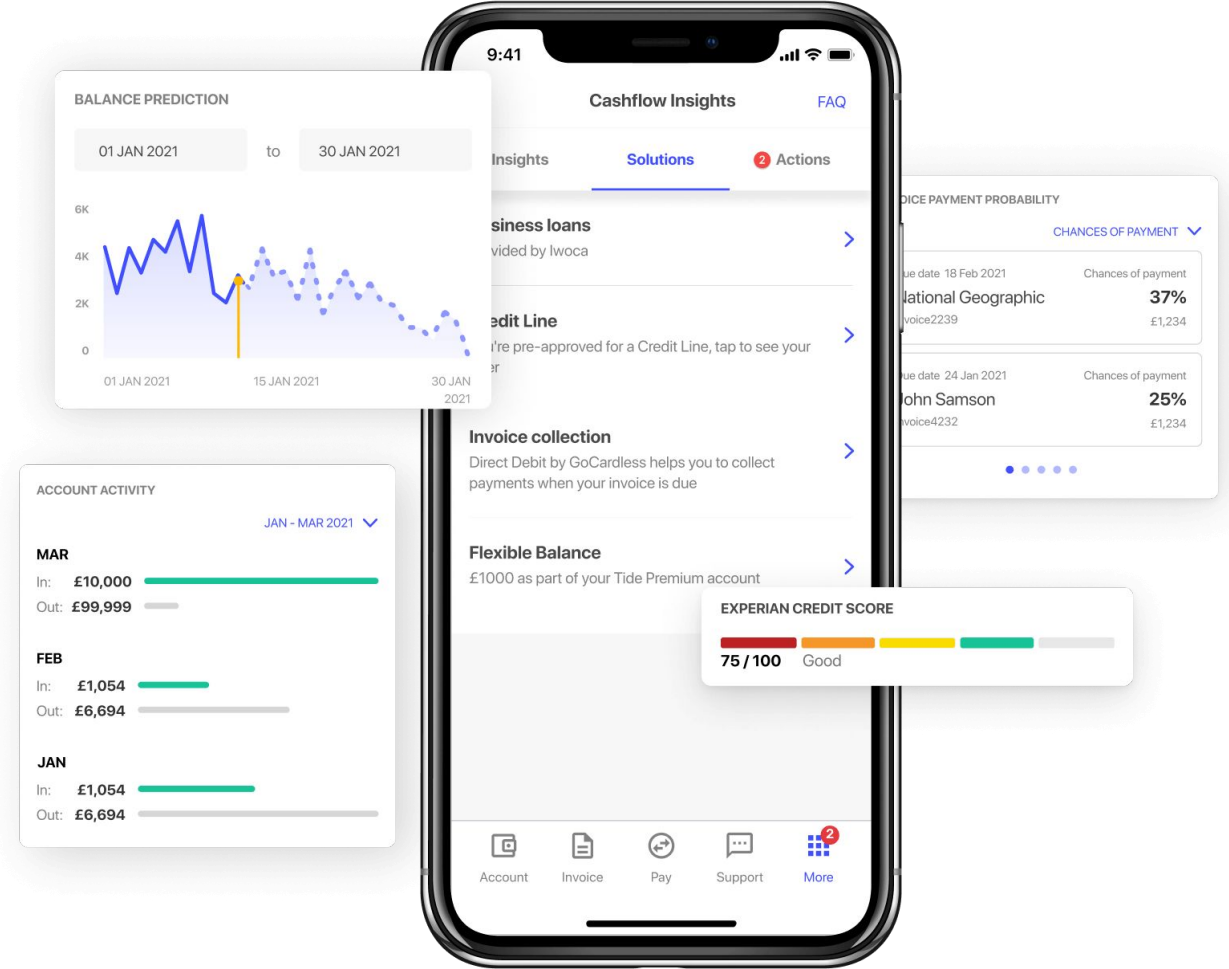
- 2015
- İngiltere
- 350K müşteri
- Non-bank

ÜRÜNLER

- Mevduat hesabı
- 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



YENİ OYUNCULAR | NEOBANKLAR

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

Belirli bir kitleye, belirli bir ürün seti	Dijital edinim ve tamamen dijital süreçler
Ekosistem ve ticari araç/platformlar ile entegrasyon	Şeffaf ve abone usulü fiyatlama
Veriye dayalı içgörü ve tavsiye	Otomasyon (bankacılık ve ticari araç işleri)
Proaktif, anlık ve hızlı cevap	Gelişmiş müşteri ve kullanıcı deneyimi

BANKALAR İÇİN RİSK & TERCİHLER

- Pazar payı kaybı
- Kolay banka değiştirme
- Mevcut altyapı ve süreçlerde değişiklik zorluğu
- + Kendi neo bankını kurma
 - GreenField (Yeni kuruluş, yeni marka, yeni altyapı)
 - BlueField (Yeni kuruluş, yeni marka, ortak altyapı)
 - BrownField (yeni marka, mevcut altyapı)
- + Yenilerden öğrenme
- + İşbirliği ve yatırım
- + Geniş ürün yelpazesi, güven ve varlığın avantajını kullanma
- + Deneyim odaklı yenilenme

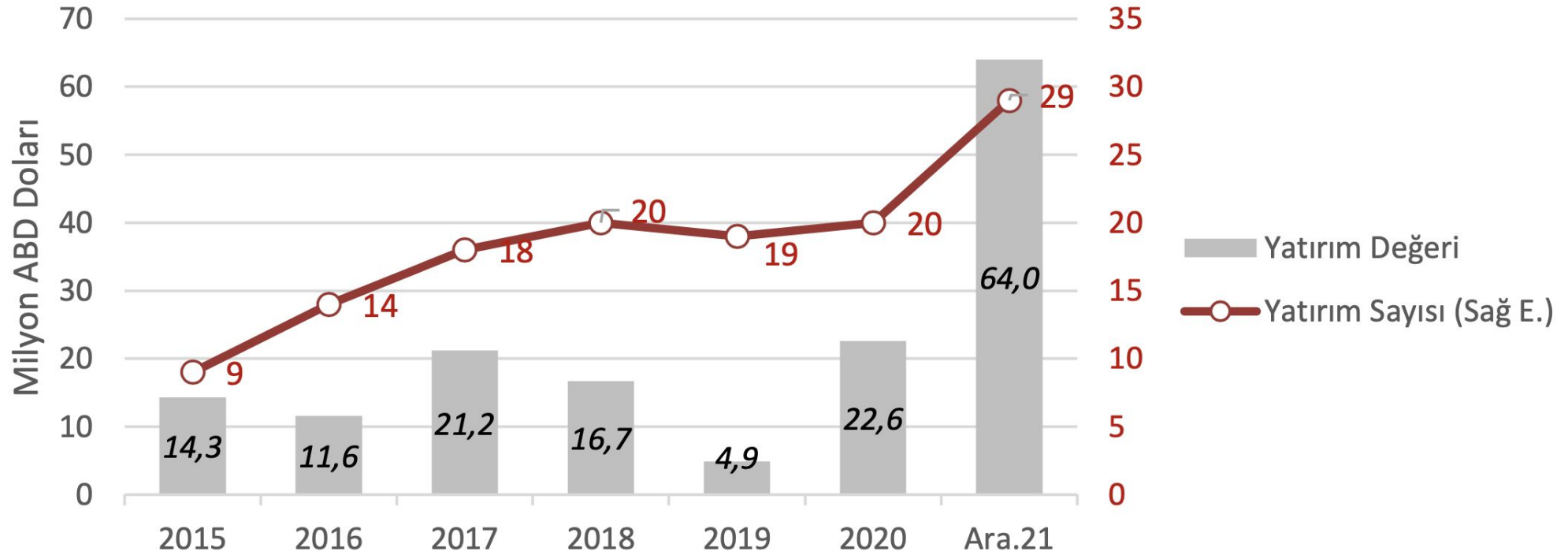
"We're happy being customers' second bank. We don't want to be their primary bank and we don't offer current accounts for this reason; current accounts are a dated product."

Kaynak: PWC

YENİ OYUNCULAR | FİNTEKLER

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

Şekil 11. Türkiye'de Fintek Yatırımlarının Gelişimi (Milyon ABD doları, Adet)



Kaynak: startups.watch

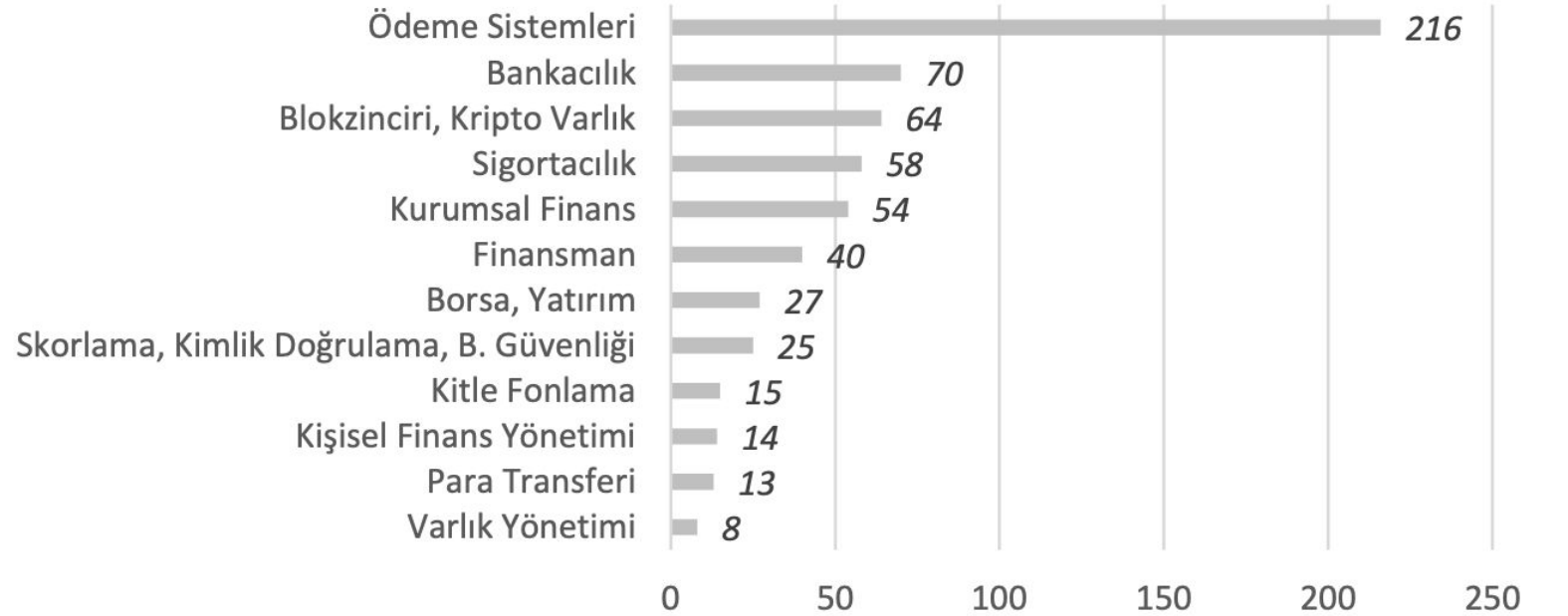
YENİ OYUNCULAR | FİNTEKLER

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

TÜRKİYE'DE FİNTEK SAYISI

- 604 Fintek
 - 520 aktif
 - 84 pasif
- 2021'de 32 yeni fintek faaliyete başlamıştır

Şekil 10. Dikeylere Göre Fintek Şirket Sayısı (Aralık 2021)



Kaynak: startups.watch

YENİ OYUNCULAR | FİNTEKLER

FİNANS DÜNYASINDA YIKICI YENİLİK & AYRIŞMA

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

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

YAPAY ZEKA

”FİNANSAL HİZMETLERİN YENİ FİZİĞİ”

Yapay zeka finans dünyasında başarılı olmanın parametrelerini değiştiriyor.



FIRSATLAR

- Basit Süreçler
- Otomasyon
- Kişiselleştirilmiş ürün ve öneriler
- Her yerde mevcudiyet
- Daha akıllı karar alma mekanizmaları
- Farklılaşma için yeni değer önerileri
- Daha fazla içgörü ve öneri

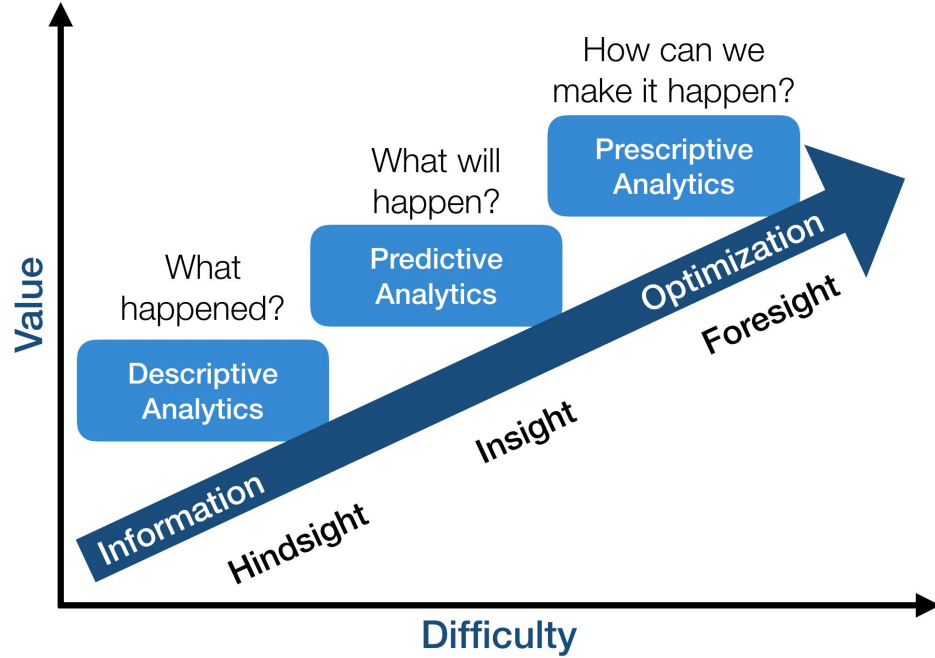
ZORLUKLAR

- Eski sistemler ve teknik borçlar
- Çevik olamama
- Bulut tabanlı çözümleri kullanamama
- Organizasyonel yapı
- Değişime direnme
- Süreç yenileme işlerinin büyüklüğü
- Yapay zekanın genel değil işe spesifik olması

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.



TİCARİ MÜŞTERİLER İÇİN BAZI ÖRNEKLER

Case	Type
<ul style="list-style-type: none">Müşterinin nakit akışını tahmin edip potansiyel ödeme sorunlarını erken teşhis etme ve ürün ihtiyacını tespit etmek	Tahminsel Tanısal
<ul style="list-style-type: none">Churn analizi ve tahmini	Tanımlayıcı, Tahminsel, Tanısal
<ul style="list-style-type: none">Sonraki en iyi ürün ve eylem	Tahminsel Tanısal
<ul style="list-style-type: none">Daha iyi bir segmentasyon	Tanımlayıcı, Tahminsel, Tanısal
<ul style="list-style-type: none">Müşteri etkileşimi için en iyi kanal ve zaman	Tahminsel
<ul style="list-style-type: none">Self-driving finance: otomatize tasarruf, işlem and yatırım	Tahminsel
<ul style="list-style-type: none">Anomali tespiti	Tahminsel
<ul style="list-style-type: none">Finansalları yeni oluşmuş firma risk değerlemesi	Tanımlayıcı, Tahminsel,
<ul style="list-style-type: none">Potansiyel müşterinin değer tahmini	Tanımlayıcı, Tahminsel,

AÇIK BANKACILIK & SERVİS MODELİ BANKACILIĞI

ÜRÜNDEN DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ

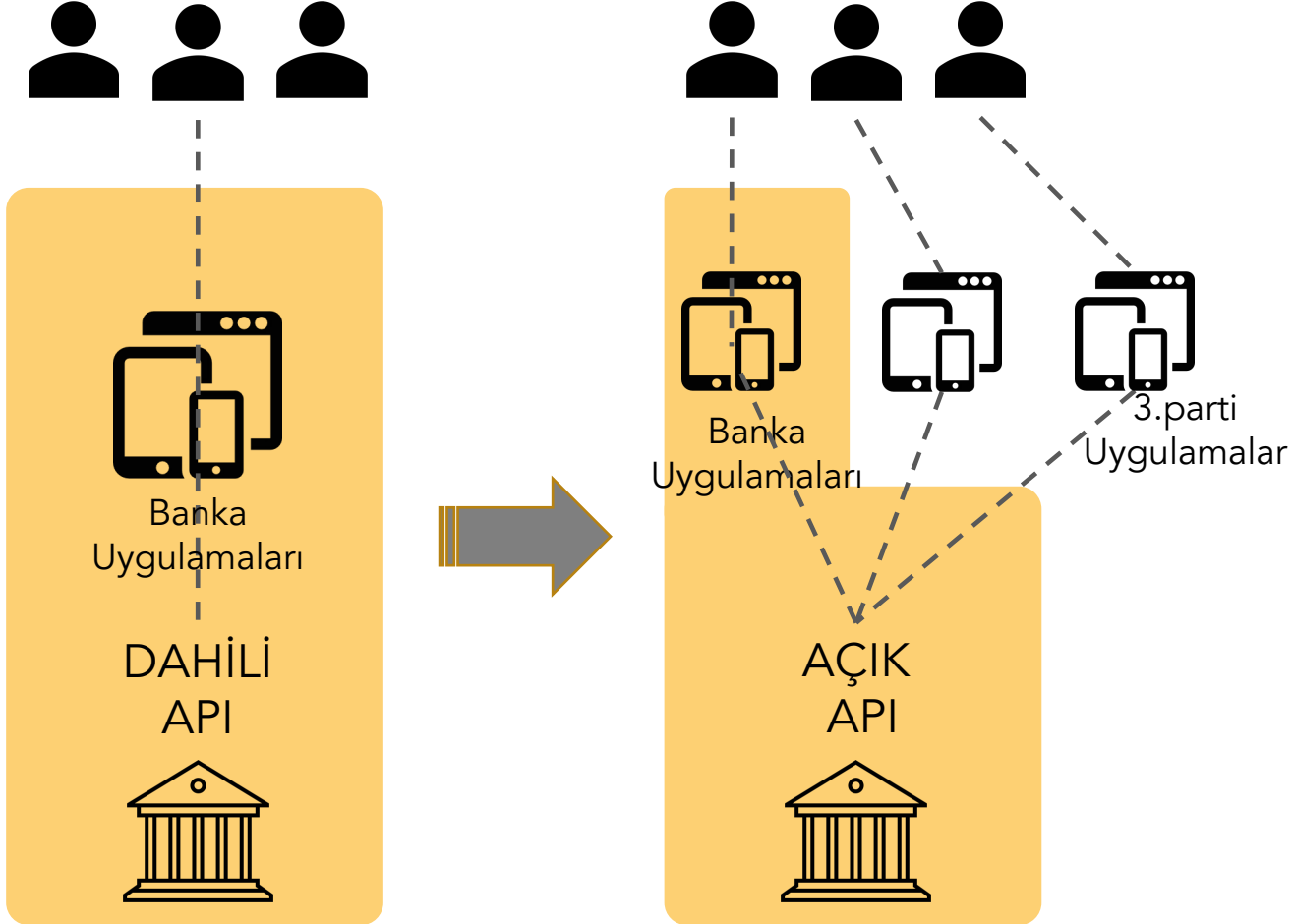
CMA Raporu

"Eski ve büyük bankaların müşteri kazanmak ve elde tutmak için yeterince çalışmak zorunda olmadıklarını, bu nedenle yeni ve küçük bankaların büyümesinin zor olduğunu gördük"
2016, UK

%3

Bankasını değiştiren müşteri oranı

AÇIK BANKACILIK ile NE DEĞİŞTİ?



ETKİLEŞİM DÖNÜM NOKTALARI

- Şube Bankacılığı
Yüz yüze
- Telefon Bankacılığı
Uzaktan
- Desktop Bankacılığı
Uzaktan & Self-Servis
- Mobil Bankacılığı
Uzaktan & Self-Servis & Mobil
- Açık Bankacılık
Uzaktan & Self-Servis & Mobil & 3. Parti platformlardan

AÇIK BANKACILIK

ÜRÜNDEN DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ

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

REKABERLİK
COOPETITION

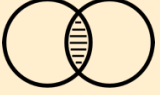
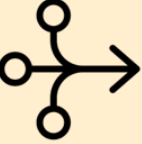





- Finansal hizmetleri müşterinin hayat döngüsünün içine dahil etme
- Temel bankacılık hizmetlerinin üzerine katma değerli hizmetler sunma
- Daha geniş ve entegra hizmet sunma
- Yeni gelir yöntemleri
- Dış veriyi kullanarak daha özel hizmetler sunma ve hızlı karar alabilme
- Bankayı KOBİ'nin nakit akışı hayatının merkezinde konumlandırma
- İlişkiyi güçlendirme ve derinleşme

AÇIK BANKACILIK

ÜRÜNDE DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ







KOBİ MÜŞTERİLERİ BAZI KULLANIM ALANLARI

BANK AS A PLATFORM BAAP		Servis Toplama & Birleştirme	<ul style="list-style-type: none">Muhasebe uygulamaları ile entegrasyonla ödemelerin otomatik muhasebeleşmesiDış ticaret hizmetlerinin banka platformlarında sunulmasıFilo yönetimi gibi hizmetlere erişimi ile ödemeler ve harcama yönetiminin izlenebilmesiÖdeme toplama hizmetlerinin bankacılık platformlarında sunulması
		Veri Toplama & Birleştirme	<ul style="list-style-type: none">Müşterinin kullandığı diğer finansal araç verisinin toplanması ve birleştirilmesiDış verinin kredi değerlendirilmesinde kullanılması
		3.Parti Ürün & Hizmetler	<ul style="list-style-type: none">Finansal araç ve platformlara bankacılık platformlarından erişilmesiYemek, ödül vb ödeme hizmetlerine erişimE-ticaret platform veri ve hizmetlerine erişim
BANK AS A SERVICE BAAS		Ürünün servis olarak sunulması	<ul style="list-style-type: none">E-ticaret platformlarında krediye ulaşımERP ve muhasebe uygulamalarından ödeme hizmetlerine erişim
		Altyapının servis olarak sunulması	<ul style="list-style-type: none">Login ve yetki hizmetlerine bankacılık servisleri ile ulaşma3.partilere kendi markaları ile kart vb hizmete ulaşmasını sağlama

AÇIK BANKACILIK

ÜRÜNDEN DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ

EKOSİSTEM İLE ÇALIŞMA YÖNTEMLERİ

	İşbirliği	<ul style="list-style-type: none">• Mevcut ürün ve hizmetler için yeni kanallar• Yeni katma değerli toplama hizmetler• Müşteriler için bir ekosistem inşa etme
	Kuluçka Hizmeti	<ul style="list-style-type: none">• Trendi, pazarı ve teknolojiyi yakından takip etme• Yeni çözümler ve iş ortağı bulma
	Beraber Geliştirme	<ul style="list-style-type: none">• 3. parti kno-how ve teknolojiyi kullanarak ürün/hizmet geliştirme• Daha hızlı pazara girme
	Yatırım Yapma	<ul style="list-style-type: none">• Stratejik yatırım yapabilme• Alternatif oluşturma• Yenilerle rekabet etme
	Satın Alma	<ul style="list-style-type: none">• Bankanın güveni deneyim ve müşteri bazını kullanma• Fintek'in hızını, çevikliğini, teknolojisini kullanabilme
	Firma Kurma	<ul style="list-style-type: none">• 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 BANKACILIK | TÜRKİYE EKOSİSTEMİ

ÜRÜN'DEN DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ

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 BANKACILIK | TÜRKİYE EKOSİSTEMİ

ÜRÜN'DEN DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ

ÇALIŞMA YÖNTEMLERİ

1

Banka Kanallarından Erişilebilen
Hizmetler
(BAAP – Banking As A Platform)

2

3.Parti Kanallardan Erişilebilen Banka
Hizmetleri
(BAAS – Banking As A Service)

3

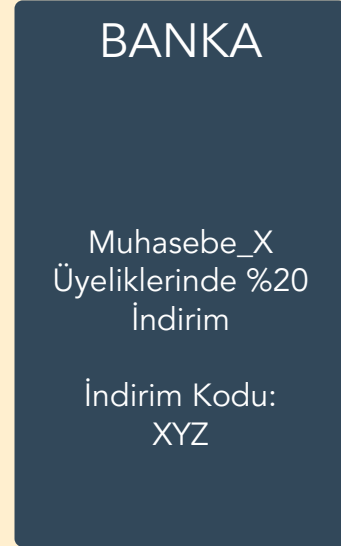
Ortak Ürün Sunma

AÇIK BANKACILIK | TÜRKİYE EKOSİSTEM

ÜRÜN'DEN DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ

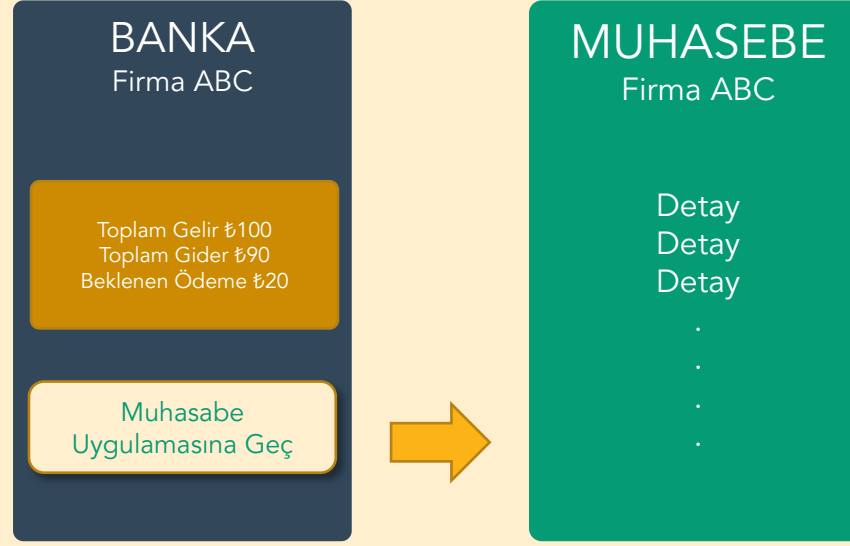
1 - ENTEGRASYON SEVİYELERİ

L1 Avantaj Sunma



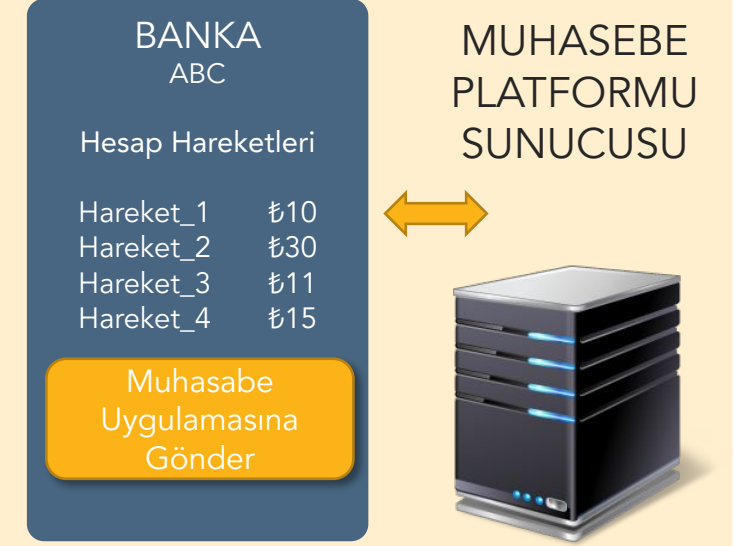
Banka ilgili platform ile alakalı avantajlar sunar.

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 BANKACILIK | TÜRKİYE EKOSİSTEM

ÜRÜN'DEN DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ

TİCARİ MÜŞTERİLER İÇİN KİMLERLE 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?	<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 Ekip Yönetimi

AÇIK BANKACILIK | TÜRKİYE EKOSİSTEM

ÜRÜN'DEN DEĞER SUNMAYA GEÇİŞ

2 - 3.PARTİ PLATFORMLARDA SUNULABİLECEK HİZMETLER

BİLGİ HİZMETLERİ	ÜRÜN SATIŞI	ÖDEME HİZMETLERİ	DİĞER
<ul style="list-style-type: none">Hesap BilgileriKart BilgileriPOS BilgileriKredi BilgileriÇek Bilgileri	<ul style="list-style-type: none">KrediPOSÇekKredi Kart	<ul style="list-style-type: none">Para TransferiFatura ÖdemeÖdeme AlmaKredi ÖdemeKart ÖdemeYurtdışı Para Gönderme	<ul style="list-style-type: none">Toplu BilgilerKredi SkoruCRM BilgileriKart SaklamaGüvenli Giriş

3 - 3.PARTİ PLATFORMLAR İLE ORTAK SUNULABİLECEK ÜRÜNLER

ERP	E-DÖNÜŞÜM	ÖDEME SİSTEMLERİ	İHRACAT	İK	PAZARYERİ
<ul style="list-style-type: none">Dijital Dönüşüm PaketiERP platformlarında customize edilebilir bir Patron Kart ile	<ul style="list-style-type: none">E-fatura'ya dayalı kredi çözümleri	<ul style="list-style-type: none">Bloke ve komisyonların özelleştirildiği bir hesap	<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,	<ul style="list-style-type: none">İK uygulamalarında personel harcamalarını/ödülleri kolay yönetmek için özel bir kart	<ul style="list-style-type: none">E-ticaret platformuna özel, özelleştirilebilen bir kredi kartıE-ticaret satışı ile gelen paranın ayrıldığı özel bir hesap

YENİ FİNANSAL HİZMETLER DÜNYASI

DEĞER SUNMA

Yeni gelişmeler ve değişimin getirdiği fırsat ve risklere göre çözümlerin ve servis modellerinin yeniden tasarlanması gerekmektedir.

ORTAM FAKTÖRLERİ

Müşteri Beklentiler & İhtiyaçlar

Yeni Oyuncular ve Dijital Bankalar

Açık Bankacılık ve Yeni Teknolojiler

Sektör ve Ekonomik Ortam

Maliyet Optimizasyonu

P&L

YENİ FİNANS DÜNYASI

Dijital

Çok Oyuncululu & Ayrışık

Gömülü & Ekosistem ile Entegre

İnsan & Deneyim Odaklı

Otomatik & YZ ile Farklılaşmış

Çevik & Anlık

GEREKLİ

- Tüm servisleri dijital
- Anında cevap ve bildirim
- Tutundurma için farklılaşma
- Yeni katma değerli hizmetler
- Daha fazla öneri için entegrasyon
- İş ortağı olma
- Bağlamı anlama
- Müşterinin işini yaptığı yerde olma

UNSURLAR

İnsan

Etkileşim

Ürün/Hizmet

Süreç

Dijital

Veri

NASIL BİR DİJİTAL BANKA?

TEMEL PRENSİPLER

Müşterinin ihtiyaçlarını anlayan, yenilikçi finansal hizmetler sunan, ticari büyüme yolculuğunda müşteriye eşlik eden ve en iyi dijital deneyimi sunan bir banka.



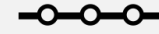
Odak ürün ve hizmetlerde en iyi dijital deneyime sahip



Veriyi ve teknolojiyi etkili kullanarak süreçleri optimize eden ve müşterisine değer sunan



Ekosistem entegrasyonları ile kolaylık ve bankacılık ötesi hizmet sunan



Basit ve yalın ürün tasarımları ve şeffaf fiyatlama sunan



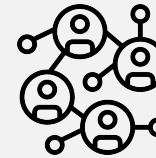
Müşteriyi bilgilendiren, uyaran, anında cevap veren, proaktif davranan, akıllı etkileşim içinde olan



Yenilikçi ve geleceğe hazır hizmetler sunan.



Müşteriye danışmanlık yapan, yönlendiren ve en iyi ürünü/hizmeti doğru zamanda öneren



Müşteri networküne (müşteri, tedarikçi, çalışanı) değer sunan