AKŞAM 20. YIL
future & trends
FİNANS & SİGORTA
27 Aralık 2024 Cuma / AKŞAM'ın ücretsiz ekidir

FİNTEKLER DÖNÜŞÜMÜN DİNAMOSU OLACAK



Sigorta sektörü 2030'a kadar 2 kat büyüyecek

Halkbank'tan gençlere kredi paketi

Borsa İstanbul'dan şirketlere halka arz daveti

AKBANK

Banka uygulamaları arasında karışma Akbank Mobil yanında

Paranı Akbank'a Getir özelliği ile farklı banka hesaplarından kolayca para transferi yapabilir işlemlerine kaldığın yerden devam edebilirsin.



Akbank Mobil

Hemen indir

08.00-01.00 saatleri arasında mobilden Akbanklı olunabilir. Açık Bankacılık servisleri; BKM geçit entegrasyonu olan bankalara ait TL vadesiz hesaplardan Akbank Mobil paranı Akbank'a getir işlemiyle 7/24 ödeme emri başlatabilirsiniz. Bu hizmetler, TCMB tarafından düzenlenen açık bankacılık servisleridir. Detaylar: akbank.com

Güveninizin eseri



4 DÖNÜŞÜMÜN DİNAMOSU 2025'TE FİNTEKLER OLACAK



8 ŞİMDİ TREND 'YEŞİL BONO'



18 BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI RİSKLERİ ORTADAN KALDIRIYOR



14 HALKBANK'TAN GENÇLERE KREDİ PAKETİ



20 SİGORTA SEKTÖRÜ 2030'A KADAR 2 KAT BÜYÜYECEK



6 ŞİRKETLERE HALKA ARZ DAVETİ

AKŞAM

future & trends

YAYIN SAHİBİ
T MEDYA YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
MUSTAFA KARTOĞLU

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
AYDIN TÜRKMEN

HABER KOORDİNATÖRÜ
HAKAN OKTAY

GÖRSEL YÖNETMEN
SİNAN ALEMDAR

EKONOMİ MÜDÜRÜ
YAŞAR KIZILBAĞ

EDİTÖR **ÖZGÜL ÖZTÜRK**

TASARIM **ENDER EREN-SELİM CEBECİ**

TürkMedya ANKARA TEMSİLCİSİ - **MELİK YİĞİTEL**
AKŞAM ANKARA TEMSİLCİSİ - **EMİN PAZARCI**
SORUMLU MÜD. YAY. SAH. TEM. - **ÖZKAN DEMİR**

TürkMedya REKLAM

REKLAM GRUP BAŞKANI: **TÜLAY MUTLU DÖLEN**
REKLAM GRUP BAŞKAN YARDIMCISI: **MEHMET ÇELİK**
REKLAM GRUP KOORDİNATÖRLERİ:
ÖMER BİRİNCİOĞLU - ŞEVKET EYMEN YAMANOĞLU
REKLAM SATIŞ GRUP KOORDİNATÖRÜ: **ŞENER İŞCAN**
ANKARA REKLAM MÜDÜRÜ: **ÇAĞRI ÇALIŞKAN**
REKLAM TEKNİK OPERASYON DİREKTÖRÜ: **ERDİNÇ GÜNEL**
REKLAM REZERVASYON DİREKTÖRÜ: **MİHDAT BOZTEPE**

REKLAM PAZARLAMA
Tel: (0212) 449 12 00 Faks: (0212) 482 75 81

REKLAM REZERVASYON
Tel: (0212) 473 21 89-90 Faks: (0212) 481 96 17

Bu gazete basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir. Gazete 'Yaygın Süreli Yayın'dır.

AKŞAM GAZETESİ: Tel: (0212) 449 30 00 Faks: (0212) 481 95 61
İSTİHBARAT: Tel: (0212) 449 32 71 Faks: (0212) 481 96 01 ANKARA: (0312) 467 50 00

"T MEDYA YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş."
Atatürk Mahallesi. Bahariye Caddesi No: 31
Küçükçekmece 34307 - İstanbul TEL: 0212 478 52 00

İMTİYAZ SAHİBİ: T MEDYA YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş. Atatürk Mah. Bahariye Cad. No:31 Küçükçekmece 34679 - İstanbul TEL : 0212 478 52 00

BASKI: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna-Bahçelievler/ İSTANBUL Telefon: 0212 454 30 00
DAĞITIM: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

AKŞAM FUTURE&TRENDS Gazetesi'nde yayımlanan bütün yazı, haber, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve sair konuların her türlü telif hakkı T Medya Yat. San. ve Tic. A.Ş.'ye aittir. İzin almadan kaynak gösterilerek iktibas edilemez.

DÖNÜŞÜMÜN DİNAMOSU 2025'TE FİNTEKLER OLACAK

Finans dünyasında oyunun kuralları yeniden yazılıyor. Sadece teknolojiyi değil, finansal sistemleri de dönüştüren bir itici güç olarak dikkat çeken finteklerin 2025 yılında da gelişimini ve büyümesini sürdürmesi bekleniyor.



Teknolojik ilerlemelerin ışığında dijital dönüşümün hızlandığı dönemde, finansal teknoloji (fintek) sektörü daha da güçlenerek, finans dünyasındaki yerini sağlamlaştırıyor. Küresel ekonomideki belirsizliklere rağmen, 2025 yılında sektördeki yatırım akışının devam etmesi, sektörün büyümesi ve yeni unicornların ortaya çıkması bekleniyor. Fintek sektörünün inovasyon kapasitesini zirveye taşıması beklenen yılda, finansal hizmetlerde devrim niteliğinde değişikliklerin yaşanacağı öngörülüyor. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nin koordinasyonunda hazırlanan Türkiye FinTek Görünümü Çalışması-Ekim 2024 raporuna göre; 2024 Ekim ayı itibariyle 23 fintek şirketine 190 milyon dolar yatırım gerçekleşirken; 725 aktif fintek girişiminin faaliyet gösterdiği Türkiye fintek ekosisteminde ödemeler, bankacılık teknolojileri ve blok zinciri/kripto varlık dikeyleri ön plana çıkıyor. İşte fintek sektörünün önde gelen yöneticilerinin 2025 yılı beklentileri:

BÜYÜKLÜK 1.5 TRİLYON DOLARA ULAŞACAK

Sipay CEO'su Semih Muşabak, global ekonomideki tüm çalkantılara rağmen günümüz dünyasında önemli bir ihtiyacı karşılayan; şirketlere ve bireylere hızlı, kolay ve güvenli ödeme yöntemleri sunan finansal teknoloji sektörünün büyümeye devam edeceğini vurgulayarak "McKinsey'nin araştırmasına göre 2023-2028 yılları arasında fintek sektörünün gelirlerinin geleneksel bankacılık sektörü gelirlerinden neredeyse 3 kat daha hızlı artması bekleniyor. Boston Consulting Group'un araştırmasına göre ise fintek sektörünün yıllık gelirinin 2030'a kadar 1,5 trilyon dolara ulaşacağı ve dünya çapındaki tüm bankacılık değerlemelerinin yaklaşık yüzde 25'ini oluşturacağı tahmin ediliyor. Dolayısıyla fintek'lerin finansal hizmetler sektörünün kutup yıldızı konumuna geldiğini söyleyebiliriz" dedi.

REKOR YATIRIM HABERLERİ GELECEK

Figopara Kurucu Ortağı ve CEO'su Koray Bahar ise şu değerlendirmede bulundu: "2024 yılı makro konjonktürdeki bazı zorluklara rağmen fintek sektörü açısından oldukça verimli geçti. Yılın son çeyreğinde dünyanın önemli finansal teknoloji şirketlerine yatırım yapan pek çok yatırım sermaye fonu, ülkemiz fintek sektöründeki yatırım fırsatlarını incelemek için Türkiye'deydi. 2025 yılında da sektörün büyümesini sürdüreceği, özellikle yapay zekâ ve regülasyon teknolojileri tabanlı yatırımların öne çıkacağını öngörüyoruz. 2025 yılının ikinci yarısında ve 2026'da fintek sektöründe çok daha büyük yatırımların, yeni unicornların ve rekor yatırım haberlerinin geleceğini öngörüyorum."

Mükellef Kurucu Ortağı ve CEO'su Kenan Açıkelli ise "Global ölçekte son birkaç yıldır süregelen ekonomik dalgalanmalar ve jeopolitik belirsizlikler tüm sektörler üzerinde baskı yaratsa da fintek ve regtech sektörleri inovasyon ve büyümenin merkezi olmaya devam ediyor. Startups.watch'un 2024 yılı 3. çeyrek raporuna göre; Türkiye'de en çok yatırım yapılan sektörlerden biri fintek oldu. Fintek girişimleri 182,3 milyon dolar yatırım alarak tüm zamanların en yüksek yatırım miktarına ulaştı. Böylesi bir dönemde ulaşılan bu başarı Türkiye'nin fintek sektörünün büyüme potansiyelini gözler önüne seriyor. 2025'te büyümenin hız kesmeden devam edeceğini düşünüyorum." Insha Ventures Genel Müdürü Hasan Sami Bayansar da 2024 yılının fintek sektöründe dijitalleşme, gömülü finans ve yapay zekâ çözümlerinin damga vurduğu bir yıl olduğuna dikkat çekerek, API tabanlı hizmetlerin ve anında ödeme sistemlerinin kullanıcı deneyimini iyileştirdiğini ve maliyetleri düşürdüğünü söyledi. 2025 yılında gömülü finans çözümlerinin farklı sektörlerde yaygınlaşmasının ve dijital cüzdanların daha fazla benimsenmesinin beklendiğine işaret eden Bayansar, "Fintek girişimlerine artan yatırımlar, inovasyonu hızlandırırken kapsayıcı finansal çözümleri de beraberinde getirecek. İş birliklerinin sektöre yön vereceği bir yıl öngörüyoruz" dedi.

Türkiye'de 1-2 milyar dolar potansiyel var



Esad Erkam Köroğlu

Dünyanın ilk yapay zekâ tabanlı menkul kıymetleştirme platformu TeamSec'in Kurucusu ve CEO'su Esad Erkam Köroğlu, bugün dünya genelindeki seküritizasyon hacminin yıllık 1-1,5 trilyon dolar arasında değiştiğine dikkat çekerek "Türkiye'de bazı bürokratik süreçler hızlanırsa şu anda 300-400 milyon dolar seviyelerinde olan seküritizasyon hacminin çok rahatlıkla 1 yılda 1-2 milyar dolara ulaşacağına inanıyorum" dedi.

YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER YOLDA

UPT'nin Genel Müdürü Murat Kastan da 2024 yılını geride bırakırken, uluslararası para transferi ve fintek sektörlerinde dönüşümün hızla devam ettiğini vurgulayarak "Açık bankacılık ve servis bankacılığı, 2025'te finans sektörü ile fintek'ler arasında daha güçlü iş birliklerine zemin hazırlayacak. Bu gelişmeler, kullanıcıların daha hızlı, kolay ve şeffaf çözümlere ulaşmasını sağlayarak finansal hizmetlerin demokratikleşmesine katkı sunacak. 2025, sektörde yenilikçi çözümlerin yılı olacak" dedi.

ÖDÜLLENDİRMEDE KİŞİSELLEŞTİRME ÖN PLANA ÇIKIYOR

FİNTEKLERİN gelişimini sürdürürken, çalışan ödüllendirme sistemlerinin ve sadakat programlarının da dönüşmeye ve büyümeye devam ettiğini kaydeden Momento Satış ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Gövenç "İşgücü dinamiklerindeki önemli ölçüdeki değişim; çalışan memnuniyetini, motivasyonunu, bağlılığını sağlamak ve yeni yetenekleri çekip, mevcut yetenekleri korumak için kurum ve kuruluşları ödül stratejilerini yeniden düşünmeye zorluyor. Çalışan ödüllendirme sistemlerindeki trendlere bakacak olursak; tek tip/standartlaştırılmış paketler yerini kişiselleştirilmiş ödüllere bırakıyor. Bu noktada yapay zekâ ve veri odaklı çözümler çalışan tercihleri ve ihtiyaçları hakkında içgörüler sunarak daha sağlıklı karar almaya olanak tanıyor. Kariyer gelişimine katkı, şeffaflık, esneklik gibi başlıklar da çalışanların beklentileri olarak öne çıkıyor" diye konuştu.



Emrah Gövenç



Bir ben Step'e katılsam ne değişecek ki?

Çok şey değişir.

Sen de Yapı Kredi Step'e katıl, yaptığın sürdürülebilir tercihlerle daha iyi bir dünyaya adım atarken Step Puan kazan. Üstelik puanların ortak geleceğimiz için eğitime ve çevreye bağışa dönüşsün.

Step, Yapı Kredi Mobil'de!

Sürdürülebilir Tercihler

Yalnızca Yapı Kredi Step kapsamındaki sürdürülebilir tercihlerden puan kazanılır. Detaylı bilgi yapikredi.com.tr'de.

YapıKredi step
SÜRDÜRÜLEBİLİR TERCİH PROGRAMI



ŞİRKETLERE HALKA ARZ DAVETİ

Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, "Şirketlerimizi, güçlü öz sermaye ve ortaklık kültürü ile sürdürülebilir bir büyüme için borsamıza davet ediyoruz" derken sektör temsilcileri de halka arzların yetersizliğine dikkat çekti.

Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, şirketlere halka arz daveti yaptı. Ergun "Borsa İstanbul Grubu olarak, şirketlerimizin ve yatırımcılarımızın, sermaye piyasalarımızın sunduğu imkânlardan daha fazla faydalanmaları için çalışıyoruz. Şirketlerimizi, güçlü öz sermaye ve ortaklık kültürü ile sürdürülebilir bir büyümenin finansmanını sağlayabilmeleri için, halka arz yoluyla Borsamıza davet ediyoruz" dedi. Ergun "Şirketlerimize sadece halka arz başvurusu yaptıktan sonra değil, öncesinde, yani karar ve hazırlık aşamasında da destek veriyoruz. Son dört senede, Borsamızda 177 şirket işlem görmeye başladı. Bu şirketlerin halka arzından 176 milyar TL kaynak sağlandı. Söz konusu şirketlerimizin işlem hacmi, toplam işlem hacmimizin dörtte birini oluşturmaktadır. Böylece, şirket sayımız 570'e ulaşırken, bu vesileyle BIST500 Endeksi'ni de hesaplamaya başladık" diye konuştu.

Yabancı yatırımcılarla hem birebir hem de kurumsal organizasyonlar dâhilinde görüşmeler yaparak sermaye piyasalarını anlattıklarını kaydeden Ergun, Dünya Borsalar Federasyonunun yönetim kurulunda görev alarak ve İslam İşbirliği Teşkilatı Borsalar Forumunun genel sekretaryasını yürüterek çalışmaları yürüttüklerini ifade etti. BİSTECH teknolojisini tamamıyla yenilediklerini anımsatan Korkmaz Ergun, "Tüm kaynak kodlarına sahip olduğumuz BİSTECH Teknoloji Sistemi ile yatırımcılarımıza kesintisiz hizmet sunuyoruz. Kurduğumuz BISTECH Teknoloji Akademisi ile bilgi teknolojileri alanında insan kaynağı yetiştiriyoruz. Diğer yandan, üniversitelerimize kurduğumuz BISTECH Teknoloji Laboratuvarlarımızla ve Borsamızda verdiğimiz eğitimlerimizle finansal okur yazarlık alanında çalışmalarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu. Korkmaz Ergun, "Bu çerçevede, Türkiye Yüzyılı vizyonunda piyasalarımızı büyütürken, İstanbul'un uluslararası finans merkezi olma hedefine, 150 yıllık tecrübemizle güç katmaya devam edeceğiz" dedi.


Korkmaz Ergun

Bali: İSO 500'ün sadece 89'u Borsa'da

İş Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Bali, finansal sisteme toplam olarak bakıldığında 9'uncu ay itibarıyla 38,2 trilyon liralık büyüklükten bahsedildiğini söyledi. Bali, milli gelir açısından Türkiye'nin, dünyada ilk 20 içerisinde yer aldığını ancak borsa piyasa değerinin gayrisafi yurt içi hasılaya oranı bakımından ise 45'inci sırada olduğuna dikkati çekti. Son dönemde özellikle salgın ve enflasyonist ortamın yatırımcı sayısını çok ciddi şekilde artırdığına işaret eden Bali, yıllarca bir milyon seviyesinde olan yatırımcı sayısının 8,5 milyona kadar yükseldiğini anlattı. Bali, en yüksek yüzde 10'luk yatırımcı sayısının, toplam piyasa değerinin neredeyse yüzde 95'ine sahip olduğunu belirterek, şunları söyledi: "İSO 500'deki şirketlerin sadece 89'u Borsa İstanbul'da işlem görüyor. Özel sektör borçlanma araçlarına baktığımızda da yine yeterli yeri bulamadığımızı görüyoruz. Bu rakamları potansiyelimizin ne kadar çok olduğunu anlatmak için söylüyorum. Mesela devlet iç borçlanma senedi ve özel sektör tahvilleri borçlanma araçları bulunduran yatırımcı sayısı halen 100 binin altında. Çok düşük rakamlar bunlar. Genç ve dinamik nüfusun yanı sıra gelişmekte olan finansal okuryazarlık seviyesi, bankalar ve aracı kurumlar gibi finansal sistem unsurlarında teknolojiye hızlı adapte olabilen profesyonel grubun varlığı, sektör için önemli bir potansiyel sunuyor."


Adnan Bali

Güzeloğlu: Halka açık teknoloji şirketi az

QNB Bank Yönetim Kurulu Üyesi Temel Güzeloğlu, Türkiye'de borsada teknoloji şirketlerinin varlığının azlığına dikkati çekerek, bu varlığın belli bir seviyeye gelmesiyle büyümenin de artacağını, büyümenin artmasının da borsaları çok daha çekici hale getireceğini söyledi. Güzeloğlu, sermaye piyasalarını düşünürken, öncelikle ekonominin kompozisyonunu düşünmek gerektiğine işaret ederek, "Ekonominin kompozisyonunu da teknoloji şirketlerinin ağırlığını artıracak yönde düşünmek gerek. Verimlilik meselesi de çok önemli çünkü borsa çok büyük oranda büyümenin peşinde. Büyüme Türkiye için verimlilikle gelebilir. Verimliliği artırmaya yönelik pek çok politika uygulanıyor ama bunların üzerinden daha fazla durmak gerekli." ifadelerine yer verdi. Türkiye sermaye piyasalarının mevcut durumuna ilişkin değerlendirmede bulunarak, şöyle devam etti: "Önümüzdeki dönem enteresan bir dönem. Dünyada enflasyon aşağıya geliyor, Türkiye'de enflasyon aşağı gelecek. Dünyada sermaye hareketlenmeye başladı. 2012-13 dönemine benzeyen bir durum var. O dönemdeki gibi bizim reyting artışlarımız da arka arkaya gelmeye devam ederse, yabancı girişini de daha fazla sağlayabilirsek sermaye piyasaları açısından farklı bir platoya doğru hareketlenebiliriz ki bu önemli."


Temel Güzeloğlu

9 YIL ÜST ÜSTE

TÜRKİYE'NİN EN SEVİLEN BANKASI SEÇİLDİK!



MediaCat Lovemarks 2024

Tam **9 yıldır** bizi Türkiye'nin en sevilen bankası* seçen herkese sonsuz teşekkürlerimizle...

*Türkiye'nin Lovemark'ları 2024 araştırması MediaCat ve Ipsos tarafından 15-55 yaş aralığında, kadın erkek oranı eşit, Türkiye temsili 2.000 kişi ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre Ziraat Bankası, Banka kategorisinde birinci olarak kategorinin Lovemark'ı olmuştur.

Ziraat Bankası
Bir bankadan daha fazlası

0850 220 00 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatbank.com.tr

/ziraatbankasi

Yeşil dönüşüme finansman desteği sağlayan sürdürülebilir temalı tahvil, bono ve fon gibi enstrümanlar artıyor. 5 Nisan 2023'te Hazine uluslararası piyasalarda 2.5 milyar dolarlık ilk yeşil tahvil ihracını gerçekleştirirken, bugün artık birçok banka ve şirket bu alana yönelmiş durumda.



ŞİMDİ TREND 'YEŞİL BONO'

Pandemi ile birlikte çevre duyarlılığının artması ve küresel ısınma doğa dostu yatırımları ön plana çıkarırken bu trend finans sektörüne de yansıdı. Yeşil dönüşüme finansman desteği sağlayan sürdürülebilir temalı tahvil, bono ve fon gibi enstrümanlar artıyor. Türkiye'de henüz başlangıç aşamasında olan sürdürülebilir finans piyasası giderek hareketleniyor. 5 Nisan 2023 tarihinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından uluslararası sermaye piyasalarında 2.5 milyar dolarlık Türkiye hazinesinin ilk yeşil tahvil ihracı gerçekleştirilirken, bugün artık birçok banka ve şirket bu alana yönelmiş durumda.

NET SIFIR İÇİN ROL OYNAYACAK

"Yeşil tahviller, sürdürülebilir enerji projelerine yapılan yatırımlar ve enerji dönüşümünün finansmanı Türkiye'nin net sıfır hedefine ulaşmasında büyük rol oynayacak" diyen UN Global Compact Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dördüncü "yeşil", "dijital" ve "sosyal" dönüşümleri bir bütün olarak ele alan üçüz dönüşümün, ekonomik büyümeyi desteklerken aynı zamanda toplumların daha adil ve sürdürülebilir bir geleceğe ulaşmasına katkıda bulunduğunu dile getirdi.

Ahmet Dördüncü, "Üçüz dönüşümün hayata geçirilebilmesi için gerekli kaynakların sağlanması ve yeni ekonomik modellerin geliştirilmesinde finansman hayati öneme sahip. Bu dönüşümün başarısı kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının ortak bir vizyonla, koordineli çalışmasına bağlı. Burada her bir paydaşa önemli sorumluluklar düşüyor" diye konuştu. İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği (SKD Türkiye) Yönetim Kurulu Başkanı Ediz Günsel ise Türkiye'nin yeşil dönüşüm hedefleri doğrultusunda ciddi bir finansman ihtiyacına sahip olduğunu belirterek, "2023 Dünya Bankası verilerine göre, bu dönüşüm için ihtiyaç duyulan ek kaynak 482 milyar dolar olarak öngörülüyor. COP29'da açıklanan Yeni Kolektif Nicel Hedef (NCQG), gelişmekte olan ülkelere yıllık 300 milyar dolarlık iklim finansmanı sağlanmasını öngörüyor. Ülkemizin bu alandaki öncelikleri arasında; güneş ve rüzgar kapasitesinin 2035'e kadar 120 bin MW'a çıkarılması, 2053 yılına kadar yenilenebilir enerjinin yüzde 50, nükleer enerjinin yüzde 30 paya ulaşması ve 80 milyar dolarlık yatırım alanı oluşturulması gibi hedefler yer alıyor" dedi.

TARİHİ BİR FIRSAT SUNULUYOR

SKD Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Ediz Günsel "Bu hedefler, Türkiye'nin sürdürülebilir finans gündeminde kritik bir rol oynarken, yalnızca kamu politikaları değil, özel sektör ve finans kuruluşlarının yenilikçi çözümleriyle de destekleniyor. Üçüz dönüşümün başladığı bu dönemde yeni bir ekonomik yapıya geçiyoruz. Bu ülkemize ve iş dünyamıza riskler getirdiği gibi birçok fırsatlar da sunuyor. Bunlar iyi yönetilirse, ülkemiz ve iş dünyamız için bu geçiş döneminin tarihi bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Türkiye'nin net sıfır emisyon hedeflerine ulaşması ve yeşil dönüşümünü gerçekleştirmesi için birlikte çalışmaya devam edeceğiz" diye konuştu.



Yeşil tahvil nedir?

DOĞAL yaşama, çevreye ve iklime yarar sağlayan, sürdürülebilirliğe katkıda bulunan projeler için kaynak yaratan ve vadesi 1 yıldan uzun olan borçlanma araçları, 'Yeşil tahvil', vadesi bir yıldan kısa olan borçlanma enstrümanları ise 'Yeşil Bono' olarak adlandırılıyor. Merkezi ve yerel yönetimlerin yanı sıra özel sektör kuruluşlarının da çıkarabildiği bu tahvil ihraçlarından elde edilen gelirler, geleneksel tahvillerden farklı olarak sadece yeşil projelerde kullanılabiliyor. Enerji verimliliği, kirliliği önleme ve kontrol, doğal kaynakların sürdürülebilirliği, biyoçeşitliliğin korunması, çevre dostu temiz ulaşım ve sürdürülebilir su gibi uygulamalar ve yeşil projeleri bunlara örnek olarak göstermek mümkün. Dünya genelinde ilk Yeşil Tahvil ihracı 2007 yılında Avrupa Yatırım Bankası tarafından gerçekleştirildi. Belli bir süre yatay bir seyir izleyen tahvil piyasası, 2017 yılında Uluslararası Sermaye Piyasaları Birliği'nin yayınladığı Yeşil Tahvil Prensipleri ile canlandı.

334 milyar liralık tahvil ihracı

CUMHURBAŞKANI Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın geçtiğimiz günlerde paylaştığı verilere göre bugüne kadar 20 farklı ihraççı tarafından toplam 334 milyar liralık sürdürülebilir nitelikli ihraç gerçekleştirildi. Yeşil tahviller, sürdürülebilir fonlar ve karbon ayak izini azaltmayı hedefleyen projelerin, yatırımcıların ve şirketlerin öncelikli gündeminde yer aldığına değinen Yılmaz, SPK'nın iklim finansmanı için yurt içi finansman imkanlarını harekete geçiren çalışmalar yürüttüğünü söyledi. Yılmaz "SPK'nın yakın zamanda kamuoyu görüşüne sunduğu Yeşil, Sürdürülebilir ve Sosyal Sermaye Piyasası Araçları Rehber Taslağı ile sürdürülebilirlik bağlantılı ihraçların daha da artması beklenmektedir. SPK'nın, planlandığı yeni çalışmalar çerçevesinde bu alandaki ihraçların daha da artacağı beklenmektedir" dedi. Yılmaz "Sermaye piyasaları, yalnızca büyük oyuncuların değil, toplumun her kesiminin erişebileceği bir alan olmalıdır. Kadınların, gençlerin ve dezavantajlı grupların finansal sisteme dâhil edilmesi, ekonomik büyümenin daha adil bir şekilde paylaşılmasına imkân tanıyacaktır" diye konuştu.

HAYATINIZI KOLAYLAŞTIRAN DÜNYA HALKBANK'TA!

Bankacılığa yön veren teknolojiler, yenilikler ve yarına değer katan hizmetler...
Hepsi Halkbank'ın hayatı kolaylaştıran dünyasında!



halkbank.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog

HALKBANK



TAMİ İLE ÖDEME DÜNYASINA YENİ BOYUT

Garanti BBVA'nın ödeme sistemleri alanında geliştirdiği yeni ürünü TAMİ markasıyla hizmete başladı. TAMİ sunduğu çözümlerle e-ticarete ve online ödemeler dünyasına yeni bir boyut katmayı hedefliyor.

Garanti BBVA'nın ödeme sistemleri altyapısı ve dijital ödeme çözümleri sunan yeni iştiraki Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş TAMİ markasıyla faaliyetlerine başladı. TAMİ, işletmelere ve son kullanıcılara sağlayacağı yenilikçi ürün ve çözümlerle, hızla büyümeye devam eden e-ticaret ve online ödemeler dünyasında fark yaratmayı hedefliyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Ceren Acer Kezik, "Garanti BBVA olarak her zaman müşterilerimizin ihtiyaçlarını, beklentilerini ve deneyimlerini odağa alan bir anlayışla hareket ediyor, tüm ürün ve hizmetlerimizi bu anlayışla tasarlıyoruz. Ödeme sistemleri dünyası teknoloji ve dijitalleşmenin gücüyle çok hızlı bir değişim içinde. Gerek müşteriler gerekse üye işyerlerinin ihtiyaç ve beklentileri de aynı şekilde sürekli değişiyor ve dönüşüyor. E-ticaretin toplam harcamalar içindeki payı hızla büyürken, bu dinamizm artan kart harcamalarıyla birlikte farklı ödeme çözümleri ihtiyacını da beraberinde getiriyor. Buradan hareketle, 2 yıllık geniş bir müşteri araştırması, ürün analiz ve geliştirme dönemi sonucunda müşterilerimizin 'tam istediği' ödeme teknolojilerini hız, yalınlık, kolaylık odağıyla karşılarına çıkaracağımız ve dijital ödeme süreçlerini daha da kolaylaştırıp ek faydalarla birlikte müşterilerimize katma değer yaratacağımız bir altyapı geliştirdik" dedi. "Müşterilerimizin görüşlerinden doğan TAMİ markamızla müşterilerimize 'tam istediği teknoloji' 'tam istediği kart' 'tam istediği POS' çözümünü sunuyoruz" diyen Kezik şunları söyledi: "TAMİ'nin sunmuş olduğu bu çözümlerle e-ticarete ve online ödemeler dünyasına yeni bir boyut katacağı inancındayız. Garanti BBVA'nın ödeme sistemleri alanında sahip olduğu deneyim ve öncü rolünü güçlü teknolojik altyapısıyla birleştirerek, sektörümüzü TAMİ gibi nice yenilikçi çözümlerle buluşturmaya; müşterilerimize ve işletmelerimize sürdürülebilir değer yaratmaya devam edeceğiz. TAMİ çok geniş segmentte bir müşteri kitlesine, hangi bankayla çalışıyor olursa olsun veya bir banka hesabı dahi olmasa erişebileceği, güvenilir, hızlı, kolay ve kesintisiz çözümlerle geliyor."

KOLAY ÖDEME İMKANI SUNUYOR

TAMİ Genel Müdürü Melda Çetin ise şöyle konuştu: "TAMİ, ülkemizde güçlü şekilde büyümesini sürdüren e-ticaretin beraberinde getirdiği, alıcı ve satıcılar için, farklı kanallardan hızlı, güvenli, kesintisiz ödeme alma ve ödeme yapma ihtiyacına cevap verme hedefiyle yola çıktı. Şirketimiz bu kapsamda, KOBİ'lerden mikro işletmeler ve e-ticaret işyerlerine, sosyal medya kanalları üzerinden ticaret yapan bireysel satıcılardan ev kadınları ve öğrencilere kadar uzanan çok geniş bir kitleye yenilikçi ödeme çözümleri sunacak. TAMİ Türkiye'de arzu eden her işletmenin kolay ödeme almasını, rahatlıkla ödemelerini takip edebilmesini, bankalarla çalışırken aynı zamanda bankaların kartlarına taksit imkânı ve özel kampanyalardan yararlanmasını sağlayacak."

12 yaş üstüne ebeveyn onaylı kart

TAMİ Genel Müdürü Melda Çetin "Henüz bankacılık sistemine dahil olmamış ev kadınlarını, 18 yaş altı öğrencileri, gençleri, bir kredi kartı olmayan tüm bireyleri de TAMİ ön ödemeli kartla ödemeler dünyasında kolaylıklarla buluşturuyoruz. Herhangi bir yaş kontrolü olmadan 2.750 TL limitle kullanılabilen anonim ya da uzaktan müşteri tanıma yöntemiyle doğrulanmış kart, 12-18 yaş arasındaki çocuklara yönelik de ebeveyn kontrollü kart gibi birkaç çeşit kart sunuyoruz" dedi. Çetin 12 yaş üzeri gençlerin doğrulama yaparak ve ebeveynlerinin onayıyla bu limitin üzerinde kart kullanabileceklerini de söyledi.



HAYATI KOLAYLAŞTIRACAK

GARANTİ BBVA'nın yeni ödeme ve e-para şirketi TAMİ'nin ana ürünleri Çoklu banka POS'u ve Ön Ödemeli Kart olacak. Müşteriler bu ürünlere tami.com.tr, TAMİ mobil uygulaması ya da Garanti BBVA'nın dijital kanalları olan Garanti BBVA Mobil ve Garanti BBVA İnternet ile Garanti BBVA şubeleri üzerinden başvuru yapabilecekler. Özellikle e-ticaret odaklı iş yapan veya e-ticarete yeni başlayan işyerlerinin hayatını kolaylaştıracak TAMİ çoklu banka POS tarafında, müşteriler tek bir TAMİ POS'u alıp birçok bankanın POS'una sahipmiş gibi işlem yapabilecek. Bu sayede müşteriler bu bankaların taksitlerinden yararlanabilecek ve tüm raporlarını tek bir yerden konsolide şekilde görebilecekler. TAMİ diğer yandan ön ödemeli kart çözümüyle, bankacılık sistemi dışında kalan, kredi kartı sahibi olamayan ancak online alışveriş ihtiyacı duyanların hayatını kolaylaştıracak.

İŞLETMELERİN FİNANSAL YÖNETİM ÇÖZÜMLERİ TEK UYGULAMADA

Satın almadan stok takibine, siparişten teslimata,
satıştan ödeme almaya kadar tüm
süreçlerinizde uçtan uca her ihtiyacı
tek uygulama ile paketleyin.



Ücretsiz Kullanım

1000 Kontör Hediye

0850 202 1 202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr

VAKIF KATILIM

Akbank, finansal çözümleri hayatın her alanına taşıyor

Akbank akıllı saatlerden elektrikli otomobillere uzanan yelpazede, finansal çözümleri hayatın birçok alanına ulaştırdı. Genel Müdür Yardımcısı Yüce "Hayatın her alanında entegre, uçtan uca ve pürüzsüz bir deneyim sunuyoruz" dedi.



Akbank, dijitalleşme vizyonunu IoT, yapay zeka, blokzincir ve sürdürülebilirlik odaklı çözümlerle güçlendirerek müşteri deneyimini mükemmelleştirme yolculuğunda kararlılıkla ilerliyor. Üretken yapay zeka ve lokasyon teknolojileri gibi yenilikçi alanlara yatırım yaparak sektöre öncülük ettiklerin ibelirten Akbank Bireysel Bankacılık ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce "Dijital dönüşüm, yalnızca bankacılık süreçlerini iyileştirmekle kalmıyor, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran bir değer yaratıyor. Akbank olarak, hiper kişiselleştirilmiş hizmet ve çözümler sunma hedefimizle dijital ürün geliştirme yetkinliklerimizi sürekli geliştiriyoruz. Böylece hayatın her alanında entegre, uçtan uca ve pürüzsüz bir deneyim sunuyoruz" dedi.

DEVLERLE İŞBİRLİĞİ YAPILDI

Bu doğrultuda 2024 yılında alanında öncü çalışmalara imza attıklarını belirten Burcu Civelek Yüce; "Her biri alanında ilk olan Huawei ve Samsung ile gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri ve Togg ile dijital entegrasyonlarımız, bu alandaki liderliğimizin önemli göstergeleri. Ayrıca Togg projemizle The Banker tarafından düzenlenen 'Innovation in Digital Banking Awards 2024'te Mobil kategorisinde lider olarak seçilmemiz, küresel arenada da bu yenilikçi yaklaşımımızın takdir edildiğinin önemli bir göstergesi" diye konuştu. Yüce'nin verdiği bilgiye göre Türkiye Bankalar Birliği'nin 2024 yılı üçüncü çeyrek verilerine göre, Türkiye'de dijital bankacılık müşteri sayısı 117 milyona ulaşarak, 2022'den bu yana % 50 büyüme gösterdi. Akbank da bu dönemde dijital müşteri kazanımını % 85 artırarak her üç yeni müşterisinden ikisini mobil üzerinden kazandı. Yüce "Akbank'ın bu başarısında sunduğu ilkler ve yenilikler önemli bir rol oynuyor. Akbank aynı zamanda dijital müşteri penetrasyonunda % 87'nin üzerinde bir oran yakalayarak sektördeki lider konumunu pekiştiriyor" diye konuştu.

YÜKSEK DİJİTALLEŞME ORANI

Yüce "Akbank'ın hayata geçirdiği 'Mobilin Akbanklısı' dünyası, Akbank Mobil uygulaması üzerinden gerçekleştirilen işlemlerde kullanıcılara özel ödüller ve fırsatlar sağlarken, aynı zamanda oyunlaştırılmış bir deneyimle günlük bankacılık işlemlerini daha eğlenceli hale getiriyor. Mobilin Akbanklısı, müşterilerin finansal işlemlerini ek faydalarla keyifli bir deneyime dönüştürürken, alışverişten yaşam tarzı fırsatlarına kadar geniş bir yelpazede cazip seçenekler sunuyor. Böylece Akbank'ın müşterileriyle kurduğu köklü bağın daha da güçlenmesini hedefleniyor" dedi. Yüce, Akbank yüksek dijitalleşme oranlarına da dikkat çekerek "Finansal işlemlerin % 96'sı mobil kanallar üzerinden gerçekleştiriliyor. Kredi kartı başvurularının % 70'i, ihtiyaç kredilerinin % 90'dan fazlası, vadeli mevduat açılışlarının % 85'ten fazlası dijitalden geliyor" dedi.

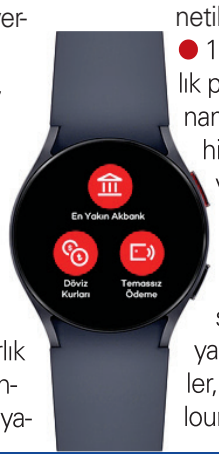


Burcu Civelek Yüce

DİJİTAL YENİLİKLER

● Akıllı saatlerle ödeme kolaylığı: Huawei ve Samsung iş birlikleriyle hayata geçirilen akıllı saatlerle temassız ödeme özellikleri, Türkiye'de bir ilk olarak dikkat çekiyor.

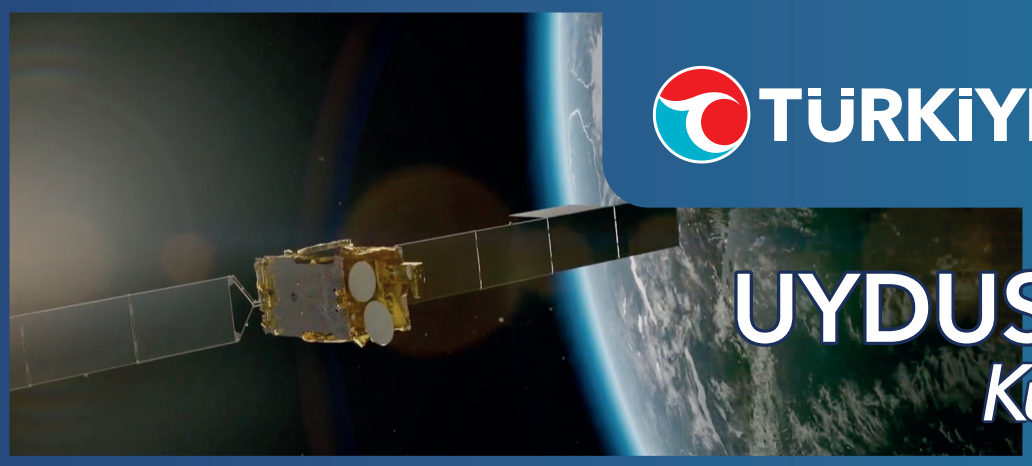
● Togg Entegrasyonu: Türkiye'nin yerli otomobil markası Togg ile yapılan iş birliği kapsamında, Akbank Mobil, Togg T10X cihazlarının ekranına entegre edilerek müşterilerin günlük bankacılık işlemlerini araç içi ekranlardan yapabilmelerini sağladı. Ayrıca, Togg akıllı cihazlarının blokzincir üzerinde, dijital bir değer olarak temsil edilmesini mümkün kılan testler gerçekleştirilerek, gerçek varlık tokenizasyonu alanında da bir ilke imza atıldı. Bu çalışma gelecekte, ilgili yasal düzenlemelerin de yürürlüğe girmesiyle, ikinci el araç satışında güvenli ödeme, kullandıkça ödeme, araç kiralama, kolay kredi gibi birçok finansal hizmetin dijital varlıklarla yönetilebilir hale gelmesinde rol oynayacak.



● 1e1 Bankacılık: Akbank'ın 1e1 Bankacılık programı, müşterilerine finansal ve finans dışı ayrıcalıklar sunan kapsamlı bir hizmet olarak dikkat çekiyor. Program, varlıklarını yöneten kullanıcılarına, bankacılık dışı ihtiyaçlarında hizmetler sunuyor. Akbank'ın bu kapsamlı programıyla, 1e1 Bankacılık müşterileri kişiye özel hizmetlerden öncelikli olarak yararlanırken; sağlık alanında özel teklifler, havalimanında hızlı geçiş ve ücretsiz lounge imkanına da kavuşuyor.



TÜRKİYE SİGORTA



UYDUSU
Kuzusu





DOMATESİ
Köprüsü





LİMANI
Yükü





FABRİKASI
Şifası





GEMİSİ
Emeklisi





GÜCÜ
Güler Yüzü



Türkiye'nin değerleri, umutları güvencemiz altında!

TÜRKİYE SİGORTA HER AN YANINIZDA!

Halkbank'tan gençlere ve girişimcilere kredi paketi

Halkbank genç girişimcilere dönük iki yeni kredi paketini hayata geçirdi. Genel Müdür Osman Arslan genç girişimcileri desteklemek için özel projeler geliştirmeye devam edeceklerini söyledi.

KOBİ'lere ve girişimcilere dönük destek paketleriyle adını duyuran Halkbank bu kez gençlere dönük iki yeni kredi başlattı. 22-30 yaş aralığındaki 1000 parlak genci 'Halkbank Gençİz Gençlik Zirvesi'nde buluşturan Halkbank'ın gençlere dönük kredisi teminatsız olacak. 'Genç İşi' ve 'İlk Adım' adını taşıyan kredi paketleriyle ilgili bilgi veren Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan genç girişimcileri desteklemek için özel projeler ve finansal ürünler geliştirmeye devam ettiklerini söyledi.

İŞ KURANA DESTEK PAKETİ HAZIR

Arslan, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan öncülüğünde hazırlanmış olan Orta Vadeli Ekonomi Programı doğrultusunda girişimcilik kültürünün benimsenmesi için kadın ve gençler öncelikli olmak üzere girişimciliğin her alanına finansal destek sağladıklarını söyledi. Girişimcilik ekosisteminin dinamiklerini yakından takip ettiklerini, iş stratejilerini ve yatırım hedeflerini bu doğrultuda güncelleyerek geliştirdiklerini anlatan Arslan, "Yeni iş kuran, genç girişimcilerden, ihracatçı firmalarımıza kadar her kesime özel finansal destekler sağlamaktayız. Gençİz Zirvesi'nde kariyer planlamasından, teknoloji ve girişimciliğe, sürdürülebilirlik alanından, finansal okuryazarlığa kadar birçok konuda alanında öncü isimler bilgi ve deneyimlerini paylaşarak ülkemizin teminatı olan gençlerin kişisel ve gelişimine katkıda bulunacaktır. Biz Halkbank olarak gençlerimizin hayallerini gerçekleştirmesi için yalnızca finansal destek sağlamakla kalmıyor aynı zamanda bilgi, rehberlik ve motivasyonla sizlerin yanında olmayı bir sorumluluk olarak görüyoruz. Çünkü biliyoruz ki hayaller kuran ve bu hayalleri gerçeğe dönüştüren insanlar toplumların kader değiştirme gücüne sahiptir" diye konuştu.

Gençler için özel olarak hazırladıkları yeni finansal desteklerinin detaylarını anlatan Arslan, şöyle devam etti: "2 yeni kredi ürünü çıkarıyoruz. Birinin ismi Genç İşi Kredisi, diğerinin ismi ise İlk Adım Kredisi. Genç İşi kredi desteğimizle imalat, bilişim, yazılım sektörleri başta olmak üzere yüksek katma değer sağlayan sektörlerde faaliyet gösteren yeni kurulmuş veya işini büyütmek isteyen girişimcilere özel olarak hazırladığımız krediyle, bu girişimlerin hem sermaye ihtiyaçlarını karşılamak hem de yatırım kararlarını hayata geçirmelerine destek olmak istiyoruz. Bu kredimiz 1 milyon liraya kadar oldukça uygun maliyetli ve kolayca erişilebilecek bir kredi imkanıdır. 35 yaşın altındaki gençlerimize bu imkanı sunuyoruz. İlk Adım kredi desteğimizde ise üniversiteden yeni mezun olmuş, eğitimini aldığı konuda faaliyet göstermek üzere kendi işini kurarak girişimciliğe ilk adımını atmış ya da atmak isteyen gençlerin finansman ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Burada da yine 1 milyon liralık bir tutar var. 29 yaş altındaki gençlere yönelik bir kredi olacak."

TEMİNAT ŞARTI YOK

Arslan, 1 milyon liralık limitin standart paket olduğunu, üzerinde bir tutar talep edildiğinde ekipler tarafından değerlendirileceğini bildirdi. Her iki kredi desteğiyle gençlerin finansmana erişim imkanı sunduklarını vurgulayan Arslan, "Teminat gösterme imkanının zor olduğunu biliyoruz. Bu nedenle yeni kredilerimize Kredi Garanti Fonu'nun garanti desteğini getirdik. Bu sayede gençlerimiz teminat göstermeden Kredi Garanti Fonunun ki biliyorsunuz Hazine ve Maliye Bakanlığına bağlı ve girişimlere destek olan, garanti veren, yani ödeyemediği zaman bankaya o garanti kapsamında ödeme yapan bir kuruluştur, bu desteği de sizler için aldık" dedi. Arslan dijital dönüşümün en yoğun yaşandığı sektörlerden biri olan bankacılık sektöründe, bu alandaki kanalları çeşitlendirerek bankacılık hizmetlerinde inovatif çözümler üretmeye devam ettiklerini de sözlerine ekledi.


Osman Arslan

200 bin gence finansal destek

Teknolojinin sınırlarının yeniden çizildiği bu dönüşüm sürecinde Türkiye'nin küresel alanda güçlü aktörlerden biri olarak öne çıktığını vurgulayan Osman Arslan, devletin gençlere kendi işlerini kurmaları, ilerlemeleri ve milli ekonomiye katkı sağlamaları için çeşitli teşvikler sunduğuna işaret etti. THY, KOSGEB, TÜBİTAK, ASELSAN, Teknoparklar, Kredi Garanti Fonu gibi daha birçok kurumun gençlere önemli fırsatlar sunduğunu belirten Arslan, "2021 yılından bugüne kadar iş kurmak ya da işini geliştirmek isteyen her yaştan ve eğitim düzeyinden yaklaşık 200 bin gencimize finansal destekte bulunduk" dedi.

İFM'YE GİRİŞİMCİLİK OFİSİ

Osman Arslan genç girişimcilere dönük girişimcilik ofisi açacaklarını söyledi. Arslan "Sağladığımız finansal desteklerin yanı sıra gençlerimizi girişimciliğe teşvik etmek üzere çeşitli projeler de geliştirmekteyiz. Mesela Yıldız Teknik Üniversitesi bünyesindeki Yıldız Teknik Üniversitesi Startup House işbirliğiyle hayata geçirdiğimiz 'HUBrica' ismi altında bir hızlandırma programı ile finansal teknolojiler alanında yenilikçi projeleri keşfetmeyi ve bu projelerin global pazarlarla buluşmasına katkı sağlamayı amaçladık. Bir diğer projemiz ise JetLuck yarışmasıdır. Ayrıca İstanbul Finans Merkezi'ndeki (İFM) binalarımızda yakın zamanda gençlerimizi bir araya getireceğimiz girişimcilik ofisimizi açmayı planlamaktayız. Bu merkezde gençlerimize eğitim, mentörlük, çalışma ofisi imkanı, danışmanlık ve finansal destek imkanlarını da kendilerine sunmuş olacağız" dedi.

Küçük önlemler
büyük fark yaratır.
Siber Risk Sigortası
fark yaratır.

Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.com.tr **#SigortasızOlmaz**

BANKACILIKTA DİJİTAL DÖNÜŞÜM HIZLANACAK

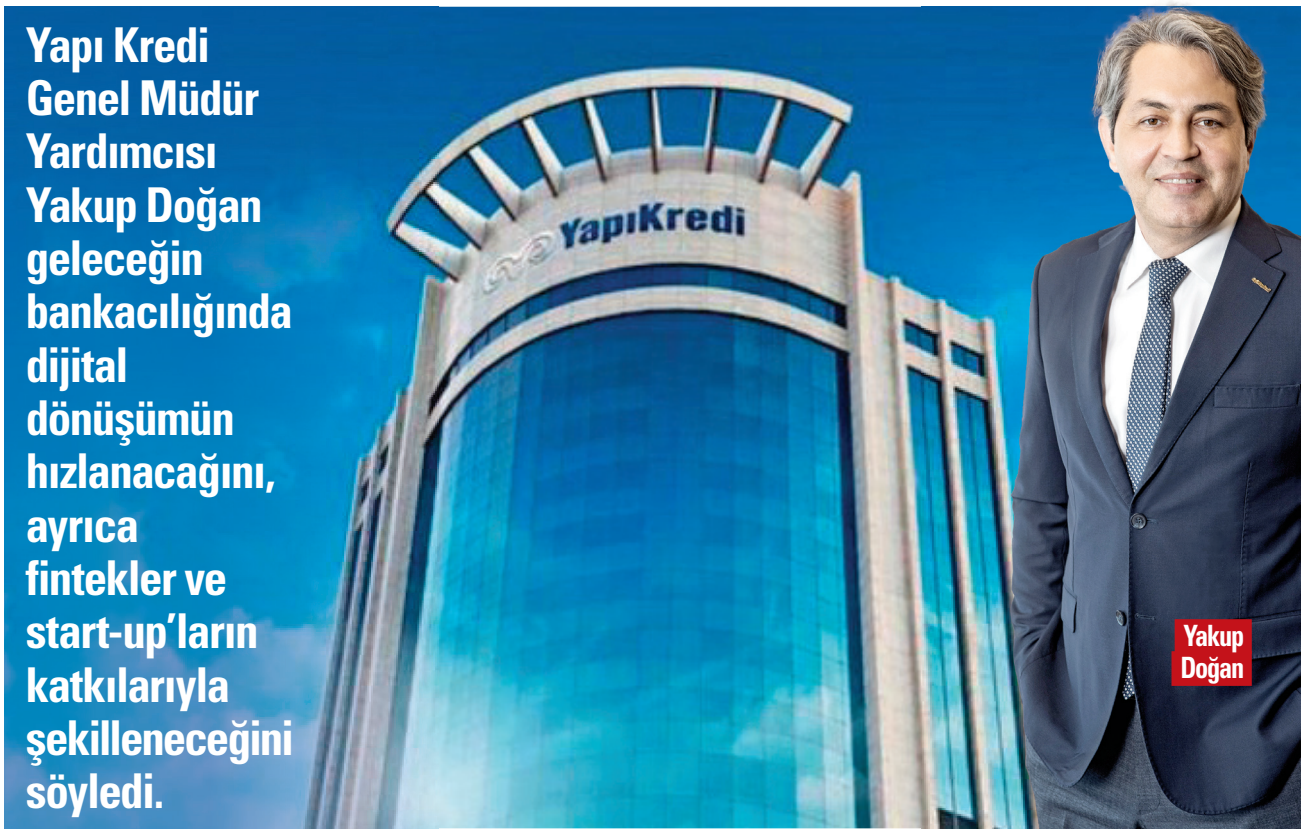
Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan "Şubelerle başlayan bankacılık, hayatımıza giren ATM'ler, müşteri iletişim merkezleri ve mobil bankacılık ile bambaşka bir yere evrilmeye devam ediyor" dedi. Doğan geleceğin bankacılığının dijital dönüşümü hızlandırması ile fintech'ler ve start-up'ların katkılarıyla şekilleneceğine inandığını söyledi. Doğan'ın sorularımıza yanıtları şöyle:

2024 yılında bankanız açısından nasıl bir tablo oluştu, performansınızı değerlendirebilir misiniz?

Yapı Kredi olarak her zaman önceliğimiz, insanı odağa alan bir yaklaşımla müşterilerimizin hayatına değer katmak ve kattığımız bu değeri kusursuz bir deneyimle birlikte sunmak. Bu doğrultuda çevik kültürümüz ve inovasyon tutkumuzla Yapı Kredi Mobil'i günlük hayatın her alanında ihtiyaçları yönetmenin kısayolu olan bir Super App'e dönüştürdük. 'Hayatınızın Uygulaması' olarak konumlandırdığımız Yapı Kredi Mobil ile müşterilerimize finansal ihtiyaçlarının dışında da çözümler sunuyoruz. Yapı Kredi Mobil içerisindeki 'Benim Dünyam' menüsü altında ilk olarak 2021 yılında Aracım+ uygulamamızı hayata geçirdik. Hem sektörümüzde hem de ülkemizde bir ilk olan bu uygulamamız, bu kadar kısa bir sürede 2 milyon kullanıcıya ulaşmayı başarmıştı. Sonrasında Evim+, Bankam+, Seyahatim+ ve Maaşım+ uygulamalarımızı da 'Benim Dünyam' menümüz altında müşterilerimize sunduk. Benim Dünyam'a en son eklenen mini uygulamamız 'Maaşım+' ile sektörde bir ilki daha hayata geçirdik. Bunun yanı sıra, ödeme çözümlerimizi tek bir çatı altında toplayan World Pay ve Sürdürülebilir Tercih Programımız Step ile sunduğumuz kapsamı daha da genişlettik. Böylece, Yapı Kredi Mobil'i 'Benim Dünyam' menüsü ile çok kapsamlı bir platform haline getirdik. Müşteri deneyimi odaklı yaklaşımımız ile Yapı Kredi Mobil'i kullanıcıların hayatlarına entegre ediyor ve müşterilerimizin çözüm ihtiyaçlarına en üst düzeyde fayda sağlayacak şekilde sunuyoruz. Hayatın her anındaki ihtiyaçlardan yola çıkarak, başta finansal olmak üzere birçok hizmete müşterilerimizin tek bir çatı altında erişmesini sağlayıp, ürün ve hizmetlerimiz sayesinde müşterilerimizle olan ilişkimizi derinleştirmeyi amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizin ihtiyaç duydukları her anda onların yanlarında olmayı sürdüreceğiz.

2025'te bankanızın büyüme planları ve öncelikleri neler olacak?

Dijital dünyanın imkanları her geçen gün daha da fazla gelişiyor. Şubelerle başlayan bankacılık, hayatımıza giren ATM'ler, müşteri iletişim merkezleri ve mobil bankacılık ile bambaşka bir yere evrilmeye devam ediyor. Bununla birlikte müşteri deneyimi, finans sektöründe şirketlerin farklılaştığı en önemli noktalardan biri konumunda bulunuyor. Bu açıdan bizim için inovasyon, müşterilerin gereksinimleri ile örtüştüğü noktada çok önemli bir unsur olarak öne çıkıyor. İnovasyonu odağımıza alan bakış açımızla geleceğin bankacılığının; esnek ve hızlı çözümler sunabilmeleri, dijital dönüşümü hızlandırmaları ve müşteri odaklılık gibi değerleriyle fintech'ler ve start-up'ların katkılarıyla şekilleneceğine inanıyoruz. Bu nedenle, girişimlerle yakın iş birliklerinin gelecekte de odak alanlarımızdan birisi olacağını söyleyebiliriz. Yapı Kredi olarak 2025 yılında da hem inovasyona verdiğimiz değerle hem de müşteri odaklı hizmet anlayışımızla bankacılık sektöründeki öncü rolümüzü sürdürmeye ve bir adım önde olmaya devam edeceğiz.



Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan geleceğin bankacılığında dijital dönüşümün hızlanacağını, ayrıca fintekler ve start-up'ların katkılarıyla şekilleneceğini söyledi.

Girişimcilere uluslararası pazarlara açılma fırsatı

Yapı Kredi, girişimcileri FRWRD Global ile uluslararası pazarlara açıyor. Bu yıl Boğaziçi Teknopark ve Unicorn Factory Lisboa partnerliğinde düzenlenen proğgram Portekiz'de başarıyla tamamlandı. FRWRD Global programına seçilen girişimler ağlarını genişletme, uluslararası iş birlikleri kurma ve yatırımcılarla görüşme imkânına sahip oldu. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, şunları söyledi: "FRWRD Global programımızı inovasyona verdiğimiz önemin açık bir göstergesi olarak görüyoruz. Geçen yıl girişimlerimizi 10 haftalık programla Estonya'ya taşımış ve Finlandiya'da düzenlenen dünyanın önde gelen startup buluşmalarından Slush kapsamındaki etkinliklere katılım imkanı sunmuştuk. Bu yıl ikincisini Portekiz'de düzenlediğimiz Yapı Kredi FRWRD Global Programımızla Web Summit gibi dünya çapında prestijli bir etkinlikte yer alan girişimlerimiz, Portekiz'de uluslararası mentörler ve yatırımcılarla bir araya gelerek güçlü bağlantılar kurdu. Önümüzdeki dönemde bu bağlantıların meyvelerinin de oluşacağını düşünüyoruz. Yapı Kredi müşterilerimize en yüksek kullanıcı deneyimini sunmayı amaçlıyoruz."



Her 10 müşteriden 9'u dijitali kullanıyor

2024 yılında dijitalleşmeye ne kadar yatırım yaptınız? Mobil ve internet bankacılığının geleneksel bankacılık işlemleri içindeki payı nedir?

GELİŞEN teknolojinin yarattığı dönüşümle beraber artık kullanıcılar bankacılık işlemlerini hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde gerçekleştirmek istiyor. Bu noktada Yapı Kredi olarak tüm dijital kanallarımız ile müşterilerimize, istedikleri zaman ve mekânda bankacılık hizmetlerine erişim imkânı sunuyoruz. Üst düzey teknolojileri kullanarak hayata geçirdiğimiz dijital ürün ve hizmetlerimizle, müşterilerimiz hem banka hem banka dışı işlemlerine 7/24, konforlu bir şekilde; zamandan ve mekândan bağımsız ulaşabiliyor.

MOBİLDEN 800'Ü AŞKIN İŞLEM İMKANI

Türkiye'de sektörde bir ilk olarak süper uygulamaya dönüştürdüğümüz Yapı Kredi Mobil ile müşterilerimiz hem bankacılık hem banka dışı ihtiyaçlarını Yapı Kredi Mobil'den kolayca gerçekleştirebiliyor. Müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıran bu hizmetlerimiz sayesinde Yapı Kredi'de aktif her 10 müşterimizden 9'u dijital bankacılığı tercih ediyor. Ayrıca, müşterilerimiz bankacılık işlemlerinin büyük bir kısmı mobil uygulamalar aracılığıyla gerçekleştirebiliyor. Bu doğrultuda müşterilerimize, Yapı Kredi Mobil üzerinden 800'ün üzerinde işlem yapma imkânı sağlıyoruz.

NE KADAR ERKEN O KADAR BİRİKEN BES

Erken BES'e erkenden başlayın,
çocuğunuzun geleceği için birikiminiz
o kadar artsın!



+%30 DEVLET KATKISI

%100 FAİZSİZ

Birikimlerinizi faizsiz emeklilik fonlarında, örneğin altın, döviz veya hisse senedi gibi araçlarda değerlendirebilirsiniz.

18 yaş altı BES'te toplam katılımcı sayısı 1,5 milyonu aşarken, grubun yaklaşık %30'unu oluşturan 438 bin kişi, 0-3 yaş arasındaki bebeklerden oluşuyor.

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası ve Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.

Katılım Emeklilik
Şimdi Başla

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik */katilimemek*
/katilimemeklilik */katilimemeklilik*

Katılım Cep uygulamasını indirmek için karekodu okutun.
Google play
Download on the App Store

Bina tamamlama sigortası riskleri ortadan kaldırıyor

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar "Kentsel dönüşüm projelerinde var olan risklerin kontrol altında tutulması açısından sigorta şirketleri ve Bina Tamamlama Sigortası en gerçekçi araç" dedi.

Quick Sigorta'yı da bünyesinde bulunduran Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, ülkemizin en büyük sorunlarından biri olan kentsel dönüşümde "Bina Tamamlama Sigortası"nın, depreme karşı hazırlıklı olma açısından büyük bir öneme sahip olduğunu söyledi. Ahmet Yaşar, "Bizim güvenli binalarda oturmaya ihtiyacımız var. Kentsel dönüşüm projelerinde var olan risklerin kontrol altında tutulması ve oluşabilecek zararların yüklenilmesi açısından sigorta şirketleri ve Bina Tamamlama Sigortaları en gerçekçi araçlardır" dedi. Bina Tamamlama Sigortası'nın önemi hakkında konuşan Ahmet Yaşar, "Projeden konut almanın ya da arsa karşılığı konut sahibi olmanın en büyük risklerinden biri, binanın veya projenin tamamlanmaması. Bu gibi endişeler yaşamamak için satın alma işleminden önce müteahhitten o bina için Bina Tamamlama Sigortası istenirse tüm bu endişeler yersiz hale gelir" diye konuştu.

SİGORTA SÜRECİ NASIL İŞLİYOR?

Yaşar şunları söyledi: "Bina Tamamlama Sigortası ile sigorta şirketi, sigortalayacağı inşaat şirketinin mali yapısını, tecrübelerini inceleyecek. Sigortacı, inşaat şirketini riskli görür, projeyi bitiremeyeceğine karar verirse; sigorta yapmayacak ya da ek teminatlar isteyecek. Riskli görmezse, Bina Tamamlama Sigortası'nı yapacak. İnşaat süresi içinde şirket, sigortacıya karşı yükümlülüklerini yerine getirmez, mali yapısını bozacak girişimler içinde bulunur ya da eksik malzeme kullanımı gibi yollara saparsa; sigorta şirketi sözleşmeyi sona erdirecek ve bunu da yetkili kurumlara bildirecek. İnşaat süresi içinde müteahhit iflas eder, konutları teslim edemezse; devreye sigorta şirketi girecek, konut için o tarihe kadar ödenen tüm bedeli tüketiciye ödeyecek ya da sigorta şirketi, inşaatın tamamlanmasını sağlayacak, konutu teslim edecek"


Ahmet Yaşar

RİSKİ ORTADAN KALDIRIYOR

Bina Tamamlama Sigortası'nın, depreme karşı hazırlıklı olma açısından dolaylı gibi görünse de doğrudan bir öneme sahip olduğunu belirten Yaşar, "Çünkü ister arsa karşılığı olsun ister projeden konut alma olsun, alıcının en büyük riski binanın veya projenin tamamlanmaması. Bina Tamamlama Sigortası, bu riski ortadan kaldırmayı hedefliyor. Alıcı, konutu satın almadan veya evini / arsasını müteahhite vermeden önce Bina Tamamlama Sigortası koşulu ararsa bilecek ki sigorta şirketi onun adına inşaat şirketinin mali yapısını ve deneyimlerini inceleyecek, bir eksiklik görürse de sigorta yapmayacak. Yani sigorta şirketi, o binanın güvenilirliğinin anahtarı olacak. Yarın öbür gün sözleşme koşulları ihlal edilirse, inşaat şirketi veya müteahhit iflas ederse veya bir sebeple bina tamamlanmazsa, bu durumda sigorta şirketi devreye girip ödenen tüm sigorta bedelini tüketiciye verecek veya inşaatın bitmesini sağlayacak. Bu, kentsel dönüşüm açısından kritik bir pozisyon" diye konuştu.

Güvenli binalara ihtiyacımız var

BİNA Tamamlama Sigortası'nın kentsel dönüşüm projelerindeki gerekliliğine dikkat çeken Yaşar, "Bizim güvenli binalarda oturmaya ihtiyacımız var. İstanbul'da 1.5 milyondan fazla konutun dönüşme ihtiyacı var. Türkiye'de 3 milyondan fazla konuttan bahsediliyor. İstanbul'da 300 binden fazla konutzede var. Konut almak istemiş ama müteahhidin konutu bitirememesi sebebiyle konuta erişememiş konutzedeler. Tüm bunların sorunlarına çözüm olacak Bina Tamamlama Sigortası ürünü var. Kentsel dönüşümde yaygın olarak kullanılan arsa payı, kat karşılığı inşaat sözleşmelerinde risk arsa sahipleri üzerinde bulunmaktadır. Yüklenicilerin ve finansal kurumların yüklendiği risk düşüktür. Zaman zaman arsa sahipleri, daha fazla getiri talebiyle, risklerini daha fazla artırabilmektedir. Oysa kentsel dönüşüme konu projelerdeki arsa sahipleri, genel olarak gelir seviyesi yüksek olmayan kesimlerden gelmektedir ve risk gerçekleştiğinde yüklenecekleri zarar bakımından korunmaları gereken kesimlerdir. Bu risklerin kontrol altında tutulması ve oluşabilecek zararların yüklenilmesi açısından sigorta şirketleri ve Bina Tamamlama Sigortaları en gerçekçi araçlardır" diye konuştu.



YÜKSEK HIZ, ETKİLİ İŞLEM!

3.0 BISTECH TECHNOLOGY

Yenilikçi adımlarla piyasalarımızın gelişimini ve sürekliliğini sağlayarak Borsa İstanbul'un finansal ve teknolojik altyapısını güçlendirmek için BISTECH 3.0'ı 7 Ağustos 2023'te hayata geçirdik. Borsamıza ait yerli ve milli işlem platformumuzu dünyaya örnek olacak bir yeterlilik düzeyine taşıdık.

BORSA İSTANBUL | 150.YIL | TÜRKİYE YÜZYILI | 100 TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NİN YÜZÜNCÜ YILI

www.borsaistanbul.com

/ borsaistanbul

SİGORTA SEKTÖRÜ 2030'A KADAR 2 KAT BÜYÜYECEK

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü belirterek "2030 yılında 2 kat artışla 44.3 milyar dolarlık brüt prime ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü ve sermayesini de her geçen gün güçlendirdiğini belirterek, 2030 yılına kadar iki kat büyümeyi hedeflediklerini söyledi. TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta ekosisteminin çok büyük bir yapı olduğunun altını çizerek "Sektör olarak ülkemizde teminatsız varlık, güvencesiz ve sigortasız birey olmaması için yoğun şekilde çalışıyoruz. Sigortalının güven ve huzur içinde risk transferini yapabildiği, her türlü riskini teminat altına alabildiği, kolay ulaşılabilir bir sektör olunması ve sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırılması en önemli hedeflerimiz. Bu yolda en başta sektörümüzün düzenleyici kurumumuz SEDDK olmak üzere tüm paydaşlarımızla birlikte ortak akıl çalışmalarıyla adım atacağımız alanları hep birlikte belirlemeye başladık. Stratejimizin temelini de sektörümüz için önceliklendirdiğimiz sigortalılık oranlarının artırılması, deprem, sürdürülebilirlik ve eğitim konuları üzerine oluşturuyoruz" diye konuştu.


Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen

YOL HARİTAMIZI BELİRLEDİK

Sigorta sektörü olarak 2030 yılında prim üretimini iki kat artırarak 22 milyar dolardan 44.3 milyar dolara (yaklaşık 5.3 trilyon TL), penetrasyonu ise mevcuttaki yüzde 2.3'ten yüzde 4.8'e taşımak olduğuna dikkat çeken Gülen, "Bu hedefe ise zorunlu branşlarda penetrasyonu yüzde 100'e çıkararak, kaskoda sigortalılık oranını yüzde 25'ten yüzde 40'a yükselterek, BES'te yeni inisiyatiflerle sözleşme sayısını yüzde 68 artırarak, hayat branşında anüite, yatırım fonlu sigortaları yaygınlaştırılarak adedinde yüzde 30 artış sağlayarak ve tamamlayacı sağlık sigortası, özel sağlık sigortası, finansal sigortaları teşvikler ve yeni ürünlerle yaygınlaştırarak yapacağız" diye konuştu.



SİBER RİSK SİGORTASI BÜYÜYEN BİR PAZAR

Sigorta sektörünün önündeki en önemli hedeflerden birinin "uçtan uca dijitalleşmeye tüm paydaşların entegrasyonunun sağlanması" olduğunu vurgu yapan Uğur Gülen, sektörün trendlerine bakıldığında en öncelikli gelişim alanı olduğu kadar risk alanı olarak görülen alanlarından birinin ise teknolojik gelişimin hayatımızda yaptığı değişiklikler olduğunu belirtti. Her geçen gün bireyleri ve işletmeleri tehdit eden veri ihlalleri yaygınlaştığını ve burada sigorta sektörü için de çok önemli ve hızlı büyüyen bir pazar olduğunun altını çizen Gülen, "Gelirler açısından bakıldığında siber güvenlik sigortası pazarının 2022 yılında 11.9 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor. Bu büyüme önümüzdeki 5 yıl boyunca da hız kesmeyecek gibi… Yıllık yüzde 19.6'lık bir büyüme temposuyla 2027 yılında 29.2 milyar dolara ulaşacağı öngörülüyor. Sürekli gelişen tehdit ortamı nedeniyle siber sigorta risklerin öngörülmesinin giderek zorlaştığı bir alan haline geliyor. Dolayısıyla içinde bulunduğumuz dönemde siber sigortanın rolü ve bu alanda risklerin yönetimi yeniden gözden geçirilecek. Yeni teknolojilerin bu alanda en etkin şekilde kullanımı için çözümler geliştirilecek. Siber güvenlik sigortası ülkemizde büyümekte olan bir pazar" şeklinde konuştu.

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN MALİ YAPISI GÜÇLÜ

Sigorta sektörünün genel mali yapısının güçlü olduğunun altını çizen Uğur Gülen, "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'muzun (SEDDK) son dönemde sektörümüzdeki istikrarı ve güvenliği artırma yolunda attığı adımların da bizler için ne kadar büyük önem taşıdığını ve bu yolda son sermaye düzenlemesinin de şirketlerimizin finansal dayanıklılığını güçlendirdiğini ve olası risklere karşı kalkan görevi gördüğünü de belirtmemiz gerekir." şeklinde konuştu.

28x38 cm – Future and Trend

%100 SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM PAKETİ



GÜÇLÜ ŞİRKET YAPISI

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE %100 GÜVENCE

HER AŞAMADA DENETLENEN ŞEFFAF SÜREÇ

UYGUN FİNANSAL DESTEK

BİNA TAMAMLAMA SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM

Kentsel dönüşüm sürecinin her aşamasını şeffaf, garantili tamamlayacak güçlü bir yapı herkesin beklentisi. Maher Holding şirketleri bu beklentiye cevap verecek bir güçbirliği yaparak tam güvenli bir sistem oluşturdu.

Artık güvenli evlerde güvenle oturmak mümkün. Siz de kentsel dönüşüm çözümlerimizle tanışın, hayalleriniz mutluluğa dönüşsün.

MHR GYO

QC İNŞAAT

QUICK SİGORTA

QUICK FİNANS

QUICK HAYAT



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK FON ÇEŞİTLİLİĞİ İLE ÖNE ÇIKIYOR

Fon çeşitliliği açısından sektörde önemli bir ayrışma gösteren Türkiye Hayat Emeklilik'in 49 adet emeklilik yatırım fonu bulunuyor.

Türkiye Hayat Emeklilik, fon çeşitliliği ile öne çıkarken sunduğu model portföyü ile katılımcılarının kendi risk profillerine göre seçimde bulunmalarına imkân sağlıyor. Fon çeşitliliği açısından önemli bir ayrışma gösteren Türkiye Hayat Emeklilik'in 49 adet emeklilik yatırım fonu bulunuyor.

Katılımcıları için geleceğin yatırım temalarını kapsayan fonlar kurmaya devam eden Türkiye Hayat Emeklilik, tarım ve gıda temalı emeklilik yatırım fonu kuruluşunun da yakın zamanda tamamlanmasını hedefliyor.

Ayrıca, şirketin yıl içinde kurduğu Katılım Karma Fonu sektörün ilk faizsiz karma fonu olma özelliği ile öne çıkarken, katılım finans prensiplerine uygun yabancı hisse senedi içeren bir emeklilik fonu olma özelliğini de içinde barındırıyor.

Tasarrufun değerini koruma içgüdüsü ile yatırımcısına getiri sağlayan fonlara dair ilgi artarken fon seçimlerinin doğrudan yatırımcı karakteri ve yaşı ile ilişkili olduğunu da belirtmek gerekiyor. Bireysel Emeklilik sözleşmesine sahip katılımcıların fon dağılımı yaparken dikkat etmesi gereken bazı hususlar bulunuyor. Örneğin risk seven bir yatırımcıysanız ya da gençseniz risk seviyesi daha yüksek olan fonlara yönelebilirsiniz. Ancak risk almayı çok tercih etmeyen ya da yaşı biraz daha ilerlemiş bir katılımcıysanız riski görece daha az olan fonları tercih edebilirsiniz. Fon dağılımını yaparken dikkat edilmesi gereken önemli bir konu da tüm birikimlerinizi tek bir fonda değerlendirmek yerine çeşitlendirme yöntemini kullanarak, farklı varlık gruplarına yatırım yapmak.



YAŞAM DÖNGÜSÜ FONLARI SADECE TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK'TE

Sadece Türkiye Hayat Emeklilik'te bulunan yaşam döngüsü fonları, katılımcının yaşı ile fonun riski arasında ilişki kurarak yatırımlar yapıyor. Böylece piyasaları takip edemeyen veya düzenli fon değişikliği yapmak istemeyen katılımcılara bir seçenek sağlıyor. Tüm katılımcılarla kurduğu geniş iletişim ağıyla öne çıkan Türkiye Hayat Emeklilik'in FonaSor uygulaması ile katılımcılarının risk profilleri, yaşları, fon dağılım değişikliği hakları gibi birçok kriter göz önünde bulundurularak fon karma önerisi sunuluyor. Bunun yanı sıra katılımcısı olsun ya da olmasın tüm katılımcılar Türkiye Hayat Emeklilik internet sitesini ziyaret ederek Ekonomik Araştırmalar sayfasında yer alan model portföyünü inceleyip kendi risk profiline göre seçimde bulunabiliyorlar.

Erken BES avantajlı

BES'e daha erken dahil olanlar, geç dahil olanlara kıyasla emeklilikte daha fazla katkı alıyor. Emeklilik fonlarının kısa vadeli kazanç olarak düşünülmemesi gerektiğini, bu fonların çok önemli bir tasarruf aracı olduğunun altını çizmek gerekiyor. Genç yaşta tasarruf ederek birikim yapmaya başlayan katılımcıların sisteme daha geç dahil olanlara kıyasla emekliliklerinde daha fazla katkı alabileceklerini belirtmek gerekir.

Karma ve değişken fon türleri öne çıkacak

SON yıllarda hisse senedi ve altın fonlarının getiri anlamında dikkat çekmesinin yanı sıra sürdürülebilirlik temalı hisse senedi fonlarının pozitif ayrışacağına yönelik bir beklentileri bulunuyor. 2025'te de mevcut risk ve fırsatların yönetimi açısından çoklu varlık fonlarına esas olan karma ve değişken fon türlerinin ön plana çıkacağı tahmin ediliyor.

ANKARA TİCARET ODASI ÜYELERİ

E-BELGELERİNİ ÜCRETSİZ ALIYOR

Oda Sicil Kayıt Sureti (Faaliyet Belgesi)

ve **İhale Durum Belgesi**,

Türkçe ve İngilizce olarak

ATONET Mobil Uygulaması üzerinden

ÜCRETSİZ alınabilmektedir.

Ankara Ticaret Odası

KUVEYT TÜRK'TEN EMPATİKA NÖROPAZARLAMA MERKEZİ

Kuveyt Türk, müşteri davranışlarını bilimsel yöntemlerle analiz etmek ve pazarlama stratejilerini geliştirmek amacıyla, bankacılık sektöründe bir ilke imza atarak nöropazarlama araştırma merkezi Empatika'yı kurdu.

Kuveyt Türk, dijitalleşme ve müşteri odaklı yaklaşımlarına bir yenisini ekleyerek, Empatika Nöropazarlama Araştırma Merkezi'ni kurdu. Merkez, müşteri davranışlarını nöropazarlama teknikleriyle analiz ederek, pazarlama stratejilerinin bilimsel verilere dayanmasını sağlıyor. Kuveyt Türk müşterilerine ve paydaşlarına en iyi deneyimi sunmak için kurulan Empatika, müşterilerin davranışlarının altında yatan duygusal, dürtüsel ve bilişsel sebepleri anlamak ve kullanıcı deneyimini iyileştirmek amacıyla beyin aktivitesi, göz hareketleri, yüz ifadeleri ve deri iletkenliği tepki analizleri gibi çok çeşitli nörobilim tekniklerinden yararlanıyor. Bu yenilikçi merkez, Kuveyt Türk'ün dijitalleşme vizyonuyla uyumlu olarak, bankacılık sektöründe müşteri memnuniyetini artırmayı ve sektöre yön vermeyi amaçlıyor.

MARKA ALGISI GÜÇLENECEK

Kuveyt Türk Dijital Bankacılık Grup Müdürü Dr. Okan Acar, Empatika Nöropazarlama Araştırma Merkezi ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Kuveyt Türk olarak her zaman müşteri odaklı, yenilikçi ve güvene dayalı bir finans anlayışını benimsiyoruz. Bu anlayışla müşterilerimizin ihtiyaçlarını derinlemesine anlamak ve sektörümüze öncülük edecek hizmetleri geliştirmek için çalışıyoruz. Bankacılık sektöründe müşteri deneyimini artırmak ve sektörün sınırlarını genişletmek amacıyla kurduğumuz Empatika Nöropazarlama Araştırma Merkezi aynı zamanda nöropazarlama alanında da öncü olarak yenilikçi bir örnek teşkil ediyor. Nöropazarlama yöntemleriyle müşterilerimizin duygu, düşünce ve davranışlarını daha derinlemesine analiz ederek, onların ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmayı hedefliyoruz. Merkezimizde yaptığımız çalışmalar, kampanya optimizasyonlarından dijital kanallardaki kullanıcı deneyimlerine, çalışan süreç deneyiminden ürün geliştirme ve tasarım süreçlerine kadar geniş bir yelpazeyi kapsıyor. Empatika'nın Kuveyt Türk'ün marka algısını güçlendirmesine katkı sağlayacağını düşünüyor, sektördeki tüm şirketler için de yeni bir vizyon ortaya koyacağına inanıyoruz."


Dr. Okan Acar

Dijitalleşme ve inovasyonda yeni adım

Empatika Nöropazarlama Araştırma Merkezi, nörobilim ve pazarlama disiplinlerini bir araya getiren bir araştırma merkezi olarak faaliyet gösterecek. Empatika, Kuveyt Türk bünyesindeki dijital pazarlama, müşteri deneyimi, kobi müşteri yönetimi, bireysel içgörü, kurumsal iletişim, tüzel pazarlama gibi birçok farklı birimde çalışanların bir araya gelerek oluşturduğu disiplinler arası uzmanlık içeren 11 kişilik bir ekipten oluşuyor. Kuveyt Türk, Empatika Nöropazarlama Araştırma Merkezi'nde yürütülen tüm çalışmalar, "önce insan" prensibiyle teknolojiyi insan lehine şekillendirmek üzere etik ve ahlaki kodlara uygun şekilde gerçekleştiriliyor. Merkez, etik değerleri ve veri güvenliğini en üst düzeyde gözetiyor. Tüm müşteri verileri anonim olarak işleniyor ve şeffaflık ilkesi doğrultusunda değerlendiriliyor. Tüm bu süreç sonunda da gerçekleştirilen bilimsel çalışmaların da paylaşılmasıyla nörobilim literatürünün ilerlemesine katkıda bulunulması amaçlanıyor.



Aktif büyüklüğü 825.6 milyar TL'ye yükseldi

Kuveyt Türk'ün 2024'ün kullandırdığı fon büyüklüğü yılın ilk 3 ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 26 artışla 422,4 milyar TL'ye ulaşırken aktif büyüklüğü 825,6 milyar TL'ye yükseldi. 2023 yılının aynı dönemine kıyasla yüzde 43 büyümeyle 24,4 milyar TL net kâr elde eden Kuveyt Türk'ün öz varlıkları 72,2 milyar TL'ye ulaştı. Aktif büyüklüğünü ise 825.6 milyar TL'ye ulaştıran Kuveyt Türk, aktif büyüklük açısından bankacılık sektöründe 10. sıradaki yerini korurken, katılım finans kuruluşları arasında ilk sıradaki yerini sağlamlaştırdı. Bugün itibarıyla Türkiye genelinde 447 şubesiyle ve dijital kanallarıyla müşterilerine hizmet veren Kuveyt Türk'ün merkezinde yer aldığı Kuveyt Türk Finans Grubu çatısı altında Neova Katılım Sigorta, Architecht, Kuveyt Türk Porföy, Kuveyt Türk Yatırım, Körfez GYO, Katılım Emeklilik ile Almanya'daki KT Bank AG yer alıyor. Altın bankacılığı alanında adım atan ilk katılım finans kuruluşu olan Kuveyt Türk, ayrıca dünyada ve Türkiye'de ilk sürdürülebilir sukuk işlemini gerçekleştirdi.



Kaynaklarımızı Türkiye'nin büyümesi için kullanacağız

Vakıf Katılım Genel Müdürü Mehmet Ali Akben zorlu koşullara rağmen 2024'te ülke ekonomisi için katma değer ürettiklerini belirterek "Kaynaklarımızı kurumumuzun, sektörümüzün ve güçlü Türkiye'nin büyümesi için değerlendirmeye devam edeceğiz" dedi.



Vakıf Katılım Genel Müdürü Mehmet Ali Akben 2024'te 205 şube ve 3.013 çalışana ulaştırlarını belirterek "Toplanan fon hacmimiz de yüzde 17.52 artışla 299 milyar TL'ye erişti" dedi. "Kaynaklarımızı kurumumuzun, sektörümüzün ve güçlü Türkiye'nin büyümesi için değerlendirmeye devam edeceğiz" diyen Akben sorularımızı şöyle yanıtladı:

2024'ü nasıl geçirdiniz, kısaca değerlendirir misiniz?

Vakıf Katılım olarak katılım finans ilkeleri çerçevesinde referans kurum olma vizyonuyla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Güçlü sermaye tabanımız, sağlıklı finansal yapımız ve süregelen teknolojik altyapı yatırımlarımız, kurulduğumuz günden bu yana istisnasız her dönemde sektörel penetrasyonumuzu ve pazar payımızı artırmamızı mümkün kıldı. Küresel makroekonomik iklimde meydana gelen belirsizliklere ve bununla ilintili olarak oluşan zorlayıcı faaliyet koşullarına karşın nitelikli büyüme performansımızla ülke ekonomisi için katma değer üretmeye devam ettik. Kurumumuz, orta ve uzun vadeli stratejik hedeflerini, Türkiye ekonomisinin dinamizmi ve yapısal gelişim alanlarıyla hizalamaya özen gösterdi. 2024 yılı büyüme ve verimlilik temelinde, Türkiye ekonomisinin yapısal gelişimine hizmet edecek bir patika izledi. İhracat ve katma değer odaklı, inovasyon merkezli ve istihdam artırıcı alanlardaki penetrasyonunu hızlandırdı; diğer yandan, liralaşmayı özendirici ve hane halkı tasarruflarını reel ekonominin gelişimine zemin oluşturacak nitelikte bir fon kaynağı oluşturdu.

DİJİTALLEŞMEYE AĞIRLIK

Fon kaynağımızı çeşitlendirirken aynı zamanda dönem içinde Yönetim Kurulumuzun kararıyla ödenmiş sermayemizi 3,4 milyar TL artışla 18 milyar TL'ye yükselttik. Türkiye ekonomisinin gelişimine katkının devamlılığı için Vakıf Katılım olarak potansiyel tüm inisiyatifleri hayata geçirmeye gayret ettik. Eylül dönemi itibarıyla toplam aktif büyüklüğümüzü yılbaşına kıyasla % 24 artırarak 392 milyar TL seviyesine ulaştırdık. Toplanan fon hacmimiz de yüzde 17.52 artışla 299 milyar TL'ye erişti. Sağladığımız nakdi ve gayri nakdi desteği ise yılbaşına kıyasla yüzde 22,86 artırarak 320 milyar TL seviyesine ulaştırdık. Tabana yaygın olma stratejimiz ışığında 2024 yılında şube ağımızı genişleterek 14 yeni şube açılışıyla şube sayımızı 205 seviyesine çıkardık.



Vakıf Katılım ailemize 445 yeni kişiyi dahil ederek personel sayımızı 3.013'e taşıdık.

Bu sonuçlara nasıl ulaştınız?

Türkiye ekonomisinin öncelikleriyle hizalanan bu performansın arka planında Vakıf Katılım'ın dijitalleşme merkezli bankacılık faaliyetlerine ağırlık vermesi, müşteri memnuniyeti odağında ürün ve hizmet geliştirmelerin devamlılığını sağlaması ve şube ağını genişleterek fiziki erişilebilirliğini artırması önemli rol oynadı. Önümüzdeki dönemde de her zaman olduğu gibi kaynaklarımızı kurumumuzun, sektörümüzün ve güçlü Türkiye'nin büyümesi için değerlendirmeye devam edeceğiz.



Mehmet Ali Akben

Yapay zeka kullanımı artacak

"Önümüzdeki yıl hizmetimizin kapsamını genişletmek ve daha geniş kitleleri dijital yollarla bankamıza kazandırmak istiyoruz. Aynı zamanda veriyi merkeze alan iş yapış kültürünü devam ettirerek, yapay zeka ve robotik kullanımını da bu doğrultuda artırmaya devam edeceğiz. Dijitalleşme hedeflerimizi daha ileri seviyelere taşıyabilmek adına belirlediğimiz 'Dijital Olgunluk' seviyemizi 2025 yılında daha yükselteceğiz."

2025 hedefleriniz neler?

2024 yılındaki yerel ve küresel ölçekte uygulanan sıkı para politikası, yerini önümüzdeki yıl, tedrici olarak gevşemeye bırakacak. Türkiye ekonomisinde başlayan dezenflasyon sürecinin sonuçları 2025 yılı itibarıyla belirginleşecek. Dezenflasyon sürecindeki başarı, politika faizinde kademeli düşüşü mümkün kılacak. Fakat bununla eşzamanlı olarak tasarrufların ve kaynakların reel sektörün gelişimini maksimize edecek nitelikte aktarılması elzem bir faktör olacak. Vakıf Katılım bu konjonktürde nitelikli kaynak aktarımını önceliklendirecek. Tabana yaygın bilanço inşa etme temelindeki stratejik ilkesini makroekonomik görünümle entegre ederek KOBİ segmentindeki müşterilerinde derinleşmeyi; bu segmente yönelik yeni müşteri kazanımını hızlandırmayı hedeflemekteyiz. Bu kapsamda ürün ve hizmet çeşitliliğimizi hedef segmentin ihtiyaçlarını destekleyecek senaryoda geliştireceğiz.

UZAKTAN MÜŞTERİ SAYISI 100 BİNİ AŞTI

Vakıf Katılım yeni yılda hangi alanlara odaklanacak?

Teknolojik altyapı yatırımlarımızın yanı sıra, finansal erişilebilirliği ve coğrafi kapsama alanımızı artırmak adına fiziki şube ağımızı genişletmeye devam edeceğiz. Fiziki mevcudiyetimizi geniş yelpazede bir müşteri kitlesine hizmet sunmak adına artıracak; aynı zamanda dijital kanallar vasıtasıyla elde ettiğimiz verimin korunmasına özen göstereceğiz. Eylül dönemi sonu itibarıyla 100 bin kişiyi aşan uzaktan edinilen müşteri sayımızın ivme kazanmasına zemin hazırlayacak geliştirme faaliyetlerine ağırlık vereceğiz. Dijital dönüşümün çok yönlü bir faaliyet olduğunun farkında olan bir kurum olarak, servis bankacılığı ve API bankacılığı alanlarındaki inisiyatiflerimizi zenginleştireceğiz.

Vakıf Katılım olarak dijital bankacılık alanındaki büyüme hedefleriniz nelerdir?

Hedefimiz, başta finansman ürünleri olmak üzere dijital kanallar dışında kalan diğer tüm işlemlerimizin dijital mecralarda gerçekleştirilebilmesini sağlamak. Rekabetin dijitale taşınmasıyla birlikte müşteri deneyimi çok kritik bir önem kazanmış durumda. Bu doğrultuda biz de; müşterilerimizin en iyi deneyimi yaşama isteği ve tercihleri doğrultusunda, tasarladığımız her süreci ve sunduğumuz her hizmeti, mobil başta olmak üzere dijital kanallarda da ele alıyor ve dijital bankacılığa büyük ehemmiyet veriyoruz.

Hayatı
kolaylaştıran
teknolojiler
Turkcell'le
çalışıyor.





BANKACILIĞI KOLAYLAŞTIRAN YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

Bankacılık işlemlerini en hızlı, en kolay ve en güvenli şekilde yapabilmeniz için VakıfBank yenilikçi ürün ve hizmetleri ile tüm dijital kanallarda yanınızda.

VakıfBank, daima seninle.



VakıfBank