



MUISEF
İslam Ekonomisi ve
Finansı Enstitüsü

T.C.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ ENSTİTÜSÜ

İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ ANABİLİM DALI

FİNANSAL TEKNOLOJİLERİN İSLAMİ FİNANS ÜRÜNLERİNİN GELİŞİMİNDEKİ
ROLÜ

Yüksek Lisans Tezi

YASEMİN ÇELEBİ

İSTANBUL, 2024

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ ANABİLİM DALI

**FİNANSAL TEKNOLOJİLERİN İSLAMİ FİNANS ÜRÜNLERİNİN GELİŞİMİNDEKİ
ROLÜ**

Yüksek Lisans Tezi

YASEMİN ÇELEBİ
ORCID: 0000-0002-6313-3172

Tez Danışmanı: PROF. DR. ABDULLAH DURMUŞ
ORCID:0000-0001-9271-0963

İSTANBUL, 2024

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSI ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAY BELGESİ

İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı İslam Ekonomisi ve Finansı Bilim Dalı Yüksek Lisans öğrencisi Yasemin ÇELEBİ'nin Finansal Teknolojilerin İslami Finans Ürünlerinin Gelişimindeki Rolü adlı tez çalışması, Enstitümüz Yönetim Kurulunun tarih ve sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından oybirliği ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi: 01/07/2024

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

	Öğretim Üyesi Adı Soyadı	İmzası
1	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Abdullah Durmuş
2	Jüri Üyesi	Doç. Dr. Abdulkadir Atar
3	Jüri Üyesi	Dr. Öğretim Üyesi Cemal Kalkan

ÖZET

FİNANSAL TEKNOLOJİLERİN İSLAMİ FİNANS ÜRÜNLERİNİN GELİŞİMİNDEKİ ROLÜ

Küresel finans sektörü son on yıldır ciddi bir dönüşüm geçirmektedir. Hızla gelişen günümüz dünyasında, finans ve teknolojinin bir araya gelmesinden oluşan fintek, finans sektörü için yenilikçi bir alan doğurmuştur. Ancak bankaların baskın yapısı, müşteri verilerinin bankaların elinde olması ve fintek sektörünün yeni gelişmesi gibi sebepler finteklerin göz ardı edilmesine sebep olmuş ve İslami Fintek sektörünün gelişim hızını yavaşlatmıştır. Teknolojideki hızlı gelişmeler, İslami fintek sektörünün İslami finans ürünlerine yönelik tutumun ele alınış biçimini de sürekli olarak yeniden değerlendirilmesini gerektirmiştir. Fintekler hız kazanmaya devam ettikçe İslami finans sektörü bu gelişimi benimsemeye başlamış ve İslami fintek olarak bilinen yeni bir olgunun ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu tez finansal teknolojilerin İslami finans ürünlerinin gelişimindeki önemini değerlendirmek amacıyla yazılmıştır. Ayrıca çalışma, geleneksel katılım bankalarının katılım esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından SWOT analizi ve A'WOT yöntemi ile analiz eden ilk çalışma özelliğine sahiptir. Geleneksel katılım bankasının katılım esaslı bir ödeme sistemini kullandığında ortaya çıkacak güçlü ve zayıf yönleri tespit edilmiş, oluşan tehditler ve fırsatlar ortaya konulmuştur. Bulgular sonucunda paydaşlara stratejik önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Fintek, İslami Finans Ürünleri, Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu

ABSTRACT

THE ROLE OF FINANCIAL TECHNOLOGIES IN THE DEVELOPMENT OF ISLAMIC FINANCIAL PRODUCTS

The global financial sector has been undergoing a serious transformation over the past decade. In today's rapidly developing world, fintech, which consists of decoupling of finance and technology, has created an innovative field for the finance sector. However, the dominant structure of banks, the fact that customer data is in the hands of banks and the new development of the fintech sector have caused the disregard of fintech and decelerated the development speed of the Islamic Fintech sector. Rapid developments in technology have also necessitated a continuous re-evaluation of the way the Islamic fintech sector treats the attitude towards Islamic financial products. As fintech continues to gain momentum, the Islamic finance sector has started to adopt this development and has led to the emergence of a new phenomenon known as Islamic fintech. This thesis was written in order to evaluate the importance of financial technologies in the development of Islamic financial products. In addition, the study has the feature of the first study to analyze by SWOT analysis and A'WOT method in terms of establishing participation-based pay institutions of traditional participation banks. The strengths and weaknesses of the traditional participation bank that will emerge when it uses a participation-based pay system have been identified, the threats and opportunities that arise have been identified. As a result of the findings, strategic recommendations were made to the stakeholders.

Key Words: Fintech, Islamic Finance Products, Participation Finance-Based Pay Corporation

ÖNSÖZ

Bu tez, finansal teknolojilerin İslami finans ürünlerinin gelişimindeki rolünü tespit ve analiz etmek amacıyla yazılmıştır. Bu çalışma, SWOT analizi ve A'WOT yöntemi ile geliştirilmeye çalışılmıştır. Elde edilen bulgular çalışmada ayrıntılı bir biçimde değerlendirilmiştir. Analiz sürecinde, elde edilen bulguları desteklemek amacı ile nicel ve nitel araştırmalara yer verilmiştir.

Bu tezin başlangıç aşamasından bitişine kadar birçok kurum ve kişinin emeği olmuştur. Lisansüstü eğitimimde tecrübelerinden faydalandığım, Marmara Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı'ndaki bütün hocalarıma müteşekkirim.

Tez konumun seçilmesinden itibaren çalışmalarımı yönlendiren, araştırmalarımın her aşamasında bilgi, deneyim ve yardımlarıyla gelişmeye katkıda bulunan danışman hocam Prof. Dr. Abdullah DURMUŞ'a, jüri üyeleri Doç. Dr. Abdulkadir ATAR'a, Dr. Öğretim Üyesi Cemal KALKAN'a, çalışmalarım süresince desteklerini esirgemeyen tüm Kuveyt Türk camiasına ve maddi-manevi olarak beni destekleyen aileme özel olarak teşekkürlerimi sunuyorum. Bu tezin, finans ve teknoloji sektörü ile bütün araştırmacılara yararlı olması umuduyla saygılarımı arz ederim.

Gayret bizden, başarılı sonuç Rabbimizdendir.

Yasemin ÇELEBİ

İstanbul, 2024

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	iv
KISALTMALAR.....	vii
TABLOLAR LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

FİNTEK, İSLAMİ FİNTEK VE UYGULAMA TÜRLERİNE GENEL BİR BAKIŞ

1.1. Fintek Kavramı.....	5
1.1.1. Fintek Ekosistemi.....	6
1.2. İslami Fintek Kavramı.....	11
1.2.1. İslami Fintekin Ortaya Çıkışı.....	13
1.3. Finteklerin Uygulama Türleri.....	16
1.3.1. Açık Bankacılık.....	16
1.3.1.1. Açık Bankacılığın Ortaya Çıkışı ve Düzenlemeler.....	18
1.3.1.2. Açık Bankacılık Örnekleri.....	26
1.3.1.3. Açık Bankacılığın Avantajları ve Dezavantajları.....	29
1.3.2. Servis Bankacılığı.....	30
1.3.2.1. Servis Bankacılığının Ortaya Çıkışı ve Düzenlemeler.....	31
1.3.2.2. Servis Bankacılığı Örnekleri.....	33
1.3.2.3. Servis Bankacılığın Avantajları ve Dezavantajları.....	34
1.3.3. Platform Bankacılığı.....	34
1.3.3.1. Platform Bankacılığın Ortaya Çıkışı ve Düzenlemeler.....	35
1.3.3.2. Platform Bankacılığı Örnekleri.....	36
1.3.3.3. Platform Bankacılığın Avantajları ve Dezavantajları.....	37

İKİNCİ BÖLÜM

KATILIM FİNANS SEKTÖRÜNDEKİ YENİ FİNANSAL ÜRÜNLER

2.1. Finansal Ürün ve Hizmetler.....	38
2.1.1. Murabaha.....	38

2.1.2. Mudârebe.....	40
2.1.3. Yatırım Amaçlı Ürünler	42
2.1.4. Pos Ürün ve Hizmetleri	44
2.1.5. Dijital Bankacılık	45
2.1.6. Uzaktan Müşteri Edinimi	47
2.1.7. Finansmanlar	48
2.1.8. Kartlar.....	49
2.2. Platformlar.....	50
2.3. Finansal Kuruluşlar	52

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KATILIM FİNANS ÜRÜNLERİNİN GELİŞTİRİLMESİNE DAİR SWOT ANALİZİ, ANALİTİK HİYERARŞİ VE A'WOT TEKNİĞİ

3.1. Uygulama Modeli.....	56
3.2. Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından SWOT Analizi	65
3.2.1. Geleneksel Katılım Bankaların Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından Üstünlükleri.....	66
3.2.2. Geleneksel Katılım Bankaların Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından Zayıflıkları	69
3.2.3. Geleneksel Katılım Bankaların Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından Fırsatları	71
3.2.4. Geleneksel Katılım Bankaların Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından Tehditleri.....	72
3.3. Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A'WOT Analizi	74
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	78
KAYNAKÇA	81
EKLER.....	88

KISALTMALAR

AAOIFI	Accounting And Auditing Organization For Islamic Financial Institutions
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AHP	Analytic Hierarchy Process
API	Application Programming Interface
Ar-Ge	Araştırma ve Geliştirme
A.Ş.	Anonim Şirketi
ATM	Automatic Teller Machine
B2C	Business to Consumer
BaaS	Banking as a Service
BDDK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme
BKM	Bankalararası Kart Merkezi
BNPL	Buy Now Pay Later
BOA	Business Oriented Architecture
CBFO	Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi
CEO	Chief Executive Officer
CI	Consistency Index
CR	Consistency Ratio
DJIMI	Dow Jones Islamic Market World Index
EFT	Elektronik Fon Transferi
FAST	Fonların Anlık ve Sürekli Transferi
Fintek	Finansal Teknoloji
FÜTZ	Fırsatlar, Üstünlükler, Tehditler, Zayıflıklar
GSYF	Girişim Sermayesi Yatırım Fonu
H.z.	Hazreti
IBAN	International Bank Account Number
IBM	The International Business Machines Corporation
IFSB	Islamic Financial Services Board
İTÜ	İstanbul Teknik Üniversitesi

KOLAS	Kolay Adresleme Sistemi
NASDAQ	National Association Of Securities Dealers Automated Quotations
NFC	Near Field Communication
ÖFK	Özel Finans Kurumları
P2P	Peer To Peer
PSD	Payment Services Directive
r.a.	Radıyallahu anh
RI	Random Index
QR	Quick Response
SMS	Short Message Service
SWIFT	Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
TCKN	Türkiye Cumhuriyeti Kimlik Numarası
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TDV	Türkiye Diyanet Vakfı
TKBB	Türkiye Katılım Bankaları Birliği
TL	Türk Lirası
T.O.M.	Technology of Money

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 3.1: AHP Yöntemi İçin Kullanılan Önem Derecesi ve Tanımları	60
Tablo 3.2: Rastgele İndeks Değerleri	64



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1: Fintek Ekosistemi	7
Şekil 1.2: Kurulan Fintek Şirketi Sayısı	8
Şekil 1.3: Dikeylerine Göre Fintek Sayıları.....	9
Şekil 1.4: Küresel İslami Fintek Endeksine Göre En İyi 20 Ülke	16
Şekil 1.5: Açık Bankacılık Öncesi ve Sonrası	17
Şekil 1.6: Yıllara Göre Fintek Yatırımları	18
Şekil 1.7: Açık Bankacılık Gelişimi	19
Şekil 1.8: Dünya Açık Bankacılık Sıralaması	20
Şekil 1.9: Türkiye’de Açılan API Sayıları.....	21
Şekil 1.10: Açık Bankacılık Monitörü.....	22
Şekil 1.11: Kuveyt Türk Mobil Uygulama Ekran Görüntüleri.....	25
Şekil 1.12: Kuveyt Türk – Vomsis	27
Şekil 1.13: NakitBasit Ekran Görüntüleri.....	29
Şekil 1.14: Api Platformu Üzerinden Veri Paylaşımı.....	33
Şekil 1.15: Platform Bankacılığı.....	35
Şekil 2.1. Kuveyt Türk - Araç Finansmanı Başvurusu	40
Şekil 2.2: Architech Ürünler Listesi	53
Şekil 3.1: Prosedür Diyagramı.....	59
Şekil 3.2: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından SWOT Analizi.....	66
Şekil 3.3: The Economist Intelligence Unit Anketi 1	67
Şekil 3.4: The Economist Intelligence Unit Anketi 2.....	68
Şekil 3.5: İslami Bankacılık Ürünlerinin Büyümesi.....	68
Şekil 3.6: The Economist Intelligence Unit Anketi 3	69
Şekil 3.7: The Economist Intelligence Unit Anketi 4.....	70
Şekil 3.8: PWC 26. Küresel CEO Araştırması	73
Şekil 3.9: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A’WOT Analizi.....	75

Şekil 3.10: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A’WOT Analizi – Fırsatlar	75
Şekil 3.11: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A’WOT Analizi – Üstünlükler.....	76
Şekil 3.12: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A’WOT Analizi – Tehditler	77
Şekil 3.13: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A’WOT Analizi – Zayıflıklar	77



GİRİŞ

Bu tez finansal teknolojilerin İslami finans ürünlerinin gelişimindeki rolünü değerlendirmek amacıyla yazılmıştır. Finansal teknolojilerin hem bankaların baskın yapısı hem de müşteri verilerinin bankaların elinde olması sebebiyle birçok farklı noktada engellerle karşı karşıyadır. Ayrıca İslami finans ürünlerindeki çalışmaların ve tartışmaların çoğu, finansal teknolojiler çerçevesinde nesnel ve deneysel bir analizden mahrumdu. Bu nedenle, finansal teknolojilerin faaliyetlerini incelemek ve İslami finans ürünlerine katkılarını incelemek ilgi çekici hale gelmektedir. Ancak İslami finans ürünlerinin fintekler ile ilgili yeterli herhangi bir istatistiksel materyal bulunmadığını belirtmek gerekir. Bu doğrultuda finansal teknoloji sektörünün İslami finans ürünlerinin gelişimindeki durumunun analiz edilmesi, uygulanabilecek stratejilerin tespit edilmesi ve potansiyel zorlukların azaltılması önem taşımaktadır. Bu nedenle, uygun bir sonuca ulaşmak için tüm istatistiksel veriler analiz edilmektedir.

CBFO & Startups.watch verilerini ele aldığımızda farklı farklı ürün ve hizmetler çıkaran aktif 702 fintek şirketinin 275'i ödemeler dikeyindedir. Bu durum ülkemizde en fazla ödemeler alanında fintek şirketi kurulduğunu göstermektedir. Bu çerçevede önce ödeme sistemleri ve elektronik para kuruluşlarından başlamak gerekirse bu sektör her geçen gün büyüyen bir sektördür. Aslında Merkez Bankası, 2013 yılında 6493 sayılı ilk mevzuatı çıkardığında biraz daha kısıtlı bir mevzuat hayatımıza girmiştir. Ödeme hizmetleri, elektronik para hizmetleri, mobil ödeme ve sanal pos hizmetleri sunulabiliyordu. Dolayısıyla yaklaşık 11 yıl önce bu çerçevede bir mevzuatla ödeme hizmetleri ve elektronik para şirketleri hayatımıza girdi. İlk aşamada bu hizmeti veren finans kuruluşları lisans alarak hızlıca faaliyete başladı ve adım adım pazar paylarını aldılar. 4 yıl öncesine bakıldığında önemli bir ivmelenme söz konusudur. Bu ivmelenmenin ana sebeplerinden birinin pandemi olduğu tespit edilmekte ve pandemi ile birlikte finans kuruluşlarının dijitalleştiği ve sektörde çok ciddi bir büyüme olduğu görülmektedir. Pandemi ile birlikte kullanıcı davranışlarının ve alışkanlıklarının değişmesiyle fintekler ciddi bir büyüme ivmesi yakalamaktadır. Her zaman hayatımızda var olan bankaların yanında fintek kuruluşları da peyderpey pay almaktadır.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası verilerine göre mevcutta 26 adet ödeme kuruluşunun ve 58 adet elektronik para kuruluşunun faaliyet gösterdiği görülmektedir. Ödeme kuruluşlarının fintek alanındaki hizmetlerinin ilk noktası, kredi kartı tahsilatlarına aracılık

etme şeklinde olduğu görülmektedir. Arka planda anlaştıkları bankalar mevcut olmakla birlikte bankalardan aldıkları sanal posları tek bir entegrasyonla üye işyerlerine hizmet olarak vermektedirler. Fintek kuruluşlarının ikinci hizmet noktası B2C şeklindedir. Yani direkt olarak müşteriye hizmet verdikleri mobil uygulamalardır. B2C aslında kurumsal firmaların biraz daha kendi müşterilerine hizmet verdiği bir modeldir. Bunun örneği e-ticaret platformlarıdır. Müşteri e-ticaret platformundan bir ödeme gerçekleştirdiğinde aslında kurumsal bir firmadan son kullanıcı alışveriş gerçekleştirmektedir. Fintek kuruluşu da arada bir platform olarak yer almaktadır. Fintek kuruluşları bunun dışında kendi mobil uygulaması sayesinde direkt müşteri ile temasa geçebilmektedir. Bu uygulamaya para yüklenebilmekte, ön ödemeli kart oluşturulabilmekte ve bu ön ödemeli kart ile dünyanın her yerinde harcama yapılabilmektedir. Fintek kuruluşlarının üçüncü hizmet noktası birinci bölümde ele alacağımız açık bankacılık sayesinde de son kullanıcıya hizmet vermesidir. Bankacılık hizmetlerinin verildiği bir uygulama olan cüzdan hizmeti ile günümüzde daha çok finansal işlemler yapılabilmektedir. Fintek şirketleri B2C noktasında nasıl kredi kartı tahsilatları noktasında hizmet veriyorsa artık cüzdanda da bu hizmetleri verebilmektedir. Bir kurumsal şirketin dijitalleştiği ve müşterilere cüzdan hizmeti olarak verdiği noktada fintek kuruluşları o şirketin herhangi bir lisansa ihtiyaç duymadan kendi lisansı üzerinden müşterilerine verebilmektedir. Örneğin, büyük müşterilerinin cüzdanlarının altyapılarını ve sadakat programlarını oluşturmaktadırlar. Dolayısıyla bu hizmetlere bakıldığında büyüyen bir ödeme sektörü görülmektedir.

Tüm bu gelişmelere rağmen sektördeki geleneksel katılım bankalarının hiçbiri katılım finans esasları temelinde ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları ile iş birliğine gitmemiştir. Nitekim birçok faizli bankanın ödeme kuruluşu ve elektronik para kuruluşu ile iş birliğine gittiği görülmektedir. Bu sebeple tezde dijital katılım bankası ve katılım esaslı ödeme kuruluşundaki iş birliğini ayrı tutmak amacıyla fiziksel tabanlı katılım bankaları kastetmek için geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu ile iş birliğini analiz etmek için geleneksel kavramı kullanılmaktadır. Ayrıca TOM Pay her ne kadar resmen katılım sıfatına haiz olmasa da yine de katılım finans ekosistemi içinde ele alınabilir. Çünkü T.O.M. Katılım Bankası ile aynı finans grubu içinde yer almaktadır. Bu bağlamda da gelişen ve büyüyen ödemeler sektöründe tek bir katılım finans esaslı ödeme kuruluşu ve elektronik para kuruluşunun katılım finans sektörünü büyütmek için yeterli

sayıda olmaması ya da ödeme kuruluşlarının geleneksel bir katılım bankası tarafından desteklenmemesi dikkat çekicidir. Nitekim ülkemizin finansal teknoloji potansiyelinin yüksek olmasına rağmen potansiyelini tam olarak kullanamamaktadır. Türkiye'nin kalabalık olması, genç nüfusa sahip olması ve teknolojiye meraklı bir nüfusu olması sebebiyle bu alanda çok fazla talep oluşturmaktadır. Ülkemizin bu potansiyelinin önünün açılması çok önemlidir.

Bu tez çalışması, geleneksel katılım bankalarının İslami finans ürünlerinin gelişimi için katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından durumları SWOT yöntemi ve A'WOT ile analiz ederek strateji önerilerinde bulunmaktadır. Bu çerçevede, geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından güçlü ve zayıf yönleri tespit edilmiş ve birbirleri için oluşturdukları fırsatlar ve tehditler ileri sürülmektedir. Bu tez üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, finansal teknolojilerin bir incelemesini sunmaktadır. Fintek kavramı, İslami fintek kavramı ve fintek ekosisteminin yaşam döngüsü incelenmektedir. Ayrıca hem dünyadaki hem de Türkiye'deki finansal teknoloji sektörü incelenerek, finansal teknolojinin gelişimi tarihsel olarak açıklanmaktadır. Finansal teknoloji uygulama türleri örnekler verilerek ele alınmakta ve avantajları ile dezavantajları incelenmektedir. Ayrıca, finansal teknoloji düzenlemeleri özetlenmektedir. İkinci bölümde, İslami fintek sektöründeki sorunlara yönelik getirilen yenilikçi ürünler ele alınmaktadır. Üçüncü bölümde, birinci ve ikinci bölümde ulaşılan sonuçlar değerlendirilerek finansal teknolojilerin İslami finans ürünlerinin gelişimine ilişkin katkılar ve çözüm önerileri aktarılmaktadır. Tüm bu araştırmalar çerçevesinde sektördeki önemli bir eksiklik olan geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından dikkat çekerek SWOT analizi ve A'WOT analizi yapılmakta, bu iki paydaşın olası bir iş birliğine karşı güçlü ve zayıf yönleri tespit edilmekte, oluşan tehditler ve fırsatlar ortaya konulmaktadır. Bulgular neticesinde sektör oyuncularına stratejik önerilerde bulunmaktadır.

Literatür çalışmalarına bakıldığında 2017 yılında Dicle Şahan, finteklerin bankacılık sektörüne ne tür katkılar sağladığını analiz etmiştir.¹ 2019 yılında Şebnem Elif Kocaoğlu Ulbrich, finteklerin gelişmesi ile birlikte mevzuattaki değişimleri incelemiş ve sektörde

¹ Dicle Şahan, "Platform Ekonomilerinin Bir Uygulaması Olan Finansal Teknoloji Şirketleri Bankacılık Sektörünü Nasıl Değiştirecek?", (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2017), s.3.

oluşturduğu avantajları ve dezavantajları analiz etmiştir. ² Aynı yıl Hassnian ve arkadaşları, ileri teknolojilerin konvansiyonel ve katılım bankacılığına etkilerini analiz etmiştir. ³ 2023 yılında Melih Coşkun, fintek girişimlerinde oluşacak risklere karşı son kullanıcıların zararını engelleyerek sağlıklı bir rekabet ortamının oluşturulmasına dair incelemesini gerçekleştirmiştir. ⁴ Yapılan alışmalar incelendiğinde finansal işlemlerde teknoloji ile ilişkisinin artacağı göz ardı edilemeyecek bir gerçektir. Bu bağlamda bankaların finteklerle yapacağı iş birliğinin finansal hizmetlerin kalitesini ve hızını arttıracaağı yönündedir.

² şebnem Elif Kocaoğlu Ulbrich, “Avrupa Birliği ve Türk Banka Hukuku Yönünden Fintek”, (**Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019), s.xxxı.

³ Ahmet Menteş, “Finansal Tabana Yayılma Aracı Olarak Finansal Teknoloji şirketleri”, **Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi**, Cilt.8, Sayı.1 (2019), Sayfa.168-175, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ssrj/issue/43336/513029>, (22 Aralık 2019), s.170.

⁴ Melih Coşkun, “Fintech in Turkey: An Analysis of Digital Payments Adoption of Bank Customers”, (**Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**, Yaşar Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 2023), s.119.

BİRİNCİ BÖLÜM

FİNTEK, İSLAMİ FİNTEK VE UYGULAMA TÜRLERİNE GENEL BİR BAKIŞ

1.1. Fintek Kavramı

Finansal teknoloji (fintek), günümüz finans dünyasındaki en önemli yeniliklerden biri olarak kabul edilmektedir. Uygun düzenlemeler çerçevesinde ve bilgi teknolojileri tarafından yönlendirilerek hızla gelişmektedir. Fintek yeni bir terimdir ve bunun için henüz belirli bir tanımı olmamakla birlikte “maliyetleri düşürerek, finansal hizmetlerin kalitesini iyileştirerek finans endüstrisini yeniden şekillendirmek” olarak tanımlanmaktadır.⁵

Fintek kavramı genel olarak finans ekosisteminde kullanılmaktadır. Sözcük olarak bakıldığı zaman finans ve teknolojinin bir araya gelmesinden oluşmaktadır. Fintek ürün ve hizmetleri teknoloji üzerine üretilmektedir. Finansal şirketlerle iç içe olan bu terim genel olarak yenilikçi, yıkıcı ve çığır açan gelişmelerle sonuçlanmaktadır. Fintekler temelde, kendisinden beklenen finansal hizmetleri herkes tarafından ulaşılabilir olması için finans hizmetlerini fizikselden bulut tabanlı hizmetlere kaydırmaya çalışmaktadır. Mevcut birçok finansal kurum, hizmetlerini daha verimli hale getirmek için fintek çözümleri ve teknolojileri kullanmaktadır. Kısacası fintek, yeni nesil teknoloji meraklısı firmalardır.⁶

Finansal teknoloji kavramı teknolojinin ilerlemesiyle beraber uzun süredir kullanılmaktaydı. Hatta hem küreselde hem de ülkemizde “fintech” olarak kavramsallaşmıştır. Son zamanlarda da dilimizde çok fazla yer edinmiştir. Küreselleşmenin yol açtığı popülerlik nedeniyle “fintech” kavramı dilimize direkt olarak girmiştir. Ne yazık ki finansal teknolojiler kavramı “fintek” olarak değil “fintech” olarak kısaltılmıştır. Fintech kelimesinin belirtmiş olduğu anlamın açık olmaması dilimizde kavram karmaşasına sebep olmaktadır. Tam da bu noktada “fintek” kavramı Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi (CBFO) teşvikleriyle Türk Dil Kurumu Türkçe Sözlük’te tanımlanmıştır. Böylece “fintek” kavramı ülkemize, doğru bir şekilde ifade edilerek kazandırılmış oldu. Bu kavram, Türkçe Sözlük’te, “finansal hizmetleri yenilikçi,

⁵ In Lee ve Yong Jae Shin, “Fintech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges”, **Business Horizons**, Cilt.61, Sayı.1 (Ocak-Şubat 2018), s.35.

⁶ Nafis Alam, Lokesh Gupta ve Abdolhossein Zameni, **Fintech and Islamic Finance Digitalization, Development, and Disruption**, 1.Baskı, İsviçre: Palgrave Macmillan, 2019, s.12-13.

tamamlayıcı ve hızlandırıcı iş modelleri ile sayısal teknolojiler kullanarak sunan ürün ya da kuruluş” şeklinde tanımlanmaktadır.⁷ Öncelikle fintek kavramının adının konulması ve ne olduğunun açıkça belirtilmesi Türkiye’nin fintek sektörüne yeni alanlar açıp yeni boyutlar kazandıracağı beklenmektedir.

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde 1960’larda geliştirilen ATM’ler fintek örneği olarak kabul edilmektedir. Çünkü bu makineler hem finansal sektördeki verimliliği arttırmakta hem de bankaların maliyetlerini önemli ölçüde azaltmaktadır.⁸ Ancak bu dönemde fintek kavramından bahsetmek mümkün olmadığından fintek kavramı yerine finans sektörünün kalitesini arttıran, yeni ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi anlamına gelen finansal inovasyon kavramını kullanmak daha doğru bir yaklaşımdır. Çünkü finansal inovasyon, finans sektörünün derinleşmesini, daha verimli, daha hızlı ve daha çok kişiye ulaşmasını beklemektedir.

Bu bağlamda finteklerin üç temel özelliğinden bahsetmek mümkündür.

1. Teknolojinin rolü: Teknolojinin finansal çözümler üretmek için ciddi rol oynaması gerekmektedir.
2. Finansal ürün ve hizmetler: Yeni finansal süreçler ortaya çıkmaktadır.
3. Finansal kurumlar ve piyasalar: Finansal yeniliklerin piyasaların işleyişinde etkin ve önemli rol oynamaktadır.

1.1.1. Fintek Ekosistemi

Fintek ekosistemini anlamak için öncelikle ekosistem değerlendirilmelidir. Bu bağlamda fintek ekosistemi hem rekabete hem de iş birliğine dayalı bir yaşam döngüsüdür. Bu yaşam döngüsünde düzenleyici kurumlar, teknoloji şirketleri, girişimciler, yatırımcılar, devlet, ilişkili kamu kurumları, müşteri ve finansal kuruluşlar gibi birtakım birlikler mevcuttur. Aslında ekosistem denildiğinde fintekleri merkeze alıp etrafında fintekleri besleyen her türlü paydaş ekosisteme dahil edilmektedir.

⁷ CBFO, <https://www.cbfo.gov.tr/fintek-sozlugu> (10 Aralık 2023).

⁸ Steven W. Floyd ve Bill Wooldridge, “Path Analysis of the Relationship Between Competitive Strategy, Information Technology, and Financial Performance”, **Journal of Management Information Systems**, Cilt.7, Sayı.1 (Aralık 2015), s.1.



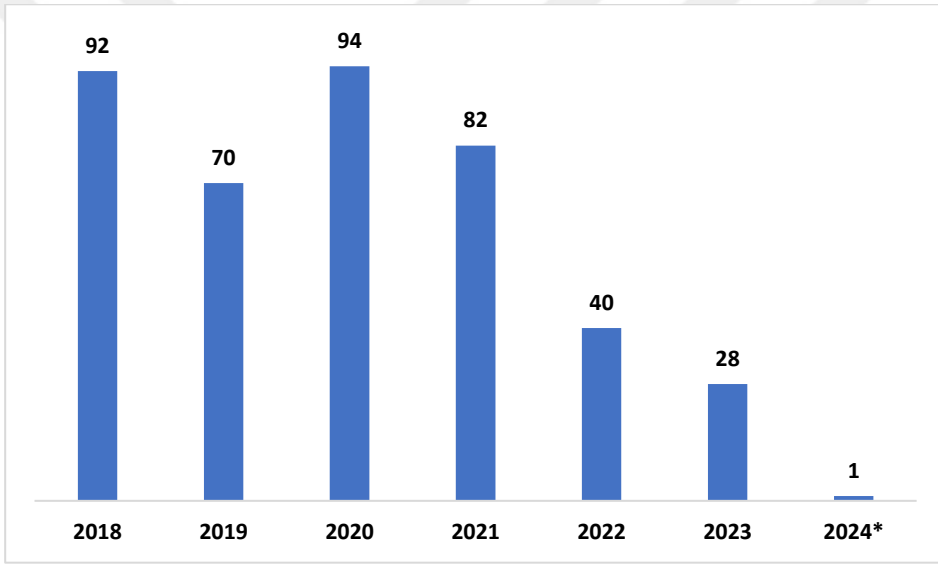
şekil 1.1: Fintek Ekosistemi.

Kaynak: Lee ve Shin, Fintech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges. 2018, s.37.

Fintek ekosisteminin en önemli yapı taşı olan devlet, bu ekosisteme getireceği mevzuatlar ile ekosistemin gelişimini kolaylaştırmalıdır. Bu çerçevede girişimcileri desteklemeli, yurtdışından beyin göçü çekmeli ve vergi avantajı sağlamalıdır. Ekosistemin diğer önemli yapı taşı olan finansal kuruluşlar ise yaptıkları yatırım, satın alma ve birleşmeler sayesinde ekosistemin gelişiminde katkıda bulunmaktadır. Üçüncü ana unsur olan girişimciler ise, ekosisteme yenilikçi, çığır açıcı ve yıkıcı finansal ürün ve hizmetler geliştirerek katkı sağlamaktadır. Bu üç ana aktör dışındaki birliklerin birçoğu hazır olmasa da ekosistemde birlikte çalışabiliyor olması lazım ki bir ekosistem oluşsun.

Bu ekosistem içinde yer alan müşteriler ise, finteklerin hayatımıza ilk girdiğinden itibaren hep odak noktasındaydı. Geleneksel finans dünyasında da bu bakış açısı ile bir değişiklik oluşturmuşlardır. Nitekim müşteriye daha katma değerli, daha kaliteli, daha hızlı ürün sunulması perspektifinden bakılmaktadır. Bugünden sonrası için de bu perspektif değişmeyecektir. Ayrıca KPMG tarafından hazırlanan “Finteğin Geleceği” çalışmasında yöneticilerin %92’si ana stratejilerinin gelecek için de müşteriler olduğu belirtilmektedir. Dolayısıyla gelecekte, müşteriler, müşteri deneyimi ve kişiselleştirilmiş çözümler en öne çıkacaktır.

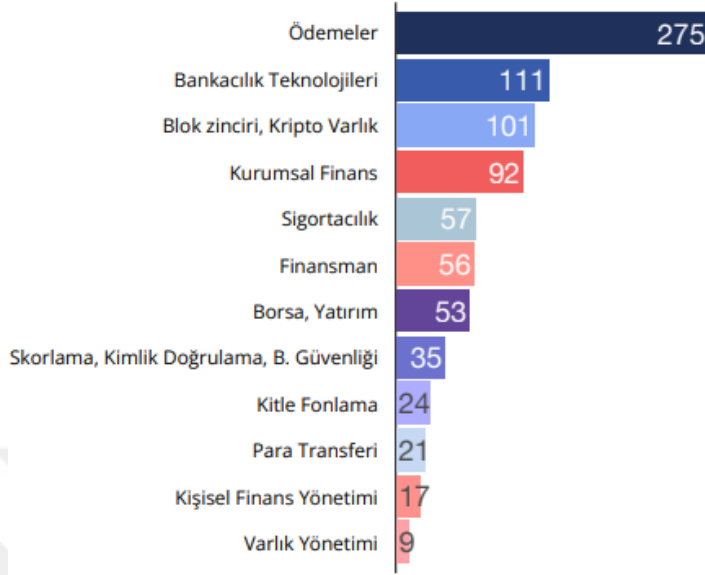
Türkiye bu konuda nerede, ne yapıyor, kaç tane fintek şirketi var ve hangi alanlarda daha çok kurulmaya başlandı diye bakıldığında **Şekil 1.2**'de en çok sayıda fintek kuruluşuna 2018 ve 2020 yılında ulaşıldığı görülmektedir. Her sene ekosistem büyümekte ve yeni şirketler girmektedir. Ancak 2019 yılı itibariyle yatırım tutarları artmakla beraber istatistiksel olarak geride olduğumuz görülmektedir. (**Şekil 1.6**) 2023 yılında 28 fintek şirketi kurulmuştur. Bu geçmiş yıllardaki ekonomik süreçlerle ilgili hem Türkiye'ye hem de dünyaya has birtakım gelişmeler buradaki istatistiği olumsuz gibi gösterebilmektedir. Bu durum ülkemizin daha gidecek çok yolu olduğunu göstermektedir.



Şekil 1.2: Kurulan Fintek Şirketi Sayısı.

Kaynak: CBFO & Startups.watch.

Haziran 2024 yılı itibariyle aktif 702 fintek şirketinin faaliyet göstermesi Türkiye'nin bu alanda önemli potansiyele sahip olduğunu göstermektedir. **Şekil 1.3**'te dikeylerine göre fintek sayıları verilmiştir. Bunların 275'i ödemeler dikeyindedir. Bu durum tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de en çok ödemeler alanında finansal teknoloji girişimi kurulduğunu göstermektedir. Nitekim toplumlarda ödemeler alanında en çok kredi kartı, nakit, havale veya çek gibi finansal işlemler kullanılmaktadır. Doğal olarak ödemeler bu alanda ilk sırada yer almaktadır.



Şekil 1.3: Dikeylerine Göre Fintek Sayıları.

Kaynak: CBFO & Startups.watch.

Ödemeler aslında insanların hem gündelik yaşamına dokunan hem de ticareti döndüren için önemli bir unsurdur. Bu yüzden ödemeler, fintek ekosistemi altında Türkiye’de ve dünyada yenilikleri buluşturan, ticaretin ve bireylerin hayatını zenginleştiren en önemli unsur olarak yer almaktadır. Ödeme ve elektronik para kuruluşları bankacılık sistemi ile beraber ödeme hizmetlerinin gelişmesini sağlamaktadır. En temelde rekabeti zenginleştirerek hizmet kalitesini arttıran, düşük maliyetle bireylerin ve işletmelerin hayatına dokunup ödeme hizmetlerini daha çok teknoloji ile buluşturan, daha çok kolaylaştıran yapılar olarak hayatımıza girmektedir.

Tüm dünyadan bahsettiğimizde örneğin Türkiye’de taksit kültürü çok uzun zamandır kullanılmaktadır. Ancak bu duruma yurtdışındaki ülkeler çok alışık değildir. Türkiye dışında Romanya ve Brezilya’da da taksit kültürü mevcuttu. Ancak tüm dünyada taksit kültürü hiç olmayan bir yapı idi. Pandemi ile birlikte gelen ekonomik konjonktür biraz daha taksit kültürünü tüm dünyada yaygın hale getirmektedir. Bu durum karşımıza “şimdi al, sonra öde” (buy now pay later - BNPL) olarak çıkmaktadır. Aslında bu Türkiye’de yıllardır taksitli yapılan durumdur. Mesela bir ürünü bugün alındığında, ödemesi taksit sayısına göre yapılmaktadır. “Şimdi al, sonra öde” yapısı ise Avrupa’da Klarna’nın ortaya çıkardığı bir yapıdır. Bu yapı yavaş yavaş diğer ülkelerde de kullanılmaya başlanılmaktadır.

Peki Şimdi Türkiye’de neler oldu sorusunu sorduğumuz noktada **Şekil 1.3**’te ödemelerin arkasından bankacılık teknolojileri ve blok zinciri geldiğini görmekteyiz. Pandemi ile birlikte biraz daha temassız ödemelerin yaygınlaŐtıĐı yapıya doğru evrildi. Çünkü pandemi biraz da sağlık riskini ne çıkaran bir yapı olduğundan temassız ödemeleri popüler hale getirdi. Bankacılık sektörüne bakıldığında artık müşteriler pandeminin etkisiyle fiziki teması en aza indirdiği bir dönemden geçmektedir. Ancak pandemiden önce de gelişen dijital bankacılık yine süreci fiziksel temasın azaldığı tarafa doğru gtrmekteydi. Fiziksel temasın azalmasıyla birlikte, dijital bankacılık kullanıcıları artık ihtiyaçlarını Şubeye gitmeden karşılamaktadır.

rnek vermek gerekirse, regülasyon tarafındaki kural koyucular 250 TL olan Őifresiz işlemleri önce 500 TL’ye, ardından 750 TL’ye ve Temmuz 2024 itibariyle 1500 TL’ye çıkarmıŐtır. Dolayısıyla biraz daha Yakın Alan İletiŐimin (Near Field Communication - NFC) ve temassız ödemelerin yaygınlaŐtıĐı bir yapıya doğru gidildi. Başka neler ortaya çıktı diye incelendiğinde link ile ödeme alma diye tanımlanan tüketicilerin ve işletmelerin ödeme alırken temas etmeyeceği, dijital bir ödeme sayfası üzerinden bilgisayar ya da cep telefonları üzerinden ödeme yapılabilceği bir yapıya doğru evrildi. Bu iki gelişme pandeminin en çok konuŐulan kısmı denilebilmektedir.

Bu gelişmeler değerlendirildiğinde pandeminin keskin bir Şekilde yaŐamımıza girmesi hem Türkiye’de hem dünyada birçok alanda farklı iş modellerini etkilemektedir. Temelde pandemi ilk olarak fiziki teması ortadan kaldırdığı için insanlar doğal olarak dijital platformlardan ya da yanlarında bulundurdukları cihazlardan o güne kadar aldıkları hizmetleri daha çok almaya yönelik önemli bir talep artışı oluŐurmaktadır. Çünkü fintek ekosistemine dünya çapında bakıldığında mevcut bankacılık sektöründe fiziki Őubelerin yoğun olarak hala devam ettiği eski dünyanın konseptini aniden deĐiŐirmiŐtir.

Peki bu gelişmelerin yanına neler gelecek? Bu gelişmelerden yola çıkılarak Türkiye’nin inovasyonu seven bir ülkedir. Kare kod (Quick Response – QR) ile ödemelere bakıldığında, özellikle in tarafında yaygın olan Alibaba, Aliexpress ve Alipay’in çok yaygın bir Şekilde kullandığı QR’lı demelerin Türkiye’ye de geldiği görülmektedir. Bununla ilgili de Bankalararası Kart Merkezi (BKM) “kare kod ile de” alt yapısını hazırlamıŐ ve uygulamaya almıştır.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından geliştirilen yeni nesil bir ödeme altyapısı olan FAST yani Fonların Anlık ve Sürekli Transferi açılmıştır. Bu sistem sayesinde bankalar arasındaki para transferleri saniyeler içerisinde 7 gün 24 saat gerçekleşmektedir. Böylece EFT kaynaklı zaman kısıtlaması ortadan kalkmaktadır. FAST ile Kolay Adresleme Sistemi (KOLAS) de kullanıma sunulmuştur. Bu sayede IBAN yerine telefon, kimlik numarası ya da e-posta gibi bilgiler kullanılmaktadır.⁹ 2021 yılından beri kullanılan FAST sistemine 2023 yılında fintek şirketleri de dahil edilmiştir. Bu anlamda fintek şirketlerinin mobil uygulamasını kullanan müşterilerin hesaplarına da IBAN tanımlaması yapılabilmektedir.

Bu değerlendirmelerden yola çıkarak finteklerin daha üst düzeye gelebilmesi için finteklerin faaliyet gösterdiği ortam çok önemlidir. Türkiye'nin inovasyonu çok sevdiği, ürünleri ise tüketicilerin daha çok sahiplendiği görülmektedir. Fintekler de bu kolaylaştırıcı etkiyi çok hızlı bir şekilde ürünleştirip hazır bir halde hem tüketicilere hem de işletmecilere sunabilmektedir.

1.2. İslami Fintek Kavramı

İslami fintek kavramı, fintek kavramı ve finans kavramı ile nasıl örtüşmektedir? Bu sorudan hareketle açıklamak gerekirse, İslami fintek günümüz dünyasında yeni bir moda sözcüğüdür. Teknoloji temelli finansal ürün ve hizmet sunulması anlamına gelen fintek kavramına ek olarak İslami ilkeleri ihlal etmeden ürün ve hizmet sunulması İslami fintek olarak tanımlanabilir.¹⁰ İslam'da finteklere icazet verilmektedir. Ancak İslami kuralları ihlal etmesi durumunda icazet verilmemektedir.

Fintekler temelde, finansal hizmetlere kolay erişilebilir, daha az maliyetli, daha hızlı ve daha verimli hale getirmek için teknoloji odaklı bir çözüm geliştirmektedir.¹¹ Bu çerçevede İslami fintekin içselleştirilmesinin arkasındaki etkenler arasında teknolojideki ilerleme, mobil cihazlara nüfuz etme, internete kolay erişim, süreçlerin dijitalleştirilmesi ve en önemlisi mevcut bankacılık hizmetlerinin uygun maliyetli olmaması yer almaktadır.

⁹ Murat Birinci, “‘Fast’ Sistemi Adı Gibi Hızlı Olacak”, **Anadolu Ajansı**, 14 Kasım 2020, <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/fast-sistemi-adi-gibi-hizli-olacak/2042387> , (3 Haziran 2023).

¹⁰ Faraz Adam, **Introduction to Islamic Fintech**, 2.Baskı, United Kingdom, Leicester: Amanah Advisors Press, s.17, 2023.

¹¹ Musa Gün, “The Path to FinTech Development Research on Islamic Finance in Turkey”, Nader Naifer (Ed.), **Impact of Financial Technology (Fintech) on Islamic Finance and Financial Stability** içinde (s.65-96), Pennsylvania: IGI Global, 2019, s.66.

İslami finans, İslami prensiplere dayalıdır. Yani faiz, kumar ve alkol gibi izin verilmeyen faaliyetleri yasaklayan ilkelere uygundur. İslami fintekler, İslami prensiplere dayalı finansal hizmetlere teknoloji odaklı çözüm getirecekse İslami ilkelere uymak zorundadır. Temel amaç, İslami finansal hizmetleri dijital olarak ve basit bir şekilde kolay erişilebilirlikle sunmaktır. Bu bağlamda İslami fintek, İslami finansın takipçisidir ve toplumun sosyal ekonomik gelişimini teşvik etmektedir. ¹² Kısacası İslami finteklerin İslami ilkelere uygun olması gerekmektedir. Fintek kavramına sadık kalan ve İslami finansın uzantısı olan İslami fintek, İslami uyumlu finansal ürün ve hizmetlerin dijital dağıtımını kolaylaştırmaktadır. İslami fintek platformları, İslami finansal hizmetler sağlamada yapay zekâ, blok zinciri, büyük veri, kapsamlı bulut bilişim ve nesnelerin interneti gibi devrim niteliğindeki teknolojileri benimsemektedir. Tüm İslami finansal hizmetlerin iyileştirilmesi, ürün performansı, yoksulluğun azaltılması ve sosyal adalet dahil olmak üzere ekonomik, çevresel, finansal ve sosyal hedefleri teşvik etmek için teknolojiye dayalı yeni iş modellerinin uygulanmasını içermektedir. Böylece İslami amaç ve ilkelerine uygun finansman, ödemeler ve yatırımlar için daha fazla fırsat sağlamaktadır. ¹³ Ayrıca İslami fintek, finansal hizmetlere uygun maliyetli çözümler sağladığı için gelişmekte olan ülkeler için büyük fırsatlar sunmaktadır. Aynı zamanda istikrarı sağlamak, yatırımcıları ve kurumları hileli ticaret uygulamalarından korumak için düzenleyici kurumları da test etmektedir. İslami finteki büyütme ve sürdürülebilir bir kalkınmayı sağlamak için, üniversite öğrencileri arasında bir farkındalık programı başlatılabilir. Fintekin daha uzun süreli olması isteniyorsa, İslami finans kurumları tarafından benimsenmelidir. Sadece Müslüman toplumu etkilemekle kalmayıp aynı zamanda Gayrimüslimleri ve küresel finans dünyasını da etkilediği için yenilikçi olması gerekir. ¹⁴

¹² Alam, Gupta ve Zameni, **Fintech and Islamic Finance Digitalization, Development, and Disruption** s.68-69.

¹³ Adam, **Introduction to Islamic Fintech**, s.21.

¹⁴ Mustafa Raza Rabbani, Shahnawaz Khan ve Eleftherios I. Thalassinou, "FinTech, Blockchain and Islamic Finance: An Extensive Literature Review" **International Journal of Economics and Business Administration**, Cilt.8, Sayı.2 (2020), s.68.

1.2.1. İslami Fintekin Ortaya Çıkışı

Fintek yeni moda bir kavram olsa da geçmişi çok eskiye dayanmaktadır. Bu süreç nasıl oluşmaya başladı sorusu sorulduğunda ilk adımın çek ve borç sertifikaları gibi nakitsiz işlemlerin başlamasıyla atıldığı görülmektedir. Bu adım finansal teknolojinin ilk atılımıdır. Çek Arapça'da sakk kelimesine atıfta bulunmakta olup günümüzde sukuk (kira sertifikası) kelimesinin karşılığıdır. Sakk ticari kaynaklı finansal yükümlülükleri temsil eden belgelerdir.¹⁵

19. yüzyılda Barclays Bank, Süveyş Kanalı'nın inşasıyla ilgili finansal işlemleri için Kahire şubesini açtı. Bu gelişme, İslam alimlerinin geleneksel bankacılık sisteminin İslami ilkelere uymadığına dair itirazları beraberinde getirdi. Bu, İslami finans sisteminin yolculuğundaki önemli bir gelişmedir.

20. yüzyıla gelindiğinde, 1950'lerde, kredi kartları piyasaya sunulduktan sonra finansal teknolojik gelişmelerin hiç durmadığı ve giderek hızlandığı görülmektedir. 1960'lara gelindiğinde şubeler yerini ATM'lere bırakmaya başlamıştır. Kredi kartlarının ortaya çıkmasına ek olarak ATM'lerin sektörde yer edinmesi finansal hizmetlerin gelişimi açısından önemli görülmektedir. Aynı dönemde Mısır'da Ahmed El-Neccar tarafından İslami bir banka ve Malezya'da Müslüman Hacılar Tasarruf Şirketi kurulmuştur. Bu şirket daha sonra Tabung Hajj olarak yeniden adlandırılmış olup Malezya İslam Bankası'nın gelişmesine yol açmıştır.¹⁶ 1970'ler ve 80'lere gelindiğinde ise Dubai, Kuveyt, Sudan ve Suudi Arabistan gibi ülkelerde İslami bankaların kurulmaya devam ettiği görülmektedir. Bunun en önemli örneği Cidde'de kurulan İslam Kalkınma Bankası'dır. Diğer önemli bir gelişme ise Sudan'da ilk İslami sigorta (tekafül) şirketi olan Sudan İslami Sigorta Şirketi'nin kurulmasıdır. Ardından ilk İslami yatırım fonu Amana Gelir Fonu kurulmuştur. Yine aynı dönemde Nasdaq kurulmuş, sınır ötesi ödemelerin gerçekleşmesini sağlayan Swift uygulaması başlamış, e-ticaret gerçekleştirilmiş ve Bloomberg kurulmuştur.¹⁷

1990'larda Cezayir'de İslami Finans Kurumları Muhasebe ve Denetim Örgütü (AAOIFI), Bahreyn'de Citi İslami Yatırım Bankası ve Dow Jones İslami Piyasa Endeksi (DJIMI) kuruldu. Aynı dönemde internet devrimi ile büyük bir sıçrama yaşandı. Bu devrimin en önemli etkilerinden biri finansal işlemlerin maliyetlerinin düşmesidir. İnternet devriminin

¹⁵ Adam, **Introduction to Islamic Fintech**, s. 28.

¹⁶ Adam, s. 29.

¹⁷ Adam, s. 30.

yönlendirdiği teknolojik gelişmeler özellikle İslami finansal hizmetlerin vizyonerliğini göstermektedir. Bu çerçevede bireyler veya işletmeler finansal firmalarla fiziksel temas kurmadan hesaplara erişmelerine, iş yapmalarına, finansal ürün ve hizmetler hakkında bilgi edinmeye başlamıştır. ¹⁸

İnternet teknolojisinin etkisi doğası gereği yoğun ve zamana duyarlı, bankacılık sektöründe belirgin olmuştur. Banka açısından, çevrimiçi bankacılığın potansiyel faydaları arasında şu hususlar yer almaktadır:

- Daha az maliyet,
- Daha hızlı geri dönüş,
- Kuruluş içinde daha sorunsuz iletişim,
- Mevcut ve potansiyel müşterilerle daha uygun etkileşim,
- Finansal yönetimde mesleki bilgiye erişim gibi katma değerli hizmetlerin sağlanması.

Türkiye'ye baktığımızda “fintek” kelimesi Fintek Anonim Şirketi'nin kurulması ile 2001 yılından beri kullanılmaktadır. Bu şirket bankacılık teknolojisinin kullanılmasıyla kurulmakta olup günümüzde de faaliyetine Ziraat Teknoloji olarak devam etmektedir. Bu durum bankaların ciddi anlamda teknolojik bir yatırım yaptığını göstermektedir. 2002 yılında Malezya merkezli İslami Finansal Hizmetler Kurulu (IFSB) uluslararası bir standart belirlemek amacıyla kurulmuştur. 2000'li yılların ortalarında akıllı telefon kullanıcı sayısının artmasıyla mobil ödeme ve mobil bankacılık gibi mobil finansın büyümesi kolaylaşmıştır. Finansal kurumlar, müşterilerinin yalnızca banka hesap bilgilerine erişmelerine değil, aynı zamanda fatura ödeme ve havale gibi işlemleri mobil cihazlar üzerinden yapmalarına da izin vermiştir. ¹⁹

2007 yılında Türkiye'de Bankalararası Kart Merkezi tarafından ilk 3D Secure ödeme platformu çıkarılmış olup ulaşımda temassız kart ödemelerine başlanmıştır. Ayrıca 2008 yılında BKM ve Turkcell tarafından dünyanın ilk mobil imza ve 3D Secure işlemi yapılmıştır. Tüm bu gelişmeler ekosistemin erken gelişmeye başladığını göstermektedir. Aynı zamanda bu gelişmeler fintek iş modellerinin doğuşuna aracılık etmektedir. Bu dönemde yaşanan en önemli gelişmelerden biri de 2008 yılında ortaya çıkan Küresel Ekonomik Kriz olmuştur. Finteklerin önem kazandığı dönemde, ekonomik krizin yaşanması

¹⁸ Adam, s. 31.

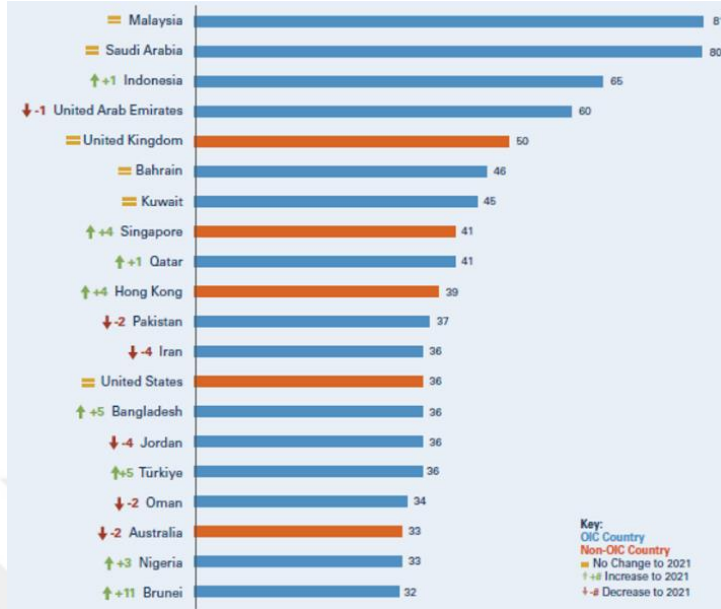
¹⁹ Lee ve Shin, **Fintech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges**, s.6.

güven problemine neden olmuştur. Birçok banka likidite problemi yaşamış ve bu ödemeleri alabilmek için yasal düzenleme üzerinde çalışmışlardır. Bankacılık sisteminin oluşturduğu bu problem finteklerin gelişmesine ortam oluşturmuştur. Küresel krizi avantaja çeviren fintek şirketleri kullanıcılarına daha az maliyetli, daha kaliteli ve daha hızlı finansal platformlar sunmuşlardır. Sundukları niş ürün ve hizmetler sayesinde yeni nesil kullanıcılar tarafından tercih edilmesini sağlamıştır.

2016 yılında Malezya'da, İslami finteki geliştirmek için İslami kitle fonlaması girişimi İslami Fintek İttifakı kurulmuştur. Bu ittifakın üyeleri Ethis, Global Sadaqah, Kapital Boost, Fasset, Launchgood, Conexcap, Blossom, Kitafund ve Easi Up olarak sıralanabilmektedir. Bu ittifakın amaçları arasında, İslami finans standardı oluşturmak, İslami ve sosyal etki çerçevesinde finansal teknolojinin erişimini arttırmak, paydaşlarla etkileşim kurmak ve onların gelişimini desteklemek yer almaktadır.²⁰ **Şekil 1.4**'te Küresel İslami Fintek Endeksi'nde gösterildiği gibi Malezya, İslami fintek alanında zirvede yer alırken, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) İslami fintek sektörüne adım atmaya başlamıştır. İngiltere'de ilk İslami fintek gayrimenkul kitle fonlaması platformu Yielders kurulurken, ABD'de ilk İslami uyumlu robo danışma platformu Wahed Invest kurulmuştur. Aynı yıl Ethis, Malezya Menkul Kıymetler Komisyonu tarafından İslami ilkeler uyumlu P2P kullanma lisansını almıştır. Ethis, küçük işletmeleri ve gayrimenkul geliştirme projelerini finanse etmek amacıyla kurulmuştur.²¹ Aslında, tüm bu gelişmeler bugüne kadar İslami finans ekosisteminde yüzlerce İslami fintek şirketi kurulmuş olup artmaya da devam edeceğini göstermektedir.

²⁰ Othman Abdullah, "Islamic Finance In The Digital Age: Fintech Revolution", **Global Islamic Finance Report**, Cambridge, 2017, s.288.

²¹ Adam, **Introduction to Islamic Fintech**, s.32-33.



Şekil 1.4: Küresel İslami Fintek Endeksine Göre En İyi 20 Ülke.

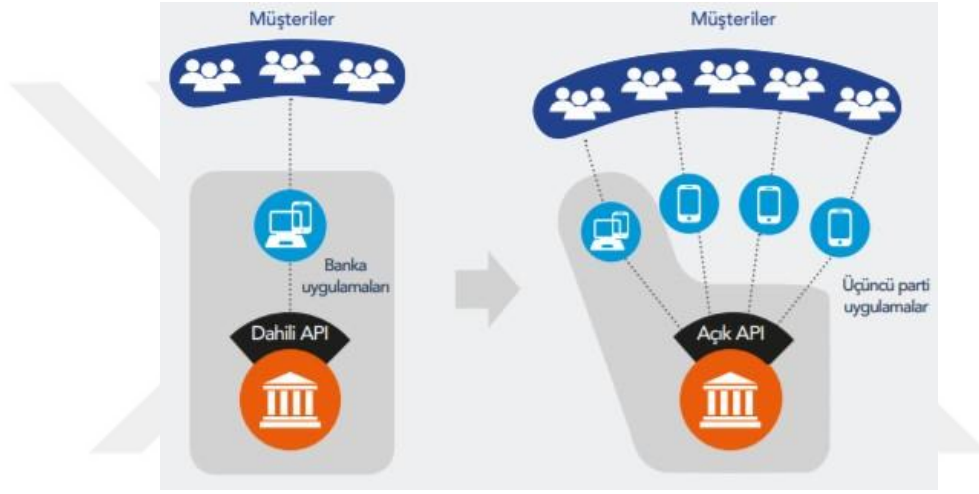
Kaynak: DinarStandard, The Global Islamic Fintech Report, 2022.

1.3. Finteklerin Uygulama Türleri

1.3.1. Açık Bankacılık

Açık bankacılık, bankalar tarafından kaydedilen müşteri verilerinin, müşteriler tarafından verilecek izinler doğrultusunda üçüncü parti kurumların kullanımına açılarak, müşteri yararına hizmetler sunulması olarak tanımlanabilmektedir. Açık bankacılık basit tabirle, tüm bankaları tek bir uygulama üzerinden yönetildiği uygulama altyapısıdır. Örneğin, bir kullanıcının X Bankası, Y Bankası ve Z Bankası'nda hesapları var. Bu bankalardan biri maaş bankası veya diğeri kullanılan kredi kartı bankası olabilmektedir. Her ay bankalar arası para transferi yapılarak kredi kartı ödemesi gerçekleştirilmektedir. Hangisinde ne kadar bakiye mevcut olduğunu takip etmek gibi süreçler mevcuttur. Bu süreçler birden fazla uygulama ile yönetilmektedir. Açık bankacılık sayesinde, birden fazla uygulamaya ihtiyaç bulunmadan tek bir uygulama ile istenilen banka eklenebilmekte, eklenebilen bu bankalar arasında para transferi yapılabilen, ödeme yapılabilen ve tek bir ekrandan tüm banka hesaplarından ne kadar harcandığı görülebilmektedir. Bu altyapı sayesinde katma değerli hizmetler sunulmakta ve fintek ekosistemi geliştirilmektedir.

Şekil 1.5'te geleneksel bankacılık ve açık bankacılık gösterilmiştir. Müşteriler birçok banka ile açık bankacılık sayesinde için parti kurumlarla da işlemlerini yapabilmektedirler. Bu, bankaların yüklendiği bir inisiyatifken zamanla dünya geneline yayılmış, kabul görmüş ve mevzuat açısından desteklenen bir yapıya dönüşmüştür.²² Açık bankacılık (API), banka müşterilerine finansal hizmetler sunulurken yeni uygulamalar geliştiren ara yüzlerdir. Bu sayede müşterilere daha hızlı ve daha az maliyetli finansal hizmetler sağlanmaktadır.



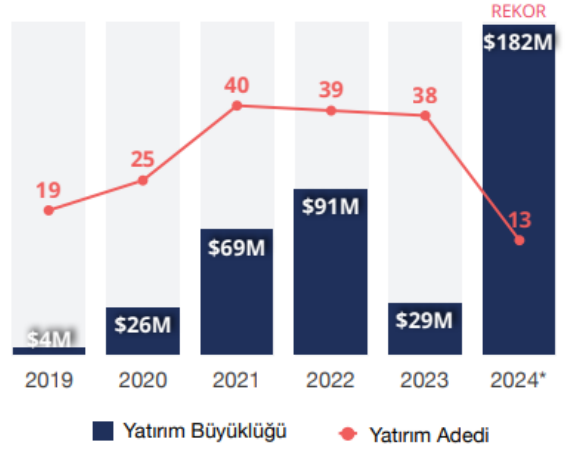
Şekil 1.5: Açık Bankacılık Öncesi ve Sonrası.

Kaynak: Zanders Advisory, <https://zandersgroup.com> (26/03/2023).

Finansal teknoloji şirketleri günümüz dünyasında API'ler sayesinde yeni teknolojiler geliştirerek finansal kurumlar için müşteri memnuniyeti sağlamaktadır. Ülkemizde e-ticaret yapısının ilerlemesi ve mobil bankacılığa duyulan ilginin artmasıyla önemli yatırımlar yapılmaya başlanmıştır. Türkiye'de fintek yatırımları incelendiğinde 2024 yılı 182 milyon ABD dolarını bularak en fazla yatırım yapılan yıl olmuştur. 2019 yılında ise fintek yatırımlarının gözle görülür derece az olması dikkat çekmektedir. Pandemi döneminde azalan ekonomik kırılganlığa karşın Türkiye'de fintek yatırımlarının artış eğilimi devam etmektedir.²³ **Şekil 1.6**'da yıllara göre fintek şirketlerine yapılan yatırımlarının grafiği gösterilmektedir.

²² Fintech İstanbul, “**Dünyada ve Türkiye’de Açık Bankacılık: Bankacılığın Geleceği**”, İstanbul, 2019, s.8.

²³ T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, **Türkiye Fintek Rehberi 2023**, İstanbul, 2023, s.13.



Şekil 1.6: Yıllara Göre Fintek Yatırımları.

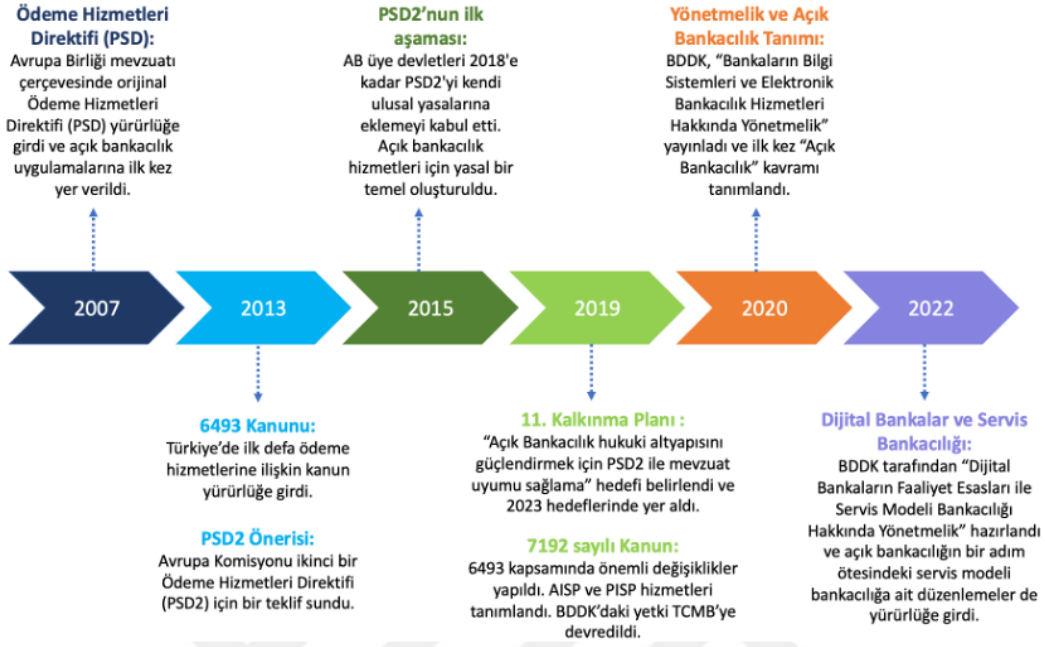
Kaynak: CBFO & Startups.watch19.

Geleceğin bankacılığı olarak görülen açık bankacılık fintekler için biçilmiş kaftandır. Örneğin, bankalar müşterilerinin vermiş olduğu izinler çerçevesinde sistemde tutmuş oldukları kayıtları finteklerin kullanımına sunmaktadır. Böylece geniş bir hizmet yelpazesi meydana gelmektedir. Önceki yıllarda bankalar elde ettikleri bu verileri işleyememesi dijital dönüşümün ve finansal teknolojilerin gelişmesindeki büyük bir engel olarak yer almaktaydı. Bu minvalde Türkiye’de açık bankacılık sisteminin işlem yelpazesi, yeni hizmetler, zaman tasarrufu ve güvenilir bir hizmet anlayışı sağlaması anlayışını da doğurmuştur. Açık bankacılık sayesinde bankalar müşterilerine az maliyetle nitelikli hizmet verme olanağına sahiptirler. Bu çerçevede çeşitli kanallardan müşteri edinme ve cirolarını arttırma imkânına sahip olan bankalar, API marketlerini çeşitlendirmeye devam etmektedir.²⁴

1.3.1.1. Açık Bankacılığın Ortaya Çıkışı ve Düzenlemeler

Açık bankacılık, bankaların elindeki veriyi yasal gereklilikler çerçevesinde üçüncü parti sağlayıcılarla paylaşılması olarak bilinmektedir. Bu veriler, API’ler ile açık hale gelerek bankaların üzerindeki veri mesuliyetini kaldırmaktadır. Bu durum fintekleri bankalar için önemli bir alternatif oluşturduğunu göstermektedir. **Şekil 1.7**’de açık bankacılığın gelişimi yer almaktadır. 2007 yılında Ödeme Hizmetleri Direktifi (PSD - Payment Services Directive)’nin yürürlüğe girmesi ile başlanmış ve Avrupa Komisyonu tarafından 2013 yılında yenilenmiştir.

²⁴ Doğuş Bilgel ve Besim Aksoy, “Finansal Teknoloji Şirketleri ve Geleceğin Bankacılığı: Açık Bankacılık”, **Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi**, Sayı.17 (Aralık 2017), s.1097-1105.



Şekil 1.7: Açık Bankacılık Gelişimi.

Kaynak: Airapi, <https://airapi.io/> (26/03/2023).

Finteklerin ödeme pazarına katılmasını amaç edinen PSD2, bu amacını bankaların üçüncü parti sağlayıcılara "banka hesaplarına erişim izni" vermesini mecbur kılmak suretiyle gerçekleştirmektedir. Üçüncü parti sağlayıcılar ise "hesap bilgileri servis sağlayıcıları" ve "ödeme hizmet sağlayıcıları" olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Hesap bilgileri servis sağlayıcıları, banka müşterilerinin hesap bilgilerine ulaşarak servis sağlarken, ödeme hizmet sağlayıcıları müşterinin onayıyla kredi kartlarından veya debit kartlarından ödeme sağlayan servis sağlayıcılarıdır.²⁵

²⁵ KPMG, **Yeni Ödeme Hizmetleri Yönergesi: PSD2**, İstanbul, 2017, s.2-3.

Şekil 8’de Ndgıt tarafından yayınlanan dünyadaki güncel açık bankacılık sıralaması gösterilmiştir.



Şekil 1.8: Dünya Açık Bankacılık Sıralaması.

Kaynak: Ndgıt, Open Banking APIs Wordlwide, s.2, 2024.

Açık bankacılığın Türkiye’deki gelişimine bakıldığında ise 2013 yılında 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” un yürürlüğe girmesi ile başlanmıştır. Bu kanun PSD’nin ülkemizdeki karşılığıdır. Ödeme Sistemleri Kanunu sayesinde birçok ödeme kuruluşu ve elektronik para kuruluşu finans sektörüne adım atmış oldu. Bankaların hem baskın yapısı hem de müşteri verilerinin elinde olması pazara yeni giren fintek şirketlerinin bankalarla rekabet etmesini engellemektedir. PSD2 regülasyonu neticesinde ise bankalar ilgili API’leri tesis ederek üçüncü parti sağlayıcılarla veri paylaşmak durumunda kalmıştır. Bu durum finteklerin bankalarla rekabet edilebilirliğini arttıracak yönündedir. Şekil 1.9’daki veriler Temmuz 2023 itibariyle Türkiye’deki bankaların geliştirici portallarında sağlanan API’leri göstermektedir. Hazırlanan raporda 4 adet katılım bankası yer almaktadır. Ayrıca rapor sadece API sayılarını değil 2019 yılından günümüze dek olan API’lerin gelişimini de yansıtmaktadır. Bankaların geliştirici portallarından sağlanan API’ler beklemeden ve fiziki ortamlara gitmeden hizmetleri müşterilere götüren gelişmelerdir. Bu geliştirmeleri yapan özellikle katılım bankaları İslami finans ürünlerinin gelişimi için dijital fırsatlara doğru ciddi adımlar atmalıdır.²⁶

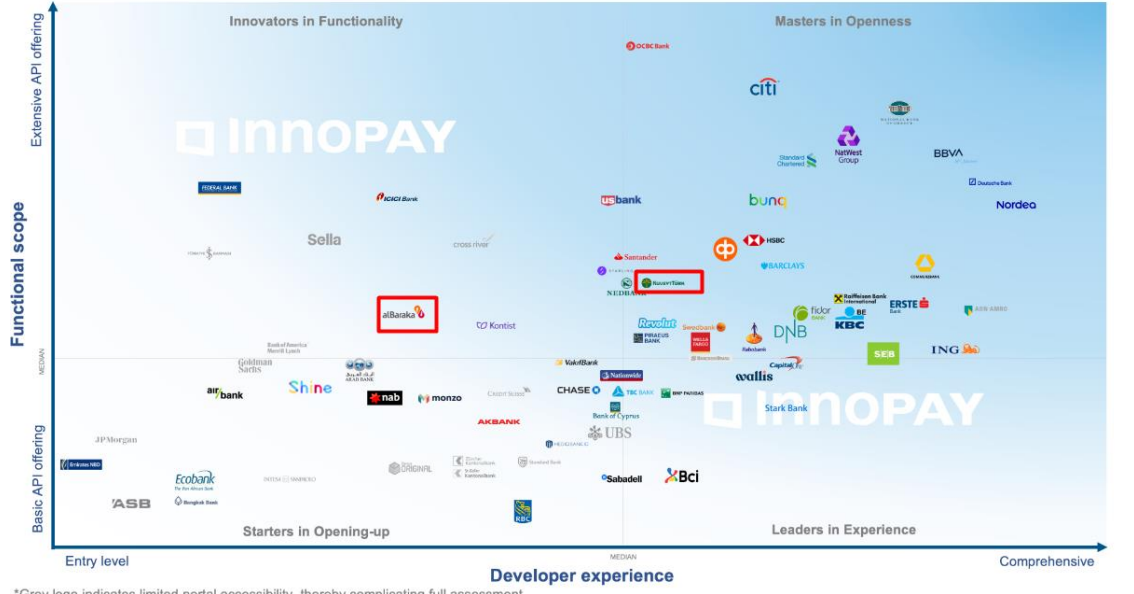
²⁶ Burak Aktürk, “İslami Finansa Finansal Teknoloji (Fintek) ve Fintek’in Katılım Bankaları Uygulamaları”, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, 2021), s.29.



Şekil 1.9: Türkiye’de Açılan API Sayıları.

Kaynak: BirAPI, 2023.

Şekil 1.10’da Innopay tarafından hazırlanan ve dünya genelindeki finans kuruluşlarının yer aldığı raporda ülkemizdeki katılım bankalarından Kuveyt Türk ve Albaraka Türk’ün API konusundaki konumlarının oldukça iyi olduğu görülmektedir. Innopay’ın bu çalışması ülkemiz bankalarının API konusundaki fırsatlara açık olduğunu göstermektedir. Bu konuda ülkemiz bankaları daha çok fırsatlar oluşturmalarıdır.



*Grey logo indicates limited portal accessibility, thereby complicating full assessment.
 **Banks with an Open Banking offering limited to regulatory requirements (e.g. PSD2 required services) are not included in this assessment.
INNOPAY Open Banking Monitor (OBM) – Developer Portal benchmark (update Q1 2023)

INNOPAY

Şekil 1.10: Açık Bankacılık Monitörü.

Kaynak: Innopay, <https://www.innopay.com/en/innopay-open-banking-monitor>, 2023.

Ayrıca Avrupa Komisyonu'nun PSD2'nin yerini alacak ve ödeme sistemleri için devrim niteliği taşıyacak PSD3 mevzuat taslağını duyurması önemli bir gelişmedir. Mevzuata göre, AB'nin pandemi ile başlayan elektronik ödeme hacmi 2017'ye göre %30 artarak 240 trilyon Euro'ya ulaştı. Aynı zamanda dijitalleşme hızla ilerledi. Ancak Avrupa Komisyonu, PSD2'nin bu gelişmeleri yeteri kadar yansıtmadığını belirtmektedir. PSD2 ödeme sistemlerinde yaşanan bir milat olarak kabul edilse de hedeflenen değişikliklerin çoğuna ulaşamaması nedeniyle PSD2'deki eksikliklerin giderilmesi hedeflenmektedir. PSD2 aslında modern mevzuatlar sayesinde, piyasaya yeni giren oyuncuların bankaların baskın yapısı karşısındaki eşitsizliğini gidermesini amaçlıyordu. Amaçlandığı gibi güvenlik seviyelerini arttırmış ve küresel çapta ödemeleri kolaylaştırmıştır. Ancak API modellerinin tutturulmasındaki sorunlar, bankaların açık bankacılığın teoriden pratiğe dönmesi konusundaki endişeleri, entegrasyon aşamalarının maliyetli ve uzun olması gibi birçok sebep yenilikçi bir ekosisteme erişilemediğini göstermektedir. Bu noktada PSD3 için PSD2'nin güncellenmiş olan yeni bir sürümü olarak tanımlamak yanlış olmaz.

PSD3 ile,

- Elektronik para kuruluşları ile ödeme kuruluşlarının tek çatı altında toplanması hedeflenerek kafa karışıklığının azaltılması beklenmektedir. Böylece elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşları aynı mevzuata göre lisanslama aşamalarından geçecektir.
- Bankalar açısından rekabeti artıracak kararlar beklenmektedir.
- PSD2'nin mevcut hedeflerini güncelleyip değiştirerek daha verimli bir mevzuata dönüştürülmesi hedeflenmektedir.
- Bankaların finteklere sağladığı API'leri daha işlevsel hale getirmesi öngörülmektedir.
- Müşteri güvenliğinin daha çok artırılması ve sahtekarlığın önlenmesi hedeflenmektedir.
- Ödeme sistemleri alanında, ödeme kuruluşlarının ve elektronik para kuruluşlarının bankalar ile eşit seviyeye getirilmesi öngörülmektedir. Bu durumda finteklerin bankalara olan bağlanma maliyeti ortadan kalkacak ve müşteriler üzerinde daha çok kontrolcü olacaklardır.

Tüm paydaşlar PSD3 entegrasyonunu tamamlayamasa bile içlerindeki açık bankacılık potansiyeli ortaya çıkacaktır. Bu farkındalık bile hem bankalar hem de fintekler üzerinde önemli bir tesir oluşturacaktır. Tüm bu gelişmeler daha dinamik, daha esnek ve daha yenilikçi ödemeler sistemi oluşturacaktır. En önemlisi, tüketicilere daha ucuz, daha hızlı ve daha emniyetli hizmetlerden yararlanmalarını sağlayacaktır. Ülkemiz için de PSD3'ün, PSD2 ve PSD1'de olduğu gibi önemli bir kaynak olacağı aşikardır.²⁷

2019 – 2023 yıllarını içine alan 11. Kalkınma Planı açık bankacılık düzenlemelerin en bariz örneğidir. Bu düzenleme ile zorunlu açık bankacılık ile ilgili bir düzenleme yapılacağıın mesajı verilmiştir. Daha sonra 2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda bu düzenlemeler için 2020 yılı dikkat çekilmiştir.²⁸

Ayrıca Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından yönetmelik yayınlanarak ilk kez “açık bankacılık” kavramı tanımlanmıştır. 2022 yılı ise fintek ekosistemi açısından hareketli bir yıl olmuştur. Yine BDDK tarafından bir yönetmelik daha hazırlandı ve servis modeli bankacılığı düzenlemeleri yürürlüğe girdi.

²⁷ Şebnem Elif Kocaoğlu Ulbrich ve Soner Canko, “PSD3: Evrim mi? Devrim mi?”, **Payment Systems Magazine**, Sayı.149 (Eylül 2023), s.40- 41.

²⁸ Türkiye'de Yasal Olarak Açık Bankacılık, 2021, <https://www.buluttahsilat.com/tr/blog/turkiye%E2%80%99de-yasal-olarak-acik-bankacilik> (2 Nisan 2023).

Nitekim 2022 yılındaki gelişmeler ise şu şekilde sıralanabilmektedir;

1. Merkez Bankası tarafından yayımlanan Açık Bankacılık Basın Duyurusu sayesinde açık bankacılık hizmetleri kullanıma açılmıştır.

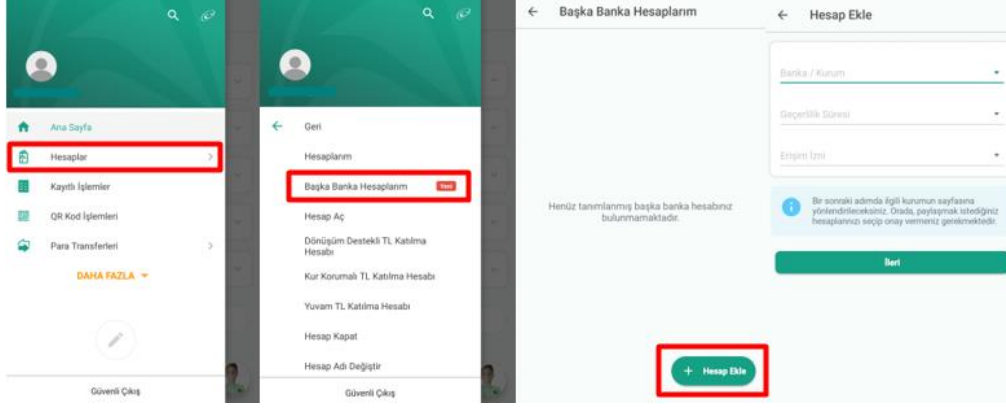
Bankalar, BKM tarafından geliştirilen ve taraflara standart açık bankacılık işlemleri sunulmasını sağlayan “Açık Bankacılık Geçidi” (GEÇİT) altyapısı üzerinden hizmet vermeye başlamıştır. Bu gelişme Türkiye’de açık bankacılığın resmi olarak başladığına işaret etmektedir. Geçit altyapısı genel olarak müşterilerin, verilerinin paylaşımına izin ve yetki verdiği sürece bankalardaki verilerinin diğer bankalarla ya da lisans sahibi elektronik para ve ödeme kuruluşları ile paylaşılması şeklindedir.

2. 4 adet dijital banka başvurusuna onay verilmiştir.

2022’de verilen dijital bankacılık lisansları ile birlikte yepyeni bir dönem başlamıştır. Ancak bu pazarın dijital bankalar için çok rahat bir pazar olmadığı belirtilmelidir. Öncelikle bu pazara girecek olan oyuncular stratejilerini ve iş analizlerini çok iyi yapmaları gerekmektedir. Aksi takdirde Türkiye pazarı, gelenin kazanacağı kolay bir pazar gibi görünmemektedir.

3. Fintek yatırımları dünya genelinde azalırken ülkemizde en üst derecede artış göstermiştir.

2023 yılındaki Türkiye’deki gelişmeler incelendiğinde, şubat ayı başında gerçek anlamda açık bankacılık başlamıştır. Merkez Bankası, BKM üzerinden koordine ederek sisteme 10 tane banka entegre edilmesini sağlamıştır. Bu sayede açık bankacılık büyük ölçüde işlerlik kazanmaya başlamıştır. Mevcutta geçit altyapısı sayesinde iki hizmet mevcuttur. Bunlardan biri hesap bilgilerinin görüntülenmesidir. Bu hizmet sayesinde herhangi bir bankadaki hesap bilgileri diğer bir bankanın mobil uygulaması veya ödeme kuruluşunun mobil uygulaması üzerinden görüntülenebilmektedir. Bu duruma örnek olarak **Şekil 1.11**’de Kuveyt Türk Mobil Şube üzerinden, “Başka Banka Hesaplarım” alanından diğer banka hesapları eklenebilmektedir.



Şekil 1.11: Kuveyt Türk Mobil Uygulama Ekran Görüntüleri.

Bu işlem son derece güvenli, alt yapısı belli ve müşteri açısından kolaylık sağlayan bir sistemdir. Dolayısıyla mobil uygulamalar arasında geçiş yapmadan tek bir mobil uygulama üzerinden eklenebilmektedir. Şu an vadesiz hesaplar (TL, döviz, emtia) için geçerli olan bu alanda hesap bilgileri yani ne kadar bakiyemiz olduğu görülebilmekte ve hesap hareketleri incelenebilmektedir. Hesap görüntülenmenin dışında aynı zamanda diğer banka hesaplarından bir ödeme işlemi de başlatılabilmektedir. Ancak zaman içinde bu kapsam kredi kartı ödemelerinin otomatik olarak gerçekleştirilmesi, en uygun finansmanın görüntülenmesi, geri ödemelerin takip edilebilmesi ve fatura ödeme işlemlerinin yapılabilmesi şekilde genişletilebilir. Aslında her şeyin tek bir uygulamaya indirgeneceği dünyaya doğru gidilmektedir. Bu bağlamda açık bankacılığın geleceğine geldiğimizde, herkes sadeleşmeye doğru gitmektedir. Herkes tek kredi kartı, tek uygulama ve tek platform kullanmak istemektedir. Dolayısıyla kullanıcılar birçok platformu ve bankacılık uygulamasını kullanmak istememektedir. Özellikle yeni nesil banka şubesine gidip sıra beklemek dahi istememektedir. Yani hem yeni neslin hem de insanların sadeleşmeye doğru gittiğinden açık bankacılığın önü hayati kolaylaştırması açısından çok açıktır. Bu durum sadece bireysel müşteriler için değil aynı zamanda tüzel müşteriler için de avantaj sağlamaktadır. Bireysel müşterilerin 2-3 hesabı varken sadece bu hesapları görüntülemek için kullanırken, tüzel müşteriler için ortalama 10 tane bankası olabilmekte ve bu bankalara binlerce işlem gelmektedir. Müşteriler tüm banka hesaplarına tek tek girerek para transferlerini gerçekleştirilmesi açısından ciddi bir zaman ve efor harcamaktadır. Açık bankacılık ile bu eforun önüne geçilerek operasyonel maliyetler düşürülerek kullanıcıların hayatı kolaylaşmaktadır.

1.3.1.2. Açık Bankacılık Örnekleri

Vomsis

Banka entegrasyonu üzerinde çalışan Vomsis, işletmelerin banka hesap hareketlerini tek bir platformda toplamaktadır. Vomsis, işletmelerin finansal verimliliğini arttıran bir girişimdir. Buradaki amaç işletmelerin tüm bankalara tek tek giriş yapmaya çalıştıklarında yaşadıkları zaman kaybını ortadan kaldırmaktır. Yani işletmeler tüm internet bankacılığı kullanıcı bilgilerini tek tek girip giriş yapmaktadır. Bu da işletmelere büyük bir zaman kaybı yaşatmaktadır. Aynı zamanda veri gecikmeleri de olabilmektedir. Bu veri gecikmeleri işletme sahibinin ve genel müdürünün ödeme hangi hesaba geldi ve çek ödemesi yapılacak para hangi hesapta gibi anlık olarak durumun bütünlüğünün incelenmesi için de belli bir zaman geçmektedir.

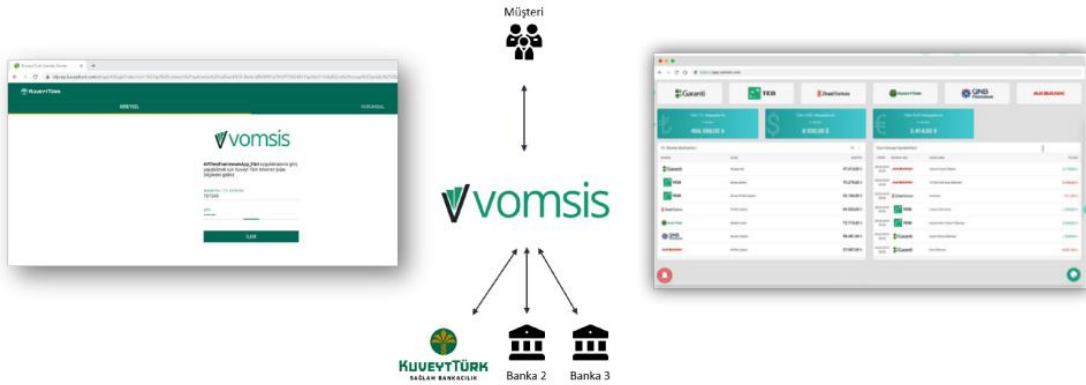
Vomsis, bankalar üzerinden ön muhasebe, dış ticaret uzmanı, danışmanlık, satış personeli veya pazarlama gibi personellere yetkiler verildiği zaman bankalardaki bütün bilgilerin yetkileri verilmektedir. Yani giren çıkan tüm hareketlerde bakiye bilgileri bu personeller öğrenmektedir. Burada bir veri mahremiyeti ortaya çıkmaktadır. Daha sonrasında bu veriler muhasebe sistemlerine manuel olarak işlendiğinde veri kayıpları yaşanmaktadır. Dolayısıyla hatalı olarak veri işlendiği zaman ay sonunda veya yıl sonunda ciddi oranlarda raporlarda değişiklikler söz konusu olmaktadır. Bu da işletmelere yanlış ölçüme sebebiyet vermektedir.

Şekil 1.12'de yer alan Vomsis panelinde işletmeler tüm bankalarını ekleyebilmektedir. Daha sonra işletmeler son hesap hareketlerini banka fark etmeksizin gösterge tablosunda görebilmektedir. Bu hesap hareketlerinde dekont görüntüleme, dekont yazdırma, dekont gönderme, dekont indirme ve tüm hesaplarının toplamını görebilme gibi özellikler mevcuttur. Vomsis'i asıl ön plana çıkaran özelliklerden biri bankaları ekledikten sonra kullanıcı tanımlamalarıdır. Yani işletme, kullanıcı tanımlama yaptığında sadece X Bankası'ndaki hesabımı görebilsin veya sadece X Bankası'ndan döviz hesaplarımı görebilsin gibi spesifik yetkiler verebilmektedir. Daha çok kullanılan özelliklerden biri sadece gelen hareketleri görebilsin, çıkan hareketleri göremesin gibi benzeri durumları gizleyebilmektedirler. Aynı zamanda kullanıcılar güvenlik kısmında, IP güvenlikleri veya saat güvenlikleri açısından sınırlandırılabilir. Ek olarak, birkaç grup firması ile çalışan işletmeler, tüm işletmelerinin finans durumlarını tek ekrandan takip ederek görebilmektedir.

Vomsis'in en önemli özelliği, Türkiye'de açık bankacılık alanında API'leri yayınlayan tek fintek girişimi olmasıdır. Yani Vomsis'i kullanan tüm müşteriler istedikleri zaman istedikleri muhasebe ve iade gibi tüm yazılımlara içeriden API'lerini oluşturarak kendileri entegre etmekte veya bu entegrasyonu onlara Vomsis sağlayabilmektedir. Aynı zamanda API altyapısı sayesinde sadece son tüketiciye değil muhasebe benzeri fintek girişimlerine de özel olarak iş birlikleri yapılmaktadır.

Örnek olarak, Kuveyt Türk ve Vomsis ortak çalışması çerçevesinde;

1. Kuveyt Türk, Vomsis'e API'lerini Developer portal üzerinden erişim sunmaktadır.
2. Vomsis kullanıcıları uygulama üzerinden Kuveyt Türk bankasını seçmektedir.
3. Kullanıcılar Kuveyt Türk müşteri doğrulama ekranlarına yönlendirilmekte olup müşteri numarası/parola bilgileriyle doğrulama yapılmaktadır.
4. Doğrulama sonrası müşteri Kuveyt Türk'teki hesap hareketlerini Vomsis üzerinden izlenebilmektedir.²⁹



Şekil 1.12: Kuveyt Türk – Vomsis.

Kaynak: Kuveyt Türk, Yeni Nesil Bankacılık Raporu, 2022, s.9.

NakitBasit

Albaraka Türk'ün iştiraki Insha Ventures tarafından geliştirilen açık bankacılık ürünü NakitBasit, anlaşmalı işyerlerinden nakit para çekmeyi sağlayan bir platformdur. NakitBasit sayesinde kullanıcılar, para çekmeye ihtiyaç duyduğu zaman ve ATM'lerden uzak oldukları zaman marketlerden, petrol istasyonlarından veya fatura ödeme merkezlerinden rahatlıkla

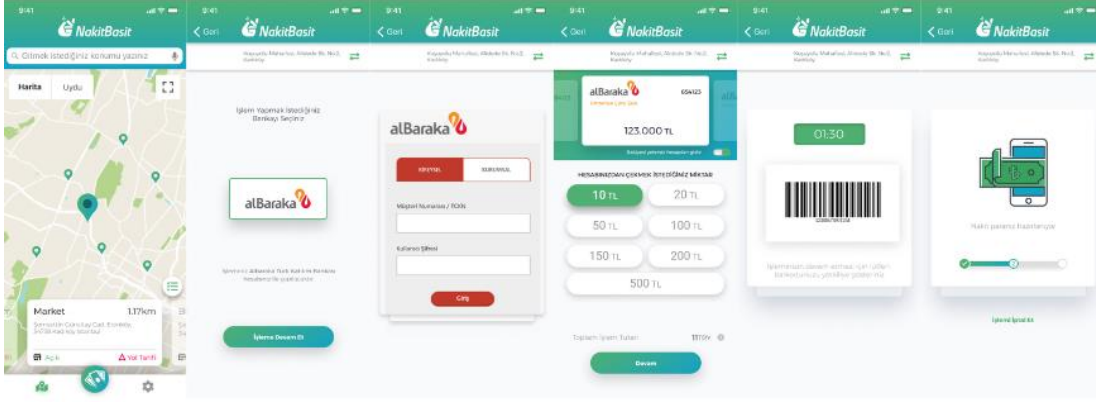
²⁹ Kuveyt Türk Katılım Bankası, **Yeni Nesil Bankacılık Raporu**, 2022, s.9.

nakite ulaşabilmektedirler. NakitBasit ile ilk aşamada müşteriler, süreçleri tamamlanan işyerlerinin şubelerinden Albaraka Türk mobil bankacılık hesaplarından para çekme işlemi gerçekleştirebilmektedir. Bu platformda aynı zamanda para yatırma, fatura ödeme, yurt içi ve yurt dışı para transferi gibi pek çok bankacılık hizmetinin sağlanması hedeflenmektedir.³⁰ Bu uygulamadan önce bir banka şubesi veya ATM gibi geleneksel yöntemlerle nakit ihtiyacı karşılanmaktaydı.

NakitBasit ile arka planı yine bir banka sistemine dayandırılarak, banka hesabından güvenli olarak en yakın konumdan nakit para alınabilmektedir. Alınan bu nakit para banka hesabından marketin hesabına aktarılmakta ve kullanıcı buradan parasını çekebilmektedir. NakitBasit sadece müşterilerine katkı sağlamakla kalmayıp aynı zamanda bankaların ATM yatırım maliyetini aşağıya çekmesini sağlamaktadır. Aslında bankalar teknolojiye ve dijitale yaptığı yatırımlarla önemli ölçüde şubesiz bankacılık ile personel maliyetleri ve otoritelerin getirdiği maliyetlerden avantaj elde etmeye başlayacaktır. Örneğin bir ATM'nin bankaya yıllık ortalama maliyeti 7 – 8 bin dolar olduğu düşünüldüğünde bu uygulama ile bir banka anında binlerce noktadan ATM hizmeti verebiliyor olacaktır. Dolayısıyla bankalar açısından bin tane ATM kurmak yerine bir uygulama ile bu maliyetlerin kısılmasını sağlarken, müşteri açısından şubeye gitme maliyetini azaltarak finansal işlemlerin tamamlanmasını sağlamaktadır.

Uygulamanın nasıl çalıştığına bakıldığında, müşteriler uygulamayı indirip kayıt işlemlerini tamamladığında içerdeki bankalardan kendi müşteri hesaplarına bağlanmaktadır. Mobil bankacılık hesaplarına giriş yapmış gibi giriş yapılmaktadır. Doğrulama adımlarını geçtikten sonra kullanıcı kendi Türk Lirası (TL) hesaplarını görüntüleyebilmekte ve para çekmek istediği TL hesabından çekmek istedikleri tutarı seçmektedir. Ardından oluşan kare kod veya barkod kasiyere gösterilerek işlem onaylanarak başarılı olarak gerçekleştirilmekte ve kullanıcı parayı fiziki olarak makbuzla birlikte almaktadır.

³⁰ Nakit Basit, <https://www.albaraka.com.tr/tr/dijital-bankacilik/nakitbasit> (1 Eylül 2023).



Şekil 1.13: NakitBasit Ekran Görüntüleri.

Kaynak: Nakit Basit.

Bkm Ekspres

Bkm Ekspres uygulaması, Bkm, bankalar ve elektronik para kuruluşları ile beraber müşterilerin internet alışverişlerinin, hızlı ve kolay yapılabilmesi amacı ile geliştirilmiştir. Uygulamayı telefona indirdikten sonra yalnızca bir kere kart bilgileri girilerek Bkm Ekspres'ten ödeme kabul eden tüm e-ticaret sitelerinden, kart bilgisi girmeden veya ekstra ücret ödemeden internet alışveriş yapılabilir. Ayrıca bu sistem ile bankalar için kendi kaynaklarını çok kullanmadan yeni müşteriler kazanmak ve ciro arttırmak anlamına gelmektedir. Çünkü bankaların verilerini kullanan fintek şirketleri, yenilikçi çözümlerini kendi olanakları ile tanıtırken bankalar hiçbir operasyonel yüke katlanmadan ve sermaye kullanmadan kazanç sağlamaktadır. Finans sektöründeki bu gelişmeler müşteriye sunulan hizmetlerde sınırların ötesine taşınacağını göstermektedir.

1.3.1.3. Açık Bankacılığın Avantajları ve Dezavantajları

Açık bankacılık, finans sektörü için devrim niteliğinde bir gelişmedir. Bu gelişme finans sektöründeki kuruluşlar için güçlü bir büyümeye yol açmaktadır. Müşteri ise her iki açıdan kazanan olarak ortaya çıkmaktadır.

Açık bankacılığın sunduğu avantajlar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

- **Yenilikçi Ürünler ve Rekabet:** Açık bankacılık müşteri verilerini üçüncü parti sağlayıcılara açarak piyasaya yeni giren oyuncular için daha uygun bir ortam oluşturmaktadır. Finteklerin yerleşik bankalarla rekabet etmesi, rekabet ortamını arttırmakta ve yenilikçi ürünleri geliştirmektedir.

- Gelişmiş Müşteri Deneyimi: Açık bankacılık, finans sektöründe yeniliği teşvik ederek daha kişiselleştirilmiş ve sorunsuz bir bankacılık deneyimi sunmaktadır.
- İyileştirilmiş Finansal Yönetim: Müşteriler daha geniş bir yelpazedeki finansal yönetim araçlarına ve hizmetlerine ulaşım sayesinde bilinçli finansal kararlar alabilmektedir. Böylelikle finansmanları üzerinde daha iyi kontrol sahibi olmaktadır.
- Finansal İçerme: Açık bankacılık, yetersiz hizmet alan kesimlere hitap eden ürün ve hizmetlerin geliştirilmesini sağlayarak finansal içermeyi iyileştirme potansiyeline sahiptir.

Açık bankacılığın uygulanmasındaki dezavantajları ise aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

- Veri Güvenliği: Hassas müşteri verilerinin paylaşılması, verilerin gizliliği ile ilgili endişeleri artırmaktadır. Güçlü güvenlik önlemleri müşteri güvenini korumak ve riskleri azaltmak için çok önemlidir.
- Standardizasyon: Standartlaştırılmış API'ler, farklı sistemlerin sorunsuz entegrasyonu için gerekli olsa da yaygın standardizasyona ulaşmak birlikte çalışabilirlik için önemli bir zorluktur.
- Tüketici Farkındalığı: Açık bankacılığın başarısı, tüketici farkındalığına bağlıdır. Müşterileri açık bankacılığın yararları konusunda eğitmek ve onların veri güvenliği ile ilgili endişelerini gidermek esastır.³¹

1.3.2. Servis Bankacılığı

Servis bankacılığı, bankaların veri paylaşımında sahip oldukları bankacılık altyapısını üçüncü taraflarla API yoluyla paylaşmasıdır.³² Yani banka olmayan tarafların banka lisansı almadan bankalara entegre olmasıdır. Servis sağlayıcıların bir öge menüsüne erişimi vardır ve bankanın menüsünden istediklerini seçebilmektedirler. Servis bankacılığının ortaya çıkması, mobil banka hesapları, banka kartları ve ödeme hizmetleri gibi bankacılık ürünlerini sunan banka dışı işletmeler sayesinde. Müşteriler, bankacılık hizmetlerine üçüncü tarafın web sitesi veya uygulaması aracılığıyla erişebilir.³³ Bu çerçevede işyeri, müşterilerin ödeme aşamasına geldiğinde satışlarını arttırmak için bankaların ürün ve hizmetlerini sunarak

³¹ Adam, **Introduction to Islamic Fintech**, s.143.

³² Kuveyt Türk Katılım Bankası, **Yeni Nesil Bankacılık Raporu**, 2022, s.13.

³³ Adam, **Introduction to Islamic Fintech**, s.138.

müşteriyi farklı bir platforma göndermeden kendi platformunda tutmaktadır.³⁴ Örneğin bu bir e-ticaret platformu, araç kiralama şirketinin web uygulaması veya sigorta uygulaması olabilir. Müşteri bu hizmetlerden yararlanırken o siteye girdiğinde işlemi direkt o platform üzerinden bitmesini istemektedir. Bu platformların içine finansal çözümler de gömülebilmektedir. Yani bir e-ticaret platformu ve araç şirketi gibi platformlar bir anda finansal çözümler de sağlayabilmektedir.

1.3.2.1. Servis Bankacılığının Ortaya Çıkışı ve Düzenlemeler

Servis bankacılığı modeli de bankalar açısından son derece etkili bir iş modelidir. Servis bankacılığı, bankacılık hizmetlerini görünmez bir şekilde başka platformlara taşıyabilecek bir hizmet alanıdır. Herhangi bir dijital platformu bankacılık hizmetini gömülü olarak sunabilme imkânı sağlamaktadır.

Gömülü finans ile finansal ürünler finansal olmayan platformlara entegre edilmektedir.³⁵ Bu sayede kullanıcılar alıştıkları uygulamadan ayrılmadan ve farklı farklı uygulamalara geçmeden finansal olmayan uygulamaların içinden finansal ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Gömülü finans, ülkemizde “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik” ile birlikte çok hızlı bir şekilde hayata geçmiştir. Aslında finansal hizmetlerini normal kanallar dışında sunan bankalar ile banka olmayan kuruluşlar bir araya getirilmektedir. Servis bankacılığında bankalar, çözümlerini API yoluyla üçüncü parti kurumlarla paylaşması ile bankacılık altyapısı olmayan kuruluşlar finansal hizmet sunabilmektedir. Böylece müşteriler farklı platformlardan dijital cüzdanlar veya ön ödemeli kartlar sayesinde ürün ve hizmet satın alabilmektedir. Bu entegrasyonlar sayesinde kullanıcılar cep telefonu, tablet veya bilgisayar gibi ürünler alırken ayrıca sigorta hizmetinden de yararlanabilmektedir. Bu sayede şirketlerin maliyeti azalmakta ve sorunsuz bir müşteri deneyimi yaşanmaktadır. Bunlar günün sonunda servis bankacılığı uygulamalarının sahiplenme oranının arttıracak, pazarı büyütecek, finansal erişimi arttıracak çözümler ve sonuçlardır. Nitekim IBM tarafından hazırlanan Gömülü Finans raporuna göre

³⁴ Fintech İstanbul, 39 Soruda Servis Bankacılığı (BaaS) İş Modeli, <https://fintechistanbul.org/2022/05/13/39-soruda-servis-modeli-bankaciligi-baas-is-modeli-hakkinda-merak-edilenler/> (12 Ağustos 2023).

³⁵McKinsey, Embedded Finance: Who Will Lead The Next Payments Revolution?, 2022 <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/embedded-finance-who-will-lead-the-next-payments-revolution> (30 Ağustos 2023).

banka yöneticilerin %70'i, gömülü finansı iş stratejilerinin temeli ya da tamamlayıcısı olarak görmektedir.

Servis bankacılığı konusu, aslında finteklerin en çok ihtiyaç duyduğu konulardan biridir. Öncelikle bir fintek şirketi kurulurken teknoloji, insan kaynağı ve en önemlisi lisans gibi birçok farklı şeye ihtiyaç duyulmaktadır. Çünkü bir fintek şirketinin hizmet sunabilmesi için düzenleyici ve denetleyici kurumlardan izin alması gerekmektedir. Bankacılık hizmeti verecekse bir banka ile anlaşıp onun sistemlerinin içine girmesi gerekmektedir. Yani fintekler bankadan banka hizmetlerini alıp üzerine kendi hizmetlerini geliştirip nihai tüketicilerle buluşturmaktadır. Dolayısıyla servis bankacılığı fark oluşturacak bir konsept olarak karşımıza çıkmaktadır.

Servis bankacılığı modelini fintekler açısından önemi değerlendirildiğinde, finteklerin birçok noktada hayatımızı kolaylaştıracak çözümlerin getirdiği görülmektedir. En önemli konulardan biri ise bir fintek kurarken o fintek şirketinin geçmesi gereken yollar ve sürelerdir. Normal şartlarda servis bankacılığının olmadığı bir dünyada o fintek şirketini kurmak için lisansın alınması, alt yapısının ayağa kaldırılması ve takımın kurulması gibi ürünün geliştirilme sürecindeki her şey çok büyük maliyetlere ve çok uzun sürelere yayılmaktadır. Servis bankacılığı sayesinde, o fintek en kısa sürede ve çok düşük maliyetle hayata geçmektedir. Çünkü fintek girişiminin yapması gereken her şeyi servis bankası yapmaktadır. Fintek girişimi o hizmeti kiralamakta ve yeni hizmetlerin pazara inme sürecini hızlandırmaktadır. En büyük faydası, sadece zaman değil aynı zamanda maliyetten de ciddi bir şekilde tasarruf edilmesini sağlamaktır.

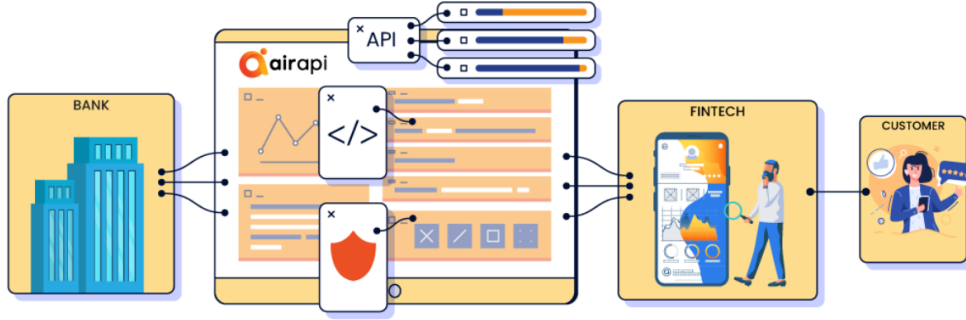
BDDK ülkemizde bu yenilikçi yaklaşıma karşı 2022 yılında “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik” düzenlemiştir. Bu düzenleme tamamen dijital bankacılık hizmeti vermekle ilgili dijital bankacılık konusunu ve servis modeli bankacılığı konusu olarak iki konuyu ele almaktadır. BDDK'nın buradaki rolü ön açıcı bir roldür. Bu durum sadece fintekler için değil bankalar için de çok büyük bir alan açacaktır. Tüketiciler için finansal ürünlere ulaşmada çok devrimsel etkileri olacaktır. Servis bankacılığı modelinin bir sonraki adımının ne olması gerektiği analiz edildiğinde, şu an gelinen noktanın düzenleyici taraftan bakıldığında gayet yeterli olduğu görülmektedir. 3-4 yıl önce BDDK'dan uzaktan müşteri edinimi ve hesap entegrasyonu, açık bankacılık, dijital bankacılık ve servis bankacılığı geldiğini görmekteyiz. Servis bankacılığının bir sonraki

adımı düzenleyici tarafta daha alt detaylarının düzenlendiği sistemler olabilir. Ancak saha tarafında ve fintek tarafında bir sonraki adımın çok sayıda farklı entegrasyonun, finteklerin, çözümlerin sahaya indiğini ve hatta bankacılık düzeninin biraz daha değiştiğini göreceğiz. Yeni dönem artık inovatif ürünlerin olduğu bir dönem olacaktır diyebiliriz.

1.3.2.2. Servis Bankacılığı Örnekleri

Flyp ve Airapi

Türkiye'nin önde gelen servis bankacılığı platformları olan Flyp ve Airapi bankaların API'lerini herhangi bir fintek veya dijital platformun içerisine taşımak isteyen şirketin kolayca kullanabileceği bir teknolojik çözümdür. Bu platformlar aslında API platformudur. İçerisinde o ürünlerin kodları mevcuttur. Örneğin bir fintek şirketi bu platformlara üye olarak o ürünlerin kodlarına erişmektedir. Eriştiği bu kodları alıp kendi uygulamasını geliştirebilmektedir. Dokümantasyonun ve kodların tamamen hazır olarak sunulması finteklerin inşa edilme sürecini kısaltmaktadır. Bu platform sayesinde dijital bankacılık alt yapısı sunulabilmekte, para transferi yapılabilecek alt yapı sağlanmakta, sanal banka kartı oluşturulmakta, uzaktan müşteri edinimi, döviz alım satım ve kıymetli maden alım satım gibi tüm ürünlerin dijital ortamda hazır olarak tek bir noktada toplanması sağlanmaktadır.



Şekil 1.14: Api Platformu Üzerinden Veri Paylaşımı.

Kaynak: Airapi, <https://airapi.io/> (28 Mart 2024).

Katılım bankalarının kendi API marketlerini oluşturması noktasında değerlendirmede bulunulduğunda, İslami finans ürünlerinin dijitalleşmesi artık bir seçenek değildir. İslami finans ürünlerinin hayatta kalması açısından zorunlu bir süreçtir. İslami finans ürünlerinin dijitalleşmesi faizli finansmana karşı rekabet avantajını ancak bu şekilde sağlayabilmektedir.

Öteki taraftan, diğer katılım bankalarının da finansal teknolojinin bu kadar hızlı geliştiği noktada dijital ürün ve hizmet geliştirmesi ekosistemi daha çok büyütecektir. Ancak bu şekilde katılım bankaları fintek sektöründe öncü finansal kuruluşları olarak tepe noktasına ulaşacaklardır.

1.3.2.3. Servis Bankacılığı Avantajları ve Dezavantajları

Servis bankacılığının sunduğu avantajları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

- **Pazara Daha Hızlı Ulaşım:** Banka olmayan taraflar bankacılık altyapılarını oluşturmaya veya bankacılık lisansı almaya gerek kalmadan finansal ürün ve hizmetleri hızlı bir şekilde piyasaya sürebilmektedirler.
- **Yenilikçi Çözümler:** Piyasaya yeni giren oyuncuların finansal çözümleri yaşamı kolaylaştırmakta ve baskın bankacılık yapısına meydan okuyarak finans sektöründe inovasyonu teşvik etmektedir.
- **Müşteri Memnuniyeti:** Şirketlerin finansal hizmetleri, mevcut platformlara dahil edilerek sorunsuz ve kişiselleştirilmiş bir müşteri deneyimi sunmalarını sağlamaktadır.
- **Maliyet:** Bankaların teknolojik gelişime kaynak yatırımı yapmasına gerek kalmadan finansal hizmetlerin tek bir platformdan sunulmasıyla karmaşıklığı azaltarak maliyet avantajı sağlamaktadır.

Servis bankacılığının uygulanmasındaki dezavantajları ise aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

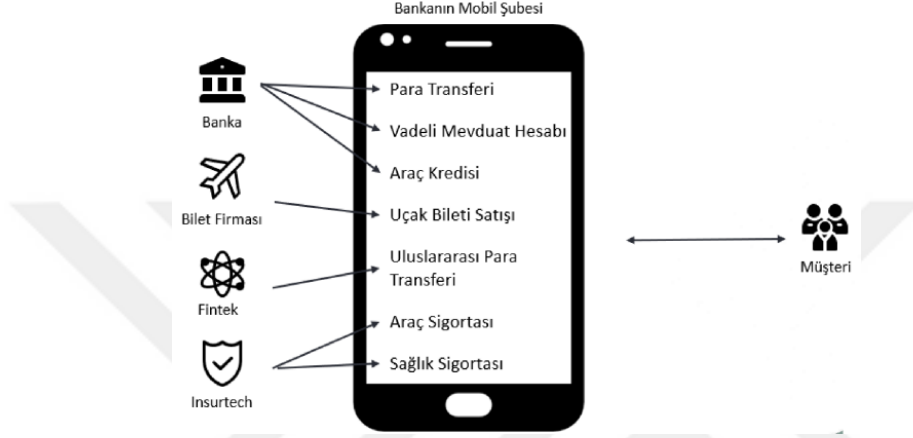
- **Mevzuata Uygunluk:** Finansal hizmetlerle ilgili yürürlükteki düzenlemelerin anlaşılması ve değişen düzenleyici gerekliliklere uyum sağlamak zor olabilmektedir.³⁶
- **Müşterilerin Bilgi Eksikliği:** API sayesinde paylaşılan müşteri verileri ve müşteri izinleri konusundaki bilgi eksikliği servis bankacılığının kabullenme sürecinde önemli bir eksikliktir.
- **Bilgi Güvenliği:** API odaklı herhangi bir ekosistemde hassas müşteri verileri paylaşıldığından müşteri güvenini korumak ve riskleri azaltmak çok önemlidir.

1.3.3. Platform Bankacılığı

Servis Bankacılığının tersi olan “Platform Bankacılığı” herhangi bir bankacılık uygulaması içerisinde bankacılık dışı hizmet ve ürünlere erişebilme imkânı sağlamaktadır. Bu sayede müşteriler gereksinim duyduğu finans ve finans dışı hizmetlere bankanın mobil şubelerinden

³⁶ Adam, **Introduction to Islamic Fintech**, s.139-140.

çıkmadan tek bir yerden ulaşabilmektedir. Bankacılık uygulamalarının özellikle ülkemizde çok önemli bir yeri vardır. Çok kaliteli ve yüksek bir trafiğe sahiptir. Dolayısıyla müşterilerin doğrudan o trafiğin içerisinde yer alması, bankacılık dışı ürün ve hizmetlere erişebilmeleri açısından önemlidir.



Şekil 1.15: Platform Bankacılığı.

Kaynak: Kuveyt Türk, Yeni Nesil Bankacılık Raporu, 2022, s.10.

Dijitalleşme ve teknolojiye yönelik adaptasyon hızının artışı, mobilin her sektörde ana teması haline gelmesi ve e-ticaretin perakendenin içinden aldığı payın çok fazla yükselmesi aslında tüketici davranışları ile beklentilerini değiştirmiştir. Bu değişim yeni iş modellerini çok hızlı bir şekilde dijitalleştirmiştir. Bunun üzerine pandemi etkisini de eklediğimizde yaşam bizi aslında çok farklı noktaya getirmiştir. Nitekim “platform” kavramı müşteri trafiğinin yoğun olduğu yerdir. Yani müşterinin, finansal ürün ve hizmetler de dahil olmak üzere, farklı ürün ve hizmet çeşitliliği ile tek bir platform içerisinde tüketebilmesidir. Dünya çok hızlı bir şekilde buraya evrilmektedir. Dünya bu yöne evrilirken bu platformlar bankacılık işlevlerinin bir parçası hale gelmektedir.

1.3.3.1. Platform Bankacılığın Ortaya Çıkışı ve Düzenlemeler

Platform bankacılığı aslında yeni yeni hareketlenmektedir. Finans sektöründeki tüm bankalar aslında düzenleyici kurumlarla birlikte hareket etmekte ve bu sınırları birlikte çizmektedirler. Ülkemizdeki platformların hızlıca büyümesi ile yeni dijital oyuncular hayatımıza girmektedir. Bu noktada bankalar birlikte büyümeye ve iş birliklerine açık olmalıdır. Burada

aslında ülkemiz açısından da iyi bir finansal teknoloji ihracat potansiyeli olacağı aşikardır. Nitekim araştırmada, 2022 yılında BDDK tarafından “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik” yayınlandığını ve servis bankacılığının bu düzenleme ile hayatımıza girdiği belirtilmiştir. Ancak ülkemizde henüz platform bankacılığı modeli için çıkmış bir düzenleme bulunmamaktadır. Platform bankacılığı uygulama türünün çok bilinen bir model olmaması ve yeterli düzeye ulaşamamasının sebebi ülkemizde henüz bir düzenlemenin olmamasından kaynaklanmaktadır.³⁷

1.3.3.2. Platform Bankacılığı Örnekleri

Birçok bankanın uygulamasında bireysel emeklilik ürünleri veya sigorta ürünleri gibi hizmetler kullanıcılarına ek olarak sunulmaktadır. Ancak finans dışı hizmetler birçok banka uygulamasında bulunmamaktadır. Ülkemizde platform bankacılığı modeli ile ilgili herhangi bir mevzuat bulunmamasıyla birlikte çok bilinen bir model değildir. Bankaların mobil şubelerinden finans dışı kurumlarla ortak hizmetler sunduğu platform bankacılığı örnekleri görülmektedir. Mesela, bir bankanın mobil uygulaması üzerinden ulaşım kartı yüklemelerinin yapılabilmesi, araç kiralama hizmeti alınabilmesi, uçak bileti alınabilmesi ve otel rezervasyonu yapılabilmesi örnek verilebilmektedir. Bu modelin mahiyetinin anlaşılması açısından ülkemizden İş Bankası'nın Maximum Mobil üzerindeki Pazarama kategorisinden kullanıcıların uygulamadan çıkmadan market alışverişi, online alışveriş, ulaşım kartlarına para yükleyebilmesi örnek gösterilebilir.³⁸ Burada bankalar kendi ürünlerini paketleyip ön yüzde platformun olduğu, arkasında ise o ürünün bankaya ait olduğu bir yapı mevcuttur. Dolayısıyla yapılan iş birlikleri sayesinde müşteri neredeyse trafik orada ve trafik neredeyse bankacılık oradadır. Bundan sonraki noktada, bankacılığın geleceği platformlarda görülecektir. Burada iki yapıdan bahsedilebilir. Ön yüzde finansal ürün ve hizmetleri çeşitlendirip platformların içerisinde müşterinin hiç hissetmezken arka tarafında bankanın olduğunu bilmeyeceği bir şekilde konumlanmaktadır. Diğer yandan da bankalar aslında kendi platformlarını kurmaktadır. Aslında bankalar müşterilerine, kendi

³⁷ Murat Güleç, Yeni Bankacılık Trendleri 2 – Platform Bankacılığı (Banking as a Platform), <https://medium.com/@gulecmurat/yeni-bankacilik-trendleri-2-platform-bankacilik-72a0f3d54d16> (3 Şubat 2024).

³⁸ Murat Güleç, Yeni Bankacılık Trendleri 2 – Platform Bankacılığı (Banking as a Platform), <https://medium.com/@gulecmurat/yeni-bankacilik-trendleri-2-platform-bankacilik-72a0f3d54d16> (3 Şubat 2024).

platformlarında başka hizmetleri sağlamaktadır. Bankalar bunu müşteri memnuniyetini gözeterek müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırmak için yapmaktadırlar. Aynı zamanda buradaki amaç mevcudiyetlerini korumak, karlılıklarını artırmak ve müşteri tabanlarını artırmaktır. Finans hizmeti veren kurumların ve finans hizmeti dışında farklı sektörde hizmet veren kurumların iş birlikleri ülkemizin gelişimini daha da ileriye götürecektir.

1.3.3.3. Platform Bankacılığı Avantajları ve Dezavantajları

Bankalar inovasyonun daha hızlı bir şekilde başlamasını sağlamaktadır. Bu durum bankalar tarafından memnuniyetle karşılanmakla beraber teknolojiyi yönetme riskinden ve teknoloji yatırımlarına duyduğu gereksinimden kurtulmaktadır. Böylece fintekler, ürünleri için hazır bir pazarda yerini almaktadır. Müşteriler ise inovatif ve sürekli kendini yenileyen finansal hizmetten yararlanmaktadır.

Bankalar, platform bankacılığını değişik şekilde kullanabilmektedir. Giderek artan rekabetçi bir pazarda farklılaşma önemlidir. Finans şirketleri mümkün olduğunca tüm hizmetleri tek bir platform üzerinden bankacılık hizmetlerini sunmak için çalışmaktadır. Bu hizmetlerden birkaçını ödeme yapabilme, yatırım veya sigorta olarak sıralanabilmektedir. Ancak tüm bankacılık hizmetlerini tek bir platform üzerinden listelenmesi imkansızdır.

İKİNCİ BÖLÜM

KATILIM FİNANS SEKTÖRÜNDEKİ YENİ FİNANSAL ÜRÜNLER

2.1. Finansal Ürün ve Hizmetler

İslami finans kuruluşları, İslami finans ilkelerine uygun olarak çalışan kuruluşlardır. Bu kurumlar faizsiz finansal ürünler sunmakta ve müşterilerine hizmet verirken İslami prensiplere bağlı kalmaktadırlar. Bu bölümde fintek dünyasına sunulan İslami finans ürün ve hizmetleri, kullanıcıların günlük hayatını nasıl kolaylaştırdığı incelenecektir.

2.1.1. Murabaha

Murabaha, Arapça'da ribh kelimesinden gelmekte olup “kazandırma, kâr hakkı tanıma” anlamlarına gelmektedir. Sözlük olarak bir malın alış fiyatı ya da maliyeti üzerine belirli bir kâr koyarak satılması anlamına gelmektedir.³⁹

AAOIFI tanımına göre murabaha, kişinin satın aldığı malı, alış fiyatı üzerinde anlaşılan miktarda belli bir kâr koyarak satmasıdır. Anlaşılan kâr, malın fiyatının belli bir yüzdesi olabileceği gibi maktu bir tutar da olabilir.⁴⁰

Murabaha işleminin gerçek olması için satım akdinde dikkat edilecek hususların aşağıdaki şekilde olması gerekmektedir.

- Temelde imzalanan sözleşme satım sözleşmesidir. Satım sözleşmesi gerçek olmalıdır. Yani alım satım işleminin gerçek bir işlem olması gereklidir.
- Alış fiyatı taraflarca bilinmelidir. Müşteriye bildirilmediği takdirde murabaha geçersiz olur.
- Kâr taraflarca biliniyor olmalıdır.⁴¹

³⁹ İbrahim Kâfi Dönmez, “Murâbaha”, TDV İslâm Ansiklopedisi, C.31., Ankara: TDV İslâm Araştırmaları Merkezi, 2020, s.148-152.

⁴⁰ TKBB, Murabaha Standardı, Faizsiz Finans Standartları, 2024, s.204.

⁴¹ Dönmez, “Murâbaha”, TDV İslâm Ansiklopedisi, s.148-152.

Kimi alimler: “(Hac mevsiminde ticaret yaparak) Allah’tan size gelecek fazl ü ihsanı talep etmenizde size bir vebal yoktur.”⁴² âyetinde geçen “fazl” kavramını “kâr” manasında yorumlayarak bu âyeti murâbahanın meşruiyetine delalet ettiğini söylemektedirler.⁴³

Ayrıca maliyetine satışa kıyasla murâbaha akdinin de caiz olduğu belirtilmektedir. Nitekim Hz. Peygamber (s.a.v.) hicret için hazırlık yapılırken Hz. Ebûbekir’den (r.a.) alış fiyatına deve satın almıştır. Hicret hazırlıkları esnasında aslında Hz. Ebûbekir (r.a.) almış olduğu deveyi hediye etmek istemiş fakat Hz. Peygamber (s.a.v.) bunu kabul etmeyerek: “Hayır, alış fiyatına (alırım).” buyurmuştur.⁴⁴

Âlimlerin birçoğu murâbahanın aslı itibarıyla meşru olduğu konusunda görüş birliği içindedir.⁴⁵ Faizsiz finans kurumunun, murâbaha yoluyla mal satmak üzere müşterisinin belirlediği bir yerden mal satın alınması yönündeki isteğine olumlu cevap vermesi caizdir.⁴⁶ Örneğin, bir işyerinin yeni bir arabaya ihtiyacı var ve bu araba işyeri için oldukça masraflıdır. İşyeri, katılım bankasından bu araba için yeterli finansmana sahip olmadığı için murabaha kullanmak istemektedir.

İlk olarak işyeri, katılım bankasına başvurmakta ve araba satın almak istediğini belirtmektedir. Katılım bankası, işletmenin tercih ettiği arabayı peşin satın almakta, satın aldığı arabayı işyerine vadeli satmakta ve bu satıştan bir kâr payı elde etmektedir. Sonra işletme, arabanın bedelini taksitler halinde katılım bankasına geri ödemektedir. Taksit ödemeleri sona erdiğinde ise işletme arabanın sahibi olmaktadır.

Klasik murabaha yöntemi ile devamlı ürün alan müşteriler her biri ayrı olan süreçlerden geçmektedir. Bu süreçler taraflar arasında hem maliyet kaybı hem de vakit kaybı anlamında önemli bir zorluktur. Ancak vekalet verme yolu ve dijital başvurularla işlemler daha hızlı ve daha kolay ilerlemektedir.

Murabahanın dijital platformlardaki kullanımı giderek artmaktadır. Bu artışla birlikte, murabaha işlemleri dijital platformlarda kolayca kullanılabilir hale gelmiştir. İslami finans kurumları, dijital uygulamalarla murabaha hizmetleri sunabilmektedir. Bu sayede müşterilerin işlemleri hızlı, kolay ve güvenilir bir şekilde gerçekleşmektedir. Üstelik dijital ortamda müşterilerin finansman taleplerinin hızlıca değerlendirilmesi için otomatik risk

⁴² Kur’an-ı Kerim, Bakara, 2/198.

⁴³ TKBB, Faizsiz Finans Standartları, s.204.

⁴⁴ TKBB, s.204.

⁴⁵ TKBB, s.204.

⁴⁶ TKBB, s.205.

kontrolü yapılmakta, murabaha işlemlerinin ilerlemesi takip edilmekte ve istenen belgeler imzalanabilmektedir. Murabaha ve finansal teknolojinin bir araya gelmesi İslami finans sektörünü daha çok ulaşılabilir bir müşteri deneyimi sağlamaktadır.⁴⁷

Şekil 2.1’de yer alan Kuveyt Türk Mobil’den istenilen araç için bilgiler girilerek dijital araç finansmanına başvurulabilmektedir. Bu hizmet sayesinde şubeye gitmeden belgeleri hazırlayarak mobil uygulamadan araç finansmanı başvurusu yapılabilmektedir.



Şekil 2.1: Kuveyt Türk - Araç Finansmanı Başvurusu.

2.1.2. Mudârebe

Lügatta “yola çıkan” manasındaki darb fi’l-arz deyiminde geçen darb sözcüğünden türetilen mudârebe terim olarak bir tarafın sermaye koyması, diğer tarafın işletmeyi üstlenmesiyle kurulan kâr paylaşımı esasına dayalı ortaklık olarak tanımlanmaktadır. Kısaca kâr paylaşımı esasına dayanan emek-sermaye ortaklığıdır.⁴⁸

AAOIFI tanımına göre mudarebe, taraflardan birinin (rabbü’l-mâl) sermaye, diğerinin (mudârib) emeğini işletmesi sonucunda oluşan kârı paylaşmak üzere kurulan şirkettir.⁴⁹

Aslında bu, girişimci (mudarib) ile sermayedar (rabbü’l-mâl) ortaklığıdır. Bir tarafta mudaribin bulunduğu, bir tarafta rabbü’l-mâlin yani sermayedarın bulunduğu bir ortaklık tamamen kar üzerinde kurulmaktadır. Ortada herhangi bir suistimal yoksa mudarib zarardan sorumlu değildir. Mudarib bu hususta kendi emeğini ve kendi zamanını riske atarak olası

⁴⁷ Swastiratu Cindy, Baga Lukman Mohammad ve Saptono Imam Teguh, “Banking and Financial Technology (Fintech) Islamic Integration With Collaborative Models”, **Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences**, Cilt.7, Sayı.91 (Temmuz 2019), s.102.

⁴⁸ Cengiz Kallek, “Mudarebe”, **TDV İslâm Ansiklopedisi**, C.30., Ankara: TDV İslâm Araştırmaları Merkezi, 2020, s.358.

⁴⁹ TKBB, Mudarebe, **Faizsiz Finans Standartları**, s.350.

zararı önlemektedir. Yani mudarib her türlü, zamanının ve emeğinin israf olmaması adına karlılık için çalışmaktadır. Rabbü'l-mâl da bilgisi olmadığı bir işte veya bölgede mudarib ile anlaşarak tamamen karlılık üzerinde kurgulanan bir ortaklığa girmektedir.

Mudarebe ortaklığı bizzat Peygamber Efendimiz'in içinde bulunduğu ortaklık türüdür. Nitekim Hz. Hatice ile evlenmesine vesile olan ticaret de mudarebedir. Peygamberimiz mudarib olarak Hz. Hatice de rabbü'l-mâl yani sermayedar olarak bu ortaklığı gerçekleştirmiştir.⁵⁰ Günümüzde mudarebe, katılım bankacılığının temel yapı taşıdır. Katılım bankaları mudarebe modeli ile fon toplamakta ve fon dağıtmaktadır. Katılım bankaları fon toplarken fon sahipleri ile bir mudarebe ilişkisi kurmaktadır. Örneğin, para sahipleri paralarını katılım bankalarına yatırarak katılım bankalarının bir girişimci yani emek veren tarafta olunması kaydı ile yatırılan havuzdaki paraları belirli ticaretlerde, inşaatlarda veya farklı ortaklıklarda sermayedarların paralarını işleterek buradan kar veya zarar elde etmektedirler. Burada oluşan karı da beraber bölüşmektedirler.

Günümüzde aynı zamanda mudarebe, “melek yatırımcı” ile benzerlik göstermektedir. Melek yatırımcılık, özel sermaye yönetimlerine ve girişim sermayesi gibi fonlara benzemektedir. Hatta mudarebe geçmişte Avrupa'nın şirket hukukunu etkilemiştir. Yapılan araştırmalar sonucunda İtalya'nın Venedik şehrinde ortaya çıkan “komenda” ortaklık türünün o dönemin Müslümanları tarafından uygulanan mudarebe ortaklık türünden alındığı belirtilmiştir. Komenda mudarebeden aldığı teknikte, girişimcinin zarar etmesi durumunda sermayeden sorumlu olmamasını oldukça iyi kullanmıştır. Yani bu ortaklık türü Avrupa'da girişimciliği oldukça teşvik etmiş ve şirket hukukunu da bu çerçevede etkilemiştir. Günümüzde komenda, komandit şirketler olarak hala birçok hukuk sisteminde varlığını sürdürmektedir. Girişim sermayesi olarak da değişik bir surette işlemlerini sürdürmektedir.⁵¹

Nitekim girişim sermayesi yatırım fonu denilen yatırım fonları, startupların teknoloji ve inovasyon odaklı iş fikirlerini, katma değer ve nitelikli istihdam oluşturma potansiyeline dönüştürebilmelerini desteklemektedir. Bu sebeple finansal teknolojiler alanında teknolojik çözümler sunmak üzere faaliyet gösteren ve/veya gösterecek olan startuplara yatırım yapılmaktadır.⁵²

⁵⁰ Cemal Kalkan, **Faizsiz Bankacılıkta Mudarebe**, 1.Baskı, İstanbul, 2021, s. 48-49.

⁵¹ Kalkan, **Faizsiz Bankacılıkta Mudarebe**, s. 51.

⁵² Kuveyt Türk, <https://kuveytturkportfoy.com.tr/teknogirisim/hakkimizda> (1 Mayıs 2024).

2018 yılında Kuveyt Türk ve Vakıf Katılım ortaklığı ile KT Portföy idaresinde **Teknogirişim Girişim Sermayesi Yatırım Fonu** ve Albaraka Portföy idaresinde **Fintech Girişim Sermayesi Yatırım Fonu** kurulmuştur. Girişimciler bu fonlara, fonların internet sitesi üzerinden başvuru yapmaktadır. Bunun dışında herhangi bir başvuru yöntemi mevcut değildir. GSYF'lere fintek odaklı projesi olan tüm startuplar başvuru yapabilmekte olup bu şirketlerin anonim şirket olma zorunluluğu vardır. 2023 yılında ise Albaraka Portföy Yönetimi öncülüğünde, **Insha GSYF** kurulmuştur. Insha GSYF'nin kurulmasının ilk amacı girişimcilerin fon ihtiyaçlarını karşılamaktır. Diğer bir amaç, yeni kurulacak projelerdeki fon ihtiyaçlarını karşılamaktır. Burada bazı girişimlerin özellikle fon ihtiyacı olmaktadır. Bunları Insha GSYF ile hayata geçirirken fon ihtiyacı hissetmeden daha çok kaliteye ve müşteri verimine odaklanabilecek alanlar oluşturulacaktır. Üçüncü amaç ise fintek dikeyinde Insha'nın henüz ilgi alanında olmayan girişimler için de bir kaynak ayırmak istemesidir. Dolayısıyla Insha GSYF, birkaç farklı amaçla Albaraka Portföy desteği ile piyasaya sunulmuştur. İleri teknoloji ürünleri ile adından söz ettiren katılım bankaları fintek alanında sektörde hız kesmeden ilerlemeye devam etmektedir.

Özetle, İslam'da finans sisteminin temelini oluşturan ticari ortaklıklardan mudarebe, hem Batı şirket kültürünü hem de günümüz katılım bankacılığını etkilemiş ve etkilemeye devam etmektedir. Zamanında mudarebe ile kalkınan Müslümanlar günümüzde de yine aynı modeli benimseyerek daha iyi yerlere geleceklerdir. Özellikle finansal teknoloji sektörünü kullanarak müşterilerine daha hızlı ve daha ulaşılabilir hizmetle büyümelerini arttıracaklardır.⁵³

2.1.3. Yatırım Amaçlı Ürünler

Bir banka müşterisi olmak dışında dolar kurunu takip etmek ya da yatırımları takip edip onlara yön verebilmek için bu alanda da kullanılacak yenilikçi teknolojiler mevcuttur. 2014 yılında ilk defa Türkiye Finans Katılım Bankası, yatırımların ve piyasaların takip edilebilmesi için **TFX Target** uygulamasını duyurmuştur. Bu ekosisteme çok güçlü bir oyuncunun katkıda bulunması finteklerin büyümesi açısından olumlu bir gelişmedir. Akabinde 2019 yılında yatırım alanında Kuveyt Türk **TradePlus** uygulamasını, 2021 yılında

⁵³ R. Gratiyana Ningrat ve Mohamad Soleh Nurzaman, "Developing Fintech and Islamic Finance Products In Agricultural Value Chain", **Journal Of Islamic Monetary Economics and Finance**, Cilt.5, Sayı.3 (2019), s.494.

Albaraka Türk **AlbaFx** uygulamasını hayata geçirmiştir. Sektörde dijital hazine ürünlerinin çözümü ile fintek ekosistemine katkı sağlanmaktadır. Bu katkı sayesinde kullanıcılar pazarlara hızlıca ulaşarak hisse senetleri, yatırım fonları ve döviz üzerinden canlı bir şekilde işlem yapabilmektedirler.

Bu platformlar yakından incelendiğinde en çok merak edilen konulardan birisi döviz kurudur. Döviz kuru küresel piyasalar ile eş zamanlı takip edilebilmektedir. Emir yapısı sayesinde aynı zamanda avantajlı kurlar ile haftanın 5 günü 24 saat boyunca işlem yapılabilir. Ama konu takibe geldiğinde haftanın 7 günü 24 saat tüm piyasalar anlık olarak takip edilebilmektedir. Bu platformların diğer bir avantajı, cari hesaplarla entegre olabilmesi ve işlem hareketleri takip edilmek istendiğinde cari hesaplar kontrol edildiğinde tüm işlemlerin orada görülebildiği için takip kolaylaşmaktadır. Uygulamanın içerisinde döviz kuru takibi dışında, hisse senedi ekranından hisselerin ne durumda olduğu anlık olarak görülebilmekte, yatırım fonu ekranında detaylı bilgilere ulaşılabilir. Bu alanlarda kullanıcılar hızlı bir şekilde yatırımlarını yönetebilmekte ve piyasalar hakkında anlık olarak bilgileri edinebilmektedirler. Yatırım olarak ise son zamanlarda trend yatırım araçlarından birisi ise altın ve gümüş kıymetli madenlerdir. Örneğin, önemli bir işimiz olduğunda veya mesai saatlerinde bu alanlara çok ilgi gösteremeyip bir yandan da yatırımlarını takip etmek ve alım satım yapmak isteyenler için hafta içi 5 gün 24 saat boyunca alım satım yapılabilmesi avantajlı bir seçenektir. Bu avantajlar dışında özel avantajlar da mevcuttur. Bunlar kurlarda kendini göstermektedir. Aslında hisse senedi almak ve o hisseleri takip etmek pandemiden önce herkesin gündeminde olan bir durum değildi. Ancak günümüzde pandemi ile birlikte insanlar yatırımlarını oturdukları yerden yapabilmektedirler.

2020 yılında ise fintek anlamında Kuveyt Türk, **Dijital Kaşif** adında yeni bir ürününü piyasaya sürmüştür. Çocuklara yönelik bir fintek ürünü olan Dijital Kaşif Mobil Uygulaması ile hesap bakiyesi ve hesap hareketleri görüntülenmektedir. Bu sayede çocuklar, küçük yaştan itibaren bütçe yönetimi ve finansal okuryazarlık kazanmaktadır. Bir sosyal sorumluluk ürünü olmakla beraber katılım bankacılığını anlatmak hedefi ile yeni bir yatırım uygulamasını başlatmıştır.⁵⁴ Dijital Kaşif uygulaması sayesinde, aileler çocukları için tasarruf yapabilmekte ve çocuklarının harcamalarını kontrol edebilmektedir.

⁵⁴ Melih Turan, "Türkiye'de İslami Fintechlerin Güncel Durumu", **Webrazzi**, 3 Mayıs 2020, <https://webrazzi.com/2020/05/03/turkiyede-islami-fintechlerin-guncel-durumu/>, (2 Kasım 2023).

2.1.4. Pos Ürün ve Hizmetleri

Yeni nesil dijital ödeme uygulaması olan cep pos ürünleri sayesinde kredi kartı ile ödeme alma işlemleri hem üye işyerleri hem son kullanıcılar için daha kolay hale gelmektedir. Cep pos ürünleri bir fintek uygulaması olup fiziksel pos cihazlarını bitirmeyi amaçlamaktadır. Pos cihazları satın alma maliyetleri açısından işyerlerini zorlamaktadır. İşyerlerinde de birden fazla bankanın kredi kartlarını destekleyen pos ürünü bulunmaktadır. Bu pos uygulamaları ile birlikte hiçbir pos cihazı olmadan tüm kredi kartları ile taksitli ve peşin olarak işlem yapılabilir. İşletmeler pos cihazlarını yüksek tutarlar ödeyip satın almaktadır. Hatta bir bankadan almış olduğu pos dahi yetmeyebilmektedir. Bunun bir de doğa boyutu mevcuttur. Yapılan her bir işlemde bir slip yani fiş çıkmakta olup günde 10 rulo kullanan bir şirket bir çam ağacına bedel tüketim yapmaktadır. Dolayısıyla fiziksel postan kurtulmak doğaya pozitif katkı sağlamaktadır. Ülkemizde 16 milyonu aşkın pos cihazı bulunmaktadır. Bu durumda pos cihazlarından gerçekleştirilen her bir işlem kâğıt israfı anlamına gelmektedir. Bunun sonucu olarak çevreye ve doğaya zarar verilmektedir. Sürdürülebilirlik açısından değerlendirme yapıldığında, dijital yatırımların ne kadar doğru olduğu açıkça görülmektedir.

Albaraka Türk'ün geliştirdiği **Alneo** uygulaması 2019 yılında piyasaya sunulmuştur. İşletmeler için bir pos iken işletmelerin müşterileri için ise cüzdan uygulaması olarak kullanılmaktadır. Alneo'nun farklı bir sektör olan sigorta sektörüne çözümler getiren Koalay ile iş birliğine gitmesi de dikkat çekicidir. Bu iş birliğinde Alneo, otomotiv sektöründe araç satışı yapan bayi ya da galerici müşterileri için araç satışı anında kasko teklifi sunmaktadır. Dolayısıyla tahsilatı aldığı Alneo ile anında sigorta teklifi çıkmaktadır. Burada önemli olan iş birliği kavramıdır. Çünkü sektörde iyi olan ve kendi ürün ve hizmetini belirli bir aşamaya getirmiş iş ortakları ile bu tarz iş birlikleri çok önemlidir. Çünkü bir alanda faaliyet gösteren şirketlerin diğer alanlarda ilerlemesi mümkün değildir. Fintek ekosistemini güçlendirmek için iş birlikleri ayrıca arttırılmalıdır. Yine aynı yıl bankacılıkta bir ilk olan cep pos çözümü **CebimPOS** Kuveyt Türk tarafından geliştirilen bir fintek uygulamasıdır. İşletmelere zaman ve mekân fark etmeksizin tahsilat yapma olanağı sunmaktadır. Böylelikle fiziki posların yerini almaktadır. Bu yenilikçi yolculuk, diğer katılım bankalarının **Emlak Katılım CepPOS, Ziraat Katılım Cepten Pos, Vakıf Katılım MobildePOS** ürünleri ile İslami bankacılık esasları doğrultusunda fintek yatırımları artmaya devam etmektedir.

Peki cep pos ürünlerinden nasıl ödeme alınmaktadır? 4 farklı ödeme yöntemi mevcuttur. Bunlardan birincisi kare kod ile ödeme olup, kare kod tanımlanıp okutulduktan sonra ödeme gerçekleştirilebilmektedir. İkincisi ise, doğrudan ödeme yöntemi ile kredi kartı bilgilerini üye işyeri pos uygulamasına girerek kamera ile okutmakta ve istenen bilgileri girerek doğrudan ödeme alabilmektedir. Üçüncüsü ise uzaktan ödeme alma yöntemi olup sms üzerinden, telefon uygulaması üzerinden veya mail üzerinden link gönderilmektedir. Kart sahibi ise bu linke tıklayıp kart bilgilerini girerek ödemeyi gerçekleştirmektedir. Dördüncü yöntem ise temassız ödeme olup ödeme ekranı geldiğinde temassız özelliği bulunan kartlar ile telefonun arka yüzüne yaklaştırılarak ödeme alınmaktadır.

2.1.5. Dijital Bankacılık

Dijital bankacılık sistemi, fiziksel şubeleri kullanan klasik bankacılık sisteminden ayrıştırılmış bir sistemdir. Dijital bankacılık şubesiz olmanın getirdiği durumla önemli bir maliyet avantajı sağlamaktadır. Bir şube kurmak ve bu şubenin sürdürülebilir olması açısından ısıtma, elektrik ve müşterilerin şubeye erişimi gibi durumlar göz önünde bulundurulduğunda ciddi bir maliyet unsurlarıdır. Dijital bankanın sağladığı maliyet avantajı ise müşterilere yüksek kâr payı oranı ve uygun finansman oranı şeklinde müşterilere geri dönmektedir. Dijital banka olmasından dolayı da müşterilerin çoğunun bir zaman kısıtı bulunmakta, fiziksel olarak banka şubesine gitmek istememekte, çoğunlukla genç kesimden oluşmakta, özel sektör ya da kamu çalışanlarından ve öğrencilerden oluşmaktadır. Dijital bankacılık hizmetlerinde, müşteri memnuniyeti, basitlik ve şeffaflık esas alınmaktadır.

Kuveyt Türk, ülkemizde ilk faizsiz dijital bankacılık uygulaması olan **Senin Bankan**'ı 2015 yılında piyasaya sunmuştur.⁵⁵ Bu gelişme ile birlikte dijital bankacılık alanında ilk önemli adım atılmış ve bu sayede müşteriler şubeye gitmeden uzaktan hesap açmaya başlamışlardır. Kuveyt Türk'ün 2015'te başlattığı bu adım, diğer bankalarda pandemi döneminde önem kazanmıştır. 2021'de yapılan yeni düzenleme ile birlikte diğer bankalar için de uzaktan hesap açılış süreci başladı. Bu süreç ile birlikte Kuveyt Türk, uzaktan hesap açılış işlemlerini Senin Bankan'dan Kuveyt Türk Mobil uygulamasına taşıdı.⁵⁶ Böylece Senin Bankan faaliyetine son vermiş oldu. Ardından Albaraka Türk, dijital bankacılık uygulaması olan **Insha**'yı 2018 yılına gelindiğinde Almanya'da başlatmıştır. Bir fintek girişimi olan Insha, bütünüyle

⁵⁵ Aktürk, "İslami Finasta Finansal Teknoloji (Fintek) ve Fintek'in Katılım Bankaları Uygulamaları", s.60.

⁵⁶ Kuveyt Türk, <https://www.kuveytturk.com.tr/subesiz-bankacilik/senin-bankan> (2 Kasım 2023).

yenilikçi ve dijital bir hesap sunmaktadır. Tamamen şubesiz bankacılık hizmetleri sunan Insha sayesinde düşük maliyetle yurtdışına para transferi yapılabilmekte, kolayca bağış yapılabilmekte, banka kartı çıkartılabilmekte ve fiziki olarak şubeye gitmeye gerek kalmadan evrak işlerini ortadan kaldırmaktadır.⁵⁷ Insha hem Avrupa’da yaşayan Türklerin hem de diğer ülke Müslümanların yaşadığı bankacılık sorunlarına çözüm getirmektedir. Insha sayesinde İslami fintek ekosistemi daha da genişlemekte ve İslam bankacılık sektörü global anlamda gelişerek yenilikçi ürünleri piyasaya sunmaktadır.

2023 yılında faaliyetine başlayan **Hayat Finans Katılım Bankası** ve **T.O.M. Katılım Bankası** ise mevcutta fintek ekosisteminde yer alan iki dijital katılım bankasıdır. Bu alandaki ilk lisansa sahip olan dijital katılım bankası Hayat Holding’in finans alanındaki yatırımı olan Hayat Finans Katılım Bankası’dır. Paranın teknolojisinin kısaltılması olan T.O.M. (Technology of Money) Katılım Bankası ise Aydın Grup tarafından kurulmuştur. Aynı zamanda TOM Pay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş., TOM Finansman A.Ş., TOM Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş., TOM Dijital Teknoloji ve Danışmanlık A.Ş. iştiraklerinden oluşmaktadır. Şubesi olmayan ve mobil uygulama üzerinden kullanıcılarına hizmet sunan dijital katılım bankaları sektöre önemli bir hareketlilik kazandırmıştır. Tamamen şubesiz olan dijital bankalarda tüm işlemler dijital kanallar üzerinden gerçekleştirilmektedir. Normal bankalardan farkı sadece işlemlerin dijital üzerinden gerçekleştirilmektedir.

Dijital katılım bankası müşterisi olmak isteyen bir kullanıcıyı nasıl süreçler bekliyor diye incelendiğinde, tamamen dijital kanallar üzerinden işlemler gerçekleştirildiğinden dolayı bankanın mobil uygulaması indirilip birkaç dakika içerisinde müşteri olunabilmektedir. Ardından katılım hesabı açmak ve yatırım işlemleri yapmak gibi her türlü finansal işlem gerçekleştirilebilmektedir. Ayrıca normal katılım bankasının uymakla zorunlu olduğu kıstaslar dijital katılım bankaları için de geçerlidir. Dijital katılım bankalarının da normal katılım bankalarında olduğu gibi bir danışma kurulu mevcut olup yeni ürünleri sunarken icazet almaktadırlar. Burada göz önünde bulundurulması gereken katılım finans sektöründeki

⁵⁷ Albaraka Garaj. “Açık Bankacılık İle İlgili Her Şey”, <https://medium.com/albaraka-garaj/a%C3%A7%C4%B1k-ankac%C4%B1k-ve-apiler-ile-ilgili-her-%C5%9Fey-d6e7f0b2eea6> (12 Ağustos 2023).

paylarını rekaberlik bakış açısında genişletmek ve bunu adaletli bir şekilde bölüşmektir. Dijital bankalar özellikle gelişmekte olan ülkelerde maliyet avantajı olması sebebiyle önemli bir ivme kazandıracaktır. Günümüzde ise Avrupa’da 100 dijital banka olmakla birlikte dünyada 400 dijital banka bulunmaktadır. Tüm bu dijital bankalar 1 milyar müşteriye ulaşmış ve 300 milyar dolarlık bir işlem hacmi gerçekleştirmiştir. Dolayısıyla dünyadaki bu gelişim çerçevesinde ülkemizde de dijital katılım bankasının kurulması önemli bir gelişmedir. Yani geleneksel bankalar karşısında dijital bankalar çok önemli bir destekle ön plana çıkmış durumdadır.

Klasik şubeli bankacılık sisteminde müşteri, hesabını kapatmak istemesi durumunda bir noktada şubeye gitmesi gerekmektedir. Ancak bu dijital bankacılıkta geçerli olmayıp banka hesabı tek bir tuşla kapatılabilmektedir. Teknik olarak da bakıldığında, klasik şubeli bankacılık sisteminde her müşterinin fiziksel bir şubeye kayıt olması zorunluluğu mevcuttur. Yani hesapların mutlaka bir fiziksel şube karşılığı vardır. Dijital bankacılık sayesinde teknik olarak bu zorunluluk da ortadan kalkmaktadır. Burada müşteriler fiziki bir kayıt yerine sanal ortamda dijital şube müşterisi olmaktadır.

Ayrıca dijitalleşmeyi iyi kullanan geleneksel bankacılık yapısında müşteriler neden dijital bankayı tercih etmeli diye incelendiğinde ise müşterilerin temel istekleri zaman ve mekân fark etmeksizin düşük maliyetle finansa erişmek olduğu görülmektedir. Bu sebeple müşterilerin temel gereksinimleri bunlardır. Dijital bankalar bu ihtiyaçları tamamını gidermektedir. Özellikle maliyet çok ciddi bir unsur olarak öne çıkmaktadır.

2.1.6. Uzaktan Müşteri Edinimi

Almanya’da Insha adı verilen dijital bankacılık uygulaması Türkiye’de **KimlikBasit** markası ile piyasaya sunulmuştur. BDDK’nın 1 Ocak 2021’deki yürürlüğü sayesinde bankaların ve finansal kuruluşların uzaktan müşteri edinebilmeleri kolaylaşmıştır. Bu yürürlük sayesinde finans kuruluşların müşteri edinim süreçlerindeki “kimlik tespiti” ve “sözleşme” adımları dijitalle taşınmış ve fiziki ortamda yürütülme zorunluluğu ortadan kalkmış oldu. Uzaktan müşteri edinimi günümüzde kolay bir yöntemdir. KimlikBasit platformunun, pandemi döneminde kullanıcılar ile finans kuruluşları arasındaki teması sıfıra indirmesi sonucunda operasyon yükü ile kâğıt, posta, kurye masrafı gibi maliyetleri ortadan kaldırmakta, güvenli bir ortam sunmakta ve finans sektörüne hız kazandırmaktadır.

KimlikBasit sisteminin nasıl çalıştığı incelendiğinde, kullanıcılar öncelikle form bilgilerini doldurmaktadır. Ardından uygulamadan NFC ile kimlik veya pasaport bilgileri alınmaktadır. Kullanıcının doldurduğu form ile kimlik veya pasaport bilgileri karşılaştırılmaktadır. Son olarak müşteri olmak isteyen kullanıcı çağrı merkezi personeli ile görüntülü görüşme gerçekleştirmektedir. Çağrı merkezi personeli, müşteriden kimliğini veya pasaportunu göstermesinin ardından doğrulama yapmasını istemektedir. Gerçekleşecek olan onay ile müşterinin evrak işleri için banka şubesine gitmesine gerek kalmamaktadır.⁵⁸

2.1.7. Finansmanlar

Teminat mektubu, bankanın müşterisi adına diğer kişi veya kuruluşlara verdiği bir güvence belgesidir. Teminat mektubu süreli veya süresiz olarak düzenlenmekle birlikte, konusu mal alımı, gümrük, mahkeme ya da vergi dairesi işlemleri olabilir. Dijital kanallardan başvuru yapılmadan önce fiziki ya da elektronik teminat mektubu kullanmak isteyen bir müşteri, şubeye giderek başvuruda bulunuyordu. Sonra mektup elektronik ortamda müşteriye iletilmekte ya da fiziki olarak elden teslim alınmaktaydı. 2023 yılında katılım bankacılığı sektörüne yeni bir teknolojik çözüm getirilerek müşteriler için şubeye gitmeden **dijitalden teminat mektubu** başvuru hizmeti sunulmaya başlanmıştır.⁵⁹ Artık müşteriler, internet şubenin dışında mobil şube üzerinden de işlerinin başından ayrılmadan teminat mektubu başvurusunda bulunabilmektedirler. Örneğin, Kuveyt Türk'te, internet şube üzerinden teminat mektubu verme oranının %70 olduğu görülmektedir. Mobil şubenin de devreye girmesi ile birlikte teminat mektubu verme oranının %90'a çıkması öngörülmektedir. Bu gelişme sayesinde kullanıcılar, bütün aşamalarını dijital üzerinden gerçekleştirerek teminat mektuplarını en hızlı sürede teslim alabilme olanağına sahip olmuştur.⁶⁰

Bir diğer finansman ürünü olan alışveriş finansmanı, anlaşmalı mağazalarda ve e-ticaret sitelerinde ödeme olanağı sağlayan **dijital ihtiyaç finansmanı** ürünüdür. Örneğin anlaşmalı e-ticaret sitelerinden yapılan alışverişlerde ödeme aşamasında kare kod ile ödeme yapılabilmektedir. Kare kod okutulduğu an finansman onaylanmaktadır. İstenen bilgiler

⁵⁸ Ekonomim, Bankacılıkta 'Uzaktan Müşteri' Dönemi Başlayacak, 2020, <https://www.ekonomim.com/sectorler/teknoloji/bankacilikta-uzaktan-musteri-donemi-baslayacak-haberi-603019> (18 Kasım 2023).

⁵⁹ Alaattin Şimşek, "Firmalar, Dijital Teminat Mektubuyla Zaman Kazanıyor", **Payment Systems Magazine**, Sayı.149 (Eylül 2023), s.17.

⁶⁰ Kuveyt Türk, <https://www.kuveytturk.com.tr/hakkimizda/kuveyt-turk-hakkinda/bizden-haberler/kuveyt-turk-mobil-subeden-teminat-basvuru-hizmetini-baslatti> (3 Kasım 2023).

doldurulup onaylanması ile birlikte işlemler gerçekleştirilmektedir. Finansmanı onaylanan kullanıcıların başvuru sırasında girdikleri taksit sayısı ile e-ticaret sitelerindeki sepetlerini taksitlendirmektedir.

Mağazada alışveriş finansmanı ile örneğin Kuveyt Türk, kullanıcılara anlaşmalı mağazalarda kendi cep pos ürünü olan CebimPOS'u alışveriş finansmanına entegre etmiştir. Bu sayede işyerleri ödeme imkanına sahip olmaktadır. Mağazada alışveriş finansmanı ile kasada karta ihtiyaç duyulmadan direkt olarak alışveriş finansmanı yapılabilmektedir. Anlaşmalı işyerleri ise ödeme esnasında CebimPOS üzerinden “yerinde finansman” ile ödeme talebini girmektedir. İşyerinin CebimPOS uygulamasında bankanın ürettiği kare kod görünmektedir. Ardından mobil şubeden kare kod okutulmuş finansman talebi tamamlanmaktadır. E-ticaret sitelerinde olduğu gibi istenen bilgiler doldurulup onaylandıktan sonra işyeri sisteme faturayı yüklemektedir. Bankanın faturayı kontrol etmesinin ardından başvurusu onaylanan kullanıcıların başvuruda seçtikleri taksit sayısı ile mağazadaki sepetlerini taksitlendirmektedir.⁶¹

Yine Kuveyt Türk'ün Trendyol ve Lc Waikiki alışveriş finansmanı ürünü için müşteri, almak istediği ürünü sepete ekledikten sonra onay işlemlerini gerçekleştirmekte ve “alışveriş kredisi ile öde” butonunu seçerek müşteri bilgileri alanından telefon numarasını ve TCKN bilgisini girmektedir. Bankalar arasında Kuveyt Türk'ü seçerek kredi tekliflerini görmekte ve telefonuna gelen onay kodunu ekrandaki alana yazmaktadır. Taksit seçeneklerinden istediğini tercih ederek başvuruyu ilerletmektedir. Ardından müşteri Kuveyt Türk mobil uygulamasına yönlendirilmekte ve giriş bilgilerini sisteme girmektedir. Müşteri doğrudan finansmanla ödeme yapıp başvurusu onaylanınca Lc Waikiki veya Trendyol'a geri yönlendirilmektedir. Açılan sayfada sipariş alınarak süreç tamamlanmaktadır.

2.1.8. Kartlar

Katılım bankalarının müşterilerine sunduğu ayrıcalıklı kredi ve banka kartlarıyla birçok kolaylık sağlamaktadır. Ödemeler otomatik olarak yapılabilmekte, ATM'lerden işlem gerçekleştirilebilmekte, sanal kart oluşturulmakta, anında kart basım sayesinde banka kartları kullanılabilir, taksitli işlem yapılabilir, temassız ödeme özelliği sayesinde şifre girmeye gerek kalmadan alışveriş imkânı sağlamak, peşin işlemlerde indirimlerden

⁶¹ Kuveyt Türk, <https://www.kuveytturk.com.tr/bireysel/finansmanlar/alisveris-finansmanlari> (4 Mayıs 2024).

yararlanılmakta, mobil şube üzerinden kart limiti arttırılabilmekte ve Miles&Smiles kredi kartı ile alışverişlerden mil kazanılmasına olanak sağlanmaktadır.

2.2. Platformlar

2021 yılında İslami finans ürünleri açısından bir ilke imza atılmış ve Albaraka Türk tarafından ülkemizin tek dijital senet yönetim platformu **Semosis** piyasaya sunulmuştur. Semosis ile senet düzenleme ve tahsilat aşamaları dijitalleştirilmiştir. Tanımlamak gerekirse senet, bankalar aracılığı ile gerçek ya da tüzel kişilerin ödemeye borçlu olduğu ürün veya hizmeti göstermek için imzaladığı kıymetli bir evraktır. Örneğin, A kişinin B kişisine borcu olduğunu varsayalım. Bu borç belgelenip imzalandıktan sonra resmiyet kazanmaktadır. Bu sürecin tahsili, ödemesinin nasıl yapılacağı, ödeme tarihinin takibi ve banka şubesine gitmek gibi birçok işleri mevcuttur. Tüm bu uğraştırıcı işlerin dijitale taşınması kullanıcılara birçok avantaj sağlamaktadır. Bu noktada Semosis, tahsilat sürecinde nakit taşıma riskini ve fiziki olarak şubeye gitme durumunu ortadan kaldırmakta ve semosis.com üzerinden senet düzenlenerek hızlı bir şekilde ödeme ve tahsilat yaptırmaktadır. Ayrıca Semosis, Türk Ticaret Kanunu'nun belirlediği ilkeler çerçevesinde faaliyet göstermektedir. Bu da müşterilere güven vermektedir.

Semosis sisteminin kullanıcılarına sağladığı avantajları arasında şu hususlar yer almaktadır:

- Fiziki şubeye gitmeye ihtiyaç duyulmaması
- Senet yönetimi
- Ödeme tarihi hatırlatmaları
- TCKN veya senet numarası ile sorgulama yapılabilmesi
- İnternet sitesi üzerinden senet takibinin hızlıca yapılabilmesi
- Senetlerin hangi banka şubesinde olduğunun görüntülenmesi
- Kısa mesaj (sms) ile bilgilendirme yapılması
- Kullanıcıya güven sağlaması
- Gerçek ya da tüzel kişilerin doğruluğunun sorgulanması
- Tek bir ekrandan işlem özetinin görüntülenmesi
- Zamandan tasarruf sağlaması

2022 yılı itibariyle Kuveyt Türk, **Fikrinn** platformunu kullanıcılarına sunmuştur. Fikrinn platformunun ana hedefi, yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesine olanak sağlamaktır. Bu bağlamda yenilikçi fikirleri hayata geçirebilmek ve kullanıcıların ürün ve hizmetler ile ilgili deneyimlerinden yola çıkarak daha iyi bir müşteri deneyimi sunabilmek amacıyla hizmet verilmektedir.⁶² Herkese açık olan bu platform üzerinden üniversite öğrencilerine yönelik Ideathon Fikir Yarışması düzenlenmekte, araştırma raporları ve dijital bültenlere erişim imkânı sağlanmaktadır.

Albaraka Türk'ün iştiraki Insha Ventures tarafından hayata geçirilen online tahsilat platformu **Kozmos**, aidat ödemeleri ve tahsilat çözümleri sunmaktadır. Sadece aidat ödemeleri ile sınırlı kalmayan Kozmos, binaların kira ve depozito gibi düzenli ödemelerin takip ve yönetim süreçlerini kolaylaştırarak tüm işlemlerin tek bir platform üzerinden yönetilebilmesini sağlamaktadır. Site ve apartman yönetimi için, düzenli ödeme alan şirketlerin gelirlerini tek bir platformdan güvenli bir şekilde yönetebildiği Kozmos'da istenilen firma bilgileri doldurularak işlem tamamlanmakta, hesap bilgileri alanından hesap detayları görüntülenebilmekte, kredi kartı ile ödeme yapılabilmekte, sözleşmeler görüntülenip uzatılmakta, bina ve site bilgileri eklenebilmektedir.

Kuveyt Türk Katılım Bankası, kendi altyapısı olan **BOA**'yı geliştirmiş ve diğer bankalar için de uygulanır duruma getirmiştir. Business Oriented Architecture (BOA), bir bankanın ihtiyacı olan tüm fonksiyonların tek bir platform üzerinden çalışabilmesini imkân sağlayan bankacılık platformudur. BOA platformu, Kuveyt Türk'ün kendi mühendisleri tarafından geliştirilmiştir. Sektörde aktif olarak faaliyet gösteren en güncel teknolojik alt yapısına sahip bankacılık yazılım paketidir. Müşterilerin ihtiyaçlarını, küresel trendler ve güvenlik ihtiyacına paralel olarak sürekli güncellenmektedir. Yaklaşık 700 teknoloji uzmanı ürün üzerinde çalışmaktadır. BOA platformunu Kuveyt Türk dışında ülkemizde bankacılık sektöründe; Emlak Katılım, Vakıf Katılım, Destek Bank, Golden Global Bank kullanırken, dijital şirketler bağlamında; Turkcell Finansman ve T.O.M. Katılım Bankası aktif olarak kullanmaktadır. Almanya'da ise KT Bank AG aktif olarak kullanmaktadır. Ayrıca BOA, Türkiye'de BDDK, Almanya'da ise bankacılık düzenleme kurumu BaFin tarafından onaylı bir bankacılık yazılım platformudur. Platform içerisinde, ana bankacılık, hazine, dış ticaret, uluslararası bankacılık, ödeme sistemleri, kampanya yönetimi, finansal kontrol, muhasebe,

⁶² Fikrinn, <https://fikrinn.kuveytturk.com.tr/hakkimizda> (1 Mayıs 2024).

dijital bankacılık kanalları, ATM, çağrı merkezi, insan kaynakları, idari hizmetler, satın alma yönetimi, bütçe yönetimi gibi bir bankanın ihtiyaç duyduğu tüm modüller mevcuttur. Tüm bunlara ek olarak BOA, az kodla geliştirilmiş, uygulama mimarisi sade ve kolay anlaşılır şekildedir. Çalışması için ek bir lisans satın alınmamakta olup çalışma sırasında karşılaşılan hatalar ve performans problemleri otomatik olarak tespit edilmektedir. İlgili geliştiriciye hata kaydı açılarak problem en kısa sürede çözülmektedir. BOA'nın sağladığı avantajlara bakıldığında, kompleks olan bankacılık işlemleri dijital ortamda sade yapısı sayesinde öğrenilmesi kolay bir sistemdir. BOA platformunun en önemli avantajlarından birisi de finans sektörü içerisinde gelişmiş olduğundan güvenilirdir. Microsoft Redmond laboratuvarlarında yapılan testlerde saniyede 14 bin 200 işlem sayısı ile o ana kadar yapılmış anlık en yüksek işlem sayısını elde etmiş ve dünya kayıtlarına geçilmiştir.

Katılım bankalarının geliştirdikleri ürünler dışında sayıca yeterli olmasa da az sayıda özel girişim mevcuttur. Bir İslami finans girişimi olan **Digital Zakat**, zekât yönetimini basit hale getirmeye çalışmakta ve zekât hesaplama aracı sunarak kullanıcılarına zekât alanında çözümler sunmaktadır. Bu noktada İslami fintekler hem finansal gereksinimleri karşılamakla hem de dini sorumlulukları yerine getirmeyi kolaylaştırmaktadır. Örneğin Müslümanlar ilerisi için sakladıkları tasarruflar için zekât zamanı geldiğinde ve ödeme yapmak istediğinde zekâtını hesaplamakta zorlanmaktadırlar. Bu noktada Dijital Zakat, Müslümanların zekât ödeme durumunu, ne kadar ödemesi gerektiğini ve ödeme yapabilecekleri kurumlara hızlıca ödeme yapabilme imkânı sunarak zekât sorunlarına çözüm üretmektedir.⁶³ Digital Zakat bu sayede gelir dağılımında adaletsizliği çözmekte ve bu platformun etkin olarak kullanılmasını hedeflemektedir.

2.3. Finansal Kuruluşlar

Architect, 2015 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası tarafından %100 iştiraki olarak kurulan bir teknoloji şirkettir. Ana faaliyet alanı ana bankacılık platformu, dijital kanallar ve bunlarla ilişkili finansal teknolojileri geliştirmektedir. Architect ülkemizde yenilikçi teknolojisi ile Kuveyt Türk, Hayat Katılım Bankası, T.O.M. Katılım Bankası, Golden Global Bank, Destek Bank, Tera Yatırım Bankası, Albaraka Türk, Neova Sigorta, Turcell, Katılım Emeklilik, Vakıf Katılım, Emlak Katılım, Ziraat Katılım, Alternatif Bank, Asır Yatırım

⁶³ Aktürk, İslami Finasta Finansal Teknoloji (Fintek) ve Fintek'in Katılım Bankaları Uygulamaları, s.67.

Bankası, Ahl Pay, Hepsipay, Rubik Para ve Parakolay Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu'na hizmet vermektedir. Architech sadece ülkemiz sınırları içinde kalmayıp dünyaya (Nijerya, Malezya, Endonezya ve Mısır) da yenilikçi teknolojilerini kullanılmak ve küresel düzeyde finansal teknolojilerini sunmayı amaçlamaktadır. Bu amaç çerçevesinde dünyanın önde gelen finans şirketi Kuwait Finance House Grubu'na bağlı olan şirketlere, International Turnkey Systems Group ve Kuwait Credit Bank'a hizmet vermektedir. ⁶⁴ Bu bağlamda BOA, Türkiye'nin yurt dışına sattığı ilk İslami finansal teknoloji projesidir. Ayrıca **Şekil 2.2**'de Architech'in diğer ürünleri olarak BOA Card Ödeme Sistemleri, soFAST Platformu, Dijital ve Servis Modeli Bankacılık Platformu, BOA Bankacılık ve Teknoloji Platformu, Yatırım Bankacılığı Platformu, Tüketici Finansman Sistemi, Tedarikçi Finansman Sistemi, PowerFactor, Airapi ve XTM olarak sıralanmaktadır.

Ürünler	Açıklama
BOA Card Ödeme Sistemleri	Üye işyeri ve POS ürünlerinin tek bir platform üzerinden kullanılmasını sağlayan altyapı çözümdür.
SoFAST Platformu	FAST için gerekli ihtiyaçlar tek bir platform üzerinden sunulmaktadır.
Dijital ve Servis Modeli Bankacılık Platformu	Dijital banka ve servis modeli bankacılığı için gerekli ihtiyaçların tek bir platform üzerinden kullanılmasını sağlayan yazılım paketidir.
BOA Bankacılık ve Teknoloji Platformu	Bankaların tüm ihtiyaçlarının tek bir platform üzerinden çalışabilmesini sağlayan bankacılık projesidir.
Yatırım Bankacılığı Platformu	Yatırım bankacılığı alanında hizmet vermek isteyen kurumların gerekli ihtiyaçları tek bir platform üzerinde sunulmaktadır.
Tüketici Finansman Sistemi	Finansman Şirketleri'nin sistem ihtiyaçlarını çözen, BOA üzerinde geliştirilmiş tüketici finansman çözümdür.
Tedarikçi Finansman Sistemi	Tedarikçi ile alıcıların süreçlerini katılım bankacılığı esaslarına uygun olarak gerçekleştirmelerini sağlayan bir nakit ve finans çözümdür.
PowerFactor	Mobil ve web uygulamaları için güvenliği artıran dijital kimlik yönetimi çözümdür.
Airapi	Finansal kuruluşların sahip oldukları API'lerin tek bir platform üzerinden paylaşıldığı açık bankacılık çözümdür.
XTM	Video konferans yolu ile bankacılık işlemlerinin gerçekleştirilmesini sağlayan dijital şubedir.

Şekil 2.2: Architech Ürünler Listesi.

Kaynak: Architech, <https://www.architech.com>.

⁶⁴ Architech, <https://www.architech.com>/ (1 Kasım 2023).

Albaraka Türk girişimi olan **Insha Ventures**, kurucu fintek amacı ile 2020 yılında faaliyetlerine başlamıştır. Albaraka Türk'ün Insha Ventures'i kurması ile fintek yatırımlarının hız kesmeden devam ettiğini göstermektedir. Insha Ventures, daha çok finteklerin büyüme yolculuğuna yardım etmekte, onları büyütme ve yatırım aşamasına getirmektedir. Insha Ventures diğer şirketlerle iş birliğinde 3 farklı yoldan ilerlemektedir. Birinci yol, kurum içi girişimcilikte çalışanların fikirlerinin hayata geçirilmesidir. İkinci yol, kurumsal girişimcilerdir. Yani kurumsal firmaların iş fikirleri, kurumsal iş birlikleri ile hayata geçirilmektedir. Üçüncü yol ise startuplar, girişimciler ve özellikle fintek alanındaki girişimciler desteklenmektedir. Burada çözüm üretirken şirketlerin talepleri göz önünde bulundurulmaktadır. Şirketin taleplerine çözüm konusundaki en önemli konu fikirdir. Fikir kadar önemli olan bu fikrin hayata geçmesi için gerekli ürün geliştirme süreçleri, yazılım geliştirme süreçleri, teknolojik altyapının belirlenmesi süreçleri aşamasında destek almasıdır. İkinci aşamada pazarlama ve iş geliştirme süreçlerindeki ürün ve fikirlerin doğru bir şekilde pazarlanması için iş birliği sağlanmaktadır. Üçüncü aşamada da fikir hayata geçirilerek sahaya inip satış süreçleri Albaraka Türk şubeleri tarafından ve iş ortakları tarafından yönetilmektedir. Insha Ventures'un ekosistemde kapsayıcılığı geniş olmakla beraber, fintek kurmakta, iş birliği yaparak kendi ürünlerini büyütme ve diğer fintek girişimlerinin işlerini büyütme için destek sunmaktadır.

Bu noktada katılım bankalarının finansal teknolojilere yatırım yapma yolculuğundaki önemli gelişmelerden biri 2017'de Albaraka Türk Katılım Bankası'nın kurduğu **Albaraka Garaj Startup Hızlandırma Merkezi** ve Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın kurduğu **Lonca Girişimcilik Merkezi**'dir. Albaraka Garaj ve Lonca Girişimcilik Merkezi, finansal teknoloji alanında fikirleri olan girişimcilerin gereksinim duyduğu destekleri sunmakta ve iş geliştirme süreçlerini hızlandırmaktadır. Girişimciler ve banka arasında köprü görevi konumdadırlar. Proje aşamasındaki girişimlere eğitim, mentörlük, kuluçka hizmeti, ar-ge desteği, hibe ve API desteği sağlanmaktadır. Hızlandırılan bu fikirler proje sonunda ticari faaliyete dönüşmektedir. Burada girişimci için en önemli şey bir ekibinin ve geliştiriyor olduğu bir ürünün olmasıdır. Girişimler seçilme süreci için de girişimciler önce web adresi üzerinden form doldurarak başvuru yapmaktadırlar. Bu başvurular ilgili ekiplerce değerlendirilmekte olup süreci başarılı ile geçtiklerinde Demo Day etkinliği yapılmaktadır. Bu etkinlikte

geliştirilen ürünler sunulmakta ve seçilen ürünler hızlandırma programına alınmaktadır. Hızlandırma programında ürünün satışı ve pazarlanması için çalışılmaktadır.

2021 yılında Almanya’da kurulan ve Kuveyt Türk’ün iştiraki olan **Techafull**, İslami sigortacılık alanında Avrupa'nın ilk dijital şirketi olarak kullanıcılarına sunulmaya başlanmıştır. Burada kişiler başlarına gelmesi olası zararlardan korunmak için Techafull yardımlaşma havuzuna dahil olmaktadır. Techafull havuzunda toplanan tutarlar faizsiz olarak değerlendirilerek kişilerin yararına olacak şekilde kullanılmaktadır. Zarara uğrayan kişilerin zararları ise Techafull havuzundan karşılanmaktadır. Dönem bittiğinde ise Techafull havuzunda kalan tutarlar bağış olarak değerlendirilmekte ve her zaman yedek bir sermaye bulundurulmaktadır. Bu sayede bireyler hem kendilerini zararlara karşı korurken hem de farklı kişilere iyilik yapmış olurlar. Bu da katılımcılar arasındaki dayanışmayı ve yardımlaşmayı arttırmaktadır. Tekafül modelinde sigortacılık faaliyetlerini bir vekil yürütmekte, danışma kurulundan hizmet alınmakta, toplanan tutarlar Techafull havuzunda birikmekte ve havuzdaki bu birikimler faizsiz olarak İslami ilkelere uygun şekilde değerlendirilmektedir.⁶⁵

Tekafül yani İslami sigortacılık girişimi olan **Wigorta** ise sigortacılık alanında müşterilerine çözümler sunmayı hedeflemektedir. Wigorta, bireysellikten çok bireyler arası dayanışmayı merkeze alan ve bireylerin aile, arkadaş gibi sevdiği kişileri dahil ederek uygun fiyata ürün ve hizmet sunmaktadır. Primin yaklaşık %40’lık kısmı da sigortalılara geri ödenmektedir. Ülkemizin ilk “insurtech” start-up projesi olan Wigorta, sigortacılık mevzuatını temel alarak sigortacılık ve yazılımda uzman bir ekip tarafından oluşturulan projedir. Proje aynı zamanda İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi’nde geliştirilmeye devam etmektedir.⁶⁶

Kişiler bu platforma Wigorta’nın internet sitesinden kayıt oluşturmakta ve sonrasında Wigorta tarafından insan davranışları gruplandırılmaktadır. Grup kurucuları ise çevresinde sevdiği kişileri ve zarara uğrama riski düşük olan tanıdıklarını gruba dahil etmektedir. Böylece sigorta şirketlerinin devamlılığı sağlanmakta, insanlar kendi gruplarının da sürekliliğini sağlamaktadır. Bu gruplar sayesinde de risk primleri düşürülmektedir. Sonuç olarak sigortacılık sektöründe daha teknolojik alt yapılarla dijitalleşmesi için çözümler üretilmektedir.

⁶⁵ Techafull, <https://www.techafull.com/tr> (3 Mayıs 2024).

⁶⁶ Wigorta, <http://www.wigorta.com/> (7 Kasım 2023).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KATILIM FİNANS ÜRÜNLERİNİN GELİŞTİRİLMESİNE DAİR SWOT ANALİZİ, ANALİTİK HİYERARŞİ VE A'WOT TEKNİĞİ

Bu araştırmada finteklerin İslami finans ürünleri etrafında gelişen durumunu analiz etmeye çalıştık. Bugün hem bireysel hem de kurumsal müşterilerin yaşamını kolaylaştıracak dijital ürün ve hizmetlerin çeşitlendiğini görmekteyiz. Araştırmada finteklerin gelişimi açısından dijital işlemlere daha fazla yöneldiği tespit edilmiştir. Ancak tüm bu olumlu gelişmelere rağmen az sayıda katılım bankasının yenilikçi süreçlere liderlik ettiği ve son yıllarda kurulan geleneksel katılım bankalarının henüz somut bir adım atmadığı görülmektedir. Hatta tüm bunların da ötesinde mevduat bankaları bugün ödeme kuruluşuna sahip olmaya başlarken herhangi bir geleneksel katılım bankasının ödeme kuruluşuna sahip olmaması dikkat çekici bir eksikliktir. Katılım finans sektörü esaslarına dayalı bir ödeme kuruluşu kurulması İslami finans ürünlerinin gelişimini bir adım öteye taşıyabilir. Bankaların ödeme kuruluşu kurması ile bankaların yakın zamanda daha düşük, ödeme kuruluşlarının ise daha yüksek olacak şekilde sektörden pay alacakları görünmektedir. Bu noktada geleneksel bir katılım bankasının katılım finans esaslarına dayalı bir ödeme kuruluşu kurmasının olumlu mu ya da olumsuz mu olduğu yönünde pek çok fikir ortaya atılmaktadır. Bu araştırmada, geleneksel katılım bankaları tarafından kurulması muhtemel bir katılım finans esaslı ödeme kuruluşunun analizi yapılarak katılım bankaları tarafından yapılacak planların ne olması gerektiği üzerinde durulmaktadır.

3.1. Uygulama Modeli

Çalışmada yöntem olarak SWOT Analizi (Üstünlükler-Zayıflıklar-Fırsatlar ve Tehditler) ve Analitik Hiyerarşi Süreci (Üstün ve Zayıf yönler-Fırsatlar ve Tehditler) modelleri birleştirilerek karma bir metot olan A'WOT yöntemi ortaya konulmuştur.⁶⁷

⁶⁷ Mikko Kurttila vd., "Utilizing The Analytic Hierarchy Process (AHP) In SWOT Analysis — A Hybrid Method and Its Application to A Forest-Certification Case", **Forest Policy and Economics**, Cilt.1, Sayı.1 (2000), s. 41-52.

SWOT analizi, incelenen organizasyonun üstünlüklerini ve zayıflıklarını belirleyerek dış fırsat ve tehditlerin analizlerinden elde edilen bir yöntemdir.

Yabancı literatürde SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) olarak bilinen bu yöntem, Türkçe literatürde Fütz (Fırsatlar, Üstünlükler, Tehditler ve Zayıflıklar) olarak bilinmektedir. ⁶⁸ 1970'lerde iş yönetimi amacı ile kullanılan SWOT analizi, sonraki süreçlerde farklı alanlarda da kullanılmıştır. Esasında fırsatlar, üstünlükler, tehditler ve zayıflıklar detaylı olarak analiz edilerek niceliksel ve niteliksel özellikler irdelenmektedir. Oluşturulan SWOT matrisi yardımı ile ileriye dönük stratejiler belirlenmektedir. ⁶⁹ SWOT, kısa sürede popüler olmuş ve birçok organizasyon tarafından yaygın olarak kullanılmıştır. SWOT'u oluşturan her bir harf organizasyon hakkında daha bütünsel bir isim ortaya çıkarmaktadır. SWOT analizinde güçlü ve zayıf yönler iç unsurlar iken fırsatlar ve tehditler dış unsurlardır. İç unsurlar bizim üzerinden hakimiyet sahibi olduğumuz ve etki edebileceğimiz unsurlar iken dış unsurlar doğrudan hakimiyetimizin olmadığı ve direkt etki edemeyeceğimiz alanlardır. Her bir unsura daha detaylı bakıldığında;

Strengths (Üstünlükler): Organizasyonun hangi alanlarda daha üstün ve rakiplerine göre avantaj sağlayacağı, işletmenin hedeflerine ulaşması için asla kaybetmek istemeyeceği faktörlerdir.

Weaknesses (Zayıflıklar): Organizasyon hangi alanlarda daha zayıf ve geliştirmesi gereken yönler neler, sürdürülebilir bir karlılığa ulaşılmasını engelleyen ve bir an önce müdahale edilmesi zayıf kaslardır.

Opportunities (Fırsatlar): Organizasyonun faaliyet gösterdiği pazardaki yeni alanlar, trendler, fırsatlar hangileri ve pazardaki fırsatları rakiplerden daha hızlı okuma ve aksiyona geçebilme yeteneğidir. Organizasyonu rakiplerinin önüne geçirebilecek potansiyel kaynaklardır.

Threats (Tehditler): Organizasyonun hedeflerine ulaşmasını engelleyebilecek ve işletmenin varlığını tehdit edebilecek unsurlardır.

⁶⁸ Hayri Ülgen ve Kadri Mirze, **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, 5.Basım, İstanbul: Beta Yayınları, 2010, s. 160.

⁶⁹ Doğan Uçar ve Ahmet Özgür Doğru, "CBS Projelerinin Stratejik Planlaması ve SWOT Analizinin Yeri", 2005, İstanbul Teknik Üniversitesi, Jeodezi ve Fotogrametri Mühendisliği Bölümü, Kartografya Anabilim Dalı, https://web.itu.edu.tr/~dogruahm/D%20Ucar_CBS%20Projelerinin%20Stratejik%20Planlamasi%20Ve%20SWOT%20Analizinin%20Yeri.pdf (13 Ocak 2024).

SWOT analizi pratik ve net olması bağlamında kolay bir yöntemdir. Ancak öznel yargılar içermesi dezavantaj olabilmektedir. Bu sebeple SWOT analizi, objektif bir şekilde yapıldığı durumda doğru bir strateji oluşturmaktadır. Ancak analiz stratejik karar alma aşamalarını detaylı bir biçimde değerlendirememekte ve bunların içinde hangilerinin daha dikkate değer olduğuna dair bir işaret vermemektedir. SWOT analizinde nesnel sonuçlara ulaşmak için etkenler ölçülebilir olmalıdır. Nitekim, analizde nicel etkenler sayısal olarak ölçülebilirken, nitel faktörler için tam tersi mümkün olabilmektedir. Ek olarak, analizde bulunan SWOT kategorilerinin dikkate değerlik seviyesi eşittir. Zira SWOT analizindeki kategorilerin stratejiler açısından ağırlığı değişiklik göstermektedir.⁷⁰

SWOT analizinin yetersiz kalan kısımları sebebiyle, çalışmada Thomas L. Saaty tarafından geliştirilen Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) kullanılmıştır. AHP, bir sorunun hiyerarşik şekilde formüle edilmiş başka çözümlerin ikili karşılaştırmalar açısından öncelik sıralaması için ortaya konulan “çok kriterli bir karar verme” yöntemidir.⁷¹ AHP, karar alternatifleri arasında en uygun stratejinin seçilmesi için tercih edilen sayısal bir yöntemdir. Hangisi? Sorusuna cevap bulan AHP, karar alternatifleri için sayısal bir değer oluşturmak amacıyla kullanılır.⁷²

AHP yöntemi, SWOT analizi ile birlikte ilk kez Kurttila ve arkadaşları tarafından kullanılmıştır. Çalışmada SWOT analizi AHP yöntemi ile birleştirilerek karma bir yöntem olan A'WOT yöntemi ortaya konulmuştur. Bu yöntemde SWOT faktörleri birbiriyle ikili olarak karşılaştırılarak, dört ana strateji inşa edilmiştir.⁷³

Üstünlükler-Fırsatlar Stratejileri: Organizasyonun içsel olarak elinde bulundurduğu üstünlüklerden ve dış çevrenin tesis ettiği fırsatlardan faydalandığı stratejilerdir.

Zayıflıklar-Fırsatlar Stratejileri: Organizasyonun içsel olarak bulundurduğu zayıf kaslar göz önünde bulundurularak, dış çevrenin tesis ettiği fırsatlardan faydalandığı stratejilerdir.

Üstünlükler-Tehditler Stratejileri: Organizasyonda içsel olarak bulunan üstünlüklerin dış çevrenin sebep olduğu tehditleri gidermesini sağlayan stratejilerdir.

⁷⁰ Gözde Candemir, “Bankacılık Sektöründe Yeni Trendler ve Teknolojik Gelişmeler: Fintek Sektörü Üzerine Bir Uygulama”, (Yayınlanmış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, 2020), s.126.

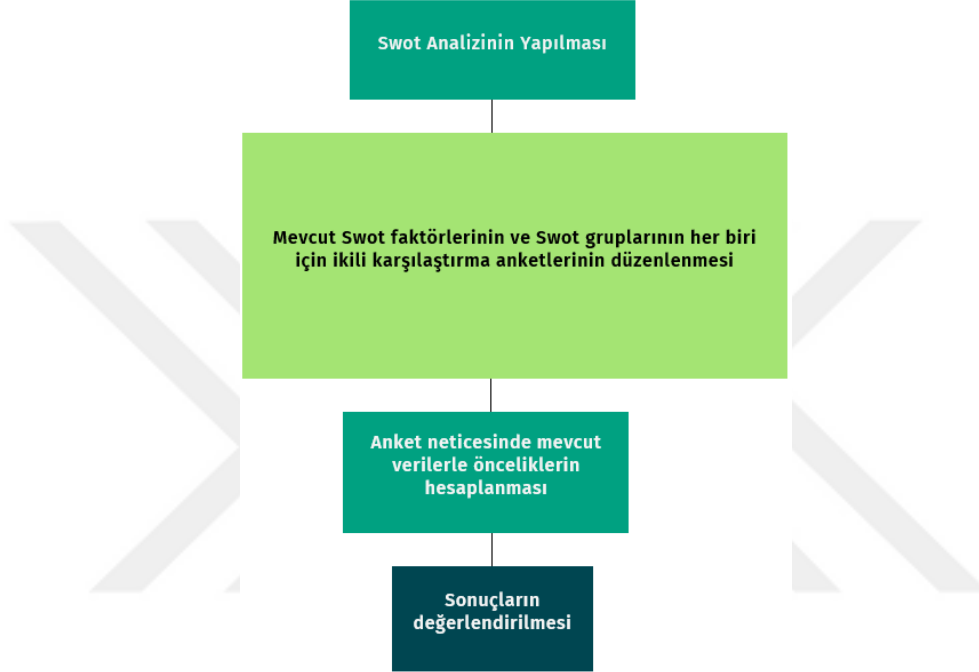
⁷¹ Candemir, s.127.

⁷² Özden Ünal, “Analitik Hiyerarşi Yöntemi İle İlkokul Seçimi”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, Cilt.24, Sayı.1, 2008, s.56.

⁷³ Refika Bakoğlu, **Çağdaş Stratejik Yönetim**, İstanbul: Beta Yayınları, 2010, s.166-167.

Zayıflıklar-Tehditler Stratejileri: Organizasyonda içsel olarak bulunan zayıf kasların ve dış çevrenin sebep olduğu tehditlerin giderilmesini sağlayan stratejilerdir. ⁷⁴

Bu bağlamda çalışmada uygulanan A'WOT yöntemi 4 aşamadan oluşmaktadır. ⁷⁵



Şekil 3.1: Prosedür Diyagramı.

1.Aşama: SWOT analizlerinin yapılması

A'WOT metodunda ilk olarak hiyerarşik sürecin oluşması için SWOT analizinin yapılması gerekmektedir.

2.Aşama: Mevcut SWOT faktörlerinin ve SWOT gruplarının her biri için ikili karşılaştırma anketlerinin düzenlenmesi

Karşılaştırmada kullanılan sorular, “Mevcuttaki faktörler karşılaştırıldığında hangisi daha önemlidir?” ve “Bu faktör diğerinden hangi derecede önemlidir?” şeklinde belirlenmiştir. Buna yönelik olarak karşılaştırmaların yapılabilmesi için anketi cevaplayan kişiye iki farklı soru sorulmuştur. Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından hazırlanan ikili karşılaştırma anket örnekleri Ek 1’de yer almaktadır.

⁷⁴ Candemir, “Bankacılık Sektöründe Yeni Trendler ve Teknolojik Gelişmeler: Fintek Sektörü Üzerine Bir Uygulama”, s.133-134.

⁷⁵Mikko Kurttila vd., “Utilizing The Analytic Hierarchy Process (AHP) In SWOT Analysis — A Hybrid Method and Its Application to A Forest-Certification Case”, s. 41-52.

Çalışma ile ilgili gerçekleştirilen literatür taraması bağlamında geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması durumunda SWOT analizinde, 3 tane güçlü yön, 3 tane zayıf yön, 3 tane fırsat faktörü ve 3 tane de tehdit faktörü yer almaktadır.

İkili karşılaştırmalar anketinde Saaty'nin AHP metodu için önerdiği önem sırası ölçek tablosu kullanılmıştır. Saaty'nin ölçek tablosu **Tablo 3.1**'de belirtilmiştir.

Tablo 3.1: AHP Yöntemi İçin Kullanılan Önem Derecesi ve Tanımları.

Önem Derecesi	Tanım	Açıklama
1	Aynı önemde	İki seçenek aynı öneme sahip
3	Ortalama önemde	Bir seçenek diğerine göre orta önemde
5	Yüksek Önemde	Bir seçenek diğerine göre yüksek önemde
7	Daha Yüksek Önemde	Bir seçenek diğerine göre daha yüksek önemde
9	En Üstün	Bir seçenek diğerine göre en üstün önemde
2,4,6,8	Ara Değerler	İki seçenek arasında orta bir değer verilmek için kullanılır

Kaynak: Saaty, "The Analytical Hierarchy Process: Planning, Priority Setting and Resource Allocation," 1980, s. 245.

3.Aşama: Anket neticesinde mevcut verilerle önceliklerin hesaplanması

Anketteki mevcut verilerdeki ikili karşılaştırmalar kullanıldıktan sonra SWOT faktörlerindeki öncelikler hesaplanmaktadır. ⁷⁶ Saaty tarafından geliştirilen AHP yöntemi, ikili karşılaştırmalarda öncelik ağırlıklı tespit etmek için geliştirilmiştir.

⁷⁶ Seungbum Lee ve Patrick Walsh, SWOT and AHP Hybrid Model for Sport Marketing Outsourcing Using A Case of Intercollegiate Sport, **Sport Management Review**, Cilt.14, 2011, s. 361-369.

A'WOT yöntemi, SWOT faktörlerinin sayısal olarak önceliklendirilmesini sağlamaktadır. Bu sebeple SWOT etkenleri ile oluşturulan ikili karşılaştırma anketlerinde elde edilen bulgular bir A matrisinde toplanır. Bu matriste n tane faktör birbiriyle karşılaştırılmaktadır. Köşegendeki kriterler kendisi ile karşılaştırma yapıldığından 1 değerini oluşturmaktadır. Mesela, j ve i SWOT faktörleri için j, i'ye göre daha önemli ise ve önem derecesi 3 ise, bu çıktı A matrisine;⁷⁷

1. $a_{j,i} = 1/3$ ya da 0.33 ve
2. $a_{ij} = 3/1$ ya da 3 olarak aktarılır ve aşağıdaki formüle göre hesaplanır.

$$a_{ji} = \frac{1}{a_{ij}}$$

Bu çerçevede meydana gelen bir matris örneği aşağıda yer almaktadır.⁷⁸

$$\mathbf{A} = (a_{ij}) = \begin{bmatrix} 1 & w_1/w_2 & \dots & w_1/w_n \\ w_2/w_1 & 1 & \dots & w_2/w_n \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ w_n/w_1 & w_n/w_2 & \dots & 1 \end{bmatrix}$$

Bu matriste,⁷⁹

1. $a_{ij} = 1/a_{ji}$, bu sebeple $i=j$, $a_{ij} = 1$ 'dir.
2. w_i , 1 ile 9 arasındadır.
3. 1/1 önem derecesi eşit olan durumları, 9/1 ise en önemli durumu ifade etmektedir.

Daha sonra karar matrisi, faktörlerin birbirleri içerisindeki ağırlıklarını, yani yüzde önem dereceleri hesaplanmaktadır. Karşılaştırma matrisindeki sütun toplamlarını tek tek hesaplanmakta ve sütun toplamlarının o sütundaki her bir değer oranı şeklinde bir hesaplaması yapılmaktadır.

⁷⁷ Hanife Topal, "BASEL II Düzenlemeleri'nin Türk ve AB Bankacılık Sektörü'ne Etkileri", (Yayımlanmış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2012) s. 212.

⁷⁸ Topal, s. 212.

⁷⁹ Topal, s. 212-213.

Örneğin; B sütun vektörü oluşturulmakta ve aşağıdaki formüle göre hesaplanmaktadır;

$$B_i = \begin{bmatrix} b_{11} \\ b_{21} \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ b_{n1} \end{bmatrix} \quad b_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sum_{i=1}^n a_{ij}}$$

Bu durum geri kalan faktörler için de yinlendiğinde faktör sayısı kadar B sütun vektörü elde edilecektir. n tane B sütun vektörü, bir araya getirildiğinde ise aşağıda yer alan C matrisi oluşmaktadır.⁸⁰

$$C = \begin{bmatrix} c_{11} & c_{12} & \dots & c_{1n} \\ c_{21} & c_{22} & \dots & c_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ c_{n1} & c_{n2} & \dots & c_{nn} \end{bmatrix}$$

C matrisi kriterlerin birbirleri karşısındaki önem ağırlıklarını göstermektedir. Bu önem ağırlıkları yüzde olarak da gösterilebilir. Aşağıdaki formüle göre hesaplanarak C matrisindeki satırların ortalaması alınarak Öz (Öncelik) Vektör (W) elde edilmektedir.

$$W = \begin{bmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ w_n \end{bmatrix} \quad w_i = \frac{\sum_{j=1}^n c_{ij}}{n}$$

⁸⁰ Alperen Ekrem Çelikdin, “Balanced Scorecard Sisteminde SWOT Analizi İle AHP Kullanımı: Yem Sektöründe Bir Uygulama”, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 2014), s.56.

Karşılaştırmada bazı tutarsızlıklar olabilir. Karşılaştırma tutarlıysa “W” öncelik vektörü kesinlik anlamına gelmektedir. Her bir öz faktör, öncelikleri elde etmek için, toplam 1’e eşit olacak biçimde ölçeklendirilmektedir.⁸¹

Bu karşılaştırma Tutarlılık Oranı (CR) olarak adlandırılmaktadır. Tutarlılık Oranı, kriter sayısı temel değer denilen λ katsayısının karşılaştırılmasıdır. λ ‘nın hesaplanması ise A matrisi ile W öz vektörün çarpımından D sütun vektörü oluşmaktadır.

$$D = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ w_n \end{bmatrix}$$

D sütun vektörü ile W sütun vektörünün karşılıklı kriterlerin bölümünden her bir değerlendirme faktörüne ilişkin temel değer (E) elde edilir. Bu değerlerin ortalaması ise karşılaştırmaya ilişkin temel değeri (λ) verir.⁸²

$$E_i = \frac{d_i}{w_i} \quad (i = 1, 2, \dots, n) \quad \lambda = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{n}$$

λ hesapladıktan sonra, tutarsızlık oranının hesaplanması, tutarlılık indeksi (CI) ile rastgele indeksin (RI) hesaplanmasına bağlıdır. Tutarlılık indeksi aşağıdaki formül kullanılarak hesaplanmaktadır.⁸³

$$(CI) = (\lambda - n) / (n - 1)$$

⁸¹ Mikko Kurttila vd., “Utilizing The Analytic Hierarchy Process (AHP) In SWOT Analysis — A Hybrid Method and Its Application to A Forest-Certification Case”, s.45.

⁸² Çelikdin, “Balanced Scorecard Sisteminde SWOT Analizi İle Ahp Kullanımı: Yem Sektöründe Bir Uygulama”, s.56.

⁸³ Mikko Kurttila vd., “Utilizing The Analytic Hierarchy Process (AHP) In SWOT Analysis — A Hybrid Method and Its Application to A Forest-Certification Case”, s.45.

Rastgele indeks değeri ise, n faktör sayısına bağlı olarak belirlenmektedir. Buna göre tutarsızlık oranı, tutarlılık indeksinin aynı boyuttaki matrise karşılık gelen rasgele indekse bölümüdür.⁸⁴ Örneğin, **Tablo 3.2**'ye göre 4 kriterli bir karşılaştırmada baz alınan rastgele indeks değeri 0.89 olacaktır.

$$CR = CI/RI$$

Bu çerçevede anket verileri girdi olarak kullanılarak SWOT faktörleri AHP metodu bağlamında öncelikleri ve tutarsızlık oranları (CR) hesaplanmıştır.⁸⁵ “n” boyutlu bir matrisin tutarlı olduğunun belirtilebilmesi için $CR \leq 0,10$ olmalıdır.⁸⁶ İkili karşılaştırma matrislerinde tutarsızlık bir seviyeye dek beklenebilmesi normaldir. Bu sebeple, CR değerinin 0.10'dan küçük olması beklenmektedir. CR değerinin 0.10'dan büyük olması ise karar vericinin tutarsız olduğunu veya hesaplamada hata olduğunu göstermektedir.

Tablo 3.2: Rastgele İndeks Değerleri.

Matrisin Boyutu	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
R.İ.	0.00	0.00	0.52	0.89	1.11	1.25	1.35	1.40	1.45	1.49	1.5	1.48

Kaynak: Saaty, The Analytical Hierarchy Process: Planning, Priority Setting and Resource Allocation, s. 28.

Bu çalışmada AHP metodu kullanılarak 36 sorudan oluşturulan bir soru formu hazırlanmıştır. Soru formu hazırlanırken Saaty'nin önerdiği **Tablo 3.1**'de yer alan 1-9 ölçeğinden faydalanılmıştır. Araştırmada seçilen örneklem Kuveyt Türk Katılım Bankası çalışanlarından oluşturulmuştur. Katılımcılardan elde edilen cevaplar Expert Choice programına aktarılması sonucu verilere ulaşılmıştır.

⁸⁴ Feyza Gürbüz, “A’WOT Analizi-Erciyes Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü Uygulaması”, **Erciyes Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi**, Cilt.26, Sayı.4 (Aralık 2020), s.370.

⁸⁵ Candemir, “Bankacılık Sektöründe Yeni Trendler ve Teknolojik Gelişmeler: Fintek Sektörü Üzerine Bir Uygulama”, s.133-134.

⁸⁶ Thomas Saaty, **The Analytical Hierarchy Process: Planning, Priority Setting and Resource Allocation**, McGraw-Hill, New York, 1980, s.29.

4.Aşama: Sonuçların değerlendirilmesi

SWOT faktörlerinin öncelikleri belirlendikten sonra, karşılaştırmalardan elde edilen veriler neticesinde yeni stratejiler oluşturulmaktadır. Araştırmada SWOT faktörlerinin öncelik dereceleri çerçevesinde, geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması karşısında kullanılacak stratejilerin neler olabileceği tespit edilmekte ve sektördeki organizasyonlara önerilerde bulunulmaktadır.

3.2. Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu

Kurması Açısından SWOT Analizi

Bankacılık aslında dünyada ilk kurulduğundan beri finansal ihtiyaçların temelindeydi. Paranın aktığı bir aracılık hizmeti iken şimdi verinin aktığı yerdedir. Dolayısıyla bankalar devamlı dönüşüm yaşamaktadır. Bu dönüşümle birlikte farklılaşan müşteri istekleri ve beklentileri, finansal çözümler sunan kuruluşların iş yapış şekilleri bağlamında dönüşümü mecbur kılmaktadır. Nitekim 10 senelik tarihi bile olmayan fintekler bankacılık sektörünü zorlamaktadır. Burada fintekler aslında bankalara rakip doğmuş gibi görünmektedir.⁸⁷ Bu çerçevede bir katılım bankasının geleceğe yönelik İslami finans ürünlerine yönelik çözüm planlarında uyumlu bir fintek stratejisine sahip olması gerekmektedir. Üzerinde tartışılacak stratejilerin;

1. Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması durumunda üstünlüklerin ve zayıflıkların belirlenmesi ile,
2. Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması durumunda fırsatların ve tehditlerin dikkate alınarak oluşturulması dikkate değer derecede önem taşımaktadır.

Bu bağlamda, katılım bankacılığı sektörünün İslami finans ürünlerini geliştirmesindeki hususlar göz önünde bulundurularak hazırlanan SWOT matrisi **Şekil 3.2'**de gösterilmektedir. Buna yönelik olarak geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması durumunda 3 tane üstünlük, 3 adet zayıflık, 3 adet fırsat ve 3 adet tehdit belirlenmiştir.

⁸⁷ Selim Yazıcı, "The Analysis of Fintech Ecosystem In Turkey", **Journal of Business, Economics and Finance**, Cilt.8, Sayı.4 (2019), s.188.



Şekil 3.2: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından SWOT Analizi.

3.2.1. Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından Üstünlükleri

Müşteri Sayısının Fazlalığı: Geleneksel katılım bankalarının ortaya koydukları İslami ürünlerin doğru müşterilere ulaşması organizasyonun varlığını sürdürebilmesi bakımından önemlidir. Ayrıca müşteri portföyünün büyümesi organizasyonun marka bilinirliğinin artması bakımından da önem arz etmektedir. Bu açıdan geleneksel bir katılım bankasının ödeme kuruluşları karşısında sahip olduğu en büyük avantaj büyük müşteri portföyüdür. The Economist Intelligence Unit, bankaların finteklere üstünlük sağlamada ne kadar önemli olduğuna dair anket çalışmasında, finteklerin geniş müşteri portföyüne ihtiyacı olduğu ve bankaların bu konuda fintekler karşısında oldukça üstün olduğu saptanmıştır.⁸⁸

⁸⁸ The Economist Intelligence Unit, The disruption of banking, 2015, [https:// impact.economist.com/perspectives/sites/default/files/EIU-The%20disruption%20of%20banking_PDF_1.pdf](https://impact.economist.com/perspectives/sites/default/files/EIU-The%20disruption%20of%20banking_PDF_1.pdf) (14 Ocak 2024). s.10.



Şekil 3.3: The Economist Intelligence Unit Anketi 1.

Kaynak: The Economist Intelligence Unit, The Disruption of Banking, 2015, s.10.

İtibarlı Yapı: İtibar, müşterilerin İslami finans ürünlerini kullanmaya karar vermesi açısından önemli stratejilerden biridir. Katılım bankalarının toplanan paranın verimli olarak kullanacağına dair güven ve bunun sonucunda oluşacak sorumlulukları vardır. Bu durum katılım bankalarına karşı duyulan güveni işaret etmektedir. Ülkemizin bankacılık sektöründeki önemli boşluğu dolduran katılım bankaları ticari bir güven kurumu olarak görülmektedir.⁸⁹ Ek olarak katılım bankalarının 5411 sayılı Bankacılık Kanununa bağlı olarak devlet güvencesinde olması katılım bankalarını güvenilir hale getirmiştir.⁹⁰ Küresel dünyada, faizsiz bankacılık sektörünün lider temsilcilerinin HSBC ve Citi Bank olması, bu sektörün dünyada süratli olarak yaygınlaştığına ve ekonomilere ciddi katkılar yaptığına dair önemli bir örnektir.⁹¹ Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) tarafından hazırlanan Katılım Bankacılığı Dijital Araştırma Raporu'nda, bireylerin katılım bankalarına karşı bakış açılarına yönelik farkındalık elde etmek için saha anketi çalışması yapılmıştır. Yapılan araştırmada sadece katılım bankası hesabı bulunan katılımcıların %36'lık kesimi, banka tercihindeki en önemli faktörün itibar olduğu saptanmıştır.

Ayrıca The Economist Intelligence Unit, bankaların finteklere üstünlük sağlamada ne kadar önemli olduğuna dair anket çalışmasında, finteklerin güvene ihtiyacı olduğu ve bankaların bu konuda fintekler karşısında oldukça üstün olduğu saptanmıştır.

⁸⁹ Ahmet Tok, "Türk Hukukunda Katılım Bankalarının Fon Toplama ve Kullanırma İşlemleri İle Klasik Bankacılık İşlemleri", (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hukuk Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 2006), s.27.

⁹⁰ Alican Sunbat, "Katılım Bankacılığı", (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 2016), s.26.

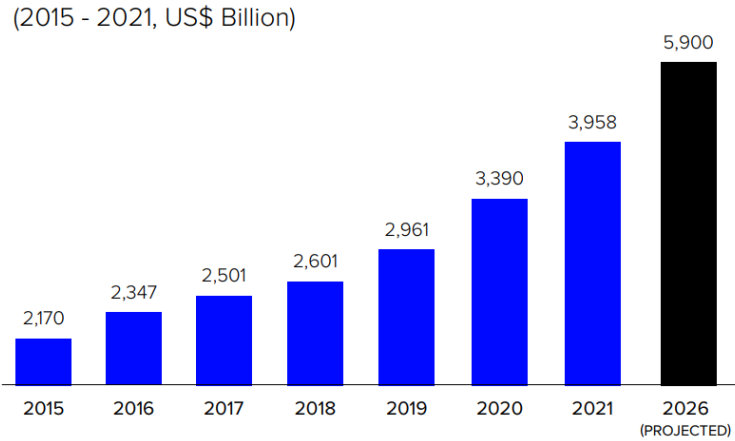
⁹¹ Gökhan Sümer ve Fatih Onan, "Dünyada Faizsiz Bankacılığın Doğuşu, Türkiye'deki Katılım Bankacılığının Gelişme Süreci ve Konvansiyonel Bankacılıktan Farkları", **Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt.17, Sayı.3 (Aralık 2015), s.297.



Şekil 3.4: The Economist Intelligence Unit Anketi 2.

Kaynak: The Economist Intelligence Unit, The Disruption of Banking, 2015, s.10.

İslami Finans Ürünleri: Katılım bankacılığı, faizsiz bankacılık esaslarına dayalıdır. Zenginlik Allah'ın bir emaneti olduğundan onun meşru biçimde kullanılması, insanlığın refahını arttırması, yoksulluğun giderilmesi ve gelirin daha adaletli dağıtılması için kullanılmalıdır. ⁹² Refinitiv Islamic Finance Development Raporu'na göre 2015 yılındaki İslami bankacılık ürünlerinin 2,1 trilyon dolardan 2021 yılında 3,9 trilyon dolara yükseldiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca finteklerin katılım bankacılığı sektörünü 2026 yılına kadar 5,9 trilyon dolara çıkaracağını belirtmektedir. Yapılan araştırma, İslami bankacılığın sunduğu ürünlerin yeni pazar alanı açacağını ve piyasada bir talep oluşturacağını ortaya koymaktadır.



Şekil 3.5: İslami Bankacılık Ürünlerinin Büyümesi.

Kaynak: Refinitiv, Islamic Finance Development Report, 2022, s.24.

⁹² BDDK, Katılım Bankaları ve İslami Mikrofinans: Türkiye'deki Mevcut Durum ve Öneriler, https://www.bddk.org.tr/Content/docs/bddkDergiTr/dergi_0026_03.pdf (14 Ocak 2024), s.145.

Benzer şekilde, The Economist Intelligence Unit, bankaların finteklere üstünlük sağlamada ne kadar önemli olduğuna dair anket çalışmasında, finteklerin bankacılık ürünlerine ihtiyacı olduğu ve bankaların bu konuda fintekler karşısında oldukça üstün olduğu saptanmıştır.



Şekil 3.6: The Economist Intelligence Unit Anketi 3.

Kaynak: The Economist Intelligence Unit, The Disruption of Banking, 2015, s.10.

3.2.2. Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından Zayıflıkları

Katılım Bankalarının Çok İhtiyatlı ve Tedbirli Davranışları: Bankaların bir ödeme kuruluşuna sahip olması için uygun şartların olması gerekmektedir. Özellikle geleneksel katılım bankalarının belirli stratejileri yönünde zamanında harekete geçmemesi açısından önemli problemleri bulunmaktadır. Geleneksel katılım bankalarının, bu davranışı dijital dönüşüm açısından yeterince gelişmemesine neden olmakta ve finteklere gerekli yatırımı yapma yeteneği kısıtlamaktadır. Bu durum İslami finans ürünlerinin gelişiminde engel oluşturmaktadır. Bir katılım bankası ne kadar güçlü sermayeye sahipse o kadar çok etkili yatırımlara yönelebilmektedir. Ancak faizli bankaların sahip olduğu ödeme kuruluşunun sayısının artması, söz konusu konvansiyonel bankaların bu konuda söz sahibi olduğunu göstermektedir.

Uzman Sorunu: Geleneksel katılım bankalarında kurum içinde uzman kişiler tarafından yeni fintek fikirlerinin desteklenmemesi ve yanlış stratejiler sonucunda kurum içi girişimcilik sayısının az veya başarısız olması ekosistemin gelişmesine olumsuz etki oluşturmaktadır. Buna yönelik olarak fintek okuryazarlığı önce bankacılar tarafından bilinmelidir. Eğer sektör çalışanları bilmedikleri bir sistemi uygulamaya çalışırlarsa ileride ciddi sorunlar ortaya çıkabilir. Aslında uygulamaların başarısız olmasının nedeni sistemin iyi bilinmemesinden ve iyi okunamamasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla fintek okuryazarlığı derken hem

finans hem de teknoloji çok iyi bilinmelidir. Finansın altyapısını bilmeden teknolojiye veya teknolojinin altyapısını bilmeden finansa girilmemelidir.

The Economist Intelligence Unit, bankaların fintekler karşısındaki zayıf yönüne dair yaptığı anket çalışmasında, bankaların fintek alanında uzmanlara ihtiyacı olduğunu ve bankaların bu konuda fintekler karşısında oldukça zayıf olduğu saptanmıştır. İşte bu noktada neye evet veya neye hayır denileceği, ileride herhangi bir sorun çıktığında ne olacak gibi bir müfredat çerçevesinde okullardan başlanarak eğitim verilmelidir. Katılım bankaları açısından finansal teknoloji alanında gerekli koordinasyonu ve gelişmeleri takip edecek nitelikli kişilerin oluşması zaman alabilir. Ancak halihazırda fintek şirketleri bu alanda uzman kişilere sahiptir.



Şekil 3.7: The Economist Intelligence Unit Anketi 4.

Kaynak: The Economist Intelligence Unit, The Disruption of Banking, 2015, s.11.

Ürün Sayısını Çeşitlendiremem: Katılım bankaları doğası gereği ürün ve hizmet sunma prensibi İslami ilkeler gereği mevduat bankalarından farklılaşmaktadır. Bu sebeple, katılım finansı alanında yenilikçi ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi kısıtlıdır. Katılım finansı alanında bir ürün geliştirilirken İslami ilkeler, mevzuat ve ticari karlılık göz önünde bulundurulmalıdır. Katılım bankaları bu geliştirmeleri yaparken birçok risk ve zorlukla karşılaşması sonucu ürün geliştirmede yeterli seviyeye gelememektedir.⁹³ Bu tarz zorlukların giderilmesi için ödeme kuruluşlarının teknoloji tabanlı ürünler geliştirmesi konusunda iş birliğinde bulunulmalıdır.

⁹³ Emine Yazıcı, "Katılım Bankalarının Yenilikçi Ürün Geliştirme Yeteneği Üzerine Bir Araştırma" (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İslam Ekonomisi ve Finansı Yüksek Lisans Tezi, 2021). s.48.

3.2.3. Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından Fırsatları

Açık Bankacılık: İlk bölümde detaylı olarak yer verilen açık bankacılık konusunda, katılım bankalarının karlılıklarını sürdürebilmeleri açısından API modeli ile verilerini paylaşarak müşteri ilişkilerini geliştirmede fırsat olduğunun farkında olmaya başlamışlardır. Bu durum katılım bankaların yaşadığı evrimin yanında finteklerin de gelişeceği şekilde bir ekosistemin oluşacağı öngörülmektedir. Özellikle **Şekil 1.8**'de BirAPI tarafından hazırlanan Türkiye'de Açılan API Sayıları Raporu'nda 4 katılım bankasının yer alması ve **Şekil 1.9**'de Innopay tarafından küresel finans kuruluşları anlamında hazırlanan Açık Bankacılık Monitorü'nde Kuveyt Türk ve Albaraka Türk'ün yer alması Türkiye'nin İslami finans ürünlerinin gelişiminde API konusundaki fırsatlara açık olduğunu göstermektedir. Bu fırsatlar müşterilerin bankalarla yaşadığı sorunların azaltılması, veri paylaşımı ile müşteriye yarar sağlayacak ürünlerin piyasaya sürülmesi ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunulması şeklinde belirtilebilmektedir.

Düşük Maliyet: Katılım bankaları kullanıcılarına pek çok finansal ürün sunmaktadır. Nitekim sundukları bu finansal ürünleri kullanırken daha fazla maliyete katlanabilmektedirler. Ek olarak bu ürünlerin sofistike olması ve işlemlerin yinelenmesi maliyetlerin artmasına sebebiyet vermektedir. Geleneksel katılım bankaları, maliyetlerini düşürmeleri, operasyonel işlerini hızlı ve basit şekilde ilerletmeleri için finteklerle yaptıkları iş birliği süreci verimliliklerini arttırmaktadır. Yapılacak olan bir iş birliği sayesinde bankalar operasyonel süreçlerini azaltarak bu süreci fintek şirketlerine devretmektedirler. Fintekler de geleneksel katılım bankalarına ciddi derecede ciro sağlamaktadır. Ayrıca geleneksel bir katılım bankasının yapacağı teknoloji yatırımının maliyetinin yüksek olması maliyetleri düşürmenin önünde önemli bir zordur. Bu çerçevede fintek şirketlerinin sahip olduğu teknoloji yetkinlik neticesinde geliştirilen ürünler katılım bankaları için bir fırsattır.

Kullanıcıların Yeniliği Benimseme Hızı: Bankaların hantal yapısı, katı hiyerarşik yapısı, çok fazla kuralcılık ve entegrasyonlarda yaşanan sorunlar müşterilerin gereksinimlerine cevap verme hızını düşürmektedir. Ödeme kuruluşları ise tüm bankalara entegre olarak müşterilerinin bu sorununu asgariye indirmekte, müşteri memnuniyetini esas almakta ve aşırı kuralcı olmayan yapısı ile bankalar için bir fırsattır. Bankaların ödeme kuruluşları ile iş birliği yapması durumunda müşterilerin yenilikçi hızını arttıracaktır.

3.2.4. Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından Tehditleri

Fraud Riski: Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayınlanan 2023 Küresel Risk Raporu'nda gelecek yıllarda muhtemel en önemli risklerden biri siber saldırılar olarak belirlenmektedir. Bu saldırılar, kişisel verilerin gizliliği açısından ödeme kuruluşlarına güvensiz olarak bakılmasına sebebiyet vermektedir. Ödeme kuruluşlarının fraud çözümlerinin yeterli düzeyde olmaması ve kurumsallık düzeyinin yeterli şekilde gelişmemesi müşterilerin güven düzeyini düşürmektedir. Bu durum ödeme kuruluşları için önemli bir zorluktur. Ayrıca kripto para borsasında ve oyun sektöründe yaşanan sahtecilikler de endişeleri arttırmaktadır.⁹⁴

Dünya'dan 4410 ve Türkiye'den 87 üst düzey yöneticinin katıldığı PWC 26. Küresel CEO Araştırması'na göre üst düzey yöneticilerin birçoğu siber güvenlik yatırımlarında %10 ve daha fazla artış yapmayı planlamaktadır. İşletmelerin neredeyse %50'si bir sonraki senede büyümeleri karşısındaki en önemli riski, siber saldırılar olarak görmektedir.

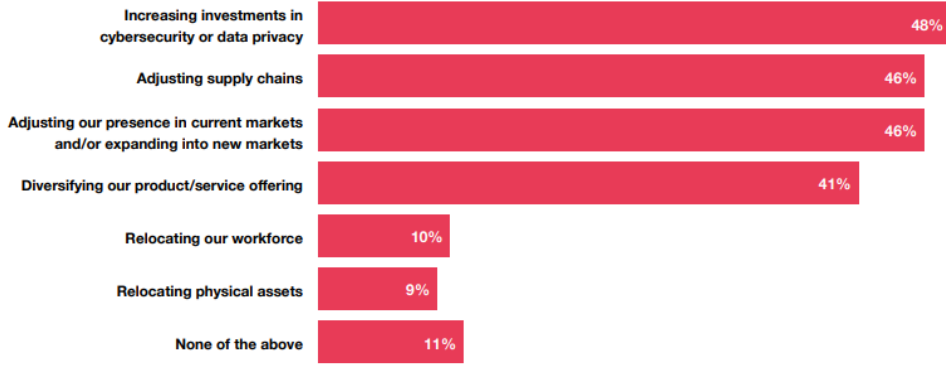
Araştırma sonucuna göre, olası bir siber saldırının finansal kuruluşlar üzerindeki olumsuz sonuçları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;

1. Mevzuatsal para cezaları
2. Finansal kayıplar
3. Yatırımcıların güven seviyesinin düşmesi
4. Şirket markasının zedelenmesi

Statista'nın 2023 yılında gerçekleştirdiği finans sektöründeki verilerin ihlali araştırmasına göre şirketlerin karşı karşıya kaldığı ortalama maliyet 5,9 milyon ABD dolarıdır. Ayrıca şirketler, para cezalarına ek olarak müşteri kaybı sebebiyle de maliyet artışı yaşayabilmektedir.⁹⁵ Dolayısıyla güvenli bir yapısı olan bankaların bu konuda baskın olması, avantajlarını yitirmeden iş birliği yapacağı kuruluşla sağlam adım atarak ilerlemelidir.

⁹⁴ Sait Genç, "Türkiye'de Fintek Sektörünün Gelişim Dinamikleri", (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 2021), s.91.

⁹⁵ Berqnet, <https://berqnet.com/blog/finans-sektorunde-siber-saldirilar> (15 Ocak 2024).



Şekil 3.8: PWC 26. Küresel CEO Araştırması.

Kaynak: PWC.

Algı ve Finansal Okuryazarlık Sorunu: Katılım finans sektörünün karşılaştığı engellerden biri faiz ve kâr payının aynı olduğu algısıdır. Mevduat bankaları ile ürün farklılıkları karşılaştırıldığında katılım bankaları daha kısıtlı ürünlere sahiptir. Ülkemizin nüfus çoğunluğunun Müslüman olmasına rağmen katılım bankalarının sektördeki payı %8 civarındadır. Aslında ülkemiz katılım bankalarına sıcakken nüfusunun büyük çoğunluğu mevduat bankaları ile çalışmaktadır. Bu çalışmalar, toplumumuzun katılım bankalarının çalışma esasları hakkında bilgi eksikliğinin ve ürün sayısının az olduğundan dolayı geleneksel katılım bankaları ile çalışmadığı göstermektedir. Katılım bankalarının rekabetçi çalışmaları, birtakım hususlarda faizsiz finansla ilgili önemli esasların aşındığı intibası uyandırmaktadır. Katılım bankalarına yönelik negatif algılardan bir diğeri ise, katılım bankalarının kendilerine mevduat bankaları ile yakın hedefler oluşturmalarıdır. Katılım bankaları müşterilerinin her gereksinimini giderme amacıyla olmamalıdır. Çalışanlarına da ulaşılması zor hedefler üzerinden zor durumda bırakılmamalıdır.⁹⁶ Ayrıca algı ve finansal okuryazarlık sorunu hakkında yapılan araştırmalar şöyledir. Toraman, katılım bankalarının tercih edilme durumu üzerinde çalışma yapmıştır. Toraman, Gaziantep ili üzerinde yaptığı çalışmada katılım bankalarını tercih etmeyen kitlenin katılım bankacılığı hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Bir diğer çalışma örneği, Tekin ve Temelli 291 üniversite öğrencisine anket çalışması yapmıştır. Yapılan çalışmada finansal okuryazarlığın artması ile katılım bankacılığının tercihinin arttığı tespit edilmiştir. Ek olarak, CBFO

⁹⁶ Yasincan Tanaydı, “Türk Katılım Bankacılığının Kurumsal Performansı ve Sürdürülebilir Rekabetteki Strateji Hedefleri; Türkiye Uygulama Örnekleri”, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 2021), s.76-77.

tarafından 15.041 kişiye yapılan ankette katılımcıların %40'ının katılım bankalarını ve ürünlerini çok fazla bilmedikleri tespit edilmiştir.⁹⁷

Hukuki Sorun: Devletlerin katılım finans sektörüne bakış açıları bu sektörün gelişmesini etkilemektedir. Ülkemizde, devletler uzun zamandır katılım finansı alanında hukuki bir sektörün olamayacağını düşünmekteydi. Bu sebeple katılım finansa özel bir mevzuat oluşturulmamış ve mevcut mevzuatın içine maddeler eklenerek düzenlemelere gidilmiştir. 1999 senesine dek Özel Finans Kurumları'na (ÖFK) dair yasal bir düzenleme oluşturulmamıştır. 2005'ten sonra da katılım bankaları mevduat bankaları ile aynı mevzuata tabi olmuşlardı. Nitekim bu durum, sistemin İslam hukukuna uygunluğu açısından yatırımcıların ihtiyatlı davranmasına neden olmaktadır. Mesela, 07.06.2013 tarih 28670 sayılı Kira Sertifikalarına ilişkin Tebliğ'de de AAOIFI tanımında geçen 14 sukuk çeşidinden yalnızca icara sukukun açıklaması yapılmış ve icara sukukunun ihracına onay verilmiştir. Ancak bu durum, ülkemizin uluslararası arenada sukuk ihraçlarının faaliyet alanlarını kısıtlamaktadır.⁹⁸

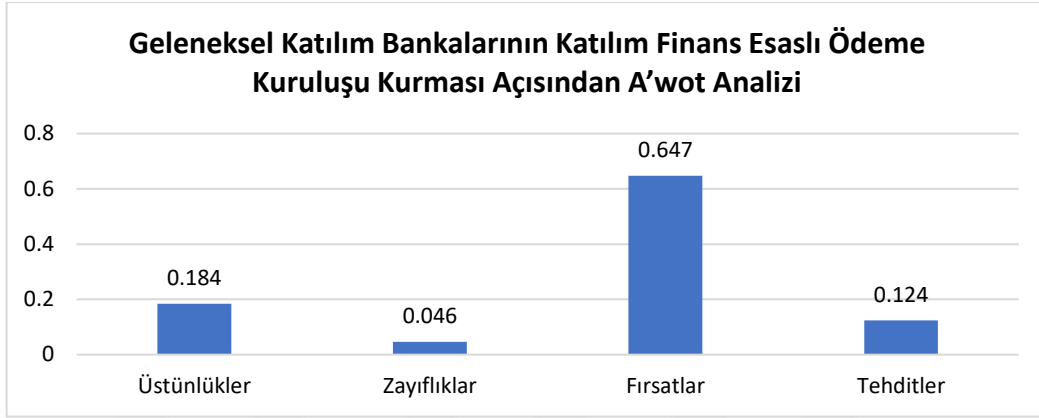
3.3. Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A'WOT Analizi

Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından yapılan SWOT analizi neticesinde ikili karşılaştırmalar anketi düzenlenmiştir. Anket sonucunda elde edilen veriler, A'WOT yöntemi bağlamında analiz edilmiş ve elde edilen bulgulara aşağıda yer verilmiştir. Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından durumu ortaya koymak için gerçekleştirilen A'WOT analizinde, geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından oluşturduğu "fırsatlar"ın ilk sırada yer alan öncelik olduğu tespit edilmiştir. "Üstünlükler" ikinci sıradaki öncelik olarak yer alırken, "tehditler" üçüncü sıradaki öncelik, "zayıflıklar" ise dördüncü sıradaki öncelik olarak yer almaktadır. Anket cevaplarından elde

⁹⁷ Zeyneb Hafsa Orhan, "Türkiye'de Katılım Bankacılığının Temel Problemleri ve Bunlara Yönelik Çözüm Önerileri: Bir Literatür Taraması ve Mülakat Çalışması", **Selçuk Üniversitesi İslami İlimler Fakültesi**, Cilt.4, Sayı.1 (Haziran 2023), s.133.

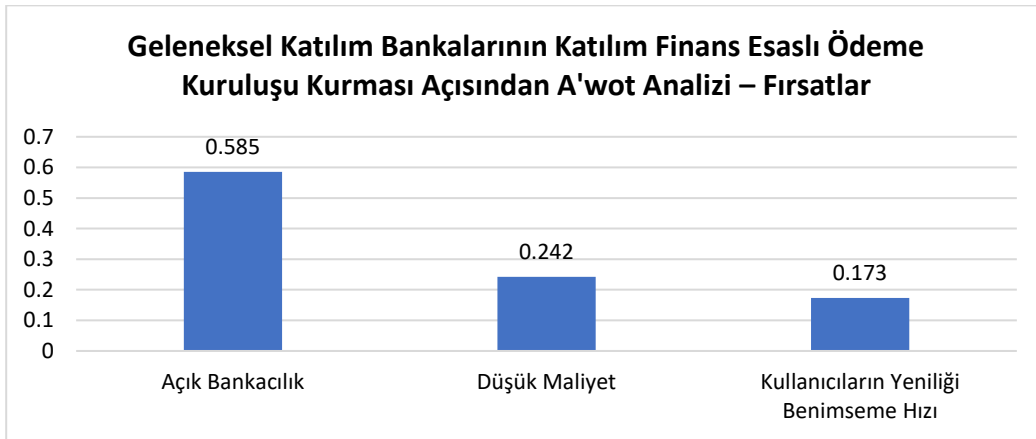
⁹⁸ Bilal Bağış ve Mehmet Yılmaz, "Katılım Finans Sisteminin Türkiye'deki Mevcut Sorunları ve Çözüm Önerileri", **Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi**, Cilt.25, Sayı.2 (Ağustos 2021), s.311.

edilen sonuçlardan fırsatlar için 0.647 (%64,7), zayıflıklar için 0.046 (%4,6), üstünlükler için 0.184 (%18,4) ve tehditler için 0.124 (%12,4) olarak elde edilmiştir.



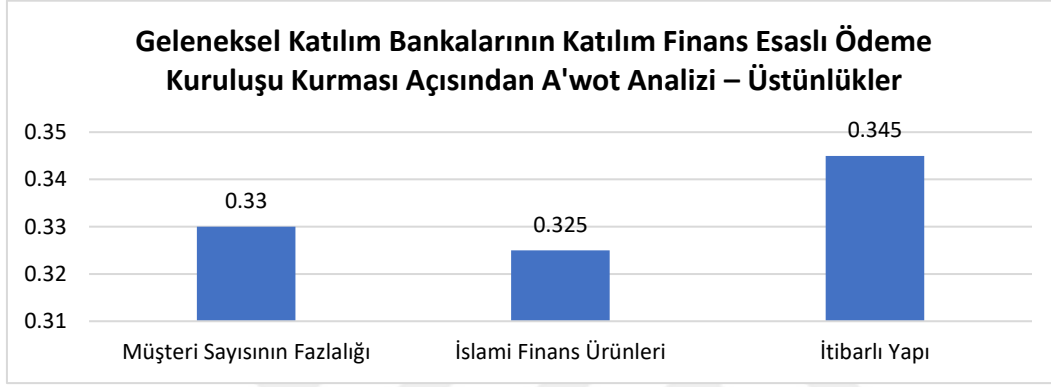
Şekil 3.9: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A'WOT Analizi.
Tutarlılık Oranı = 0.0751

Şekilde 3.10'da öncelik sıralamasında ilk sırada yer alan fırsatlar faktörünün içindeki öncelik değerlerine bakıldığında, “açık bankacılık” en önemli fırsat olarak yer almakta iken “düşük maliyet” ikinci sırada, “kullanıcıların yeniliği benimseme hızı” son yer almaktadır. Fırsatlar için anket cevaplarından elde edilen sonuçlardan açık bankacılık için 0.585 (%58,5), düşük maliyet için 0.242 (%24,2) ve kullanıcıların yeniliği benimseme hızı 0.173 (%17,3) olarak elde edilmiştir.



Şekil 3.10: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A'WOT Analizi – Fırsatlar.
Tutarlılık Oranı = 0.01

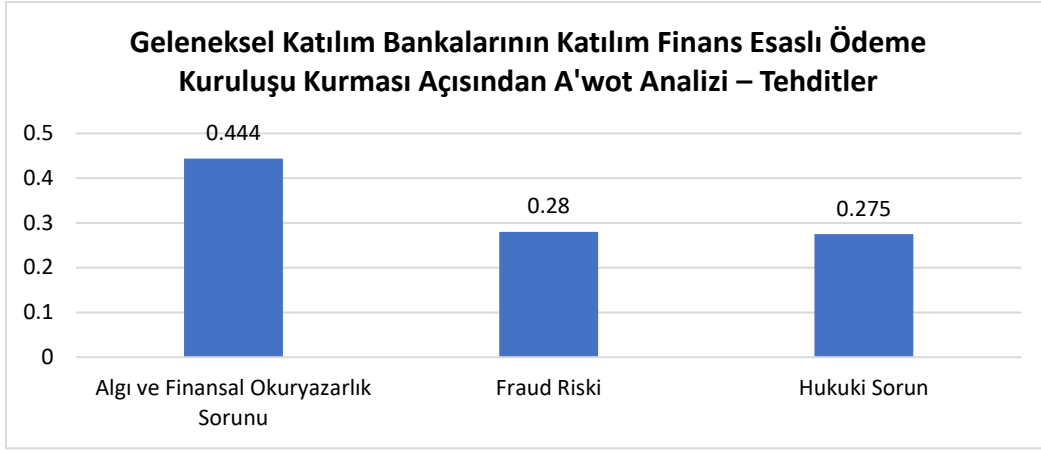
Şekilde 3.11'de ikinci sırada yer alan üstünlükler faktörlerinin içinde yer alan “itibarlı yapı” en önemli üstünlük olarak yer alırken, “İslami finans ürünleri” ikinci sırada, “müşteri sayısının fazlalığı” son sırada yer almaktadır. Üstünlükler için anket cevaplarından elde edilen sonuçlardan itibarlı yapı 0.345 (%34,5), İslami finans ürünleri 0.325 (%32,5) ve müşteri sayısının fazlalığı için 0.33 (%33) olarak elde edilmiştir.



Şekil 3.11: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A'WOT Analizi – Üstünlükler.

Tutarlılık Oranı = 0.01

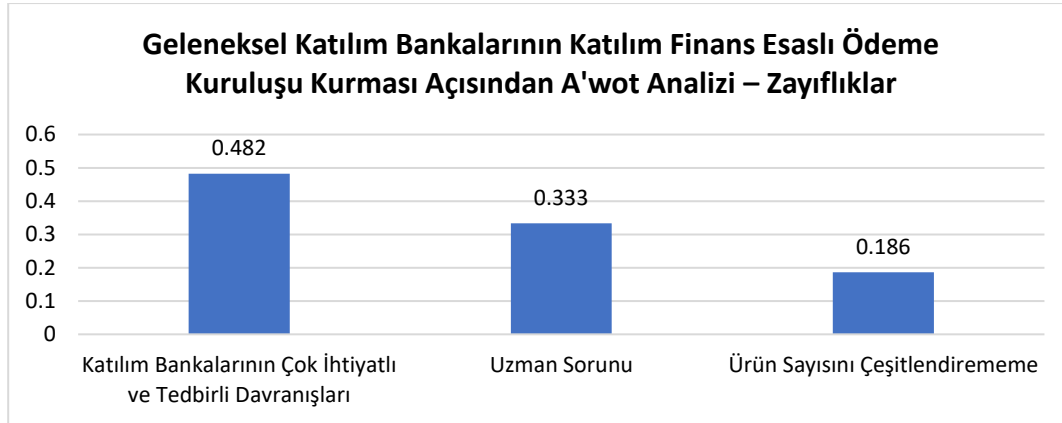
Şekil 3.12'de üçüncü sırada yer alan tehditler faktörlerinin içinde yer alan “algı ve finansal okuryazarlık sorunu” en büyük tehdit iken ikinci sıradaki önemli tehdit “fraud riski” ve “hukuki sorun” son sıradaki tehdit olarak yer almaktadır. Tehditler için anket cevaplarından elde edilen sonuçlardan elde edilen algı ve finansal okuryazarlık sorunu 0.444 (%44,4), fraud riski için 0.28 (%28) ve hukuki sorun için 0.275 (%27,5) olarak elde edilmiştir.



Şekil 3.12: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A'WOT Analizi – Tehditler.

Tutarlılık Oranı= 0.00325

Şekilde 3.13'te dördüncü sırada yer alan zayıflıklar faktörünün içindeki öncelik değerlerine bakıldığında “katılım bankalarının çok ihtiyatlı ve tedbirli davranışları” en önemli zayıflık olarak yer almakta iken “uzman sorunu” ikinci sırada ve “ürün sayısını çeşitlendirememesi” son sırada yer almaktadır. Zayıflıklar için anket cevaplarından elde edilen sonuçlardan katılım bankalarının çok ihtiyatlı ve tedbirli davranışları için 0.482 (%48,2), uzman sorunu 0.333 (%33,3) ve ürün sayısını çeşitlendirememesi için 0.186 (%18,6) olarak elde edilmiştir.



Şekil 3.13: Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A'WOT Analizi – Zayıflıklar.

Tutarlılık Oranı = 0.01

SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmada ağırlıklı olarak CBFO & Startups.watch verileri ile katılım bankalarının fintek ürünleri ele alınmıştır. Elde edilen veriler neticesinde katılım finans sektöründe önemli bir eksiklik tespit edilerek geleneksel katılım bankalarının İslami finans ürünlerinin gelişimi için katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması önemli bir zorunluluk olarak görülmüş ve bu durum A'wot yöntemi ile incelenmiştir.

Tez çalışmasının amacı geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması karşısındaki durumunu A'WOT tekniği ile inceleyerek katılım bankalarının sektördeki payını arttırmayı sağlamaktır. Buna yönelik yapılması gerekenler için stratejik öneriler oluşturulmuştur. Bu çerçevede ilk olarak fırsatlar, üstünlükler, tehditler ve zayıflıklar olmak üzere 4 ana unsurdan oluşan SWOT analizi yapılmış ardından bu unsurlar ikili olarak karşılaştırılmıştır. A'WOT tekniği bağlamında da katılım bankası çalışanları ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada, geleneksel katılım bankalarının İslami finans ürünlerinin gelişimi için katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurulmasının gerekliliği SWOT yöntemi ile analiz edilmekte, stratejik önerilerde bulunulmakta ve A'WOT yöntemiyle sayısal verilerle kanıtlanmaktadır. Bu çerçevede, geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından güçlü ve zayıf yönleri tespit edilmiş, birbirleri için oluşturdukları fırsatlar ve tehditler ileri sürülmüş ve bu faktörlerin birbirleri arasındaki karşılaştırmalara yer verilmiştir. Yapılan araştırma çalışmasında ulaşılan sonuçlar bağlamında geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından SWOT faktörlerinden fırsatların ilk sırada yer alması önemlidir.

Nitekim geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından SWOT faktörleri karşılaştırıldığında katılım bankaları, %64 ağırlık ile katılım finans esaslı ödeme kuruluşlarını fırsat olarak kabul etmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu çerçevede geleneksel katılım bankalarının, katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından fırsatlar unsuruna dikkat çekerek ilerlemelidir.

Bu analiz çerçevesinde ikinci bölümde incelenen, geleneksel katılım bankalarının ve ödeme kuruluşlarının birbirleri karşısındaki açık bankacılık, düşük maliyet ve kullanıcıların yeniliği benimseme hızı gibi fırsatların göz önünde bulundurularak uygulayacağı stratejilere yönelik;

- Geleneksel katılım bankalarının, ödeme kuruluşu satın alabileceğine,
- Geleneksel katılım bankalarının kendi ödeme kuruluşunu kurması gerektiğine,
- Geleneksel katılım bankalarının iş birliği yaparak ortak bir ödeme kuruluşu kurması gerektiğine dair sonuçlara ulaşılmıştır.

Nitekim ülkemizde satın alma, iş birliği ve kendi ödeme kuruluşunu kurma işlemlerinin artacağı yadsınamaz bir gerçektir. Elde edilen sonuçlar, Ernst & Young araştırmasında elde edilen bulgularla paralellik göstererek birleşme ve satın alımların pozitif yansıdığı göstermektedir. Ayrıca pandeminin günümüzde etkisini kaybettiğini de göz önünde bulundurulduğunda yatırımların ve finteklerin işlem sayılarının hem küresel piyasalarda hem de ülkemizde artacağı yönündedir.⁹⁹ Fintech Times'a göre geleneksel bankaların finteklerle yapacağı iş birliğinin finansal hizmetlerin verimliliğini ve hızını arttıracığı yönündedir. Çünkü açık bankacılık sayesinde paylaşılan veriler kişiselleştirilmiş finansal ürün ve hizmetler sunarak müşteri memnuniyetinin arttırmaktadır.¹⁰⁰ Geleneksel katılım bankalarının kendi fintek şirketlerini kurması ise kendi kurum prensiplerine uygun bir şirket kurması ve kendi teknolojisini üretmesi açısından önemlidir. Bu durum o katılım bankasına önemli bir fırsat sağlayacaktır.

Yapılan araştırmada finteklerin katılım bankacılığı sektöründe oluşturduğu yenilikçi süreçler ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda geleneksel anlamdaki katılım bankalarına İslami finans ürünlerinin gelişimi açısından rakipleri karşısında üstünlük sağlayacağı önerilerde bulunulmuştur. Ancak dikkat edilecek en önemli nokta her iki organizasyonun kendi yapılarına uygun bir stratejinin oluşturulması ile strateji tutumlarının oluşturduğu avantajları ve dezavantajlarını kendi içinde analiz edilmesidir. Bu açıdan her iki organizasyona uygun stratejiler geliştirmeleri bakımından farklı bir bakış açısı kazandırması umut edilmektedir.

⁹⁹ Fintech İstanbul, Türkiye'de Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2024'te Artacak, <https://fintechistanbul.org/2024/02/29/turkiyede-birlesme-ve-satin-alma-islemleri-2024te-artacak/> (5 Mayıs 2024).

¹⁰⁰ Craftgate, **Fintech Sektörüne Yön Verecek Trendler Raporu**, 2024, s.9.

Gerçekleştirilen SWOT analizinde de belirtildiği üzere, geleneksel katılım bankaları müşteri sayısının fazlalığı, itibarlı yapı ve İslami finans ürünlerin üstünlüğüne sahipken katılım bankalarının çok ihtiyatlı ve tedbirli davranışları, uzman sorunu, karşılaştıkları hukuki sorun, ürün sayısını çeşitlendirememesi, algı ve finansal okuryazarlık sorunu gibi problemler yaşamaktadırlar. Ödeme kuruluşlarının ise marka bilinirliği bakımından yetersiz olması, güvene ihtiyaç duyması, fraud çözümlerinin yetersiz olması ve müşteri portföyünün az olması gibi problemlerle karşı karşıya iken teknoloji alanında uzman kişilerin bulunması, hantal bir bankacılık yapısına karşın dinamik bir yapıya sahip olması, müşteri memnuniyeti odaklı olması ve yenilikçilik anlayışları ile çözüm üretmeleri daha hızlıdır.

Tüm bunlara çözüm olarak geleneksel katılım bankaları ve katılım finans esaslı ödeme kuruluşları birbirlerinin negatif yönlerini pozitiflere çevirerek, geleceği inşa edenlerden olacaktır. Çünkü yeni bir finans ve fintek ekosistemi bizleri beklemektedir. Bu çerçevede katılım bankaları yenilikçi teknolojik ürün ve hizmetler ürettiği sürece yeni dünyanın başrol finans oyuncusu olacaktır.

Sonuç olarak, fintekler ve geleneksel katılım bankaları rekabetlik bakış açısında olmalıdır. Çünkü sektörü büyütmenin yolu bu bakış açısından geçmektedir. Nitekim fintekler bu sektörü büyüten, kapsayıcılığı arttıran, daha hızlı hareket eden ve trendleri daha hızlı yakalayabilen kuruluşlardır. Bu durum bankaların daha inovatif çözümler üretmesini ve daha teknolojik bakış açısıyla ürün ve hizmet sunmasını sağlayacaktır. Böylelikle, fintekler ve geleneksel katılım bankaları İslami fintek ekosistemini büyütecektir.

Bu araştırmadan elde edilen bulgular göz önünde bulundurularak gelecek için araştırmacılara yönelik öneriler şu şekildedir;

- Çalışmada yer alan analiz İslami fintek sektöründe Malezya, Suudi Arabistan, Endonezya, Birleşik Arap Emirlikleri, Birleşik Krallık gibi öncü olan ülkeler için de yapılması önerilebilir.
- Gelecekte İslami fintek sektörü olgunlaştığında, geleneksel bir katılım bankasının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurmadan önceki ve sonraki durumları maliyet veya büyüme hızı gibi kriterler baz alınarak karşılaştırma yapılabilir.

KAYNAKÇA

Abdullah, Othman. “Islamic Finance In The Digital Age: Fintech Revolution”, **Global Islamic Finance Report**. Cambridge, 2017.

Adam, Faraz. **Introduction to Islamic Fintech**. 2.Baskı. Leicester: Amanah Advisors Press, 2023.

Airapi, <https://airapi.io> (26/03/2023).

Aktürk, Burak. “İslami Finansta Finansal Teknoloji (Fintek) ve Fintek’in Katılım Bankaları Uygulamaları”, **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**. Marmara Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı Enstitüsü, 2021.

Alam, Nafis Lokesh Gupta ve Abdolhossein Zamani. **Fintech and Islamic Finance Digitalization, Development, and Disruption**. 1.Baskı, Cham: Palgrave Macmillan, 2019.

Albaraka Garaj. “Açık Bankacılık İle İlgili Her Şey”, <https://medium.com/albaraka-garaj/a%C3%A7%C4%B1k-ankac%C4%B1%C4%B1k-ve-apiler-ile-ilgili-her-%C5%9Fey-d6e7f0b2eea6> (12 Ağustos 2023).

Architect. <https://www.architect.com> (1 Kasım 2023).

Bağış, Bilal ve Mehmet Yılmaz. “Katılım Finans Sisteminin Türkiye’deki Mevcut Sorunları ve Çözüm Önerileri”, **Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi**. Cilt.25, Sayı.2, Ağustos 2021, ss. 303-318.

Bakoğlu, Refika. **Çağdaş Stratejik Yönetim**, İstanbul: Beta Yayınları, 2010.

BDDK, Katılım Bankaları ve İslami Mikrofinans: Türkiye’deki Mevcut Durum ve Öneriler, https://www.bddk.org.tr/Content/docs/bddkDergiTr/dergi_0026_03.pdf (14 Ocak 2024), s.145.

Berqnet, <https://berqnet.com/blog/finans-sektorunde-siber-saldirilar> (15 Ocak 2024).

Bilgel, Doğuş ve Besim Aksoy. “Finansal Teknoloji Şirketleri ve Geleceğin Bankacılığı: Açık Bankacılık”, **Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi**. s.17, Aralık 2017, ss. 1097-1105.

Birinci, Murat. “‘Fast’ Sistemi Adı Gibi Hızlı Olacak”, **Anadolu Ajansı**. 14 Kasım 2020.
<https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/fast-sistemi-adi-gibi-hizli-olacak/2042387>

(3 Haziran 2023).

Btc Haber, <https://www.btchaber.com/strongtokenization-nedir-strong/> (26 Mart 2024).

Candemir, Gözde. “Bankacılık Sektöründe Yeni Trendler ve Teknolojik Gelişmeler: Fintek Sektörü Üzerine Bir Uygulama”, **Yayınlanmış Doktora Lisans Tezi**. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, 2020.

CBFO, <https://www.cbfo.gov.tr/fintek-sozlugu> (10 Aralık 2023).

CBFO & Startups.watch, <https://startups.watch/reports> (17 Temmuz 2024).

Cindy, Swastiratu, Baga Lukman Mohammad ve Saptono Imam Teguh, “Banking and Financial Technology (Fintech) Islamic Integration With Collaborative Models”, **Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences**, Cilt.7, Sayı.91, 2019, ss.102-109.

Craftgate, **Fintech Sektörüne Yön Verecek Trendler Raporu**. 2024.

Çelikdin, Alperen Ekrem. “Balanced Scorecard Sisteminde SWOT Analizi İle AHP Kullanımı: Yem Sektöründe Bir Uygulama”, **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**. Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2014.

Coşkun, Melih. “Fintech In Turkey: An analysis of Digital Payments Adoption of Bank Customers”, **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**. Yaşar Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 2023.

DinarStandard, **The Global Islamic Fintech Report**. 2022.

Dönmez, İbrahim Kâfi. “Murâbaha”, **TDV İslâm Ansiklopedisi**. C.31, Ankara: TDV İslâm Araştırmaları Merkezi, 2020.

Ekonomim, Bankacılıkta ‘Uzaktan Müşteri’ Dönemi Başlayacak.
<https://www.ekonomim.com/sectorler/teknoloji/bankacilikta-uzaktan-musteri-donemi-baslayacak-haberi-603019> (18 Kasım 2023).

Fikrinn, <https://fikrinn.kuveytturk.com.tr/hakkimizda> (1 Mayıs 2024).

Fintech İstanbul, 39 Soruda Servis Bankacılığı (BaaS) İş Modeli, <https://fintechistanbul.org/2022/05/13/39-soruda-servis-modeli-bankaciligi-baas-is-modeli-hakkinda-merak-edilenler/> (12 Ağustos 2023).

Fintech İstanbul. “**Dünyada ve Türkiye’de Açık Bankacılık: Bankacılığın Geleceği**”. İstanbul, 2019.

Fintech İstanbul, Türkiye’de Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2024’te Artacak, <https://fintechistanbul.org/2024/02/29/turkiyede-birlesme-ve-satin-alma-islemleri-2024te-artacak/> (5 Mayıs 2024).

Floyd, Steven W. ve Bill Wooldridge. “Path Analysis of The Relationship Between Competitive Strategy, Information Technology, and Financial Performance”, **Journal of Management Information Systems**. Cilt.7, Sayı.1, Aralık 2015, ss. 47-64.

Genç, Sait “Türkiye’de Fintek Sektörünün Gelişim Dinamikleri”, **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2021.

Güleç, Murat. “Yeni Bankacılık Trendleri 2 – Platform Bankacılığı (Banking as a Platform)”, <https://medium.com/@gulecmurat/yeni-bankac%C4%B1%C4%B1k-trendleri-2-platform-bankac%C4%B1%C4%B1%C4%9F%C4%B1-banking-as-a-platform-72a0f3d54d16> (3 Şubat 2024).

Gün, Musa. “The Path to FinTech Development Research on Islamic Finance in Turkey”, Nader Naifer (Ed.). **Impact of Financial Technology (Fintech) on Islamic Finance and Financial Stability** içinde. Pennsylvania: IGI Global, 2019, ss.65-96.

Gürbüz, Feyza. “A’WOT Analizi-Erciyes Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü Uygulaması”. **Erciyes Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi**. Cilt.26, Sayı.4, 2020, ss.369-378.

Innopay, <https://www.innopay.com/en/innopay-open-banking-monitor> , (1 Temmuz 2024)

Kalkan, Cemal. **Faizsiz Bankacılıkta Mudarebe**. 1.Baskı, İstanbul, 2021.

Kallek, Cengiz. “Mudarebe”, **TDV İslâm Ansiklopedisi**. C.30, Ankara: TDV İslâm Araştırmaları Merkezi, 2020.

KPMG, **Yeni Ödeme Hizmetleri Yönergesi: PSD2**. İstanbul, 2017, s.2-3.

KPMG, **Finteğin Geleceği**. 2023.

Kur'anı-ı Kerim, Bakara, 2/198.

Kurttila, Mikko, Mauno Pesonen, Jyrki Kangas ve Miika Kajanus. Utilizing The Analytic Hierarchy Process AHP In SWOT Analysis A Hybrid Method and Its Application to A Forest-Certification Case, **Forest Policy and Economics**, Cilt.1, 2000, ss. 41-52.

Kuveyt Türk Katılım Bankası. **Yeni Nesil Bankacılık Raporu**. 2022.

Kuveyt Türk, <https://www.kuveytturk.com.tr/bireysel/finansmanlar/alisveris-finansmanlari> (4 Mayıs 2024).

Kuveyt Türk, <https://www.kuveytturk.com.tr/hakkimizda/kuveyt-turk-hakkinda/bizden-haberler/kuveyt-turk-mobil-subeden-teminat-basvuru-hizmetini-baslatti> (3 Kasım 2023).

Kuveyt Türk, <https://www.kuveytturk.com.tr/subesiz-bankacilik/senin-bankan> (2 Kasım 2023).

Kuveyt Türk, <https://kuveytturkportfoy.com.tr/teknogirisim/hakkimizda> (1 Mayıs 2024).

Lee, In ve Yong Jae Shin. “Fintech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges”, **Business Horizons**. Cilt.61, Sayı.1, Ocak-Şubat 2018, ss. 35-46.

Lee, Seungbum ve Patrick Walsh. “SWOT and AHP Hybrid Model for Sport Marketing Outsourcing Using A Case of Intercollegiate Sport”, **Sport Management Review**, Cilt.14, 2011, ss. 361-369.

McKinsey, Embedded Finance: Who Will Lead The Next Payments Revolution?, <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/embedded-finance-who-will-lead-the-next-payments-revolution> (30 Ağustos 2023).

Menteş, Ahmet. “Finansal Tabana Yayılma Aracı Olarak Finansal Teknoloji Şirketleri”, **Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi**, 2019, Cilt.8, Sayı.1, ss.168-175,

Nakit Basit, <https://www.albaraka.com.tr/tr/dijital-bankacilik/nakitbasit> (1 Eylül 2023).

Ndgit, **Open Banking APIs Worldwide**. München, 2024.

Ningrat, R. Gratiyana ve Mohamad Soleh Nurzaman. “Developing Fintech and Islamic Finance Products In Agricultural Value Chain”, **Journal Of Islamic Monetary Economics and Finance**. Cilt. 5, Sayı.3, 2019, ss.491-516.

Orhan, Zeyneb Hafsa. “Türkiye’de Katılım Bankacılığının Temel Problemleri ve Bunlara Yönelik Çözüm Önerileri: Bir Literatür Taraması ve Mülakat Çalışması”, **Selçuk Üniversitesi İslami İlimler Fakültesi**. Cilt.4, Sayı.1, 2023, ss.125-147.

PWC. **26. Küresel CEO Araştırması**. 2022.

Rabbani, Mustafa Raza. Shahnawaz Khan ve Eleftherios I. Thalassinos. “FinTech, Blockchain and Islamic Finance: An Extensive Literature Review”, **International Journal of Economics and Business Administration**. Cilt.8, Sayı.2, 2020, ss.65-86.

Refinitiv, **Islamic Finance Development Report**, 2022.

Saaty, Thomas. **The Analytical Hierarchy Process: Planning, Priority Setting and Resource Allocation**, New York: McGraw-Hill, 1980.

Şimşek, Alaattin. “Firmalar, Dijital Teminat Mektubuyla Zaman Kazanıyor”, **Payment Systems Magazine**. Sayı.149, 2023. ss.10.

Sunbat, Alican. “Katılım Bankacılığı”, **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**. Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.

Sümer, Gökhan ve Fatih Onan. “Dünyada Faizsiz Bankacılığın Doğuşu, Türkiye’deki Katılım Bankacılığının Gelişme Süreci ve Konvansiyonel Bankacılıktan Farkları”. **Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. Cilt.17, Sayı.3, Aralık 2015, ss.207-308.

Şahan, Dicle. “Platform Ekonomilerinin Bir Uygulaması Olan Finansal Teknoloji Şirketleri Bankacılık Sektörünü Nasıl Değiştirecek?”, **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**. Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2017.

Tanaydı, Yasincan. “Türk Katılım Bankacılığının Kurumsal Performansı ve Sürdürülebilir Rekabetteki Strateji Hedefleri; Türkiye Uygulama Örnekleri”, **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2021.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi. **Türkiye Fintek Rehberi 2023**. İstanbul, 2023.

TCMB, <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Odeme+Hizmetleri> (17 Temmuz 2024)

Techafull, <https://www.techafull.com/tr> (3 Mayıs 2024).

Tekin, Bilgehan ve Temelli, Fatma. “Genç Nüfusta Katılım Bankacılığı Algısı: Çankırı Karatekin Üniversitesi ve Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi Öğrencileri Örneği”, **Maliye Dergisi**, Sayı.178, 2020, ss.141-179.

TKBB, **Dijital Araştırma Raporu**. İstanbul, 2021.

TKBB, Mudarebe Standardı, **Faizsiz Finans Standartları**, 2024, ss.345-369.

TKBB, Murabaha Standardı, **Faizsiz Finans Standartları**, 2024, ss.179-215.

The Economist Intelligence Unit, The Disruption of Banking, 2015, https://impact.economist.com/perspectives/sites/default/files/EIUThe%20disruption%20of%20banking_PDF_1.pdf , (14 Ocak 2024).

Tok, Ahmet. "Türk Hukukunda Katılım Bankalarının Fon Toplama ve Kullandırma İşlemleri İle Klasik Bankacılık İşlemleri", **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006.

Topal, Hanife. “BASEL II Düzenlemeleri'nin Türk ve AB Bankacılık Sektörü'ne Etkileri”, **Yayınlanmış Doktora Tezi**. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2012.

Toraman, Cengiz, Ata, H. Ali ve Buğan, Mehmet Fatih. “İslami Bankacılık Faaliyetlerine Yönelik Müşteri Algısı Üzerine Bir Araştırma”, **Gaziantep Üniversitesi Journal of Social Sciences**, Cilt.14, Sayı.4, 2015, ss.761-779.

Turan, Melih. “Türkiye’de İslami Fintechlerin Güncel Durumu”, Webrazzi. 3 Mayıs 2020. <https://webrazzi.com/2020/05/03/turkiyede-islami-fintechlerin-guncel-durumu/> (2 Kasım 2023).

Türkiye Bankalar Birliği. **Dijital, İnternet ve Mobil Bankacılık İstatistikleri**. İstanbul, 2023.

Türkiye’de Yasal Olarak Açık Bankacılık, 2021, <https://www.buluttahsilat.com/tr/blog/turkiye%20de-yasal-olarak-acik-bankacilik> (2 Nisan 2023).

Uçar, Doğan ve Ahmet Özgür Doğru. “CBS Projelerinin Stratejik Planlaması ve SWOT Analizinin Yeri”, 2005. İstanbul Teknik Üniversitesi, Jeodezi ve Fotogrametri Mühendisliği Bölümü, Kartografya Anabilim Dalı. https://web.itu.edu.tr/~dogruahm/D%20Ucar_CBS%20Projelerinin%20Stratejik%20Planlamasi%20Ve%20SWOT%20Analizinin%20Yeri.pdf (13 Ocak 2024).

Kocaoğlu Ulbrich, Şebnem Elif. “Avrupa Birliği ve Türk Banka Hukuku Yönünden Fintek”, **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.

Ulbrich, Şebnem Elif Kocaoğlu ve Soner Cankö. “PSD3: Evrim mi? Devrim mi?”, **Payment Systems Magazine**. Sayı.149, Eylül 2023, ss.40- 41.

Ülgen, Hayri ve Kadri Mirze. **İşletmelerde Stratejik Yönetim**. 5.Basım. İstanbul: Beta Yayınları, 2010.

Ünal, Özden. “Analitik Hiyerarşi Yöntemi İle İlkokul Seçimi”. **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**. Cilt.24, Sayı.1, 2008, ss. 299-320.

Yazıcı, Emine. “Katılım Bankalarının Yenilikçi Ürün Geliştirme Yeteneği Üzerine Bir Araştırma”, **Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**. Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2021.

Yazıcı, Selim. “The Analysis of Fintech Ecosystem In Turkey”. **Journal of Business, Economics and Finance**. Cilt.8, Sayı.4, 2019, ss.188-197.

Zanders Advisory, <https://zandersgroup.com> (26/03/2023).

Wigorta, <http://www.wigorta.com/> (7 Kasım 2023).

EKLER

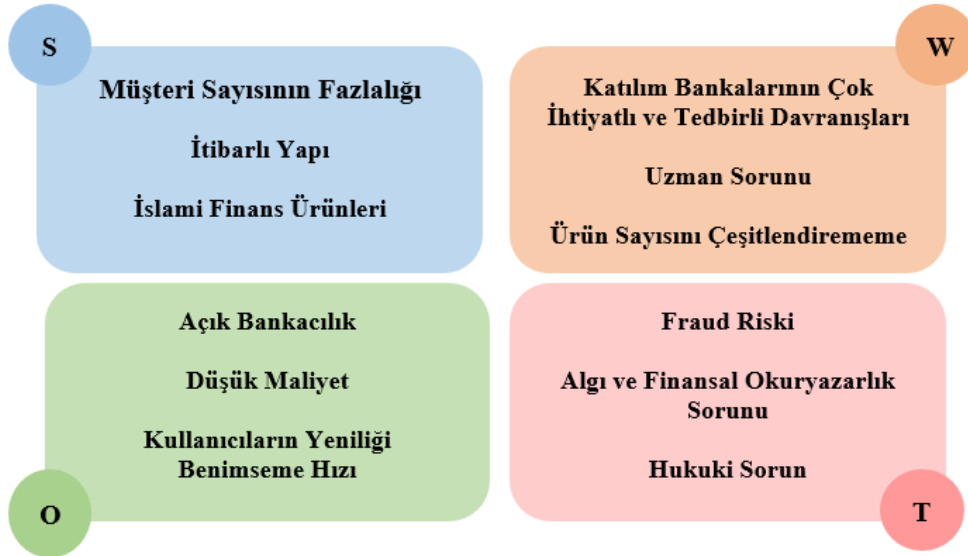
Ek 1: Anket Soruları

Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından A'WOT Analizi

Bu anket formu Marmara Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı'nda gerçekleştirilen “Finansal Teknolojilerin İslami Finans Ürünlerinin Gelişimindeki Rolü” başlıklı yüksek lisans tez çalışmasına veri toplamak amacıyla hazırlanmıştır. Çalışmada geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından SWOT analizi oluşturulmuştur. Anket çalışmasından, her bir SWOT faktörü ikili karşılaştırmalar yöntemi ile önceliklerini seçmeniz beklenmektedir. Anket kapsamında elde edilen veriler SWOT Analizine istatistiksel geçerlilik ve güvenilirlik kazandıracak ve geleneksel katılım bankalarının katılım esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından stratejik tavsiyelerde bulunulacaktır. Ankete katılımınız ve değerli katkılarınız için çok teşekkür ederim.

* Zorunlu

Geleneksel Katılım Bankalarının Katılım Finans Esaslı Ödeme Kuruluşu Kurması Açısından S'wot Analizi



1- Geleneksel katılım bankalarının finans katılım esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından üstün olma faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Müşteri Sayısının Fazlalığı
- İtibarlı Yapı
- İslami Finans Ürünleri

2- 1. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

3- Geleneksel katılım bankalarının finans katılım esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından üstün olma faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Müşteri Sayısının Fazlalığı
- İtibarlı Yapı
- İslami Finans Ürünleri

4- 3. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

5- Geleneksel katılım bankalarının finans katılım esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından üstün olma faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Müşteri Sayısının Fazlalığı
- İtibarlı Yapı
- İslami Finans Ürünleri

6- 5. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

7- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından zayıf olma faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Katılım Bankalarının Çok İhtiyatlı ve Tedbirli Davranışları
- Uzman Sorunu
- Ürün Çeşitliliğini Arttıramama

8- 7. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

9- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından zayıf olma faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Katılım Bankalarının Çok İhtiyatlı ve Tedbirli Davranışları
- Uzman Sorunu
- Ürün Çeşitliliğini Arttıramama

10- 9. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

11- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından zayıf olma faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Katılım Bankalarının Çok İhtiyatlı ve Tedbirli Davranışları
- Uzman Sorunu
- Ürün Çeşitliliğini Arttıramama

12- 11. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

13- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından fırsat faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Açık Bankacılık
- Düşük Maliyet
- Kullanıcıların Yeniliği Benimseme Hızı

14- 13. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

15- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından fırsat faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Açık Bankacılık
- Düşük Maliyet
- Kullanıcıların Yeniliği Benimseme Hızı

16- 15. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

17- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından fırsat faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Açık Bankacılık
- Düşük Maliyet
- Kullanıcıların Yeniliği Benimseme Hızı

18- 17. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

19- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından tehdit faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Fraud Riski
- Algı ve Finansal Okuryazarlık Sorunu
- Hukuki Sorun

20- 19. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

21- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından tehdit faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Fraud Riski
- Algı ve Finansal Okuryazarlık Sorunu
- Hukuki Sorun

22- 21. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

23- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından tehdit faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Fraud Riski
- Algı ve Finansal Okuryazarlık Sorunu
- Hukuki Sorun

24- 23. sorudaki tercihiniz diğer seçeneklerle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

25- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından üstünlük ve zayıflık faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Üstünlük Faktörü
- Zayıflık Faktörü

26- 25. sorudaki tercihiniz diğer seçenekle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

27- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından üstünlük ve fırsat faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Üstünlük Faktörü
- Fırsat Faktörü

28- 27. sorudaki tercihiniz diğer seçenekle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

29- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından üstünlük ve tehdit faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Üstünlük Faktörü
- Tehdit Faktörü

30- 29. sorudaki tercihiniz diğer seçenekle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

31- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından zayıflık ve fırsat faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Zayıflık Faktörü
- Fırsat Faktörü

32- 31. sorudaki tercihiniz diğer seçenekle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

33- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından zayıflık ve tehdit faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Zayıflık Faktörü
- Tehdit Faktörü

34- 33. sorudaki tercihiniz diğer seçenekle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde

35- Geleneksel katılım bankalarının katılım finans esaslı ödeme kuruluşu kurması açısından fırsat ve tehdit faktörü göz önüne alındığında hangi faktör önceliklidir? *

- Fırsat Faktörü
- Tehdit Faktörü

36- 35. sorudaki tercihiniz diğer seçenekle kıyaslandığında önem derecesi nedir? *

- 1 şiddetinde
- 2 şiddetinde
- 3 şiddetinde
- 4 şiddetinde
- 5 şiddetinde
- 6 şiddetinde
- 7 şiddetinde
- 8 şiddetinde
- 9 şiddetinde