

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

OCAK 2022

Sayı: 129 / Fiyatı: 20 TL

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

# 2022

MUTLU YILLAR




## ÖDEME DÜNYASININ EN İNOVATİF ŞİRKETLERİ ÖDÜLLERİNE KAVUŞTU



2021'de büyüme rekoru kıran  
FinTek'lerin 2022 hedefleri

İsteyen her esnaf  
kargocu olabilecek



Paratika CEO'su ve Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu

**Teknoloji ihracatına Payten**  
**Türkiye ve Paratika damgası**

# 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!

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



**MAXIMUM  
MOBİL**



# 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

# EDITÖRDEN...

## EDITÖRDEN...



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## MUTLU YILLAR!

Acısıyla tatlısıyla bir yılı daha geride bıraktık. Erişim Medya ailesi olarak yeni adresimizde, yenilenen marka kimliğimizle, köklü yayınlarımız Akıllı Yaşam ve PSM dergileriyle, psmmag.com ve sigortagundem.com'un yanı sıra yeni sitemiz Ekonomi Manşet ile başarılı bir yıl geçirdiğimizi düşünüyoruz.

2021'in son günleri bizim için yorucu ama bir o kadar da keyifli geçti. PSM AWARDS ödülleri sahiplerini buldu. Geçen yıl salgın nedeniyle ödül törenini online düzenlemek zorunda kalmıştık. Bu

yıl ise yine salgın nedeniyle katılımı sınırlı tutmak zorunda kaldık. Buna rağmen coşkulu bir törene ev sahipliği yaptı İş Sanat Kültür Merkezi sahnesi. Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda görebileceği gibi, dördüncü PSM AWARDS organizasyonunu da yüzümüzün aklıyla tamamlamayı başardığımızı düşünüyoruz. Destekleri için tüm paydaşlara buradan da bir kez daha teşekkür etmek istiyoruz. Erişim Medya ailesi olarak yeni yılınızı en içten dileklerle kutluyor; sağlık, mutluluk, barış ve huzur dolu bir 2022 temenni ediyoruz. Keyifli okumalar.



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 • OCAK 2022



## PSM AWARDS 2021





# kazananları belli oldu



22



## ► BDDK, Quick Finans'ın kuruluş başvurusunu onayladı

MaHer Grup şirketlerinden Quick Sigorta'nın yüzde yüz iştiraki olan Quick Finansman A.Ş. BDDK'dan kuruluş izni aldı. Tamamı Quick Sigorta'ya ait olmak üzere 50 milyon TL'lik sermayeyle kurulan Quick Finans, 6361 sayılı kanun kapsamında faaliyet göstererek her türlü mal ve hizmet alımı için kredi verecek. Şirkete, Türkiye'de kurulan ilk finansman şirketinin kurucu ekibi de dahil olmak üzere birçok finansman şirketinde önemli görevlerde bulunan, bankacılık ve finans sektörünün tecrübeli isimlerinden Nihat Karadağ liderlik edecek.

MaHer Grubu CEO'su Levent Uluçeçen, onayın ardından şu açıklamayı yaptı: "MaHer Grubu, Quick Sigorta ile öncülük ettiği finansal sigortalar alanındaki lider konumunu, kuruluş vizyonu doğrultusunda finansman sektöründeki girişimleriyle sürdürmek ve güçlendirmek amacıyla. Finansman şirketlerinin finansal kapsayıcılık konusundaki öncü rolünün farkındayız. Quick Finans ile bu elverişli ekosistemde, konvansiyonel kredi ürünlerinin yanı sıra yeni ürünler geliştirmeyi planlıyoruz. Yeni sunduğumuz bina tamamlama sigortalı projelerin konut finansmanı



Ahmet Yaşar

Levent Uluçeçen

Nihat Karadağ

# QUICK FINANS

örneğinde olduğu gibi, tarım ve gıda üretim zincirlerinin finansmanına yönelik de bir ürün çıkarabiliriz. Genç kuşakların ihtiyacını karşılayacak ürünlerimiz de olacak. Sigorta, finansman ve elektronik para şirketlerimizle bir sinerji yaratmak istiyoruz."

MaHer Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar ise "Gerek sigorta grubumuzdaki teknolojik altyapı avantajımız gerekse sürdürülebilirliğin devamı için önemli olan önleyici sigortacılık ve finans alanındaki pratiklerimiz sayesinde Quick Finans'ın da sektöre hızlı bir başlangıç yapacağını, Türkiye'deki sigortacılığın gelişmesine katkı sunacağını düşünüyorum" dedi.

## Birleşik Ödeme'nin Romanya ofisi açıldı

Birleşik Ödeme, bölgesel oyuncu olma hedefi doğrultusunda Azerbaycan'dan sonra ikinci yurtdışı ofisini Romanya'da açtı. Dijital cüzdan, kart, sanal POS, para transferi, kiosk, akıllı kasa ve sadakat programları gibi FaaS (Fintech-as-a-Service) ürünleriyle kamu ve özel sektörde Türkiye'nin önde gelen kurumlarına teknolojik çözümler sağlayan şirket, uluslararası genişleme stratejisi doğrultusunda ilk yurtdışı ofisini 2021'de Bakü'de açarak ürün ve hizmetlerini Azerbaycan piyasasına sunmuştu. Birleşik Ödeme'nin Romanya ülke



müdürlüğünü ise Mert Kaftanoğlu üstlendi. Kaftanoğlu, Romanya finans sektöründe 15 yılı aşkın tecrübesiyle farklı bankalarda ve danışmanlık firmalarında kritik görevlerde yer aldı. Birleşik Ödeme CEO'su İlker Sözdinler, yurtdışı açılımla ilgili şu bilgileri paylaştı: "FinTek sektöründe bölgesel oyuncu olmayı hedefliyoruz.

Avrupa açılımlımız, Türkiye pazarında kamu ve özel sektörde büyük markalarla hayata geçirdiğimiz başarılı projelerin birikim ve tecrübesiyle beraber, tüm ürün ve hizmetlerimizi yurtdışı pazarlarına sunmak adına attığımız önemli adımlardan biri. Son 3 yılda istikrarlı olarak yüzde 300 büyüyen bir marka olarak, Oyak Yatırım ve Finberg'den aldığımız stratejik yatırımlarla 2023'e kadar 10 ülkede 10 ofis açmayı hedefliyoruz. Romanya'daki güçlü yerel takımımız ve uluslararası iş ortaklarımızla hızlı büyüyeceğimize inancımız tam."



# 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



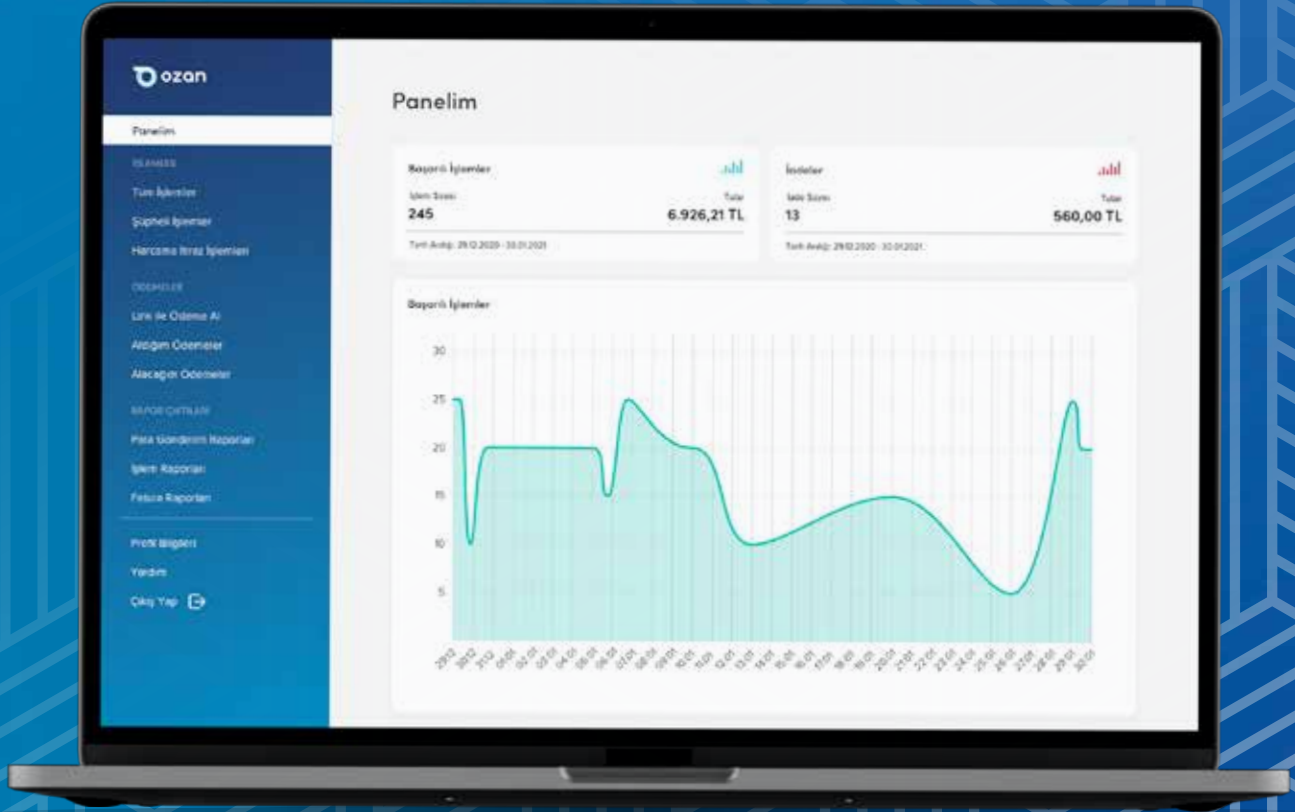
3D güvenlik



Akıllı işlem yönlendirme servisi



Link ile ödeme alma



TÖDEB



ozan.com

## ► PayTR’de Mehmet Sezgin ile başlayan atama rüzgarı sürüyor



Türkiye’nin en büyük özel sermaye fonu Actera’dan yatırım alan PayTR, farklı pazarlarda 30 yılı aşkın ödeme sistemleri deneyimine sahip olan ve Türkiye’de birçok ilke imza atan Mehmet Sezgin’i yönetim kuruluna kattı. Sezgin, PayTR’de stratejik kararların alınması ve yeni ürün/hizmetlerin hayata geçirilmesi konusunda tecrübesiyle üst yönetime katkı sağlayacak. PayTR yönetimindeki atamalar Mehmet Sezgin’le sınırlı kalmadı. Şirket bünyesinde geliştirilecek ön ödemeli kart ve dijital cüzdan projeleri için Elektronik Para İş Geliştirme Direktörü olarak Sadberk Sunter Şenbağ, İş Geliştirme Müdürü olarak da Naz Alize Naak ekibe katıldı. PayTR’nin yeni Satış Direktörü ise Bayram Ekinçi oldu. Ekinçi, şirket bünyesinde çeşitli cüzdan ve ödeme kuruluşları entegrasyonları, açık bankacılık, e-para gibi projelerin tanıtılmasında aktif rol alacak.



**Naz Alize Naak**



**Bayram Ekinçi**



**Sadberk Sunter Şenbağ**

## PayTR üye işyerleri, POS cihazlarını artık ceplerinde taşıyor

PayTR, Mastercard ve Propay ile önemli bir iş birliği başlattı. Buna göre PayTR’in hem 55 binden fazla üye işyeri hem de PayTR çözümlerinden yararlanacak yeni işletmeler; Mastercard Tap on Phone platformu (Mastercard Acceptance Gateway) üzerindeki özellik sayesinde, Android işletim sistemine sahip akıllı telefon veya tabletlerle tıpkı POS cihazlarında olduğu gibi temassız ödeme alabilecek. PayTR üye işyerleri, Google Play’den indirebilecekleri PayTR Mağaza



uygulaması içinde bulunan mobil ödeme alma özelliği sayesinde, NFC özellikli Android işletim sistemine sahip akıllı telefon ya da tabletlerini bir POS cihazı gibi kullanabilecek. Üye işyerleri açısından herhangi bir POS maliyeti bulunmuyor. PayTR CEO’su Tarık Tombul, iş birliğiyle ilgili şu bilgileri veriyor:

“İşletmelerimizin en temel ihtiyaçlarından biri olan yüz yüze satışlarda da PayTR üzerinden ödeme alma beklentisini yeni ürünümüzle karşılamaktan dolayı mutluyuz. Çözüm ortaklarımız Mastercard ve Propay ile birlikte geliştirdiğimiz ürünümüz, soft POS teknolojisi altyapısıyla işletmelerin kullanımına açılmış oldu. Çok yönlü bir Fintek şirketi olma stratejimiz doğrultusunda bu alanda yeni çözümlerimizi de yakın bir zamanda işletmelerin kullanımına sunacağız.”

# Kredi sağlığının yol gösterici haritası: HangiKredi Notu!

HangiKredi, finans sektöründe ses getirecek yeni hizmeti HangiKredi Notu'nu müşterilerinin kullanımına sunmaya başladı. Peki HangiKredi Notu nedir, tüketicilerin hangi ihtiyaçlarını karşılıyor? Bu soruları HangiKredi CEO'su Oray Durmazoğlu'na yönelttik...

## HangiKredi'nin kuruluş öyküsü nasıl başladı ve nasıl gidiyor, sizden öğrenebilir miyiz?

HangiKredi 2006 yılından bu yana müşterilerine, bankacılık ürünlerinde en avantajlı teklifleri sunarak başvuru yapabilmelerine imkan sağlayan bir platform. 2010 yılında aralarında Kariyer.net, Sigortam.net, Arabam.com, Cimri, Emlakjet, Neredekal gibi alanında öncü dijital platformları bulandıran iLab grubu bünyesine katılarak Türkiye'nin lider finansal karşılaştırma ve başvuru adresi oldu. HangiKredi olarak 20'den fazla banka ve finansal kuruluşun tekliflerini karşılaştırarak, müşterilerimizin en avantajlı ürünlere ulaşmasını sağlıyoruz. İnternette kredi araştırması yapan her 3 kişiden 2'sine hizmet veriyoruz. Güveni ve kolaylığı birlikte sunduğumuz bu yolda vizyonumuz, müşterilerimizin finansal asistanı olmak. Bu doğrultuda bankacılık ürünleri karşılaştırma ve başvuru hizmetlerimize ek olarak portföyümüzü genişletiyoruz. Bu doğrultuda bankacılık ürünleri karşılaştırma ve başvuru hizmetlerimize ek olarak HangiKredi Notu'nu da müşterilerimizin kullanımına sunduk.

## HangiKredi Notu nedir, ne işe yarar?

"Müşterilerimizin finansal asistanı olma" vizyonumuzu destekleyen en önemli adımlardan biri HangiKredi Notu. Müşterilerimiz, HangiKredi Notu ile kredi risk durumlarını, kişiye özel iyileştirme



Oray Durmazoğlu

önerilerini, alabilecekleri ek kredi ve kredi kartı limitlerini, olası kredi ve kredi kartı başvurularında banka bazlı olarak onaylanma ihtimallerini tek bir raporla sanelyeler içerisinde kolayca öğrenebiliyor. 16 yıla yaklaşan tecrübemiz ve veri biliminin tüm olanaklarını kullanarak geliştirdiğimiz bu ürünle sektörde ezberleri bozarak, tüketicilerin aklındaki "Bana kredi ya da kredi kartı çıkar mı?", "Hangi banka ne kadar kredi verir?", "Kredi notumu nasıl yükseltebilirim?" gibi birçok temel ve kritik soruya cevap veriyoruz.

## Günümüzde insanlar artık kredi çekerken veya kredi kartı başvurusu yaparken birçok sorunla karşılaşabiliyor. HangiKredi Notu bu noktada tüketicilere çok yardımcı olacak gibi görünüyor...

Kesinlikle. HangiKredi, ayda 15 milyona yakın ziyaret sayısı ile internette kredi ürünü araştırması yapan kullanıcıların yüzde 65'inin kullandığı bir platform. Bu sayede tüketici davranış ve eğilimlerine çok hakimiz. Tüketicilerin bu süreçlerde yaşadığı zorlukları çok iyi gözlemleyebiliyoruz. Kredi ya da kredi kartı ihtiyacı olan tüketiciler bu süreçte birden fazla bankaya başvurabiliyor. Hatta bu durum tüketicilerin kredi notlarını olumsuz da etkileyebiliyor. HangiKredi Notu işte tam bu noktada devreye giriyor. Tüketicilerimiz, HangiKredi Notu ile birlikte geçmiş ödeme performanslarına göre oluşan kredi risk durumlarını, hangi limitlerle kredi ve kredi kartı alabileceklerini ve banka bazlı onaylanma ihtimallerini başvuru yapmadan öğrenebiliyor. Başka bir deyişle HangiKredi Notu, tüketicilere kredi ve kredi kartı ihtiyaçları sürecinde önceden yol gösteren, veri bilimini kullanarak çalışan kişiye özel bir rehber diyebiliriz. HangiKredi Notu'nu farklılaştıran bir diğer önemli özellik de tüketicilerin finansal durumlarını iyileştirmeleri adına kendilerine özel çözüm önerileri sunması.

## Son olarak neden HangiKredi Notu'nu kullanmalıyız?

Özetle HangiKredi Notu'nu, tüketicilere finansal kararlarında önceden yol gösteren ve yapay zeka tabanlı çalışan teknolojiyle kişiye özel öneriler sunan, sektördeki ilk ve tek ürün olarak hayata geçirdik. Bir "durum özeti" sunmaktan öteye geçerek kişileri finansal durumlarına en uygun çözümlerle buluşturuyor, aynı zamanda tüketicilerin finansal sağlıklarını iyileştirmelerine yardımcı oluyoruz. ☺

HangiKredi Notu ile  
Kredi Sağlığınızı Öğrenin  
En Doğru Bankaya Başvurun!



# Teknoloji ihracatına Payten Türkiye ve Paratika damgası



*Paratika CEO'su ve  
Payten Türkiye Ülke  
Lideri Burak Kutlu*

Payten Türkiye ve Paratika'nın hızlı büyümesi, Asseco Group'u yeni pazarlara açılma konusunda heveslendiriyor. Grubun yeni hedef pazarları Türk Cumhuriyetleri, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Latin Amerika. Paratika CEO'su ve Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu, Asseco'nun Türkiye'de yeni şirket satın almak için de fırsat kolladığını vurguluyor...

**P**olonya merkezli Asseco Group, Balkanlar'dan İskandinavya'ya, İspanya'dan Rusya'ya, Mısır'dan Nijerya'ya 60 ülkede 30 yıldır faaliyet gösteriyor. Avrupa'nın altıncı büyük yazılım üreticisi olan Asseco, organik ve inorganik olarak hızlı büyümesini sürdürüyor. 2009 yılında EST ve ITD firmalarını satın alarak Türkiye pazarına giren Asseco, dönem dönem inorganik büyüme fırsatla-

rını değerlendirmeye devam ediyor. Paratika CEO'su ve Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu, "Uygun gördüğümüz şirketlere yatırım yapmayı sürdüreceğiz. Yakın bir zamanda birkaç satın almaya daha imza atacağız. Faaliyetlerimizi çeşitlendirecek, hizmetlerimizi tamamlayacak, pazar payımızı artıracak bu şirketlerin sürdürülebilir gelir elde etmesi de önemli bir koşul. Bu konuda e-ticaret, yapay zeka, potansiyeli yük-

sek ve gelecek vaat eden pazaryeri oluşumlarına öncelik veriyoruz” diyor.

Payten Türkiye, döviz sıkıntısının yaşandığı bugünlerde teknoloji ihracatında da önemli bir rol üstleniyor. Burak Kutlu'nun Payten'in Balkan ülkelerindeki e-ticaret biriminden sorumlu müdür olarak görev yapması da bu konuda önemli bir etken.

Payten Türkiye, Asseco Group'un Güneydoğu Avrupa yapılanmasında önemli bir yere sahip. Örneğin, Sırbistan'daki iki banka Türkiye'de geliştirilen çözümleri kullanıyor. Kutlu, yakında bunlara bir bankanın daha ekleneceğini söylüyor. Yine bazı Türk bankalarının bölgedeki iştiraklerine ve şubelerine Payten Türkiye üzerinden hizmet veriliyor. Tabii oralarda Asseco ve Payten ofislerinin olması, ilgili ülkenin dilinde hizmet verilebilmesi, güçlü altyapı gibi avantajlar etkili oluyor.

Payten Türkiye'nin teknoloji ihracatı sadece Balkanlar ile sınırlı değil. Kutlu, Fas Merkez Bankası ile yaptıkları anlaşma doğrultusunda bu ülkeye e-ticaret çözümleri sağladıklarını anlatıyor. Polonya ve Hırvatistan'a da bu şekilde yazılım ihracatı yapılmış. Şirketin Türkiye'deki hostingi üzerinden 15 Türk bankasının yanı sıra 10'un üzerindeki ülkedeki müşterilere e-ticaret ve ödeme geçidi çözümleri sağlanıyor.

Payten'in faaliyet gösterdiği ülkeler arasında Mısır da dikkat çekiyor. Şirket, bu ülkedeki ofisini yaklaşık 2 yıl önce açmıştı. Kutlu, bu yatırımın ayrıntılarını da şöyle anlatıyor: “Payten, bu ülkede halen fiziki POS konusunda hizmet veriyor. POS destekli servisler sunmak üzere, devlet destekli birçok proje için teklifler verildi. İkinci adım olarak sanal POS hizmeti buna bağlanacak. Mısır ile Türkiye arasındaki ilişkilerin düzelmesine bağlı olarak bu ülkede hızla büyüme planımız var.”

Halen Rusya ve Kazakistan'da ofisleri bulunan Asseco ve dolayısıyla Payten'in Türk Cumhuriyetleri'ne açılma planları da var. Yine başta Kolombiya olmak üzere Latin Amerika da grubun girmeyi planladığı bölgeler arasında... Payten Türkiye'nin yurtiçi ve yurtdışındaki bu başarısının yanı sıra küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için sanal POS hizmeti sunan Paratika'nın hızlı büyümesi de dikkat çekiyor.

Burak Kutlu ile Payten Türkiye ve Paratika'nın başarısının ardındaki etkenleri, grubun gelecek planlarını konuştuk...

### **Paratika hangi alanlarda, hangi ürün ve hizmetlerle faaliyet gösteriyor? Şirketinizi rakiplerinden ayırtıran ürün ve hizmetleri anlatabilir misiniz? Kullanıcılar, potansiyel müşteriler neden sizi tercih etmeli?**

Merkez Bankası ödeme kuruluşu lisansına sahip sanal POS markamız Paratika, e-ticarete yeni başlayan ya da online ödeme alma gücünü artırarak büyümek isteyen işletmelere tek entegrasyonla tüm banka kredi kartlarından güvenli bir şekilde ödeme alma ve 9 kart programıyla müşterilerine taksit imkanı sunmalarını sağlıyor. Online başvuruyla bir günde PCI-DSS ve 3D Secure uyumlu Paratika sanal POS'a sahip olabilen firmalar, yüzde 97 oranında başarılı işlem oranıyla yüksek satış hacmine hızlı bir şekilde ulaşıyor.

Paratika'yi online ödeme alma hizmeti veren rakiplerinden ayıran en büyük özelliği ürün yelpazesi, Ar-Ge gücü

## **20 yıllık yerel deneyim ve global destek**

**Payten**

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

ve 20 yıllık ödeme sistemleri deneyimi. Paratika, tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, linkle ödeme, fraud (sahtekarlık) kontrolü, tek kanaldan mutabakat, bayi tahsilatları, pazaryeri çözümü, dövizle ödeme alma fonksiyonlarının hepsini tek entegrasyonla sunabilen pazarda tek marka.

Paratika'nın arkasında Ar-Ge tabanlı Avrupa'nın lider ödeme altyapısı firması Payten ve yazılım devi Asseco Group var. Türkiye'de ilk sanal POS'u yaratan Payten, 27 banka ve 45 binden fazla üye işyeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme ağını yönetiyor. Paratika arkasındaki bu güçle büyükten küçüğe tüm üye işyerlerine banka kalitesinde sanal POS hizmeti sunmanın yanı sıra en üst seviye 7x24 telefonla destek verme, tüm yenilikleri öncü olarak uygulayabilme ve ihtiyaç halinde özelleştirme yapabileme kapasitesine sahip. Kitle fonlama online ödeme altyapısı projesi de bu kapasitenin bir ürünü.

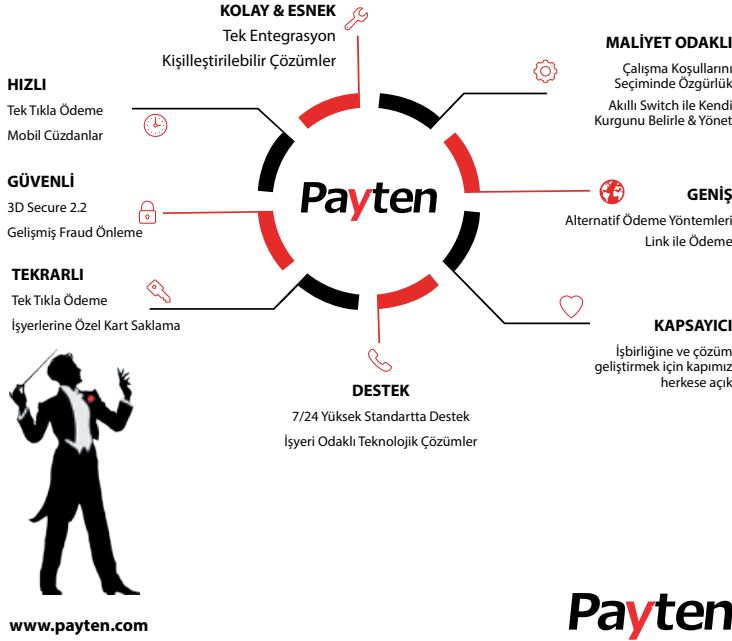
### **TOPLUMSAL FAYDA VE İNOVASYONUN ÖDEME ALTYAPISI PARATIKA'DAN**

#### **Paya dayalı kitle fonlama sistemine yönelik sunduğunuz ödeme altyapısıyla Türkiye'de bir ilke imza attınız. Projeden biraz bahseder misiniz?**

Paratika'nın bu projesi alanında ve ülkemizde tek olmasının yanında, Türk girişimcilerinin ve yaratıcı ürün ve projelerin desteklenmesiyle sosyal etki anlamında da bizim için çok önemli. Şimdiden 12 platformun canlıda olduğu sistemde birçok yenilikçi proje ihtiyaç duyduğu yatırımı aldı.

Dünyada çok yaygın olarak kullanılan yeni nesil finansman modeli kitlesel fonlama (crowd funding), bir proje

# Payten'in Holistik Dünyası



nin veya girişim şirketinin ihtiyaç duyduğu fonu sağlamayı amaçlıyor. Türkiye'de de birçok paydaşın bir araya gelmesiyle girişimcilerin ve yatırımcıların bir araya geleceği bir sistem toplumsal fayda ve inovasyon birleştirilerek geliştirildi.

Girişimcilerin ve destek olmayı seçen yatırımcıların online platformlar üzerinden ödeme işlemlerinin devlet kontrolünde, güvenilir ve şeffaf bir şekilde gerçekleştirilmesi hedefiyle, emanetçi rolüne sahip Takasbank için Ar-Ge gücümüz sayesinde yeni bir online ödeme altyapısı oluşturduk. Projeye özel Ar-Ge ekibi atadık, ihtiyaç ve talepleri karşılamak için yoğun özelleştirilmeler yapıp, çağrı merkezi ve e-mail ile 7/24 operasyonel destek merkezi oluşturduk.

Paya dayalı kitle fonlaması sisteminde 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 alınıyor. Kampanyanın gereken fonu toplamada başarısız olması ya da hedeflenen tutarın üzerinde yatırım alması durumunda ise yatırımcılara hiçbir kesinti olmadan ödemeleri iade ediliyor.

Şu anda 15 kitle fonlama platformu aracılığıyla oyundan kimyaya, medikal uptan tasarıma birçok yenilikçi proje başarılı şekilde yatırım hedeflerine ulaştı. Sisteme yeni platformlar eklenmeye devam edecek.

## “3D SECURE'DA BİR İLKE DAHA İMZA ATTIK”

### Şirketiniz ve içinde bulunduğunuz sektör açısından 2021 yılını değerlendirebilir misiniz?

2021 yılında internet üzerinden mal veya hizmet siparişi verme ya da satın alma oranı yüzde 44.3'e ulaştı. TÜİK istatistiklerine göre de 2020 yılında online satışa başla-

dığımız veya satış çabalarımızı artırdığımızı beyan eden girişimlerin oranı yüzde 14 oldu. Girişimlerin yüzde 70.3'ü kendi web siteleri ya da mobil uygulamalarını, yüzde 69.7'si de pazaryerlerini ve mobil uygulamalarını online satış platformu olarak kullandı.

Beklenenin ötesinde büyüyen satışlarla paralel artan online ödeme işlemlerini Ar-Ge gücümüzle hızlı bir şekilde uyguladığımız yenilik ve önlemler sayesinde başarılı bir şekilde yönettik. Yıl içinde operasyon gücümüze yatırım yaparken bir yandan da yeni ürün ve hizmetleri devreye aldık. Bu dönemde PCI Checklist işbirliğiyle bankalara ve finans kuruluşlarına işyeri güvenlik çözümleri sunmaya başladık. Ayrıca, müşteri deneyimini artıran, üye işyerlerine ve ödeme firmalarına avantajlar getiren 3D Secure 2.2 sertifikasyon sürecini tamamlayan ve Türkiye'de bu protokole sahip olan ilk ödeme kabul sağlayıcı (acquirer) firma olduk. Paratika olarak mevcut website entegrasyon çalışmalarımızı hızlandırarak birçok entegratörle işbirlikleri oluşturduk.

### Grubunuz ciro ve kârlılık açısından nasıl bir yıl geçirdi?

ASEE Group'un 2021'in üçüncü çeyreğindeki satış gelirleri, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 13 (6.5 milyon Euro) artarak 57.7 milyon Euro'ya ulaştı. Gelirlerdeki en büyük artış, başta özel çözümler olmak üzere özellikle tescilli yazılım ve hizmetler tarafından sağlandı. ASEE Grubu'nun faaliyet kârı yüzde 24 artışla 10.3 milyon Euro'ya, FAVÖK'ü de yüzde 14 artışla 14.6 milyon Euro'ya yükseldi.

2021'in üçüncü çeyreğinde Payten'in satış gelirleri, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4 (1.1 milyon Euro) artarak 26.6 milyon Euro'ya ulaştı. Payten'in faaliyet kârı da 1.5 milyon Euro (yüzde 36) artarak 5.7 milyon Euro oldu.

Payten Türkiye ve Paratika açısından da 2021 verimli geçti. Paratika olarak yüzde 300 büyüme oranına ulaştık.

### Yine şirketiniz ve sektör açısından 2022 yılına yönelik beklentilerinizi açıklayabilir misiniz?

Salgının bir süre daha hayatımızdan çıkmayacağını görerek 2022'de de yaşam tarzımızda büyük değişiklik beklemiyoruz. Bu ortamda büyüme hedefi olan hizmet, enerji, sağlık, sigorta gibi sektörler şimdiden online ödeme altyapılarını daha da güçlendirmek üzere hazırlıklara başladı. Biz de bu sektörlerle katma değerli hizmet vermek üzere teknolojik çözümlerimizi geliştirme çalışmalarımızı derinleştirdik. Mevcut ekonomik gelişmeler ışığında farklı seviyelerde hazırlıklarımızı yapıyoruz.

IMF'nin Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nda Türkiye ekonomisi için 2021 büyüme beklentisi yüzde 6'dan yüzde 5.8'e, 2022 büyüme tahmini ise yüzde 3.5'tan yüzde 3.3'e düşürüldü. Bu beklentiler göz önüne alındığında önümüzdeki yılın kolay olmasını beklememekle beraber planladığımız yenilikler ve geliştirmeler için yatırımlarımızı devam ettireceğiz. Buna paralel olarak da istihdamımızı planlandığı gibi büyüteceğiz. 2022, bizim için sosyal etki anlamında da aktif olacağımız bir yıl. Ekosistemimizde desteğimize ihtiyacı olan konularda başarılı projelere imza atmak üzere çalışmalarımıza başladık.



Payten Türkiye ve Paratika olarak bu yıl da yüksek büyüme hızını sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda istihdamda da yaklaşık yüzde 20 artış planlıyoruz. Halen 160 kişiden oluşan Payten Türkiye ekibi 200'e yaklaşacak. Yeni ürünler, çözümler üzerine yatırımlarımız devam edecek.

### **“AÇIK BANKACILIĞA HAZIRIZ, SIRADA E-PARA DA VAR”**

#### **Açık bankacılık ve elektronik para kuruluşu lisansı konusunda çalışmalarınız olacak mı?**

Grubumuz zaten açık bankacılık standartlarının belirlenmesi, bu konudaki protokolün geliştirilmesi için oluşturulan Berlin Group bünyesinde danışman olarak yer alıyor. Asseco'nun açık bankacılık için geliştirdiği API Gateway çözümü halen birçok banka tarafından kullanılıyor. Türkiye'de de mevzuatın izin verdiği ölçülerde Paratika olarak açık bankacılık hizmetleri vermeye başlayacağız. İlk etapta farklı banka ve kuruluşlardaki finansal hesapların konsolidasyonu ile başlayacağız. Karekod (QR) ve FAST ile ödeme için de TCMB'ye başvuracağız.

Ödeme sektörüne girmek, lisans almak isteyen telekom şirketlerine de Payten ve Paratika olarak altyapı ve çözüm sunacağız. Bunu bir FinTek servisi olarak anahtar teslim şeklinde sağlıyoruz. Bu doğrultuda halen 4-5 firmayla görüşmelerimiz sürüyor. Payten, Avrupa Birliği ülkelerinde elektronik para ku-

## **Payten ile dilediğiniz ödeme yöntemini seçme özgürlüğüne erişin!**

**Payten**

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

ruluşu olarak hizmet verebilmek için lisans çalışmalarını başlattı. Türkiye'de de faaliyet genişletme yoluyla bu hizmeti sunmak planlarımız arasında. Yakında bu konuda TCMB'ye başvuruda bulunacağız. ⊖

# Sodexo'dan kurumsal hediyeler ve esnek yan haklar alanında benzersiz bir ürün: **FLEXOGIFT**

Kurumsal hediye adresi FlexoGift, çalışanlara gıda, giyim, e-ticaret, akaryakıt, teknoloji ve sağlıklı yaşam gibi birçok kategoride CarrefourSA, Hopi, Ofix, Opet, Teknosa, Trendyol gibi Türkiye'nin en saygın markalarının bulunduğu 20 binden fazla noktada hediye seçme özgürlüğü sağlıyor; verimlilik, motivasyon ve çalışan bağlılığı gibi konularda şirketlerin ihtiyacına uygun, yeni nesil esnek ve tamamıyla dijital bir yan hak çözümü sunuyor...



**H**er yıl şirketler için büyük bir operasyonel yük oluşturan kurumsal hediyelerin seçim ve dağıtım süreçleri artık tarihe karışıyor! Uçtan uca dijital, esnek ve kullanımı kolay yapısıyla şirketleri bu zahmetten kurtaran FlexoGift, çalışanlara binlerce markadan hediye ve esnek yan hak seçme özgürlüğünü sunarak memnuniyeti ve motivasyonu artırıyor. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri CMO'su Ahmet Karan ile Sodexo'nun esnek yan haklar ve ödüllendirme alanında yepyeni bir dönem başlatan çözümünü konuştuk...

## **Yan haklar ve ödüllendirme hizmetlerinin çalışanlar ve işverenler açısından önemi nedir?**

Salgınla birlikte hepimizin yakından deneyimlediği gibi iş yönetim biçimleri ve çalışanların günlük hayatı köklü bir değişime uğradı. Çalışanların beklentilerinde, fark edilmek ve ödüllendirilmek ilk sıralara yerleşti. Sodexo olarak GfK ile gerçekleştirdiğimiz araştırma, firmaların yüzde 56'sının en çok zorlandığı konunun "çalışan motivasyonunun korunması" olduğunu, çalışanların yüzde 50'ye yakınının "motivasyonlarını en fazla artıracak unsurun şirketleri tarafından sunulacak maddi takdir



ve hediye” olduğunu ortaya koyuyor. Ancak burada tek bir tip hediye için herkes için uygun olmayacağını da al-  
tını çizmek isterim. Aynı araştırma, çalışanların yüzde 45’inin, şirketi tarafından sağlanan yan hakların esnek olmasını istediğini, bu hediyeleri ve hakları kendilerinin özgürce seçebilmeyi istediğini gösteriyor.

İşletmeler perspektifinden baktığımızda ise çalışanların bu taleplerine en etkin cevabı verebilmek için şirketlerin kullanımı ve operasyonu rahat, seçme özgürlüğü sunan, esnek bir çözüm arayışına girdiğini söylemek mümkün. Bu bağlamda dijital hizmetler kolay, hızlı ve hijyenik - temassız çözüm sunmaları sebebiyle ön plana çıkıyor.

### **Sodexo'nun çalışanların ve şirketlerin bu ihtiyacına yönelik çözümleri neler?**

Çalışanlara seçme özgürlüğü olan modern bir deneyim yaşatabilmek, şirketlere esnek ve dijital hediye çözümü sunabilmek için uçtan uca dijital kurumsal hediye platformumuz FlexoGift'i geliştirdik.

Kurumsal hediye adresi niteliğindeki FlexoGift ile çalışanlara gıda, giyim, e-ticaret, akaryakıt, teknoloji ve sağlıklı yaşam gibi birçok kategoride CarrefourSA, Hopi, Ofix, Opet, Teknosa, Trendyol gibi Türkiye'nin en saygın markalarının bulunduğu 20 binden fazla noktada hediye seçme özgürlüğü sağlıyor; verimlilik, motivasyon ve çalışan bağlılığı gibi konularda şirketlerin ihtiyacına uygun, yeni nesil esnek ve tamamıyla dijital bir yan hak çözümü sunuyoruz.

Diğer yandan firmaların hediye seçme, tedarik etme, dağıtma gibi operasyonel süreçlerini tamamen yok ediyor ve bu süreci de dijitale taşıyoruz. Böylece hem şirketler daha rahat, hızlı ve hijyenik bir operasyon yürüterek çalışan motivasyonunu ve bağlılığını artırıyor; hem de çalışanlar dijital hediye seçeneklerini istedikleri şekilde değerlendirerek seçme özgürlüğü elde ediyor.

FlexoGift tüm bu özellikleriyle pazarda benzeri olmayan bir ürün. Çalışanların özel bir gününü kutlamak için hediye vermek isteyen, çalışanlarının başarılarını tek seferde veya sürekli şekilde bir programla ödüllendirmek isteyen, bayi veya kurumsal müşterilerini ödüllendirmek veya iş ortaklarına hediye vermek isteyen firmalar FlexoGift platformumuzu kullanabilir ve zahmetsizce tüm siparişleri dijital ortamdan yönetebilir. Kullanıcılar da uygulamamız üzerinden alacakları kodlar sayesinde bakiyelerini geniş üye ağıımızda birden fazla marka arasında bölüştürerek parçalı olarak, fiziksel mağazalarda veya e-ticaret kanallarında özgürce kullanabilir.

sodexo  
**flexogift**

### **Biraz da Sodexo'dan ve diğer faaliyet alanlarından bahsedebilir misiniz?**

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri olarak, çalışan deneyiminde uzmanlaşmış, çalışan yan hakları alanında hizmet veren bir firmayız. 1993 yılından beri Türkiye'de faaliyet gösteriyor ve 80.000 noktadan oluşan üye ağıımızla her gün 20 bin firma ve 1 milyona yakın çalışana dokunuyoruz. Çalışan yan hakları, teşvik ve ödüllendirme, masraf yönetimi, sosyal yardımlar ve kurumsal hediye ve ulaşım hizmetleri alanlarında çözümler sunuyoruz. İş hayatı denince ilk akla gelen markayız diyebiliriz. Çalışanların deneyimini merkeze alan bir marka olarak, firmaların çalışanları ile buluştukları tüm noktalarda bir adres haline gelebilmek ve onlara çalışanlarıyla daha kuvvetli bağlar kurmalarını sağlayan dijital, esnek ve kolay çözümler sunmak en önemli inisiyatiflerimiz arasında yer alıyor.

#### **Detaylı bilgi için:**

<https://www.sodexoavantaj.com/hizmetler/flexogift>



# TÜM ÖDEMELER tek noktada **YETKİLİ VEZNE** MARKASI ALTINDA

Nakit ya da kredi kartlarıyla tüm ödeme işlemlerinin yapılabildiği Yetkili Veznelerin sayısı 1500'ü geçti. 2021 yılında 2 milyondan fazla kişiye yüz yüze hizmet veren Yetkili Vezne temsilcileri, yaklaşık 15 milyon işleme aracılık yaptı. Bu işlemlerden dolayı 2 milyar TL'in üzerinde ödeme hacmi oluştu...

**elekse**

**B**aşlangıçta tüm faturaların tek bir noktadan ödenmesiyle müşterilere zaman ve para kazancı sağlama avantajı sunarak oluşan sektörde ödeme merkezleri, artık sadece fatura ödenen noktalar olmaktan çıkarak bulunduğu bölgede tüm ödemelerin yapılabildiği işletmeler haline geldi.

Türkiye'deki geçmişi 2003 yılına dayanan ödeme noktaları günümüzde tüm işletmelere ek kazanç sağlayan, banka dışı müşterileri finansal yapıyla tanıştıran ve özellikle salgın döneminde müşterilere VIP hizmet vererek insanların ihtiyaçlarını çözen noktalar olarak değerlendiriliyor.

Regülasyondan önce oldukça fazla suistimale konu olan ödeme noktaları 6493 sayılı kanundan sonra düzenlemeye tabi tutuldu ve sektöre hizmet veren banka ve kurum sayılarında ciddi artışlar yaşandı. Son olarak TCMB tarafından çıkarılan 1 Aralık 2021 tarihli yönetmelikle de temsilci olma kriterleri düzenlendi ve temsilciler daha nitelikli hale getirildi.

Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu da 2015 yılından bu yana "Yetkili Vezne" markasıyla temsilcilikler (bayilikler) vererek, müşterilerine yüz yüze öde-

## YETKİLİ VEZNELERDE HANGİ HİZMETLER VERİLİYOR?

- Türkiye'de faaliyet gösteren yaklaşık 400 kuruma ait fatura ödemeleri
- Kredi kartı borç ödemeleri
- IBAN'a para transferi
- Yurtiçinin yanı sıra 200'e yakın ülke için noktadan noktaya para transferi
- Kargo teslimi
- Sabit ve mobil hat işlemleri
- Güvenlik sistemleri satış işlemleri
- Otobüs bileti satışı
- Sigortacılık reklam noktası
- Toplu ulaşım kartları dolun işlemleri

me hizmetleri sunuyor. Yetkili Vezne temsilciliklerinin sayısı Aralık 2021 itibarıyla 1500'ü geçmiş durumda.

### Yetkili Vezne Temsilcileri Türkiye'nin Her Yerinde!



### Yetkili Vezne temsilciliği için iki farklı model

Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu, Yetkili Vezne temsilcisi olmak isteyen girişimciler için iki farklı model sunuyor. Münhasıran ödeme hizmetlerini sunmak isteyen temsilciler, sadece ödeme hizmetlerinin sunulduğu konsept mağaza modelini tercih edebiliyor. Mevcut bir işletmesi bulunan girişimciler de "corner temsilcilik" olarak hizmet sunabiliyor.

2021 yılında 2 milyondan fazla kişiye yüz yüze hizmet veren Yetkili Vezne temsilcileri, yaklaşık 15 milyon işleme aracılık yaptı. Bu işlemlerden dolayı 2 milyar TL'nin üzerinde ödeme hacmi oluştu.

Yetkili Vezne noktalarında müşteriler, nakit ya da kredi kartlarıyla tüm ödeme işlemlerini yapabiliyor. Fatura ödemeleri için Elekse tarafından geliştirilen kapalı devre POS sistemi kullanılıyor. ☺

# 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

# İsteyen her ESNAF kargo şubesi olabilecek!



Gökhan Yoluçık

Hakan Tatlıcı

Mastercard ve MNG Kargo, kargo teslimatı sırasında kapıda ödeme yapmak isteyenler için soft POS uygulamasını geliştirdi. Android işletim sistemine sahip cep telefonlarını temassız ödeme aracına dönüştüren uygulama İstanbul'da start aldı. MNG Kargo, bu projeye isteyen her işyerini kargo teslimi, kargo kabulü ve iadesi noktasına da dönüştürecek...

## E. ESİN GEDİK

**E**-ticaretteki hızlı büyüme, gerek şirketler gerekse tüketici açısından yeni ve farklı deneyimleri beraberinde getiriyor. MNG Kargo da bu doğrultuda Mastercard iş birliğiyle yeni bir hizmet başlattı.

Evet, MNG Kargo'nun Türkiye çapına yayılmış 5 bin kuryesi artık cep telefonlarıyla kapıda temassız ödeme alabilecek. Hatta bu hizmet şu anda İstanbul'da vermeye başladı bile.

Projenin ayrıntılarını konuşmak üzere Mastercard Ürün

ve Servislerden Sorumlu Bölge Başkan Yardımcısı Hakan Tatlıcı ve MNG Kargo CFO'su Gökhan Yoluçık ile bir araya geldik. Önce fikrin nasıl ortaya çıktığını sorduk. Soft POS'un kolektif bir çözüm olduğunu söyleyen Yoluçık, ihtiyacın nasıl ortaya çıktığını ise şöyle anlatıyor:

"Bildiğiniz üzere kargo sektörü, e-ticaretteki büyümeye paralel olarak hızlı bir dönüşüm süreci yaşıyor. Son iki yılda ülkemizde e-ticaretin büyüme hızı yüzde 60'lara ulaştı. Biz de bir dönüşüm bekliyorduk ama Covid-19

salgınıyla birlikte adeta patlama yaşandı. Biz de artan talebi karşılayabilmek için sürekli yenileniyor ve yatırım yapıyoruz. E-ticaretteki hızlı artışın getirdiği bir diğer değişiklik de müşteri profilinde oldu. Eskiden daha çok şirketler arasında taşıma yaparken şimdi satıcı ya da üreticiden alıp son kullanıcıya da iletiyoruz. Bu da beklentileri değiştirdi. Alıcı, hız ve kolaylık istiyor; salgınla beraber bu listeye temassız teslim de eklendi.”

Hakan Tathcı da bu süreçte artan temassız ödemelere dikkat çekiyor: “Şu anda Türkiye’de ödemelerin yüzde 60’ı online yapılıyor. Yüz yüze ödemelerdeki temassız işlemlerde de ciddi bir artış var. Son verilere göre her üç ödemeden ikisi temassız yapılıyor. Tüketiciler, temassız ödeme kabul etmeyen yerleri tercih etmiyor ya da şikayet ediyor. Haliyle e-ticaret müşterisinin de temassız ödeme talebi ciddi artış gösterdi.”

### **Güvenli ödeme, e-ticaret ekosistemini büyütüyor**

İş ortaklarını soft POS’un geliştirmeye iten bir diğer etken de online ticaret yapan şirket sayısındaki artış olmuş. Gökhan Yoluçık, KOBİ’lerin salgınla birlikte e-KOBİ’ye dönüştüğüne, satıcı sayısının da arttığına işaret ediyor: “Tüketiciler birkaç yıl öncesine kadar genelde tanınmış pazaryerlerinden alışveriş yapıyordu. Şimdi seçenek çok daha fazla. Ancak daha önce alışveriş yapmadığı siteye karşı tedirginlik duyanların sayısı hala yüksek. Bu yüzden tüketici, ‘sipariş ettiğim ürün kapıma gelsin, göreyim. Ardından ödememi kapıda temassız olarak yapayım’ istiyor. İşte bu ihtiyaç ve zorunlulukları

okuduk ve bu projeye başladık.”

Elbette proje paydaşlarının farklı beklenti ve yaklaşımları söz konusu. Mastercard’ın bu projede yer almasının önemli nedenlerinden biri de yeni teknolojiler geliştirip dünya çapında ihraç etmek olmuş. Tathcı, Mastercard Türkiye’nin de bu açıdan bölgesel bir teknoloji hub’ı olduğunu altını çiziyor ve “Daha önce Türkiye’de geliştirdiğimiz Masterpass ile birlikte toplu ulaşım çözümlerimizi ihraç ettik. Bu çözümlerimiz halen çok sayıda ülkede kullanılıyor” diyor.

Tathcı, MNG Kargo ile geliştirilen ürünün de birçok açıdan dünyada bir ilk olduğunu ve önemli bir ihracat potansiyeli taşıdığını vurguluyor.

### **Maliyet, hız ve memnuniyet de önemli**

Aslında MNG Kargo, 2019 yılından bu yana fiziki POS’larla kapıda ödeme hizmeti veriyor. Ancak POS cihazlarının bakımı, şarj sorunu, kullanım zorluğu gibi nedenlerle bazı dezavantajlar yaşanmış. Yeni proje ise akıllı telefon dışında başka bir cihaza gerek duymadan kapıda tahsilat fırsatı sunuyor. Uygulamayla ilgili bilgilendirme ve yönlendirme yapılabilir, kuryenin performansı da ölçülebilir.

Gökhan Yoluçık, “Kuryelerimiz bizim sinir uçlarımız, yani müşteriye karşı yüzümüz. Kuryenin memnuniyetini artırıp işini çok daha iyi bir şekilde yapmasını sağladığımızda bu direkt olarak müşteri memnuniyetine de yansıyor. Yeni çözümümüzle aslında üç temel fayda sağladık. İlki kolaylık; artık tek bir tıkla ödeme alabiliyoruz. İkincisi hız; çünkü kapıda harcanan zaman çok değerli.



Olabilirdiğince çok noktaya gitmek istiyoruz. Üçüncüsü de tek bir uygulama üzerinden tüm süreci yönetmeye başladığımız için sahadaki sorunları hızlıca çözebiliyoruz” diyor.

Hakan Tatlıcı da projenin Mastercard’ın hedefleri ve vizyonu açısından önemine vurgu yapıyor: “Şirket olarak mottomuz, internete bağlanabilen her cihazın ödeme aracı olarak da kullanılabilmesi. Bu projeye de akıllı cep telefonlarını birer temassız ödeme aracı haline getirdik. Böylece kart kullanımını artırıyor, hem bankalar hem de satıcıların işlem hacmine katkı sunuyoruz. Projenin bir diğer artısı da nakitsiz toplum hedefine yapacağı katkı. Günlük hayatın akışı içinde yaptığımız harcamaların birinde nakitle ödeme yapmak zorunda kaldığımızda döngü kırılıyor ve daha sonraki tüm harcamalarımızı nakitle yapmaya başlıyorsunuz. Mastercard olarak bu döngünün kesintiye uğramaması için hayatın tüm noktalarında nakitsiz ödemeyi yaygınlaştıracak projeler geliştiriyoruz.”

### Uygulama içinde uygulama

MNG soft POS’un geliştirme sürecinde de farklı paydaşların iş birliği olmuş. Gökhan Yolucaık, çözümü “app in app” (uygulama içinde uygulama) olarak tanımlıyor. Hakan Tatlıcı, klasik sistemde üye işyerinin çalıştığı bankalar ve POS üreticisinin yazılımlarının kullanıldığını, ek olarak cihazı kullanan işletmenin de bir yazılım olduğunu, bunun da karışıklıklara ve zaman kaybına yol açtığını hatırlatıyor. İşte Mastercard tek bir uygulamayla tüm bu arayüzleri birleştirmiş. Tatlıcı, bunu bir uygulama havuzu olarak adlandırıyor ve “Bugün MNG Kargo’nun kuryesi kapıya gittiğinde cihazındaki uygulamayı açıp ödemeyi kabul ediyor. Bunu temassız da yapabiliyor. Bu yazılıma tüm bankaların uygulamalarını eklemek mümkün” diyor.

MNG Kargo, soft POS uygulamasının Akbank aracılığıyla müşterilerinin hizmetine sunmaya başladı. Kısa



sürede diğer bankaları da platforma eklenmesi planlanıyor.

### Hedef tüm Türkiye

Projenin yazılım ve entegrasyon süreci 2 ay gibi kısa bir sürede tamamlanmış. Geçen kasım ayında pilot uygulama önemi başlamış. 1 ay boyunca İstanbul’da test ve gözlemler yapılmış. Aralık ayı itibarıyla da İstanbul’daki tüm kuryeler soft POS’u kullanmaya başlamış. Ancak kuryeler bir süre daha yanlarında fiziki POS cihazı da taşıyacak. Aşamalı bir geçiş planladıklarını belirten Yolucaık, süreçle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Aslında İstanbul ülkenin neredeyse yarısı demek. Bu yıl içinde soft POS uygulamasının yanı sıra fiziki POS’larla da hizmet vereceğiz. Ardından yine önce İstanbul’da, sonra tüm ülkede fiziki POS’ları kullanımdan çekeceğiz. Bu alışma sürecinin ardından kuryelerimiz yanlarında POS taşıma külfetinden kurtulacak. Biz de bakım, yazılım güncelleme, yenileme gibi maliyetleri bertaraf edip çok daha hızlı ve güvenli hizmet verebileceğiz.”

## KARGO NOKTASI OLMAK İSTER MİSİNİZ?

Gökhan Yolucaık, soft POS projesinin yeni iş fırsatlarını da beraberinde getireceğini düşünüyor. Hatta bu doğrultuda çalışmalar şimdiden başlamış bile. Ayrıntılarını yine Gündüz’den dinliyoruz: “Bu yazılımı bir kapsül olarak görüyoruz. İlk olarak kuryelerimizin kullanımına sunduk. Yakında bambaşka yerlerde de kullanacağız. Tüm süreçlerimize tahsilat yeteneği eklemek istiyoruz. Bilindiği gibi, şu anda e-ticaret sitelerinden yaptığınız alışverişlerde ‘teslimat noktası’ seçeneği de var. Kargonuzu size en yakın teslimat noktasından alabiliyorsunuz. Bu kimi zaman bir kafe, kimi zaman bir kuru temizlemeci olabilir. Yani illa ki kargo şubesine gitmenize gerek



yok. Bizim de şubeler dışında 500 adet teslimat noktamız var. Şimdi bu sistemi daha kompleks bir hale getireceğiz. Bize kargo vermek isteyen müşterilerimizin ödeme için şubeye gelmesi gerekiyor. Şimdi soft POS uygulamamızla teslimat noktalarını da kargo verme ve kargo iade noktası haline getireceğiz. Kısacası bir ofis, kafe, kuru

temizlemeci, cep telefonu bayisi de artık kargo şubesi olabilecek. Daha önce bunu yapmaya kalksak 5 bin POS cihazına ihtiyacımız olurdu. Şimdi ise sadece bir yazılım yükleyerek yapabileceğiz. Ocak ayında iade işlemine, martta da kargo kabulüne başlayacağız. Artık isteyen tüm esnaf kargocu olabilecek!”

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



[/kredim](#)  
[/kredimcomtr](#)  
[/kredimcomtr](#)  
[/kredim](#)

**kredim**

# PSM AWARDS KAZANANLAR



Temassız ödemeler, e-ticaret, para transferleri ve daha birçok alanda çığır açacak projelere imza atan şirketler PSM AWARDS 2021 ödül töreninde buluştu. Sektöre doğrudan ya da dolaylı olarak katkı sağlayan 60 şirketin 79 inovatif projesi Bronz, Gümüş ve Altın PSM ile ödüllendirildi. PSM AWARDS 2021 Jüri Başkanı Dr. Soner Canko, ödül töreninde “Artık FinTek’lerin banka,



# 2021



# RI BELLİ OLDU



bankaların da FinTek olduğu bir dönemdeyiz. Metaverse'ü, Super App'leri, yeşil finansı konuşuyoruz. Türkiye de küresel olarak iyi bir noktada. Birkaç ay içinde çok yeni projeler, çözümler hayatımıza girecek. Şimdiden gelecek yıl işimizin çok daha zor olacağını, başvuru sayısı ve kategorisinin bir kat daha artacağını tahmin edebiliyorum” değerlendirmesini yaptı...



# Türkiye'nin en sağlam sektörü gümbür gümbür geliyor!

**13** yıldır ödeme dünyasının nabzını tutan PSM, finans ve teknoloji sektörünün en inovatif projelerini ödüllendirmeye devam ediyor. PSM AWARDS 2021'in kazananları, 29 Aralık Çarşamba günü İş Sanat Kültür Merkezi'nde düzenlenen ödül töreninde açıklandı. psmmag.com web sitesinden canlı olarak yayınlanan töreni binlerce kişi izledi. Dördüncüsü düzenlenen PSM Ödülleri'ne rekor sayıda başvuru yapıldı. Bankalar, sigorta şirketleri, FinTek'ler ve diğer finansal kuruluşlar tarafından hayata geçirilen birçok proje "Yenilik", "Yaratıcılık" ve "Sosyal Fayda" bölümleri altındaki 12 kategoride Altın PSM, Gümüş PSM, PSM Başarı Ödülü ve Büyük Ödül için yarıştı. 300'e yakın başvuruyu titizlikle inceleyen jüri, 60 şirketin 79 projesini ödüle layık buldu.

## 2020'de salgın etkili olmuştu, 2021'de olgunlaşan projeler öne çıktı

Törenin açılış konuşmasını yapan PSM AWARDS 2021 Jüri Başkanı Dr. Soner Canko, "Geçen yılki başvuruların çoğu, salgın döneminde ortaya çıkan ve kısa sürede kullanıcıların teveccühüyle karşılaşan projelerdi. Bu yıl ise aynı yaklaşımın çok daha olgunlaştığını, daha kompleks ürünlere dönüştüğünü gördük" dedi. Canko, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Şu günlerde tüm insanlığın ortak beklentisi eski günlere dönmek! Eski dedim ancak hepimiz biliyoruz ki artık hayatlarımızda 'yeni normaller' var. Gerçi bizler teknolojiyle yaşayan hatta teknolojiye yön veren bir sektörüz. Eskiye değiştirmek bizim işimiz ama bu değişim salgınla birlikte o kadar hızlı oldu ki! Bizim de bocaladığımız anlar olmadı değil ama başvurular gösterdi ki hepimiz krizi fırsata çevirmeyi başarılı bir şekilde hayata geçirmişiz.

Aslında bence bu dönemde rüştümüzü tam anlamıyla kanıtladığımızı 2020 yılındaki PSM AWARDS başvuru ve ödül töreninde birlikte yaşadık. Herkesin evine kapandığı, günlük hayatını bile nasıl sürdüreceğini bilemediği bir dönemde finans ve teknoloji sektörü, insanların imdadına yetişti. Art arda kullanıma sunulan yeni ürün, çözüm ve hizmetler milyonlarca kişinin ve şirketlerin yeni döneme adapte olmasını sağladı.

PSM AWARDS jürisi adına, büyük bir özveriyle çalışan, müşterilerinin ihtiyaçlarını önceden görüp proaktif davranarak çözümler geliştiren ve sektörümüzün hızla büyümesinde katkısı olan tüm şirketlere, kurucularına, yöneticilerine ve tüm çalışanlarına emekleri için çok teşekkür ediyorum. Ayrıca bu dönemde sektörümüzde birlikte iş yapma kültürünün giderek yerleştiğini ve çok daha efektif kullanıldığını da tanık olduk. Bu yaklaşımın iş dünyasının tamamına hakim olmasını diliyorum.

Bu büyümeyi ödül almak için yapılan başvurulardan görmek mümkün. Her yıl ikiye katlanarak artan başvuru sayısı, jüri olarak işimizi zorlaştırırsa da mutlu ediyor. Jüride yer alan tüm arkadaşlarım, başvuruların hepsini titiz bir şekilde inceliyor, değerlendiriyor. Arkasından defalarca toplantı yapıp görüşlerimizi paylaşıyor, her bir başvuru dosyası üzerinde fikir alışverişinde bulunuyoruz.

İşte PSM AWARDS'ü de ayrıcalıklı ve prestijli kılan da bu süreç. Tüm başvurular objektif ve bağımsız bir jüri tarafından inceleniyor ve süzgeçten geçiriliyor. Bu nedenle ödül kazanan şirket, kurumları şimdiden tebrik etmek isterim.



Dr. Soner Canko

## Sponsorlarla büyüyen ekosistem

PSM Ödülleri her geçen yıl sponsorlarıyla, destekçileriyle büyümeye devam ediyor. Bu yıl da Maher Holding, Ozan Elektronik Para, Papara, PayFix, Paynet ve Procenne "Altın Sponsor"; Austriacard Türkiye de "Ödül Sponsoru" olarak programa katkı sağladı. Birleşik Ödeme, CPP Group Türkiye, DgPays, SFS, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, Türkiye Sigorta Birliği, VakıfBank ve Ziraat Bankası da PSM AWARDS 2021'in destekçileri arasında yer aldı.

Bu zor beğenen jüriyi ikna etmenin kolay olmadığını biliyorum çünkü!

Arık FinTek'lerin banka, bankaların da FinTek olduğu bir dönemdeyiz. Metaverse'ü, Super App'leri, yeşil finansı konuşuyoruz. Türkiye de küresel olarak oldukça iyi bir noktada. Dijital bankacılık ve servis bankacılığı da finans teknolojilerini olduğu gibi bu ülkede yaşayan banka müşterisi olan ya da olmayan herkesin hayatına dokunacak. Birkaç ay içinde çok yeni projeler, çözümler hayatımıza girecek. Şimdiden gelecek yıl işimizin çok daha zor olacağını, başvuru sayısı ve kategorisinin bir kat daha artacağını tahmin edebiliyorum.”

### “Türkiye'nin en sağlam sektörü gümbür gümbür geliyor!”

Ödül Sponsoru Austriacard Türkiye'nin Genel Müdürü Burak Bilge de törende bir konuşma yaptı. Salgının yanı sıra hızla değişen ve dijitalleşen dünyanın birçok alışkanlığı değiştirdiğine dikkat çeken Bilge, duygu ve düşüncelerini şöyle ifade etti: “Zoom, Teams gibi uygulamalar günlük hayatımızın bir parçası haline geldi. Salgının ilk dönemlerinde uzunca süre çocuklarımız bile okullarına online devam edebildi. Uzaktan çalışma ise hayatımıza çıkmamak üzere giren bir olgu haline geldi. Yine de böyle bir dönem ve konjonktürde açıkçası kendimi şanlı hissediyorum. Özellikle de ödeme sistemleri dünyasının bir parçası olduğum için. Zaten dijitalleşmeye ve değişime açık, hatta bu değişimi en fazla destekleyen ve bundan değer kazanan bir sektörde yer aldığımız için. Bu süreçte her gün ofis arkadaşlarımı gördüğüm, ofise gidebildiğim, operasyonlarımızı kesintisiz sürdürebildiğim ve üretim süreçlerimizde aksamalar yaşatmadığımız için de...”

Lakin biz sektör olarak fena gitmedik sanırım değil mi? Temassız işlemler ve e-ticaret alışverişlerinin ışık hızıyla artması, ödeme kuruluşlarının sektöre getirdiği renk ve çeşitlilik, bankaların aldığı sorumluluk, hepsi çok önemli. Dinamizmde sınır tanımıyoruz. Örneğin, 10 yıl önce ödeme ve elektronik para kurumları yoktu aramızda! Şimdi bu salonda ödeme ve elektronik para kurumlarından kaç kişi var salonda? Sektörümüzde muazzam değişimler, yenilenme ve ilerlemeler de oldu. Fonların anlık ve sürekli transferi, dijital müşteri edinimi, IBAN, e-para birliği, TR Karekod, kripto varlık tanımı, açık bankacılık, dijital bankalar... İnsan anlatırken bile yoruluyor. İşte tam da bu yüzden Türkiye ve bölgede bir vahadır ödeme sistemleri.



Burak Bilge

Hepimiz çok şanslıyız; Türkiye'nin en sağlam sektörü bu salonda ve gümbür gümbür geliyor. Yakında çok büyük yatırımlar çekeceğimizi ve Türkiye'nin göz bebeği bir endüstri olmaya, değer ve istihdam yaratmaya devam edeceğimize yürekten inanıyorum.”



Nesibe Betül Döner

Tülin Çakmak

Sümeyye Üzgör

## PROJELER YARIŞTI, YAZILIMCI OLMAK İSTEYEN GENÇLER KAZANDI

PSM Ödülleri, her yıl olduğu gibi 2021'de de sosyal sorumluluk hassasiyetiyle fark yarattı. Şirketler ödüller için yarışırken, yazılım alanında gelişmeye istekli gençler desteklenerek önemli bir sosyal sorumluluk

projesine de katkı sağlanmış oldu. Önceki yıllarda Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) “Yarını İnşa Et” projesi ve “KızCode” sosyal girişiminin desteklediği yarışmada, başvuru gelirleri geçen yıl olduğu gibi bu yıl da

“Kodluyoruz” eğitimlerine fon olarak aktarıldı. “Kodluyoruz” programına katılıp başarılarıyla fark yaratan Nesibe Betül Döner ve Sümeyye Üzgör'e de ödül töreninde özel plaketleri takdim edildi.

# PSM AWARDS 2021 KAZANANLAR LİSTESİ

Bölüm	Kategori	Şirket	Proje	Ödül
Banka - Özel	Dijital Dönüşüm	Akbank	Axess Cebe İnen Kart	Gümüş
Banka - Yatırım	Dijital Dönüşüm	Aktif Bank	indiBindi	Altın
Teknoloji	Dijital Dönüşüm	Amani AI	Amani Veritas	Altın
Banka - Özel	Dijital Dönüşüm	Türkiye İş Bankası	İmeceMobil	Altın
Teknoloji	Dijital Dönüşüm	Kadıköy Belediye Başkanlığı & Barakatech	Dijital Kadıköy Uygulaması	Altın
Diğer	Dijital Dönüşüm	Sodexo	Cep POS Uygulaması Dijital Onay	Gümüş
Banka - Özel	Dijital Dönüşüm	Yapı Kredi	POS Cepte	Gümüş
Banka - Kamu	Dijital Dönüşüm	Ziraat Bankası	Uzaktan Müşteri Edinimi	Altın
Teknoloji	En İnovatif Ürün	Barikat Siber Güvenlik	LoDDoS - DDoS Testing Tool	Bronz
Ödeme / E-Para Kuruluşu	En İnovatif Ürün	Birleşik Ödeme	Başkent Kart	Altın
Sigorta	En İnovatif Ürün	Corpus Sigorta	Önleyici Sigortacılık	Altın
Teknoloji	En İnovatif Ürün	Figopara	Figo Kolay Finansman	Altın
Banka - Özel	En İnovatif Ürün	ING Türkiye	Cebimdeki Danışman	Gümüş
Banka - Özel	En İnovatif Ürün	Türkiye İş Bankası	TekPOS	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	En İnovatif Ürün	Papara Elektronik Para	Hayalet Sanal Kart	Gümüş
Diğer	En İnovatif Ürün	Sodexo	FlexoGift Kurumsal Hediye Platformu	Altın
Banka - Özel	En İnovatif Ürün	Türk Ekonomi Bankası	Telepati	Bronz
Teknoloji	En İnovatif Ürün	Trlogic	Formica Fraud	Gümüş
Banka - Kamu	En İnovatif Ürün	VakıfBank	VBanko Çek Dijital	Altın
Teknoloji	En İyi Altyapı	Finartz	Uçtan Uca E-Para ve PF Altyapısı	Altın
Teknoloji	En İyi Altyapı	Intertech	inter-Cloud	Altın
Diğer	En İyi Altyapı	Mastercard	İSPARK Smart Parking	Altın
Teknoloji	En İyi Altyapı	Mobilexpress	Kart Saklama	Gümüş
Teknoloji	En İyi Altyapı	Paratika	Kitle Fontlama Online Ödeme Altyapısı	Altın
Banka - Kamu	En İyi Altyapı	VakıfBank	Toplu Ödeme Sistemleri Fast Entegrasyonu	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	PSM Özel Ödül	PayFix	En İyi Operasyon Yönetimi	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	En İyi Tutundurma Başarısı	Aköde	Tosback	Bronz
Sigorta	En İyi Tutundurma Pazarlama Başarısı	AXA Sigorta	İyi Hissetmek Elinde	Gümüş
Banka - Özel	En İyi Tutundurma Pazarlama Başarısı	Türkiye İş Bankası	Anında POS Kampanyası	Altın
Diğer	En İyi Tutundurma Pazarlama Başarısı	Multinet Up	Multinet Up Flow Projesi	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	En İyi Tutundurma Pazarlama Başarısı	Papara	Banka Değil, Papara!	Altın
Sigorta	En İyi Tutundurma Pazarlama Başarısı	Quick Sigorta	Quick Routes	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	En İyi Tutundurma Pazarlama Başarısı	UPT	UPTION	Gümüş
Banka - Kamu	En İyi Tutundurma Pazarlama Başarısı	VakıfBank	V Banko Çek Dijital	Gümüş
Banka - Kamu	En İyi Tutundurma Pazarlama Başarısı	Ziraat Bankası	Ziraat Mobil Hikaye İmplementasyonu	Gümüş
Banka - Özel	Etkin Rekabetlik	Akbank	Akbank LAB İnovasyon Yönetişim Modeli	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	Etkin Rekabetlik	BELBİM	Multinet ile 30 Bin Lezzet Noktası İstanbulkart'ta	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	Etkin Rekabetlik	PayTR & Aköde	E-Ticarette Tosla ile Ödeme	Gümüş
Teknoloji	Etkin Rekabetlik	WeChip	SoftPOS	Bronz
Sigorta	Kurum İçi İnovasyon	AgeSA Hayat ve Emeklilik	Bi'Kimlik	Gümüş
Banka - Kamu	Kurum İçi İnovasyon	VakıfBank	BİR KOBİ	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	PSM Özel Ödül	Fatura Vizyon	BDDK lisanslı ilk ödeme kuruluşu, ödeme ekosistemine katkılarından dolayı	Altın
Sigorta	Sosyal Sorumluluk	Anadolu Hayat Emeklilik	Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarış.	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	Sosyal Sorumluluk	BELBİM	Halk Bakkal	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	Sosyal Sorumluluk	Elekse	Askı	Altın
Banka - Özel	Sosyal Sorumluluk	Türkiye İş Bankası - İş Sanat	İş Sanat Dayanışma ve Umud Sezonu	Altın
Diğer	Sosyal Sorumluluk	Mastercard	El Ele Destek Hareketi	Altın
Sigorta	Sosyal Sorumluluk	Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi	Dahi Genç Yetenek Programı	Gümüş
Diğer	Sosyal Sorumluluk	TİSK - Teknolojide Kadın Derneği	Genç Dönüşüm Akademisi	Gümüş
Teknoloji	Sosyal Sorumluluk	Paycell	Paycell Ormanı	Gümüş



Bölüm	Kategori	Şirket	Proje	Ödül
Sigorta	Sosyal Sorumluluk	Türkiye Sigorta	Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım	Gümüş
Banka - Kamu	Sosyal Sorumluluk	VakıfBank	Başarının Cinsiyeti Olmaz	Altın
Ödeme Kuruluşu	Sosyal Sorumluluk	Visa	Bir Alışverişle Çok Şey Fark Eder	Altın
Teknoloji	WSpark Genç Kıvılcım	Selin Türkmen	Amani AI Satış ve İş Geliştirme Yöneticisi	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	WSpark Genç Kıvılcım	Sinem Şen Mertcan	BELBİM Strateji, CRM ve Analitik Şefi	Altın
Teknoloji	WSpark Genç Kıvılcım	Şule Şentürk	Cosure Kurucu Ortağı	Bronz
Teknoloji	WSpark Genç Kıvılcım	Elif Boncuk	Garanti BBVA Teknoloji - Dijital Çözümler Yazılım Yöneticisi	Gümüş
Teknoloji	WSpark Genç Kıvılcım	Selin Mete	iyzico PayU Marka ve Dijital Pazarlama Direktörü	Gümüş
Ödeme / E-Para Kuruluşu	WSpark Genç Kıvılcım	Banu Kaşlı	N Kolay Pazarlama Müdürü	Altın
Ödeme / E-Para Kuruluşu	WSpark Genç Kıvılcım	Yeşim Ramazanoğlu	Octet Müşteri Deneyimi Müdürü	Bronz
Ödeme / E-Para Kuruluşu	WSpark Kıvılcım - Kurumsal	PayFix	Sektörde En Yüksek Oranda Kadın İstihdamı	Altın
Teknoloji	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Architect	PowerFactor Saas Dönüşümü	Altın
Sigorta	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	CPP Group Türkiye	Çiftçi Koruma Sigortası	Altın
Teknoloji	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Enqura	EnQualify Video Banking	Altın
Teknoloji	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Garanti BBVA POS Sadakat Programı	Altın
Banka - Özel	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Türkiye İş Bankası	Dataroid Dijital Analiz Platformu	Altın
Banka - Katılım	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Kuveyt Türk	Kağıtsız Bankacılık	Gümüş
Ödeme / E-Para Kuruluşu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Paynet	NebimV3 Paylink	Altın
Finansman	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Türk Finansman	Kredim	Altın
Finansman	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Turkcell Finansman	Financell	Gümüş
Teknoloji	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Tümsaş	S-Matik V 4.0	Gümüş
Banka - Kamu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	VakıfBank	Uzaktan Müşteri Edinimi	Altın
Banka - Kamu	Yılın Ekibi	VakıfBank	Dijital Bankacılık - Müşteri Deneyimi - Halkla İliş.	Altın
Teknoloji	Yılın Startup'ı	Codevist	Sanction Scanner	Bronz
Ödeme / E-Para Kuruluşu	Yılın Startup'ı	Sipay	Sipay Sanal POS & Dijital Cüzdan	Altın
Teknoloji	Yılın Startup'ı	Smart Advice	Akıllı Param Fon Sepeti Yatırım Fonu	Gümüş
Teknoloji	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	DGPays	DGPays Dijital SME Paketi	Altın
Teknoloji	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	ONLAYER Bilişim Teknolojileri	PCI Checklist v2.0	Altın
Teknoloji	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Procenne	ProCrypt HSM	Altın

# DİJİTAL DÖNÜŞÜM

## ALTIN PSM

### ■ Ziraat Bankası

### ■ Uzaktan Müşteri Edinimi

Ziraat Bankası, bankaya fiziki olarak gelmeden müşteri olabilmek için gerekli yasal düzenlemeyi takiben uzaktan müşteri edinimi projesini 1 Mayıs 2021 itibarıyla hayata geçirdi. Proje için basit ve anlaşılır bir süreç tasarlandı. Çoğu bankanın ilk kez kurguladığı uzaktan kimlik doğrulamayı Ziraat Bankası, 1 yıl öncesinden mobil bankacılıkta başvuru ve şifre yenileme sürecinde kullanmaya

başlamıştı. Banka, bu projeye kimlik doğrulamayı sürecin en başına alarak gereksiz yere müşterinin ek bilgiler girmemesini sağladı. Kimlik kartından okunan bilgilerle müşterinin adresi müşteriye manuel girilmeden otomatik olarak sisteme kaydedilebilir hale geldi.

Banka bünyesinde işitme engelli müşterilere özel, işaret diliyle hizmet veren müşteri temsilcileri bulunuyor. Müşterinin müşteri temsilcisine bağlanma öncesi ve sonrasında sistem tarafından otomatik biyometrik doğrulama yapılıyor. Müşteri temsilcisi şüphelendiği bir durum olduğunda görüşmeyi sonlandırabiliyor.

Ziraat Bankası, bu projesiyle sektörde ortalama yüzde 30 civarında olan başarılı müşteri edinme oranını yüzde 56 seviyesine ulaştırdı.



*Dijital Dönüşüm kategorisinin kazananlarına ödülleri, PSM Genel Koordinatörü Barış Bekar takdim etti...*

## ALTIN PSM

### ■ Türkiye İş Bankası

### ■ İmece Mobil

İş Bankası, bu projeyi çiftçilikle uğraşan herkesin teknolojinin tüm imkânlarından faydalanmasını sağlayan bir dijital tarım platformu olarak hayata geçirdi. İmeceMobil ile çiftçilere; girdi maliyetlerini düşürmek, faydalı ziraat bilgileri vermek, ürünlerini doğru fiyattan satmalarını sağlamak, avantajlı tarımsal alım imkanları sunmak gibi konularda 7/24 destek olmak amaçlandı. İmeceMobil'in, Türkiye'de çiftçilerin yüzde 50'den fazlasının kullandığı,

dijital tarım denildiğinde akla ilk gelen uygulama olması, küresel düzeyde ise ilk 5 dijital tarım uygulaması arasında girmesi hedeflendi.

Türkiye çapında 125 bin kullanıcıya ulaşan İmeceMobil'in "Uydu Destekli Gübreleme" özelliğiyle 200'ün üzerinde çiftçiye 150 bitki çeşidi için gübreleme önerisi verildi; yüzde 45'lere varan verim artışı ve yüzde 25'lere varan girdi maliyeti tasarrufu sağlandı.

Çiftçilere ürünlerini ne zaman ne kadar sulamaları gerektiğini söyleyen "Uydu Destekli Sulama" ile su ve enerjide yüzde 40 tasarrufun yanı sıra yüzde 25 verim artışı yakalandı. "Bazar" ile dünyada ilk defa tarım/hayvancılık alanında bir teklif verme platformu, ödeme altyapısıyla birlikte devreye alındı. "Uzman Sor" özelliğiyle 10 bine yakın soru cevaplandı.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ Akbank

### ■ Axess Cebe İnen Kart

Akbank, bu projeye Axess'i "kazandırma" yarışında farklılaştırmayı, sadece kazandırdığı tutarı artırmaktan bağımsız bir çıkar yol bulmayı, tüketicinin ihtiyaçlarına odaklanıp onlarla bağımlı güçlendirecek bir hamle yapmayı amaçladı. Bu arada salgının da etkisiyle alışverişin fizik-selden internete yönelmesi ve ödeme sistemlerindeki dijital dönüşümün hızlanmasıyla birlikte tüketicilerin güvenle ve hızlıca kullanabilecekleri bir kart ihtiyacı oluşmuştu. İşte bu projeye Türkiye'de ilk kez bir kredi kartı marka-

sı, MasterCard'ın "digital first" programına dahil oldu ve böylece müşterilerin Axess'i anında kullanmasını sağlayan "Cebe İnen Kredi Kartı" doğdu. Dünyada da üçüncü sırada kullanım özellikli kart olan Axess, rekabette bulunmayan bu özelliği ilk kez Türkiye pazarıyla buluşturmuş oldu. Bu sayede cebe inen Axess'e başvuruların kartları, başvurularının onaylanmasıyla mobilden kullanıma hazır hale geldi. Kullanıcının tüm internet harcamaları ve mobil ödemelerde yapması gereken tek şey Axess Mobil'e girmek. Müşteriler buradan kart bilgilerine, kartları kuryeyi beklemeden ulaşabiliyor, dolayısıyla internet alışverişlerine ve mobil ödemelerine kartları onaylandığı anda başlayabiliyor. Projenin devreye alındığı ilk 2 ay içinde ulaşılan sonuçlara göre aktif kullanıcı sayısı, kart satışları, yeni müşteri kazanımı, chip-para kampanyası katılımı gibi alanlarda kayda değer artış sağlandı.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ Yapı Kredi

### ■ Yapı Kredi Mobil'den Müşteri Olma

Banka, bu projeye müşterisi olmak isteyenler için şubeye gelme zorunluluğunu ortadan kaldırdı. Böylece hem dijital yatkınlığı olan müşterilerin kolayca Yapı Kredili olması hem de bankacılık işlemlerini şubeden yapmaya eğilimli müşterilerin dijital bankacılık dünyasıyla tanıştırılması amaçlandı. Uzaktan Yapı Kredi müşterisi olmak için kullanıcı önce cihazına Yapı Kredi Mobil'i indiriyor. Temel bilgileri doldurup TC kimlik kartının fotoğrafını çektikten sonra cihazındaki NFC okutucuya okutuyor. Kullanıcı dilerse yanında veya farklı bir saatte kimlik doğrulaması için Yapı Kredi görüntülü işlem asistanıyla görüşebiliyor. Kimlik teyidinin ardından müşteri Yapı Kredi Mobil'i tüm özellikleriyle anında kullanmaya başlayabiliyor, tüm bankacılık ürün/hizmetlerinden yararlanabiliyor. Yapı Kredi, uygulamanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren görüntülü işlem asistanları aracılığıyla aylık yeni müşteri kazanımını 2 kate yakın artırdı.



*Dijital Dönüşüm kategorisi Gümüş PSM kazananlar...*

## ALTIN PSM

### ■ Aktif Yatırım Bankası

### ■ indiBindi

indiBindi, nakit ödemenin yaygın olduğu şehir içi toplu ulaşımında minibüs ve taksi dolmuşlara yönelik geliştirilen ilk dijital platform projesi olarak önce çıkıyor. Uygulamanın araçların sabit güzergahlarına göre dizayn edilen rezervasyon özelliği, yolcu ile aracı mevcut güzergah üzerinde buluşturuyor. Yolcu, uygulama üzerinden gitmek istediği yönü seçerek uygun olan araçları görebiliyor, bineceği ve ineceği durağı belirleyip ödemesini yapabiliyor,

aracı izleyip bineceği durak için yol tarifi alabiliyor. indiBindi ile ilk kez minibüs ve dolmuşlarda nakit dışı kartlı ödemeye geçilmiş oldu. POS cihazı, QR okuyucu gibi donanımlar olmadan ödeme alınabiliyor. indiBindi kullanıcıları QR ödemede 1 BinPuan, rezervasyonda 2 BinPuan kazanıyor. 15 BinPuan'da 1 ücretsiz binış hakkı veriliyor. Yolcular, uygulamayı kullandıktan sonra platform üzerinden sürücülerle ilgili 1'den 5'e kadar not verebiliyor. Bu notlar, sürücünün ortalama puanı olarak sistemde gözüktüyor, rezervasyon yapan kullanıcılar yüksek sürücülerini tercih ettiğinden sistem içinde bir oto kontrol sistemi kurulmuş oluyor. indiBindi öncelikle İstanbul gibi çok büyük bir metropolün ulaşımı için dijital bir platform olmayı, ardından da dünya çapında diğer büyük şehirlere ulaşmayı hedefliyor.

## ALTIN PSM

### ■ Kadıköy Belediye Başkanlığı & Barakatech Yazılım

#### ■ Dijital Kadıköy Uygulaması

Dijital Kadıköy, tüm Kadıköy halkının hayatını kolaylaştıracak, e-belediyeçilik hizmetlerinden, belediye tarafından özel olarak halka sunulan katma değerli servislerden ve yine belediye tarafından mevcut ya da gelecekte halkın faydasına olacağı belirlenen üçüncü parti hizmetlerinden tek kanaldan güvenle, hızla ve kolaylıkla faydalanmasını sağlayacak, buna ek olarak alınacak önemli belediye kararlarında halkın bilgi edinmesini ve fikir beyan edebilmesini mümkün kılarak yönetime katılmasına imkan verecek bir dijital belediyeçilik uygulaması. Aynı zamanda çevre kirliliği, geri dönüşüm, sağlıklı yaşam, doğal afetlerde yapılması gerekenler gibi konularda vatandaş ortak bilince ulaştırma, sorumluluk sahibi ve duyarlı olmalarını teşvik etmek için eğitici ve yönlendirici olma misyonunu yerine getirme yolunda kolay anlaşılır ve kolay kullanılabilir bir araç

olması da amaçlandı.

Kadıköy esnafı ile Kadıköy halkının etkileşimini artırmak ve esnaftan halka, halktan esnafa daha çok fayda sağlamak için uygulama içindeki “Kadıköy Kart” önemli bir araç olarak konumlandırıldı. Böylece Kadıköy Kart ile ödeme yaptıkça avantajlar elde edilecek, esnaf da Dijital Kadıköy uygulaması içerisinde görünürlük elde ederek halka ulaşabilecekti.

Dijital Kadıköy bir süper uygulama (süper-app) olma vizyonuyla yola çıktı. Uygulamanın merkezine yerleştirilen mobil cüzdan altyapısıyla ileriki fazlarda finansal işlemler fonksiyon seti artmaya devam edecek, işbirlikleri ve partner ağı oluşturularak halka sunulan faydalar da sürekli olarak artırılabilecek.

Dijital Kadıköy, aynı zamanda bir demokratik katılım aracı olarak kullanılacak. Fikrini Söyle, Karar Ver ve Anket modülleriyle belediyenin aldığı kritik kararlarda halkın söz sahibi olması sağlanacak.

Barakatech Yazılım, Dijital Kadıköy projesini uçtan uca projeyi geliştirip, aynı zamanda uygulama içindeki mobil cüzdan altyapısını sağladı. Ozan Elektronik Para da Kadıköy Kart altyapısını sağlayan ve üye işyeri ağını oluşturmaktan sorumlu lisanslı e-para kuruluşu olarak projeye yer aldı.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ GÜMÜŞ PSM

#### ■ Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri

#### ■ Deneyim Perspektifinden Dijitalleşme

Sodexo, salgın sürecinde fiziki kart-çek sürecini durdurup tamamen dijital imkanlar sunarak çalışan sağlığını koruma, afet durumlarında (deprem, yangın) üyelerinin yanında olma ve hayatlarını kolaylaştırma adına ödeme süreçlerini erkene alarak başvuru süreçlerini dijitalle çevirmek gibi önemli aksiyonlar aldı. Mobil ödeme, mobil kart, online alışveriş, FlexoGift, CepPOS, sanal POS gibi yenilikçi ve uçtan uca dijital inisiyatiflerle hem hizmet verdiği şirket ve çalışanlarının hem de üye işyerlerinin ha-

yatını kolaylaştıran; sağlık, güven ve hızlı işlem tamamlama ihtiyacına hizmet eden birçok uygulamayı devreye aldı. Artan online alışveriş eğilimine cevap verebilmek için uygulama üzerinden anlaşmalı üye işyerlerinden alışveriş yapılabilecek online alışveriş platformunu kurdu. Harcamanın yemekten ziyade market alışverişine döndüğü bu dönemde market üye işyeri sayısını artırıp çok sayıda özel organik online marketi de paydaşları arasına kattı. Salgın sonrasında alınan dijitalleşme aksiyonlarıyla şikayet oranı yüzde 49.5 azaldı. Dijital fatura oranı yüzde 99, dijital sipariş oranı yüzde 90, dijital temas oranı da yüzde 51 seviyesine yükseldi.

FlexoGift kullanım oranı salgın sürecinden önceki döneme göre 100, mobil kart kullanım oranı 44, CepPOS kullanım oranı 40, sanal POS kullanım oranı 27, mobil ödeme işlem adedi 17, mobil ödeme yapan kullanıcı sayısı da 11.5 kata kadar yükseldi. Kullanıcıların aktif olarak kullandığı fiziki kartların yaklaşık yüzde 28’i mobil karta dönüştü.

## ALTIN PSM

### ■ Amani AI Yapay Zeka Teknolojileri

#### ■ Amani AI Kimlik Doğrulama

İstanbul merkezli Amani AI, sadece kimlik doğrulama çözümleri geliştirme odağıyla 2018 yılında kuruldu. Şirketin Dubai’de de bir satış ofisi bulunuyor.

Amani AI’nın Türkiye’de ve Türk mühendisler tarafından geliştirdiği Veritas platformu, yapay zekâ destekli yüz doğrulama ve canlılık algılama sistemiyle sanelyer içinde müşteri adayını geçerli kimlik belgeleriyle akıllı bir şekilde

eşleştiriyor. Başvuranlar için sorunsuz bir kullanıcı deneyimi sunarken platformu kullanan işletmenin de müşteri kazanım oranı artıyor.

Amani AI, kimlik doğrulama, sahtecilik önleme ve basitleştirilmiş KYC/AML uyumluluğu için endüstri ölçütünü belirlemek adına yapay zeka, OCR, görüntü işleme, makine öğrenimi ve son teknoloji biyometri kombinasyonundan yararlanıyor. Şirket, bu proje için geliştirdiği 4D biyometrik motoruyla hızla gelişen uzaktan müşteri edinimi, kimlik doğrulama pazarında Türkiye’yi öne çıkarmayı ve ihracat şansını yaratmayı amaçlıyor.

Amani AI, Veritas platformuyla müşterilerine sunduğu son teknoloji yapay zeka motorları sayesinde olabilecek sahtecilik işlemlerini önleyerek 1 milyondan fazla kullanıcının



uzaktan kimlik doğrulama işlemini tamamladı. Şirketin sınıflandırma motoru, yüzde 98 OCR karakter seviyesi doğruluğuyla Türk kimlik belgelerini doğru bir şekilde sınıflandırmak için yüzde 98'in üzerinde performans gösterdi. Yaş/cinsiyet/duygu analiz motorunun cinsiyet ve duy-

gu sınıflandırma modelleri, sırasıyla yüzde 90 ve 85'in üzerinde doğruluk oranı yakaladı. Bireyin yaşı da artı eksi yaklaşık 4.5 toleransla tahmin edilebilir hale geldi. Veritas'ın içerdiği bu motorlar ve modüllerle müşteri edinim süreci 15 günden dakikalara indi.

## EN İNOVATİF ÜRÜN-HİZMET-PROJE

### ALTIN PSM

#### ■ VAKIFBANK

#### ■ VBanko Çek Dijital

VakıfBank, ticari nitelikli firmaların yüksek hacimde çek kullanmalarından yola çıkarak, çeklerinin karşılıksız çıkma ihtimalini azaltmak, ticarete güven tesis ederek ticaret hacminin artmasına katkıda bulunmak ve banka müşteri sayısı ile bankacılık hizmet gelirlerinin artırılması

amacıyla VBanko Çek Dijital'i hayata geçirdi. Piyasadaki benzer ürünlerde garanti tutarı çek yaprakları üzerinde basılı olduğundan ihtiyaç duyulan garanti tutarları daha sonra değiştirilemiyor. Banko Çek Dijital'de ise istenildiği an mobil uygulama üzerinden garanti tutarı keşideci müşteriler tarafından belirlenebiliyor.

Bu projeye 5 Şubat 2021-25 Ekim 2021 arasında 11 bin 693 adet çek karnesi talep edildi. Bu çek karnelerine yaklaşık 2.2 milyar TL VakıfBank garantisi tespit edildi. Bu süreçte 9 bin 649 çek karnesi, yaklaşık 1.8 milyar TL limit tespit edilmiş olarak müşterilere teslim edildi. Tespit edilen garanti tutarıyla minimum 6 milyon TL civarı faiz dışı gelir sağlandı.



**En İnovatif Ürün - Hizmet - Proje kategorisinin kazananları, ödülleri Austriacard Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge'den teslim aldı...**

### ALTIN PSM

#### ■ Türkiye İş Bankası

#### ■ TekPOS

Bankalar müşterilerine POS verilerini dijital kanallar üzerinden ve bankadan bankaya değişen detaylarla veriyor. Bu bilgilere düzenli olarak ulaşmak isteyen firmalara günlük olarak aldıkları ekstreler üzerinden takip edebiliyor. Gerek kanallarda gösterilen gerekse gönderilen ekstrelerde yer alan veriler bankanın kullandığı terimler ve verilerin sunulma şekli bakımından manuel müdahale

gerektiriyor. İş Bankası, birden fazla bankaya ait POS' u bulunan ve bu POS'lara ait bu verileri pratik bir şekilde takip etmek isteyen firmalar için TekPOS hizmetini geliştirdi. Böylece bir "açık bankacılık" yeniliği olarak, sadece Türkiye değil dünya çapında ilk kez bir banka dijital önyüzünde ticari müşteriler birden fazla bankanın POS'larına

ait alacaklarını takip etme imkanına kavuşmuş oldu. TekPOS, içinde yer aldığı TekCep'in TekEkstre özelliği gibi bankacılık alanında bir ilk olma özelliği taşıyor. TekPOS halen aktif olarak 1700'ün üzerinde müşteri tarafından kullanılıyor. Bu müşteriler ortalama 2 adet üye işyerini TekPOS üzerinden takip ediyor.



En Inovatif Ürün-Hizmet-Proje kategorisi Gümüş ve Bronz PSM kazananlar...

## GÜMÜŞ PSM

### ■ ING Türkiye

### ■ Cebimdeki Danışman

Cebimdeki Danışman, ING müşterilerinin ING Mobil üzerinden uzmanlarla görüntülü görüşme yaparak yatırım, birikim, sigorta, kredi gibi konularda bilgi alabileceği ve işlem yapabileceği bir hizmet. Müşteriler sorularını sorup uzman görüşü alabiliyor, ihtiyaç duyduğu ürünleri ister kendileri isterse uzmanlar aracılığıyla satın alabiliyor.

ING, Mart 2021'de "Sen Hayatını Yaşa" sloganıyla duyurduğu Cebimdeki Danışman ile müşterilerine, evde otururken bile şubede olma deneyimine eşdeğer bir deneyim sunarak ihtiyaçlarına olabildiğince kolay ve net çözümler sağlamayı amaçlıyor. Uygulamanın ilk sonuçları, 5 bine yakın çağrıda yüzde 85 müşteri memnuniyetine işaret ediyor.

ING'nin akıllı bankacılık uygulaması INGo da bu kapsamda müşterilerin finansal sağlık danışmanlığı sağlayabileceği bir sistemle entegre edildi. Böylece banka müşterilerine, kendi finansal durumunu daha kolay takip ve analiz edebilmek, hatta bunu bir yaşam biçimi haline getirme yetkinliğini kazandıracak bir koçluk sunulması amaçlandı.

## BRONZ PSM

### ■ TEB

### ■ TELEPATİ

Türkiye Ekonomi Bankası, bu projeyi müşterilerine farklı bir kanaldan hizmet vermek, onları dijitalleştirerek çağrı merkezine gelen verimsiz çağrıları azaltmak, "FTE saving" (çalışan ve iş verimliliği) sağlamak üzere geliştirdi. İnternet ve mobil şube gibi dijital kanallarla entegre olarak birden fazla kanalda hizmet verilmesi, kanallar içindeki verimin

artırılması hedeflendi. Bu doğrultuda, yapay zekanın derin öğrenme algoritması kullanılarak insan doğallığında self servis hizmet verilmesi, müşteri temsilcisi ihtiyacının azaltılması, dijital kanallarla entegrasyon sağlanması ve sanal asistan gibi kanal içerisinde konumlanması amaçlandı. Böylece bankacılıkla ilgili sıkça sorulan sorulara yanıt verilmesi, kredi kartı son ekstre, güncel borç, limit, puan, kart taksit bilgileri, IBAN, kurye, hesap bakiyesi, hesap hareketleri gibi konularda self servis hizmet verilmesi sağlandı. Başvuru toplama ve ürün hesaplama işlemleri daha da pratikleşti. Telepati projesi doğrultusunda ilk etapta 9 adet self servis hizmeti uygulamaya alındı. Mobil şube ve internet şube entegrasyonu halen devam ediyor.

## ALTIN PSM

### ■ Birleşik Ödeme

### ■ Başkent Kart

Başkent Kart, Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin tüm dünyada geçerli olacak ve kullanıldıkça sosyal destek ihtiyacı olan ailelere de destek sağlayacak bir kart sistemi ihtiyacını karşılamak amacıyla geliştirildi. Ankara halkına yeni ve nitelikli bir şehir kartı sunmanın ötesinde, sosyal yardım alan ihtiyaç sahiplerinin sadece belirlenmiş bakkal veya marketlerden değil Mastercard ve Birleşik Ödeme altyapısıyla ülkenin ve dünyanın her yerinde alışveriş yapmasını

ve dayanışmanın devamını sağlamak hedeflendi.

Mastercard logolu açık devre temassız fiziki kart ve sanal kartla tüm dünyada harcama imkanı, online/offline bakiye yükleme, anlaşmalı ve ortak ATM'lerde para çekme, kart bilgisiyle bakiye yükleme, tanımlı kartla bakiye yükleme, 7/24 EFT ile bakiye yükleme, cüzdandan cüzdana bakiye yükleme gibi özelliklere sahip olan Başkent Kart, 29 Nisan 2021 itibarıyla sosyal yardım alan 112 bin 785 aileye teslim edildi ve bu kartlara Ankara Büyükşehir Belediyesi tarafından toplamda 45 milyon 114 bin TL tutarında bakiye tanımlandı. Başkent Kart üzerinden yapılan işlemlerin takas komisyon gelirleri düzenli ve otomatik olarak sosyal yardım fonu üzerinden ihtiyaç sahiplerinin hesaplarına dağıtılmaya devam ediyor. Belediyenin ek sosyal yardımları da yine Başkent Kart altyapısı üzerinden ilgili hesaplara aktarılıyor.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ Papara

### ■ Papara Hayalet Sanal Kart

Papara, kullanıcıların, güvenliğinden emin olmasa da risk almadan herhangi bir site üzerinden alışveriş yapabilmelerini sağlamak amacıyla "Hayalet Sanal Kart"ı geliştirdi. Pazar araştırması doğrultusunda böyle bir talep olduğu ancak Türkiye'de henüz yaygınlaşmadığı görüldü. Bu eksikliğin Papara ile ortadan kaldırılması hedeflendi.

Tek kullanımlık Hayalet Sanal Kart, kendine özel bir tasarıma sahip. Kullanıcılar güvenli bulmadığı sitelerde veya kart bilgilerinin kaydolmasını istemedikleri durumlarda bu kartı kullanarak hiçbir aksiyon almadan, kolayca harcama yapabiliyor. Kart, alışveriş sonrasında otomatik olarak yok oluyor. Bu yenilikçi ürün limit tanımlama özelliği, kartına isim verme özelliği, harcama yapıldıktan sonra otomatik kendiliğinden iptal olması ve kendine has kart tasarımıyla sektördeki benzerlerine göre fark yaratıyor. "Cashback" fırsatlarından yararlanarak kullanıcılarının harcadıkça nakit kazanmasını sağlıyor. Hayalet Sanal Kart kısa sürede 100 binin üzerinde kullanıcı sayısına ulaştı.

## ALTIN PSM

### ■ Barikat İnternet Güvenliği

### ■ LoDDoS – DDoS Testing Tool

Siber güvenlik açıkları giderek şirketleri ve bireyleri daha çok tehdit ediyor. LoDDoS, organizasyonların DDoS saldırılarına ne derece hazır olduğunu ve DDoS engelleme araçlarının kabiliyetlerini ölçebilmeleri amacıyla gerçek saldırı senaryolarını simüle eden, bulut üzerinde çok sayı-

da kaynak makineyi konfigüre eden, otomatik test süreci imkanı tanıyan bir test platformu. Bugün saldırı olursa ne yaparım? Olaya nasıl müdahale etmeliyim? Risklerim nedir?.. Bu ve benzeri sorulara karşı önceden test etme imkanı sunuyor. LoDDoS ile birlikte DDoS saldırısını kurulumla canlı ortamda izleyip hızlı rapor alabiliyorsunuz. Türkiye ve yurtdışında birçok kuruluş siber güvenlik DDoS testi için LoDDoS'u tercih ediyor. Kuveyt Türk, Leverage Financial Services, Entelgy Colombia, İga Havalimanı İşletmeleri Barikat'ın referansları arasında yer alıyor. LoDDoS, 2021 yılını yüzde 500'ün üzerinde ciro artışıyla kapattı.

## ALTIN PSM

### ■ Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri

### ■ FlexoGift Kurumsal Hediye Platformu

Araştırmalara göre çalışanların yüzde 95'i esnek yan hak ve ödüllendirme uygulamalarının bağlılık ve motivasyonlarını artıracaklarını düşünüyor. Yüzde 45'i ise şirketi tarafından verilen hediyeleri özgürce seçebilmeyi istiyor. Sodexo,

kurumların ve çalışanların bu ihtiyacı doğrultusunda onlara esnek, uçtan uca dijital ve seçme özgürlüğünü merkeze alan yeni nesil bir ödüllendirme platformu sunmayı amaçladı. FlexoGift, işveren tarafından çalışanlar için ayrılan hediye/ödüllendirme/primlendirme bütçelerinin işveren yerine çalışanın seçimi doğrultusunda harcamasına olanak sağlayan, uçtan uca dijital, çalışanın seçtiği marka çeklerini parçalı olarak kullanmasına olanak veren ve kullanmadığı sürece dilediği marka çekleriyle değiştirme hakkı tanıyan bir ürün.

1 Nisan 2021 tarihinde itibaren 200'ün üzerinde kurumsal



firma çalışanlarına Sodexo FlexoGift üzerinden yeni nesil kurumsal hediye seçenekleri sunmaya başladı. 30 Haziran itibarıyla gıda, giyim, ayakkabı, teknoloji, e-ticaret, akaryakıt, seyahat ve sağlıklı yaşam gibi çok çeşitli alanlarda yeni nesil faydalar sunan yüzlerce seçkin markanın 20 bin-

den fazla satış noktasının yer aldığı, hem mağazada hem de online alışverişte harcama imkanı sunan FlexoGift platformu sayesinde Sodexo'nun kurumsal hediye çözümlerinde geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında yüzde 100 satış artışı sağlandı.

## ALTIN PSM

### ■ Figο Ticari Bilgi ve Uygulama Platformu

### ■ Figο Kolay Finansman

Figopara, KOBİ'lerin kredi kullanımı ve ilave teminat sağlama konusunda zorlanmasından yola çıkarak Figο Kolay Finansman projesini hayata geçirdi. Makina öğrenimi/yapay zeka teknolojisiyle finansal veriler analiz eden proje kapsamında ilk etapta 2 bin 500'den fazla firma skorlandı. 2021 sonuna kadar Türkiye'de e-fatura kullanan 420 bin firmanın en az yüzde 15'iyle 5 milyar TL'lik hacme ulaşıl-

ması hedeflendi. Figο Kolay Finansman, tedarikçiyi ve finansörü bir platformda birleştirerek e-faturaların vadesinden önce tahsil edilmesini sağlıyor. Figopara'nın makine öğrenimi algoritmaları sayesinde ticari geçmiş analizi yapılarak üye için belirlenen skorla, anlaşmalı finans kurumu üyeye iskonto teklif ediyor ve üye seçtiği vadeli e-fatura için tercih ettiği teklifi kabul edip anında finansman sağlayabiliyor. Bu projeye 2021'in ilk yarısında 245 milyon TL değerinde 15 bin 500 adet e-fatura sisteme yüklendi. Figο Kolay Finansman skorlama modeli, e-fatura kullanan İtalya, Yunanistan Fransa, Hindistan, Brezilya, Meksika gibi ülkelere de kolay bir şekilde uyarlanabilecek şekilde tasarlandı. Figopara, bu ülkelere de önümüzdeki dönemlerde hizmet sunmayı planlıyor.

## ALTIN PSM

### ■ Corpus Sigorta

### ■ Önleyici Sigortacılık

Corpus Sigorta, bu projesiyle özellikle endüstriyel ve ticari riskler konusunda hasar önleyici çözümler oluşturarak müşterilerin kayıp yaşamadan yollarına devam etmesini sağlamayı hedefliyor. "Risk mühendisliği" hizmetiyle, sigorta hizmeti alan veya almayan her işletmeyi olası risklere karşı değerlendirip analizler ve raporlar sunuyor. Bu sayede işletmeler, profesyonel bir gözle incele-

nen yangın, sel, fırtına, deprem, iş kazası, hırsızlık gibi tüm risklere karşı önlem alabilme şansına sahip oluyor. Otelcilik, madencilik, lojistik, havacılık gibi hemen her sektörde; alışveriş merkezi, enerji santralleri, depo ve hangar, fabrika, mühendislik sigortaları gibi alanlarda detaylı çalışmalar yapan önleyici sigortacılık uzmanları, olası kayıpları önlemek için tüm işletmelerin yanında oluyor. Müşteriler için iş sürekliliği ve hasarın önlenmesinin hasar tazmininden önce geldiği bilinciyle çalışmalar yürütülüyor.

"Önleyici Sigortacılık" projesiyle sektörde oluşması muhtemel hasarlar yüzde 10 civarında azaldı. Sadece doğal afet risklerinde ulaşılan oran, yangın ve mühendislik branşlarındaki çalışmalarla yüzde 20'lere kadar ulaştı.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ Trlogic Bilgi Teknolojileri

### ■ Formica Fraud

Özellikle Kovid-19 sürecinde kurumların ve bireylerin hayatında büyük bir rol oynayan e-ticaret ve e-bankacılık işlemlerinin dijitalleşmesi, dijital dolandırıcılar için yeni fırsat alanlarını da beraberinde getirdi. Trlogic, şirket ihtiyaçlarına göre gerek bulut tabanlı olarak gerek şirket içi servis olarak kurulum sağlanabilen ve devamlı geliştirme desteği sunulan, yapay zekâ tabanlı dolandırıcılık tespit aracı Formica Fraud'u geliştirdi.

Formica Fraud, analistlerin manuel inceleme yükünü azaltmak için piyasadaki birçok üründen farklı olarak fraud tespitini güncel teknolojilerle buluşturarak geliştirme

süreçlerinde yapay zekadan destek aldı. Makine öğrenimi modelleriyle dolandırıcılık tespitinde hızlı aksiyonlar olarak ve kayıpları en aza indirip şirketlere gerçekleştirdikleri her işlemde ve müşteri hareketlerinden öğrenen deneyimli, yapay zekâ destekli bir risk analisti yaratma imkânı sundu.

Formica Fraud kullanıcıları, kendi verileri üzerinden eğitilmiş yapay zeka sayesinde insan kaynaklarını daha akılcıca kullanabiliyor. Hem yapay zekadan gelen öngörülerle hem de fraud operasyonlarındaki verimsiz iş yükünü otomatize edebilen ekipler, manuel işlem inceleme sayısında düşüş sağlayabiliyor. İş akışlarını ve kurallarını kullanıcı dostu arayüzle kod yazmadan oluşturabilen ekipler, operasyonlarında daha az zaman kaybediyor ve bir fraud tespit ürününden edinebilecek standart faydaların ötesinde bir kullanıma sahip oluyor. Doğrudan şirketlerin kendi verileri üzerinden eğitilen yapay zeka modülüyle hem insan hatasını hem de "false-pozitif" vaka oranını düşürüyor.

# EN İYİ ALTYAPI

## ■ VAKIFBANK

### ■ VakıfBank Toplu Ödeme Sistemi'nin FAST Sistemine Entegrasyonu

VakıfBank Toplu Ödeme Sistemi (TÖS), yoğun olarak para transferi yapan müşterilerin ödemelerinin otomatik olarak yapılmasını sağlıyor. TÖS sayesinde e-para kuruluşları, şans oyunu firmaları, kripto para borsaları gibi banka müşterileri, para transferi işlemlerini herhangi bir manuel işleme gerek olmadan onlara sunulan web servisler ya da dosya transfer kanallarıyla anında, güvenli ve

kesintisiz yapılabiliyor.

Geliştirilen entegrasyonla TÖS üzerinden FAST işlem tutarları kapsamında başka bankalara yapılan para transferlerinin resmi tatiller ve hafta sonu dahil yapılabilmesi sağlandı. TÖS-FAST entegrasyonu; lisanslı 27 adet elektronik para, 29 adet ödeme kuruluşu ve şans oyunu kurumunun çok sayıda ödemelerini kesintisiz ve otomatize bir şekilde gerçekleştirmelerine olanak sağlıyor.

FAST limitlerinin artırılmasıyla birlikte işlem adet ve tutarlarının katlanarak artacağı öngörülüyor. İlk etapta bu ürünü kullanan müşterilerin vadesiz mevduat ortalaması yüzde 14, vadeli mevduat ortalaması ise yüzde 64 arttı.



En İyi Altyapı kategorisinde ödülleri, YASAD Başkanı Gönül Kamalı tarafından verildi...

## ALTIN PSM

### ■ Mastercard

### ■ İSPARK Smart Parking

Mastercard bu projesiyle, İSPARK otoparklarına araçlarını park eden sürücülere otopark ödemelerini İSPARK Mobil uygulamasına entegre edilen, hızlı ve güvenli dijital ödeme platformu Masterpass altyapısıyla mobil olarak yapma imkanı sunuyor.

Yakında plaka tanıma sistemine de entegre edilecek olan uygulama, otoparka giriş yapan plakanın sistemle eşleşmesini sağlıyor. Çıkış bariyerine gelen araçlar otomatik olarak sistem tarafından tanınıyor; mobil uygulama üzerinden ödemeyi tamamlayan araç, otopark çıkış fişini kullanmaya gerek duymadan otomatik açılan bariyerlerden kolayca çıkış yapabiliyor. Mastercard'ın İSPARK iş birliğiyle hayata geçirdiği bu kolay, hızlı ve güvenli çözümün şehirci ulaşımın dijital dönüşümüne katkı sağlaması amaçlanıyor.



## ALTIN PSM

### ■ Intertech Bilgi İşlem ve Pazarlama Ticaret

### ■ Yakın-Gerçek Zamanlı Veritabanı

Mevcut veri ambarı ve kaynakların dağınık olması, var olan standartların yenilikçi yapıya uygun olmaması nedeniyle verinin tek noktadan alınamaması, yönetilebilirlikten uzak olması ve doğruluk-güvenilirlik gibi temel veri yönetimi bileşenlerin tam anlamıyla karşılanamaması bu projenin doğuşuna yol açtı. Yasal ve analitik verilerin kısa sürede oluşturulması, iş analitiği çözümlerinde ve karar destek sistemlerinde başarının artırılması, çok sayıda raporda gün sonu beklenmeden anlık veriye ulaşılması, etkin veri kullanımının daha da artırılması ve operasyonel veriye yüksek erişilebilirlik ve gerekli kaynakların yatay bü-

yümeyle paralelleştirilmesi amaçlandı.

Ek olarak ETL geliştirme maliyetlerinde yüzde 40'a varan kazanım sağlanması, veri kaynaklarının merkezileştirilerek ve verilerin tekilleştirilerek tek noktada doğru verinin oluşturulması ve bu veriye hızlı ve tarihsel boyutta ulaşılmasının sağlanması, proje kapsamında veri ambarı ve veri mimarisi standartlarının belirlenerek uygulanmasıyla süreçlerin etkin yönetiminin sağlanması, mevcut durumda uzun süren operasyonel, yasal ve analitik verilerin yakın zamanlı veriyle çalışma olanağının sağlanmasıyla kısa sürede oluşturulmasının sağlanması, veri ambarından oluşturulan datamartların ihtiyaç halinde geriye dönük yeniden oluşturabilmesi, NoSQL e uygun veri modeliyle "büyük veri" çözüm desteğinin sağlanması, gelişmiş veri analizlerinin yapılması ve modern veri ambarı oluşturulması için data-lake tabanlı mimari oluşturulması ve veri akışının sürekliliğinin sağlanması gibi ulaşılan ve ulaşılabilecek hedefler bulunuyor.

## ALTIN PSM

### ■ Finartz Bilgi Teknolojileri

### ■ Uçtan Uca E-Para ve PF Altyapısı

Merkez Bankası'nın yayınladığı tebliğ doğrultusunda e-para ve ödeme kuruluşu (PF) olunması için belirli adım-

lardan geçilmesi gerekiyor. Bunların başlıcaları şirket organizasyonu, ürün geliştirme ve altyapı olarak sıralanabilir. Finartz, bu projeye elektronik para ve/veya ödeme kuruluşu olmak isteyen firmalara lisans süreçlerinde gerekli teknolojiyi uçtan uca sağlamayı amaçladı. Şirketin sunduğu e-para ve PF altyapıları API tabanlı olduğu için kullanıcılara esneklik sağlıyor. Finartz'ın kapalı devre cüzdan çözümü ve e-para altyapısı halen sektörün önde gelen iki markası tarafından kullanılıyor.

### ■ Nestpay Ödeme Hizmetleri

### ■ Paratika Kitle Fonlama Online Ödeme Altyapısı

Paratika'nın bu projesi alanında Türkiye'de ilk ve tek olmasının yanı sıra Türk girişimcilerinin ve yaratıcı ürün ve projelerin desteklenmesiyle sosyal etki anlamında da önem taşıyor. Dünyada çok yaygın olarak kullanılan yeni nesil finansman modeli kidesel fonlama (crowdfunding), bir projenin veya girişim şirketinin ihtiyaç duyduğu fonu sağlamayı amaçlıyor. Türkiye'de de birçok paydaşın iş ortaklığında geliştirilen, girişimcilerin ve yatırımcıların bir araya getirileceği bu sistem, toplumsal fayda ve inovasyon buluşturularak tasarlandı.

Girişimcilerin ve destek olmayı seçen yatırımcıların ödeme işlemlerinin online platformlar üzerinde ve devlet kontrolünde, güvenilir ve şeffaf bir şekilde yapılabilmesi hede-

fiyle, emanetçi rolüne sahip Takasbank için Paratika'nın Ar-Ge gücü sayesinde yeni bir online ödeme altyapısı oluşturuldu. Projeye özel Ar-Ge ekibi atandı. İhtiyaç ve talepleri karşılamak üzere yoğun özelleştirilmeler yapıldı, çağrı merkezi ve e-mail ile 7/24 operasyonel destek merkezi oluşturuldu.

Paya dayalı kitle fonlaması sisteminde 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. Kampanyanın gereken fonu toplamada başarısız olması ya da hedeflenen tutarın üzerinde yatırım alması durumunda ise yatırımcılara hiçbir kesinti olmadan ödemeleri iade ediliyor.

Şu anda 15 kitle fonlama platformu aracılığıyla oyundan kimyaya, medikal tıptan tasarıma birçok yenilikçi proje başarılı şekilde yatırım hedeflerine ulaştı. Sisteme yeni platformlar eklenmeye devam edecek.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ Mobilexpress - Net Satış İletişim ve Danışmanlık

### ■ Kart Saklama

Mobilexpress'in kart saklama altyapısını kullanan firmalar, müşterilerine saklı karta özel kampanyalar sunarak müşteri sadakatini oluşturabiliyor. Abonelik sistemiyle tahsilatlarını otomatikleştirip, müşterilerine hızlı ödeme alternatifleri sunarak sepette terk oranlarını minimize edebiliyorlar. Mobilexpress'in altyapısında kartını saklayan bir

son kullanıcının alışveriş yapmak için cüzdanını yanında taşımasına veya kredi kartı bilgilerini ezberlemesine gerek yok. Mobilexpress altyapısında saklı kartla her bir alışveriş esnasında tekrar kart bilgisi girilmesi gerekmiyor. Saklı kartın güvenilirliği sayesinde işlemlerde fraud (sahtecilik) kontrolü kolayca sağlanabiliyor ve internet alışverişleri sorunsuz bir şekilde gerçekleşmiş oluyor. Mobilexpress, altyapısında saklı 44 milyon kart ade-

diyle sektörün en büyük dijital ödeme platformu konumunda. Kart saklama çözümüyle işyerlerinin dönüşüm oranının yüzde 10'a varan oranda arttığı ölçüldü. Bu artış Mobilexpress'in işlem hacmine de yansımış durumda. Şirket, 2020 yılının tamamında aracılık yaptığı 160 milyon işlem adedine 2021'in ilk 9 ayında ulaştı. 2020 yılında 25.7 milyar TL olan işlem hacmi ise 35 milyar TL oldu.

## EN İYİ TUTUNDURMA, PAZARLAMA BAŞARISI

### GÜMÜŞ PSM

#### ■ VAKIFBANK

#### ■ VBanko Çek Dijital

VakıfBank, ticari müşterilerinin tüm ihtiyaçlarını kısa sürede finanse edilebilmek amacıyla piyasadaki çek, senet, açık hesap gibi geleneksel yöntemlere alternatif yeni bir garantili ödeme ürünü olan VBanko Çek Dijital'i 2021'de hizmete sundu. Piyasada tam olarak VBanko Çek Dijital muadili olmasa da üzerinde garanti tutarları

yazılı çek ürünleri bulunuyor. Ancak bu ürünlerde garanti tutarı çek yaprakları üzerinde basılı olduğundan, ihtiyaç duyulan garanti tutarları daha sonra değiştirilemiyor. VBanko Çek Dijital'de ise istenildiği an mobil uygulama üzerinden garanti tutarı keşideci müşteriler tarafından belirlenebiliyor.

Projenin devreye alındığı 5 Şubat'tan 25 Ekim 2021 tarihine kadar 11 bin 693 adet çek karnesi talep edildi. Bu çek karnelerine yaklaşık 2.2 milyar TL VakıfBank garantisi tespit edildi. Bu sürede 9 bin 649 çek karnesi, yaklaşık 1.8 milyar TL limit tespit edilmiş olarak müşterilere teslim edildi. Tespit edilen garanti tutarıyla minimum 6 milyon TL civarı faiz dışı gelir sağlandı.



**En İyi Tutundurma ve Pazarlama Başarısı kategorisinin kazananlarına ödülleri Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez takdim etti...**

### GÜMÜŞ PSM

#### ■ Ziraat Bankası

#### ■ Ziraat Mobil Hikaye Implementasyonu Entegrasyonu

Ziraat Bankası'nın güncel kampanya, ürün duyurularının ve bilgilendirmelerinin daha çok müşteriye, daha az ma-

liyetle ve interaktif bir şekilde üçüncü parti bir platforma ihtiyaç duyulmaksızın doğrudan mobil bankacılık uygulaması üzerinden ulaştırılması amaçlandı. Söz konusu çalışma, Ziraat Mobil giriş öncesi ekrana konumlandırıldı. Çalışmanın hayata geçirildiği 6 Ağustos 2021 tarihinden itibaren Ziraat Mobil giriş öncesine eklenen içerikler, 2.5 aylık süre zarfında toplam 2 milyon 400 bin kez görüldü. Duyuru, kampanya ve bilgilendirme içeriklerinin kısa sürede müşterilere ulaştırılması sağlandı.

## ■ Türkiye İş Bankası

### ■ Anında POS kampanyası

İş Bankası Anında POS hedef kitleye mizahi bir yolla anlatılması ve kullanımı için teşvik edilmesi amaçlandı. Daha önce sadece esnaf ve gerçek kişi tacir müşteriler bankanın dijital kanallarından POS başvurusu yapabiliyordu. Bu projeye tüzel müşterilerin tamamı, İş Bankası şubelerinin

yanı sıra İşCep ve internet şubesi üzerinden 7/24 POS başvuru yapabilir hale geldi. Üstelik POS'lar başvurusu kabul edilenlerin adreslerine teslim ediliyor.

Tanıtım için düzenlenen kampanya kısa sürede 2 milyon üzerinde görüntülendi ve 50 bine yakın etkileşim aldı. Videonun yayınlandığı ilk 2 günde günlük ortalama POS tahsis adedi yüzde 137, günlük ortalama İşCep indirme adedi yüzde 21, Instagram takipçi sayısı ise günlük ortalama göre yüzde 560 artış kaydetti.



**En İyi Tutundurma ve Pazarlama Başarısı kategorisi Altın PSM kazananlar...**

## ALTIN PSM

### ■ Multinet Kurumsal Hizmetler

#### ■ Multinet Up Flow Projesi

Kullanıcıların Multinet Up hizmetleriyle ilgili, içinde buldukları farklı durumlarda doğru kararları alabilmelerine yardımcı olma ihtiyacı doğrultusunda "Flow" projesi geliştirildi. Müşterilerin Multinet Up'la tanışmalarından satın alma kararı verdikleri ana kadar olan süreç göz önünde bulundurularak doğru mecradan doğru içerikle 360 derece pazarlama faaliyetleri planlanıp uygulandı. Müşterilerin Multinet Up'taki yolculuğu

boyunca ihtiyaçları tespit edilerek hayatlarını kolaylaştıracak çözümlerle onlara mükemmel müşteri deneyimi yaşatmak ve uzun soluklu bir ilişki kurmak amaçlandı. Değer önermeleri sunan "karar ağacı" yapısı, yapay zeka ve makine öğrenmesiyle oluşturulan veri seti sayesinde ihtiyaçların henüz müşteri talep etmeden fark edilmesi, bir sonraki en iyi teklifle karşılama çabası hedeflendi. Flow projesiyle hizmetlerin müşterilerdeki farkındalığı artırıldı, satış faaliyetlerinin verimliliği sağlandı. Şirkete ulaşan potansiyel müşteri sayısı 3 katına çıktı. Müşteri ihtiyaçlarına dair edinilen tüm bilgiler satış ekiplerine adım adım sunuldu, en uygun çözüm önerme hızı ve performansı yüzde 25 iyileştirildi. Yapay zekâ ve makine öğrenmesiyle oluşturulan müşteri veri seti, onlara bir sonraki en iyi teklifi verebilmek için kullanıldı ve çapraz satışlar yüzde 18 artırıldı.

### ■ Papara Elektronik Para

#### ■ "Banka değil, Papara!" Pazarlama Kampanyası

Dört filmlik reklam kampanyası ve "Banka değil, Papara!" sloganıyla, kalıplaşmış finansal hizmetlerden, prosedürlerden ve kaos ortamından kullanıcıların nasıl kurtarıldığı anlatıldı. Projeye "ilk akla gelen marka", "spontan bilinirlik" ve "toplam bilinirlik" tarafında



artış amaçlandı. 9 milyondan fazla kullanıcıya ulaşan Papara'nın sektördeki bilinirliğinin daha üst seviyeye çıkarılması ve doğrudan rakipler dışında geleneksel bankacılık hizmeti sunan rakiplerden de ayrışması hedeflendi.

Relansman döneminde Facebook'ta hazırlanan özel branding kampanyalarında 48 milyonu aşkın gösterimle birlikte 11 milyondan fazla kişiye erişim sağlandı. Farklı objektiflerde hazırlanan kampanya videolarıyla ThruPlay'da 1.3 milyondan fazla video izlenme sayısına ulaşıldı. YouTube özelinde yapılan entegre kampanyalarla 96 milyonu aşkın izlenme oranına ve 11 milyonu aşkın tekil kişiye ulaşıldı. TikTok'ta başlatılan #Banka-

DeğilPapara challenge ile 6 binden fazla video üretildi. 3 milyondan fazla görüntülenme alındı, videolarla birlikte 67 milyondan fazla hashtag kullanımı sağlandı. Papara, relansman kampanyasıyla birlikte ilk akla gelen markalarda yüzde 14'ten yüzde 23'e, spontan bilinirlikte yüzde 18'den yüzde 29'a, toplam bilinirlikte ise yüzde 52'den yüzde 64'e yükseldi. Reklam kampanyasının yayımlandığı 8 Temmuz-31 Ağustos aralığında kısa bir süre olmasına rağmen 600 bin kullanıcı kazanıldı. Papara, yüzde 67 ile en çok tavsiye edilen ikinci dijital ödeme sistemi oldu. Tavsiye edilme oranı en yüksek markalar arasında dijital ödeme sistemleri nezdinde ilk sıraya yükseldi.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ UPT Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para

### ■ UPTION Lansman Kampanyası

UPTION uygulamasının ucuz para transferi yaptığını duyurulması amacıyla, uygulamanın lansman kampanyası planlandı. Uygulamanın marka bilinirliğine hizmet etmesi ve mobil uygulamanın ana değer önerisi olan uluslararası ucuz para transferinin geniş bir kitleye dikkat çekici

ve eğlenceli bir şekilde duyurulması amaçlandı. Bir yerden bir yere transferin en ucuz yolu bilindiği üzere "otostop". Şirket de içgöründe otostop göndermesiyle para transferinin en ucuz yolunun UPTION olduğunu vurguladı. Uluslararası para transferi yapan bir uygulama olduğu için de parayı dünyada en bilinen para birimi olan dolar üzerindeki Benjamin Franklin ile simgelemek tercih edildi ve "otostop çeken Benjamin Franklin" fikri buradan doğdu. Tüm mecralarda toplam 90 milyondan fazla gösterim elde edildi, reklam içerikleri 4 milyondan fazla tıklama aldı. 91 farklı uyruktan müşteri kazanıldı ve bu müşteriler UPTION'ı kullanarak 120 milyon TL ciro oluşturdu.



## ALTIN PSM

### ■ Aköde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

### ■ Tosback

Aköde, dijital platformlarda, dizi/film ve müzik harcamalarında, hızlı market ve yemek siparişinde Tosla kartla yapılan ödemelerde harcadıkça kazandıran Tosback ile yüzde 50'ye varan TL iade programı başlattı. Tosback ile para iadesi Tosla hesabına anında geliyor ve kullanıcılar

diledikleri zaman TL ödülleri diledikleri yerde kullanabiliyor.

Tosback özelliğinin devreye alınmasıyla birlikte kullanıcıların kampanya katılımlarındaki artış hızlandı. Aynı zamanda aktif, parasal aktif müşterilerde de etki yarattı. Paralelde iletişim çalışmaları da devreye alındı. Kullanıcıların anında Tosback kazanabileceği belirtildi, bu özellik öncesinde olan "bir sonraki ay kazanım" algısı yıkılmaya çalışıldı. Anında Tosback özelliğinin öğrenilmesiyle müşteri memnuniyeti ve Tosla hesap kullanımında artış sağlandı. Tosback sonrasında yeni kullanıcı sayısı yüzde 36, aktif kullanıcı sayısı ise yüzde 23 arttı.

## ALTIN PSM

### ■ Quick Sigorta

### ■ Quick Routes

Türkiye'de motosiklet kullanıcılarının en büyük sorunu diğer araçlar tarafından fark edilmemek. Kuruluşundan bu yana motosiklet festivallerine sponsor olan ve motosiklet kullanıcıları için farkındalık yaratan Quick Sigorta, bu bilinci topluma kazandırmak için "Motorcuyu Farket" kampanyasını başlattı. Bu doğrultuda oluşturulan ekip, 2019 yılında 80 günde birbirinden tehlikeli sekiz farklı etabı tamamlayarak 16 bin 500 kilometre yol kat etti. Mo-



tosiklet sürücülerinin trafikte görünürlüğünü artırmak için ortaya çıkan Quick Routes projesi, tüm bu süreçte her şehirde Quick acenteleriyle ve motosiklet tutkunlarıyla buluştu. 2020'de tamamlanan sekiz etabın ardından geçen yıl dört etaptan oluşan zorlu rota İstanbul'dan başlayarak Ege, Akdeniz ve Kıbrıs'ı dolaşarak Bursa'ya geri döndü. Böylece Türkiye geneli 12 özel rota tamamlanmış oldu. Türkiye'nin en popüler motosiklet influencer'larından "2 teker 2 yürek" ile Türkiye'nin en zorlu 12 motosiklet rotasını oluşturarak bu gezilerde yaşadıkları deneyimleri paylaştıkları "Quick Routes" dergisi yayınlandı. Quick Sigorta, projenin ilk yılında motosiklet sigortası branşında yüzde 60 pazar payı elde etti. Şirket, Quick Routes projesine yönelik olumlu dönüşler üzerine yeni etapların eklendiği turlar için hazırlık yapmaya başladı.



## GÜMÜŞ PSM

### ■ AXA Sigorta

### ■ İyi Hissetmek Elinde!

Sağlıklı birey ve sağlıklı çevreyi faaliyetlerinin odağına yerleştiren AXA Sigorta, bu yaklaşım doğrultusunda geliştirdiği AXAFit mobil uygulamasını yenileyip “İyi Yaşam Uygulaması” olarak yeniden tasarladı. Yeni uygulamayla kullanıcılar, daha sağlıklı bir yaşam sürmek için günlük plan oluşturarak atılacak adım sayısı, tüketilecek su miktarı ve hedeflerine uygun kişiselleştirilmiş egzersiz programı gibi özelliklerle günlük hedefler belirleyebiliyor ve hedeflerine ulaşmak için istedikleri sıklıkta hatırlatma mesajları alabiliyor. Her ay belirlenecek bir konuda, sağlıklı yaşam konularında bilgilendirici videolara erişebiliyorlar. AXA Sigorta'nın herkesi daha hareketli bir yaşam tarzı benimseyerek karbon

emiyonunu azaltmaya çağıran “Dünya için Hareket Et” projesi kapsamında atılan her adıma karşılık ne kadar karbon tasarrufu yapıldığı bilgisi de kullanıcılara sunuluyor.

AXA Sigortalılar poliçelerini, kasko hasar durumlarını ve bireysel emeklilik sözleşmeleriyle ilgili detayları görüntüleyebiliyor, anlaşmalı kurumların listesine ulaşip, faturalarını uygulama üzerinden gönderebiliyor, nöbetçi eczane bilgilerine erişebiliyor, tek tıkla ambulans çağırabiliyor ve hızlıca AXA Sigorta müşteri hizmetlerine ulaşabiliyor. Ayrıca AXA Doktor Danışma Hattı ile tüm branşlarda alanında uzman doktorlara yazılı, sözlü ve görüntülü olmak üzere üç farklı şekilde 7/24 ulaşarak tavsiye ve görüş alabiliyor. Lansman kampanyası sonrası ortalama 6 aylık bir süreçte “İyi Hissetmek Elinde” jingle ve filmiyle 110 milyonun üzerine gösterim elde edildi. AXAFit uygulamasının indirme sayısı 400 bini geçti. 43 binin üzerinde aktif kullanıcı sayısına ulaşıldı. Böylece önceki yıla göre indirme sayısında yüzde 161, aktif kullanıcı sayısında ise yüzde 56 büyümeye kaydedildi.

## ETKİN REKABERLİK



*Etkin Rekaberlik kategorisinin kazananları, ödülleri PSM Genel Yayın Yönetmeni Kayhan Öztürk'ten teslim aldı...*

## ALTIN PSM

### ■ Akbank

### ■ Akbank LAB İnovasyon Yönetişim Modeli

Akbank, FinTek'lerin bankalar için tehdit olarak görülebil-

diği bir dünyada rekaberrliğin gücüne inanyor ve yenilikçi firmalarla iş birliğinin faydasını görüyor. Bankalar ile FinTek'lerin birlikte çalışması gerektiğine inanyor ve bunun için de Akbank LAB iş modelinin avantajlarını kullananyor. Banka bünyesindeki projelerin hızlı bir şekilde hayata geçirilmesini sağlamak üzere geliştirilen Akbank LAB, problem ve ihtiyacı karşılayacak başarılı inovatif ürün ve hizmetlerin üçüncü parti bir teknoloji ya da hizmet sağ-

layıcıyla 3-6 ay boyunca test edilerek hızlandırılmış IT ve satın alma süreçleriyle canlıya alınmasını sağlıyor. Projenin test edilebilmesi için gerekli bütçe ve kaynak Akbank LAB İnovasyon Merkezi tarafından karşılanıyor. Hukuki ve tasarımsal süreçler dış kaynaklarla desteklenip operasyonel iç süreçler hızlandırılıyor. Üst yönetim onayıyla PoC ve yaygınlaştırma kararı alınan inovatif projeler banka içerisinde kısa sürede hayata geçiriliyor. Projeye şimdiye kadar yüzlerce fikir arasından seçilen ve 4'ü devam eden toplam 23 fikir için kavram kanıtı yapıldı. Bu çalışmalar sonrasında başarılı bulunan 11 proje hayata geçirildi.



## ALTIN PSM

### ■ BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

### ■ Multinet ile 30 Bin Lezzet Noktası İstanbulkart'ta

BELBİM, İstanbulkart'ı ulaşım kartının ötesine taşıyıp bir FinTek ürünü olarak konumlandırarak restoranlarda, marketlerde, taksilerde, kafelerde, müzelerde, Halk Bakallarda, şehirlerarası ulaşımında, akaryakıt istasyonlarında ve perakende mağazalarda ödeme aracı olarak kullanılabilmesini amaçladı. Böylece İstanbulkart'ın kullanıcıların

cüzdanlarındaki en değerli ve fonksiyonel kart olması ve İstanbul'dan sonra tüm Türkiye'nin her noktasında geçerli olması hedeflendi. Bu kapsamda ödeme ağına yeme-içme sektöründe artırmak amacıyla Multinet ile iş birliği yapıldı. Böylece Multinet ekosisteminde yer alan 30 bin lezzet noktasında (büfe, kafe, restoran, lokal marketler, şarküteri-ler vb) ödeme seçeneği olması amaçlandı. 2021 yılı içerisinde içinde en az bir kez kullanılmış 15.5 milyon İstanbulkart bulunuyor ve bu kartla ulaşım dışı 27 bin 721 noktada da hizmet alınabiliyor. Yaklaşık 1.5 milyon İstanbulkart ulaşım dışı ödemelerde de kullanılıyor. Her gün yaklaşık 2.5 milyon İstanbullu ulaşım dışı İstanbulkart kullanmasına rağmen ulaşım dışı ödemeler BELBİM gelirlerinin yüzde 11'ini oluşturuyor. Ulaşım dışı ödemeler son 1 yılda 8 kat arttı.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ PayTR Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu

### ■ E-Ticarette Tosla ile Ödeme

Alışverişlerinde kart kullanmak istemeyen, banka müşterisi olmayan veya kart sahibi olmayan Tosla müşterilerinin e-ticaret ödemeleri için PayTR'in sahip olduğu 55 bine yakın işyerinde kullanılarak, kart kullanamayan kitlenin ekosisteme dahil edilmesi amaçlandı. Sektördeki cüzdan uygulamalarıyla alışveriş genelde ya ucuna kart bağlanarak yapılıyor ya da e-ticaret sitelerinin lokal uygu-

lamalarıyla tek bir e-ticaret sitesinde kullanım sağlanıyor. Aköde iş birliğiyle ise Tosla bakiyesinin PayTR'in anlaşmalı olduğu tüm işyerlerinde kullanılması sağlandı. Tüm işlemlerini dijital olarak yapma isteği olan yeni neslin ağırlıklı olarak kullanmaya başladığı Tosla ile yapılan bu iş birlikteliği sadece para transferi için cüzdanı kullanan genç neslin aynı zamanda 55 bin işletmede alışveriş yapmasını ve finansal hizmetleri çeşitlendirmesini sağlayacak, aynı zamanda iki ödeme kuruluşunun da finansal anlamda yeni bir gelir kapısı oluşturmasına aracılık edecek. Pilot analiz ve anket çalışmasında PayTR müşterilerinin yüzde 46'sı bu yeni nesil ödeme yöntemini kullanmak istediğini belirtti. Bu doğrultuda ödeme hasılatında yüzde 9 civarında artış, pazar payında da yaklaşık yüzde 3 katkı hedeflendi.

## BRONZ

### ■ WeChip Ödeme Teknolojileri

### ■ SoftPOS

Bu projeye Android işletim sistemine sahip cihazların fiziki POS terminali veya mPOS gibi ek donanıma gerek olmadan, tamamen yazılım çözümüyle POS cihazına

çevrilmesi amaçlandı. WeChip SoftPOS çözümü, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için standart POS maliyetlerini, nakit ödeme alma zorunluluğu ve riskini ortadan kaldırıyor. Bu teknoloji aynı zamanda Apple Pay, Google Pay, Android Pay gibi mobil cüzdanlarla ödeme alınmasına yönelik Ar-Ge çalışmalarına olanak sağlıyor. WeChip, softPOS teknolojisini ihraç etmeyi de planlıyor. Şirket, bu doğrultuda Birleşik Arap Emirlikleri merkezli bir FinTek kuruluşu olan Oma Emirates ile pazar entegrasyonları konusunda Ar-Ge çalışmaları yaptı.



# KURUM İÇİ İNOVASYON



**Kurum İçi İnovasyon kategorisinin kazananlarına ödülleri, PSM Editörü E. Esin Gedik tarafından takdim edildi...**

## ALTIN PSM

### ■ VAKIFBANK

### ■ BİR KOBİ

KOBİ'lerin VakıfBank'tan özel talepleri daha önce e-posta üzerinden ve manuel olarak değerlendiriliyordu. Günde ortalama 1500'ü bulan bu taleplerin otomatik olarak değerlendirileceği BİR KOBİ projesi gündeme alındı. RPA teknolojisi sayesinde personel yerine BİR KOBİ tarafından müşteri özelinde değerlendirilerek ortalama 15 saniyelik kısa bir süreçte e-posta ile hatasız cevaplanması sağlandı. Özellikle hız ve müşteri bazlı yetki değerlendirme özelliği sayesinde benzer uygulamalara kıyasla önemli bir ivme kazandırıldı.

Proje Temmuz 2021 itibarıyla test edilerek aşağıdaki sonuçlara ulaşıldı:

- Taleplere ortalama 10-15 saniyede cevap verilebiliyor.
- \* Şubenin 5 dakika olan talep hazırlama süresi 30 saniyeye indi.
- Müşteri özelinde değerlendirme uygulamasıyla aynı kriterleri taşıyan firmalara aynı fiyat verilerek standart bir süreç sağlandı.
- Müşteri bilgileri ve çapraz ürünleri müşteri numarası üzerinden 15 saniyeden kısa bir süre içerisinde hatasız tespit edildi, yetki şartı olarak eksik çaprazlar e-postaya eklendi.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ AgeSA Hayat ve Emeklilik

### ■ Bi'Kimlik (IDM) Projesi

Kullanıcı erişim yönetiminde standart ve regülasyonlara uyum amacıyla başlatılan Bi'Kimlik kimlik ve erişim yönetimi projesi kapsamında Merkezi Kimlik ve Erişim Yönetimi süreçlerinin tanımlanması, merkezi/güncel bir rol ve yetkilendirme yapısının oluşturulması, siber güvenlik açısından riskli olan ve görevler ayrılığı ilkelerine uygun olmayan yetki tanımlarının belirlenmesi, kaldırılması, anlık takibinin yapılabilmesi ve devamlılığının sağlanması, kimlik ve erişim yönetimi süreçlerine ilişkin güvenlik politikalarının, rol/sorumlulukların tanımlanması ve dokümantasyonu ile Merkezi Kimlik ve Erişim Yönetimi sisteminin güvenilir kaynaklar ve hedef sistemler ile entegrasyonunun sağlanması hedeflendi. Proje öncesinde kimlik ve yetki yönetimi operasyonel birimler ve uygulama yöneticileri tarafından manuel olarak yürütülüyordu.

Projenin ilk fazında;

- 6 farklı platformda sağlanan entegrasyonla 21 farklı uygulamada, yaklaşık 30 bin aktif kullanıcı için merkezi

kimlik ve erişim yönetiminin otomasyonu ve izlenebilirliği sağlandı.

- KVKK, Hazine, AgeSA, Sabancı Holding, Akbank mevzuat ve standartlarına uyum sağlandı.
- Çalışan ve müşterilerin kişisel verilerinin doğru bir şekilde korunması ve yalnızca uygun kişilerin bu verilere erişmesi ve yönetimi sağlandı.
- Erişim sertifikaları, erişim talepleri, parola yönetimi ve yetkilendirme gibi işgücü yoğunluğu olan süreçler otomatize edildi.
- Uçtan uca kullanıcı ve rol yaşam döngüsü yönetimi ile kimlik yaşam döngüsü süreçlerinin otomatikleşmesi sağlandı, manuel işgücüne gereksinim azaldı.
- Kullanıcıların farklı uygulama yetki talepleri oluşturmadan uygun rol ve yetkilerin otomatik olarak tanımlanması sağlandı.
- İşe giriş/güncelleme/çıkış süreçlerinde otomasyon sağlandı.
- Görevler ayrılığı prensiplerine (SoD) uygun kullanıcı yetki yönetimi sağlandı.
- Uygulamalarda takip edilemeyen riskli, dağınık kullanıcı ve yetkilerin takip edilebilir olması sağlandı.
- Kullanıcıların erişim gereksinimlerinin yeniden doğrulanması için erişim sertifikasyonu kampanyaları yürütülmesi sağlandı.

# YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ VE DENEYİMİ

## ALTIN PSM

### ■ VAKIFBANK

#### ■ NFC, Yüz Tanıma Teknolojisi ve Görüntülü Görüşme ile Uzaktan Müşteri Edinimi

NFC ile kimlik doğrulama özelliğini mobil bankacılık üzerinden Türkiye’de ilk uygulayan banka olan VakıfBank, para transfer limiti artırma, hesap işlem türü değişikliği, şifre alma ve aktivasyon işlemlerini de yüz tanıma teknolojisiyle birleştirerek müşterilerine sunmuştu. BDDK’nın yayınladığı uzaktan kimlik tespitine ilişkin yönetmelikle birlikte şube ziyaretine gerek kalmaksızın banka müşterisi olmanın önü açıldı. Yönetmeliğin 1 Mayıs 2021’de yürürlüğe girmesiyle aynı gün VakıfBank Mobil’den NFC, yüz tanıma ve görüntülü görüşmeyle müşteri olma uygulaması devreye alındı. Banka, sadece yeni çipli kimlik kartı olan ve NFC destekli cihazı bulunan kullanıcılara değil, eski tip nüfus cüzdanına sahip olup NFC destekli cihazı bulunmayan kullanıcılara da uzaktan müşteri olma hizmeti veriyor. Bu müşteriler de adresine yönlendirilen kuryeye kimlik belgesini ibraz ederek ve sözleşmelerini yine dijital olarak onaylayarak VakıfBank müşterisi olabiliyor. Projeyle 5 aylık sürede 60 bin bireysel müşteri kazanıldı. Müşterilerin yüzde 99’u mevduat ve bankomat kart hesap sahibi, yüzde 99’u internet bankacılık müşterisi, yüzde 95’i de VakıfBank mobil müşterisi. 1 Mayıs 2021 tarihinden itibaren VakıfBank Mobil üzerinden kazanılan müşteriler, toplam 195 milyon 378 bin 827 TL kredi kullanırken 292 milyon TL değerindeki mevduat da bankaya taşındı.

Projeyle 5 aylık sürede 60 bin bireysel müşteri kazanıldı. Müşterilerin yüzde 99’u mevduat ve bankomat kart hesap sahibi, yüzde 99’u internet bankacılık müşterisi, yüzde 95’i de VakıfBank mobil müşterisi. 1 Mayıs 2021 tarihinden itibaren VakıfBank Mobil üzerinden kazanılan müşteriler, toplam 195 milyon 378 bin 827 TL kredi kullanırken 292 milyon TL değerindeki mevduat da bankaya taşındı.

Projeyle 5 aylık sürede 60 bin bireysel müşteri kazanıldı. Müşterilerin yüzde 99’u mevduat ve bankomat kart hesap sahibi, yüzde 99’u internet bankacılık müşterisi, yüzde 95’i de VakıfBank mobil müşterisi. 1 Mayıs 2021 tarihinden itibaren VakıfBank Mobil üzerinden kazanılan müşteriler, toplam 195 milyon 378 bin 827 TL kredi kullanırken 292 milyon TL değerindeki mevduat da bankaya taşındı.



Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisinde kazananlar, ödülleri PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin’den teslim aldı...

## ALTIN PSM

### ■ Türkiye İş Bankası

#### ■ Dataroid Dijital Analiz Platformu

İş Bankası, 10 milyonun üzerinde dijital kullanıcısının ürettiği etkileşim, işlem ve profil bilgilerine dair büyük veriyi işlemek ve analiz etmek için Dataroid Dijital Analiz Platformu’nu geliştirdi. Bu platform, mobil bankacılık uygulaması İşCep, ödeme sistemleri ekosistemi Maximum

Mobil ve internet şubelerine entegre edilerek kullanıcıların temel bankacılık süreçleri inceleniyor, müşteri yolculuğu analizleri yapılıyor. Bu analizlerden elde edilen verilerle içgörüler oluşturuluyor, bunlara uygun bağlamsal mesajlar ve aksiyon önerileri veriliyor.

Geliştirilen “huni analizi” özelliğiyle uygulama süreçleri ve kullanıcı davranışları takip edilerek, kusursuz müşteri deneyimi yaratmak için iyileştirilmesi gereken alanlar tespit ediliyor. Anlık kredi/yatırım uygulamaları, anlık şifre işlemleri gibi 9 adet veri odaklı huniye sahip platform sayesinde dijital kullanıcıların karşılaştığı pürüzler değerlendirilerek aksiyon alınıyor.

Proje doğrultusunda Eylül 2020-Eylül 2021 arasında 70'in üzerinde bağlamsal senaryo oluşturuldu ve müşteri etkileşim sayısı 45 milyonu aştı. İşCep'ten uzaktan müşteri edinimi sayısını desteklemek amacıyla oluşturulan Data-roid senaryolarıyla kimlik kartı eski olduğu için işlemine devam edemeyen 50 bin kullanıcıya bilgilendirme mesajı iletildi. Banka müşterisi olduğu için hata alan kullanıcıların yüzde 25'i de yapılan yönlendirmeyle anında şifre

olarak İşCep'e giriş yaptı.

Dataroid ile 500 binin üzerinde satışa aracılık edildi ve en az 2.5 milyon TL kazanım sağlandı. 10 milyon dijital kullanıcı takip edildi, 200 milyondan fazla oturum izlendi. 10 milyondan fazla kullanıcı eylemi kaydedildi. 755 bin yeni ürün başvurusu, 740 bin adet vadeli TL, döviz ve altın hesabı açılışı gerçekleşti. 5 milyon kullanıcı ihtiyaç duyduğu menüye yönlendirildi.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ Kuveyt Türk Katılım Bankası

### ■ Kağıtsız Bankacılık

Kuveyt Türk, "Kağıtsız Bankacılık" projesini, en fazla kağıt tüketilen sektörlerden biri olan bankacılıkta hem çevreye verilen zararın azaltulmasına bir katkı sunmak hem de sayfalar dolusu karışıklıktan müşterileri kurtarmak adına şube işlemlerinde kullanılan sözleşme, form, dekont gibi belgelerin yasal mevzuatın izin verdiği ölçüde dijital ortama taşınması fikriyle geliştirdi. Ek olarak önceki süreçte

10'dan fazla ıslak imza alınması ve bu dokümanların taranmasıyla gerçekleşen işlemlerin doğrudan dijitalle taşınması ve tek ıslak imzayla açılması amaçlandı. Böylece şubelerde yapılan işlemlerin çok daha kısa sürede ve eksiksiz tamamlanması hedeflendi.

Daha önce 11 ıslak imza ve yaklaşık 15-20 dakika süren hesap açılış süreci, Kağıtsız Bankacılık projesiyle yaklaşık 5 dakikaya indi. Projenin ilk tamamlanan mobil onay ayağı, şubedeki mobil onaylı işlemlerin yüzde 90 ve üzeri kullanıma ulaştı. Benzer şekilde yeni yayınlanması tamamlanan tablet imza işlemlerinin de kullanım oranı yüzde 80 civarına geldi. Kuveyt Türk, 2022 yılı içerisinde dijitalleşen sayfa sayısını 16 milyon, dijitalleşen matbu evrak sayısını ise 900 bin adedin üzerine çıkarmayı hedefliyor.

## ALTIN PSM

### ■ Garanti BBVA Ödeme Sistemleri (GÖSAŞ)

### ■ Garanti BBVA POS Sadakat Programı

GÖSAŞ, Garanti BBVA'ya özel geliştirdiği bu sadakat programıyla işyeri sahibi POS müşterilerinin hem bireysel, hem nakit hem de e-ticaret ihtiyaçlarını gidermeyi amaçladı. Halen pazarda bir benzeri bu programla birlikte sektörde ilk kez POS müşterilerine özel kredi kartı kampanyaları yapılıyor, bu kampanyalar ekstra ödüller (bonus) kazandırıyor, aynı zamanda ücretsiz nakit desteği sağlanıyor, üye işyerlerinin e-ticaret hacmi artırılıyor. Program, 15 Haziran'da 4 ana başlıkla lanse edildi:

1) POS müşterilerine özel ticari kredi kartı kampanyaları: Mevcut ticari kredi kartı kampanyalarından POS müşte-

rileri ek bonuslar kazanabilirken, sadece POS müşterilerinin yararlanabildiği kampanyalar yapılmaya başladı.

2) İş birliği kampanyaları: Apple, Petrol Ofisi, Eureko gibi farklı sektörlerden markalarla anlaşarak sadece POS müşterilerine özel yapılar kuruldu ve özel indirimler sunulmaya başladı.

3) Nakit desteği ve finansal çözümler: POS müşterilerine özel yılda 1 kez ücretsiz ve faizsiz 5 bin TL'ye kadar taksitli nakit avans ve "ekstre atlat" fırsatları sunulmaya başladı.

4) E-ticaret çözümleri: POS müşterilerinin işlerini e-ticarete taşımalarını sağlayacak, internet sitelerini kurmada yardımcı olacak, altyapı desteği sağlayan, e-fatura, e-irsaliye gibi hizmetleri sağlayan Ideasoftware, PlatinMarket, Netahsilat, eLogo gibi şirketlerle özel indirim anlaşmaları yapıldı.

Bu avantajlar sayesinde Garanti BBVA POS müşterilerine özel ayda 20'den fazla fırsatla 3 bin TL'ye varan bonus ve indirim kazandırılıyor. Yaklaşık 250 bin müşteri programdan yararlanmaya başladı.

## FİNANSMAN

### ■ TURK Finansman

### ■ Kredim

TURK Finansman, salgın döneminde tüketicilerin yaşadığı nakit sıkıntısına çare olması amacıyla tüm dünyada hızla yayılan "şimdi al, sonra öde" enstrümanını "Kredim" markasıyla hayata geçirdi.

● Şeffaf skorlama, kişiye özel harcama alışkanlıklarına uygun limitlendirme ve uygun fiyatlama stratejisiyle öne

çıkan Kredim sistemine online video görüşmesi ve "uzaktan kimlik tanıma" özelliğiyle üye olunabiliyor. "Acil Kurye Çağır" hizmetiyle de 20 dakika kadar kısa bir sürede kullanıcı sözleşmesi imzalatılıyor.

● Makine öğrenmesiyle şekillenen modellemelerle oluşturulan anında ve şeffaf bir yapıda sunulan skorlama sistemiyle müşteri kendi kredi skorunu anında öğrenebiliyor.

● Müşteriler skorlarına bağlı olarak ve harcama alışkanlıkları değerlendirilerek atanan sektör bazındaki kredi limitlerini yönetebiliyor.

● Kullanıcılar ödemelerini maaşlarını aldığı gün yapabiliyor: 30 gün vadeli ödeme, 36 aya varan taksitlendirme, kredi kartı limitinden düşmeden ödeme gibi imkanlar sunuluyor.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ Turkcell Finansman

### ■ Financell Kredi Süreci



Turkcell Finansman, kredi skoru yeterli olmayan ya da finansal verisi bulunmayan müşterilerin (özellikle banka müşterisi olmayanlar veya genç nüfus) istediği finansmana ulaşamaması nedeniyle Financell'i kurdu. Finansal değerlendirme yapılırken hem geçmiş Turkcell verisine (fatura ödeme büyüklüğü, performansı vb) hem de Kredi Kayıt Bürosu verileri üzerinden bankacılık geçmişine bakıldı. Böylece Turkcell'in verileri, Financell'in finansal hizmetlerini ülke nüfusunun önemli bir bölümünü oluş-

turan, bankalarla çalışmayan ve genç olan nüfusa da yaygınlaştırmasını sağladı. Müşteriler, kredi sürecinde sadece cep telefonu numarasını paylaşıyor, müşteriden herhangi bir ek bilgi talep edilmiyor. Saniyeler içinde müşteriye verilebilecek kredi tutarını gösteren bir puan hesaplamıyor. Müşterinin kredi koşullarını kabul etmesi durumunda herhangi bir evrak kullanılmadan, dijital platformda kredi sözleşmeleri imzalanıyor. Üstelik biyometrik imzayla daha önce 11 dakika süren başvuru süreci yaklaşık 3 dakikaya düştü.

Financell, Ağustos 2021 sonu itibarıyla 5.9 milyonu aşkın müşteriye 2.4 milyar doların üzerinde finansman desteği sağladı. Bu dönemde kullanılan kredi sayısı 12.3 milyona ulaştı. Financell, 5 bin TL altındaki ihtiyaç kredilerinde yüzde 19.7 pazar payıyla bankalar dahil finans sektöründe lider konumda.

## ALTIN PSM

### ■ Architech

### ■ PowerFactor Saas Dönüşümü

Architech, mobil uygulama güvenliği ve cihaz güvenliği, çok faktörlü kullanıcı doğrulama ve güvenli işlem onaylama yetkinliklerinin tamamını barındıran PowerFactor hepsi bir arada çözüm sunuyor. Mobil uygulama ve su-

nucu katmanında çift yönlü sertifikalama teknikleriyle tanımlanan PIN veya biyometrik verinin sadece kullanıcı tarafından bilinmesi sağlanıp hiçbir veritabanında saklanmıyor. PowerFactor; hızlı ve kolay entegrasyon, hızlı kullanıcı doğrulama (40 milisaniye), mobil uygulama ve işlem sayısına değil kullanıcı sayısına göre fiyatlandırma, ileri teknoloji siber güvenlik çözümüne uygun maliyetle erişim ve müşteri merkezli geliştirme avantajlarıyla öne çıkıyor. PowerFactor ürünü SaaS olarak PowerFactor, Avrupa'da bir banka tarafından da kullanılmaya başladı. Türkiye'den bir bankayla daha anlaşma yapıldı.

## ALTIN PSM

### ■ Enqura Bilgi Teknolojileri

### ■ Dijital Doğrulama ve Video Bankacılık Platformu



Enqura, bankacılığın önemli bir parçası olan dijitalleşme ve yapay zekanın önümüzdeki yıllarda operasyonlara çok daha derinlemesine nüfuz edeceği bilinciyle bu platformu geliştirdi. Dijital Doğrulama ve Video Bankacılık

Platformu ile son kullanıcıların istediği zaman mobil kanallar aracılığıyla müşteri olma sürecinden kredi talebine birçok ihtiyacı için banka müşteri temsilcileriyle iletişime geçmesi amaçlanıyor. Tamamen yerli bir çözüm olan platform, bankacılık işlemlerinin süresini ciddi ölçüde kısaltması ve maliyeti düşürmesi avantajıyla tüm finansal kuruluşlar tarafından yoğun kavram ispat çalışması (PoC) talebi görüyor. Enqura, şu anda dijital doğrulama ve video bankacılık platformu için birçok banka ve finansal kuruluşla POC çalışmalarına devam ediyor. Ar-Ge çalışmalarına bu yıl başlanmış ve geliştirilmiş olmasına rağmen şirket şimdiden bir bankayı referansları arasına aldı.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ TÜMSAŞ

### ■ S-Matik V 4.0 – Customer Journey Management System

TÜMSAŞ, 40 yılı aşan müşteri sıralandırma sistemi birikimini "müşteri yolculuğu yönetimi (customer journey management) konsepti altında yeniden tanımlamak ve ortaya çıkan ihtiyaçlara uygun olarak yeni fonksiyonel yetenekler kazandırmak üzere S-Matik 4.0'ı geliştirdi. Haziran 2021

sonu itibarıyla 120 noktada bu sistem kullanıma sunuldu

- S-Matik 4.0 ile daha önceki uygulamalarda şubede başlayan hizmet süreci, randevu sistemi entegrasyonu ile bir adım geriye alınmış oldu. Özellikle salgın sürecinde S-Matik 4.0 ile randevulu müşterilerin öncelikli olarak ilgili birimlere yönlendirilmesi sağlandı.

- Yeni kimlik kartları (TCK ve ehliyet), fatura, vergi levhası gibi farklı alanlarda kullanılan karekod/barkod uygulamaları, HES kodu sorgusu gibi süreçlerle kimlik doğrulama süreci çeşitlendirildi. Aynı arayüzden tüm bu seçeneklerden hangisiyle olursa olsun sisteme kimlik okutma mümkün hale geldi. Kiosk arayüzlerinde minimum işlem adımıyla yalın bir işlem seçim süreci tanımlandı.

- Çoklu dil seçeneğiyle yabancı uyruklu müşterilere hizmet imkanı verildiği gibi, bu müşteriler için pasaport bilgisiyle kimlik doğrulaması yapılabilir oldu.
- HES sorgusu yapılan müşterilerden riskli olanlar alternatif kanallara, riskli olmayanlarsa hizmet almak için ilgili birime yönlendiriliyor.
- Müşteri bekleme zamanlarının aktif değerlendirilmesi, sıra numaralarının takibi için LCD ekranlar kullanılıyor. Bu ekranlarda çağrılan müşteri bilgileri yanı sıra kurum ve

hizmetlerine ilişkin video ve görsellerin sunulduğu dijital signage uygulaması S-Matik 4.0 platformuna dahil edildi. Şube yoğunluğu, en yakın şube ve erişim süresi gibi bilgiler bu ekranda verilerek müşteriye seçenekler sunulmaya başladı.

- Çağrılan müşteriler, gerektiğinde aynı numarayla diğer servislere öncelikli olarak yönlendirilebiliyor. Randevu durumu, yaş gibi akıllı önceliklendirme algoritmalarıyla müşteriler çağrılabilir.

## ALTIN PSM

### ■ Paynet Ödeme Hizmetleri

### ■ NebimV3 Paylink

Salgınla birlikte tüketicilerin gündelik hayatlarında minimum temas tercihinin artması üzerine Paynet, iş ortağı Nebim ile Türkiye'nin ilk çoklu kanal ödeme deneyimini geliştirdi. NebimV3 Paylink ile üye işyerlerine tek entegrasyonla tüm kartlara taksit yapma imkanı sunuldu.

Böylece KOBİ'lerin de aynı deneyime ek yatırım maliyeti olmaksızın erişebilmesi, dolayısıyla fırsat eşitliği sağlanması amaçlandı. Projeye Türkiye'de ilk kez PaynetPass (Paynet kart saklama altyapısı), Masterpass gibi kart saklama altyapılarıyla ve e-cüzdan uygulamalarıyla fiziksel mağaza içinde ödeme yapma imkanı sunuluyor. Uygulama şu anda BKM Ekspres, Bonus Flash, Masterpass, Maximum Mobil, PaynetPass ile uyumlu olarak çalışıyor. Papara ve WorldPay entegrasyonu da devam ediyor. Paylink'te işlem hacmi 2020-2021 döneminde yüzde 250 arttı. Aynı dönemde Paylink ile işlem yapan üye işyeri sayısı da yüzde 115 büyüdü.

## ALTIN PSM

### ■ CPP Sigorta Aracılık Hizmetleri

### ■ Çiftçi Koruma Sigortası

CPP Sigorta, traktör fiyatlarının artması ve Türkiye'deki mevcut traktör parkının yaş ortalamasının yükselmesi, çiftçinin alım gücünün düşmesi gerçeğinden yola çıkarak bir mikro sigorta ve asistans ürünü olan Çiftçi Koruma Sigortası'nı geliştirdi. Çiftçi Koruma Sigortası;

- Tek bir telefonla banka bağımsız kayıp-çalıntı bildirimini

imkânı sağlıyor.

- Çanta, cüzdan, kimlik ve nakit paralarını teminat altına alıyor.
  - Gasp/Kapkaç durumunda cep telefonu yenileme, tamir, iletişim faturası, değerli ziynet eşyası teminatları veriyor.
  - Traktör kasko veya trafik sigortasının karşılamadığı arıza onarım ve indirimli traktör yedek parça hizmetlerinin yanı sıra traktör çekici hizmeti ile gübre ve zirai ilaç indirimleri sağlıyor.
- AXA Sigorta iş birliğiyle geliştirilen Çiftçi Koruma Sigortası, Kasım 2020'den bu yana başta Denizbank Tarımsal Bankacılık müşterileri olmak üzere satışa sunuluyor.

# YILIN STARTUP'I

## ALTIN PSM

### ■ Sipay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

### ■ Sipay Sanal POS & Dijital Cüzdan

PCI-DSS sertifikasına sahip olan Sipay, elektronik para

ve ödeme sistemleri alanında hem son kullanıcılara hem üye işyerlerine kullanımı kolay, güvenilir ve hızlı çözümler sunuyor. Şirket, dinamik ve yenilikçi bakış açısıyla dijital cüzdan altyapısı, kartlı ve kartsız ödeme, banka havalesi ve diğer alternatif ödemelerin tamamını tek bir çatı altında birleştirmeyi hedefliyor. Bu doğrultuda uzman ekibiyle teknoloji odaklı yenilikler geliştirip uygulanması konusunda çalışmalar yürütüyor.

## GÜMÜŞ PSM

### ■ Smart Advice Finansal Teknolojiler

### ■ Akıllı Param Fon Sepeti Yatırım Fonu

Smart Advice'm geliştirdiği ve yapay zeka tarafından yönetilen Akıllı Param Fon Sepeti Yatırım Fonu, sadece birkaç dakika içinde iyi bilgilendirilmiş ve akıllı yatırım kararları verilmesine yardımcı oluyor. Projeye yatırım kararı alma süreçlerinin çok kolay ve hızlı hale getirilmesi, doğru zamanlarda alım satım kararları alınarak



daha iyi getiriler elde edilmesi, portföy çeşitlendirmesi yapılarak riskin dağıtılması, varlık sınıflarının belirlenerek doğru yatırım fonlarının seçilmesi, milyonlarca müşteriye aynı kalitede dijital yatırım danışmanlığı hizmeti verilmesi, yatırım tavsiyelerinin bir kez değil düzenli ve devamlı olarak sunulması, yatırım fonları sektörüne giriş yapan yatırımcı sayısının ve tasarruf miktarının artırılması amaçlandı.

Böylece Türkiye’de ilk kez “derin öğrenme” yöntemleri kullanılarak, minimum insan müdahalesiyle yapay zeka tarafından yönetilen bir yatırım fonu halka arz edilmiş oldu. Fon büyüklüğü 26 Ekim 2021 itibarıyla 417 milyon TL seviyesinde oluştu. İşbirliği yapılan finansal kurumun yatırım fonları varlığının yaklaşık yüzde 15 büyümesi sağlandı. Fonun getirisi kistas ve hedefi olan mevduat endeksinde göre yüzde 84 daha fazla kazandırdı.



**Yılın Startup’ı seçilen şirketlerin yöneticileri, ödülleri PSM Editörü Berrin Vildan Uyanık’tan teslim aldı...**

## BRONZ PSM

### ■ Codevist Teknoloji

### ■ Sanction Scanner

Kara para aklama, terörizm, insan kaçaklığı, rüşvet ve benzeri suçlara karşı önlem almak finansal kuruluşlar için bir yükümlülük. Ancak finansal kurumların çoğu bu yükümlülüklere uymakta zorlanıyor ve kullandıkları yazılımlar bu sorunu sadece yüzde 2 oranında çözebiliyor. Codevist, bu süreci daha efektif ve kolay hale getirmek için Sanction Scanner Akıllı Kara Liste Sorgulama

projesini başlattı. Projeye mevzuatların uygulanmasının kolaylaştırılması, kapsamlı bir çözüm sunulması, kurumların risklerinin ve yükümlülüklere uyum sağlamak için harcadığı zamanın minimize edilmesi amaçlandı. Sanction Scanner, 220’den fazla ülke ve bağımsız bölgenin veri kaynaklarını güncel olarak bulup zenginleştiriyor; akıllı yöntemler ve yanlış alarmları minimize etmek amacıyla yapay zeka destekli algoritmalar eşliğinde müşterilerine sunuyor.

Pilot aşamasından itibaren satışa sunulan çözüm, halen 30’un üzerinde ülkede birçok finansal kuruluş tarafından kullanılıyor. Codevist, 2 yıl gibi kısa bir sürede 100’ün üzerinde ülkeye ulaşıp hem kara para ile mücadelede katkıyı hem de teknoloji ihracatını artırmayı hedefliyor.

# YILIN TEKNOLOJİ SAĞLAYICISI

## ALTIN PSM

### ■ DGPays Bilişim Hizmetleri

### ■ DGPays Dijital SME Paketi

DGPays Dijital SME, mikro ve SME segmentinde yer alan firmaların ödeme sistemleri ekosisteminde ihtiyacı olan tüm süreçleri dijitalleştirirken, ödeme araçlarına daha az maliyetle ve tek bir yerden ulaşabileceği, tüm finansal işlemlerini tek bir yerde görüp aynı panel üzerinden kendi işyeri için çeşitli ek faydaya ulaşabileceği bir paket olarak geliştirildi. Bu ürünü kullanan müşteriler tek entegrasyon,

tek mutabakat, tek hesap kullanarak web ve/veya mobil uygulama tabanlı tek bir ekran üzerinden finansal yaşam döngüsünü takip edip, sanal POS, Android veya SoftPOS gibi farklı ürünleri yönetebiliyor. Dijital dönüşüm çerçevesinde online başvuru süreçleri, dijital belge yükleme ve müşteri

olma akışlarıyla anında internet sitesinden veya mobil telefonlarından üye olup kullanma başlanabilecek bir çözüm geliştirildi. E-fatura entegrasyonları sayesinde işyerlerinin e-arşiv üretebilmesi ve müşterilere kullanmış olduğu ödeme yöntemleri üzerinden e-fatura gönderebilmesi sağlanıyor.

## ALTIN PSM

### ■ Procenne

### ■ Procrypt HSM

HSM üreticilerinin birbirlerini satın alarak pazarı bir monopole dönüştürmesi, rekabetçi ve alternatif bir ürün üretme konusunda motivasyon sağladı. Pazarda EMV ve non-EMV işlemler için farklı modeller var ancak bunlar birbirleriyle karşılıklı çalışmıyor. Procenne ise ProCrypt HSM – PCI ile hem EMV hem de non-EMV bütün işlem setlerini yüksek performansla gerçekleştire-

len bir ürün geliştirdi. Bu sayede bankalar hem EMV hem de EMV dışı işlemler için ihtiyaçlarını farklı marka ve modeller yerine tek bir cihazla karşılayabilecek. HSM cihazlarının ortalama 5 yıllık kullanım ömrü bulunuyor. Halen Türkiye bankacılık ve finans sektöründe yaklaşık 2 bin HSM ürünü kullanılıyor. Bir HSM ürününün 5 yıllık toplam edinim maliyetinin yaklaşık 50 bin Euro olduğu hesaplanıyor. Bu maliyetin yüzde 60'ı (30 bin Euro) donanım, yazılım lisansları ve üretici desteği adı altında yurtdışındaki üreticilere gidiyor. Bu da her yıl yaklaşık 12 milyon Euro döviz kaybına işaret ediyor. Procenne, bu noktada ProCrypt HSM – PCI ile Türkiye'nin cari açığına olumlu katkı sağlamayı önceliklendiriyor.



**Yılın Teknoloji Sağlayıcısı kategorisinde kazananların ödülleri, PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin tarafından takdim edildi...**

## ALTIN PSM

### ■ ONLAYER Bilişim Teknolojileri.

### ■ PCI Checklist

PCI Checklist, banka ve ödeme sistemcilerinin üye işyeri veri sızıntısı ve uyumluluk tarafındaki risk yönetimini uçtan uca otomatikleştirmek, hızlandırmak ve iyileştirmek amacıyla geliştirilen, tamamen otomatik bir üye işyeri risk yönetimi platformu. Projeye yüzde 90'ı kurum dışından oluşan kart ve kişisel veri çalınma vakalarının engellenmesi, güvenli bir e-ticaret ekosistemi oluşturulması amaçlandı.

- PCI Checklist ile Türkiye'de 5 banka ile denetlenen üye iş-

yeri sayısı son 2 yıl içinde 18 kat artarak 10 bin firmayı geçti.

- 3 binden fazla üye işyeri PCI Checklist raporları sayesinde 30 bin kritik seviye olmak üzere 150 binden fazla siber güvenlik açığını kapattı.
- PCI Checklist'in denetlediği üye işyerlerinin güvenlik ortalamaları 100 üzerinden 8 puan artarak küresel ortalamasının üzerine çıktı ve Türkiye e-ticaret ekosisteminin ortalama skoru 100 üzerinden 2 puan yükseldi.
- PCI Checklist'in sunduğu hizmet sayesinde son 2 yıldır gerileyen Türkiye e-ticaret siber güvenlik ortalaması trendi ilk kez kırılarak artış yaşandı ve küresel ortalama seviyesine yükseldi.
- Dünyada ilk kez bankalar üye işyeri siber güvenlik risk yönetimini uçtan uca tek bir ürünle yaparken, üye işyerlerinin iyileştirme aksiyonu alması sağlandı.



**Sosyal Sorumluluk kategorisinde kazananlara ödülleri, Türkiye Bilişim Derneği İstanbul Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Tiryakioğlu takdim etti...**





WSpark Genç Kıvılcım kategorisinde Bronz, Gümüş ve Altın PSM kazananlar, ödülleri PSM Proje Danışmanı Tülin Çakmak'tan teslim aldı...

## YILIN EKİBİ



Yılın Ekibi kategorisinin ödülünü PSM Editörü E. Esin Gedik takdim etti...



PSM özel ödülleri Fatura Vizyon ve PayFix'e PSM Genel Koordinatörü Barış Bekar takdim etti...



# ONLINE GÖRÜŞMEYLE ZİRAAT'Lİ OLUN, ZİRAAT'İN AVANTAJLARINDAN FAYDALANMAYA BAŞLAYIN!

Ziraat'in size özel avantajlarından yararlanmaya başlamak için siz de hemen Ziraat Mobil'i indirin, müşteri temsilcinizle canlı görüşme yaparak Ziraat'li olun.



EFT-HAVALE  
ÜCRETİ YOK!



KREDİ KARTI  
AİDATI YOK!



MEVDUATINIZA  
EK FAİZ



KAMU BANKALARI  
ATM'LERİNDE ÜCRETSİZ  
İŞLEM

50  
TL

150  
TL

İLK ALIŞVERİŞE 50 TL BANKKART LİRA  
150 TL "HOŞ GELDİN" BANKKART LİRA



\*Kampanya avantajlarından, uzaktan müşteri süreci tamamlandıktan sonraki gün itibarıyla faydalanılabilecektir. \*\*Ücretsiz EFT-havale işlemleri 1 yıl boyunca sürecektir. \*\*\*Kredi kartı aidatı kampanyası 1 yıl boyunca geçerlidir. \*\*\*\*150 TL'ye varan Bankkart hoş geldin lirası için katılım Bankkart Mobil üzerinden gerçekleştirilecektir. Kampanya süresince Bankkart'ın kredi kartı özelliği ile 500 TL'ye ulaşan taksitli alışverişlere 25 TL, toplamda 150 TL Bankkart Lira kazanılacaktır. Kampanya yıl sonuna kadar uzaktan müşteri edinim süreci ile gelen müşterilerin alacakları ilk kredi kartı için geçerlidir. \*\*\*\*\*İnternet Şube ve Ziraat Mobil'den açılacak 10.000-5.000.000 TL vadeli mevduat hesaplarına ek 1 yıllık faiz uygulanacaktır. Kampanya yıl sonuna kadar açılacak vadeli hesaplarda geçerli olacaktır. \*\*\*\*\*Tüm kamu bankaları ATM'leri için geçerlidir.



Hemen indirin!

Google Play

App Store'dan

Ziraat Mobil



Ziraat Bankası

# FinTek'ler AÇIK BANKACILIK ile sınıf atlayacak

## FINANCIAL TECHNOLOGY

**Geçen yıl art arda yapılan düzenlemeler bazı alanlarda FinTek'leri zorlayacak gibi görünse de uzun vadede sektörün önünü açacak çok sayıda yeniliği beraberinde getirecek. 2021'i rekor büyüme oranlarıyla kapatan FinTek şirketleri, gözünü dijital ve açık bankacılığın getireceği fırsatlara çevirdi. Hemen hepsinin hedefi müşteri sayısını, ürün ve çözümlerini artırıp yurtdışına açılmak...**

### E. ESİN GEDİK

**Ö**deme ve elektronik para şirketleri, FinTek'ler 2021 yılını nasıl geçirdi? Bu yıla yönelik planları, beklenti ve hedefleri neler? Yeni yönetmelik, dijital ve açık bankacılıkla ilgili yeni düzenlemeler, hazırlıklar sektörü nasıl etkileyecek?

Sektörün önde gelen temsilcilerinin bu sorulara verdiği yanıtlardan gördüğümüz kadarıyla şirketlerin çoğu, çalkantılı ekonomik sürece rağmen 2021'de de çift haneli oranlarda büyümüş. Hepsi yeni ürün ve hizmetlerle pazardaki derinliğini artırmış ve daha uzun vadeli büyüme projeksiyonları yapmaya başlamış.

Bu yıl çok daha hareketli geçecek gibi görünüyor. Çünkü yine yanıtlardan alıyoruz ki FinTek'ler, yeni düzenlemeler ışığında farklı alanlara yayılarak ödeme dünyasındaki ağırlıklarını artıracak...

2021'i sektör ve şirketiniz açısından değerlendirebilir misiniz?  
2022 yılından beklentileriniz nedir?

**Mücahit Gündebahar**

**Architech CEO'su**

## “SEKTÖRE YENİ GİRECEKLER İÇİN ZORLAYICI BİR DÖNEM BAŞLIYOR”

**B**ankacılık ve finans, yılı salgının hızlandırdığı dijital dönüşümden en çok etkilenen sektör olarak geçirdi. Uzaktan müşteri edinimi, temassız ödeme, FAST, karekod ile ödeme gibi yeni özellikler hayatımıza hızlı ve etkili bir giriş yaptı. Bu dönüşüm sürecine regülatif çalışmalar destek verirken, şirketler de hızla yeni iş modelleri ve ürünler geliştirdi. Bu yıl da sektörümüzün müşterilerine farklı iş modelleri sunacağımızı öngörüyoruz. Biz de Architech olarak elektronik para ve ödeme kuruluşları için geliştirdiğimiz teknolojik altyapı çözümümüz Airplatform'u duyurduk. Ödeme ve e-para kuruluşlarının kendi işlerine odaklanarak tüm teknolojik altyapı ihtiyaçlarını Architech'e emanet edebilecekleri bir platform tasarladık. 2022'de de ürün şirketi olma yolculuğumuza devam edeceğiz. Geliştirmeye devam ettiğimiz Airplatform'la ödemeler sektöründe en çok tercih edilen teknolojik altyapı çözümü olmayı hedefliyoruz.



FINANCIAL



TECHNOLOGY



DIGITAL



ACCOUNTING



ANALYSIS



BLOCKCHAIN

**Adem Aykın**

**Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı**

## “HİZMET VERDİĞİMİZ ÜLKE SAYISINI 10'A ÇIKARACAĞIZ”

**2**021 yılını 20 milyar TL işlem hacmi, 10 milyon son kullanıcıya ulaşılarak kapatıyoruz. Geçen aylarda ödenmiş sermayemizi 89 milyon TL'ye çıkararak sektörün ödenmiş sermayesi en yüksek şirketi olduk. Yine geçen yıl Oyak Portföy Girişim Sermayesi'nden yatırım aldık. İşlem, müşteri ve personel sayımızı iki katına çıkardık. 2021'i yine yüzde 100'ün üstünde bir büyümeyle kapattık. Azerbaycan ve Romanya ofislerimizi açarak uluslararası büyüme planımızı da başlattık. Bölgesel bir güç olma yolunda çalışacağız. Bu yıl en az 10 ülkede hizmete başlamayı hedefliyoruz. Geniş bir coğrafyada FinTek servis platform sağlayıcısı olacağız.



**Ayşegül Güvenç****Elekse Ödeme Kuruluşu Genel Müdürü****“TOPLAM TEMSİLCİ SAYISINDA AZALMA YAŞANABİLİR”**

2021, Elekse açısından çok yoğun ve verimli bir yıldır. Ekip arkadaşlarımızın motivasyon ve yaratıcılığını artırmak, istihdam hedefimize ulaşmak amacıyla daha konforlu ve büyük bir ofise taşındık. Personel sayımızı 45'e çıkardık, kadın ve erkek çalışan oranını eşitledik.

Esnek POS ürünümüze yeni hizmetler ekleyerek iş yerlerine ödeme hesaplarından transfer imkanı sağladık. Çalıştığımız banka sayısını artırdık, bayi ağı tahsilat modülü sayesinde işyerlerimizin mutabakat ve ödeme akışını kolaylaştırdık. Yetkili Vezne markamız kapsamında temsilcilerimiz aracılığıyla sunduğumuz hizmet kalemlerini artırdık. Yurtdışı para transfer hizmetleri sunabilmek için Guavapay ve Ria ile anlaşma imzaladık. Fatura tahsilatı kapsamında çalıştığımız kurum sayısını artırdık, yetkili vezne noktalarımızı kargo teslim noktasına dönüştürdük. Taksicilere ödeme kolaylığı sağlamak adına Vakıf Katılım Bankası ile birlikte Vaksi POS uygulamasını geliştirdik.

2021 yılında elde ettiğimiz satış geliri, 2020'ye göre yüzde 183 arttı. Aracılık ettiğimiz toplam hacimde yüzde 129 artış sağladık. Son olarak faaliyet alanımızı daha da genişletebilmek için TCMB'ye elektronik para Lisans başvurusu yaptık.

Bu yıl “hoppa” isimli dijital cüzdan ürünümüzü müşterilerimizle tanıştıracacağız. Aktif olarak sınırlı temsilcimizin kullanımına sunduğumuz API servislerimizin sayısını artırarak dijital platformlarda ödeme hizmeti sunan diğer kurum ve kuruluşlar için yayınlayacağız. Elekse bünyesinde geliştirilen ürünlerimizi white label yazılım olarak bazı banka ve kuruluşların kullanımına sunacağız. TCMB onayı sonrasında ön ödemeli kart çıkarmayı planlıyoruz.

**Yasemin Evsahibioğlu****Erpa Genel Müdür Yardımcısı****“PARAZULA MARKASIYLA ÖN ÖDEMELİ KART ÇIKARACAĞIZ”**

Salgın süreçlerinin olumsuz etkileri dolayısıyla geçen yılın ortasına kadar sanal POS ürünümüze odaklandık. Kısıtlamaların kalkmasıyla tüketici harcamalarındaki artış sektörümüze de yansdı. Bu süreçte üye işyeri sayımızı yüzde 50 artırdık. Bireysel e-cüzdan hesaplarında 200 bin kullanıcıya yaklaştık. Tüm uygulamalarımızı şirket içinde yapma kararımızın ardından yazılım ekibimiz iki katına çıktı. Kendimize ait veri merkezi oluşturduk ve cüzdan ve ön ödemeli kartımızın adı olan Parazula'nın marka tescilini yaptırarak BKM'ye yaptığımız üyelik başvurumuzun onayının ardından Parazula ticari markası altında ön ödemeli kartımızı piyasaya süreceğiz.

2022, ErpaPay için önemli bir yıl olacak. Mevcut ürünlerimizi geliştirmenin yanı sıra fiziksel ortamda kullanılacak yeni bir ödeme yöntemi üzerinde çalışıyoruz. Karekodla ödeme, IBAN üretme, FAST ile para gönderme gibi konularda hazırlıklarımıza devam ediyoruz. Sadece yurtiçi değil yurtdışına yönelik projelerimiz de bulunuyor. 2022 yılında hesaba bağlı gerçekleşen yurtdışı para transferi hizmetini sunmayı planlıyoruz.





## Metin Karabiber

Enqura Kurucusu ve CEO'su

# “ODAĞIMIZDA TAMAMEN FİNANSAL TEKNOLOJİLER OLACAK”



Dijital alandaki fırsatları iyi değerlendirdik ve 2021 yılı Enqura açısından verimli geçti. Türkiye başta olmak üzere Kuzey Amerika, Avrupa ve Ortadoğu'daki küresel iş hacmiyle artan müşteri portföyümüze, yeni geliştirdiğimiz ürünlerimizle daha geniş bir yelpazede çözüm sunabilir konuma geldik.

Uzaktan müşteri edinme konusunda geliştirdiğimiz BDDK'ya yüzde yüz uyumlu Türkiye'nin ilk ürünü olan EnQualify ile bankacılık, ödeme ve sigorta sektöründe fark yarattık. Artan dijitalleşmeyle birlikte çok faktörlü kimlik doğrulama ürünümüz EnSecure ve güvenli mesajlaşma platformumuz EnConnect de bu yıl öne çıkan diğer ürünlerimiz oldu.

Kurum içinde hayata geçirdiğimiz dijital dönüşümle birlikte proje şirketi olmaktan sıyrılıp ürün şirketi olma sürecimizi de tamamladık. Ürünlerimize artan taleple birlikte insan kaynağı olarak da yüzde 100 büyüdük. Ciromuzu yüzde 70 artırarak büyüme hedeflerimize ulaştık. Veri ambarı, iş zekası ve analitik çalışmalarımızı kapsayan EnSight markamızın spin off'ünü gerçekleştirdik.

2022'de odağımızda tamamen finansal teknolojiler olacak. Yönetmeliklerdeki değişiklik ve sağlanan kolaylıkları da izleyerek EnNovate dijital bankacılık platformumuzla dijital banka veya servis bankası olmak isteyen müşterilerimize uçtan uca teknoloji sağlamaya hazırlanıyoruz.

## Cihan Demir

Finartz CEO'su

# “TÜRKİYE’NİN FİNTEK FABRİKASI OLMAYA HAZIRLANIYORUZ”

2021, gerek şirketimiz gerekse sektörümüz açısından salgının da etkisiyle oldukça yoğun geçti. Tüm sektörlerde ödeme, yatırım ve benzeri servisler içeren finansal kolaylıklar FinTek kavramına dahil oldu.

Geçen yıl, Fast 50 listesinde yüzde 2 bin 478 büyümeye Türkiye'nin en hızlı büyüyen FinTek şirketi olarak yer aldık. Finartz çatısı altında oluşturduğumuz yeni markalarımızı pazara sunduk. Secureartz, Payartz ve FinartzConnect markalarımızla Türkiye'nin “FinTek Fabrikası” olmaya hazırlanıyoruz.

Bu yıl ise önceliğimiz yatırımdan daha çok ürün gamımızı geliştirmek ve sağlamlaştırmak olacak. Avustralya, Doğu Avrupa, Latin Amerika ve MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) bölgesine kadar farklı coğrafyalarda partnerlik görüşmelerini yapıyoruz. Gelen talepler doğrultusunda Finartz'ı ihracat alanında da yoğun bir gündem bekliyor.





## Alp Özgen

iPara Genel Müdür Yardımcısı

# “İKİ ÖNEMLİ İŞ BİRLİĞİNE HAZIRLANIYORUZ”

2021’de DenizBank iş birliğiyle Tarm Sanal POS’u sistemimize entegre ettik. Başarılı İşlem Artırma Servisi ve iPara Pass ile de hizmetlerimizi geliştirmeye devam ettik. Hayata geçirdiğimiz iyileştirici aksiyonlarla operasyon hizmetlerinde cevap verme ve sorunları çözme süremizi yüzde 85 azalttık. Tüm bu çalışmalarımızın meyvesi olarak yılı 2.9 milyar TL ciroyla kapatacağız. 2022 hedefimiz ise ciromuzu yaklaşık 2 kat artırarak 5 milyar TL’nin üzerine taşımak. Yılın ilk yarısında dövizle ödeme alma ve yeni geliştirilmiş pazaryeri projelerimizi devreye alarak, tüm e-ticaret kullanıcılarına daha da iyi bir deneyim sunacağız. Çok yakın bir zamanda iPara’yı 2022 hedeflerinde hızla ileriye taşıyacak olan iki önemli iş birliğimizi de duyuracağız.



## Cem Amun

GönderAl Yönetim Kurulu Üyesi

# “ŞİRKETLERİN MALİ YAPISI DAHA DA SAĞLAMLAŞACAK”

Fintek sektörünün özellikle yıldan yıla hızlı büyüdüğünü gözlemliyoruz. Sunulan hizmetler her geçen gün yeni tüketicilerle buluşurken, mevcut tüketicilerin bu hizmetleri kullanma alışkanlığı da sürekli artıyor. Geçen yıl GönderAl olarak mevcut hizmetlerimizi geliştirmek ve daha çok tüketiciye ulaşmak adına çalışmalar yaptık. Yaptığımız geliştirmeler ve sektördeki gelişmeye bağlı olarak biz de geçen yıl büyüme trendimizi sürdürdük. Bu yıl da daha çok tüketiciye ulaşmak ve yeni iş modelleri geliştirmek konularında yoğun bir şekilde çalışacağız. Bu doğrultuda yeni dönemde ülkemize katma değer sağlayacak, yurtiçi ve yurtdışında hizmet verebileceğimiz yeni projelere odaklanacağız.



## Murat Büyükkucak

izyico PayU Genel Müdür Yardımcısı

# “ANA HEDEFİMİZ TÜRKİYE’NİN E-TİCARET HACMİNİ BÜYÜTMEK”

2021, bizim için kullanıcılarımıza güvenli, hızlı ve iş geliştirme potansiyeli yüksek bir dönemi başlattığımız bir yıl oldu. PayU ile 2019 yılında başladığımız birleşme sürecini 1.5 yıl gibi oldukça kısa bir sürede tamamladık.

B2B alanında sahip olduğumuz gücü B2C ve dijital cüzdan uygulamamıza da yansıttık. Artık izyico mobil uygulaması üzerinden, dijital cüzdanın sunduğu tüm avantajlardan kullanıcılarımız faydalanabiliyor. Kurulduğumuzdan beri yıllık ortalama yüzde 286 büyüme hızı sağladık. Kurumsal üye işyeri başvuru sayımızda da yüzde 73 arttı. Bugün sahip olduğumuz 18 milyar TL işlem hacmi, 70 binden fazla üye işyeri, 1 milyon alt üye işyeri, 3.5 milyondan fazla “Korumalı Alışveriş” kullanıcısı ve 650 bin aktif cüzdan kullanıcısına sahibiz.

“Türkiye’nin en büyük 5 finans kuruluşundan biri olma” vizyonuyla çalışmalarımıza var gücümüzle devam ediyoruz. Bu vizyon bizim için en önemli itici güç ve motivasyon kaynağı. Odağımızda ödeme sistemleri pazarını ve Türkiye’nin dijital ticaretini büyütmek var. Değişen şartlara hızla adapte olmayı sürdürerek hem üye işyerlerimiz hem de son tüketiciler için fırsatlar yaratmaya devam edeceğiz.



## Emre Güzer

Mobilexpress CEO’su, Lidio Kurucu Ortağı ve CEO’su

# “100 MİLYON TL’NİN ÜZERİNDE YATIRIM HEDEFİMİZ VAR”

Dijitalleşmeye çalışan kurumlar ve “dijital doğan” şirketler arasındaki tatlı rekabetin regülasyonlarla da düzenlendiği yepyeni bir iş yapış şekline adım atıyoruz. Biz de Mobilexpress olarak 2021 yılını 30 kişilik bir ekiple kapatıp Türkiye’nin en büyük FinTek altyapı ihracatlarından birisine imza atma başarısı yakaladık.

2021’in ilk 9 ayında 160 milyon adet işleme aracılık ettik. Bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 137 büyüme sağladık ve gelirlerimiz de 5 katın üzerinde büyüdü. Fraud tespit ürünümüzle temmuz-ağustos-eylül döneminde 10 milyon TL’lik şüpheli işlem yakaladık.

2022 yılının ilk ayında lisanslı bir şekilde aktive etmeyi planladığımız Lidio’nun da faaliyete başlamasıyla birlikte ekibimiz 60 kişiye çıkacak ve platformumuz yeni nesil bir finansal teknoloji girişimine evrilecek. Sınırlararası e-ticaret, en çok önem verdiğimiz konulardan biri. Bu alanda dünyanın en büyük oyuncularıyla yaptığımız anlaşmalarla Türkiye’den birçok küresel oyuncu çıkarabilmeyi arzu ediyoruz.

Lidio olarak yine uçtan uca servisler götüreceğiz ve 2022 yılında gelirimizi 10 kata yakın bir büyümeyle kapatacağız. Türkiye’nin köklü bankalarından biriyle bugüne kadar benzeri yapılmamış bir iş birliğini hayata geçireceğiz. Yeni dönemde yapmayı planladığımız yatırım tutarı 100 milyon TL’nin üzerinde.



**Ömer Sunar**

**Ozan Elektronik Para CEO'su**

## “AVRUPA PAZARINA AÇILACAĞIZ”

2021, bizim için kullanıcılarımızla buluşma yılı oldu. Ozan SuperApp ve Ozan Business ürünlerimizi lanse ettik. Çok önemli iş birliklerinin ilk adımlarını attık ve 2022'de bunları duyurmak için gerekli hazırlıkları tamamladık. Ön ödemeli kartımız SuperCard'ın lansmanı için de tüm süreçleri tamamladık. BKM, TROY, Visa, Mastercard ve UnionPay üyesi olduk. 2022 yılının başında kullanıcılarımız SuperCard'la buluşacak. Böylece kullanıcılarımız SuperCard ile dünyanın her yerinde güvenle harcama yapabilecek. Geçen yıl başlayan ve 2022'de de devam edecek küresel ölçekte birçok yeni projemiz olacak. Bu projeleri başarıyla hayata geçirmek için ekibimizi daha da güçlendirdik ve her biri alanında uzman 70 kişilik ekip olduk. Tüm bunları göz önünde bulundurduğumuzda 2022 yılını heyecanla bekliyoruz. Örneğin, Avrupa pazarına girme hedefimiz yatırım stratejimizi tekrar şekillendirecek. Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen oyun, mesajlaşma, seyahat ve eğlence hizmetleri sunan markalarını 2022'de Ozan SuperApp'te göreceğiz. İlerleyen günlerde kullanıcılarımız, Ozan SuperApp'i bir mobil POS olarak da kullanabilecek ve tüm işlemlerini buradan takip edebilecek.



**Emre Gürsoy**

**PaybyMe CEO'su**

## “SİBER GÜVENLİK VE SAHTECİLİĞİ ÖNLEMeye ODAKLANACAĞIZ”



**F**inTek sektörü, Kovid-19 kaynaklı dijitalleşme sayesinde dünyanın neredeyse tüm bölgelerinde büyük bir ivmeyle yükselişini sürdürüyor. 2020'nin ikinci yarısında yapılan 89 milyar dolarlık yatırım, 2021'in ilk yarısında 98 milyar dolara yükseldi.

Hizmet verdiğimiz ödeme dikeyinin yine Kovid-19 etkisiyle hâlâ büyüme trendi içinde olduğunu görüyoruz. Geçen yılın sonundaki büyümemizi kart ve mobil ödeme dikeylerinde incelediğimizde; kartlı ödeme hacmimiz yüzde 27, mobil ödeme hacmimiz ise yüzde 110'un üzerinde büyüdü. 2010'dan bu yana Türkiye, MENA ve Rusya pazarlarında, oyun, dijital ürün ve hizmetlerin 1 numaralı ödeme tercihi olmaktan mutluluk duyuyoruz.

Bu yıl siber güvenlik ve ödeme işlemlerindeki sahtecilik (fraud) önleme sistemimizi sürekli güncel tutarak geliştirmelerimize devam edeceğiz. Amacımız tüm üye işyerlerimizin ödeme kabul etmesini sağlamak ve yüzde 100 uptime olmak için çalışmak. Hizmet modellerini genişletmek, yeni normale adaptasyon sağlamak isteyen organizasyonlara iş geliştirme ve pazarlama alanlarında da destek vermeye devam edeceğiz.

## Onur Güven

### Paycell Genel Müdürü

# “BÖLGESEL BİR MARKAYA DÖNÜŞECEĞİZ”

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de yeni nesil ödeme ve finansal servis platformlarının kullanımında adeta bir patlama yaşandı. Paycell Super App ile ürünlerimiz güçlü büyümesini daha da artırdı. 2021 yılında “Hazır Limit” ürünümüzle aylık limitleri ölçüsünde kullanıcılarımızın alışveriş yapmalarını sağladık. Paycell Super App ile kullanıcılarımızın her geçen gün artan marka iş birliklerimize dair ödeme ve kampanya özellikleri sunuyoruz. Temassız ödeme, fatura ödeme, oyun kodu, dijital içerik alışverişi seçeneklerini sunuyoruz. Paycell’in güçlü performansı finansallarda da kendisini gösterdi ve yılı 460 milyon TL gelire kapatarak, beklentimizin de üzerinde bir performans elde ettik. Paycell’de indirilme adedi 14 milyon, kullanıcı adedi 10 milyon, aktif kullanıcı adedi de 6 milyon geçti. Paycell Card üzerinden yapılan işlem hacmi ise geçen yılın aynı dönemine kıyasla 5 katına çıktı. Henüz birkaç ay önce lanse etmiş olmamıza rağmen üye işyeri çözümlerimiz Paycell POS ve sanal POS hizmetlerimiz 1.5 milyar TL işlem hacmine ulaştı. Paycell’in toplam işlem hacmi ise 14 milyar TL’ye ulaştı. 2022’de sadece Türkiye değil yurtdışında da Paycell’i bölgesel bir markaya dönüştürecek çalışmalarımız sürecektir. Bu dönemde bizden e-ticaret, perakende, dijital servisler, banka ve FinTek gibi birçok alanda iş birliği haberleri duyacaksınız.



## Resul Yeşilyurt

### Procenne CEO’su

# “İHRACATIN CİRODAKİ PAYINI YÜZDE 100 ARTIRACAĞIZ”



Salgının da etkisiyle 2021 hem sektör için hem de insanlık için zorlu bir yıl oldu. Bir yandan da dijital alanda önemli gelişmeler de yaşandı. Herkes elektronik para, dijital ödeme sistemleriyle yaşamaya alıştı, yeniklere hızlı uyum sağlamaya başladı.

Procenne açısından bakacak olursak, dijital güvenliği kapsayan her türlü ihtiyaca yönelik akıllı kimlik kartı, e-imza, e-fatura, e-belge gibi dijital dönüşüm projeleri ve bulut güvenliği alanlarındaki çözümlerimizle sektörün ihtiyacını karşılamaya devam ettik. İlklerimize bir yenisi daha ekleyerek, kendi teknolojimizle ürettiğimiz Türkiye’nin ilk yerli HSM’i olan ProCrypt’i PCI sertifikası ile taçlandırdık. Uzun ve zorlu bir yolculuğun sonunda ürünümüzü ödeme sektörü için büyük öneme sahip PCI HSM v3.0 sertifikasıyla finans dünyasının da kullanımına sunduk.

2022’de kamu ve bankacılık sektörleri başta olmak üzere endüstri, enerji, e-ticaret ve perakende sektörlerinin veri güvenliği ve dijital dönüşüm projelerinde Procenne markasını daha sık duyacaksınız. Yeni yılda ihracatın ciromuz içindeki payını yüzde 100 artırmak üzere hedef büyüttük. Bu bağlamda ilk adımımızı Hindistan menşeli Intellect ve DBS Bank Hindistan ile attuk. Avrupa, Asya ve Ortadoğu’da önümüzdeki dönemde proaktif olacağız. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da güçlü Ar-Ge yatırımlarına devam edeceğiz.

2021’de çalışan sayımızı yüzde 20 artırdık. 2022’de ise bu oran yüzde 30 olacak. Türkiye’de yerleşik bulut HSM hizmetimizi devreye alacağımızı da bir müjde olarak buraya bırakalım. ▶

**Serkan Çelik**  
Paynet CEO'su

## “AÇIK BANKACILIĞA ODAKLANACAĞIZ”



Ödeme sistemleri ve teknolojileri sektörü 2021'i güçlü büyüme oranlarıyla kapattı. 2021'de teması ve para üstü derdini ortadan kaldıran, zaman kazandıran ve nakit taşımaya gerek kalmadan günlük hayatımızı kolaylaştıran kartlı ödemeler giderek yaygınlaştı. Paynet olarak biz de bu dönemde müşterilerimizin sistem kullanım oranlarının yükseldiğini ve yeni müşteri başvurularının arttığını gözlemliyoruz. Müşterilerimizin CepPOS ürünümüzle uzaktan temassız tahsilat imkanı veren PayLink çözümümüz üzerinden gerçekleştirdikleri tahsilatların 3 katına çıkması bunun bir örneği...

Paynet olarak sektörümüzde yeni ürün ve iş ortaklığı anlamında çok verimli bir yılı geride bıraktık. Bu kapsamda Mastercard iş ortaklığıyla hayata geçirdiğimiz “Anında Dijital Kredi” ile alışveriş yolculuğunda ödeme sürecine yepyeni bir boyut kattık. Yine Türkiye'nin köklü yazılım üreticilerinden Nebim Yazılım ile önemli bir iş birliğine imza atarak, mağazalarda perakende satışta yaygın kullanılan Nebim V3 ile entegre Paylink Mobil Ödeme Entegrasyonunu geliştirdik. 2020 yılını 4 milyar TL ciro ile kapatmıştık. 2021'de ciromuz 6.5 milyar TL'ye ulaştı.

Açık bankacılığı bir fırsat olarak görüyor ve bu alanlarda da kabiliyetlerimizi geliştirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Tüm teknik altyapımızı, insan kaynağımızı ve çözümlerimizi buna göre planlıyoruz. 2022'de ERP'ler, bankalar ve diğer tüm paydaşlarla güçlü iş birliklikleri yapmayı hedefliyoruz. Paynet olarak her yıl yüzde 100 büyümeyi alışkanlık haline getirdik. 2022 için de tüm planlarımızı yüzde 100 büyüme üzerine tasarladık. KOBİ'ler için de yeni çözümleri pazara sunacağız.

**“Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik”in sektöre yansımalarını yorumlayabilir misiniz?**

## “AMA”LAR OLSA DA YENİ DÜZENLEMELER MEMNUNİYET VERİCİ

**Mücahit Gündebahar**  
Architect CEO'su

Tebliğini incelediğimizde özellikle güvenlik ve lisans alma koşullarında önemli değişiklikler geldiğini söyleyebiliriz. Ödeme sektörüne girecek yeni oyuncular için, yüksek sermaye gerekliliği açısından zorlayıcı bir süreci beraberinde getirebilir. Türkiye'de ödeme sektörünün her geçen gün güçleneceğini ama bu regülasyonla beraber bir önceki yıla oranla daha yavaş ilerleyeceğini öngörebiliriz.



**Adem Aykın**  
Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı

Sektörümüzde çalışma kurallarının netleşmesi ve denetlenebilir boyuta gelmesi, sektörümüzün sağlıklı büyümesini, güvenilirliğinin artmasını destekleyerek şirketlerimizin kurumsallaşmasına hizmet edecek ve büyümeler daha sağlıklı olacak.



## **Ayşegül Güvenç** **Elekse Ödeme Kuruluşu Genel Müdürü**

2022, hepimiz için uyum yılı olacaktır. Her faaliyet alanına ilişkin detaylı değişiklikler oldu. Temsilcilik şartlarının zorlaştırılmasıyla birlikte temsilcilerin niteliği artacak ama toplam temsilci sayılarında azalma görülebilir. Asgari özkaynak yükümlüğünün artırılması ve kuruluşlara teminat sunulması zorunluğu getirilmesiyle birlikte kuruluşların sermaye yapısı güçlenecektir. Kuruluşlar bu sebeple birleşme yoluna gidebilir ya da yeni yatırımcılar sektöre dâhil olacaktır. İşyeri kayıt sistemi kurulmasıyla operasyonel iş yükü azalacak, dolandırıcılık ve kötü niyetli kullanım faaliyetlerinin önüne geçilebilecektir.



## **Metin Karabiber** **Enqura Kurucusu ve CEO'su**

Yönetmelikle birlikte bankalardan sonra ödeme sektöründe de anonim ön ödemeli araçlar haricinde uzaktan kimlik tespitinin önü açıldı. Uzaktan iletişim aracılığıyla kimlik doğrulama süreçlerinde; müşterilerden alınan bilgi ve belgelerin NFC, OCR, kart okuyucu gibi tekniklerin en az birinin kullanılmasıyla gerekli kontroller yapılabilir. Kimlik doğrulama süreçlerinde canlılık testi, video, hareketli fotoğraf ve çevrimiçi görüşme teknikleri kullanılarak kimlik doğrulama zorunluluğu getirildi. TCMB, yönetmelikle eş zamanlı olarak ödeme kuruluşlarının bilgi sistemlerine ve veri paylaşım sistemlerine ilişkin de bir tebliğ yayınladı. Buna göre uzaktan kimlik doğrulama sürecinde müşteriye atanmış bir şifreleme gizli anahtarıyla imzalanacak şekilde işlem doğrulama kodu üretilmesi bekleniyor. Enqura olarak EnSecure Soft OTP, EnQualify Digital Onboarding & ID Verification ve EnNivate Payment Systems ürünlerimizle bu yeni döneme hazırız.



## **Yasemin Evsahiboğlu** **Erpa Genel Müdür Yardımcısı**

2021'de ilk ciddi düzenleme suç gelirlerinin aklanmasının önlenmesine yönelik yapıldı. Artık 6493 sayılı kanuna tabi ödeme ve e-para kuruluşları da bankalardaki gibi uyum programı oluşturmak zorunda. Özetle 5549 sayılı mevzuat açısından artık bankalarla aynı yükümlülükler sahibiz. 1 Aralık 2021 itibarıyla



yürürlüğe giren yönetmelikle aslında sektörde yer alan kuruluşların daha güçlü, daha kurumsal bir hizmet sunmaları hedefleniyor. Asgari özkaynak ve teminat bulundurma gibi yükümlülükler kuruluşları zorlayacak gibi gözükse de ödeme fonlarının nemalandırılması gibi lehimize olan düzenlemeler de mevcut. Ek olarak açık bankacılık işlemleri tarif edilerek mevzuata dahil edilmiş oldu. Bir diğer önemli husus, regülatör kurum TCMB'nin kurumsallığa ilişkin önemli kriterler belirlemesi. Söz konusu düzenleme, sektörümüzde önemli projeler geliştirilmesine önyak olacak.

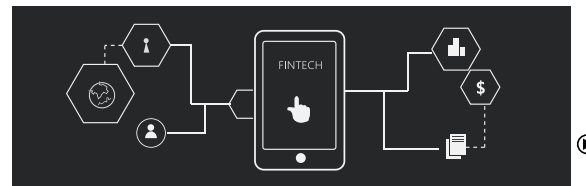
## **Cihan Demir** **Finartz CEO'su**

Yeni düzenlemelerle sektörümüzün iş kapsamlarına ve şirketlerin lisanslanma koşullarına detaylı bir şekilde yer verildi. Mevcut lisanslı kuruluşları da kapsayan bu yönetmelikte sırada bekleyen şirketler için gerekli koşullar belirlendi. Temsilcilik sisteminin tanımlanmasıyla birlikte ise son dönemde yükselişte olan ve şirketlere sunduğumuz WaaS (wallet as a service – bir hizmet olarak dijital cüzdan) iş modellerinin de önü açılıyor. Yan zorlu lisans sürecinden geçmek istemeyen şirketler de WaaS aracılığıyla elektronik para ve dijital cüzdan hizmeti sunabilecek. Bu da FinTek girişimlerinin önünü açacak, sektörün büyümesini hızlandıracaktır. Salgın koşullarında sağlanan büyümenin 2022 de dahil ilerleyen yıllarda da durmayacağını söyleyebiliriz. Kısacası 2022, "FinTek yılı" olacak.



## **Alp Özgen** **iPara Genel Müdür Yardımcısı**

Bilişim teknolojilerindeki hızlı büyüme, ilgili sistemlerin hızla ve risk temelli değişen yapısı ile uzaktan müşteri edinimine dair gelişmeler, ödeme ve e-para kuruluşlarını ilgilendiren mevzuatta da güncelleme ihtiyacını ortaya koymuştu. Yeni yönetmelikle lisans alma süreci üç aşamalı hale getirildi. Bazı maddi yükümlülükler ve maliyetler getirildi. Lisans sahibi kuruluşların da yükümlülükleri artırıldı ve teminat ayırma koşulu getirildi. Açık bankacılıkla ilgili düzenlemeler de çok önemli. 1 yıllık uyum sürecini de göz önüne alırsak, güvenlikten uzaktan müşteri edinimi koşullarına, yurtdışında kurulacak iş birliği ve ödeme fonlarının nemalandırılmasına kadar pek çok konu gündemimizde olacak.



### **Cem Amun** **GönderAI Yönetim Kurulu Üyesi**

Yeni düzenlemeler mevcut şirketlerin sorumluluklarını artırırken, 1 Aralık 2021 tarihinde yayınlanan yönetmelikle birçok yeni iş modelinin kanunla uyumlu şekilde yürütülmesinin de önü açıldı. Yeni dönemde şirketlerin asgari özkaynak yükümlülüğü daha fazla olacak. Böylece mali bünyeler daha da sağlamlaşacak, sektörün büyüme istikrarına katkı sağlanacak.



### **Murat Büyükkucak** **iyzico PayU Genel Müdür Yardımcısı**

Standartların oluşturulması, sektörel büyüme ve rekabet odaklarıyla ilgili öngörülerin ortaya konulması gibi açılardan sektör olarak sorumluluk bilinciyle davranıyoruz. Sektörümüzün düzeninde büyümesini sağlayacak regülasyonlar bu noktada kritik bir rol üstleniyor. Yönetmelikle birlikte bu yılı bir anlamda sektörümüze getirilen yetki ve yükümlülüklerle uyum süreci olarak tanımlayabiliriz. Yenilikçi ve sürdürülebilir büyümeyi sürdürebilmek için bu düzenlemeleri yerinde ve oldukça değerli buluyoruz.



### **Emre Güzer** **Mobilexpress CEO'su, Lidio Kurucu Ortağı ve CEO'su**

Uzun süredir beklenen düzenlemeler, başvuru sürecinden sermaye ve özkaynak yapısına, hacimle orantılı şekilde artırılan teminata kadar birçok yeniliği beraberinde getirdi. Özellikle bilgi sistemleri denetim detayları ve süreçlerine baktığımızda, artık bir banka denetimine çok yakın bir içerikten bahsetmek mümkün. Görünen o ki bankacılık sektöründeki oyuncuların ve yeni katılacakların güçlü ve kurumsal yapılar olması isteniyor. Bu anlaşılabilir bir talep. Zira güçlü ve kurumsal yapı ile startup dünyası arasında da bir ilişki kurmak lazım ki böylece küçük ama büyüme potansiyeli olan girişimleri de öldürmeyelim. Yeni yönetmeliğin bu dengeyi korumaya gayret ettiğini söyleyebilirim. Olası satın alma ve birleşmeler için de itici rol oynayacağını düşünüyorum.



### **Ömer Sunar** **Ozan Elektronik Para CEO'su**

Yeni yönetmelikle ödeme hizmetleri ve e-para sektöründe yeni dönemi başlatan önemli değişiklikler yapıldı. Temel değişikliklerden biri de açık bankacılık faaliyetine ilişkin esasların düzenlenmesi oldu. İlk defa “ön ödemeli araç” ve “anonim ön ödemeli araç” tanımı yapıldı. Geçen yıl uzaktan müşteri ediniminin de önü açıldı. Güvenli, etkin ve verimli iş süreçlerinin hayata geçirilmesi, sektördeki sürekliliğin sağlanabilmesi açısından bu düzenlemeleri önemli buluyorum.



### **Emre Gürsoy** **PaybyMe CEO'su**

Yeni düzenlemeyle PSD2'ye (Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi) bir adım daha yaklaşıldığı görülüyor. Sektöre getirilen teminat, mesleki sorumluluk sigortası, asgari özkaynak karşılığı gibi yeni yükümlülükler firmaların mali yapılarını güçlendireceği gibi kullanıcılar nezdinde de güven artırıcı rol oynayacaktır. Temsilcilik ilişkisi kurulan firmaların TÖDEB'e üye olarak şeffaf bir şekilde takip edileceği yapının kurulması ve yine birlik nezdinde tüketici hakem heyeti oluşturulması da sektöre güveni artıracaktır.



### **Resul Yeşilyurt** **Procenne CEO'su**

Öncelikle başvuru süreci çok net bir hale geldi. Ödeme ve e-para kuruluşlarının sunduğu fatura ödeme, para havalesi, mobil ödeme, elektronik para ihracı ve para transferi hizmetlerinde kullanılan iş modellerine özgü yeni kurallar da yeni yönetmelikte yer alıyor. Bu düzenlemeleri hayata geçirmek için şirketlerin öncelikle önemli bir altyapı yatırımı yapması gerekecek. Son dönemde yapılan düzenlemelerin özellikle işlem güvenliğine olumlu yansıtacağını düşünüyoruz. Bu düzenlemelerle birlikte ödeme sektörüne yeni yetkiler ve bununla beraber yükümlülükler getiren uzun bir uyum süreci geçireceğimiz bir döneme girmiş bulunuyoruz.







**Serkan Çelik**  
Paynet CEO'su

Yeni düzenlemelerin sonucu olarak ödeme kuruluşlarının daha güçlü bir kurumsal yapı ve bilgi teknolojileri altyapısına sahip olacağını düşünüyorum. Kanunla tanımlanan ancak detayları bu düzenlemeyle netleşen açık bankacılık servisleriyle hizmet alanımızın genişleyeceğini düşünüyoruz. Koruma hesaplarının nemalandırılmasının sektöre fayda sağlayacağını ve hizmet alan müşterilere de bu faydanın yansyacağını öngörüyoruz. Özellikle dolandırıcılık ve kötü niyetli kullanımların önlenmesi için BKM nezdinde kurulması planlanan işyeri kayıt sisteminin sektöre ve işlem güvenliğine olumlu yansyacağı da beklentilerimiz dahilinde. Düzenlemelerin tüketiciyi korumaya yönelik birçok madde içermesi sektöre güveni daha da artıracaktır.



**2022'de başta dijital bankacılık, açık bankacılık olmak üzere sektör açısından ne gibi gelişmeler bekliyorsunuz?**



## DİJİTAL VE AÇIK BANKACILIK DÜZENLEMELERİ YENİ KAPILAR AÇACAK

**Mücahit Gündebahar**  
Architech CEO'su

2022'de bankacılık ve finans sektörümüz, dünyada öne çıkan dijital ve açık bankacılık trendleriyle hızla evrimleşecek. Geçen yılın son çeyreğinde yayınlanan dijital bankacılık taslağının yürürlüğe girmesiyle farklı sektörlerdeki birçok kuruluşun dijital bankacılık ve servis bankacılığına

**ARCHITECH**

yöneleceğini gözlemliyoruz. İlgili mevzuatın detaylarında, başta dijital bankacılık ve servis bankacılığında lisans alma süreçlerinin nasıl olacağı olmak üzere teknik detayların açıklanması bekleniyor. Lisans alma süreçlerinin belirginleşmesi ve sistemin olgunlaşmasıyla özellikle yabancı yatırımcıların Türkiye'ye daha çok ilgi göstereceğini öngörüyoruz.

**Adem Aykın**  
Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı

Dijital bankacılıkla beraber FinTek'ler, ödeme hizmeti sunan elektronik para şirketleri bankaların ayrılmaz bir parçası olacak. Bankalar, hiçbir yatırıma ve operasyonel süreçlere ihtiyaç duymadan her türlü finansal ürünü güvenli ve hızlı bir şekilde sektörümüzdeki firmalar kanalıyla müşterilerine sunabilecek. Yurtdışında başarılı olmuş dijital bankacılık deneyimine sahip kurumlar Türkiye'ye yatırıma daha sıcak bakacak. Ülkemizdeki FinTek ve ödeme kuruluşlarıyla yakın çalışma ortamı kuracaklar.

**BİRLEŞİK ÖDEME**

**Ayşegül Güvenç**  
Elekse Ödeme Kuruluşu Genel Müdürü

Belirlenen güvenlik standartlarıyla birlikte kullanıcıların açık bankacılık hizmetine güveni artacaktır. Açık bankacılık sistemi üzerinden katma değerli hizmetlerin sunumunun kolaylaşması hizmetlerin tabana yayılmasını sağlayacaktır. Ülkemizde de dijital bankacılık ve açık bankacılık hizmetlerinin yaygınlaşması yabancı yatırımcıların Türkiye'ye ilgisini artıracaktır.

**elekse**  
ÖDEME KURULUŞU A.Ş.

**Metin Karabiber**  
Enqura Kurucusu ve CEO'su

Açık bankacılık girişimlerini daha çok konuştuğumuz yeni bir döneme girdik. Açık bankacılık ve dijital bankacılığın gelişmesiyle önümüzdeki dönemde KOBİ bankacılığının öne çıkmasını bekliyorum. Değişikliklere uyum sağlayabilen, geleceği öngörüp değişmesi beklenen olasılıklara karşı esnek kalabilen organizasyonlar bu dönemden kârlı çıkacaktır. Avrupa'da açık bankacılık konusundaki yol haritalarına şimdiden dönüşüm planlarının koyulduğunu, ilk çözümlerin sunulmaya başladığını görüyoruz. Türkiye'deki son kullanıcılar dijital işlemlere uyum sağlama konusunda çoğu Avrupa ülkesinden daha hızlı. Yeni düzenlemelerle sağlanan kolaylıklar elbette yabancı yatırımcılar için ülkemizi daha cazip hale getirecektir.

**Enqura**

### Yasemin Evsahibiöglü Erpa Genel Müdür Yardımcısı

Dijital bankacılık kavramının yavaş yavaş klasik şube bankacılığının yerini alacağını düşünüyoruz. Bugün aslında her ne kadar konvansiyonel bankacılık içinde yer alsada bankacılık ürünlerinin de giderek dijitalleştiğini, taksidde banka hesabı açıp evimizde kredi kullandığımız yeni uygulamalara şahit oluyoruz. Salgın sürecinde banka şubelerinin bile evden çalışabileceğine şahit olduk. Açık bankacılık tarafında bireysel kullanıcılar için finansal işlemler daha da kolaylaşacak. Türkiye’de bankacılık sektörü her zaman yabancı yatırımcının ilgisini çekmiştir. Bugün kamu bankaları hariç sektörün neredeyse tamamı yabancı hissedara sahip. Türkiye’nin FinTek alanında da önümüzdeki dönemlerde yabancı yatırım alacağı şüphesiz.



### Alp Özgen iPara Genel Müdür Yardımcısı

Müşterinin finansal bilgilerinin kontrol hakkı tamamıyla müşteriye verilecek. KOBİ bankacılığının önü tamamen açılacak. Ödeme kuruluşları artık daha farklı alanlarda da rol oynayabilecek ve durum yabancı yatırımcıların da ilgisini çekecek. Elbette dijital bankacılıkla beraber geleneksel bankacılığın kuralları, rekabet koşulları da değişecek. Özetle bireyler, şu an aktif olarak kullandıkları internet ve mobil bankacılığı bir adım öteye taşıyarak birden fazla bankada yer alan finansal bilgilerini aynı anda tek bir platform üzerinden görüntüleme, takip ve işlemleri yönetebilme şansına sahip olacak.



### Cem Amun GönderAL Yönetim Kurulu Üyesi

Dijital bankacılık gibi iş modelleri de salgın zamanında hayatımızda olmazsa olmazlar arasına girdi ve tüketicilerin bankacılık alışkanlıkları değişmeye başladı. Açık bankacılık özellikle FinTek şirketleri için büyük önem taşıyor. Müşterilerin özel finansal verilerinin analiz edilmesi, doğru tüketiciye doğru ürün sunulması fırsatı veriyor. Bu açıdan açık bankacılığın şirketlerin gelirine katkı sağlayacağını düşünüyorum. FinTek şirketlerinde müşteri sayısının fazlalığı şirket değerine katkı sağlayacağı gibi, yabancı yatırımcıların sektöre yönelik yatırım iştahını da artıracaktır.



### Murat Büyükkucak iyzico PayU Genel Müdür Yardımcısı

Özellikle finansal kapsayıcılığın ve bankacılık hizmetlerinin geniş kitlelere erişimi açısından açık bankacılık önemli bir adım. Bu noktada regülasyonun da sektörümüz adına oldukça destekleyici olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.



Tüm bu gelişmeler, her şeyin ötesinde son tüketicinin hayatında ciddi kolaylıklar sağlayacak. Türkiye, son dönemde teknoloji sektöründeki gelişmelerle yabancı yatırımcıların odağında olan bir pazar. Finans sektöründeki bu gelişmelerle birlikte bu ilginin daha da artmasını bekleyebiliriz.

### Emre Güzer Mobilexpress CEO’su, Lidio Kurucu Ortağı ve CEO’su

Dijital bankacılık lisansları ve diğer düzenlemelerle birlikte sektör, önünün hiç olmadığı kadar açık olacağı bir döneme girecek. Dijital ödemeler pazarında yüzde 65’in üzerinde büyüme öngörüyoruz. Bu büyüme, Hindistan ve bazı Latin Amerika ülkelerini dışarda bıraktığımızda dünyanın en hızlı büyüyen pazarlarından biri olduğumuzu işaret ediyor. Yeni regülasyonlarla birlikte, köşe başlarını tutmuş banka, FinTek ve telekom operatörlerinin yeni nesil teknoloji şirketleri ve finansal teknoloji girişimleri tarafından “yıkıcı” gibi gözüken ama konvansiyonel şirketleri yeni dünyaya hazırlayan daha çok yapıcı bir inovasyonla dönüştükleri bir döneme adım atacağız. Türkiye pazarından pay almak isteyen birçok yabancı oyuncunun da faaliyetine başladığı bir yıl olacak 2022. Özellikle dijital bankacılık lisansına başvuracak minimum iki yabancı oyuncu olacağını düşünüyorum.



### Ömer Sunar Ozan Elektronik Para CEO’su

Sürekli gelişim ve değişim gösteren bir sektörde hizmet veriyoruz. FinTek’lerin esneklik kabiliyeti sayesinde hem yatırım anlamında hem de teknoloji açısından hızlı gelişmeler yaşanıyor. Türkiye’de halen 20 milyon kişinin bankacılık hizmetlerinden yararlanmadığını görüyoruz. Bu sayı dünya genelinde ise 2 milyar civarında. Küresel çapta 5.5 trilyon doların üzerinde bir potansiyel hacim söz konusu. KPMG’nin yayınladığı FinTek raporu, önümüzdeki 5 yılda bu potansiyelin yüzde 23.5 bileşik büyüme kaydedeceğini gösteriyor. FinTek şirketleri, geleneksel finansal kurumlarla rekabet edebilecek konumda.



### Emre Gürsoy PaybyMe CEO’su

Açık bankacılık uygulamaları yeni finansal ürünler geliştirilmesinin önünü açacaktır. Özellikle 2022’nin ikinci yarısından itibaren hayatımıza yepyeni ödeme araçlarının girmesini bekliyoruz. Ancak dünya çapındaki dijital bankacılık uygulamaları incelendiğinde, Türkiye’deki asgari sermaye tutarının yüksek tutulduğu göze çarpıyor. Bu düzeydeki bir sermaye şartını sağlayacak yatırımcıların, bir süredir dijital bankacılık yapan yabancı yatırımcılar olacağını tahmin ediyoruz.





### Onur Güven Paycell Genel Müdürü

Artan ihtiyaçlar ve fırsatlar sektörü hızla dönüştürüyor. Beraberinde rekabeti de dönüştürüyor. “Rekaberlik” çerçevesinde şirketler artık uygun iş birlikleriyle sinerji üretmek, değer yaratmak zorunda. Dijitalleşme, mobil penetrasyon, blokzincirleri, API’ler gibi yeni nesil teknolojiler büyük veriyi inanılmaz bir hızda artırıyor. Bu da katma değer yaratma fırsatı içeren yeni gelişim alanları ortaya çıkarıyor. Regülasyonların bu rüzgarın engellenmeden ehlileştirilmesine imkan sağlayacak yönde gelişmeye devam edeceğine inanıyoruz. Açık bankacılık, servis bankacılığı gibi açılımların sağlıklı şekilde hayat bulması, ülkemizden de unicorn, decacorn seviyesinde FinTek’lerin çıkabilmesi, bölgesel hatta küresel markaların oluşması açısından kritik olacak. Örneğin, taksit uygulamalarını dünyada ilk hayata geçiren ülke olarak, “şimdi al, sonra öde” gibi popüler bir ürün için de öncü ülke olmamız gerekirdi diye düşünüyorum.



### Resul Yeşilyurt Procenne CEO’su

Dijital bankacılık konusundaki girişimleri ve düzenleme çalışmalarını 2021 yılında görmeye başladık. “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hak-



kında Yönetmelik Taslağı” ile BaaS kavramı gündeme geldi. BaaS kavramıyla birlikte 2022’de SaaS (security as a service – bir hizmet olarak güvenlik) düzenlemelerinin de yapılmasını bekliyoruz. Böylece yeni girişimler daha sağlıklı bir ortamda hayata geçebileceklerdir.

Açık bankacılık sayesinde farklı finans ve bankacılık ürünlerine tek bir noktadan erişim sağlanabilecek. Bu gelişmeler ışığında, kurumsallığın girişimcilikten çok daha öne çıktığı, finansal yükümlülüklerin arttığı ve inovasyon için daha fazla efor gerektirecek bir döneme hazır olmalıyız.

### Serkan Çelik Paynet CEO’su

Dijital bankacılık yani servis modeli bankacılık ile arayüz geliştirme imkanı olan güçlü ekosisteme sahip platform ya da uygulamalar, bir banka gibi müşterilerine tüm finansal ihtiyaçları anlık olarak sunabilecek. Bu da bankacılık, finansal hizmet ve çözümlerine hızlı, kesintisiz ulaşma imkanı verecek. Dijital bankacılığın hem iş yapış biçimine katkısı hem de finansal süreçleri hızlandırmasına ek olarak müşteri deneyimine de olumlu katkı sağlayacağını düşünüyorum. Nüfusunun dijitalleşmeye yatkınlığı, güçlü bankacılık ve FinTek ekosistemiyle Türkiye bu anlamda çok önemli fırsatlar barındırıyor. Ekonomik konjonktür ne olursa olsun teknolojik gelişmeler zaten güçlü olan banka ve FinTek alanını güçlendirecek, yabancı yatırımcılar için daha cazip hale getirecektir.



# “Konfor alanınızın dışına çıkın, dışarıda hayat var!”

**G**aranti ekolünden gelen bir yönetici Ece Berkol. Akın Öngör, Ergün Özen gibi duayen bankacılarla birebir çalışma fırsatı bulmuş, onların çalışma modellerini örnek almış. 16 yıllık Garanti Bankası deneyiminin ardından da rotasını FinTek sektörüne çevirmiş...

Lidio Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ece Berkol'un bu kararında, sürekli bir devinim içerisinde olmayı özlemesi başlıca etken olmuş. “Hayatın beni yönlendirmesi için kendimi açtım, özgür bıraktım. Her gün yeni bir şeyler öğrenmek, her an yeni bir gelişimle karşı karşıya gelmek çok özlediğim bir şeymiş. Kendimi sürekli bir meydan okumanın içine sokuyor ve gerçekten çok geliştiğimi hissediyorum” diyor.

Berkol'un özellikle kariyerinin başındaki kadın yönetici adayları için önerilerine kulak vermekte yarar var...



*Zirve  
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

[tcakmak@psmmag.com](mailto:tcakmak@psmmag.com)



**Ece Berkol**  
Lidio Satıştan Sorumlu  
Genel Müdür Yardımcısı

## Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Lidio ile keşilen kariyer öykünüzü anlatır mısınız?

1983 yılında İstanbul'da doğdum. Ailem İstanbullu ama çocukluğumda Adana'ya yerleştik ve liseyi bitirene dek orada kaldım. Üniversiteyi kazandıktan

sonra İstanbul'a döndüm. Annem de babam da doktor olduğu için herkes tıp okuyup doktor olacağımı düşünüyordu. Ancak doktorların zorlu yaşam koşullarını ve doktor çocuklarının hayat boyu anne/babaya olan özlemlerini birebir deneyimledikten sonra



tıp benim için bir seçenek olmadı ve ilgili alanlarım olan matematik, ekonomi ve teknolojiye yönelmeye karar verdim.

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde lisans eğitimimi tamamladım. Ardından İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği'ne girmeye hak kazandım ve burada da yabancı dil temelli işletme mühendisliği yüksek lisansımı tamamladım. Tüm bunlar olurken, bana çok şey katan ve 16 yıl boyunca çalıştığım Garanti Bankası'nda "management trainee" (yönetici adaylığı) programına katılmaya hak kazandım. Garanti çok başarılı insan kaynakları süreçleri olan, çalışanlarını çeşitli eğitimlerle çok iyi geliştirebilen bir banka. Bankacılık kariyerim boyunca İngiltere, İspanya ve New York Columbia Üniversitesi'nde dünyanın önde gelen bankalarında çalışan finans profesyonelleriyle birlikte eğitimler aldım. Garanti Bankası'nda benim çalıştığım zamanda yerleşik olan kültür Akın Öngör tarafından inşa edilmişti. Keza Ergun (Özen) Bey de işini muhteşem bir şekilde yapan, çok kıymetli bir yöneticiydi hepimiz için. Tolga Egemen, Fuat Erbil ve Gökhan Erün de birebir çalışma şansı yakaladığım ve çalışma modellerini kendime örnek aldığım, iş hayatımı ve kariyerimi şekillendirmemde rol oynayan güçlü karakterler oldu. Her biriyle çalışma fırsatı yakaladığım için kendimi çok şanslı hissediyorum.

Garanti'deki kariyerim sırasında Garanti Ödeme Sistemleri ile çok yakın çalışıyorduk. Lidio'nun kurucu ortağı ve CEO'su olan Emre Güzer ile tanışıklığımız ve dostluğumuz da o yıllara dayanıyor. Emre, bir süre sonra Garanti'den ayrılıp sektörün ilk ödeme kuruluşlarından PayU Türkiye'nin kurucusu oldu, hepimiz de onun başarılarını keyifle izledik. 2021 yılında ben de Lidio ekibine ve dolayısıyla FinTek ekosistemine katıldım. Çok hızlı geçen 8 aya bakınca "iyi ki de katılmışım" diyorum.

### **16 yıllık bankacılık deneyimlerinden sonra FinTek sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?**

Bankacılıktan FinTek sektörüne geçmemin başlıca nedeni sürekli bir devinim içerisinde olmayı özlemektir diyebilirim. Çok uzun süre aynı işi yaptığımızda, bir noktadan sonra köreltiğinizi hissediyorsunuz. Özellikle son 2 yılda bunu çok derinden hissettim ve hayatın beni yönlendirmesi için kendimi açtım, özgür bıraktım. Zaten siz kararlarınızda net olduğunuzda ve ne istediğinizi bildiğinizde hayat ona göre akıyor, her şey kendiliğinden yerli yerine oturuyor. Açıkçası FinTek sektörüne geçmek benim çok canlı ve diri hissetmemi sağladı diyebilirim. Her gün yeni bir şeyler öğrenmek, her an yeni bir gelişim alanıyla karşı karşıya gelmek çok özlediğim bir şeymiş. Kendimi sürekli bir meydan okumanın içine sokuyor ve gerçekten çok geliştiğimi hissediyorum. Yaraticılığımı ve hayal gücümü tekrar kullanmaya başladım. Birlikte çalıştığım arkadaşlarımı ilham vermek ve onlardan ilham almak, onların fikirlerinden ve deneyimlerinden beslenmek benim için çok önemli. Yıllarca aynı yerde çalışmış herkese tavsiye ediyorum: Konfor alanınızın dışına çıkın, dışarda hayat var!



### **Bir yönetici olarak kadınların sektöre ne tür farkındalıklar kattığını düşünüyorsunuz?**

Lidio'da kadın istihdamına çok önem veriyoruz. Özellikle yönetici ve karar alıcı seviyesinde oldukça fazla sayıda kadın var. Bu arkadaşlarımız pozitif ayrımcılıkla bu pozisyonlara gelmedi, gerçekten işlerinde iyi oldukları için buradalar. Hepimiz görüyoruz ki toplumsal ve kurumsal gelişim için, ilerlemek için kadınların da yönetim kadrolarında olması artık şart. Daha çok yönetim kurulu üyesi ve daha çok yöneticinin kadın olması tüm toplumu kalkındırır. Aslında kadın ve erkek diye de ayırmak istemiyorum; iş hayatında yükselmek haktır, kadın veya erkek fark etmez, iyi olan kazanmalı. Kadınların bu sektöre kattığı her şey erkeklerin katkılarıyla eşit seviyede. Bunun yanına kadınlarda olan yüksek EQ (duygusal zeka) avantajını da ekleyebiliriz.

### **İş hayatında size başarıyı kazandıran etkenler neler oldu?**

Ben iş hayatında başarıyı getiren belli başlı 4 odak noktası olduğunu düşünürüm: Yüzde 40 çok çalışmak. Yüzde 30 şans yani doğru zamanda doğru yerde olmak. Yüzde 20 yaptıklarımı gösterebilmek. Yüzde 10 da prensiplerinin ve kurallarının olması, aynı zamanda adaptasyona da yatkın olmak.

Tabii kişi kendisini sürekli geliştirmeli ve çokça okumalı. Eğitimler almalı ama yeri geldiğinde eğlenmeyi de bilmeli. Arada bir hiçbir şey yapmayıp deşarj olmakta da yarar var.

### **Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına tavsiyeleriniz ne olur?**

Herkesten duyduğum gibi "çok çalışmak" demeyeceğim. İş hayatının başında bunu bana dediklerinde hiç hoşlanmazdım. Sanki çok çalışmamak gibi bir şansımız varmış gibi! Maddeler halinde şöyle sıralayabilirim:

- Hemcinslerinizi destekleyin. Duygularınızı bir kenara koyup karşılıklı olarak olumlu/olumsuz geri bildirimler verin. Politik olmayı öğrenin. Kendinizi hep bir üst pozisyonda konumlayın, inisiyatif alın.
- Kazandığımız paranın bir kısmını seyahat etmek, dünyada gezilmedik yer bırakmamak için harcayın.
- Her zaman gerçeğin peşinde olun. Gerçek ne ise onu görmeye ve göstermeye çalışın.
- Networking'e önem verin. Erkeklerin en iyi yaptığı şey bu. Siz de bu yönünüzü geliştirin.
- Hiçbir zaman kendinizden ödün vermeyin, özsaygınızı güçlendirin. Bunu kendinizi geliştirip değerinizi keşfederek kazanabilirsiniz.

■ Herkesin çalışmak istediği bir takım lideri olmaya çalışın. Ekibinizin işini yaparken mutlaka eğlenmesini de sağlamaya çalışın.

■ Hayatı ve kendinizi fazla ciddiye almayın. Dönem dönem herkesin ruh hali değişkenlik gösterebilir. Zaten her şey geçici değil mi?

### Lidio için 2021 yılı nasıl geçti, 2022 hedeflerinizi ve beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

2021 bizim için başarılarla dolu geçti. Şu an Türkiye'deki e-ticaret ekosistemine baktığımızda bizim dokunmadığımız firma yok diyebiliriz. Bu beni çok heyecanlandırıyor çünkü müthiş bir potansiyelimiz var. Crossborder (sınır ötesi) iş kolumuzu da genişlettik; dünyanın en iyisi olan firmalarla anlaşmalarımız ve entegrasyonlarımız yolda. Bu projemiz beni özellikle heyecanlandırıyor çünkü yurtdışı iş birliklerimiz ve ses getirecek entegrasyonlarımızla Türkiye'nin dış ticaretini destekliyoruz. Geçen yıl Amsterdam'da düzenlenen Money 20/20 etkinliğinde Lidio'yu anlatırken ülkemizi de temsil ettik. Gerek yabancı yatırımcılar gerekse katılımcı ödeme şirketleri, Türkiye'deki gelişmiş teknolojiye, kaliteli işgücüne gerek teknoloji gerek finans alanındaki bilgi birikimi ve donanımına hayran kaldı. Ekonomik olarak şu an zorlayıcı koşul-

lar içerisinde olabiliriz ama ben Türkiye'nin bankacılık ve FinTek ve teknoloji alanındaki potansiyeline çok inanıyorum. Hepimizin önü çok açık! Tüm bu projeleri hayata geçirirken ekibimizi de büyüttük. Bu büyüme giderek artacak. Sektördeki en deneyimli FinTek ekibine sahip olmanın gururunu yaşıyoruz. Yeni transferlerimizin yolda olduğu haberini de buradan vermiş olayım. Hem yurtdışı hem de yurtiçinde büyük ölçekli işyerleriyle iş birliklerimizi kısa bir süre sonra duyurmaya başlayacağız. 2022 için çok iddialı hedeflerimiz var.

### Yoğun iş temposunuz arasında, iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, bize hobilerinizden bahsedebilir misiniz?

Kariyerimin başındayken bu tarz röportajlarda hep "Çok iyi planlama yapıyorum, her anım hesaplı, bu sayede her işe yetişebiliyorum, sabah 6'da kalkıp yogamı yapıyorum" gibi cümleleri çok duyardım. Açıkçası ben söylemleri samimi bulmuyorum. Şahsen ben iş ve özel yaşam arasında dengeyi sağlamakta zorluk yaşıyorum. Hiçbir şeye yetişemiyorum. Zamanımın çoğu aile ve iş hayatı arasında vicdan azabı çekmekle geçiyor. Tüm eforumla her yere ve her şeye yetişmeye çalışıyorum. "Şikayetçi misiniz" dersanız, asla. Çünkü bu yoğunluk ve koşturmadan zevk alıyorum, beni canlı ve genç tuttuğuna inanıyorum. Elbette zorlandığım zamanlar oluyor ama geçeceğini biliyorum. Daha önce de belirttiğim gibi hayatı çok ciddiye almıyorum ve kendimle dalga geçebiliyorum. Her sabah 6'da kalkıp, oğlum binlerce kez "hadi" diyerek okula hazırlıyorum, sonra bilgisayarını açıp sonsuz toplantılar ve yoğun tempoya dalveriyorum. Veli toplantıları, oğlumun sınavları, ödevleri derken bazen kendimi kaybettiğimi fark ediyorum. Akşamları iş çıkışlarında seyrek de olsa eşimle baş başa kalma fırsatını değerlendirmeye çalışıyoruz. Eşim de çok yoğun bir tempoda çalıştığı için birlikte olabildiğimiz bu anlar bizim için çok değerli.

Kişisel gelim konusunda, hobi olarak başlayıp zamanla hayatımın bir parçası haline gelen sosyal medya paylaşımlarım var. Yaklaşık 60 bin kişilik katılımcıya ulaştık. Orada gerçek ve sahici olan her şeyi paylaşıyorum. Hem iyileşiyorum hem de kendimce bildiğim iyileşme yollarını anlatıyorum.

Seyahat etmeyi seviyorum. Dünyanın çeşitli yerlerini görmek, keşifte bulunmak, farklı ülkelerde sevdiklerimle birlikte yeni anılar biriktirmek, oranın yerlisiymiş gibi fazla turistik olmayan bölgelerini gezmek, gittiğim ülkelerin mutfaklarını deneyimlemek bana çok iyi geliyor.

Herkes için aileleri ve sevdikleriyle beraber sağlıklı, mutlu, huzurlu, bolluk içerisinde, anlamlı bir sene dilerim. Bir de umut diliyorum herkese. Umut yaşama amacı verir, umut varsa çözüm de peşinden gelir! ☺



# ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini  
kapsayan zengin içerik

Banka ve kredi kartları, internet bankacılığı, e-ticaret, POS, ATM, mobil/temassız ödemeler başta olmak üzere bankacılık ve finans sektörüne yönelik haberlerin yayınlandığı PSM; yenilenen, güçlenen içeriği ve yeni yüzüyle Aralık 2013'ten itibaren her ay okuyucularıyla buluşmaya başladı. PSM'nin zengin içeriği, başlıca şu konulardan oluşuyor:

- \* Ödeme sistemleri sektörüyle ilgili haber-araştırma, dosya ve röportajlar
- \* Banka & Kredi Kartları
- \* Temassız & Mobil Ödeme
- \* ATM & POS Terminalleri
- \* İnternet Bankacılığı
- \* Mobil Bankacılık
- \* E-Ticaret
- \* İnovasyon - Yeni Ürünler
- \* Güvenlik Çözümleri
- \* Türkiye ve dünyadan ödeme sistemleri verileri, sektörel ilgili düzenli istatistikler

Abonelik için: [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com)

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Abone olmak için aşağıdaki bilgileri [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) adresine iletiniz.

Ad Soyad: .....

Adres ve Fatura Bilgileri: .....

Posta Kodu: .....

Şehir: .....

Tel: .....

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 420 TL'yi (20 TL dergi 15 TL kargo ücreti)  
1 Dergi aboneliği.....: 420 TL  
2 Dergi aboneliği .....: 840 TL  
3 Dergi aboneliği .....: 1000 TL

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.'nin  
Hesap IBAN  
772 - 6298270 TL TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70  
Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

Abonelik bilgilerinizi, ödeme dekontunuzla birlikte [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) adresine iletiniz.

# Yeni yönetmelikle ÖDEME SEKTÖRÜNÜN çerçevesi daha da netleşti



YH Hukuk Bürosu  
Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

**Ö**deme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik, 1 Aralık 2021 tarih ve 31676 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Böylece 27 Haziran 2014 tarih ve 29043 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan eski yönetmelik yürürlükten kaldırılmış oldu. Yeni yönetmelikle ilgili mevzuata birçok yeni hüküm eklendiği, önemli değişiklikler yapıldığı dikkat çekiyor...

## Sermaye için 3, 5 ve 13 milyon TL alt limit belirlendi

Yeni yönetmelikte göze çarpan ilk değişikliklerden biri asgari özkaynak yükümlülüğünün artırılması. Buna göre, sadece fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmet veren ödeme kuruluşları için 3 milyon Türk Lirası asgari ödenmiş sermaye şartı getirildi. Ödeme hizmeti kullanıcısının onayının alınması koşuluyla, ödeme hizmeti sağlayıcısının ödeme hizmeti sağlayıcıları nezdinde bulunan bir veya daha fazla ödeme hesabına ilişkin konsolide edilmiş bilgilerin çevrim içi platformlarda sunulması hizmeti veren ödeme kuruluşları hariç olmak üzere diğer ödeme kuruluşları için gerekli ödenmiş sermaye de 5 milyon Türk Lirası ve hesaplanan asgari özkaynak tutarından az olamayacak. İlgili tutar, elektronik para kuruluşları içinse 13 milyon Türk Lirası ve hesaplanan asgari özkaynak tutarından düşük olamayacak. Söz konusu tutarlar, her yılın ocak ayında TCMB tarafından değerlendirilecek ve bu kapsamda değişiklikler yapılması söz konusu olabilecek.

## Başvurudan önce de sermaye şartı var!

Yeni yönetmelikle kuruluşların faaliyet izni alabilmesi açısından da çeşitli düzenlemeler yapıldı. Bu kapsamda faaliyet izni alınması iki aşama olacak şekilde düzenlendi. İlk aşamada, gerekli bilgi ve belgeler TCMB’ye sunuluyor, akabinde bir istihbari inceleme süreci başlatılıyor. İncelemeyi başarıyla geçen girişimlerin başvuru onayı ise ikinci aşamayı oluşturuyor.

Faaliyet izni başvurusunda bulunan şirketin, her türlü muvazaadan arı ödenmiş sermayesinin, fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmetleri sunmak için en az 1 milyon Türk Lirası olması gerekiyor. Diğer ödeme hizmetlerini sunmak için en az 2 milyon, elektronik para ihraç etmek içinse en az 5 milyon Türk Lirası asgari ödenmiş sermaye şartı aranıyor.

## Ödeme aracı kaybedilir ya da çalınırsa...

Yönetmelik, işlemlerle ilgili yükümlülüklerle ilgili de yeni düzenlemeler içeriyor. Örneğin, kayıp veya çalıntı bir ödeme aracının kullanılması ya da müşteri güvenlik bilgilerinin gereği gibi muhafaza edilmemesi nedeniyle ödeme aracının başkaları tarafından kullanılması durumunda, gönderenin sorumluluğu 150 Türk Lirası’ndan 250 Türk Lirası’na çıkarıldı.

## Hizmetin cinsine göre banka nezdinde teminat bulundurulacak

Bir başka değişiklik de teminat bulundurma zorunluluğuyla ilgili. Buna göre, ödeme ve elektronik para kuruluşlarının TCMB nezdinde teminat bulundurması zorunlu hale getirildi. Bulundurulması gereken asgari teminat tutarı ise verilen hizmetin ödeme ya da elektronik para ihracı olmasına göre farklılık gösterebilecek.

## Yetişkin olmayan kullanıcıların işlem yapma koşulları...

Elektronik haberleşme işletmecilerinin ergin olmayan ön ödemeli ve faturalı kullanıcılarla ilişkileri de yeniden düzenlendi. Ergin olmayan kullanıcılar, yasal temsilci onayının ardından ilgili işlemleri yapabilecek. Bu kapsamda kullanıcının ergin olmadığı sözleşme kurulurken veya daha sonra çağrı merkezi aracılığıyla bildirilebiliyor. Söz konusu beyanlar ancak yazılı olarak değiştirilebiliyor. Bu bildirim yapılmaması halinde elektronik haberleşme işletmecileri, ilgili kullanıcıyı abonenin bizzat kendisi ve ergin olarak kabul edecek.

Anonim ön ödemeli araçlar hariç olmak



**TÖDEB**  
Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği





**Fatura tahsilatı, ödeme aracılığı, elektronik para ihracı gibi hizmetler sunan kuruluşların asgari ödenmiş sermaye limitleri yükseltildi. Yeni lisans başvurusu yapmadan da belli sermaye limitlerini karşılamak gerekiyor. Hizmet verme koşulları, işlemlerle ilgili sorumluluklar, temsilcilik verme gibi konularda önemli değişiklikler var. TÖDEB'in görev alanı ve yükümlülükleri de genişletildi...**



üzere, ergin olmayan kişilere ön ödemeli araçların ilk ihracı ile elektronik para hesaplarının açılması esnasında ergin olmayan kişinin yasal temsilcisinin onayının alınması, alınan onayın kayıt altına alınması ve bunlar için gerekli prosedürlerin oluşturulması gerekiyor.

Bu kapsamda ergin olmayan kişinin yasal temsilcisinin ilgili işlemleri takip edebilmesi açısından bir sistem oluşturulması gerektiği öngörüldü ve düzenlemeler bu çerçevede yapıldı.

### **“Kredi veriliyor” imajı verilemeyecek, taksit yapılamayacak**

Yeni yönetmelik, kuruluşların kredi kullanma yasağı açısından yenilikler içeriyor. Yönetmeliğin 16'ncı maddesi uyarınca kuruluşların kredi vermesi ve kredi verdiği izlenimini yaratacak şekilde reklam ve pazarlama faaliyetlerinde bulunması yasaklandı. Yine söz konusu kuruluşların ödenmesine aracılık ettiği tutarların taksitlendirilemeyeceği de bir kez daha tekrar edildi.

### **TÖDEB için yeni görev ve yükümlülükler...**

“Tanımlar” başlıklı 3'üncü maddede yapılan yeni tanımlamalar da göze çarpıyor. Örneğin, Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB), “Birlik” olarak yönetmelikte yer alıyor. Birliğin görev ve yükümlülükleri arasında; yönetmelik kapsamında açılan şubelerin kayıt listesinin tutulması, bu listelerin internet sitesinde yayınlanması, kuruluş tarafından temsilci aracılığıyla fa-

aliyet gösterilebilmesi bakımından belirlenen temsilcinin kayıt listesinin tutulması gibi yeniliklerin eklendiği görülüyor.

### **Kullanıcı talep etmeden uzaktan sözleşme kurulamayacak**

Kullanıcılar ile kurulacak çerçeve sözleşmeler kapsamında da birkaç değişiklik söz konusu. Örneğin, çerçeve sözleşmenin uzaktan iletişim araçlarıyla kurulması ihtimalinde, sözleşmenin fiziki olarak kurulmuşçasına güvenli olması bakımından gerekli tüm önlemlerin alınması için ödeme hizmeti sağlayıcısına ayrı bir yükümlülük getirildi. Müşterinin kimliğinin doğrulanması gerektiği vurgulanarak, ödeme hizmeti sağlayıcı tarafından edilen bilgi ve belgelerin mümkün olan koşullar ve yöntemlerle doğruluğunun teyit edilmesi gerektiği ifade ediliyor.

Yine ödeme hizmeti sağlayıcısının uzaktan iletişim aracıyla sözleşme kurması kapsamında, öncelikle bu yönde kullanıcı tarafından bir talep gelmesi gerektiği ifade ediliyor. Aksi halde bu yönde herhangi bir işlem yapılamayacağı düzenlenmiş durumda.

Uzaktan iletişim aracıyla sözleşme kurulması halinde, söz konusu sözleşmede, sözleşme şartlarına ek olarak hangi uzaktan iletişim aracının kullanıldığı, bu aracın kullanımı sırasında bir eksiklik veya aksaklık oluşması halinde tarafların hak ve yükümlülüklerinin neler olacağı, bu yolla edilen bilgi ve belgelerin ne kadar süre saklanacağı gibi hususlara da yer verilmesi gerekeceği hükme bağlandı. ⊖



# Ödeme dünyası 2021'deki gibi RAHAT olamayabilir!

Yeni ödeme yöntemleri, çift haneli büyümeler, rekor sayıda iş birlikleri... Ödeme dünyasının 2021 yılında kaydettiği hızlı büyüme beraberinde bazı sorunları da getiriyor. Uzmanlar bu yıl birçok alanda yeni düzenlemeler bekliyor. Bunların başında da BNPL, kripto paralar, FinTek'ler aracılığıyla yapılan ödemeler ve sanal bahisler geliyor...



2021 yılında sadece Türkiye değil birçok ülkede yeni ödeme yöntemleri geliştirildi. Bunlarda bazıları başarılı, bazıları da başarısız oldu. "Trend" olabilenler pazar paylarını ciddi oranda artırdı.

Ancak anlaşılan bu hızlı büyüme beraberinde bazı sorunları getirdi, getirmeye de devam edecek. Bu yüzden analistler, 2022 yılında bazı alanlarda yeni düzenlemeler yapılmasını bekliyor. W2 İş Geliştirme Müdürü Ben Calver, bunlardan bazılarını şöyle sıralıyor:

## Şimdi al, sonra öde (BNPL)

Geçen yıl dünya çapında popüler hale gelen "şimdi al, sonra öde" (BNPL - Buy now, pay later) yöntemi, özellikle alışveriş çılgınlığının yaşandığı "Blacak Friday" ve Noel öncesinde büyük bir sıçrama yaptı. Araştırmalar, bu dönemdeki harcamaların yüzde 51'inin BNPL kulla-

nılarak yapıldığını gösteriyor.

Bu hızlı yükseliş, özellikle batıda düzenleyici kurumların endişesini artırmış durumda. Kişilerin bütçelerine göre fazla borçlandığını düşünenlerin sayısı az değil. Bu doğrultuda 2022'de BNPL'yi kişisel krediler, kredi kartları ve diğer ürünler gibi ele almaya başlamak için başta Birleşik Krallık, AB ve ABD olmak üzere düzenleyicilerin harekete geçmesi bekleniyor. Sonuç olarak, tüketiciler için BNPL harcamaları üzerinde çok daha sıkı kontrol ve kredi kayıtlarının daha fazla çapraz kontrolünü görebileceğiz.

## Kripto paralar

2021'de kripto paraların inişli çıkışlı seyrini dışında en dikkat çeken gelişme, kripto temelli değiştirilemez token'ların (NFT) kullanımı oldu. NFT'lerin borsalarda işlem görmeye başlamasının ardından bazı ülkelerde kuralları

zorlayıcı hareketler dikkat çekti. Bunun dolandırıcılığa açık bir alan olduğunu düşünen ve bu yönde sinyaller alan düzenleyici kurumlar harekete geçti ve ABD ile AB'de "müşterinizi tanıyın" (KYC) kuralları konusunda uyarılar arttı. İngiltere'de de FCA, bazı borsaları yasaklama kararı aldı. Kripto ana akım olmaya devam ettikçe diğer yargı alanlarının da harekete geçmesi sürpriz olmayacak.

### Sanal bahis ve kumar

Sanal bahis dünyasının hacmi, Juniper Research'e göre 2023 yılına kadar 200 milyar doları geçecek. Pasta büyüdükçe bu alandaki sahtecilikler de hızla artıyor. EMVCo'ya göre, bahisle ilgili ödeme sahtekârlığı 2021'de yüzde 30 artarak pazarın kendisinden bile daha hızlı büyüdü. Sticpay'e göre de özellikle çevrimiçi spor bahislerinin yıllık hacmi 46 milyar doların üzerine çıktı ve dünya çapında yıllık yüzde 10'un üzerinde büyüyor. Başta Birleşik Krallık (2005 Kumar Yasası) olmak üzere yasama faaliyetleri internet bahislerini kolaylaştırırken, bir yandan da artan dolandırıcılık vakaları birçok şirketin hırsını frenliyor. Bu yıl düzenleyicilerin, kumar sitelerinin KYC ve kara para aklamayı önleme çalışmalarına odaklanmasını isteyeceği beklentisi hakim.

Bu arada ödeme şirketleri de kullanıcı rahatlığını ve hızlı ödemeleri korurken düzenleyicilerin ihtiyaçlarını karşılayan, banka düzeyinde KYC'yi oyun siteleri için işe alım ve oturum açma süreçlerine dahil eden çözümler geliştirmeye devam edecek.



### FinTek ödemeleri

FinTek'lerin ödeme dünyasındaki ağırlığı arttıkça sahtecilik de artıyor. Çevrimiçi güvenlik uzmanı Vesta, dijital kanaldaki sahtekârlığın tüm işlem girişimlerinin yüzde 13'üne ulaştığını tahmin ediyor. Bu da dünya çapında düzenleyiciler tarafından zorunlu kılınan daha fazla güvenlik protokolü göreceğimizin bir işareti.

Mobil cihaz gibi ikinci bir kanal üzerinden gönderilen biyometrik faktörlerin, şifrelerin ve tek kullanımlık şifrelerin kombinasyonuna dönük düzenlemeler hızla gündeme gelebilir. Hatta ABD'nin bu konuda zorunluluklar içeren bir tebliğ için 2021 yılında çalışmalara başladığı biliniyor. Bu alanda düzenleyiciler, özellikle anlık ödemeler ve hesaptan hesaba geçişlerde şirketlerden daha fazla inovasyon talep edebilir. Anlık ödemelerde kullanıcı kimliğini güvence altına alma ve gerçek işlemleri dolandırıcılıktan ayırt etme zorluğu yakın zamanda ortadan kalkmayacak ve muhtemelen bu yıl içinde düzenleyicilerin sert adımlar atacağını göreceğiz.



## Mastercard, McDonald's'ın "yapay zekasını" satın aldı

Teknoloji ve ödeme şirketlerinin FinTek'lere ilgisi yılın son ayında da hız kesmedi. Yeni trendleri işlerine adapte etmek isteyen şirketler, birbirini ardına satın alma, iş birliği anlaşmalarına imza atıyor. Ancak bu kez farklı bir satın alma haberi var. Mastercard, McDonald's'ın yapay zeka destekli kişiselleştirme platformu Dynamic Yield'ı satın aldı. Dynamic Yield; geçmiş satın alma işlemleri, sayfa görüntüleme, sipariş saatleri, mağaza trafikleri, en çok sipariş edilen ürünler gibi farklı konularda oldukça ayrıntılı analizler yapabiliyor. Arabaya servis ve sipariş kiosklarını elden

geçirmeye yardımcı olması amacıyla McDonald's tarafından 2019 yılında satın alınan şirket; perakende, finansal hizmetler, seyahat ve restoran endüstrilerinde 400'den fazla müşteriye sahip.

Mastercard'ın veri ve hizmetlerde sorumlu başkanı Raj Seshadri, "Kullanıcılara mükemmel şekilde uyarlanmış bir deneyim sunmak için bir mağazaya girme veya bir web sayfası açma fikri artık çok uzak değil. Dynamic Yield'in uzmanlığı, ölçeğimiz ve ilişkilerimiz sayesinde son tüketiciyle müşterilerimiz arasındaki bağlantıları yeni zirvelere taşıyabileceğiz" dedi.

## Visa, kripto para danışmanlığına başladı

Kripto paralarla yakın ilişki içinde olan Visa, bu kez de danışmanlık hizmeti vermeye başladı. Şirket, müşterilerinin kripto para birimleri hakkında daha fazla bilgi edinmesini sağlamak amacıyla danışmanlık birimi kurdu. Kısa adı VCA (Visa Consulting and Analytics) olan yeni departman; finansal kurumlara, perakendecilere ve şirketlere kripto dünyasıyla ilgili her konuda bilgilendirme yapıp önerilerde bulunacak. Visa'nın kripto para departmanı başkanı Cuy Sheffield, "Bankalar ve kripto para ekosistemi arasındaki bu köprüyü kurmak için Visa'nın büyük bir rol oynaması gerektiğini düşünüyoruz. Her bankanın bir kripto para stratejisi olmalı. Borsalar ve cüzdanlar gibi kripto para uygulamalarına nasıl daha iyi hizmet verebileceğimizi de görmek



istiyoruz" açıklamasını yaptı. Visa tarafından yapılan araştırmaya katılanların yüzde 18'i kripto paralarla ilgili ürünlere sahip olan veya bu alanda hizmet sunan bankalarla çalışmak istiyor. Kripto para yatırımı bulunanların yaklaşık yüzde 40'ı ise tercihini kripto para ürünleri sunan bankalardan yana kullanıyor. Araştırma, katılımcıların yüzde 94'ünün kripto konusunda "biraz" farkındalığa sahip olduğunu, yaklaşık 3'te 1'inin de kripto paraları yatırım ya da değişim aracı olarak kullandığını gösteriyor.

# Avrupalı büyük şirketlerin ticari kartlara ilgisi artıyor



Ticari kartlar ve kurumsal ödeme programları, halen Avrupa genelindeki toplam ödeme kartı hacminin yüzde 10'undan daha azını oluşturuyor. Seyahat, harcama programları ve tedarik zinciri ödemeleri gibi otomasyona girer diğer sektörlerin daha aktif hale gelmesiyle ticari kart pazarının daha hızlı büyümesi bekleniyor. Avrupa'da hükümetlerin, kamu kuruluşlarının ve büyük şirketlerin kurumsal satın almalarında ticari kartlarını kullanma oranı 2020'ye göre yüzde 7.4 arttı.

Finansal kuruluşlar da artan talebi karşılamak ve daha da artırmak için bu alana son 2 yılda 25 milyar doların üzerinde teknoloji yatırımı yaptı. Şirketlerin yaklaşık yüzde 40'ı, tedarik zinciri yönetimini düzene sokmak ve manuel ödeme yöntemlerine bağımlılığı azaltmak için yeni yollar ararken, önümüzdeki 12 ay içinde sanal kart teknolojisi kullanımını artırmayı planlıyor. Salgın etkisiyle ödeme-



lerdeki dijitalleşmenin hızlanması, anlaşılabilir bireyler ve küçük şirketler kadar büyük şirketleri de harekete geçirmiş. Beklenti, 2022 yılında bu yönelim ve işlem hacmi büyümesinin daha da hızlanacağı yönünde.

## Mobil ödemeleri gelişmekte olan ülkeler domine edecek

Research araştırmasına göre gelişmekte olan ülkeler, 2021 yılında mobil ödeme hacmine ciddi bir katkı sundu. Araştırma, geçen yıl bu ülkelerdeki mobil para işlemlerinin toplam değerinin 555 milyar dolara ulaştığını tahmin ediyor. 2026 yılına kadarsa yüzde 60 büyümeyle

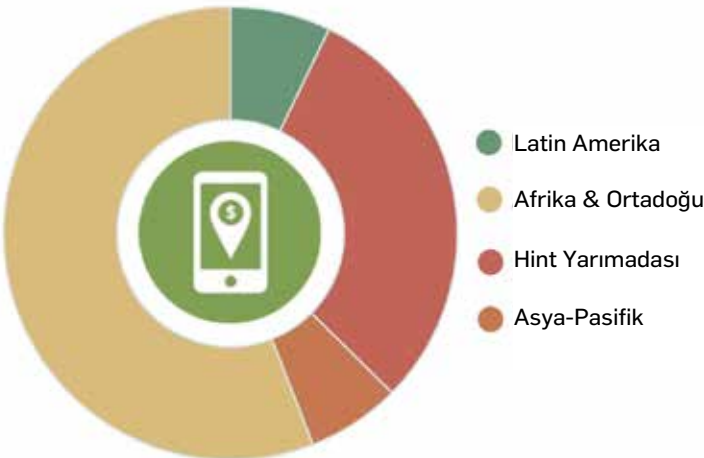
870 milyar dolara ulaşacağı öngörülmüyor.

PaaP yani platformlar arasındaki ödemelerse çok daha hızlı büyüyecek. Bu model, satıcılar ile tüketicilerin daha fazla buluşmasını ve gelir akışının hızlanmasını sağlıyor. Mikro sigorta, mikro krediler, mikro tasarruflar ve mobil para transferini içeren araştırma, akıllı telefonların benimsenmesi ve kullanıcı beklentileri arttıkça PaaP'nin satıcılar için geliri artırmak için kritik öneme sahip olacağını belirtiyor. Bu fırsatı doğru bir şekilde kullanmak isteyen satıcıların, iş ortaklıklarıyla kendi ekosistemlerini oluşturmasında yarar var.

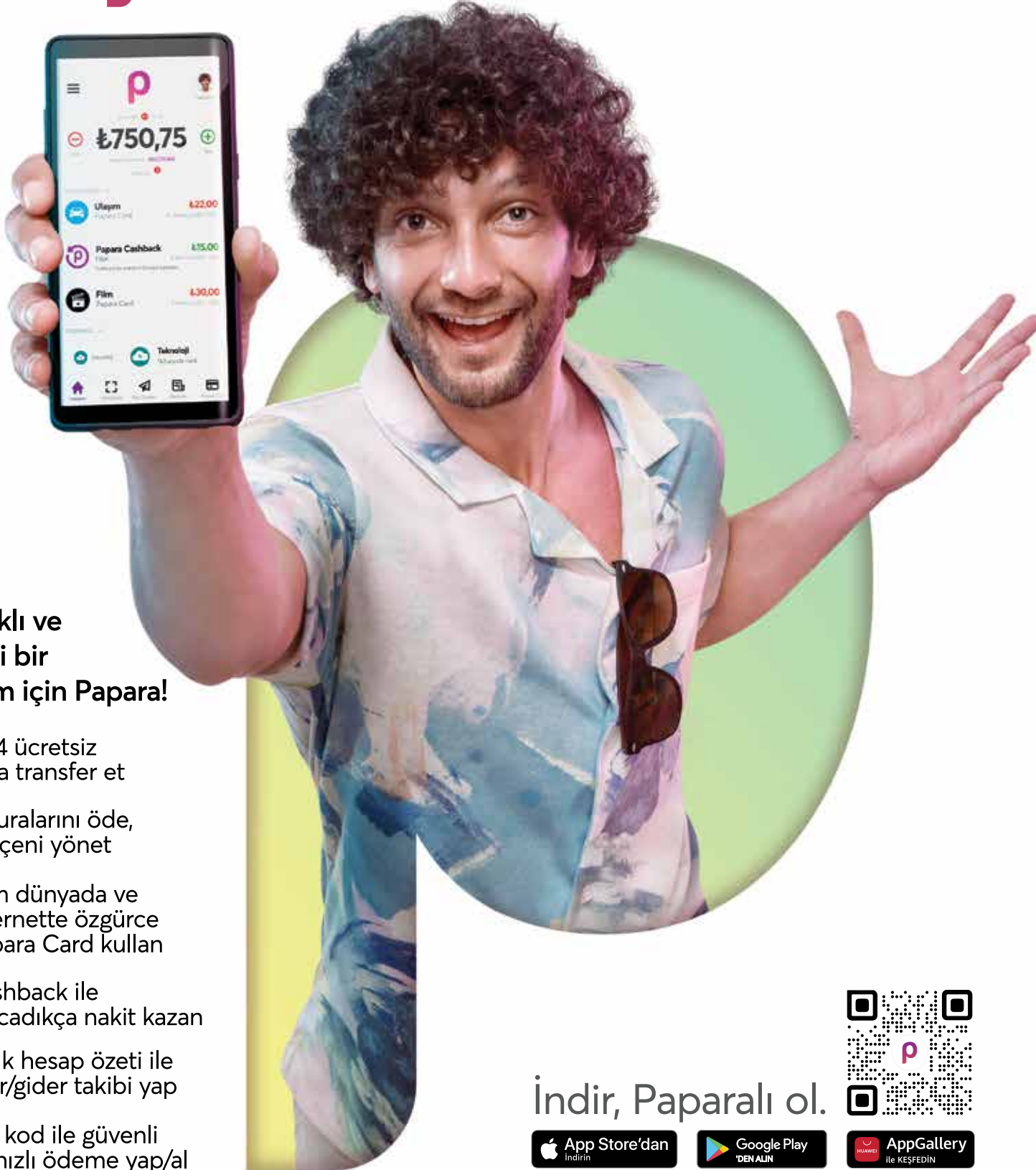
Rapor, mikro kredilerin önümüzdeki 5 yıl içinde yüzde 180'in üzerinde büyümeyle en hızlı segment olacağını da öngörüyor. Çalışmayı hazırlayan analistlerden Damlasat, "Mikro krediler, doğası gereği küçük ölçekli olsa da finansal erişime daha kolay ulaşım imkanı sağladığı için rağbet görüyor. Bu hizmetlerle bankaların rekabeti önlenip kullanıcı başına ortalama gelirleri artıracak bir döngü yaratılabilir" diyor.

Araştırma, Afrika ve Ortadoğu'nun önümüzdeki 5 yıl içinde mobil işlemlerdeki ağırlığını artıracaklarını, 2026 yılına kadar küresel gelişen pazarların değerinin yüzde 56'sını oluşturacağını ortaya koyuyor. Afrika'daki satıcılara, bu fırsatı en iyi şekilde değerlendirmek için mikro sigorta, mikro tasarruflar gibi gelişmiş mobil para hizmetlerini genişletmeleri öneriliyor. ☹

### 2026'da mobil cihazlarla yapılacak para transferleri (870 milyar \$)



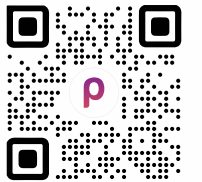
# Banka değil, papara



## Ayrıcalıklı ve yenilikçi bir deneyim için Papara!

- ↔ 7/24 ücretsiz para transfer et
- 📄 Faturalarını öde, bütçeni yönet
- 🛒 Tüm dünyada ve internette özgürce Papara Card kullan
- 📁 Cashback ile harcadıkça nakit kazan
- 📊 Aylık hesap özeti ile gelir/gider takibi yap
- 📱 QR kod ile güvenli ve hızlı ödeme yap/al

İndir, Paparalı ol.



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

# PayFix

Yeni Nesil Ödeme