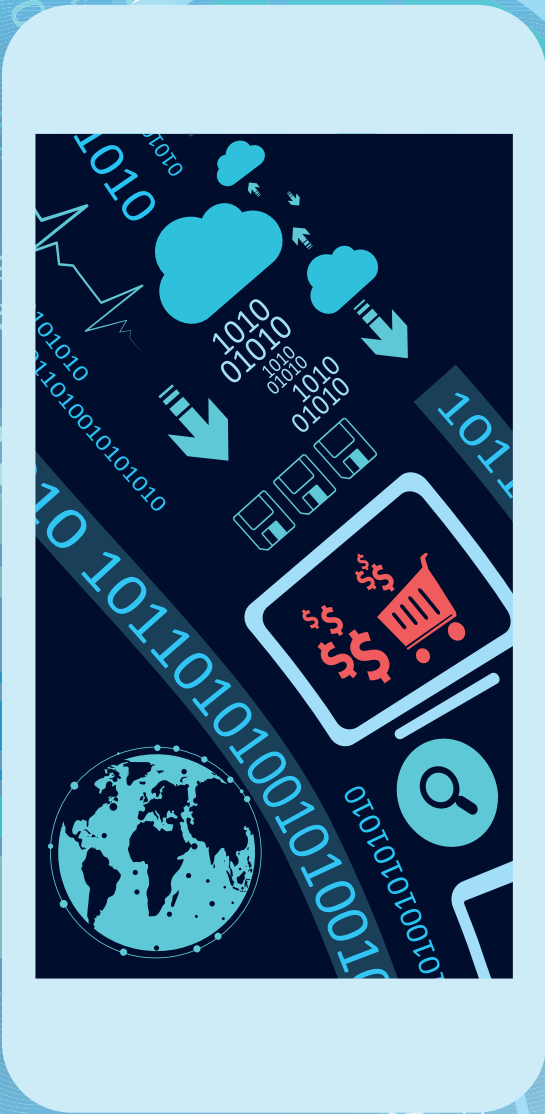


# PARAM e-mercek

PARANIN YENİ ROTASI:

## FINTEK EKOSİSTEMİ



**EMİN CAN YILMAZ**

“AVRUPA’YA  
TEKNOLOJİ VE  
HİZMET İHRAC  
EDECEĞİZ”  
*sayfa 10-11’de*

**İLKER SÖZDİNLER**

AÇIK BANKACILIK,  
TÜRKİYE’DE BAŞARILI  
ŞİRKET SAYISINI  
ARTIRACAK  
*sayfa 22-24’te*

**HAKAN GÜLDAĞ YAZDI**

FINTECH’İN DÖNÜŞTÜRÜCÜ GÜCÜ  
TÜRKİYE’Yİ KALKINDIRACAK *sayfa 16-19’da*

ŞİMDİ AL SONRA  
ÖDE FİNTEKLERİNİN  
HIZLI YÜKSELİŞİ  
*sayfa 06-09’da*

FİNTEKLER  
BANKALAR İÇİN  
RAKİP Mİ?  
*sayfa 50-53’te*

editörden

# Yeni finansın kılcal damarlarına yolculuk

## BARIŞ ERKAYA

1990'lardan başlayıp 2000'li yıllara kadar uzanan dot-com çılgınlığı, aslında kimilerince bir Lale balonu tecrübesiyle kıyaslanmış olsa da bu alanın konsolide olmasının ardından yarattığı etkiler bugün bizi fintek devrimini tartışmaya kadar getirmiş durumda. İnternet ve arkasından mobil iletişim devrinin hızla hayatımıza girmesi en az X kuşağından bugünkü Beta kuşağına kadar yepyeni bir yaşam tarzını da beraberinde getirdi. Bu yaşam tarzı doğal olarak aslında kendi tüketim alışkanlıklarını da hayatımıza soktu. Sosyal medyanın hızla büyümesinin de yarattığı sosyal hayat, çevrimiçi hayatlarımızın süresine uzatırken tüketimi de, yatırımı da, tasarrufu da çevrimiçi yaptığımız bir hale dönüştü. X ve Y kuşakları bu hızlı ve radikal dönüşüme maruz kalırken, Z, Beta ve Alfa kuşakları ise doğrudan bunun içine doğdu. X kuşağı öncesinin buna ne kadar hızlı adapte olacağı tartışılırken ise hayatımıza giren bir şok, yani Covid-19 pandemisi evlerinde yaşayan her kuşaktan insanı bununla yaşamaya öyle veya böyle alıştırdı. Elbette bu,

işin sosyolojik ve teknolojik tarafı. Fakat giderek nüfusu artan dünyada değişen gelir dağılımları, finansal sektörün kapsayıcılığı, yeni girişimlerin finansa erişiminde ortaya çıkan sorunlar, giderek periyodu daralan finansal ve ekonomik krizlerin de bir araya gelmesi, teknolojinin artık buna da çözüm arayışına girişmesinin önünü açtı. Aslında finasta teknolojinin kullanımı bizler için çok yeni bir şey değil. Hatta Türkiye'de başarılı örnekler bizzat şahit olanlarıdır. Hatta Türk finans sektörü kendi alanında en başarılı teknolojileri üretme ve kullanma konusunda dünyada da ödüller kazanmış bir sektör.

Fakat yeni tüketim alışkanlıkları, yeni kuşakların hayatın her alanında olduğu gibi finansal hizmetler alanında daha önce hiç karşılaşmadığımız kadar çeşitlilik talebini de ortaya koydu. Ve bu kuşak büyüdükçe bu beklentiler artık kısık bir ses olmaktan çıkıyor, karşılanması zorunlu bir gereklilik haline geliyor. Yasal çerçeveler, uluslararası standartlara uyum zorunlulukları nedeniyle

büyüdükçe hantallaşmaya başlayan geleneksel bankaların bu ihtiyaçları derinlemesine karşılama olasılığı da giderek azalıyor. Hele ki blockchain, kripto paralar, NFT'ler, metaverse gibi bambaşka bir sosyal ve finansal evrenin ufukta görüldüğü düşünülünce bu ihtiyaç da beraberinde daha küçük parçaların bu ihtiyacı karşılmasına neden oluyor. İşte fintekler bankaların tüm sosyal ve ekonomik yaşamın ulaşamadığı kılcal damarlarda dolaşabilen ve ihtiyacı karşılama noktasında tıkanan bu damarları daha ucuza, daha hızlı ve daha teknolojik şekillerde çözebilen yepyeni bir ekosistem yaratıyor. Bu, hayatın her anını değiştirirken paranın aktığı yönü bile değiştirebiliyor. Baş döndürücü bir hızla büyüyen ekosisteme Facebook'tan Google'a, Apple'dan, Visa veya Mastercard'da dev bigtechler adapte oluyor. Öte yandan geleneksel finans kurumları da bu hızla büyüyen ekosistemin yıkıcı etkilerine karşı bir yandan kendi finteklerini geliştirirken diğer yandan büyüyen finteklere yaptıkları yatırımlarla sürecin kendi lehine dönmesi için çeşitli girişimlerde bulunuyor.

Türkiye ise her ne kadar yenilikçi finteklerin hızla çoğaldığı ve bunların global yatırımlar çekebildiği ülkeler sıralamasında ilk 10 içerisinde yer alsada hala trilyonlarca dolarlık bir pazara dönüşen bu yeni ekosistemden hak ettiği payı almaktan uzakta. Bu da nitelikli insan kaynağı ve yenilikçilik konusunda hiçbir eksiği olmayan hatta fazlası olan Türk finteklerinin sınırları ortadan kaldıran bu pazarda potansiyelinin inanılmaz boyutlara ulaştığı anlamına geliyor. Türkiye'den birkaç yıl içerisinde birkaç fintek unicornu çıkarılabileceğine neredeyse kesin gözüyle bakılıyor.

E-Mercek yayınıımızın bu sayısını fintek ekosistemini bambaşka boyuta taşıyacak olan metaverse çağında bu ekosisteme ilişkin gelişmelere ayırdık. Dünyada da istatistikleri çok tutarlı olmasa da Türkiye'de henüz resmi istatistikleri tutulmamış bu sektöre dair rakamsal bazı perspektifleri de derli toplu ortaya koyabilmek, diğer yandan global ve Türkiye bazında ilgi çekici fintek uygulamalarından da kesitler sunabilmek niyetiyle yola çıktık. Keyifle okumanız dileğiyle...

# Finansal avantajlar her anında yanınızda!

Anında nakit iade avantajıyla ParamKart ve online tahsilatta düşük komisyon oranıyla ParamPOS, **paradan fazlası!**



Param Mobil'i  
hemen indir,  
avantajları  
kaçırma!



param.com.tr

Param, TÜRK Elektronik Para A.Ş. markasıdır. TÜRK Elektronik Para A.Ş., TCMB gözetimi ve denetiminde faaliyet gösteren bir elektronik para kuruluşudur.

#ParadanFazlası

# PARAM

e-mercek  
NASIL BİR EKONOMİ  
MEDYA HABER BASIN A.Ş.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI HAKAN GÜLDAĞ GENEL KOORDİNATÖR VAHAP MUNYAR GENEL YAYIN KOORDİNATÖRÜ TALİP AKTAŞ  
GENEL YAYIN YÖNETMENİ ÖMER TÜRKDÖNMEZ KOORDİNATÖR DİDEM ERYAR ÜNLÜ SORUMLU YAZIŞLARI MÜDÜRÜ HANDAN SEMA CEYLAN

EDİTÖR BARIŞ ERKAYA, SELENAY YAĞCI TASARIM VE UYGULAMA BARIŞ CEM YILMAZ İLLÜSTRASYON GÜVEN BİLGE

REKLAM VE ETKİNLİKLER GRUP BAŞKANI FUNDA BAYKAL DİJİTAL REKLAM KOORDİNATÖRÜ HALİL KURBETOĞLU

ADRES: Rüzgarlıbahçe Mahallesi, Cumhuriyet Cad. Gülsan Plaza No:22 Kavacık 34805 Beykoz/İstanbul

# Fintek ne midir?

## Şu an çok şey, gelecekte her şey!

Çoğumuz bir fintek olarak tanımlamamış olsak da aslında hayatımızın her anından kullanmaya başladık. En çok da pandemi döneminde. ATM tuşlarına dokunmaktan korktuğumuz günlerde cep telefonundan bir QR kod okutarak para çekerken veya faturamızı öderken, bir pazar günü arkadaşlarımızla buluşmak için çağırdığımız UBER'le hiçbir banknot alışverişi yapmadan yolculuğumuzu yaparken, hayatımız bu kadar online olmuşken haliyle birçok dijital hırsızlığın yaşandığı bu yeni dünyada alışveriş yapacağımız zaman paramızı garanti altına almak için online pazar yerlerinde sanal kartlar oluşturup siparişlerimizi bununla verirken, bir esnaf bankalarının kapsama alanına giremediği için sanal poslarla müşterilerine temassız işlem sunarken ve bu hizmetinin karşılığı olan parayı çok hızlı şekilde tahsil ederken ya da henüz emekleme aşamasında olsa da ihracat yapmayı başarabilmiş bir girişim dünyanın en ücra köşesine ihracat yapıp parasını Türkiye'ye getirirken...

**HER ÜÇ KİŞİDEN BİRİ FİNTEK KULLANIYOR**  
Ernst&Young'ın son yayımlanan Küresel Fintek Benimseme Endeksi'nde göre dünya nüfusunun

yüzde 64'ü aslında farkında olmasa da günlük hayatında bir fintek uygulaması kullanıyor. Bu oran 2015 yılında sadece yüzde 16 seviyesindeydi. Aynı rapora göre her 4 tüketiciden 3'ü transfer ve ödeme çözümleri sayesinde artık bir dijital para kullanıcısı.

O halde şimdi tanıma dönelim. Geleneksel finansın yasal düzenlemeler nedeniyle elinin kolunun bağlandığı veya kurumsal büyüklüğü, mevzuatlar, operasyonel nedenlerle her bireye yönelik tek tek çözüm üretmediği noktalarda devreye giren finans ve teknolojiyi bir araya getirerek dijitalleştiren küçük küçük şemsiyeler olarak nitelendirilirse çok da yanlış olmaz. Fintekler bankalardan, sigorta şirketlerinden, yatırım veya dev ödeme kuruluşlarından kendi ihtiyacı için çözüm bulamayanların kitleler halinde bu çözüme ulaşip geleneksel finansla entegre olmasını sağlayan çoğunlukla da üçüncü parti (bazen bankaların iştirak ettiği veya stratejik ortak olduğu şirketler aracılığıyla) algoritmalar üretir.

Örnek vermek gerekirse dünyada banka hesabı bulunmayan kişi sayısı 2 milyara, Türkiye'de ise 20 milyona yakın. Fakat bu, bu kişilerin finansal sistemle hiç işi olmadığı anlamına gelmiyor. Çünkü giderek sayısı ve çeşidi artan fintekler sayesinde bu

kişiler, farkında olarak veya olmadan finans sistemi içerisine dahil olabiliyor.

### FİNTEKLERİN GELECEĞİ: BLOCKCHAIN TEKNOLOJİLERİ

Dahası blockchain teknolojilerinin her geçen gün daha da yaygınlaşması ve bunun bir uzantısı olan kripto paralar finansal otobanda finteklerin seyir hızını hız sınırının en üst noktasına kadar taşımış durumda. Bu konuda yasal düzenlemelerin de gelmesiyle hız sınırının artırılacağı da garanti. İşte bu da klasik finansal sistemi pek de sevmeyen ama metaverse, NFT gibi birlikte büyüdükleri teknolojileri çok seven yeni kuşakların (Z, Alfa ve Beta) finansal sisteme kitleler halinde dahil olmasını sağlayacak finansal teknolojileri de beraberinde büyütüyor. Onları bazen oyun oynadıkları bir platformda kendi avatarlarını yaratırken veya oyun karakterlerini güçlendirmek için para harcarken, bazen ise asla fiziksel dünyada yapmayacakları bir şeyken sanal alemde arsa veya gayrimenkul yatırımı yaparken görebiliyoruz.

Yani uzun lafın kısası fintekler yani finansal teknolojiler finansal sistemin nüfusun kılcal damarlarına kadar girmesini sağlayan teknolojik devrime destek olan her şey.

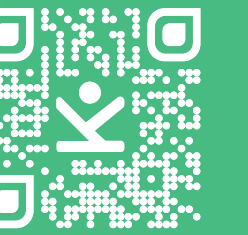
# Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



Hemen indir,  
alışverişe başla



kredim.com.tr



# kredim

Kredim, TURK Finansman A.Ş. markasıdır. BDDK tarafından TURK Finansman A.Ş.'ye 6361 sayılı Kanun uyarınca faaliyet izni verilmiştir.

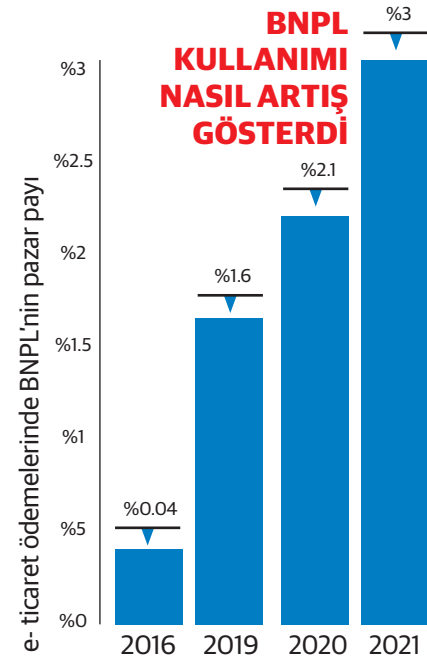
# Dünyanın peşinde koştuğu yeni trend: ŞİMDİ AL, SONRA ÖDE FİNTEKLERİ

BNPL (Şimdi Al Sonra Öde) henüz Türkiye'de geniş kitleler tarafından bilinmese ve kullanılsa da her geçen gün artan yaşam maliyetleri baskısı ile küresel boyutta daha çok tercih edilen bir ödeme/alışveriş yöntemi olarak öne çıkıyor.

Türkiye'de ise alışveriş kredileri gibi değerlendirilse de aslında standart bir BNPL'in çoğu zaman müşteri için faizsiz ve masrafsız, finansal ekosistemdeki kredibilitiyi etkilemeyen bir şema üzerine kurulması gerektiğini unutmamak lazım.

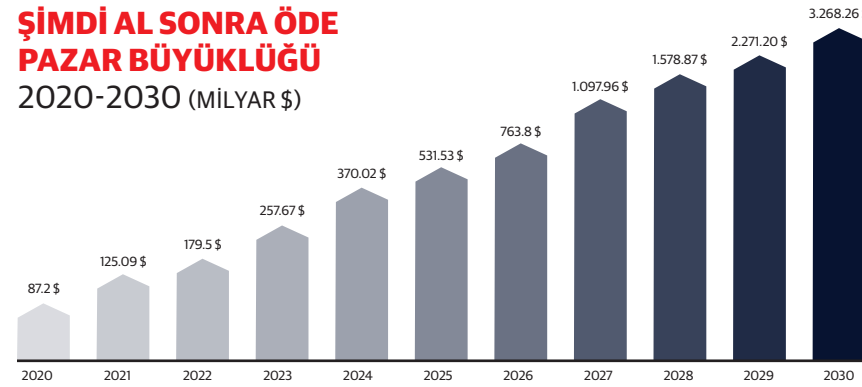
#### BNPL KULLANIMINDAKİ ARTIŞ

Küresel ölçekte BNPL ile yapılan ödemeler 2016'da e-ticaret ödemelerinin sadece binde 4'ünü oluşturuyordu, ancak 2019'da dört katına



çıkarak yüzde 1.6'ya ve 2020'ye kadar yüzde 2.1'e ulaştı. 2021 yılında ise yüzde 3 olarak gerçekleşen ve 132 milyar dolar olan BNPL hacminin 2030'da +3 trilyon dolar olması öngörülüyor.

#### ŞİMDİ AL SONRA ÖDE PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ 2020-2030 (MİLYAR \$)



Farklı araştırmalarda 2030 projeksiyonunda çok farklı hedeflere işaret edilse de hem online hem

de fiziksel alışverişlerde 10 yıllık projeksiyonların radikal büyüme oranlarına ulaştığını görebiliyoruz.

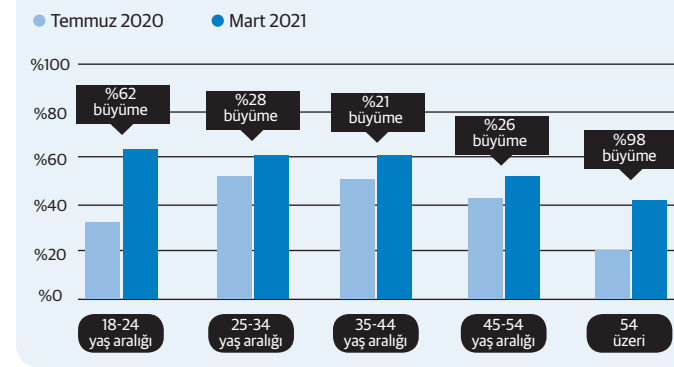
#### BABY BOOMERS HIZLA ADAPTE OLUYOR

BNPL, "the future of millennial finance" olarak tanımlanan ve genç kitlelerinin daha fazla ilgisine mahzar olacak bir ürün olarak gözüküyor ama bu gerçekten böyle mi?

Şimdilik elimizdeki en detaylı ve güvenilir bilgi ABD odaklı.

Ve bu verilere bakıldığında, resim aslında düşünüldüğünden biraz daha farklı.

#### BNPL'Yİ EN ÇOK KİM KULLANIYOR



BNPL'nin Z kuşağı arasında en popüler olduğu doğru olsa da, 18-24 yaş arası kişilerin yüzde 61'i bir BNPL ürünü kullandığını söylerken, 25-34 (yüzde 60) ve 35-44 (yüzde 60) yaşları arasındakiler de bu orana çok yakınlar.



BNPL'den en az yararlananlar yüzde 41 ile Baby Boomers olsa da Temmuz 2020 ile Mart 2021 arasında 54 yaş üstü kullanımın önemli ölçüde arttığını ve iki kata yakın büyüdüğünü görebiliyoruz.

Cinsiyet söz konusu olduğunda, BNPL şemaları erkekler arasında daha popüler. Erkeklerin yüzde 62'si BNPL kullandığını söylerken, bu oran kadınlarda yüzde 51.

#### BNPL'Yİ SICRATAN ANA SEBEP: BÜTÇE YETERSİZLİĞİ

İlgili araştırmada, tüketicilerin yüzde 45'i BNPL kullanmalarının ana sebebini, o an için bütçelerinin yetmediği ürünleri almak olarak belirtiyor.

Bu ana sebebi aslında BNPL şemalarının varoluş manifestosu

#### İNSANLAR NEDEN BNPL KULLANIYOR

##### BNPL hizmetlerini kullanma sebebi

Diğer yöntemler bütçeme uymadığı için	%44.98
Kredi kartı faizi ödememek için	%36.92
Kredi skoru kontrolü olmadan borçlanabilmek için	%24.73
Kişisel datalarımı koruyabilmek için	%20.79
Kredi kartı kullanmayı sevmediğim için	%19.18
Kredi kartı limitim kalmadığı için	%17.20
Kredi kartı başvurularım onaylanmadığı için	%14.16
Banka hesabım olmadığı için	%7.71
Diğer bazı sebepler	%5.73

olarak da düşünebiliriz.

Gelin bu konuyu biraz açalım: Türkiye'den örnek vermek gerekirse, yıllardır markaların üzerinde çalıştığı ve stratejilerini inşa ettikleri gelir grubu bazı segmentasyonların son 1 yılda giderek kaybolduğunu sahada gözlemleyebiliyorum.

devamı →

Aynı raporda Kuzey Amerika'nın bu işlem hacmindeki en büyük paya sahip olduğu görülse de (yüzde 30) ve BNPL işlem hacmi Birleşik Krallık'ta her yıl yüzde 39 oranında büyüse de projeksiyon döneminde en yüksek büyümenin Asya-Pasifik bölgesinde olacağı öngörülüyor.

Kanal bazlı olarak bakıldığında ise BNPL'in yüzde 64 oranında e-ticaret işlemlerinde kullanıldığı görülüyor.

Küresel kullanım istatistiklerinde İsveç, BNPL kullanımında ilk sırada yer alıyor. Toplam e-ticaret harcamaları içinde BNPL payı yüzde 25 ve her geçen gün artıyor.

Almanya ve Norveç'in de BNPL için kuvvetli bir talebi olduğunu görmek mümkün. Almanya'daki talebin ise 2016 ve 2021 yılları arasında yüzde 3'ten yüzde 20'ye yükselmesi de dikkat çekiyor.

## EN ÇOK HANGİ ÜLKE BNPL KULLANIYOR

	ÜLKE	2016	2019	2020	2021
1	İSVEÇ	%12	%25	%23	%25
2	ALMANYA	%3	%18	%19	%20
3	NORVEÇ	%5	%13	%15	%18
4	FİNLANDİYA	-	%8	%12	%13
5	HOLLANDA	%6	%8	%9	%12
5	DANİMARKA	%5	%7	%8	%12
7	AVUSTRALYA	-	%8	%10	%11
8	YENİ ZELANDA	-	-	%10	%10
9	BELÇİKA	%5	%6	%7	%9
10	BİRLEŞİK KRALLIK	%1	%3	%5	%6
11	FRANSA	%1	%2	%4	%4
11	SİNGAPUR	-	-	%3	%4
11	İTALYA	-	%1	%2	%4
11	ABD	-	%1	%2	%4
11	MALEZYA	-	-	-	%4
16	JAPONYA	-	%2	%3	%3
16	HİNDİSTAN	-	-	%3	%3
16	ENDONEZYA	-	-	%3	%3
16	KANADA	-	-	-	%3
20	FİLİPİNLER	-	-	%3	%2
20	İSPANYA	-	%1	%2	%2
20	POLONYA	-	-	%2	%2
21	İRLANDA	-	-	-	%2
24	S.ARABİSTAN	-	-	-	%1
24	KOLOMBİYA	-	-	-	%1
24	RUSYA	-	-	-	%1
24	TAYVAN	-	-	-	%1
24	BBA	-	-	-	%1
24	G.AFRİKA	-	-	-	%1
30	TAYLAND	-	-	-	%0
30	HONG KONG	-	-	-	-
30	TÜRKİYE	-	-	-	%0

## ÜÇ ANA TÜKETİCİ TİPİ

Taxit verileri üzerinden yaptığımız sentezlemeye göre 3 ana müşteri grubuna ulaşmak mümkün.

**1** İhtiyaçlarını karşılamak için herhangi bir finansal

desteğe, krediye ya da ek limite ihtiyaç duymayan, gerektiğinde nakit kullanabilen ve dilediği ürünü arzu ettiği markalardan satın alabilen çok dar bir kitle.

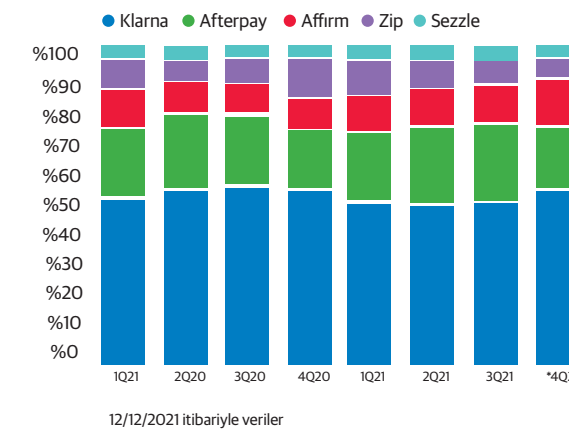
**2** İhtiyaçlarını mevcut finansal enstürmanlar ile giderebilen, nadiren kredi kullanan

ama ihtiyaç bazlı alışverişten arzu nesnesi olan üst segment ürünleri alabilmek için ek bir alışveriş limitine ihtiyaç duyan ve yukarıdaki kitleden aşağıya sürekli damlayarak büyüyen en geniş kitle.

**3** Gıda dışındaki en temel ihtiyaçları için dahi ek bir alışveriş ya da kredi limitine muhtaç ve bunlar olmaksızın ihtiyaç duyduğu ürünleri almakta zorlanan, ek vade ve taksitlendirmeye ihtiyaç duyan en büyük ikinci kitle.

Markalar açısından 2. ve 3. kitlelere ulaşabilmek ve alışveriş sepetlerini büyütmek için BNPL semaları elzem bir ihtiyaç olarak öne çıkıyor. Muhtemelen önümüzdeki dönemde satış, pazarlama ve finans birimlerinin en çok kafa yoracağı konulardan biri BNPL semalarının implementasyonu olacak.

## GLOBAL MOBİL UYGULAMA İNDİRMELERİ BAZ ALINMIŞTIR



## ANA ÖDEME YÖNTEMLERİNİ YIKICI DEĞİL

BNPL modeller ödeme yöntemlerine bir alternatif olarak gözüke de özünde antagonist (ana aktörü engelleyen) bir pozisyonda değil daha çok tamamlayıcı bir alternatif olduğunu da söyleyebiliriz.

Alışveriş sepetini tamamlamak, büyütmek ya da niteliğini yükseltmek için diğer ödeme yöntemleri ile birlikte kullanılabilir.

Günümüzde birçok kişi gerek kişisel gerekse finansal sebeplerden dolayı kredi ve kredi kartı kullanmak istemiyor ya da kullanamıyor.

Bu nedenle BNPL'nin faizsiz seması çok geniş kitlelere hitap ediyor ve BNPL seçenekleri ödeme alternatiflerine eklemek perakendecilerin cirolarını ve karlılıklarını artırıyor.

Yine ABD verilerinden ilerlersek; BNPL kullanmanın diğer popüler nedenlerinden bazıları, kredi ya da kredi kartı faizi ödemekten kaçınmak (yüzde 37) ve kredi kontrolünden geçmek zorunda kalmadan borç para almak

(yüzde 25).

## ORTA VE ÜSTÜ GELİR GRUPLARI DA KULLANIYOR

Bu noktada bir şemanın gerçek bir BNPL olabilmesi için gerekli iki tane özelliğe de vurgu yapmak gerekir.

Bunlardan ilki finansal ekosistemin kullandığından farklı bir skorlama mantığına ve karar ağacına sahip olmak, ikincisi ise finansal ekosisteme dahil olmadan alışveriş yapabilmek.

Bu verilere baktığımızda BNPL modellerin varoluş taahhütlerini yerine getiren ve tüketicide karşılık bulan semalar olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

BNPL ile ilgili genel yanılgılardan biri de alt gelir grupları tarafından daha fazla kullanıldığı yönündedir.

Yine ABD verilerinden yola çıktığımızda BNPL kullanan her 10 kişiden 7'sinin yıllık gelirinin 70 bin dolardan fazla olduğunu görebiliyoruz. BNPL modellerin sadece varoluş sebeplerindeki özellikleri ile değil kolay, hızlı ve ulaşılabilir olmaları sebebi ile de geniş kitleler tarafından tercih edildiğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Bu kolaylık ve esnekliğin kullanıcı arayüzü basit, üye olması ve kullanması çok pratik olan masaüstü ve mobil uygulamalardan geldiğini de söyleyebiliriz. Bu paralelde ilk beş BNPL uygulamasının (Klarna, Afterpay, Affirm, Zip ve Sezzle) indirme sayısı 6.8 milyona ulaşarak Kasım 2021'de önceki yıla göre yüzde 54 arttı.

## İŞYERLERİ NEDEN BNPL'YE YÖNELİYOR?

Markaların ve üye işyerlerinin bir BNPL model ile satış yapmak istemelerinin öne çıkan sebeplerinin başında ilgili BNPL ekosisteminde ek bir alışveriş limiti tahsis edilmiş yeni müşterilere ulaşmak geliyor.

Ardından bu sebepler arasında Affirm verilerine göre ortalama yüzde 85 olmak üzere alışveriş sepetlerinin büyümesi ve tekrar eden müşteriler (yüzde 20) yer alıyor. Türkiye'de ise (Taxit verilerine göre) son bir yılda 2.6 kat büyüyen alışveriş sepet ortalamaları olduğu gibi, tekrar eden müşteri oranlarında da yüzde 25 gibi bir veri ortaya çıkıyor.

## KREDİ VE KREDİ KARTI DIŞINDA CİDDİ HARCAMA HACMİ

Türkiye'de halen dayanıklı tüketim ürünlerinin senetli/taksitli/vadeli satış oranı marka bazlı değişimle birlikte yüzde 55'den az değil. Yani Türkiye'de dayanıklı tüketim malları tüketicisi alışverişinin çoğunu bankacılık sektörü dışında yöntemlerle gerçekleştiriyor.

Özellikle beyaz esya ve mobilya gibi ürün bedeli yüksek sektörlerde tüketicilerin finansal ekosistem dışında kalan ödeme alternatiflerine talebi markaları bu yönde çözümler aramaya itiyor.

Türkiye'de de kısa süre içinde BNPL modeller ile ilgili regülasyonların daha fazla konuşulacağı, muhtemelen bir regülatör kurum çatısı altında farklı lisanslarla yeni firmaların faaliyet göstereceği yeni bir dönem başlayacak.





# Rakamlarla, yükselişi kaçınılmaz fintek ekosistemi

Biz her ne kadar fintek kavramını bugünlerde sıkça dillendiriyorsak da aslında düşündüğümüz kadar da yeni bir kavram değil. Sadece biz doğduğumuzdan beri o kadar alıştık ki sanki bunları bankacılık teknolojilerinin oldum olası var olan uygulamaları sanıyoruz. Halbuki ilk fintek uygulamalarından biri 1860'larda bankalar tarafından ilk kez kullanılan imza doğrulama teknolojileriydi. Daha sonra 1950'lerde büyük bir dönüşüm olarak ilk ATM'lerle tanıştık. Hatta bugün dünyadaki en büyük finteklerden biri olarak kabul ettiğimiz PayPal bile 1998'de kuruldu. Yani aslında en azından 150 yıldan fazla

geçmişe sahip bir tekno-finansal evrimden bahsediyoruz. Peki neden bu kadar fintek konuşur olduk ve bu evrim nasıl oldu da bir devirme dönüşmeye başladı? Sembolik olarak Webster sözlüğü 2018'de bu ifadeyi kapsamaya başladı. Covid-19 pandemisi ise uzun süredir burnumuzun ucuna kadar gelmiş olan bu teknolojinin hayatımıza girişini ışık hızına taşıdı. Yani aslında hiç beklenmedik bir hızla küreselleşme yoluna girdi. Dünyanın en inovatif bankacılık teknolojilerine önderlik eden Türkiye'de fintek düzenlemeleri 2010'lara kadar

uzanıyor. Geçtiğimiz haftalarda verilen yeni lisanslarla gündemimize oturuveren e-para ve ödeme kuruluşlarının ilk lisansları bile aslında 2013 yılında verilmeye başlandı. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nin Fintek Ekosistemi Durum Raporu'nda yer alan bilgilere göre 2021 sonu itibarıyla Türkiye'de 520 tanesi aktif 604 fintek faaliyet gösteriyor ve Türkiye girişim ekosisteminde kurulan yaklaşık her 10 şirketten biri fintek. Madem istatistiklere böyle bir giriş yaptık. Devamını da yine rakamlarla getirelim. Ama global ölçekte.

38.000 \$

2024'e kadar dijital ödeme kanalıyla gerçekleşmesi beklenen işlem başına hacim

- Dünyada dijital ödeme kanalıyla işlem başına gerçekleşen hacim 1269 dolar. Bu rakamın 2024'e kadar 38 bin doları geçmesi bekleniyor (Statista)
- 2022 itibarıyla ABD'deki milenyal nüfusa dahil Mobil her 100 kişiden 78'i dijital bankacılık müşterisi olacak (e-Marketer.com)
- Dijital mobil cüzdan pazarının büyüklüğü 2019 yılında 1 trilyon dolar iken 2027 yılında bu rakamın 7.6 trilyon dolara ulaşacağı tahmin ediliyor (Valuates Reports)

2.92 TRİLYON DOLAR

2026 yılına kadar robot-danışmanların yöneteceği tahmin edilen varlık büyüklüğü

## BAŞ DÖNDÜRÜCÜ BÜYÜME HIZI NE KADAR BÜYÜK?

Statista verilerine göre 2021 yılında 10 trilyon dolar işlem büyüklüğü bulunan küresel fintek pazarının (alternatif finansman, alternatif borçlanma, dijital varlıklar, dijital yatırımlar, dijital ödemeler, yeni nesil bankacılık kombine rakamları bazında) 2028 yılında 28 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Bu da yıllık ortalama yüzde 30'luk bir büyüme oranı demek. Bu rakam 2017'de sadece 3.6 trilyon dolardı ve çoğunu da geleneksel finansal kurumlar domine ediyordu. Fakat artık açık kaynakla, risk sermayesi yatırımlarıyla

beraber girişimcilğe doğru yayılan yapay zeka, makine öğrenmesi ve blockchain ile birlikte de demokratikleşmeye başlayan bir finansal teknoloji alanı var. Aslında bu kadar radikal bir büyüme oranı projeksiyonunun önemli sebeplerinin başında da fintek alanını giderek domine etmeyen başlayan kripto varlıklar, dağıtık defter teknolojileri ve kripto para borsaları yer alıyor. Dolayısıyla alışmamız gereken sonuç şu: Finansal teknolojiler ve bu alandaki bağımsız şirketler geleneksel finanstan misli misli hızlı büyüyebilecek. Türkiye'de ise bu alanda kurulmuş sivil toplum örgütleri olmasına rağmen bunlar data toplama aşamasına hala geçmiş değil. Bu nedenle de sektörün ulaştığı büyüklüğü rakamlar dökmek imkansızdır. Dile getirilen tüm veriler sadece tahminlerden ibaret. O nedenle bu evreni global bazda rakamlandıralım... Önce global istatistikler:

53X

Fintek yatırımlarının son 10 yılda büyümesi

- Finteklere yönelik yatırım çılgınlığını sürükleyicisi Venture Capital'lar (VC) oldu. VC fintek yatırımları 2018-2019-2020'de hem yatırım adedi hem de yatırım tutarı bazında rekor yılları oldu. Bu üç yılda finteklere yönelik gerçekleşen 6 bin 832 deal (yatırım anlaşması veya turu ile) 135 milyar dolarlık Venture Capital yatırımı yapıldı. 2022'de şu ana kadar 2980 ayrı işlemle gerçekleşen toplam Venture Capital, Private Equity yatırımları ile birleşme satın alma büyüklüğünün kombine tutarı 108 milyar dolar.
- Venture Capital yatırımlarını Kuzey Amerika sürükledi. Yapılan yatırımların yüzde 56'sı bu bölgeden olurken yüzde 22'si Avrupa, yüzde 16'sı Asya pazarlarından.
- ABD'de fintekler aracılığıyla kullanılan tüketici kredileri son 5 yılda yüzde 33 arttı (TransUnion)

325

Unicorn olmuş startup sayısı

- 2026 yılına kadar robot-danışmanlar yaklaşık 2.92 trilyon dolarlık varlık yönetecek (Piyasalarda algoritma ve yapay zekaların çağı)

- 2022 itibarıyla faaliyet gösteren fintek startup sayısı 26 bine yakın. 2019 yılında bu sayı 19 bindi.
- Değerleme açısından en büyük fintek kuruluşu yarım trilyon dolarlık değerlemesiyle Visa (Gerçi artık bu türden şirketlere fintek değil BigTek deniyor). Bigtekleri dışarıda bıraktığımızda ise en büyük global oyuncu Stripe.
- Benzer türde veriler... Piyasa değeri bazında en büyük 20 fintek (ve bigtek şirketinin yarısı ABD'den. Bu şirketler sırasıyla:
  - **Visa:** 478 milyar dolar (ABD)
  - **Mastercard:** 368 milyar dolar (ABD)
  - **Ant Financial:** 312 milyar dolar (Çin)
  - **Tencent:** 238 milyar dolar (Çin)
  - **Intuit:** 157 milyar dolar (ABD)
  - **PayPal:** 140 milyar dolar (ABD)
  - **Stripe:** 95 milyar dolar (İrlanda)
  - **Fiserv:** 66 milyar dolar (ABD)
  - **Adyen:** 65 milyar dolar (Hollanda)
  - **Square:** 59 milyar dolar (ABD)
  - **Klarna:** 46 milyar dolar (İsveç)
  - **Coinbase:** 42 milyar dolar (ABD)
  - **Nubank:** 41.5 milyar dolar (Brezilya)
  - **Checkout.com:** 40 milyar dolar (İngiltere)
  - **Grab:** 40 milyar dolar (Singapur)
  - **Gojek:** 35 milyar dolar (Endonezya)
  - **Revolut:** 33 milyar dolar (İngiltere)
  - **Chime:** 25 milyar dolar (ABD)
  - **Paytm:** 25 milyar dolar (Hindistan)
  - **Bill.com:** 24 milyar dolar (ABD)

7.6

TRİLYON DOLAR

2027'de beklenen mobil cüzdan büyüklüğü

- Çinli KOBİ'lerin yüzde 61'i en az bir fintek hizmetine entegre (E&Y)
- Küresel para transferi ve ödemeler için tüketicilerin fintekleri benimseme oranı yüzde 75 (Statista)
- Mobil ödeme hizmetlerinde her gün ortalama 1 milyar dolarlık işlem gerçekleşiyor (Mordor Intelligence)
- 2022 Mayıs itibarıyla fintech sektöründe unicorn olmuş 325 startup bulunuyor

230 MİLYAR DOLAR

2030 için global fintek gelir tahmini

- Deloitte raporuna göre Fintech endüstrisi gelirleri 2022 itibarıyla yaklaşık 179 milyar dolar, 2024'te 213 milyar dolara, 2030'a kadar ise 900 milyar dolardan fazla bir seviyeye çıkması öngörülmüyor
- 2022 itibarıyla gelir bazında en büyük fintek pazarı yüzde 47'lik payla Asya Pasifik. Onu yüzde 37'lik payla Amerika pazarı ve yüzde 16'lık payla EMEA izliyor
- Çin vatandaşlarının yaklaşık yüzde 90'ı bir fintek bankacılık ürününü kullanıyor
- 2012 yılında fintek yatırımlarının büyüklüğü sadece 4 milyar doları buluyordu. 2021 yılı sonu itibarıyla bu rakam 210 milyar dolara ulaştı. Yani fintek yatırımları son 10 yılda 53 katına çıktı

# Kredim, 5 milyon kullanıcı

Dünyayı kasıp kavuran Şimdi Al, Sonra Öde modelini Türkiye'ye taşıyan ilk marka olan Kredim, 3 yılda 5 milyon kullanıcı hedefiyle özgünleştirdiği iş modelini dünyaya açacak.

Türkiye'de finansal teknolojiler sektörünün en güçlü markalarından olan TURK Finansman A.Ş., küresel arenada çığır açan "Şimdi Al, Sonra Öde" modelini ülkemize taşıyarak bir ilke imza attı. 2021'de kullanıcısıyla buluşan Kredim, bireysel tüketicilerin satın alma gücünü artırarak, hayallerini ertelemeyen "Kendi ritminde" ödeme imkânı sunuyor.

Şimdi Al, Sonra Öde modelini tüketicilere sevdiren Kredim, başarıyla geçen tanışma döneminin ardından yeni döneme de güçlü hamlelerle giriyor. Kredim, yeni özellikler eklediği ürününü daha fazla kullanıcıya ulaştırmayı amaçlıyor. Bu doğrultuda hedef 3 yılda 5 milyon kullanıcı sayısına ulaşmak.

## TÜKETİCİNİN İHTİYAÇLARINA YANIT VEREN BİR ALTYAPIYLA TASARLANDI

Şimdi Al, Sonra Öde modelinin Türkiye'deki ilk örneği olarak karşımıza çıkan Kredim; esnek,

kolay ve hızlı alışveriş kredisi imkânını sadece mevcut banka müşterilerine değil, finansal ekosisteme dâhil olmayan kullanıcılara da sunuyor.

18 yaş üstü ve Z kuşağını analiz edip, onların beklentilerini de yanıtlayan Kredim; öğrenci, ev hanımı gibi geliri olsa da bankalardan finansman ihtiyacını karşılayamayanlara kredili alışveriş imkânı tanıyor. Kredim'de kullanıcılara teknoloji, turizm, eğitim, sağlık, moda ve dekorasyon gibi farklı sektörlerde kullanabileceği farklı limitler tanımlanıyor.

Tasarım sürecinde, Türkiye'nin dinamiklerini ve alışveriş alışkanlıklarını değerlendirdiklerini ifade eden TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü Semra Demircioğlu, "Kullanıcıların neye ihtiyacı var?", "Kredim insanlara ne gibi kolaylıklar sunabilir?" gibi sorularla yola çıktıklarının altını çiziyor.

## DÜNYADAKİ ÖRNEKLERİNDEN AÇIK ARA ÖNDE

Kullanıcıların hesap oluşturma sürecinden skorlama algoritmasına, çoklu limit seçeneğinden alışverişin tüm aşamalarındaki çözümlere varıncaya kadar birçok açıdan sunulan yeniliklerle dünyadaki rakiplerinin açık ara önünde olduklarını belirten Demircioğlu şöyle devam etti:

"Hayata geçirdiğimiz dijital kimlik doğrulama (KYC)

sistemi ile kullanıcılarımız hesaplarını kolayca oluşturup, skor ve limitlerini anında öğrenebiliyorlar. Tüm bu yeniliklerimize ek olarak Türkiye'de ilk kez QR kod ile kredili alışveriş dönemini de başlatıyoruz. Heyecanla geliştirdiğimiz bu teknoloji sayesinde artık kullanıcılarımız, mobil uygulama ile kasalardan QR kodu okutarak alışverişlerini yapabilecekler."

# sayısına ulaşmayı hedefliyor

## "YENİ STRATEJİMİZ KREDİM'i DÜNYAYA AÇMAK"

Türkiye'yi yeni bir modelle tanıştırdığımız, küresel arenada da başarısı ortada olan Şimdi Al, Sonra Öde alanındaki çalışmalarımız, uluslararası anlamda da dikkat çekti. Bu başarının bir meyvesi olarak Kredim, sektördeki birinci yılını doldurmadan gerçekleştirdiği ilk yatırım turunda küresel

devlerden oluşan yatırımcı grubundan 70 milyon doları aşan değerlendirme ile yatırım aldı.

Yeni yatırım sonrasında Kredim'in yeteneklerini çeşitlendirmek ve üstünlüklerini geliştirmek istediklerini söyleyen Demircioğlu, yeni dönemde stratejilerinin, ürünü zenginleştirip dünyaya açmak olduğunu belirtti. Alınan uluslararası yatırımı değerlendiren Demircioğlu

şunları söyledi:

"Kredim'in tasarımından, ürünün ortaya çıkış aşamasına kadar ekip olarak çok çalıştık. EBRD başta olmak üzere, Lüksemburg merkezli CEECAT Capital, Zürih merkezli Alpha Associates ve Amsterdam merkezli Revo Capital gibi küresel yatırımcılardan aldığımız yatırım sadece bu coğrafyada değil, tüm Avrupa'da markamızı çok daha

güçlü bir konuma getirdi.

Türkiye gibi kredi kartı ve taksit imkânlarının bu kadar yaygın olduğu bir ülkede Şimdi Al, Sonra Öde modelini ülkemizle ilk tanıştıran olmak bizim adımıza gurur verici. Yeni yatırımcılarımızla birlikte en büyük stratejimiz, ürünümüzü çeşitlendirmek ve bilgi birikimimizle Şimdi Al, Sonra Öde modelini zenginleştirip dünyaya açmak."





# Fintech'in **dönüştürücü** gücü Türkiye'yi kalkındırarak



Hakan Güldağ

Bizim gazetecilikte haberin okurlara ulaştırılması büyük ölçüde 'ters piramit' olarak adlandırılan yazım tekniğine dayanır. Kabaca, bu teknikle yazılan haberlerde, en geniş kesimleri ilgilendiren en çarpıcı ve yeni gelişmeyi en önde verirsiniz. Buna haberin flaşı denir. Sonraki satırlarda ise detaylara girilir, okur bilgilendirilir. Ben de bu yazıda böyle yapacağım. Bana göre en önemli olan konuyu ilk olarak söyleyeceğim. O da şu:

Türkiye, gerçek bir teknoloji ülkesi olduğunda kalkınacak. Bugün yaşadığı pek çok sıkıntıyı aşacak. Dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına katılabilecek. Sanayisi de, ticareti de güçlenecek. Türkiye'de yaşayanların refahı artacak. Bu dönüşümü ivmelendirecek en önemli sektörlerden biri ise finansal teknolojiler olacak.

Hiç şüphesiz, ekonomik kalkınmanın temelini teknolojiye bağlı değişiklikler oluşturuyor.

James Watt'ın buhar makinesi, Abraham Darby'nin çelik yapımındaki kok eritme tekniği... Düşünün ne çok şey değiştirdi. Ya da John Kay'ın 18. yüzyılın başındaki tekstil dokuması için atkı mekiğini icat etmesi...

Sürekli olarak daha iyi teknolojiler,

daha iyi makine ve kimyasal işlemler icat eden insan, adeta sonsuza uzanan bir teknoloji zinciri oluşturarak dünyayı değiştiriyor.

Tanımlar, reçeteler farklılaşsa da görünen köy kılavuz istemiyor.

## **Teknolojide atılımın tam zamanı**

Eğri oturalım doğru konuşalım, bilime ve mühendislik becerilerimize dayanan teknoloji üretimi henüz ülke çapında yaygın bir eko-sisteme dönüşemedi.

Hiç şüphesiz, Türkiye'deki üniversitelerde ve diğer araştırma kurumlarında temel bilimlerdeki bilgi birikimine katkı yapanların sayısı artıyor. Yeni teknolojileri geliştiren mühendislerimiz de var.

Öte yandan, zaman zaman medyaya da yansıyan, televizyon kanallarımızda haber olan bilim insanlarımızın, mühendislerimizin gurur verici başarı öyküleri bozkırdaki ağaçlar gibi tek veya sınırlı sayıda kalıyor. Hala kritik alanlardaki bazı bilim adamlarımız başarıya ancak dış ülkelerde ulaşabiliyor.

Oysa, son dönemde daha fazla ihtiyacını hissettiğimiz yeni bir başarı öyküsü için tam da ihtiyacımız olan bir orman gibi bütünlüklü bir kalkınma. Dünyadaki gelişmeler yeni teknolojilerle kalkınmada bir başarı öyküsünü yazmamız için uygun bir zemin oluşturuyor.

Yeni sanayi devriminin ortaya çıkardığı yeni teknolojiler, biyoteknoloji,

devamı →



nanoteknoloji, robotik teknolojileri ve diğerleri sektörlerimizin teknolojik yenilenmesinde bir atılım başlatmasını sağlayacak imkanları sunuyor. Tekstil, gıda, mobilya, beyaz eşya, hangi sektör olursa olsun... Görünen o ki, geleneksel sektörlerimizin yeni teknolojilere intibakını sağladığımızda, kalkınmada büyük bir mesafe alacağız.

### Sektör seçmemiz gerekmiyor

Bu çağda bizim Güney Kore gibi sektör seçmemize de ihtiyaç yok artık. O eskidendi. Şimdi dönem teknoloji platformları seçme dönemi. Çünkü bu teknolojilerin her biri, sektörleri bir bütün olarak dönüştürme kabiliyetine sahip. Mesela nanoteknolojiyi, dijitalleşmenin imkanlarını da kullanarak, hemen her sektöre uygulamak mümkün. Tekstile de, gıdaya da... Ya da ulaştırma sektörüne de, sağlık sektörüne de... Nanoteknolojiyi devreye sokarak, üretimde çitımızı yukarıya taşıyacak yüksek teknoloji ürünleri de hızla üretip ihraç edebiliriz.

### Finansal teknolojiden öğrenmek...

'Finans' ve 'teknoloji' terimlerinin birleşiminden oluşan 'fintech' yani finansal teknoloji ise bütün bu süreci hızlandıracak hayati öneme sahip.

Fintech, başlangıçtan beri finansal hizmetleri kolaylaştırmak amacıyla dijitalleşme ile el ele yürüyor. Ama sadece dijitalleşme ile yetinmedi. Gelişmenin seyrine bakarsak, fintech ile öncelikle finansal hizmetlerin teknolojiyle intibakı sağlandı. Sonra sektörleşti, adeta bir kartopu gibi hızla büyüdü ve kabuğunu kırdı. Baş döndürücü gelişmelerle bugün gelinen noktada, çok daha kapsayıcı bir düzeye ulaştı. Faz değiştirdi. Artık çıktığı noktadan çok daha üst düzeyde.

Dönüşürken, dönüştürüyor. Bana göre, reel sektörün finansal teknolojilerin gelişiminden çıkarması gereken çok önemli dersler var.

### Fintech avantajlarıyla büyüyor

Bugün özel yazılımlar ve algoritmalar kullanan fintech, işletmelerin de, tüketicilerin de finansal operasyon süreçlerini çok daha hızlı ve doğru yönetmesine yardımcı oluyor. Mobil bankacılık, sigorta, bütçeleme, finansal planlama, şimdilerde pek çok sektörün gözdesi haline gelmeye başlayan sanal gerçeklik, kripto para gibi geniş bir yelpazeye yayıldı. Sağladığı avantajlarla hızla büyüyor ve gelişiyor. Sadece bankacılık için değil, reel sektör için

giderek daha vazgeçilmez hale geliyor. Elde ettiğiniz verileri analiz etmenizi kolaylaştırıyor ve uygun çözümler üretmenize zemin hazırlıyor.

Bu özellikleri ile gelecek için iş stratejinizi belirlerken sizi en etkili biçimde destekleyecek teknolojilerden biri fintech. Pratik bir akış sunuyor. İş verimliliğinizi artırıyor. Kolayca ulaşım ve zaman tasarrufu sağlıyor. Ayrıca, tam da zamanın ruhuna uygun olarak esnek bir yapıya sahip. Yerden ve zamandan bağımsız işlem yapabilmenize olanak

sağlıyor.

Dolayısıyla finansal teknolojiler bugün dünden çok daha büyük bir öneme sahip. Dönüştüren bir teknoloji olarak fintech'ten reel sektörün öğreneceği çok şey var.

### Gelişmesi için zemin elverişli

Bitirirken şu iki noktayı vurgulamak istiyorum:

Aslına bakarsanız, birincisini bir hayli vurguladım zaten. Sadece şunu söyleyeyim, sağladığı avantajlarla fintech

bugün iş hayatında tam da yönelmemiz ve de tahkim etmemiz gereken bir alan.

İkincisi, arkadaşlarımızın hazırladığı bu özel dijital dosyada, sağlam örneklerine rastlayacağınız gibi Türkiye, bu alandaki şirketlerinin düzeyi bakımından, dünyada iyi bir yere sahip. Daha da serpilip büyümesi için potansiyelleri de ortada.

2015'ten bu yana bu alana şöyle bir bakın. Genç ve bir çok ülkeden çok daha büyük nüfusuyla, yeni teknolojilere merakıyla, Türkiye pazarı fintech sektörünün hızlı gelişimini destekliyor. Keza güçlü bankacılık sektörü de öyle... Son dönemde artan e-ticaret, online ve temassız mobil ödeme hacimleri de fintech sektörünün Türkiye'deki hızlı gelişimini sürdürmesi için elverişli bir

ortam sağlıyor. Bu alanda faaliyet gösteren oyuncuların birleşme ve satın almaları bize sektörün canlılığı bakımından olumlu işaretler veriyor. Sayıları hızlanan start-up'larla birlikte değerlendirildiğinde fintech'in yatırımcıların gözde sektörü haline gelmesi şaşkırtıcı değil doğrusu...

### Dönüştürme gücü daha da hayati

Bu yazıda dikkat çekmek istediğim ve de Türkiye'nin geleceği açısından çok önemsedğim şey, fintech'in kendi gücünün ötesinde dönüştürücü gücü...

Türkiye, bu topraklar üzerinde inşa ettikleriyle, elindeki üretim kapasitesi ve imkan setiyle, önümüzdeki dönemde büyük fırsatlarla karşı karşıya kalacak. Bu süreç, iyi değerlendirilebilirsek, yıllardır peşinde koştuğumuz medeniyetin üst basamaklarına yerleştirecek potansiyelleri taşıyor. Tam da jeopolitik gelişmelerin ve dünya tedarik zincirlerinde meydana gelen hasarların Türkiye'ye avantaj sağladığı bir dönemde, finansal teknolojilerle üretim düzeyimizi yükseltecek bir hamle bizi yeni bir lige taşıyacağına inanıyorum. Türkiye'ye, hızla mesafe aldığı fintech ile ivmelenen yeni bir kalkınma coşkusu büyük fayda sağlar. Ekonomimizi, hızını kesen ayak bağlarından kurtarır. Şimdi önemli olan potansiyelleri kinetik enerjiye çevirmek.

Ankara'sıyla, İstanbul'uyla, Edirne'den Kars'a 81 ilimizle, KOBİ'lerimizle, ekonomi yönetimimizle fintech'e bir de bu açıdan bakalım derim.

# e-Ticarette Fark Yaratmak İçin Dijital Köprü'den Yeni Çözüm



Dijitalleşmenin öncüsü QNB Finansbank Dijital Köprü, firmaların değişen ihtiyaçları doğrultusunda bünyesine yeni dijital çözümler eklemeye devam ediyor. Firmaların ihtiyaç duydukları dijital çözümlere ve bankacılık işlemlerine tek bir kanaldan kolayca erişebildikleri Dijital Köprü, yeni çözümü Magnetiq ile günümüzün etkili pazarlama yöntemi olan Dijital Pazarlama alanında müşterilerine fırsatlar sunmaya başladı. Dijital Köprü müşterileri Magnetiq ile artık kolay ve ücretsiz bir şekilde dijital pazarlama dünyasına adım atıyor ve firmalarının satışlarını arttıracak reklamlar oluşturuyor.

Bünyesine kattığı her çözümü firmaların faydasına göre seçen Dijital Köprü'deki bir diğer yeni çözüm ise Mono. Mono

sayesinde Dijital Köprü kullanıcıları, herhangi bir entegrasyona gerek duymadan, özel indirimlerden faydalanarak potansiyel müşterilerine ulaşıyor ve kendi mobil uygulamaları gibi mobil bildirim gönderebiliyor.

80 binden fazla firmanın tercih ettiği Dijital Köprü, platform içerisine kattığı yeni dijital çözüm ve hizmetlerle firmaların hayatını kolaylaştırmaya, dijital dönüşümün hız kazandığı bu dönemde ortaya çıkan ihtiyaçlarını

tek bir kanaldan en doğru şekilde karşılamaya devam ediyor.

Platformda yer alan 10'dan fazla dijital çözüm arasına en son eklenen Dijital Pazarlama Çözümü Magnetiq ile firmalar, artık dijital pazarlama ihtiyaçlarına da Dijital Köprü'de çözüm buluyor. Platformda Dijital Pazarlama Çözümü 2022 boyunca ücretsiz olarak sunulacak olup firmalara tüm dijital mecralardan reklam verebilme, hazır şablonlara ve hedef kitlelere erişebilme,

sosyal mecralar ve arama motoru reklamlarını tek panelden yönetme ve bütçe önerileri gibi birçok imkan sağlayacak.

Dijital Köprü'nün sunduğu bir diğer çözüm Mono ile kullanıcılar, ek bir entegrasyona ihtiyaç duymadan Mono'yu kendi mobil uygulamaları gibi kullanıp 100'den fazla hedefleme kriterine erişebilecek, kampanya iletişimlerini yapabilecek ve yeni müşteri kazanımı sağlayabilecekler. Dijital Köprü müşterilerine özel sunulan indirimli fiyatlar

ile tüm firmalar, Dijital Köprü Platformu üzerinden Mono'ya başvurup yüz binlerce yeni müşteriye hemen ulaşabilecekler.

Dijital Köprü'lü olmanın ayrıcalığına değinen QNB eFinans Genel Müdürü ve QNB Finansbank Grup Tüzel Dijital Bankacılık Başkanı Okay Yıldırım, şunları söyledi; "QNB Finansbank olarak her zaman dijitalleşmeye yön veren bir banka olduk. Platform bankacılığının öncüsü olan Dijital Köprü ile de teknolojiye gelişmeleri ve yenilikleri yakından

takip ediyor, eklediğimiz her yeni dijital çözümü firmaların büyüme ve dijitalleşme hedeflerine destek olabilecek kategorilerden seçiyoruz. Bu kapsamda da platforma dahil ettiğimiz yeni çözümlerimiz Magnetiq ve Mono ile Dijital Köprü kullanan firmaların rekabet gücünü arttırarak yeni müşteri kazanımlarına destek olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Dijital Köprü'lü olmak, her firma için sektörde büyük avantaj getirmeye, fark yaratmalarını sağlamaya devam ediyor."



İNÖVATİF FİNTECH  
ÇÖZÜMLERİYLE  
TÜRKİYE'NİN İLK  
ELEKTRONİK PARA  
ŞİRKETLERİNDEN BİRİ  
OLAN BİRLEŞİK ÖDEME,  
FİNTECH GÜCÜNÜ BÖLGE  
ÜLKELERE TAŞIYOR.



### "web3 için çalışıyoruz"

Türkiye'nin ilk ve tek fintech servis platform sağlayıcı (FaaS) şirketi olarak kişiselleştirilmiş çözümlerle katma değer yaratan stratejik ortaklıklar kurmaya devam edeceklerini söyleyerek, "Web 3.0 için çalışmalarımızı da yapıyoruz. Web 3.0 çok çok başlangıç aşamasında. 5-6 yıl sonra çok büyük gelişmeler göreceğiz ve tüm sektöre hâkim olacak" dedi.

### İstihdamı 300'e çıktı

Bundan 2 yıl önce IT departmanı, pazarlama departmanı gibi klasik bir banka organizasyonu yapısında olduklarını belirten Sözdinler, "Sonrasında büyük bir yapılanmaya gittik. Faaliyet gösterdiğimiz 5 dikey alanımızı farklı şirketler gibi yönetmeye karar verdik. Böyle olduğu için de her dikey kendi özelinde daha da uzmanlaştı. Tabii ekip de büyüdü, 50 kişiden 300'e çıktık" diye konuştu.

# Birleşik Ödeme, açıldığı ülke sayısını 10'a çıkaracak

İnovatif fintech çözümleriyle Türkiye'nin ilk elektronik para şirketlerinden biri olan Birleşik Ödeme, yurtdışı operasyonlarına Gürcistan pazarı ile devam ediyor. Bölgenin lider fintech'i olma vizyonu kapsamında Romanya ve Azerbaycan'da faaliyetlerini sürdüren Birleşik Ödeme, Gürcistan'daki yeni ofisi ile uluslararası para transferi, kiosk ve akıllı kasa alanlarında hizmet verecek. Şirketin

hedefi iki yıl içinde de gelirlerimizin yüzde 50'sini yurtdışından elde etmeyi; toplamda 10 ülkede var olmak.

Hem ulusal hem de uluslararası arenada Birleşik Ödeme kadar geniş yelpazede hizmet sunan fintech sayısının çok az olduğunu belirten Birleşik Ödeme CEO'su İlker Sözdinler, Gürcistan'da ise hiç olmadığını, dolayısıyla, Gürcistan'ın FaaS (Fintech as a Service) alanındaki ilk

yabancı şirketi olarak pazara giriş yaptıklarını kaydetti. Sözdinler, bölgesel olarak önemli bir konuma sahip olan Gürcistan'da yürütecekleri faaliyetlerin sayesinde hem farklı pazarlarda oyuncu olarak yer alma fırsatı elde edecek hem de Türkiye'nin teknoloji gücünü yurtdışına taşıyacaklarını ifade etti. Sözdinler, Birleşik Ödeme olarak müşterilerinin daha esnek, uygun, hızlı ve sorunsuz tüketici deneyimi



İlker Sözdinler

yaşayabilmeleri için uçtan uca finansal teknoloji hizmeti sağladıklarını söyleyerek, "Birleşik Ödeme, ön ödemeli kart ve dijital cüzdan, online/offline tahsilat, uluslararası ve yurt içi para transferi, kioks/akıllı kasa ve sadakat programları olmak üzere 5 ana alanda hizmet veriyoruz" dedi.

Birleşik Ödeme'nin bundan 12 yıl önce kurulduğunda sadece kiosk şirketi olarak faaliyet gösterdiğinin altını çizen Sözdinler, şunları anlattı: "2015 yılında lisansımızı alarak hizmet alanımızı genişlettik. Geldiğimiz noktada ödeme sistemleri şirketi olarak lisansımızın bize imkân verdiği tüm alanlarda ürün ve hizmetler sağlıyoruz. Şirketlere ve kurumlara ödeme sistemleri konusunda altyapı hizmeti sunuyoruz. Rakiplerden ve sektörden bu yönümüzle ayrıştığımızı söyleyebilirim. Birleşik Ödeme olarak belediyelerden bankalara, KOBİ'lerden

devamı →



### ATM'lerde geçen süre kısalıyor

Gömülü finans denilen Birleşik Ödeme olarak, yıllar önce “fintech as a service” yaklaşımıyla çalışmalarına başladığımız trendin hızla ilerlediğini gördüklerini söyleyen Sözdinler, şunları anlattı: “Gömülü finansın önümüzdeki zamanlarda çok hızlıca pazar kazanacağını ve uygulamaların artacak. Önümüzdeki süreçte Merkez Bankası regülasyonları ile beraber ‘wealth tech’ tarafında yeni oyuncuların çıkmasını ve sektöre katkı sunmasını bekliyoruz. Nakitsiz topluma geçiş noktasında İngiltere, İsviçre gibi ülkelerde nakit kullanımları düşse de Türkiye’de hızlıca nakitsiz topluma geçişin olacağını düşünmüyorum, veriler de bunu destekliyor. Örneğin; Türkiye’de işlemler online yapılsa da ATM’ye gelip para çekip yatırmaya kullanıcılar devam ediyor. Bu noktada ATM’lerde geçirilen sürelerin kısalacağını gözlemliyoruz. Super app noktasında ise, önümüzdeki birkaç yıl super app patlaması yaşayacağımızı; akabinde ise tıpkı ödeme sistemlerinde olduğu gibi konsolidasyon olacağını, 4-5 tane oyuncunun ayakta kalarak sektörün devam edeceğini düşünüyorum. Önümüzdeki süreçte açık bankacılık API devreye girdiği zaman, Türkiye’de çok başarılı kişisel finans yönetimi uygulamaları görmeye başlayacağız. Hayatınızda hiç olmayan bir bölüm orada devreye giriyor olacak. Tüm bu gelişmeler ve vizyon çerçevesinde biz de Birleşik Ödeme olarak, 10 yıldır olduğu gibi dünyadaki trendleri takip ederek, yerli ve bölgesel pazarda öncü teknolojiler geliştirerek, yatırımlarımızı genişletmeye devam edeceğiz.”

çok uluslu şirketlere çok geniş bir müşteri kitlesine sahibiz. Türkiye dışında Azerbaycan, Romanya ve Gürcistan’da faaliyet gösteriyoruz.”

Türkiye’den çıkan bölgenin en büyük fintech’i olma vizyonuyla büyümelerini sürdürdüklerini ifade eden Sözdinler, şunları söyledi:

“Azerbaycan ve Romanya faaliyetlerimize ek olarak, Gürcistan’da da geçtiğimiz ay ofis açtık. Türkiye’de geliştirdiğimiz fintech ürün ve hizmetlerimizin bölgeye ihracatını yapıyoruz. Önümüzdeki dönemde de yurtdışı faaliyetlerimizi artırarak Türkiye’nin teknoloji gücünü yurtdışına taşıyacağız. İki yıl içinde de gelirlerimizin yüzde 50’sini yurtdışından elde etmeyi; toplamda 10 ülkede var olmayı hedefliyoruz.”

### 50 milyar işlem hacmi ve 15 milyon son kullanıcıya ulaşıyor

Özellikle Oyak Portföy Girişim Sermayesi Fonları ve Finberg’den aldığımız yatırımların da katkılarıyla 2022 yılına çok güçlü bir şekilde başladıklarını kaydeden Sözdinler, “Azerbaycan ve Romanya ofislerimize ek olarak, Gürcistan’da da faaliyetlere başladık. Bunun yanı sıra fintech ekosistemini büyütmek ve kendi teknolojimizi beslemek adına yaptığımız yatırımlara 11’incisini ekleyerek, şirketlerin çalışanlarına yaptığı maddi yardımları ve performansa dayalı ödülleri tek bir cüzdanda toplayan ve çalışanlara seçkin markalarda secme özgürlüğü sağlayan iWallet’a yatırım yaptık. Bunun gibi sektörde büyümesiyle dikkat çeken girişimlerle hem yerli pazarda hem de globalde iş ortaklığı yapmaya devam edeceğiz. Bugün geldiğimiz noktada yıl sonu itibarıyla 50 milyar işlem hacmi ve 15 milyon son kullanıcıya ulaşıyoruz” ifadelerini kullandı.



# Açık Bankacılık'ta Rekor İşlem

Selenay Yağcı

## ■ Bize Açık Bankacılık'ın ne olduğunu, nasıl çalıştığını, Türkiye'deki ve dünyadaki örneklerini anlatabilir misiniz?

Son birkaç yıldır finansal dünyada sıkça duyduğumuz terimlerden birisi Açık Bankacılık. En basit şekilde açıklayacak olursak Açık Bankacılık; 3. kişi ve kurumların, veri sahibinin izniyle verilerine erişmesine ve işlem yapabilmesine denir. Böylelikle veri sahiplerine yepyeni finansal hizmetler ve daha iyi bir deneyim sunuluyor. Dünyada Açık Bankacılık'ın pazar büyüklüğü 19 milyar dolar seviyesinde, gelecek on yılda bu rakamın 130 milyar dolara geçmesi bekleniyor. Türkiye'de de yeni regülasyonlar sayesinde sektör

oldukça hareketlendi. Bu noktada biz de B2B Açık Bankacılık'a ilk giriş yapan şirketlerden biriyiz.

## ■ Açık Bankacılık, bankacılığın geleceğini nasıl etkileyecek?

Önümüzdeki dönemde bankacılığın büyük bir hızla değiştiğine şahit olacağız. Finansal hizmetler artık çok daha erişilebilir olacak ve B2B taraf da dâhil, hemen her micro segmente özel finansal hizmetler bekliyoruz. Örneğin ulaşım sektöründeki bir firma tek panelden tüm nakit akışını görürken, bir yandan da taşıtları için kullanabileceği kredileri ya da akaryakıt fiyatlarını takip edebilecek, karşılaştırmalı analizler yapabilecek. Temel bankacılık dediğimiz; mevduat toplama, kredi verme gibi işlemler yine klasik bankalar tarafından yapılırken,

bankacılığın müşterilere sunumunu fintech'ler üstleniyor olacak.

## ■ Şirketten biraz bahseder misiniz?

Sektörde 21 yılı geride bırakmış köklü bir firmayız. Eçözüm Bilgi Teknolojileri A.Ş. olarak daima müşterilerimizin memnuniyetini ön planda tutuyoruz. Müşterilerimizi sürekli dinleyerek, sektörü ve teknolojiyi takip edip; yeni gelişim alanları ve yeni rotalar arıyoruz. 2021 yılından itibaren Param çatısı altında yer almaktayız. Param, 2022 yılında EBRD'nin de içinde bulunduğu önemli bir gruptan yatırım aldı. Bu yatırım, gruba ve şirketimize olan güvenin bir göstergesiydi. Gücümüze güç katarak, müşterilerimize yepyeni alanlarda da hizmet vereceğimiz bir yola girmiş olduk.

## ■ Ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

Finans sektöründe B2B, SaaS çözümler sunuyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayan pek çok ürünümüz var. 10 yılı aşkın süredir geliştirdiğimiz en eski ürünümüz Netahsilat, firmaların bayilerinden ödeme almasını sağlayan ama farklı ödeme setleri, kart saklama, periyodik ödeme alma, link ile ödeme alma gibi pek çok ek özelliği bulunan tahsilat ürünümüz. NetEkstre, tüm banka hareketlerini tek panelde toplayan ve bunu akıllı bir kural yapısıyla ayrıştırarak ERP programlarına aktarabilen hesap bilgisi raporlama ürünümüz, Posrapor ise aynı şekilde tüm POS hareketlerini tek panelde toplayarak üye iş yeri verimliliğini, POS komisyon değişimlerini ve daha pek çok raporun takibini sağlamanıza yardımcı. E-DBS, tüm bankalardaki DBS

işlemlerini yönetmeyi sağlayan, tahsilat talimatı verilebilen ve limit takibi yapabilen ürünümüz, TÖS ise tüm bankalara tek seferde para transferi talimatı verebileceğiniz gelişmiş onay yapısına sahip ürünümüzdür. Şu an hedefimizde sektöründe lider firmalar yer alıyor ve önümüzdeki dönemde KOBİ'lere özel ürünler sunmaya hazırlanıyoruz.

## ■ Ürünlerinizin faydalarından bahsedebilir misiniz?

Satış, finans, muhasebe veya tahsilat ekiplerince alternatif ödeme yöntemleri ile tek ekran üzerinden tahsilat yapabilmek; farklı bankalardaki hesaplarınızı, ihtiyacınız olan sıklıkta yine tek ekran üzerinden görebilmek ve bu hareketleri şirketlerin kullanmakta olduğu ERP ya da muhasebe programına otomatik olarak aktarabilmek gibi avantajlarımız mevcut. Manuel olarak yürütülen süreçlerden dolayı oluşabilecek hataları azaltırken, harcanan zamanın daha katma değerli işler için kullanılması müşterilerimiz için önemli kazançlardan biridir.

## ■ Kaç kullanıcınız var ya da kaç şirketle çalışıyorsunuz?

Tüm ürünlerimizle birlikte toplamda 3000'i aşkın şirkete hizmet veriyoruz. Kullanıcı sayımız ise 500 bine yaklaştı. İçlerinde, yıllardır birlikte çalıştığımız müşterilerimiz var. Ürünlerimizin pek çok özelliğini bu müşterilerimizle birlikte, onların ihtiyaçlarını anlayarak ve yorumlarını alarak geliştirdik.

## ■ Çalışan sayınız nedir? İstihdam arttı mı, artacak mı?

Çalışan sayısı noktasında 200'leri geçtik. Alanında çok deneyimli, yıllardır birlikte çalıştığımız personellerimizin yanında yeni alımlarla ailemizi büyütmeye, daha da dinamik hale gelmeye çalışıyoruz. Bir yıldan kısa bir sürede çalışan sayımızda yaklaşık yüzde 50 artışa gittik. Kademeli olarak büyümeye de devam ediyoruz.

## ■ Şirketiniz için 2022 yılı nasıl geçti? Ne kadar büyüdünüz?

2022 yılında da büyüyerek ilerliyoruz. Eçözüm'ün geliştirdiği Açık Bankacılık



ürünü NetEkstre, yılın ilk yarısını önemli başarılarla geride bıraktı. NetEkstre'nin işlediği ve raporladığı işlem adedi 10 milyonu aştı, yine aynı dönemde müşteri sayısı da yüzde 55 artış gösterdi. Netahsilat ürünümüzde ise ilk 6 ayda yapılan tahsilat hacmi 58 milyar TL'yi geçerek rekor kırdı. Diğer tüm ürünlerimizde de ciddi büyümeler gördüğümüz bir yıl oldu. Aynı ivmeyle bu yılı bitirmeyi ve gelecek yıla kararlı bir şekilde başlamayı hedefliyoruz.

## ■ Pazar payınız nedir? Bu değişti mi?

Bulduğumuz finansal teknoloji ve Açık Bankacılık sektöründe henüz pazar payımız şu kadar demek oldukça güç ama 3000'in üzerinde müşterimiz ve 400 binin üzerinde bayi kullanıcılarımız ile B2B finansal teknoloji çözümleri konusunda sektörü domine ettiğimizi ve hızla büyüdüğümüzü söyleyebiliriz.

## ■ 2023 planlarınız neler?

2023 yılında müşteri segmentimizi genişletmeyi, mutlu müşteri odağımızı koruyarak büyümeyi ve müşterilerimizin finansal dünyada hayatlarını kolaylaştıracak yeni çözümler sunmayı planlıyoruz. Bunun yanında yeni regülasyonla gelen Açık Bankacılık yapısına da hem teknik anlamda hem de süreçlerimizle hızlı uyum sağlamayı hedefliyoruz.

## ■ Hedefleriniz neler?

Hedefimiz, müşterilerimize tüm finansal işlemlerini tek bir platformdan yapabilecekleri ve raporlayabilecekleri bir ekosistem sunmak. Geliştirdiğimiz ve yeni çıkardığımız ürünlerimiz ile her geçen gün bu hedefe daha da yaklaşıyoruz.

## ■ Sektörün potansiyeli nedir?

Finansal teknolojilerin hem Türkiye'de hem de dünyada çok ciddi bir büyüme potansiyeli var. Her geçen gün yeni bir oyuncu daha

sahneye çıkıyor. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Koordinasyonu'nda hazırlanan "Türkiye Fintek Ekosistemi Durum Raporu 2021" çalışmasına göre Türkiye'de 520 finansal teknoloji şirketi yer alıyor. Bu şirketlerin sunduğu çözümlere ihtiyaç da her geçen gün artıyor.

## ■ Pandeminin sektöre ne gibi etkileri oldu?

Pandemi sonrasında, evden çalışmanın artmasıyla finansal işlemlerin ve raporlamaların dijital ortamlara kaydığına şahit olduk. Bu da bizim ürünlerimiz gibi B2B finansal çözümlere talebi arttırdı. Müşterilerimiz tüm hesap, POS ve DBS hareketlerinin takibini ürünlerimiz üzerinden yapabiliyor; ERP sistemlerine aktarım muhasebeleştirilebiliyor. Ayrıca Netahsilat ve Toplu Ödeme Sistemi ürünlerimiz sayesinde link göndererek ödeme alabiliyor, toplu para transferi talimatı verebiliyorlar.

## ■ Sektörde 2022 trendleri neler?

2022 yılında mevcut ekonomik koşullarla birlikte müşterilerimizin, verimliliğini artırıcı ve operasyonel maliyetleri düşürücü çözümler aradığına şahit olduk. Bu konuda biz de kolay POS komisyon takibi, Toplu Ödeme Sistemi gibi geliştirmeler yaptık ve müşterilerimizden gelen ihtiyaçları karşıladık.

## ■ Sektörde yeni bir mevzuat ya da yasa beklentisi var mı?

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından düzenlenen Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik yakın zamanda hayatımıza girecek. Bu yönetmelikle birlikte halihazırda pek çok yazılım firmasının finansal teknoloji alanında resmîyet kazanması gerekecek. Bu konuda biz de gerekli yatırımı yaptık. Henüz regülasyonlar çok yeni olduğu için sektörde yeni bir mevzuat değişikliği beklentisi yok ama gelecek dönem, pazarın ihtiyaçları belirleyecektir.



Eçözüm Genel Müdürü İlnur Uzunoglu

# Metaverse: Kanun Koyucunun Bir Sonraki Büyük İmtihanı

Av. Mutlucan Solak

Solak&Partners Avukatlık Bürosu  
mutlucan@solakpartners.com

1992’de Neal Stephenson tarafından kaleme alınan Snow Crash’te ilk kez kullanılan ve o günden bu yana çeşitli fikirlere (Secondlife gibi) ilham kaynağı olan Metaverse, geçtiğimiz yıl Facebook’un başını çektiği çeşitli teknoloji şirketlerinin el atıp bizlere geleceğimiz olarak yeniden takdim ettiği bir kavram olarak karşımıza çıkıyor. Kimilerine göre gerçek hayatı gerçeküstüne aktaran ve internetin üçüncü boyutu olan Metaverse, şu an lanse edilen o fütüristik gelecekteki gibi gerçekliği ortadan kaldıran kullanıcı deneyimleri ortaya koymaktan çok uzakta olsa da Metaverse’i anlamak geleceğin iş modellerini kurgulama noktasında büyük önem arz ediyor. Bütün dünyayı kasıp kavuran bu trend dalgasını göz ardı etmek yerine konunun hukuki boyutu da göz önünde bulundurularak bu dalgada sörf yapmanın yolları keşfedilmeli.

Çığır aşan herhangi bir teknolojik gelişmede olduğu gibi Metaverse’in de kendine özgü yeni ve karmaşık birtakım yasal sorunları gündeme getireceği gerçeği yadsınamaz. Ancak Metaverse için kanun koyucular tarafından Türkiye’yi de içine alan global ölçekte özel hukuki düzenleme yapılmasına yönelik bir çalışma bulunmuyor. Şu an Metaverse’e ilişkin hukuki meseleleri yürürlükteki mevzuat hükümlerine göre çözüme

”

MİLYONLARCA İNSANIN NE OLDUĞUNU TARİF ETMEKTE ZORLANSA DA İÇİNDE YER ALMAK NOKTASINDA BÜYÜK CABA GÖSTERDİĞİ METAVERSE’ÜN, HAYAT YOLCULUĞUMUZDA HIZLI MESAFE ALDIĞI ŞÜPHE GÖTÜRMÜYOR. EN AZINDAN GELECEĞİN İŞ MODELLERİNİ KURGULAMA NOKTASINDA UFUK AÇICI ALAN OLAN METAVERSE, HUKUKİ AÇIDAN İNCELENMEYE DEĞER KONULARIN BASINDA GELİYOR.

“

kavuşturmamız gerekiyor. Özel olarak tanımlanmamış olsa da Metaverse halihazırda gizlilik ve veri koruma, tüketici hukuku, rekabet hukuku, ceza hukuku, medeni hukuk ve internet için geçerli diğer mevzuatlar gibi yasal çerçevelere tabi. Bu durum, mevcut hukuk kurallarının Metaverse’deki ihtiyaçlara cevap verip vermemesi perspektifinden de test edilecek olması anlamına geliyor.

Şu ana kadar karşımıza çıkan bütün teknolojilerden daha yoğun bir şekilde kişilerin hayatlarına entegre olacak Metaverse’de kullanıcıların çok daha fazla ve kıymetli verisinin Metaverse’i inşa eden şirketler tarafından toplanması söz konusu

olacak. Kullanıcıların Metaverse’e erişim için kullanacakları donanımların üzerinde yer alan kamera ve mikrofonlar vasıtasıyla hayatlarının en mahrem anlarını kayıt altına alacağı göz önüne alındığında konunun önemi daha iyi anlaşılabilir. Bu itibarla, teknoloji şirketleri için veri güvenliğini sağlayarak kullanıcı mahremiyetinin tesisine uyum yükümlülükleri Metaverse’de de çok önemli olacak.

**Metaverse dediğimiz kavramı -her ne kadar günümüz uygulamaları bu şekilde ortaya çıkıyor olsa da- herhangi bir dijital platform olarak düşünmek hatalı olacaktır. Keza Metaverse bütün dijital platformları içine alan çok katmanlı bir yapı.** İşte bu çok katmanlı ve birbirleriyle entegre haldeki pek çok dijital platformu içine alan Metaverse’de belki de en önemli hukuki meseleler Metaverse’i inşa eden şirketlerin kendi aralarında kuracakları hukuki ilişkilerle ilgili olacak. Bu noktada, ilk etapta Metaverse’in sahipliğinin bir veya birkaç şirket tarafından ele geçirilmesini engelleyecek uygulamalara ihtiyaç duyulacağı düşünülebilir. Öte yandan, yeni piyasa oyuncularının Metaverse’e entegre olmasını engelleyecek uygulamaların ortadan kaldırılmasını sağlayacak sürekli denetim faaliyetlerine ihtiyaç



duyulacağı gerçeği göz ardı edilemez. Örneğin, Metaverse için elzem olan donanımların (VR gözlükleri gibi) belirli dijital mecralara erişimi engelleyecek şekilde tasarlanması Metaverse’deki rekabetçi ortamı da ortadan kaldıracaktır. Ayrıca teknoloji devlerinin küçük girişim şirketlerini satın alarak ortadan kaldırmalarını engelleyecek birleşme devralma kontrol mekanizmalarının Metaverse özelinde daha hassas bir şekilde kurgulanmasını gerekebilir.

**Metaverse ve hukuk denildiğinde akla gelen bir diğer önemli konu ise fikri ve sınai mülkiyet haklarının Metaverse’de ne şekilde korunacağı ve kullanılacağıyla ilgili olacak.** Metaverse’de yer alan dijital platformları işleten şirketlerin özen yükümlülükleri gereği gerçek hak sahiplerinin tespitine yönelik mekanizmaları hayata geçirmeleri gerekecektir. Birbirine entegre dijital platformlardan birinde lisanslanmış

hakların diğer bir dijital platforma ne şekilde aktarılacağı gibi konuların bütün Metaverse’i kapsayacak şekilde çözümü için yeknesaklaşmış tip sözleşmeler üzerinden ilerlenen bir yapı ortaya çıkabilir. Örneğin, Metaverse’de fikri hak sahipliği için temel aracın blokzincirin sağladığı faydalardan (şeffaflık ve güvenlik gibi) yararlanılarak çıkarılacak NFT’ler (non-fungible token) olacağı varsayılırsa, kişilerin sahip oldukları NFT’leri kullanarak Metaverse’de gelir elde etmesini sağlayacak yapıların standart sözleşmelerle sağlanması söz konusu olabilir.

Metaverse’de uyuşmazlık çözümünün ise konunun bir diğer kompleks boyutunu oluşturacağı düşünülebilir. **Metaverse’de ortaya çıkan hukuki uyuşmazlıkların çözümü için** çok hızlı karar alabilen dijital tahkim **heyetlerinin oluşturulması söz konusu olabilir.** Şu anda bile blokzincir ile ilgili uyuşmazlıkların dağıtık

sistemler üzerinden karar verilerek çözümlenmesi için konsept çalışmalar yapıldığı düşünülürse Metaverse’de de geleceğin buraya evrileceği çıkarımı pekâlâ yapılabilir.

Son olarak, Metaverse’in blokzincir tabanlı uygulamalar ile şekillendirildiği bir senaryoda ise konunun komplekslik boyutuna bir de merkeziyetsiz sistemlere ilişkin katmanlar eklenerek mevcut hukuki sistemlerin sınırları iyice zorlanacağı sonucuna ulaşılabilir. Bir blokzincirin nodları tarafından veri işlenmesi ya da DAO’lar (decentralized autonomous organization) tarafından fikri mülkiyete konu eserlerin meydana getirilmesi gibi konularla ilgili hukuki meselelerin mevcut hukuk kuralları bağlamında net olarak çözüme kavuşturulamadığı göz önüne alındığında Metaverse’in hukuki boyutunu düzenlemede yürürlükteki mevzuatın ötesinde sofistike hukuk kurallarına da ihtiyaç duyacağımız sonucuna ulaşılabilir.

# Paymes Kart ile banka hesabına ihtiyaç kalmıyor

ORTADOĞU VE KUZEY AFRİKA'YI KAPSAYAN MENA BÖLGESİ'NİN LİDER ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA KURULUŞU PAYTABS İLE BİRLEŞEN PAYMES, KISA SÜRE ÖNCE YENİLİKÇİ ÖDEME ARACI PAYMES KART'I DUYURDU.

Türkiye'nin en fazla kullanıcıya sahip ödeme platformu Paymes, yenilikçi bakış açısıyla üreten insanların hayatını kolaylaştırmak adına yeni bir fintech ürününe daha imza attı. Sosyal ticaretle Türkiye ve Azerbaycan üzerinden satış yapan kurum ve kişiler, pazara sunulan Paymes Kart ile finansal işlemlerini tüm dünyada güvenle yapabilecek. İlk aşamada Türkiye ve Azerbaycan pazarlarında Paymes üzerinden gelir elde eden birey ve kurumların hak edis ödemelerini Paymes Kart ile çekmesini sağlamayı hedefleyen şirket, kullanıcıların bu yenilikçi kart sayesinde dünyanın her yerinde harcama yapabilmesine de olanak sağlayacak.

## Paymes Kart ile finansal özgürlüğe bir katkı daha

Paymes Kart'ın farkı, herhangi bir banka hesabı açılışına gerek duyulmadan, kısa bir kullanıcı tanıma işleminin ardından erişilebilir olması diyen Paymes Kurucu Ortağı ve CEO'su Sabrihan Zaim, "Paymes Kart'ın, bizimle yürüyen tüm girişimcilerimize globalleşme konusunda fırsat sağlayacağını düşünüyoruz. Sınır ötesi satış yapmaları konusunda onlara

devamı →

## NFC kartların yerini alacak

Zaim, banknotların kullanımının yavaş yavaş kendini kredi kartlarına bıraktığı dünyamızda, kartların kullanımında yakın vadede NFC'ye, Apple, Samsung ve Google Pay gibi yöntemlere bırakacağını söyledi. Bunları kullanmaya da başladığını ifade eden Zaim, "Dijitalleşen paranın

hem ülkelerin likidite yönetimine katkı sağlayacağını, hem de likidite takibini kolaylaştıracağı düşüncesindeyim. Dünya genelinde stable coinlerin ve dijital paraların kullanımının artacağını ve bir noktada banknot ve kart kullanımının da biteceğini düşünüyorum" dedi.





imkan sağlarken, ödemelerinin aynı gün içerisinde ve banka hesaplarına ihtiyaç duymadan Paymes Kartlarına yatacağı geliştirmeler özelinde çalışıyoruz. Özellikle nakit akışı konusunda global sorunların yaşandığı bir dönemde, Paymes olarak üreten kişilere destek sağlamayı her zamanki gibi bir sorumluluğumuz olarak görüyoruz. Yakın zamanda birçok finans kuruluşu ile iş ortaklıklarına imza atarak, satıcılara yönelik mikro kredi ve alışveriş kredilerini de Paymes kartlara bağlayacağız. Paymes Kart şu an alıcılar için değil, satıcı kullanıcılarımız için tasarlanmış durumda. Satıcı kullanıcılarımız Paymes Kart ile banka hesabına ihtiyaç duymadan tüm dünyada hak edişlerini ATM'lerden çekebilecekleri gibi, online ve fiziki alışverişlerinde de Paymes Kart'ı kullanabilecekler. Paymes olarak her zaman olduğu gibi kullanıcılarımızı

finansal özgürlüğe giden yolda desteklemeyi sürdüreceğiz" diye konuştu.

Türkiye ve Azerbaycan'da bulunan kullanıcılar, Paymes Kart'lara online olarak talep oluşturarak ulaşabiliyor. Azerbaycan'da alışveriş merkezleri ile sabit Paymes noktaları aracılığıyla da erişilebilecek kartlar ayrıca; Paymes üye ekranlarından ve çağrı merkezinden de talep edilebilecek.

Bir süre önce, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'yı kapsayan MENA Bölgesi'nin lider ödeme ve elektronik para kuruluşu PayTabs ile güçlerini birleştiren Paymes'in Türkiye ofisi PayTabs'in Avrasya operasyonlarının yönetim merkezi olmuş ve PayTabs'in MENA bölgesinde bulunan ofislerine Paymes markasıyla sosyal ticarete yönelik ürünlerle hizmet verileceği ve bu doğrultuda yenilikçi Paymes ürünlerinin EMEA Bölgesi'nin tamamına ulaştırılacağı açıklanmıştı.

Finansal teknoloji girişimleri ve konvansiyonel bankacılığı birbirine sıkı sıkıya bağlı iki uç gibi düşünebiliriz" diyen Zaim, her ne kadar süreç içerisinde birbirleri ile rekabet eder halde olsalar da aslında birbirlerinin açıklarını kapatan yeni bir dünya yarattıklarını ifade etti. Finansal teknoloji şirketlerinin büyümesi ve ivme kazanmasında açık bankacılık servislerinin çok büyük bir payı olduğunu söyleyen Zaim, bankacılık alanında kullanılan veya yalnızca belirli personaların kullanımına sunulan enstrümanların genele yayılması ve gelir elde edilmesi adına fintechler, bankalar açısından da büyük bir fırsat olduğunu belirtti.

## Finansal teknoloji şirketleri, KOBİ için adeta can suyu sağlıyor

**KOBİ'ler çoğunlukla nakit akışı konusunda sıkıntı yaşayan yapılar olduğunun altını çizen Zaim, şunları söyledi: "Müşterilerden ödeme alınmasından tedarik finansmanına kadar tutun da müşterilere yeni ödeme seçenekleri sunan bu Finansal teknoloji şirketleri, KOBİ'lerin finansal ömürlerinin uzamasına ve daha fazla kar elde etmelerine kadar yarar sağlıyorlar. Bununla birlikte, büyük kurumlar için tasarlanmış ve onlara yarar sağlayan birçok mekanizmayı, KOBİ'lerin kullanımına sunarak nakit akışlarını dengeliyor. Diğer yandan finansal teknoloji şirketlerinin, KOBİ'lerin büyük kurumlara hızlı bir şekilde dönüşmesi için birer hızlandırma aracı görevi gördüğünü de düşünebiliriz. İhracat yapma konusunda zorlanan, süreç yönetimini zor bulan, bu noktaya ayıracak yeterli insan ve finansal kaynağı bulunmayan birçok KOBİ için finansal teknoloji şirketleri, adeta can suyu sağlıyor."**

# Finansı Aşkla Yeniden İnşa Ediyoruz!



Türkiye'nin ilk fintech girişim kurucusu olarak fintech markalarımızla birlikte finans dünyasına renk katıyor, finansal teknolojilerle iş yükünüzü hafifletiyoruz.

<https://insha.ventures>

# Yurtiçinde ve yurtdışında tahsilat sorununu akıllardan çıkarıyoruz



Octet Türkiye olarak, dijital platformda sunduğumuz tahsilat ve ödeme çözümleriyle ticarete nakit akışını kolaylaştırıyoruz. Tahsilat ve ödemeyi dolayısıyla ticaretin finansmanını bir sorun olmaktan çıkarıp firmaların ana işlerine odaklanmasını sağlayacak altyapıyı kuruyoruz. Dinamik yapısı ile öne çıkan Türkiye ekonomisinin sahip olduğu potansiyel, büyüme hızının bir hayli üzerinde. Ancak dünyayla paralel Türkiye ekonomisinin de içinden geçtiği süreç, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de tüm sektörler ve şirketler için güçlü bir likidite yönetimini her zamankinden daha önemli hale getirdi. Gerek ekonomi otoriteleri gerekse bankalar aracılığıyla sağlanan destekler bir hayli kıymetli olsa da günümüz koşullarında, şirketler devamlılığı sağlamak

için dönemsel destekten ziyade sürdürülebilir finansman modellerine ihtiyaç duyuyor. Özellikle tüm işletmelerin %99,8'ini oluşturan 3,2 milyon KOBİ'yi düşündüğümüzde, reel sektörün çarklarını döndürmek için KOBİ'nin finansal anlamda güçlendirilmesi önem taşıyor. Bu süreçte de KOBİ'ler, kendilerine destek verecek, değişen ekonomik şartların gerektirdiği zorluklarla mücadele ederken gücüne ve çalışma anlayışına güvenebilecekleri bir çözüm ortağına ihtiyaç duyuyor. Biz de tam bu noktada Octet olarak KOBİ'lerin işletme sermayesi yönetiminde ihtiyaçlarına odaklı bir çözüm ortağı olmak için çalışıyoruz. Ticaretin tahsilatı ve ödemesi alanında sunduğumuz dijital çözümlerle, KOBİ'ler başta olmak üzere tüm firmaların sağlıklı bir nakit akışı düzenine sahip



Octet Türkiye Genel Müdürü  
Derya Ekemen Fidan

olmasını ve böylece işletme sermayesi ihtiyacı nedeniyle finansmana ihtiyaç duymamasını sağlıyoruz. Sunduğumuz bu çözümler, tahsilat vadesinin satıcılar için kısa, ödeme vadesinin ise alıcılar için uzun olmasını sağlayarak KOBİ'leri esnek ve güvenli likidite yönetimine kavuşturuyor. Tüm bu sistemin, bankaya veya başka bir finansal kuruma başvuru gerektirmeden sadece Octet üzerinden, merkezi olarak, tek noktadan ve dijital platformda birkaç tıkla yönetilmesiyle de operasyonel anlamda ciddi bir destek sağlıyoruz. Böylece KOBİ tahsilatını hızlı ve güvenli gerçekleştirirken, tahsilatın getirmiş olduğu operasyonel yükten de kurtulup sadece ürününe ve satışına odaklanabiliyor.

## **FİNANSMAN YÖNETİMİNİ OCTET PORTAL ÜZERİNDEN KOLAYCA SAĞLIYORUZ**

Octet olarak hedefimiz ileri vadedeki fiyatların ve ödeme vadelerinin netleşmediği durumlarda KOBİ'ler ve iş ortaklarının yaşadığı zorlukları ortadan kaldırmak. Octet Portal'la ticaret sırasında iki tarafın da menfaatlerini koruyan bir hizmet sunuyoruz. KOBİ'ler nakit akışlarını Octet Portal aracılığı ile yönettiklerinde, alacaklarını ertesi gün tahsil ederek likidite ihtiyacını karşılayıp; ister bu parayla alımlarında peşin ödeme avantajlarından yararlanıp, isterse de Sanal POS aracılığıyla 12 aya kadar taksitlendirme planlarıyla maliyetini sabitleyebilir. Verilen bu hizmet ile alıcı ve satıcı arasındaki tüm nakit akışı belirsizliklerini ve finansman ihtiyacını ortadan kaldırıyoruz. Octet Türkiye olarak finansmanı bir sorun olmaktan çıkarıp firmaların ana işlerine odaklanmasını sağlayacak altyapıyı

sağlıyoruz. Artık fatura tutarını ne zaman veya tutarın ne kadarını tahsil edebilirim diye bir derd kalmıyor diyebiliriz. Yani kısacası şirketler işlerine odaklansın. Octet'in tahsilat ve ödeme çözümleri ile finansmanı düşünmesin, o işi bize bıraksın diyebiliriz.

## **TEDARİKÇİ FİNANSMANININ ÖNEMİ GİTĞİDE ARTIYOR**

Finansman bulmanın zorlaştığı günümüz koşullarında, kredibilitesi yüksek alıcı firmaların kendi ödeme taahhütlerine istinaden, tedarikçilerini desteklemek amacıyla görece daha uygun maliyette, tedarikçinin finansal verilerine dayanmadan ve teminat vermelerine gerek kalmadan ulaşabilecekleri tedarikçi finansmanı, tedarikçilerini desteklemeye eskisinden daha fazla iştahlılar. Ancak ürünün kullanımı çoklu banka gerektirirken, alıcı ve satıcıya da operasyonel anlamda ciddi yük getirmektedir. Octet Tedarikçi Finansmanı Platformu aracılığıyla, alıcının tek bir platform üzerinden çalıştığı tüm bankalara faturalarını yükleme ve tedarikçilerine bankalardan kolayca finansman kullanma olanağı sağlıyoruz.

## **ÇOKLU BANKALI DBS SİSTEMİYLE HER BANKAYLA ÇALIŞABİLİRSİNİZ**

Octet Türkiye olarak sunduğumuz önemli hizmetlerden birisi de şirketlerin, bayi veya müşteri satışlarında tüm bankalarla çalışmasına olanak veren çoklu bankalı DBS sistemi. Octet Portal aracılığıyla bir satıcının, alıcının DBS limitine sahip olduğu tüm bankalar ile hesap açmasına gerek kalmadan çalışabilmesine olanak veriyoruz.

Ödeme kuruluşu lisansımız aracılığı ile sunduğumuz bu hizmet ticarete satıcı ve alıcı arasındaki banka tercihi sınırını ortadan kaldırıyor. Octet ile çalışan ulusal veya uluslararası herhangi bir firma faturalarını tek ekrandan tüm bankaların DBS sistemine kolaylıkla gönderebiliyor. Müşteri veya bayinin DBS limitlerini anlık olarak görebiliyor, böylece hangi bankada limiti varsa oradan tahsilat için fatura yüklemesi yapabiliyor ve tüm bunları kendi ERP sistemine kolaca entegre edebiliyor.

## **TÜM DÜNYADAN İHRACATTA ÖDEMELER ERTESİ GÜN HESABINIZDA**

İhracatçının küresel riskleri fırsata çevirdiği yeni dönemde, ihracatta ülke ve ürün çeşitliliği sürekli artış gösterirken finansman ve likidite en önemli konular olmaya devam ediyor. Octet olarak, sadece yurt içi değil yurt dışı ticaret konusunda da sunduğumuz çözümle ihracatçıların nakde güvenilir ve kolay bir şekilde ulaşmasını sağlıyoruz. Octet Portal aracılığıyla tüm işletmelere, web sitesine ya da e-ticaret altyapısına sahip olmasalar da dünya ile ticaret yapma şansı tanıyoruz. Türkiye'de pek çok şirket potansiyeli olmasına rağmen tahsilat riski sebebiyle ihracat yapmaktan kaçındığını görüyoruz. Bu nedenle Octet'in güçlü altyapısı ile hem şirketlerin hem de KOBİ'lerin risk taşımadan ihracat yapmalarına olanak sağlıyoruz. Yurtdışına satış yapıyorsanız, Octet'in ihracat tahsilat ürünü sayesinde kredi kartları üzerinden satışlarınızda, alıcınızdan euro ya da dolar ile tahsilat yapıp, ertesi iş günü hesaplarınızda yapılan ödemeleri görebilirsiniz.



# "Hedefimiz Global Bir Venture Builder Olarak Büyümemek"

## ■ INSHA VENTURES HAKKINDA BİLGİ VEREBİLİR MİSİNİZ?

Insha Ventures olarak Albaraka Türk tarafından hayata geçirilen Türkiye'nin ilk FinTech girişim kurucusuyuz. "Uçtan uca FinTech inşa eder, büyütür ve yatırım yapar" anlayışıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu anlamda global FinTech çözümleri üretmeyi ve global bir Venture Builder olarak büyüme hedefliyoruz. FinTech'lerin fikir aşamasından yatırım aşamasına kadar tüm süreçlerinde etkin rol alıyoruz. Özellikle sonuç odaklı, kaliteli ve kullanıcı deneyimini ön planda tutan FinTech'lerin ülkemize ve yurtdışı pazarlarına hizmet vermesine aracılık etmek önemli motivasyon kaynağımız.

## ■ INSHA VENTURES ÇATISI ALTINDA ŞU ANDA KAÇ FİNTECH VAR? ÜRÜNLERİNİZ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

Insha Ventures çatısı altında bugün 9 FinTech ürünümüz bulunuyor. Bunları

şöyle sıralayabilirim:

Almanya'da faaliyetlerini sürdüren **getinsha** ile sürdürülebilir ve inovatif dijital hesap hizmeti sunuyoruz.

Yeni nesil dijital ödeme uygulaması cep POS çözümümüz **Alneo**, şirketlere zamandan ve mekândan bağımsız tahsilat alma olanağı sağlıyor.

**Semosis** ile senet oluşturma, yönetme, devretme ve tahsilat süreçlerini dijitalleştiren bir senet yönetim platformu olarak Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik.

Yeni nesil uzaktan müşteri edinme platformu **KimlikBasit** ile uzaktan müşteri edinim süreçleri tamamen dijitalleşiyor.

Türkiye'de bir ilk olarak zincir market ve ödeme noktalarını ATM'ye dönüştüren mobil uygulamamız **NakitBasit** ile 1.200'den fazla noktada nakit çekimini mümkün hale getirdik.

Sanal POS ürünümüz **PosBasit** ile e-ticaret işletmeleri için sanal POS ve yenilikçi ödeme çözümleri sunuyoruz.

Online tahsilat platformumuz **Kozmos** ile apartman ve site yöneticileriyle inşaat, bina yönetim, rezidans, plaza veya devre mülk yönetim şirketleri için online tahsilat imkânı sağlıyoruz.

Ayrıca FinTech'lerin ihtiyaç duyduğu pek çok

finansal teknoloji **API'si** ve lisans altyapısını tek bir platformda sunan fintech-as-a-service platformu **FLYP** ile FinTech girişimlerini lisanslı finansal hizmetler sunmak üzere güçlendiriyoruz.

## ■ YIL SONUNA KADAR ÜRÜNLER ÖZELİNDE BÜYÜME HEDEFLERİNİZ NELER?

Insha Ventures olarak ürünler özelinde büyüme rakamlarımıza ve hedeflerimize bakacak olursak;

Cep POS çözümümüz **Alneo** ile 2022'nin ilk 6 ayında geçtiğimiz yıla kıyasla toplam tahsilat hacmimizi yüzde 196 oranında, toplam işlem adedimizi yüzde 46 oranında artırdık. 2022 yıl sonu hedefimiz ise 30 bin yeni müşteriyle 3 milyar TL'nin üzerinde tahsilat hacmine ulaşmak.

İnşaat, yapı malzemeleri, tekstil, eğitim, boya, tarım ve inşaat kooperatifleri alanında faaliyet gösterenlerin yoğun olarak kullandığı senetleri dijital ortama taşıyan **Semosis**, kurulduğu günden bugüne 6 bine yakın kullanıcıya ulaştı ve 3 bine yakın senedin ödemesi gerçekleşti. Yeni bankaların da sisteme entegrasyonu ile **Semosis**'in aylık 10 milyon TL'lik senet

# insha ventures

ödenen bir platform olmasını hedefliyoruz. Ayrıca platformumuzu diğer bankalara açmanın yanında, **Albaraka API'de** yeni banka API'lerini hayata geçirmeyi ve dijital bankacılık lisansı düzenlemesiyle firmaların bu alandaki ihtiyaçları için çalışmalarımızı da hızlandırmayı amaçlıyoruz.

Bu yılın başında faaliyete başladığımız **NakitBasit** uygulamasıyla şu anda Türkiye genelinde 72 ilde 1.200'den fazla noktadan nakit çekimi mümkün hale geldi. Yıl sonuna kadar hedefimiz ATM gibi hizmet verecek 10.000 noktayı aşmak. İlerleyen dönemdeyse hizmet kapsamımıza nakit çekiminin yanı sıra para yatırma, fatura ödeme, yurt içi & yurt dışı para transferi gibi pek çok bankacılık hizmetini de dahil etmeyi hedefliyoruz.

2021'in son çeyreğinde hayata geçirdiğimiz **PosBasit** ile beklentinin çok üzerinde bir taleple karşılaştık ve aylık 40 milyon TL tahsilat hacmine ulaştık. 2022'de 1 milyar

TL'lik yıllık hacme ulaşmayı hedefliyoruz.

**Kozmos**'un hayata geçirilmesinden bugüne 20 bine yakın üyeden aıdat ve kira tahsilatı yapılırken, 2022'de ise 200 bin üyeye ulaşmayı hedefliyoruz.

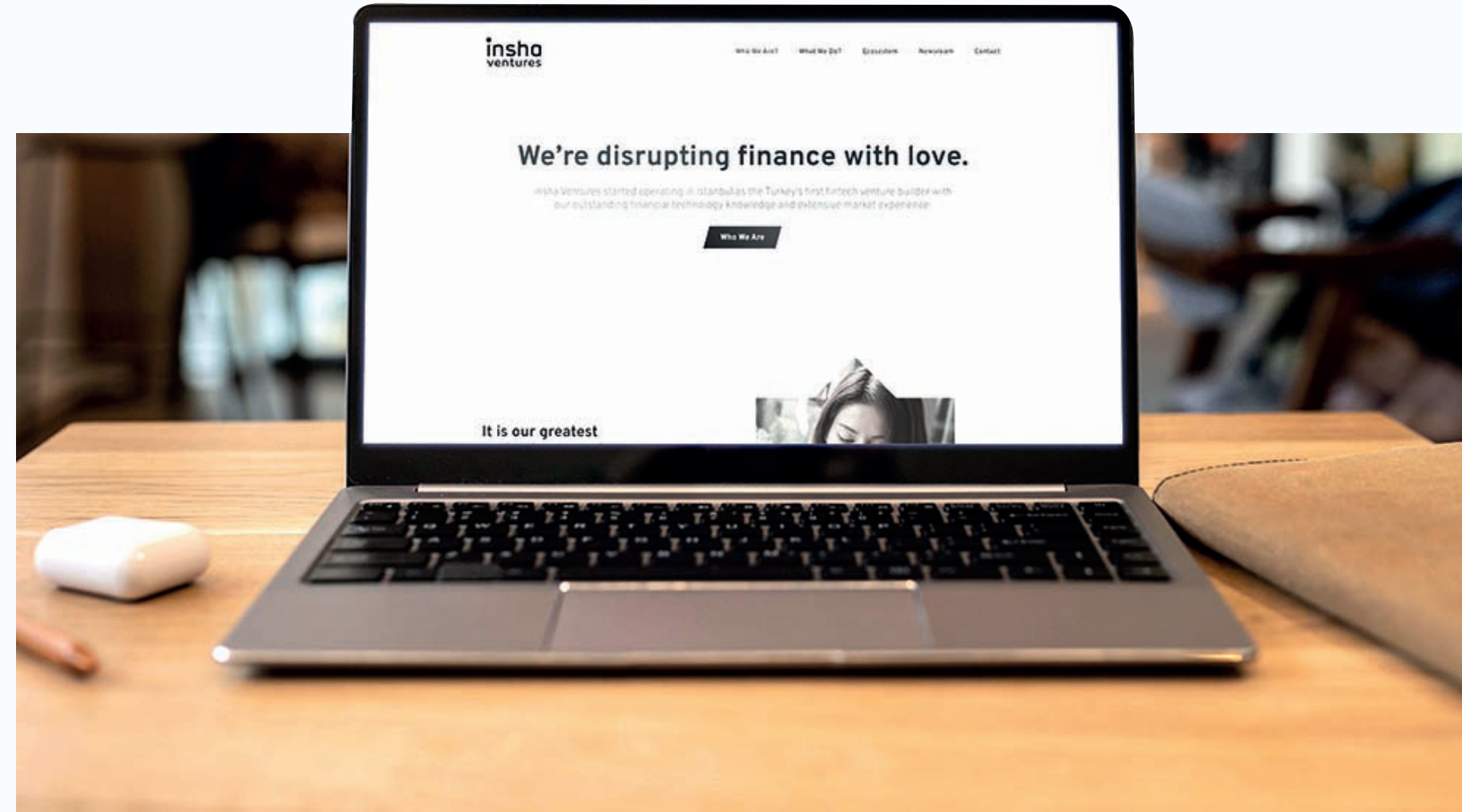
Ayrıca Insha Ventures olarak yeni finansal dünyaya hazır olmak ve kendi

FinTech ekosistemimizi ortaya koymak için **FLYP**'ı kurduk. FLYP ile FinTech girişimlerine, servis modeli bankacılığı alanında ihtiyaç duyacakları tüm hizmetleri tek bir çatı altında sunmayı hedefliyoruz. Böylece girişimlere bir yandan servis modeli bankacılığı hizmetleri verirken bir yandan da ihtiyaç duydukları teknoloji, altyapı, lisans ve yatırım süreçlerine de destek olacağız ve ihtiyaç duyacakları tüm danışmanlık hizmetlerini vereceğiz. 2022'de 100 müşteriye ulaşma hedefimiz var.

Uzaktan müşteri edinimi servisi

**KimlikBasit** ile yıl sonuna kadar 50 kurumsal iş ortağımızı daha bünyemize eklemeyi amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde görüntülü görüşme ve uzaktan müşteri ediniminde doğrulama işlem adetlerini konuşabileceğiz.

FinTech ekosistemine katkı sağlayan ürün ve girişimlerle daha güçlü iş birlikleri geliştireceğiz.



# Fintekler küresel nakit darboğazının kıyısında kilit rol alabilir

Global piyasalarda sadece şirketlerin değil bireylerin de paraya erişimi konusunda sıkı bir imtihana gireceği döneme girmiş bulunuyoruz. ABD'de 2008 yılında başlayan subprime mortgage krizine bağlı parasal genişlemeyle toplam üç fazda piyasalara sürülen 3 trilyon dolardan fazla para daha tamamen geri çekilemeden 2020 yılında bu defa Covid ile mücadele programı başlamıştı. Fed'in bilançosunun 9 trilyon dolara kadar genişlemesine yol açacak yeni bir parasal genişlemeyle 2020-2021 dönemi dünya piyasalar tarihinde paranın en bol olduğu dönemi beraberinde getirdi.

Bu para bolluğunda kripto para piyasaları hayatımıza girerken, diğer yandan risk sermayesi yatırımlarıyla özellikle start-uplar için tabir caizse havadan para yağdığı günler yaşadık. Birçok yeni unicorn bu dönemde ortaya çıktı. Sadece 4-5 yıl önce ortaya çıkmış start-up'lara inanılmaz değerlemelerle fiyatlar biçildi. Para ucuz, akış sınırsızdı.

Fakat artık Fed'in tüm dünyada yatırım ve yüksek kazanç fırsatları kovalayan bu parayı geri çağırma başladığı bir döneme girdik. Bu sürecin acı ve gözyaşı ile dolu olacağını bizzat Fed Başkanı'nın kendisi de dile getirdi.

## Peki bu ne anlama geliyor?

### FİNANSAL KİŞİ KAPIDA

Artık finans piyasalarına erişimin her geçen gün daha da zorlaşacağı bir dönem

demek. Dolar giderek değerleniyor. Euro/dolar paritesinin 20 yıl sonra ilk kez 1 dolar = 1 euro dengesinin altına indiği seyir bunun ilk sinyali. Yani para artık ucuz olmayacak. O parayı bulmak da öyle.

Fed'in piyasalardaki fazla parayı geri çağırması ne kadar uzun sürecek ve bu paranın ne kadarını geri çağırarak orası bir muamma. Fakat mortgage ve Covid krizleriyle Fed'in bilançosunun en azından 8 trilyon dolar genişlediğini ve bu paranın ciddi bir bölümünün piyasadan çekileceğini düşününce sert piyasa ve finansman koşullarına herkesin hazırlıklı olması gerektiği kesin. Start-up'lar için daha zor yatırımcı bulma, daha düşük değerlemeler ve daha az sayıda yatırım turları, finansal piyasalar açısından daha az riskli enstrümanlara kayış, kredi piyasalarında daha yüksek borçlanma maliyetleri ve daha seçici kredi finansmanları...

Bunun ilk yansımalarını da aslında seri yatırım turlarında görmeye başladık. S&P Global Market Intelligence verilerine göre küresel risk sermayesi destekli fonlama tutarının değeri bu yılın temmuz ayında yüzde 66, fonlama turu sayısı ise yüzde 32 düştü. Bu veriler temmuz ayında toplam miktarın Nisan 2020'den bu yana gerçekleşen en düşük rakam olduğunu gösteriyor. Birçok dev venture capital şirketi "fonlama kışı"nın yaklaştığı korkusuyla,

daha önce açtığı finansman turlarını hedeflediğinin çok altında fonlamalarla kapatmak zorunda kaldı. Türkiye'de de geçtiğimiz günlerde şirketlerin finansmana erişimde ciddi sıkıntılar yaşadığına yönelik iş dünyası temsilcilerinin bazı serzenişlerini duymaya başladık.

Yani para musluğunun ciddi şekilde kısılacağına ilişkin tehlike çanları çalmaya başladı.

1=1  
DOLAR EURO

Artık finans piyasalarına erişimin her geçen gün daha da zorlaşacağı bir dönem demek. Dolar giderek değerleniyor. Euro/dolar paritesinin 20 yıl sonra ilk kez 1 dolar = 1 euro dengesinin altına indiği seyir bunun ilk sinyali.



## FİNTEK PAZARINDAKİ BÜYÜK GLOBAL SATIN ALMALAR

Satılan	Sektörü	Satin Alan	Tarih	Alım Büyüklüğü
Afterpay	BNPL	Square	2019	28 milyar dolar
Refinitiv	Data provider	London Stock Exchange	2021	27 Milyar dolar
TD Ameritrade	Yatırım finteki	Charles Schwab	2019	26 milyar dolar
Credit Karma	Kişisel finans	Intuit	2020	7 milyar dolar
Vertafore	InsureTech	Roper Technologies	2020	5.3 milyar dolar
BillDesk	Fintech	PayU-Prosus	2022	4.7 milyar dolar
Honey Science	Ödeme kuruluşu	PayPal	2020	4 milyar dolar
Sia	Ödeme kuruluşu	Nexi	2022	3.9 milyar dolar
Nets	PayTech	Mastercard	2021	2.85 milyar dolar
Verafin	RegTech	NASDAQ	2020	2.75 milyar dolar
Paidy	BNPL	PayPal	2021	2.7 milyar dolar
Tink	Açık Bankacılık	Visa	2021	2.5 milyar dolar
Itiviti	Sermaye piyasaları	Broadbridge	2021	2.5 milyar dolar
Cardtronics	ATM sağlayıcı	NCR Corp.	2021	2.5 milyar dolar
Aiia	Açık Bankacılık	Mastercard	2021	2.3 milyar dolar
Divvy	Harcama yönetimi	Bill.com	2021	2.3 milyar dolar

## FİNANSA ERİŞİMDE FİNTEKLERİN KRİTİK ROLÜ

2022'nin kalanı ve hatta 2023'ün önemli bir bölümünde finansmana erişimde zor günler kapıda. Hal böyleyken de özellikle finansmana erişim, nakit akışı, varlıkların yönetimi, operasyonel finansmana erişim konularında bankaların kapsayamadığı veya kapsamadığı birçok açığın kapatılmasında finteklerin rolünün daha da artacağına kesin gözüyle bakılıyor. Hele de enflasyon kâbusunun tüm dünyanın üzerine çöktüğü, akıllıca değerlendirilmeyen vaktin her geçen gün daha da aleyhte işlediği, malın değerinin her geçen gün daha da arttığı, paranın yani malın değerinin ise enflasyona karşı korunmasının her zamankinden elzem olduğu bugünlerde...

Peki fintekler bu sorunları nasıl çözebilir veya çözümün tam olarak neresinde duruyorlar?

Bu konuya finansla erişmek isteyen bireyler ve özellikle de küçük, orta ölçekteki işletmeler açısından iki cephede yaklaşıyor.

## KREDİBİLİTESİ YÜKSEK ŞİRKETLER DE KULLANIYOR

Bireyler açısından bakıldığında tüm dünyada yükselen enflasyon, paranın eriyen değeri, artan borçlanmalar, borçlanmaların da yükselen maliyeti derken, harcamanın, tasarrufun, yatırımın ve borç yönetiminin daha da zorlaşacağı dönemde finteklerin finansal kapsayıcılığı, maliyet avantajlı çözümleri, harcamaların, ödemelerin daha akıllıca ve verimli yapılabilmesine yönelik sunduğu vaatler daha da gerçek bir karşılık bulmaya devam edecek gibi görünüyor. Finteklerin finansal sisteme erişimi zorlaşacak olan küçük ve orta ölçekteki işletmeler üzerinde de olumlu etkilerinin olacağına kesin gözüyle bakılıyor. Fakat sadece bu türden şirketler için değil aynı zamanda kredibilitesi yüksek olan şirketler açısından da ciddi avantajlar yaratacağı bazı örnek uygulamalar üzerinden görülmüş durumda. Avrupa Merkez Bankası tarafından Şubat 2022'de yayımlanan bir çalışma kağıdından çıkan sonuçlara birkaç kısa başlıkta bakalım.

devamı →

Firmalar, uzun vadeli teminatsız kredileri elde etmek ve bankalara olan risklerini azaltmak için fintekleri kullanıyor. Finteklere erişimi olan firmalar kaldıraç oranını artırıyor ve uzun vadeli banka borcunu fintek borcu ile değiştiriyor. Bulgular, finteklerin firmaların finansal esnekliğini korumalarına, banka bağımlılıklarını azaltmalarına ve bankacılık şoklarına maruz kalmaktan uzaklaşmalarına olanak tanıdığını gösteriyor.

Kredi piyasaları, web tabanlı kredi platformlarının yükselişiyle bir devrim yaşadı. Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) geleneksel olarak kredi için bankalara bağımlıyken, bireysel yatırımcılar giderek daha fazla Peer-to-Business (P2B) platformları aracılığıyla KOBİ'lere kredi sağlıyor. Teknoloji, finansal aracılığın rekabet ortamını değiştirdikçe, finteklerin KOBİ'lerin finansmanı ve yatırım politikaları üzerindeki etkisi hakkında önemli soruları gündeme getiriyor.

Bu açıdan bakıldığında aslında iki sonuç dikkat çekiyor. Portekiz'de yapılan bir çalışmada finteklerin bireylere ve şirketlere sağladığı finansman konusu incelendi. Bireyden bireye borç verme modelinde (P2P) kredi skoru düşük kişilere finansman sağlayan finteklerin, bireyden kuruma finansman modelinde (P2B) ise kredibilitesi halihazırda yüksek olan firmalara ciddi kredi kanalları açtığı dikkat çekiyor. Elbette

bunda firmaların özellikle olası finansal şoklara hazırlıklı olmak açısından finansman çeşitliliğini artırmak, teminatlı kredilerin yerine teminatsız fintek kredilerinin ikame etmek, daha düşük kullanım maliyeti gibi finansal kaldıraç oranlarını artıracak bir çok sebep gösteriliyor.

Fakat son zamanlarda bunlara ilaveten fintekler arasında artan rekabetin de etkisiyle kredibilitesi daha düşük firmalara yönelik çözümler üreten finteklerin de benzer modellerle çözümler üretebildiği gözlerden kaçmıyor.

## BANKALARIN ELİ KOLU BAĞLANDIĞINDA...

Dr. Yavuz Demirögen tarafından yayımlanan bir makalede yer alan bilgilere göre bankaların mevcut bünyeleri içerisinde bu talebe karşılık verememesinin en büyük sebeplerinden birini elbette sektöre konulan sıkı standartlar oluşturuyor. Buna karşılık KOBİ'ler, ufak şirketler, yeni kurulan şirketler ve büyümeye yeni başlayan şirketler Basel kriterlerini sağlamakta zorlanıyor. Bankaların kredi vermektan kaçındığı bu müşteri portföyü de fintek girişimlerine başvurarak talep ettiği fonu bulmaya çalışıyor. Fintek ekosisteminde, yatırımcıları ikna etmesi durumunda, kendini ispatlamak için birçok sıkıntıya girmeden gerekli fonu bulmak da daha kolay. Nitekim bu amaçla kurulan kitlesel fonlama girişimleri, varlık yönetim start-upları, kitlesel yatırım organizasyonları ve/veya sadece KOBİ'lere dönük çalışan fintek şirketleri bulunuyor. Finteklerin bir diğer avantajı da maliyetlerin düşürülmesi. Fintek şirketleri organizasyonel giderleri minimize etme, evrak işlerini azaltma ve spreadleri düşürme imkânına sahip. Bankaların şubeleşme ve sürdürme maliyetleri yüksek. Fintekler halihazırdaki bankalar üzerinden işlem yaparak hem şubeleşme giderlerini düşürüyor hem de zorunlu karşılık gibi teknik ve regülasyon ayrıntılarına takılmayarak kârlılığı artırabiliyor. Yine sigortacılık alanında artan maliyetlere karşılık mikro sigortacılık, insurtek firmaları aracılığıyla gelişen bir diğer alan. Müşteriler uzun süreli ve ihtiyaç duyulmayan sigorta ürünlerini paket olarak almak yerine kısa süreli ve nokta tespit sigorta ürünlerini daha düşük ücretle kullanabiliyor. Örneğin 3 günlük konaklamalarda (Airbnb gibi) ev sigortası, birkaç günlük araç kiralamalarda araç sigortası, sadece yolculuğu içeren bilet sigortası veya telefon bataryasını içeren telefon sigortası gibi ufak ölçekli, düşük ödemeli sigortalar kullanıcıları daha çok cezbediyor. Sigorta şirketleri bu tarz mikro ürünleri sunmadığından dolayı insurtek firmaları hızla yükseliyor.

# Alacağınızı hemen al, Ödemeni zamana yay.

Nakit akışı firmanızın can damarı. Siz de **Octet**'e gelin, ödeme ve tahsilatlarınızı istediğiniz şartlarla, kolayca yönetin. İyi ki Octet var, Octet ile ticaret çok kolay!



Arayın tanışalım  
0212 275 2305  
Octet.com.tr





# ÇOK DERİN KONU: DİKEY FİNTEK PAZARLARI VE ÖRNEKLERİ

Fintek aslında belki de kelime yapısı itibarıyla sanki çok daha dar bir kavrammış gibi görünse de kapsadığı evren itibarıyla tam tersine hayatın her alanını içine alabilecek kadar geniş ve her geçen gün de uygulama alanı bakımından genişlemeye devam ediyor.

Finansal teknolojiler dendiği zaman bunu sadece bankacılığın bir uzantısındaki finans teknolojileri olarak düşünmek aslında bu kapsamı anlamamak demek oluyor. Belki de konuyu tam kapsamına oturtabilmek için mevcut fintek ekosistemini biraz daha derinleştirmek

şart.

Dünyada finteklerin bütün dünyaya yayıldığı ve geleneksel sektörlerin kapsayamadığı nüfusa da sirayet edebildiği alanlar genel çerçevesiyle ve sadece şu an için aşağıdaki örnek alt kırılımlardan oluşuyor. Elbette her geçen gün yeni fintek dikeyleri hayatımıza girmeye devam ediyor ve ihtiyaç karşılayan bu örnekler de yeni bir sektörün kapılarını daha açıyor.

- Kişiler arası borç verme (P2P Lending)
- Ödemeler (Dijital ödemeler, e-para

şirketleri, sınıraşan ödemeler)

- Kişisel finans yönetimi
- BlokZincir ve KriptoPara
- Mikro Sigortacılık
- Dijital Bankacılık
- Finansal API Ekonomisi
- Kitle Finans
- Para Piyasaları odaklı FinTek modelleri (Robo-Advisor vb.)
- RegTek (Regülasyonları dijitalleştiren modeller)

## P2P LENDING PAZARI

Eşler arası kredi verme, çevrimiçi uy-

gulamalar veya web siteleri aracılığıyla işletmelere veya bireylere bir kredi verme süreci veya prosedürü olarak biliniyor. Haliyle akla banka kredilerinden veya kredi kartlarında farkının ne olduğu sorusu geliyor. Bankacılık sistemi yasal düzenlemeler, teminatlandırma prosedürleri, klasik risk analizleri gibi daha sayılabilecek onlarca sebepten dolayı hem hız, hem maliyet hem de kapsayıcılık bakımından bazı sınırlara tabi kalıyor. Bu noktada devreye giren P2P lending fintekleri çalıştırdıkları farklı algoritmalar ve risk değerlendirme metodlarıyla daha hızlı, teminatsız ve daha ucuz maliyetlerle finansman ve kredi arayışlarına karşılık verebiliyor. Sanki bankacılık sektörünün kredi pazarına rakipmiş gibi görünseler de aslında bu fintekler, bankaların kolay kolay kapsayamadığı risk profillerine ulaşarak bu ihtiyaç sahibi nüfusun da finansal sisteme bir şekilde entegre olmasını sağlayarak toplam pazarı büyütme misyonunu yerine getiriyor.

Bu pazarın büyüklüğü 2021 sonu itibarıyla 84 milyar dolarken 2030 yılında toplam 706 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Yani yıllık ortalama büyüme hızı beklentisi yüzde 27 civarında.

P2P lending pazarında en büyük payı Kuzey Amerika alsa da Asya Pasifik bölgesi en hızlı büyüyen pazar unvanına sahip.

İki tür kredi eşler arasında işleme konu olabiliyor: Tüketici kredileri ve işletme kredileri...

Son kullanıcı bazında bakıldığında ise tüketici kredileri, küçük işletme kredileri, öğrenci kredileri ve gayrimenkul kredileri işlem hacminin en yoğun olduğu alanlar.

**Dünyada P2P Lending Alanında Dikkat Çeken Global Oyuncular: Avant, Zopa Bank, Funding Circle, Bond Street, Social Finance (SoFi), Assetz Capital, Kabbage, RateSetter, Lending Club Corp., Prosper Funding, LendingTree, Ondeck, Affirm, Aux Money, Lendio, Bondora, Seedrs,**

**Lu.Com, Market Finance, BlueVine, StarlingBank, Ally Financial, Tide, Atom, Pluto Money.**

## ÖDEME KURULUŞLARI VE ELEKTRONİK PARA FİNTEKLERİ

Belki de Türkiye’de sayısı en hızlı artan fintek dikeyi burası. Nedeni aslında tam olarak hepimizin gözünün önünde. Fakat belki de bu sebebi rakamlar dökmek daha anlaşılır kılabilir. CAREC Enstitüsü Stratejik Planlama Bölüm Başkanı Halid Ömer’in 9 Ağustos 2021 tarihinde yazdığı bir makaleye göre dünyada herhangi bir banka hesabı olmayan kişi sayısı 1.7 milyar. Öte yandan bu 1.7 milyar kişinin 1.1 milyarı bir mobil telefona sahip. Yani bu 1.7 milyar kişiden teknolojik olarak erişilebilir olmayan kesim sadece ve sadece yüzde 35. Kalan yüzde 65 ise doğru teknoloji, doğru teklif ve vaatlerle aslında sisteme çekilebilir potansiyeli taşıyor. Türkiye’de ise banka hesabı olmayan kişi sayısı son yapılan hesaplamalara göre 20 milyonun biraz üzerinde. Bu kitleyi belki elektronik ödeme tarafına çekmek konusunda projeksiyonlarda biraz daha uzak bir vade öngörülmüyordu. Fakat Covid-19 pandemisi tüm hesapları değiştirdi ve hem e-ticaretin artması hem de temassız ödeme teknolojilerinin yaygın şekilde kullanılması bu pazardaki iştahı da bu alanda iş yapan finteklere yapılan yatırımları da ciddi oranda artırdı. Teknoloji tabanlı ödeme hizmeti sağlayıcıları önce ödeme pazarında boy gösterirken giderek geleneksel bankacılığın kapsama alanı dışında kalan kredi piyasasına da girmeye başladı. PayPal ve Square, bu tür ödeme finteklerinin bilinen en belirgin örnekleri. Ancak bunları aslında sembol olarak kabul edip dünyadaki diğer elektronik ödeme finteklerinin de ciddi bir pazar yaratmaya başladığını gözden kaçırmamak gerekiyor.

Dünya Bankası’nın Hindistan örneği üzerinden yaptığı bazı araştırmaların sonuçlarına göre ödeme finteki çoğunlukla, çoğu düşük kredi puanına sahip

olan veya hiç kredi geçmişi olmayan mikro ve küçük işletmelere hizmet ediyor (kredilerin yüzde 10’u). En az bunun kadar önemli olan bir diğer potansiyel ise Z, alfa ve beta kuşakları gibi dijitalde doğup her şeyi dijitalde tüketme alışkanlığı olanların kapsama alınması konusu. Bu da bankaların kolay ulaşamadığı nüfus popülasyonlarından biri. Fintekler ise hem hız, hem düşük hizmet maliyeti, hem güvenlik, hem de bu nüfusa erişim alanları gibi konularda bu kitlenin özelliklerine uygun tekliflerle hızla ödeme ve elektronik para alanlarında finansal sisteme yeni pazar yaratma misyonunu yerine getiriyor.

**Dünyada Ödeme Kuruluşu ve E-Para Alanında Dikkat Çeken Oyuncular: PayPal, Dwolla, Stripe, Adyen, Square, Wise, Paytm, Klarna, Remitly, ShopKeep, iZettle, Xoom, ChasePay, BrainTree, Zepz, BitPesa, Paydiant, Lithic, Bolt...**

## KİŞİSEL FİNANS FİNTEKLERİ

Bankacılık ve finans sistemi giderek büyüye de kapsadığı alan bankacılığın büyüme hacmi kadar hızlı büyüyemiyor ve dünyada finansal okur yazarlık çok düşünüldüğü kadar yüksek değil. Bu da soruna çözüm arayan girişimlerin önünü sonuna kadar açıyor. İşte kişisel finans yönetimi çözümleri sunan fintekler bu ihtiyaçtan ortaya çıktı. Kredi skoru düşük veya hiç kredi skoru olmayan, varlıklarını ve yükümlülüklerini yönetirken, yatırım yaparken, harcamalarını planlarken kişileri odağına alan kişisel finans fintekleri, son yıllarda ciddi bir kitleye ulaşmayı başardı. Özellikle de gelişmiş ülkelerde. Aslında finteklerin birçoğundan daha uzun süredir var olmalarına rağmen mali durumları konusunda önceki kuşaklardan daha bilinçli olmayı isteyen Z kuşağı ve sonrasında daha çok ilgi görmeye başlayan kişisel finans fintekleri kripto paralarla birlikte önlenemez bir yükseliş trendine girdi. Artık yeni kuşaklar, yani bankaların geleneksel pazarlama enstrümanlarıyla

kolay kolay ulaşamadığı kitle, diğer her şeyde olduğu gibi harcarken de, yatırım yaparken de, hatta önerdiğiniz bir krediye kullanırken de bunu kendi kurallarıyla yapmak hatta her şeyini kendi yönetmek istiyor.

Bunun sonucunda da 2029'a kadar kişisel finans fintek pazarının yıllık ortalama yüzde 11.5 büyüyeceği tahmin ediliyor.

**Kişisel Finans Yönetimi Sektörünün Dikkat Çeken Global Fintekleri: Empower, Wealthfront, Uala, TrueBill, CopperBanking, Keeper Tax, Brigit, Esusu, Grow, Hopper, Propel, Tala, Greenlight, HelloWallet, Digit, LearnVest, Avuba, Petal, Trim, Dave.**

### INSURETECH FİNTEKLERİ

Sigorta sektörü de aslında bankacılık sektörü gibi regülasyonları çok güçlü olan ve şirketleri esnek davranma konusunda sınırlayan çok fazla çerçeveye sahip. Tüm aşırı düzenlenmiş pazarlarda olduğu gibi bu pazarda da finteklerin gelişmesine şaşırılmamalı gerekiyor. Fakat daha önemlisi maliyetlerini düşürmesi hiç de kolay olmayan sigorta şirketlerinin karşısında şu anda yepyeni bir meydan okuma var. Blockchain teknolojileri. Bir yazılım şirketi olan EIS Group tarafından yürütülen bir ankete göre, ankete katılan sigorta şirketlerinin yüzde 59'u 2021'de dijital altyapı yatırımlarını artırdı. Blok zinciri teknolojisinin sunduğu maliyet tasarrufu, daha hızlı ödemeler ve sahtekarlığı azaltma gibi avantajlar, dünya çapında sigorta şirketleri arasında Blockchain teknolojisi çok ciddi bir talep gördü. Bu teknoloji sigorta şirketlerinde Müşterini Tanı (KYC), Kara Para Aklamayı Önleme (AML) prosedürleri, talep işleme ve eşler arası modeller oluşturma gibi uygulamalar için kullanılıyor.

Bu alandaki büyümeyi fark eden birçok insurtech şirketi, blockchain teknolojisine dayalı çözümler sunmak için sigorta şirketleriyle ortaklıklar kuruyor. Yine birçok insurtech şirketi küçük işletmelere geleneksel mülk ve kaza sigor-



tası sunmaya odaklanıyor, prim ödemeleri için dijital varlıkları da kabul ediyor. Bu eğilimin insurtech pazarının büyümesini desteklemesi bekleniyor. İsteğe bağlı sigortaya olan talep, tüketiciler arasında, akıllı telefonlarından istedikleri zaman sigorta kapsamı satın almalarını sağladığı için artıyor. İsteğe bağlı sigorta alanındaki işletmeler, isteğe bağlı sigorta ürünlerinin garanti altına alınma, oluşturulma ve dağıtılma şeklini yeniden tasarlamak için nesnelerin interneti, yapay zeka, büyük veri gibi yenilikçi teknolojileri giderek daha fazla kullanıyor.

Küresel insurtech pazar büyüklüğü 2021 sonu itibarıyla 3.85 milyar dolar

büyüklüğe sahip olsa da 2022-2030 arasında yıllık yüzde 51.7 bileşik büyüme oranı yakalaması bekleniyor. Bu da 150 milyar dolara yaklaşacak bir pazar anlamına geliyor.

**Insurtech Alanında Dikkat Çeken Global Fintekler: Bought By Many, Slice Labs, Shift Technology, Cuvva, Steppie, Knip, Roost, Kasko, Lemonade, Teambrella, Fitsense, Friendsurance, Cocoon, Bfox, Fabric.**

### BLOCKCHAIN VE KRİPTO PARA FİNTEKLERİ

Blockchain (blok zinciri) teknolojileri aslında her şeyin başlangıcı olarak kabul edilebilir. Tüm diğer finansal teknolojilerin dev sektörlerin içerisinde iş yapabilecek kadar düşük maliyetle-

re, daha hızlı işlem sürelerine ve esnekliğe, daha güvenli işlemlere ulaşabilmesini sağlayan şey blockchain oldu. Finansal sektörde faaliyet gösterebilmek için gereken yüzlerce milyon dolarlık sermayelerin yerine daha mütevazı rakamlarla, hatta çoğu zaman birkaç melek yatırımcının koyduğu sermayeyle bile bu piyasalardaki boşlukları doldurma imkanı yarattı.

Bu nedenle de son yıllarda en hızlı büyüyen fintek alanlarından biri burası oldu. Blockchain teknolojileri pazarı için yapılan son tahminler 2021 yılında 5.85 milyar dolarlık bir piyasa büyüklüğünden 2028 yılına kadar 36 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşacağı yönünde.

Kripto para fintekleri ise artık kurumsal kabullenmesi ciddi şekilde artmış, yasal kabullenme için geri sayımı bekleyen bir Pazar haline dönüşmüş durumda. Dünyada 300 milyondan, Türkiye'de ise son tahminlere göre 10 milyondan fazla yatırımcısı olduğu düşünülüyor. 2030'a kadar global bazda 1

milyar kişinin kripto varlık sahibi olacağı tahminleri yapılıyor. 2021 yılında 2.9 trilyon doları bulan pazar büyüklüğünün ise 2030'a kadar 5 trilyon dolara ulaşacağına inanılıyor. Öte yandan Metaverse'e ayrı bir dikey açan McKinsey tahminlerine göre Metaverse'ün kendisi 2030'a kadar 5 trilyon dolar büyüklüğe ulaşabilir.

**Blockchain ve Kripto Para Sektörünün Dikkat Çeken Global Fintekler: FTX, Binance, Ripple, Bullish, Coinbase, BlockFi, Fireblocks, Chainalysis, Bitso, FalconX, Mercado Bitcoin, Gemini, Blockchain. Com, Luno, Kraken, Circle Internet Financial, NYDIG, Bitpanda, MoonPay, BlockStream, Amber Group, Paxos, Coinlist, Ledger, Figment, iTrust Capital, Lukka, TaxBit, CoinTracker, Phantom Technologies, CoinDCX, OpenSea, TRM Labs, Alchemy, Ava Labs.**

### DİJİTAL BANKACILIK FİNTEKLERİ

Dijital bankacılık tüm diğer finteklerden daha önce yükselişe geçen bir pazar aslında. Bunda hem geleneksel bankaların teknolojiyi bankacılıkta kullanma konusunda hiç durmayan yatırım iştahlarının payı var hem de Covid pandemisinin getirdiği koşulların. Fakat tahminlere göre dijital bankacılık (geleneksel finans kuruluşları da dahil) 2030 yılına kadar yıllık yüzde 4-5 arasında bileşik büyüme sergileyecekken dijital bankacılık finteklerinin sunduğu platformlarının büyüme hızı aynı dönemde yıllık yüzde 20.5 seviyelerinde olacak ve pazar büyüklüğü 107 milyar dolara kadar çıkacak. Elbette dijital bankacılığın kapsadığı dijital ödeme, P2P lending pazarı gibi dikeylerle bu rakamın trilyonlarca dolara ulaşacağı düşünülüyor. Finansal sisteme erişmeye çalışanlar açısından bankacılık sektörünün yarattığı sürtünmeyi azaltan bu oluşumlardan örnekler vermek belki de potansiyeli ve gelinen noktayı gayet güzel özetleyecektir: Nu-

### İŞLEM HACMİNDE ÖNE ÇIKAN TÜRK FİNTEKLER

Fintek	İşlem Hacmi (TL) - 2021
Papara	50.000.000.000
Birleşik Ödeme	50.000.000.000
Mobilyexpress (Lidio)	33.000.000.000
lyzico	30.000.000.000
Paycell	8.000.000.000
Param	7.500.000.000
PayTR	6.500.000.000
Paynet	6.500.000.000
Ozan Business	3.700.000.000
iPara	2.900.000.000
Octet **	900.000.000
Bakiyem	1.000.000.000

\* Verilerini kamuya açıklayan kurumlar baz alınmıştır  
\*\* 2022 ilk altı ay

bank'ın 48 milyondan fazla, Revolut'un 31 ülkede aktif 18 milyon, Tinkoff'un 18 milyon müşterisi bu yeni oyuncuların ne aşamaya geldiğini açıkça gösteriyor. Ve üstelik bu oyun aslında daha yeni başlıyor.

**Dijital Bankacılık Alanında Dikkat Çeken Global Fintekler: Ant Financial, Tinaba, Square, WeBank, Tangerine, Ubank, mBank, Carbon, Hello Bank, Zoono, Arival, Brozel, Mobikwik, Venmo, Stocard, CashApp, NuBank, GreenDot, OnJuno, Revolut, TinkOff, Paga, CreditSesame, N26, Digibank, Kuda, Chime, SoFi, MoneyLion, C6 Bank, Monzo, Judo Bank, Bunq, Vivid Money.**

### FİNANSAL API PAZARI

Fintek pazarı büyüdükçe aslında finansal sistemle teknolojiyi birleştirecek hizmetler de birlikte büyüyor. Ürün zincirinizin bir parçası olarak bu açıdan hızla büyüyen pazarlardan biri de API (Uygulama Programlama Arayüzü) pazarı. Dünya çapında artan açık bankacılık düzenlemeleri ile, uygun akreditasyona ve yeteneklere sahip olan fintekler müşterilerinin banka hesaplarını doğrudan uygulamaya bağlama izni vererek bu

pazarda çok ciddi bir boşluğu dolduruyor.

Ancak, bankacılık API'leri için küresel bazdaki katı düzenlemelerin ışığında, her banka entegrasyonunu basit bir tıklamayla sunmaktan çoğunlukla uzak. Ayrıca her bir kuruluşa standart bir API ile entegrasyon bir bu kadar da ihtiyacı karşılamaktan uzak.

Bunun yerine, büyüyen bir API toplama platformu ara yazılım pazarı ortaya çıktı. Bu platformlar, her bankayla çalışmanın ağır yükünü üstlenen tek bir toplu API kullanarak fintech uygulamalarında banka entegrasyonları sunma imkanı tanıyor. Bu API toplama platformları genellikle ödeme sağlayıcıları ve şimdi satın al, sonra öde sağlayıcıları gibi diğer finansal hizmetlere de bağlanıyor; böylece, ismarlama entegrasyonların ek yükü olmadan birden fazla ödeme ve para hareketi seçeneğini fintech uygulamalarına entegre olma imkanı sağlıyor.

**Finansal API Alanında Dikkat Çeken Global Fintekler: Stripe, Mango Pay, Pinwheel, Sila, Plaid, Apex, Marqeta, Yodlee, Xignite, Syncfy, ID.Me, Blockchain.com, Coinbase, Bitquery, Polygon, Benzinga, Alpha Vantage, Alpaca, ShuftiPro, Alloy, Interactive Brokers, Nordigen.**

## KİTLE FONLAMASI FİNTEKLERİ

Finansın ve sermayeye erişimin demokratikleşmesi. Tüm gelecek evreni giderek bu motto üzerine dönüyor. Bunu her yerde duyuyoruz. Girişimler, yatırımcılar ve diğer her yerde. Doğrudan satın almalar veya birleşmeler, halka açılmalar, stratejik ortaklıklar ve bunların çevresinde dönen diğer versiyonlar bütün dünyada sermayeye erişimin de yatırım yapılabilecek alanların da kilit başlıkları olarak görünüyordu. Bu da özellikle parlak fikirlerin, büyüme potansiyel çok yüksek girişimlerin çıkabileceği vitrini de bu fikirlere yatırım yapabilecek küçük yatırım portföylerinin erişebileceği yatırım fırsatlarının da hiçbir zaman başlayamamasının bizzat sebebi oldu. Fakat son 10 yılı özetlemek

## DELOITTE'UN FAST 50 LİSTESİNDEKİ FİNTECH ŞİRKETLERİ

32bit

Architech

Birleşik Ödeme

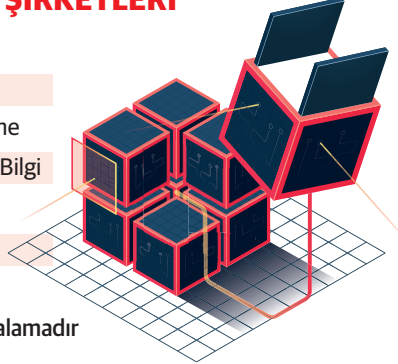
FBT Finansal Bilgi

HangiKredi

PayTR

Sipay

\* Alfabetik sıralamadır



## TOBB'UN EN HIZLI BÜYÜYEN FİNTEKLER SIRALAMASI (2017-2019)

**PayTR** (Yüzde 527 büyüme) 2017-2019

**Finartz** (Yüzde 515 büyüme)

**FBT Finansal** (Yüzde 488 büyüme)

**Elekse** (Yüzde 256 büyüme)

**Ödeal** (Yüzde 223 büyüme)

**Apsiyon** (Yüzde 212 büyüme)

**Enqura** (Yüzde 186 büyüme)

gerekirse artık hem girişimciler hem de yatırımcılar açısından bu dev podyumların yerini küçük küçük sokak stantları almaya başladı. Venture capital ve private equity yatırımlarının özellikle paranın da bol olduğu son 10 yılda daha başlangıç aşamasında yaptığı yatırımlar, bunların sonucunda ortağı haline geldikleri unicornlar yepyeni bir pazarın da kapısını açtı. Kitle fonlaması, değerlendirebilecek sermayesi bulunan küçük küçük yatırımcılara geleceğin unicornları olabilecek girişimlere yatırım fırsatı verirken, seçenekleri de geleneksel hisse senedi, tahvil gibi enstrümanların ötesine geçirdi.

**Kitle Fonlaması Alanında Dikkat Çeken Global Fintekler: Republic, AngelList, Bankless24, Bergfürst, Cashare, CircleUp, Companisto, Conda, C-Crowd, Crowdcube, Fimar, FundersClub, Fundrise, Friendfund, Gust, Innovestment, P2C Aurelia, Seedmatch, Sharespost, Startnext, Seedrs, WeFunder, Se-**

**edinvest, Growthdeck, Ourcrowd, Propel(x), PropertyShare.**

## ROBO-ADVISORLAR

Finteklerin her bir dikey alanının aslında kendine göre bir sloganı var. Robo-advisor söz konusu olduğunda ise bu kuşkusuz "finansal özgürlük". Finansal özgürlük aslında kuşak ayrımı olmaksızın her dönem farklı şekillerde dile getirilen bir kavram. Fakat son kuşaklar buna istikrarlı bir tanım yaparak "finansal özgürlük" kavramını tüm diğer kuşaklara da kabul ettirdi. Robo-danışmanlar, geleneksel modellerde oldukça yüksek sayılabilecek hizmet erişim maliyetlerinin çok altında, daha erişilebilir yatırım ve para yönetimi seçenekleri sunarak, daha fazla kişiyi finansal özgürlüğe doğru tasarruf, yatırım ve para büyütme konusunda yetkin kılmayı hedefleyen bir fintek modeli. Tarafsız, kapsamlı karşılaştırma yapan, nakit yönetimi, hedef planlama araçları, ücretler, portföy yönetimi, mobil işlevsellik, sosyal ve çevresel farkında yatırımlar, portföy oluşturma gibi birçok farklı detayı bir araya getirirler. Böylece kişilere, herhangi bir finansal aracıya ihtiyaç duymadan aslında kendi varlık yönetimini sağlama imkanı verirler. Neticede yatırım işi aslında çoğunlukla bir matematiktir. Fakat yatırım piyasalarının davranışsal bazı özellikleri de vardır. Bu nedenle de robo-advisorlar yapay zeka ve makine öğrenmesi yoluyla büyük verileri yatırım stratejileri açısından işlerken bunları finansal yönetime yardımcı algoritmalarla da birleştirir. Sonuç? Daha düşük varlık yönetim ücretleri, geleneksel varlık yöneticileriyle kıyaslanmayacak hatta bazılarında alt limit koymayan portföy giriş seviyeleri, gerçek zamanlı bir analiz ve tavsiye geri bildirim, piyasa psikolojinin yaratacağı ve hataya sevk edebilecek duygulardan uzak, her şeyiyle kayıt altında olan bir alternatif yatırım danışmanı. Robo-advisorlar tarafından yönetilen toplam varlık büyüklüğünün birkaç yıl içerisinde 4.5 trilyon doları

geçmesi bekleniyor. Bu alanda yepyeni fintekler aynı zamanda Wall Street'in en köklü aracı kurumlarının geliştirdiği robo-danışmanlarla da rekabet ediyor. Yani bu pazarda rekabet oldukça çetin. Fakat pazar geleneksel bir varlık yöneticisinin üçte biri maliyetleri vaat etmesinin de etkisiyle her yeni girişime şans tanıyacak kadar büyümeye devam ediyor.

**Robo-advisor Alanında Dikkat Çeken Global Fintekler: Betterment, Schwab Intelligent Portfolios, Wealthfront, Ellevest, Fidelity Go, SoFi Automated Investing, Wells Fargo Intuitive Investing, M1 Finance, E\*Trade Core Portfolios, Interactive Advisors, Merrill Guided Investing, Ally, TD Ameritrade, Wealthsimple, SigFig, Personal Capital, Acorns, AssetBuilder, Axos Invest, Bloom, BuildingBenjamins, Elm Partners, Evisor, Future Advisor, Sogo MarketRiders.**

## REGTEK FİNTEKLERİ

Ticaretin veya daha geniş kapsamda paranın dolaştığı her yolda giderek artan düzenlemeler kaçınılmazdır. Aslın-

da bu düzenlemeler geçmişte yaşanan ve kötü niyetli kullanımlara karşı herkesi korumak için konular ve kötü niyet örnekleri genişledikçe düzenlemeler de aslında genişler. İşte böyle bir ekonomik ortamda düzenleme risklerini ve dolandırıcılık girişimlerini tespit etmek de herkes için daha da zorlaşıyor.

Normal şartlar altında düzenlemeleri takip etmek için kurulacak hukuk birimleri veya uzmanlar, danışmanlardan oluşan bir ordu beslemek mantıklı gibi görünse de teknolojinin, yapay zekanın, makine öğrenmesinin bu kadar gelişmeye başladığı bir dünyada bu işin de otomatikleşmeyeceğine inanmak biraz saflık olurdu. Öyle ya bugün hayati bir konu olan tıp konusunda bile uzman robotların geliştirilmesinin arefesinde olduğumuz günlerdeyiz. Düzenleyici teknoloji çözümleri, bu süreçleri iyileştirmek, yoluna koymak veya otomatikleştirmek için pazarda yerini hızla almaya devam ediyor. Fintekler tarafında geliştirilen bu ürünlerin temel vazifesi ise izlemek, raporlamak ve uyumu sağlamaktan ibaret. Ama farkı bunları daha verimli ve daha ucuza yapıyor olması. Örneğin söz konusu olanın veri

ihlali, siber saldırılar, kara para aklama yasaları gibi konular olduğunu düşünelim. Sadece finansal kuruluşlar için sonuçları itibarıyla yaratacağı kaosa karşı üstelik de bulut bilişim yoluyla aktarılan bu çözümlerin geleceği artık tartışmaya kapalı görünüyor. Pazarın 2027 yılına kadar global bazda 22 milyar dolar seviyelerine yaklaşması bekleniyor.

**RegTek Alanında Dikkat Çeken Global Fintekler: Chainalysis, Forter, Advance, Shift Technology, Transmit Security, Tongdun Technology, Alloy, AgentSync, Quantexa, Mindbridge AI, Palantir Technologies, Privitar, Behavox, Arkose Labs, ComplyAdvantage, Fenargo, Elliptic, CyberGRX, ThetaRay, Exiger, GreenCheck Verified, TRM, HYPR, Peernova, ThetaLake, SpringLabs, Sayari, Slient Eight, DataVisor, idwall, Eventus Systems, DefenseStorm, Unit21, Synctera, IDnow, Owl Technologies, Hummingbird, Everledger, Solidus Labs, Access Fintech, Ravelin Technology, CloudMargin, Midigator, Our Kettle, Coinfirm.**





# 2013-2022 ARASINDA TÜRK FİNTEK ŞİRKETLERİNİN YATIRIM TURLARI VE YATIRIMCILARI

FINTEK	PAZAR	DEĞERLEME	TUR BÜYÜKLÜĞÜ	TARİH	YATIRIMCILAR					
BiLira	crypto and defi	€3-5m	\$900k SEED	Mart/2021	Future Perfect Vent.	Moderne Ventures	Max Ventures			
BiLira	crypto and defi	€3-5m	\$79k SEED	Kasım/2020	MomentUM					
BiLira	crypto and defi	€3-5m	N/A SEED	Nisan/2020	Ali Kececioglu					
BiLira	crypto and defi	€3-5m	\$250k SEED	Aralık/2019	AVA Labs					
Coiny	crypto and defi	€182-273k	\$50k SEED	Mart/2018	Sertaç Özinal					
MenaPay	crypto and defi	€364-545k	N/A EARLY VC	Ağustos/2020	CoinShares Ventures	StartersHub				
MenaPay	crypto and defi	€364-545k	\$100k ANGEL	Mayıs/2019	Hande Enes					
Manibux	banking	€1-2m	\$100k SEED	Ağustos/2019	Pytch Ventures					
Manibux	fintech	€1-2m	N/A SEED	Ağustos/2017						
Akaunting	fintech	€5m	\$510k SEED	Aralık/2020	KT Portföy	Nevzat Aydın	Selcuk Gerger	Mehmet Yilmaz	Kıvanç Semen	
Akaunting	fintech	€5m	\$100k SEED	Ağustos/2019	KT Portföy	Arthur Madrid	Melih Odemis	Tolga Esin	Ugur Şeker	
Arf	fintech	€2-3m	\$500k SEED	Haziran/2021	500 Istanbul	Sertaç Özinal	Alesta Yatırım			
Arf	fintech	€2-3m	\$1.1m SEED	Ocak/2020	Kevin Ryan	EBRD	Endeavor Catalyst	Autotech Ventures		
Arf	fintech	€2-3m	N/A	Haziran/2019						
Artiox	fintech	€23m	N/A SEED	Haziran/2019						
Bakiyem	fintech	€1m	\$173k SEED	Şubat/2021	Alesta Investment					
Bakiyem	fintech	€1m	\$47k ANGEL	Eylül/2020	Alesta Investment	Koray Bahar	Arman Eker	Lima Ventures	Agah Uğur	
Cardtek	fintech	€70-105m	€17.5m SERIES C	Şubat/2016	Revo Capital	Orkun Olgar	Özhun Olgar	Yasin Kavşak		
Colendi	fintech	€109m	N/A SEED	Mayıs/2021	StartupFon					
Colendi	fintech	€109m	\$2.5m EARLY VC	Ağustos/2018	Aslanoba Capital	Mustafa Vardalı	Mustafa Sevinç	Teknasyon		
ComPay	fintech	€727k-1m	\$200k SEED	Nisan/2019	Birleşik Ödeme	Tamer Özmen	Hakan Akbaş	Mehmet R. Gökyay		
Evenly	fintech	€36-55m	\$10m SEED	Eylül/2019	New Enterprise Ass.					
Figopara	fintech	€17-25m	\$4.6m SERIES A	Aralık/2020	Kerim Sengir	Firat Isbecer	Galata Business Angels	500 Istanbul	R. Schrömgens	
Figopara	fintech	€17-25m	\$1m SEED	Mayıs/2020	Revo Capital					
Figopara	fintech	€17-25m	\$743k SEED	Ağustos/2019	Revo Capital					
Hesapkurdu	fintech	€16-25m	\$4.5m LATE VC	Şubat/2019	Koalay					
Ikas	fintech	€2-3m	N/A EARLY VC	Ağustos/2020	Qnbeyond Ventures					
Ininal	fintech	€3-5m	\$825k SERIES B	Eylül/2015	Aslanoba Capital					
Ininal	fintech	€3-5m	\$200k EARLY VC	Mayıs/2015	Aslanoba Capital					
Ininal	fintech	€3-5m	\$1.1m EARLY VC	Nisan/2015	Aslanoba Capital	Growth Circuit Acc.	Melih Murat Yücaoglu	Can Yücaoglu	Teknasyon	
Ininal	fintech	€3-5m	N/A SERIES B	Ağustos/2014						
Ininal	fintech	€3-5m	N/A SERIES A	Haziran/2013	Aslanoba Capital					
Ininal	fintech	€3-5m	N/A ANGEL	Mayıs/2012						
Ininal	fintech	€3-5m	N/A SEED	Mart/2012	WTI	Upper90				
İnteraktif Kredi	Fintech	€909k	\$50k SEED	Mart/2021	Sertaç Özinal					
iyzi payments	fintech	€6-8m	€1.4m SERIES A	Temmuz/2013	Speedinvest					
iyzico	fintech	€150m	\$3m SERIES C	Nisan/2017	Amadeus Capital Part.	Behiye B. Dabakoglu	Derya Senocak	Yavuz Irtem	Levent Hatay	
iyzico	fintech	€150m	\$12m SERIES C	Ocak/2017	IFC					
iyzico	fintech	€150m	\$6.2m SERIES B	Mayıs/2015	212					
iyzico	fintech	€150m	\$1.4m SERIES A	Ağustos/2014	212					
iyzico	fintech	€150m	N/A SERIES C	Haziran/2014	212	Citi Ventures	American Express Vent.	Mouro Capital	Goldman Sachs	
iyzico	fintech	€150m	\$1.4m SEED	Temmuz/2013	Speedinvest					
Kimlic	fintech	€3m	\$300k ANGEL	Mart/2018						
KolayBi	fintech	€3m	N/A EARLY VC	Temmuz/2020	Qnbeyond Ventures					
KolayBi	fintech	€3m	\$100k SEED	Ağustos/2018						
KolayBi	fintech	€3m	\$20k SEED	Mayıs/2017						
Manim	fintech	€909k-1m	\$250k SEED	Temmuz/2021	Maslak Digital Services	Hard Yaka				
Manim	fintech	€909k-1m	\$70k SEED	Mart/2019	K50 Ventures					
Manim	fintech	€909k-1m	N/A SEED	Mayıs/2018						
Metamorfoz ICT INC.	fintech	€2m	\$185k SEED	Ocak/2019	Bosphorist					
NKolyOfis	fintech	€1m	\$100k SEED	Ağustos/2018	StartersHub	NETAŞ				
Parantez	fintech	€3-4m	\$700k SEED	Ocak/2013	Okan Erol	Utku Erol				
Parasut	fintech	€7-11m	\$2m SERIES B	Kasım/2016	Revo Capital	Protos Venture Capital	KAYA VC (f.k.a. Etern)	Market One Cap.	Miton CZ	
Parasut	fintech	€7-11m	\$1.9m SERIES A	Nisan/2015	Revo Capital					
Parasut	fintech	€7-11m	N/A SEED	Ocak/2014	Revo Capital					
Parasut	fintech	€7-11m	N/A SEED	Kasım/2013	Revo Capital					
Payfull	fintech	€964k-1m	\$265k SEED	Haziran/2020	Turk Holding					
Payfull	fintech	€964k-1m	\$183k SEED	Ocak/2019	TURK Para					
Paym.es	fintech	€7m	\$1m SEED	Haziran/2019	DAAL					
Paym.es	fintech	€7m	\$180k SEED	Şubat/2018	DAAL					
PCI Checklist	fintech	€6m	\$180k SEED	Haziran/2021	Omer Erkmen					
PCI Checklist	fintech	€6m	\$200k SEED	Ocak/2020	Omer Erkmen					
Rackle	fintech	€480-720k	€100k SEED*	Temmuz/2020						
TeklifimGelsin	fintech	€2m	N/A SEED	Haziran/2022	Ideal Financial Solutions					
TeklifimGelsin	fintech	€2m	\$40k SEED	Haziran/2021	Mustafa Gökhan Erkuş					
Lumnion	InsureTech	€3-5m	TRY4.5m SEED	Nisan/2021	StartersHub					
Secube	identity & access	-	€310k GRANT	Haziran/2016	Eurostars SME					
Boodio	NFT Platform	€439k	\$60k SEED	Mayıs/2021	Escort Teknoloji	Alpacar Associates	Kerem Turunç	Deniz Aktosun	Erkan Ceritoğlu	
Apsiyon	real estate software	€20-30m	€5m SERIES A	Mart/2020	Earlybird Digital East	Collective Spark				
Apsiyon	real estate software	€20-30m	\$1.7m SEED	Ocak/2017	Earlybird Digital East	TechOne	APY Ventures Fintech	APY Ventures S-up		
Apsiyon	real estate software	€20-30m	€2.5m SEED	Eylül/2016	Earlybird Digital East					
Apsiyon	real estate software	€20-30m	\$500k SEED	Temmuz/2012						
BARAKATECH	Mobile Wallet	€2-3m	\$500k SEED	Şubat/2021	Boğaziçi Ventures					
BARAKATECH	Mobile Wallet	€2-3m	\$150k SEED	Ağustos/2020	Geometry Venture	Eren CAN	Ismail Kutlu			
Beemo A.Ş	Ödeme	€364-545k	\$100k SEED	Mart/2021						
Midas	Kişisel Finans	€40-60m	\$11m SEED	Şubat/2022	Revo Capital					
Midas	Kişisel Finans	€40-60m	\$1m SEED	Mart/2021	Deniz Ventures					



# Fintekler bankalar için bir rakip mi?

Fintekleri ilk duyduğumuz, hizmetleri yaygınlaştıkça da daha fazla üzerine kafa yordığımız, hala da finans uzmanlarının ikiye bölündüğü bir konu bu.

Fintekler geleneksel bankalar için bir tehdit mi? Yani yıkıcı bir devrime ya da dönüştürücü bir evrime neden olacağı konusunda çokça farklı görüşler dile getiriliyor. Kimine göre geleneksel bankaların yerini alabilecek kadar tehditkarlar, kimilerine göre ise bankaların da (entegrasyonlarla veya ortaklıklarla) uyum sağlayacağı bir sürecin tetikleyicileri olacaklar. Ama öyle ya da böyle bankacılık sektörünün geleneksel anlayışlarını tamamen değiştirecekleri ve hatta buna çoktan başladıkları herkesin üzerinde birleştiği nokta...

Peki fintekler bankacılığı nasıl değiştirecek? Bu kadar regüle edilmiş bir sektörün bir fintek kadar çevik olabilmesi mümkün mü?

Finteklerin bankacılık için yıkıcı etkileri olacağını savunanların örnek aldığı noktalara bir bakalım öncelikle. Geçtiğimiz üç yılda İngiltere’de yüzde 100 dijital bir banka olan Starling, British Bank Awards’ta Barclays, First Direct, Halifax, Nationwide gibi köklü İngiliz bankalarını geride bırakarak “En İyi İngiliz Bankası” seçilmeyi başardı.

## FİZİKSEL BANKALARIN DÜŞÜŞÜ

Finteklerin tüm bankacılık sistemini şubeye özel bir süreç olmaktan çıkararak online ve mobil dijital kanallara dönüştürmesi fiziksel banka kavramını da artık giderek seçenek olmaktan çıkarmaya başlıyor. Sadece Avrupa Birliği’nde 2016 sonuna kadar yaklaşık 9 bin 100 adet banka şubesinin kapandığı biliniyor. Sadece İngiltere’de bu yılın Mayıs-Aralık tarihleri arasında 440 banka şubesinin kapanışı için takvim verildi. 2020’nin başından 2022’nin ortasına kadar ABD’de kapa-

nan banka şubesi sayısı 6 bin 508. Türkiye’de ise TBB verilerine göre 20 Eylül 2022 itibarıyla toplam banka şube sayısı 9 bin 658. Aralık 2014’te ise bu rakam 12 bin 200 civarındaydı. Yani son 8 yılda şube sayısında net 2 bin 500’den fazla azalış var. Bu fiziki şubeleşmede beşte bir oranında azalma demek. Yani artık bankacılık betondan kutuların içerisine sığmıyor ve dijital bankacılığa taşıyor. İşte bunu sağlayan önce teknolojik hale gelen finans olsa da artık kaçınılmaz kılanın finansal teknoloji şirketleri oldu.

## YENİ ÖDEME KANALLARI YOLDA

Sadece nakde değil ödeme kanallarına erişimde ve saklama alanında da büyüklüğü hiç de azımsanmayacak rakipler ortaya çıkmış durumda. PayPal, Venmo, Stripe, Samsung Pay, Android Pay gibi şirketler hem ödeme hem de e-cüzdan uygulamalarıyla aslında ciddi bir işlem ve saklama hacmine ulaşma potansiyeli taşıyorlar. Global bazda Starbucks veya Walmart Pay gibi bağımsız cüzdanlar da hızla bu alanda yerini alıyor. Bu yıl verilen lisanslarla birlikte Türkiye’de toplam 42 elektronik para ve 30 elektronik ödeme şirketi lisanslı olarak faaliyet gösteriyor. Ve bu şirketlerin arasında dev dijital pazaryerleri de bulunuyor. Yani dev bir dijital ticaretin yaratacağı işlem hacminin akacağı bambaşka mecralar ortaya çıkıyor.

## MÜŞTERİYİ DAHA ÇOK DİNLEYEN BANKALAR

Yine finteklerin değiştirmeye başladığı alanlardan bir diğeri bankacılık sektörünün giderek müşteri odaklı yaklaşımdan uzaklaşması nedeniyle oluşan boşluğu bu yeni girişimlerin doldurmaya başlamış olması. Bankaların milyonlarca müşterisine elbette tek tek özel çözümler üretmesini beklemek pek akıllıca olmasa da finteklerin daha küçük gruplar halinde

devami →

## KARTLAR VE ALIŞTIĞIMIZ POS CİHAZLARINA VEDA

Buradan biraz daha öteye götürmek gerekirse belki de çok da uzak olmayan bir gelecekte ATM’lerde yerleştirebileceğimiz bir kart girişinin olmaması ve hatta belki de çok daha küçük boyutlu olan ATM’lere hazırlıklı olmalıyız. Pandemi döneminde test ettiğimiz ve çoğumuzun aslında çok da sevdiği QR teknolojileri ve akıllı telefonlardaki özelliklerle kredi veya ön ödemeli kart kavramının tamamen hayatımızdan çıkışı çok da uzakta değil gibi görünüyor.

Yine pandemiyle birlikte aslında çok da sıkça görmeye başladığımız fintek çözümleri olan mobil cihazlara entegre POS ödeme çözümleri de bankacılık sektöründe değişiklik yaratacak bir diğer rekabet alanı olarak görünüyor.



çözümler ürettiği olması da geleneksel bankalardan beklenen hizmetleri de yükseltmiş durumda. Bundan 6 yıl önce PwC tarafından yayımlanan bir küresel fintek anketinde yer alan verilere göre katılımcıların yüzde 80'inden fazlası bankacılık sektöründen gelen yanıtların sadece yarısının müşterinin sorununa çözüm bulma yeteneği taşıdığına inanıyor. İşte son yıllarda finteklerin finansal tüketicileri neden bu kadar hızlı kapsayıp kendilerine bir hacim yaratabildiğini gösteren en güzel örneklerden biri. O zamandan beri ne mi yaşıyoruz? Fintekler gibi sosyal medyayı daha fazla taramayan ve müşteri sorunlarına daha fazla çözüm arayan, müşterisiyle daha fazla etkileşim arayan dev bankaları da artık görebiliyoruz.

### DÜZENLEYİCİLERİN ZOR SINAVI: FİNTEK KREDİLERİ

Fintekler ile geleneksel bankacılığın karşı karşıya kaldığı bir diğer alan ise oldukça dikenli yollarla çevrili ve üzerinde bundan sonra da çokça tartışılacağı belli olan bir alan: Kredi çözümleri. Bankacılık sektörünün özellikle uluslararası finansal denetim standartlarına uyum zorunluluğu 2008'den sonra giderek daha da sıkı hale geldi. Bankalara getirilen rasyo zorunlulukları bir yandan bankaları finansal krizler konusunda daha az kırılğan ve daha güçlü kılsa da kapsayıcılık sorunu giderek büyüdü. Yani finansa ve krediye erişimi neredeyse mevcut geleneksel bankacılık sistemi üzerinden imkansız çok ciddi bir kitle ortaya çıktı ve start-up'ların da hızla çoğalmasıyla bu kitle giderek büyüyor.

Finteklerin herhangi bir kredi skoru bulunmayan ya da geçmiş verileri nedeniyle düşük kredi skoruna sahip bu kişileri kapsamı karşısında şu anda bankacılık sektörünün neredeyse bir “genel izleyici” konumunda. Bunun yanında finteklerin sunduğu eşler arası P2P veya P2B türü çözümler de bankacılık sisteminin kapsayabildiği alanlar olmaktan uzak. Bankalar orada giderek büyüyen ama işlem bazında daha düşük boyutlu kredi müşterilerinin, bir faaliyet süresi geçirmesi, bir ödeme ayak izi bırakması gibi yollarla kendi kapsama alanına girmesini bekliyor. Bu büyüyen pazara düzenleyici kurumların şim-

dilik nasıl bir refleks göstereceği net değil. Fakat ilerleyen yıllarda astronomik seviyelere ulaşabileceği öngörülen bu pazarda oluşacak hacimlerin düzenleyicilerin radarına girmeyeceğinin de bir garantisi yok.

Fakat bankacılık sektörünün şimdiden birçok fintek ile birlikte çalışarak ya da birçok fintek girişimine yatırım yaparak burada büyüyen pazardan fayda sağlayabilecek hamleler yaptığını da görüyoruz. Yani aslında belli ki bankalar bunu bir tehditten daha çok bir fırsat olarak görüyor.

### CEVAP BEKLEYEN SORU: BLOCKCHAIN VE KRİPTO PARALAR

Yine blockchain teknolojileri ve kripto paralar konusunda da bankacılık sektörü şu anda yasal altyapı nedeniyle suskun görünse de bu alanda hızla büyüyen bir fintek ekosistemine de tepkisiz kalmış değil. Birçok bankanın ar-ge departmanlarında blockchain ve kripto para konusunda gelecek hazırlığı yapan istihdamların yapıldığı gözden kaçmıyor. Diğer yandan da finteklere yatırım seçeneği de artık çok ama çok yakında.

Sadece 2022 yılının ilk çeyreğinde 52 global banka, toplam 77 fintek girişimine yatırım yaptı. Bu yatırımlarda aslan payını lending yani borç piyasasında faaliyet gösteren fintekler alırken, sıralamanın kalanı kişisel finans fintekleri, B2B fintekleri, sermaye piyasası fintekleri, dijital bankalar, ödemeler, API ve insure-tech yani sigortacılık fintekleri şeklinde oldu.

2022 yılının ilk çeyreğinde en çok fintek şirketine yatırım yapan global banka Citibank olurken, bankanın 2018'den beri toplam 97 fintekin yatırım turuna katıldığı biliniyor.

Silicon Valley Bank, JP Morgan, Mitsubishi UFJ Financial Group, BNP Paribas, SBI Group, American Express gibi dünyanın en büyük bankaları da çok sayıda fintek yatırımını yapan diğer bankalar oldu.

Cornerstone Advisor tarafından 290 üst düzey banka yöneticisiyle yapılan bir ankette göre 2019 yılında “Fintekler ile ortaklık ne kadar önemli?” sorusuna “biraz önemli” ve “çok önemli” yanıtı veren kişilerin oranı yüzde 49 iken bu oran 2022 anketinde yüzde

89'a çıkmış durumda.

Kaldı ki yapılan araştırmalara göre bankaların ve kredi kuruluşlarının yüzde 65'i son 3 yıl içerisinde halihazırda en az bir fintek ortaklığı gerçekleştirmiş görünüyor. 2019'da finteklerle ortaklık yapan bankaların ortalama fintek ortaklığı sayısı 1.3 iken bu rakam 2022 yılında 2.5 finteke kadar ulaştı.

Finteklere yapılan banka yatırımlarının ortalama yatırım tutarı da 2.3 milyon dolardan 10 milyon dolara yükseldi. Öte yandan diğer tarafta da çok ciddi bir konsolidasyon yaşanıyor. Fintek şirketlerinin venture capital kuruluşları, melek yatırımcılar ve private equity şirketleri dışında en büyük yatırımcıları arasında daha büyük diğer fintekler yer alırken, bu şirketler arasında ciddi de bir birleşme ve satın alma trendi de var.

### TÜRK BANKALARI FİNTEK FONLAMASINDA YOLUN BAŞINDA

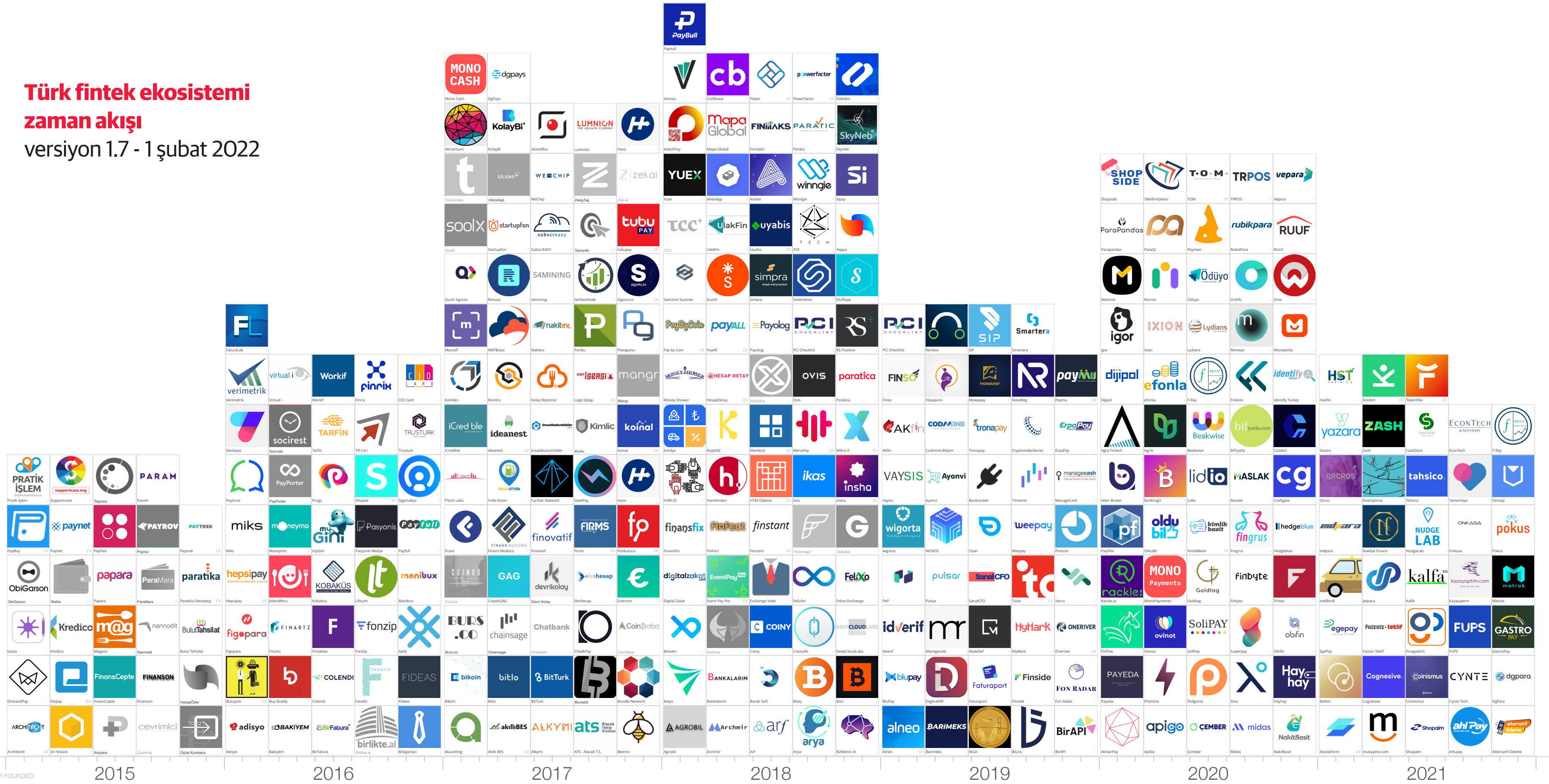
Türkiye'de ise büyük bankaların daha çok kendi fintek girişimlerine yatırım yaptıkları, pazarda yerini oturtmuş finteklere henüz dikkat çekici yatırımlar koymadıkları görülüyor. Denizbank, Albaraka Türk, Kuveyt Türk'ün Türk finteklerinin yatırım turlarında boy gösterdiğini gördük. İş Bankası, Yapı Kredi, Akbank, Garanti Bankası gibi diğer kurumların da kendi fintek ve yatırım kuruluşlarını faaliyete açtığı biliniyor. Öte yandan Türk finteklere büyük yatırım yapan yatırımcılara baktığımızda global dev bankaların isimlerini sıkça görmek mümkün. Yani Türk fintek ekosistemine yatırım yapan Goldman Sachs, Citibank, American Express aslında Türk fintek pazarına giriş kapısına çoktan dayanmış durumda.

Yani aslında konuya neresinden bakarsanız bakın, bankacılık sektörü finteklerin hızı, maliyeti, sunduğu detaylandırılmış çözümlerle en ücra müşterilere bile ulaşma kapasitesi, esnekliği ile rekabet etmekten se birlikte hareket etme, stratejik ortaklıklar, API bazlı çözümlerle entegre olma, satın alma ve yatırımlarla bu pazardan da pay alabilmenin yollarını çoktan ortaya koymuş durumda. Öte yandan finteklerin zorlayıcı rekabeti nedeniyle bankacılık sektöründe de ilerleyen dönemde bir konsolidasyon yaşanacağına kesin gözüyle bakılıyor. ■

### PIYASA DEĞERİNE GÖRE DÜNYANIN EN BÜYÜK FİNTEKLERİ

Fintek	Ülke	Şirket Türü	Piyasa Değeri (\$) *	Referans Tarihi
Tencent (Fintech business)	Çin	Regtech	350.323.875.000	Günlük
Ant Financial	Çin	Open Banking	312.000.000.000	Kasım 20
Intuit	ABD	Accounting	117.770.000.000	Günlük
Paypal	ABD	Paytech	105.970.000.000	Günlük
Stripe	İrlanda	Paytech	95.000.000.000	Temmuz 22
Fiserv	ABD	Open Banking	65.350.000.000	Günlük
Nubank	Brezilya	Challenger Bank	52.000.000.000	Aralık 21
Checkout.com	Birleşik Krallık	Paytech	40.000.000.000	Ocak 22
Adyen	Hollanda	Paytech	39.890.000.000	Günlük
Square	ABD	Paytech	36.280.000.000	Günlük
Gojek	Endonezya	Paytech	35.000.000.000	Ekim 21
Revolut	Birleşik Krallık	Challenger Bank	33.000.000.000	Temmuz 21
FTX	Hong Kong	Cryptocurrency	32.000.000.000	Ocak 22
Chime	ABD	Challenger Bank	25.000.000.000	Haziran 20
Plaid	ABD	Open Banking	20.060.000.000	Nisan 21
Polygon	Hindistan	Blockchain	20.000.000.000	Şubat 22
Coinbase	ABD	Cryptocurrency	15.530.000.000	Günlük
Ripple	ABD	Paytech	15.000.000.000	Ocak 22
Rapyd	İsrail	Paytech	15.000.000.000	Mart 22
Bill.com	ABD	Paytech	14.910.000.000	Günlük
Blockchain.com	Lüksemburg	Blockchain	14.000.000.000	Mart 22
Opensea	ABD	Cryptocurrency	13.300.000.000	Ocak 22
Xero	Yeni Zelanda	Infrastructure	12.460.000.000	Günlük
Brex	ABD	Challenger Bank	12.300.000.000	Ocak 22
Grab	Singapur	Infrastructure	11.210.000.000	Mayıs 21
Bolttech	Singapur	Insurtech	11.000.000.000	Ocak 22
Ally Financial	ABD	Challenger Bank	10.010.000.000	Günlük
Gusto	ABD	Infrastructure	10.000.000.000	Ağustos 21
KuCoin	Şeyssler	Cryptocurrency	10.000.000.000	Mayıs 22
Toast	ABD	Paytech	9.540.000.000	Günlük
Circle	ABD	Paytech	9.000.000.000	Nisan 22
N26	Almanya	Challenger Bank	9.000.000.000	Ekim 21
Bullish	ABD	Cryptocurrency	9.000.000.000	Temmuz 21
Robinhood	ABD	Wealthtech	8.690.000.000	Günlük
SumUp	ABD	Paytech	8.500.000.000	Haziran 22
Fireblocks	ABD	Cryptocurrency	8.000.000.000	Ocak 22
Ramp	ABD	Cryptocurrency	8.000.000.000	Şubat 22
FTX US	ABD	Cryptocurrency	8.000.000.000	Ocak 22
Lufax	Çin	Wealthtech	7.920.000.000	Günlük
Dapper Labs	Kanada	Blockchain	7.600.000.000	Nisan 21
UIPath	Romanya	Infrastructure	7.530.000.000	Günlük
Razorpay	Hindistan	Paytech	7.500.000.000	Aralık 21
Viva Republica	Kanada	Paytech	7.400.000.000	Haziran 21
Gemini	ABD	Cryptocurrency	7.100.000.000	Kasım 21
NYDIG	ABD	Cryptocurrency	7.000.000.000	Aralık 21
Carta	ABD	Wealthtech	6.900.000.000	Şubat 21
Klarna	İsveç	Paytech	6.700.000.000	Mart 21
Avant	ABD	Open Banking	6.500.000.000	Ocak 21
Mollie	Hollanda	Paytech	6.500.000.000	Haziran 21
Upgrade	ABD	Challenger Bank	6.280.000.000	Kasım 21
Affirm	ABD	BNPL	6.240.000.000	Günlük
Wise	Birleşik Krallık	Paytech	6.090.000.000	Günlük
Better.com	ABD	Wealthtech	6.000.000.000	Nisan 21
iCapital Network	ABD	Wealthtech	6.000.000.000	Aralık 21
True Accord	ABD	Infrastructure	6.000.000.000	Temmuz 20
Paytm	Hindistan	Infrastructure	5.931.288.974	Günlük
Deel	ABD	Infrastructure	5.500.000.000	Ekim 21
Link	Avustralya	Challenger Bank	5.500.000.000	Kasım 21
Mambu	Almanya	Challenger Bank	5.500.000.000	Aralık 21
PhonePe	Hindistan	Paytech	5.500.000.000	Ocak 22
Sofi	ABD	Challenger Bank	5.350.000.000	Günlük
Trade Republic	Almanya	Challenger Bank	5.300.000.000	Mayıs 21
QuintoAndar	Brezilya	Wealthtech	5.100.000.000	Ağustos 21
Oaknorth	Birleşik Krallık	Challenger Bank	5.000.000.000	Eylül 21
ZEPZ	Birleşik Krallık	Paytech	5.000.000.000	Ağustos 21
Oxyzo	Hindistan	Paytech	5.000.000.000	Mart 22
Qonto	Fransa	Challenger Bank	4.980.000.000	Ocak 22

# Türk fintek ekosistemi zaman akışı versiyon 1.7 - 1 şubat 2022



Not: Gri kutular kapalı/aktif olmayan işletmeleri gösterir. Sadece 2015-2021 yılları arasında kurulan startuplar ve kurumsal girişimler listelenmiştir.

# Türkiye'nin ilk 3 fintech'inden biri olmayı hedefliyor

ÖDEME SİSTEMLERİ ALANINDA 15 YILI AŞKIN DENEYİMLİ BİR EKİPLE YOLA ÇIKTIKLARINI SÖYLEYEN OZAN ELEKTRONİK PARA, 2022 YILI SONUNDA TÜRKİYE'NİN İLK 3 FİNTECH'İNDEN BİRİ OLMAYI HEDEFLİYOR.

Ozan Elektronik Para A.Ş., 5464 Sayılı Kanun kapsamında BDDK'dan "Üye İş Yerleriyle Anlaşma Yapan Kuruluş" faaliyet iznini de alarak fintech dünyasındaki hızlı yükselişini taçlandırdı. Ozan Elektronik Para A.Ş., bu yeni lisansla birlikte Mastercard, Visa, TROY ve Union Pay üyeliklerine sahip ilk ve tek elektronik para kuruluşu oldu. Ödeme sistemleri alanında 15 yılı aşkın deneyimli bir ekiple yola çıktıklarını söyleyen Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer

Suner, 2022 yılı sonunda Türkiye'nin ilk 3 fintech'inden biri olmayı hedeflediklerini kaydetti. Ozan Elektronik Para'nın yeni nesil bir elektronik para kuruluşu olarak sektörde hızla yükseldiğini belirten Ömer Suner, aynı zamanda karekod üretme yetkisine de sahip ilk iki kurumdan biri olduklarının altını çizdi.

Faaliyete başladıklarının ilk yılında BKM, TROY, Visa, Mastercard ve Union Pay lisans ve üyeliklerini

aldıklarını belirten Suner, bu semalarla ürün geliştirebilen ender kurumlardan biri olduklarının altını çizdi. Bu başarının ardından "Üye İş Yerleriyle Anlaşma Yapan Kuruluş" faaliyet izni olarak da bilinen lisansla birlikte

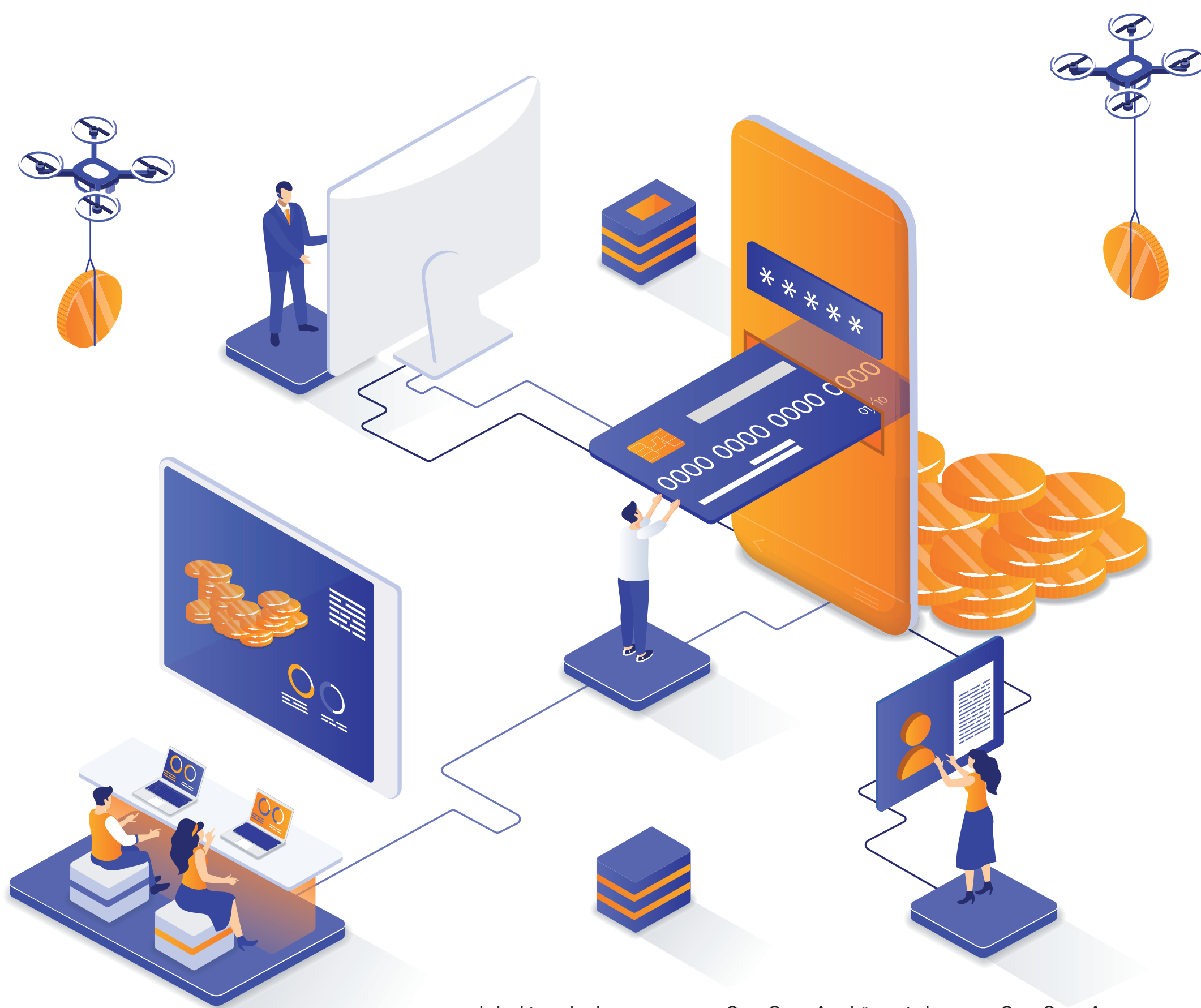
kendi POS'larını ihrac etme yetkisine sahip olduklarını dile getiren Suner, "Bu şekilde tüm üye iş yerlerimize daha hızlı, daha kolay ve farklı avantajlar içeren POS hizmeti sağlayabileceğiz. Ayrıca, işletmelerimizin

de bu hizmetlerden yararlanabilmesini kolaylaştırıp, tahsilat kabiliyetlerini artırarak ülkemizdeki finansal kapsayıcılık oranının artmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

Şirket, Mart 2020'de,

Ozan SuperApp bünyesinde birkaç kısıden oluşan çekirdek bir kadro varken, ilk yılımızda ekibi yaklaşık 80 kişiye çıkardı. Ozan Elektronik Para, 2021 yılında 2 önemli ürünümüzü hayata geçirdi: Ozan SuperApp ve Ozan Business...

Ozan SuperApp ile oyuncuların favori "SuperApp'i" olmayı hedeflediklerini söyleyen Suner, "Ozan SuperApp içinde finansal servisler ve günlük hayatı kolaylaştıran hizmetleri bir arada sunuyoruz. Oyuncular, kolay ve güvenilir finansal



KOBİ'ler için yeni nesil bankacılığın esnekliği fırsatları beraberinde getiriyor

KOBİ'ler için yeni nesil bankacılığın pek çok fırsatı, yeniliği ve esnekliği de beraberinde getirdiğinin altını çizen Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, sunları söyledi: "Her şeyden önce, sektör özelinde tahsis edilmiş insan kaynağıyla KOBİ'lerin ihtiyaçlarını anlamaya ve onlar için spesifik çözümler geliştirmeye odaklı bir yaklaşımla karşılaşıyorlar. Tek başına bu yaklaşım KOBİ'ler için yenilikleri getiriyor. Üye iş yerlerinin ihtiyaçlarına göre geliştirilen ürünlerin pek çoğunu konvansiyonel bankacılık ürünlerinde bulmak mümkün değil. Örneğin, işletmelerin bayi altyapılarını yönetebilmelerine olanak sağlamak, sanal ve fiziki POS'u bir arada kullanırmak, varsa saha personellerine ya da müşterilerine özel kart sağlayıp hakedişlerini (iş miktarı karşılığında yükleniciye ödenen bedelleri) hesaplarına göndermek veya sadakat programı yaratmak yeni nesil bankacılığın KOBİ'lere sağlayacağı onlarca faydadan sadece birkaçı. İşletmenin hacmi ne olursa olsun, KOBİ'lere ihtiyaçları olan çözümleri sağlamak yeni nesil bankacılıkla mümkün."

servislerimizin yanı sıra, hayatlarının ekseninde olan diğer ürün ve servisler için de onlara sunduğumuz çözümlerimizden yararlanabiliyorlar. Ozan Business'ta ise sanal ve fiziki POS çözümleri, ödeme geçidi, bayi tahsilatı gibi hizmetlerimiz ve QR kod, link ve mesajlaşma araçlarıyla ödeme alma gibi yenilikçi çözümlerimiz aracılığıyla, orta ve büyük ölçekli işletmelerin ve girişimlerin ödeme ve tahsilat konusundaki tüm ihtiyaçlarına aynı anda çözüm üretiyoruz" diye konuştu. Ozan Business olarak, orta ve büyük ölçekli işletmelere ve girişimlere, ödeme ve tahsilat konusunda ihtiyaç duydukları tüm ürün ve hizmetleri sunduklarını ifade eden Suner, "Bugün, Sanal POS, Kart Saklama & Ödeme Geçidi (Payment Gateway) çözümlerinin yanı sıra, Fiziki Android POS'ları da aynı anda müşterilerine sunabilen sayılı fintechten biriyiz. Bu sayede müşterilerimiz hem dijital hem de fiziksel ödeme çözümlerini tek bir ekrandan yönetebiliyor ve operasyon süreçlerini sadeleştirme avantajı elde ediyor" dedi.

Ozan SuperApp ile finansal hizmetleriyle, özellikle oyuncu kitleye benzersiz fırsatlarla dolu bir dijital servis ekosistemi sunduğunun altını çizen Suner, şunları anlattı: "Tüm kullanıcılarımız,

anında ücretsiz TL/USD/EUR hesabı açma, diledikleri anda hesaplararası ücretsiz para gönderip alma, kendilerine ait banka hesabına 7/24 ücretsiz para transfer işlemi gerçekleştirme gibi hizmetleri anında gerçekleştirebiliyor. Ayrıca sanal ya da fiziki SuperCard'larıyla yapacakları Netflix, Spotify, Youtube Premium ve Exxen gibi dijital abonelik ödemelerinde anında yüzde 50'ye varan nakit iade kazanıyorlar. 40 binden fazla anlaşmalı restoran ve kafede yapılan QR kod ödemelerinde ise yüzde 4 nakit iade kazanıyorlar. Tüm bunları aylık kullanım ücreti ya da inaktiflik bedeli gibi gizli bedeller olmadan kullanıcılarımıza sunuyoruz. Bunlara ek olarak çok yakında oyun alışverişlerinden e-ticarete, uçak ve otobüs bileti satın almadan market alışverişine kadar günlük hayata dokunan birçok alanda, harcama yaptıkça kazanma imkânı sunacağız. Google Play ve Apple Store'dan Ozan SuperApp'i indiren ve satın aldığı Ozan SuperCard'ını Ozan SuperApp'e kaydeden herkes, tüm bu hizmetlerimizden anında faydalanmaya başlayabiliyor." 2022 yılında

da Ozan SuperCard'ı kullanıcılarla buluşturdularını hatırlatan Suner "Her ay yapılan yükleme ve harcama oranlarımız, bir önceki aya göre 3 katına çıktı. Elektronik Para Kuruluşları tarafından piyasaya sunulan ön ödemeli kartlar arasında, işlem hacmi bazında, yılın başında 18. sırada yer alıyorduk, 6 ay gibi kısa bir süre içinde 7. sıraya yükseldik.

Yakın bir zaman önce ara yüzünü yenilediğimiz Ozan SuperApp'i daha kullanıcı dostu hale getirdik. Visa ve Mastercard logolu kartlarımızı kullanıcılarımızla buluşturduk, yakında da UnionPay ve TROY logolu kartlarımızı kullanıcılarımızla buluşturmayı hedefliyoruz. Sunduğumuz cashback kampanyaları ile kullanıcılarımıza fayda

sağlıyoruz" dedi.

**Her ay yapılan para yükleme ve harcama oranları, 3 katına çıkıyor**

Ozan SuperApp ve Ozan SuperCard'ın kullanıcı sayıları her geçen gün arttığını belirten Suner, şunları anlattı: "Her ay yapılan para yükleme ve harcama oranları, bir önceki ayın neredeyse 3 katına çıkıyor. Ozan Business tarafında ise ürün ve hizmetlerimizden aylık ciro bazında, 20 civarı ödeme kuruluşu içinde ilk 5'e girmeye yaklaştık. Bunların her biri bu kadar kısa sürede ciddi ve önemli gelişim göstergeleri. Hedefimiz yıl sonunda 1 milyon kullanıcıya sahip olmak. Ozan Business tarafında ise, Haziran 2021-2022 dönemini karşılaştırdığımızda 8 kat büyüdüğümüzü gösteren bir tablo ile karşılaştık. Ozan Business çatısı altında sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizin aylık cirosuyla, Türkiye'deki 20 civarı ödeme kuruluşu içinde ilk 5'e girmeye yaklaştık. Geçen yılı 3,7 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmiyle kapatırken, sadece Haziran ayında 1 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmine ulaştık. 2022 yılı sonu hedefimiz ise 10 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmiyle yılı kapatmak. Bu büyüme hızımız ile 2022 yılı sonunda Türkiye'nin ilk

## SINIR ÖTESİ TİCARET GÜNDEMİN BİRİNCİ MADDESİ

Trendlerin pazardaki alışkanlıklara göre farklılık arz ettiğini söyleyen Suner, "Örneğin Buy Now Pay Later (BNPL) bizim on yıllardır aşına olduğumuz bir konsept olmasına rağmen, şu aralar özellikle Birleşik Devletler pazarında büyük bir rüzgâr estiriyor. Yine finansal hizmetlerin SuperAppleşme çabasında olduğunu gözlemliyoruz ki bizim çıkış noktamız da bu dönüşümü önceden görerek hizmetlerimizi bu doğrultuda geliştirmemizdi. Türkiye için en önemli trendlerden bir tanesinin hem bireysel hem işletmeler düzeyinde sınır ötesi ticaret olduğunu düşünüyoruz. Bu yüzden çalışmalarımızın bir kısmını da bu konuya yönlendirdik ve çok yakında bu konu özelindeki hizmetlerimizi hem kullanıcılarımıza hem iş ortaklarımıza sunmaya başlayacağız" diye konuştu.

3 fintech'inden biri olmayı hedefliyoruz."

Ayrıca 2021 yılında önemli bir adım atarak, Türkiye'nin saygın kurumlarının B2B online tahsilat sistemlerini geliştiren Payfull'u, Ozan Business ailemize kattıklarını kaydeden Suner, şunları anlattı: "Payfull kart saklama ve ödeme geçidi servisleriyle desteklenen bayi ve alt bayi tahsilat hizmetimiz sayesinde, birden fazla kart programı ile çalışmak isteyen, bayi dünyasını yönetmek ve buradaki para akışını teknolojik bir çözümle tek platformdan organize etmek isteyen şirketlerin beklentilerine de çözüm üretebilir hale geldik. Bunların yanı sıra, QR kod, link ve mesajlaşma araçları ile ödeme alma gibi yenilikçi çözümlerimiz de

mevcut. Bugün geldiğimiz noktada, Ozan Business'ın sahip olduğu geniş finansal hizmet skalası ile müşterilerimizin ihtiyaçlarını anladıktan sonra, ürün ve hizmetlerimizi onlara özel projelendirip sunabilecek esneklikteyiz. Özetle, bir şirketin tüm ödeme ve tahsilat ihtiyaçlarına aynı anda cevap verebilen bir konumdayız. Bu sayede, müşterilerimizin bu süreçleri basit, güvenilir ve uygun maliyetlerle yönetebilmelerini sağlıyoruz."

**2022 yılı sonunda faaliyetlerini globale tasımaya hazırlanıyor**

Ozan'ın, İngiltere'deki otoriteden (FCA) aldığı EMI (e-money institution) elektronik para lisansı ile birlikte, aynı zamanda global bir fintech olduğunu belirten Ömer Suner, hızla

büyüme kaydettiklerini ve bu çerçevede, faaliyetlerini globale taşıma planlarını da öne çıktıklarını açıkladı. Bu yıl sonunda İngiltere ve Avrupa Birliği, 2023'ün son çeyreğinde de ABD'de faaliyete geçeceklerini, bu bölgelerde ekiplerini kurmaya başladıklarını belirtti. Beklediğimizden çok daha hızlı büyüme yakaladıklarını kaydeden Suner, "Bizim Avrupa Birliği, İngiltere ve ABD'deki 44 eyalette geçerli ödeme ve e-para lisanslarımız halihazırda mevcut. Bu bölgelerde ekiplerimizi kurmaya başladık. Avrupa ve İngiltere'de toplam 20 kişilik bir ekip çalışıyor. Ar-Ge merkezimizi konumlandığımız Türkiye pazarında gösterdiğimiz gelişim ve büyüme bizim için muazzam bir tecrübe. Şimdi bu deneyimizi yurtdışında da uygulamaya hazırlanıyoruz" şeklinde konuştu. Dünyada Fintech'ler için halen erişilecek milyarlarca insan, ulaştırılacak onlarca farklı finansal hizmet bulunduğunu dile getiren Suner, "Elbette her coğrafyanın farklı koşulları, regülasyonları ve düzenlemeleri var. Bu regülasyonlara uyum sağlayan fintech şirketlerinin de bankasız popülasyona erişimi zaman içerisinde daha da ivme kazanacak, sektörü de paralelde büyütecek" dedi.

# Finteklerin kaçınılmaz pazaryeri:

# METAVERSE

Metaverse'ü merkeziyetsizlik kavramı başladığından beri konuşuyor olsak da kuşkusuz dünyanın en değerli şirketlerinden birinin tüm ana faaliyetini buraya doğru dönüştüreceğini açıklayıp adını da Meta olarak değiştirerek bu açıklamasının altına imza atmış olmasından sonra bütün dünyanın dikkatini daha fazla çekmeye başladı. Evet Facebook'tan bahsediyoruz.

Facebook'un bu kararının ardından nasıl bir dönüşümden bahsettiğini anlamak için çok da beklememiz gerekmedi. Meta'nın Ticaret ve Fintech Başkanı Stephane Kasriel, 11 Mayıs 2022'de Medium'daki bir blok yazısında bazı başlıkları verdi: Bir kırılma noktasındayız. İnternet için bir sonraki hikayenin başlangıcı. Engelleri ortadan kaldırmak, mal ve hizmetlere erişimi, mülkiyeti demokratikleştirmek için bir fırsat. Kasriel aslında internet evriminin bir sonraki ayağı olan Web 3'ten bahsediyordu. Merkeziyetsizlik ve her şeye demokratik erişim ise aslında çok hızlı yükselen bir talebin sloganlarıydı. Kripto paralar söz konusu olduğunda da blockchain tabanlı teknolojilere dayalı fintekler çoğalmaya başladığında da yatırım piyasaları söz konusu olduğunda da... Yani hepsinin temelinde merkeziyetsizlik, demokratik erişim talepleri vardı.

## FACEBOOK HAYALİNDEKİ EVREN

“Blockchain içerik oluşturucuların

tutkularından jetonlar aracılığıyla para kazanmalarını sağlayarak dijital ürünler satın almanın ve satmanın yeni yollarını getirdi. Değer alışverişi yapmak ve topluluklara ve ağ yönetimine katılmak için yeni yollar sağladı. Ve blok zincirinin meta veri tabanındaki insanların etkileşimleri için temel olacağına inanmak için iyi bir neden var, bu yüzden daha fazla Web3 uyumluluğunu desteklemek için çabalarımızı genişletiyoruz” diyor Kasriel. Ve ekliyor: Meta evreni deneyimleyen bir kişi olarak, farklı dünyalar ve ortamlarda avatarınızı ve kimliğinizi yanınızda getirmek isteyeceksiniz. Bir ortamda bir şey satın alırsanız, onu başka bir ortamda kullanabilmek isteyeceksiniz.

Bir içerik oluşturucu olarak, içerik adalarına kilitlenmiş hissetmek istemeyeceksiniz. Belirli bir platformdan bağımsız olarak hayranlarınızla bir ilişkiye sahip olmak ve hedef kitlenize fayda sağlayan bir abonelik veya paket satabilmek isteyeceksiniz.

Bu nedenle ademi merkeziyetçilik ve blok zincirinin bu yönü ile uyumluluk kritik olacaktır. Bununla birlikte, merkezi sistemler önemli bir rol oynamaya devam edecek. Aslında, en önemli sistemler genellikle her ikisinin bir karışımıdır. Kullanım kolaylığı sağlamak ve daha fazla ana akım benimsemeyi teşvik etmek için merkezileştirme. Ve herkesin kullanabileceği yeni araçların yaratılması yoluyla daha fazla fırsatı kolaylaştırmak için ademi

merkeziyetçilik.

İşte Facebook tam da burada kendini aslında bir Web 2 temsilcisi olarak Web 3'te ev sahibi şeklinde konumlandırıyor. Her ne kadar ademi merkeziyetçiliği hala savunsa da Facebook, yeni ismiyle (Meta) müstesna bir şekilde metaverse'ün başlangıcına ilişkin kendine önemli bir rol çalmış oldu. Elbette bu iddiada Zuckerberg'in Oculus sanal gerçeklik (VR) kulaklıkları kadar yaygın olacağına inandığı Artırılmış Gerçeklik (AR) gözlükleri gibi tüketici donanımları üreten 10 binden fazla çalışanı olmasının büyük payı olmalı. Bu hibrit senaryosunun ise ne kadar başarılı olabileceğini zaman gösterecek.

Öte yandan aynı zaman, dünyada birçok dev şirketin de metaverse için çok ciddi hamleler yaptığı bir dönemi de yaşattı ve her geçen gün de yenilerini peşinden sürüklüyor.

## METAVERSE'E ÇOK HIZLI GİREN DEVLER

Microsoft, Ocak 2022'de “Call of Duty” ve “Candy Crush” gibi popüler oyun serilerinin yaratıcısı olan video oyun şirketi Activision Blizzard'ı satın almak için yaklaşık 69 milyar dolar ödeyeceğini duyurdu. Microsoft CEO'su Satya Nadella, “Oyun, günümüzde tüm platformlarda eğlencede en dinamik ve heyecan verici kategori ve metaverse platformlarının geliştirilmesinde önemli bir rol oynayacak” diyerek satın alma gerekçesini açıkladı.

Mart 2022'de teknoloji donanım şirketi

## METAVERSE VE FİNTEKLER NEREDE KESİŞİYOR

Şimdi dönelim tekrar fintekler ile metaverse'ün kesiştiği veya kesileceği noktalara. Fintek çözümleri, işlemlerin gerçek hayatta gerçekleştirilme biçiminde devrim yaratıyor. Beklentilere göre, rekorlar kıran nakitsiz işlemler meta veri tabanında gerçekleştirilen finansal işlemlerin de temelini oluşturacak ve büyük ekonomik meta veri tabanı ekosisteminin omurgasını oluşturacak.

Metaverse'in kişisel ve iş etkileşimi için önemli bir dijital platform olması bekleniyor. Aslında finansal teknoloji çözümlerinin sunduğu gerçek hayat senaryolarıyla eşleşen finansal veri yönetimi ve finansal işlem yönetimi, meta evrene katkıda bulunarak meta evreni gerçek yaşam durumu

kadar vazgeçilmez hale getireceği düşünülüyor.

Hal böyle olunca da bu yeni ortamı olabildiğince sürükleyici ve gerçekçi hale getirmek için finans ve işlem karmaşıklıklarını yönetme becerisi kritik olacak.

Mevcut blok zinciri teknolojisine dayalı olarak, kripto para birimleri daha iyi güvenlik, sorunsuz işlemler gerçekleştirme vaadiyle yola çıktığından, ileride ödeme süreçlerini azaltma ve verimli işlemler sağlama, kripto para birimlerinin meta veri tabanında resmi ödeme yöntemi olarak belirlenmesi ve finansal işlemleri yürütmek için çeşitli para birimlerinin kullanımını tamamen ortadan kaldırması vizyonu taşıyor. Daha derinlere girmeye gerek olmasa da merkez bankası dijital paraları da

Qualcomm, geliştiricilere ve sürükleyici genişletilmiş gerçeklik (XR) deneyimleri ile ilişkili AR ve yapay zeka (AI) teknolojilerine 100 milyon dolara kadar yatırım yapmak üzere kurulan Snapdragon Metaverse Fonu'nun piyasaya sürüldüğünü duyurdu.

Nisan 2022'de, Lego'nun arkasındaki aile şirketi olan Sony ve KIRKBI, Fortnite'nin arkasındaki şirket olan Epic Games'e 2 milyar dolar yatırım yaptığını açıkladı. Bu duyuru, Epic ve Lego tarafından sadece bir

hafta önce duyurulan ve çocuklar için aile dostu bir metaverse geliştirmeyi amaçlayan bir ortaklığı takip etti. Lego'nun zaten Star Wars ve Batman gibi franchise'lara dayanan bir dizi video oyunu var. Sony'nin başkanı, Epic'e yapılan yatırımın meta veri deposu alanındaki ilişkileri derinleştirmeye yardımcı olacağını belirtti.

Google CEO'su Sundar Pichai, metaverse'ü “artırılmış gerçeklikle sürükleyici bir şekilde gelişen bilgisayar” olarak nitelendirdi. Şirket,

bu vizyonun yaratabileceği siyasi ve ekonomik kaygılardan dolayı tam bu noktada yer alma potansiyeli taşıyor.

Dijital cüzdanlara benzer bir model izleyen metaverse cüzdanları, kripto para birimlerinin depolanmasına yardımcı olma iddiasıyla geliştiriliyor. Cüzdan, gerçek hayatta yapılan finansal işlemleri de gerçekleştirmek için kullanılabilir. Örneğin, metaverse cüzdanları, metaverse platformunda NFT'ler veya sanal gayrimenkul gibi ürünleri satın almak ve satmak için kullanıma iddiası taşıyor. Benzer şekilde, meta veri deposundaki kullanıcılar arasında belirteçleri almak veya aktarmak için de kullanılabilirliği düşünülüyor.

ortak olacağı tüm metaverse projeleri için bir özel sermaye fonuna 39.5 milyon dolar yatırım yaptı.

Taiwan News'ün haberine göre Foxconn, artırılmış gerçeklik için yazılım ve donanım geliştirmek üzere Google ile işbirliği yapacak şirketlerden bir diğeri.

Epic Games, metaverse çabalarını artırmak için 2 milyar dolarlık fon artırdı. Oyun geliştiricisi ve yayıncısı Epic Games, Sony Group Corporation ve KIRKBI'yi içeren

2 milyar dolarlık bir finansman turu duyurdu. Epic Games, finansal enjeksiyonun şirketin büyümesini desteklemek ve metaverse inşa etme vizyonunu ilerletmeye yardımcı olmak için kullanılacağını söyledi.

### **METAVERSE'ÜN DOĞAL SAKİNLERİ**

Tencent, Snapchat, Roblox, Unity Technologies, Apple, Nvidia (Omniverse) gibi devler ise zaten metaverse'te yaşanacak rekabetin ulaştıkları kitlelere ve geliştirdikleri teknolojiler sayesinde doğal kazananları olarak geri sayım yapıyor. Metaverse OG koleksiyonunun bir parçası olarak, Adidas Originals #8774 numaralı maymunu satın aldı ve giymesi için NFT ürünleri yarattı.

Amazon, insanların bulut bilişim becerileri geliştirmelerine yardımcı olmayı amaçlayan çevrimiçi bir roleplay oyunu olan "AWS Cloud Quest"i Salı günü başlattı. Kullanıcılar sanal bir şehirde gezinerek, sakinlerinin bulutla ilgili BT sorunlarını çözmelerine yardımcı olurken, simülasyonları ve bulmacaları tamamlayarak puan kazanıyorlar.

Roblox'ta inşa ettiği bir mikro metaverse'ü olan Nikeland, Kasım ayında piyasaya

sürülmesinden bu yana 224 ülkeden 6,7 milyon insanı kendine çekti.

### **KILIÇLAR ÇEKİLDİ**

Yani henüz sadece yüzde 1'inin tamamlandığı düşünülen ama çok kısa sürede 1 milyar sakini olacağı düşünülen Metaverse'te oluşacak dev bir ekonomi için kılıçlar çekilmeye başlanmış durumda. 1 milyar kişinin bambaşka bir hayat yaşayabileceği burada elbette para olacaksa, paranın olduğu yerde kaçınılmaz olarak finans da olacak. İşte kripto paralar, nft'ler, fintekler de tam olarak burada en büyük rolü oynayacak.

### **RADOF'UN 7 KATMANLI METAVERSE KURGUSU**

Artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik her ne kadar metaverse'ün temelini oluşturuyor gibi görünse de bu hikayenin çok kritik de bir finansal yönü var. Amerikalı girişimci, yazar ve oyun tasarımcısı Jon Radof, metaverse'ün 7 katmanlı bir değer zincirine sahip olacağını düşünüyor. Çekirdeği elbette 5G ve 6G, WiFi 6, bulut teknolojileri, MEMS (mikro elektromekanik sistemler), GPU'lar, materyaller gibi altyapı unsurları oluşturuyor. Bu

çekirdeği çevreleyen mobil teknolojiler, akıllı gözlükler, giyilebilir teknolojiler, dokunsal yani kinestetik teknolojiler, ses ve nöral teknolojileri bir araya getiren insan arayüzleri katmanı yer alıyor. Merkezizetsizlik katmanı ise dağıtılmış bilgi işlem, akıllı ajanlar, mikroservisler, blockchain yapıları üzerine oturan bir dıştaki katman. 3D motorları, VR, AR ve genişletilmiş gerçeklik, multitasking UI, Geospatial haritalandırma gibi bileşenlerden oluşan uzaysal hesaplamalar katmanı, bunun dışında ise ekonomi katmanı bulunuyor. İşte burada tasarım araçları da yer alıyor, varlık piyasaları da, işgücü piyasaları ve ticaret de. Bu katman kaçınılmaz olarak finansal teknolojilerin metaverse'te kilit bir rol oynamasına yol açacak bir katman. Tamamlamak gerekirse reklam networklerinin çalıştığı, sosyalleşmenin gerçekleştiği, reytinglemenin, mağazaların, araçların bulunduğu keşif katmanı, oyunlaştırma, sosyal medya, esporların, tiyatro ve alışverişin çalıştığı deneyim katmanı en dıştaki katman.

### **METAVERSE'E ENTEGRE OLAN FİNANS KURULUŞLARI**

Geleneksel bankalar ve fintekler çoktan bu macerada yerini almaya başladı. Metaverse'e

büyük bir duyuruyla giren ilk banka, bu yılın başlarında JP Morgan oldu. ABD'li yatırım devi, Decentraland'da büyük bir arsa aldı ve Onyx Lounge'un özelliklerinde biri olan bir kaplana sahip olduğunu ilan etti.

Güney Koreli Kookmin Bank, metaverse'de birebir danışmanlık sağlayarak müşteri hizmetleri seçeneklerini açtı.

Ardından HSBC, metaverse'in yerleşik Sandbox bölgesinde bir şube açarken, İngiltere merkezli ödeme finteki Sokin yakın zamanda artırılmış gerçeklik platformuna giriş yapacağını duyurdu.

2021'de piyasaya sürülen Sokin, bir banka yerine yeni nesil bir ödeme sağlayıcısı olarak faaliyet gösteriyor, ancak fintek, meta veri tabanında ilk kez tam e-ticaret ödemelerini etkinleştirecek ve markaların ve işletmelerin fiziksel mağazasından sanal dünyaya büyümesine izin verecek şekilde ayarlandı.

Şu anda tüketicilerin en sevdikleri markaları satın alabilecekleri tek bir meta veri deposu dünyası yok, ancak Sokin, e-ticaret işlemlerini işlemek için tasarlanmış kendi meta veri deposu topluluğunu başlatacak.

Artık dijital bankalar, meta veri tabanında finansal hizmetleri destekleyecek kendi dünyalarını da geliştiriyorlar. Imagin, CaixaBank tarafından desteklenen ve metaverse'e imaginLAND yoluyla girecek olan bir dijital hizmetler ve yaşam tarzı platformu.

Wall Street'in ünlü aracı kurumlarından Fidelity Investments, genç yatırımcıları çekmek için Decentraland'da Fidelity Stack'i ve yatırımcıların metaverse'deki işletmelere yatırım yapmasına olanak sağlayan Fidelity Metaverse ETF'yi başlattı.

### **13 TRİLYON DOLARLIK YENİ PAZARIN KEŞFİ**

Aslında şu anda finansal kuruluşlar tarafından yapılan metaverse hamlelerinin bir çoğu henüz beta aşamasında olan ama gelecekte dijital ikizlerin yaşadığı ikinci bir hayat yaratabilecek bir evrende gelecekte sunulabilecek tüm hizmetleri anlayabilmek için keşif ve öğrenme amacı taşıyor.

Fakat JP Morgan'ın yakın tarihli bir raporu, metaverse'deki şirketler için pazar ve iş fırsatlarının yıllık gelirlerde 1 trilyon doların üzerinde olduğunu tahmin ederken,

Zion Market Research çalışması , metaverse pazarının yüzde 39.5 bileşik büyüme bekliyor. Citi GPS'e göre ise dijital platformlar ve teknoloji devleri, 2030 yılına kadar 13 trilyon dolar değerinde bir ekonomiye ve beş milyar kullanıcıya sahip olacak olan metaverse için şimdiden hazırlanıyor.

### **NEDEN ORADALAR?**

Bunu temel motivasyonları ile sıralamak gerekirse:

**Erken aşama fırsatçılık** - 90'ların sonlarındaki gibi interneti erkenden benimseyenin pazar büyüme kadar tüm rakiplerinden daha hızlı ve daha ucuz maliyetlerle büyümüş olmasına benzer bir örnek.

**Markalaşma fırsatları** – Sokin gibi finteklerin yeni bir demografide marka bilinirliğini yaymak için futbol takımları toplaması gibi, bankalar ve fintekler de meta veri tabanıyla aynı şeyi yapıyor. İnsanların bankalarını ziyaret etmek için meta veriye girmeleri pek olası değil, çünkü tüm işlemler zaten çevrimiçi olarak kolayca yürütülür ve bir bankayı ziyaret etmek - sanal bir banka bile olsa, çok eğlenceli değil. Ancak metaverse'e girerek, bu kurumlar yeni bir hedef kitlenin sanal dünyanın caddelerinde görünür olmayı ve daha da önemlisi çok fazla sanal ayak izi bırakılan alanların kalbine yerleşmeyi makul görüyor.

### **Müşteri hizmetlerine yeni bir boyut**

- Çevrimiçi bankacılık hizmetleri çok iyi olduğu için geleneksel bankacılık modeli giderek hayatımızdan çıkıyor. Ancak birçok kurum hala yüz yüze insan hizmetleri olarak düşündükleri şeyleri sunabilmek istiyor ve metaverse bu olasılığı sunuyor.

### **Dijital para birimleri için bir sığınak**

- Kripto paralar sanal dünyanın tuğlalarını yavaş yavaş örüyor ve meta veri tabanındaki birçok işletme zaten bir dizi farklı para birimiyle ticaret yapmaya da başlamış durumda. Bu trend devam edecek gibi görünüyor.

### **BİR METAVERSE SAKİNİNİN GÜNDELİK YOLCULUĞU**

Metaverse'ün ileri aşamalarında kendi yarattığı avatarıyla sanalbir hayata adım atan bir Z veya Alfa kuşağından yola

çıkıp örneklendirelim. En başta fiziki dünyada kendini hayal ettiği şekile ve görünüme getiremeyen veya getirme isteği de olmayan bu yeni tüketici profilinin avatarını giydirmesi, o avatarına evcil bir hayvan alması oldukça yüksek olasılıklı bir senaryo. Kaldı ki halihazırda Roblox gibi platformlarda veya oyun uygulamalarında bunu çoktandır görüyoruz. Gündelik hayatının içerisinde bambaşka sosyal platformların içerisinde sosyalleşen bu kitleye bir şeyi pazarlayabilmenin yolu o platformlarda dikkat çekici şekilde bulunmayı başarabilmekten geçiyor. Şu anda fintekler aslında tam da bunu çok iyi yapabilme becerisine sahip ve geleneksel finans kuruluşlarının erişemediği kitlelere ulaşarak ciddi de bir sadakat yaratabiliyor.

Aynı sanal tüketicinin zaten vakit geçirdiği metaverse'te parasını yönetme, harcama, harcamasını planlama, orada tuttuğu bir evi kiralama, fiziken dünyanın diğer ucunda olan arkadaşlarıyla sanal bir vakit geçirdiği cafe'de hesabını ödeme, sadece orada izleyebileceği bir tiyatro oyununu veya oradan biletini alabileceği bir sinema filmini izleyebilme, uzun süredir görmek istediği başka ülkedeki bir şehir üç boyutlu olarak gezme, gezdiği o şehirdeki beğendiği boş bir daireyi satın alabilecek NFT'ye ulaşabilme, bu arada yapacağı harcamaları ödemesi için gerekli bir kripto parayı gerçek zamanlı olarak satın alabilme ya da değerinin artışını gerçek zamanlı olarak izleyebileceği platformlardan yararlanarak yatırım getirisi elde edebilme, daha sonrasında satın aldığı evi yine NFT'si üzerinden aynı yerde bulabileceği bir NFT pazar yerinde çok daha yüksek bir fiyatla satabilme, yine orada üreteceği bir içerikle koltuğundan bile kalkmadan para kazanabileceği bir işe sahip olma imkanı bulabileceği bir evren hayal ediliyor. Elbette bunlar ilk düşünüldüğünde akla gelenler. Fiziken yaşadığımız dünyada yaptığımız ama aklımıza gelmeyen, hatta yapmamızın pek de mümkün olmadığı daha fazlası da bu evren üzerine kurulan hayallerin içerisinde yer alıyor. Bu kadar geniş bir evrenin de daha merkeziyetsiz, daha esnek, daha çevik, daha kişiye özel hizmet üreten finteklere açacağı yol trilyonlarda dolarlık işlemlerle dolu.



# Farklı bankalardaki hesaplar tek ekranda

**BİR DEN FAZLA BANKA İLE ÇALIŞAN İŞLETMELER, PAYNET AÇIK BANKACILIK HİZMETİ İLE TÜM BANKALARDAKİ HESAP HAREKETLERİNİ TEK BİR PLATFORM ÜZERİNDEN YÖNETİYOR, NAKİT AKIŞINI ANLIK OLARAK İZLİYOR, TAHSİLATI TEK TUŞLA TAKİP EDEBİLİYOR.**

Acık bankacılık tüm dünyada finans sistemine yepyeni bir fırsat penceresi açıp hızla büyürken, Türkiye de bu alanda öne çıkan yeni çözümlere ev sahipliği yapıyor. B2B ve B2B2C ödeme sistemlerinde Türkiye'nin öncü fintek şirketi Paynet de Paynet Acık Bankacılık platformu ile açık bankacılığın en kapsamlı çözümlerinden birini kullanıyor. Tüm bankaların tek ekrandan yönetilmesini sağlayan Paynet Acık Bankacılık ile farklı bankalarda bulunan hesap hareketleri tek bir platform üzerinden takip edilip raporlanabiliyor. Böylelikle birden çok banka ile çalışan işletmeler, sisteme entegre tüm bankalardaki hesaplarına tek tek giriş yapmaya gerek kalmadan tüm hesaplarını tek bir ekranda görüntüleyip nakit akışını anlık olarak izleyebiliyor, ödeme ve tahsilat takibini de tek tuşla yapabiliyor.

## **Hata payını en aza indiriyor**

Dünyada şirketler ortalama 2-3 bankayla iş yaparken Türkiye'de bu sayı en az 5-6 olarak ifade ediliyor. Şirketlerin ölçeğine ve sektörüne göre

değişmekle birlikte bazı durumlarda çalışılan banka sayısı 10'u da geçebiliyor. İşletmeler açısından çok sayıda farklı hesabı yönetirken, bu hesapların takibini yapmak, hatasız bir şekilde işlemleri gerçekleştirmek ise en kritik konulardan biri. Paynet'in sunduğu hizmet de özellikle bu noktada işletmeler için değer yaratıyor. Platformu kullanan şirketler bu çözümle tek ekran üzerinden tüm banka bakiyelerini ve hesap hareketlerini görüntülemenin yanında hesap hareketlerini eşleştirebiliyor. Belirli bir frekansta raporlamalar otomatik yenileniyor ve ek efor sarfetmeden verilerin sürekli güncellenmesi sağlanabiliyor. Ticari hesap hareketlerinin yanında POS hareketleri de yine aynı ekran üzerinden görüntülenebiliyor. Birden fazla bankadaki hesaplara ayrı ayrı giriş yapma ihtiyacı duymayan işletmeler, zamandan tasarruf ederken, bilgiler düzenli aralıklarla güncellendiği için hiçbir hareketi gözden kaçırmadan insan kaynaklı hata payını da en aza indirebiliyorlar.



**“İlk 6 ayda işlem adedimizi yüzde 109 artırdık”**

Bu yıla yüzde 100 büyüme hedefiyle girdiklerini söyleyen Ertürk, “Bu yıl, dijital ve temassız ödeme çözümlerinin operasyonel ve maliyet açısından yarattığı avantajlar, daha çok şirket tarafından benimsendi. İlk 6 ayda sektör, beklediğimiz gibi çok daha hızlı büyüdü. Paynet de bu büyümeden payını aldı. Paynet 2022'nin ilk 6 ayında geçen yılın dönemine göre ciroda yüzde 120 oranında büyüdü. İşlem adedimizi yüzde 109 artırdık, işlem ortalamasındaki artış ise yüzde 66'ya ulaştı. 29 bin üye iş yeri sayısına ulaştık. Yılın devamında da hem sektör hem Paynet olarak bu büyüme grafiğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz” diye konuştu.



Onur Ertürk



### **“29 binden fazla işletmenin finansal süreçlerini dijitalleştirdik”**

Bayi kanalında tek bir platform üzerinden tüm kredi kartları ile tahsilat fikriyle tohumları atılan Paynet, B2B ve B2B2C iş modellerine özgü ödeme çözümlerinde uzmanlaşmış lider ve Merkez Bankası lisanslı bir finansal ödeme kuruluşu... Paynet, 20 yılı aşkın sektör tecrübesine sahip bir şirket olarak, ödeme sistemleri konusunda Türkiye'nin öncü şirketleri arasında yer alıyor. Bugün farklı sektörlerde faaliyet gösteren 29 binden fazla işletmenin finansal süreçlerini dijitalleştirdiklerini söyleyen Paynet Genel Müdürü Onur Ertürk

“Link, QR kod ve PayPOS ile temassız ödeme alma, kredi ile ödeme alma, kart saklama, düzenli ödeme gibi yenilikçi ve güvenilir

çözümlerimizle üye iş yerlerinin ödeme akışını kolaylıkla, yer ve zaman sınırlaması olmadan yönetmelerini sağlıyoruz. Odak noktamız, farklı ölçeklerdeki kurumsal firmaların ödemelerini alma ve buna bağlı nakit akışı yönetmelerini ek bir yatırım maliyetine katlanmadan yalnızca tek bir anlaşmayla aynı platform üzerinden dijitalleştirmek” diye konuştu. Üye işyerlerinin ihtiyaçlarını yenilikçi ve esnek çözümlerimizle karşılamaya odaklandıklarını vurgulayan Ertürk, “Çözüm ve teknolojilerimizle tüketicilere ödemelerini hızlı, kesintisiz, konforlu ve güvenli bir şekilde tamamlama ayrıcalığını sunarken, işletmelere de enerjilerini tahsilata değil büyümeye harcamaları için destek oluyoruz” dedi.

Paynet Açık Bankacılık platformunun da bunlardan biri

olduğunu belirten Ertürk, şöyle anlattı: “İşletmelerin tüm hesap hareketlerine tek noktadan erişim sağlıyor. Paynet'in katma değerli servisleri ile aynı ekrandan banka hesaplarına pratik şekilde ulaşmak, işletmelerin güncel ve güvenli veriye ulaşmasını kolaylaştırıyor. API ve servislerle ERP'lere veri aktarımı yapılabilir. Ticari hesap hareketleri ve POS hareketlerinin görüntülenmesini sağlıyoruz. Tüm bunlara ek olarak 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkındaki Kanun kapsamında lisans genişletme başvurusunda bulunarak Paynet Açık Bankacılık'a ödeme tetikleme hizmeti eklemeyi ve böylelikle anında para transferini mümkün hale getirmeyi planlıyoruz.”

Özellikle B2B'de yüksek entegrasyon kabiliyetleri olduğunun altını çizen Ertürk, “Sadece tahsilat çözümlerimizle değil finansal teknoloji servis platformu sağlayıcı (FaaS) olarak müşterilerimizin tüm süreçlerine entegre oluyoruz. Örneğin tüm platformlarla uyumlu esnek bir yapıya sahip olan Paynet API, ödeme ve tahsilat gibi finansal süreçlerin dijitalleştirilmesi ile sorunsuz bir deneyim sunma konusunda geliştiricilerin en büyük yardımcısı oluyor. Paynet üye iş yerleri, Paynet'in tüm ürünlerini Paynet API ile şirketlerinin ihtiyaçlarına göre uyarlayıp müşterilerine sunabiliyor, kendi kurumsal site veya uygulamalarına entegre edebiliyor” şeklinde konuştu.

ERP, CRM ve B2B sistemlerine entegrasyonda da rakiplerinden ayrıldıklarını ifade eden Ertürk, çözümlerini şöyle anlattı: “Her bir müşteri bizim için önemli bir proje. Müşterilerimizin süreçlerini detaylı bir şekilde analiz edip en uygun ürünlerimizi “tak çalıştır” mantığı ile entegre ediyoruz. Çok kanallı satış stratejilerine sahip Paynet üye işyerilerine özel çözüm portföyü de sunuyoruz. Bu kapsamda Paynet üyelerine özel Paynet mobil uygulama, saha satış operasyonlarında ödeme almayı kolaylaştırıyor. Tüm banka ve kredi kartları ile uyumlu olan Paynet mobil uygulama, kısa sürede tahsilat yapılmasını sağlıyor. Çoklu Ödeme çözümümüz de Paynet üye iş yerlerinin, müşterilerine aynı alışverişte birden fazla karttan ödeme seçeneği sunuyor. Yapılan alışverişlerde



## **Gelecekte sadece nakit değil kartlar da ortadan kalkacak**

**Ödeme sistemleri teknolojilerinde gelecek 10 yılda dijital dönüşüm daha da hızlanacak. Nakdin ortadan kalkacağı bir geleceğe doğru ilerlerken kart plastığının ve POS makinalarının da ortadan kalkacağı bir gelecek için hazırlıklarımızı sürdürüyoruz. Bu yıl ve önümüzdeki dönemde ödemeler pazarında çok kanallı yaklaşımı destekleyecek yeni çözümler, yeni yatırımlar ve yeni iş birlikleriyle büyümeye devam etmeyi hedefliyoruz.**

müşterilerin kart bilgileri saklanabiliyor ve müşteriler daha sonra tekrar ödeme bilgilerini girmeden kaydettikleri kartlarıyla tüm satış kanalları üzerinden kolayca alışveriş yapabiliyor. Sunduğumuz Sanal POS çözümü ile fiziksel POS'a ihtiyaç duymadan tüm ödemeler kolayca alınıyor. Tüm banka ve kredi kartları ile uyumlu olan Sanal POS sayesinde, taksitli satış yapılabilir.

Link ile ödeme alma çözümümüz Paylink, ödeme için fiziksel sınırları ortadan kaldırırken güvenli ödemeyi mümkün kılıyor. Kredi ile ödeme alma çözümümüz, PayKredi ile üye iş yerlerimizin müşterilerine yeni ödeme seçenekleri sunabilmesine imkan tanıyoruz. Yaptığımız özel iş birlikleriyle tüketicilerin ödeme anında kredi kullanarak alışverişlerini kesintisiz bir şekilde tamamlamalarını sağlıyoruz. Bu şekilde işletmelerin enerjilerini tahsilatlarına değil büyümeye odaklamalarına destek oluyoruz. PayPOS çözümümüz ile birden fazla cihaz veya POS taşınmasına gerek kalmadan, tek bir Android cihazla ödeme alma özgürlüğü sunuyoruz. PayPOS; NFC özelliği bulunan tüm Android cihazları bir POS cihazına dönüştürüp saniyeler içinde istenilen yerden temassız ve hızlı ödeme almayı sağlıyor. PayPOS ile ödeme yapıldığında, kredi veya banka kartının fiziksel güvencesinden yararlanılabiliyor. Yani kullanıcının ödeme için satış görevlisine kart bilgilerini iletmesine gerek kalmadan güvenli alışveriş deneyimi yaşanıyor.”

# FİNTEK YATIRIMLARI İÇİN "WINTER IS COMING"

**FİNTEKLERE YAPILAN YATIRIMLARIN YATIRIM TÜRÜ BAZINDA SEYRİ** (MİLYAR DOLAR)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022/06
Finteklere Toplam Yatırım	64	51	148,6	213,8	124,9	210,1	107,8
Venture Capital Yatırımları	21	18,7	53,2	43,2	46,2	114,9	52,6
Birleşme ve Satın Alma	40,8	31,3	90,2	167,2	75,8	83,1	49,1
Private Equity Yatırımları	2,2	1,3	5,2	3,3	2,9	12,2	6,1

2019 yılındaki zirvesinin ardından 2021'de yeni bir zirveye doğru yol almaya çalışan Fintek'lere sermaye akışı için 2022'yi tek kelimeyle özetlemek gerekirse: Beklenmedik!

2021 boyunca devam eden iyimserliğin önce Fed, ardından Ukrayna-Rusya savaşı, bu savaşa gaz, güvenlik gibi kilit başlıklarla Avrupa ve ABD'nin de aktör olarak katılması, Covid-19 pandemisi sırasında ortaya çıkan tedarik zinciri zorlukları bitecek derken bu defa gıda tedarik zincirinde yine bu savaşla beraber yaşanan yeni krizler, bütün dünyada hızla artan enflasyon, bununla beraber tüm dünyada artan faizler, yükselen dolar kuru ile bozulması göz açıp kapayıncaya kadar 2022'yi bir endişe yılı haline getiriverdi. Tüm dünyada borsaların değerleri sert şekilde dalgalanırken, yükselen faizlerle birlikte finansa erişim hem maliyetli hem de çok daha

zor bir hal aldı. Elbette bunun çok net bir yansımaları önce venture capital ve private equity'lerin boy gösterdiği yatırım turlarında gördük. Sayısı kadar değerlemelerin ve hacimlerin de düştüğü yatırım turları, hemen arkasından IPO'lar (Halka açılmalar) yoluyla borsalarda da etkisini gösterdi. Var oluş koşullarının başında risk sermayeleri bulunan fintekler, şu sıralar rekor değerlemelerin, rekor yatırım çekme hacimlerini ve çıkan yatırım turlarının sayısında kırdığı rekorların şu anda çok uzağında.

## TÜM KITALARDA FİNTEK YATIRIMLARI DÜŞÜYOR

Hem finteklere yapılan toplam küresel yatırım hem de toplam fintek anlaşmalarının sayısı 2022 ilk yarıyılında 2021 aynı döneminde göre düştü. Fintek yatırımları hem Amerika hem de EMEA'da düşerken, Asya-Pasifik bölgesi, Avustralya merkezli Afterpay by Block'un 27,9 milyar dolarlık satın alınması da dahil olmak üzere birçok büyük M&A işlemi sayesinde yeni bir rekor kırabildi. Ödemeler

alanı, 2022'nin ilk yarısında (43,6 milyar dolar ile) fintek yatırımlarında en büyük payı oluşturdu. Onu kripto yatırımları (14,2 milyar dolar) izledi.

Çoğu fintek dikeyinde yatırımlar azalıyor. Sermaye piyasalarında (IPO'lar) kargaşa ve değerlemelerdeki hızlı düşüş sonrasında halka arz penceresi gitgide kapanıyor. Öte yandan ödeme fintekleri dikeyinde güçlü seyir halen sürüyor.

## BİRLEŞME VE SATIN ALMALAR SÜRPRİZ YAPABİLİR

KPMG'nin Pulse of Fintech 2022/06 raporuna göre yatırımcıların gitgide daha fazla gelir artışı, kârlılık ve nakit akışına odaklanmasıyla piyasa zorluklarının devam etmesi bekleniyor. Olgun sektörlerin konsolidasyon görmesi ve yatırımcıların değerlemeler üzerindeki aşağı yönlü baskının ortasında cazip fırsatlar araması ve bazı girişimlerin alternatifler çözümler düşünmesi nedeniyle bundan sonraki süreçte sürpriz bir finansman alanında yükseliş yaşayabiliriz. Birleşme ve satın almalar. Bu bir beklenenden erken konsolidasyon mu? Bu kısım tartışılır. Fakat fintek pazarındaki oyuncu sayısı arttıkça birleşme ve satın almaların hakim finansman modeli olması şu anda

**FİNTEK YATIRIMLARININ ŞİRKET BAŞINA ORTALAMA DEĞERİ** (DOLAR)

	2018	2019	2020	2021	2022/06
Finteklere Toplam Yatırım	36.800.396	55.345.586	33.182.784	36.963.406	36.174.497
Venture Capital Yatırımları	16.491.011	13.597.734	14.727.447	24.343.220	20.643.642
Birleşme ve Satın Alma	128.125.000	291.289.199	141.417.910	101.341.463	140.687.679
Private Equity Yatırımları	48.148.148	29.464.286	31.868.132	84.788.766	73.493.876

**FİNTEK YATIRIMLARININ ADET BAZINDA SEYRİ**

	2018	2019	2020	2021	2022/06
Finteklere Toplam Yatırım	4.038	3.863	3.764	5.684	2.980
Venture Capital Yatırımları	3.226	3.177	3.137	4.720	2.548
Birleşme ve Satın Alma	704	574	536	820	349
Private Equity Yatırımları	108	112	91	144	83

mada neredeyse imkansız yakın gibi görünüyor.

## ASYA-PASİFİK NEDEN REKOR KIRDI?

Fintek küresel yatırım, 2021 ilk yarıyılında 3.372 anlaşmada 111,2 milyar dolardan 2022 ilk yarıda 2.980 anlaşmada 107,8 milyar dolara düştü. Hem Amerika hem de EMEA bölgelerinde toplam fintek yatırımı ve işlem hacmi azalırken, Asya-Pasifik bölgesi yeni bir fintek yatırım rekoru kırdı. Fakat bu rekor yanıltıcı olmasın. Yeni Asya-Pasifik rekoru neredeyse tamamen üç büyük Birleşme ve Satın Alma işleminden kaynaklandı: Avustralya merkezli Afterpay'in Block tarafından 27,9 milyar dolara, Japonya merkezli Yayo'i'nin KKR tarafından 2,1 milyar dolara satın alınması ve Avustralya merkezli fintekler Superhero ve Swiftx'in 1 milyar dolarlık birleşmesi bu rekoru getiren sebepler oldu. Yani Venture Capital yatırımları bazında bakıldığında net bir şey var ki: Asya Pasifik ülkeleri de düşüştü kaçabilmiş değil. Amerika kıtası en büyük sermaye sermayesi fonunu (27,2 milyar dolar) çekerken, EMEA 6 aylık bir dönem için (16,6 milyar dolarlık) yeni bir rekor seviyeye ulaştı. Asya-Pasifik bölgesindeki fintek odaklı Venture Capital yatırımı 8,7 milyar dolarla oldukça zayıf bile kaldı.

## YATIRIMCILAR DAHA ÇOK NAKİT AKIŞI PEŞİNE DÜŞEBİLİR

Halka arz kapısı kapalıyken, 2022'de exit yapmayı planlayan şirketler sermaye artırımı planlarında da sıkıntı-

lar yaşayabilir. Fintek yatırımcılarının yatırımlarında daha seçici olmaları, kârlılığa ve nakit akışına daha fazla odaklanmaları bekleniyor. Yani büyüme yatırımı daha çok değer yatırımına odaklanan bir yatırımcı profili görmemiz şartırcı olmayacak.

## HANGİ FİNTEK DİKEYLERİ DAHA ŞANSLI?

Yatırımcıların ayrıca API fintekleri ve merkezi olmayan finans (DeFi) gibi alanlara daha fazla odaklanması bekleniyor. B2B alanının da yatırımcılar için yüksek bir öncelik olacağı düşünülüyor.

Yatırımcılar, ödeme odaklı şirketlere 43,6 milyar dolar yatırım yaparak 2022 ilk yarıyılında ödeme alanına akın etmeye devam etti. Ancak makroekonomik zorlukların etkisiyle ödemeler alanına yapılan yatırımların özelliklerle pre-seed ve seed gibi erken aşama turlarda 2022'nin ikinci yarısında biraz azalması ihtimaline dikkat çekiliyor. Ödeme firmaları arasında artan konsolidasyon ve işlem hacimlerinin artmasıyla birleşme ve satın alma faaliyetlerinin güçlü kalması bekleniyor.

Kripto alanı, 2022'nin ilk yarısında önemli zorluklar yaşarken, kripto odaklı şirketler, Haziran ayında Almanya merkezli Trade Republic tarafından 1,1 milyar dolarlık bir yatırım artırma da dahil olmak üzere, 2022'nin ilk yarısında 14,2 milyar dolar çekti.

## KRİPTO FİNTEKLERİ İÇİN DE ZORLU DÖNEMEÇ

Kripto para piyasalarında geleneksel piyasalar ve küresel finansal konjonktürden etkilenme, fiyatlarda yaşanan sert düşüşler ve dalgalanmalar, yaşanan bazı

güven endişesi yaratan olaylar sonrasında kripto para alanındaki finteklere yatırımlarda frene basma ihtimaline dikkat çekiliyor. Öte yandan Metaverse'ün gün ve gün daha fazla hayatımızın içine girme potansiyeli bu alanda oyunun daha yeni başladığı izlenimini de artırıyor. Yani bu tahminleri boşa çıkarabilecek en önemli dikeyin metaverse olma ihtimali var.

## FİNTEK YATIRIMLARINDA DİKKAT ÇEKEN BİR DETAY

Şimdi dikkat çekmeyen bir detaydan da bahsetmekte yarar var.

Finteklere yönelik yatırım turlarında şirket değerlemeleri konusunda biraz derinlere inildiğinde oldukça çarpıcı bir şey ortaya çıkıyor. 2022 ilk yarıyılında fintek yatırımlarına, şirket başına düşen ortalama yatırım tutarı 2021'e göre düşerken 2019'daki zirve değerlere göre üçte bir oranında azalmış durumda. Bu yatırımların türlerine bakıldığında ise en çok düşüşün birleşme ve satın almalarda olduğu görülüyor. Neredeyse şirket başına (ya da yatırım başına) düşen ortalama değer 291 milyon dolardan 140 milyon dolara inmiş. Fakat birleşme satın almalarda asıl dip değerin 2021 yılında görüldüğü de gözden kaçmıyor. 2021'de fintek yatırımlarının anlaşma başına düşen birleşme ve satın alma değeri 101 milyon dolar olurken, 2022 ilk yarıyılında bu rakam yüzde 40 artmış durumda.

Öte yandan hem venture capital'ların hem de private equity'lerin deal başına ortalama yatırımları düşüyor. Bu da birleşme ve satın almaların artık şirketlere daha fazla ortalama yatırım getirmeye başladığı anlamına geliyor.

# Dijital Köprü ile e-Dönüşüm Hizmetleri yeni müşterilere özel 2025'e kadar ücretsiz!



Karekodu okutun,  
siz de Dijital Köprü'ye başvurun.

## DİJİTALKÖPRÜ

e-Dönüşüm hizmetleri e-Defter için 1 GB kullanım alanına; e-Fatura, e-Arşiv Fatura, e-İrsaliye ve e-Müstahsil Makbuzu kullanımlarının toplamı için ise 1.000 kontöre kadar ücretsizdir.



0850 222 00 35 [qnbfinansbank.com/dijitalkopru](http://qnbfinansbank.com/dijitalkopru)