

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

KASIM 2021 Sayı: 127 / Fiyatı: 20 TL



Artun  
Kumrulu

Türkiye'nin  
dijital cüzdanı  
'PeP' şimdi  
İngiltere'de!

KİTLE FONLAMASINDA  
GÜVENLİ YATIRIMIN  
ÖDEME ALTYAPISI  
PARATİKA'DAN



YERLİ VE MİLLİ HSM  
PROCRYPT ARTIK  
PCI SERTİFİKALI!



BiTaksiPOS  
İLE ÖDEME  
DÖNEMİ BAŞLADI

PAX Türkiye Genel Müdürü Sinem Kır

## PAX TÜRKİYE

# yeni kaptanııyla yeni sürprizler yapacak!



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

# PayFix

Yeni Nesil Ödeme



**Abdullah Çetin**

acetin@psmmag.com

## Ödeme sistemlerinde haber sıkıntısı yok!

**Gıda, sağlık-ilac, savunma sanayii, bilişim... Krizlerden etkilenmeyen, hatta kriz ortamlarında daha hızlı büyüyen sektörleri sorsanız genelde bu yanıtları alırsınız. Şimdi bunlara e-ticaret ve ödeme sistemleri de eklendi. Salgın dijitalleşmeyi hızlandırınca bu e-ticaret ve ödeme şirketleri deyim yerindeyse gaza bastı...**

Siz PSM okurları için ödeme dünyasındaki baş döndürücü gelişmeleri her sayımızda atlamadan aktarmaya çalışıyoruz. Ekonomi gazetecilerinin olumlu gelişme bulmakta sıkıntı çektiği bu dönemde, deyim yerindeyse başımızı kaşımaya vaktimiz yok. Yine dolu dolu bir sayıyla karşınızdayız. Sözü fazla uzatmadan,

buradan içeriğimizle ilgili kısa kesitler sunmak istiyorum.

Keyifli okumalar...

■ PAX Türkiye'de Genel Müdürlüğe terfi eden Sinem Kır, şirketinin yeni plan ve hedeflerini paylaştı...

■ 2015 yılında fatura tahsilatlarına aracılık yapma amacıyla yola çıkan Elekse Ödeme Kuruluşu şimdi de "elektronik para kuruluşu" lisansı alıyor. Şirketin marka isminin de ilginç bir hikayesi var...

■ Finartz, herkesi dijital cüzdan sahibi yapmakta kararlı. Şirket, bu doğrultuda, e-para lisansı olmayan girişimcilere de cüzdan çıkarma imkanı

sağlıyor...

■ Formica, "her şey bir arada" platformuyla dolandırıcıların korkulu rüyası haline geldi. Bu sayede şirketlerin fraud takibi için zaman kaybı da ortadan kalkıyor...

■ Mastercard Advisors Hızlı Gelişen Pazarlar Kıdemli Müdürü Gökhan Pembeci'ye göre kart kabulü pazarında güncelleme ihtiyacı var...

■ KOBİ'lerin de dijital dönüşüme ihtiyacı var. Peki Bu nasıl mümkün olacak? N Kolay, dijital dönüşümü KOBİ'lere yansıtma görevine talip...

■ Param, 2024 yılına kadar bankalar dahil tüm finansal kuruluşlar sıralamasında ilk 10'a girmeyi hedefliyor. ParamPOS'un 9 ayda 9 milyar TL işlem hacmine ulaşması da bu yönde önemli bir işaret...

■ Paya dayalı kitle fonlama sistemi Türkiye'de de popüler olmaya başladı. Bu alanda Takasbank emanetiyle geliştirilen projenin ödeme altyapısını Paratika sağlıyor...

■ İthal HSM kullanan bankaların, şirketlerin dikkatine! Procenne tarafından geliştirilen yerli ve milli HSM ProCrypt, PCI sertifikasını aldı...

■ Türkiye'nin dijital cüzdanı "PeP", küresel marka yolculuğunu İngiltere ile başlatıyor. Sırada diğer Avrupa ülkeleri var...

■ BiTaksiPOS ile ödeme dönemi başladı...

■ Ödeme sistemleri ve bilgi güvenliği devi QRC, Türkiye'de...



[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**  
kozturk@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**

busekuskaya@gmail.com

**MUHABİR**

**Afife Kaya**

akaya@psmmag.com

**MARKA VE PROJE YÖNETİMİ**

**Tülin Çakmak**

tcakmak@psmmag.com

**REKLAM & REZERVASYON**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

**GÖRSEL TASARIM**

**Yücel Asırlık**

yucelasirlik@gmail.com

**YAYINCI ŞİRKET**

Şirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.  
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı 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.

# İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • KASIM 2021

**6** Yapı Kredi, DN Series ATM'lerle self-servis çitasını yükseltiyor

**12** PAX Türkiye, yeni kaptanıyla yeni sürprizler yapacak!

**16** Ata toprağını FinTek markası yaptılar!

**18** Finartz, yakın gelecekte herkesi dijital cüzdan sahibi yapacak!

**20** Fraud tespiti için "her şey bir arada" platform

**22** "Kart kabulü pazarında güncelleme ihtiyacı var"

**24** "Dijital dönüşümü KOBİ'lere yansıtacağız"

**26** ParamPOS, 9 ayda 9 milyar TL işlem hacmine ulaştı

**28** Kitle fonlamasında güvenceli yatırımın ödeme altyapısı Paratika'dan

**30** Yerli ve milli HSM ProCrypt artık PCI sertifikalı!

**32** Türkiye'nin dijital cüzdanı "PeP", şimdi İngiltere'de!

**36** Açık bankacılık finansal hayatı tamamen değiştirecek

**38** BiTaksiPOS'la ödeme dönemi başladı

**44** Ödeme sistemleri ve bilgi güvenliği devri QRC, Türkiye'de

**46** "Kadına fırsat eşitliği verilsin yeter!"



**48** Nomofobi finansal hizmetleri tehdit ediyor

**50** Selmin Gök, harmanlanmış eğitim modülleriyle fark yaratıyor

**52** İstanbul'un Martı'sı varsa Bursa'nın da HEY Scooter'ı var!

**54** Neden PSM AWARDS?

**56** Avrupa Birliği, "ortak veri pazarı" için önemli bir adım attı

**58** İşte 2021'in en iyi 250 FinTek'i

# GARANTİ BBVA POS'UM ŞİMDİ HER İŞTE KAZANIYORUM!

YENİ

Garanti BBVA POS kullanan  
esnaf ve KOBİ'lerimize özel:

Ayda  
20'den  
fazla teklif.

3.000 TL'ye  
varan bonus  
ve indirim.\*

Ücretsiz ve  
faizsiz  
finansal  
çözümler.

e-ticarette  
işinizi  
büyütecek  
fırsatlar.



Garanti BBVA POS'a başvurmak için:

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



\*Bonus ve indirim kazanılabilecek tüm kampanya ayrıntılarına [garantibbvapos.com.tr/pos-sahiplerine-ozel-ayrivaliklar](http://garantibbvapos.com.tr/pos-sahiplerine-ozel-ayrivaliklar)'dan ulaşılabilir.

Programdan Garanti BBVA POS sahibi Mikro, OBI ve KOBİ segment müşterileri yararlanabilir. İlk yılını dolduran ya da aylık ortalama cirosu 10.000 TL üzerindeki işyerleri, ticari kredi kartlarıyla bir yıl boyunca 10.000 TL'ye kadar faizsiz ve ücretsiz "Ekstre Atlas" ve 5.000 TL'ye kadar dört taksitli faizsiz ve ücretsiz "Taksitli Nakit Avans" fırsatlarından yararlanabilirler. "Taksitli Nakit Avans" kampanya ayrıntılarına [garantibbvapos.com.tr/finansal-cozumler/besbintli-tna-kampanyasi](http://garantibbvapos.com.tr/finansal-cozumler/besbintli-tna-kampanyasi)'ndan; "Ekstre Atlas" kampanya detaylarına [garantibbvapos.com.tr/finansal-cozumler/onbintli-tna-kampanyasi](http://garantibbvapos.com.tr/finansal-cozumler/onbintli-tna-kampanyasi)'ndan ulaşılabilir. Üç ay boyunca POS cirosu geçirmeyen müşterilerin programdan yararlanma hakkı dondurulacaktır. Tekrar POS cirosu geçiren müşteriler, fırsatlardan yararlanmaya devam edeceklerdir.

## ► Yapı Kredi, DN Series ATM'lerle self-servis çitasını yükseltiyor

Yapı Kredi, Türkiye genelinde 400'den fazla DN Series ATM'yi kullanıma sundu. Bu yeni nesil self-servis ATM'ler, bulut bilişim ve makine öğrenmesi kullanarak teknik cihaz verilerini sürekli olarak bir araya toplayan ve analiz eden DN AllConnect Data Engine tarafından destekleniyor. Bu teknoloji sayesinde bir olay bildirildiğinde, olayın temel nedeni ve gerekli olan onarım türü uzaktan tanımlanabiliyor. Ayrıca teknisyenin gerekli beceri ve deneyim düzeyi, gerekli olan yedek parçalar ve tahmini onarım süresi hakkında da bilgi sağlıyor.

Diebold Nixdorf Türkiye Bankacılık Genel Müdürü Murat Karagözoğlu, yeni seri ATM'lerle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "DN Series ile Yapı Kredi müşterileri, sektördeki en entegre, verimli ve güvenli self-servis çözümümüyle bankacılık işlemlerini yapabilecek. DN AllConnect Data Engine tarafından sağlanan gerçek zamanlı veri izleme özelliğinin yanı sıra DN AllConnect Services hizmetlerimiz maksimum kullanılabilirlik ve performans sunuyor. DN Series ATM ailesi, geri dönüştürülmüş ve geri dönüştürülebilir malzemelerden üretiliyor. Bu sayede çoğu geleneksel ATM'ye göre yüzde 25 daha hafif. En son LED teknolojisinin ve yüksek



Yakup Doğan

verimli elektrik sistemlerinin kullanılmasında sayesinde geleneksel ATM'lere göre yüzde 50'ye varan güç tasarrufu da sağlıyor."

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan'ın değerlendirmesi ise şöyle: "İnsanların bankaları kullanım şekli değişiyor ve ATM, modern



Murat Karagözoğlu

kullanıcı bankacılığı yolculuğunda kritik önemdeki bir dijital kanal. DN Series, müşterilerimize ATM'de daha kişiselleştirilmiş ve gelişmiş bir kullanıcı deneyimi sunmamızı sağlıyor, self-servis çözümün sürdürülebilirliğini ve çevreyi koruma taahhüdümüzü destekliyor."

## Birleşik Ödeme - Azimo ortaklığıyla Türkiye'ye para transferinde yeni dönem

Avrupa'nın önde gelen dijital para transfer hizmeti Azimo, Türkiye'ye anında havale hizmeti başlattı. Azimo-Birleşik Ödeme ortaklığı sayesinde İngiltere, Avrupa, Kanada ve Avustralya'da yaşayan Azimo müşterileri, saniyeler içinde Türkiye'ye para gönderebilecek. Saat 16:00'dan önce gönderilen hafta içi transferler anında teslim edilecek. Hafta sonu veya akşam transferleri ise bir sonraki iş günü teslim edilecek. Yeni kullanıcılar, Azimo'nun web sitesi ve mobil uygulamalarını kullanarak hizmeti denemek için

iki ücretsiz transfer hakkına sahip olacak. Azimo COO'su Dora Ziambra, "Yaklaşık 7 milyonluk bir diaspora ile Türkiye, para transferi sağlayıcıları için harika bir pazar. 2020'de yarısı Almanya'dan olmak üzere 1 milyar dolarlık küresel havale aldı. Buna karşılık, genelde yavaş kalan bir hizmet için konvansiyonel havale ücretleri yüksek. Dünya Bankası verilerine göre, küresel bir havale için ortalama komisyon yüzde 7 civarında. Azimo ise genelde yüzde 2'den daha az

komisyonla çalışıyor" diyor. Birleşik Ödeme CEO'su İlker Sözdinler de ortaklıkla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Birleşik Ödeme olarak Azimo ortaklığıyla en kapsamlı sınır ötesi ödeme hizmet sağlayıcılarından biri olma hedefimize doğru büyük bir adım daha attık. Sınır ötesi ödeme çözümlerini altyapımızla destekleyerek marka vaatimiz olarak hız sağlıyoruz. Bu ortaklık sayesinde insanlar Türkiye'ye sınır ötesi işlemler için eski geleneksel yöntemler yerine hızlı bir alternatifine sahip olacak."

# GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ

Android POS  
Profilo P1000

5 inç renkli  
dokunmatik  
ekran

1D & 2D  
barkod okuma

420 gr  
(batarya dahil)

Opsiyonel:

3100 mAh  
Li-Ion Pil

GELİŞMİŞ  
POS-KASA  
ENTEGRASYONU

## BUGÜNÜN ÖDEME DENEYİMİ



Banka ve  
yemek kartı  
uygulamaları  
bir arada!



35 yıldır ürettiği yazar kasa ve ileri teknoloji ürünleriyle işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, geliştirmiş olduğu Android tabanlı ödeme terminalleri ile işletmeleri geleceğe taşıyor.



### İleri Teknoloji

- » Android 9.0 işletim sistemi
- » Quad-core 1.1GHz işlemci
- » 1D, 2D barkod okuma
- » Tüm ödeme teknolojilerine uygun



### Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

- » PCI/PTS 5.x, EMV L1/L2
- » EMV Contactless L1, MasterCard Paypass
- » Visa Paywave, Discover D-PAS



### Zengin Uygulamalar

- » BKM TechPOS v2 ödeme uygulaması
- » Yemek kartı uygulaması (Metropol, Multinet, Ticket Edenred)
- » e-Belge entegrasyonu
- » Uzaktan terminal ve uygulama yönetimi

**PROFİLO**  
ÖDEME SİSTEMLERİ



0850 222 7272  
R2 R2

profiloodemesistemleri.com



/profiloodemesistemleri

## ► Edenred, 400 restorana Android POS hediye etti

Edenred, salgın sürecinin zorluklarını hafifletmek amacıyla hayata geçirdiği "More Than Ever" (Her Zamankinden Daha Fazla) yardım fonuyla zorlanan ve desteğe her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyan bu küçük işletmelerin yanında. Türkiye'de de bu doğrultuda 400 restorana, içerisinde Android yazılım bulunan yeni nesil POS cihazları hediye edildi. Edenred Türkiye CEO'su Selçuk Boztepe, "Ticket Restaurant yemek kartı üyesi 400 işletmeye hediye ettiğimiz yüksek güvenlik standartlarına sahip Android POS cihazlarımız sayesinde üye restoranlarımız, hem yazarkasa hem de ayrı bir ödeme kaydedici cihaz alma masrafından kurtuluyor. Tek bir cihazla yeni nesil tüm ödeme seçeneklerine cevap verebilecekler. Diğer cihazlara göre çok daha hafif olan Android POS, hem paket servis için hem de restoranlarda rahatça kullanılabilir. Android teknolojisinin açık platform özelliği sayesinde üye restoranlarımız, isterlerse cihazlarını sektörel ve ticari ihtiyaçlarına göre kişiselleştirebilecek" diyor.



Selçuk Boztepe

## Paratika sanal POS avantajları, PlatinMarket müşterilerinin hizmetinde

Avrupa'nın lider ödeme şirketlerinden Payten'in BDDK ve Merkez Bankası lisanslı sanal POS markası Paratika, 17 yıldır girişimcilere e-ticaret çözümleri sunan PlatinMarket ile iş birliği başlattı. Buna göre PlatinMarket'in e-ticaret altyapısı sağladığı firmalar, Paratika sanal POS'unu özel avantajlarla

kullanacak ve tek bir entegrasyonla bütün bankalardan ödeme alma, 9 taksit yapma gibi imkanlara sahip olacak. PCI-DSS ve 3D Secure uyumlu Paratika sanal POS sayesinde üye işyerleri bir günde ödeme almaya başlayabilecek; tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, linkle ödeme, fraud (sahtekarlık) önleme,



tek kanaldan mutabakat, bayi tahsilatları, pazaryeri çözümü ve dövizle ödemeyi içeren paket çözümlerden yararlanabilecek.



## ► Papara, "Görme Engelsiz Marka" oldu

Görme engelli bireyler günlük yaşamda birçok olanağa, ürüne ve hizmete erişimde zorlanıyor. Örneğin hesap açma, para transferi, fatura ödeme gibi finansal işlemleri için mutlaka bir başkasının kendisine eşlik etmesi ihtiyacını hissediyorlar. Papara, işte bu gibi engelleri ortadan kaldırmak ve finansal eşitliği sağlamak için önemli bir adım atarak görme engellileri sosyal hayat ve dijital dünyada özgürleştirme misyonuyla hareket eden BlindLook ile anlaştı ve "Görme Engelsiz Marka" (EyeBrand) oldu. Görme engelliler, BlindLook'un ses odaklı teknolojisi sayesinde Papara'yı rahatça kullanabilecek ve tüm finansal işlemlerini güvenli ve özgür bir

şekilde yapabilecek. Papara CEO'su Ahmed Faruk Karslı, anlaşmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Görme engellilerin de hizmetlerimizden zorlanmadan, özgürce yararlanmasını istiyoruz. Toplumda kimseyi kategorize etmeden, herkesin eşit olanaklarla finansal işlemlerini yapabileceği hizmetleri sunmak, bunu olabilecek en iyi deneyimle sunmak önceliğimiz. Teknolojinin sunduğu imkânlardan faydalanarak engelleri kaldırdık ve Papara'yı görme engelli bireyler için de erişilebilir kıldık. BlindLook ile birlikteliğimiz sayesinde onlar da finansal işlemlerini kolaylıkla Papara uygulaması ve web sitesi üzerinden yapabilecek."



# axess

İYİ  
YAŞAYANLAR  
KULÜBÜ

#iyiyaşayanlarkulübü



İstediğin gibi harca

chip-paralarınla sil

Hemen Axess Mobil'den kartını cebine indir,  
İyi Yaşayanlar Kulübü'ne katıl. İstediğin yerde harca,  
harcamalarını Axess Mobil'den chip-paralarınla sil.

Dönem içi harcamalar Axess/Akbank Mobil uygulamasından birikmiş chip-para ile ödenebilir. Nakit işlemler, para transferleri, fon alım/satım, BES, fatura ödemeleri ve chip-para ile yapılan alışverişler kapsam dışıdır. Akbank T.A.Ş., kampanyayı durdurma/değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylar [axess.com.tr](http://axess.com.tr)'de.

**AKBANK**

## ► Yabancı kartlarla yaz döneminde 59 milyar TL'lik işlem yapıldı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre eylül sonu itibarıyla Türkiye'de 82.1 milyon adet kredi kartı, 146.1 milyon adet banka kartı ve 53.2 milyon adet ön ödemeli kart kullanılıyor. Eylül 2020 sonuyla kıyaslandığında kredi kartı adedinde yüzde 11, banka kartı adedinde yüzde 4, ön ödemeli kart adedinde ise yüzde 33 artış oldu. Toplam kart sayısı ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10 artışla 281.4 milyona ulaştı.

Kart sayıları (Milyon Adet)	2020 Eylül	2021 Eylül	Değişim
Kredi kartı	73.9	82.1	% 11
Banka kartı	141.1	146.1	% 4
Ön ödemeli kart	40	53.2	% 33
Toplam	255	281.4	% 10

### Yabancı kartlarla yapılan yaz dönemi ödemeleri rekor kırdı

BKM verilerine göre haziran ve eylül ayları arasında kapsayan yaz tatili döneminde yabancı kartlarla yurtiçinde 59.4 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı. 2020 yılının haziran ve eylül ayları arasında bu tutar uluslararası sağlık

tedbirlerinin etkisiyle 15.3 milyar TL ile sınırlı kalmıştı. 2019 yılında ise iyi geçen turizm sezonu ile beraber 33.8 milyar TL ile yabancı kartlarla ülkemizde yapılan ödemelerde rekor seviyeye ulaşılmıştı. Yabancı kartlarla bu yaz döneminde yapılan ödemelerin ortalama işlem tutarı 985 TL oldu. Yabancı kartlarla ödemelerin yüzde 23'ünün ise internet üzerinden yapıldığı görüldü.

Yabancı kartlarla yapılan ödemeler	2019 Haziran-Eylül	2020 Haziran-Eylül	2021 Haziran-Eylül
Tutar (Milyar TL)	33.8	15.3	59.4

Yabancı kartlarla yapılan sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2021 Haziran-Eylül
Havayolları	12.2
Giyim ve aksesuar	11.8
Konaklama	7.0
Kuyumculuk	5.8
Market-Gıda	4.1

## Destek Yatırım Bankası ile Architech, teknoloji altyapısı için el sıkıştı

BDDK'dan kuruluş izni alan Destek Yatırım Bankası, daha etkin ve güvenli bir faaliyet alanı oluşturmak için Architech ile anlaşma imzaladı. Yatırım bankacılığı süreçlerini uçtan uca yönetmek için gereken tüm teknolojik altyapıyı Destek Yatırım Bankası'na sunacaklarını belirten Architech Genel Müdürü Dr. Mücahit Gündebahar, anlaşmayla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Bankacılık alanında uzun yıllara dayanan deneyimimizi, sektörün talebi doğrultusunda yatırım bankacılığı alanına aktararak platformumuzu özelleştirdik. Bankalara BT operasyonlarında önemli bir maliyet avantajı sağlıyoruz. Finans sektöründe sahip olduğumuz 30 yıllık deneyim ve geliştirdiğimiz yeni nesil çözümler sayesinde Destek Yatırım Bankası ile el sıkıştık. Kurumların ihtiyaç duyduğu



Dr. Mücahit Gündebahar

teknolojik altyapıyı uçtan uca tek bir platformda sunuyoruz. Çözümlerimizin öne çıkan iki önemli özelliği var: Kolay kullanım ve hızlı kurulum. Kısa sürede tüm implementasyonları yaparak yatırım bankalarının hızlıca faaliyete geçmesini sağlıyoruz. Muhasebe ve finansmandan hazine ve dış ticarete, müşteri ve alacak yönetiminden uluslararası bankacılığa tüm

temel bileşenlerden oluşan tanım tabanlı bir özel bankacılık yazılımı geliştirdik. Bütünsel iş akış sistemimizle karmaşık iş akış işlemleri kolayca yönetilebiliyor, doküman yönetim sistemimizle de dokümanlar yine kolay bir şekilde takip edilebiliyor. Ürünümüzün bu iki bileşeni, Türkiye ve Körfez ülkelerindeki birçok banka tarafından tercih edilmemizi sağlıyor."



# VISA İLE TANIŞ. HERKES İÇİN ÇALIŞAN KOSKOCA BİR AĞ



Sadece Visa kart ile ödeme yapılabilen  
ülke ve mağazalarda geçerlidir.

# VISA

# PAX TÜRKİYE

## yeni KAPTANIYLA yeni SÜRPRİZLER yapacak!



60 milyonun üzerinde POS satışıyla dünya ikinciliğine yükselen PAX Teknoloji, Türkiye'deki operasyonlarını başarılı kadın yöneticilerden Sinem Kır'a emanet etti. Ödeal ile Türkiye'nin en büyük Android projesini TaksidePOS ve Halkbank işbirliği ile gerçekleştiren PAX Türkiye akabinde, VUK 507 uyumlu A910 Android POS'unu, Formula 1 İstanbul Grand Prix'inde kullanıma sunarak bir ilke daha imza attı. Şirket, Seuco ve Ödeal iş birliğiyle geliştirdiği yeni nesil otomat projesiyle de sektörde fark yaratmaya hazırlanıyor...

**D**ünyanın ikinci büyük ödeme terminali tedarikçisi PAX Teknoloji, 2014 yılından bu yana Türkiye pazarında da faaliyet gösteriyor. Son olarak piyasaya sürdüğü Android tabanlı terminallerle dikkat çeken PAX'ın ürün yelpazesi hayli geniş. Şirketin geliştirdiği 40 farklı çözümün bir bölümü Türkiye'de de kullanıma sunulmuş durumda. Spor etkinlikleri için imzaladığı iş birlikleriyle de adını duyuran PAX'ın yenilikleri son olarak İstanbul Park'ta koşulan Formula 1 şampiyonasında test edildi. PAX Teknoloji'nin hedeflerini ve Türkiye'deki FinTek'lerin geleceğini kısa bir süre önce şirketin Türkiye Genel Müdürlüğü'ne terfi eden Sinem Kır ile konuştuk...

**Sinem Hanım, öncelikle yeni göreviniz için tebrik ederiz. Sizin gibi başarılı kadın çalışanları üst düzey yönetici pozisyonlarında görmek bizi sevindiriyor, gururlandırıyor. Raporajımıza isterseniz PAX Teknoloji'yi kısaca tanıtmak için Türkiye serüveninin başlangıç süreciyle başlayalım...**

Teşekkürler. PAX Teknoloji, güvenli elektronik ödeme terminali üretimi ve yazılım hizmetleri konusunda sektörün en inovatif ve en hızlı büyüyen uluslararası tedarikçisi. 2000 yılında kurulan şirketimiz dünya genelindeki 1700 çalışanıyla 100'ün üzerinde ülkede faaliyet gösteriyor. Halka açık bir şirket olan PAX'ın hisseleri, 2010 yılından bu yana Hong Kong Borsası'nda işlem görüyor. Odağını sağlam Ar-Ge yetenekleri üzerine yoğunlaştıran PAX Teknoloji, kuruluşundan bu yana 100'ün üzerinde ülkede yaklaşık 60 milyon adet terminal satışı yaptı. Kapsamlı ürün yelpazesi, güçlü Ar-Ge olanakları ve küresel yaygınlığıyla dünyanın ikinci büyük ödeme terminali tedarikçisi konumunda. PAX Teknoloji, gerek inovatif ürünleri gerekse yıllardır süren "duopol" üretici yapısını değiştirme talepleri doğrultusunda Avrupa pazarında da hızla büyümeye başladı. PAX Türkiye de şirketin ülkemizdeki tek distribütörü olarak 2014 yılında kuruldu. Şu anda yazılım, satış pazarlama, finans ve bakım onarım hizmetleri departmanlarında görev yapan yaklaşık 30 kişilik bir ekibiz.

**Türkiye ofisi açıldığı dönemde yazarkasa konusunda bir dönüşüm söz konusuydu. O tarihten bugüne nasıl bir gelişim gösterdi?**

Belirttiğiniz gibi, hemen hemen PAX'ın Türkiye pazarına girişiyle aynı döneme denk gelen yazarkasa POS geçişiyle birlikte bankaların POS dağıtımının biteceği ve bütün pazarın yeni nesil ödeme kaydedici cihazlardan (ÖKC) oluşacağı gibi bir beklenti söz konusuydu. PAX da bunun üzerine, o günkü koşullar çerçevesinde sektördeki en doğru çözüm ortağı olarak E-data ile iş birliğine gitti ve S900 model POS terminalinin ÖKC olarak çalışması için gerekli çalışmaları yaptı. E-data'nın yazarkasa, PAX'ın da POS konusundaki tecrübesinin birleşimiyle ortaya çıkan S900, 2016 yılında sahaya sürüldü ve bugüne kadar da 40 binden fazla işyerinin kullanımına sunuldu.

Ancak 2014 yılında başlayan yazarkasa POS değişim süreci pek de istenildiği gibi olmadı. Yeni nesil ÖKC zorunluluğunun kısmen kaldırılması veya zamana yayılması bankaların geleneksel POS cihazlarına yönelik ilgisinin sürmesine yol açtı. PAX Türkiye

de bunun üzerine önce BKM TechPOS platformu üzerine ürün geliştirdi. Sonrasında değişen ihtiyaçlar, POS sayımızın 200 binlere ulaşması ve bankaların da artık çok önemli bir tedarikçisi olmamızla birlikte geleneksel POS tarafında çalıştığımız tüm bankalar için uygulama geliştirmelerini tamamladık.

Konjonktür gereği bankalar bu yatırıma devam edecek. Özellikle de VUK 507'nin devreye girmesiyle birlikte Android tabanlı POS cihazlarına yönelik yatırımın artacağını öngörüyoruz.

## **"REYONDA ÖDEME" ÇÖZÜMÜ SALGIN DÖNEMİNDE YOĞUN İLGİ GÖRDÜ**

**Salgın sürecini nasıl geçirdiniz, bu dönemde müşterileriniz için yeni ürün ya da hizmetler geliştirdiniz mi?**

Salgın elbette Türkiye ödeme sistemleri dünyasını da olumsuz etkiledi. Ödeme ekosisteminin en önemli unsuru olan üye işyerlerinin sıcak satış kanalları zarar gördü. Aslında uçtan uca tüm sektörü olumsuz etkiledi. Ancak gerek çip krizi gerekse salgının olumsuz şartlarına rağmen PAX Teknoloji, hem küresel hem Türkiye pazarında süreci doğru analiz ederek bu dönemde satışlarını artırmayı başardı.

PAX Türkiye olarak sadece banka kanalında değil perakende pazarda da müşterilerimize birçok ürün ve proje üretmeye devam ediyoruz. Özellikle salgın sürecinde temasın en aza indiği ödeme adımlarının ön plana çıktığı birçok yenilikçi projeyi hayata geçirmeye başladık. Bu projelerden en göze çarpanı ise iş ortaklarımızla hayata geçirdiğimiz "Reyonda Ödeme" seçeneği oldu. A910 ve A920Pro Android Mobil POS terminallerimizle müşterilerin mağaza içi alışverişlerinde uzun kuyrukları beklemeden reyon içerisinde QR ve temassız seçenekleriyle ödemelerini yapabildiği projelere imza attık. A920Pro'nun dahili endüstriyel barkod okuyucusu sayesinde çalışanlar daha müşteri reyondan ayrılmadan barkod okutarak işlem başlatabiliyor, terminalimizin VUK 507'ye uygun yapısıyla kasaya bağlı olmaksızın satışı sonlandırarak mağaza içi yoğunluğu dengeleyebiliyor.

**Android tabanlı ürünlerle ilgili biraz daha ayrıntı verebilir misiniz? Beklediğiniz ölçüde ilgi görüyorlar mı?**

PAX'ın Android terminalerde yarattığı yenilikler her geçen gün artıyor. Şirketimiz bugüne kadar küresel düzeyde 40'a yakın ürün geliştirdi. Bu ürünler dünyanın çe





şitli bölgelerinde, çeşitli sektörel ve lokal ihtiyaçlara göre pozisyonlanıyor. Türkiye’de ise operasyonel ihtiyaçlara göre 5 gruba ayırdığımız Android terminallerimiz mevcut. Bunlardan en çok talep görenleri ise A910 ve PAX’ın Android mobilde yeni amiral gemisi A920Pro. MiniPOS olarak pozisyonladığımız ve beğeniyle kullanılan bir diğer modelimiz de A50. Bu ürün hem çok hızlı hem de küçük; sadece bir telefon boyutunda. Özellikle daha hızlı uygulama geliştirmek ve bunları kolayca sistemlerine entegre etmek isteyenler Android cihazlarımıza yoğun ilgi gösteriyor. Son kullanıcılar açısından da avantajları var elbette. Yenilikçi çözümler üretilmesi ve daha hızlı ödeme alınması müşteri memnuniyetini artırıyor. Dolayısıyla şirketler de işlerine daha fazla yoğunlaşıyor, daha yenilikçi çözümler geliştirmeye gayret ediyor. PAX da onların ihtiyaçlarını en iyi şekilde analiz edip bu çözümleri geliştirmelerinde en büyük destekçisi olma rolünü üstleniyor.

## YENİ ÜRÜNLER DEVREYE GİRİYOR

### Üzerinde çalıştığınız yeni ürün ve çözümler var mı?

PAX olarak geniş ürün yelpazemize her geçen gün yeni inovatif çözümler eklemeye devam ediyoruz.



“Doğru projeye doğru ürün” politikamız doğrultusunda saha analizleri yapıyor, ayrıntılı Ar-Ge süreçleri yürütüyoruz. Bunun sonucunda da müşterilerimize en gelişmiş ve yeni terminallerimizi sunuyoruz. Bu konuda Linux tabanlı geleneksel POS terminali olarak iş ortaklarımıza sunduğumuz S920 terminalimizi örnek verebilirim. Yine 4G bağlantı seçeneği ve daha uzun batarya ömrüne sahip D230 Mobil POS terminalini üreterek müşterilerimize alternatifli bir çözüm sunmuş olduk.

Öte yandan, Ödeal ve Protel ile yaptığımız iş ortaklıkları sayesinde VUK 507 uyumlu ödeme hizmeti çözümünü de hayata geçirdik. İstanbul’daki Formula 1 Grand Prix etkinliği boyunca tüm yarışseverlere VUK 507 çözümlü Protel-Pax A910 Android terminallerimizle ödeme hizmeti verdik. Özellikle belediye ve ulaştırma alanlarında BELBİM, TaksidePOS, E-kent, Serim Yazılım gibi köklü kurum ve şirketlerle yaptığımız inovatif çözüm ortaklıklarına yenilerini eklemeye devam ediyoruz.

Salgın sürecinde otomatların (vending machine) kullanımı ve bu cihazlara yönelik ilgi de arttı. Seuco firmasıyla iş birliği halinde son çeyrek itibarıyla bu alanda bir projeye imza attık. Projenin ödeme tarafında ise yine iş ortağımız Ödeal bulunuyor. IM20 Linux ve IM30 Android Unattended terminallerimizin kullanıldığı birden fazla projeye başlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Sadece bugünün değil geleceğin de ödeme sistemlerine uygun ürün planlaması yapan PAX Teknoloji ailesi, bünyesinde parmak okuma ve yüz tanıma ödeme adımı barındıran SK800 kiosklarını da mevcut projelerine dahil etmeye başladı.

## “GELECEĞİ KATMA DEĞERLİ ÜRETİM YAPANLAR ŞEKİLLENDİRECEK”

### 2021 yılını nasıl kapatacaksınız, hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

Dünyada üretim ve operasyon koşulları artık çok daha çetin. Elektronik üretimi yapan tüm şirketler, gerek salgın koşullarından gerekse devamında yaşanan çip krizinden dolayı sarsılmış durumda. Üretim planları aksayabiliyor veya operasyonel problemler ortaya çıkabiliyor. Ancak tüm bu koşullara rağmen küresel çapta ve Türkiye’de büyük çabalar gösterdik ve müşterilerimize ürün tedarikini hiçbir şekilde aksatmadan sürdürdük. Büyüme hedeflerimize yılın üçüncü çeyreğini kapatırken ulaşılmış olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. 2022’de de bu hedeflerin daha da üzerine çıkarak sektör için yenilikçi çözümler üretmeye devam edip büyümemizi sürdüreceğiz.





## Türkiye ve dünyada ödeme dünyasını nasıl yenilikler bekliyor? Şirket olarak ne gibi hazırlıklar yapıyorsunuz?

Küresel düzeyde ödeme sistemleri, alternatif yöntemler ve daha hızlı ödemeyi amaçlayan çözümlerle her geçen gün kendini geliştiriyor. Geçmişte ödeme sistemleriyle ilgili POS terminallerinin yok olacağı ve yerini akıllı telefon ve benzeri aygıtların alacağı gibi fütüristik yaklaşımlar vardı. Ancak gelişmeler bize gösterdi ki doğru stratejiyle hareket eden ve teknolojiye sadece adapte olmakla kalmayıp aynı zamanda katma değer üretebilen

ödeme sistemi üreticileri, en iyi hizmeti sunacak terminaller geliştirerek geleceği şekillendirenler arasında yer alacak. Bunu yaparken de özellikle FinTek'lerle ortaklıklar geliştirmeye ve bu yaratılan çözümleri ödeme akışını en verimli hale getirmeye yönelik hamleler yürüteceklerine inanıyorum. Gelecek için birçok spekülasyon yapabiliriz ama bildiğim kesin bir şey var ki PAX, üstün teknolojisi ve Ar-Ge kabiliyetiyle sektörde öncü olmaya, inovatif ürünler ve katma değerli çözümler üretmeye bunu da rekabetçi fiyat politikası ile Türkiye pazarında güçlendirmeye devam edecek.

## “SEKTÖRÜN YARAMAZ ÇOCUKLARINI SEVİYORUZ”

Sinem Kır, FinTek'lerin ödeme ekosistemindeki yerini ve ödeme trendlerinin geleceğini şöyle değerlendiriyor: “FinTek'ler için de tıpkı PAX gibi 'sektörün yaramaz çocukları' diyebiliriz. FinTek sözlük anlamıyla hepimizin bildiği üzere finans alanındaki faaliyetleri iyileştirmek için teknolojiyi kullanan, gelişmekte olan bir sektör. Özellikle finansal okuryazarlığın yaygınlaşması için önemli bir rol üstlenmiş durumdalar. Gerek 1.7 milyar bankacılık dışı kullanıcı gerekse milyonlarca KOBİ'ye erişebilmenin farklı yollarını aramaları aslında FinTek'leri de bankalar için savaşan birer nefer haline getiriyor. Son birkaç yılda değişen tüketici davranışları ve alışkanlıkları, çok daha hızlı ve kapsamlı finansal hizmetlere talebi artırdı. Örneğin para transferlerini ele alalım. Bugün bu hizmete baktığımızda Türkiye'deki banka SWIFT işlemi yapıyor, Amerika üzerinden bir yere gidiyor, 2 ya da 3 gün sonra ve maliyetli bir şekilde işlem tamamlanmış oluyor. Bir FinTek



üzerindense artık bayi ağı sayesinde bunu çok hızlı ve daha az maliyetle yapılabiliyorsun. KOBİ'ler tarafında da buna benzer örnekler verebiliriz. Peki sektör daha teknolojik çözümlere giderken biz ne yapıyoruz? Biz de daha çok fiziki dünyada bankaların ve ödeme kuruluşlarının bu hizmetleri verebilmesi için doğru ürün platformları sunuyoruz. Android POS da bunlardan biri. Bankalar üzerinde rahatlıkla uygulama geliştirebiliyor. Bu sayede tüm ödeme yöntemlerini destekler hale geliyorlar. Sonuçta dünya açık kaynaklara, blokzinciri platformuna doğru gidiyor. Dolayısıyla ekosistemdeki bütün paydaşların aynı esneklikte ve aynı inovatif yaklaşımda olması gerekiyor. Biz de bir donanım sağlayıcısı olarak gerek FinTek gerek bankacılık dünyasının sahada ihtiyacı olabilecek platformları sağlamaya çalışıyoruz. Bugün Android POS'larla başlayan ve üzerine QR tabanlı uygulamaların geliştirildiği, ileriki dönemlerde yüz tanıma gibi sistemlerin eklendiği donanım çözümlerini geliştiriyoruz.”

# ATA TOPRAĞINI FinTek markası yaptılar!

2015 yılında fatura tahsilatlarına aracılık yapma amacıyla kurulan Elekse Ödeme Kuruluşu, bugün uçtan uca çözümler sunan bir FinTek olma yolunda ilerliyor. TCMB'den "elektronik para kuruluşu" lisansı almak için gün sayan Elekse, sosyal sorumluluk faaliyetleriyle de dikkat çekiyor...

**elekse**

**İ**stanbul'da 10 kişilik bir ekiple çalışmalarına başlayan Elekse, 2016-2020 yılları arasında yüzde 2 bin gibi rekor bir büyümeyle sektörün en hızlı ve dinamik şirketlerinden biri oldu. BDDK'dan 2016 yılında faaliyet izni alan Elekse'nin adının ilginç bir öyküsü var... Şirketin kurucuları, Giresun'un Alucra ilçesine bağlı köylerinin eski adı olan Elekse'yi kendilerine marka olarak seçmiş. Kısa sürede hızla büyüyen Elekse, bugün uluslararası bir FinTek markası olma yolunda ilerliyor. Fatura tahsilatı aracılığındaki başarısını ödeme sistemlerinin farklı alanlarına yaymayı amaçlayan Elekse, 2018 yılında faaliyet alanını genişletmek üzere, yine 6493 sayılı kanun kapsamında ödeme hesabı işletmesi, sanal POS ve para havalesi için de faaliyet izni alarak yeni alanlara girdi. Müşterilerine bütüncül bir hizmet sunmak isteyen Elekse, bu yıl bir adım daha atarak TCMB'ye elektronik para lisansı başvurusu için çalışmalarına başladı. Elekse, böylece 2022 yılına yepyeni bir kimlikle girmeyi hedefliyor.

## Yetkili Veznelerin yıllık işlem hacmi 2 milyar TL

Kısa sürede hızla büyüyen ve faaliyet alanını genişleten Elekse, verdiği hizmetleri farklı markalar altında yapılandırıyor. Örneğin fatura ödeme, para transferi, hesaba para yatırma, kredi kartı borcu ödeme gibi hizmetler "Yetkili Vezne" bayileriyle veriliyor. Tüm illerde yer alan ve sayıları 1500'ü aşan Yetkili Vezneler, yılda 15 milyondan fazla ödeme işlemine aracılık yaparak toplamda 2 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmine ulaştığı durumda.

## Esnek POS üzerinden 1 milyar TL'lik işlem yapıldı

Elekse, sanal POS hizmetini ise "Esnek POS" markasıyla veriyor. 2019'un ilk çeyreğinden bu yana sanal POS hizmeti veren Elekse, üye işyerlerinin ürün/hizmet satışında tüm banka kartlarının tek çekim ve taksitli olarak ürün/hizmet sunmasını sağlıyor. Esnek POS ile kartlı ödemelere farklı bir bakış açısı kazandıran şirket, fiziki POS ve sanal POS'u tek platformda buluşturduğu gibi, ister ertesi gün ister valörlü olarak çalışma imkanı sunarak fark yaratıyor. Elekse, sadece TL değil dolar, Euro ve diğer yabancı para çekimleriyle de işyerlerine ayrıcalık sunuyor. Esnek POS hizmetini kullanan işyerlerinin yıllık işlem hacmi 1 milyar TL'yi geçmiş durumda.

## "Veren ile alan el arasındaki gizli kahraman"

Elekse, girişimcileri ve girişimcilik faaliyetlerini de destekliyor. Örneğin, "ihtiyaç sahipleri ve yardımseverler arasındaki dijital köprü" olarak tanımlanan ve kültürümüzün ayrılmaz bir parçası olan "askıya bırakmak" kavramını dijitalleşiren "askı" uygulamasının ana paydaşı ve ödeme altyapı sağlayıcısı konumunda. Askı ekibi, Elekse'yi "veren ile alan el arasındaki gizli kahraman" olarak tanımlıyor.

## DİJİTAL CÜZDANIN YENİ ADI: HOPPA

Elekse, kısa bir süre içinde HOPPA adlı e-cüzdanını kullanıma sunacak. Bu cüzdanla 7/24 para transferinin yanı sıra fatura ödemesi, oyun/PIN satışı, QR kodla ödeme gibi işlemler yapılabilecek.





# Ekranların sevilen bankası

Dünyaya akıllı ekranlarımız yoluyla ulaştığımız bu çağda VakıfBank olarak teknoloji yatırımlarımızla yenilikçi çözümler üretiliyor, VakıfBanklıların bankacılık işlemlerine en hızlı, en kolay ve en güvenli şekilde ulaşması için çalışıyoruz. Bizi ekranların sevilen bankası yapan işte bu.

**VakıfBank, daima seninle.**



444 0 724 | vakifbank.com.tr

**VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

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

# Finartz, yakın gelecekte herkesi dijital cüzdan sahibi yapacak!

Finartz, Payartz markasıyla elektronik para kuruluşu olmak isteyen kuruluşlara, lisans almaları için gerekli e-para ürününü sunarak müşterilerinin lisans sürecini hızlıca tamamlamalarını sağlıyor. Payartz, e-para lisansı olan kuruluşlara da; WaaS yazılımı aracılığıyla açık ve kapalı devre cüzdan ürünü kullanabilme olanağı sunarak ön plana çıkıyor.

**S**algın sürecinde alışverişler dijitalde daha çok entegre olunca, fiziksel para ve cüzdan yerini elektronik para ve dijital cüzdana bırakmaya başladı. Bir yandan da işyerleri, müşterilerine daha pürüzsüz bir ödeme ve alışveriş deneyimi sunma adına ödeme işlemlerine yeni fonksiyonlar eklemeye başladı. Peki kurumlar neden bir dijital cüzdana ihtiyaç duyuyor? Öncelikle, alışveriş yaptıkça kazandıran sadakat programlarını aktif bir şekilde yürütmek, kampanyalarını duyurmak, QR kod, cüzdana yükle ve öde gibi yeni ve pratik ödeme yöntemlerini kullanmak, tüm bunları yaparak kullanım ve satın alma deneyimini pürüzsüz bir hale getirip kullanıcı deneyimini iyileştirmek istiyorlar. Cüzdanları “kapalı devre” ve “açık devre” olmak üzere iki ana başlıkta inceleyebiliriz. Kapalı devre cüzdanlar sadece firma ve bireysel müşterileri arasında etkileşime izin veriyor. Ödeme yapma, iade alma, sadakat programı ayrıcalıkları ve bireysel müşterilere yönelik hizmetleri de barındıran bir e-para ürünü olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle perakende sektöründe, müşteri açısından sorunsuz, akıcı bir ödeme ve alışveriş deneyimiyle beraber çeşitli fırsatlar yaratan sadakat programları ve kampanyalar kapalı devre cüzdanlar aracılığıyla sağlanıyor. Açık devre cüzdanların kapsamı ise çok daha geniş. Kapalı devre cüzdan özelliklerine ek olarak kurumsal müş-

terilere de hizmet verme imkanı sağlıyor. Hem kart hem de IBAN aracılığıyla para yatırıp çekme, cüzdandan cüzdana para gönderme, kart basma gibi özellikleri var. Ödeme güvenliği tarafında da KYC (müşteri tanıma) süreçleri yönetilebiliyor, böylece çok daha güvenli bir ödeme akışı sağlanıyor.

WaaS yazılımı için Finartz’tan büyük adım Cüzdan hizmeti bazı yükümlülüklerin yanı sıra profesyonel olarak ödeme sistemleri yönetimini gerektiriyor. Payartz, 6493 sayılı kanun uyarınca elektronik para lisansına sahip olmak isteyen kuruluşlara önce gerekli e-para ürününü sağlıyor. E-para lisansına sahip olmuş girişimleri de, WaaS yazılımı sahibi yaparak tüm platformu işletip bireysel ve kurumsal müşterilerine açık veya kapalı devre cüzdan ile hizmet edebilecek kapasiteye ulaştırıyor. Bu bağlamda prosedür kolaylığı, arayüz özgürlüğü, sistemsel güvenilirlik gibi kapsamlı hizmetleri bir arada sunan WaaS yazılımı, sektörde büyük bir açığı kapatıyor. Finartz, Payartz markasıyla cüzdan ürünlerinin yanı sıra cüzdan ürünlerini direkt olarak “as a service” bir yazılım halinde tasarladığı WaaS (wallet as a service) ürünündeki teknik yaklaşımıyla da ön plana çıkıyor. Payartz bu esnek çalışma yapısıyla ihtiyaçları karşılayacak biçimde tüm kullanıcılarına cüzdan hizmetini ulaştırmayı hedefliyor. ☹



# Hem sizi hem de evcil dostlarınızı sevindiren kart: **Maximum Pati Kart**

Siz de QR kodu okutarak Maximum Mobil'i hemen indirin.  
Maximum Pati Kart başvurusu yapın, onaylanan kartınızla  
minik dostlarınıza özel pek çok fırsattan yararlanmaya başlayın.



Maximum Pati Kart'a  
hemen başvurun!



**MAXIMUM  
MOBİL**



Ayrıntılı bilgi: [maximum.com.tr](https://www.maximum.com.tr)

# Fraud tespiti için

“her şey bir arada”



# platform

## Müşterilerle sürekli iletişimde olan bir yönetici olarak aldığınız geri bildirimleri anlatabilir misiniz? Formica Fraud'un en çok ilgi gören özellikleri neler?

Formica'nın en önemli özelliği, farklı kanallardan gelen verileri kolayca işleyerek tek bir platformdan yönetmeyi sağlaması. Operasyonel raporları mobil veya masaüstü cihazlardan kolaylıkla takip edebilirsiniz. Formica, çok kanallı dolandırıcılık operasyonlarını bağlayarak tüm işlemleri gerçek zamanlı izleme imkanı sağlıyor. Yapay zekadan gelen içgörülerle risk ekiplerinin karar alma süreçlerinde de kolaylaştırıcı rol oynuyor. Risk ekipleri, gerçek zamanlı ve geçmiş analizleri birbirine bağlayarak anormal kalıpları belirliyor. Yapay zeka modelimiz sayesinde müşterilerinizi daha yakından tanıma imkanı buluyorsunuz. Analiz sonuçları doğrultusunda müşterilerinizi puanlayarak riskli işlemleri kolayca takip edebilirsiniz. Böylece müşterilerinizi daha iyi tanıyor ve daha iyi bir müşteri yolculuğu imkanı sunabiliyorsunuz.

## Formica Fraud işletmelere ne gibi yenilikler sunuyor?

Formica, öncelikle makine öğrenmesi modelleriyle dolandırıcılık tespitinde hızlı aksiyonlar alarak kayıpları en aza indirme imkanı sağlıyor. Her işlemde ve müşterilerinizin hareketlerinden öğrenerek kendini geliştiren, yapay zeka destekli bir risk analistine sahip oluyorsunuz. Sektördeki rakiplerinden farklı olarak, fraud süreçlerini yönetirken teknik bilgi ihtiyacınızı en aza indiriyor. “Sürükle-bırak” özelliğiyle şirketiniz özelinde kolay bir şekilde fraud tespit akışları oluşturabiliyorsunuz. Böylece risk ekipleriniz gerçek zamanlı fraud operasyonu yönetiminde teknik ekiplere bağımlı kalmıyor ve operasyon yönetiminiz kolaylaşıyor. Yapay zeka teknolojisini etkin kullanarak, işletmelerin yapay zeka destekli fraud tespiti teknolojilerine adaptasyonunu sağladık.

## Formica, her geçen gün büyüyen FinTek ekosisteminde küresel pazara açılmak için nasıl bir yaklaşım benimsiyor?

Özellikle yurtdışı için müşterilerimizin bulut tabanlı olarak erişim sağlayabileceği SaaS (Software as a Service) yaklaşımını benimsiyoruz. Azure Marketplace’te listelenerek SaaS olarak hizmet vermeye başladık. Böylece hem yapay zeka hem de fraud tespiti alanında müşterilerimize ürünü kendilerinin kullanabilmesi için imkanlar yaratıyoruz. Bu yaklaşım sayesinde müşterilerimiz, uygun fiyatla ve daha az zaman harcayarak çözümümüzden yararlanabilecek.

## Formica Fraud verimsiz iş yükünü ortadan kaldırmak için nasıl bir kolaylaştırıcılık sağlıyor?

Büyük veri analizinde makinenin, manuel analize göre başarı oranı daha yüksek. Formica'nın yapay zeka altyapısı false-pozitif oranlarını düşürerek firmanızın potansiyel kaybını gerçekleşmeden önüyor. Kaybı önlerken yoğun mesai gerektiren manuel incelemeleri de azaltmış oluyor ve ekiplerinizin daha kritik vakalara odaklanmasını sağlıyor. İş akışlarını kullanıcı dostu arayüz ile kodsuz oluşturabilen ekipleriniz, operasyonlarda daha az



Ertuğrul  
Çoruh

## “Yalnızca bir ürün değil teknoloji geliştiriyoruz”

Formica, dolandırıcılık (fraud) tespiti için yenilikçi teknolojiler geliştirmeye devam ediyor. Formica Satış & İş Geliştirme Müdürü Ertuğrul Çoruh, bu teknolojileri müşteri perspektifinden anlattı...

zaman kaybediyor ve bir fraud ürününden edinebilecek standart faydaların ötesinde bir kullanıma sahip oluyor. Bu da şirketinizin fraud operasyonlarındaki verimliliğini oldukça artırıyor. En çok ilgi gören özelliğimiz ise mobil raporlama ve anlık bildirimler. Saatlerce bilgisayar başında kalmadan riskli durumlar ya da talep ettiğiniz herhangi bir işlem için Formica size mobil cihazınızdan anlık bildirimler gönderiyor, dilediğiniz raporları gerçek zamanlı olarak direkt mobil uygulama üzerinden sizlere sunuyor.

# Banka değil, papara

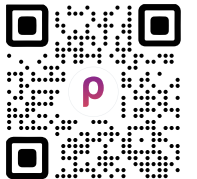
## EFT saatleri geçmişte kaldı!

7/24 rehberden  
isme veya IBAN'a  
ücretsiz ve hızlı  
para gönder.



- ↔ 7/24 ücretsiz ve hızlı para transfer et
- 📄 Faturalarını öde
- 📊 Bütçeni yönet
- 🛒 Tüm dünyada ve internette Papara Card kullan
- 📦 Cashback ile harcadıkça nakit kazan
- 📈 Harcamalarını ayrıntılı grafiklerle takip et
- 📱 QR kod ile güvenli ve temassız ödeme yap/al

İndir, Paparalı ol.



# Kart kabulü pazarında güncelleme ihtiyacı var

**T**ürkiye ödeme sistemleri pazarı birçok anlamda öncü ve ihracatçı konumunu sürdürüyor. Öte yandan ithal ettiğimiz trendler de yok değil ve bu trendlerin bazıları önümüzdeki dönemde pazarı yeniden şekillendirebilecek güce sahip. Mastercard Advisors olarak kart kabul pazarının gelişimini etkileyen faktörleri yakından takip ediyoruz...



## 1 Ödeme hizmetleri oyuncularının gelişimi

Sürdürülebilir çift haneli büyümeler ve satın alımlar, telekom ve perakende sektörü oyuncularının pazara girişi konuyu başka bir boyuta taşıdı. Ödeme hizmeti sağlayıcıları (ÖHS) e-ticaret sektörü kart kabulü pazarının yüzde 30'una sahip olarak en büyük oyuncu konumunda. Henüz fiziksel tarafta ivme yakalayan oyuncu görmesek de yeni oyuncuların bu alana girmeye başlaması, sektörün katma değerli servislerle gelişimi açısından değerli.

## 2 E-ticaretin pazaryerleri ve "süper app"lerle büyümesi

E-ticaret büyüyor ve pazaryerlerinin bu alandaki payı giderek artıyor. Dünya çapında yüzde 64 olan bu pay, Çin'i çıkardığımızda yüzde 52 oluyor. Küresel düzeyde bu büyüklüğe ulaşan pazaryerleri, finansal hizmetler işine girdi. Türkiye'de pazaryerlerinin toplam e-ticaret hacmi içindeki payı henüz yüzde 35 seviyesinde ama büyüme hızı çok kuvvetli. Türkiye'deki pazaryerlerinin de küresel trendi takip ederek finansal hizmetler pazarına gireceğini gözlemliyoruz.

## 3 Güçlenen entegre ödeme sağlayıcıları (ISV)

Türkiye pazarında ISV'lerin (integrated software vendor) etkinliği artıyor ve e-ticarete de özellikle hakim konumdadılar. Bizim açımızdan önemli olan ise bu entegratörlerin kart kabulü hizmeti seçiminde yönlendirme gücüne sahip olması.

Farklı sektörlerdeki entegratörlerin gelişimini önemli bir trend olarak görüyoruz.

## 4 Üye işyeri işinde tek noktadan hizmet modeli

Önemli bir diğer trend de üye işyerlerinin dijitalleşmesi sonucu artan çoklu tedarik ihtiyacının karşılanması. Bugün herhangi bir restoranda dahi birden fazla yazılım kullanılıyor ve nihayetinde tamamının ödemelerle entegre olmaya ihtiyacı var. Bu durumun kart kabul hizmeti veren bankalar ve ÖHS'ler için birçok gelişim alanı olduğunu düşünüyoruz.

## 5 Kart hamillerinin azalan sadakati

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bankalar arası müşteri geçişleri kolaylaştı ve müşteri kayıpları arttı. OnUs pazarı olarak kurgulanmış ve kart bazı nispetinde kart kabul gücünün olduğu pazarda bildiğimiz dinamikler eskimiş olabilir. Sadakatın azaldığı ortamda hem yeni oyuncuların pazara girme iştahı artıyor hem de fiyat savaşları başlıyor.

Yeni dönem tüm ödeme sistemlerini değiştiriyor. Son dönemde tüm bu dinamikler bize kart kabul işinin yeni bir bakış açısıyla güncellenmesi gereksinimi ortaya koydu. Bir süredir bu noktadaki çalışmalarımızı "Acquiring 2.0" çatısı altında toplamış durumdayız. Acquiring 2.0 danışmanlık hizmetimizle kart kabul işindeki müşterilerimizin yeni dönemde en verimli şekilde nasıl pozisyonlanabileceği üzerine çalışıyoruz.



**Gökhan Pembeci**

**Mastercard Advisors  
Hızlı Gelişen Pazarlar  
Kıdemli Müdürü**

# 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

# “DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ KOBİ’LERE YANSITACAĞIZ”

Her ay yaklaşık 5 milyon müşterisinin yaşamına dokunan N Kolay, teknolojik yatırımları ve güçlü FinTek kaslarıyla dijital dönüşümü KOBİ’lere yansıtıyor. N Kolay Genel Müdürü Haluk Yum, “KOBİ’lerin ihtiyaçlarını ve sorunlarını çok iyi biliyoruz. Bir FinTek ekosistemi kimliğiyle hareket eden Aktif Bank’ın iştiraki olarak, dijital dönüşümü KOBİ’lerin hizmetine sunacağız” diyor..

**N** Kolay, 13 binin üzerindeki fiziki bayisiyle Türkiye’nin en yaygın ağına sahip ödeme kuruluşu konumunda. 8 milyondan fazla müşteriye hizmet veren şirket, fiziki kanallarında her ay 5 milyon müşterisiyle temas kuruyor.

N Kolay Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu Genel Müdürü Haluk Yum, “Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de dijitalleşme hız kesmiyor. Biz de müşterilerimizin ihtiyaçlarını yakından takip ediyor ve bu dönüşümün bir parçası olmayı planlıyoruz. Bu planlarımızda KOBİ’ler de büyük paya sahip. Salgının etkisiyle e-ticaretin rekor artış yaşadığı son dönemde, ‘dijital ödeme sistemleri’ de firmaların odağında. Bu noktada temel amacımız hem KOBİ’lerin hayatını kolaylaştırmak hem de operasyonel maliyetlerini aşağıya çekmek” diyor.

## “Salgınla birlikte ticaretin yöntemi de değişti”

Dijital yatırımlarıyla kendini “bankacılık lisansına sahip FinTek ekosistemi” olarak tanımlayan Aktif Bank’ın bir iştiraki olan N Kola, KOBİ’lerin ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verebilmek adına N Kolay Panel’i geliştirdi. Yum, N Kolay Panel’in çıkış noktası ve hedeflerini şöyle anlatıyor:

“Sektördeki deneyimimiz, yaygın ağıımız ve bilgi birikimimizle KOBİ’lerin ihtiyaçlarını ve özellikle salgın dönemiyle birlikte işletmeler arasında derinleşen uçurumu analiz ederek bu süreçteki sıkıntılarını yakından gözlemledik. N Kolay olarak hem büyüyen bu sektörde olmak hem de KOBİ’lerin ihtiyaçlarına yanıt vermek, bir anlamda KOBİ FinTek’i olmak üzere N Kolay Panel’i geliştirerek ticari işletmelere üye işyeri hizmeti vermeye başladık.”

## “N Kolay hayatı kolaylaştırıyor”

N Kolay, her biri aslında birer KOBİ olan bayileri/temsilcileriyle uzun süredir çalışıyor. Yum, “Bu sayede ticari işletmelere hem sanal hem de fiziki olarak N Kolay ödeme deneyimi sunarken, kendi işlemlerini ve nakit akışlarını kolay ve pratik bir panel üzerinden yönetmelerini de amaçladık. Bu anlayışla sunduğumuz N Kolay Panel ile sanal POS dışında da birçok işlem yapma fırsatı sağlayarak hayatlarını kolaylaştırıyoruz” diyor.



Haluk Yum

## “Dünyayı takip ediyor, çözümleri Türkiye’ye yansıtıyoruz”

N Kolay Panel, KOBİ’lerin finansmana erişimini de kolaylaştıracak. Haluk Yum’un bu konudaki değerlendirmesi de şöyle: “Servis modeli bankacılığıyla birlikte, birçok banka ve finansal kuruluşla iş birliği yaparak aynı panelde hepsine yer vermeyi ve üye işyerlerinin dilediği kanaldan finansmana erişimini sağlamayı arzu ettik. Umuyoruz bu yolla finansmanın tabana yayılmasına katkı sağlarız. ABD’de işletmelerin yüzde 30-35’inin FinTek’ler aracılığıyla finansmana eriştiğini biliyoruz mesela. Diğer taraftan, sadece e-ticaret değil fiziksel noktalarda da dijital ödemelerin payının arttığı, QR tabanlı ve temassız ödemelerin yaygınlaştığı, biyometrik doğrulamaların devreye girmeye başladığı bir döneme giriyoruz. Hem bireysel müşteri hem de KOBİ’ler açısından işlem güvenliğinin, verinin kötüye kullanımının önüne geçilmesinin önem arz ettiği bir dönem bu. FinTek’lerin bu açılardan da önemli fonksiyonlar üstlenmesi gerekiyor. Dünyayı takip ediyor, Türkiye’ye uygun çözümleri arıyoruz. Sunacağımız panelle hizmet ettiğimiz her segmentten KOBİ’nin bankacılık ürünlerine güvenli bir şekilde erişimini ve aynı güvenle müşterilerine hizmet vermesini amaçlıyoruz.”





# 6 YIL ÜST ÜSTE

TÜRKİYE'NİN EN SEVİLEN BANKASI SEÇİLDİK!



Tam **6 yıldır** bizi Türkiye'nin en sevilen bankası\* seçen tüm müşterilerimize sonsuz teşekkürlerimizle...

\*Türkiye'nin Lovemark'ları 2021 araştırması MediaCat ve Ipsos tarafından 15-55 yaş aralığında, kadın erkek oranı eşit, Türkiye temsili 2.000 kişiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre Ziraat Bankası, Banka kategorisinde birinci olarak kategorinin Lovemark'ı olmuştur.



**Ziraat Bankası**

Bir bankadan daha fazlası



Müşteri İletişim  
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr



# ParamPOS

## 9 AYDA 9 MİLYAR TL İŞLEM HACMİNE ULAŞTI



Emin Can Yılmaz

2021'in ilk 9 ayında ParamPOS üzerinden 32 milyonun üzerinde işlem yapıldı, 9 milyar TL işlem hacmine ulaşıldı. ParamKart kullanılarak yapılan 71 milyon adet işlemle ulaşılan hacim ise 4 milyar TL oldu. Param Kurucusu Emin Can Yılmaz, "ParamPOS, ParamKart, ParamKredi ve ParamOS ürünlerimizle kurumsal ve bireysel müşterilerimize uçtan uca finansal hizmetler sunuyoruz. Hedefimiz, 2024 yılına kadar bankalar dahil tüm finansal kuruluşlar sıralamasında ilk 10'a girmek" diyor...

**T**ürkiye finansal teknoloji sektörünün lideri Param, 2021 yılının ilk 9 ayında ParamPOS ve ParamKart ile yapılan işlem adedi ve hacimlerini açıkladı. Söz konusu dönemde ParamPOS üzerinden yapılan işlemlerin sayısı yüzde 1663 artışla 32 milyona ulaştı. Bu işlemlerin hacim olarak karşılığı ise yüzde 438 artışla 9 milyar TL oldu.

Yine ilk 9 ayda ParamKart ile yapılan işlemlerin sayısı ise yüzde 229 artışla 71 milyon, işlem hacmi de yüzde 126 artışla 4 milyar TL'nin üzerine çıktı.

### **En çok alışveriş cumartesi 22-23:00 saatleri arasında yapıldı**

ParamPOS verilerine göre bu yılın ocak-eylül döneminde en fazla işlem hacmine sahip sektörler perakende, hizmet, eğitim ve sigorta oldu. İşlem adedinde ise perakende, hizmet, teknoloji ve seyahat başı çekti. Tüketiciler en çok cumartesi günü 22:00-23:00 saatleri arasında alışveriş yaptı.

# 2021 yılında Param!

2021 yılında Param'ın büyüme oranlarıyla\* gururluyuz.



Sepet ortalaması geçen yıla oranla yüzde 70 azalarak 935 TL'den 279 TL'ye düştü. Alışverişlerde yüzde 76 oranında kredi kartı, yüzde 23 oranında da debit kart kullanıldı.

## "Param ile dijital banka olmayı hedefliyoruz"

Param Kurucusu Emin Can Yılmaz, yeni dönemde bankaların mevduat toplama ve finansman sağlama gibi asli görevlerine geri döneceğini; tahsilat, ödeme, mikro kredilendirme gibi pek çok işi de FinTek'lerin üstleneceğini öngörüyor. Dünyada şimdiden bu dönüşümün başladığına işaret eden Yılmaz, "Ülkemizde de trend hızla bu yöne doğru ilerliyor. Türkiye'nin ilk elektronik para ve ödeme şirketi olarak, dijital bir bankadan beklenen her hizmeti verebilmeye vizyonuyla kurulduk. ParamPOS, ParamKart, ParamKredi ve ParamOS ürünlerimizle bugün kurumsal ve bireysel müşterilerimize uçtan uca finansal hizmetler sunuyoruz. Hedefimiz 2024 yılına kadar bankalar dahil tüm finansal kuruluşlar sıralamasında ilk 10'a girebilmek" diyor.

TURK Finansman AŞ markasıyla finansman şirketi lisansı da aldıklarını hatırlatan Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu şirketimizle şu anda mikro kredi verebiliyoruz. İleri görüşlü, geleceği gören ve gelecekteki teknolojileri yakından takip eden bir anlayışla müşterilerimize her zaman geleceği yaşatma vizyonuyla çalışıyoruz. Bu da bizi başarıya giden yolda rakiplerimizden ayıran en önemli farkımız. Her geçen gün finansal okuryazarlık ve finansal sisteme erişim konularında çeşitli raporlar okuyoruz. Bu raporların gösterdiği bir gerçek de ülkemizde hala finansal sisteme erişemeyen büyük bir kitlenin olduğu. Yakında lanse edeceğimiz yeni ürünümüzle dünyada yıllardır var olan bir uygulamayı Türkiye'ye getireceğiz ve 'şimdi al sonra öde' sisteminin öncüsü olacağız. Temel amacımız finansal sisteme erişimi olmayan kitleye hak ettikleri finansal araçları ulaştırmak ve hayatlarını kolaylaştırmak." ☹

## ParamPOS

2021 yılında ParamPOS  
**9 Milyar TL**  
işlem hacmi  
**%438,71**  
artış

2021 yılında ParamPOS  
**32 Milyon**  
işlem adeti  
**%1663,75**  
artış

### İşlem Başına Ortalama Sepet Tutarı



Ortalama sepet tutarında  
**%70**  
azalma

Kredi kartı kullanımında  
**%1768**  
Debit kartı kullanımında  
**%1460**  
artış



2021'de için en çok işlem yapılan gün

**Cumartesi**



2021 en çok işlem yapılan saat

**22.00-23.00**

### 2021 Ocak-Eylül arasında en çok işlem hacmi gerçekleşen sektörler,



### 2021 Ocak-Eylül arasında en çok işlem adeti gerçekleşen sektörler,



## ParamKart

2021 yılında ParamKart  
**4 Milyar TL**  
işlem hacmi  
**%126,82**  
artış

2021 yılında ParamKart  
**71 Milyon**  
işlem adeti  
**%229,71**  
artış

# Kitle fonlamasında güvenceli yatırımın ödeme altyapısı Paratika'dan

Paratika, girişimcileri desteklemek üzere dünya çapında eşi benzeri olmayan bir projenin ödeme altyapısını oluşturdu. Paya dayalı kitle fonlama sistemiyle hayata geçen ve Takasbank'ın emanetçi rolüyle yer aldığı bu oluşumla birçok projenin geniş kitlelerce fonlanması sağlanacak...

paratika

**Ö**deme sistemlerinin ekonomideki kritik rolü, e-ticarette rekorların kırıldığı 2020 yılından sonra 2021'de de hız kesmeden devam ediyor. BKM istatistiklerine göre 2021 yılının ilk 8 ayındaki e-ticaret hacmi 263 milyar TL oldu. Bu tutar neredeyse 2020 yılı toplamına eşit. Bu da dijital ödemelerin hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline geldiğini kanıtıyor. Salgının da etkisiyle internet üzerinden mal veya hizmet siparişi verme ya da satın alma oranı yüzde 44.3'e ulaştı. Online satışlar ve bu alandaki girişimlerin sayısı her geçen gün artıyor. E-ticaret girişimlerinin artan kârlılığı bu alana yatırım yapmak isteyen fonların da dikkatinden kaçmıyor elbette. Paratika da "paya dayalı kitle fonlaması" sistemiyle hayata geçirilen ve Takasbank'ın emanetçi rolüyle yer aldığı bir projeye özel online ödeme altyapısı kurdu.

Paratika CEO'su ve Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu ile bu projenin ayrıntılarını ve girişimcilere sundukları hizmetleri konuştuk...

## Nedir bu paya dayalı kitle fonu? Bu sistemle geliştirilen proje ve Paratika'nın rolü hakkında bilgi verebilir misiniz?

Dünyada yaygın olarak kullanılan yeni nesil finansman modeli kitlesel fonlama (crowd funding) Türkiye'de de giderek daha fazla gündeme geliyor. Bir projenin veya girişim şirketinin ihtiyaç duyduğu fonu sağlamayı amaçlayan kitle fonlamasında, girişimciler ile yatırımcılar bir araya getiriliyor. Bizim dahil olduğumuz proje, toplumsal fayda ve inovasyon birleştirilerek geliştirildi.

Online platformlar üzerinden girişimcilerin ve destek olmayı seçen yatırımcıların ödeme işlemlerinin devlet kontrolünde, güvenilir ve şeffaf bir şekilde yapılabilmesi için Paratika olarak Ar-Ge gücümüzle yeni bir online ödeme altyapısı oluşturduk. Paya dayalı kitle fonlamasıyla girişimciler için toplanan fonlar Takasbank tarafından bloke ediliyor. Bu sayede yatırımcıların paraları güvende kalırken işlem sonunda Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) payları yatırımcılar adına kayıt altına alıyor. Kampanya-

nın gereken fonu toplamada başarısız olması durumunda ise yatırımcılara hiçbir kesinti olmadan ödemeleri iade ediliyor.

## Girişimciler için başka ne gibi hizmetleriniz var?

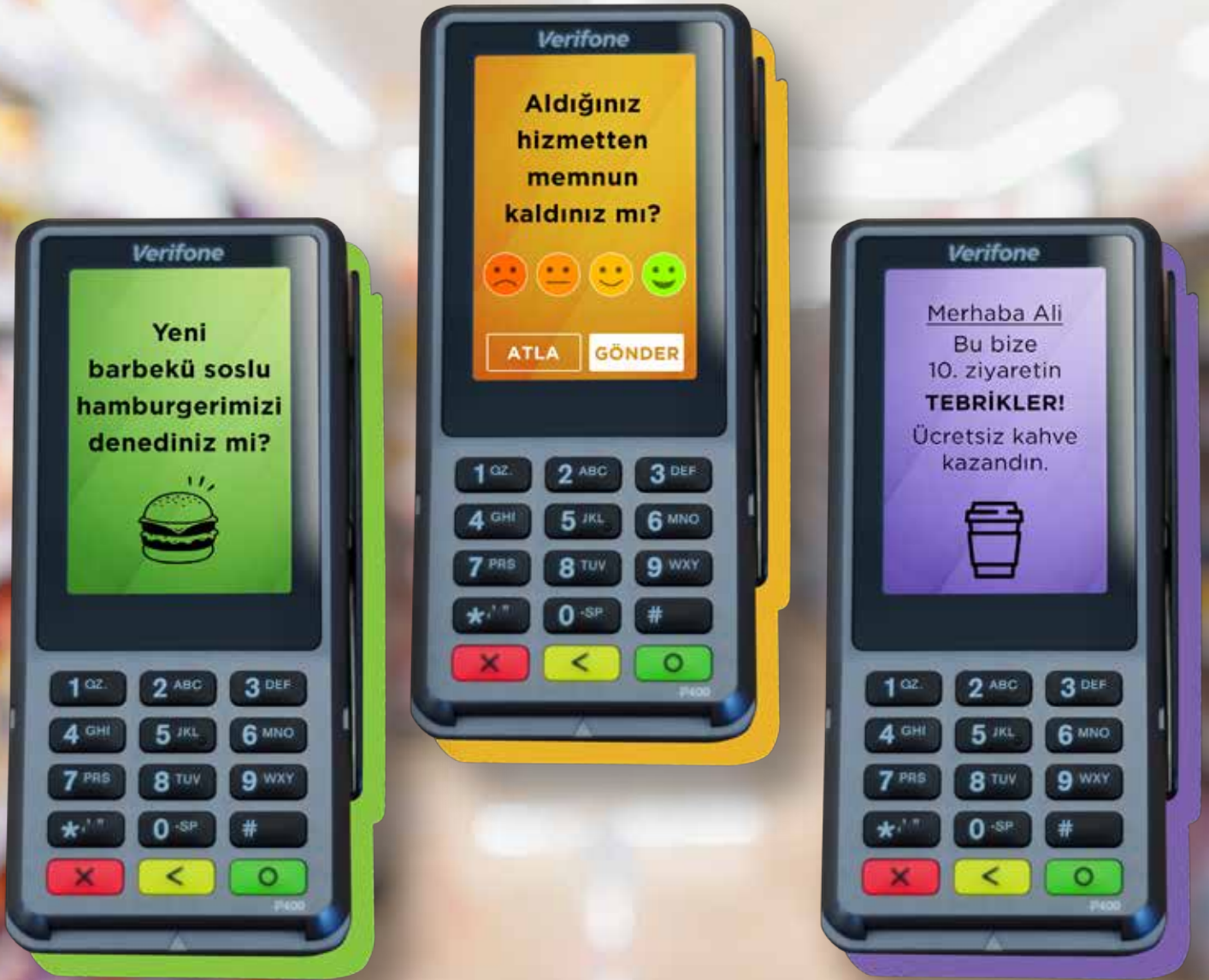
Paratika ve Payten, standart ödeme kabulünün çok ötesinde sektörün, paydaşların ihtiyaçlarını net olarak tespit edip onlara uçtan uca çözümler sağlıyor. 22 yıllık yerel tecrübemiz ve Avrupa yazılım devi Asseco Group'un küresel desteğiyle sanal POS çözümünü sunduğumuz 27 banka ve ödeme kabulü sağladığımız 45 binden fazla e-ticaret firmasıyla Türkiye'nin en büyük online ödeme ağı yönetiyoruz. Merkez Bankası ödeme kuruluşu lisansına sahip Paratika Sanal POS ürünümüzle e-ticarete yeni başlayan ya da bu alanda büyümek isteyen firmalara tek entegrasyonla tüm bankalardan ödeme alma, 9 kart programıyla taksitli ödeme alma, tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, linkle ödeme, fraud (sahtekarlık) kontrolü, tek kanaldan mutabakat, bayi tahsilatları, pazaryeri çözümü, dövizle ödeme almayı içeren paket halinde çözümler sunuyoruz. Online başvuruyla 1 günde ödeme almaya başlayan Paratika üye işyerleri, yüzde 97 oranında başarılı işlem oranıyla yüksek satış hacmine hızlı bir şekilde ulaşabiliyor.

Bünyemizdeki Mobven markamızla da mobil ödeme, mobil cüzdan, mobil sadakat programları gibi bir çok hizmeti müşterilerimizle buluşturuyoruz. Alanlarında en iyi website entegratörleriyle geliştirdiğimiz iş birlikleri sayesinde firmalara avantajlı seçenekler sunabiliyoruz. ☺



# ÖDEME ANINDA ETKİLEŞİM DEVRİMİNİ VERIFONE P400 İLE DENEYİMLEYİN!

En gelişmiş pos-kasa entegrasyonu ile  
sınırsız etkileşim sunar.



- Hızlı işlemci
- Manyetik, temassız, cipli ve QR ödeme
- Geniş hafıza
- Tüm ödeme yöntemlerine uyumlu
- Uçtan uça şifreleme ve hassas bilgileri korumayla tam güvenlik
- Gerçek zamanlı içerikler, kişiselleştirilmiş fırsatlar ve ödüller
- Puanla ödeme ve kişiye özel teklif
- Yüksek çözünürlüklü ekran
- Ödeme sırasında kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimi

# Yerli ve milli HSM ProCrypt artık PCI SERTİFİKALI!

Procenne tarafından üretilen Türkiye'nin ilk yerli ve milli HSM cihazları, PCI PTS HSM v3.0 sertifikasını aldı. Başta bankacılık ve finans olmak üzere birçok sektördeki HSM ihtiyacını tek platform üzerinden karşılayan ProCrypt HSM ailesi için bu sertifika, ithal ikamesinin yanı sıra ihracat açısından da önemli bir açılım sağlayacak...

**Ç**ok değil birkaç yıl öncesine kadar HSM cihazları sadece yurtdışından ithal olarak temin edilebiliyordu. Dijital güvenlik çözümleriyle hem tüm ölçeklerdeki kurum ve kuruluşlara çözümler sunan hem de dolaylı olarak bireysel dijital güvenlik önlemleri için altyapı hazırlayan Procenne, 5 yıllık Ar-Ge çalışmalarının ardından 2019'da ilk yerli ve milli HSM cihazını geliştirip bu alanda bir ilke imza atmıştı.

Kamu ve özel sektördeki pek çok kurum ve kuruluşta cihaz temin ederek böylesine spesifik bir alanda Türkiye'den döviz çıkışı azaltan şirket, ProCrypt HSM ailesiyle aldığı uluslararası sertifikalara şimdi bir yenisini daha ekledi. Söz konusu sertifikanın ödeme ve bilgi güvenliğinde dünyanın en önemli otoritelerinden biri olarak kabul edilen PCI tarafından verilmesi ise ayrı bir anlam ifade ediyor. Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, bu gelişmenin, IDEF 21'den (15. Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı) birkaç ay sonra yaşanmasını da önemli buluyor. Yeşilyurt, özellikle bu fuarda tanıtıtları yeni ürünleri ProCrypt KM-X'in savunma sanayiinin yanı sıra bankalar ve diğer finans şirketleri tarafından daha çok tercih edileceğini, aynı zamanda ihracat açısından da önemli bir avantaj sağlayacağını düşünüyor. Yeşilyurt, "Salgınla birlikte bir anda hayatımızın her saniyesinde dijital güvenlik ihtiyacını çok daha net gördük. Procenne olarak salgından bağımsız bir şekilde bu

alanda çalışmalarımızı zaten yürütüyorduk. Çünkü dijital dönüşüm sürecinde olmazsa olmaz noktalardan biri de güvenlik. Bu alanda her türlü ihtiyaca cevap verebilmek için sahip olunması gereken sertifikalar var. Bu noktada tüm ekibimizle çalışmalarımıza hız kesmeden devam ederek bankacılık ve ödeme sistemleri için gerekli süreçleri tamamlayıp PCI sertifikasını da almayı başardık" diyor.

## Yeni ürün ve çözüm çalışmaları aralıksız sürüyor

ProCrypt HSM'in yüksek performanslı bir cihaz olduğunu vurgulayan Resul Yeşilyurt, PCI sertifikasyon süreciyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"ProCrypt HSM ailesiyle tek platform üzerinde hem genel amaçlı hem de ödeme sistemlerine yönelik HSM ihtiyacını karşılayabiliyoruz. Cihazlarımız, bugüne kadar kamu ve özel sektördeki pek çok kurum ve kuruluş tarafından tercih edildi. Karşımıza çıkan tüm zorluklara rağmen gerekli süreçleri başarıyla tamamlayıp, uluslararası geçerliliğe sahip olan PCI PTS HSM v3.0 sertifikasını almayı başardık. Ortak Kriterler Sertifikasyonu (CC EAL4+) ile ek paketlerle ilgili çalışmalarımızı da başarılı bir şekilde sonuçlandırdık. Yeni ürün ve çözüm geliştirme çalışmalarımız tüm hızıyla devam ederken, uluslararası sertifikalarla tescillenmiş HSM ailemiz her alanda ve her sektörde daha çok hizmet etmeye devam edecek." ☺

**proLenne**  
DIGITAL SECURITY

**PCI PTS**  
CERTIFIED



# TÜRKİYE'nin HSM'i

proLenne  
DIGITAL SECURITY

## PCI HSM v3.0 SERTİFİKALI



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

# Türkiye'den global bir FinTek markası! Türkiye'nin dijital cüzdanı “PeP”, şimdi İngiltere'de!



Finans sektöründe bir ilke imza atarak e-para markasını yurtdışına taşıyan PeP, ilk yatırımını İngiltere'ye yapıyor. PeP Yönetim Kurulu Üyesi Artun Kumrulu, İngiltere'nin ardından diğer Avrupa ülkelerinin de radarlarında olduğunu söylüyor..

*Artun Kumrulu*





**F**inTek şirketi PeP, Türk mühendisleri tarafından oluşturulan teknolojik altyapısıyla İngiltere üzerinden Avrupa'ya açılıyor. Şirketin hedefi, İngiltere'nin ardından Almanya, Fransa, Hollanda, Belçika gibi ülkelere de kısa süre içinde yayılmak.

Bu ülkelerdeki ihtiyaçları saptayıp uygun ürün ve çözümleri Türkiye'de geliştirerek yurtdışına taşıyacaklarını söyleyen PeP Yönetim Kurul Üyesi Artun Kumrulu, "İlk yurtdışı çıkış noktamızı İngiltere olarak seçmemizin çeşitli nedenleri var. En önemlilerinden biri ürünlerimizi sunabileceğimiz, hizmetlerimize ihtiyacı olduğunu gördüğümüz kitlenin oluşması" diyor.

Artun Kumrulu ile PeP'in küresel bir marka olma vizyonunu konuştu...

### **PeP olarak İngiltere'ye yatırım fikri nasıl doğdu ve nasıl hayata geçti? Yatırım sürecinizden biraz bahseder misiniz?**

Aslında PeP'in kuruluşundan bu yana vizyonumuz olan uluslararası bir elektronik para şirketi olma yolundaki ilk adımımızı İngiltere yatırımı ile atmış olduk. PeP olarak yola çıktığımız ilk günden itibaren en büyük hedefimiz Türkiye'den global bir e-para şirketi çıkarmaktı. İngiltere seçimi asla bir tesadüf değil; alanımızda global bir oyuncu olmak, sınırları kaldırmak, finansal olarak güçlü bir konum seçmek ve sürekliliği sağlamak gibi hedeflerimiz ile son derece bilinçli bir seçimdi. Kurulduğumuzdan bu yana tüm ürün gruplarımızı, yaptığımız iş birliklerini bu hedef doğrultusunda planlayıp hayata geçirdik. Bugüne kadar sektörümüzde çoğunlukla yurtdışından firmaların, Türkiye'den finansal hizmet sağlayan markaları satın aldıklarını veya bu firmalara yatırım yaptıklarını gördük. Biz bunun tam tersini yapmaktan haklı bir gurur duyuyoruz. Tamamen yerli bir teknolojik altyapıyla Türkiye'den doğmuş bir e-para şirketi olarak İngiltere'de yatırım yapma kararı aldık. Global bir marka olma yolunda son derece stratejik bir adım attık. İngiltere'ye yaptığımız yatırımla markasını yurt dışına taşıyan ilk Türk e-para şirketi olduk. Başka bir ifadeyle, PeP İngiltere ile PeP markasını Avrupa'ya ihraç ettik, böylece tüm Avrupa'dan müşterilerimiz olacak. Alanımızın global rekabetinde artık bir Türk firması var.

Diğer yandan "uçtan uca tek bir dijital platform ve hizmet sunmak", PeP'in kuruluş felsefesinde bulunan önemli bir unsur. Biz sürecin başladığı noktadan, sonlandığı noktaya kadar var olmak, finansal hizmetleri kesintisiz uçtan uca verebilmek istiyoruz.

Bu sebeple Türkiye ve Avrupa'da İngiltere lokal cüzdan ve ürünlerimizle, müşterilerimizin tüm finansal hizmetlerini tek bir platformdan alabileceği başka ürünlere ihtiyaç duymayacağı bütünsel bir yapı kuruyoruz. Bu da müşterilerimize maliyet avantajı, hız ve kolaylık getirecek. Kısaca PeP her yerde uçtan uca hizmet verecek.

### **İngiltere'ye yapılan yatırımla sektöre ne gibi yenilikler getireceksiniz?**

PeP olarak her zaman ilkleri yapmaya çalışıyoruz. 50 milyon TL'lik yatırımla kurulan PeP, Türk mühendislerin geliştirdiği altyapı sayesinde Türkiye'den Avrupa'ya açılıyor. Bu yatırımdan beklentimiz, İngiltere ve Avrupa'dan başlayarak, global marka yaratma serüvenimize yeni halkalar eklemek. İngiltere ile başladık ama devamı gelecek.

Finansal teknoloji sektörü çok geniş. E-para şirketlerinden ödeme sistemlerine, altyapı firmalarından yazılım şirketlerine kadar çok geniş bir sektörden bahsediyoruz. Türkiye'den global marka çıkarabileceğimiz, en güçlü olduğumuz sektörlerden biri. FinTek alanında yıllardır çok iyi işler yapan, çok iyi know-how biriktirmiş bir ülkeyiz. Türkiye'de bu konuda geniş bilgi sahibi uzmanlar var. Biz de e-para şirketi olarak Türkiye'deki bu potansiyeli görüyor ve Türkiye sınırlarının dışında da etkili bir şekilde var olmayı hedefliyoruz. Bu yatırımın sektörümüze iki önemli katkısı olacak. Birincisi, Türkiye'deki deneyimi, bilgi birikimini kullanarak İngiltere'de bir Türk markası yaratacağız. PeP markası artık global bir oyuncu olma yolunda. İkincisi ise artık biz de Türkiye'ye döviz kazandırıcı hizmet sağlayan firmalardan biri haline geldik.

### **İlk yurtdışı yatırımınızda neden İngiltere'yi tercih ettiniz? İngiltere'de hangi fırsatları gördünüz?**

Avrupa'da çok önemli lokasyonlar var ancak PeP'in Avrupa'daki büyümesi, FinTek ve dijital ekosistemin en



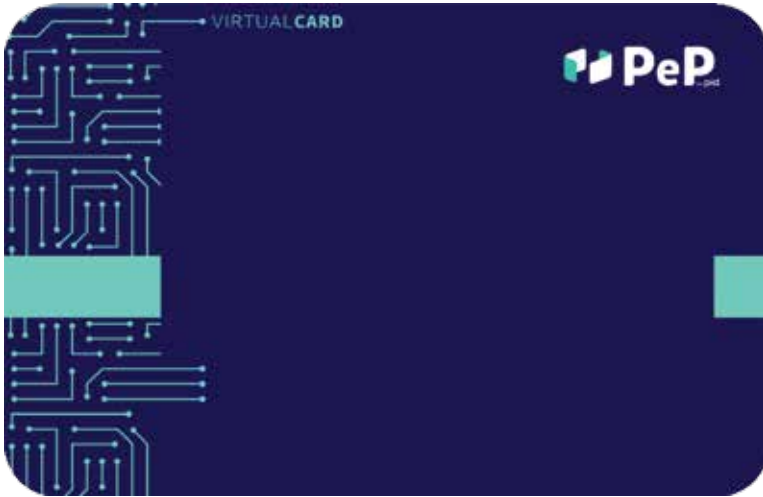
güçlü olduğu ülkelerden biri olan İngiltere üzerinden olacak. İngiltere, özellikle de Londra, finansal teknolojiler anlamında global bir merkez. Dijitalleşmeye yönelik bakış açısı, FinTek ekosisteminin gücü, global markaların oluşmasını destekleyen ortamı, İngiltere'nin bizim gözümüzde hedef nokta olmasının nedenlerinden bazıları. Bunun yanı sıra ticari ve bireysel olarak seyahat, iş ve finansal işlemlerde Türkiye ve İngiltere arasında yüksek bir trafik var. İngiltere'de dijital kültürü benimsemiş ve teknolojik gelişmelere hızla uyum sağlayan Türkiye'den gelmiş, "expat" olarak çalışan güçlü bir Türk topluluğu da var. Biz başlangıçta burada yaşayan Türklerin hizmet alabileceği, Türkiye'ye bağlı finansal ekosistemi de kuvvetlendirebilecek bir yapı ve hizmet sunmak istiyoruz. Avrupa'da bizim gibi firmalar için "challenger bank" kavramı kullanılıyor. Dünyanın geldiği noktada, artık işinizi tek bir merkezden yönetseniz bile, yaptığınız iş ve birçok finansal ihtiyacınız global. Biz de bu ihtiyaçlara, İngiltere'nin de regülasyonlarına uygun bir şekilde, oradaki fonksiyonalliklerle de bezenmiş olarak, daha geniş çapta başka hizmetlerin de eklendiği "challenger bank" konseptiyle cevap veriyoruz.

Bunun yanı sıra başta İngiltere olmak üzere tüm Avrupa'da, yaşadığı ülkeye sonradan yerleşen ve henüz bu ülkede finansal tarihçesi olmadığı için hızlıca finansal hizmet almakta zorlanan büyük kitleler (expat) var. Bu kitlelerin finansal ihtiyaçlarına geleneksel bankalardan "challenger bank" konseptinde, teknolojiyi doğru ve hızlı şekilde kullanan finansal kurumlar çok daha doğ-

ru cevap verebiliyor. Biz de kendi adımıza İngiltere'de bu potansiyeli gördüğümüz için yatırıma bu ülkeden başladık. Kısaca özetlemek gerekirse, İngiltere'ye yatırım yapmamızın üç temel nedeni var. Birincisi, İngiltere'de FinTek ve dijital ekosistemin çok kuvvetli olması. İkincisi, İngiltere'nin global bir merkez olması. Üçüncüsü ise İngiltere'de ürünlerimizi sunabileceğimiz, hizmetlerimize ihtiyacı olduğunu gördüğümüz kitlenin oluşması. Avrupa'daki büyümemiz İngiltere üzerinden olacak. Buradan Almanya, Fransa, Hollanda, Belçika, Avusturya gibi dijital gereksinimleri gelişime açık pazarları hedefliyoruz. Bu ülkelerde de hizmetlerimizi yaygınlaştırıp, oralarda yaşayan Türklerin de Türkiye ile olan finansal alışverişlerinin daha hızlı, şeffaf, uygun maliyetlerde ve güvenli yapabilmelerini sağlayacağız.

**PeP tamamen Türk mühendisleri tarafından oluşturulan altyapı sayesinde İngiltere'ye açılıyor. Bir anlamda Türkiye'de geliştirdiğiniz altyapı ve gücünüzü İngiltere'ye taşıyorsunuz. Türk firmalarına yurtdışında nasıl bakılıyor? Sizce sektörün bu potansiyelinin global düzeyde daha etkili kullanılması için neler yapılmalı?**

FinTek yani finansal teknoloji oldukça geniş bir alan. Türkiye'de yıllar içerisinde bu alanda çok fazla ve değerli iş yapıldı, çok fazla fikir geliştirildi. Finansal teknoloji alanında çok yoğun bir deneyim ve bilgi birikimi var. Biz PeP olarak sahip olduğumuz birikimi İngiltere'ye taşıyoruz. Genellikle yurt dışına açılmak denildiğinde yurt dışından yatırım almak anlaşılıyor. Ancak biz Türkiye'de geliştirilen bir markayla, Türkiye'de oluşturduğumuz birikimle yurtdışına açıyoruz. Hem istihdam fırsatı yaratıyor hem de uzmanlığımızı Türkiye dışına taşıyoruz. Türkiye'de FinTek alanında yıllardır gerçekleştirilen başarılı işleri ve bilgi birikimini dünya ödeme sistemleri çevreleri çok iyi biliyor. Bu biliminin ve arkasındaki potansiyelin FinTek sektörüne ve Türkiye ekonomisine faydalarını artırmak için hem yurtdışında hem de ülkemiz sınırları içinde tüm paydaşların yapması gereken yeni hamleler var elbette. Bu da hayat gibi sürekli yenileşecek, gelişecek bir süreç. Umarım diğer Türk firmalarına da Türkiye'den dünyaya marka çıkarma konusunda cesaret veririz. Türk finans firmalarıyla dünyada rekabet etmek çok keyifli ve gurur verici olacak.



## ÜRÜN VE HİZMETLER YİNE TÜRKİYE'DE GELİŞTİRİLECEK

**İngiltere yatırımının ardından PeP'in yeni yapılanması nasıl olacak? Operasyonel süreçlerde ne gibi gelişmeler olacak?**

Operasyonu sağlayabilmek adına İngiltere'de lokal ekiplerimiz olacak. Merkezimiz yine Türkiye'de bulunacak. Tüm ürün ve hizmetler, yine Türk uzmanların ortaya çıkardığı ürünler olmaya devam edecek. İngiltere'ye yapılan yatırımla kullanılan tüm

ürünler Türk mühendislerin, yazılımcıların ortaya çıkardığı ürünler olmaya devam edecek. Ayrıca orta ve uzun vadede kariyerine farklı ülkelerde yön vermek isteyen çalışanlarımıza da belirli dönemlerde yurtdışında çalışma fırsatları sağlayacağız. Bu anlamda Türkiye'deki ekiplerimizden arkadaşlarımız da İngiltere'de yerleşik olarak görev yapabilecek. Çalışanlarımızın tecrübelerine bu şekilde bir fayda sağlamaya çalışacağız.



# CEPOS'la ödeme almayı cepte bilin



Siz de hemen Şekerbank'ın yepyeni uygulaması CEPOS'u indirin, POS cihazına gerek duymadan cep telefonunuzla kolayca ödeme alın.



Şekerbank 

# AÇIK BANKACILIK finansal hayatı tamamen değiştirecek



**ALİ ÇAKIROĞLU**  
UPT Bilgi Teknolojileri  
Genel Müdür Yardımcısı

İnternet ve dijitalleşmeyi bir adım öne taşıyan açık bankacılık, müşterilerin artık banka hesaplarına, bankalar dışında farklı kurum veya mobil uygulamalardan da ulaşmasına ve hesapları üzerinden işlem yapmasına imkân veriyor...

1990'ların sonunda hayatımıza giren internet bankacılığı ve 2010'larda tanıştığımız mobil bankacılıkla başlayan bankacılığın dijital dönüşümü, salgınla birlikte hız kazanarak artık tüm müşterilerin vazgeçilmez haline geldi. Şimdilerde ise dijital bankacılıktan "açık bankacılık" sürecine geçiş yapılıyor. Açık bankacılıkla dijitalleşen bankacılık hayatı daha da özgürleşiyor ve demokratik hale geliyor. Bu süreçte bankalar kadar FinTek'ler, e-para şirketleri ve ödeme kuruluşları da çok önemli bir rol oynarken, müşteriler de daha avantajlı ve faydalı hizmetlerle karşılaşılıyor.

Açık bankacılıkla müşterilerin artık banka hesaplarına, bankalar dışında farklı kurum veya mobil uygulamalardan da ulaşabilmesi ve hesapları üzerinden işlem yapılmasına imkan veriliyor. Bu durum, dijitalleşme yolculuğunun da bir adım daha ileriye taşınmasını sağlıyor. Açık bankacılıkla müşterilerin daha özgür, bağımsız, kolay ve rahat bir şekilde erişebilecekleri finansal hizmetlerin demokratikleşmesine olanak tanınacak.

## Açık bankacılık 5 yıldır FinTek'lerin gündeminde

Avrupa'da PSD2 kurallarıyla ilerleyen, ülkemizde Merkez Bankası'nın 2020 yılında ilk defa kavram olarak tanımladığı açık bankacılık mevzuatıyla son dönemde, finans dünyasında daha fazla konuşulmaya başlayan açık bankacılık, aslında FinTek'lerin son 5 yıldır gündeminde olan ve günlük hayatta da farklı FinTek-banka entegrasyonlarıyla karşımıza çıkan bir konu. Bu işbirlikleri müşterilerin finansal hizmetlere daha kolay ve basit ulaşmasının yanında yeni hizmet modellerinin de oluşmasını sağlıyor. Özellikle ödemeler dünyasında daha fazla karşımıza çıkan yeni uygulamalarla artık ödeme süreci mevcut alışveriş sürecinin bir parçası oluyor ve deneyim açısından kullanıcıların hayatını daha da kolaylaştırıyor.

## Müşteriler daha avantajlı hizmet alacak

Açık bankacılığın sağlayacağı yeni iş birliğiyle müşterilerin tüm finansal işlemlerine tek noktadan ulaşması ve yönetmesi mümkün olacak. Müşteri özelden daha fazla verinin elde edilmesiyle oluşturulacak analitik modeller sayesinde kişiselleşmiş hizmetler

*UPT, kendi markasıyla 11 ülkede, 131 ödeme kuruluşuyla sağladığı entegrasyonlar üzerinden de 176 ülkede, 400 binden fazla fiziksel noktada verdiği para transferi hizmetini, 2021 yılında hayata geçirdiği UPTION uygulamasıyla dijital dünyaya da taşıdı. Bu sayede kullanıcılar, banka dışında da finansal işlemlerini sadece UPTION kullanarak yapabilecek...*

de ön plana çıkacak. Rekabetin de artmasıyla müşterilerin daha avantajlı hizmetler alması sağlanacak. UPT, kendi markasıyla 11 ülkede, 131 ödeme kuruluşuyla sağladığı entegrasyonlar üzerinden de 176 ülkede, 400 binden fazla fiziksel noktada verdiği para transferi hizmetini, 2021 yılında hayata geçirdiği UPTION uygulamasıyla dijital dünyaya da taşıdı. Fiziksel noktalarda gücünü ve yaygın ağını da kullanarak, müşterilerine dijital dünyada da en iyi hizmetleri sunmak ve hayatlarını kolaylaştırmak için çalışıyor. UPTION ile hızlı bir şekilde "yurtiçi ve yurtdışı para transferi" işlemlerinin yanı sıra "Avrupa hesaba transfer", "nakit çekme", "QR ile ödeme ve tahsilat", "mesajla para transferi", "gelen transferi hesaba alma", "oyun pini ödemesi" gibi işlemler yapılabiliyor.

## Banka dışında da tüm finansal işlemler UPTION'la gerçekleştirilecek

Açık bankacılık mevzuatı doğrultusunda 2022 yılında bankaların sağlayacağı API'lar aracılığıyla, müşteriler izin verdiği hesap bilgilerine UPTION üzerinden ulaşabilecek ve hesap bakiyelerini görüntüleyebilecek. UPTION'ın para transferi ve ödeme fonksiyonlarını kullanarak, banka üzerindeki hesaplarıyla da transfer işlemlerini yapabilecek. Kullanıcılar banka dışındaki finansal işlemleri de sadece UPTION uygulamasıyla gerçekleştirebilecek.

UPTION, gelecek dönemde eklenecek yeni fonksiyonlar ve açık bankacılığın sağlayacağı avantajlarla, tüm müşterilere tek bir uygulama üzerinden finansal hayatlarını yönetebilecekleri ve ödemelerini rahatlıkla yapabilecekleri bir platform haline gelmeyi hedefliyor. ☺



#HerAnYanında

# TÜRKİYE'NİN EN YAYGINIYIZ, HER AN YANINIZDAYIZ!

80.000  
NOKTA İLE  
TÜRKİYE'NİN  
HER KÖŞESİNDE!

Sodexo, restorandan gıdaya, akaryakıttan giyime kadar 80.000 noktadan oluşan en geniş üye ağıyla ülkenin her köşesine ulaşıyor, dünya kadar seçeneği kullanıcılarına sunuyor.

Sodexo'nun şirketinize maliyet avantajı ve kolaylık sağlayacak çözümleriyle hemen tanışın!  
[sodexoavantaj.com](http://sodexoavantaj.com)

444 72 77

**RESTAURANT  
PASS**

Bütünleşik  
Yemek Çözümleri

**BUSINESS  
PASS**

Masraf Yönetimi

**FUEL  
PASS**

Akaryakıt  
Çözümleri

**sodexo  
flexogift**

Kurumsal  
Hediye Platformu

**sodexo**

# BiTaksiPOS'la ÖDEME



Kaan Sancaklı

**2013'te "BiTaksi Cebindeki Taksi" sloganıyla yola çıkan BiTaksi, yeni ödeme çözümü BiTaksiPOS'u Mastercard altyapısıyla hizmete açtı. Artık taksiyi sokaktan da çevirseniz, duraktan da çağırırsanız temassız özellikli kartlarınızla BiTaksiPOS üzerinden ödeme yapabileceksiniz...**

**ABDULLAH ÇETİN  
BERRİN VİLDAN UYANIK**

**17** bini İstanbul'da olmak üzere Türkiye genelinde 90 bin civarında taksi hizmet veriyor. Sürücü bazında 200 binden fazla insanın bu işle iştigal ettiğini söyleyebiliriz. İstanbul, 16 milyonluk

bir şehir ve turist potansiyeli en yüksek 10 dünya metropolünden biri. İstanbul'da her gün "sarı taksi" olarak bilinen araçlarla ortalama 1 milyon civarında yolculuk yapıyor. Yolculuk başı 35 TL ulaşım ücreti üzerinden günde 35 milyon, yıllık ise 13 milyar TL gibi önemli bir cirodan bahsediyoruz. Tüm Türkiye için bu rakam 40 milyar TL'nin üzerinde...

Türkiye taksi ekosistemini özetleyen bu verileri BiTaksi CEO'su Kaan Sancaklı'dan aldık. Taksi gibi nakit bağımlılığı yüksek bir sektörde "nakitsiz toplum" vizyonu için önemli bir rol üstlenen BiTaksi ve Mastercard, şimdi de mobil POS uygulaması üzerinden temassız kartlarla ödeme özelliğini devreye aldı.

BiTaksiPOS uygulaması Mastercard iş birliğiyle geliştirildi ve daha ilk ayında 1500 sürücüye ulaştı. Sancaklı, 2022 yılı sonuna kadar 10 bin sürücüye ulaşmayı hedeflediklerini belirtiyor.

Bilindiği gibi, ödemelerin online olarak yapıldığı BiTaksi uygulamasının ödeme altyapısı hayata geçtiği günden bu yana Mastercard çözümü Masterpass tarafından sağlanıyor. BiTaksi CEO'su Kaan Sancaklı ve Mastercard'ın Hızlı Büyüyen Avrupa Pazarları Başkan Yardımcısı Hakan Tatlıcı ile yeni ödeme yöntemi BiTaksiPOS'u konuştuk...

**İsterseniz önce BiTaksi'nin 8 yıllık yolculuğunu başından itibaren biraz özetleyelim. Hangi amaç ve hedeflerle yola çıkmıştınız, gelinen noktayı değerlendirebilir misiniz?**

Kaan Sancaklı: BiTaksi'yi hem yolcuların hem de sürücülerin "dijital yol arkadaşı" olarak konumlandırıyoruz. Kuruluş aşamasında önceliğimiz, sürücülere BiTaksi'yi ve onlara sağlayacağı faydaları anlatmak oldu. Bizim kültürümüzde sokaktan taksi çevirmek ya da komşu taksi durağına telefon açmak yaygındır. Ancak taksi bulamadığımız, bir yere yetişmek zorunda olduğumuzda, özellikle İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlerde sıkıntıya düşeriz. Hayatımıza BiTaksi'nin girmesiyle bu endişe sona erdi. Ardından yolcularımıza BiTaksi ile kolay, konforlu ve güvenli yolculuk yapabileceklerini anlattık. Bugün geldiğimiz noktada sürücüler ile yolcuları kolay bir

# DÖNEMİ BAŞLADI



şekilde buluşturuyor, hayata geçirdiğimiz kampanyalarla fırsat sağlıyoruz. BiTaksi'yle sürücüler yolcu bulmak için trafikte uzun süre araç kullanmak zorunda kalmıyor. Böylece hem dolaşarak yaratılan trafiğin önüne geçiyor hem de yakıt tasarrufu sağlıyor. Ekosistemimize katma değer yaratacak projelerle destek olmaya ve her zaman daha iyi bir kullanıcı deneyimi sunmaya odaklanıyoruz. BiTaksi uygulaması hizmete girdiğinden bu yana 7.5 milyon kez indirildi. Bugüne kadar yaklaşık 54 milyon yolculuğa ev sahipliği yaptık. İstanbul'da bugün her 2 sürücünden 1'i BiTaksi'yi aktif olarak kullanıyor. Sektör lideriyiz.

## **Sistem nasıl işliyor, biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?**

Sancaklı: Sistemin işleyişi son derece yalın ve pratik. BiTaksi yolcuları, uygulama üzerinden buldukları yere tek dokunuşla taksi çağırabiliyor. Sistem, yolcunun talebini yakın çevrede bulunan uygun taksilere yönlendiriyor.

Yolcular, gelen sürücünün ismini, resmini, puanını, taksinin plakasını ve çağırılan konuma kaç dakikada varacağını görebiliyor, taksinin gelişini haritadan izleyebiliyor. Varış noktası seçerek yol tarifi yapmalarına gerek kalmadan diledikleri yere ulaşabiliyorlar. Rota tahmini-

le ücret hesaplaması yapan uygulama sayesinde yolun en uygun olduğu güzergâh bulunuyor. Tüm yolculuklar takip ediliyor. Yolcular, nakit ödemeye ek olarak kartlarını uygulamaya bir defaya mahsus kaydederek, bütün yolculuklarında online olarak ödeme yapabiliyor.

## **Bildiğimiz kadarıyla yolcuların uygulamayla ilgili deneyimlerini de ölçüyorsunuz. Taksi şikayetleri malum. BiTaksi kullanan sürücülerde durum nasıl?**

Sancaklı: BiTaksi'yi deneyimleyen milyonlarca kullanıcının memnuniyet oranı yüzde 96 gibi yüksek bir seviyede. "Yolculuğumu Paylaş" özelliğiyle yakınlarıyla taksi yolculuklarını anlık olarak paylaşabilen yolcular, yine uygulama üzerinden taksi şoförleri içinde puan verebiliyor. Yolcu puanlamasına göre, son 100 yıldız ortalamasında notu 5 üzerinden 4.5'in altına düşen sürücüler BiTaksi uygulamasından çıkarılıyor. 4.8 puan ve üzerinde ortalama puan alan sürücüler ise "Elit" sınıfında yer alıyor. Puanı yüksek sürücülerimize çeşitli ödüller vererek hizmetin daha da iyileştirmesine katkı sağlıyoruz.

## **Şu anda sistemde kayıtlı kaç sürücü var, bunların ne kadarı Elit?**

Sancaklı: BiTaksi uygulamasını aktif olarak kullanan





GÜVENLE, TEMASSIZ ÖDE

20 binden fazla sürücü bulunuyor. Bunların 3 bin 500'ü Elit statüde.

### Engelli vatandaşlar ve evcil hayvan sahiplerine yönelik de hizmetleriniz vardı değil mi?

Sancaklı: Evet, görme-ışitme engelli vatandaşlarımızın konforlu ve güvenli şekilde seyahat edebilmesi için "Kolay Taksi" uygulamamızı hayata geçirdik. Evcil hayvanı bulunan kullanıcılarımızın dostlarıyla rahatça yolculuk yapabilmesi için de "Pati Taksi" uygulamamızı devreye aldık. Böylece evcil dostları kabul eden taksi sürücülerini ile evcil hayvan sahibi yolcularımızı bir araya getiriyoruz.

### Gelelim güncel yenilik BiTaksiPOS'a... Bu projenin çıkış noktasını da kısaca anlatabilir misiniz?

Sancaklı: Bildiğiniz gibi Türkiye'de taksilerde kartlı ödeme ilk kez BiTaksi ile başladı. Sunduğumuz online ödeme yöntemleriyle taksi sürücülerinin de yolcularının da online ödemeye hızla adapte olduğunu gözlemliyoruz. Bugün BiTaksi üzerinden yapılan aylık milyonlarca yolculuğun yüzde 35'i online olarak ödeniyor. Şimdi ise Mastercard iş birliğiyle teması sifira indirdiğimiz yeni ödeme çözümümüz BiTaksiPOS'u devreye aldık.

NFC teknolojisi sayesinde artık yolcular, taksiye ister yoldan isterse duraktan binsin, Mastercard altyapısı ve güvencesiyle BiTaksiPOS'la anında ödeme yapabiliyor. Ödeme işlemi, yolcunun temassız ödeme özelliği bulunan kredi ya da banka kartını sürücünün telefonuna yaklaştırmasıyla güvenli bir şekilde saniyeler içerisinde tamamlanıyor. Sürücülerini bozuk para taşıma, yolcuları nakit taşıma veya ATM'ye uğrama derdinden kurtarıp kolaylık ve zaman kazandırıyoruz. Ayrıca sürücülerini tablet, POS cihazı gibi araçtaki kalabalıktan kurtarıyoruz. Ödemelerini BiTaksiPOS ile yapan yolculara, sektördeki en düşük komisyon oranlarıyla avantajlı ödeme sağlıyoruz. BiTaksiPOS ile yapılan işlemlerin kazancı

sürücülerin hesabına vade beklemeden ve herhangi bir işlem gerektirmeden günde 2 kez yatırılıyor. Yolcular isterlerse sürücülerin uygulamasında bulunan QR kodu kendi telefonlarına okutarak bilgi fişine ulaşabiliyor.

### Hakan Bey, isterseniz yeni çözümün ödeme açısından getirdiği yeniliği sizden dinleyelim...

Hakan Tatlıcı: Kuruluşundan bu yana BiTaksi ile birlikte çalışıyoruz. Tıpkı e-ticaret alışverişlerinde olduğu gibi, Mastercard altyapısıyla hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde ödeme yapılabilen bu sisteme şimdi de mobil POS özelliğini ekleyerek yeni bir dönem başlatmış olduk. Bu yeni teknoloji sayesinde sürücüler, aynı bir cihaza ihtiyaç duymadan, aynı bir uygulama indirilmeden kolay ve hızlı bir şekilde BiTaksi sürücü uygulamasını POS cihazına çeviriyor, yani bir mobil POS haline getiriyor.

### Kart olmadan, cep telefonuyla da ödeme mümkün mü?

Tatlıcı: Evet, mümkün. Bildiğiniz üzere artık bankaların dijital cüzdanları üzerinden de uyumlu mobil cihazlar ile temassız ödeme yapılabilir. Kart bilgileriniz telefonunuzdaki banka veya ödeme şirketinin cüzdanında yüklü. BiTaksi üyesi şoförlerin temassız özellikli POS ya da telefonuna okutarak kolaylıkla ödemenizi yapabiliyorsunuz. Biraz önce de belirttiğim gibi, BiTaksi uygulaması bir nevi mobil POS cihazı haline geldi. Üstelik bu uygulama, bütün bankaların ve ödeme kuruluşlarının temassız özellikli kartlarını kabul edebilecek POS altyapısına sahip. Bu dünya çapında bir ilk olan inovasyon. Dolayısıyla artık hem kart tarafında hem de kartın kabulü tarafında cep telefonları ya da tabletler ile ödeme yapmak mümkün hale geldi. Biz buna "telefondan telefona ödeme" diyoruz.

### Kaan Bey, henüz yeni bir uygulama ama fikir vermesi açısından ilk sonuçlarını ve hedeflerinizi bizle paylaşabilir misiniz?

Sancaklı: BiTaksiPOS ile her gün on binlerce yolculuğa güvenli ve temassız ödeme kolaylığı sunmayı hedefliyoruz. BiTaksiPOS'u kullanan sürücü sayısı ilk 1 ayda 1500'ü geçti. Mastercard ile birlikte 2022 yılı bitmeden 10 bin sürücüye ulaşmak istiyoruz. Yakında İstanbul ve Ankara dışında da olacağız. Henüz BiTaksi hizmeti olmayan şehirlerde de BiTaksiPOS kullanılabilir.

### BiTaksiPOS uygulamasını kullanan taksici herhangi bir ücret ya da komisyon ödüyor mu? Maliyet nasıl karşılanıyor?

Sancaklı: Mastercard altyapısıyla online ortamda ödemenin yapıldığı BiTaksi uygulamasında, sürücü yolcu-yu bizim aracılığımızla bulduğu için belli bir komisyon ödüyor. Tıpkı benzer uygulamalarda da olduğu gibi... Kartla ödeme yapılan BiTaksiPOS çözümünde ise yolcu sürücüyü bulduğu için komisyonu kendisi ödüyor. Çünkü burada Mastercard ile birlikte bir ödeme çözümü sunuyoruz ve doğal olarak komisyonu yolcu ödüyor. Ancak bu öyle yüksek bir oran değil. Ortalama 2 TL civarında. 20 TL'ye kadar 50 kuruş, 30 TL'ye kadar 1,5 TL gibi... Piyasanın en düşük komisyon tutarları BiTaksi'de. ©



İhtiyacın Olanı Kredim ile,  
**Şimdi Al, Sonra Öde!**



**kredim**

kredim.com.tr

 /kredim

 /kredimcomtr

 /kredimcomtr

 /kredim

# BiTaksi

## Taksicilerin uygulamayı kabullenmeleri, kullanmaları zor olmuyor mu?

Tatlıcı: Çok önemli bir noktaya temas ettiniz. Taksiciler günümüzde öyle ya da böyle kartlı, dijital ödeme yöntemlerini dikkate alıyor. Aksi durumda telefonuna bankaların, ödeme şirketlerinin uygulamalarını tek tek indirecek ya da fiziki bir POS cihazı temin edecekti. Hatta belki de birden çok POS cihazı bulundurması gerekecekti. Bunları yönetebilmek için hem fiziksel hem de yazılımsal öğrenilmesi gereken durumlar ortaya çıkacaktı. Ama zaten önemli bir taksi sürücüsü BiTaksi uygulamasını biliyor, kullanıyor. Bu çözüm sayesinde kredi ya da banka kartı ile ödeme kabul etmek için ekstra bir çabaya, bilgiye gerek duymayacak.



## “SALGIN SÜRECİNİ YENİ PROJELER İÇİN FIRSAT OLARAK DEĞERLENDİRDİK”

Salgın hemen her sektörü olduğu gibi taksicileri de etkiledi. Kaan Sancaklı, süreci sektör ve BiTaksi açısından şöyle değerlendiriyor: “Salgının ilk dalgasında taksi kullanım oranı yüzde 90’a varan oranda düştü. Geçen yıl yaz dönemindeki toparlanmanın ardından kasım ayından itibaren yüzde 40’ın üzerinde düşüş gördük. Nisan ayıyla birlikte vakaların artması ve yeni kısıtlamalar sektörün kayıplarını artırdı. Sürücülerimizi korumak, desteklemek adına salgının başladığı ay olan Mart 2020’de ve Nisan 2021’de BiTaksi hizmet komisyonunu kaldırdık. Salgın dönemini bazı yeni projeler geliştirmek için de fırsat olarak gördük. Bilindiği gibi ‘yeni normal’e geçiş sürecinde halkımızın endişesi halen devam ederken, yolculuk yapmaktan çekinen pek çok kişi var. Öte yandan günde yaklaşık 1 milyon yolculuğa ev sahipliği yapan taksi sektörü hem yolculuk sayısında hem de ekonomik olarak büyük bir durgunluğa girdi. Bu sektöre emek veren pek çok kişi de bu durgunluktan büyük ölçüde etkilendi. Bu nedenle, toplumsal fayda sağlayacağına inandığımız Kabinli Taksi projemizi

hayata geçirmek için Fiat ile bir araya geldik. Kabinli Taksilerle hem yolcu hem de sürücülere güvenli ve izole yolculuk imkânı sağlamış olduk. Sayısı 800’e ulaşan Kabinli Taksilerle 2 bin 500’ün üzerinde BiTaksi üyesi sürücü, 1,5 milyondan fazla güvenli yolculuk gerçekleştirdi. Hem yolcularımızdan hem de sürücülerimizden çok güzel yorumlar alıyoruz. Yine tüm dünya için zorlu bu süreçte en büyük yükü çeken sağlık çalışanlarımız için Mastercard ile bir çalışma hayata geçirdik. İstanbul’da 30 hastanede, günde iki defa kullanılacak şekilde sağlık çalışanlarımızı evlerinden çalıştırdıkları hastaneye ya da nöbetleri sonrası hastaneden evlerine ücretsiz olarak ulaştırdık. Bu projemizle sağlık çalışanlarımız yaklaşık 13 binin üzerinde ücretsiz yolculuk yaptı. Salgın öncesi yıllık yüzde 100’e yakın bir büyüme grafiğimiz vardı. Bu yıl da vakaların azalmasıyla yüzde 100 büyümeyi hedefliyoruz. İstanbul’da taksi ödemelerinde dijitalin payı henüz yüzde 10’larda. Londra, Moskova gibi benzer metropollerde ise bu oran yüzde 50’nin üzerinde. Dolayısıyla potansiyelimiz çok yüksek.”



# Türkiye'nin Lider Finansal Teknoloji Şirketlerinden Intertech Fintech Ekosistemi ile Bankacılığı Yeniden Şekillendiriyor



Ömer Uyar  
Intertech CEO'su

Ekosistem, yenilikçi ve uzmanlaşmış çözümler sunan fintechlerin sektöre ve ülke ekonomisine yüksek katma değer sağlamasını hedefliyor. Bankalar müşterilerine bu çözümleri ulaştırarak değişim sürecini kendi avantajlarına çevirebilecekler ve kayda değer maliyet optimizasyonu sağlayabilecekler. Fintechler de bankaların dijital bankacılık, satış, risk yönetimi ve hukuk gibi alanlarda güçlü birikimlerinden faydalanarak büyük müşteri tabanlarına ulaşma imkanı bulacaklar.

Intertech CEO'su Ömer Uyar, Açık Bankacılık alanında cesur vizyonları ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Intertech olarak 200'den fazla servisin kullanıma hazır olduğu, bulut uyumlu Türkiye'nin en büyük API platformunu geliştirdik. İçeriği, güvenliği ve altyapı kalitesi açısından küresel çapta bu servisi sağlayan firmalara rakip olabileceğimizi rahatlıkla söyleyebilirim. Daha şimdiden PSD2 ile uyumlu platformumuzu Avrupa'da iki banka kullanmaya başladı.

Fintechlerin yenilikçi çözümlerini sınırsız bir şekilde kolayca entegre olarak bankalara sunabileceği geniş kapsamlı bir finansal ekosistem hedeflemekteyiz. İlham verici bir örnek olarak Denizbank için geliştirilmiş olan yeni Mobil Deniz uygulamasının tamamen bu platform üzerinde geliştirildiğini vurgulamak isterim. Son dönemde 50'den fazla fintech firma ile iş modellerini görüştük ve entegrasyon süreçlerimizi hızlandırdık. Şu ana kadar 15 fintech firmanın ürünlerini müşterimiz olan kurumlarda aktif olarak kullanıma açtık.

[api.intertech.com.tr](http://api.intertech.com.tr) adresinden ziyaret edebileceğiniz platformumuz zengin dokümantasyonu ve kusursuz formatıyla fintechlerin ve finansal kurumların açık bankacılığa erişimini kolaylaştırmayı amaçlıyor.

Açık bankacılık ekosistemi ile fintechler değerlerini arttırabilecekleri fırsatları yakalayacaklar. En önemli ise bankalar ve fintechler doğru iş modelleri ile müşterilerine kişiye özel, pratik çözümler ulaştırarak onların hayatlarını kolaylaştıracaklar. Bireyler ve kurumlar, finansal verisini, karar alma süreçlerini ve işlemlerini daha etkin yönetebilecekler.

Ayrıca, son dönemde yaşadığımız pandemi ile hayatımızın ve finansal aktivitenin dijital platformlara hızla kaydığını gözlemliyoruz. Bu yeni gerçekle birlikte açık bankacılığın ve inovasyonun önemi daha da anlaşılır hale geldi. Sonuç olarak, değişime ayak uydurabilen ve açık bankacılık alanına yatırım yapan bankalar olası dezavantajları yıkıp tam tersi rekabetçi avantaj elde edebilecek.

Gelecek vizyonumuzun en önemli girişimi olan bu ekosistemin sektör açısından stratejik anlamda çok değerli olduğunu düşünüyoruz. Aynı motivasyona sahip fintechlere çok değer veriyoruz ve iş ortağımız olmalarını istiyoruz."

*Bankacılık ve finans sektörüne ürün ve servis sağlayan, Türkiye'nin en büyük finansal teknoloji şirketlerinden biri olan Intertech, inter-API "Açık Bankacılık Platformu" ile geleceğin bankacılığının kapılarını aralıyor. Platform, dijital transformasyon sürecinde devrim niteliğinde bir girişimle bankaları ve fintechleri bünyesinde entegre ederek Türkiye'nin en geniş finansal ekosistemini oluşturuyor.*

## Ekosistem Bankalar için Riski Fırsata Dönüştürecek

Fintechlerin yükselişinin bankalar için taşıdığı risklerle ilgili Ömer Uyar, "Açık Bankacılık" ile ilgili şu bilgileri paylaştı: "Öncelikle, fintechlerle müşterilerin ve pazarın paylaşılıyor olması fikri rekabet açısından bir dezavantaj gibi algılanabilir. İş hacmi ve gelir kaybı endişesi yaratması doğaldır. Ancak, açık bankacılıkta küresel örneklerle baktığımızda tablo daha farklı ve olumlu sonuçlara işaret ediyor. Her şeyden önce fintechlerin yenilikçi, kişiye özel çözümlerini apiler üzerinde entegre eden bankalar yüksek müşteri memnuniyeti sağlayacaklar. Aynı zamanda, açık bankacılık ekosistemleri ile fintech-

lerin ve e-ticaret platformlarının müşteri tabanına ulaşan bankalar, ödemeler ve kredi alanlarında pazar payı ve gelirlerini arttırabilecekler. Açık bankacılık ekosistemleri içerisinde ticaret, sağlık, turizm, eğitim, sigortacılık, yatırım bankacılığı gibi farklı alanlarda fintech çözümleri ile yeni pazarlara ve dataya ulaşabilecekler. Bankalar, sadece ödemeler alanında değil, krediler, risk yönetimi, müşteri deneyimi, güvenlik ve lojistik gibi farklı ihtiyaçları için de inovasyonu dışarı açabilecekler. Birçok dijital yenilikçi çözümü apilerle kendi temel bankacılık sistemlerine ve kanallarına entegre edebilecekler. Özellikle veri analitiği ve yapay zeka ile gelişmiş fintech uygulamaları farklı alanlarda bankalara çözüm üretmekte. Bu çözümleri kullanarak inovasyonu dışarı açan bankalar daha etkin maliyet yönetimi yapabilecekler. Sürecin sonunda kendi kaynakları ile daha verimli teknolojik yatırımlara odaklanabilecekler."

## Açık Bankacılık Tüketicinin Hayatını Kolaylaştıracak

Ömer Uyar, ekosistem bankacılığının tüketicinin hayatını nasıl değiştireceği hakkında önemli tespitlerde bulundu: "Açık bankacılık alanında üretilen teknolojilerin ana amacı müşteri memnuniyeti. Dijital Teknoloji kişiye özel, yenilikçi ve pratik çözümlerle hayatımıza girecek. Bireyler ve şirketler, mobil cihazlarında, bilgisayarlarında fintech ve bankaların uygulamalarını kullanarak finansal işlemlerini rahatlıkla gerçekleştirecekler. Açık bankacılığın sağladığı şeffaf ve güvenli ortamda finansal verinin kontrolü artık tüketiciye geçecek. Gündelik hayatta alış-veriş, eğitim, spor, seyahat, sağlık, sigortacılık gibi birçok farklı alan açık bankacılık ekosistemleri ile buluşacak. Bu sayede hayatımızı planlamak ve paramızı yönetmek daha kolay olacak. Özellikle şirketler hızlı ve anında bilgiye ulaşma ve işlem rahatlığı sayesinde daha etkin finansal karar alma süreçleri yönetecekler. Açık bankacılığın sağlayacağı inovasyon iş hacimlerini büyütmelerine ve etkin kaynak yönetimine ortam sağlayacak. Dijital çözümlerin etkin kullanımı ile maliyetler düşecek ve gelirler artacaktır."

## Intertech dünyanın önde gelen teknoloji şirketleri arasında yer alıyor

Intertech finans ve bankacılık sektörüne yönelik geliştirdiği yenilikçi çözümlerle 11 ülkede 54 banka ve finans kurumuna ürün ve hizmet sağlıyor. 1987 yılında kurulan ve 2002'de Denizbank Finansal Hizmetler Grubu bünyesine katılan Intertech hız kesmeden yatırımlarına ve büyümeye devam ederek çok kısa sürede ürettiği ileri teknolojilerle Türkiye'nin en önemli değerlerinden biri oldu.

# ÖDEME SİSTEMLERİ VE BİLGİ GÜVENLİĞİ DEVİ QRC, TÜRKİYE'DE



Meral Akgün

**A**BD'de yapılan geniş kapsamlı bir araştırma, insanların büyük bir bölümünün kişisel verilerinin kötüye kullanılmasından endişe ettiğini ortaya koyuyor. Öyle ki katılımcıların yaklaşık yüzde 91'i, siber suçun, uyuşturucu kaçakçılığı ya da kara para aklamaktan daha önemli bir sorun olduğunu düşünüyor. Türkiye'de de son yıllarda büyük şirketlerde ve bankalarda yaşanan kişisel verilerin çalınması ve büyük siber suçlar, siber güvenlik konusunu gündemin önemli bir maddesi haline getirdi. Özellikle salgın sürecinde e-ticaret, kartlı/kartsız ödeme sistemlerinin yaygınlaşması Türk halkının kişisel verileri konusunda hassasiyetinin artmasına yol açtı.

Amerika, Avrupa, Ortadoğu, Afrika ve Asya Pasifik bölgesindeki 25'ten fazla ülkede 250'den fazla müşteriye bilgi güvenliği belgelendirme hizmeti sunan QRC, Mart 2021 itibarıyla Türkiye'de de faaliyet göstermeye başladı. Şirketin ülke yöneticiliğine ise sektörün deneyimli isimlerinden Meral Akgün getirildi...

Ödeme sistemleri ve ödeme yazılımlarının düzenleme ve denetimi açısından PCI güvenlik standartları küresel düzeyde kabul görüyor. PCI Güvenlik Standartları Konseyi, tehditleri izleyip ödeme sistemleri endüstrisinin bunları ele alma yolları doğrultusunda söz konusu standartları sürekli geliştirip zenginleştiriyor, güvenlik uzmanlarının eğitimini sağlıyor

Ödeme altyapısı sağlayan kuruluşlar ve yazılım geliştiriciler bu standartlara uyum sağlamak zorunda. Aynı zamanda sistem içindeki bankalar, telekomünikasyon şirketleri, hizmet sağlayıcılar ve hatta tüm perakende sektörünün bu standartlara uyumluluğu göstermesi gerekiyor. İşte QRC de gönüllülük esasına dayanan ve kuruluşlara pazarlama alanında artı avantaj sağlayan PCI standartlarına uyum sürecinde danışman ve belgelendirme kuruluşu olarak destek veriyor.

## 2017, QRC için dönüm noktası oldu

Evet, QRC, Mart 2021 itibarıyla Türkiye'de de faaliyete başladı. Şirket, özellikle ödeme kartları sektörü için PCI belgelendirmesi, bilgi güvenliği alanında ISO 27001/ISO 27701 belgelendirmesi ve güvenlik testleri konusunda hizmet veriyor. QRC, tüm bu hizmetlerini PCI Konseyi ve diğer akreditasyon makamları tarafından verilen onaylarla sunuyor. QRC Türkiye Yöneticisi olarak da küresel şirketlerde yöneticilik deneyimlerine sahip Meral Akgün getirildi.

QRC Assurance and Solutions, siber güvenlik alanında küresel düzeyde lider kuruluşlardan biri olarak kabul edi-

liyor. Akgün, “Müşterilerimizin hassas verilerini tüm iç ve dış tehditlerden korumak için veri güvenliği ve gizliliği çerçeveleri oluşturmalarını, uygulamalarını, sürdürmelerini ve belgelendirmelerini destekliyor, bilgi güvenliği ve gizliliğini sistematik olarak yönetmelerini sağlıyoruz” diyor. QRC, 2016 yılında Hindistan Mumbai’de (Bombay) Vamsi Krishna Maramganti tarafından kuruldu. Kısa sürede veri güvenliği ve gizlilik alanında kaliteli hizmet ve entegre çözümler sunarak ödeme kartı sektöründe (PCI) belgelendirme kuruluşu olarak önemli bir marka haline geldi. Grup halen Amerika (ABD), Avrupa, Orta-doğu, Afrika ve Asya Pasifik genelinde 25’den fazla ülkede 250’den fazla müşteriye bilgi güvenliği belgelendirme hizmeti sunuyor.

QRC, aslında güvenlik ve gizlilik alanında bir danışmanlık hizmeti şirketi olarak faaliyete başlamış. Ancak kuruluşu izleyen hemen her yıl daha fazla hizmet ve çözüm faaliyet alanlarına eklenmiş. Akgün, 2017’de QRC’nin ödeme kartı sektörü veri güvenliği alanında belgelendirme kuruluşu olarak akredite olmasını en önemli aşama olarak değerlendiriyor: “Bu şüphesiz ödeme kartı endüstrisinde marka görünürlüğümüzü sağladı. Sadece PCI QSA ile sınırlı kalmayıp 2 yıl içinde ödeme uygulaması veri güvenliği standartları, 3 boyutlu güvenlik standartlarında da kalifiye olduk.”

## 25 ülkede bilgi güvenliği sağlıyorlar

Günümüzde bilgi, çoğu kuruluşun kilit unsurlarından biri haline geldi. Kuruluş bu varlığı koruyamazsa bütün sistemi zarar görebiliyor. Nitekim çok sayıda kuruluşun müşterileri ve tüketici tarafından açılan hukuk davalarıyla karşı karşıya kaldığını ve ardından pazar payının olumsuz etkilendiğini görebiliyoruz. Her geçen gün çok hızlı değişen teknolojiyle veri güvenliği ve gizliliğine yönelik riskler de aynı hızla artıyor. Buna ayak uydurmak hem küçük ve orta ölçekli kuruluşlar hem de büyük ölçekli kuruluşlar için benzer şekilde çok zor.

Meral Akgün, QRC’nin bu noktada müşteri verilerinin güvenliğini ve gizliliğini korumak için şu hizmetlerle önemli rol oynadığını vurguluyor:



- Danışmanlık ve denetim
- Güvenlik testleri
- Belgelendirme hizmeti
- Eğitim

“Müşterilerimize en güncel güvenlik bilgilerini ve en güncel uyumluluk gereksinimlerini aktarmak, bilgi güvenliğini sağlamak için sürekli çalışıyoruz” diyen Akgün, şirketinin faaliyet alanları ve ekibiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“QRC ekibi; CISA, PCI QSA, CEH, ISO/IEC 27001, CCNA, COBIT, PMP gibi uzmanlık sertifikalarına sahip 50’den fazla kalifiye profesyonelden oluşuyor. Ekibimiz sektöründe becerileri ve uzmanlığıyla tanınır. Operasyonda görev alan uzmanlar arasında çeşitli yerel ve uluslararası seviyelerden yöneticiler, ekip liderleri, stratejik iş ortakları bulunuyor. QRC ile çalışan, hizmet anlayışımızı ve proje akışını deneyimleyen müşterilerimiz tecrübelerini başkalarına da anlatır. Bu sayede çeşitli ülkelerde çok iyi müşteriler edindik. QRC, dünya genelinde 25’den fazla ülkede müşteriye sahip. Bunlara Hindistan, ABD, İngiltere, Filipinler, Malezya, Endonezya, Tayland, Singapur, Myanmar, Çin, Katar, Kuveyt, Umman, Bangladeş, Gana, Nijerya ve Etiyopya’yı örnek verebilirim. Bu yıl bunlara Türkiye de eklenmiş oldu. Müşteri kitemiz ağırlıklı olarak ödeme sistemleri, Fin Tek şirketleri, BPO-KPO şirketleri, finans şirketleri ve yazılım şirketlerinden oluşuyor. Bilgi güvenliği danışmanlık, test konularında ise bütün sektörlerde hizmet veriyoruz.”

# UYUMLULUK için aklınıza ilk gelen QRC

**HİZMETLERİMİZ :**

- RISK DENETİMİ VE YÖNETİMİ
- PCI DSS, HIPAA, GDPR, SWIFT,
- ISO BELGELENDİRME VE SOC DENETİMİ
- GÜVENLİK VE PENETRASYON TESTLERİ
- SİBER GÜVENLİK DENETİMLERİ

[www.qrcsolutionz.com](http://www.qrcsolutionz.com)
[meral.akgun@qrcsolutionz.com](mailto:meral.akgun@qrcsolutionz.com)

# “KADINA fırsat eşitliği verilsin yeter!”

**B**u ay Zirve Sohbetlerimizin konuğu, DgPays’in çiçeği burnunda üst düzey yöneticisi Sezin Erken oldu. Erken’in oldukça parlak bir kariyer geçmişi var. ABD’nin önde gelen bankalarından Capital One’da 11.5 yıl çalışmış. Alternatif Bank ve Fibabanka’daki genel müdür yardımcılık görevlerinin ardından Eylül 2021 itibarıyla Bireysel ve Perakende İş Biriminden Sorumlu Genel Müdür unvanıyla DgPays ailesine katılmış... Kariyeri boyunca sıfırdan oluşturulan büyüme stratejilerine dahil olmaktan heyecan duyan Sezin Erken, kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına şöyle sesleniyor: “Her konuda açık olun; hem fırsatlar hem de yeni şeyler öğrenmek için... Çekinmeden sorun, sorgulayın. Daha fazla sorumluluk isteyin. Sorumluluk aldıkça daha hızlı öğrenir, gelişirsiniz. Kendiniz olun, farklı olmak zorunda değilsiniz...”



Zirve  
Sohbetleri

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com



Sezin Erken  
DgPays Bireysel ve Perakende  
İş Biriminden Sorumlu Genel Müdür

## Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Doğma büyüme Ankaralıyım. İlkokuldan itibaren TED Ankara Koleji’nde okudum. 1998 yılında ODTÜ İşletme’den mezun oldum. Ailemin tek çocuğuyum. Annem ve babam hala Ankara’da yaşıyor. Mezun olur olmaz McKinsey’de çalışmaya başlayınca İstanbul’a taşındım. 2001 yılında ise yüksek lisans için New York’a gittim. ABD’nin önde gelen bankalarından Capital One’da 11.5 yıl çalıştum. Bu sürenin 5 yılında Virginia, 7 yılı da New York’ta geçti.

## Amerika tecrübenizi biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?

### DgPays ile yollarınız nasıl kesişti?

Columbia’da MBA eğitimi alırken Capital One ile görüştim. Okulun hemen ardından da çalışmaya başladım. Capital One o sıralar takip ettiğim, hızlı büyüyen 10 yıllık bir şirketti. O dönem ABD’nin en büyük kredi kartı şirketlerindendi. Ama ben kart tarafını değil, grup içinde çekirdekte büyümeyi hedefledikleri dijital bankacılık bölümünü tercih ettim ve kurucu ekibe katıldım.



Hem organik hem de dört banka satın almasıyla devam eden büyüme sürecinde 2009 yılına geldiğimizde Capital One, ABD'nin 9'uncu büyük bankası konumundaydı. Çok çalıştığımız, çok şey öğrendiğimiz, yeni işler kurup büyüttüğümüz bir süreç oldu. Capital One kurum kültürü, stratejik ve analitik bakış açısı geliştirme açısından bana çok şey kattı. Ağustos 2014 itibarıyla Türkiye'ye dönünce önce Alternatif Bank, sonra da Fibabanka'da bireyselden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yaptım. Kariyerimde sıfırdan kurulan büyüme stratejilerinin içinde olmaktan büyük heyecan duydum. Planların hayata geçişini görmek, hep daha büyük hedeflere koşmaya çalışmak beni motive etti. DgPays'te de aynı heyecanı ve hikayeyi görüyorum. Geçmiş tecrübelerim ve DgPays'in potansiyelinin keşişiminden çok heyecanlıyım.

### **Sürekli değişim-dönüşüm içerisinde olan FinTek sektörüne katılmak nasıl bir duygu?**

Kariyerim boyunca yeni oluşumlarda yer aldığım için hiç yabancılık çekmediğimi söyleyebilirim. Elbette FinTek sektöründe çok daha dinamik bir ortam söz konusu. Finansal ürünlerin, ihtiyaç anında hayatın akışının içinde olması fikri heyecan verici. Türkiye finansal hizmet pazarı zaten oldukça gelişmiş ve çok yetkin bir insan kaynağına sahip. Dinamik nüfusumuz, gelişen teknolojiler ve bu potansiyelin önünü açan regülatif değişikliklerle birlikte kısa sürede çok farklı fırsatları hayata geçirebileceğimize inanıyorum.

### **Kariyerinizde size başarı kazandıran başlıca etkenler neler oldu?**

Hep çok disiplinli çalıştım. İşime ve çalıştığım kurumun önündeki fırsatlara tam olarak odaklanıp heyecan duydum. Bu ana motivasyon kaynağım oldu. En önemli şanslarımdan biri de devamlı öğrenmemi, gelişmemi sağlayan yöneticilerim ve takım arkadaşlarım olmasıydı. Çalıştığım kurumlarda farklı iş fırsatlarını görme imkânım oldu. Bu da hızlı öğrenmemi destekledi. Özellikle Amerika'da çalıştığım dönemde lider olarak gelişmemi destekleyen kapsamlı ve uzun dönemli özel eğitimlerin, mentor-mentee programlarının parçası oldum. Kadın bir lider olarak büyümemi desteklemek için bankacılık alanında uzun yıllar yöneticilik yapan kadın liderlerin mentee'si oldum. Düzenli olarak görüştük, gelişmeleri değerlendirdik ve beraber çalıştık. Kariyerim boyunca hemen her zaman sayıca erkek çalışan ve yöneticilerin ağırlıklı olduğu ortamlarda çalıştım. Bu durumu çok da göz önünde tutmadan yola devam etmek, işe kendi doğal halinizle odaklanmak önemli. Bu yolla liderliğe ulaşmak ve daha çok kadın lidere yol açmak mümkün.

### **Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?**

Her konuda açık olsunlar. Hem fırsatlara hem de yeni şeyler öğrenmeye. Sormaktan, sorgulamaktan çekinmesinler. Çekinmeden daha fazla sorumluluk istesinler.

İnsan sorumluluk aldıkça daha hızlı öğrenip gelişiyor. Kendileri olsunlar, farklı olmak zorunda değiller.

### **DgPays'teki ilk izlenimlerinizi paylaşabilir misiniz? Sizin katılımınızla bireysel ve perakende tarafından nasıl bir değişim dönüşüm olacak?**

DgPays, her yıl çift haneli büyüyen bir şirket. 3.5 yıl gibi kısa bir sürede 35 inovatif teknoloji ürünü geliştirmiş. Türkiye'nin neredeyse tüm bankalarının yanı sıra telekom operatörleri ve önde gelen perakende şirketlerinin de aralarında olduğu 32 kurumla çalışan lider FinTek şirketlerinden biri. 2021 başında çok önemli bir anlaşmaya imza atarak Goldman Sachs ve Avrupa İmar ve Katılım Bankası (EBRD) ile ortak olduk. Bu ortaklığın da verdiği güçle bundan sonra Türkiye sınırlarını da aşan daha hızlı bir büyüme öngörüyoruz. DgPays sunduğu inovatif çözümlerle son kullanıcıların hayatına dolaylı olarak dokunan, iş ortaklarının müşterilerinin hayatını kolaylaştıran bir şirket. Türkiye'nin en büyük ve önemli sadakat programı ZUBİZU'yu da mevcut müşterilerimizin hizmetine sunuyoruz. ZUBİZU'nun 4 milyon üyesi var. Önümüzdeki günlerde bireysel kullanıcılarımızın hayatlarına katacağımız büyük kolaylık ve imkanlarla çok ses getireceğiz.

### **Organizasyonunuzun kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanların veya yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulamanız var mı?**

ZUBİZU çalışanlarının yüzde 50'si, DgPays çalışanlarının da yüzde 40'ı kadınlardan oluşuyor. Grubumuz bünyesindeki teknoloji şirketimizi de dahil ettiğimizde ise kadın çalışan oranı yüzde 30'lara iniyor. Bir teknoloji şirketi olarak özellikle yeni mezun işe alımlarında kadın istihdamını artırma hedefi doğrultusunda hareket ediyoruz. DgPays'te üst yönetim kadromuzun yüzde 50'si kadınlardan oluşuyor. Karar verici seviyelerde kadın çalışan sayısının yüksek olması gurur verici. Bence kadınlara verilebilecek en büyük destek, zaten hakları olan "fırsat eşitliğini" onlara sunmak. Gördüğüm kadarıyla DgPays, tüm süreçlerinde bu konuya maksimum özeni gösteriyor.

### **Yoğun iş temposunda iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz? Hobileriniz için zaman kalıyor mu?**

Dengeyi sağlamak kolay değil elbette. Bu konuda ailem ve yakın çevremden destek almaya çalışıyorum. 12.5 yaşında bir kızım, 9.5 yaşında da oğlum var. Eşimle birlikte mümkün oldukça onlarla daha çok vakit geçirmeye çalışıyorum. İş ve aile dışında gün içinde mutlaka spor yapmaya ayırmaya çalışıyorum. Spor beni dengeleyip dinlendiriyor, enerjimi yüksek tutuyor. Sık sık "Çok yorgunum, biraz koşturmak lazım" derken buluyorum kendimi. Açıkçası diğer hobiler için zamanım kalmıyor ama seyahat etmeyi seviyorum. Ailecek kısa seyahatlere çıkıp farklı yerleri deneyimlemeye çalışıyoruz.



# NOMOFOBİ finansal hizmetleri tehdit ediyor

Dikkat! Dijital bağımlılık sigara bağımlılığından daha fazla zarar verebilir. Kumar ile yatırım arasındaki ayrımın azaldığı bir ortamda, dijital ve finansal okuryazarlığı diğer yaş gruplarına göre daha yüksek olan ve şubeye gitmek yerine akıllı saatleri aracılığıyla bankacılık işlemleri yapan Y ve Z kuşakları dolandırıcılık vakalarına daha fazla maruz kalıyor..



Dr. Soner Canko

Ş. Elif Kocaoğlu Ulbrich

**E**kran bağımlılığı televizyondan akıllı telefonlara aktarıldı. Dünyanın hemen her köşesinde, her geçen gün daha fazla mobil internet tüketiyoruz. Akıllı telefon bağımlılığının artık tıp literatüründe kullanılan bir ismi bile var: “Nomofobi” (nomophobia).

Artan bu bağımlılığın bireysel ya da toplumsal bir fayda üretmekten çok milyarlarca insanın zaman ve enerji kaybı için tasarlandığını düşününce tehlikenin boyutu daha iyi anlaşılıyor. Dünyaya sigara bağımlılığından daha da çok zarar vermesi olası bu dijital bağımlılığın finansal suistimallerle birlikte kullanılması artık nadir vakalar olmaktan çıktı.

Çin, Meksika gibi dijitalleşmenin hayatın tam ortasında olduğu ve gündelik koşuşturmalara dair tüm süreçlerin akıllı telefonlarla yönetildiği bölgelerde akıllı telefon (ve akıllı cihaz) bağımlılığı çok daha kritik bir hal alıyor.

## Z kuşağı sanıldığı kadar “uyanık” değil!

ABD Federal Ticaret Komisyonu’nun (US FTC) Şubat 2021 tarihli araştırmasına göre, geçen yıl Amerika’da 4.8 milyon adet dolandırıcılık (fraud) vakası raporlandı. Rapor, her beş insandan birinin bir dolandırıcılık vakasında mağdur olduğunu ortaya koyarken teknolojik devrim dönemi içine doğmuş 20-29 yaş arası genç je-

nerasyonun yüzde 44 oranla dolandırıcılık vakalarında daha fazla para kaybetmiş olduğunu da ortaya koyuyor. Onları yüzde 37 ile 30-39, yüzde 33 ile 40-49 ve yüzde 27 ile de 50-59 yaş grubu takip ediyor. 70 yaş üstü tüketicilerse Z kuşağına oranla dolandırıcılık amaçlı taleplere çok daha az para kapıyor.

Peki teknolojik ve finansal okuryazarlığı diğer jenerasyonlara göre daha yüksek olan ve şubeye gitmek yerine akıllı saatleri aracılığıyla bankacılık işlemleri yapan Y ve Z jenerasyonlarının dolandırıcılık vakalarına daha fazla maruz kalmasının sebebi ne? Gelir ve eğitim seviyesinden bağımsız milyarlarca insanın küçüçük birikimleriyle bir tür sosyal medya erişimi gibi saatlerce hisse senedi, FX, kripto varlık ekranlarıyla zaman geçirmesinin olası etkilerini önemsememek mümkün mü?

Öncelikle teknolojik ve finansal okuryazarlığı daha az olan ve yaşı 50’den yüksek olan tüketici kitlelerinin riskli olarak tanımlanan işlemleri yapmadığını ve risk almak adına daha az dijital ürün ve kanal kullandığını altını çizmek gerekiyor. Yine de dijital adaptasyonun azlığı teknolojik bilgi seviyesi üst seviyede olan Y ve Z kuşaklarının nasıl yarıya yaklaşan oranlarla dolandırıcılık vakalarında para kaybettiği gerçeğini açıklamıyor. Sorunun cevabı tüketicinin hanesinde kullanılan donanımların sayısı ve haftalık ortalama ekran zamanı (screen time) verileri birleştirilince ortaya çıkıyor.

Üstün müşteri deneyimi amaçlanarak finansal teknolojiye uyarlanan oyunlaştırma (gamification) süreçlerinin özellikle belli yaşın altındaki tüketiciler için zararlı olabileceği konusu son zamanda gündemde yer işgal etmeye başladı.

Her ne kadar finansal teknoloji ürün ve hizmetleri bankacılık ve finansla erişimi genişleterek hizmetleri daha kapsayıcı hale getirir de teknolojiyle bariyerlerin kontrolsüzce indirilmesinin TikTok, Instagram gibi popüler sosyal medya kanallarında kolay yoldan para kazanma hikayelerine bolca maruz kalmış nesli yanlış yönlendirmeye başlaması söz konusu.

Nitekim statükoları hızlıca yıkma amacı olan bu neslin, sosyal medyadaki takipçi sayısı artırarak marka reklam ortaklıkları kurmaktan ibaret olan “influencer” olmayı ideal bir meslek olarak benimsemekte olduğunu biliyo-



ruz. Hal böyleyken ve üst jenerasyonların Banker Kastelli, Çiftlik Bank gibi fikirlere kapıldığı düşünüldüğünde bu neslin kısa yoldan zenginlik vadeden ve kaynağı doğrulanmamış borsa, kripto para uygulamalarını korkusuzca denemesi çok da şaşırtıcı değil aslında.

### **Kumar ile yatırım arasındaki ayrım azalıyor!**

Yaştlarının bir şampuan reklamından milyon dolarlar aldığı duyan Z kuşağının kariyer değişikliği için internetteki (Nijeryalı Prens gibi klasikleşmiş numaralar hariç) gelişmiş çekiliş, ödül bildirimlerine tıklama ve yeni dijital ve finansal ürünleri korkusuzca deneme ihtimali diğer kuşaklara nazaran daha yüksek.

Nitekim Financial Times'ta yayınlanan habere göre, ABD'de kumar bağımlılarının rehabilitasyonu için çalışan yardım hatlarına her geçen gün daha fazla günlük al-sat (day trading) bağımlısından telefon geliyor. Bu durum, menkul kıymetler düzenleyici otoritesini de alarma geçirmiş durumda.

Bu yeni tür bağımlılığa, oyunlaştırma (gamification) kullanan ve sürekli yeni özelliklerle müşterileri sürekli kendine çekerek kumar ile yatırım arasındaki ayrımı azaltan mobil broker'ların sebep olduğu düşünülüyor. Bireylerin sokağa çıkamayarak dijital dünyaya giderek daha fazla zaman geçirdiği salgın döneminin de bu bağımlılığa tuz biber ektiği yadırganamayacak bir gerçek. Ancak neobankaların müşteri hizmetlerinin sadece aplikasyon üzerinden sağlandığı ve web bankacılığına dair iki faktörlü doğrulamalarının bile akıllı telefonlarla yapılması gerektiği göz önünde bulundurulunca aslında mobil broker kullansın ya da kullanmasın her dijital bankacılık kullanıcısının akıllı telefonuna bağımlı yaşamak zorunda bırakıldığını görüyoruz.

Bu noktada, her ne kadar finansal inovasyonun görevlerinden biri finans ve bankacılığı teşvik etmek ve kolaylaştırmak olsa da banka ve FinTek girişimlerinin müşteri odaklı (user centric) kültürün bir gereği olarak özellikle regülatörlerin gerekli dijital bilgiye ya da kapasiteye sahip olmadığı noktalarda bayrağı devralarak tüketicileri ve ekosistemi koruması da gerekiyor. Böylece Silikon Vadisi kültürünün müşteri odaklı kültürün sadece önyüz (front end) kapsamıyla sınırlı müşteri deneyimi hazzından ibaret olmadığı anlaşılacaktır.

Finans sektöründe yüksek rekabetçi bu dönemde kullanıcılar için korumacı bir denge faktörünü gözetilmesi icap ediyor. Özellikle belirli yaş grubundaki müşterileri dolandırıcılık ve sağduyulu yatırımcılık konusunda eğitmesi gereken finansal kuruluşların müşteri (aplikasyon kullanım) verisinin bağımlılığı işaret ettiği durumlarda bu müşterilere bildirimler aracılığıyla uyarıda bulunması ve müşteri hizmetleriyle destek sağlaması hem uzun vadede müşteri sadakatini koruyacak hem de regülatörlerin konuyu gerekenden çok daha sıkı ele alarak



piyasalarda inovasyonu engelleyecek kurallar koymasını engelleyecektir.

Yine Financial Times'ta yer aldığı üzere, ABD'deki Sermaye Piyasası Kurumu'nun dijital tasarımın yatırım tavsiyesi olarak yorumlanıp yorumlanamayacağını araştırdığı noktada bu tarz kısıtlamaların regülasyonların tam uygulanmaya başladıkları bu dönemde hiçbir finansal kuruluş açısından arzu edilir olmayacağı yadsınmayacak bir gerçek.

Tüm oyuncuların kendi sektörleri dışında yeni hizmetleri müşterilerine sunmak için rekabete girdikleri ve yaşam stiline (lifestyle) dair sağlık, seyahat gibi alanlarda hizmet vererek bankacılığı yeniden şekillendirdikleri bu dönemde finansal ve dijital okuryazarlık uçurumunu kapatarak müşterilerini koruması uzun vadede kurumların müşteri portföyünün muhafaza edilmesine yardımcı olurken, müşterilerin dijital inovasyondan soğumaması açısından da mühim. Bu süreci iyi yöneten kuruluşların hem bağlamsal (contextual) hem de sorumlu (responsible) olarak örnek alınacak bir akım başlatacaklarına şüphe yok. ☹



# HARMANLANMIŞ EĞİTİM modülleriyle FARK YARATIYOR

Selmin Gök Eğitim, Danışmanlık ve Koçluk Hizmetleri, salgın sürecini fırsata çevirerek dijital eğitimde çığır açacak bir uygulama başlattı. Şirketin kurucusu Selmin Gök, “Harmanlanmış tasarım modeliyle geliştirdiğimiz eğitim modelimizin Türkiye’de başka bir örneği yok” diyor...



Selmin Gök

## AFİFE KAYA

**P**rofesyonel yöneticiliği bırakıp öğretmenlik yapmaya başlayan, ardından da bu alanda şirket kuran Selmin Gök, sıra dışı bir girişimci. Yaşam enerjisi çok yüksek ve bunu başarılarıyla paylaşmaktan, öğretmekten keyif alıyor. Kendi deyimiyle “değişik bir kişi”...

“Çok gezen çok bilir” şiarıyla birçok ülke gezmiş. Farklı inanç ve kültürleri keşfetmekle yetinmeyip onlara yönelik eğitimler de almış. Ateş üzerinde yürümüş örneğin... “Valizimin biri doluyor biri boşalıyordu, hayatımın bir bölümü böyle geçti” diye anlatıyor o dönemleri. Sonra öğrendiklerini harmanlayıp anlatmaya başlamış. Satış becerileri, liderlik ve koçluk eğitimleri vermiş. Tecrübelerini geleceğin yönetici adaylarıyla paylaşmış...

## En önemli uzmanlık alanı satış ve müşteri deneyimi

Selmin Gök, İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Gazetecilik bölümü mezunu. Ancak pek çok gazetecilik mezunu genç gibi o da bu alanda iş fırsat bulamamış ya da tercih etmemiş. Türkiye’nin önde gelen telekomünikasyon, dijital platform ve internet sağlayıcısı şirketleri için çağrı merkezi hizmeti veren bir firmanın farklı kademelerinde yöneticilik yapmış. Satış yönetimi, müşteri deneyimi yaratılması için süreç yönetimi, performans ölçme-değerlendirme yöntemleri gelişimi ve çalışan bağlılığı-gelişimi gibi birçok projeye liderlik yapmış. Bu alandaki 7 yıllık deneyimin ardından, kariyer gelişimini desteklemek amacıyla İngilizce dil eğitimi veren bir kurumda bölge direktörlüğü yapmaya başlamış. Potansiyeli görüp eğitimciliği de sevince rotasını tamamen bu yöne çevirmeye karar vermiş. Önce bölge satış yöneticisi olarak çalıştığı şirkette başlamış eğitmenliğe. Ardından da 2010’dan itibaren 8.5 yıl boyunca başka bir şirkette bu görevi yapmış. Bir yandan öğretmenlik yaparken, bir yandan girişte belirttiğimiz gibi sürekli kendi de eğitimler almaya başlamış.

### Sosyal medyada Selmin Gök videoları...

2017 sonuna kadar eğitmen olarak çalışan Selmin Gök, 2018 başında kendi şirketiyle yola devam etme kararı alıyor. Böylece Selmin Gök Eğitim Danışmanlık ve Koçluk Hizmetleri kuruluyor. İşe bankalar ve bankacılara yönelik eğitimlerle başlıyor şirket. Selmin Gök, "kişisel markasını kurum markasıyla birleştirip büyümeye çalışan biri" olarak tanımlıyor kendisini.

Eğitimler devam ederken tüm dünyayı etkisi altına alan ve yeni iş yapma alışkanlıklarını beraberinde getiren salgın patlak veriyor. Böylece eğitimler de sınıflarda yüz yüze değil online ortamda, uzaktan yapılmaya başlıyor. Selmin Gök, bir yandan online eğitimlere kafa yorarken bir yandan da Instagram ve YouTube kanalı kurup eğitim videoları çekiyor. "Selmin Gök" diye aratarsanız siz de kolayca bu videolara ulaşip izleyebilirsiniz.

İlişkiler, iş yaşamı, iletişim ve sanatla farkındalık çalışmaları diye başlayan video serisi farklı konularda devam ediyor. Gök, bu videolarla amacını "Sadece eğitim verdiğim kurum ve yöneticilerinin değil, diğer insanların da gelişimine, farkındalık aruşlarına eşlik etmek, rehberlik yapmak istiyorum" diye anlatıyor.

### Salgınla birlikte iş yapış şekilleri değişti

Evet, salgın dijitalleşme sürecini hızlandırınca eğitimleri online ortama taşımaya karar vermişti Selmin Gök. Bu karar aynı zamanda yeni bir eğitim modelini beraberinde getirmişti. Ayrıntılarını Gök'ten dinliyoruz:

"En iyi olduğum alan koçluk ve mentorluk teknikleri. Yöneticiler benden öncelikle ne bekliyordu? Çalışanların gelişimini nasıl sağlayacağım, hedefleri nasıl yöneteceğim? İyi yönetici sürekli bunlara yanıt arar. Ben de bu gerçekten yola çıkarak, daha iyi performans yönetimi yetkinliklerini geliştirmek üzere Türkiye'nin ilk dijital mentorluk ve koçluk eğitimini tasarladım. Elbette her şeyi tek başıma yapmadım. Bunun için destek aldım, yol arkadaşları edindim. 'Uzak düşlerinizi yakın kılan işler' mottosuyla çalışan 'Uzak-Yakın' şirketiyle iş birliği yaptık. Onun sağlık konusunda faaliyet gösteren kardeş şirketi 'Sağlık Bahçesi' (saglikbahcesi.com) ve kurucusu Dr. Çağrı Kalaça en büyük destekçilerimden biri oldu. Aynı zamanda Koç Üniversitesi'nde öğretim üyeliği yapan, 'öğrenme ajansı' kurarak farklı alanlarda eğitim için yeni bir çığır açan Kalaça, 'Siz içerikleri hazırlayın biz sisteme koyalım, ortak iş yapalım. Siz bizi, biz sizi büyütelim' dedi. Böylece yeni nesil dijital öğrenme platformu 'Antre' ortaya çıktı. Tasarımı üzerinde 6 ay kadar çalıştık. 4 modüllü bir eğitim içeriği hazırladık. Prodüksiyon çektik, videoları var. Böylece Türkiye için ilk ve tek olan 'harmanlanmış eğitim modeli' daha geniş kitlelere ulaşmaya başladı. Kimi dokunarak, kimi görerek kimi de okuyarak öğrenir. Örnek okuma metinleri, testleri, canlı buluşmaları, interaktif görüşmeleri olan bir program oldu."

### "Kişiyeye özel liderlik yolculuğu tasarlıyorum"

Selmin Gök, geliştirdiği harmanlanmış tasarım modelinin işleyişini de şöyle anlatıyor: "Kurum bize geliyor ve bir eğitim programı satın alıyor. Eğitimin yüklendiği portalı ben kullanıyorum. Uzak-Yakın da iş ortağı olarak hizmet sağlıyor. Yöneticisine eğitim aldırılmak isten şirket-



ler bizimle iletişime geçiyor. Anlaşsarsak, örneğin 30 kişinin iletişim bilgilerini alıp sisteme giriyorum. 4 modüllü dijital öğrenme modülünü onlara açıyoruz. Her modülden sonra canlı görüşmelerle eğitimi pekiştiriyoruz."

Peki bu eğitim modülünün piyasadaki benzerlerinden farkı ne? Gök, şöyle devam ediyor: "Ben eğitimci değil, danışman eğitimciyim. Tıpkı bir mimar gibi eğitimleri bizzat inşa ediyorum. Herkese göre farklı eğitimler tasarlıyorum. Aslında eğitimden ziyade bir liderlik yolculuğu tasarlıyorum. Bunu da müşterilerimize özgü, kişiselleştirilmiş olarak tasarlıyorum. Her eğitimci aynı şeyi söyler ama gerçekte öyle değildir. Ben bir eğitim için günlerce veri topluyorum. Sabır ve empatinin önemine inanıyorum. Salgın döneminde özellikle duygusal zekası yüksek yöneticiler çalışanlarıyla daha iyi bağ kurdu."



## HARMANLANMIŞ EĞİTİM MODELİNDE NELER VAR?

Selmin Gök Eğitim, Danışmanlık ve Koçluk Hizmetleri tarafından hazırlanan online eğitim modüllerinde koçluk ve mentorluk dünyasına dair bir çok konu yer alıyor. Dijital öğrenme süreci 20 soruluk bir testle başlayıp etkileşimli eğitimlerle devam ediyor. İçeriğinde neler var dersenez... Videolar var, ödevler var, eğitimcinin yorumları var, okuma ödevleri ve tavsiye edilen kitaplar var, eğitim alanların kendi kendilerine soracağı sorular var... Selmin Gök, "Bunun için 'harmanlanmış eğitim' dedik" diyor ve şöyle ekliyor: "Benzerlerinden çok farklı bir metotla, her şirkete göre farklı bir modül geliştiriyorum. Onlar için hazırlıyor, 'Alın kullanın, indirin, tekrar edin' diyorum."



# İstanbul'un Martı'sı varsa Bursa'nın da HEY Scooter'ı var!

“Kiralama, istediğin yere bırak” sistemiyle çalışan ve çevre dostu ulaşım aracı olarak öne çıkan scooter'ların kullanımı her geçen gün artıyor. Halen Bursa'nın merkez ilçelerinde kullanılan HEY Scooter, yakında Osmangazi, Yıldırım, Mudanya ve Gemlik'te de hizmet vermeye başlayacak. Sırada Türkiye çapında yaygınlaşmak ve yurtdışına açılmak var...

## HEY! scooter

**B**ursa merkezli Serim Yazılım, “akıllı şehirler” için ürün ve hizmetler geliştiriyor. Şirket, 2014 yılında abfGO bilet satış ve rezervasyon sistemiyle pazara girmiş. Halen de bu marka ile kara, deniz ve hava yolcu taşımacılığı ile müze, bilim merkezlerine biletleme hizmeti sunuyor.

Serim Yazılım, aynı zamanda havalimanlarına shuttle hizmeti veren firmalara sağladığı çözümlerle deniz otobüsü ve feribot sektöründe de adından söz ettiriyor.

Rasim Serim, otomotiv sektöründeki 12 yıllık bilgi sistemleri yöneticiliği tecrübesini girişimcilik amaçlı değerlendirerek 2009 yılında Serim Yazılım Teknolojileri'ni kurmuş. İsveç Stockholm'de katıldığı bir fuarda karşılaştığı elektrikli scooter ise yazılım şirketi için dönüm noktası olmuş.

Rasim Serim'in “eğlenceli ve geleceğin yolcu taşıma aracı” fikriyle hayata geçirdiği HEY Mobility platformu üzerinde yaklaşık 2 yıldır paylaşımlı araç hizmeti veriliyor. Serim Yazılım, bu konuda Bursa'da yetki belgesine sahip tek firma konumunda.

Serim, “Bu platform üzerinden elektrikli scooter, bisiklet ve elektrikli araçlar için yazılım hizmeti veren firmalara altyapı sağlıyoruz. Yeni ve inovatif ParkoMobil otopark uygulamamızla da cadde kenarı otopark sorununa çözüm getiriyoruz. Bu ürünümüzde derin öğrenme tabanlı mobil plakadan tanıma yapıyoruz. Şu anda Bursa'da bütün cadde kenarı otoparklar ParkoMobil ile yönetiliyor” diyor.

### Önce Bursa, ardından Türkiye, sonra ihracat...

HEY Scooter uygulaması Bursa'nın merkez ilçelerinden Nilüfer'de başlatıldı. Rasim Serim, bu hizmeti yıl sonuna kadar Osmangazi, Yıldırım, Mudanya ve Gemlik ilçelerine de yaygınlaştırmayı hedeflediklerini söylüyor. Ardından da sistemin işleyişini şöyle anlatıyor:

“Büyük şehirlerdeki trafik yoğunluğu, yüksek park ücretleri, gürültü ve hava kirliliğine çözüm arayışı doğrultusunda bu çözümü geliştirdik. Uygulamamız iOS ve Android platformundan indirilebiliyor. Eğlenceli ve çevre dostu mikro ulaşım araçları olan scooter'lar ‘kiralama ve istediğin yere bırak’ iş modeliyle çalışıyor. Uygulamamız başta gençler olmak üzere her geçen gün popülerliğini artırıyor.”

Serim Yazılım, Bursa merkez ve ilçelerindeki yaygınlığı artırdıktan sonra HEY Scooter'ı orta vadede ülke genelinde yaygınlaştırmayı hedefliyor. Rasim Serim, bir yandan da HEY Mobilite platformunu ihraç etmek için araştırma yaptıklarını anlatıyor.



Rasim Serim

### Bir sonraki aşamada otonom ve yapay zeka destekli sürüş var

Serim Yazılım, HEY Mobilite platformuyla paylaşımlı elektrikli araç, konteyner, insan ve değerli eşya takibi yapmak isteyen şirketlere de hizmet veriyor. Serim, “Bu platformla mobil uygulama, ödeme sistemleri, elektronik fatura ve yönetiminin entegrasyonunu da sağlıyoruz. Araç paylaşım platformumuza Ar-Ge yatırımı yapıyoruz. HEY Mobilite ve HEY Scooter'ı yakın gelecekte otonom, yapay zeka destekli sürüşle daha ileri bir aşamaya götürmek istiyoruz. Bu sayede mikro ulaşım araçlarının daha güvenli kullanılması ve daha efektif hizmet vermesini amaçlıyoruz” diyor.

Serim Yazılım, HEY Mobilite platformuyla halen yurtiçinde dört scooter firmasına çözüm sağlıyor. Rasim Serim, ilk etapta yurtdışı fuarlara katılarak ihracat kapılarını aralamayı hedeflediklerini sözlerine ekliyor. ☺



# TEKNOLOJİ VE FİNANS DÜNYASININ EN İYİLERİ AÇIKLANIYOR

**ÖDÜL TÖRENİ**  
29 Aralık 2021  
İş Sanat Kültür Merkezi

Altın Sponsorlar

Ödül Sponsoru



Destekleyen Kuruluşlar



# Neden PSM AWARDS?



2021 yılı PSM Ödülleri jürisi ve dergi ekibi olarak geçen ay bir öğle yemeğinde buluştuk. Ödül kriterlerini ve yarışmanın işleyişini konuştuk, bu yıl ve sonraki programlar için yol haritamızı belirlemeye çalıştık. Jüri üyelerimiz, sektör temsilcilerinin neden PSM AWARDS'a katılması gerektiği konusundaki görüşlerini ise şöyle dile getirdi...

**Dr. Soner Cankö**  
**FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi**  
**Dr. Soner Cankö**

Değişimin tüm zamanların en hızlı dönemine girdiği, dönüşümün tüm kurumlar için önemli ayrıcalık olduğu özel bir dönemi yaşıyoruz. Böyle bir dönemde günlük aktivitelerimizi layıkıyla yerine getirirken, geleceğe dair

stratejik adımlar atmak zorundayız. Bu yüksek beklentileri karşılayabilmek için geçmiş çabaların sektör paydaşları ile birlikte değerlendirilerek, ödüllendirilmesi çok kıymetlidir. Zira ödüller bir yarışmanın somut sonucu olarak değil bir değer olarak kalıcı olması nedeniyle özendiricidir. Bu vesile ile eko sistemdeki tüm paydaşlarımızı PSM Ödüllerine davet etmek isterim.



**Nazan Somer Özelgin**  
**Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı**

Teknolojik gelişmelerin ve buna bağlı inovasyonların hem iş dünyasında hem de özel hayatlarımızda değişimi, yeni iş yapma şekillerini, yeni alışkanlıkları hızla değiştirdiği bir dönemi yaşıyoruz. Her sektördeki köklü kurumlar, belki daha da fazla sayıda girişimci bu süreçlerle çok değerli projelere imza atıyor ve bazen de güçlerini birleştiriyor. Bu değerli çalışmaların sahiplerinin seslerini sektörde daha güçlü duyurmaları için, bağımsız bir değerlendirme sonucunda belirlenecek ödüllere aday olmak üzere PSM AWARDS'a davet ediyorum.

**Mehmet Sönmez**  
**Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı**

Ekosistemde doğru konumlandırma en önemli kritik başarı faktörlerinden biri. Bunun için sadece doğru ürün ve hizmet modeli yaratmak yeterli değil. Bunlara ilave olarak bağımsız, saygın ve güvenilir otoriteler tarafından değerlendirilerek ekosisteme duyurulmak bu amaca hizmet edecektir. Bu yüzden tüm girişimcilerimizi ve kuruluşlarımızı PSM Ödülleri'ne başvurmaya davet ediyorum.

**Prof. Dr. Selim Yazıcı**  
**FinTech İstanbul Kurucu Ortağı**

Toplumsal ihtiyaçları anlamak, bunları içinde bulunulan ekonomik şartlar içinde değerlendirmek ve teknoloji yardımıyla inovatif çözümler üretmek ve tüm bunları yaparken regülasyonu da göz önünde bulundurarak strateji geliştirmek, günümüzde FinTek ekosistemindeki girişimlerin karşı karşıya kaldıkları en önemli güçlükler olarak nitelendirilebilir. Bu güçlükleri aşarak kendi hikayesini yazan ve kendisinden sonra gelecek olanlara yol gösterecek olan girişimlerimizi ve kuruluşlarımızı PSM Ödülleri'ne başvurmaya davet ediyorum.

**Av. Yaşar K. Canpolat**  
**Canpolat Legal Kurucu Ortağı**

İş dünyasının ve özellikle FinTek dünyasının hızı dikkate alındığında, ekiplerin yarattığı katma değerler gözden kaçabiliyor. PSM AWARDS'ın, bir an soluklanıp, bu emekleri ön plana çıkarmak ve ülkemizdeki FinTek

ekosistemine yaptığı katkıya iz düşülmesini sağlamak için iyi bir fırsat sunduğunu düşünüyorum. Bu doğrultuda, FinTek alanındaki -ölçek fark etmeksizin- tüm oyuncularını PSM AWARDS'a davet etmek isterim.

**Sefer Yüksel**  
**BloombergHT Editörü**

Hem kurumların hem de çalışanlarının motivasyon kaynaklarını besleyen unsurlar içten geldiği gibi dış uyarılardan da kaynaklanabiliyor. Özellikle değişimin, dönüşümün ve yenilikçi ürünlerin bu kadar rekabet içinde olduğu finans ve teknoloji sektöründe değer üreten şirketlerin ve çalışanlarının ürettiği bu değerlerin bağımsız, saygın ve güvenilir otoriteler tarafından değerlendirilerek takdir edilmesinin yarattığı motivasyon, şirketleri ve çalışanlarını yukarı taşıyor. Bu nedenle finansal teknoloji alanında faaliyet gösteren tüm girişimleri ve kurumları, sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla 2018 yılından bu yana düzenlenen PSM Ödülleri'ne başvurmaya davet ediyorum.

**Serkan Ünsal**  
**Startups.watch Kurucusu**

PSM Ödülleri finans ve FinTek ekosistemimizin en prestijli ödülleri arasında geliyor. Bu tip ödülleri kazanmak kurumlara hem prestij kazandırıyor hem de büyük motivasyon sağlıyor. Bu nedenle kurumlar mutlaka başvurmalı.

**Abdullah Çetin**  
**PSM Yayın Danışmanı**

PSM Ödülleri yenilikçi ve yaratıcı projeleri ödüllendirirken, her yıl ekosistemdeki gelişimin fotoğrafını da çekiyor. Sektördeki trendler ve dolayısıyla geleceğin nasıl şekilleneceğine dair değerli ipuçları sunuyor. Başarılı iş birliklerine, iş ortaklıklarına vesile olduğunu görmek de bizleri sevindiriyor. Bu heyecanı bizlerle paylaşmanızı istiyoruz.

PSM AWARDS 2021 ödül töreni AUSTRIACARD Türkiye, Maher Holding, Ozan Elektronik Para, Pappara, PayFix, Paynet ve Procenne sponsorluğunda; Birleşik Ödeme, CPP Group Türkiye, DgPays, SFS, Sodexo Avantaj, Türkiye Sigorta Birliği VakıfBank ve Ziraat Bankası'nın destekleriyle 29 Aralık'ta yapılacak. ☺

# AVRUPA BİRLİĞİ, “ortak veri pazarı” için önemli bir adım attı



YT Hukuk Bürosu

Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

**B**ilindiği gibi Avrupa Birliği kapsamında pek çok kategoride verinin tüm üye devletler arasında paylaşılması için genel bir yaklaşım mevcut. Bu kapsamda gerek paylaşılan verilerin korunması gerekse paylaşımın artması açısından tüm Avrupa Birliği üyelerinde benzer düzenlemelerin geçerli olması için birçok adım atılıyor. Yine bu yaklaşımı devam ettirmeye yönelik olarak Avrupa Komisyonu tarafından 25 Kasım 2020’de Veri Yönetimi Yasası (DGA - Data Governance Act) taslağı paylaşılmış, Avrupa kapsamında tek bir veri pazarı yaratma amacının önemli adımlarından biri atılmıştı. 1 Ekim 2021 tarihinde de Avrupa Birliği büyükelçileri tarafından Veri Yönetimi Yasası’na yönelik görüşler bildirildi. Böylece Avrupa Komisyonu ve Avrupa Parlamentosu ile müzakerelerin başlaması için yeşil ışık yakılmış oldu. Peki, Veri Yönetimi Yasası olarak adlandırılan bu mevzuat temelde hangi konuları kapsıyor?

## Verinin tanımı ve kapsamı

DGA temelinde veri, “sesli, görsel veya görsel-işitsel kayıt biçimi dahil olmak üzere fiillerin, olguların veya bilgilerin herhangi bir dijital temsili ve bu tür fiillerin, olguların veya bilgilerin herhangi bir derlemesi” olarak tanımlanıyor. Yasa kapsamında veri tanımının yanında “kişisel olmayan veriler”in de tanımlandığı ve bu tanımın “Genel Veri Koruma Tüzüğü”nde yer alan kişisel veriler tanımı dışında kalan veriler” olarak yapıldığı görülüyor.

DGA uyarınca, “Kamu Sektöründe Tutulan ve Korunan Verilerin Bazı Kategorilerinin Yeniden Kullanılması” başlığını taşıyan bölümün kamu sektörü kuruluşları tarafından ticari gizlilik, istatistiksel gizlilik, üçüncü kişilerin fikri mülkiyet haklarının korunması veya kişisel verilerin korunması amacıyla tutulan veriler için uygulanacağı; söz konusu kategoriye kamu teşebbüsleri tarafından tutulan verilerin, ulusal güvenlik, savunma veya kamu güvenliği nedenleriyle korunan verilerin ve ilgili maddenin kapsamı dışında sayılan diğer verilerin dahil edilmediği belirtiliyor.

## Hangi sektörleri etkileyecek, hangi faydaları sağlayacak?

Söz konusu taslağın, Avrupa vatandaşları ve işletmelerinin yararına veri potansiyelinden yararlanmak için daha fazla veriyi kullanılabilir hale getirmeyi ve sektörler ile AB ülkeleri arasında veri paylaşımını kolaylaştırmayı amaçladığı anlaşılıyor. Burada sözü edilen sektörler ise sağlık, çevre, enerji, tarım, finans, imalat ve kamu yönetimi şeklinde sıralanıyor.

Yasa yürürlüğe girdikten sonra, öncelikle temel olarak ilgili kurumlar tarafından daha çok veri edinimi sağlanacağı düşünülüyor. Bu kapsamda gerçek, geniş kapsamlı veriler ışığında tespit edilebilen, asıl gereksinimlere uygun ve daha yararlı ürün gelişimine imkan tanıyacağı, bununda verimliliği her sektör açısından artıracığı öngörülüyor.

Güvenilir veri paylaşım sistemlerinin gelişimini hızlandırmak adına yapılan öneriler şu şekilde:

- Açık veri olarak kullanıma sunulmaması belirli kamu sektörü verilerinin yeniden kullanımını kolaylaştıracak mekanizmalar kurulmalı.
- Veri araçlarının, ortak Avrupa veri alanları içinde veri paylaşımı veya havuzlama konusunda güvenilir düzenleyiciler olarak işlev görmesini sağlayacak önlemler alınmalı.
- Vatandaşların ve işletmelerin verilerinin toplum yararına sunulmasını kolaylaştıracak önlemler alınmalı.
- Veri paylaşımını kolaylaştıracak, özellikle verilerin sektörler ve sınırlar arasında kullanılmasını mümkün kılacak, doğru amaç için doğru verilerin bulunmasını sağlayacak önlemler alınmalı...







## **Avrupa Birliği büyükelçileri, Avrupa Komisyonu tarafından Kasım 2020'de paylaşılan Veri Yönetimi Yasası (DGA) taslağı için görüşlerini bildirdi. Böylece Avrupa Komisyonu ve Avrupa Parlamentosu'nda müzakerelerin başlaması için yeşil ışık yakılmış oldu. DGA, Avrupa vatandaşları ve işletmeler için daha fazla veriyi kullanılabilir hale getirmeyi ve sektörler ile AB ülkeleri arasında veri paylaşımını kolaylaştırmayı amaçlıyor...**

Nitekim taslak metin çerçevesinde de bu amaçlara yönelik hükümlere yer verildiği görülüyor. Bu kapsamda, veri pazarının uygulamada işlevselliğinin ve uygulanabilirliğinin artırılmasının amaçlandığı söylenebilir.

### **Avrupa Veri İnovasyon Kurumu oluşturulacak**

Veri Yönetimi Yasası taslağının, ilgili verilerin paylaşılmasını zorunlu hale getirmediğini özellikle belirtmek gerekiyor. Söz konusu verilerin paylaşılması için de yine veri sahiplerinin açık rızası aranacak. Bu çerçevede, verilerin korunması açısından da mevcut durumda özellikle kişisel veriler kapsamında işlemekte olan mekanizmaların kullanılacağı söylenebilir.

DGA taslağı uyarınca; AB üyesi tüm ülkelerden yetkili temsilciler, Avrupa Veri Koruma Kurulu, Avrupa Komisyonu, ilgili veri alanları ve belirli sektörlerdeki yetkili makamların diğer temsilcilerinden oluşan bir Avrupa Veri İnovasyon Kurumu'nun da kurulmasının amaçlanıyor. Bu kurumun görevleri taslakta detaylı olarak yer alıyor. Burada temel amacının, yasa kapsamında düzenlenen konularda Avrupa Komisyonu'na tavsiye verici ve yardımcı bir organ olarak konumlanarak, olası sorunlara çözüm üretmek olduğu görülüyor.



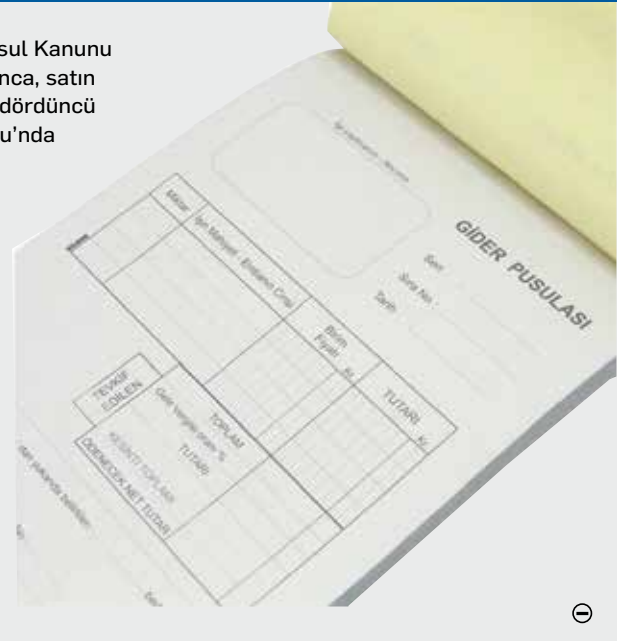
"Avrupa ortak veri pazarı" için nasıl bir yol izleneceğini, Avrupa Komisyonu ve Avrupa Parlamentosu'nda yürütülecek müzakereler belirleyecek. Türkiye, AB üye adaylığı dolayısıyla birçok alanda olduğu gibi veri paylaşımı konusundaki gelişmeleri de yakından izleyecek.

## **ÖDEME KURULUŞLARINCA DÜZENLENEN BELGELER DE GİDER PUSULASI YERİNE GEÇECEK**

Resmi Gazete'de 26 Ekim 2021 tarihinde yayınlanan "Vergi Usul Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" uyarınca, satın alınan malın veya hizmetin bedelinin satıcıya, ilgili maddenin dördüncü fıkrada belirtilen süre dâhilinde, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nda tanımlanan banka, 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" kapsamında yetkilendirilmiş ödeme kuruluşları veya Posta ve Telgraf Teşkilatı Anonim Şirketi aracılığıyla ödenmesi halinde, bu kurumlarca düzenlenen belgelerin de gider pusulası yerine geçeceği hükme bağlandı.

Gider pusulası, vergi mükellefi olmayan kişiler ile vergiden muaf esnaftan herhangi bir mal veya hizmet alınması halinde düzenlenmesi gereken belgeyi tanımlıyor. Gider pusulası, bilindiği gibi Vergi Usul Kanunu uyarınca fatura hükmünde kabul ediliyor.

Yeni düzenlemeyle satıcıdan alınan hizmet veya mal bedelinin bankalar, ödeme kuruluşları veya PTT aracılığıyla ödenmesi halinde, bu kurumların düzenlediği belgeler gider pusulası sayılacak.



# İşte 2021'in en iyi 250 FinTek'i



CB Insights, en başarılı 250 FinTek şirketi belirledi. Listede sermaye piyasaları, sigortacılık, dijital bankacılık gibi farklı alanlara odaklanan şirketler öne çıkıyor. 2021

FinTek 250 Listesi'nde yer alan şirketler, CB Insights İstihbarat Birimi tarafından, başvurular ve adaylar dahil olmak üzere 17 binden fazla şirketten oluşan bir havuzdan seçildi.

İşte 2021 yılı FinTek 250 listesinin öne çıkan verileri:

■ **Unicorn'lar:** 250 şirketin 118'i (yüzde 47) en son fonlama turunda 1 milyar dolar veya üzerinde değere sahip.

■ **Fonlama tutarı:** 14 Eylül 2021 tarihi itibarıyla söz konusu 250 FinTek, 275 anlaşmada 40.3 milyar dolarlık özsermaye fonu topladı.

■ **Mega turlar:** Listede yer alan FinTek'ler için 178 mega-round (100 milyon dolar+) özsermaye yatırımı yapıldı.

■ **En iyi küresel temsil:** Listedeki şirketlerin yüzde 36'sı ABD dışından. ABD'den sonra İngiltere, en çok FinTek'e ev sahipliği yapıyor (25). Onu Hindistan (12) izliyor. Bu yılın kazananları Fransa, Brezilya, Almanya, Endonezya ve Nijerya da dahil olmak üzere 26 ülkeye dağılıyor.

■ **En iyi VC yatırımcısı:** Ribbit Capital, 2016'dan bu yana 62 anlaşmaya yatırım yaparak bu yılın en aktif yatırımcısı oldu. Ribbit, 2019'dan bu yana Nubank, Uala, Brex, Vouch dahil olmak üzere bu şirketler grubuna 41 anlaşmayla katıldı.

■ **2021'in en büyük anlaşması:** Klarna, adı açıklanmayan yatırımcılardan birinci çeyrekte 1 milyar dolarlık bir büyüme sermayesi turu topladı.

■ **En iyi finanse edilen:** Klarna, 2010'dan bu yana 26 turda yaklaşık 3.5 milyar dolar toplayarak FinTek 250 listesinin en iyi finanse edilen şirketi seçildi.



## 2021

### Accounting & Finance

brightflag #toCloud  
tpaltr Outgrub Khatobook STAMPLI autobooks AGICAP clear  
pilot SETTLE Pennylane Bidvichange highradius zenobi

### Capital Markets

carta genesis iCapital Trumid Primarylid CAPITOLIS

### Personal Finance

M scalable trust will wealthfront Betterment HMBradley  
StashAway Albert Titan STASH ALTO Truebill

### POS & Consumer Lending

Addi CRED deserve Klarna. sunbit Petal

### Regulatory & Compliance

Comply Advantage FORTER Trulioo Signifyd Secure HPR  
CLIENTEXA onfido MMUTA

### Real Estate & Mortgage

loft HomeLight Rhino roofstock Pacaso homelap  
leaslock SPRUCE QUINTANDAR snapdocs Valon  
Juniper Square SIMPLENEXUS Qualla Flyhomes Divvy

### Retail Investing & Secondary Markets

public.com YIELDSTREET Groww Rally TRADE REPUBLIC

### Payroll & Benefits

remote snappy PayFit Human Interest dailypay. check  
PAVE pepayglobal Guideline deel. truwork gusto

### Asset Management

ADDEPAR  
VISE EquitySee DRIVEWEALTH AlphaSense

### Payments Processing & Networks

Bolt cedar mollie  
Airwotex ppro Orum checkout.com  
paymongo Cashfree shareit GOCARDLESS  
Flutterwave stripe ZEPZ Oly PayCargo  
Enfuse RELAY Rapyd Razorpay deliverect  
bajance Paystand Pine Labs xfers ripple  
SpotOn melo xendit EBANX recharge



### Insurance

Extend Ladder wefox  
Solan CyberCube TRACTABLE at bay ARTURO  
CAMBRIDGE ZEGO BESTOW socotra digiit  
REINSURANCE VOUCH COWBELL CYBER ETHOS  
NEXT Thinkle Coalition luko CORVUS  
EMBROKER DOUGHTYMANN Policygenius marley

### Business Lending & Finance

spendesk ramp CLEARCO Konfia pipe  
Tradeshift P4EO BlueVine Capchase Rho  
C2FO MERCURY Brex airbase tide  
PRODUCEPAY Fundbox

### Financial Services & Automation

glio Ocrolus (h10) Notarize unqork formark

### Core Banking & Infrastructure

ALLOY AMOUNT Finxact unit Solarisbank MX  
TRUCLAYER zeta MAMBU Modulr NYMBUS  
FINIX Reserve Trust crossriver TREASURY PRIME narmi  
MANTL Thunes Ralsbank Lithic HASH belvo.  
codat PLAID

### Credit Score & Analytics

Borrowell credit sesame NOVA CREDIT

### Digital Banking

chime GREENLIGHT step Varo Current  
monzo xqonto Revolut LUNAR GREENWOOD uala

### Mobile Wallets & Remittances

Chipper FONDEADORA PAYSEND FAZZFINANCIAL toss

### Cryptocurrency

CERTIK Bitbox Suisse ARCHONATE copenno BTX  
MESSARI BLOCKBAEMON Chainalysis Blockchain.com  
Dapper BlockFi FAXbit bitpanda Bitwise Lukko  
PAXOS FALCONX Fireblocks alchemy MobileCoin  
Bitso celo Finoa AMBER Ledger CoinDCX wyre

### General Lending & Marketplaces

CAPITAL FLOAT upgrade credits WeLab

Note: Companies are private as of 9/14/21.  
Created by You. Powered by CBINSIGHTS

# 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 büyötmeye odaklanın.



Fraud önleme sistemi



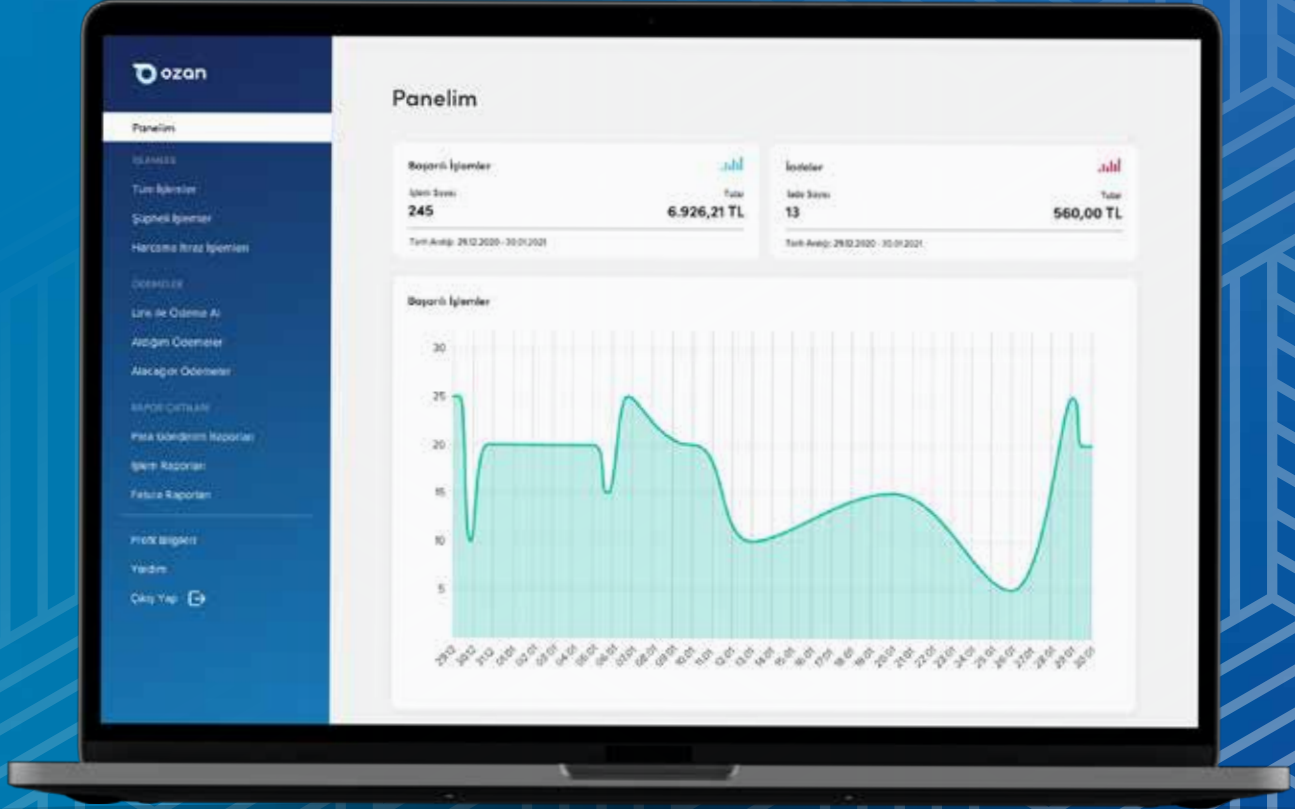
3D güvenlik



Akıllı işlem yönlendirme servisi



Link ile ödeme alma



TÖDEB



ozan.com

# Borusan Otomotiv, Birleşik Ödeme Payzee'yi tercih ediyor!

Birleşik Ödeme Payzee'nin güçlü ve inovatif altyapısı,  
Borusan Otomotiv'i neşeye karşılıyor. Sanal POS hizmetiyle  
[mybmw.bmw.com.tr](http://mybmw.bmw.com.tr) üzerinden yapılan alışverişlerde kolaylıklar sunuyor.

