

FİNANS DÜNYASINDA TRENDLER

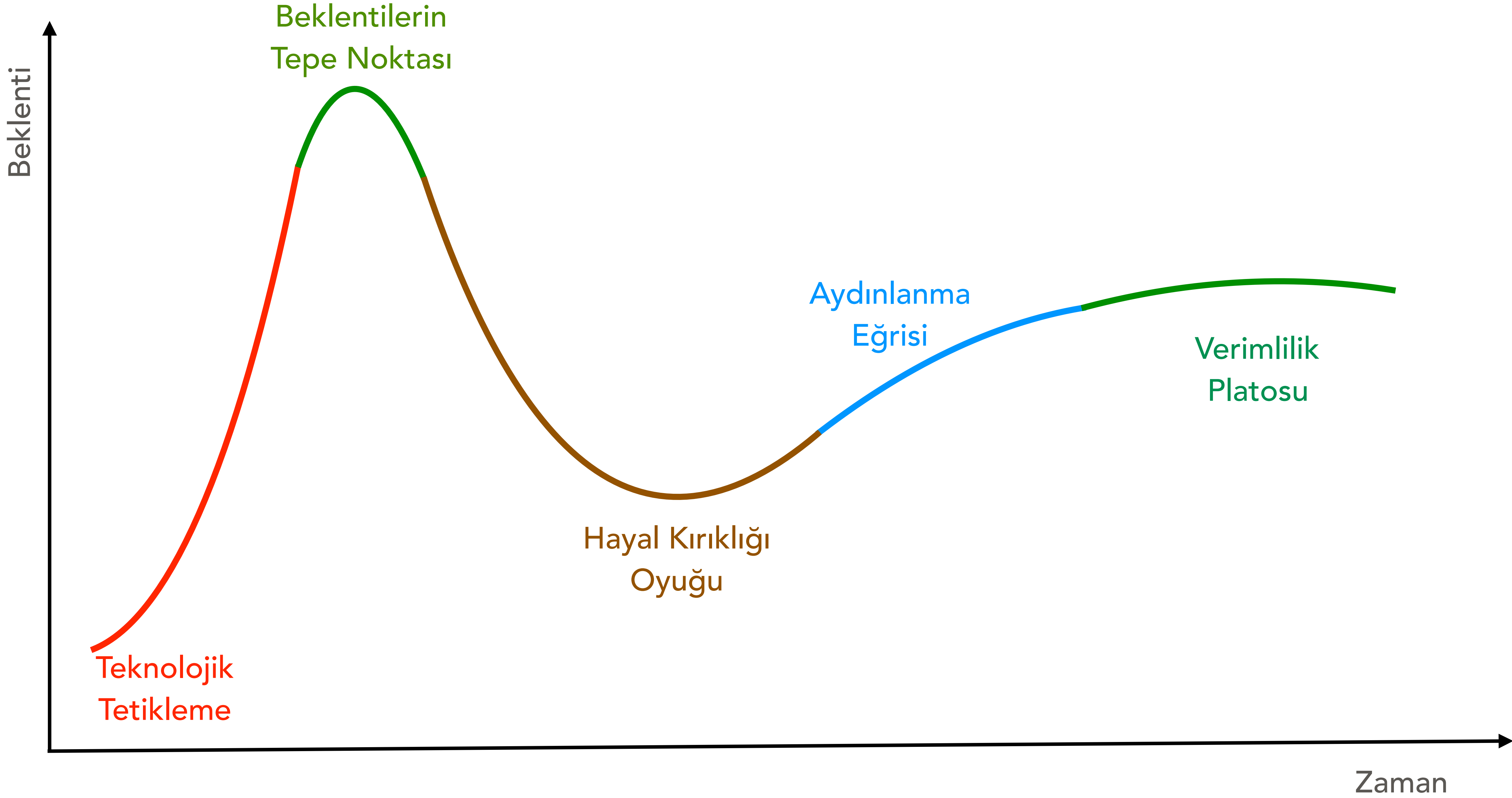
YENİ TEKNOLOJİLER IŞIĞINDA FİNANS DÜNYASINDAKİ GELİŞMELER

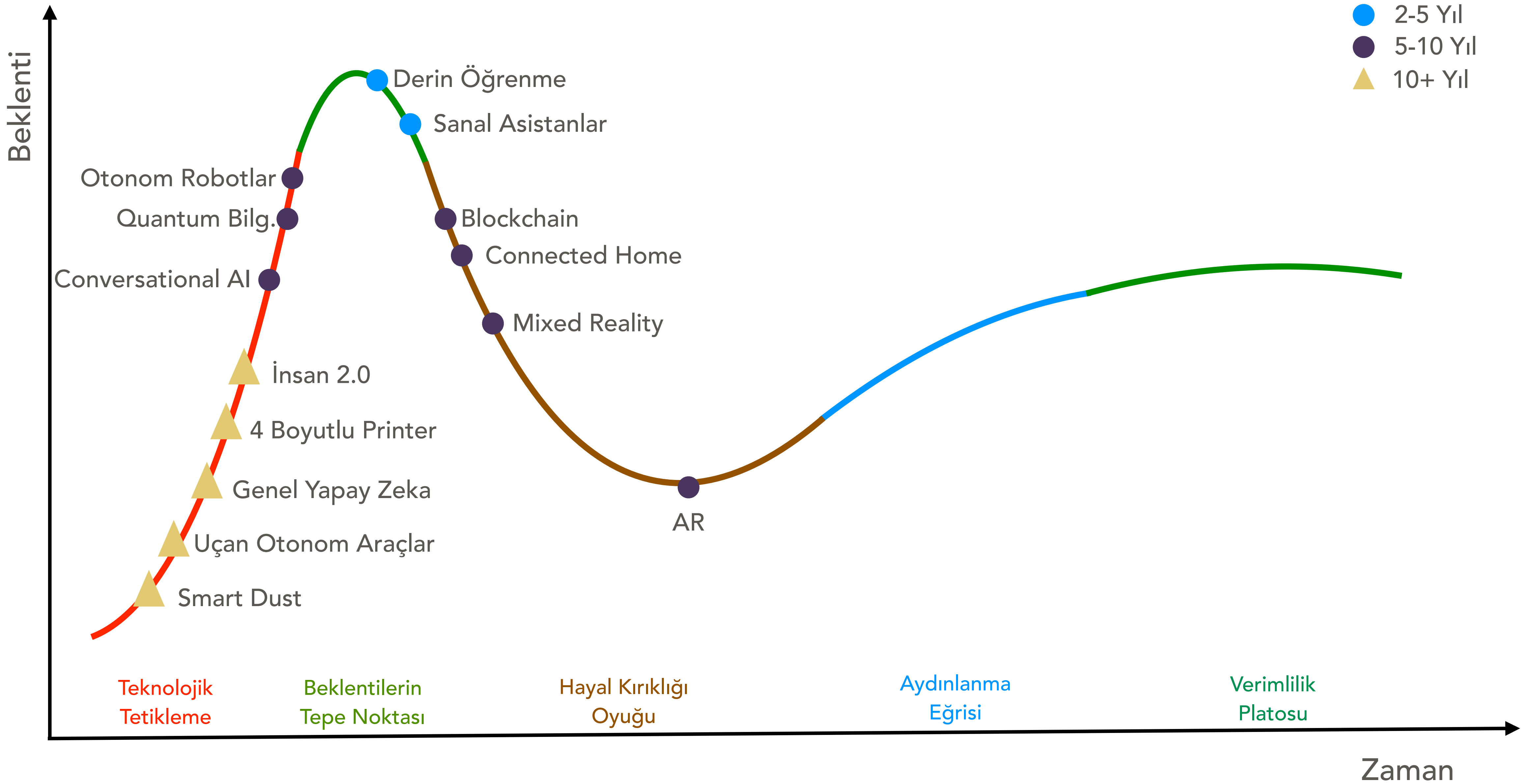
MART 2019

AJANDA

- ▶ Teknoloji Trendleri ve Etkileri
 - ▶ Yeni teknolojiler
 - ▶ Finans Dünyasına Etkileri
- ▶ Finans Dünyasının Yeni Oyuncuları
 - ▶ "Challenger" Bankalar
 - ▶ Fintechler ve Ödeme Sistemleri Trendleri
 - ▶ Büyük Teknoloji Şirketleri
- ▶ Geleneksel Bankalarda Yenilikler
 - ▶ Dijital Bankacılık, Yeni Nesil Hizmetler, Ödeme Dünyası
 - ▶ Yönetim ve Organizasyon Yapıları
- ▶ Öneriler

YENİ TEKNOLOJİLER VE ETKİLERİ



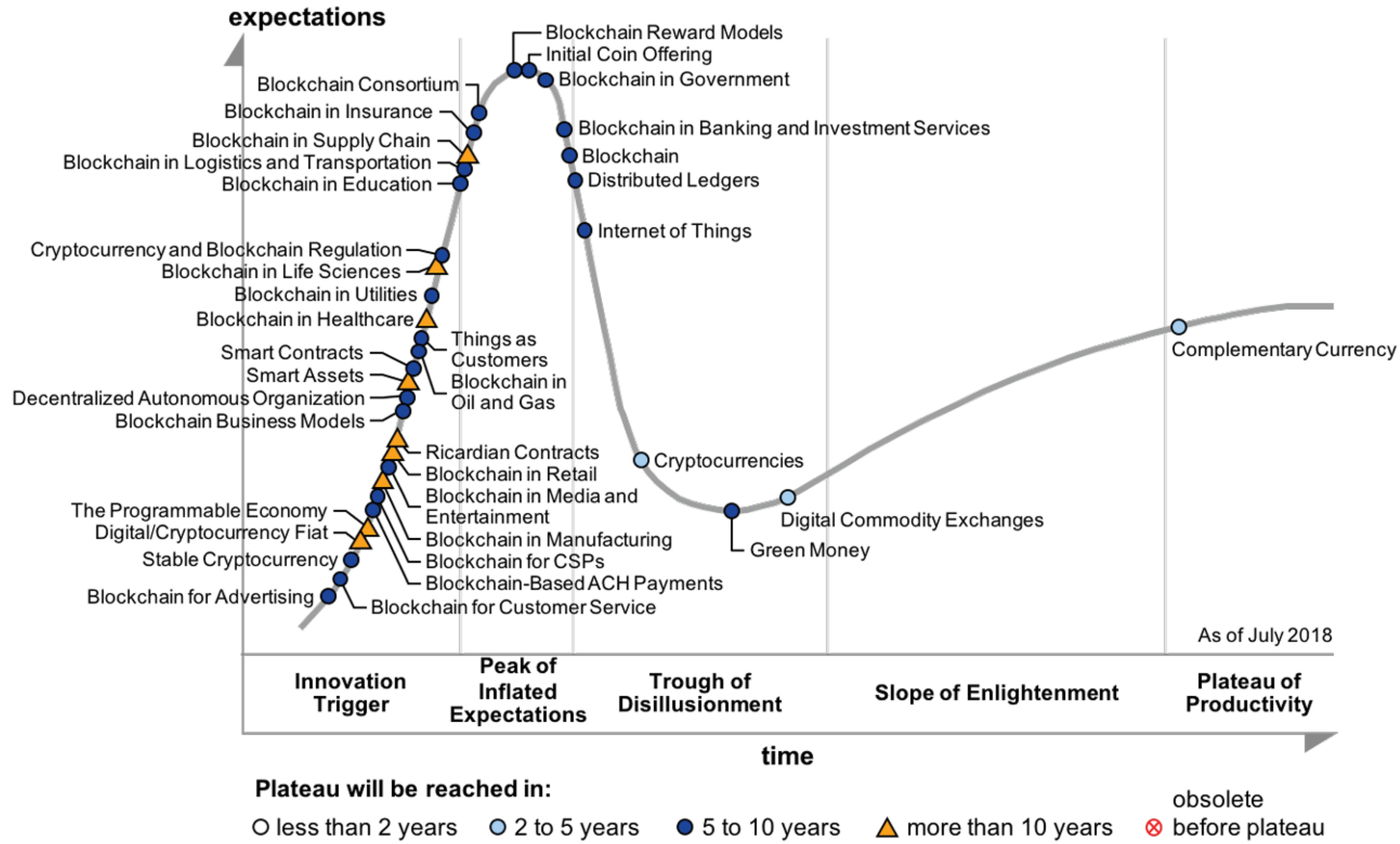


DİJİTAL GERÇEKLİK



- ▶ AR, VR, MR, IOT
- ▶ Teknoloji ve veri ile etkileşim şeklinin değişmesi
- ▶ Klavye ve dokunmatik ekrandan daha doğal ve daha yakın
- ▶ “Conversational” arayüzler
- ▶ AR, VR : niş alanlardan → yeni deneyimler denemeleri

BLOCKCHAIN



- ▶ Teknolojinin değeri daha iyi anlaşılıyor, standartlar oluşuyor
- ▶ POC seviyesinde çalışmalar
- ▶ Maliyet azaltıcı, daha az mutabakat, daha hızlı akış
- ▶ \$9.7B Yatırım 2021 (IDC)
- ▶ \$3.1T Business Value (Gartner)

BİLİŞSEL (COGNITIVE) TEKNOLOJİLER

.Yapay Zeka

İnsan gibi öğrenebilen ve muhakeme edebilen programlar

Makine Öğrenmesi

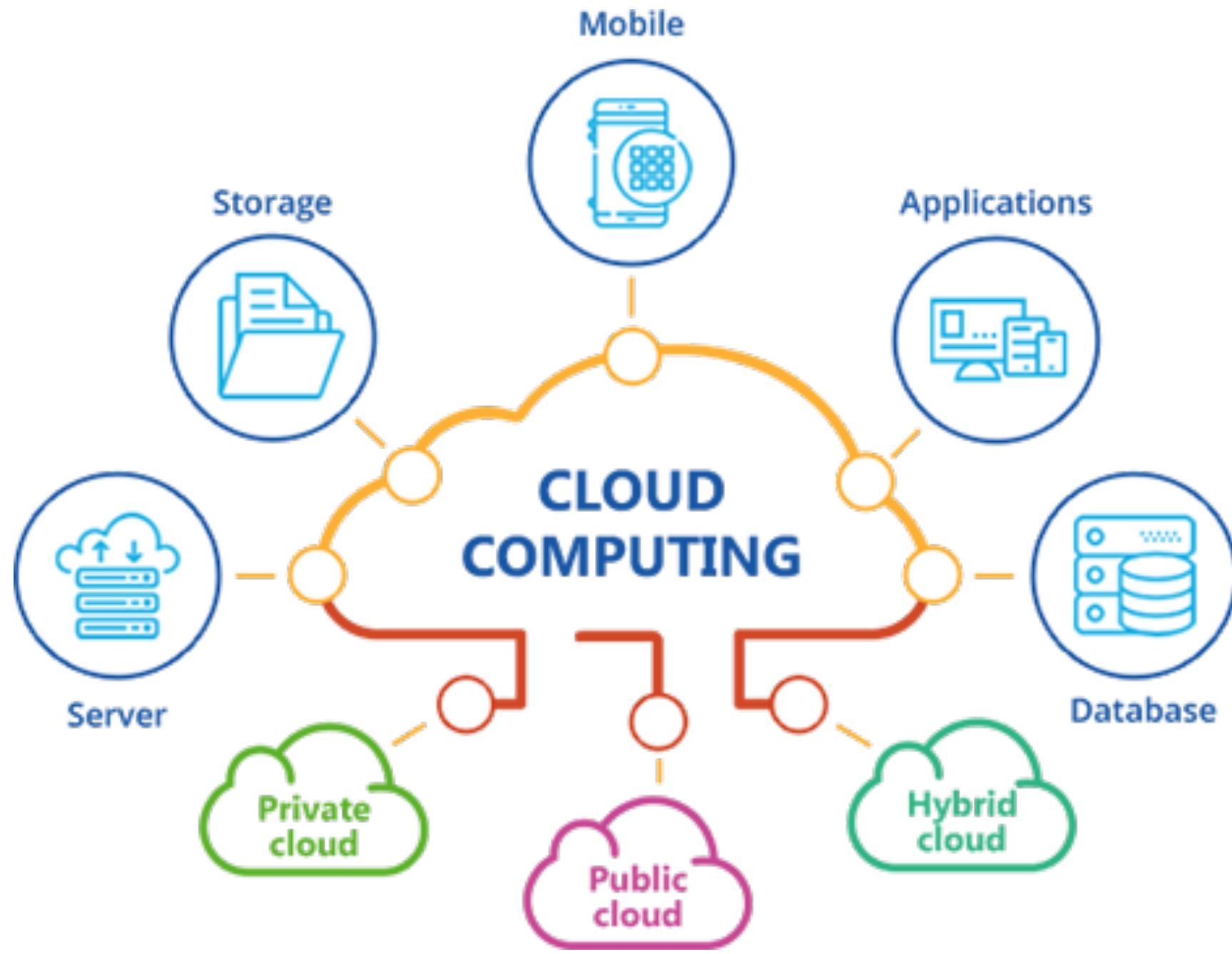
Harici programlama yapmadan öğrenebilen algoritmalar

Derin Öğrenme

Yapay sinir ağları kullanılarak, büyük verilerden öğrenebilme

- ▶ Veri içinde potansiyel bağlantılar
 - ▶ Veri içinde desen/kalıp/biçim
 - ▶ Öngörü
 - ▶ Karar Verme
 - ▶ Etkileşim
-
- ▶ \$58B Global Yatırım 2021 (Gartner)
 - ▶ \$10B Finans Dünyası Yatırımları 2020 (G)

BULUT TEKNOLOJİLERİ



- Maliyet, Altyapı → Hizmet ve varlıklardan gelir elde etmek (PAAS, IAAS, SAAS)
- Daha hızlı ürün üretmek
- Masif işlemci gücünü kullanarak daha fazla veriyi işleme ve bundan ürün geliştirme
- Global pazarlara girmek
- Entegrasyon (ekosistem)
- Rekabette fark yaratmak

YAPAY ZEKA FİNANS DÜNYASINI NASIL ETKİLEYECEK

YZ başarılı bir iş modeli için sahip olunan nitelikleri değiştiriyor.

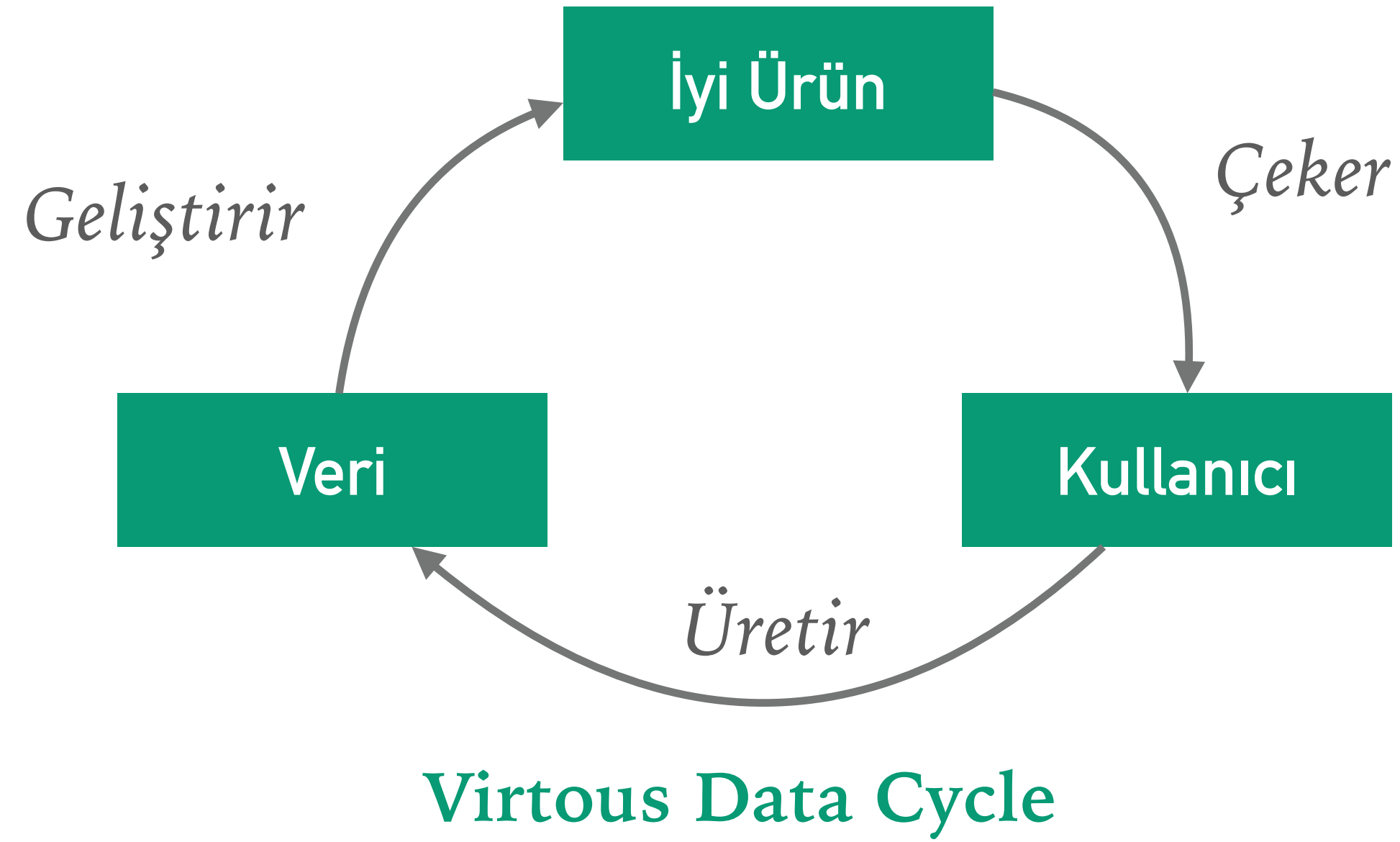


Varlık Ölçeği	Veri Ölçeği
Seri İmalat	Özelleştirilmiş Ürünler
Özel İlişkiler	Optimizasyon ve Uyum
Yüksek Geçiş Maliyeti	Yüksek Tutundurma Maliyeti
İnsan Maharetine Bağımlılık	Toplam Performans Değeri

YAPAY ZEKA FİNANS DÜNYASINI NASIL ETKİLEYECEK

Maliyet Merkezi Yerine Kar Merkezi

Yapay zeka destekli back-office süreçleri birer servis olarak dışarıya sunulacak.

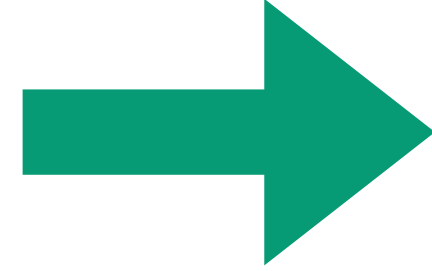


YAPAY ZEKA FİNANS DÜNYASINI NASIL ETKİLEYECEK

Müşteri Sadakati Yeni Bir Oyun Alanı

YZ farklılaşma ve müşteri sadakati için yeni fırsatlar yaratıyor.

Fiyat
Hız
Erişilebilirlik



Kişiselleştirme
İlgiyi Tutma
Ekosistem Yaratma

GEN C

amazon

Google

中国平安
PINGAN
保險 · 銀行 · 投資

LLOYDS
BANKING
GROUP



YAPAY ZEKA FİNANS DÜNYASINI NASIL ETKİLEYECEK

OTOMATİK FİNANS

Yeni dünyada müşterin bir çok finansal işi otomatik (kendi kendine) gerçekleştirecek.

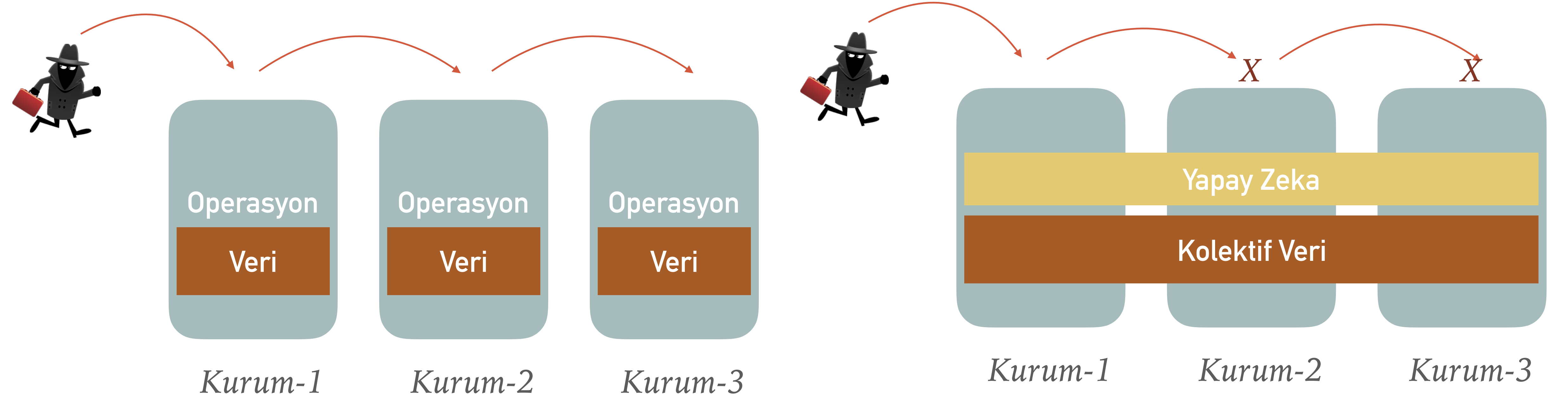


Self Driving Agent

YAPAY ZEKA FİNANS DÜNYASINI NASIL ETKİLEYECEK

DAHA FAZLA İŞBRİLİĞİ

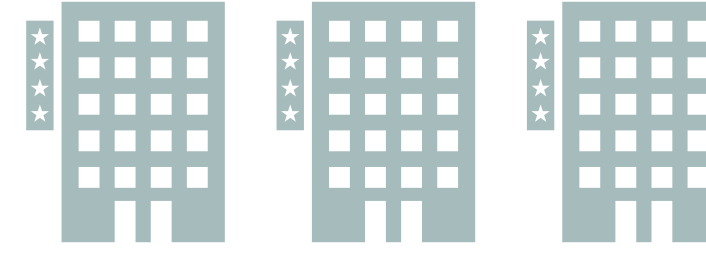
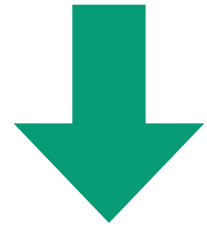
İşbirlikleri ile daha fazla veri işlenip daha doğru sonuçlara ulaşılabilir.



YAPAY ZEKA FİNANS DÜNYASINI NASIL ETKİLEYECEK

PAZARDA ÇATALLAŞMA

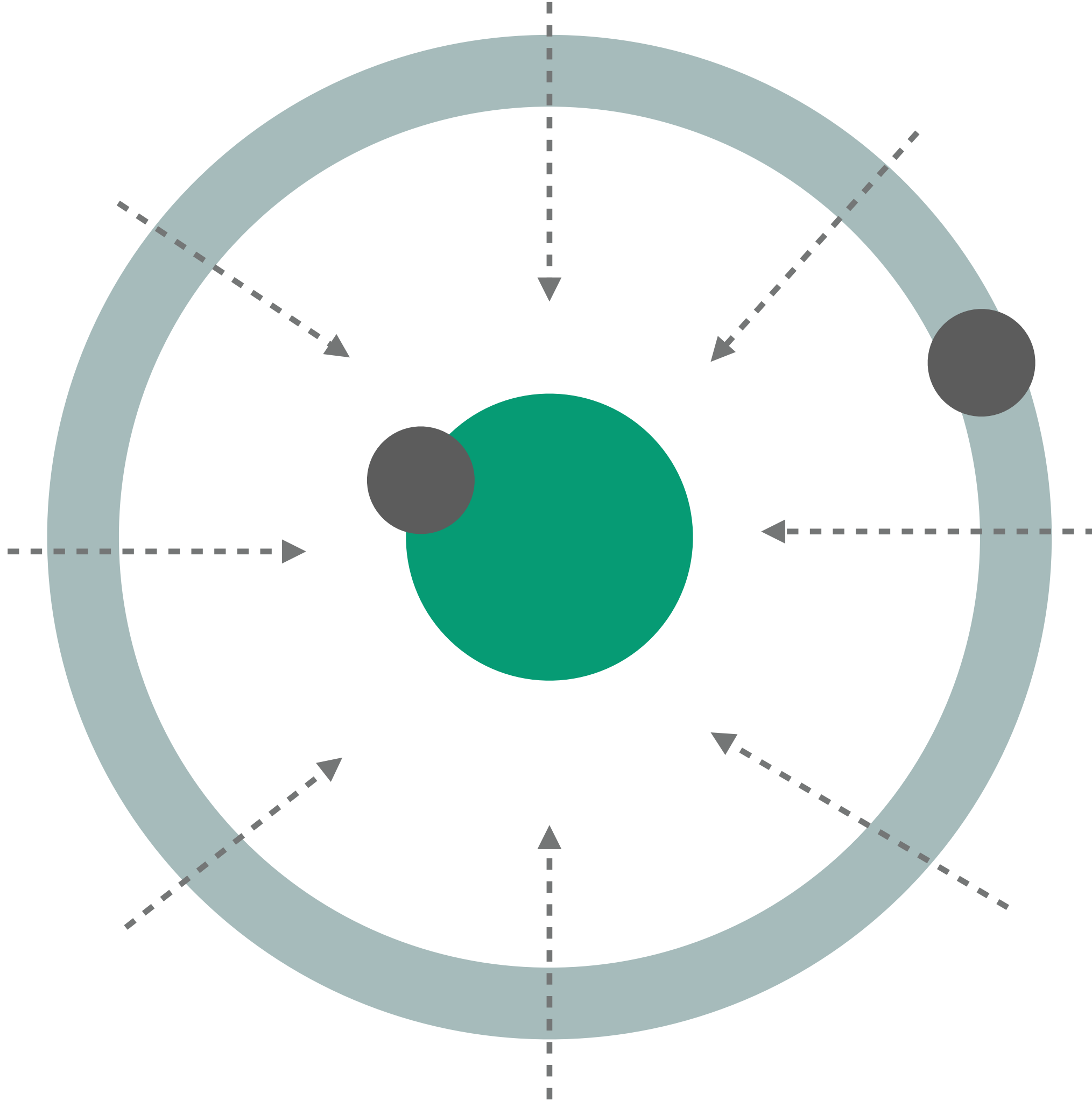
Büyük firmalar Orta büyüklükteki firmalardan müşteri alacak, hedef odaklı küçükler çoğalacak.



YAPAY ZEKA FİNANS DÜNYASINI NASIL ETKİLEYECEK

VERİ KARDEŞLİĞİ

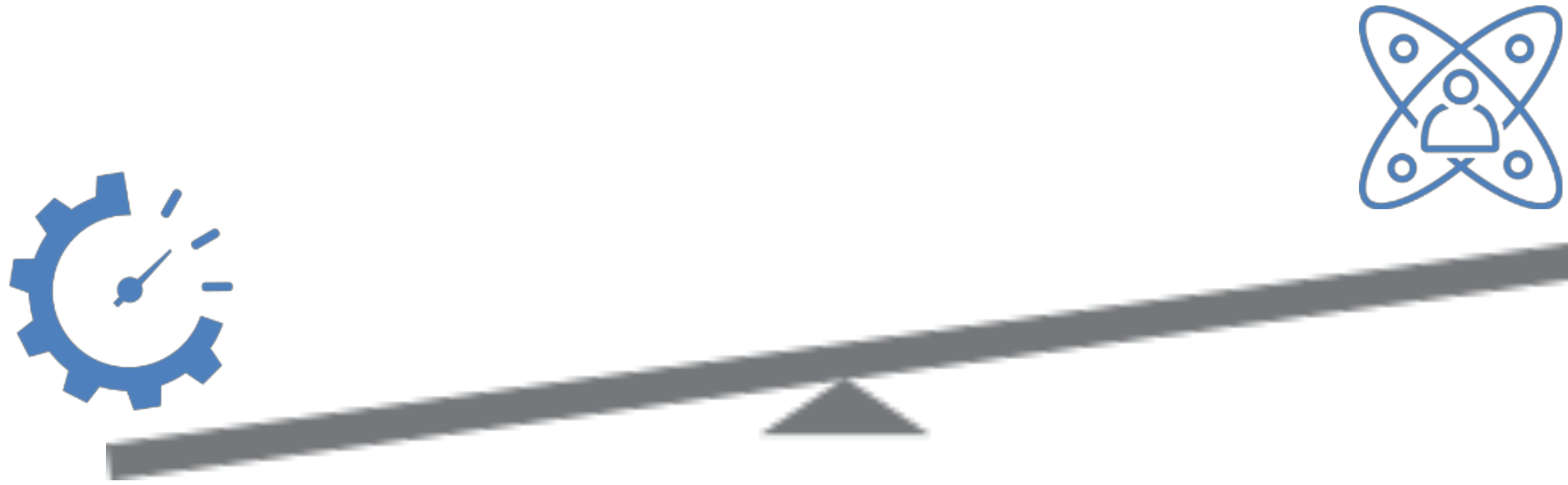
Ekosisteme dahil olan kazanır, dışına itilenler kaybeder.



YAPAY ZEKA FİNANS DÜNYASINI NASIL ETKİLEYECEK

UZUN - KISA VADE YETENEK ve TEKNOLOJİ DENGESİ

Yeni dünya için yeni iş modelleri ve vizyon gerekli, bunun için kurumlarda yetenek ve teknoloji envanteri gözden geçirilmeli.



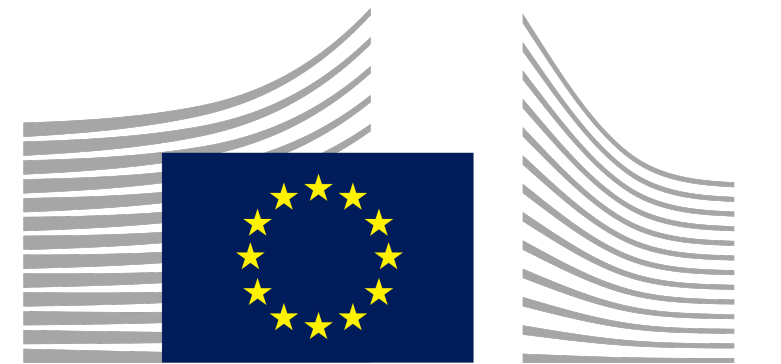
YAPAY ZEKA FİNANS DÜNYASINI NASIL ETKİLEYECEK

VERİ DÜZENLEYİCİLER

Veri düzenlemeleri finansal pazarı etkileyecek, özellikle veri taşınabilirliğinin artması gerektiğinden.

OPEN BANKING

GDPR



Payment Services Directive
(PSD2)

FİNANSAL UYGULAMALAR – FIRSATLAR

Yalın ve Hızlı Süreçler

Kişiye Özel Ürünler

Her An Her Yerde

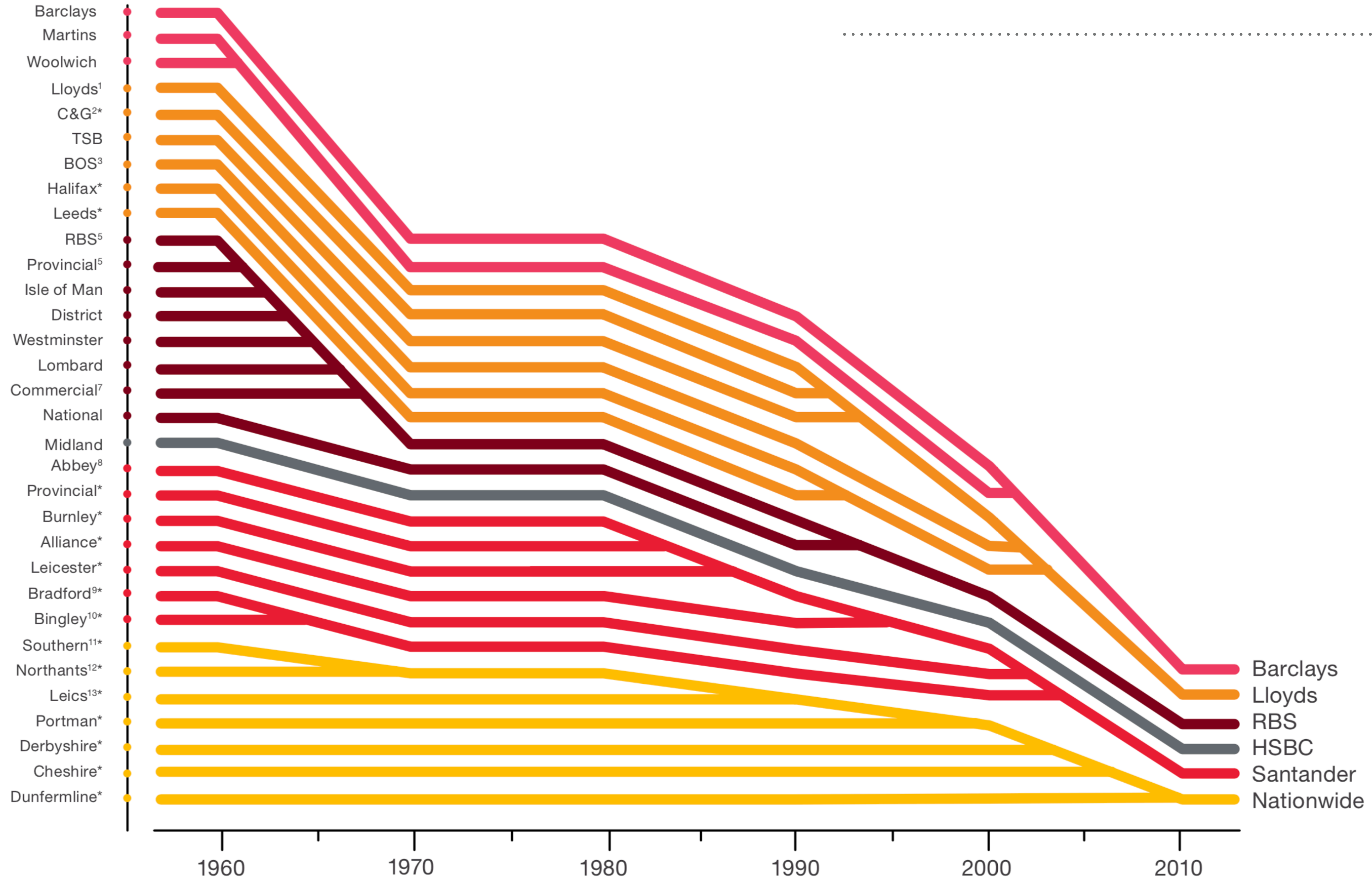
Daha Akıllı Karar Alma

Yeni Değer Önerileri

“CHALLENGER” BANKALAR

- ▶ Neo-bankaların Ortaya Çıkışı
- ▶ Bireysel Bankacılık Örnekleri
- ▶ Ticari Bankacılık Örnekleri
- ▶ Neyi Farklı Yapıyorlar?
- ▶ Zorluklar
- ▶ Sektörde Neler Oluyor?
- ▶ Finans Dünyasının Yeni Fiziği - Yapay Zekanın Finans Dünyasına Etkisi

BANKA BİRLEŞMELERİ



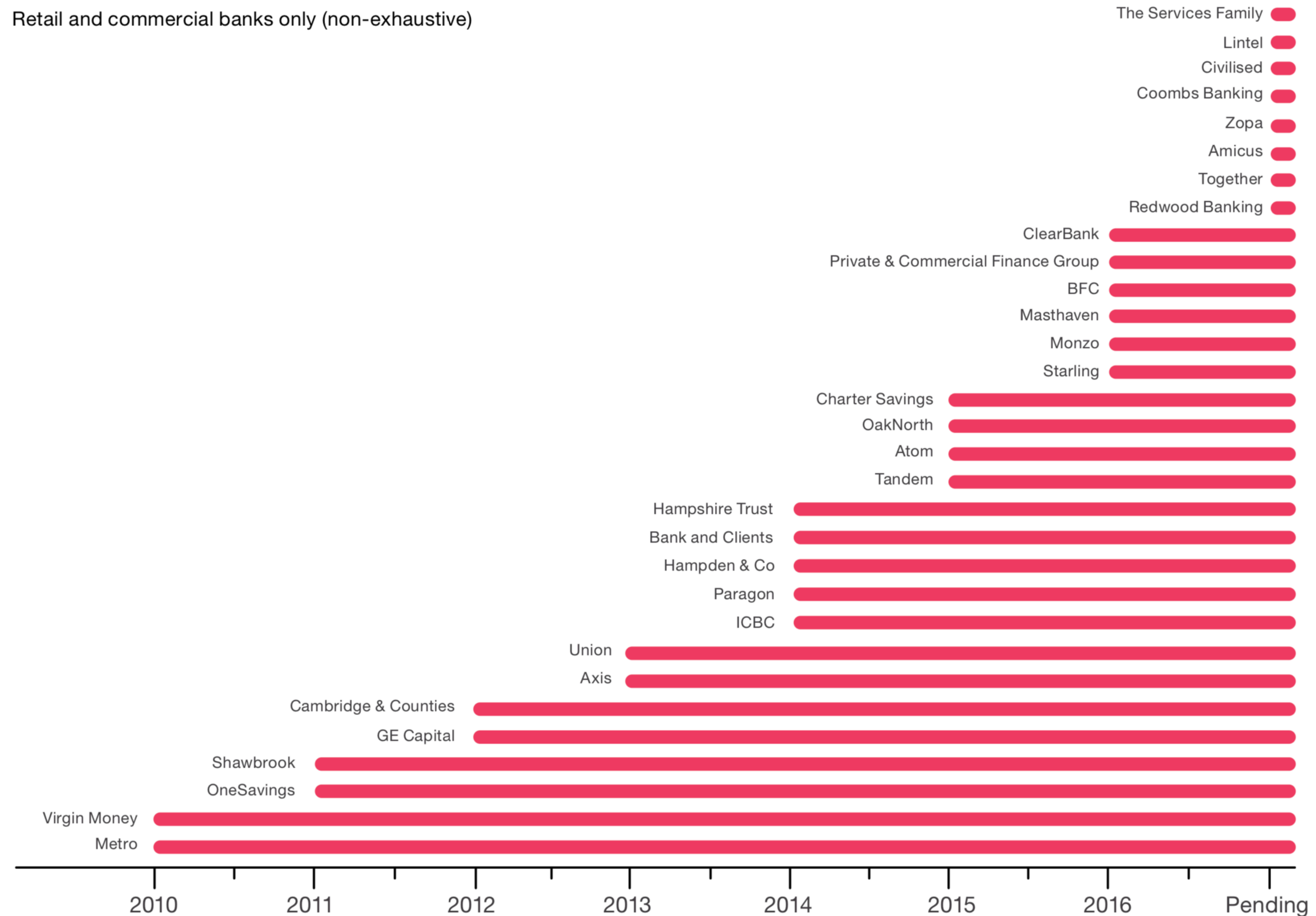
- ▶ Sistemik Risk
- ▶ Müşteri Faydası
- ▶ Hegemonya



- ▶ En karlı sektörlerden biri
- ▶ En az “disrupted”
- ▶ Müşterilerce en az sevilen

2010 SONRASI

Retail and commercial banks only (non-exhaustive)



2010 SONRASI

New Bank

Full bankacılık lisansı
olan yeni bankalar

Neo Bank

İşbirliği yaptığı
bankanın lisansını
kullanan bankalar

Beta Bank

Mevcut bankaların
iştirakleri olarak
bankacılık hizmeti
veren yeni nesil
bankalar

Non Bank

Bankacılık lisansı
olmayan fakat sahip
oldukları elektronik
para lisansı ile
finansal hizmet veren
kurumlar

15

Bankacılık lisansı sayısı
2014-2017

£30B

Konut Kredisi
2015'e kadar 200K müşteriye

%20

KOBİ Kredi Pazar Payı
2017

35K

Çalışan Sayısı
Top10'de (2017)

20M

Müşteriye Hizmet
2017

4 KAT

2018'de yapılan yatırımın
bir önceki yıla oranı, USA
2015'in 10 katı

\$500M

Yatırım
2018'in ilk 5 ayında, EU

\$159B

Top 10 bankanın küçük rakiplere
kaptıracağı mevduat, 2019, USA

GELECEK

Modüler

Gelecek

Bugün

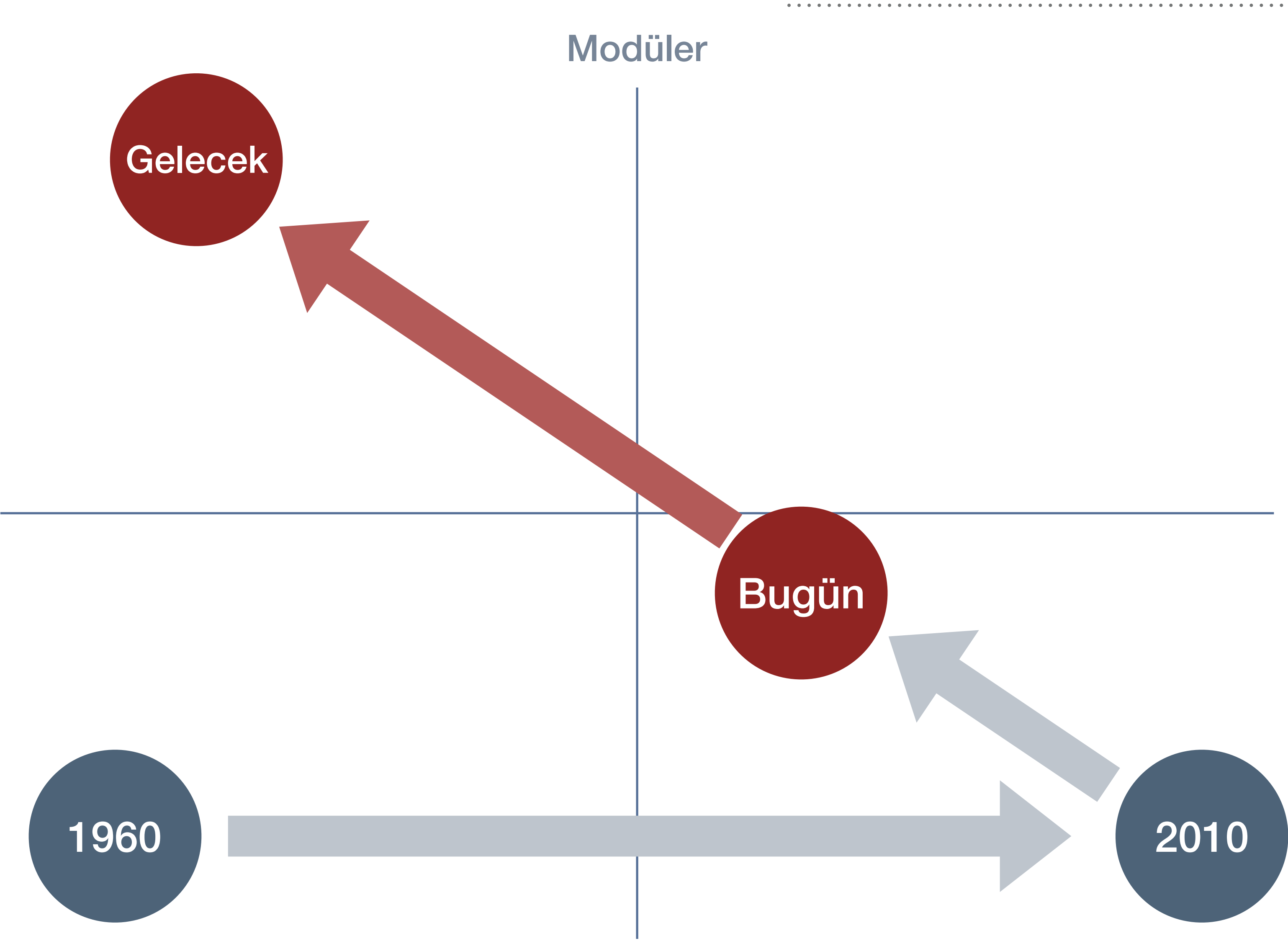
1960

2010

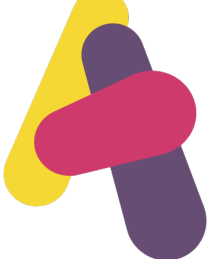
Full Servis

Fragmente

Konsantre



BİREYSEL BANKACILIK ÖRNEKLERİ

Banka	Faaliyet	Ürünler	Müşteri	Çalışan	Yatırım
 Atom bank	2016, UK	Vadeli Hesap Konut Kredisi Ticari Kredi	34K (2017 YME)	300	£400M
 monzo	2016, UK	Prepaid Kart Kredi Kart Vadesiz Hesap	2M	300	£211M
 Moven®	2013, USA	Debit Kart Spending Account	60B	63?	\$47M
 N26	2013, GR	Current Account Debit Card N26 Business Card	2.5M	800	\$500M
 Revolut	2015, UK	Prepaid Kart Vadesiz Hesap FX	4M 80K Ticari Müşteri	630	\$336M Değeri: £25B
 chime	2013, USA	Debit Kart Spending Account Saving Account	2M	100	\$308M



Digitalise - Disrupt

Ürünler

- ▶ Fixed Savers
- ▶ Mortgage
- ▶ Ticari Kredi

2014 Kuruldu.

2015 Bankacılık lisansı aldı.

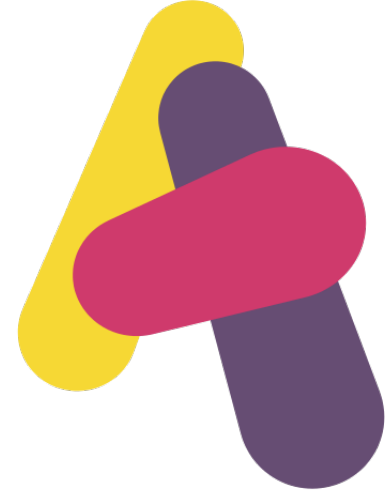
2016 Açıldı.

2017 Martta £83m yatırım aldı. (Toplam £400m)
%40 BBVA'dan

2017 Martta bir günde 5000 müşteri edindi.

2018 Mart Yıllık Rapor

- £53m Zarar
- 34K Yeni Müşteri Edinimi



Atom bank

"Şube İşlemleri son 5 yılda %40 azaldı."

"Desktop bankacılığı geçen sene %2 azaldı".

"Klasik bir bankada maliyet/gelir rasyosu %60 iken bizde %30. Bu yüzden müşterilerimize daha iyi değer sunabiliyoruz."

"Atom is actually a data company that happens to have a banking licence."

"Geleneksel bankalar size son ayın hesap özetini verirler, biz gelecek ayın"

"Büyük bankaların en büyük mücadelesi şudur, harika uygulamalar yapıyorlar. Ama hala bu uygulamaları back-ofise bağlamak zorundalar."

Anthony Thomson, Founder
Wired



75
NPS



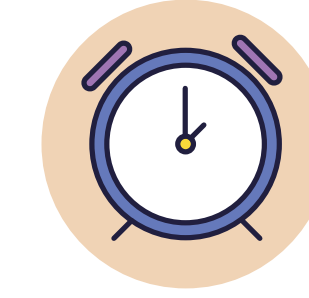
£1.4B
Mevduat



£1.2B
Kredi



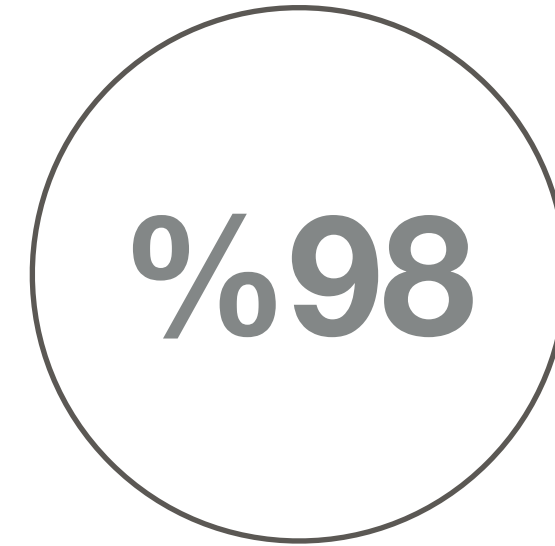
16s
Mortgage
TTY



10 dak.
Ortalama Hesap
Açma Süresi



310
Çalışan



Tavsiye oranı
2300 Kişi ile yapılan ankete göre



monzo

Financial Hub

"Monzo makes money work for everyone"

Ürünler

- ▶ Pre-paid Debit Kart
- ▶ Kredi Kartı
- ▶ Vadesiz Hesap

2015 Kuruldu.

2016 Tarihteki en hızlı yatırım toplayan firma. 96 saniyede £1M topladı.

2016 Ağustos'da faaliyete başladı.

2017 Bankacılık lisansı aldı. Ayda 60K müşteri edindiler. Sene sonunda edinimi durdular.

1.315.000 Müşteri

300 çalışan

£2B harcama yapılmış. (2018 Mart)

1 hesap maliyeti 2017 Tem. £50 iken 2018 Haz.'da £15 düştü.

£30.5M zarar (2018 Mart)



monzo

%80

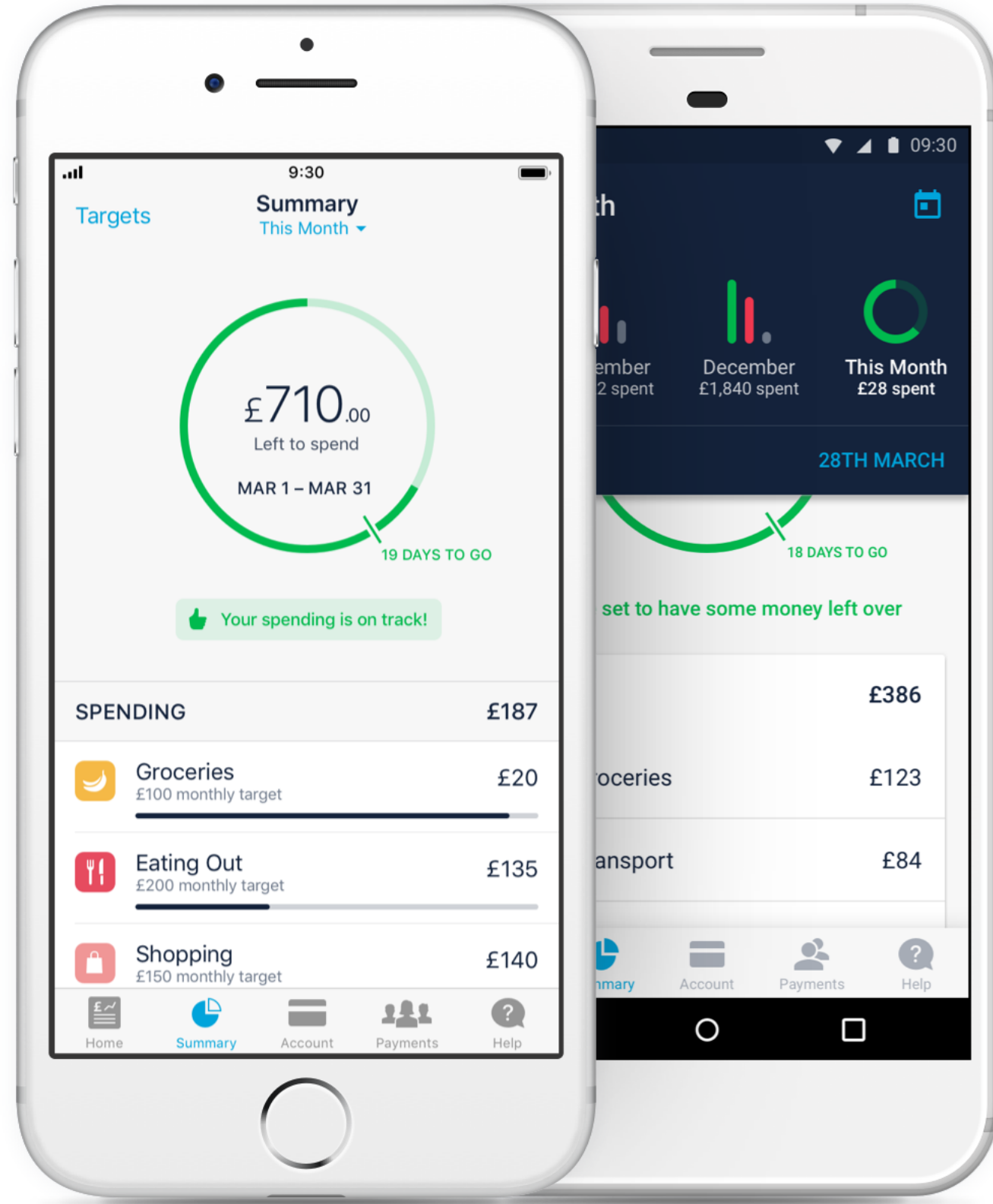
"Word of Mouth" ile
gelen müşteri oranı

80

NPS Skoru

15

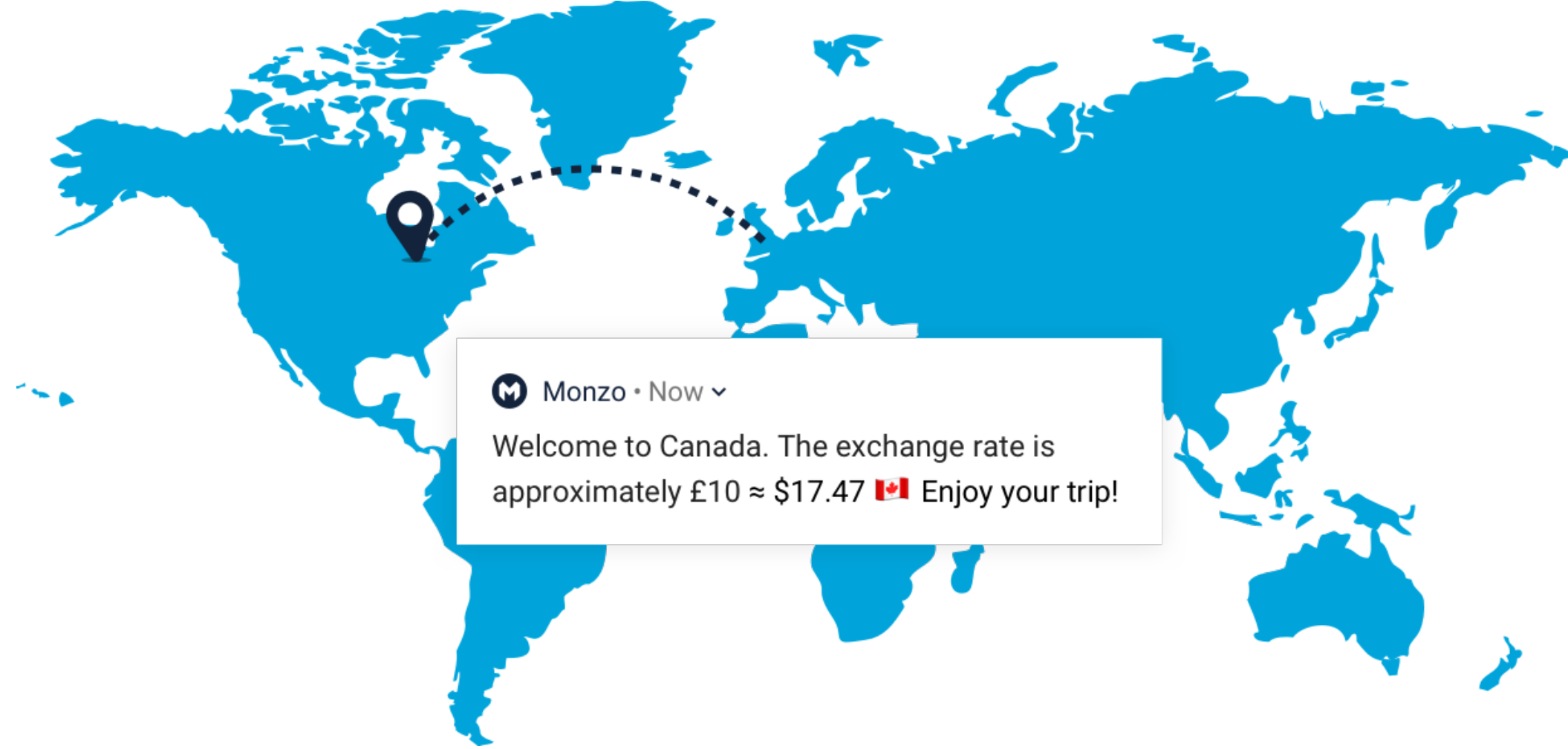
Ortalama Arkadaş
Sayısı



- ▶ Aylık bütçe set etme (kategori ve toplam)
- ▶ Hızlı harcama durumunda bildirim
- ▶ Harcama özeti (Bütçe, kalan limit, kategori bazlı)
- ▶ Harcama sırasında bildirim alma



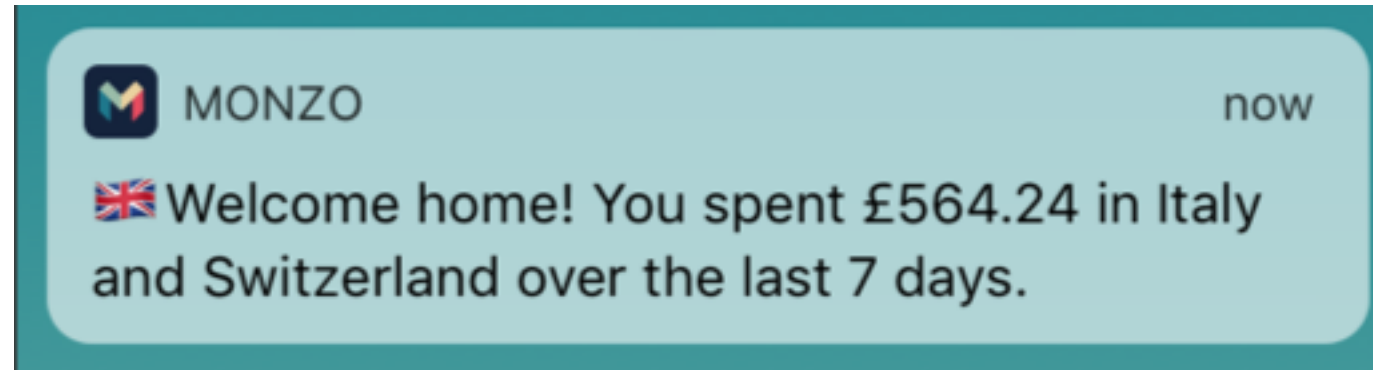
monzo



Monzo • Now

Welcome to Canada. The exchange rate is approximately £10 ≈ \$17.47 🇨🇦 Enjoy your trip!

- ▶ Yurt dışına çıkışta kur bildirimi
- ▶ Aylık £200 ücretsiz para çekme limiti
- ▶ Seyahat raporu



MONZO

now

🇬🇧 Welcome home! You spent £564.24 in Italy and Switzerland over the last 7 days.



monzo

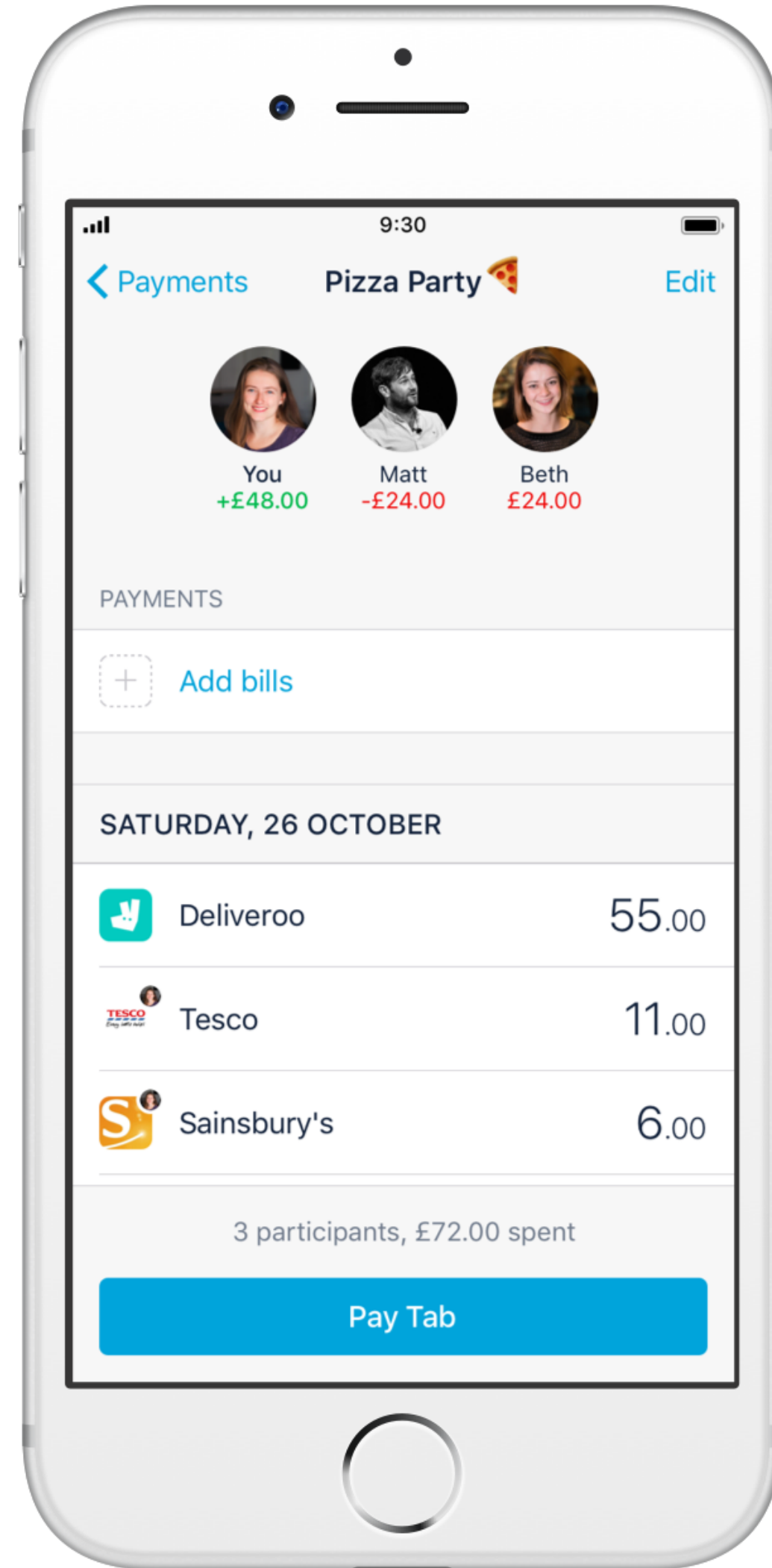
CURRENT ACCOUNT

**SWITCH
GUARANTEE**

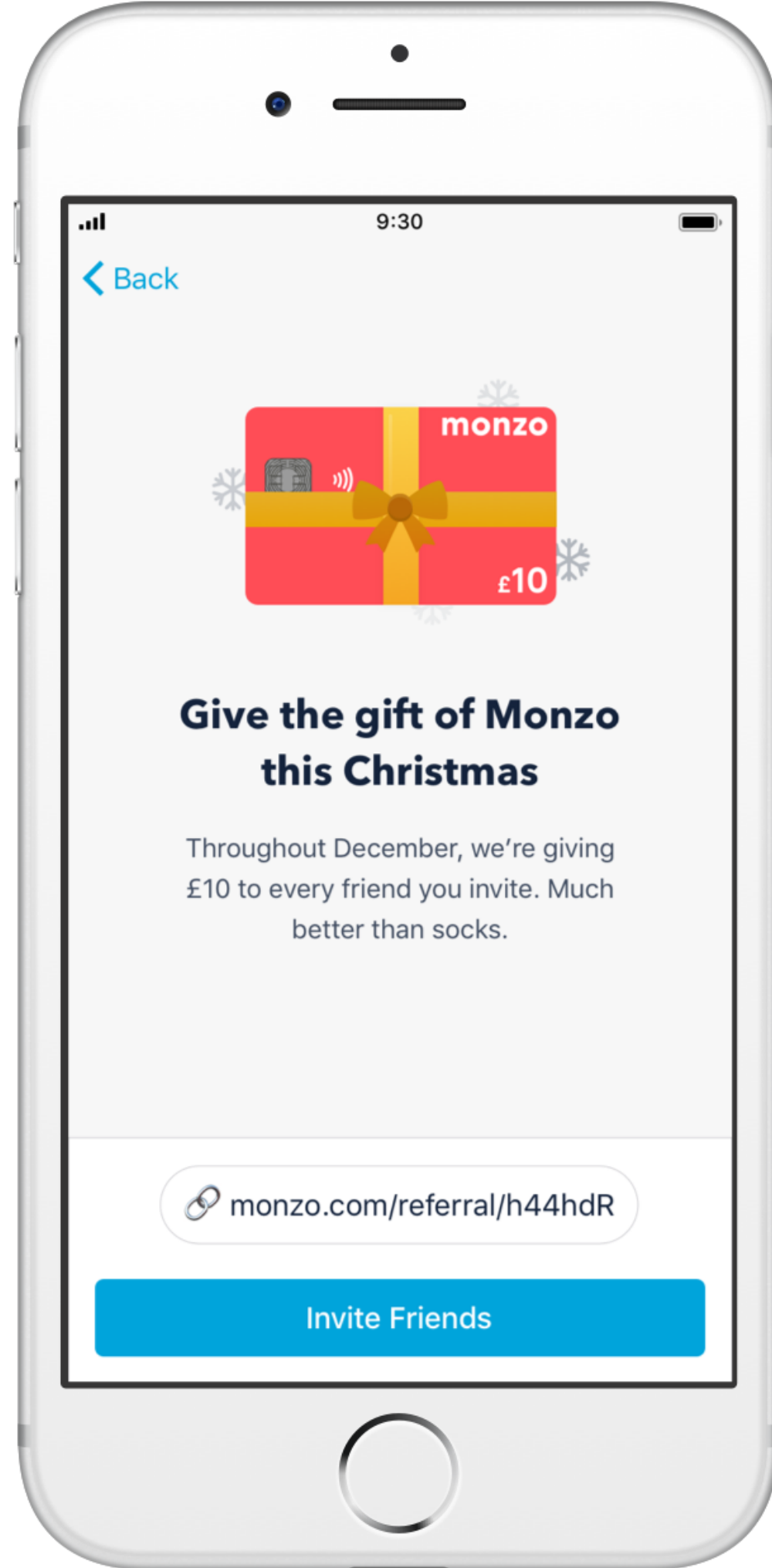


 **TransferWise**

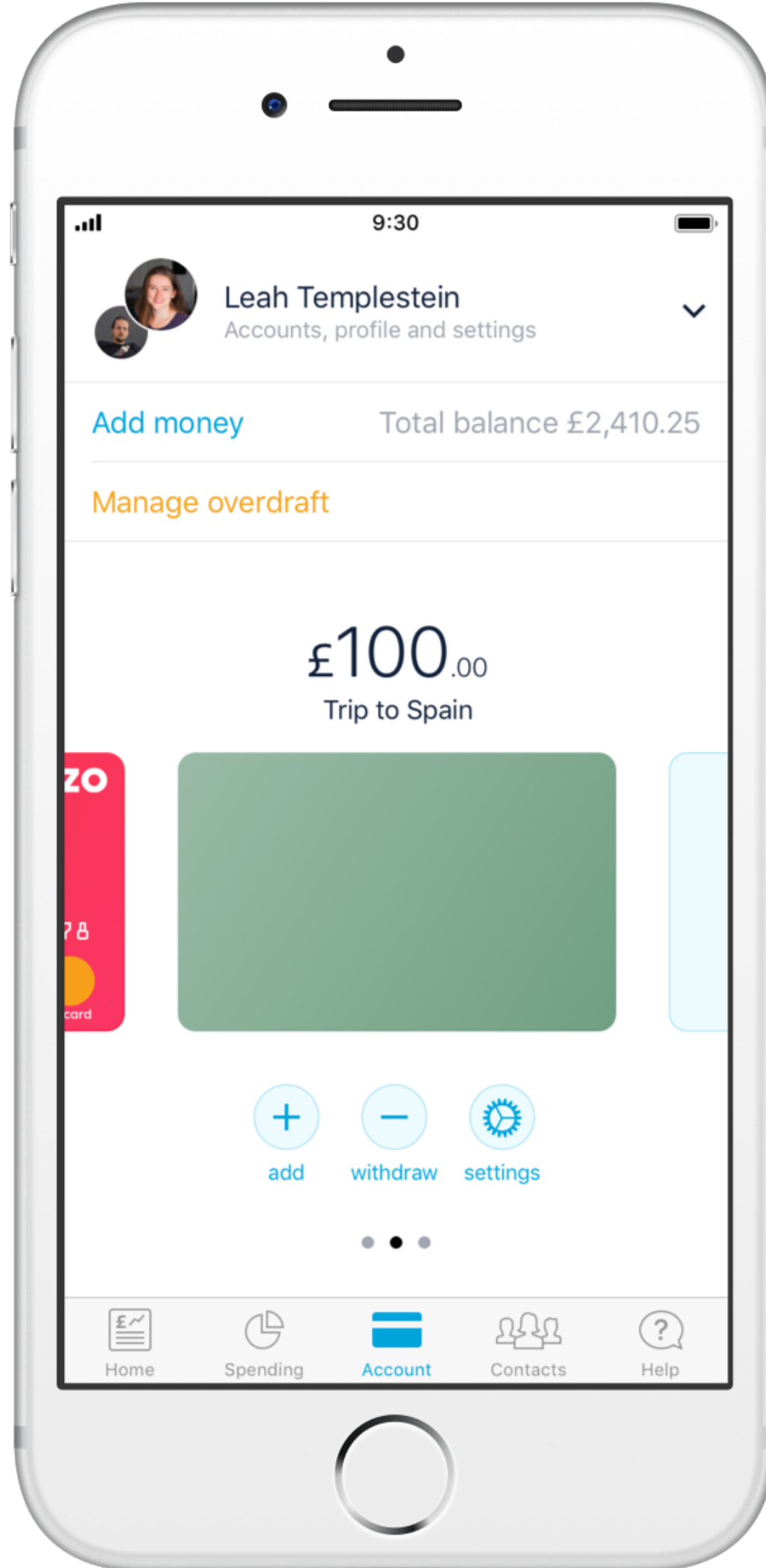
- ▶ Bankalar arası hesap değişimi
- ▶ Uluslararası transfer (8x daha ucuz)
- ▶ Monzo Community (28K üye)



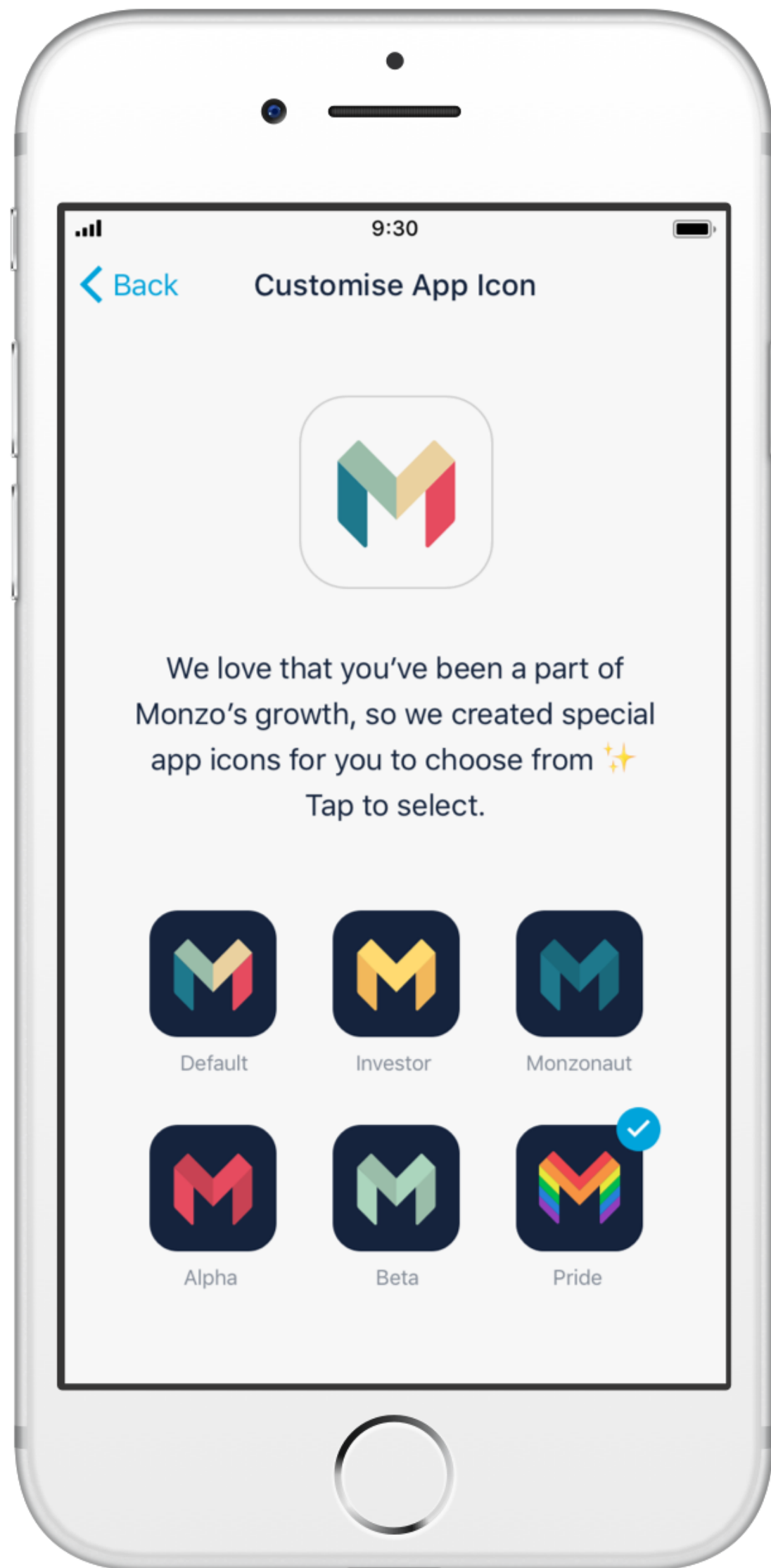
► Hesap paylaşma/bölüşme



- Yıl sonuna kadar davet ettiğiniz herkese £10 hediye.



► Ortak hesap ve hedef



► Custom icon



IFTTT

Get an email when Monzo publishes a new trigger or action

by Monzo

2.2k

works with

Take on the 1p Savings Challenge

by Monzo

2.8k

works with

Get an email when Monzo publishes a new Applet

by Monzo

1.7k

works with

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

by Monzo

130

Send me an iOS reminder to drink water two hours after I buy coffee

by Monzo

110

works with

Get rewarded as you run or cycle with Strava

by Monzo

64

works with

Save as you run or cycle with Strava

by Monzo

450

works with

Take on the £1 Weekly Savings Challenge

by Monzo

520

works with

Round up my card purchases to the nearest 50p

by Monzo

270

Reward me every time I visit the gym

by Monzo

54

works with

If it rains, take some money out of my Rainy Day pot

by Monzo

3

works with

Send me a weekly spending digest

by Monzo

1.6k

works with

Save my receipts to Dropbox

by Monzo

180

works with

Log my card purchases to a spreadsheet

by Monzo

1.7k

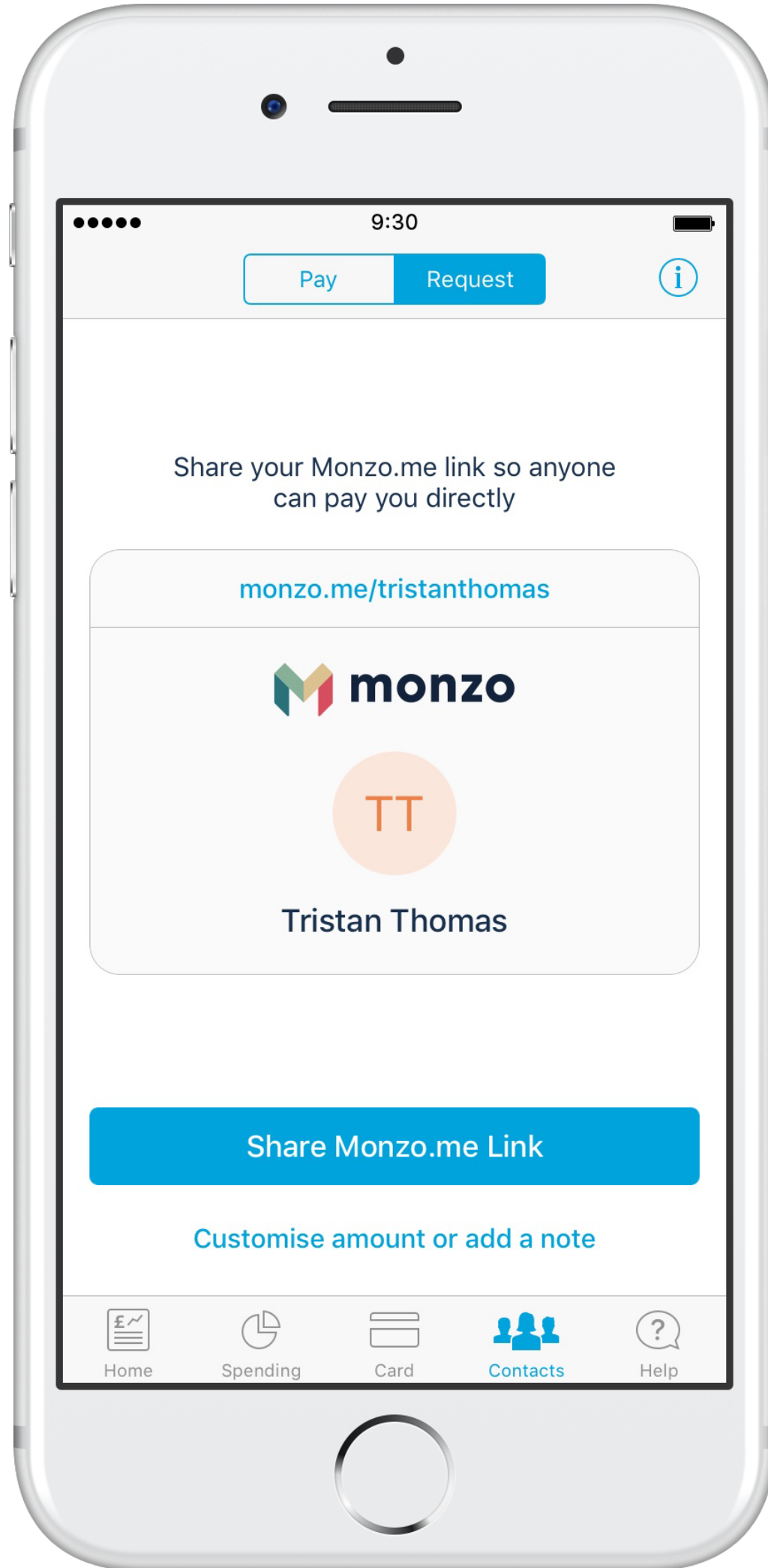
works with

When I buy a coffee, log calories to iOS Health

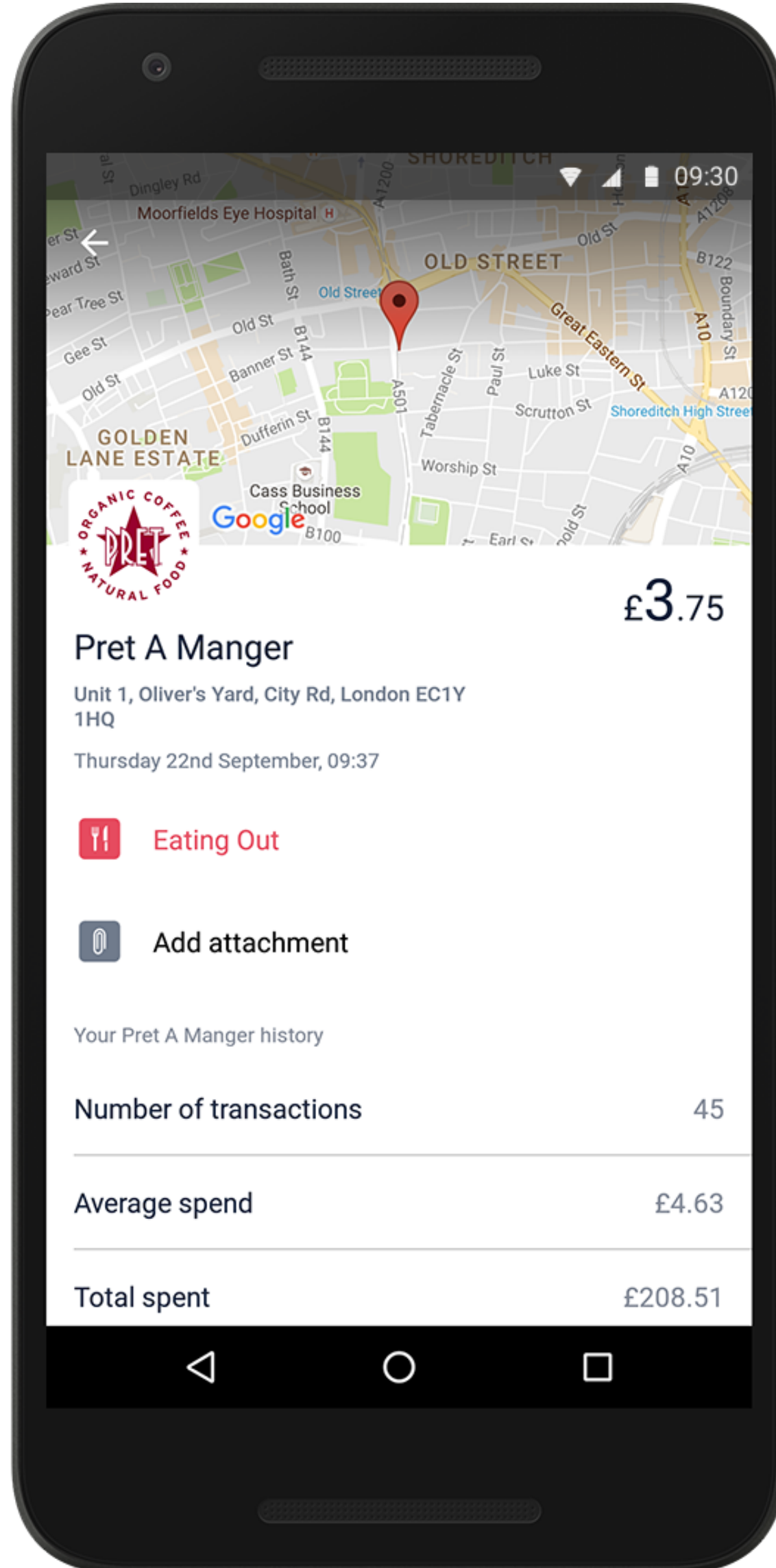
by Monzo

140

works with



- ▶ monzo.me
- ▶ Para talep etme
- ▶ Çevrenizdekilere para gönderme



Harcama Detayı

- ▶ Lokasyon
- ▶ İşlem Sayısı
- ▶ Toplam Harcama
- ▶ Belge ekleme
- ▶ Kategori belirleme



"Banking that has your back."

Masrafsız banka. Beraber kazanalım.

Ürünler

- ▶ Debit Kart
- ▶ Spending Account
- ▶ Saving Account

ABD

2013 Kuruldu.

2018 \$105M Yatırım

- ▶ Bancorp Bank destekli.
- ▶ Ödül bazlı otomatik tasarruf
- ▶ P2P ödeme
- ▶ 2 dakikada hesap açma

- ▶ 2M Müşteri
- ▶ Ayda 150.000 Edinim
- ▶ \$10B işlem hacmi
- ▶ 100 çalışan

- ▶ Gelir: Visa'dan aldıkları komisyon, ATM networku dışında \$2.5



Masrafsız

(Amerikada ortalama masraf: \$329
2017'de toplam overdraft fee: \$34B)

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

İki gün önceden maaş ödemesi

Say goodbye to
ridiculous bank fees

\$0



No minimum balance



No overdraft



No monthly service fees



No fees at 30,000+
MoneyPass ATMs



No foreign transaction
fees

\$227.30

Otomatik Saving
(Maaş Ödemelerinde ve harcamalarda)

N26

“N26 provides a mobile bank account without hidden fees”

“İlk global mobil bankasını inşa ediyoruz.”

Ürünler

- ▶ Current Account
- ▶ Debit MasterCard
- ▶ N26 Black, Metal
- ▶ N26 Business

Almanya
Eurozone, ABD*

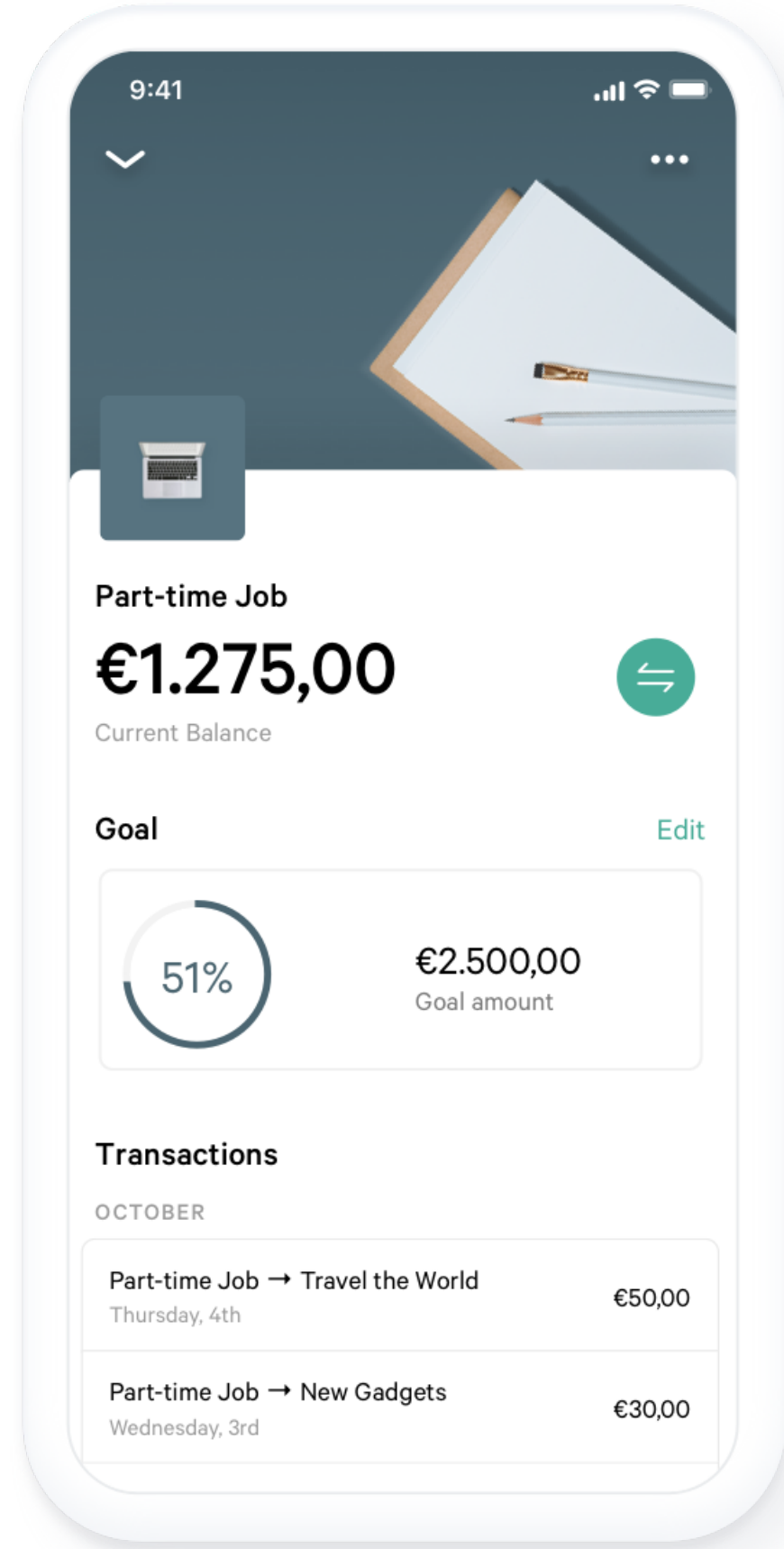
2015 Faaliyete başladı.

2019 Toplamda \$500M Yatırım, \$2.7B Değerleme

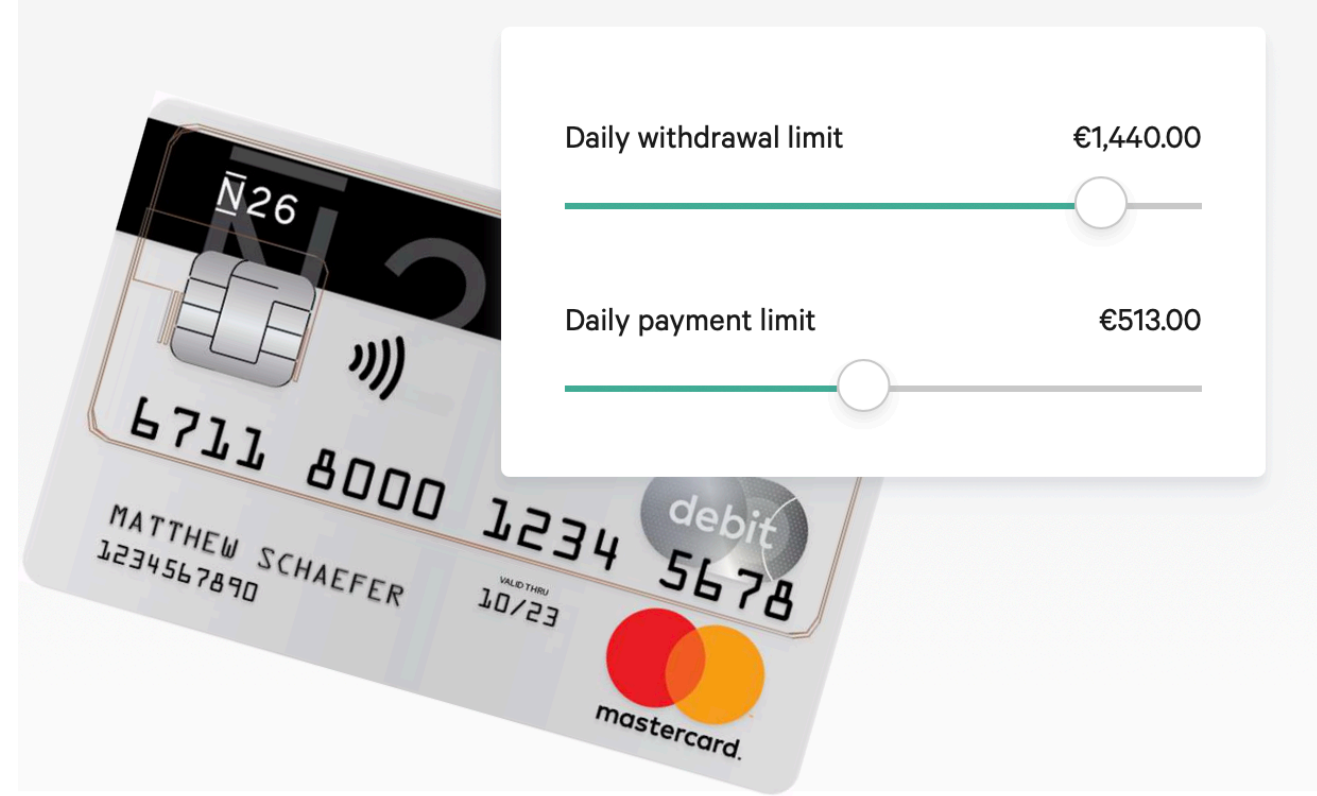
- ▶ Video Chat ile Hesap Açma, 8dk
- ▶ Posta Ofisi ile hesap açma
- ▶ Mobil Ödeme (Google Pay, Apple Pay)
- ▶ Fair Use
- ▶ 2.3M kullanıcı (Son 1 yılda 3'e katladı)
- ▶ Hedef 100M global kullanıcı
- ▶ 700 çalışan
- ▶ 1M EUR Mevduat, Aylık 1.5M EUR işlem



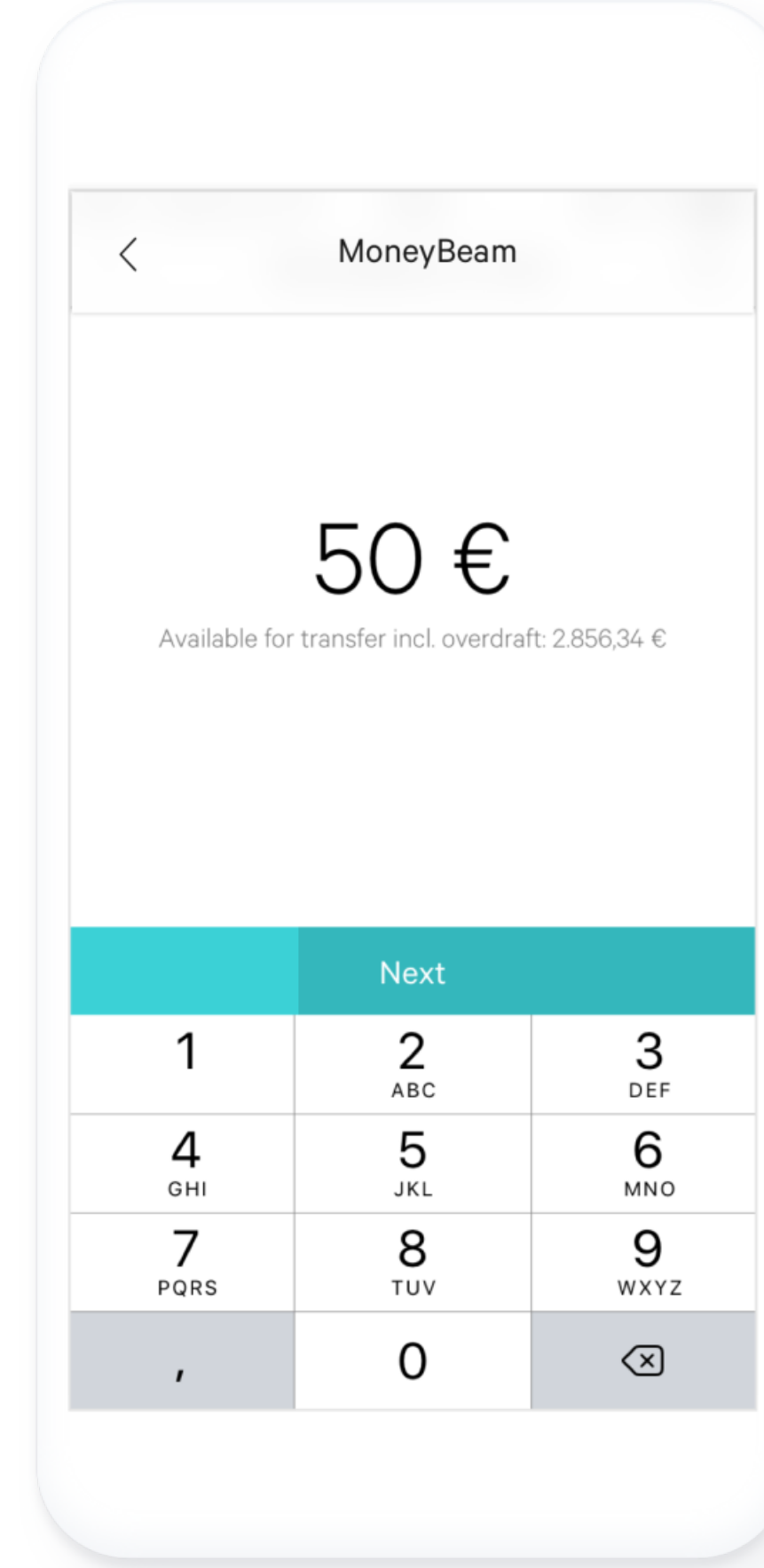
N26



Spaces



Karta Sınır Koyma



MoneyBeam ile Transfer
Gönderme/Talep Etme



TransferWise ile Transfer
8X daha ucuz

Moven

"Bank of the Future"

"Moven provides a Daily Digest recap of your spending yesterday."

Ürünler

- ▶ Spending Account
- ▶ Debit Card
- ▶ Mobile Payment

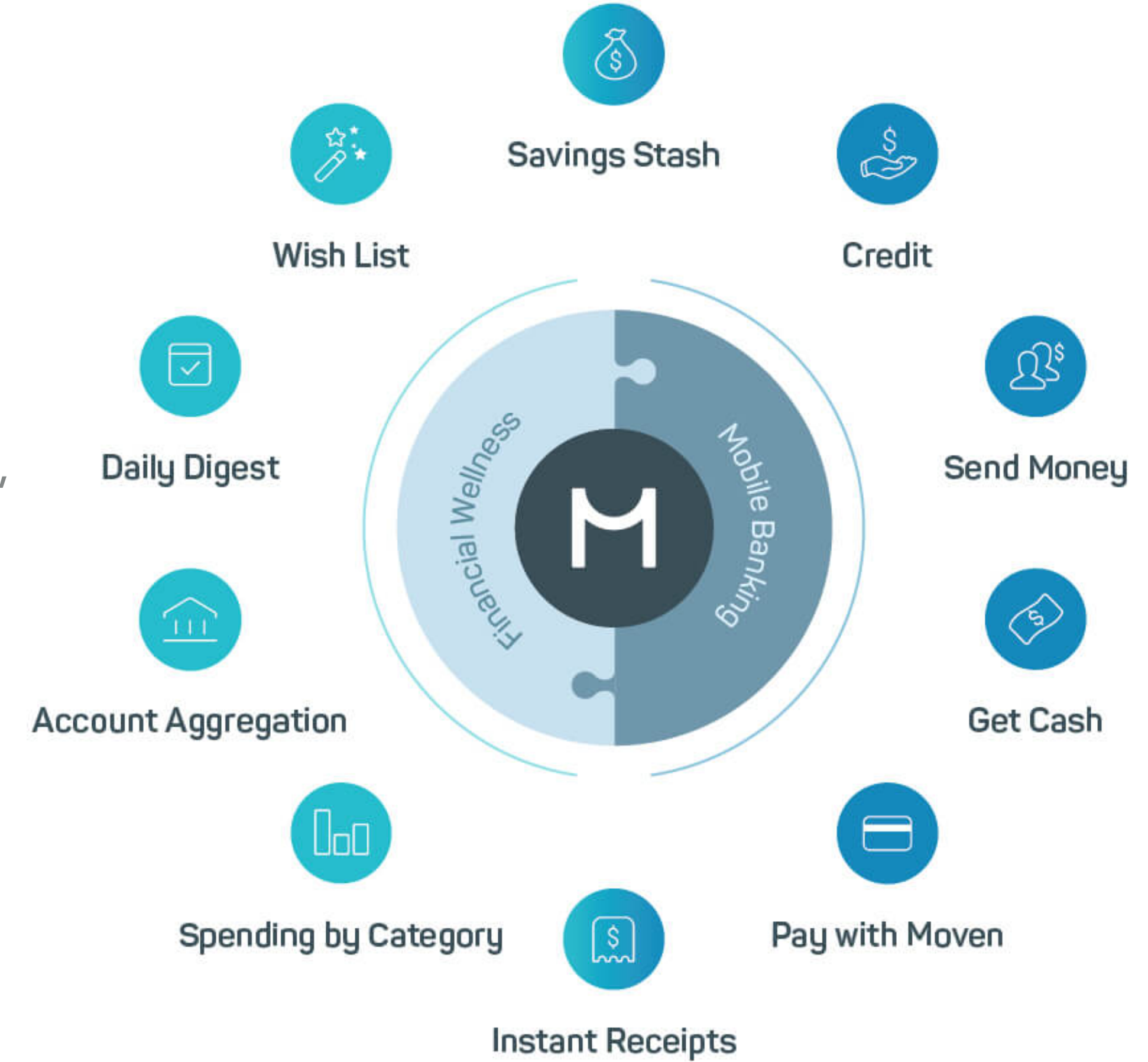
ABD

2013 Faaliyete başladı.

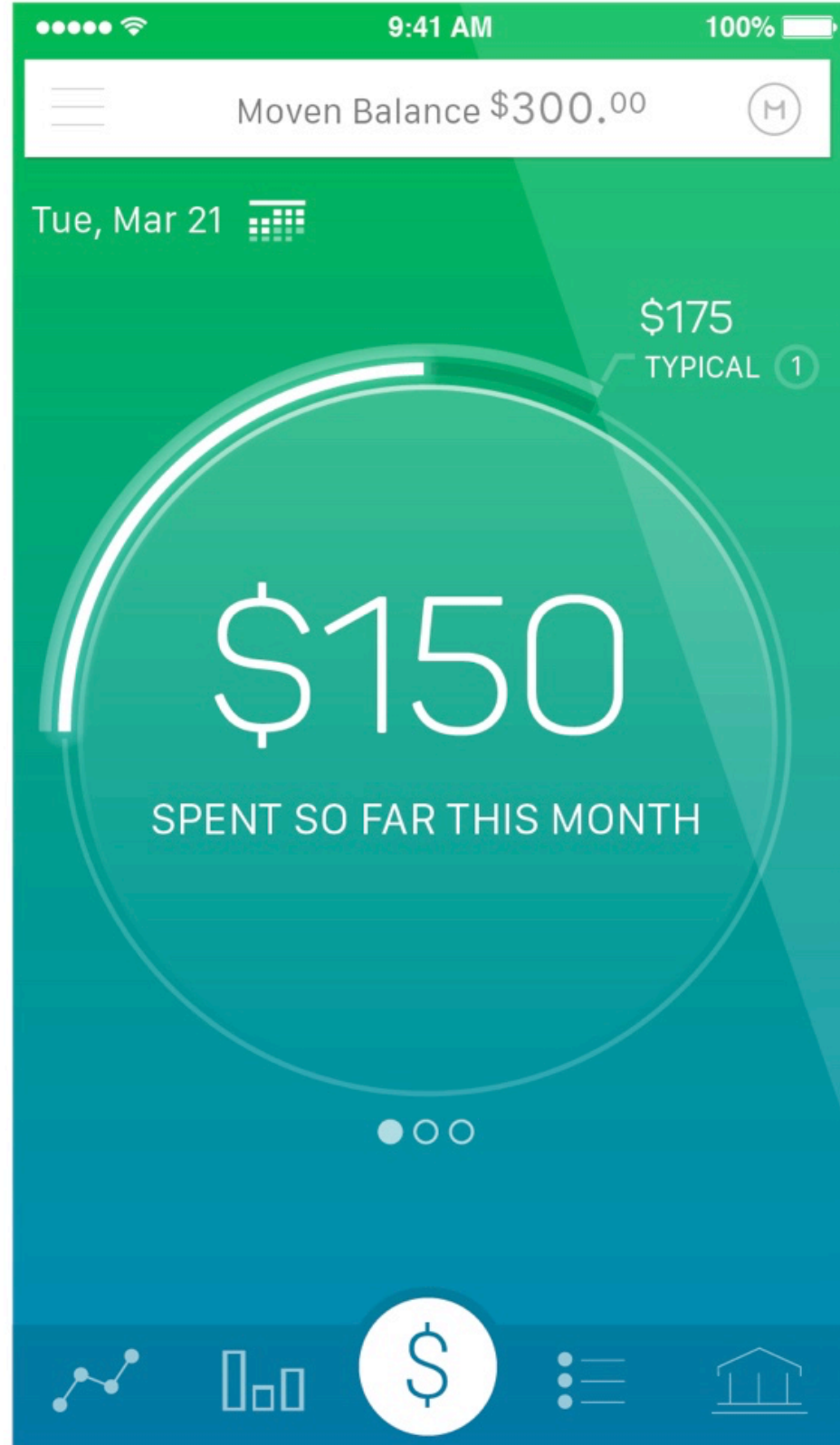
2018 İki faaliyet alanına bölündü.

Moven Enterprise (TD Bank, Westpac,
MovenBank

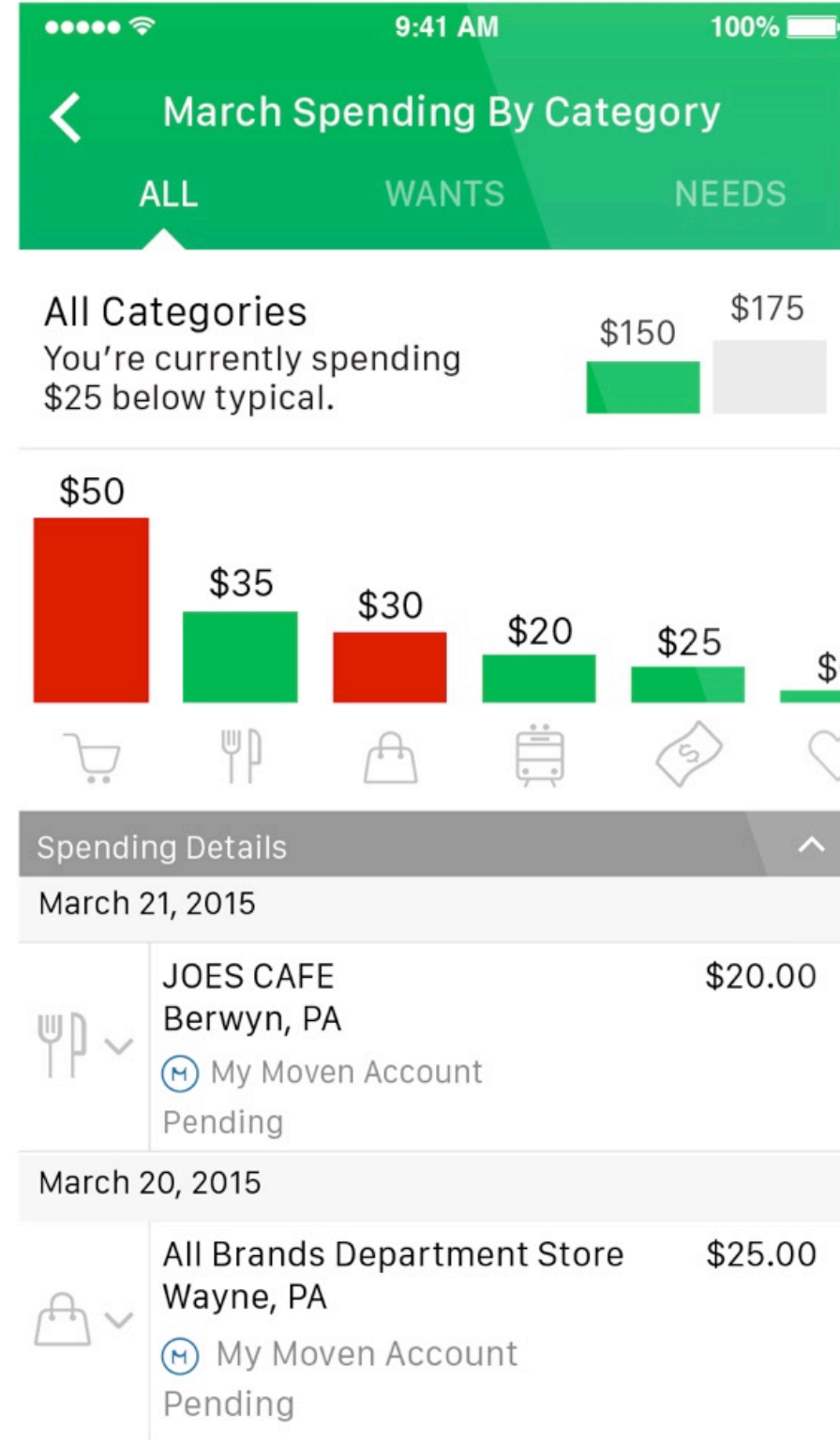
- ▶ CBW ile işbirliği
- ▶ Davranışa dayalı finansal tavsiye,
- ▶ Oyunlaştırma
- ▶ Kişiselleştirilmiş



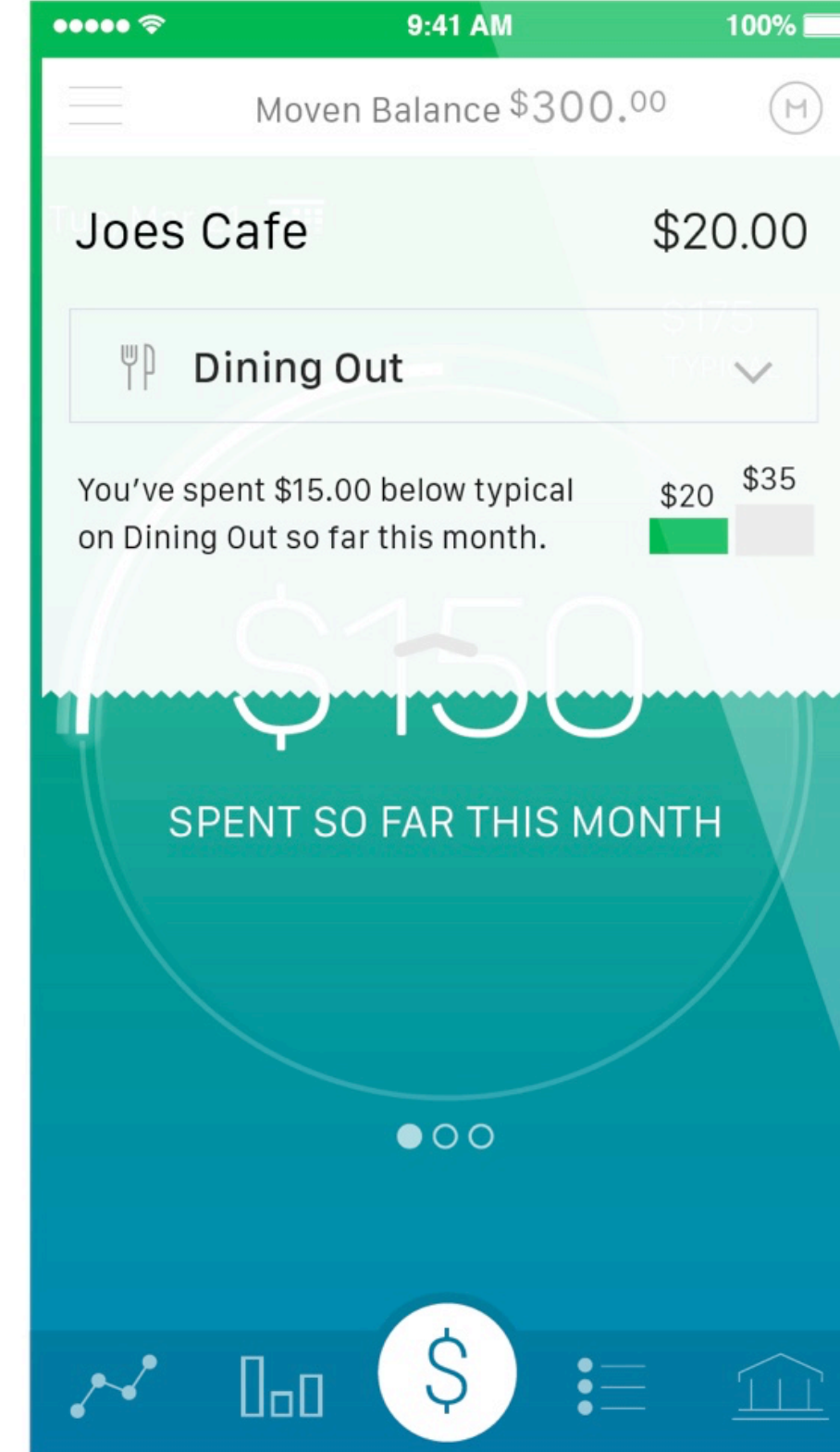
Moven®



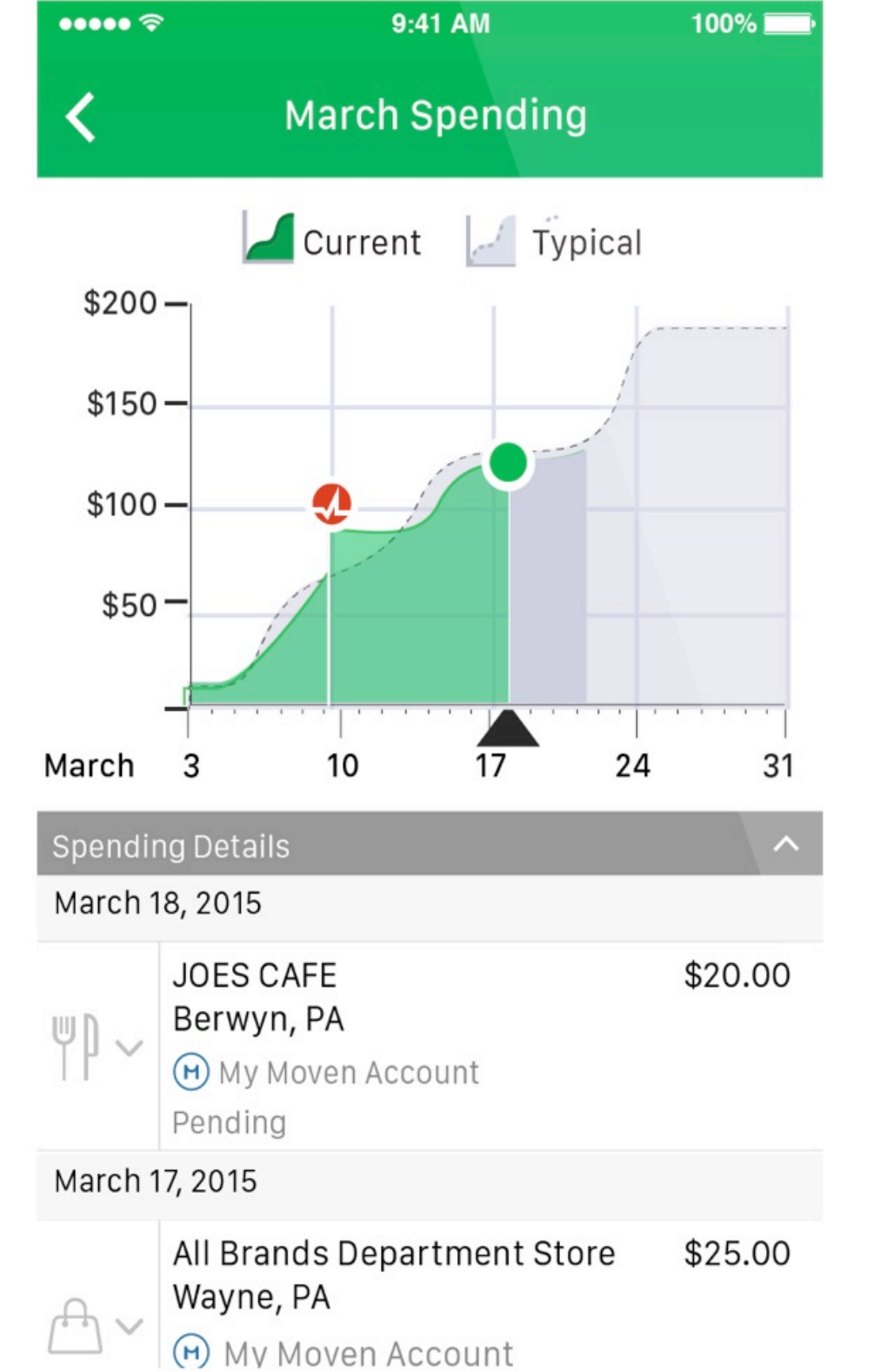
Harcama Trendi



Kategori Bazlı Harcama

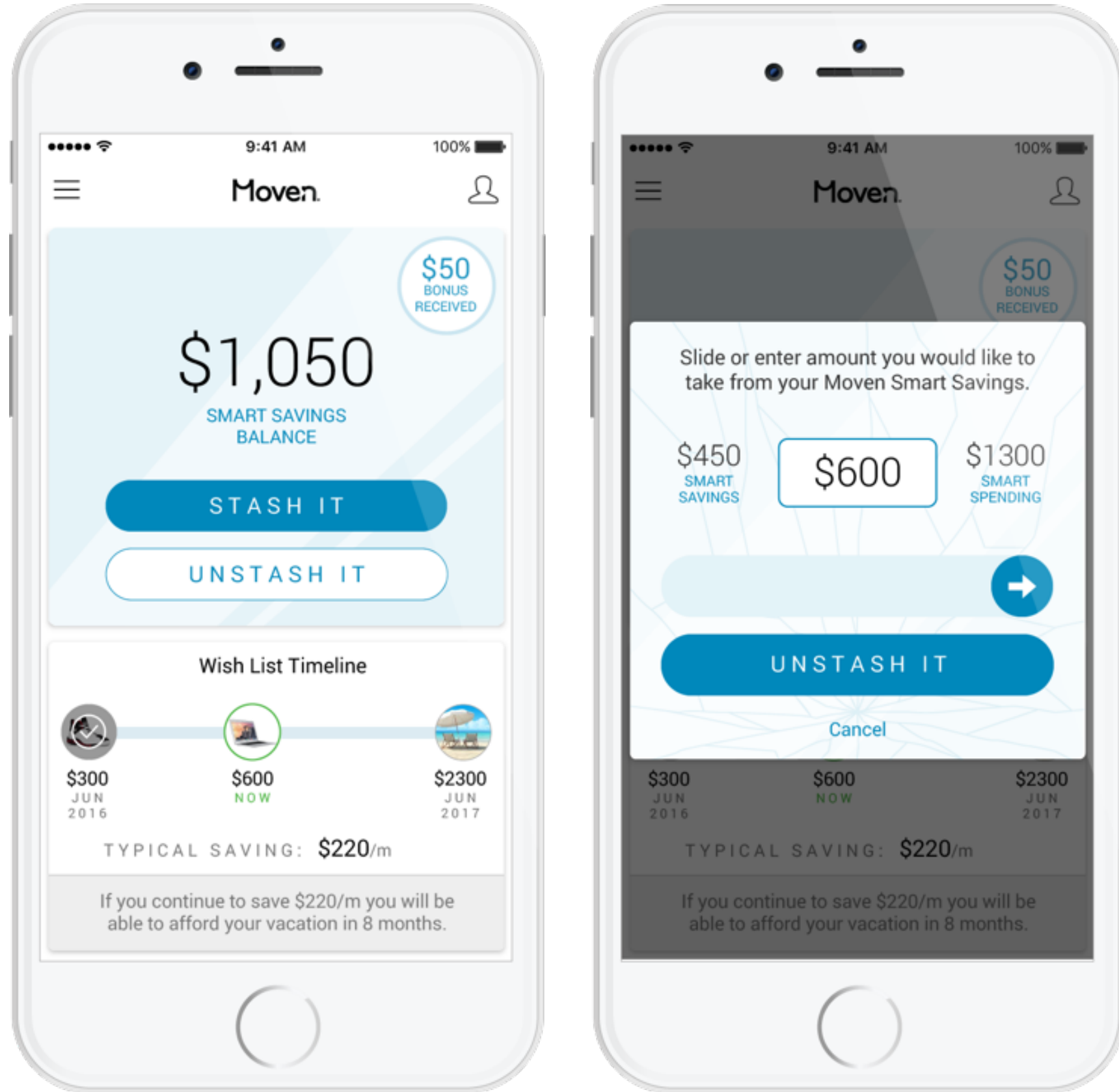


Bildirim
Proaktif



Karşılaştırma
"Bu ay" vs "Tipik Davranış"

Moven®



Moven Stash (Smart Saving Account)

- ▶ Davranışa dayalı öneriler
- ▶ Kısa dönem (Wish List), Uzun Dönem(Emeklilik)
- ▶ Birikim'e bakış bir hesap listesinden ziyade, bir yolculuk şeklinde
- ▶ Belirli bir tutarın üzerine %5 Bonus
- ▶ Giyilebilir teknolojilerle entegre, tek tıkla birikim



“Building a fair and frictionless platform to use and manage money around the world”

Ürünler

- ▶ Pre-paid Debit Kart
- ▶ Döviz İşlemleri
- ▶ P2P
- ▶ Crypto Currency
- ▶ Vadesiz Hesap

2015 Kuruldu.

2017 E-money lisansı aldı.

2018 Nisan \$250m yatırım aldı. \$1.7B değerleme.

2018 Kasım Japonya ve Singapur’da faaliyet izni.

2018 Aralık EU bankacılık lisansı.

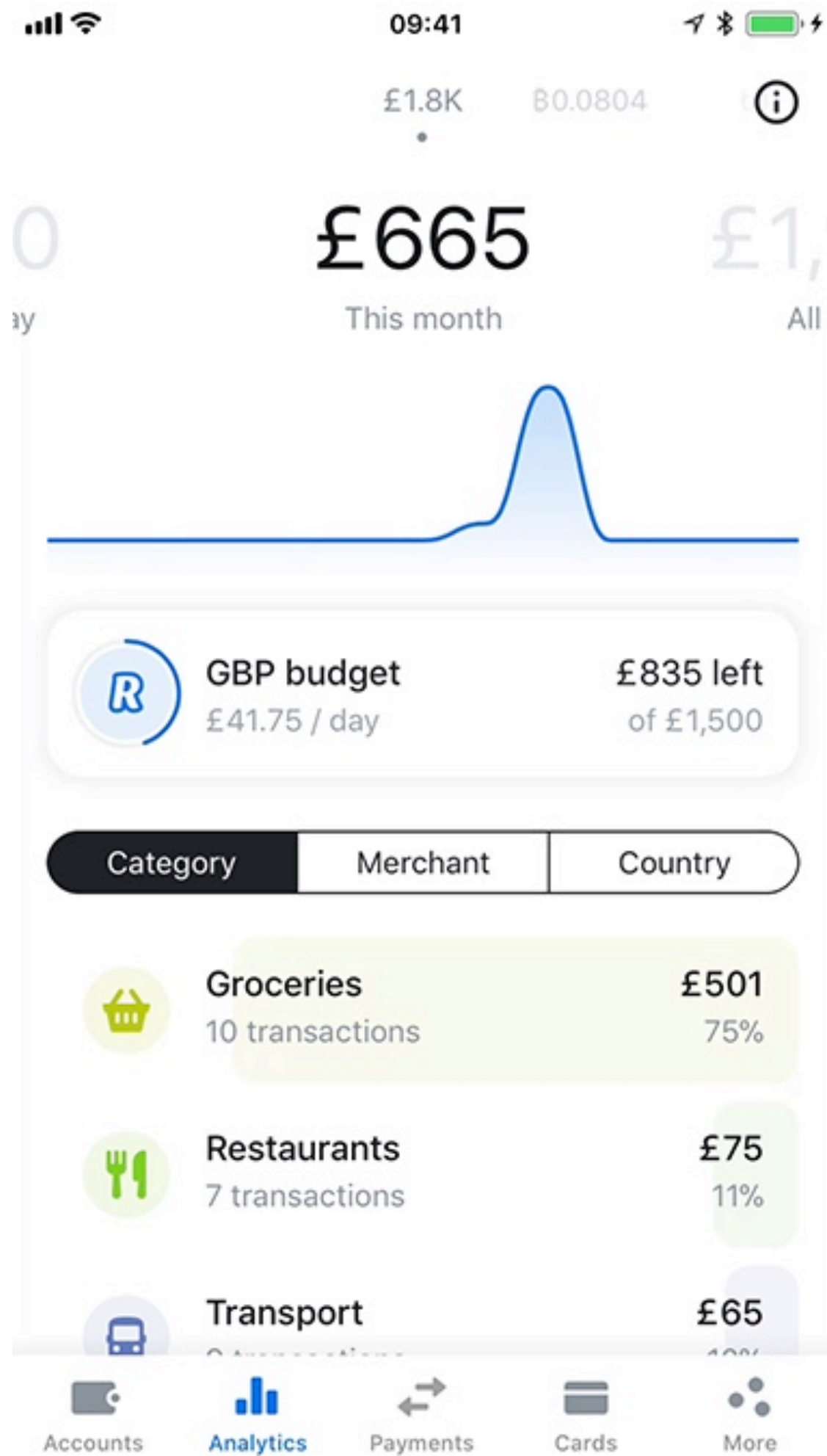
3 milyon müşteri (£0 pazarlama bütçesi ile)

20.000 business müşteri

Seyahat eden insanlar hedef alındı.

26 para biriminde transfer

Aylık bazda zarar etmediğini açıklayan ilk banka oldu. (2018 Şubat)



Harcama Yönetimi

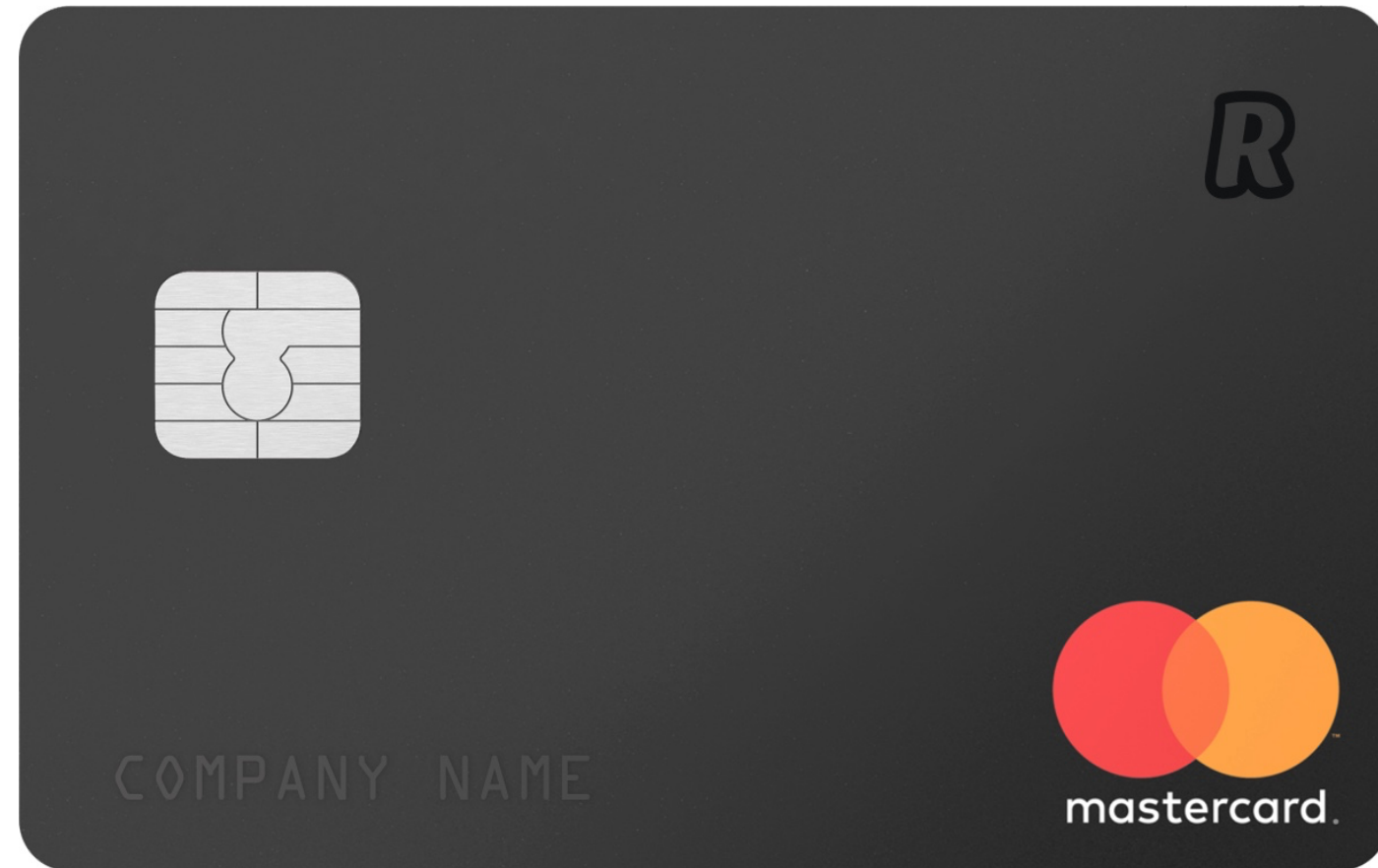
- Hızlı Hesap Açma
- Aylık Bütçe ve anlık analitik analiz
- Bildirim
- Otomatik Tasarruf (Yuvarlama)

Seyahat

- 150 para biriminde harcama
- Interbank exchange rate
- £200 ücretsiz para çekebilme
- Günlük £1 seyahat sigortası (bir tıkla)

Transfer

- Interbank exchange rate
- Otomatik Ödeme
- Para isteme



Business

5 dakikada kayıt

Multi-currency card

Interbank exchange rate

Uluslararası para transferi (10x daha ucuz)

Anında settlement

Entegrasyonlar (Xero, Slack, Zapier)

API Bankacılığı



Pre-paid business kart



Howard Roark
Revolut ▾

Accounts

Cards

Counterparties

Settings

Log out

R

Cards

Physical cardsVirtual cards

Active cards

Link existing card

Order physical card





Peter Keating
•• 9138



Dominique Francon
•• 3432



Gail Wynand
•• 4821



Ellsworth Toohey
•• 1820



Gus Webb
•• 3477



Steven Mallory
•• 3345



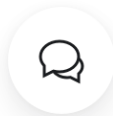
•• 1820
Catherine Halsey



•• 4445
Mike Donnigan



•• 7343
Alvah Scarrett



Revolut



Entegrasyonlar (Xero, Slack, Zapier)

<https://www.revolut.com/connect-your-apps-to-simplify-work>



STARLING BANK

"A Better Bank For Everyone"

2014 Kuruldu. (\$70m)

2016 Bankacılık lisansı aldı.

2017 Faaliyete başladı.

2018 Business hesabı açtı.

Yılbaşından Ağustosa kadar 210.000 hesap

£200m aylık transfer

5 ayda 10.000 business müşteri



STARLING BANK



- ▶ Aylık ücret yok
- ▶ Havale ücreti yok
- ▶ Posta Ofisi ile para yatırma ve çekme
- ▶ Xero (muhasabe uygulaması) ile entegrasyon
- ▶ Hesaba para giriş/çıkışında bildirim
- ▶ İşlemleri gruplama (Merchant bazında gösterim)

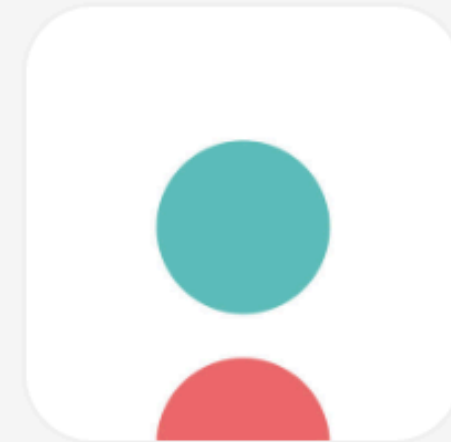


STARLING BANK



Flux

Flux's integration allows users to view detailed receipts for their transactions and will give them access to exclusive loyalty schemes.



Moneybox

Moneybox has integrated the Starling API, so users can now round up their purchases and invest all that spare change.



Tail

Tail provides exclusive offers on unique food and drink experiences, giving you cashback directly to your account.

► Marketplace

TİCARİ BANKACILIK ÖRNEKLERİ

Banka	Faaliyet	Ürünler	Müşteri	Çalışan	Yatırım
	2018, UK RBS	Kart Hesap Muhasebe Nakit Akışı			
	2016	Kart Hesap Muhasebe Nakit Akışı	56K	80	\$80M
	2015	Emlak Kredisi Vadeli Hesap	Tüm altyapısı bulut tabanlı ilk banka. £2BN Kredi. £1.3B Değerleme.		
	2018	Kart, Hesap Muhasebe/Fatura Vergi Hesaplama	8K		£2.3M
	2014, USA	Kart			
	Finlandiya, 2018 BBVA aldı.	Kart Faturalama Online Store	UBER ile anlaşma.		

TİCARİ BANKACILIK ÖRENEKLERİ





Digital Bank For SMEs. "Easy, instant, single tap and forward looking finance"

Ürünler

- ▶ Hesap
- ▶ Kart
- ▶ Muhasebe
- ▶ Nakit akışı/Forecast

UK

2018 RBS (NatWest)

Hızlı Edinim

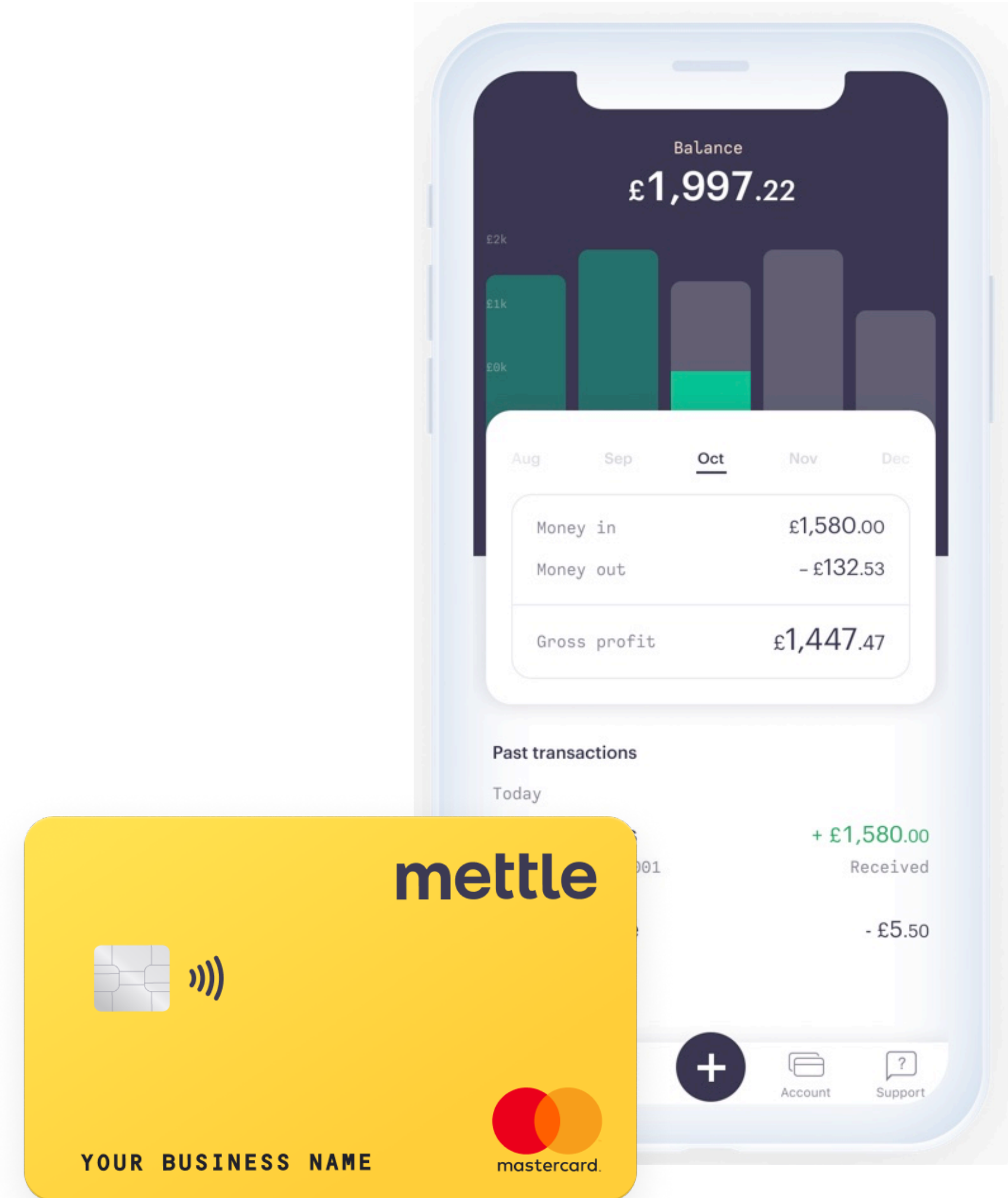
Bugün'ün İşleri

Faturalama

İşleme fatura resmi ekleme.

Kartı kontrol etme

BFM (Tahmin, proaktif insight)





Powerful, simple and helpful. Tide gives business owners their time back.

Ürünler

- ▶ Hesap
- ▶ Kart
- ▶ Muhasebe
- ▶ Nakit akışı/Forecast

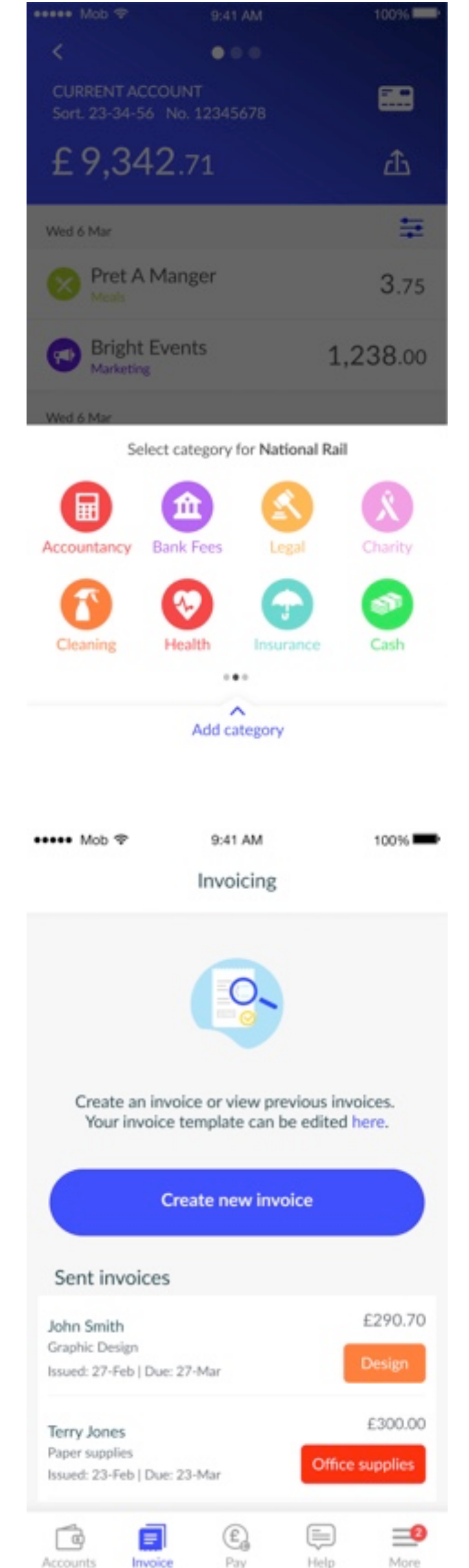
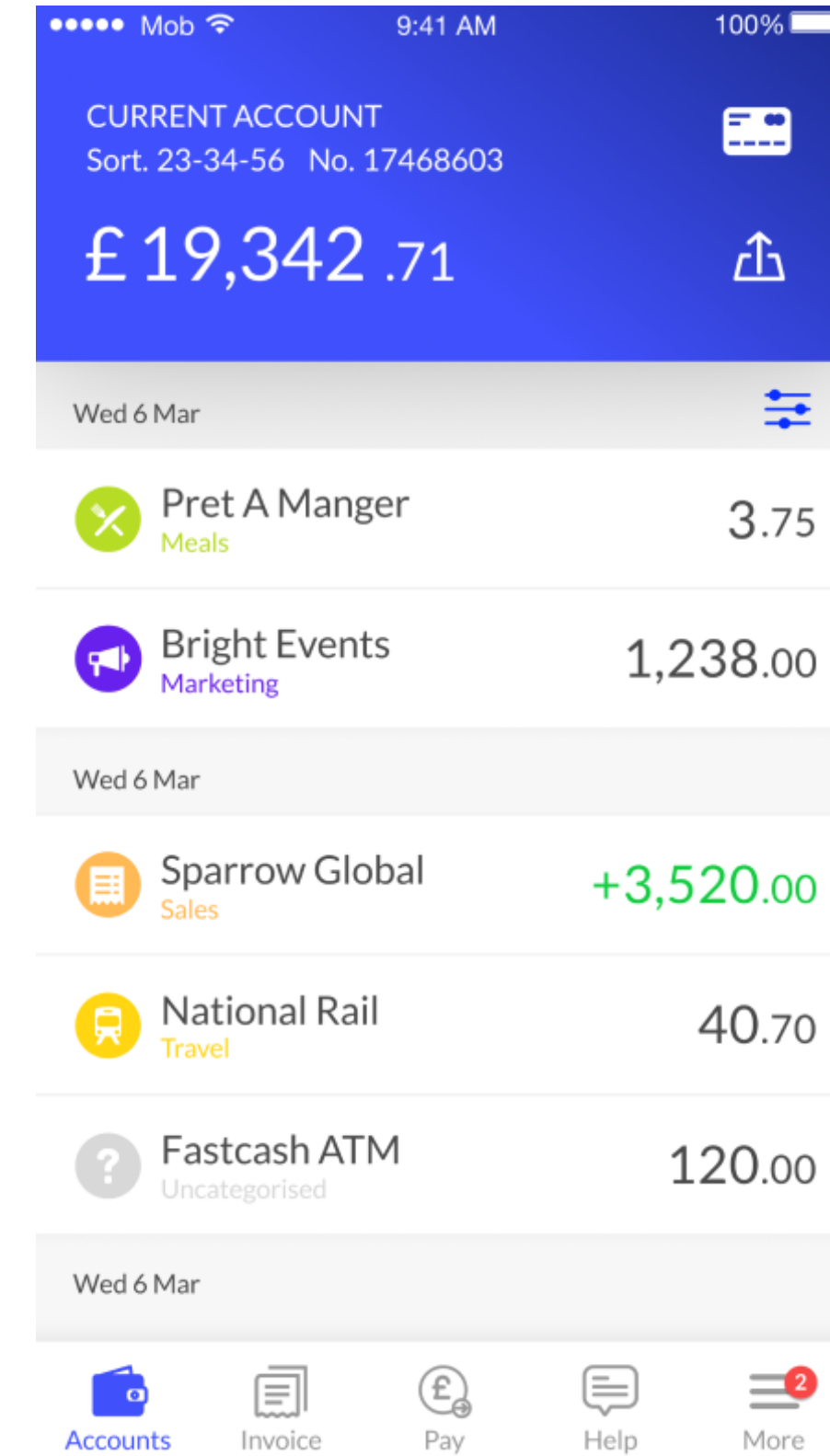
2016 Kuruldu

2018 \$80M yatırım aldı.

56.000+ müşteri (2018)

80 çalışan

- ▶ Aylık ücret yok, her transfer için 20p.
- ▶ Anında Kredi, 15 dk'da £15.000 altı
- ▶ Faturalama
- ▶ Muhasebe
- ▶ BFM
 - ▶ Harcamayı kategorileştirme
 - ▶ Merchant bazlı gruplama





Take your business further.

Ürünler

- ▶ Ticari Kredi
- ▶ P2P Lending

2010 Kuruldu.

İngiltere, Amerika ve Almanya'da.
İlk ticari kredi sağlayan P2P şirket

£5B Kredi

46.000 şirkete kredi sağlandı.

60 aya kadar, 1£M'a kadar kredi

Ortalama 10 gün sürüyor.

Devlet bankası British Business Bank bu platform ile £80M kredi verdi.

Quick and easy to apply

With a simple online form, dedicated account manager and fast decision, you can stay focused on your business while we focus on your loan.

- 1 Check if you qualify in 30 seconds**
Then tell us about you and your business in our 10-minute form.
- 2 Get your personalised rate**
Tell us about you and your business with our simple form.
- 3 Decision in 24 hours**
If approved, you'll get a loan offer typically in 24 hours.
- 4 Your funds arrive**
Once you accept, you'll have the money in your account in days.



Our loans are developed with entrepreneurial business owners in mind – no off-the-shelf solutions, no specific products, no computer-says-no decisions. We focus on properly underwriting the business, with our lending directors taking the time to understand the individual needs of the borrower.

Ürünler

- ▶ Ticari Kredi
- ▶ Property Development Finance
- ▶ Saving Accounts

2015 Kuruldu

£500,000-£40m arası kredi veriyor.

£2BN kredi verildi

9500 konut yapıldı.

£1.3B Değerleme

2017 yılı kar: £10.6 M

Tüm altyapısı bulutta olan ilk banka.(UK)

Counting up

Your accounting & banking in one place

Ürünler

- ▶ Current Account
- ▶ Kart
- ▶ Muhasebe
- ▶ Otomatik Fatura Tarama
- ▶ Vergi Hesaplama

2016 Kuruldu.

2018 Faaliye başladı.

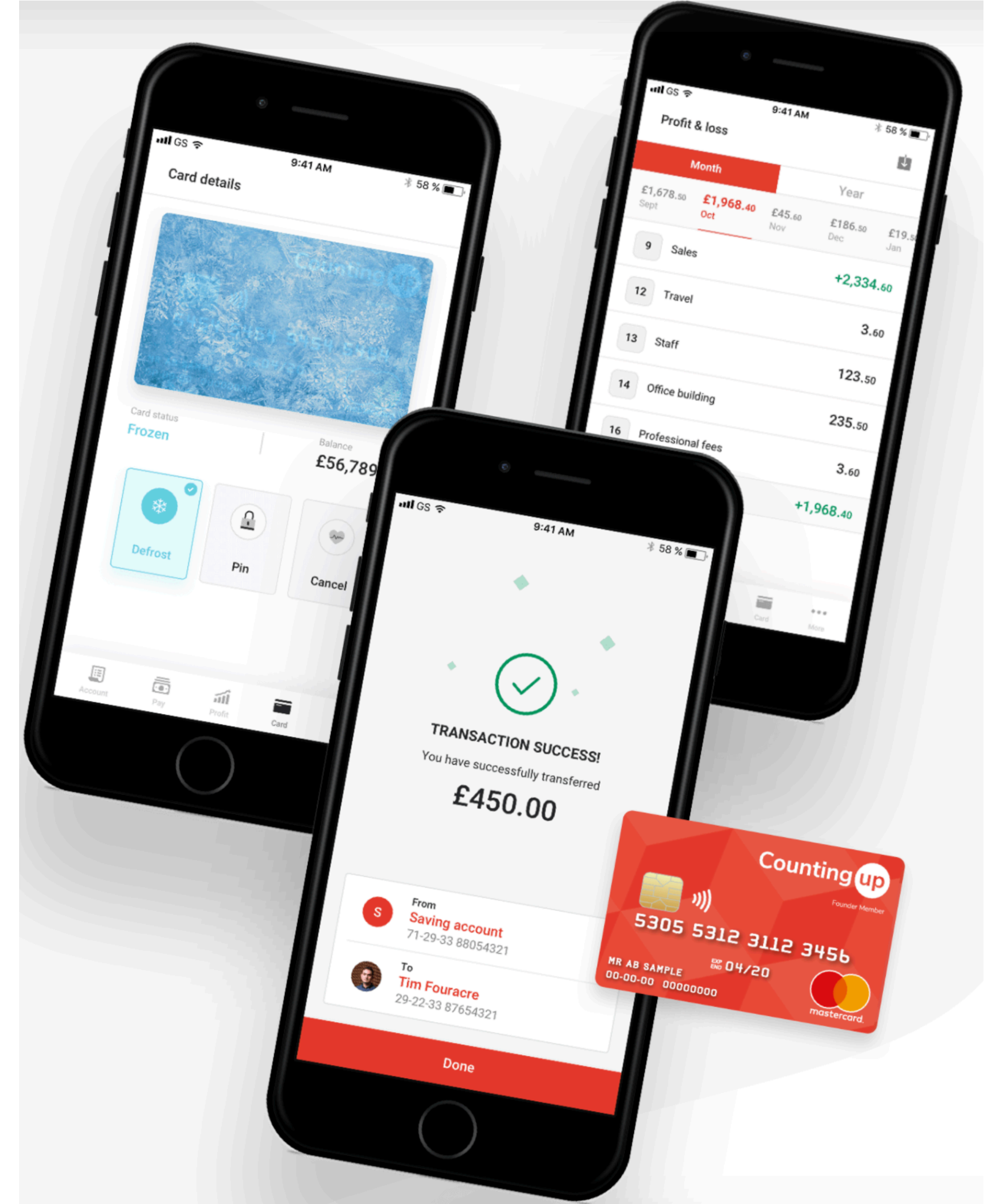
4000 müşteri (Kasım)

Ayda 1500 edinim

Aylık sabit ücret

▶ 5 dk hesap açma

▶ Muhasebe ve bankacılık bir arada





Banking for Today's Companies

Ürünler

- ▶ Checking Account
- ▶ Debit Kart

2016 Kuruldu.

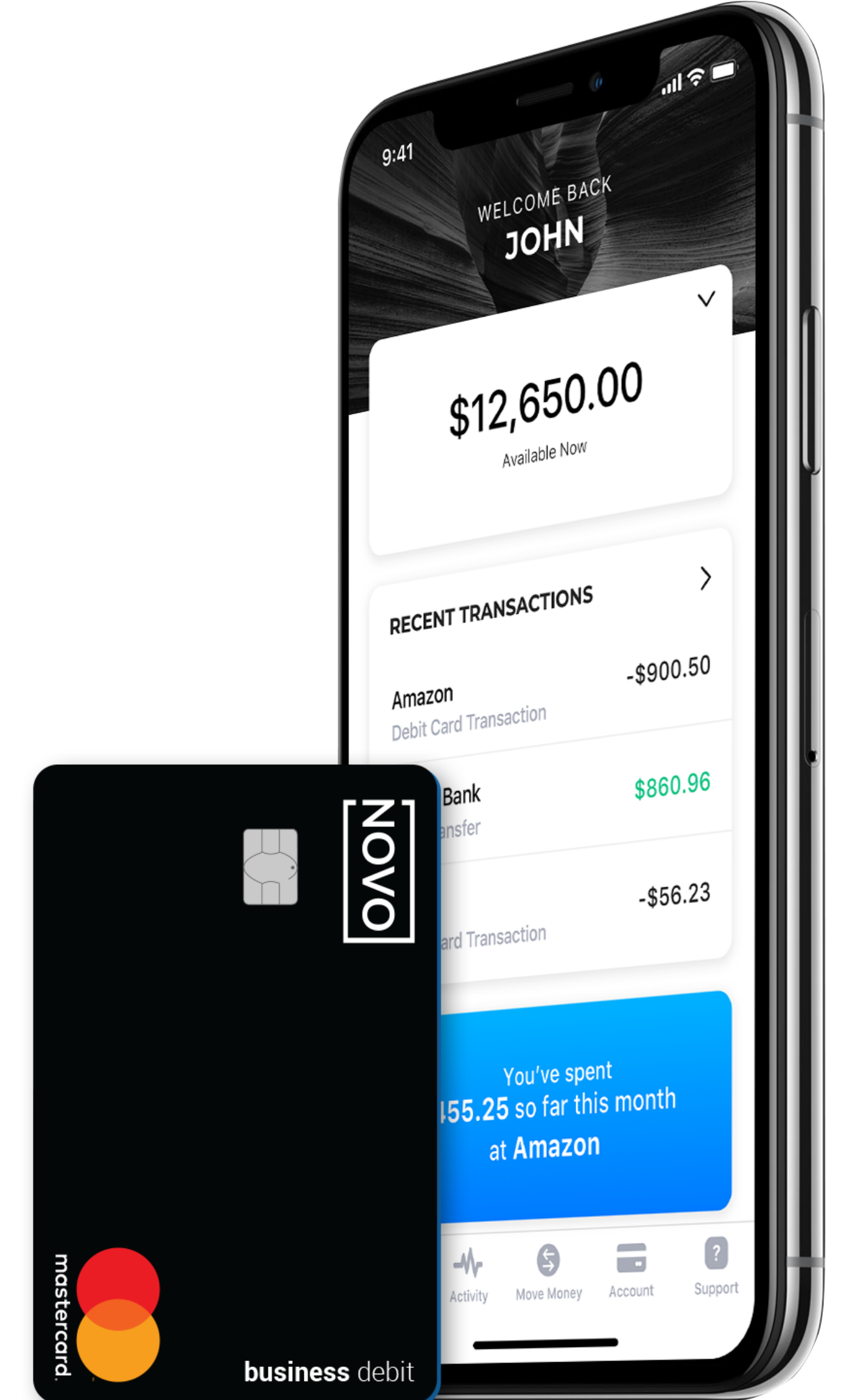
2018 Faaliye başladı.

Minimum bakiye yok.

Saydam Fiyatlama

Aylık sabit ücret

- ▶ Çok kısa sürede edinim.
- ▶ Entegrasyonlar
- ▶ Akıllı Bildirimler



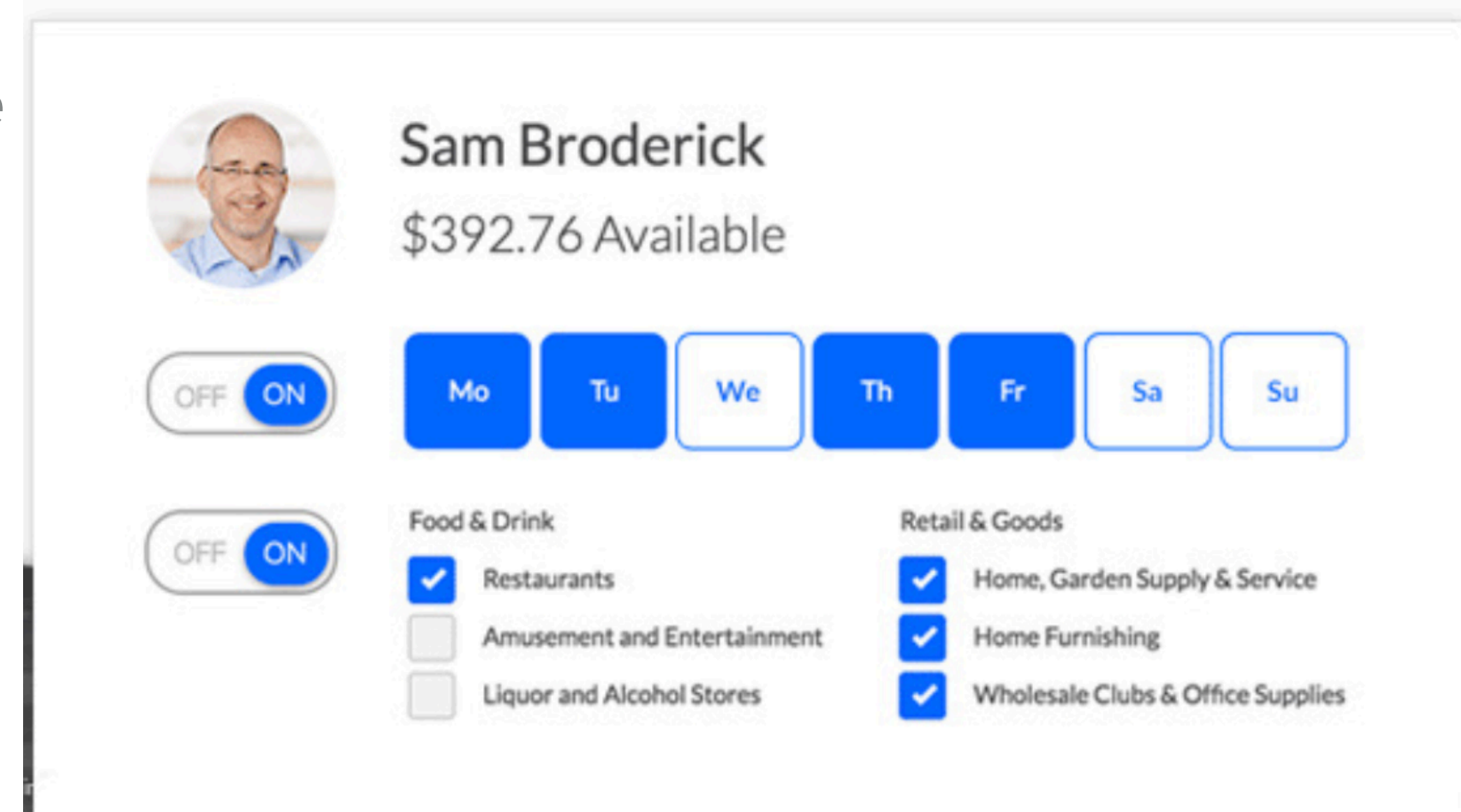


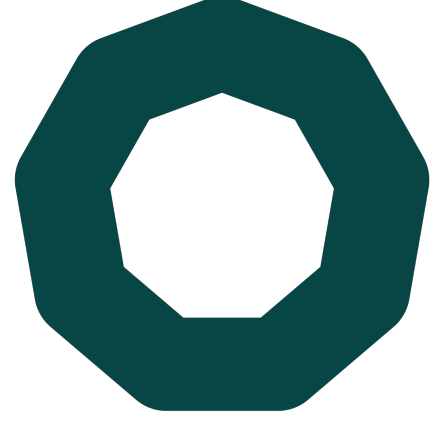
The best way to control your employee expenses.

Ürünler

- ▶ Bento Card

- ▶ 2014 Kuruldu. (USA)
- ▶ Detaylı Kart Harcama Kontrolü
- ▶ Fraud veya sıra dışı olayda bildirim alma
- ▶ Canlı rapor / insight
- ▶ Muhasebe sistemi ile entegre





HOLVI

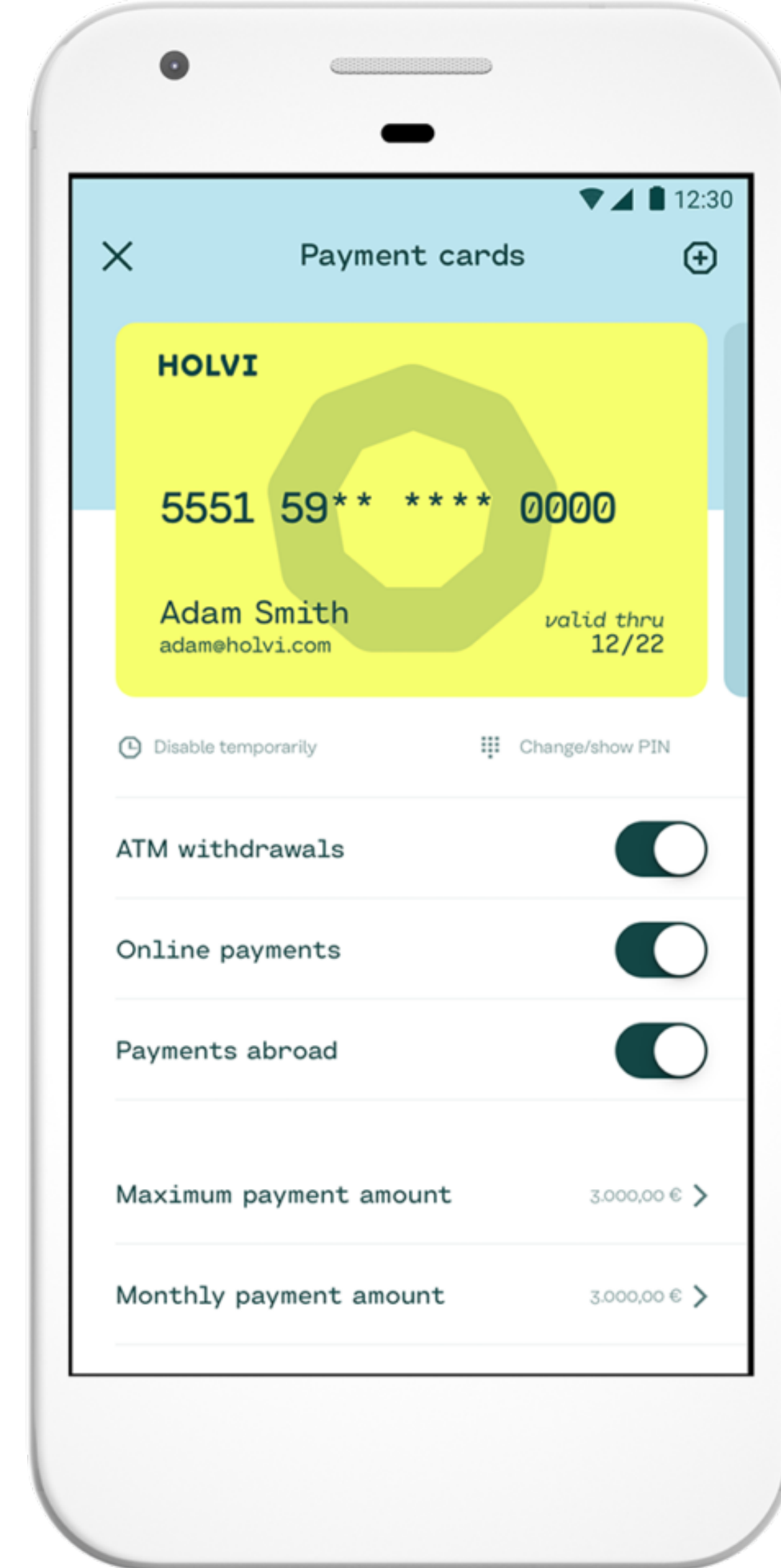
Modern digital banking for
freelancers and entrepreneurs

Ürünler

- ▶ Kart
- ▶ Faturalama
- ▶ Online Store
- ▶ Harcama Kontrolü

- ▶ BBVA tarafından alındı
- ▶ Detaylı Kart Harcama Kontrolü
- ▶ Faturalama
- ▶ Online Store Açma
- ▶ Anlık nakit akışı
- ▶ Uber ile anlaşma, 2018

Finlandiya



NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

GELENEKSEL BANKALAR

\$150

Yeni Bir Müşteri Edinim
Maliyeti

"CHALLENGER" BANKALAR

\$30

GELENEKSEL BANKALAR

3-6
AY

Yeni bir özelliği devreye alma süresi

"CHALLENGER" BANKALAR

2
HAFTA

GELENEKSEL BANKALAR

3
GÜN

Başvurudan hesabın kullanılmaya
başlanmasına kadar geçen süre

"CHALLENGER" BANKALAR

0
GÜN

GELENEKSEL BANKALAR

1000

Çalışan başına düşen müşteri
sayısı

"CHALLENGER" BANKALAR

2500

GELENEKSEL BANKALAR

%25

İşvereni 5 yıldız puanlayan
çalışan oranı

"CHALLENGER" BANKALAR

%68

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



16 saniyede Kredi Kararı
10 dakikada YME



2 dakikada YME



Video ile 8 dakikada YME

- * Ortalam 3-10 dk içerisinde müşteri edinimi
- * Teknolojiyi yoğun kullanıyorlar.
- * Mobil first yaklaşımı



TEKNOLOJİYİ KULLANARAK YALIN VE HIZLI SÜREÇLER

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

Konumlandırma Ürünü

Atom

Vadeli Hesap
Ticari Kredi

N26

Günlük
Bankacılık

Monese

Expat
Seyahat

Monzo

Vadesiz Hesap
Marketplace

Revolut

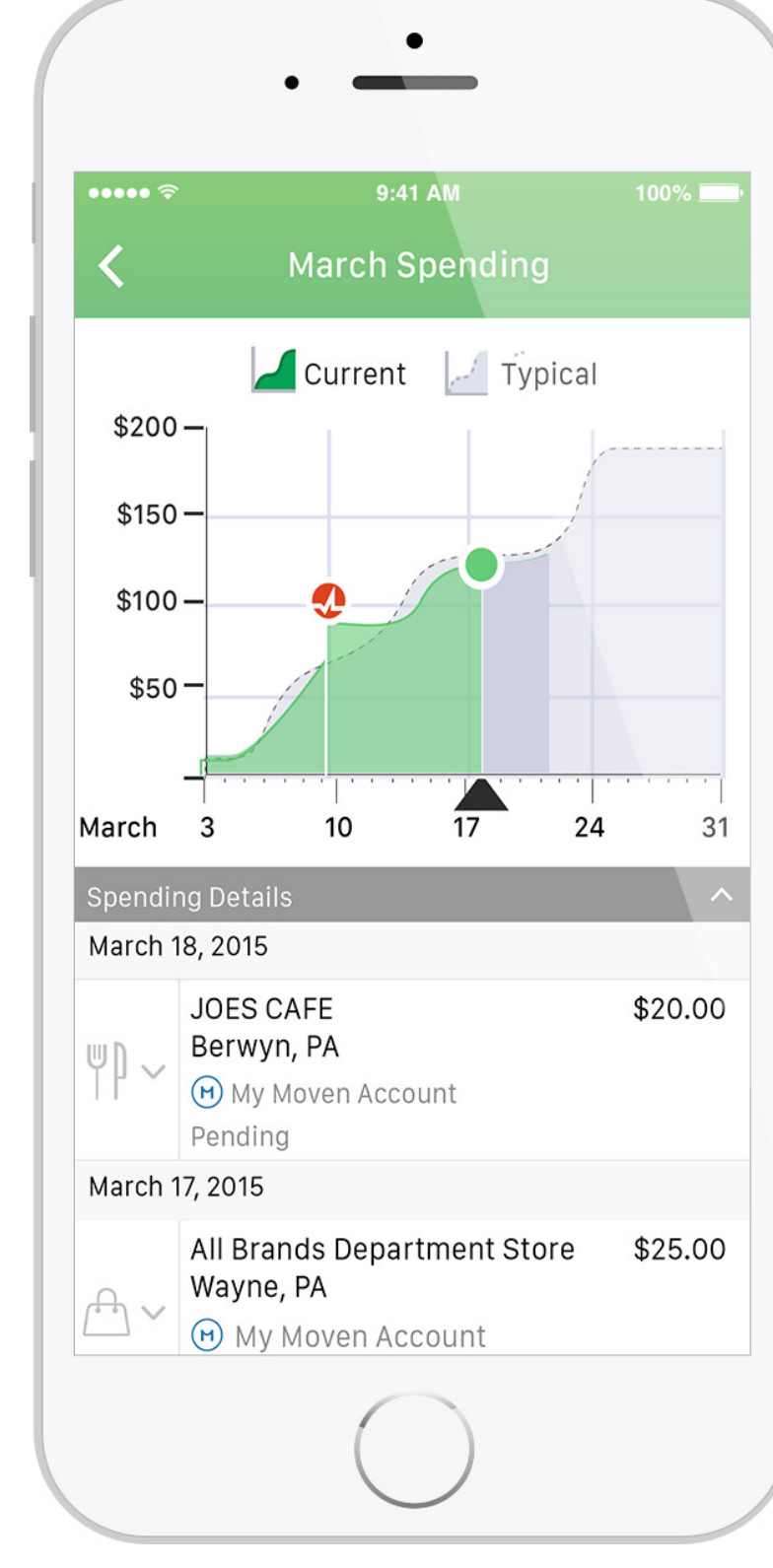
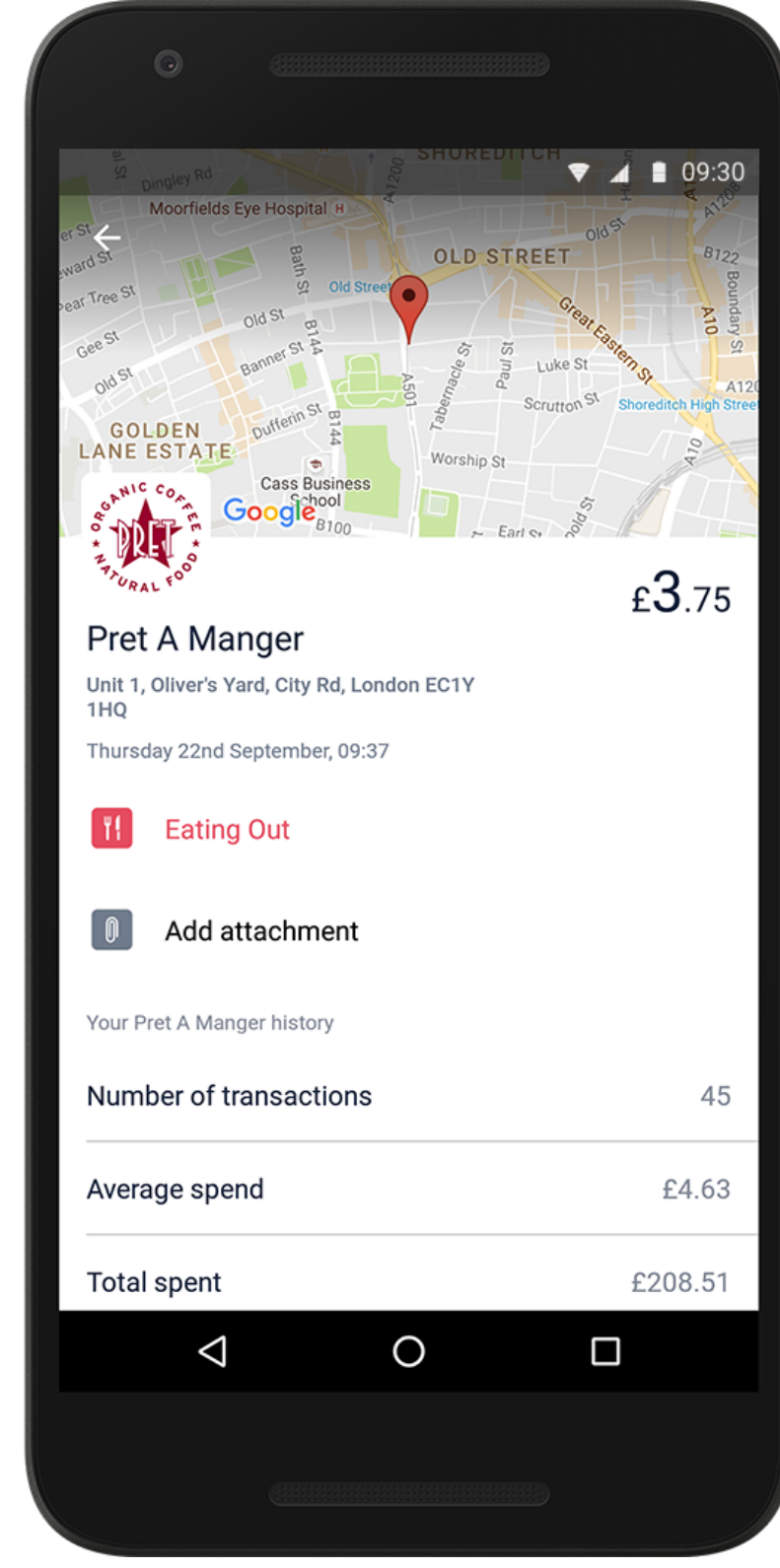
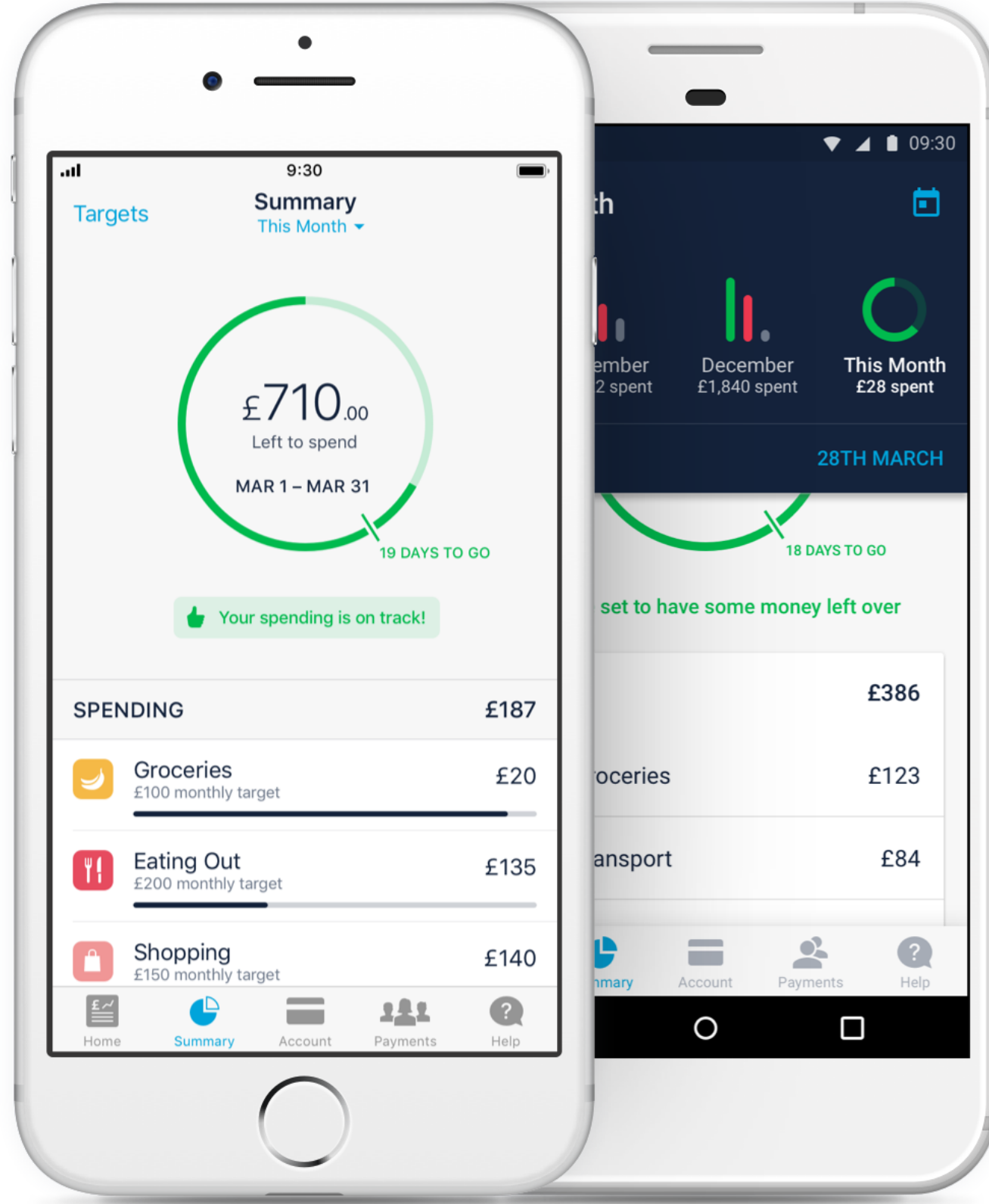
Ucuz FX
Marketplace

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



ÜRÜN VEYA HİZMETTE ODAK VE KONUMLANDIRMA

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

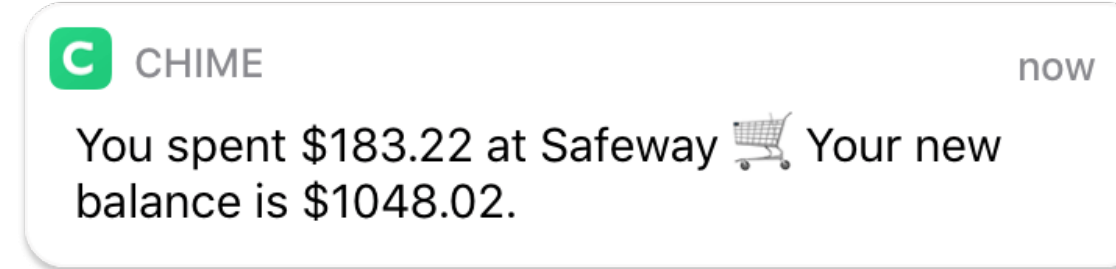
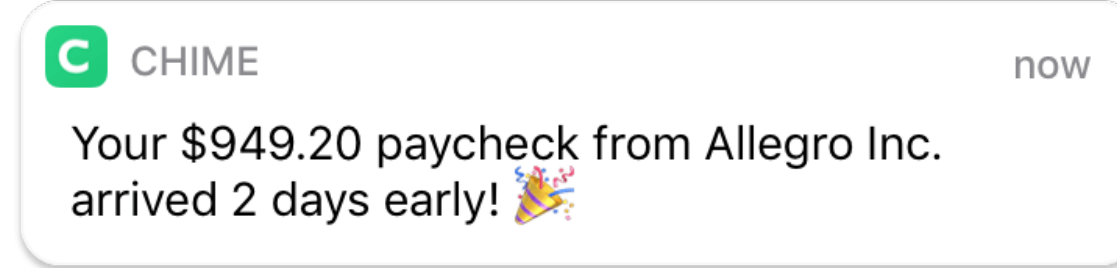
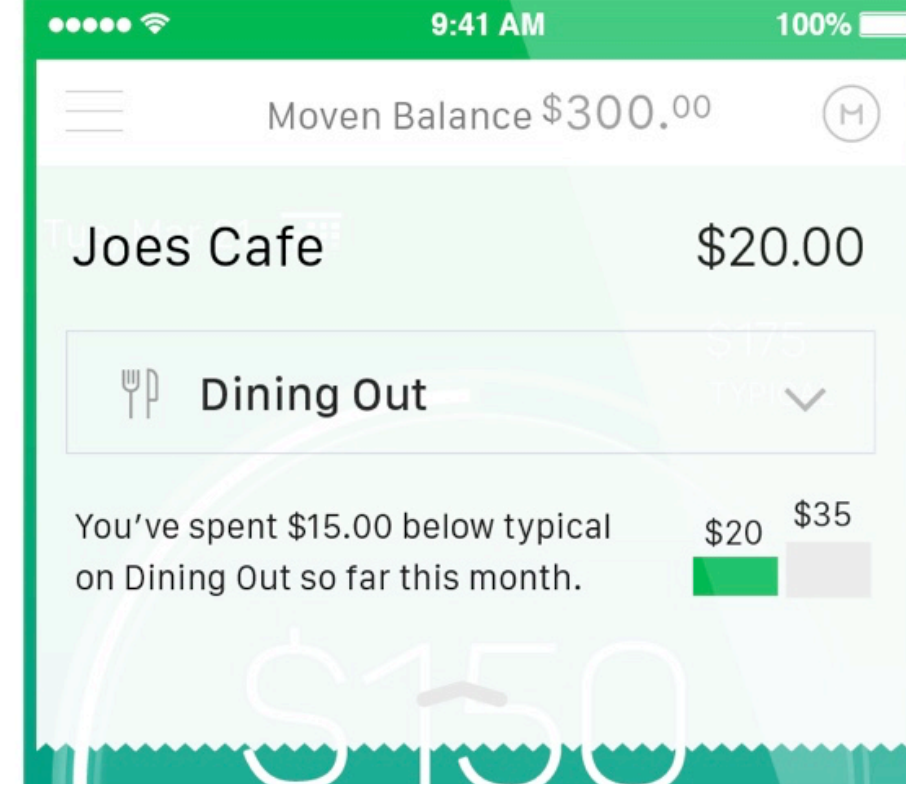
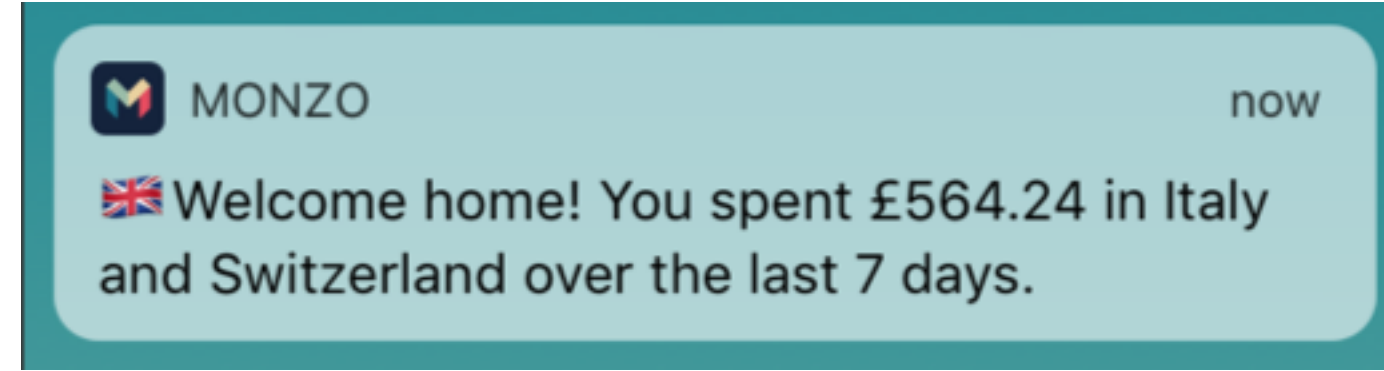
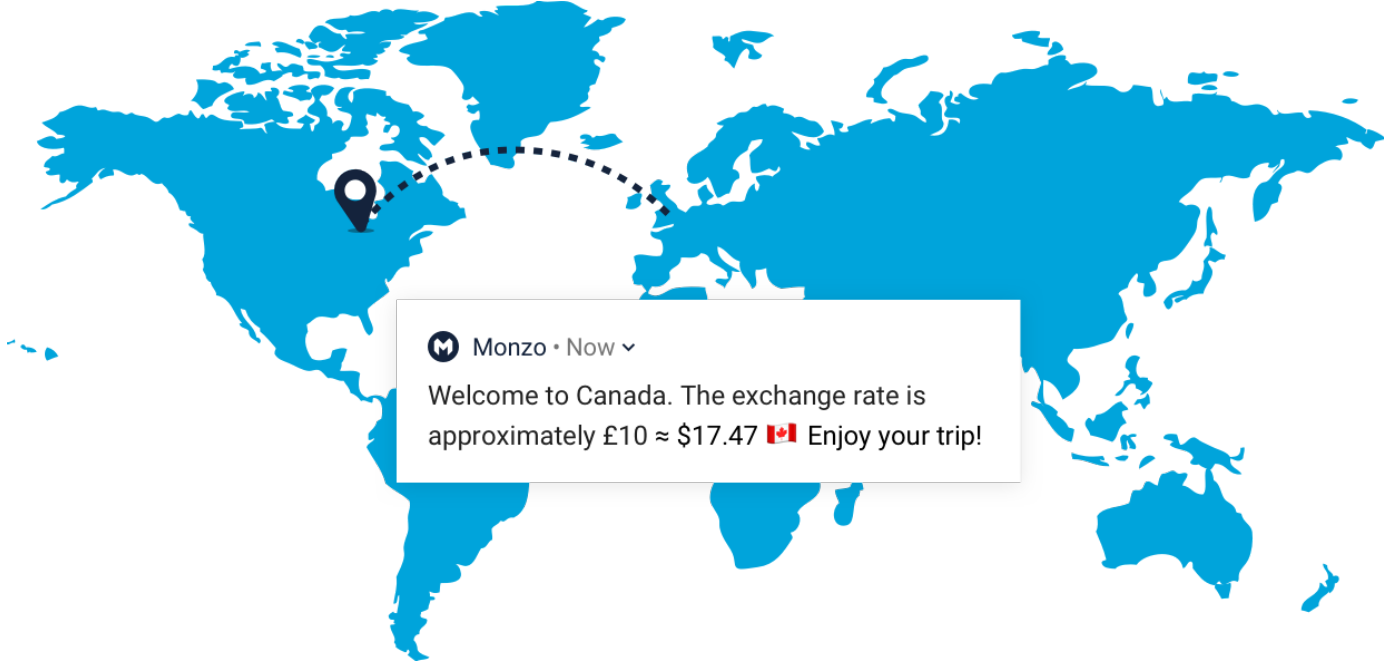


- * Harcama Trendi
- * Bütçe/Hedef belirleme ve takip
- * Harcama eğilimi
- * Ürünlere bir yolculuk olarak bakma



FİNANSAL DURUMU ANLAMLANDIRMA & FARKINDALIK

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



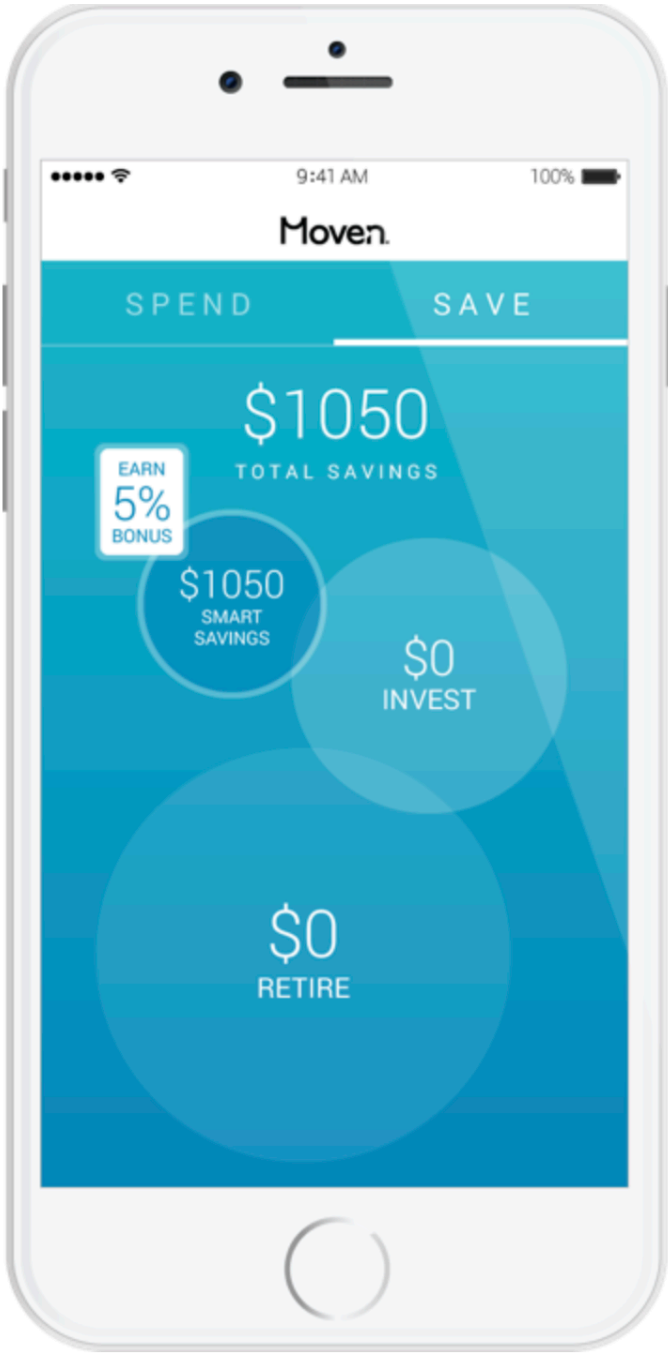
- * Anında Bildirim
- * Proaktif Bilgilendirme
- * Zengin Bildirim



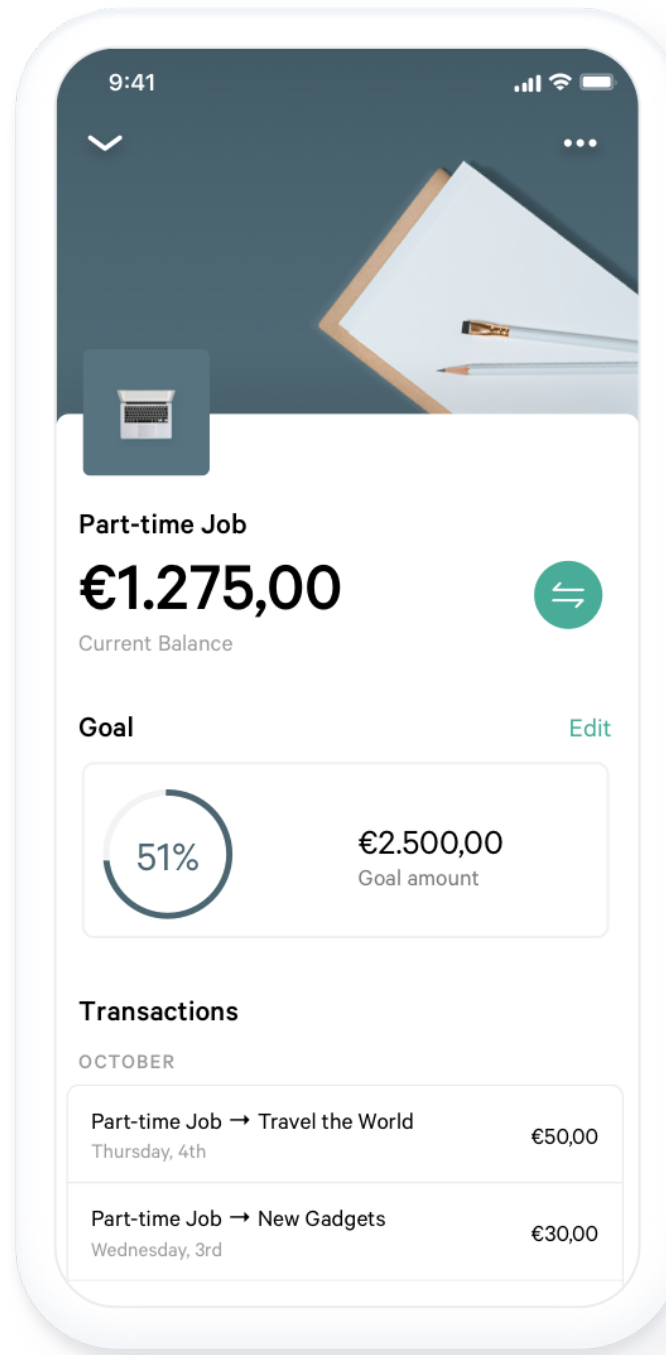
ANINDA BİLGİLENDİRME & UYARMA & ÖNERİ

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

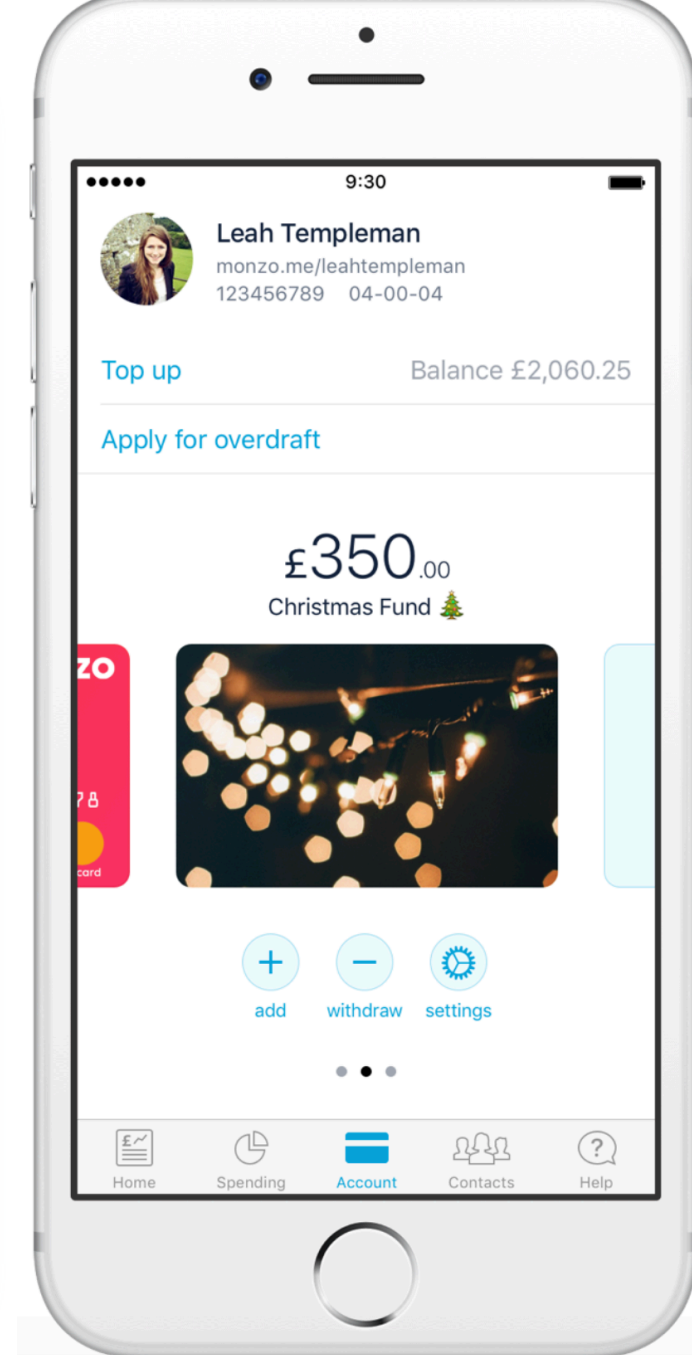
- * Kişiselleştirilmiş birikim önerileri
- * Harcama davranışına dayalı
- * Tek tıklamayla birikim
- * Otomatik birikim
- * Arkadaşlarla ortak birikim



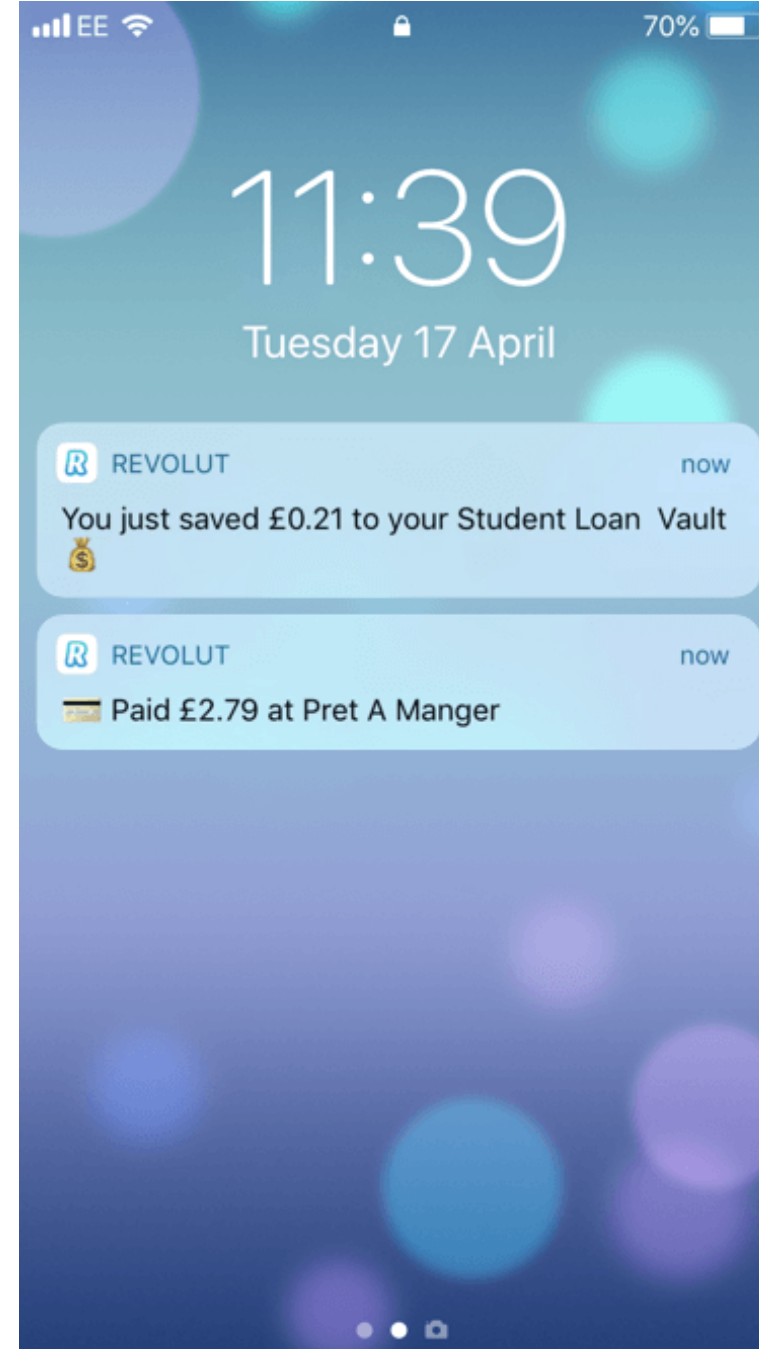
Stash
Moven



Space
N26



Pot
Monzo



Revolut



BİRİKİMDE YENİ DENEYİM

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

Introducing Auto-Exchange 🏠



Revolut

- * Otomatik birikim (zaman bazlı, harcama bazlı)
- * Otomatik ödeme
- * Otomatik harcama kontrolü
- * Otomatik Döviz işlemleri
- * API ile otomatik entegrasyon



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

by Monzo ✓

130



Redeem grocery purchases from a pot

by pmallam

130



Round up my card purchases to the nearest 50p

by Monzo ✓

270



Add Monzo Card Purchases to Google Calendar

by happypig1

230

works with 



Send my receipts to Expensify

by Monzo ✓

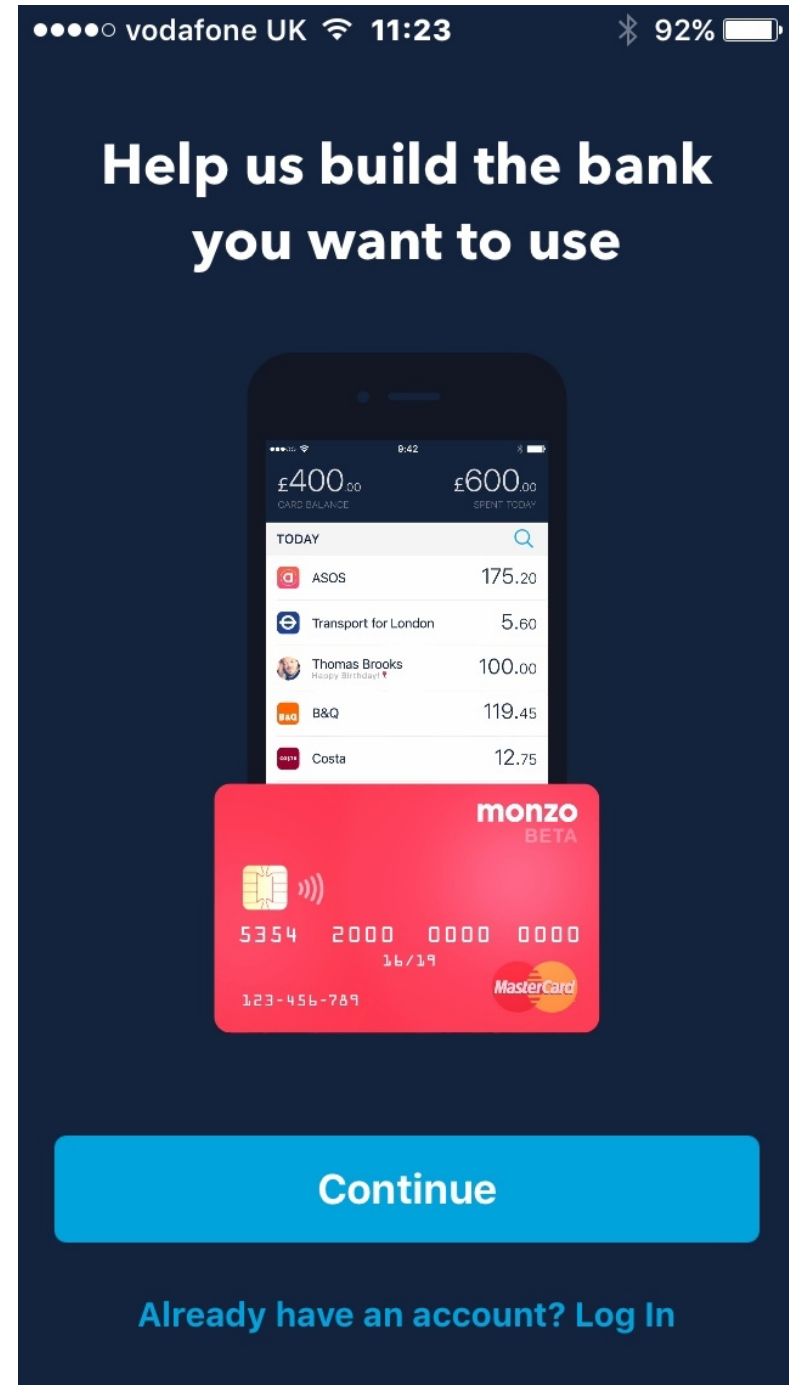
110

works with 

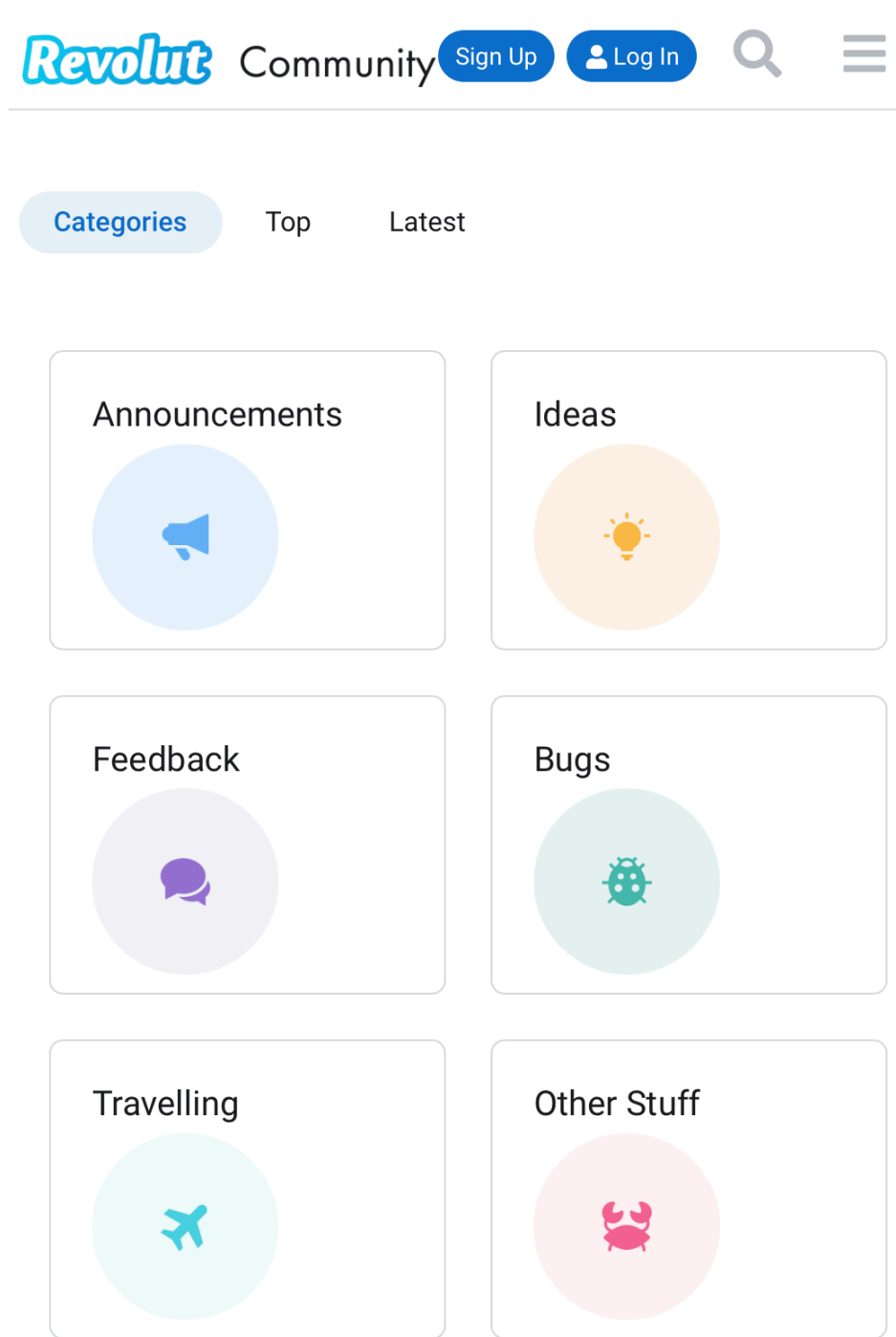


SELF DRIVING FINANCE (OTOMATİK FİNANS)

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?



Monzo Community
40K üye



Revolut Community

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.”



KULLANICI ODAKLILIK VE CANLI “COMMUNITY”

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

GELENEKSEL BANKALAR

YENİ NESİL BANKALAR

3-6
AY

2
HAFTA

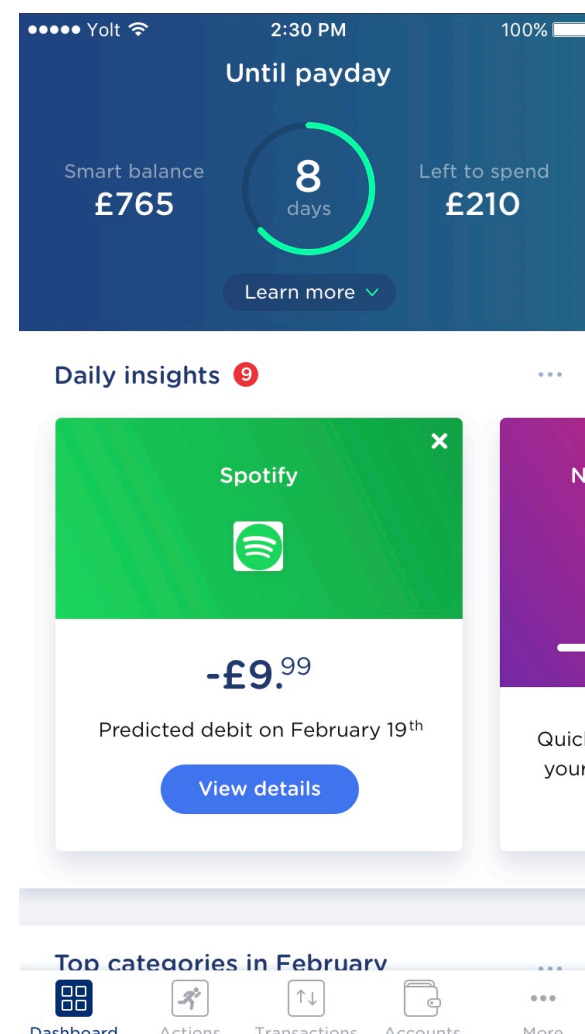
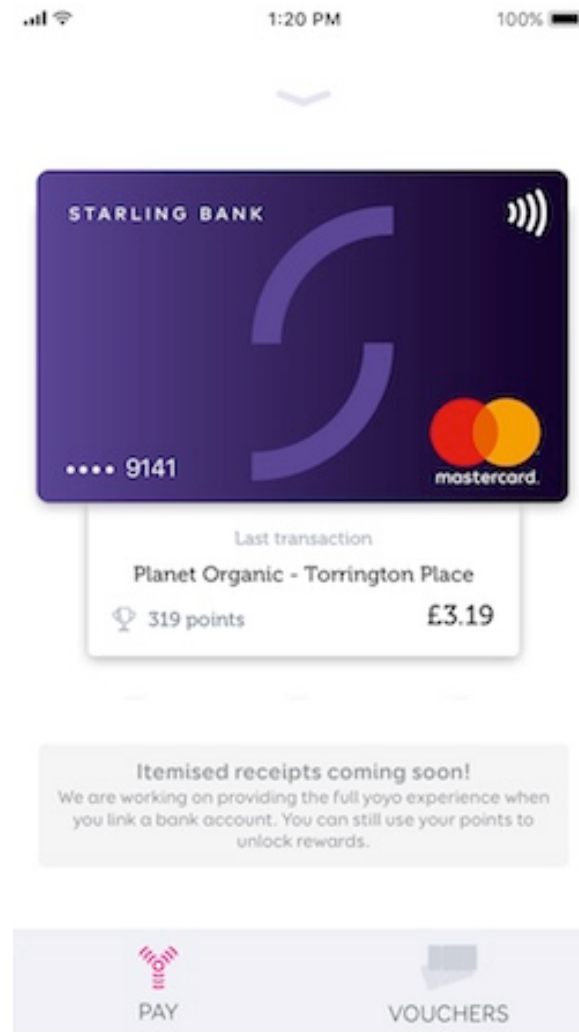
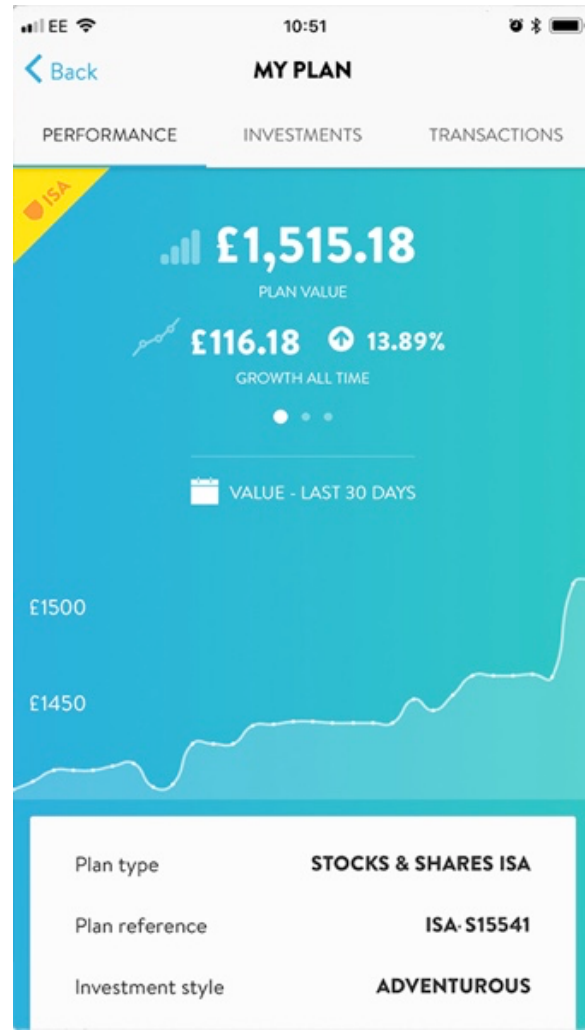
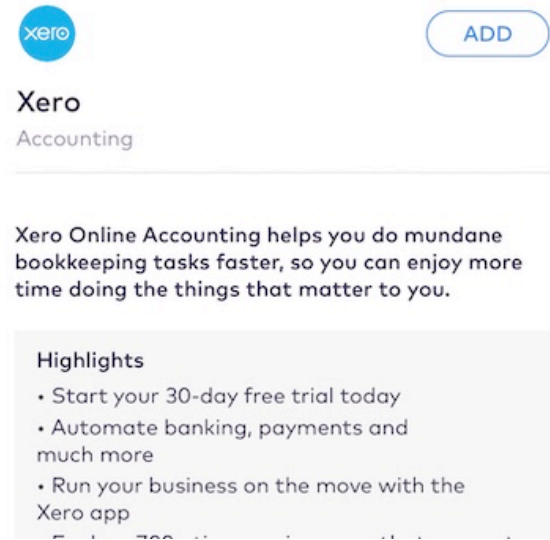
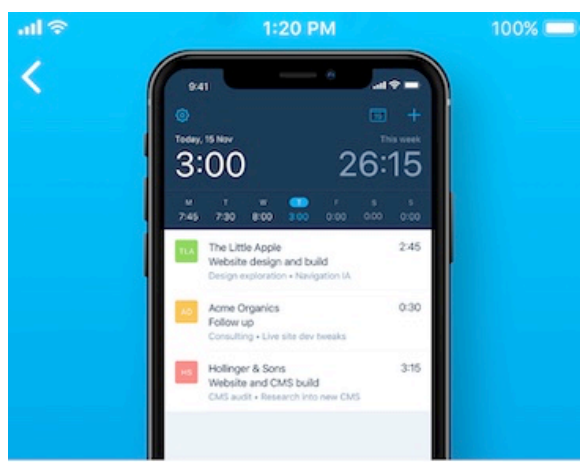
Yeni bir özelliği devreye alma
süresi

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

* Oliver Wyman



HIZLI TEKNOLOJİ ADAPTASYONU & DAĞITIM



NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

- * Daha fazla iş birliği
- * Beraber değer zinciri oluşturma
- * API/Açık bankacılık
- * Marketplace
- * Hızlı devreye alabilme
- * Yeni Müşteri, Müşteri Deneyimi
- * “Virtuous data cycle”

Revolut 25’ten fazla uygulama/platform ile entegre çalışıyor.

Revolut + Zapier

Monzo vadeli hesap için **Investec Corporate & Investment Banking** ile çalışıyor.

N26 + Younited Credit

Yatırım, Birikim, Mortgage, Fatura & Harcama, Sigorta/Emeklilik, P2P Yatırım



AÇIK BANKACILIK VE EKOSİSTEM OLUŞTURMA

15

Monzo'da bir
kişinin ortalama
arkadaşı

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

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

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



YENİ DENEYİMLER



Monzo'da uluslararası transfer (8x daha ucuz)

Say goodbye to ridiculous bank fees

\$0

- No minimum balance
- No overdraft
- No monthly service fees
- No fees at 30,000+ MoneyPass ATMs
- No foreign transaction fees

Revolut yurt dışında "interbank change rate" kullanıyor.

1£'a seyahat sigortası

NEYİ FARKLI YAPIYORLAR?

- * Sadece dijital kanalları olduğundan maliyet avantajları
- * Çoğunlukla fee-free hizmet modeli
- * Ucuz yurtdışı transfer



REKABETÇİ FİYAT

MÜŞTERİ EDİNİMİ

- ▶ Müşteriyi yeni nesil bir bankaya geçişe ikna etme
- ▶ Pahalı pazarlama ihtiyacı
- ▶ Şube arayan müşteri sayısı çok fazla

KARLILIK

- ▶ Masrafsızlık (FX, Uluslararası transfer, limit üstü para çekme, interchange)
- ▶ “Standalone” yaşamakta zorlanıyorlar.
 - ▶ Simple BBVA tarafında alındı.
 - ▶ Moven (“We realized that if you want millions of users as a bank, it is a very different proposition than building a social media network”, Brett King)
- ▶ İlk amaç müşteri edinimi ve büyüme
- ▶ Ürün gamının azlığı, çapraz sübvansiyon olmaması

GÜVEN

- ▶ Müşteri hala varlığını büyük kuruluşlarda tutuyor
- ▶ Küçük olmalarının getirdiği risk
- ▶ Entegrasyona dayalı olduklarından, partner (tedarikçi) problemlerinden etkilenebiliyorlar

UZUN VADE SORUNLAR

- ▶ Geleneksek bankalar benzer hizmetleri müşterile sunmaya başladı.
- ▶ Regülasyon/Güvenlik/Uyum bankacılığın temelinde var ve çevik olmasalarda daha güvenilir ve sağlamdırlar. Özellikle krizlerde.
- ▶ Özellikle güvenlik/uyum bankaların DNA'larında var. Neo'lar daha yeni teknolojileri kullansalar da, geleneksel bankalar gibi olamazlar.
- ▶ Bankalar arası geçiş kolaylaşacağından, çok banka ile çalışma yaygınlaşacak. Müşteri, ihtiyacına göre birkaç banka ile çalışıyor olacak.

UZUN VADE SORUNLAR

- ▶ Şubeler ve portföyler hala önemini kuruyor. (Daha karışık ürünler, danışmanlık)
- ▶ Yeni oyunculardan farklılaşma ihtiyacı

BAŞKA NELER OLUYOR?

- ▶ Büyük teknoloji firmaları finansal hizmet işlerini artırıyorlar.
- ▶ Finansal Hizmet sunan girişimler bankacılık hizmeti sunmaya başlıyorlar. (SoFi, PayPal, Welathfront, Stash)
 - ▶ Goldman Sachs, Marcus ile İngiltere’de neo bank kurdu.
 - ▶ Acorn (4M kullanıcılı bir yatırım uygulaması) müşterilerine debit card vermeyi planlıyor.
 - ▶ Square, Square Cash ile debit card vermeyi planlıyor.
- ▶ Simple BBVA’ye satıldı.
- ▶ Lending Club ve OnDeck hisseleri çok düştü.

BAŞKA NELER OLUYOR?

- ▶ Banka alımlarına başladılar.
- ▶ Neo bankalar pazarlarını genişletiyorlar.(USA, EEA)

Challenger banks take on new markets

In 2018, European banking startups from the UK and Germany may look to challenge US fintech for market share and tech talent

PUTTING DOWN
GLOBAL ROOTS



Customer Operations
Monzo Bank · Las Vegas, Nevada Area
Posted 7 days ago · 313 views

Save Apply

TransferWise

TransferWise is launching its new borderless account and debit card that can hold 28 currencies in one account

January 18, 2018 | BUSINESS INSIDER

CBINSIGHTS

LAUNCHING IN THE US



Revolut lands in the U.S.A

Get early access



N26

N26 is coming to the US

Get early access

Current Job Openings at N26 in the US

BAŞKA NELER OLUYOR?

- ▶ Standalone Brands
 - ▶ Yolt by ING
 - ▶ Finn by Chase
 - ▶ GreenHouse by Well Fargo
- ▶ Geleneksel bankalar/kurumlar iş birliklerini artırıyorlar
 - ▶ Cross River - Affirm + Transferwise
 - ▶ Seacoast Bank - Smart Bizz Loans
 - ▶ First Tech FCU - Zelle

FINTECHLER

EKOSİSTEM

ROBO DANIŞMANLAR
KİŞİSEL FİNANS
YÖNETİCİSİ

REGTECH

ÖDEME SİSTEMLER

BLOCKCHAIN
DLT

DİJİTAL KİMLİK
DOĞRULAMA

INSURTECH

ALTERNATİF
FİNANSMAN

BANKACILIK YAZILIM
SAĞLAYICILAR

ÖDEME SİSTEMLERİ

CÜZDANLAR E-WALLETS

Apple Pay

Samsung Pay

Android Pay

Wepay

AliPay

ÖDEME İŞLEYİCİLER PAYMENT PROCESSORS

Square

Braintree

Stripe

Romit

ÖDEME GEÇİDİ PAYMENT GATEWAYS

Asdasd

KAPALI DEVRE SİSTEMLER

Walmart

Starbucks

CVS

Sp+

McDonalds

ÖDEME SİSTEMLERİ

%12.7

2021'e kadar Nakit Dışı
işlemde Yıllık Büyüme

\$483B

2016'da %10 Büyüme ile
Nakit Dışı İşlemlerin
Hacmi

\$41B

2016'da Elektronik
Cüzdanlardan geçen işlem
hacmi

%71

2016'da Big Tech
Elektronik Cüzdanlardan
geçen işlem hacminin
yüzdesi

- ▶ Müşterinin daha fazla değer talebi ve beklentileri yükselmesi
- ▶ Çevik rakiplerin piyasaya girişi
- ▶ Regülatörlerin daha fazla işbirliği ve açık ekosistemlere itmesi
- ▶ API, RTP, RPA, IOT
- ▶ Yeni oyuncular
 - ▶ Yeni deneyimler,
 - ▶ Veriyi kullanıp müşteriyi daha iyi anlayıp kişiye özel hizmetler
 - ▶ Fintech, E-ticaret firmaları, BigTech, Perakendeciler

TRENDLER



DİJİTAL KİMLİK

- ▶ Yeni ödeme metodları ile beraber siber riskler artıyor. Yeni çözümler gerekli
- ▶ 2014-2018 arası saldırılar %44 arttı. Yıllık zarar \$5B'dan \$8B'a çıktı.
- ▶ Kullanıcıyı online olarak tanıma, doğrulama ve yetkilendirme müşteri güvenliği için kritik. Dijital kimlik bu unsurları içeren daha kapsamlı bir tanım.
- ▶ PSD2 ve Açık Bankacılık güvenilir sağlam bir kimlik tanıma sistemi gerektirmektedir. (RBA)
- ▶ Yeni IOT tabanlı nesneler (Siri, Amazon Alexa) ödeme yöntemini de değiştiriyor ve yeni kanallar oluşturuyor.
- ▶ Trendler
 - ▶ Merkezi ve milli kimlik tanıma sistemleri (Hindistan, İtalya..)
 - ▶ Bazı ülkelerde büyük bankalar ekosistem oluşturuyorlar (Kanada)
 - ▶ Yeni standartlar oluşuyor (IEEE DLT tabanlı)
 - ▶ Yeni nesil bağlam tabanlı doğrulama/yetki kontrolü (davranışsal biometrik, Çoklu cihazda SSO, Şifresiz Doğrulama)
 - ▶ Kimlik Yönetimi sadece doğrulama ve yetki kontrol değil, aynı zamanda cihaz ve sensör yönetme ve hassas /hassas olmayan veriye erişimi kontrol etmek de kimlik yönetiminin bir parçası olacak.
- ▶ Daha açık ve işbirliğine dayalı bir ekosisteme doğru gittikçe kullanıcı deneyimi ve güvenlik arasında bir denge kurulacaktır. Dijital kimlik müşteriye daha iyi bir deneyim sunmak için bir yöntem olacaktır.
- ▶ Bankalar ve merkezi otoriteler merkezi bir kimlik doğrulama sistemi için işbirliğine gidecektir.
- ▶ Bankalar mevcut sistemleri paylaşarak maliyetlerini düşürebilirler.

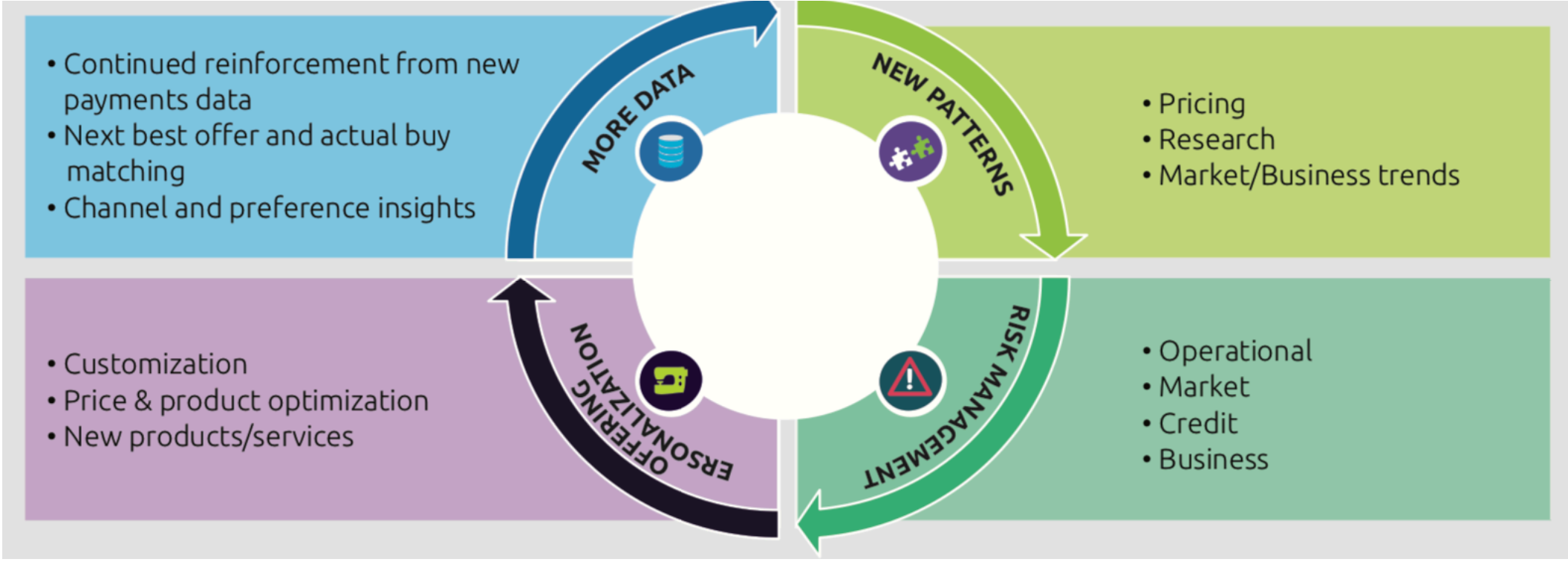
REGÜLATÖRLER

- ▶ Regülatörler açık bankacılık girişimleri ile talep ve arz arasındaki denge üzerinde duruyorlar.
- ▶ Sistemik istikrar ve risk azaltmak için standartlar
- ▶ İnovasyon ve modernizasyon girişimlerinden sonra şu an tekrar standartlaşma üzerinde yoğunlaşma var.
- ▶ Fragmente olan piyasayı harmonize etmek standartlar geliştirilmeli. Regülasyonlar arası çelişkileri minimize etmek ve uygulamaları kolaylaştırmak için.
- ▶ Yenilikçi çözümler, yeni teklifler konsolide edilme fazında.
- ▶ Regülatörler yeni standartlaşma ve risk azaltma girişimlerinde bulunuyorlar.

VERİ KORUMA VE GİZLİLİK

- ▶ Veri yeni ekosistemde daha erişilebilir, bunu korumak daha kritik hale geliyor.
- ▶ Yeni oyuncular, yasal zorunluluklar ve değişen müşteri beklentisi ile veri harici zafiyete maruz bırakmaktadır.
- ▶ GDPR, ePR başka ülkelerde de cazip hale geldi.
- ▶ Veri paylaşımı ile alakalı sıkı yapılar ve izin mekanizmalarının eksikliği, verinin yetkisiz kişilerin erişimine açılmasına sebep olabilir.
- ▶ IOT cihazlarının yaygınlaşması daha fazla verinin paylaşılması demek.
- ▶ 3. partilerin risk yönetimi gerekli.

VERİ ANALİTİĞİ VE MAKİNE ÖĞRENMESİ



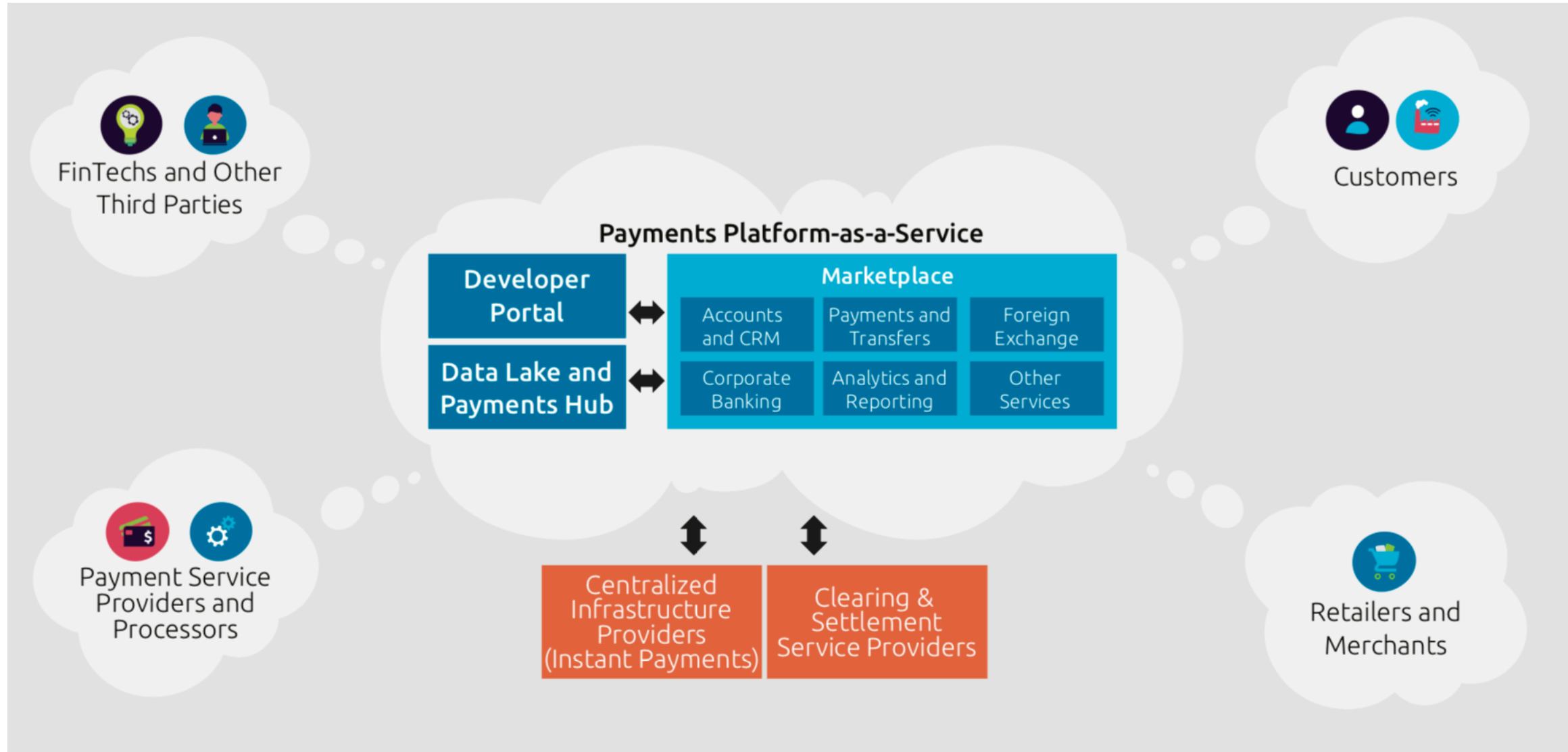
- ▶ Veri ve daha fazla içgörüyü kullanarak kişiye özel katma değerli servislerin sunulması ve çapraz satışla gelir ve maliyetlerde optimizasyon sağlar
- ▶ Ödeme piyasası değerli ve düzenli (structured) veri üretir.
- ▶ ML ile kişiye özel model oluşturarak en uygun teklifleri tahmin edebilir.
- ▶ Ödeme verisi diğer verilerle birleştirerek bankalar müşteriyi daha iyi anlayabilir ve deneyimi iyileştirebilir.
- ▶ Müşterinin tercihleri bilinerek sonraki satın alma tahmin edilebilir.
- ▶ Daha kişisel ödül sistemi ile sadakat, maliyet azaltma, katılım ve daha iyi bir deneyim sağlanabilir.
- ▶ PSP'ler üye işyerlerine müşterilerine daha iyi tekliflerle geri gelmelerini artırabilirler.
- ▶ Gerçek zamanlı ihtiyaç, ilgi ve davranışa dayalı veriye dayalı pazarlama yeni dönemde önemini artıracak.
- ▶ Veri ile bankalar müşterilerinin ilgilerini, hobilerini, finansal durumlarını anlamlı içgörüyeye çevirerek çapraz satışta kullanabilirler.
- ▶ Daha fazla iş birliği, platform based api ekonomisi
- ▶ Bazı bankalar kurdukları ekosistemin merkezinde yer alacaklar, bazıları daha niş alanlarda, bazıları white-label hizmetler
- ▶ Bankalar stratejik olarak çalışanları arasında dijital kültürü öncelikleyip dönüşümü hızlandıracaklar

- ▶ Yeni nesil ödeme ekosistemi işbirliğine dayanıyor. API'ler bu networkü sağlayacak bağlantılardır.
- ▶ Geleneksel bankaların core yetkinlikleri yeni/çevik ve müşteriye odaklanan yeni oyuncular tarafından tehdit edildi.
- ▶ Bankalar kendilerini yeniden konumlandırmak istiyorlar yalnız, legacy sistemleri, denetim ve teknolojik iştahları zorluk çıkarıyor.
- ▶ PSD2
- ▶ Bankaların internal API yeterince olgun ve bu deneyimi dış işbirliklerine sunmaya odaklanmış durumdalar.
- ▶ Veri ve hizmetler yeni kanallara daha iyi bir deneyim için sunuluyor.
- ▶ Mevcudu extend etmek yerine yeni ürün ve hizmetler
- ▶ Sistem 3.party geliştiricilere açılabilir.
- ▶ BBVA API Market, Capital One's DevExchange, Visa & Mastercard
- ▶ Banka + Fintech iş birlikleri
 - ▶ Fidor OS + Van Lanscchot
 - ▶ Fifth Third Bank + iGBT
- ▶ Açık API ekosistemi Fintech, BigTech ve Walmart gibi perakendeciler için değer zincirindeki aracıları ortadan çıkarmak için bir katalizör oldu.
- ▶ Bankalar platform tabanlı hizmet sunmalıdır, daha geniş bir ekosistem için
- ▶ Platformication ve modüler yaklaşım ile bankalar geleceğin api ekonomisinde yerlerini alabilirler

OMNICHANNEL DENEYİM

- ▶ Son teknolojiler ödeme kanallarını ve enstrümanları birbirine bağlamaya ve sürtünmesiz tek-bir kanal deneyimi sunmaya olanak sağlamaktadır.
- ▶ Sesli kanallar, mobil, giyilebilir ve yeni nesil IOT cihazlar yeni kanalları oluşturdular.
- ▶ Müşteriler ödemeyi hızlı ve kolay yapmak istiyorlar.
- ▶ Yeni nesil cihazlarla (çamaşır makinesi, araba, sesli asistanlar) ödeme sistemi entegre ediliyor.
- ▶ Gelişmiş doğrulama mekanizmaları (biyometrik doğrulama) yeni kanalları güvenli bir hale getiriyor.
- ▶ Müşterinin yeni beklentisi ATAWAW
- ▶ Satıcı tek-kanal deneyimi ile müşteriye daha hızlı onboard etme, satış verimliliği, müşteri memnuniyeti sağlayacaktır.
- ▶ Akıllı POS çözümleri ile müşteri verisi analiz edilebilecek, işyerleri yeni içgörü elde edecektir.

PLATFORMICATION

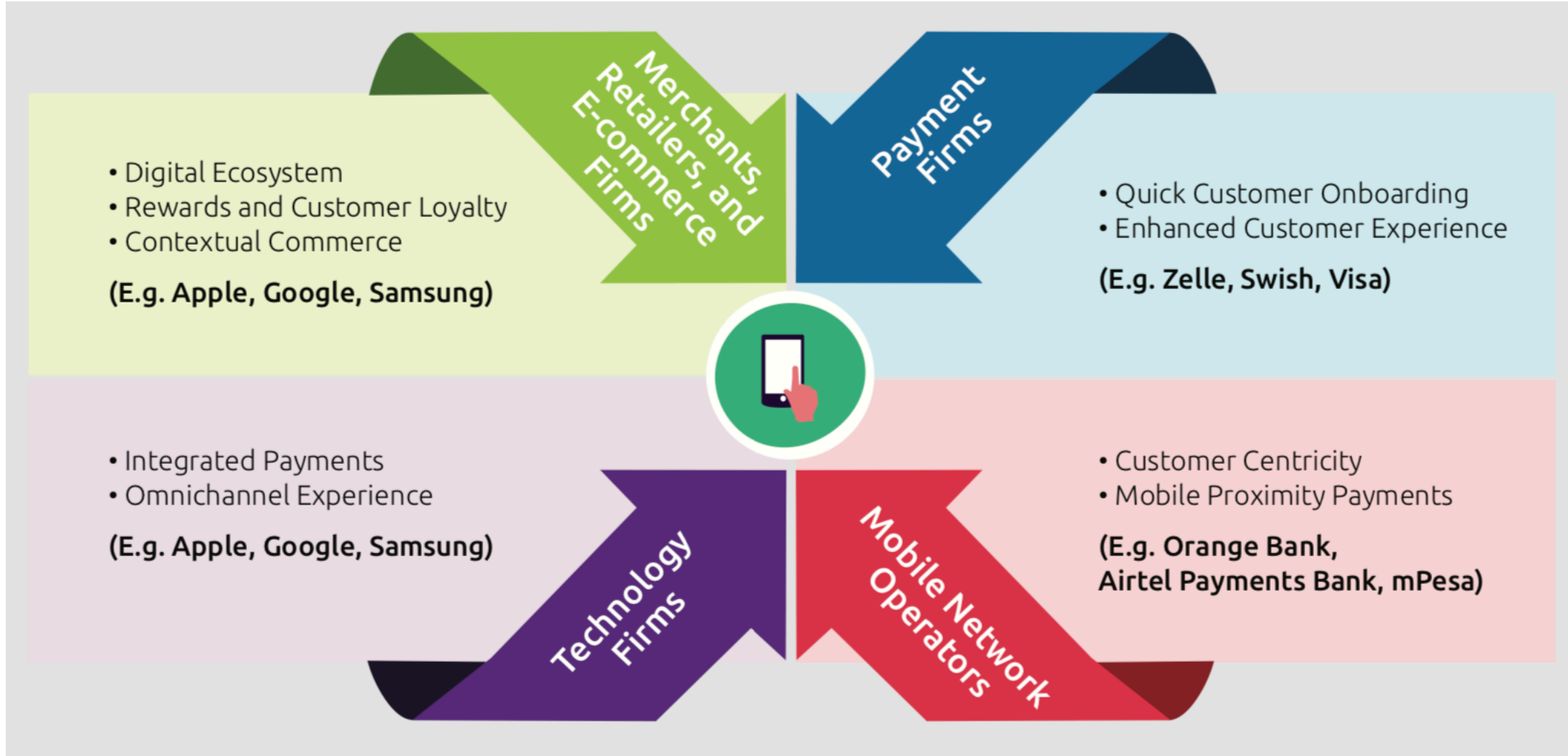


- ▶ Platformication ile geleneksel firmalar daha büyük bir network'e erişerek open banking dönem sonrası başarı için temelleri atmış olacaklar.
- ▶ Daha bağlamsal ve katma değerli sunu bekleyen müşteri beklenti karşısında bankalar iş modellerini yeniden değerlendirme durumundalar
- ▶ Bir çok tarafı tek bir ekosistemde bir araya getirerek, müşteri odaklı yeni servisler geliştirilebilir.
- ▶ Platformdaki veriye erişerek özel çözümler geliştirilebilir.
- ▶ Bancorp + Fidor, Stripe platformu
- ▶ Bu şekilde platform oluşturan bankalar ilk hareket etmenin avantajını yaşayacaklardır.

ANINDA SINIR ÖTESİ ÖDEME

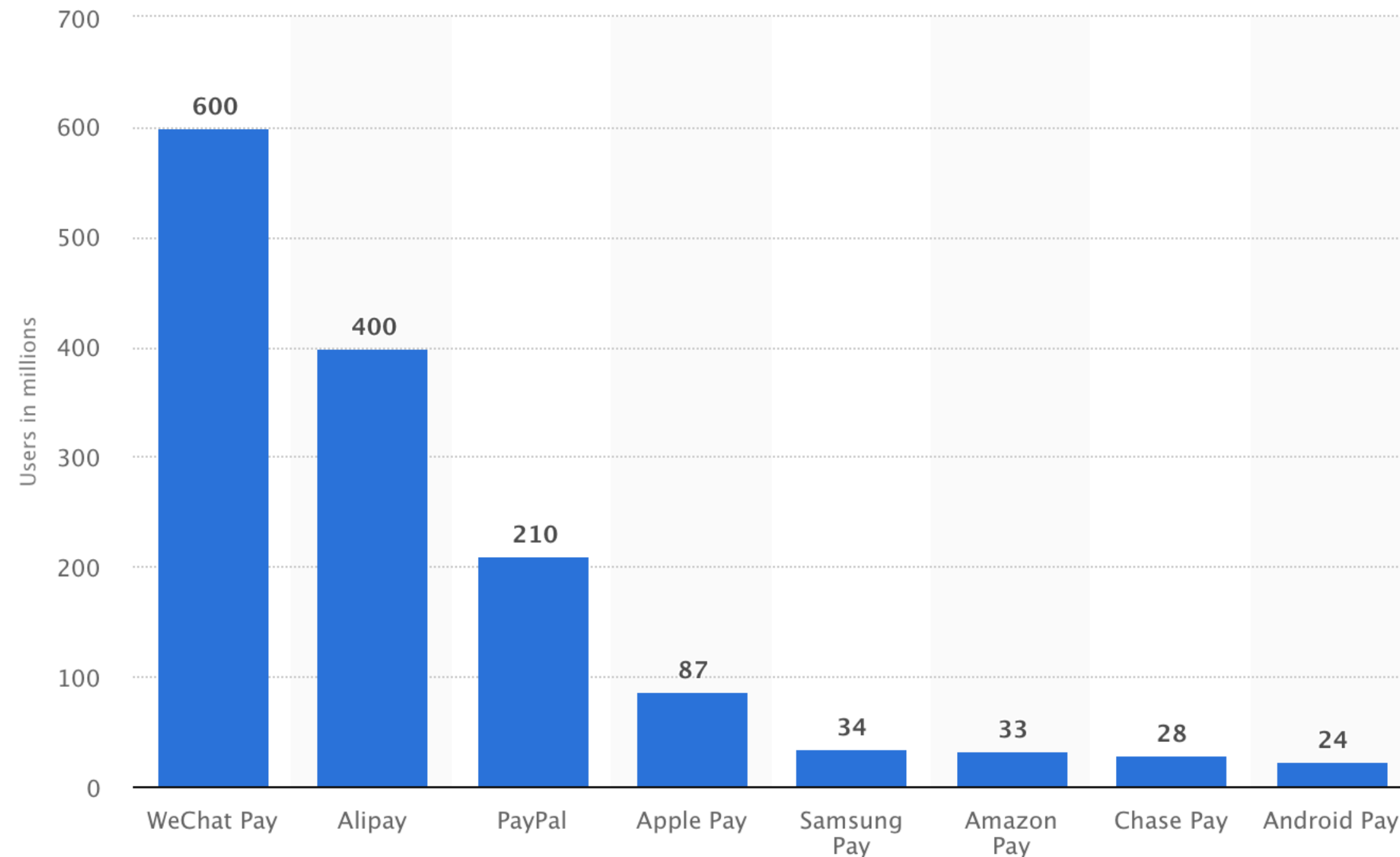
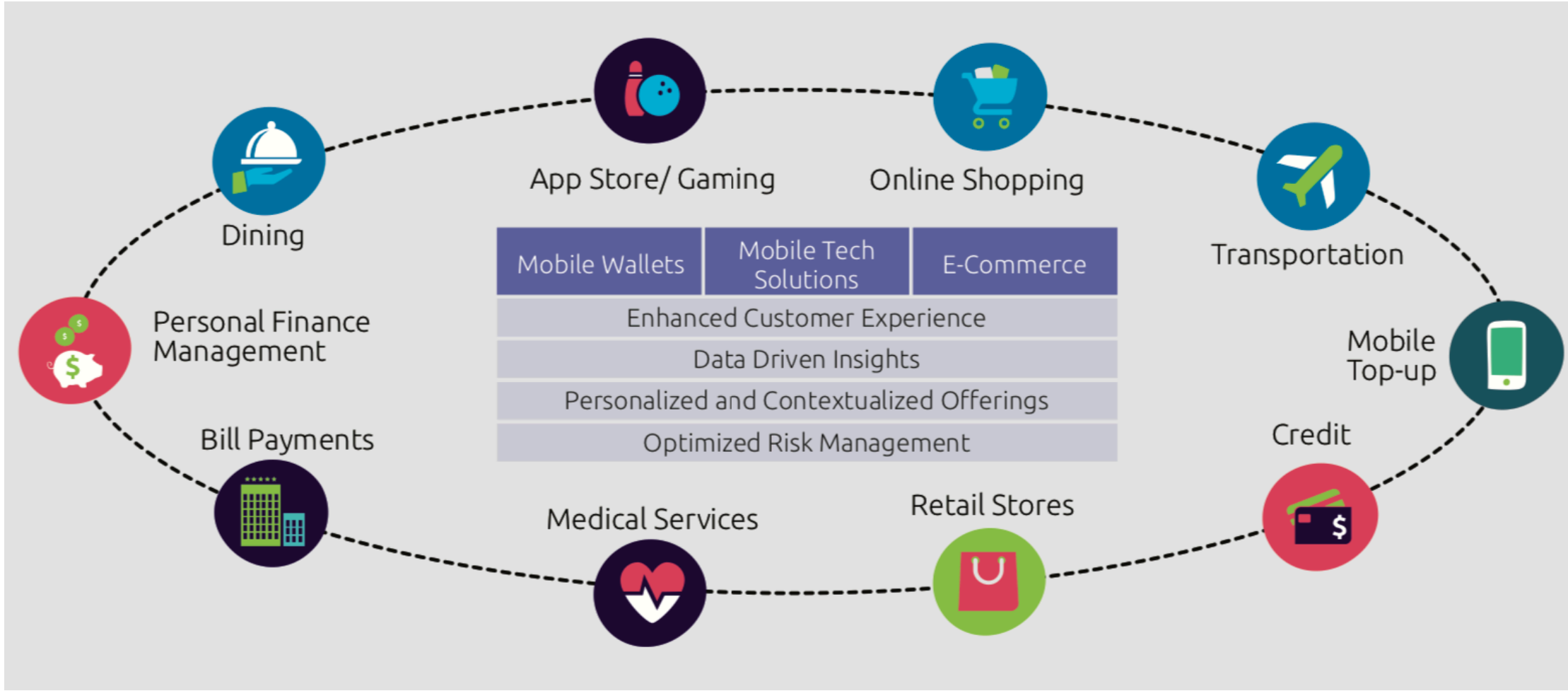
- ▶ Gerçek zamanlı ödeme sistemleri global düzeyde de anında ödemenin yolunu açıyor.
- ▶ ISO20022
- ▶ Birkaç ülke kendi milli anında (instant) ödeme sistemi kurdular.(Belçika, Hong Kong, Malezya, İspanya, Fransa, Hollanda)
- ▶ Bölgesel anlaşmalar
- ▶ SWIFT GPI
- ▶ Blockchain tabanlı Ripple & Stellar
- ▶ JP Morgan (blockchain tabanlı interbank system)

MOBİL CÜZDANLAR



- ▶ E-ticaret ve mobil ticaret, ile dijital müşterilerde seamless bir dijital ödeme beklentisi oluştu.
- ▶ NFC, QR Code, Gerçek zamanlı ödeme sistemleri ve API ile mobil ödeme cüzdanlar kullanımını kolaylaştırdı.
- ▶ Teknoloji meraklısı nesil one-stop bir çözüm arayışında
- ▶ Bankalar ve diğer ödeme firmaları tek başına veya bir konsorsiyum halinde mobil cüzdan çözümleri sunuyorlar. (Zelle)
- ▶ İşyerleri, perakendeciler, e-ticaret oyuncularını müşteri tutundurmak için dijital ekosistem oluşturuyorlar. (Wallmart, starbucks, Amazon, Alibaba)
- ▶ BigTech'ler dijital ekosistemlerini güçlendirmek için in-store, in-app çözümler sunuyorlar.
- ▶ Telco şirketleri (Orange, Airtel) müşteri tabanlarını artırmak için proximity tabanlı çözümler sunuyorlar.

BIGTECH'LER



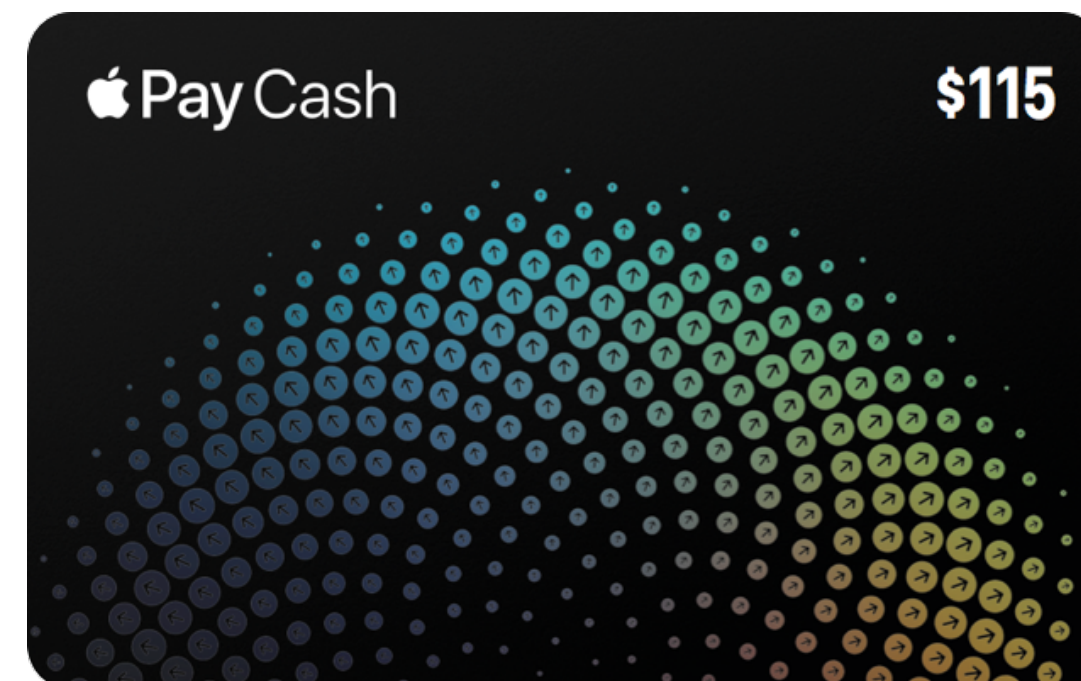
- ▶ Amazon, Alibaba, Facebook ve Tencent finansal hizmet dünyasına giriş yaptılar.
- ▶ Kendi ekosistemlerinde ödeme hizmetini ana alanları haline getirerek ödeme ve finansı yeniden tanımlıyorlar.
- ▶ Müşteri tabanları, ileri teknolojileri, veri kapasiteleri mevcut firmaları tehdit ediyor.
- ▶ Ödeme ile başlayan yolculukları, entegre bir ekosistem ile müşteriye holistik bir deneyim sunmaya doğru ilerliyor.
- ▶ WeChat, Alipay
- ▶ Şu anda bankalar ile çalışıyorlar ama tehdit hali devam ediyor. Bankalar bu firmalar ile işbirliği yapmalılar.

BIGTECH

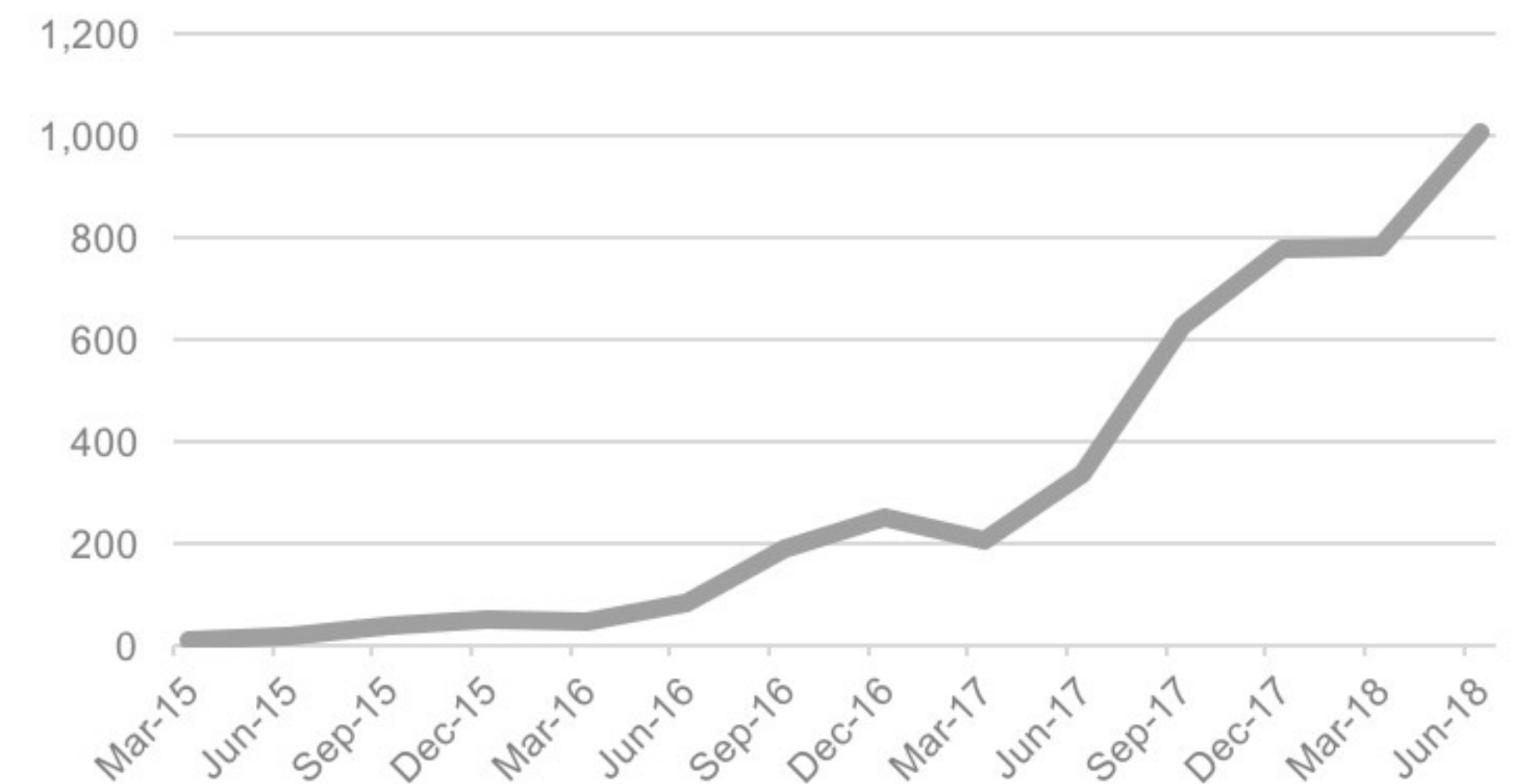
AVANTAJLARI

- ▶ Yerleşik ağ ve büyük müşteri tabanı
- ▶ Yatırım yapma kapasiteleri
- ▶ Teknoloji kapasiteleri (YZ, Big Data, Bulut, ML)
- ▶ Güven ve Bilinirlik
- ▶ Zengin müşteri verisi (finansal olmayan hizmetlerinden)
- ▶ Ölçeklenebilirlik çok hızlı, “Network effect”inin büyük olacağı hizmetlerde hızlı büyüme
- ▶ Çapraz sübvansiyon sayesinde düşük kar marjı ile yüksek pazar payı
- ▶ Entegre hizmetlerle polistik deneyim sunma

- ▶ Apple Pay
 - ▶ \$190B işlem hacmi, USA, 2021 (T)
 - ▶ Global 253 Milyon Kullanıcı (Kullanıcıların %31'i), Amerika'da 38 Milyon - 2018 Agu
 - ▶ 20+ Ülke
 - ▶ Mobile, Desktop, In-app, P2P, POS
 - ▶ Apple Pay Cash
- ▶ Allianz (Cyber Insurance)



Number of Transactions (m)



- ▶ 1 Milyar Kullanıcı (Şubat 2019)
- ▶ MyBank (Bireysel, KOBİ kredileri)
- ▶ Yu'e Bao (Aktif Yönetimi)
- ▶ Cathay Insurance (%60 ortaklık)
- ▶ İlk 3 yılda 1 Milyon SME Kredisi
- ▶ Ödeme Firması WorldFirst'ü aldı. (UK)

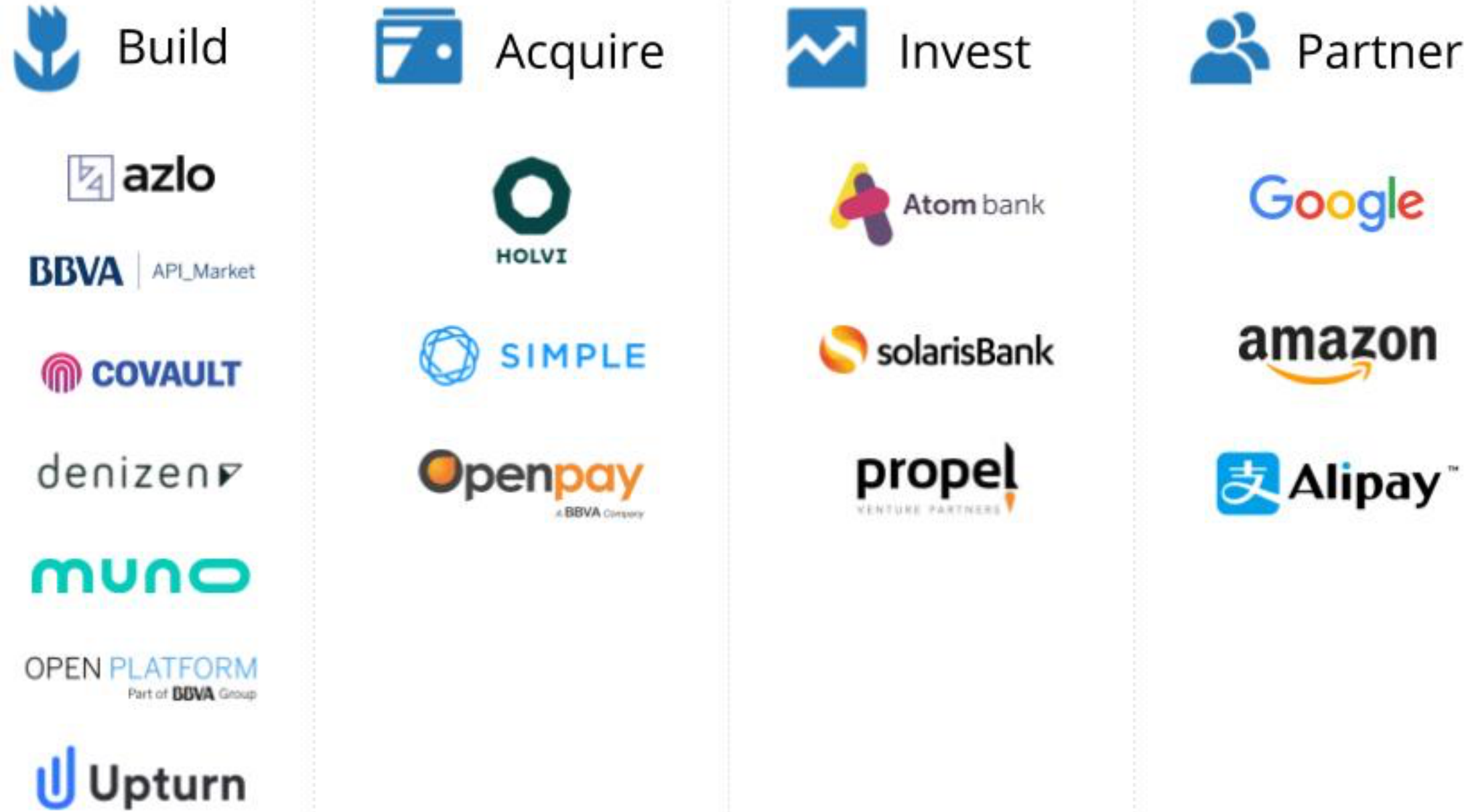
- ▶ Ödeme, Kredi ve Mevduat -> Ekosistemi büyütme, daha fazla satıcı, daha fazla müşteri, daha fazla alışveriş
- ▶ 310 Milyon Kullanıcı, 5 Milyon Satıcı, 13 Pazaryeri
- ▶ Amazon Pay (Mevcut kart ağı üzerine)
 - ▶ 170 Ülkede 33 Milyon Kullanıcı (2016)
- ▶ Amazon Cash (Underbanked, unbanked), Amazon Allowance (Ebeveyn kontrollü)
- ▶ Amazon Lending (Merchant)
 - ▶ 20.000 Satıcıya \$3B Kredi (2017 Haz)
- ▶ Amazon Go
- ▶ Amazon Protect - Sigorta
- ▶ JPMorgan ve Chase ile Sağlık Sigortası

GELENEKSEL BANKALAR NE YAPIYOR?

- ▶ Müşterilerin %50'si dijital (26 Milyon), Hedef 2019'da %50 mobil (21.7 Milyon)
- ▶ Dijital Stratejinin 4 Ayağı:
 - ▶ Mobil ve Dijitalde Hizmet seviyesini artırmak.
 - ▶ **İnsan danışmanlığı**nı teknoloji ile harmanlayan yeni bir danışmanlık modeli
 - ▶ CX
 - ▶ Akıllı Etkileşim: (Self-driving bankacılık)
- ▶ **Bconomy**
 - ▶ Müşterinin geçmiş verisini inceleyerek geleceğe dair tavsiye ve uyarılarda bulunma, otomatize etme
 - ▶ Finansal analiz, PFM
 - ▶ Bconomy reading skor
 - ▶ Karşılaştırma (Sosyo demografik)

%50

Dijital Müşteri Oranı,
26M, Mobil (21.7M)



► Dijital Stratejinin 4 Ayağı:

- Mobil ve Dijitalde Hizmet seviyesini artırmak.
- **Danışmanlık Modeli** (İnsan + Teknoloji)
- Müşteri Deneyimi
- Akıllı Etkileşim: (Self-driving bankacılık)

► Bconomy

- Kişiselleştirilmiş tavsiye, uyarıları, otomatize etme
- Finansal analiz, PFM
- Bconomy reading skor
- Karşılaştırma (Sosyo demografik)

► New Digital Businesses

- Build, Acquire, Invest, Partner

► Mobile

- Relationship Channel

► Open Banking (API + Platform)

10.7M

Dijital müşteri sayısı, 7M Mobile, 4.8 Digital-only müşteri

%58

Dijital kanallarda başlayan ve sonuçlanan kredi oranı, 6 tık ile

%89

Otomatize edilen işlemlerin oranı

%85

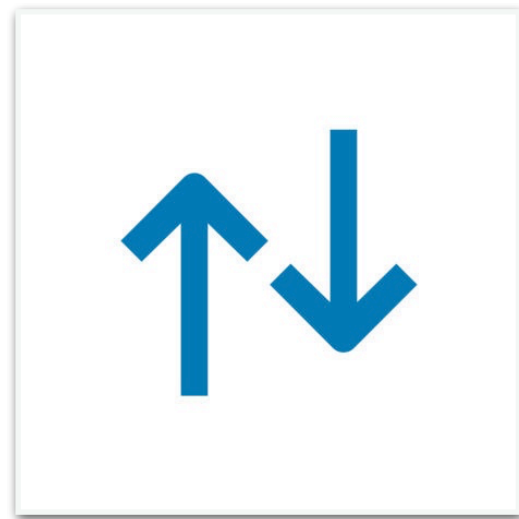
Şube işlemlerinin %85'i sanalda

8600 daha az personel, **404** daha az şube (2013-2018)

AliPay, UnionPay



- ▶ **Digital Strategy**
 - ▶ Front End Digitization
 - ▶ Automation
 - ▶ Data
 - ▶ Engineering
 - ▶ Culture & Trust
- ▶ **Pay by Bank, Pingit**
- ▶ **Blockchain**
- ▶ **Barclays Accelerator**



2X

2015-2018 dijital müşteri artışı

%48

Dijital müşteri oranı

%32

Dijital satış oranı, mobil %15

- Dönüşümde iki yaklaşım
 - Supertankers
 - Speedboats
- KOBİ'ler için dijital banka
- Cüzdan Uygulaması (UK)
- “Business Banking” uygulaması



Openbank 

Grupo Santander

8.3B Euro deposit,
%370 Mortgage artışı



Blockchain tabanlı ödeme uygulaması



Unbanked için finansal hizmetler

ÖNERİLER

- ▶ Self-driving Banka
- ▶ Mobil Cüzdan ve Ödeme Sistemi
- ▶ Platformication
- ▶ Dijital Asistan
- ▶ Fintech Stratejisi
 - ▶ Deneyimlemenin, VC veya görüşülen Fintech listesi ötesinde
 - ▶ Mainstream activity
- ▶ Daha fazla iş birliği (Fintech, BigTech), Holistik Deneyim
- ▶ Ekosistem Oluşturma/Dahil Olma

“SELF DRIVING” BANKA

- ▶ Self-driving Banka
- ▶ Müşterilerin çoğu işinin kendi kendine yapmasını sağlayacak bir platform
- ▶ Ödemeler
- ▶ Yatırım (Döviz, Fon, Hisse)
- ▶ Tasarruf

- ▶ Ödemenin olduğu her yerde
- ▶ Takside, Otobüste, Markette,
- ▶ Web siteleri ve in-app uygulamalarda
- ▶ Aparman, site yönetimi, aidat toplayan her şirkette
- ▶ Müşteri ve müşteri olmayan herkes kullanabilsin
- ▶ Bireyler ve İşyerleri

PLATFORMICATION

- ▶ Ekosistem



DİJİTAL İŞ ASİSTANI

- ▶ Yapay Zeka tabanlı danışmanlık
- ▶ Müşteri verisinden geleceğe dair tahmin

TEŞEKKÜRLER