

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

WSPARK  
2021

46  
KIVILCIM

FARK YARATAN KADINLAR

AĞUSTOS 2021

Sayı: 124 / Fiyatı: 20 TL

www.psmmag.com

## AUSTRIACARD

İmeceMobil

Her çiftçi bu uygulamayı mutlaka denemeli!



Türkiye'nin akıllı ulaşım rotası hazır



AUSTRIACARD Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge

# Ödeme dünyasının DİJİTAL TERZİSİ

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

# ŞEKERBANK MÜŞTERİLERİNE HER ATM BEDAVA



Otomatik fatura ödeme talimatı vererek,  
yurt içindeki farklı bankaların ATM'lerinden herhangi bir ücret  
ödemeden, ayda 3 kez toplamda 3.000 TL'ye kadar para çekebilirsiniz.

Detaylı bilgi [sekerbank.com.tr](http://sekerbank.com.tr)'de.

**Şekerbank** 

# EDİTÖRDEN...

## EDİTÖRDEN...



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Koordinasyon sorunumuz var!

**Bu satırları yorgun, üzgün, öfkeli, az biraz da huzurlu bir ruh haliyle yazıyorum. Duygularım karmakarışık, o yüzden hatalarım olursa lütfen kusuruma bakmayın...**

Yorgunum, çünkü son üç günde ancak 3-5 saat uyuyabildim. Büyük bir yangının ortasındaydım. Mersin'in Yeşilovacık, Akdere, Işıklı mahallelerini saran korkunç bir yangın... Mütevazı olamayacağım, çok stratejik bir bölgenin yanmasının dakikalarla, kıl payı engellemesine komşum Ferruh Atmaca ile birlikte kritik katkı sağladım. Ama özellikle teşekkür etmek istediğim birkaç isim daha var...

O kaotik ortamda, yetkili aramak yerine hızlıca bizi takip edip kritik bölgeye ilk müdahaleyi yapan Muğla Milas Orman İşletme Müdürlüğü ekibi, Tarsus Orman İşletme Müdür Yardımcısı Hasan Şevk, Gözne Orman İşletme Şefi Fatih Perçin, Şahna Orman İşletme Şefi M. Ali Ekşioğlu, Yeşilovacık Orman İşletme Şefliği ekibi, Karabük Orman İşletme Müdürlüğü'nün mütevazı ve pırlanta yürekli ekibi, Meski Genel Müdürü İrfan Korkmaz'ın yönlendirmesiyle yardımımıza koşan Meski Silifke İlçe Müdürlüğü çalışanları, sitemiz çalışanları, komşularımız, köylülerimiz, yoldan geçenler görüp de hayatlarını riske atma pahasına yangına müdahale etmeye çalışan şehirlerarası yolcular... Üzgünüm, çünkü ciğerlerimiz yandı. O

kadar çok orman yok oldu ki bu satırları yazarken bile hâlâ hiçkırı hiçkırı ağlıyorum. Sadece Mersin mi; Adana, Antalya, İzmir, Muğla, Osmaniye ve daha onlarca ilimizde yandı ciğerler.

Öfkeliyim, çünkü burada gördüğüm kadariyle çok büyük bir organizasyon sorunu var. Yangının kendisi gibi kamu yönetimi için de kaotik bir ortamdan söz edebiliriz. Ki biz kriz masası ya da yetkili aramakla uğraşmak yerine Muğla Milas ekibini yanımızda sürüklemeseydik koca bir orman, bir mahalle, bir benzin istasyonu, bir otel ve 100'ün üzerinde konutun bulunduğu bir site muhtemelen bugün kül olacaktı.

Huzurluyum, çünkü üzerime düşeni karınca kararınca yaptığımı inanıyorum. Şimdi yaraları sarma zamanı. Sağ olsunlar, birçok sivil toplum kuruluşundan arayıp neler yapabileceklerini sordular. Hasar tespitleri ve gerçekten yardıma ihtiyacı olanları tespit edip bu kez daha koordineli olabilmek için çalışacağız... Bu arada, başta Türkiye Bankalar Birliği, Türkiye Sigorta Birliği, Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği, BDDK, TCMB gibi kurum ve kuruluşların duyarlı tavrı için de teşekkür etmek istiyorum. "Geçmiş olsun" ve taziye mesajlarının yanı sıra afet bölgelerindeki zarar ve sorunların hafifletilmesi için aldıkları kararlar, fidan dikimi taahhütleri için... Keza birçok banka ile ödeme ve elektronik para kuruluşu da fidan dikimi konusunda taahhütte bulundu. Sağ olsunlar, var olsunlar...



[www.psmmag.com](http://www.psmmag.com)

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına  
**İMTİYAZ SAHİBİ VE GENEL YAYIN YÖNETMENİ**

**Kayhan Öztürk**  
kozturnk@psmmag.com

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**EDİTÖRLER**

**E. Esin Gedik**  
esin.gedik@gmail.com

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

**Buse Kuşkaya Seçgin**  
(Stajyer)

**MARKA VE PROJE YÖNETİMİ**

**Tülin Çakmak**  
tcakmak@psmmag.com

**REKLAM & REZERVASYON**

**bbekar@akilliyasamdergisi.com**

**GÖRSEL TASARIM**

**Yücel Asırlık**  
yucelasirlik@gmail.com

**YAYINCI ŞİRKET**

Sirket Ünvanı  
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.  
Osmanağa Mah. Hasırıcıbaşı Cad. Hasırıcıbaşı Apt.  
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

**BASKI**

**PLUSONE Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.**  
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. ZF3 34025  
Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20  
www.plusonebasim.com

**YAYIN TÜRÜ**

**AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)**

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.  
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

# iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • AĞUSTOS 2021

6

## VİTRİN

“Artı Hesap” ile esnaf ve işletmelere masrafsız işlem imkanı

13

## ADVERTORIAL

Akıllı şehirlerin temel taşları



14

## DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Ödeme dünyasının dijital terzisi:  
AUSTRIACARD Türkiye

18

## ADVERTORIAL

Visa İnovasyon Programı,  
Güneydoğu Avrupa Bölgesi'ne açıldı

23

## ADVERTORIAL

CryptAway ile HSM  
yönetiminde yeni dönem

24

## DİJİTAL TARIM

Her çiftçi bu uygulamayı  
mutlaka denemeli!



26

## AKILLI ULAŞIM

Türkiye'nin akıllı ulaşım rotası

30

## PLATFORM ALTYAPISI

E-para ve ödeme lisansı almak  
isteyenlere “her şey dahil” çözüm

32

## ARAŞTIRMA

Teknolojiye damga vuran kadınlar:  
WSpark 2021

52

## YARIŞMA

PSM AWARDS 2021'e özel yeni kategoriler

54

## MEVZUAT

Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının  
FAST'a katılım süreci başladı

56

## DÜNYADAN

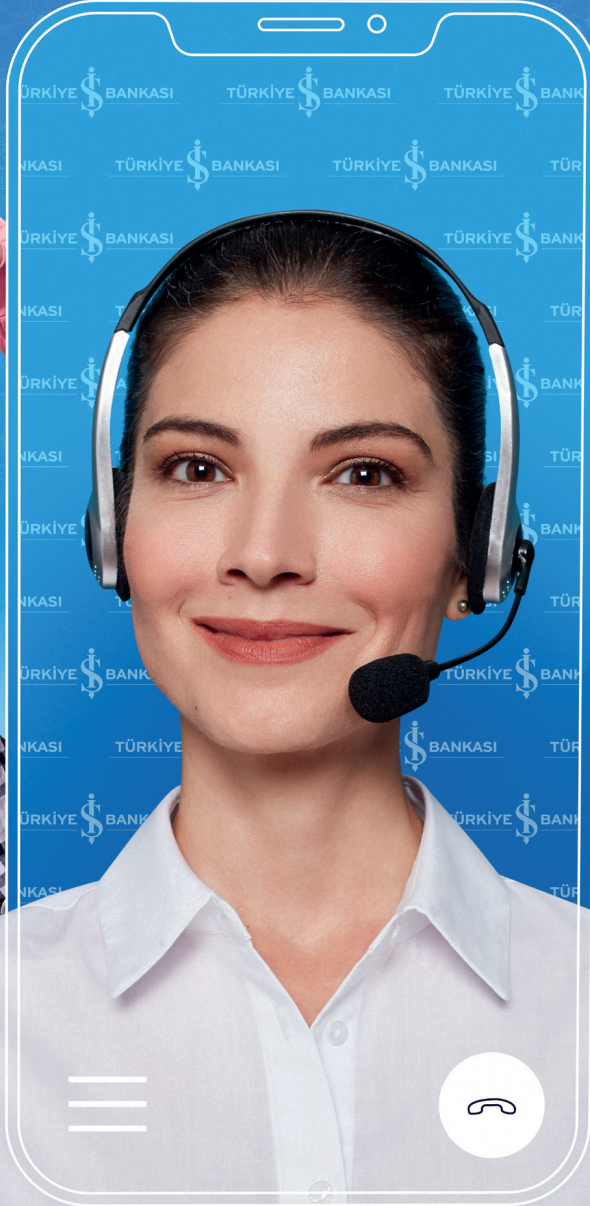
Yeni normal ile gelen  
yeni alışveriş alışkanlıkları

# İşCep'ten İş Bankası müşterisi olun, 200 TL MaxiPuan kazanın

Siz de 31 Ağustos'a kadar İşCep'i indirin, dilediğiniz yerden kolayca İş Bankalı olun.  
Maximum Kart başvurunuzu yapın, kartınızla tek seferde yapacağınız  
200 TL ve üzeri ilk alışverişinize 200 TL MaxiPuan kazanın!

maximum  
**200 TL**  
MaxiPuan

Simdiden  
Hoş geldiniz



App Store'dan  
İndirin

Google Play  
DENETİN

Ayrıntılı bilgi: [isbank.com.tr](http://isbank.com.tr)

İŞ  
İşCep

## ► “Artı Hesap” ile esnaf ve işletmelere masrafsız işlem imkanı

Şekerbank'tan ilk kez çek, kredi kartı ve kredili mevduat hesabı (KMH) ürünlerini kullanarak “Artı Hesap” müşterisi olan esnaf ve işletmeler, ücretsiz çek karnesinden 3 ay ödemesiz dönemli kredi imkânına, POS aidatı muafiyetinden ücretsiz EFT havale işlemlerine kadar birçok avantajdan faydalanabiliyor. “Artı Hesap” müşterileri, mobil ve internet bankacılığı kullanarak yapacakları EFT ve havale işlemlerinde 6 ay ücret muafiyetine

# Şekerbank

hak kazanıyor. İlk 10 yaprak için ücretsiz çek karnesi fırsatından faydalanabiliyor. 6 ay süreyle tüm ATM'lerden azami 3 bin TL'ye kadar ücretsiz para çekebiliyor. Başka şubelerden para çekme ve yatırma

işlemlerinde 3 ay masraf istisnası var. Yine 6 ay boyunca POS aidat ücretinden de muaf oluyorlar. İsteyenler 3 ay ödemesiz dönem avantajından yararlanarak kredi de alabiliyor.

## EKOkredi, kullanıcı bütçesinin yanı sıra doğayı da koruyor

Şekerbank, EKOkredi ile enerji verimliliği yatırımları ve harcamalarını uygun koşullarda finanse etmeye devam ediyor. Bu ürünle bugüne kadar 117 bini aşkın kişiyi enerji tasarrufuyla tanıştıran banka, bireysel müşterilerine özel iki yeni kampanya başlattı. Şekerbank, A sınıfı elektrikli cihaz ile elektrikli veya hibrit özellikli araç alacak müşterilerine ihtiyaç duydukları finansman desteğini EKOkredi ile 3 ay taksit öteleme imkânıyla sunarken hem enerji giderlerinin düşürülmesine destek olmayı hem de düşük karbon salımına katkıda bulunmayı hedefliyor.

Marka kısıtlaması olmaksızın “A Sınıfı Elektrikli Cihazlar Kampanyası”na başvurmak isteyenler, proforma veya fatura göstererek uygun koşullarda taksit tutarlarıyla EKOkredi avantajlarından yararlanabilecek. Elektrikli veya hibrit özellikli araç satın almak isteyenlere ise satın alacakları sıfır kilometre ve ikinci el taşıtlar için 48 aya varan vadelerle EKOkredi sunulurken 300 TL değerinde şarj dolumu da hediye edilecek. Kampanyalardan yararlanan Şekerbank müşterileri ayrıca, bir sonraki EKOkredi kullanımlarında yüzde 10 faiz indiriminden yararlanabilecek.



Şekerbank KOBİ, Perakende ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Tuğbay Kumoğlu,

“EKOkredi ile binalarda enerji verimliliğinin artırılmasından rüzgâr, su ve güneş gibi yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımına yönelik dönüşüm projelerine, atık yönetiminden modern tarım teknikleri

yatırımlarına kadar geniş bir yelpazede bireylerin yanı sıra çiftçi, esnaf ve işletmelerin enerji verimliliği yatırımlarını uygun koşullarda finanse ediyoruz. Farklı istek ve ihtiyaçlara göre segment bazında özel imkânlar sunuyoruz. Örneğin, apartman ve site

yönetimlerine özel Türkiye'nin tek kredisi olan EKOkredi kapsamında yapılacak ısı yalıtımıyla elektrik ve yakıt giderlerinde yüzde 50'ye varan tasarruf sağlayarak hem doğayı hem de boşa harcanan emeği koruyoruz. EKOkredi Yalıtım'ı sıfır faiz ve masrafsız kredi seçenekleriyle sunuyoruz. Tarımsal EKOkredi ile de çiftçi ailelere modern sulama projelerinin yüzde 100'ünü finanse etme imkânı sunuyoruz. Böylelikle çiftçilerin seralarının yalıtımı, özellikle jeotermal kaynaklarla ısıtılan sera yapımı, sulama kuyuları için güneş panellerinin kurulması gibi yatırımlarına 5 yıl vade, hasatta ödeme imkânı ve sabit faiz oranı ile finansman desteği sağlıyoruz. Ayrıca sera ve güneş enerjisi için projenin toplam bedelinin yüzde 75'ini kredilendiriyoruz” diyor.



Tuğbay Kumoğlu

# POS-MODERN TEKNOLOJİ

Yeni nesil ödeme yöntemlerinin mucidi  
**PAYSTEIN P90 Android POS**, güvenli ödeme altyapısı,  
yüksek performansı ve ergonomik yapısıyla  
sizi bir adım öne çıkarıyor.

**First Data**  
CERTIFIED

**PCI** PA-DSS  
VALIDATED



#### Güvenli

- PCI PA-DSS v3.2, PCI PTS 5.1, EMV L1/L2, EMV CONTACTLESS PayPas, PayWave, ExpressPay, D-PAS, INTERAC, UnionPay, TROY
- Temaslı, temassız kartlar, QR kod, mobil ve e-cüzdan ödemelerini destekler



#### Hızlı

- Yüksek performansı, tam dokunmatik ekranı, uzun ömürlü bataryası ile kesintisiz hizmet



#### Uyumlu

- Açık sistem ANDROID altyapısı
- Web Servis API entegrasyon
- ISO 8583 / SPDH / APACS



Kartlı Ödeme Çözümleri



Dijital Ödeme Çözümleri



POS Yazılım ve Entegrasyonu



Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi



Sadakat Kart Uygulamaları



Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri



Ödeme Donanım Çözümleri

**verisoft**

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72  
verisoft.com

Şahismail  
Şimşek

## ► İş Bankası'ndan Dijital Tedarikçi Finansmanı Sistemi

Türkiye İş Bankası, tedarikçilerin faturaya dayalı vadeli alacaklarının kolay ve hızlı bir şekilde nakde çevrilebilmesi, acil finansman ihtiyacının giderilmesi, üretim ve hizmet faaliyetlerinin kesintisiz sürdürülebilmesi amacıyla Dijital Tedarikçi Finansmanı Sistemi'ni hayata geçirdi. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, "Dijital Tedarikçi Finansmanı Sistemi ile tedarikçi müşterilerimizin faturaya dayalı vadeli

alacaklarını dijital ortamda iskonto ederek acil finansman ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılıyor ve işlerine daha fazla odaklanma imkanı sunuyoruz. İnternet şubemiz üzerinden ulaşılan ve kullanımı oldukça kolay olan bu platformla fatura borçlusu firmalar da tedarikçilerine ödemelerini kolayca takip edilebiliyor. Ayrıca faturaların vadede sistemsel olarak ödenmesiyle zamandan tasarruf sağlıyorlar" diyor.

## Ticket Restaurant Edenred çalışanları bir kez daha kalplere dokundu

Tüm faaliyetlerini "İdeal İnsan, İdeal Dünya ve İdeal Gelişim" kavramları üzerine inşa eden Edenred Türkiye, dünyadaki tüm Edenred çalışanlarıyla ortak bir amaç için harekete geçti. "Idealday 2021" kapsamında bir iş gününü sosyal sorumluluk projelerine ayıran Ticket Restaurant Edenred Türkiye çalışanları, bu kapsamda okul boyama, ciddi hastalıklarla savaşan çocuklar için masal okuma ve başarılı ancak maddi olanakları yetersiz öğrencilerin eğitimine destek olmak için attıkları adımları bağışa dönüştürme gibi bir dizi proje hayata geçirdi. Etkinliğin 5 yıldır kesintisiz sürdürülenü hatırlatan Edenred Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Canan Soybakış, şu değerlendirmeyi

yaptı: "Edenred'in dünya çapında yerel toplulukları destekleme günü olan Idealday'de 2017'den bu yana her yıl hem küresel düzeyde hem Türkiye'de bir çalışma günümüzü şirketçe belirlediğimiz sosyal sorumluluk projelerinde gönüllü olarak çalışarak geçiriyoruz. Hepimizin en az iki projede yer aldığı bu anlamlı günde, Edenred Türkiye gönüllülerinden bir kısmı Gülmek İyileştirir Derneği iş birliğiyle ciddi hastalıklarla savaşan çocukların yüzlerini biraz olsun gülümsetmek için masal okurken bir kısmı da yeni eğitim öğretim yılında öğrencilerin pırıl pırıl bir okula dönmesi için Sultangazi Yayla Anaokulu'nu boyadı. Gönüllülerimizden bazıları da Help Steps uygulaması üzerinden attığı

Canan  
Soybakış

adımları Türk Eğitim Derneği'nin başarılı ancak maddi olanakları yetersiz çocukların eğitimlerine devam edebilmesi amacıyla kurduğu fona bağış olarak aktardı."

## ► Hepsiburada'ya Vodafone Türkiye'den yönetici transferi

Ender  
Özgün

İş yaşamına 2005 yılında Procter & Gamble'da başlayan, son olarak Vodafone Türkiye'de kurumsal satış direktörü pozisyonunda bulunan Ender Özgün, Temmuz 2021 itibarıyla Hepsiburada'da CMO olarak görev almaya başladı. Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği ve İnşaat Mühendisliği bölümlerinden çift ana dal yaparak mezun olan Özgün, Bahçeşehir

Üniversitesi'nde Marka Yönetimi ve Pazarlama Stratejileri konularında yüksek lisans yaptı. 32 kategoride, 44 milyonu aşkın ürün çeşidini müşteriyle buluşturan ve 250 milyon üzerinde ziyarete ev sahipliği yapan Hepsiburada ailesine katılan Özgün, platformun yeni pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi konularında öncülük yapacak.



# Her an, dilediğiniz yerde DenizBanklı olun!

Üstelik sadece üç adımda!



MOBİLDENİZ'i İNDİRİN,  
MÜŞTERİ OL'A TIKLAYIN



BİLGİLERİNİZİ GİRİN,  
KİMLİĞİNİZİ OKUTUN



MÜŞTERİ TEMSİLCİSİNE  
GÖRÜNTÜLÜ BAĞLANIN

Hesabınız açıldıktan sonra kredi limitiniz ve  
kredi kartınız da kullanıma hazır!



HEMEN İNDİR

Available on the  
App Store

ANDROID APP ON  
Google play

AppGallery  
'de keşfedin.



MobilDeniz

ENBD

DenizBank



f - t - @ /DenizBank | www.denizbank.com | 0850 222 0 800

DenizBank, müşterilerine kredi ve kredi kartı ürünlerini tahsis etmeme, tahsis edilen kredi ve kredi kartında limiti serbestçe belirleme hakkına sahiptir.

## ► ING'nin yeni KOBİ müşterileri 3 ay üye işyeri ücreti ödemeyecek

ING Türkiye, yeni KOBİ müşterilerine yönelik avantajlı POS Ekstra kampanyası başlattı. 5 Temmuz itibarıyla başlayan ve ilk 1000 müşteriyle sınırlı olan kampanya kapsamında, yeni ING'li işletme sahipleri sadece dijital kanallardan edindikleri POS Ekstra üzerinden ING Business banka kartlarıyla aylık 3 bin TL ve üzeri fatura, market, akaryakıt, restoran, kafe gibi harcama yaptıklarında 20 bin TL ciroya kadar yüzde 0 üye işyeri ücreti avantajından faydalanabiliyor. Havale-EFT ücreti de ödemeyen POS Ekstra'lılar, tüm

bankaların ATM'lerinden ayda altı kez ücretsiz olarak para çekip yatırabiliyor. Üye işyeri sahipleri ayrıca sabit, mobil veya yazarkasa POS fark etmeksizin kullandıkları POS için aylık yazılım, donanım, bakım ücreti de ödemiyor. ING Türkiye Tüzel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çakır, "Salgın nedeniyle oluşan zorlu piyasa koşullarında KOBİ'lerimizi desteklemeyi önemsiyoruz. Bu kapsamda yeni POS Ekstra kampanyasıyla 3 ay boyunca ücretsiz üye işyeri fırsatını sunmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.



İhsan Çakır



Haktan Omaçer

## N Kolay'ın üye işyeri satış ve pazarlaması Haktan Omaçer'e emanet

Türkiye'nin en yaygın hizmet ağına ve en yüksek işlem hacmine sahip ödeme hizmetleri sağlayıcısı N Kolay'da Üye İşyeri Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevine Haktan Omaçer getirildi. Omaçer, fatura tahsilatı, yurtiçi ve yurtdışı para transferi başta olmak üzere pek çok ödeme hizmetine aracılık eden N Kolay'ın dijital ticarete müşterilerine alternatif ödeme yöntemleri geliştirmesi için de liderlik edecek. Kariyerine HSBC Türkiye'de

kredi kartları ürün yönetimi bölümünde başlayan Omaçer, ardından PayPal SME segment satış ekibinin yönetimi ve büyük markalardan sorumlu satış yöneticiliği görevini üstlendi. izyico'da büyük müşterilerden sorumlu satış yöneticiliği yaptıktan sonra PayU'da Türkiye satış direktörü olarak çalıştı. Son olarak N Kolay, Aktif Bank bünyesine katılmadan önce Global Kapital Grup'ta Uluslararası Ödeme Sistemleri departmanını kurdu ve yönetti.

## ► Obilet.com, rakibi Biletall'ı satın aldı

Dünya çapında en çok ziyaret edilen 10 online otobüs ve uçak bileti platformu arasında yer alan Obilet, rakibi Biletall'ı satın aldı. İki şirket arasındaki anlaşma uyarınca, satın alma sonrasında Obilet ve Biletall faaliyetlerini iki ayrı şirket olarak sürdürecektir. İki şirketin, satın almanın getirdiği sinerjiyle birlikte 2021 yılı içerisinde toplam 20 milyon bilet satışına ulaşmayı hedeflediği açıklandı.

Obilet.com CEO'su Yiğit Gürocak, satın almayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Seyahat sektörü için çok heyecan verici olan bu gelişmeyi pazarda

faaliyet gösteren firmalarımızla ve vatandaşlarımızla paylaşmanın mutluluğu içindeyiz. Sektörün içinden gelen iki firma güçlerini birleştirirken bu satın almanın sektördeki tüm oyunculara hizmet kalitesi ve verimlilik anlamında pozitif fayda sağlayacağını öngörüyoruz. Vatandaşlarımız da aradıkları seyahat biletine çok daha kolay ulaşabilecek, farklı alternatifleri karşılaştırarak kendileri için uygun olanı daha geniş seçenek yelpazesi içinden seçebilecek. Devralma sürecimiz tamamlandığında yenilikçi projelerimizi hayata geçirmeyi, yeni



Yiğit Gürocak

ürünler geliştirmeyi ve yurtdışına açılarak Türkiye'nin yerli seyahat markası olan Obilet'i dünya ölçeğinde bir marka haline getirmeyi hedefliyoruz."

# Ödeme almada yepyeni bir dönem: Ozan Sanal POS

Ozan Sanal POS ile maliyetlerinizi düşürürken, standartlarınızı yukarı taşıyın.  
Güvenli, hızlı ve kolay 7/24 ödeme alın, kalan zamanda işinizi büyütmeye odaklanın.



Fraud önleme sistemi



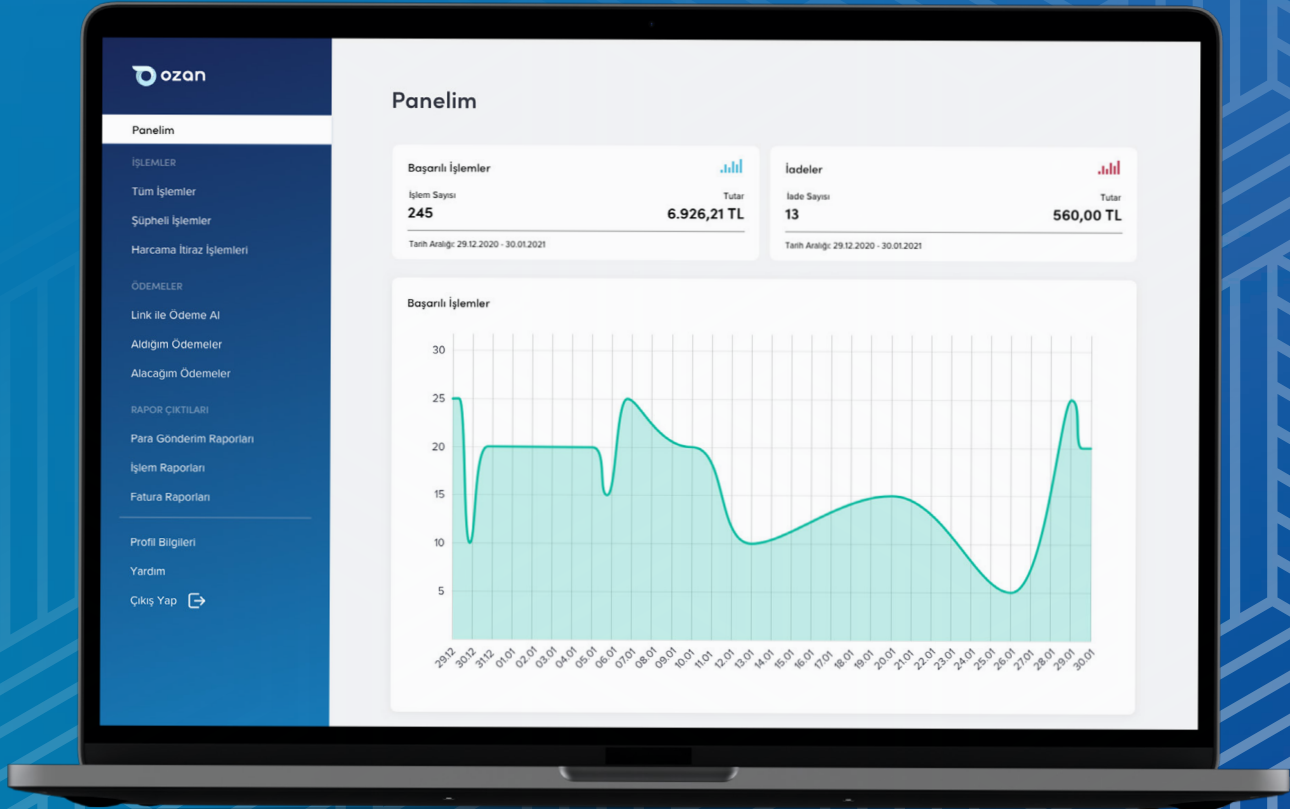
3D güvenlik



Akıllı işlem yönlendirme servisi



Link ile ödeme alma



TÖDEB



ozan.com

## ► Azerbaycan ekonomisi Mastercard rehberliğinde dijitalleşiyor

Azerbaycan Merkez Bankası ile Mastercard Azerbaycan, dijitalleşme ve ekonominin büyümesi için uyguladığı stratejik kamu politikası doğrultusunda farklı alanları kapsayan 5 yıllık Dijital Ülke Ortaklığı'nı (DÜO) başlatan anlaşmayı imzaladı. Mastercard Azerbaycan ekibinin yanı sıra Türkiye'den tüm bölgeye hizmet veren ekibin katkısıyla hazırlanan proje, ülkede daha hızlı güvenli ve yenilikçi ödeme hizmetleri altyapısı sağlamaya odaklanıyor.

Söz konusu anlaşma önümüzdeki 5 yılın dijital dönüşümü için detaylı yol haritasını içeriyor ve KOBİ'lerin dijital dönüşümü, dijital kimlik, akıllı şehirler ve turizm uygulamaları için "büyük verinin" kullanılması, siber güvenlik ve yapay zeka uygulamalarının yaygınlaştırılması gibi

aksiyonlarla Azerbaycan ekonomisinin dijitalleşmesine katkı sağlanması planlanıyor.

Mastercard Azerbaycan Ülke Müdürü Erdem Çakar, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Mastercard Türkiye'den tüm bölgeye hizmet veren danışmanlık ekibinin de katkısıyla sağlanan bu işbirliği Mastercard'ın dünyada bu alandaki 3 anlaşmasından biri oldu. Küresel ağıımızı, dijital teknolojilerimizi, veri içgörülerimizi ve uzmanlığımızı kullanarak etkili ödeme hizmetleri sunmak, kapsayıcı büyümeyi sağlamak için Azerbaycan Merkez Bankası'yla uzun süredir stratejik işbirlikleri yapıyoruz. Dijitalleşmeyi tüm topluma erişecek şekilde hızlandırırken, kamu ve özel sektör ortaklıklarını kolaylaştırarak paylaşımcı bir ekosistem kuruyoruz."



Erdem Çakar

## PayU - iyzico birleşmesi tamamlanıyor

Türkiye FinTek pazarının iki güçlü oyuncusu iyzico ile PayU Türkiye'nin birleşme işlemi son aşamasına geldi. Haziran 2019'da başlayan satın alma süreciyle birlikte iyzico'nun 2021 yılında 30 milyar TL işlem hacmine, 250 milyonun üzerinde alışveriş işlemine, 1.5 milyonun üzerinde iyzico cüzdan hesabına ulaşması

**iyzico**  
a PayU company

öngörüüyor.  
iyzico Kurucu Ortağı ve CEO'su Barbaros Özbugutu, "Artık iyzico

markası altında 200 kişilik bir ekiple tek bir çatı altında yolumuza devam edeceğiz. Avrupa'nın en büyük teknoloji yatırım gruplarından Prosus'un finansal gücü ve PayU'nun küresel bilgi birikiminden de destek alarak müşterilerimizin yerel ödeme sorunlarına çözümler geliştirip hayatlarını kolaylaştıracağız" diyor.

## ► Şirket kurmadan de e-ticaret yapabilirsiniz!

Evden çıkmadan, vergi dairesine, notere, ticaret odasına gitmeye ihtiyaç duymadan online ortamda şirket kurulum hizmeti veren Mükellef, "Mükellef Lite" hizmetiyle şirket kurmak istemeyen girişimciler için de alternatif sunuyor. Bilindiği gibi, Ocak 2021 itibarıyla yürürlüğe giren kanun uyarınca, geliri 240 bin lirayı aşmayan ve evden üretim yapan mikro girişimciler vergiden muaf tutuluyor. 240 bin liranın üzerinde gelir elde edenler için şirket kurması ve sonraki satışları için fatura düzenlemesi gerekiyor. İşte Mükellef

Lite, girişimcilerin şirket kurmadan da finansal süreçlerini yönetmesine imkân tanıyor.

Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi kapsamında mikro girişimcilerin e-ticaret yapmasına imkân tanıdığını hatırlatan Mükellef Genel Müdürü Okan Şafak, "Mükellef Lite ile girişimciler şirket kurmadan kolay ve hızlı bir şekilde online stok ve müşteri takibini yapıp rapor hazırlayabiliyor. İsterlerse KOSGEB girişimcilik ön bilgilendirme ve marka tescil araştırması hizmetlerimizden de faydalanabiliyorlar" diyor.



Okan Şafak

# AKILLI ŞEHİRLERİN TEMEL TAŞLARI



**Cihan Vehbi Salihoğlu**  
**Mastercard Siber Güvenlik Direktörü**

**T**oplu yaşam kültürünün doğup gelişmesine, kentleşmenin gerekçelerine baktığımızda insanların güvenli bir ortamda yaşama, ticaret yapma, fikir alışverişinde bulunma ve sosyalleşme ihtiyaçlarının olduğunu görüyoruz. Eski yerleşim birimlerinin kalın ve yüksek surlarla çevrili olmasının sebebi de bu güven ortamını yaratmaktı. Geleceğin akıllı şehirlerinden de benzer beklentiler var. Ancak antik şehirlerdeki gibi surlarla izole edilmiş yerleşim birimlerinin aksine, dijital dünyanın nimetlerinden faydalanan akıllı şehirler, köprüler kurarak daha zengin bir etkileşime imkan verebilir. Peki güvenlikten ödün vermeden geleceğin akıllı şehirlerinin ufkunu genişletebilir miyiz? Bunu başarmak kolay olmasa da imkansız değil. Güvenli ve sürdürülebilir akıllı şehirleri dört temel prensip üzerine inşa edebiliriz:

## **Tasarım seviyesinde güvenlik ve mahremiyet**

Akıllı şehirlerde güvenlik ve mahremiyet risklerini en aza indirecek şekilde süreçleri en başta tasarlamak ve ölçeklendirilebilecek şekilde hayata geçirmek gerekiyor. Geliştirilen hizmetin sunulması için minimumda ihtiyaç duyulan kişisel veya kimliği belirlenebilir kılabilir türdeki verilerin neler olduğunu bilmek, hem hukuki olarak hem de teknik açıdan ileride karşılaşılabilecek sorunların en baştan ortadan kaldırılmasına imkan verecektir. Unutmamak gerekir ki akıllı şehirler dijital dünyanın nimetlerini insanlara kolay bir şekilde

sunarken, bireysel hak ve özgürlükleri gözetmeye de devam etmelidir.

## **Kendini tanı**

Akıllı şehirlerin kendi zafiyetlerinin farkında olabilmesi için güvenlik değerlendirmelerinin düzenli olarak yapılması veya yaptırılması gerekir. Değerlendirme kapsamı dar tutulursa eksiklerin fark edilmemesine ve yanlış bir güvenlik algısı yaratılmasına sebep olabilir.

## **Çevreni tanı**

Güvenlik veya risk değerlendirmesi yaparken faaliyet alanlarını, ürün ve hizmetlerin sunulduğu kitleyi ve coğrafyayı da göz önünde bulundurmakta fayda var. Bu yüzden siber tehdit istihbarat verisi düzenli olarak incelenmelidir.

## **Tetikte kal ve çevik ol**

Akıllı şehirlerde siber olayların yaşanması durumunda sorunu hızlıca tespit edebilecek, zararı en aza indirecek ve hayatı normal akışına en kısa sürede döndürebilecek hazırlıklar yapılmalıdır. Düzenli olarak gerçeğe olabildiğince yakın simülasyonlarla planların etkinliği ve uygulanabilirliği test edilmelidir.

Akıllı şehirler için her ne teknoloji veya hizmet kullanılırsa kullanılsın bu dört prensibin göz önünde bulundurulması şart. Ticaretin gelişmesine ve vatandaşlarının dijital dünyanın nimetlerinden faydalanmasına imkan tanıyan sürdürülebilir bir ekosistem ancak dirençli ve sağlam temeller üzerinde kurulabilir.

# Ödeme dünyasının dijital terzisi:

# AUSTRIACARD Türkiye



Lider fiziki kart üreticisi AUSTRIACARD Türkiye'nin ürün ve hizmetleri hızla dijitale evriliyor. AUSTRIACARD Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge, "Artık şirketimizin omurgasını akıllı kartların yanı sıra , veri güvenliği ve elektronik para kuruluşlarına sunulan çeşitli hizmetler oluşturuyor. 3 yıl içinde dijital işlerin faaliyetlerimizdeki payını yüzde 30'a, 5 yıl içinde ise yüzde 50'ye çıkarmayı planlıyoruz" diyor...

**A**USTRIACARD, 1996 yılından bu yana Türkiye’de hizmet veriyor. Merkezi Viyana’da bulunan şirketin kuruluşundan bu yana ise 123 yıl geçmiş. Bu köklü şirket, Türkiye’de bankalar, e-para kuruluşları, belediyeler, kamu kurumları, oteller, havayolu şirketleri, akaryakıt ve market zincirleri gibi birçok farklı sektörden kuruluşlara yüksek güvenliklili akıllı kart hizmetleri ve çözümleri sunuyor. AUSTRIACARD Türkiye, yeni dijital dönüşüm vizyonu doğrultusunda akıllı kartların yanı sıra dijital güvenlik, dijital arşivleme, saha operasyonları, sohbet asistanları gibi alanlarda yenilikçi ürün ve hizmetler sunan bir finansal teknoloji şirketine dönüşüyor. AUSTRIACARD Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge ile bu değişim ve dönüşümle birlikte kart pazarının durumunu da konuştuk...

**Burak Bey, önce kısaca Türkiye kart pazarının geldiği seviyeyi bize özetleyebilir misiniz? Nasıl bir gelişim söz konusu, gelecek beklentileriniz neler?**

Türkiye kart pazarının her alanına hakimiz. Kart ve veri işleme ihtiyacı olan şirketlerin neredeyse tamamıyla bir şekilde çalıştık, çalışmaya da devam ediyoruz. Bunlar arasında elektronik para kurumları, bankalar, banka dışı perakende zincirleri, ulaşım projeleri, yemek kartı sektörü de var. Son yıllarda finans dünyasında belirli bir takvime bağlı olarak çok önemli ve sevindirici gelişmeler yaşanıyor. Bu sayede kart sayısı son 1 yılda yüzde 12 civarında arttı. Kartlarla yapılan işlem tutarı da yüzde 20’nin üzerinde büyüdü. Kartlarla internet üzerinden yapılan harcama artışı ise yüzde 60 oldu. Burada kamu ve vergi ödemeleri sektöre iyi bir ivme kazandırdı.

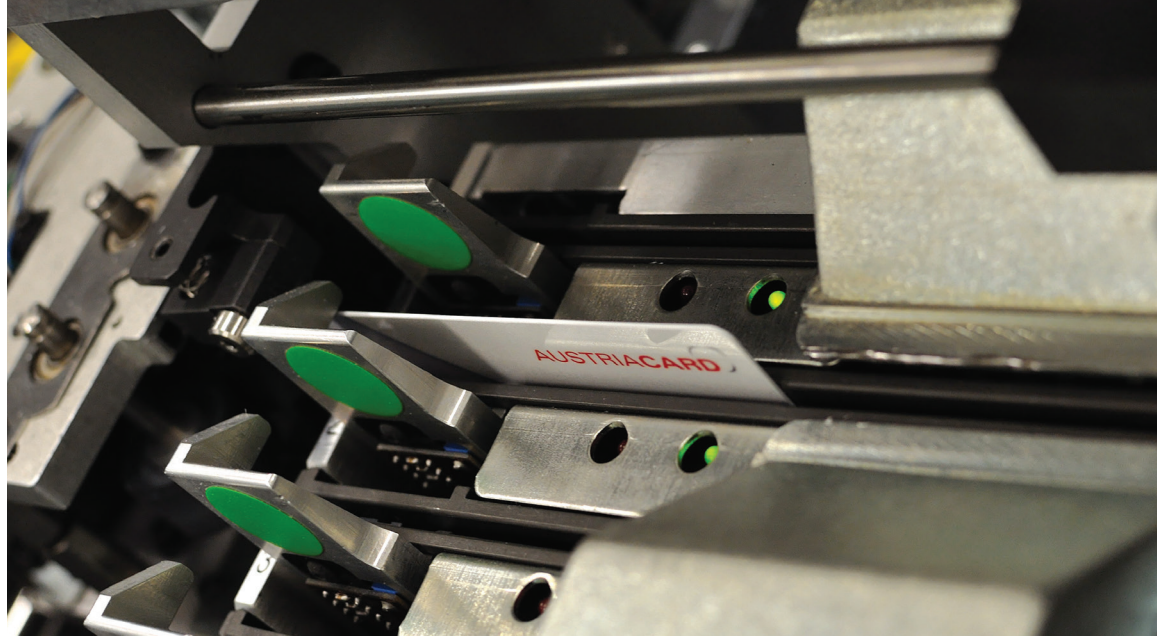
Evet, kart pazarı büyüyor ve büyümesini sürdüreceği alanlar da var. Şu anda Türkiye’de kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli olmak üzere 270 milyon adedin üzerinde kart kullanılıyor. Temassız kredi kartlarının payı yüzde 65, banka kartlarınınki ise yüzde 25’lere ulaştı. Özellikle pandemiyle birlikte temassız kartlara ilgi ve bu kartların



kullanımı hızla arttı. İşlem limitleri de 350 TL’ye çıkarıldı. Artık yüz yüze kart işlemlerinin yüzde 50’si temassız yapılıyor. Bu çok önemli bir oran. Bu arada Visa ve Mastercard’ın yeni regülasyonları var. Bunlar da kart pazarı için önemli değişiklikler getirdi. Zaten trend zorunlu olarak temassız doğru kayıyor. Türkiye’de temassız kartlarla yapılan aylık işlem sayısı 200 milyonun üzerinde. Öte yandan, toplam hanehalkı harcamalarında kredi kartının payı yüzde 30’un üzerine çıktı. Bu da kayıt dışıyla mücadele açısından olumlu bir gelişme. Kartlı ödeme hala çok ucuz, pratik, çok güvenli ve her yerde geçerli bir yöntem. Kısacası en efektif ödeme yöntemi diyebiliriz. Bir yandan da kartların şekilleri değişiyor. Ekolojik kartlar, metal kartlar, karbon ayak izini azaltan kartlar, biyometrik kartlar çıkıyor ve Türkiye’de de talep görüyor.

**Dijital Arşivleme**





Gelecekte özellikle şifreyi ortadan kaldıran biyometrik kartlara ilginin artacağını söyleyebilirim.

**Peki AUSTRIACARD Türkiye bu gelişen, dönüşen dünyanın neresinde konumlanıyor? Misyon ve vizyonunuz hakkında bilgi verebilir misiniz?**

AUSTRIACARD, Türkiye'nin en büyük kart kişiselleştirme ve güvenli veri işleme şirketi. Şimdiye kadar çalışmadığımız özel ve kamu kurumu kalmadı diyebilirim.



Şirketimiz son 8 yılda 20 kat büyüdü. Hizmet verdiğimiz kurumların her yıl 25 milyon müşterisinin bilgilerini akıllı kartlara aktararak kişiselleştirdik. Türkiye'de piyasaya çıkan kartların önemli bir bölümü bizim veritabanımızdan geçti. Kısaca kart pazarında herkesin paydaşız.

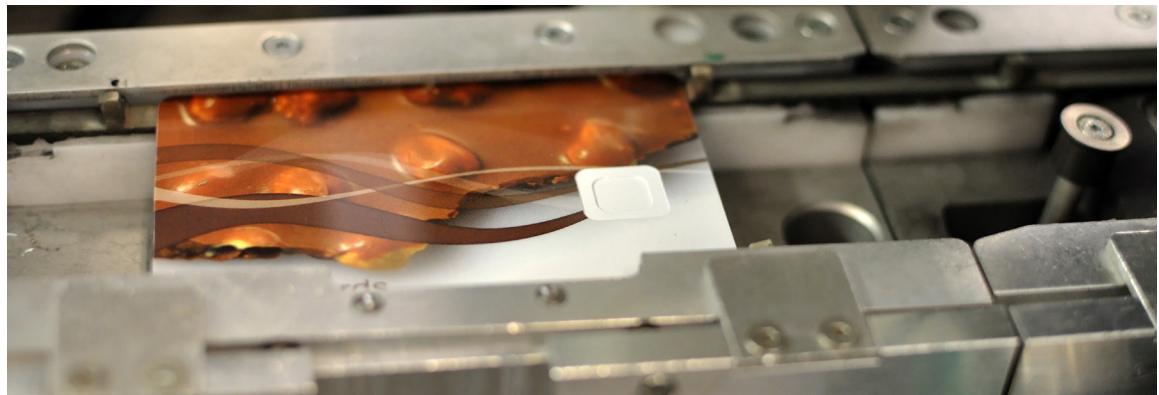
Burada bir noktayı özellikle vurgulamak istiyorum. Evet, çok hızlı ve istikrarlı büyüyoruz ama kâr ya da ciro odaklı bir şirket değiliz. Kendimizi bir "hizmet merkezi" olarak konumlandırıyoruz. Amacımız müşterimizin hizmetkarı olmak. Ayrıca en doğru hizmeti, en hızlı ve en

uygun maliyetle vermeye çalışıyoruz. Amacımız uzun soluklu hizmet, uzun soluklu iş birlikleri kurmak. Aslında bizi rakiplerimizden ayıran en önemli unsurlar da planlama yeteneğimiz ve vizyonumuz. Kısa dönemli kârlar peşinde değiliz, kısa dönemli hedeflerimiz, fırsatçı bir pazarlama anlayışımız yok.

AUSTRIACARD, 25 yıldır Türkiye'de ve daha uzun yıllar burada olacak. Makine parkurumuza, veri merkezimize ve çalışanlarımıza sürekli yatırım yapıyoruz. Hizmet anlayışımızın yanı sıra bu yatırım gücümüz sayesinde sürekli olarak büyüyoruz.

**Finans dünyası giderek dijitalleşiyor. Sizce gelecekte fiziki kartların yeri ne olacak?**

Evet, dijitalleşme hızla geliyor ama kart da daha uzun zaman hayatımızda olacak. Çünkü her farklı modelin bir alıcısı olacaktır, akıllı kart işi de bu manada uzun bir süre daha devam eder diye düşünüyorum. Tabii biz sadece kart üreten bir şirket değiliz. Aslında şirketimizin omurgasını akıllı kartlar ve veri güvenliğinin yanı sıra bir süredir elektronik para da oluşturuyor. Dijital işlerin payını önümüzdeki 3 yıl içerisinde yüzde 30'un üzerine çıkarmayı planlıyoruz. 5 yıl sonra da yarı yarıya geleceğini öngörüyoruz. Kart dışı işlerin payı büyüyor ama kart işi de Türkiye'de hızlı büyümeye devam ediyor.





Dijital dünyaya yönelik ürün ve hizmet geliştirirken müşteri deneyimini anlamlandıracak çözümlere odaklanıyoruz. Bunlara saha izleme, dijital arşivleme gibi örnekler verebilirim. Aynı zamanda dış hizmet sağlayıcı olma planımız var. Şu anda bu konuyu bazı kurumlarla görüşüyoruz. Nesnelerin interneti üzerine ürün ve çözümlerimiz var. Bunları Türkiye'ye getirip uyarladık, saha testleri devam ediyor. Yapay zeka temelli, yine müşteri deneyimini iyileştirip maliyetleri düşürecek asistanlarımız da var. Artık yazışmaları robotlar yapacak.

### **Son dönemde finans dünyasının en hareketli oyuncularını FinTek'ler. Sizin bu alana bakışınız nedir?**

Alternatif finans modelleri için FinTek'lerin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Örneğin, çok değil 6 yıl önce kurulan dijital banka Revolut, kısa süre önce 800 milyon dolarlık bir yatırım daha aldı ve değerlemesini 33 milyar dolara ulaştırdı. Bu örnek bile tek başına FinTek alanında çok ciddi bir potansiyel olduğunu gösteriyor. Türkiye de bu potansiyeli iyi gördü. Örneğin, ödeme hizmetleri ve elektronik para kuruluşları için gerekli düzenlemeler zamanında yapıldı, kısa sürede lisanslama sağlandı. Bu alanda oldukça başarılı şirketlerimiz var.

Türkiye'de hala bankacılık hizmetleriyle tanışmamış bir kesim var. Öyle ki nüfusun yüzde 40'ını finans dünyasının dışında. Finansal kapsamı sağlamada FinTek'ler büyük rol oynuyor. Para transferi yapıyor, fatura tahsilatına, kartla ödemeye aracılık ediyor. Devletin de bu alanı desteklemesi önemli. Son yıllarda bu şirketlerle ilgili çok olumlu gelişmeler oldu. Örneğin, düzenleme ve denetleme yetkisi BDDK'dan Merkez Bankası'na geçti. Açık bankacılıkla ilgili mevzuat yürürlüğe girdi, uzaktan müşteri edinimi devreye alındı. Merkez Bankası, BKM'de hakim ortak haline geldi. FAST, KOLAS devreye girdi, IBAN zorunluluğu ortadan kalktı. Bunlar çok önemli gelişmeler ve rekabeti de artıracak adımlar.

Bir yöntem, bir uygulama ya da hizmet modeli herkese uymuyor, işte bu yüzden farklı yöntemler devreye giriyor. Türkiye'de finansal sistem çeşitleniyor. Çeşitlilik arttıkça kapsama da artıyor. Tüm bu etkenler Türkiye'yi bir "FinTek cenneti" yapacak. Bu girişimler çok iyi yatırımlar alacak.



### **Sizin FinTek'lerle nasıl bir iş birliğiniz var, müşterileriniz arasına girdiler mi?**

FinTek'lerle biz de ilgiliyiz. Ancak bu ilgi satın alma ya da ortaklık değil, iş ortaklığı şeklinde. Neredeyse tüm ödeme ve elektronik para kuruluşlarıyla ortak iş yapıyoruz. Neden? Geniş bir müşteri portföyümüz var, onları anlıyor ve ihtiyaçlarına yönelik bütünsel hizmet modelleri geliştiriyoruz. Hizmetlerimiz arasında kart var, kart güvenliği var, kurye var, kargo operasyonları var, saha operasyonları var... Müşterilerimizin sahadan topladığı kontratları dijitalleştirip fiziki olarak da arşivleyen sistemimiz var. Artık müşterilerimiz dokümanla uğraşmıyor, biz süreci dijitalleştirip 7x24 kullanımlarına sunuyoruz.

Bunlar dünya çapında verdiğimiz ve başarılı olduğumuz bir hizmet modelinin parçaları. Konfeksiyon değil terzi usulü çalışıyor, müşteriye özel hizmet veriyoruz. Her türlü değer zincirindeki ürünleri ve teknolojileri anahtar çözümler olarak müşterilerimize sağlıyoruz.

## **"DÜNYANIN GÖZÜ TÜRKİYE'NİN ÜZERİNDE!"**

Burak Bilge, AUSTRIACARD Türkiye'nin uluslararası bir merkezden yönetilen klasik ülke ofisleri gibi çalışmadığının altını özellikle çiziyor. Bilge, "Elbette pek çok ülkede faaliyet gösteren AUSTRIACARD HOLDINGS'ten güç ve destek alıyoruz. Bu sayede hizmet alanlarımızla ilgiyi dünyadaki tüm gelişmelere hakimiz. Ancak Türkiye gerçeklerinin de farkında

olan bir firmayız. Hızlı kararlar alıp her müşterimize özel çözümler sunabiliyoruz. Şirketimize kalifiye, alanında uzman elemanlar alıyoruz. Kadın istihdamına çok önem veriyoruz. Operasyonlarda vardiyalı çalışan kadın çalışan arkadaşlarımız da var. Şu anda yüzde 30 olan kadın çalışan oranımızı sürekli artırıyoruz" diyor. Burak Bilge, Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki

küresel konumunu da önemli bir avantaj olarak görüyor: "Türkiye, ödemeler dünyasında Avrupa'nın adeta pırlantası. Ödeme sistemlerinin, gelişmiş ülkelerle rekabet edebilen; gerek büyüklük, gerek teknoloji gerekse insan kaynağı olarak dünyaya örnek olan tek sektör olduğunu söyleyebilirim. Bu alanda dünyanın gözü her zaman Türkiye'nin üzerinde olmuştur." ☺

# Visa İnovasyon Programı Güneydoğu Avrupa Bölgesi'ne açıldı

Visa ve Hackquarters ortaklığında hayata geçen Visa İnovasyon Programı, ikinci dönem mezunlarını verirken, üçüncü dönem de hız kesmeden başladı. Yeni dönemle birlikte sınırlarını genişleten programa katılan FinTek'ler, Güneydoğu Avrupa Bölgesi'ndeki uzmanlar ve Visa'nın bölgedeki iş ortaklarıyla çalışma fırsatı elde edecek...

**“FinTek'lere daha geniş bir iş ağı yaratmayı hedefledik”**

Visa İnovasyon Programı'nı iki yıldır Türkiye'nin yanı sıra Yunanistan ve Bulgaristan'da da hayata geçiriyorduk. Programın ilk iki dönemine katılıp başarıyla tamamlayan FinTek'lerden yeni ürünler ortaya çıkaranlar, farklı pazara açılanlar, yerel ve uluslararası iş ortaklarımızla beraber çalışmaya başlayanlar olmuştu. Edindiğimiz tecrübeyle, yeni dönemde tüm pazarlardaki Visa İnovasyon Programı'nı tek bir çatı altında birleştirdik ve böylece programa bölgesel nitelik kazandırdık. Visa İnovasyon Programı'na bu yeni dönemde 6'sı Türkiye'den olmak üzere 7 ülkeden 18 FinTek katılıyor. Bu girişimlerin her biri ortak bir müfredat kapsamında

**D**ijital ödemeler ekosisteminde inovasyonu desteklemek ve hızlandırmak amacıyla yürütülen Visa İnovasyon Programı, 4 Türk FinTek girişimini mezun etti. Programın üçüncü dönemine ise Türkiye'den de 6 yeni FinTek'in katılımıyla start verildi. Üçüncü dönemle birlikte Türkiye, Yunanistan ve Bulgaristan'daki Visa İnovasyon Programları tek bir çatı

altında toplanarak bölgesel hale geldi. Bu genişlemeyle birlikte Visa İnovasyon Programı, katılımcı FinTek'lere daha geniş bir çapta kaynak, akran ağı, mentörlük kapasitesi ve bölgedeki finansal kuruluşlarla iş ortaklığı olanağı tanıyacak.

Visa Güneydoğu Avrupa Genel Müdürü Berna Ülman ile ikinci dönem mezunları Adisyo, Arf, Cameralyze ve Pand&Me'nin kurucuları, Visa İnovasyon Programı'nı değerlendirdiler...



**Berna Ülman**  
Visa Güneydoğu Avrupa Genel Müdürü

çalışma fırsatı elde edecek. Bu sayede FinTek'ler, Visa'nın Güneydoğu Avrupa bölgesindeki iş ortağı olan bankalar, e-para kuruluşları ve işyerlerinin yanı sıra mentor ve alanında uzman eğitmenlerden oluşan uluslararası bir inovasyon ekosisteminin

üyeyi haline gelecek. İstanbul, Atina ve Sofya'yı kapsayan daha geniş bir bilgi ve iş ağı kurarak FinTek'lerin geliştirdikleri yerel çözümleri uluslararası pazarlara ihraç etmelerinin yolunu açtığımız için son derece heyecanlıyız.

## “Daha global düşünmeyi öğrendik”

10 yıl boyunca, FMCG (hızlı tüketim ürünleri) sektöründe teknolojik çözümler geliştiren ekiplerde çalışan Serdar Bölüm'den, çocukluk arkadaşı ve ortağı Fethi ile gittiği kafe ve restoranlardaki tecrübelerden doğan Adisyo'nun hikayesini dinliyoruz: “Ortağımla kapalı sistem, offline ve sadece acil ihtiyaca yönelik tasarlanmış sistemler yerine, ileride bir ekosisteme dönüşecek, yenilikçi, her yerden erişilebilen bir sistemin zaruri olduğunu düşündük. 2017 yılında 2 kişiyle başlayan, şu an 12 kişilik ekibiyle konuk ağırlama sektöründeki binlerce işletmenin işini yönetmesine, müşterisine teknolojiyle ulaşmasına yardımcı olan bir şirketiz. Ana amacımız, işletmelerin kendi işlerine yoğunlaşmasını sağlamak ve onların işlerini büyütmelerine yardımcı olacak çözümler sunmak. Adisyo'yu restoranların kullandığı POS sistemlerine yeni bir soluk getirmek için tasarladık. Bu amaçla Adisyo'yu konuk ağırlama sektörü dikeyinde bir ekosisteme dönüştürme idealini taşıyoruz. 2018'de



aldığımız tohum yatırımıyla sektörün oyuncularından biri haline gelen şirketimizle, 2020'de Visa İnovasyon Programı'na katıldık.

### Visa İnovasyon Programı ile daha yenilikçi düşünmeye başladık

Visa İnovasyon Programı süresince marketing, insan kaynakları, finans, yatırım gibi pek çok alanda konunun uzmanlarından eğitim ve mentörlükler, design thinking konusunda uygulamalı ve uzun dönemli bir eğitim aldık. Ayrıca ulusal markalarla iş birliği fırsatlarıyla daha geniş kitlelere ulaşma şansına sahip olduk. Daha global düşünmeyi ve globalde bizi bekleyen fırsat ve zorlukları öğrendik. Pandeminin sektörün üzerindeki negatif etkilerine rağmen ağıymızı oldukça geliştirdik. Bu bize daha geniş düşünme ve çok çeşitli yeni fırsatları görme yetisi verdi. Restoranların ana ihtiyaç alanlarına



Serdar Bölüm  
Kurucu Ortağ

yönelik odağımızı, onların işlerini büyütecek, gelirlerini artıracak çözümler üretme noktasına çevirdik.”

## “Visa İnovasyon Programı Arf'ın yörüngesini değiştirdi”



Türkiye'de girişimcilik ekosisteminin tanınmış isimleri arasında yer alan Berhan Kongel, blokzinciri teknolojisi ile hızlı ve ucuz para transferi yapmaya olanak sağlayan girişiminin hikayesini şu şekilde özetliyor: “Arf, 2018'de bir Bitcoin ödeme geçidi olarak tasarlanmıştı. Amacı dünyadaki herkesten tek bir altyapıyla ödeme alınmasını ve satıcılara aktarılmasını sağlamaktı. Sonra bambaşka bir yere evrildi. Şu anda Arf, finansal kuruluşlardan oluşan bir sınır ötesi ödeme ağı ve teknolojik altyapı sağlayıcısı olarak hizmet veriyor. Geleneksel finans ile yeni nesil regüle stablecoin'ler arasında bir köprü kurarak finansal

kuruluşların kendi müşterilerinin sınır ötesi ödemelerini 3 kıta ve 50'den fazla ülkeye çok daha hızlı ve uluslararası uyum süreçlerine uygun şekilde yapmalarını sağlıyor.

### Visa'nın Silikon Vadisi'ndeki kripto para ekibiyle çalıştık

Visa İnovasyon Programı için 'Arf'ın yörüngesini değiştirdi' diyebiliriz. Program süresince Visa Türkiye ekibinin koordinasyonunda Visa'nın Silikon Vadisi'ndeki kripto para ekibiyle çok yakın bir çalışma içine girdik. Arf'ın sınır ötesi finansın geleceğini şekillendirebilecek yenilikçi teknolojisi, Visa kripto ekibinin tecrübesi ve bizi kendi uluslararası partnerlerine yönlendirmesiyle birleşince Arf'ın bugünkü stratejik konumlandırması ortaya çıktı. Şimdi de bu ilişkiyi daha da derinleştirecek adımları atarak Visa'nın banka müşterilerine daha iyi nasıl hizmet verebileceğimiz konusunda



Berhan Kongel  
Kurucu Ortağ ve CEO

kafa yormaya başladık. Bu sıkı ilişkinin kurulmasında özellikle Visa'nın finansın geleceğiyle ilgili vizyonu Arf'ın vizyonunun birebir örtüşmesinin de etkisi büyük oldu.”



## “Yeni şirketlerle tanışmak, sisli yolda bir ışık görevi gördü”

Türkiye’de önemli girişimlerin teknoloji ekiplerini yöneten Ufuk Dağ, Cameralyze’ın doğuş hikayesini şöyle aktarıyor: “2017 yılında görüntü işleme teknolojisinin iş hayatımızın temel taşlarından biri olacağını göreyerek buradaki fırsatı en iyi şekilde değerlendirmek için Cameralyze projesini geliştirmeye karar verdik. Kamera görüntülerini analiz edecek yapay zekâ destekli sanal asistan olarak tasarladığımız Cameralyze, mevcut görüntü akışı üzerinden teknik bilgiye ihtiyaç duymadan kendinize ait görüntü işleme çözümlerini hızlıca hayata geçirebileceğiniz bir platform. Cameralyze ile maliyetinizi düşürebiliyor, iş kalitenizi yükseltebiliyor ve otonom yapılar hayata geçirebiliyorsunuz. Cameralyze ile başta perakende sektörü



olmak üzere fiziksel lokasyonlara ziyaretçi analitiği ve davranışı konusunda raporlar sunuyor ve anlık olarak aksiyon alınmasını da sağlıyoruz.

### Visa İnovasyon Programı yaratıcılık kaslarımızı geliştirdi

Visa İnovasyon Programı’nda ürün geliştirme konusunda aldığımız design thinking eğitimi, özellikle ürün geliştirme konusunda farklı fırsatlar görmüş girişimler için oldukça önemli. Özellikle global ölçekte şirketi büyütmek, zorlu koşullara uyum sağlaması konusunda sağladıkları doğru mentörlük ilişkileri bizim için oldukça önemliydi. Farklı müşterilerle ve yeni opsiyonlarla



Ufuk Dağ  
CEO

buluşmamızı sağladı ve pandemi gibi zorlu bir dönemde önemli kararların verilmesine destek oldu. Ayrıca böylesi bir dönemde maksimum düzeyde yeni şirketlerle görüşmek sisli yolda bir ışık görevi gördü.”

# Visa Innovation Program

## “Yeni fırsatlardan haberdar olduk”



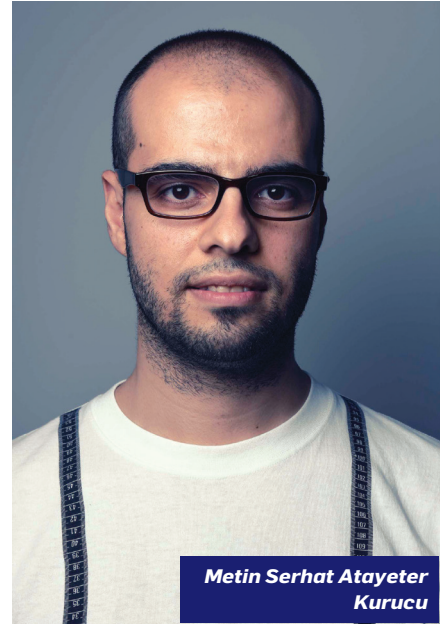
Metin Serhat Atayeter’in kişisel alışveriş asistanı Pand&Me’yi hayata geçirmesinin de ilginç bir öyküsü var:

“Bir yaşındaki kızımın bebek arabası almak için yüzlerce web sitesi dolaştım. Doğru ürünü bulmak için yaklaşık 15 saat araştırma yapmam gerekti. Üstelik bu araştırmaları yaptığım dönemde profesyonel olarak e-ticaretle ilgili bir üründe çalışıyordum. Çok ciddi bir süreyi ürün araştırmak için harcadığımı fark ederek Pandme.com’u kurdum. Pand&Me, yapay zeka sayesinde kullanıcılarına ihtiyaçlarına en uygun ürünleri tavsiye edip, bu alışverişlerinde kullanıcılarını ödüllendiren bir kişisel alışveriş asistanı. Ayrıca oldukça yenilikçi

bir şekilde kullanıcıların tanımlı kredi kartlarını kullanarak alışverişlerde ciddi oranda nakit ödül kazandırıyor.

### Artık önermekle kalmıyor, ödüllendiriyoruz da...

Visa İnovasyon Programı süresince çok değerli uzmanlardan mentörlük desteği aldık ve ürünümüzü daha da geliştirme fırsatı bulduk. Programın bize sağladığı iş ağı sayesinde bankalarla iş birliği yapabildik. E-ticaret sektöründe faaliyet gösteren bir startup olarak Visa’nın programı sayesinde bankacılık ve finans dünyasında Pand&Me’nin çözebileceği yeni fırsatlardan haberdar olduk ve girişimimizi bu sektörlere entegre olacak şekilde tekrar tasarladık. Artık kullanıcılara ürün önermenin yanında onlara alışverişlerinde ödüllendirerek en sevdikleri dijital asistan olmayı başardık. Pand&Me şu anda dünyada en fazla sayıda yatırım yapmış olan Techstars’ın İngiltere programından yatırım almış tek Türk girişimi. Alışveriş asistanı hizmetini



Metin Serhat Atayeter  
Kurucu

hem Türkiye’de hem de İngiltere’de kullanıcılarımıza sunuyor ve tüm dünyanın kullandığı bir alışveriş asistanı haline getirmek istiyoruz.”

KART POS KREDİ OS KR  
POS KREDİ OS KART POS  
S KREDİ OS **KART** POS KREL  
KART POS KREDİ OS KART PC  
OS KREDİ OS KART **POS** KREDİ  
RT POS **KREDİ** OS KART POS KREDİ  
POS KREDİ OS KART POS KREDİ  
KART POS KREDİ **OS** KART POS KR  
POS KREDİ OS KART PO  
S KREDİ  
KART PO  
POS K  
S KR

Türkiye'nin lider fintech kuruluşu  
**tüm finansal ihtiyaçlarınızı**  
karşılama için hazır!

# PARAM

KART | POS | KREDİ | OS

[param.com.tr](http://param.com.tr)

[f /paramcom](https://www.facebook.com/paramcom) [@ /paramcomtr](https://www.instagram.com/paramcomtr) [t /paramcomtr](https://www.twitter.com/paramcomtr) [in /paramcomtr](https://www.linkedin.com/company/paramcomtr)

# CRYPTAWAY ile HSM yönetiminde yeni dönem

Veri güvenliği için HSM kullanımı her geçen gün yaygınlaşıyor. Ancak teknik olarak farklı marka ve model HSM'lerin birbiriyle iletişiminin mümkün olmadığı durumlarda yönetme sorunu yaşanabiliyor. İşte dijital güvenlik alanında adından sıkça söz ettiren Procenne'in CryptAway ürünü burada devreye giriyor. Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, "CryptAway ile marka ve model bağımsız bir HSM havuzu oluşturulabiliyor. Bu sayede cihazlar yüksek performansla yönetilebiliyor" diyor...

**D**ijital Güvenlik alanında başarılı işlere imza atan Procenne, bankacılık ve finans sektörlerinde de ürün ve çözümleri ile tercih ediliyor. Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, salgının patlak vermesinden sonra daha da hızlanan dijital dönüşüm süreçleriyle bankalar, finans kuruluşları ve finansal teknoloji şirketlerinin olası siber güvenlik saldırılarına karşı önlem almaya daha da önem verdiğini hatırlatıyor. Son yıllarda dijital bankacılık kullanımının hızla yaygınlaşmasına işaret eden Yeşilyurt, bu noktada olası risklere ve alınabilecek önlemlere ise şöyle dikkat çekiyor:

"Hızlı bir yükseliş gösteren dijital bankacılık kullanım alışkanlıkları salgının ortaya çıkmasıyla daha büyük bir önem kazandı. Bankalar, finans kuruluşları ve finansal teknoloji şirketleri olası veri ihlallerinin önüne geçmek, kullanıcı verilerinin güvenliğini sağlamak adına HSM kullanımına daha fazla önem vermeye başladı. Ancak bu durum da HSM'lerin doğası gereği birtakım darboğazların meydana gelmesine sebep oldu. Bu noktada CryptAway ürünümüzle bu darboğazla karşılaşan tüm kurum ve kuruluşlara aradıkları çözümü sunuyoruz."

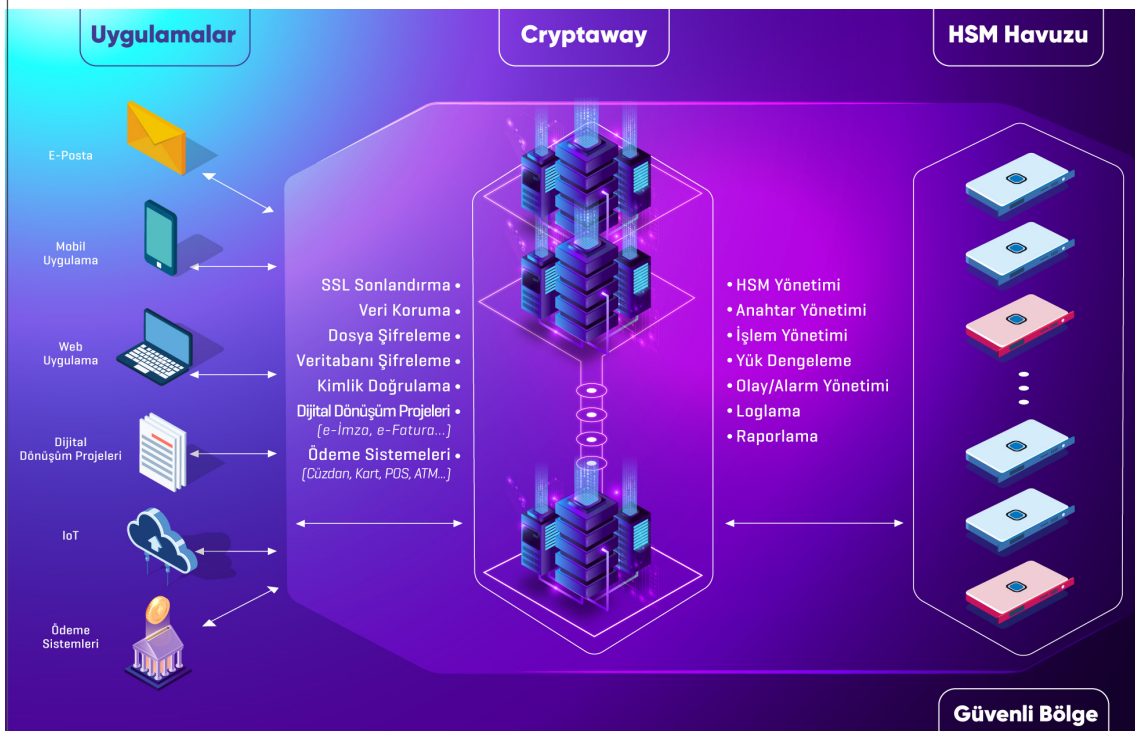
**procenne**  
DIGITAL SECURITY

## CryptAway ile HSM havuzunuzu oluşturup yönetin

Piyasadaki HSM üreticileri kendi ürünleri özelinde standart ve kısıtlı destek sağladıklarını dile getiren Yeşilyurt, CryptAway çözümünün sağladığı avantajları şöyle anlatıyor:

"İhtiyaca yönelik Ar-Ge çalışmalarımızın sonucunda marka ve model bağımsız HSM havuzu oluşturup verimli bir şekilde yönetilmesini sağlayacak CryptAway HSM Gateway ürünümüzü ortaya çıkardık. Bu ürünle operasyonel yükler minimuma indirilebiliyor. Anahtar yönetimi ve kriptografik işlemler için kullanıcı dostu ve sade bir yönetim arayüzü sunarak yüksek performans gereken zamanlarda HSM havuzunda bulunan tüm cihazların darboğaz oluşmadan her zaman ve tam performansla çalışmasını sağlıyoruz." ProCrypt ve EndCrypt ürünlerinin yanı sıra CryptAway ile de dik-

kat çeken Procenne; marka, model ve işletim sistemi bağımsız bir HSM havuzu sunarak çok sayıda HSM kullanan ama entegrasyon sorunları yaşayan kurum ve kuruluşlar için ölçeklenebilir mimarisi ve kullanıcı dostu arayüz sayesinde sınırsız sayıda HSM yönetimini mümkün hale getiriyor. CryptAway, uluslararası ve sıklıkla kullanılan standartları destekleyerek kurum ve kuruluşların kullandığı tüm uygulamaları kolay entegrasyonlarla güvenli bölgeye taşınmasına yardımcı oluyor. ☺



# Her çiftçi bu uygulamayı MUTLAKA DENEMELİ!



Göker Kuzucu

Murat Civelek

Anlık olarak zirai hava durumunu gösterip uyarılarda bulunuyor, uydu destekli sulama ve gübreleme zamanı öneriyor, ziraat mühendisleriyle uzman desteği sağlıyor, hal borsa fiyatlarını bildiriyor, üretim için gerekli girdileri uygun fiyatlar ve pratik-güvenli ödeme altyapısıyla temin ettiriyor... Kısacası, tarımla uğraşıyorsanız İmece Mobil uygulamasını mutlaka indirip deneyin...

“Topraklarımızı iyi değerlendirebilirsek Türkiye bir tarım cenneti olur” diyor İmeceMobil kurucu ortaklarından Göker Kuzucu. Bu tespiti ne katılmamak mümkün değil. Ancak az sayıda iyi niyetli çabaya karşılık ülkemiz maalesef “yanlış tarım uygulamaları cehennemi” olmaya daha yakın duruyor. “Her köye bir ziraat mühendisi” sloganı hemen her dönemde bir hedef olarak dillendirilmesine rağmen şimdiye kadar herhangi bir adım atılmış değil örneğin... Bahsettiğimiz az sayıda iyi niyetli çabalardan biri de İş Bankası Grubu iştiraklerinden Sofitech bünyesinde hayata geçirilen İmeceMobil uygulaması... İmeceMobil’in kurucu ortakları Göker Kuzucu ve Murat Civelek ile bu sıra dışı girişimin çıkış noktasını, amaçlarını, ulaştığı seviye ve hedeflerini konuştuk...

## İmeceMobil ne zaman ve ne amaçla kuruldu? Şirketin ürünleri ve hizmetleri neler?

**Göker Kuzucu:** İmeceMobil, Sofitech Ventures’ın yatırımcısı olduğu bir dijital tarım girişimi. Temel amacımız çiftçilerin problemlerini çözüme kavuşturmak. Bu amaçla 2019 yılının ekim ayında Sofitech bünyesinde,

dijital tarım alanında teknolojileri doğru kullanma ve tabana yayma hedefiyle İmeceMobil’i kurduk. Çiftçilerin yıllardır süregelen tarımsal bilgi eksikliği, girdi maliyetleri ve toprak ve su verimi gibi sorunlarını baz alarak bu uygulamayı geliştirdik. Ulusal ve uluslararası ödüllü, 16 ay önce canlıya alınan, 120 binden fazla çiftçinin yüzde 54 aktiflik oranıyla kullandığı, Türkiye’nin en büyük tarım uygulaması üzerinden “Zirai Hava Durumu ve Uyarılar”, “Uzman Desteği”, “Hal Borsa Fiyatları” gibi birçok özelliği ücretsiz olarak sunuyoruz.

Bunların yanında Türkiye’de ilk ve tek, kuraklığa karşı en önemli çözümlerden biri olacak “Uydu Destekli Sulama ve Gübreleme” servisleriyle çiftçilere ekimden hasada kadar olan zaman diliminde uydu destekli sulama analizinin yanında ziraat mühendislerimizin bizzat çiftçi arayarak sorduğu detaylı sorularla, ezberden uzak, toprağın ihtiyacına yönelik sulama programını uygulamamız üzerinden iletiyoruz.

## Uygulamanın “Bazar” bölümü hangi amaçla oluşturuldu?

**Murat Civelek:** Bazar, isminden de anlaşılacağı üzere Osmanlı döneminde alışveriş anlamına gelen “pazar”



kelimesinin karşılığı. Buradaki amaç, Bazar bölümünde çiftçilerin en çok başını ağrıtan sorunlardan biri olan girdi maliyetlerini düşürerek piyasadaki rekabeti artırmak ve onların ürünlerini alabilecekleri en düşük fiyattan güvenle almalarını sağlamak. Tabii İmeceMobil burada sadece girdi ürünlerinin pazarını çiftçiye sunmakla kalmayıp aynı zamanda ödeme altyapısını sağlayan öncü bir girişim olarak öne çıkıyor.

### **Bu ödeme altyapısı nasıl çalışıyor, avantajlarını biraz detaylandırabilir misiniz?**

**Murat Civelek:** Ödeme altyapısı sayesinde hem çiftçi hem de tedarikçi güvenle ticaret yapabiliyor. Hem çiftçi hem de tedarikçi için çok avantajlı bir ödeme sistemi söz konusu. Moka Ödeme Kuruluşu ile entegre bir biçimde çalışıyoruz. Eğer bir tedarikçi İmeceMobil üzerinden ödeme almak isterse öncelikle bir anlaşma sağlanıyor. Bu anlaşmaya göre sadece satıştan yüzde 2 komisyon almıyor ve ücret tedarikçinin hesabına 30 gün sonra yatırılıyor. Bunun yanında bütün banka ve kredi kartlarıyla ödeme yapılabildiği gibi, İş Bankası İmece Kartı olan çiftçilerimiz 3 ay faizsiz dönem avantajından da yararlanabiliyor.

### **İmeceMobil üzerinden ticaret yapanlar bir POS cihazına ihtiyaç duyuyor mu?**

**Murat Civelek:** Uygulamanın kendisi sanal bir POS Cihazı olarak işlev gördüğünden birbirlerini görmeden bile ticaret yapabilirler. Bu yüzden herhangi bir POS cihazına ihtiyaç yok. İmeceMobil sanal ortamı üzerinden bütün işlemler hızlıca ve kolaylıkla yapılabilir.

### **Türkiye'deki ekosistemi ve fırsatları nasıl değerlendiriyorsunuz? İmeceMobil'i bu noktada e-ticarete nasıl konumlandırıyorsunuz?**

**Göker Kuzucu:** Türkiye'nin toprakları iyi değerlendirildiği takdirde bir tarım cenneti olarak tanımlayabiliriz. Ne yazık ki ülkemizde hala devam eden ezbere gübreleme ve küresel kuraklık sorunları toprak verimini azaltıp, maliyetleri artırıyor. Bu noktada İmeceMobil olarak sunduğumuz servislerle bu problemleri çözmeyi hedefliyoruz. Ödeme altyapısıyla da tarımsal ticaret hacmini artırıp tarımın dijitalleşmesini hızlandırmak istiyoruz. Bu sayede tarımda daha güvenli bir ticaret ortamı oluşturmak herkes için daha iyi olacaktır.

### **Sizce yakın gelecekte tarım sektöründe ne gibi avantajlar ve dezavantajlar ortaya çıkacaktır?**

**Göker Kuzucu:** Hızla artan dünya nüfusuyla birlikte tarıma ihtiyaç gün geçtikçe artıyor. Artan nüfusun besin ihtiyacını karşılayabilmek için tarım sektöründe yüksek verim almak kaçınılmaz bir gerçek. Buradaki en önemli fırsat, önümüzdeki on yıllarda -ki günümüzde çoktan başladı- büyük şirketlerin ve finans kuruluşlarının tarım sektörüne yapacağı yatırımlarda ortaya çıkacak. Ancak bu yatırımlarla birlikte sektör bileşenlerini bilinçlendirmek çok önemli. Küresel kuraklık alarmı doğrultusunda bitkilerin alabileceği optimum su seviyesini ayarlayıp yüksek verimleri alma hedefini toplumsal olarak kazanmamız gerekiyor. Aksi takdirde ülkemiz gelecek yıllarda

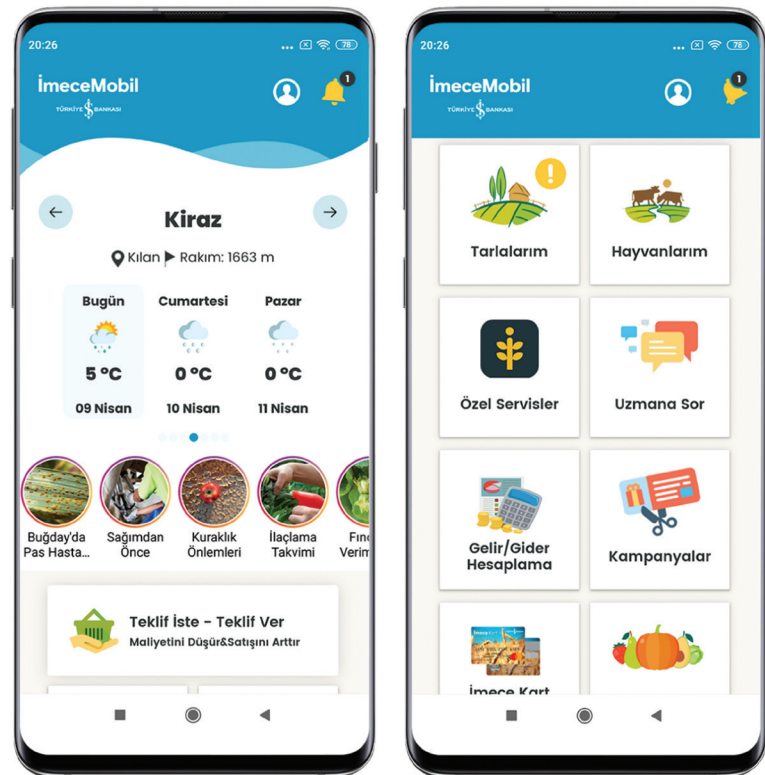


ithalata daha da bağlı kalmak zorunda olabilir. Hollanda, Amerika gibi ülkelerin seviyesine gelebilmek için hızlı ve geniş çaplı Ar-Ge çalışmaları yürütülmeli.

### **Biraz da İmeceMobil'in gelecek planlarından bahsedebilir misiniz?**

**Göker Kuzucu:** İmeceMobil'in vizyonu, tarım sektörünün dijitalleşmesini hızlandırarak Türkiye'de çiftçilerin yüzde 50'den fazlasının kullandığı, dijital tarım deyince ilk akla gelen uygulama olmak ve küresel düzede ilk 5 dijital tarım uygulaması arasında yer almak.

**Murat Civelek:** Softtech Ventures niteliğinde daha fazla kurumsal girişimcileri destekleyen şirketlerin var olmasının ülkemizin geleceği için çok önemli. Softtech Ventures, alanında uzman, MVP ile müşteri değer önerisini doğrulayan girişimler ile teknolojik bilgisi, küresel ağı ve paylaştığı kaynaklar aracılığıyla ortaklık kuran öncü bir teknoloji firması. Biz İmeceMobil ekini olarak dijital tarım teknolojilerinde daha fazla girişimlerin olmasını ve bu girişimlerin tarımın çeşitli alanlarında uzmanlaşmasını istiyoruz. Amacımız İmeceMobil'i dijital tarım ekosistemi haline getirerek her ayrı bir girişimin İmeceMobil platformunda yer almasını sağlamak.



# TÜRKİYE’NİN AKILLI ULAŞIM ROTASI



Başta toplu taşıma olmak üzere alışveriş, nakit çekme, para transferi, fatura ödeme, özel alan erişimi gibi birçok alanda kullanılacak “Türkiye Kart” projesinde sona yaklaşıldı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Haberleşme Genel Müdür Yardımcısı Esmâ Dilek, “Türkiye Kart’ın teknik altyapısı oluşturuldu. Ortak elektronik ücret toplama sisteminin başlaması ve pilot şehirlerde uygulanması için çalışmaların bu yılın son çeyreğinde tamamlanmasını hedefliyoruz” diyor...

## E. ESİN GEDİK

2003 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliğini bitiren Esmâ Dilek, ABD'deki yüksek lisans eğitiminin ardından 2020 yılı haziran ayında yayınlanan Cumhurbaşkanlığı atama kararıyla Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Haberleşme Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. AUS (Akıllı Ulaşım Sistemleri) Türkiye'nin 31 Mart 2021 tarihinde düzenlenen 4. Olağan Genel Kurul toplantısında AUS Türkiye Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen Esmâ Dilek ile akıllı ulaşım sistemlerinin geldiği noktayı, yeni teknolojileri ve kamunun bu alandaki projelerini ve Türkiye Kart'ı konuştuk...

### **Türkiye uzun zamandır akıllı ulaşım sistemlerini konuşuyor ve bazı uygulamalar da başlamış durumda. Bu alanda dünya ve Türkiye'nin geldiği noktayı değerlendirir misiniz?**

Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) kavramı, bu alanda ilk uygulama olarak kabul gören karayolu kavşak sinyalizasyon sistemleriyle ortaya çıkmaya başladı. Teknolojideki ilerlemeler doğrultusunda farklı uygulamaların geliştirilmesiyle yaygınlaşma fırsatı bulan Akıllı Ulaşım Sistemleri, geçtiğimiz 15 yıllık zaman sürecinde "sürdürülebilir ve akıllı hareketlilik" kavramları altında kapsamı ve ilgi alanı genişleyerek günümüze ulaştı.

Trafik sıkışıklıklarını gidermek için geliştirilen ve insan müdahalesi olmadan oluşturulan dinamik kavşak yönetim sistemleri, elektronik ücret toplama sistemleri, navigasyon sistemleri, değişken mesaj işaretleri, akıllı otopark gibi sistem ve uygulamalara ek olarak artık çevre dostu ve sera gazı salınımını minimize eden yeşil enerjili ulaşım çözümleri, kapıdan kapıya yolculuk planlamasına olanak sağlayan "hizmet olarak hareketlilik" (MaaS-Mobility as a Service) uygulamaları ve otonom ve bağlantılı araç çalışmaları AUS alanının en gözde konuları olarak karşımıza çıkıyor. Günümüzde genel anlamda AUS alanında dünyada ve ülkemizde yürütülen çalışmaların şu dört ana unsur etrafında ilerlediğini söyleyebiliriz: Otonom/Bağlantılı Araç Teknolojileri, Kooperatif AUS, Yeşil Enerjili Ulaşım Sistemleri ve Paylaşımlı Hareketlilik çözümleri...

■ Otonom araç teknolojisinin gelişiminde dünyada kabul gören yaklaşıma göre, "Seviye 5" dediğimiz son aşama olan sürücüsüz ve kendi kendine gidebilen araçların 2030 yılı sonrasında hayatımıza gireceği öngörülmüyor. Bağlantılı araçlar, kendi aralarında olduğu gibi ulaşım altyapı elemanları ve çevrelerindeki insanlarla da iletişime geçerek topladıkları veriler doğrultusunda hareket ederek daha emniyetli, sürdürülebilir, çevreci, konforlu bir ulaşım sağlanabiliyor.

■ Kooperatif AUS (K-AUS), karayolu taşımacılığının verimliliğini, güvenliğini ve çevresel performansını artırmayı amaçlayan, araçların birbirleriyle ve çevresindeki yol altyapısıyla doğrudan etkileşime girmesini sağlayan yenilikçi teknolojilerden biri. Ülkemizde de çalışmalarına yeni başlanan K-AUS, özellikle Avrupa Birliği ülkelerinde test koridorlarının oluşturulması ve otonom/bağlantılı araç uygulamalarının geliştirilmesiyle gündemde olan önemli bir çalışma.

**TEK BİR KART  
TÜRKİYE KART**  
HER ZAMAN, HER YERDE, ANINDA YANINDA

Ulaşımında  
Alışverişlerde  
Bankacılık İşlemlerinde

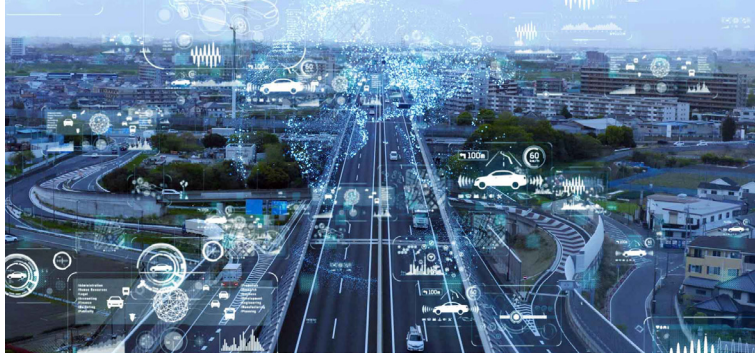
Türkiye Kartınızı, Türkiye genelindeki PTT iş yerlerinden temin edebilirsiniz, kartınıza PTT iş yerlerinden, PttMatik'lerden, PTT Bank İnternet Bankacılığı, PttBank ve TRKART Mobil uygulamaları üzerinden yükleme yapabilirsiniz.

■ Yeşil enerjili ulaşım sistemleri, "karbon nötr" çalışmalarıyla paralel yürüyor. Multimodal taşımacılığın ulaşım sisteminde karbon azaltım hedefine yardımcı olacağı değerlendiriliyor ve bugün karayolu yük taşımacılığının yüzde 75'i gibi önemli bir kısmının demiryolları ve iç su yollarına kaydırılması öngörülmüyor. 2025 yılına kadar, Avrupa karayollarında yer alması beklenen 13 milyon sıfır ve düşük emisyonlu araç için yaklaşık 1 milyon şarj ve yakıt ikmal istasyonu kurulması konuları gibi "yeşil ve dijital dönüşüm" süreci dünyada yürütülmeye gayret ediliyor.

■ Paylaşımlı hareketlilik ise yenilikçi yaklaşımı çözümlerine olan ilgiyi ve sürdürülebilir alternatiflere duyulan ihtiyacı yoğunlaştıran artan çevresel, enerji ve ekonomik kaygıların bir sonucu olarak 2014'ten bu yana muazzam bir şekilde büyüdü. Teknolojik gelişmeler, otomobil üreticilerinin, araç kiralama şirketlerinin, girişimcilerin ve özel sektör/kamu destekli programların, büyük fiziksel ağlardan rotaları değiştirmek, boş koltukları doldurmak, kapıdan kapıya yolculuk alternatifleri sunmak amacıyla ücretlendirmeyi gerçek zamanlı biniş-iniş bilgileriyle hesaplayan mobil uygulamalara kadar uzanan yeni çözümlerin ortaya çıkmasına imkân sağladı. Önümüzdeki günlerde de paylaşımlı hareketlilik hizmetlerinin gelişmeye ve bütüncül yapıda "bir hizmet olarak hareketlilik" çerçevesinde, farklı kullanıcı/ulaşım senaryoları için çok modlu hareketlilik seçenekleri sunmaya devam edeceğini düşünüyorum.

Dünyada ve ülkemizde bu gelişmeler yaşanırken, ülkemiz





özellikle elektronik ücret toplama, akıllı yol inşası konularında son dönemde ciddi gelişim gösterdi. Covid-19 salgınının yoğun yaşandığı, virüs taşıyan veya temaslı olan kişilerin, toplu taşıma araçlarını kullanmalarının önüne geçilmesi amacıyla “toplu taşımada HES kodu” uygulamasının çok kısa sürede yaygınlaşması ve bunun dünya için de iyi uygulama örneği olması, ülkemizin ulaşım hizmet çözümlerinde geldiği noktanın önemini ortaya bir kez daha çıkarıyor.

Geçen yıl hizmete alınan Ankara - Niğde Otoyolu, yerli ve milli akıllı ulaşım sistemleri altyapısıyla donatıldı ve “Türkiye’nin en akıllı yolu” olarak hayata geçirildi. 1.3 milyon metre fiber optik ağı ve yol boyunca yerleştirilen 500 trafik sensörüyle donatılan otoyol, oluşabilecek tehlikeli durumlara karşı gerek operatörleri gerek sürücülerini uyaracak şekilde tasarlandı.

“1.3 milyon metre fiber optik ağı ve 500 trafik sensörüyle donatılan Ankara - Niğde Otoyolu, oluşabilecek tehlikeli durumlara karşı gerek operatörleri gerek sürücülerini uyaracak şekilde tasarlandı...”

## KUZAY MARMARA OTOYOLU'NDA 4 OTOBAN PİLOTU TESTLERİ BAŞLIYOR

**Bakanlığınızın akıllı ulaşım sistemleri alanındaki çalışmalarını hakkında bilgi verebilir misiniz? Bugüne kadar hangi projeleri hayata geçirdiniz, üzerinde çalıştığınız projeler var mı?**

Bakanlığımız, 2014 yılında ilk defa Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri Strateji Belgesi (2014-2023) ve Eki Eylem Planı'nı (2014-2016) yayımlayarak AUS alanında sektöre yön vermek istedi. Bu eylem planında 5 ana stratejik amaç belirlendi ve bunlara bağlı olarak da 31 eylem başarı kriteri belirlenip takvimlendirilerek uygulamaya konuldu. Bu eylemler içinde en önemlilerinden biri de Ulusal AUS mimarisinin oluşturulması. AUS mimarisi, akıllı ulaşım sistemlerini planlamak, tanımlamak, entegre etmek, standardizasyonu sağlamak için bir çerçeve oluşturuyor.

Ülkemizde bir yandan Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri Strateji Belgesi'ndeki eylemleri bakanlıklarımız, ilgili,

bağlı, ilişkili kurumlarımız, belediyelerimizle birlikte yürütürken, bir yandan da kurumlar arası iş birliğini, birlikte çalışma kültürünü geliştirmeye çalışıyoruz. Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM) ile birlikte Akıllı Ulaşım Sistemleri ve Kooperatif Akıllı Ulaşım Sistemleri (K-AUS) test koridorları inşa etmek için çalışmalarımızı yürütüyoruz. Proje kapsamında, ülkemizde KGM'nin farklı bölge müdürlüklerinin, ilerleyen süreçlerde belediyelerimizin de entegre olabileceği AUS Merkezi Yönetim Platformu'nu oluşturacağız.

Otonom bağlantılı ve elektrikli araçların, toplumu ve ekonomilerimizi güçlendirecek, yollarımızın daha güvenli ve daha erişilebilir hale gelmesini sağlayacak büyük bir değişim olduğunun farkında olarak bakanlık olarak bağlantılı araçların test edilmesini, geliştirilmesini ve benimsenmesini teşvik etmek için ilk adımları attık.

Hızla gelişen otonom araç, araç-araç, araç-yol haberleşme teknolojileri gibi yeni nesil teknolojilerin takibi amacıyla, ülkemiz için bu alanda ilk örnek çalışma olacak Kooperatif Akıllı Ulaşım Sistemleri Uygulama kurulması için çalışmalarımızı başlattık.

Ayrıca özel sektörü de destekleyen bakanlığımız koordinasyonunda, Kuzey Marmara Otoyolu'nda “seviye 4” otoban pilotu testleri çok yakın bir zamanda başlayacak.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olarak Boğaziçi Üniversitesi iş birliğiyle otonom bağlantılı araç test senaryolarını simüle ederek test ortamında pilot çalışmalarını yapacağız. Böylece dünyada ilk kez toplu taşımada otonom bağlantılı elektrikli araç kullanımı için bir model ve test çalışması yapılmış olacak. Ülkemizdeki bağlantılı ve otonom araçların mevcut durumunun ve ihtiyaçlarının belirleneceği bu projede, seçilecek belli başlı senaryolar çerçevesinde simülasyon ortamında testler yapmayı planlıyoruz.

Okan Üniversitesi'nin üyesi olduğu, yenilikçi KOBİ'leri, startup'ları, Ar-Ge şirketlerini, akademisyenleri ve araştırmacıları akıllı ve haberleşen otonom araç yazılımları geliştirmesi, prototiplerin üretilmesi ve test edilmesi süreçlerinde desteklemeyi amaçlayan açık inovasyon otonom araç geliştirme ve test platformu olan OPINA Horizon 2020 projesinin paydaş ekosisteminin genişletilmesi ve projenin görünürlük faaliyetlerine destek veriyoruz.

“Kuzey Marmara Otoyolu'nda ‘Seviye 4’ otoban pilotu testleri çok yakın bir zamanda başlayacak”

**Akıllı ulaşım sistemleri akıllı şehirlerin de önemli bir unsuru. Bütünleşik olarak akıllı şehirlerin hayata geçmesi için neler yapılması gerekiyor?**

İnsanların, malların ve hizmetlerin doğru hareketliliği, bir yerin büyümesini ve gelişmesini hızlandıran etmenlerin başında gelmesi dolayısıyla, akıllı ulaşım hizmetleri, akıllı şehirlerin en önemli unsurlarından biri. İyi planlanmış ve verimli bir şekilde yönetilen bir ulaşım ağı, özellikle nüfus yoğunluğu yüksek şehirler için neredeyse zorunluluk.

Akıllı ulaşım sistemleri, insanların akıllı şehirlerde iş, alışveriş, gezme ve pek çok farklı aktiviteyi gerçekleştirirken yap-

ukları faaliyetlerde, büyük ve reform niteliğinde değişim oluşturabilecek etkiye sahip. Bu bağlamda, akıllı şehirlerin oluşabilmesi için şehirlerimizde AUS'un yaygınlaşmasını sağlayıcı projelerin yanı sıra toplumsal bilinirliğinin sağlanmasına yönelik çalışmaların yapılması da önemli. Toplu taşımamın teşvikini sağlayan sistemlerin oluşturulduğu, şehrin bir ucundan öbür ucuna güzergah ve yol bilgisinin etkin bir şekilde paylaşıldığı uygulamaların yaygınlaştığı, kazaları önleyici bilgi teknolojileriyle donatılmış çözümlerin varlığı, yolcuların bilinçli kararlar vermelerine veya seyahatlerini düzenlemelerini yardımcı olacak hizmetlere kolay ve ekonomik erişim, elektronik ödeme sistemleri ve tek kartla seyahat olanakları vb pek çok AUS unsurlarıyla donatılmış bir şehrin, akıllı şehir olma yolunda en önemli adımları atmakta olduğunu söyleyebilirim.

## SADECE ULAŞIM DEĞİL PEK ÇOK İHTİYAÇ İÇİN DE KULLANILACAK

### Akıllı ulaşım sistemleri kapsamında elektronik ücret toplama ve "Türkiye Kart" projesi gündeme gelmişti, bu proje şu anda hangi aşamada ve ne zaman hayata geçmesi planlanıyor?

Cumhurbaşkanlığımız tarafından yayınlanan Birinci 100 günlük İcraat Programı, 11. Kalkınma Planı, 2019-2021 Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı ve Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri ve 2020- 2023 Eylem Planı içerisinde de yer alan Türkiye Kart projesine ilişkin çalışmalar, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı koordinasyonunda PTT A.Ş. tarafından yürütülüyor.

Yerel yönetimler tarafından kapalı sistem olarak kurulan ve işletilen elektronik ücret toplama sistemlerinde geçerli olan ödeme araçları, yalnızca aynı yerel yönetimin sistemlerinde kullanılıyor. Vatandaşlar, bu olumsuzluğun giderilerek tek bir ödeme aracıyla ülke genelinde tüm toplu taşıma araçlarından faydalanabilmeyi arzu ediyor. Ayrıca bu ödeme aracını, toplu taşıma dışında alışveriş, nakit çekme, para transferi, fatura ödeme, özel alan erişimi gibi alanlarda da kullanmayı bekliyor. Bu ihtiyaçlardan yola çıkarak Türkiye Kart çatısı altında fiziki kart, dijital cüzdan, mobil ödeme, NFC gibi alternatif ödeme yöntemlerinin devreye alınmasıyla ulaşım sektöründeki tüm paydaşların dahil olacağı tek takas, switch, mahsuplaşma ve operasyon merkezi kurulacak.

Bu kapsamda mevcut toplu taşıma elektronik ücret toplama sistemlerinin incelenmesi, ortak elektronik ücret toplama sisteminin tasarlanması, test, sertifikasyon, takas ve mahsuplaşma merkezinin kurulması adımları tamamlandı. Ortak elektronik ücret toplama sisteminin gerçekleştirilmesi ve pilot şehirlerde uygulanmasına ilişkin çalışmaların da bu yılın son çeyreğinde tamamlanmasını hedefliyoruz.

Ayrıca Türkiye Kart Projesi ile vatandaşlarımıza para transferi, alışveriş, ulaşım gibi alanlarda ödeme ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri bir sistem sunulması amaçlanıyor. Bu kapsamda ön ödemeli ve debit kartla entegre Türkiye Kart seçenekleri sunulacak. Söz konusu karta engelli, öğrenci, öğretmen, emekli gibi kullanıcı gruplarına yönelik özellikler tanımlanabilecek. Kullanıcılar Türkiye Kartları-

na, PTT kanallarından (işyeri, ATM, POS, internet ve mobil bankacılık uygulamaları) para yatırabilecek ve yükleme yapabilecek.

Türkiye Kart projesine elektronik ücret toplama sistemine sahip olan tüm belediyeler ve operatörler dahil olabilecek. Kartların bir belediyenin taşımacılık işinde kullanılması durumunda, kartın kullanıldığı belediye ile kartı veren kuruluş arasındaki hesaplaşma "Türkiye Kart Takas ve Hesaplaşma Merkezi" tarafından yapılacak. Ayrıca belediyeler, kendi şehirlerine özel şehirçilik uygulamalarını karta yükleyebilecek.

"Ön ödemeli ve debit kartla entegre seçenekleriyle sunulacak Türkiye Kart'a engelli, öğrenci, öğretmen, emekli gibi kullanıcı gruplarına yönelik özellikler tanımlanabilecek. Kullanıcılar Türkiye Kartlarına, PTT kanallarından para yatırabilecek, yükleme yapabilecek..."

### AUS Türkiye olarak kurumlara ve kullanıcılara ne tür faydalar sağlayacaksınız?

Akıllı Ulaşım Sistemleri hızla gelişen ve değişen bir sektör. Farklı üreticiler tarafından üretilen AUS sistemlerinin birbirleriyle iletişim halinde tek bir sistem gibi çalışabilmesi bu sektörün en önemli konularından biri olarak karşımıza çıkıyor. AUS Türkiye olarak, üyelerimizin de katkılarıyla AUS alanında yenilikçi projeleri öne çıkarmayı, uluslararası iş birlikleri, etkinlikler ve çeşitli faaliyetler aracılığıyla birlikliği güçlendirmeyi, bu alandaki işlere öncülük ederek paydaş katılımını teşvik etmeyi planlıyoruz. AUS Türkiye, "Gelişen yeni teknolojilerle uyum içinde çalışan, bilgi ve iletişim teknolojileri ile yönlendirilen ve yönetilen aynı zamanda kendi içinde olduğu kadar dünyayla da entegre olmuş Akıllı Ulaşım Sistemleri" vizyonu doğrultusunda, AUS'un etkin bir şekilde uygulanması için kamu ve özel sektör arasında karşılıklı işbirliğinin teşvik edilmesi ve AUS ile ilgili çeşitli araştırma, politika danışmanlığı yapılması, teknoloji teşviki ve ticari faaliyetler yoluyla AUS alanının ve sektörünün gelişimine katkıda bulunulması amacıyla tüm üyelerimiz katkılarını sunuyor.

Üyelerimizle birlikte bundan sonraki süreçlerimizde de AUS paydaşlarının ihtiyaçlarını belirleyip önceliklendirerek bunların AUS ülke politika ve stratejilerine yansımaları sağlamayı hedefliyoruz.



# E-para ve ödeme lisansı almak isteyenlere “HER ŞEY DAHİL” çözüm

“Hepsi bir arada FinTek” sloganıyla yola çıkan MonoPayments; elektronik para ve/veya ödeme hizmetleri lisansı almak isteyen şirketlere, TCMB’ye lisans başvurusu sürecinden bilgi teknolojileri bağımsız denetimine kadar her aşama için gerekli platform altyapısını sağlamayı vaat ediyor...

**M**onoPayments, TCMB’den lisans almak isteyen ödeme hizmetleri ve/veya elektronik para kuruluşları için gerekli platform altyapısının tamamını sağlama iddiasında. MonoPayments CEO’su Hüseyin Mert, “Müşterilerine cüzdan, sanal POS, fatura ödemesi, uluslararası para transferi gibi hizmetler sunmak isteyen veya alternatif çözümler arayan kuruluşlar için bütüncül bir yaklaşım sunuyoruz. TCMB’ye lisans başvurusu sürecinden bilgi teknolojileri bağımsız denetimine kadar kurumlara beraber yürürken, faaliyete geçiş sonrasında iş modellerine göre all-in-one (her şey dahil) yazılım çözümleri sunuyoruz” diyor.

## “Smart Switch fark yaratacak”

Mert, sundukları çözümün ayrıntılarını şöyle anlatıyor: “Finans veya sistem yöneticisi tarafından kurumun sanal POS’larına istenilen kural motoru veya özel kriterler belirlenebilir. Bu sayede işlemler en verimli şekilde sonuçlanırken, finansal hatalar minimize edilmiş oluyor. Kural motorunun editör kısmını, hiçbir kod bilgisi olmadan, en hızlı, en düşük komisyon, en az hata veren gibi parametrelerle konfigüre edilebilecek şekilde tasarladık. Finans veya sistem yöneticisi, bu kuralları anlık olarak değiştirip hemen uygulamaya geçirebilirken, bu çözümümüzü mevcut sanal POS altyapısı olanlara da doğrudan entegre edebiliriz. Smart Switch adını verdiğimiz çözümümüz, ödeme kuruluşu olmayan veya birden fazla sanal POS ile çalışan şirketler için de komisyon maliyeti azaltıcı altyapı olarak kullanılabilir.”

## “Açık finans” ile her şey tek ekranda

MonoPayments, mevcut mevzuatın gerektirdiği bütün altyapı ihtiyaçlarının yanı sıra yakın gelecekte PSD2 (Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi) ile FinTek dünyasına hâkim olması beklenen “açık bankacılık” uygulamaları için de hazırlıklarını tamamlamış. Malum, FinTek’lerin API’ler aracılığıyla finansal kurumlardan finansal veri almasına imkân sağlayan açık bankacılık uygulamaları, şimdiden iş yapma modellerini değiştirmeye başladı. Üye işyerlerine ve müşterilere sınırsız



Hüseyin Mert

sayıda hizmet ve kolay yönetim imkanları sağlayan açık finans ve açık bankacılık sayesinde kullanıcılar, tüm finansal hareketlerini analiz edebilir. Üye işyerlerinin, tüm bankalardaki ve ödeme kuruluşlarındaki toplam cirolarının performansı, kredi veren kuruluşla anlık paylaşılıyor, bu sayede daha rekabetçi fiyatlar alınabiliyor.

Hüseyin Mert, “MonoPayments olarak FinTek’ler için açık finans uygulamalarına entegre olma veya açık finans hizmetleri verme imkanı sağlıyoruz” diyor ve şöyle ekliyor: “PSD2 için ‘Berlin Group’ yaklaşımıyla kurguladığımız yapıyı Avrupa’daki müşterilerimiz halihazırda kullanıyor. Bankaların açık bankacılık hizmetleri verdiği gibi e-para kuruluşlarının da açık finans hizmetleri sunabilmelerini sağlayan bir platform oluşturduk. Ülkemizde de yeni mevzuatın çıkmasıyla birlikte gerekli uyumları tamamlayıp müşterilerimize açık finans hizmetlerini sunmak istiyoruz.”

**mono**  
PAYMENTS

# Z MOBİL KUŞAĞINA FATURA ÖDEMELERİ İÇİN BİR TALİMAT YETER!

Z Mobil kuşağı için Ziraat Mobil'in kolaylıkları bitmiyor,  
fatura ödemeleri için otomatik talimat vermek yetiyor.



Ziraat Mobil

**Hemen indirin!**



Ziraat Bankası

PSM

46 KİVİLCİM





# WVSpark 2021



Sponsor  
**sodexo**



# Teknolojiye damga vuran kadınlar: WSpark 2021

Ödeme dünyası, teknoloji, sigorta gibi alanlarda girişimci ve üst düzey yöneticilik yapan, sosyal sorumluluk çalışmalarıyla örnek olan kadın sayısının artmasına destek olmak amacıyla bu yıl ilkini hazırladığımız WSpark 2021 araştırması tamamlandı. Birbirinden parlak kariyere sahip, başarılı 46 kadın girişimci ve yöneticinin yer aldığı WSpark, kadınların hikayelerini anlatmaya, seslerini duyurmaya devam edecek...

**Ç**alışma hayatının her aşamasındaki kadın başarı hikayelerini paylaşmak, onların yarattığı pozitif değişimin altını çizmek ve kariyerinin başındaki kadınlara ilham verecek doğru rol modelleri oluşturmak üzere başlatılan WSpark 2021 listesi tamamlandı. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri'nin sponsorluğunda hazırlanan araştırmada, farklı alanlarda başarılı kariyerler inşa eden kadınları bir araya getirdik ve işkadınlarının yarattığı katma değeri vurgulayarak kadının potansiyelini sinerjiye dönüştürmeyi amaçladık. Öncelikle tüm sektördeki kadın çalışanların araştırmamıza gösterdiği ilgiye çok teşekkür ediyoruz. Neden

WSpark listesine seçildiklerini, başarılarını haberimizde okuyacaksınız. Ancak listeye giren ve giremeyen kadın yöneticilerinin ortak özelliğinin sosyal sorumluluk çalışmalarında aldıkları rol dikkat çekici. Neredeyse tamamı genç kızların, kadınların iş hayatında daha fazla yer bulması, teknolojiyle tanışması için çok önemli projeler yürütüyor, kampanyalar başlatıyor ve sivil toplum kuruluşlarına öncülük ediyor. PSM ekibi adına oldukça heyecan ve ümit verici bu süreçte bize destek veren jüri üyelerimize de teşekkür ediyoruz. Gelecek yılki listenin çalışmalarına büyük bir istekle başladığımızı bilmenizi istiyoruz. İşte PSM WSpark 2021 listesine giren kadın yöneticilerin başarı dolu kariyer öyküleri...

*Liste alfabetik sıralanmıştır.*

## Ayşe Burcu Tüzün Utarit Genel Müdürü

SoliPAY mobil uygulamasını hayata geçiren ekibi yönetiyor. Utarit, bu projeye bir ilke imza atarak kampüs hayatıyla finans dünyasını entegre etti. Uygulama, üniversite öğrenci ve personelinin okul kimlik kartlarının Visa/Mastercard/Troy altyapısıyla açık devre harcama yapabilmesini sağlıyor. Ayrıca kullanıcılar, okul içerisindeki turnike giriş çıkışlarının yanı sıra yemekhane ödemeleri, sosyal tesis ödemeleri, ulaşım ödemeleri gibi her türlü geçiş-kontrol ve ödemeyi bu mobil uygulama üzerinden hızlı ve güvenli bir şekilde yapabiliyor. Fatura ödeme, para transferi gibi özellikleri de içerisinde bulunduran platformda kullanıcılar anlaşmalı her bankanın kartını uygulamaya entegre edebiliyor. SoliPAY, halihazırda altyapıyı kullanan 67 okul ve 2.5 milyonun üzerindeki kart kullanıcısıyla birlikte Türkiye'nin en büyük açık bankacılık platformu olmayı hedefliyor.



**Ayşe Gül Güvenç**  
**Elekse Genel Müdürü**

Bilgisayar mühendisi olan Güvenç, olay yönetimi, ödeme çözümleri ve finansal teknolojiler alanlarında geliştirilen projelerde aktif rol aldı. Finansal teknolojiler alanında çalışmalarına devam etmek için 2015 yılında Elekse Ödeme Kuruluşu'nun kuruluşunda aktif rol alarak iç kontrol, finans, risk izleme süreçlerini oluşturdu. 2018 yılında kuruluş bünyesinde sanal POS ve para havalesi sistemlerini hayata geçirerek kuruluşun hizmet verdiği ödeme faaliyet alanının genişlemesine öncülük etti. Şirketin EsnekPOS projesini yönetti.

EsnekPOS'un en önemli özelliği, işletmelerin sahip olduğu fiziksel POS, mobil POS (cep telefonu POS olarak kullanabilme özelliği) ve web sitesi üzerinden yapılan tüm işlemlerin tek panel üzerinden takip edilebilmesi ve ayrı ayrı mutabakatlara gerek duyulmaması. EsnekPOS projesinde, bankaların ödeme kanalları tamamen otomatik yapay zekâ teknolojisiyle yönetiliyor.



**Aytül Erçil**  
**Vispera CEO'su**

Prof. Dr. Aytül Erçil, Boğaziçi Üniversitesi Elektronik Mühendisliği ve Matematik bölümlerinden lisans; Brown Üniversitesi Uygulamalı Matematik bölümünden yüksek lisans ve doktora derecelerine sahip. Erçil'in çalışmaları birçok ulusal ve uluslararası başarı ödülü aldı. Erçil'in kurucusu olduğu Vispera Bilgi Teknolojileri, perakende mağazalarının görüntü işleme/yapay zekâ teknolojileriyle dijitalleşmesini sağlayan Shelvesight projesiyle öne çıkıyor. Bu çözüm, mağaza içindeki rafların gerçek zamanlı izlenmesi için görüntü tanıma tabanlı bir IoT (nesnelerin interneti) çözümü. Rafa bakan kameralar, raf görüntülerini otomatik olarak işleyip gerçek zamanlı ve tam otomatik olarak her bir tekil ürün (SKU) düzeyinde raf analizleri yapıyor.

Shelvesight, yüksek otomasyon seviyesi ve uçtaki hesaplama altyapısı sayesinde gerçek zamanlı SKU seviyesinde ürün tanıma yeteneklerine sahip tek tam otomatik çözüm konumunda. Çözümün bulut seçeneği de mevcut.

**Başak Taşpınar Değim**  
**Armut Kurucu Ortağı**

Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği'nden 2000 yılında mezun olan Başak Taşpınar Değim, Koç Üniversitesi'nde MBA ve Chicago Loyola Üniversitesi'nde MSIMC yüksek lisans programlarını bitirdi. Çoğunluğu yurtdışında yöneticilik yaparak geçen kurumsal kariyerini 2011 yılında bırakarak şu an 670 bin civarında hizmet verene online kariyer imkanı sağlayan ve bünyesinde 4 binden fazla servis barındıran hizmet platformu Armut.com'u kurdu.

Armut.com; temizlik, tamirat, taşınma, organizasyon işleri gibi binlerce kategoride hizmet veren kişiler ve kurumlara online platform üzerinden erişim imkanı sunuyor. Hizmete erişmek isteyen kullanıcının işini kolaylaştırırken, hizmet verenlerin de iş kapasitesini artırıyor. Kendi olanaklarıyla hizmet veren, küçük çaplı iş kapasitelerini büyütme isteyen kadınlar için özel bir platform sunan Armut, "kadın dostu bir şirket" olarak da öne çıkıyor.

9 farklı millete mensup 120 kişilik ekibiyle hizmet veren Armut, HomeRun markasıyla 7 ülkeye de teknoloji ihraç ediyor.



**Berna Şamiloğlu Acar****Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Yeni İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Direktörü & İcra Kurulu Üyesi**

Berna Şamiloğlu, 1995 yılında başlayan kariyerine 2003 yılında Turkcell bünyesinde devam etti. Sektörde Türkiye'nin ilk, dünyanın ikinci ekosistem geliştirme programı olan Turkcell Partner Program'ını geliştirerek ülkemizde dijital ekosistemin temellerinin atılmasında önemli bir rol oynadı. 2019 yılında katıldığı Sodexo'da şirketin iş modeli ve ürünlerinin teknoloji ve iş ortaklarıyla dönüşümüne liderlik ediyor. Şamiloğlu, aynı zamanda FlexoGift projesinin sponsoru konumunda. Teknolojinin gücünden yararlanarak öncelikle tüketici deneyiminin gelişmesine, sonra da bu pazarda faaliyet gösteren markaların yanı sıra çalışan deneyimine katkı sağlayacak yeni markalara olanak sunan iş modelleri geliştiriyor. Şirket içinde disiplinler arası bir proje ekibiyle birlikte 6 ay gibi kısa bir sürede, ürünün satış dönemi için kritik bir dönem olan ramazan dönemine yetişecek şekilde projenin hayata geçmesine öncülük etti. FlexoGift, 5 farklı kategoride onlarca farklı markada hem online hem mağazada alışverişe imkan sağlayan, tüketicilere seçme özgürlüğü ve hediye bakiyesinin tamamını parçalı olarak kullanma gibi imkanlarıyla pazarda benzeri olmayan bir değer teklifiyle hayata geçti. Mart ayında beta sürümüyle sahaya sürülen ürün, müşterilerden beklenen olumlu tepkiyi aldı ve daha ilk ayında geçen yıl aynı döneme göre yüzde 100 satış artışı sağladı.

**Berna Ülman****Visa Güney Doğu Avrupa Genel Müdürü**

Berna Ülman, Visa'ya katılmasından 3 yıl sonra 2003'te, Visa Türkiye Genel Müdürü olarak atandı. 2008 yılında Türkiye dahil üç ülkeyle devraldığı Güneydoğu Avrupa bölgesini bugün, 7'si Avrupa Birliği üyesi olan toplamda 9 ülkenin yönetildiği Türkiye merkezli bir üs haline getirdi. 13 yıllık süre içinde yönettiği ticari büyümenin yanı sıra Ülman, bugün 1.5 milyon kişiye erişen Türkiye'nin ilk finansal okuryazarlık projesi Param Yönetebiliyorum'un fikir önderi ve sektörel bir katılımla hayata geçmesine öncülük etti.

İnovasyona son derece önem veren Ülman, İsrail'deki Visa İnovasyon Merkezi'nin yanı sıra Türkiye, Bulgaristan ve Yunanistan'da Visa İnovasyon Programı kurulmasını sağladı, bu platformlar sayesinde teknoloji girişimleriyle Visa ekosistemindeki oyuncuların bir araya gelmelerine öncülük etti. Pek çok finansal teknoloji girişiminin bu sayede yurtdışına açılmasına olanak sağlayan program, 2021 yılında Ülman'ın öncülüğünde bölgesel nitelik kazanarak hem teknoloji girişim havuzunun çeşitlenmesinin hem de bu girişimlerinin erişebilecekleri uzman ve bankaların uluslararası nitelik kazanmasının önünü açtı.

**Burcu Civelek Yüce****Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı**

Burcu Civelek Yüce, Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği ve Executive MBA programlarını birincilikle tamamladı, Harvard Business School ve Koç Üniversitesi'nde çeşitli eğitimlere katıldı. 2006 yılında Akbank'a katılmadan önce, uluslararası yönetim danışmanlığı ve teknoloji şirketlerinde çalıştı. Yüce liderliğinde Akbank Mobil Akıllı İpuçları Projesi, Eylül 2019'da uygulamaya alındı. Yapay zekâ destekli Akıllı İpuçları ile Akbank müşterilerine kişiselleştirilmiş finansal içgörüler, gelecek döneme dair tahminler ve çözüm önerileri sunarak müşterilerin finansallarını daha iyi yönetebilmeleri sağlıyor. Akbank bu uygulamayla müşterilerine yapay zekâ destekli, proaktif ve tahmine dayalı finansal içgörüler sağlayan ve onları finansal farkındalığa doğru yönlendiren Türkiye'deki ilk banka oldu. 2018'de başlayan proje sürecinde veri altyapısının hazırlanmasından müşteri araştırmalarına çok kapsamlı bir çalışma yürütüldü. Eylül 2019'da 16 içgörü ile proje hayata alındı ve bugün artık 40'ın üstünde içgörünün, bunlara bağlı yüzlerce senaryo ve çözüm önerisinin olduğu çok zengin bir hizmet haline gelen Akıllı İpuçları'nın yetkinliğini her geçen gün artırıyor.



**Burçin Yiğit Şengül**  
**Invent Analytics İnsan Kaynakları Direktörü**

Burçin Yiğit Şengül, Bahçeşehir Üniversitesi'nden aldığı İşletme yüksek lisans eğitiminin ardından Nişantaşı Üniversitesi'nde İşletme doktora çalışmalarını sürdürüyor. Kariyerine 2003 yılında TEKİS'te başlayan ve 2005 yılında bilişim sektörüne adım atan Şengül, IT özelinde insan kaynakları yönetimi alanında uzmanlaştı. Çeşitli iş deneyimleri sonrasında 2018 yılında Invent Analytics'e transfer olan ve şirketin İK departmanını kurarak yönetim stratejilerini belirleyen Şengül, Covid-19 salgını nedeniyle insan kaynakları süreçlerinin tamamının dijital ortama taşınmasına öncülük etti. Kâğıt ortamında yapılan tüm işler HR Tool üzerine taşındı, zaman ve maliyetten tasarruf sağlandı. İşe alım süreçleri başta olmak üzere, performans, çalışan deneyimi, yetenek yönetimi, çalışan motivasyonu gibi tüm fonksiyonları dijitalleştirerek teknoloji/yazılım alanındaki uzmanların çalışmak için tercih ettiği öncü şirketlerden birisi haline getirdi.



**Canan Akmanoğlu Bayrak**  
**Manibux Kurucusu**

Boğaziçi Üniversitesi Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik Bölümü mezunu olan Canan Akmanoğlu Bayrak, öğretmen olarak görev yaptığı 17 yıl boyunca çok çeşitli kademeden öğrencinin gelişimlerine destek, aile ve çocukların sorunlarına çözüm bulmada yardımcı oldu. Daha sonra kendi kızlarından deneyimlediği ve mesleğini yaptığı yıllar boyunca gözlemlediği ailelerin harçlıkla ilgili sıkıntı ve ihtiyaçlarından yola çıkarak Manibux'ı kurdu. Manibux'ın kuruluş amacı kontrol edilebilir, kolay, güncel ihtiyaçlara cevap verebilen ve hijyen bir harçlık imkanını sunmak. Okul çözümü Manibux K12 okullarda hem hijyen sorunu yaratan hem de kaybolma, çalıma, anlık ihtiyaç anında gönderilememesi sorunları yaşatan nakdi ortadan kaldırıyor. Manibux K12 kartlar ile çocuklar ailelerinden anında alabildikleri harçlıkla okulda Manibux K12 POS cihazlarına kartı dokundurarak ödeme yapabiliyor. Veliler de hem çocuğunun bakiyesini görebiliyor hem de neler yediğini izliyorlar.

**Ceyda Ünal**  
**BELBİM Elektronik Para Ödeme Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı**

Kariyerine Sabancı Holding'de başlayan Ceyda Ünal, 2019 yılında BELBİM'e katıldı. Yönetici koçu ve melek yatırımcı unvanına da sahip olan Ünal, ulaşım kartının şehir yaşam kartına dönüşüm projesinde aktif görev üstlendi. Yaptığı çeşitli iş birlikleriyle ulaşım dışı ödeme aracı olarak kullanılmaya başlanan İstanbultkart'ın yaşamı kolaylaştıran ve paydaşlarına değer katan etkin, verimli ve güvenilir elektronik para ve ödeme hizmeti sağlamasına liderlik etti. İstanbultkart bugün marketlerde, cafe-restoranlarda, taksilerde, müzelerde, eğlence sektöründe, online alışverişlerde ödeme aracı olarak kullanılabilir. Sektörün öncü markalarıyla anlaşma yaptı. Multinet iş birliği ile Türkiye'de ödeme ağına market, cafe-restoran olarak 30 bin nokta eklenmiş durumda. Getir iş birliği ile yalnızca İstanbultkart'ın online ödemeler dünyasının kapısını açmakla kalmayıp dünyada ilk kez iOS işletim sisteminde Apple Pay dışında NFC ile ödeme yapılabilen bir örnek oldu. Başlattığı sosyal sorumluluk projeleri kapsamında, "sağlık çalışanlarına" ve "0-4 yaş arası çocuğu bulunan annelere" toplu taşımayı ücretsiz kullanılmasını sağladı.



### Çağla Gül Şenkardeş MenaPay ve DuruGörü Yönetim Kurulu Üyesi

İşletme yüksek lisansı ve iletişim doktorası bulunan Çağla Gül Şenkardeş, 20 yılı aşkın profesyonel tecrübesinin yanı sıra Bahçeşehir Üniversitesi'nde doktor öğretim görevlisi olarak uzun yıllardır eğitim veriyor. Şenkardeş, blok zincir tabanlı teknoloji şirketi olan MenaPay ile DuruGörü danışmanlık şirketinin kurucusudur. İstanbul Blockchain Women Derneği'nin kurucu üyelerinden olan Şenkardeş, kadınların güçlenmesi odaklı faaliyet gösteren çeşitli platform ve derneklerde gönüllü çalışmalar yürütüyor ve bu alanda akademik çalışmalar yapıyor. Şenkardeş, bu kapsamda TWRE ve Türkiye'nin Mühendis Kızları oluşumunda mentorluk da yapıyor. Uzun yıllardır dijital dönüşüm ve teknoloji geliştirme alanında daha fazla kadın yönetici istihdamı sağlanması için aktif ve gönüllü çalışmalar yürütüyor. Sektörde teknolojik ve finansal kapsayıcılığın artmasına liderlik ediyor, sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda toplumsal cinsiyet eşitliği odağında blok zincir teknolojisi eğitimleri verilmesi ve bilgi paylaşım platformunun kurulmasını da sağladı.



### Çiler Ay CBOT Kurucu Ortağı ve CMO'su

Çiler Ay, sofistike yapay zekâ algoritmalarına dayalı sanal kişisel asistanlar sunmak için makine öğrenimi ve doğal dil işleme teknolojilerinden yararlanan CBOT'un kurucu ortağı ve CMO'su olarak görev yapıyor. Çiler Ay aynı zamanda, pazarlama teknolojileri ve yapay zekâ konularında uzman ve konuşmacı olarak da tanınıyor.

CBOT, ağırlıklı olarak bankacılık, telekom, perakende ve otomotiv sektörlerindeki büyük şirketlere hizmet veriyor. CBOT Platform sayesinde, kurumlar belirledikleri kullanım alanı çerçevesinde bir insan gibi konuşabilen yapay zekâ tabanlı chatbot ve sanal asistanlar geliştirebiliyor, bunları müşterileri ve çalışanlarının hizmetine sunabiliyorlar. CBOT'un kendi teknolojisi olan ve bir üçüncü parti kod içermeyen CBOT Platform, doğal dil işleme teknolojisi sayesinde yazılı ve sözlü doğal ifadeleri anlamlandırıp, kullanıcıya doğru yanıtı sunabiliyor veya doğru işlemi gerçekleştirebiliyor. Makine öğrenmesi teknolojisi sayesinde ise sürekli olarak yeni konuları öğrenebilen bir yapı söz konusu.



### Demet Zübeyiroğlu FINTR Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin ilk telekom dergisinin kurucu ekibinde yer alan Demet Zübeyiroğlu, 2005 yılında Türkiye'nin uluslararası geçerliliği de olan ilk ön ödeme kartının geliştirilmesi aşamasında yer aldı. Uzak mesafe arama hizmetleri sunan bir girişimin, globalde ses getiren bir giyilebilir teknoloji defilesini de düzenleyen Zübeyiroğlu, FinTek alanına geçiş yaptı. İstanbul Talks Fintech serisini başlatan ekipte yer alan ve 2017'de FinTek hub'ı olan KOOPHub'ın kurucu ortağı olan Zübeyiroğlu, Technologies, Innovate Finance, Copenhagen Fintech, MENA Fintech Association gibi uluslararası kurumlarla iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına liderlik etti. 2020 yılı açık inovasyon, regülasyonlara katkıda bulunma ve startup/scaleup firmaların uluslararası açılımlarına destek çalışmalarını dernek yapısına taşımak üzere FINTR'yi (Finansal İnovasyon ve Teknoloji Derneği) kurdu. Dernekte açık bankacılık ve FinTek ile blok zincir ve kripto paralar üzerine çalışma grupları kuruldu.



**Derya Ekemen Fidan**  
**Octet Genel Müdürü**

1994 yılı itibarıyla banka ve banka iştiraklerinde çalıştıktan sonra, 2017 yılında Octet Express Ödeme Kuruluşu'na transfer olan Derya Ekemen Fidan, burada "Çoklu Banka Tedarikçi Finansmanı Portalı" projesine liderlik yaptı. Bu proje, büyük firmaların, KOBİ ölçeğindeki tedarikçiden almış olduğu mal ve hizmete istinaden, yapacağı vadeli ödemeleri için bankaya vereceği vade ve tutarı içeren ödeme taahhüdü karşılığında, bankaların tedarikçileri daha uygun şartlarla finanse etmesini sağlıyor. Alıcıların ERP'sinde ödenebilir hale gelen faturalar, otomatik olarak Octet Tedarikçi Finansmanı Portalı'na akıyor. Portalı yüklenen faturaların yüklendiğine dair tedarikçiye bilgi verilmesini ve ihtiyacı halinde tedarikçinin portal üzerinden alıcının belirlediği banka ya da bankalara ulaşım finansman tutarına ilişkin bilgi aldığı ve uygun gördüğü banka ile işlemi gerçekleştirdiği, işlem sonrası, alıcının muhasebesinde borcun artık tedarikçiye değil bankaya olduğuna dair ilgili kaydın oluşturulması sağlanıyor. 2021 sonunda ürünün kullanımında yüzde 150 artış öngörülüyor.



**Dilek Sağıroğlu**  
**Verisoft Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı**

Dilek Sağıroğlu'nun 32 yıllık iş hayatının 29 yılı ödeme sistemleri alanında geçti. Bu süre zarfında tüm bankalar ve sistem içinde hizmet veren birçok FinTek şirketiyle ortak projeler hayata geçirdi. Bankacılık kariyerinin ardından FinTek dünyasına geçiş yapan Sağıroğlu, AUSTRIACARD, PayCore ve Verisoft'ta satış ve iş geliştirme alanında önemli işlere imza attı. Şu anda çalışmakta olduğu Verisoft'ta satış departmanını kurdu ve farklı ürünlerin geliştirilmesine ve satışına öncülük etti. Verisoft için yarattığı en büyük değer olan rekabetlik kavramını hayata geçirdi. Herkes için bir "kazan-kazan" ekosistemi oluşturdu. Son iki yıl içinde farklı alanlarda rakip olan beş önemli firmayla iş anlaşması yaptı. 2020 yılında 56 adet yurtiçi, 17 adet yurtdışı yeni müşteri edimini sağladı.



**Ebru Güven**  
**İstanbul Blokchain Women Derneği Yönetim Kurulu Başkanı**

1998-2018 yılları arasında Türkiye'nin en büyük bankalarında çalışan Ebru Güven, banka müşterilerinden birinin ülkenin ilk kripto para borsalarından biri olması sayesinde blok zincirle tanıştı ve 2018'de bankacılık kariyerini sonlandırarak bireysel olarak ve Tim Danışmanlık bünyesinde blok zincir ve kripto para projelerine danışmanlık yapmaya ve teknik yetkinlik eğitimleri vermeye başladı.

Kadınların blok zincir ekosistemindeki varlığını artırmak ve farkındalık yaratmak üzere bir bilgi paylaşım ve networking platformu olarak İstanbul Blockchain Women Platformu'nu 2018 yılında hayata geçirdi ve derneğin kuruluşunda aktif rol aldı. Blok zincir teknolojisinin kullanım alanlarını ve iş modellerine etkisini anlattığı çeşitli içeriklerle kadınlar başta olmak üzere özellikle üniversite öğrencilerine ulaşarak eğitimler veriyor. Paribu ve Akademetre işbirliği ile "Blokzincir Ekosisteminde Kadın Olmak" başlıklı envanter araştırmasını tamamladı.



### Esra Beyzadeođlu Hepsiburada Chief People & Culture Officer

21 yıl banka ve teknoloji şirketlerinde ödeme sistemleri alanında çalışan Esra Beyzadeođlu, Türkiye'deki farklı yerel ve küresel müşteriler için çok sayıda yönetim, teknoloji danışmanlığı ve sistem entegrasyon projelerinde yer aldı. Beyzadeođlu, 7 yıl süren Akbank Bilgi Teknolojileri Bölüm Başkanı görevi sırasında 1000'i aşkın projeye liderlik yaptı. O dönemde ekipçe 30'dan fazla ödül kazanılmasını sağladı. Bireysel olarak "kadın" özelinde birçok ulusal ve uluslararası ödülle taçlandırıldı. Bu yılın başında Hepsiburada'ya yeni bir İK kültürü oluşturmak üzere transfer oldu. Şirketin insan kaynağından ve kültürünün gelişiminden sorumlu olan Beyzadeođlu, Hepsiburada'ya katıldıktan kısa bir süre sonra ise 'Yeni Normalde Kadın ve Dayanışma' ana teması ile düzenlenen Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi kapsamında "Teknoloji ile Hayatı Kolaylaştırma Ödülü"nü aldı. Top 10 Most Empowering Women Leaders in Technology 2021 listesinde Türkiye'den girebilen tek kadın unvanına sahip.



### Esra Güler AUSTRIACARD Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü

Pamukbank, Ziraat Kart – Bileşim A.Ş.'de 10 yıl boyunca ödeme teknolojileri alanında çalışan Esra Güler, ilk EMV özellikli kart geçişi, multivendor projesi, KGS Kart, ilk ödemeli temassız kart (Kampüskart) projeleri gibi öncü ve yenilikçi projeleri hayata geçiren ekipte yer aldı. 2012 yılında "AUSTRIACARD'a transfer olan Güler, şirketin, kartlı ödeme sistemleri sektörüne hızlı, kaliteli ve teknolojik ürün sunmak isteyen kuruluşlar için ürün tasarımından saha operasyonuna kadarki operasyonel süreci gerek fiziksel, gerekse dijital çözümler ile destekleyen bir sağlayıcısı olmasına katkı sundu. Hem kart çıkartan hem de dijital ürün ve hizmet sunan FinTek'lerle birçok projeyi hayata geçirdi. Papara Mastercard ön ödemeli kart geçişi, Turkcell Visa Paycell kart geçişi, Temmuz 2019 - ininal Visa kart dönüşüm projesi, Birleşik Ödeme Ankara Başkent ön ödemeli ulaşım kart projesinin satış ve operasyon süreçlerine liderlik etti. Nisan 2021'de Müşterileri ile Gerçek Zamanlı Diyalog Kuran chatbot ürününün Türkiye'de satışının devreye alınmasını sağladı.

### Füsun Borluk AvivaSA Proje Ofisi Direktörü

Yapı Kredi Bankası, Akbank, Turkcell, Johnson Controls, AvivaSA gibi şirketlerdeki görevi süresinde proje yönetimi alanında uzmanlaşan Füsun Borluk, bilgi teknolojileri kariyerinin yanı sıra çeşitli üniversitelerde proje yönetimi eğitimleri veriyor. Teknolojide ve iş hayatında kadın sayısının artması, yeni neslin teknik alanlara yönelimi konusunda çeşitli aktivitelerde konuşmacı olarak katılan ve mentörlük yapan Borluk, AvivaSA'da robotik süreçlerle ilgili önemli bir projeye liderlik etti. Şirket bir başka markanın robotik süreç ürününü kullanıyordu, ancak yüksek maliyeti nedeniyle ağır bir yük oluşturuyordu. Borluk ekibiyle birlikte, kalite fonksiyonu gereği ücretsiz-açık kaynak uygulamalarla test otomasyonunu gerçekleştirdi ve robotik süreçlerde de kendi geliştirdikleri bir robot kullanılmasını sağladı. Bu çözüm şirkete sadece 2018 yılında 4 milyon TL kazanç sağladı. Çevik dönüşümle birlikte proje yönetim ofisinin çalışma şeklini de hibride çeviren Borluk, şirkette mentörlük sistemini de kurdu. Şu ana kadar 50 çalışan 50 mentörle çalıştı.





### **Gamze Koçer**

#### **Param (TURK Elektronik Para) Genel Müdür Yardımcısı**

İşletme yüksek lisansı olan Gamze Koçer, 2012 yılında TURK Elektronik Para'ya katıldı. 2020 yılında şirketin genel müdür yardımcısı olan Koçer, proje ve ürün yönetimi birimleriyle birlikte birçok kurum ve firma için başarılı projelere imza attı. Liderlik ettiği projelerinden biri de Limak OlduBil uygulaması. Param, Limak Müşteri Çözümleri AŞ'ye tüm finansal ve teknolojik yetkinlikler için altyapı sağlıyor. FinTek odaklı dijital hizmet platformu OlduBil, mobil uygulamasıyla banka hesabı olmasa bile herkese 7/24 para gönderip alma, tüm işyerlerinde ve internette güvenli alışveriş yapma, online fatura ödeme ve taksitlendirme gibi pek çok imkânı bir arada sunuyor. Aynı zamanda, Oldubil Kart sahipleri Param anlaşmalı işyerlerinde herhangi üst sınır olmadan harcama yapabilme ve anında nakit iadesi kazanma gibi avantajlardan da yararlanıyor. OlduBil hesabına 7/24 para yükleyebilen kullanıcılar, cep telefonundan, elektrige kadar pek çok kurumun faturasını OlduBil uygulamasından ödeyebiliyorlar.



### **Gözde Candemir**

#### **Globit Genel Müdür Yardımcısı**

Kariyerine 2007 yılında Ziraat Bankası'nda başlayan ve FinTek alanında ilk projesini Ziraat Teknoloji ile gerçekleştiren Dr. Gözde Candemir, Kadir Has Üniversitesi'ndeki Finans/Bankacılık yüksek lisans programını 2011 yılında birincilik derecesiyle tamamladı. Sektörde geçirdiği 10 yılın ardından bankadan ayrılarak FinTek dünyasına giriş yapan Candemir, doktora eğitimini FinTek'ler üzerine yazdığı tezle tamamladı. Candemir, Globit'te RISQ Corporate Credits-Kurumsal Kredilerde Yapay Zekâ Temelli Akıllı İş Sırası Optimizasyonu projesine liderlik ediyor.

RISQ, bankalardaki kurumsal kredi süreçlerinin yapay zekâ ve makine öğrenmesi teknikleriyle optimize edilmesi, baştan uca bir kredi değerlendirme modülü. Proje, kredi değerliliği yüksek müşteri grubunu değerlendirmede öne geçirecek bekleme sürelerinin azaltıyor ve müşteri kayıplarını önüyor. Candemir, geliştirilen ürünün hangi özelliklere sahip olması gerektiği ve hangi verinin nasıl değerlendirileceği konusunda kritik bir rol üstlendi. Projenin yurtdışında da kazandığı başarılar mevcut.

### **Gülben Yağcı**

#### **ininal Genel Müdür Yardımcısı**

Finansbank, TEB gibi bankalarda çalışarak deneyim kazanan Gülben Yağcı, 2018'de 14 yıllık bankacılık serüveninin ardından ininal'da göreve başladı. Şirketin KPI'ları doğrultusunda dijital ve offline, kapsamlı pazarlama stratejisinin oluşturulması, harcama, aktif müşteriler, kayıp ve elde tutma dahil olmak üzere tüm aksiyonların belirlenmesi ve hayata geçirilmesinden sorumlu. Oyun şirketleri, e-ticaret şirketleri, telekom operatörleri, Google, Facebook gibi kurum ve kuruluşlarla iş ortaklıkları gerçekleştirdi. 2019 yılında ininal kartların Mastercard'dan Visa altyapısına dönüşüm projesinde, 3 milyondan fazla kartın şema dönüşümünün 3 ay gibi rekor bir sürede yapılmasına liderlik etti. Yurtdışında 40 ülkede eş zamanlı olarak iletişim çalışmaları yürüterek bu değişim sürecinin küresel pazarda duyulmasını sağladı. Bu çalışmaların ardından ininal yurtiçinde ve yurtdışında yüzde 200'ün üzerinde büyüdü. Kullanıcıların ininal'a yaptığı bakiye yüklemeleri, yüzde 209 büyüyerek 3 katına çıktı, kart kullanıcı sayısı ise yüzde 62 arttı.



**Gülçin Kuvancı**  
**DCBank CIO'su**

Ödeme sistemleri alanında uzman bir isim olan Gülçin Kuvancı, 30 yıllık ödeme sistemleri deneyiminin ardından Kanada'ya, DCBank'a CIO olarak transfer oldu. DCBank'ın yeni bankacılık platformunun tasarımı, analizi, geliştirmeleri ve eski bankacılık sistemindeki müşterilerin yeni platforma aktarılması süreçlerini yönetti. Bankanın mevcut sistemini analiz ederek fonksiyonel ihtiyaçlarını belirledi. Kuvancı, DCBank'ın ihtiyaçları, Kuzey Amerika'da hizmet vermek istediği ek ürünler, Avrupa ve Asya pazarlarındaki Kanada'ya uyarlanabilecek ürün ve fonksiyonalityyi bir araya getirerek uçtan uca fonksiyonel ve kullanıcı deneyimi tasarımı ve analizini gerçekleştirdi. Yeni platformu 2020 Nisan itibarıyla canlıya aldı. Yazılım ihtiyacı için Türkiye'de bir yazılım ekibi kurdu. DCBank'ın bugün birçok Türk FinTek şirketinden hizmet alması yönünde adımlar attı.

**Hilal Özen**  
**Coreborn Kurucu Ortağı**

2011 yılında pazarlama doktorasını İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde tamamlayan eğitimi sırasında Chicago DePaul ve Northwestern gibi üniversitelerde konuk akademisyen olarak bulunan Dr. Hilal Özen, akademik kariyerine İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde yardımcı doçent olarak devam etti. 2016 yılında akademik tecrübelerini özel sektörde kullanmaya karar verdi, 2021 yılının başında ise Coreborn firmasının kurucu ortağı oldu. Coreborn olarak geliştirdikleri "Matchand-Hastalık Arkadaşım" sosyal medya platformu, "düşenin halinden düşen anlar" motto-suyla bu yolda benzer hastalıklardan ve dertlerden muzdarip kişileri bir araya getiriyor. Böyle bir platformun, yani sadece hastalıklara özel daha niş, aynı zamanda mikro blog mantığıyla çalışan bir sosyal medya platformunun bulunmaması bu projenin en büyük farklılıklarından biri oldu. Destek grupları hastalar için bu müdahale araçlarından birisi ve destek grupları sayesinde psiko-sosyal esenlik bakımından yararlı sonuçlar elde edildiği görülüyor. Platform, Özen yönetimindeki Coreborn yazılım ekipleri tarafından yazıldı.

**Işıl Akdemir Evlioğlu**  
**Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı**

2003 yılında McKinsey'de başladığı görevinden 2012 yılında ayrılarak Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'ne geçen Işıl Akdemir Evlioğlu, Şubat 2020'de Garanti BBVA'ya müşteri çözümleri ve dijital bankacılıktan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Evlioğlu Garanti BBVA Emeklilik'te Yönetim Kurulu Başkan Vekili; Öğretmen Akademisi Vakfı (ÖRAV) ve SALT'ta Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor. İşletmecilik ve bankacılık sektörlerinde 17 yıllık iş tecrübesi var. TOBB Kadın Girişimciler Üst Kurulu üyesi olan Evlioğlu, kadın girişimcilerin desteklenmesi için aktif olarak çalışıyor. Banka müşterilerini kolay yoldan birikim yapmaya teşvik edecek ve değişen tüketici ihtiyaçlarına çözüm üretecek yenilikçi ürünler yaratma kararı çerçevesinde "Finansal Sağlık – Akıllı İşlemler" projesine liderlik etti. Proje müşterilere finansal hayatlarını zaman ve çaba harcamadan yönetebilme kolaylığı sağlıyor. Müşterilerin finansal sağlığını iyileştirmeye, günlük planlarını kolayca yapmalarına ve yaşam hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olunuyor.



### **Kübra Karakoç** **MoneyShower Kurucu Ortağı**

2013 yılında üniversiteye başladığında ortağıyla “ATM’lerde Para Dezenfeksiyonu Yapan Cihaz” üretmek için Ar-Ge çalışmalarına başlayan Kübra Karakoç, lisans eğitimi sırasında “ATM’lerde Para Dezenfeksiyonu” projesiyle İTÜ Çekirdek’e kabul edildi. 2018 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi’nde mikrobiyoloji alanında yüksek lisans programına başladı ve eş zamanlı olarak ortağıyla MoneyShower Teknoloji’yi kurdu. Aynı yıl, ATM’lerde para dezenfeksiyonu yapan cihazı üretti ve İTÜNOVA TTO destekleri ile patent başvurusu yaptı. 2019 yılında ise anlık ve temassız dezenfeksiyon sağlayan bir teknoloji üretti. Şu anda bu teknolojiyi kullanarak ATM’lerde ve para sayma makinelerinde kâğıt para dezenfeksiyonu yapan sistemler ve taşınabilir elektronik dezenfektan Thing Shower’ı üretiyor. Mevcut dezenfeksiyon sistemlerinin minimum 15 dakikada başardığı dezenfeksiyonu mikrosaniyelere indiren ürünler, halen ABD, Kanada, Almanya ve Hollanda başta olmak üzere çeşitli ülkelere ihraç ediliyor. Karakoç, 2020 yılında Boğaziçi Üniversitesi TTO destekleriyle 3 yeni patent başvurusu daha yaptı.



### **Müge Öküş** **Paraşüt CFO’su**

2012 yılında iş hayatına atılan Müge Öküş, 6 yılda Türkiye’nin önde gelen yatırım fonları ve şirketleriyle yaptığı birçok proje sayesinde hızlı ve katma değerli bir şekilde deneyim kazandı. Kariyerinin altıncı yılında 29 yaşındayken CFO oldu. 2018 yılında Mikro Yazılım’da işe başladığında sadece Zirve Yazılım şirketler grubuna dahildi. İki şirketin çalışan sayısı 150’ydi. 2019 yılında Paraşüt Yazılım, 2020 yılında önce İrgat sonrasında da Shoptside Yazılım şirketlerinin gruba dahil edilmesinde şirket yatırımcılarıyla birlikte aktif rol oynadı. 3 yılda 450 kişilik bir şirketler grubunun tüm mali işler süreçlerini yöneten bir pozisyona geldi. Çalıştığı dönem boyunca, yaptığı finansal ve ticari değerlendirmelerin katkısıyla grup cirosu üç, müşteri sayısı iki katna çıktı ve nakit akışı yüzde 150 oranında iyileşti. Göreve geldiğinde mali işler birimi sadece muhasebe ve finans bölümlerinden oluşurken, bütçe-raporlama departmanı, raporlamanın daha akıllı araçlarla yapılabilmesi için iş zekâsı birimi şirketin satış platformlarının diğer birimlerle bilgi alışverişini yönetmek için iş süreçleri birimini kurdu.

### **Müjde Esin** **KızCode Kurucusu**

Müjde Esin, Londra’da Westminster Üniversitesi’nde Medya Yönetimi Bölümü’nde yüksek lisansını tamamladı. Kız çocuklarının eğitimine odaklanan Esin, yüksek lisans araştırmasını sosyal girişimde entegre sorunu yaşayan göçmen kız çocukların eğitimi üzerine gerçekleştirdi. 2016’da göçmen genç kız ve kadınların ekonomik bağımsızlığını kazanmaları için hayata geçirdiği KızCode projesi İngiltere İçişleri Bakanlığı tarafından yılın sosyal girişimi olarak tanındı ve KızCode hayata geçirildi. Proje, 2016 yılında Birleşmiş Milletler (JCI) tarafından “Yenilikçi Kurumsal Sosyal Sorumluluk” ödülünü aldı, Esin ardından yurtiçi ve yurtdışında birçok ödülle taçlandırıldı. KızCode, dezavantajlı ve göçmen topluluklardaki kız çocuklarının teknoloji, bilim ve kodlama konularında beceri kazanarak, bağımsızlık kazanmalarına yardımcı oluyor. Kız çocuklarını dijitalleşen dünyaya hazırlamayı ve meslek seçiminde cinsiyetçi ön yargıları kırmayı hedefleyen girişim, 2015’ten bu yana 6000 kız çocuğu ve genç kadına dijital eğitim atölyeleri düzenlendi.



### Neslihan Özbuğutu Ortakasapbaşı Identify Türkiye Kurucu Ortağı ve CEO'su

Neslihan Ortakasapbaşı, Almanya'da kurulu Business Service Solution GmbH (BSS) adlı elektronik ticaret ve ödeme hizmetleri şirketinin CEO'sudur. BSS şu an Almanya'da şirketlere satış ve müşteri temsilcisi servisi sunuyor. 2015'te dijital dönüşümle birlikte Alman-Türk mühendis ve uzmanlardan oluşan ekibiyle çağrı merkezilerinin dijital dönüşümü için CRM, website, uzaktan müşteri edinimi gibi yazılımlara yoğunlaşan Ortakasapbaşı, 2019 yılında ise uzaktan kimlik doğrulama ve yönetim platformu (IMPaaS) Identify'yi kurdu. Avrupa'nın önde gelen uzaktan kimlik doğrulama platformları arasında yer alan Identify, Kasım 2020 itibarıyla Türkiye'de faaliyetlerine başladı. Almanya'daki deneyimi ve Türk kullanıcıların beklentileri çerçevesinde geliştirdiği Hybrid KYC ürünü Türkiye'de kullanıcıların hizmetine sundu. Bu çözüm sayesinde kurumlar hızlı dijital müşterileri şirketlerine kazandırırken gecikmelerden dolayı müşteri kaybetme riskini ortadan kaldırarak dönüşüm oranını artırıyor. Kullanıcılar da OCR ve NFC teknolojilerine sahip Hybrid KYC ile yeni bir markaya/bankaya müşteri olma süreçlerini tek başlarına tamamlayabiliyor.



### Nesrin İlker Peker Erka Grubu Ödeme Sistemleri Direktörü

Kariyerine İş Bankası'nda 1991 yılında yazılım uzmanı olarak başlayan Nesrin İlker Peker, 2011 yılında bankanın iştiraki Softtech'e direktör olarak atandı. 20 yıllık aşkın süreçte bankanın kredi ve banka kartları yönetimi, üye işyeri yönetimi, kart kabul ürünleri, EMV uygulamaları, ATM uygulamaları, online ve offline işlemler kapsamındaki tüm projelerin altyapı ve yazılımlarının geliştirilmesi çalışmalarına liderlik etti ve ekipleri yönetti. BKM Alt Çip Komitesi'nde aktif görev aldı, çipli karta geçişin işleyiş yöntemini belirledi. 2020 Kasım ayı itibarıyla Erka Grup bünyesinde ödeme sistemleri direktörü olarak göreve başladı. Peker, ekosistemindeki banka, ödeme kuruluşları ve hizmet sağlayıcı gibi birçok oyuncuyla yeni projelerin geliştirilmesine öncülük yaptı. Bizigo.Pay, e-Transfer dijital cüzdan uygulamaları, mobil pazaryeri platformlarından uçak bileti, otel, transfer ve araç kiralama ürünlerinin satışı, sanal ticari kart alt yapısıyla dijital tedarikçi ödeme platformunun hazırlanması gibi önemli projelerin başlatılması yarattığı sinerji ile hayat buldu.



### Nevin Çizmecioğulları IDC Türkiye Ülke Direktörü

1989'da iş hayatına başlayan Nevin Çizmecioğulları, Türkiye'nin ilk network sistem entegratörlerinden Biltam'ın Türkiye'deki network projelerini desteklemek üzere iş birimlerini yönetti. Türkiye bilişim ve telekom sektörlerinde faaliyet gösteren çeşitli sistem entegratörleri, katma değerli dağıtıcılar ve servis sağlayıcı firmaların, direkt ve indirekt satış, pazarlama ve teknik destek yönetim kademelerinde görev aldı. 2007'de IDC Ülke Müdürü unvanıyla IDC Türkiye ofisini kurdu. Türkiye'deki tüm IDC operasyonundan sorumlu yönetici olarak BT sektöründeki birikim ve deneyimini, planlama, yönetim, pazar araştırma, danışmanlık ve etkinlik konularına taşıdı. Çizmecioğlu teknoloji tedarikçileri ve teknoloji kullanıcı kurumların temsil edildiği, ekosistem, danışma kurullarının katkısı ile günümüzün kapsamlı, bağımsız ve güncel konferansları ve ödül programlarının gerçekleştirilmesi için BT ekosistemini geliştirmeye ve desteklemeye çalışıyor.



**Olçay Çat**  
**Ençura Genel Müdür Yardımcısı**

Endüstri mühendisi olan Olçay Çat, ilk iş deneyimini bilişim sektöründe yaşadı. 4 yıllık Çözüm Holding deneyimi sonrası Promarket'te iki yıl ürün müdürü olarak görev aldı. 2007 yılında ise 11 yıl sürecek olan Cardtek (PayCore) deneyimiyle ödeme sistemleri alanında uzmanlaştı. Mastercard ve Visa'nın Soft POS projelerinde görev aldı. 2019 yılında Ençura'ya transfer oldu ve şirketin büyüme stratejilerinin belirlenmesi ve kurumsallaşma süreçlerini yönetiyor. Şirket geçen yıl müşteri tarafında yüzde 40'lık bir büyüme elde etti. Deloitte Fast 50 araştırmasında son 3 yılda Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketleri arasında Ençura'nın ilk sıralarda yer alınmasını sağladı. Yönettiği Ar-Ge çalışmalarıyla 2020 yılında uzaktan müşteri edinimi konusuna şirketin yatırım yapmasını ve ürün çıkarmasına liderlik etti. EnVerify ile banka şubesine gitmeden, imza dahi atmadan hesap açmak mümkün hale geldi. Ödüllü EnVerify bugün 6 banka tarafından kullanılıyor. Çat, kadınların blok zincir ekosistemindeki varlığını artırmak için kurulan İstanbul Blockchain Women Derneği'nin de kurucu üyesi.



**Özge Özbabalaban Çelik**  
**Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı**

2002 yılında Bilkent Üniversitesi'nden mezun olan Özge Çelik, kariyerine savunma sanayinde başladı. 2003 yılında Akbank Ödeme Sistemleri'ne transfer olan Çelik, 2007-2021 yılları arasında BKM'de çalıştı ve 2021 Şubat ayında Birleşik Ödeme'ye transfer oldu. Kariyeri boyunca pek çok küresel bankacılık ve finans teknolojilerini yakından takip edip; dijital cüzdan, blok zincir, yapay zekâ gibi pek çok projede yer aldı. Çelik'in FinTek alanında çeşitli ödülleri de bulunuyor. Blokzinciri teknolojisinin herkes tarafından anlaşılması ve Türkiye gündeminin üst sıralarında kalması için 2018 yılında belgem.io'yu hayata geçirdi. Projenin amacı; bu teknoloji hakkında deneyim kazanmak, teknolojinin daha detaylı anlaşılmasını sağlamak ve bunların yanı sıra teknolojiyle ilgili kazanılan deneyimlerin ekosistemle paylaşılmasıydı. 2020 belgem.io'nun ikinci fazı başlatıldı ve farklı Blokzinciri platformları incelenerek JPMorgan'ın kurumsal Ethereum'u olarak adlandırılan Quorum blokzinciri platformuna karar verildi. Halen hem BKM hem de 10'dan fazla kurum tarafından kullanılıyor.

**Özgür Yeşilyurt Yüngül**  
**Multinet Up Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı**

1998 yılında Avis'teki iş deneyimi sonrasında Logo Yazılım'a geçerek IT sektörüne adım atan Yüngül, 2015 yılında Multinet Up ailesine katıldı. Yüngül'ün liderliğinde elde edilen uyumun sürdürülebilirliği organizasyonel kültürün değişimiyle şirkette sağlanmış durumda. Kendi kendine çalışabilen, inisiyatif alabilen ve hesap veren çevik takımlar oluşturuldu ve organizasyonel kültürde çeviklik günlük hayatın temel işleyişi haline getirildi. 2019 sonunda Stratejico Danışmanlık'a yaptırılan çeviklik araştırmasında bağlılığı yüksek çalışanların oranı yüzde 84 oldu. Müşteri deneyiminde, yapay zekâ destekli duygu durum ölçüm projesi PULSE, dijital asistan RoboNet, Kurumsal WhatsApp uygulamasının iletişim kanallarına eklenmesi, çağrı merkezinin çözüm merkezine dönüştürülmesi; sanal İK asistanı HiRi, Yammer, MultiWiki gibi yenilikleri kapsayan Kolektif Platform, Çevik Performans Sistemi gibi birçok başarılı projeye liderlik etti. Kuantum'un Deloitte ile yaptığı araştırmaya göre, MultinetUp'm müşteri memnuniyet puanı yüzde 90, 2021 Mart ayındaki son çalışmada ise "çalışan memnuniyeti" skoru yüzde 95'e ulaştı.



**Pınar Güzey****Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı**

Pınar Güzey, kariyerine bankacılık sektöründe dijital alanda başladı. Sonrasında DAAD ve TEV bursuyla Almanya'da MBA eğitimini tamamlayıp, Almanya ve Avusturya'da farklı sektörlerde uzun yıllar dijital teknolojiler ve pazarlama alanda çalıştı. Türkiye'ye dönüp Turkcell'in dijital kanallarını ve Türkiye'nin ilk dijital dönüşüm projelerinden birini yönetti. Yeditepe Üniversite'nde dijital dönüşüm ve dijital pazarlama alanında dersler verdi. Kariyerine sigorta sektöründe dijital alanda fark yaratmak isteyen Quick Sigorta'da devam etti ve şirketin dijital kanallarında büyük bir dönüşüm başlattı. Maher Holding bünyesindeki InsurTech şirketi ile "Agent değil Acente" projesini başlattı. Proje ile web sitesine gelen ve bir uzman sigortacıya ihtiyaç duyan müşteriler, siteye yüklenmiş videolardaki acentelerle geliştirilen makine öğrenmesi teknolojisi sayesinde eşleşiyorlar ve müşteriler acentelerini bu videoları izleyerek seçiyorlar. Projenin birinci ayında 1000 adet yeni müşteri talebi acentelere iletildi.

**Reha Emekli****Garanti BBVA Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı**

İş hayatına Vakıfbank Bilgi İşlem'de başlayan Reha Emekli; Aknet, Finansbank Ödeme Sistemleri ve Garanti Ödeme Sistemleri'de üst düzey pozisyonlarda görev aldı. Türkiye'de ödeme sistemlerinin gelişiminde büyük rol oynadı. İlk multi-brand işyeri loyalty platform alt yapısını kurarak iş yerlerini bir çatı altında toplanmasını sağlayan ve daha sonra diğer bankalara marka paylaşımını gerçekleştiren alt yapıları inşa etti. 2005 yılında İş Bankası ile birlikte ortak POS fikrini sektörde geliştirerek, ülke ekonomisine katkı yaratacak projenin hayata geçirilmesini sağladı. Avrupa'nın ilk temassız kartı, ilk ticari NFC telefon + ödeme sistemleri antenli kartı, banka kartlarının toplu ulaşımında kullanılması gibi ilkleri ödeme sistemleri alanında hayata geçirdi, öncülük etti. Samsung ve Çanakkale'de uygulamaya alınan toplu ulaşım çözümü, 'şehir kartı' konseptinin yaratıcısı oldu. Kampanya ve kart yönetim özelliklerini birleştiren, kullanıcıların cep telefonlarında müşteri deneyimini iyileştiren önemli bir dijital kanal olan BonusFlaş'ı hayata geçirdi.

**Selnur Güzel****CPP Group Türkiye CEO'su**

Yönetim ve organizasyon alanında doktorası bulunan Selnur Güzel, kariyerine BNP Ak Dresdner Bank' da başladı. Turkcell ve AXA deneyimi sonrasında 2007 yılında, CPP Group Türkiye'ye transfer oldu. Onun liderliğinde son 5 yılda üst üste ciro ve hacim bazında yıllık ortalama yüzde 30-35 seviyesinde büyüme gerçekleştirildi ve şirket 2020 yılsonu itibarıyla 800 bin adedi aşan yaşayan tekil bir müşteri tabanı büyüklüğüne ulaştı. Güzel, Türkiye pazarında dijital satış platformlarına uygun yeni ve inovatif sigorta ve asistans ürünleri yaratarak hem grup hem de Türkiye finans ve sigorta sektöründe öncülük yaptı. 2016 yılında Türk banka ve sigorta sektöründe ID Safe -Kimliğim Güvende Sigortası ile sektörde bir ilk oldu. Şifrelerim Güvende Sigortası, ATM Safe gibi koruma ürünlerinden sonra 2017-2019 yılında yine Türkiye'de gerçek anlamda dark ve deep web'de tarama yaparak yine sektörde bir ilk olan bireysel 'Siber Güvenlik Hizmeti' ürününün hayata geçirilmesine öncülük etti.



### Sema Tüfekçiler CoSure Yönetim Kurulu Başkanı

30 yıllık sigorta profesyoneli olan Sema Tüfekçiler, Türkiye’de kurulu InsurTech firması CoSure’a geçmeden önce son olarak AIG Global’de hasar ve operasyondan sorumlu başkan olarak görev yapıyordu. Risk yönetimi, startup, InsurTech, hasar ve sigorta hukuku konularında farklı bir çok kurumda eğitimler veriyor.

“İş’te Eşit Kadın Sertifikası”nı ilk defa sigorta endüstrisine tanıtarak, birçok şirketin bu sertifikayı almasında öncülük etti, yine sektörde bir ilk olan sigorta sektöründe çalışan orta kademe kadın yöneticileri için mentorlük programını başlattı. Sigorta endüstrisinde blokzinciri ve yapay zekâ tabanlı olarak risk transferi sağlayan, abonelik tabanlı (SaaS) bir pazaryeri platformu olan CoSure’da riskin, alım satım işleminin platform üzerinden ve tamamen dijital bir ortamda yapılması ve sonrasında tüm operasyonel süreçlerin online olarak uçtan uca takip edilebilmesi için gerekli olan altyapının kurulmasına liderlik ediyor.



### Senem Ergüvenoğlu TransferGo Büyümeden Sorumlu Ülke Müdürü

Telekom ağırlıklı bir geçmişe sahip Senem Ergüvenoğlu, Boğaziçi Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri’nde lisans, Hamburg Üniversitesi’nde ise Uluslararası İşletme yüksek lisans eğitimi aldı. Almanya’da T-Mobile International’daki kariyerinin ardından Türkiye’ye dönerek Turkcell ve Boyner’de çalıştı. Perakende deneyimini takiben teknoloji geçmişini finans dünyasıyla birleştirdi ve Türkiye’ye hızlı bir giriş yapan uluslararası para transferi firması TransferGo’ya geçiş yaptı. TransferGo öncelikle yurtdışında yaşayan ve ülkesine düzenli para gönderen kişilere yardımcı oluyor.

Örneğin, Türkiye kökenli göçmenler buraya geldiklerinde Budget’tan yüzde 25 indirim kazanıyor. Bu iş birliğiyle yazları normalde düşen transfer hacmi yüzde 35 artırdı. Ergüvenoğlu ayrıca, salgın nedeniyle geleneksel banka yöntemlerini kullanamayan kişilere hızlıca ulaşılması amacıyla “Arkadaş Öner” programına liderlik etti. “Biz Bize Yeteriz Türkiye” kampanyasına destek olarak, Avrupa’dan Türkiye’ye para transferlerinin tamamen ücretsiz olarak gerçekleştirilmesini sağladı.

### Serra Yılmaz Paynet Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Serra Yılmaz, İstanbul Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği bölümünü onur derecesiyle bitirdikten sonra, Işık Üniversitesi’nde Yönetim Bilişim Sistemleri üzerine yüksek lisansını tamamladı. Lean Six Sigma yeşil kemer sahibi olan Yılmaz, aynı zamanda Türk iş dünyasında kadının rolünü artırmaya yönelik çabalarda bulunan Turkish WIN ve WTech iş ağının ve Mobile Marketing Association Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi.

Xerox, Arox Information Systems ve Samsung Electronics gibi yerli ve uluslararası kurumların B2B/B2C satış, pazarlama ve yönetim fonksiyonlarında üst düzey rollerde bulunan Serra Yılmaz, Paynet’e katılmadan önce BNK Grup’un genel müdürü olarak çalışıyordu. Yılmaz liderliğinde Aralık 2020’de, Türkiye’de bir ilk olarak perakende sektöründe kasa yazılımına entegre Nebim V3 Paylink ürünü çıktı. Ürün sadece e-ticarette değil, mağaza içerisinde de son kullanıcının kendi mobil telefonu üzerinden kayıtlı kartlarıyla, bankacılık uygulamalarıyla, SMS/e-mail yoluyla ödemesini tamamlamasını ve mağaza içerisinde herhangi bir alanda ödeme yapmasını sağlıyor.



**Sinem Altuncu**  
**Paycore Yatırım Teşvik Bölümü Başkanı,**  
**EUROGIA2020 Genel Müdürü**

Mimar Sinan Üniversitesi İstatistik Bölümü mezunu olan Sinem Altuncu, bankacılık yüksek lisansının ardından, Yönetim Bilişim Sistemleri doktorasına devam ediyor. Kariyerine bankacılık sektöründe başladı. 2010 yılında FinTek şirketi olan Cardtek'e (PayCore) transfer oldu. Şirketin büyümesinde birden fazla rol ve görev üstlendi, holdingleşme süreci, yatırımcı görüşmeleri, kurumsallaşma, Avrupa Birliği projelerinde yer aldı. Altuncu, 2019 tarihinde EUROGIA2020 kümesine Genel Müdür olarak atandı. Altuncu, Paycore'un yurtdışında Amerika ve Dubai ofislerini açtı, yatırımcı görüşmeleri ile M&A süreçlerini yönetti, ulusal ve uluslararası 30 üzerinde projede aktif rol aldı. Ayrıca fikri mülkiyet hakları konusunda ve yeni teknolojilerinin entegrasyonu ile ilgili çalışmalara liderlik etti. Kazandığı tecrübeleri henüz girişimci aşamasında olan startup firmalarla paylaşmaya devam ediyor.



**Sitare Sezgin**  
**AkÖde CEO'su**

Sitare Sezgin, British Council bursuyla UMIST/Manchester Business School karma programında finans yüksek lisans programını tamamladı. İş hayatına 1999 yılında Bain&Company'de başladı. 2004 yılında Sabancı Holding'e geçti, sonrasında Akbank'a transfer oldu. Şubat 2018'de Türkiye'nin ilk banka iştiraki e-para şirketi AkÖde'nin kurulmasına liderlik etti.

AkÖde uygulaması Tosla, gençlerin temel finansal ihtiyaçlarını hızlı ve kolay biçimde karşılayabilmesini sağlıyor. Sezgin liderliğinde Tosla'nın lansmanı Eylül 2019'da "Paranın sosyal hali" mottosuyla yapıldı. İlk yıl 2 milyona yakın indirme sayısı ve 700 bin kullanıcı sayısına ulaşıldı. Bugünse indirme sayısı 3 milyonu, kullanıcı sayısı da 1.5 milyonu geçmiş durumda. Herhangi bir bankanın müşterisi olsun, ister banka müşterisi olmasın herkes Tosla'ya üye olabilir, hesap açabilir, parasını Tosla'ya yükleyebilir. Tosla hesabına tüm ATM'lerden, Teknosa mağazalarından ve ŞOK marketlerden ücretsiz para yüklenebiliyor, banka hesaplarından para gönderilip para çekilebiliyor ve banka kartlarıyla yükleme yapılabiliyor.

**Süheyla Özgül**  
**Logo Dijital Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdürü**

Süheyla Özgül kariyerine, 1988 yılında Bink Bilgisayar'da başladı. Eczacıbaşı ve Ceva Holding deneyimleri sonrasında 2011 yılında Logo Yazılım'a katıldı. Haziran 2019'dan itibaren Logo Dijital Dönüşüm Hizmetleri Birimini kurdu. Özgül liderliğindeki birim, Logo'nun kendi ekosistemi başta olmak üzere, firmaların dijital dönüşüm yolculuklarına eşlik ediyor, işletmelerin ihtiyaçlarını belirleyerek, yol haritası çıkarıyor.

Ekip, şirketlerin ürün hizmet kataloglarının oluşturulması, yönetim süreçlerinin şekillendirilmesi, dijital danışmanlık iş modelinin kurgulanmasını sağlayan yepyeni bir hizmet sunuyor. Yine Özgül liderliğinde hayata alınan Dijital Tarım Platformu ile süt toplama hayata geçirildi. Turkcell ve tüm grup şirketlerinin ortak kullandığı finansı yöneten uygulamaya paralel olarak, aynı amaca hizmet eden "Hazine Sihirbazı" ürünün geliştirilmesi ve hayata alınması yine Özgül önderliğinde yapıldı.





### **Şehlem Akbulut** **Paymes Kurucu Ortağı ve CMO'su**

Okan Üniversitesi Yönetim ve Bilişim Sistemleri mezunu Şehlem Akbulut, Socrates Programı ile Politechnica Opolska University'de bilgisayar mühendisliği okudu. Çeşitli kurumlarda sosyal medya ve influencer pazarlaması süreçlerini yönetti. 2014 yılında Instagram bağlantılı ilk pazaryeri olan shopinstar.com'u ortağıyla hayata geçirdi. Ardından doğru pazara doğru ürünle gitmeyi sağlayan ödeme platformu Paymes'in hayata geçirilmesini sağladı. Paymes'te 2017 yılından bu yana bireylerin ve kurumların, yazılım, cihaz bağımlılığı, elektronik ticaret/ yazılım bilgisi gereksinimi olmadan güvenle ödeme almaları sağlanıyor. Akbulut liderliğinde, akıllı ödeme platformunun daha geniş kitlelere erişebilmesi adına WhatsApp üzerinden de hizmet verilmeye başladı. Paymes'in akıllı chatbot'u, bu kanal üzerinden de soruları cevaplamaya başladı. Özellikle e-ticarete uzak duran bir kitlenin bu sayede güvenli ödeme alma imkanıyla buluşturulması sağlandı.



### **Tuğba Şişik Reis** **Zyxel Networks Türkiye Ülke Müdürü**

Marmara Üniversitesi Satış Yönetimi Bölümü mezunu olan Şişik, şu anda Atılım Üniversitesi'nde psikoloji yüksek lisansı yapıyor. Şişik, 2021 yılı itibarıyla bilişim sektöründe 30 yılını tamamladı. 2017 yılından bu yana Zyxel Network Türkiye'de çalışıyor. Özellikle kız çocuklarının eğitimine büyük önem veriyor ve gönüllü çalışmalar yürütüyor. Nar Tanesi programı yürütme kurulu üyesi olarak öğrencilere mentorluk yapan Şişik, aynı zamanda LÖSEV gönüllüsü ve TÜBİSAD üyesi.

2017'de göreve gelmesinin ardından ekipteki kadın çalışan sayısının artırılmasında öncü bir rol üstlenen Şişik'in liderliğinde satış ve pazarlama operasyonundaki kadın çalışan oranı yüzde 45'e ulaştı. Teknolojide kadın çalışan sayısının artırılması amacıyla bir sosyal sorumluluk projesi başlatan Şişik, İstanbul'daki birçok okulda öğrenciler ile biraraya geldi. Kendisine ait web sitesinde deneyimlerini gençlerle paylaşan Reis, her hafta farklı içerikler ile bloğa yazılarını ekliyor.



### **Zeynep Dağlı Kastro** **Momento Kurucusu ve CEO**

Zeynep Dağlı Kastro, lisans eğitimini London School of Economics'te (LSE) tamamladı. Kariyer yolculuğuna ABN Amro ile başlayıp JP Morgan ile devam eden Kastro, 2010 yılında Oxford Üniversitesi Finans Bölümü'nde yüksek lisansını tamamladıktan sonra Türkiye'ye geri döndü ve Momento'yu kurdu. Momento ulusal ve uluslararası firmaların insan kaynakları takdir, tanıma, ödüllendirme, esnek yan haklar, sosyal yardımlar, bayi ve distribütör ödüllendirme gibi konularındaki projelerini yönetiyor. Davos'ta her sene zirve toplantısı düzenlenen Dünya Ekonomik Forumu'nun bir üyesi olan Zeynep Dağlı Kastro, 2011 senesinde Global Shapers İstanbul ağının başkanlığını yürüttü. Kastro liderliğinde Momento, kurulduğu günden bu yana 500 binin üzerinde çalışana dokundu ve şirketlerin çalışanına teşekkürüne aracılık etti, gıdadan çocuk giyimine, teknolojiden yapı marketlere toplam 12 bin 593 üye işyerinde şirketler tarafından belirlenen limitler dahilinde alışveriş yapabilmelerini mümkün kılan ve insani odağa alan bir ödeme sistemi kurdu.





Eda Ulucu Özcan



Gönül Kamalı



Tijen Mergen

# TEKNOLOJİDEKİ “ERKEK EGEMEN” ALGISINI YIKIYORLAR

**P**SM olarak başlattığımız bu projeyi destekleyen ve jürimizde de yer alan Sode-xo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı Eda Ulucu Özcan, WSpark’ın önemini şöyle anlatıyor: “Teknoloji, bilişim gibi alanlardaki kadınların başarı öykülerini, sektörün başarısına etkilerinin, yarattıkları farkı ve gelecek için vadettikleri potansiyeli içeren anlamlı hikayeler yazmak önemli. Sektöre daha fazla kadın çekilmesi, gelecek nesillere ve çalışan kadınlara rol model olması için teknoloji üreten kadınların ve kadın liderlerin hikayelerini daha çok görmeye ihtiyacımız var. WSpark gibi sektörümüzdeki kadınların başarılarını ve katkılarını onurlandıran çalışmalar hem teknoloji şirketlerine hem de genel anlamda ekonomiye değer katıyor. Bu araştırmaların kadın istihdamını artırmanın yanı sıra teknoloji sektörünün erkek egemen bir dünya olduğu algısını da değiştirmeye etki edeceğine inanıyorum.”

Bir diğer jüri üyemiz olan YASAD Başkanı Gönül Ka-

malı ise listenin oluşumunda şu kriterlere önem verdiğini anlatıyor: “Seçim yaparken, bir organizasyon içinde geline başarılı pozisyonlar kadar gönüllü veya seçimli pozisyonlardaki başarılı kadınlara da yer vermeye çalıştık. En büyük amacımız, ilerleyen yıllarda bu listelerin büyüyerek artması ve genç kadınlarımızın ufuklarını açması.”

Jüri üyelerinden KAGİDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tijen Mergen de dernek olarak kadın girişimci hedefine ek olarak kadınlara, genç kızlara bilimi, teknolojiyi sevdirmek, meslek edinmelerini teşvik etmek ve STEM alanında çalışan, iş kuran kadınlarımıza destek olmaya çalıştıklarını vurguluyor. Bu alanlardaki en önemli ihtiyacın ilham verecek rol modeller olduğunu ifade eden Mergen, “Bu noktada WSpark araştırmalarını ve çabalarını çok önemsiyoruz. Rol modellerin artırılması ve yarışma olarak da değil, tüm rol modellerin görünür olması çok önemliydi. PSM çok önemli bir başlangıç yaptı. Listede yer alan cesur kadınlarımız, gençlerimize çok iyi örnek olacaklar” diyor. ☺

# Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz

VakıfBank Mobil'i açın, T.C. Kimlik Kartınızı okutarak görüntülü görüşme yapın.  
Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz. Hem de istediğiniz yerden, istediğiniz zaman.

VakıfBank, daima seninle.



\*Cihazda NFC desteği olmadığı ya da Nüfus Cüzdanı ile başvuru yapıldığında başvuru süreci kurye ile devam edecektir. Detaylı bilgi [www.vakifbank.com.tr](http://www.vakifbank.com.tr)

444 0 724 | [vakifbank.com.tr](http://vakifbank.com.tr)



**VakıfBank**

Burası Sizin Yeriniz

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#) | [vakifbank](#)

# PSM AWARDS 2021

## yeni kategorilerle başladı

Finans ve teknoloji sektörüne hizmet ve altyapı sağlayan şirketler, bu yıl 3 bölümde açılan yeni kategorilerdeki ödüller için yarışacak. Yarışma için başvuru süreci 30 Eylül'de sona eriyor...

**F**inans ve teknoloji sektörünün gelişmesini hedef alan yenilikçi ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin paylaşılmasını sağlamak ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlenen PSM AWARDS 2021 için geri sayım başladı.

Geçen yıl 52 ödülün dağıtıldığı PSM Ödülleri'nde bu yıl yarışmacılar "Yenilik", "Yaratıcılık" ve "Sosyal Fayda" bölümlerinde açılan yeni kategorilerde Altın PSM, Gümüş PSM, PSM Başarı Ödülü ve Büyük Ödül için yarışacak.

30 Eylül'e kadar devam edecek yarışmaya [www.psmawards.com](http://www.psmawards.com) üzerinden başvurulabilir.

### Alanlarında uzman jüri üyeleri

FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko'nun başkanlığındaki PSM AWARDS 2021 jüri üyeleri şu isimlerden oluşuyor:

MAPFRE Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, BloombergHT Editörü Sefer Yüksel, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat ve PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin...

### KİMLER, NASIL BAŞVURABİLİR?

- PSM Ödülleri, finans ve teknoloji alanındaki KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin yanı sıra startup'ların da başvurusuna açık.
- Bankalar, FinTek'ler, ödeme kuruluşları, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla işbirliği yapan, ortak proje yürüten diğer sektörlerden (yazılım, bilişim, telekomünikasyon, perakende, hizmet sağlayıcı...) şirketler, e-ticaret siteleri ile güvenli donanım üreticileri, PSM Ödülleri'ne tüm kategoriler için başvuru yapabilir.
- Pazara sunulmuş bir veya birden fazla ürün ve/veya hizmetle başvurulabilir.
- Pilota çıkmış projeler için başvuru yapılabilir. Uygulamaya geçmemiş, tamamen proje aşamasında olan başvurularsa değerlendirmeye alınmayacak.

### PSM AWARDS 2021 BÖLÜM VE KATEGORİLERİ

#### Yenilik

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyim
- Kurum İçi İnovasyon
- En İyi Altyapı
- Dijital Dönüşüm

#### Yaratıcılık

- Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
- Yılın Ekibi
- Yılın Startup'ı
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı

#### Pozitif Sosyal Fayda

- Sosyal Sorumluluk
- Yılın Ekibi
- WSpark "Fark Yaratın Kıvılcım"

### YARIŞMA TAKVİMİ

#### Proje uygulama dönemi:

1 Ocak 2020 - 15 Eylül 2021

#### Başvuru dönemi:

1 Temmuz - 15 Eylül 2021

#### Online jüri değerlendirmesi:

30 Ekim 2021

#### Finalistlerin açıklanması: 15 Kasım 2021

Jüri toplantısı: 9 Kasım 2021

Ödül töreni: 8 Aralık 2021

İş Sanat Kültür Merkezi

PSM Ödülleri sponsorları arasında yer almak için [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) adresinden iletişime geçebilirsiniz.



||| **FİNANS VE TEKNOLOJİ** |||  
DÜNYASININ İNOVATİF  
ŞİRKETLERİ YARIŞIYOR!  
|-----|

Son Başvuru Tarihi | 30 Eylül 2021

Başvurmak İçin | [www.psmawards.com](http://www.psmawards.com)

# ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA KURULUŞLARININ FAST'A KATILIM SÜRECİ BAŞLADI

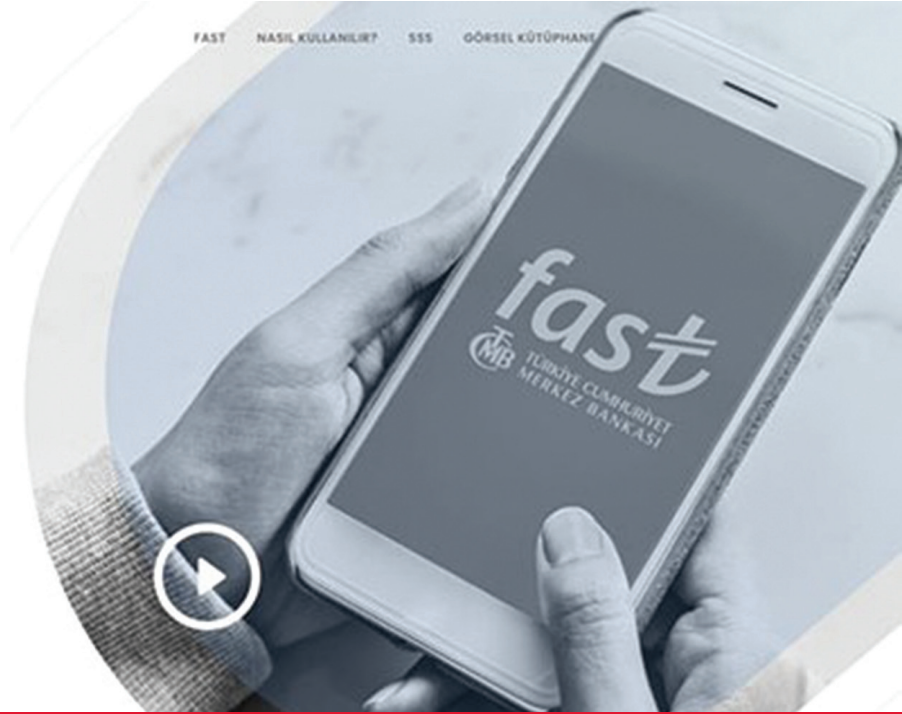


**YT Hukuk Bürosu**  
Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

**T**ürkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 9 Temmuz 2021 tarihinde paylaştığı basın duyurusuyla, 6493 sayılı kanun kapsamında ödeme ve elektronik para kuruluşu olarak nitelendirilen kuruluşların da Fonların Anlık ve Sürekli Transferi (FAST) sistemine katılması

için taleplerinin alınmaya başladığını duyurdu.

Bu doğrultuda gerekli teknik hazırlık ve düzenlemelerin tamamlandığı belirtilen TCMB duyurusunda, sisteme katılım için ilgili kuruluşların teknik ve operasyonel şartları sağlaması ve yapılacak testlerden başarıyla geçmesi gerektiği ifade ediliyor.



## MASAK, KRİPTO VARLIK HİZMET SAĞLAYICILARI REHBERİ'Nİ YAYINLADI

Tedbirler Yönetmeliği'nin 4'üncü maddesi "ü" bendi uyarınca kripto varlık hizmet sağlayıcılarının da yükümlüler arasında sayılması nedeniyle MASAK, "Kripto Varlık Hizmet Sağlayıcılarına yönelik Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörizmin Finansmanının Önlenmesine Dair Yükümlülüklerle İlişkin Temel Esaslar Rehberi"ni yayınladı. Söz konusu yönetme-



likle, suç gelirlerinin aklanması ve terörizm finansmanı suçları tanımlanmış durumda. Ayrıca müşterinin tanınması, gerçek kişilerde kimlik tespiti, tüzel kişilerde kimlik tespiti, şüpheli işlem bildirimini, bilgi ve belge verme gibi yükümlülükler ile kripto varlık hizmet sağlayıcılarının işlemlerini sürdürürken uyması gereken kurallar yer alıyor.

Kripto varlık hizmet sağlayıcılarının

bu yükümlülükleri uymaması halinde işlem başına idari para cezası öngörülüyor. 5549 sayılı kanunun 14'üncü maddesinde, "yükümlülerin şüpheli işlem bildiriminde bulunulduğunu, yükümlülük denetimi ile görevlendirilen denetim elemanları ve yargılama sırasında mahkemeler dışında hiç kimseye açıklayamayacak" ibaresi yer alıyor. Bu yükümlülüğün ihlali ile bilgi ve belge verme ve muhafaza ve ibraz yükümlülüklerinin ihlali halinde 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezası uygulanıyor.



## **Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası gerekli teknik hazırlık ve düzenlemeleri tamamladı; artık ödeme ve elektronik para kuruluşları da Fonların Anlık ve Sürekli Transferi (FAST) sistemine dahil olabilecek. Öte yandan, 4 Ağustos 2021 itibarıyla günlük FAST sistemi üzerinden işlem limiti de 2 bin TL'ye yükseltildi...**

Söz konusu koşulların sağlanması halinde ilgili ödeme ve elektronik para kuruluşlarının sisteme dahil edileceği belirtiliyor.

İlgili duyuruda ek olarak, TCMB tarafından, sistemin sorunsuz işleyişi ve yaygınlaşması gözetilerek 1000 TL olarak belirtilen işlem tutar limitinin 4 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla 2 bin TL'ye yükseltileceği ve ilerleyen dönemlerde bu tutarın daha da artırılabileceği yer alıyor.



## **VERİ İHLALİ YAPAN ÇALIŞANIN YANI SIRA BANKASI DA SORUMLU!**

Kişisel Verileri Koruma Kurulu (KVKK), müşteri şikayetine istinaden bir bankanın şube çalışanının yaptığı iddia edilen veri ihlalini inceleyip karara bağladı. Karar konusu olayda, bir şube çalışanının kendisine tanımlanan müşteri bilgileri ve belgeleri gözlem yetkisini, banka erişim ve bilgi güvenliği politikalarına, verilen sınıf içi ve çevrimiçi eğitimlere, bankayla olan iş sözleşmelerine ve ilgili menüye erişmeden önce çıkan uyarı mesajına aykırı şekilde, söz konusu müşterinin kimlik görüntüsünün amacı dışında gözlemlemesi; müşteriye ait gözlemlenen bilgilerin çalışanın şahsi cep telefonu ile fotoğrafının çekilmesi ve çalışan tarafından üçüncü kişiyle paylaşması suretiyle veri ihlali olduğu iddia edilmişti... Veri sorumlusu tarafından ihlal bildirimi kapsamında banka sisteminde yer alan herhangi bir güvenlik açığı olmadığı, çalışanın münferit davranışı sebebiyle söz konusu ihlalin gerçekleşmiş olduğu, çalışanın bilgi güvenliği farkındalığı eğitimi ve kişisel verilerin işlenmesi ve korunmasında temel kavramlar eğitimi almış olduğu belirtildi.

Kurul kararında, takım liderinin şikayette bulunan ilgili kişinin bilgilerine erişebildiği ve yetkisini kötüye kullanabildiği, bu durumun veri sorumlusu tarafından verilen veri gizliliği ve güvenliği eğitimlerine rağmen söz konusu çalışanın rol ve sorumlulukları hakkındaki farkındalığının sağlanmadığı göz önünde bulunduruldu. Söz konusu durumun KVKK tarafından yayınlanan Kişisel Veri Güvenliği Rehberi'nin (Teknik ve İdari Tedbirler)

"Çalışanların Eğitilmesi ve Farkındalık Çalışmaları" başlığı altındaki "Veri sorumlusu nezdinde çalışan herkesin hangi konumda çalıştığına bakılmaksızın kişisel veri güvenliğine ilişkin rol ve sorumlulukları, görev tanımlarında belirlenmeli ve çalışanların bu konudaki rol ve sorumluluğunun farkında olması sağlanmalıdır" düzenlemelerine aykırılık teşkil ettiği belirtildi. Banka nezdinde ilgili çalışanın takım lideri olarak müşteri bilgilerini istenilen sıklıkta ve sayıda sorgula-

presibine uygun hareket edilmesine dikkat edilmelidir" hususuna aykırılık teşkil ettiği hatırlatıldı. Ayrıca, Risk Merkezi verilerinin sorgulanmasına yönelik sorgulama yapılabilecek kayıt sayısı/kota belirleme işlemlerinin veri ihlalden önce yapılmadığı belirtildi. Söz konusu çalışanlar için gerekli ölçüde yetki verilmediği dikkate alınarak, yine Kişisel Veri Güvenliği Rehberi'nin "Siber Güvenliğin Sağlanması" başlığı altındaki "...kişisel veri içeren sistemlere erişimin de sınırlı



ma yaparak görüntüleyebildiği, bu hususun müşterilerin kişisel verilerinin ihlaline sebebiyet verebilecek bir durum olduğu vurgulandı. Söz konusu durumun, yine "Çalışanların Eğitilmesi ve Farkındalık Çalışmaları" başlığı altındaki "...kişisel veri içeren ortamlara erişim hakkı verilirken veya bu konuda kurum kültürü oluşturulurken 'Yasaklanmadıkça Her Şey Serbesttir' değil, 'İzin Verilmedikçe Her Şey Yasaktır'

olması gerekmektedir. Bu kapsamda çalışanlara, yapmakta oldukları iş ve görevler ile yetki ve sorumlulukları için gerekli olduğu ölçüde erişim yetkisi tanınmalı ve ...ilgili sistemlere erişim sağlanmalıdır" tedbirlerine aykırılık teşkil ettiği ifade edildi. Tüm bu tespitler doğrultusunda veri sorumlusu bankaya 100 bin TL idari para cezası uygulanmasına karar verildi.



Özellikle batı ülkelerindeki hızlı aşılama ile birlikte başlayan “yeni normal” dönemi tüketicileri yeniden alışverişe yönlendiriyor. Klarna tarafından yapılan araştırmaya göre, tüketicilerin çoğu gardıroplarını yenilemeye başladı bile. Ağırlıklı olarak kozmetik, sağlık ve zindelik ürünlerinin tercih edildiği bu süreçte yüz yüze alışverişler de yeniden artışa geçti...

## Yeni normal ile gelen yeni alışveriş alışkanlıkları



“Şimdi al, sonra öde” (BNLP) hizmetinin öncülerinden Klarna; moda, giyim, güzellik, sağlık, etkinlikler, fitness, dış mekan ve seyahat sektörlerinde ABD’deki alışveriş tercihlerinin durumunu inceleyen bir rapor yayınladı. “The State of Smooth: 2021 Reopening Insights Report” başlıklı rapor, Klarna’nın alışveriş ve uygulama verilerinin yanı sıra tüketici anketlerinden elde edilen bilgileri de içeriyor. Raporun hazırlanma amacı, 2021’in ikinci yarısında tüketicilerin değişen zevk ve taleplerine en iyi şekilde hizmet etmek için perakendecileri ve markalara yön göstermek olarak belirtiliyor. Klarna’nın hazırladığı raporda öne çıkan belli başlı bulgular şöyle:

■ **Tüketici gardırobunu yeniliyor:** Alışveriş yapanların yüzde 89’u dünya yeniden normale dönerken gardırobunu yenilemeyi planlıyor. Yeni aksesuar satın almayı planlayanların oranı yüzde 72, outdoor kıyafetleri alacağını söyleyenlerin ise yüzde 54. Temel ihtiyaçlarına odaklananların oranı da yine yüzde 54.

■ **Aylık harcamalar artacak:** Alışveriş yapanların yüzde 89’u şu anda salgın boyunca harcadıklarından daha fazla para harcamayı planlıyor. Yüzde 33’lük bir kesim, her ay 100-250 dolar daha fazla harcamayı söylüyor.

■ **Çevrimiçi alışveriş tercihi sürecek:** Alışveriş yapanların yüzde 69’u salgının alışveriş alışkanlıklarını değiştirdiğini belirtiyor. Yüzde 80’i artık çevrimiçi alışveriş yapmayı tercih ettiğini ifade ederken yüzde 74’ü esnek ödeme seçenekleri arıyor, yüzde 56’sı ise fırsatlar veya kuponları takip ediyor.

■ **Fiziki mekanların çekiciliği devam edecek:** Pek çok kişi internette gezinme ve satın alma konusunda rahat olsa da alışveriş yapanların büyük çoğunluğu (yüzde 80) yüz yüze alışveriş deneyimini kaçırdı. Z ve Y

kuşağı, çevrimiçini tercih ederken, daha eski kuşaklar alışveriş için fiziki mekanlara gideceğini söylüyor. Klarna Kuzey Amerika Başkanı David Sykes, rapor sonuçlarını şöyle yorumluyor: “Uzun bir karantinadan sonra tüketicilerin yaklaşık yüzde 90’ının işe ve sosyal ortamlara döndüklerinde en iyi şekilde görünmek için gardıroplarını güncellemeleri şartı değil. Bütçe bilincine sahip alışveriş yapanların yükselişi göz önüne alındığında perakendeciler; tüketicilere fırsatlar, ödül programları veya alternatif ödeme seçenekleri dahil olmak üzere ek esneklik sağlayan hizmetleri uygulamayı düşünmeli.”

### Tüketici canlı alışveriş etkinlikleri istiyor

Coresight Research tarafından yapılan bir araştırmaya göre ise canlı alışveriş etkinlikleri 2023’e kadar 25 milyar dolarlık yıllık hacme ulaşacak. Özellikle orta yaşlı ve yaşlı tüketiciler tarafından tercih edilen bu etkinliklerin salgın sonrası artması bekleniyor. Alışveriş yapanların yalnızca yüzde 25’i sanal bir canlı alışveriş etkinliğine katıldığını bildirirken, deneyen müşterilerin yüzde 60’ı bunun çevrimiçi alışveriş deneyimlerini iyileştirdiğini söylüyor. Baby boomers (yüzde 28) ve gen Xers (yüzde 27) kuşaklarının bu etkinliklere katılmış olma olasılığı daha yüksek.

■ **Yüz yüze etkinliklerde daha fazla harcama isteği:** Alışveriş yapanların yüzde 69’u önümüzdeki 6 ay içinde yüz yüze etkinliklere katılmayı planlıyor. Yüzde 70’i, geçmişe kıyasla şimdi harika yüz yüze deneyimler yaşamak için daha fazla para harcamaya istekli olduğunu belirtiyor.

■ **Spor salonları ve fitness dersleri geri dönüş:** Salgın sırasında evde egzersiz yapan müşterilerin yüzde 86’sı, spor salonları ve fitness merkezleri yeniden açıldığında bile bunu yapmaya devam edeceklerini ifa-



de ediyor. Ancak bu, alışveriş yapanların bir sonraki grup fitness derslerini kaçıracakları anlamına gelmiyor. Çünkü Z ve Y kuşağı ki yüzdesi 70'lerin üstünde spor salonuna ya da stüdyoya gitmekten heyecan duyuyor.

■ **Güzellik ve sağlığa dönüş:** Dışarı çıkıp bir araya gelmek için daha fazla fırsatla, alışveriş yapanların yaklaşık dörtte üçü (yüzde 74) karantina boyunca yaptıklarından daha fazla makyaj malzemesi harcamayı planlıyor. Kozmetiklerin ötesine geçen alışveriş yapanların yüzde

93'ü, sağlık ve zindelik sağlayan ürünleri tercih ediyor.

■ **Kozmetik için mağazalar tercih edilecek:** Tüketiciler karantina sırasında çevrimiçi alışverişini benimserken, güzellik ürünleri için mağazadan alışveriş yapma tercihi geri dönüyor. Mayıs ayında, güzellik ürünlerini fiziksel mağazalardan satın alanların oranı yüzde 42'ye çıktı. Bu, fiziksel mağazalardan alışveriş yapanların sayısının çevrimiçi alışveriş yapanlara eşit olduğu mart ayındaki verilere kıyasla önemli ölçüde artışa işaret ediyor.

## Visa kartları üzerinden 1 milyar dolarlık kripto para harcandı

Yılın ilk yarısında kripto bağlantılı Visa kartlarıyla dünya çapında 1 milyar dolardan fazla kripto para harcandı. Kısa bir süre önce kripto para birimleriyle ilgili çalışmalara başlayan Visa, dünya çapında 70 milyon işletmede Bitcoin'i dönüştürmeyi ve harcamayı kolaylaştıran kart programları için 50 firmayla ortak hareket ediyor. Şirket, süreci kolaylaştırarak kripto parayı uygulanabilir bir ödeme seçeneği haline getirmeye yardımcı olmayı hedeflediğini açıklamıştı. Visa'nın deneyimi ve hazine altyapısından yararlanan kripto firmaları arasında FTX, Coinbase, Crypto.com ve CoinZoom gibi şirketler yer alıyor.

Visa ayrıca, dolaşımda 100 milyar dolar değerinde sabit para bulunduğunu ve halka açık blokzincirlerinde her ay yüz milyarlarca doların değiş tokuş edildiğini belirtiyor. Visa CFO'su Vasant Prabhu, konuyla ilgili "Kripto para birimini diğer para birimleri gibi daha kullanışlı hale getiren bir ekosistem oluşturmak için çok şey yapıyoruz. İnsanlar, normal para birimlerini kullanacakları şeyler için kripto para birimlerini kullanmanın yollarını araştırıyorlar" değerlendirmesini yaptı.



## Chime, ABD'de en çok indirilen dijital bankacılık uygulaması oldu

Apptopia verilerine göre ABD'deki ilk 10 dijital bankacılık uygulaması, 2021'in ilk yarısında 16.33 milyon defa indirildi. Bunlar arasında 6.4 milyon yüklemeye Chime lider konumunda. San Francisco merkezli yeni nesil banka Chime, aynı dönemde 2.7 milyon indirmeye ikinci sırada yer alan Current'tan 2 kat daha fazla müşteri kazandı. Varo Bank ve Step ise yılın ilk yarısında sırasıyla 1.95 milyon ve 1.94 milyon indirmeye üçüncü ve dördüncü sırada yer aldı. Kovid-19 salgını, dijital bankacılığın hızlı büyümesi için bir fırsat oldu. Çok daha fazla kullanıcı, finansal işlemlerini kapanmalar sırasında yapmak için dijital olan yeni nesil bankalara ve geleneksel bankaların dijital hizmetlerine yöneldi. Chime, Current gibi yeni nesil bankalar, geleneksel bankalardan günler önce hükümet destekli teşvik kontrolleriyle müşterilerinin hesaplarına fon sağlamayı başardı. Öte yandan Apptopia'nın raporu, Avrupa merkezli dijital bankaların ABD'de pazar payı elde etmede ABD merkezli rakiplerinin gerisinde

kaldığını gösteriyor. Firmanın verileri, bazıları Avrupa pazarına hakim olan birkaç denizaşırı yeni nesil bankanın girişine karşın yabancı rakiplerin ABD merkezli dijital bankaları yakalamak için hala gitmesi gereken çok yol olduğunu gösteriyor. 2019 yılında ABD'de lansmanı yapılan N26, Apptopia'ya göre 2021'in ilk yarısındaki indirme sayısında 170 binle 10'uncu sırada yer aldı. Berlin merkezli dijital banka, ABD'de yayılmak için 29.9 milyon dolar yatırım yaptı ve yıl sonuna kadar başa baş seviyeye gelme hedefine yaklaştı. Geçen yıl ABD'de faaliyet göstermeye başlayan Revolut ise 2021'in ilk yarısında indirmelerde 11'inci sırada yer alarak ilk 10'un arasına giremedi. Dünya çapında 15 milyon müşterisi olduğunu iddia eden Londra merkezli banka, ABD pazarında yükselişe geçmiş gibi görünüyor. Şirket, Kaliforniya Mali Koruma ve Yenilik Departmanı aracılığıyla bankacılık lisansı için başvurdu ve Mart ayında 50 eyalette Revolut Business hizmetini başlattı.



# İskandinavya ve İngiltere, AÇIK BANKACILIKTA almış başını gidiyor



Payments Cards & Mobile ve Mastercard işbirliğiyle Avrupa ülkelerinin açık bankacılık ekosistemini benimsemeye ne kadar hazırlıklı olduğunu araştıran bir çalışma hazırlandı. Bu alanda Kuzey Avrupa ülkeleri ve İngiltere'nin açık ara önde olduğunu ortaya koyan "Açık Bankacılık Hazırlık Endeksi: Avrupa'da Açık Bankacılığın Geleceği" başlıklı rapor, söz konusu bölgelerdeki dijital altyapıların açık bankacılığı yaygın şekilde kullanmak için uygun bir zemin yarattığını belirtiyor. Raporda ortaya çıkan bazı önemli bulgular şöyle:

■ **İnternet erişimi olan haneler:** Danimarka yüzde 95, Norveç yüzde 98, İsveç ve İngiltere yüzde 96.

■ **Akıllı telefon sahiplik oranı:** Danimarka yüzde 88, Norveç yüzde 95, İsveç yüzde 79, İngiltere yüzde 83.

■ **14-76 yaş arası nüfusun dijital bankacılık kullanım oranı:** Danimarka yüzde 91, Norveç yüzde 95, İsveç yüzde 84, İngiltere yüzde 88.

Birleşik Krallık Rekabet ve Piyasalar Otoritesi (CMA) tarafından 2016 yılında açık bankacılık hizmeti vermek üzere kurulan The Open Banking Implementation Entity'ye (OBIE) göre, Birleşik Krallık'ta yaklaşık 294 FinTek şirketi ve ödeme hizmeti sağlayıcısı açık bankacılık

ekosistemine katıldı. Bunların 102'si halen piyasada aktif olarak faaliyet gösteriyor. Pan-Nordic işbirlikçi modeller ve P27 girişimi, bölgenin açık bankacılığa hazır olmasına yardımcı oluyor. Ayrıca büyük İskandinav bankalarının çoğu, Avrupa'nın önde gelen açık bankacılık stratejisine sahip. Norveç'te ayrıca BankID'ler ve Invidem gibi birinin iddia ettiği kişi olduğunu kanıtlayarak güvenliği artıran ve İskandinav ülkelerinin nasıl öncülük ettiğinin güçlü örnekleri olan dijital müşteri kimlik hizmetleri var.





# PROTECT ADVANCED

Her ölçekteki işletmeler için  
kapsamlı siber güvenlik çözümü

## ESET PROTECT Advanced Bileşenleri



Cloud/On-Prem  
yönetim



Uç nokta  
koruması



Sunucu  
koruması



Tam disk  
şifreleme



Cloud  
sandbox



Hemen ücretsiz deneyin.

**Kullanımı kolay bulut tabanlı konsol  
ile uç noktalarınızı fidye yazılımlarından  
ve sıfır gün tehditlerinden koruyun**

- ✓ Sıfır gün tehditlerini önler
- ✓ Şirketinizin önemli verilerini korur
- ✓ Bilgisayarları, mobil cihazları, sunucuları korur
- ✓ Kullanımı kolay bir yönetim sunar



[www.eset.com.tr](http://www.eset.com.tr)

“ PayFix’le  
paranızı  
zaman  
ve mekan  
sınırı olmadan,  
7/24 yönetebilme  
konforunu yaşayın.

**PayFix**  
Yeni Nesil Ödeme

f payfixdijitalcuzdan

ig payfix\_cuzdan

www.payfix.com.tr

tw payfix\_cuzdan

in payfixcuzdan

0850 455 11 11