

Bankacılıkta Rekabet Üstünlüğü: Yapay Zeka Çözümleri

Analizi hızlandırın, müşterinizi daha iyi tanıyın, yeni fırsatları rakiplerinizden önce görün. Bankacılık kurallarına uygun, güvenli yapay zekâ kullanımı.

“Yapay zekâyla zaman kazan,
uzmanlığınla fark yarat.”

12 saatlik yüz yüze uygulamalı eğitim

1 yıl online içerik erişimi

Ayda 2 online soru-cevap

Topluluk erişimi

Kurs bitirme sertifikası

Teknik bilgi gerekmez

Müşteriniz sizden daha fazlasını bekliyor, zamanınız ise rapora ve evraka gidiyor

Kredi dosyası, mali tablo analizi, şube raporu, mevzuat takibi, müşteri yazışmaları, hedef takibi... Bir bankacının gününün büyük kısmı müşteriden uzakta geçer. Oysa müşteri; işini, sektörünü ve ihtiyacını anlayan bir bankacı bekliyor.

Bu programda bu işlerin önemli bir kısmını yapay zekâyla hızlandırmayı öğreneceksiniz. Kazandığınız zamanı asıl değer yaratan işe ayıracaksınız: **müşteri ilişkisine, doğru karara ve portföyünüzü büyütme.**

Yapay zekâ ne yapar?

Hazırlar, analiz eder, özetler, hatırlatır.

Siz ne yaparsınız?

Değerlendirir, karar verir, güven kurarsınız.

EĞİTİM SONRASI YAKALAYACAĞINIZ 6 FIRSAT

FIRSAT 01

Zamanı müşteriye ayırmak

Rapor, özet, yazışma ve araştırma işlerini hızlandırıp sahaya ve müşteri görüşmelerine daha fazla zaman ayırırsınız.

FIRSAT 02

Daha derin ve hızlı analiz

Her firmaya, mali tabloya ve sektöre daha kısa sürede, daha kapsamlı bakarsınız. Riskleri ve sinyalleri erken görürsünüz.

FIRSAT 03

Yeni müşteri kazanmak

Bölgenizdeki hedef firmaları ve karar vericileri sistemli şekilde listeleyip portföyünüzü planlı büyütürsünüz.

FIRSAT 04

Mevcut portföyde çapraz satış

Müşterilerinizin gözden kaçan ihtiyaçlarını fark eder, doğru ürünü doğru zamanda önerirsiniz.

FIRSAT 05

Müşterinin sektörünü konuşmak

Ziyarete firmayı ve sektörünü tanıyarak gidirsiniz. Ürün anlatan değil, çözüm sunan bankacı olursunuz.

FIRSAT 06

Kariyerde öne çıkmak

Yapay zekâyı güvenli ve etkili kullanan, ekibine yol gösteren bankacı olarak fark yaratırsınız.

Analizi hızlandırın, kararınızı güçlendirin

1

Mali tablo ve firma analizi

Bilanço ve gelir tablosundan oran analizi, üç yıllık trend, güçlü ve zayıf yönlerin özeti. Halka açık firmaların KAP raporlarını dakikalar içinde okuyup özetleme.

Fırsat: Aynı sürede daha fazla firmayı, daha derinlemesine değerlendirmek.

Araçlar: Claude · Kimi · NotebookLM

2

Kredi raporu ve istihbarat taslağı

Analiz notlarınızdan bankanızın formatına uygun, düzenli bir rapor taslağı oluşturma. Eksik bilgi ve tutarsızlıkları önceden işaretleme. *Karar her zaman sizde kalır.*

Fırsat: Rapor yazmaya değil, değerlendirmeye zaman ayırmak.

Araçlar: Bankanızın onaylı yapay zekâ araçları · Claude · Kimi

3

Excel ve portföy veri analizi

Hedef–gerçekleşme, ürün dağılımı ve performans tablolarını formül bilmeden analiz etme; sapmaları ve eğilimleri grafiklerle görme.

“Bu çeyrek hedefin gerisinde kalan ürünleri ve şubeleri göster.”

Araçlar: Claude · Kimi · DeepSeek

4

Sektör ve bölge araştırması

Müşterinizin sektörünü, bölgedeki yatırımları ve riskleri kaynaklarıyla raporlama. Kredi ve teklif öncesinde sektörün resmini görme.

“Bölgemizdeki otelcilik sektörünün görünümü, riskleri ve finansman ihtiyaçları”

Araçlar: Perplexity · Claude Research · Kimi · Apify ile web verisi toplama

Bilgiye hızlı ulaşın, raporu dakikalar içinde hazırlayın

5

Mevzuat ve piyasa takibi

BDDK, TCMB, SPK ve MASAK düzenlemelerini sade bir dille özetleme: “Bu değişiklik şubemizi ve müşterilerimizi nasıl etkiler?” Her sabah faiz, kur ve piyasa brifingi.

Fırsat: Müşterinize değişikliği ilk anlatan bankacı olmak.

Araçlar: Perplexity · Claude · DeepSeek · Apify ile kaynak takibi

6

Senaryo ve karar asistanı

Alternatifleri karşılaştırma, varsayımları test etme, bir teklife karşı görüş üretme. Kararı yapay zekâ vermez; kararınızı sağlamlaştırır.

“Kur yüzde 15 artarsa bu ihracatçı firmanın nakit akışı nasıl etkilenir?”

Araçlar: Claude · DeepSeek · ChatGPT

7

Raporlama, sunum ve toplantı

Haftalık şube raporu, bölge toplantısı sunumu, yönetime özet. Toplantı notlarından karar ve aksiyon listesi çıkarma.

Fırsat: Hazırlığa saatler değil, dakikalar harcamak.

Araçlar: Claude · Kimi Slides

8

Müşteri iletişimi

Profesyonel e-posta ve bilgilendirme metinleri, zor bir görüşmeye hazırlık, müşterinin olası itirazlarını ve sorularını önceden görme.

“Kredi talebi kısmen onaylanan müşteriye nazik ve net bir bilgilendirme yaz.”

Araçlar: Claude · Kimi

OTOMASYON ARAÇLARI · N8N · MAKE · ZAPIER · APIFY

Tekrarlayan işler bir kez kurular, her gün kendiliğinden çalışır: sabah brifingi, haftalık rapor, vade hatırlatması, Apify ile web’den düzenli veri toplama. **n8n** kurum içi sunuculara kurulabildiği için verinin kurum dışına çıkmaması gereken bankacılık otomasyonlarına uygun bir seçenektir.

Sesle ya da yazıyla yönetin, takibi asistanınız yapsın

Müşteri ziyaretinden çıktınız. Notları sonraya bırakmak yerine telefonunuza tek bir sesli mesaj bırakıyorsunuz. Asistan, **n8n**, **Make** ve **Zapier** gibi otomasyon araçlarıyla kurulur.



SESLİ MESAJINIZ

“ABC Tekstil ziyareti olumlu geçti. Yeni pazarlara ihracat planlıyorlar, dış ticaret finansmanı ve kur riskinden korunma ürünleriyle ilgileniyorlar. Perşembe teklif gönderilecek.”

ASİSTANINIZ OTOMATİK OLARAK



Takvime ekler

Perşembe gününe “ABC Tekstil teklifi” hatırlatması.



Takip listesine işler

Durum: sıcak fırsat · İhtiyaç: dış ticaret, kur riski



Teklif taslağı hazırlar

Görüşme notlarına göre teklif sunum metni taslağı.

GÜN SONUNDA SİZE GELEN ÖZET

“Bugün 3 müşteri ziyareti yaptınız: 2 yeni fırsat, 1 yenileme. Yarın 2 teklif dönüşü ve 1 ziyaret planlı. Öncelik: XYZ Gıda'nın limit yenilemesi.”

Sabah brifingi

Faiz, kur ve piyasa gelişmelerinin kısa özeti.

Vade hatırlatmaları

Yenileme, vade ve evrak tarihlerinin takibi.

Haftalık rapor

Ziyaret ve fırsatlardan otomatik hafta özeti.

**Not defteri, takvim ve takip listesi artık
tek bir sesli mesajla güncelleniyor.**

Doğru firmayı bulun, hazırlıklı gidin, ilk temasta fark yaratın

1

Apollo ve Apify ile hedef firma ve karar verici listesi

Sektöre, bölgeye ve çalışan sayısına göre şirketleri ve karar vericilerini (genel müdür, finans müdürü, kurucu) listeleme. Apify ile Google Haritalar, sektör rehberleri ve web sitelerinden bölgedeki işletme listelerini otomatik çekme. Bu verileri OSB üye listeleri, ihracatçı birlikleri, Ticaret Sicil Gazetesi ve KAP gibi kamuya açık kaynaklarla birlikte kullanma.

“Bölgemizdeki 50–250 çalışanlı üretim ve ihracat firmalarının finans müdürleri”

Fırsat: Tesadüfe değil, plana dayalı yeni müşteri havuzu.

2

Ziyaret öncesi firma dosyası

Firmanın web sitesi, haberleri, ihracat pazarları ve yatırımlarından tek sayfalık brifing; olası ihtiyaç tahmini: dış ticaret, yatırım kredisi, POS, maaş ödemesi.

Fırsat: İlk görüşmede ürün değil, firmaya özel çözüm konuşmak.

Araçlar: Perplexity · Claude · Apify

3

Kişiselleştirilmiş ilk temas ve teklif metni

Her firmaya özel tanışma e-postası, LinkedIn mesajı, takip dizisi ve teklif sunum metni. Bankanızın şablon ve kurallarına uygun şekilde.

Araçlar: Apollo · Claude · Kimi

4

Portföy fırsat analizi ve çapraz satış

Anonimleştirilmiş portföy verisinden segmentler çıkarma: hangi müşteri grubuna hangi ürün önerilebilir, hangi müşteri kaybedilme riski taşıyor?

Fırsat: Yeni müşteri aramadan, mevcut portföyden büyüme.

Görünür olun, rakibi okuyun

5

Kişisel marka ve LinkedIn varlığı

“İhracatçılar için kur riskini yönetmenin 3 yolu” gibi bilgilendirici paylaşımlarla bölgenizde güvenilir bir uzman olarak tanınma. Bankanızın sosyal medya politikasına uygun şekilde.

Araçlar: Claude · Kimi · Canva

6

Rakip banka ve kampanya analizi

Meta Reklam Kütüphanesi'nde rakip bankaların reklamlarını bulup, Apify ile kampanya sayfalarını düzenli tarayıp ürün, mesaj ve hedef kitlelerini analiz etme; bunu kendi kampanya ve satış stratejinize dönüştürme.

Araçlar: Meta Reklam Kütüphanesi · Apify · Claude

ÖRNEK SENARYO · YENİ BİR TİCARİ MÜŞTERİYE GİDEN YOL

ADIM 1

Listele

Apollo, Apify ve kamuya açık kaynaklarla bölgedeki ihracatçı üretim firmalarının listesini çıkarın.

ADIM 2

Önceliklendir

Yapay zekâ ile firmaları büyüme sinyallerine göre sıralayın: yeni yatırım, ihracat pazarı, işe alım.

ADIM 3

Hazırlan

İlk beş firma için tek sayfalık firma ve sektör dosyası hazırlayın.

ADIM 4

Temas kur

Her firmaya özel, kısa ve değer odaklı bir tanışma mesajı gönderin.

ADIM 5

Takip et

Ziyaret notlarını sesli mesajla asistanınıza bırakın; n8n ile kurulan otomasyon teklif ve takip tarihlerini kendiliğinden planlasın.

Kimler için, neden bu program?

Bu program kimler için?

- Şube müdürleri ve yönetmenler
- Ticari, KOBİ ve kurumsal portföy yöneticileri
- Bireysel portföy ve yatırım uzmanları
- Kredi tahsis ve analiz ekipleri
- Pazarlama, satış ve bölge ekipleri

Teknik bilgi gerekmez. Bilgisayar ve telefon kullanabilmeniz yeterli.

Neden bu program?

- **Bankacılığa özel:** her konu gerçek bankacılık senaryolarıyla işlenir.
- **Hazır şablonlar:** analiz, rapor ve müşteri iletişimi şablonlarıyla ayrılırsınız.
- **Kurulu otomasyonlar:** n8n gibi araçlarla kişisel asistanınızı eğitimde birlikte kurarız.
- **Güncel kalırsınız:** bir yıl boyunca yeni araç ve içeriklere erişirsiniz.

Güvenli kullanım: programın temel ilkesi

Bankacılık sırrı ve KVKK: Müşteri adı, hesap ve kredi bilgileri genel yapay zekâ araçlarına girilmez.

Karar insanda: Kredi kararı ve yatırım tavsiyesi yapay zekâyâ bırakılmaz.

Kurum politikası: Bankanızın izin verdiği araçlar ve yöntemlerle çalışmayı öğrenirsiniz.

Doğrulama ve izin: Rakam ve mevzuat kaynağından kontrol edilir; ticari iletide İYS ve KVKK kurallarına uyulur.

EĞİTİM

12 saatlik yüz yüze uygulamalı eğitim

EĞİTİM SONRASI

1 yıl online erişim

Yeni araçlar ve güncel içeriklerle bilginiz her zaman güncel kalır.

AYDA 2 KEZ

Online soru-cevap etkinliği

TOPLULUK

Yapay Zeka Akademi topluluk erişimi

SERTİFİKA

Kurs bitirme sertifikası

HEMEN YERİNİZİ AYIRTIN

Bilgi ve kayıt için bize ulaşın

0 553 892 07 07

yapayzekaakademi.com

