

# FINTR

Finansal İnovasyon ve Teknoloji Derneği



**Fintechler, Mikro Finansman ve  
Finansal Katılım**

---

Dünya genelinde zirveye ulaşan ekonomik belirsizlikle birlikte popülaritesi daha da artan mikro finansman, ekonomik kalkınmanın itici gücü olma potansiyelini taşıyor.

Türkiye’de mikro finansman fintechlerinin sayısı hızla artarken, gelişmenin hız kazanması, düzenleyici kurumların kolaylaştırıcı yaklaşımı ve sektör paydaşlarının işbirliği ile mümkün.



# FINTR

Finansal İnovasyon ve Teknoloji Derneği

**Altay Alpagut**

FINTR Gönüllü Bilgi  
Yönetimi Danışmanı

**Tuna Güteryüz**

FINTR Pazarlama İletişimi  
Yöneticisi

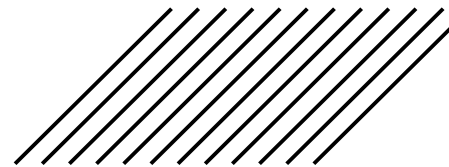
**FINTR**  
Finansal İnovasyon ve Teknoloji Derneği



## Mikro Finansman nedir?

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'ne göre "Mikro finansman, yoksul ve düşük gelirli hanelere ve onların mikro işletmelerine temel finansal hizmetlerin sağlanmasıdır. Mikro finansman, tasarruf, kredi, kiralama, sigorta ve nakit transferleri gibi çeşitli finansal araçlardan oluşur" (FAO, 2005). Asya Kalkınma Bankası ise, mikro finansmanı, "mevduat, kredi verme, ödeme hizmetleri ile yoksul insanlar, düşük gelirli aileler ve onların mikro veya küçük işletmeleri için sigorta gibi finansal hizmetleri sağlamak" olarak tanımlamıştır (ADB, 2010).

Geçmişte yalnızca düşük gelirli müşterilere kredi hizmetini içeren mikro finansman kavramı, değişen müşteri ihtiyaçlarıyla birlikte kapsamını oldukça genişletmiş durumda. Mikro finansman, günümüzde geleneksel bankacılık ve finans hizmetlerine erişimi olmayan bireysel müşterilerin, düşük gelirli hanelerin ve KOBİ'lerin üretim ve ticaretteki gider ve yatırım ihtiyaçlarını karşılamak için yüksek kalitede finansal ürün ve hizmetlerin sağlanması olarak tanımlanabilir.



# Finansal Katılım ve Fintechler

Günümüzde tasarruf, sigorta, faktoring, ihale, tahsilat gibi alanları da içeren çok geniş bir yelpazede mikro finansman hizmetleri sunan fintechler, finansal katılıma birçok farklı yolla katkıda bulunuyor:

## 1. İmtiyazsız nüfusun finansal hizmetlere erişimi

Fintechler, geliştirdikleri yeni ürün ve hizmetler sayesinde imtiyazsız nüfusun finansal katılımının önündeki engelleri kaldırıyor.

Günümüzde birçok fintech şirketi, bankacılık sistemine dahil olmayanların nakitsiz ekonomiye katılabilmelerini sağlayan ön ödemeli banka kartları sunuyor. Belli bir limitin yüklenebildiği bu kartlar, online veya offline işlem yapma kapasitesine sahip ve ilgili şirketten ödeme kabul eden her lokasyonda kullanılabilir.

Bazı fintechler ise geliştirdikleri alternatif kredi skorlama araçlarıyla bankalarda kredi geçmişi bulunmayan müşterilerin kredi notunun belirlenmesini sağlıyor. Bu notlar, finansman almak isteyen kişiler veya finans kuruluşları tarafından sigortalama sürecinin bir parçası olarak da kullanılabilir.

Bireysel müşterileri, serbest çalışanları ve KOBİ'leri finansman elde edebilecekleri alternatif kredi kaynaklarına yönlendiren kitle fonlaması platformları da mevcut. Ödüllendirmeye dayalı kitle fonlaması sunan bu platformlar, KOBİ'lere özsermaye finansmanı sağlanmasını da kolaylaştırıcı niteliğe sahip.





## 2. Kullanıcı dostu ve erişilebilir

Fintechler, finansal hizmetlerini daha iyi müşteri deneyimi sağlayan kullanıcı dostu arayüzleri ile; daha yüksek erişilebilirlik, hız ve uygun fiyatlarda sunuyor.

Fintech ürün ve hizmetleri, finansal hizmet sağlayıcılarının fiziksel şubelerle, yüz yüze hizmet vermesinin zor ve maliyetli olduğu uzak, seyrek nüfuslu bölgelerde de, internet bağlantısı olduğu sürece kullanılabilir. Birçok fintech ürün ve hizmetine finans kuruluşlarının açılış saatlerinden bağımsız olarak, 7/24 ulaşılıyor.

## 3. Sektör çeşitliliği ve gelişimine katkı

Yeni ve yıkıcı sektör oyuncularını olarak fintechler, sundukları hizmetlerle geleneksel finansal hizmet sağlayıcılarıyla yarışıyor. Yerleşik şirketler üzerinde rekabet baskısı oluşturan bu durum, onları sundukları geleneksel hizmetleri iyileştirmeye zorlarken, sektördeki inovasyonu ve dijital hizmetlerin artışı da kamçılıyor. Bu nedenle her geçen gün daha çok banka, yeni ürün ve hizmet kanalı geliştirmeye yatırım yapıyor.

Ayrıca fintechler, birbirine kredi veren denk şirketler, e-ticaret sağlayıcıları ve tüccarlar gibi yeni oyuncuların pazara girişini kolaylaştırarak pazar çeşitliliğine de katkıda bulunuyor.

## Türkiye’de finansal katılım ve finansal sağlığı ileriye taşıma fırsatları

Türkiye’ye yıkıcı değişim ve dijitalleşme sunan fintechlerin büyümesi için hala çok büyük bir potansiyel var. Ekosistemdeki birçok startup, hem önemli sektör oyuncularından biri haline gelme hedefleri hem de yatırımcıların kâr beklentileri nedeniyle Türkiye pazarında ölçeklerini ve kârlılıklarını artırmayı önceliklendiriyor. Türkiye merkezli birçok fintech, Doğu Avrupa ve Orta Doğu ülkelerine açılarak büyümeyi planlıyor.

Fintechler, bankasız ve imtiyazsız müşteriler ile mikro işletmeleri hedeflerken, göçmenler, yaşlılar, düşük eğitimliler gibi niş segmentler yerine ihtiyaçları ve tercihleri daha kolay anlaşılan segmentlere odaklanma eğilimi gösteriyor. Başlıca motivasyonları, çok sayıda müşteriye hizmet verebilecekleri pazarlara açılmak.

Türkiye finansal piyasasında bankalar ile fintech şirketlerinin karmaşık bir ilişki içinde olduğu söylenebilir. Bankaların bir kısmı fintechler ile birlikte çalışmayı tercih ederken, diğerleri onları rakip olarak değerlendiriyor. Fintechlerin küçük, genç, esnek ve dinamik ekiplerinin yanında, bankaların daha kalıplaşmış iş yapış şekilleri olduğu inkar edilemez. Tarafların farklı kurum kültürleri bir yandan işbirliklerini sınırlandıran niteliğe sahipken diğer yandan yeni bir değer yaratma fırsatı sunuyor. İletişimin ve birbirini anlamamanın önündeki ilk engeller aşıldığı takdirde,

fintechler ve bankalar arasında kurulacak işbirlikleri, bankasız nüfus için yeni ürün ve hizmetler yaratılmasıyla sonuçlanabilir ve hâlihazırda verilen hizmetlere yeni bir nitelik kazandırabilir.

Türkiye’de finans sektörü oyuncularını fintechlerle buluşturabilecek, finansal katılımı iyileştirmekten sorumlu olan belirli bir kurum henüz bulunmuyor. Geleneksel finans şirketleri ile fintechler, çoğunlukla fintechlerin çabalarıyla yaratılan kısıtlı bir etkileşime sahip. Fintechler ile geleneksel finans şirketleri arasındaki mevcut işbirliği düzeyi, geleneksel oyuncuların, zorunlu olmadıkları sürece işbirliği yapmaya istekli olmadıklarını ve müşterilerine kendi çözümlerini sunmayı tercih ettiklerini gösteriyor. Ancak günümüzde, bu geleneksel oyuncular, pazar paylarını korumak için fintechler ve startuplarla bir arada yaşamaları ve işbirliği yapmaları gerektiğinin farkına varmış durumda.

Türkiye finans ekosistemi büyük ölçüde regülasyona dayalı olduğu için, düzenleyici kurumların fintechlerle işbirliğini kolaylaştırıcı tutumu büyük bir avantaj yaratabilir. Bazı fintechler ekosistemin regüle edilmemiş kısmından endişe duysalar da, bu bir tehdit olmaktan ziyade ilişki oluşturmak için bir fırsat olarak öne çıkıyor. Bu fırsat, özellikle Türkiye’de sıkı regülasyonlara tabi olan kitle fonlaması alanında görülüyor.

Geleneksel finans sektörü oyuncularının kâr odaklı yaklaşımıyla karşılaştırıldığında, fintechlerin müşteri odaklı çözümleri, kullanıcılarına önemli avantajlar sağlıyor. Fintechler, çoğunlukla daha yavaş olan geleneksel finansal sistemlerin aksine müşteri odaklılıklarıyla kullanıcıların hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyor ve finansal sisteme bireysel müşterileri de dahil etmeyi amaçlıyor. Startuplar Türkiye'nin eğitim seviyesi nispeten yüksek, şehirli kesimlerine hitap etse de, bankasız, eğitim seviyesi düşük ve yetersiz hizmet alan müşterilerin de fintechlerin radarında olduğu gözlemleniyor. Bireysel müşterilerin geleneksel finansal sisteme katılmamasının sebepleri, geleneksel hizmetlerin karmaşık olması, anlaşılabilmesi, finansal sisteme güvensizlik ve uygulanan ücretlerin yüksekliği olarak sıralanabilir.

Türkiye'de müşteri odaklı finansal araçları daha şeffaf kullanmak, finansal katılımın artmasına yardımcı olacak. Geleneksel kurumlar ve finansal teknoloji firmalarının işbirliğiyle Türkiye pazarındaki finansal katılım hızla artırılabilir. Tarafların birbiriyle buluşması ve aralarındaki işbirliklerinin artması için kolaylaştırıcı bir regülatöre ihtiyaç olduğu açıkça görülüyor.

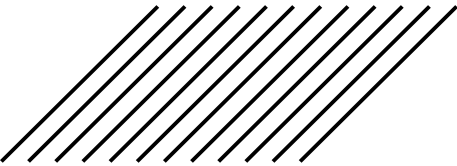




## Regölasyonun ve hukuksal altyapının hareket alanını desteklemesi önemli

Mikro finansman sağlayıcılarının hem nicelik hem de nitelik bakımından hızlı gelişebilmesi, sektör paydaşlarının işbirliğine bağlı. Ancak bu alana yönelik fintechler, özellikle diğer kurumlarla işbirliği aşamalarında birçok regölasyon ve mevzuat zorluğu ile karşı karşıya kalıyor. Finansal riskleri azaltmak amacıyla uygulanan regölasyonların fintechlerin hareket alanını destekleyecek şekilde düzenlenmesi, mikro finansman alanının gelişmesi için önemli bir unsur olarak karşımıza çıkıyor.

Bu alanda yapılabilecek düzenlemelerin yanı sıra, geleneksel ve yenilikçi oyuncular arasında işbirliğine yönelik hukuksal altyapının sağlanması da çabaların sonuç verebilmesi için şart. İşbirliği süreçlerinin kolaylaştırılması, mikro finansman sektörünün önünün açılması ile yaratılan katma değerin hızla büyümesini sağlayacak en etkin kaldıraç niteliğinde.



## Finansal okuryazarlığın artması sağlıklı rekabet ortamı için şart

Hedef kitlede finansal ve dijital okuryazarlık oranlarının düşük olması ise, mikro finansman hizmetlerinin kapsam ve faydalarının anlaşılması önünde engel oluşturuyor. Sağlıklı rekabet ortamı için risk oluşturan bu duruma karşılık fintechler, finansal okuryazarlığı artırmaya yönelik aksiyonlarla birlikte danışman olarak konumlanma yoluna gidiyor.

Bu sayede hizmetlerin hedef kitlede karşılık bulması ve tüketici algısının doğru şekilde oluşturulması kısmen sağlansa da çabaların kalıcı sonuç verebilmesi için sektör paydaşlarının da dahil olduğu daha kapsamlı çalışmalara ihtiyaç var.



## Mikro finansman hizmetlerinde risk yönetimi inovasyon gerektiriyor

Ekonomik dalgalanma ve belirsizliğin dünya çapında zirveye ulaştığı bu dönemde, bankacılığın yüksek kredi skorlama şartlarını karşılayabilen müşteri sayısı giderek azalıyor. Bankalardan kredi alamayan müşteri kitlesiyle birlikte mikro finansman hizmetlerine olan talep katlanarak artmış durumda. Dolayısıyla, mikro finansman sağlayıcıları için risk yönetimi her zamankinden daha önemli bir gündem maddesi haline geldi. Özellikle kredi ve faiz risklerinin zaman içerisindeki değişimini ölçümleyebilecek modeller ve organizasyonel yapılanmalar, bu belirsizlik ortamında ilerlemeye çalışan mikro finansman sağlayıcıları için stratejik ihtiyaçlar olarak öne çıkıyor.

Mikro finansman hizmetleri veren şirketler, kredi risklerini doğru yönetebilmek için müşteri verilerini işleyerek yarattıkları inovatif kredi skorlama sistemlerini devreye almaya başladı. Müşterilerin ne kadar süredir ticari ilişki içinde olduğu, kredilerini hangi vadede ödediği, nakit akışının nasıl gerçekleştiği gibi veriler işlenerek hesap bazında bu skorlamalar yapılabiliyor. Geleneksel kredi skorlamadan farklı yapıya sahip mikro finansman skorlama sistemlerinin, uzun vadede daha kapsamlı ve ekosistem içerisinde geçişken bir yapıya ulaşması bekleniyor.

Finansal hizmetlere herkesin erişmesini hedefleyen mikro finansmanın hem fintech ekosistemi hem de ülke ekonomisi için taşıdığı büyük potansiyeli görmek zor değil. Bu alanda faaliyet gösteren fintech şirketlerinin ve yatırımların sayısı artarken, geleneksel ve yenilikçi yaklaşımlar arasında güç birliğinin sağlanması, sektörün gelişimi için hayati önem taşıyor. Mikro finansman hizmetlerinin önünün açılması, ancak finans sektörü paydaşlarının işbirliğiyle mümkün.

Üç milyondan fazla KOBİ'nin ve yeniliklere çok hızlı adapte olmasıyla tanınan genç bir popülasyonun bulunduğu Türkiye'de hem bu hizmetlere duyulan ihtiyacın hem de sağladığı büyüme potansiyelinin büyüklüğü aşikâr. Finansal riskleri doğru yönetirken fırsatların da değerlendirilebilmesini sağlayan mikro finansman; KOBİ'lerin büyümesi, dolayısıyla istihdamın artması ve ekonomik kalkınmanın güç kazanması için büyük önem taşıyor.

Bu noktadan hareketle FINTR'nin 2021 yılı planları arasında öncelikle finansal ve dijital okuryazarlık konusunda KOBİ'lere yönelik çalışmalar yer alıyor. Bu konuda atılacak her adımda konuyla ilgili üyelerimizin desteğini de alarak ilerleyeceğiz.

## Mikro Finansman Kurumları (MFI) için öneriler

Türkiye'deki mikro finansman kurumlarının fintechlere hazırlanmak için öncelikle temel faaliyetlerini müşterilerin farklı ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde güçlendirmeleri ve kapsamını genişletmeleri gerekiyor. Bunu pazar araştırması becerilerini geliştirme, mevcut ürünlerin kalitesini iyileştirme ve fintech uygulamalarıyla ilişkili yeni hizmetler (tasarruf seferberliği, mikro sigorta hizmetleri, tahsilat acenteleri vb.) sunma yoluyla gerçekleştirebilirler. Mevcut hizmetlerinin sayısını artırırken, hizmet kalitesi ile ürün ve hizmetlerin erişilebilirlik düzeyini de artırmaya dikkat etmeleri önem taşıyor.

İnsan kaynakları kalitesinin iyileştirilmesi de, Türkiye'deki mikro finansman kurumlarının sürdürülebilir büyümesi için kritik öneme sahip uzun vadeli çözümlerden biri olarak öne çıkıyor. Bu kurumların çoğunun kadroları sosyal organizasyonlar tarafından oluşturulduğundan, bankacılık ve finans operasyonlarının profesyonel nitelik ve bilgileri hala mütevazı düzeyde. Teknolojik uygulamaların gereksinimlerini karşılayabilmek için mikro finansman kurumlarının insan kaynaklarını mesleki eğitimlerle geliştirmesi ve aynı zamanda nitelikli personeli çekip elde tutabilecek uygun politikaları benimsemesi esas.

Öte yandan, çoğu mikro finansman müşterisi henüz fintech çözümlerine aşina değil. Mikro finansman sektöründe fintechlerin gelişimi için, dijital finansın öncelikle müşterilere finansal teknolojik ürün ve hizmetleri kullanma alışkanlığı kazandıracak şekilde aşamalı olarak uygulanması gerekiyor.

Müşteriler başlangıçta cep telefonlarındaki mikro finansman hesaplarına bağlı uygulamaları hesap bakiyelerini kontrol etmek, kontör yüklemek gibi küçük miktarda işlemler için kullanabilir. Bunun gibi adımlarla, müşterilerin dijital finans çözümleri hakkındaki bilgileri ve bu çözümlere duydukları güven kademeli olarak artacaktır. Bu sayede online tasarruf, sigorta, para transferi ve ödeme gibi daha karmaşık hizmetler kullanmaya zamanla geçiş yapabilirler.



**FINTR**  
Finansal İnovasyon ve Teknoloji Derneği

[www.fintr.org](http://www.fintr.org)