

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MART 2022

Sayı: 131 / Fiyatı: 20 TL

www.psmmag.com



Ömer Uyar

BDDK onaylı ilk finansal bulut platformu **inter-Cloud** kullanıma sunuldu



Erkan Kork

**Büyük veri analizinin öncü FinTek'i PayFix oldu**



**İzmir turist dostu kentler kervanına katıldı**



**İnovasyona dayalı sigortacılık ödül programı başladı**



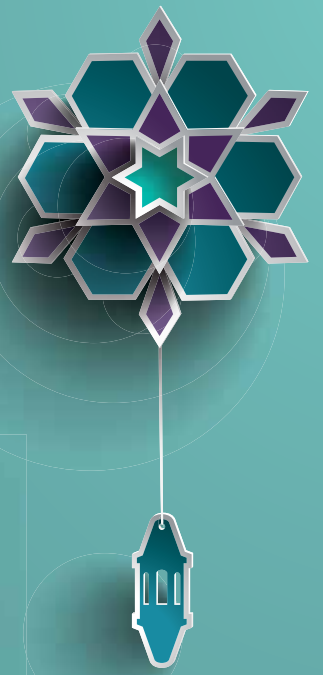
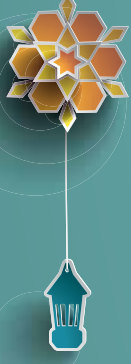
Paynet CEO'su Serkan Çelik

**“Dijital dönüşümü herkes için kazanca çeviriyoruz”**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306



## RAMAZAN YARDIMLARINDA ESNEKLİK ARAYAN FİRMALARIN TERCİHİ: MULTIGIFT KURUMSAL HEDİYE KARTI

Çalışan yardımlarınız için ister binlerce markette geçerli MultiGift'i ister A101, CarrefourSA ve Trendyol gibi marka çözümlerini tercih edin, çalışanlarınıza seçme özgürlüğü, firmanıza %39'a varan vergi avantajı sağlayın.



Detaylı bilgi için.

444 87 36  
multinet.com.tr

 multigift



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Ödeme sistemleri ekolü

**Türkiye'nin bankacılık sektöründeki öncülüğü malum. Ancak "boynuz kulağı geçer" misali FinTek'ler onları geride bırakacak gibi. Peki bu FinTek'leri kuranlar, yönetenler nerelerde yetişiyor dersiniz? Tabii ki çoğu da yine bankalarda...**

Evet, sektördeki birçok başarılı girişimin kurucuları ya da yöneticilerine baktığımızda Garanti, Yapı Kredi, İş Bankası gibi kurumlarda yetişmiş isimleri görüyoruz.

İşte bu sayımızda, yıllardır planlayıp da bir türlü hayata geçiremediğimiz "ekol" dizisinin ilkiyle karşınızdayız. Mehmet Sezgin liderliğinde Garanti bünyesinde kurulan GÖSAŞ'taki kurum kültürünü, oradaki iş ve arkadaşlık ortamını ilk ağızlarından öğrenmeye çalıştık.

Lidio Kurucu Ortağı ve CEO'su Emre Güzer, Finberg İştirak Koordinatörü Gaye Ör, E-Güven Genel Müdürü İlker Türkoğlu, Vizyon Elektronik Para Genel Müdürü Kerem Kalelioğlu, Ahlatçı Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri Genel Müdürü Kutay Yalınkılınç,

Dgpays Ödeme Sistemleri Ürün Yönetimi ve Satış Lideri Mahmut Artuç ve PayTR Genel Müdürü Tarık Tombul; "hocaları" Mehmet Sezgin'le birlikte GÖSAŞ'taki anılarını tazeleyip görüşlerini paylaştılar...

GÖSAŞ'ın başarılı "mezunları" şüphesiz bu isimlerle sınırlı değil. Aslı Germen, Ayşe Orbay Kaya, Banu Tandoğan, Burak Bilge, Burhan Eliaçık, Çiğdem Ayözger Öngün, Hare Doğu, İlker Diker, Merve Tezel, Mustafa Yarkin, Savaş Akar, Tunç Daşar, Tunç Yalın, Yalın Özcan, Zeliha Yılmaz, Zeynep Selçuk Ekren ve burada ismini sayamadığımız niceleri...

Ekol dizimizi önümüzdeki dönemde diğer bankalar için de sürdürmeyi planlıyoruz. Kayhan (Öztürk) ile birlikte, Sezgin ve "çocukları" ile sohbet etmekten büyük keyif aldık. Umarım sizler de okurken keyif alırsınız.



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

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına

**İMTİYAZ SAHİBİ VE GENEL YAYIN YÖNETMENİ**

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**EDİTÖRLER**

**E. Esin Gedik**

esin.gedik@gmail.com

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**

buyanik@akilliyasamdergisi.com

**Buse Kuşkaya Seçgin**

busekuskaya@gmail.com

**MUHABİR**

**Afife Kaya**

akaya@psmmag.com

**MARKA VE PROJE YÖNETİMİ**

**Tülin Çakmak**

tcakmak@psmmag.com

**REKLAM & REZERVASYON**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

**GÖRSEL TASARIM**

**Yücel Asırlık**

yucelasirlik@gmail.com

**YAYINCI ŞİRKET**

Şirket Ünvanı

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

No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

**BASKI**

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

**YAYIN TÜRÜ**

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

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



# İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MART 2022

**6** TEB, "Türkiye'nin En İyi Hazine ve Nakit Yönetimi Bankası" seçildi

**14** "Dijital dönüşümü herkes için kazanca çeviriyoruz"

**18** İzmir, turist dostu akıllı kentler arasında

**20** inter-Cloud ile "verimlilik, güvenlik, düşük maliyet ve hız" geliyor

**24** Rekabetçiliğin anahtarı: Yeniden kullanılabilir teknoloji

**27** Vizyon Super-app için her şey hazır!

**28** Büyük veri analizinde üniversite - FinTek iş birliğinin öncüsü PayFix

**34** Elekse'nin hızlı büyümesi ödülle taçlandırıldı

**36** Formica yeni ürünleri ile globalde

**38** TR Karekod ile işlem yaptıran ilk FinTek Param oldu!

**40** Yarının dünyasını sunan teknoloji şirketi: Paribu



**42** Keyifle çalışacağınız, vazgeçmek istemeyeceğiniz bir partner

**44** Kara paralar, kara listeler kabusunuz olmasın!

**47** Papara, yeni iş ortaklıklarına açık

**48** GÖSAŞ ekolünün altın çocukları

**56** "İyi yönetici, işler kötü gittiğinde de fark yaratabilendir"

**60** İnovasyona dayalı sigortacılık ödül programı başladı

**62** TCMB'den ödeme hizmet sağlayıcıları için başvuru kılavuzu

**64** 2025'te mobil cüzdan sayısı 5 milyara dayanacak

# Devlet katkısı %30'a çıktı, Çocuklara BES'te şenlik başladı!

18.000 TL'ye varan devlet katkısından yararlanmak için hemen çocuğunuza BES yaptırın!  
Ayrıntılı bilgi [garantibbvaemeklilik.com.tr](http://garantibbvaemeklilik.com.tr)'de.



## Devlet Katkısı

Üstelik 60 TL  
bonus fırsatıyla!\*



## ► TEB, “Türkiye’nin En İyi Hazine ve Nakit Yönetimi Bankası” seçildi

Finans dünyasının yakından takip ettiği yayın kuruluşlarından Global Finance’ın 2022 yılı için hazırladığı Dünyanın En İyi Hazine ve Nakit Yönetimi Bankaları değerlendirmesinde TEB, “Türkiye’nin En İyi Hazine ve Nakit Yönetimi Bankası” seçildi. TEB Kurumsal ve Kurumsal Yatırım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Ömer Yenidoğan, bankanın ödüle değer görülen bazı faaliyetleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Nakit yönetimi, önemini erken fark ettiğimiz ve 1997 yılından beri yatırım yaptığımız bir alan. Bu alandaki çalışmalarla kurumsal, KOBİ ve işletme müşterilerimize her türlü ödeme ve tahsilat ürünümüzle destek veriyor, ihtiyaçlarına göre özelleştirdiğimiz çözümler sunuyoruz. Özellikle birden fazla ülkede faaliyet gösteren şirketlerimize veya küresel şirketlerin Türkiye’de faaliyet gösteren iştiraklerine yönelik olarak da BNP Paribas ile iş birliği halinde küresel ölçekte çözümler sunuyoruz. Salgın süreci müşterilerin dijital çözümlere ihtiyacını artırdı. Biz de bu doğrultuda pek çok yeni dijital



hizmeti hayata geçirdik. Kurumsal ve KOBİ müşterilerimizin kredi kartı, nakit, çek, senet gibi tüm yöntemlerle tahsilat yapmalarına, anlık olarak raporlamalarına ve nakit akışlarını tahmin etmelerine olanak sağlayan yenilikçi ürünümüz TEB Mobil Tahsilat Platformu’nu bu süreçte hayata geçirdik. Doğrudan borçlandırma ve tedarikçi finansmanı sistemleri



de müşterilerimizin en çok ihtiyaç duyduğu çözümler arasında yer alıyor. Bu kapsamda tedarikçi finansmanı çözümlerimiz arasına FinTek platformlarına entegrasyon olanağını da ekledik. Açık bankacılık uygulamalarının ve finansal teknoloji şirketleriyle yapılacak iş birliklerinin önümüzdeki dönemde daha da önem kazanacağına inanıyor ve bu konuda da yatırımlarımızı sürdürüyoruz.”

## Birleşik Ödeme’nin Türkiye ofisi Adem Aykın’a emanet

Birleşik Ödeme’nin FinTek sektöründe bölgesel oyuncu olma hedefi kapsamında uluslararası genişleme stratejisine paralel olarak şirket bünyesinde bugüne kadar Bilgi İşlem ve Altyapı Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüten Adem Aykın, Türkiye ofisinin başına geçti. Daha önce Credit Europe Bank Rusya Bilgi Teknolojileri genel müdür yardımcılığı, Fibabanka Bilgi Teknolojileri genel müdür yardımcılığı, Finberg genel müdürlüğü gibi önemli

pozisyonlarda görev yapan Aykın, 2020 yılından bu yana Birleşik Ödeme’nin bilgi işlem ve altyapı sistemlerinden sorumluydu. Adem Aykın, yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yaptı: “Şirketimiz son 3 yılda yüzde 300 büyümeye kaydetti. Bu yıl da hem Türkiye hem de bölgedeki yeni pazarlarda faaliyetlerimizi ve işlem hacmimizi katlayarak büyümeye devam edeceğiz. Hedefimiz Birleşik Ödeme’yi küresel bir marka haline getirerek ülkemizden yeni bir unicorn çıkarmak.”



# 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



## ► Payten, Smarttek'i satın aldı

27 banka ve 45 binden fazla üye işyeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme ağını yöneten Payten Türkiye, bünyesindeki Nestpay, Merchant Safe Unipay, Paratika ve Mobven markalarına Smarttek'i de ekledi. Smarttek Yazılım Teknolojileri, 2013'ten bu yana mobil cüzdan ve mobil ödeme sistemleri ile Android POS odaklı yazılımlar üretiyor. Akıllı kartlı ödeme sistemi ve şehir kartlı ödeme sistemi ürünleriyle bilinen şirket; kampüs kart, gift kart, sosyal yardım kartı, ön ödemeli kart yönetimi, kapalı devre ödeme sistemi, sadakat kartı yönetimi gibi alanların yanı sıra otoyol ödeme ve ücret toplama, takip sistemleri ve geçiş kontrol sistemlerinde de uzmanlığa sahip. Smarttek ayrıca POS cihaz yazılımları, mobil ödeme sistemleri, NFC ve RFID, kartlı ödeme ve kartlı geçiş sistemleri üzerinde sürekli



**Emrah Dinçer**

# Payten



geliştirme ve Ar-Ge çalışmaları yapıyor. Payten Türkiye Ülke Müdürü ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, satın almayla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Smarttek Yazılım Teknolojileri'nin Payten bünyesine katılmasıyla birlikte portföyümüzü Android POS ile ödeme alma, mobil cüzdan ve mobil ödeme sistemleri

alanlarında genişletmiş olduk. Payten Türkiye olarak bu verimli adımın heyecanını ve mutluluğunu yaşıyor, Smarttek ailesine ekibimiz adına 'aramıza hoş geldiniz' diyorum. Birlikte geliştireceğimiz öncü çözümlerin ekosisteme yepyeni değerler kazandıracağına inancımız sonsuz."



**Burak Kutlu**

Smarttek Genel Müdürü Emrah Dinçer de "Kapalı devre ödeme sistemlerinin lideri Smarttek'in online ödemeler lideri Payten ailesine katılmasında dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Birlikte gerçekleştireceğimiz yenilikçi projeler için çok heyecanlıyız" dedi.

## Procenne, bir kez daha en hızlı büyüyen 50 şirket arasında

Procenne, geçen yılın ardından bu yıl da Deloitte Teknoloji Fast 50 listesine girmeyi başardı. Söz konusu liste, şirketlerin son 4 yıllık net satış gelirlerinin artışı baz alınarak hazırlanıyor. Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, listede yer almalarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Türkiye'nin en hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketinin belirtildiği ve kurumlara ulusal ve uluslararası düzeyde marka bilinirliği yaratma, yeni iş birlikleri geliştirme fırsatı sunan bu programda ikinci kez yer almak memnuniyet verici. Donanımsal güvenlik modülü (HSM) ve ödeme sistemleri alanındaki ürün ve çözümlerimizle ciro artışımızı istikrarlı bir şekilde

sürdürdük. Dijital güvenlik, dijital dönüşüm devam ettiği sürece büyüyen bir pazar olacak. HSM pazarının 2027 yılına kadar 6 milyar doları geçmesi ve sektörün yüzde 11.4 büyümesi bekleniyor. Biz de bankacılık, ödeme sistemleri, e-ticaret, sağlık, eğitim ve daha birçok sektöre çözümlerimizle ulaşıyoruz. 2022 ihracat hedefimizi önceki yıla kıyasla yüzde 100 artış olarak belirledik. Uluslararası standartlarda ürettiğimiz çözümlerle özellikle Avrupa, Asya ve Ortadoğu'da proaktif olacağız. Tamamen yerli kaynaklarla ve kendi mühendislerimizin Ar-Ge faaliyetleri sonucu ortaya çıkardığımız ürün ve çözümlerle hem yerli hem de küresel ölçekli



**Resul Yeşilyurt**

şirketlerin dijital güvenliğine katkı sağlıyoruz. Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye Programı'nda ikinci kez elde ettiğimiz başarı, sektör için verdiğimiz emeğin tescili niteliğini taşıyor. Emeği geçen tüm arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum."



# TÜRKİYE'NİN EN İYİ NAKİT YÖNETİMİ BANKASI ÖDÜLÜ TEB'İN



Global Finance'in 2022 yılı için düzenlediği  
"Dünyanın En İyi Hazine ve Nakit Yönetimi Bankaları" değerlendirmesinde  
"Türkiye'nin En İyi Nakit Yönetimi Bankası" ödülüne layık görüldük.

**Bu önemli başarıda emeği geçen herkese sonsuz teşekkürler.**



**TEB**



## ► Maximiles Black sahipleri FIFA Dünya Kupası ile buluştu

Kasım ayında başlayacak FIFA Dünya Kupası Katar 2022 öncesinde FIFA resmi ödeme hizmetleri ortağı Visa'nın desteğiyle İstanbul'a getirilen FIFA Dünya Kupası'nın sergilendiği etkinliğe, İş Bankası'nın yüksek mil kazandıran yeni uçuş kartı Maximiles Black ev sahipliği yaptı. Etkinliğin açılış konuşmasını yapan İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezgin Lüle, "Visa Signature özelliğiyle hayata geçirdiğimiz Maximiles Black, seyahat etmek ve farklı destinasyonlarda farklı deneyimler yaşamak isteyen herkesin 'Benim dünyam başka bir dünya' diyeceği bir sadakat programı. Bugün Maximiles Black sahibi müşterilerimizle bu özel etkinlikle birlikte olmaktan ve bu güzel etkinliğe ev sahipliği yapmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. FIFA Dünya Kupası'nın Türkiye'ye getirilmesine imkan sağlayan Visa'ya teşekkür ederiz" dedi. FIFA resmi ödeme hizmetleri ortağı



Visa'nın Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel de etkinlikle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Visa olarak sporseverlere her zaman saha içinde ve dışında en yenilikçi ödeme yöntemlerini sunarken, iş ortaklarımız ve Visa kart hamillerini de unutulmaz deneyimlerle

buluşturmayı amaçlıyoruz. Futbol dünyasının ikonik sembollerinden FIFA Dünya Kupası Katar 2022 kapsamında, kupayı Türkiye'ye getirmekten ve İş Bankası iş birliğiyle Maximiles Black kart sahibi futbolseverlerle buluşturmaktan dolayı çok mutluyuz."

## Sevgililer Günü'nün kazananı kuyumcular ve çiçekçiler oldu

Sevgililer Günü kapsamında Garanti BBVA kredi kartlarıyla yapılan harcama istatistikleri açıklandı. Hediye alışverişlerinin arttığı 8-14 Şubat haftasındaki harcama trendlerinin Ocak ayının aynı dönemine göre (8-14 Ocak) karşılaştırıldığında analiz sonuçlarına göre, bu dönemde kredi kartıyla alışverişe en çok ilgi gösteren yaş grubu 20 yaş altı gençler oldu. Dijital kanalların da katkısıyla kredi kartı sahipliğinin ve kullanım alışkanlığının hızla yükseldiği 20 yaş altı gençlerin Sevgililer Günü haftasında ortalama alışveriş yoğunluğu, geçen ayın aynı dönemine göre yüzde 69 arttı. Alışveriş yoğunluğunda en genç kart sahiplerini yüzde 24 ile 21-25 yaş ve yüzde 21 ile 26-30 yaş grubuyla yine genç jenerasyon takip etti. Sevgililer Günü dolayısıyla alışverişte en fazla ilgi gösterilen sektör yüzde 178 artışla kuyumculuk



### Sevgililer Günü Alışveriş Verileri

Alışverişlerin en fazla artış gösterdiği sektörler;

Kuyumcular	Çiçekçiler	Sinemalar	Restaurant	Havayolları
%178	%131	%81	%39	%39

oldu. Hediyede takı tercihinin tamamlayıcısı çiçek oldu ve çiçekçilerde yapılan harcamalar da yüzde 131 arttı. Bu alanları sırasıyla sinema, restoran ve havayolu harcamaları takip etti. Garanti BBVA kredi kartlarıyla 8-14 Şubat tarihlerinde alışverişin yüzde 63'ü taksitli yapıldı. Salgınla birlikte çok hızlı büyüyen

e-ticaret sektörüne ilgi sürerken, Sevgililer Günü haftasında toplam alışverişlerin yüzde 33'ü online gerçekleşti. Söz konusu dönemde temassız ödeme işlemlerinin payı ise yüzde 15 oldu. Garanti BBVA kredi kartlarıyla Sevgililer Günü dönemi alışverişlerinin yüzde 28'i kadınlar, yüzde 72'si de erkekler tarafından yapıldı.

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



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

**kredim**



## ► Blokzincir birikimiyle nakit yönetimi ve dış ticaret süreçleri hızlanıyor

2021 yılında VakıfBank'ın yanı sıra STM, Doğu Otomotiv, Doğu Teknoloji ve Ünsper Gümrük Müşavirliği'nin katılımıyla başlayan "Türk Ticaret Zinciri" projesinin ilk fazı başarıyla tamamlandı. Şu ana kadar proje kapsamında ithalat ve ihracat süreçlerinde önceliğe sahip 313 belgenin iş akışları ve paydaşları tek tek çıkarıldı ve analiz çalışması yapıldı. İlk fazda nakit yönetimi ödemelerinden sonra oluşan "vergi ödemesi" ve "Gümrük Vergi Tahsil Alındısı" (GVTA) belgesi test verileriyle blokzincir ağına



yazıldı. Böylece her bir paydaşın, ilgili belgeyi kendi yetkileri doğrultusunda görüntülenmesi sağlandı. Projeye dış ticaret süreçlerinin akıllı sözleşmeler yoluyla hızlandırılması,

şifreleme ve dağıtık defterler yoluyla veri güvenliği ve takibinin güçlendirilmesi, paydaşlar arasında iş birliğinin artırılması ve tekrar eden veri paylaşımının ortadan kaldırılması hedefleniyor. Bir sonraki fazda dış ticaretteki farklı belgelerin sisteme alınması planlanıyor. Türk Ticaret Zinciri platformuna ithalatçı ve ihracatçı firmalardan antrepo işletmelerine dış ticaretin tüm aktörlerinin dahil edilmesiyle birlikte gerçek etkinin yaratılması bekleniyor.

## "Türk bankacılığı yeni bir döneme girdi"

Deloitte Türkiye'nin düzenlediği "Dijital Banka" etkinliğinde, dijital banka ve servis modeli bankacılığı mevzuatının sektörler ile ekosistemdeki paydaşlar açısından nasıl değerlendirildiği ve tüketicilerin hayatında neleri değiştireceği, ekonomiye nasıl değer yaratacağı ele alındı. Açılış konuşmasını yapan Deloitte Türkiye CEO'su Başak Vardar, ilgili BDDK yönetmeliğiyle Türk bankacılık sektöründe yeni bir sayfanın açıldığını vurguladı. Yeni nesil şubesiz bankacılığın önünün açıldığını dikkat çeken Vardar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Aynı zamanda bankaların arayüz sağlayıcılara sunduğu açık bankacılık servisleri sayesinde tüm müşterilerin uzaktan ve doğrudan bağlantı kurarak bankacılık işlemlerini yapabildiği inovatif iş modellerine de imkân sağlandı. Servis modeli bankacılığı, finansal hizmetlerin daha fazla tabana yayılması, yenilikçi iş modellerine fırsat yaratması ve FinTek ekosisteminin gelişimine olanak sağlaması açısından atılmış önemli bir adım olarak görüyoruz. Blokzincir, yapay zeka, bulut bilişimi gibi yenilikçi teknolojilerin



katkısıyla kullanıcılara çevik, kullanıcı dostu ve kişiye özelleştirilmiş hizmetler sunmasını beklediğimiz dijital bankaların finans dünyasında rekabeti de olumlu anlamda artırmalarını bekliyoruz." Deloitte Türkiye Finansal Hizmetler Lideri Yaman Polat da Türk bankacılığının yeni bir döneme merhaba dediğinin altını çizerek "Bu yönetmelik farklı bir tanım getirdi. Dijital bankacılıkla dijital bankayı birbirinden ayırdı. Dijital banka

bize neyi anlattı? Şubesi olmayan, alternatif dağıtım kanalları üzerinden ürünlerini pazarlayan ve bireysel ya da KOBİ gibi belli segmentlerle sınırlandırılmış ürünleri pazarlayabilen bir banka olarak konumlandırıldı. Diğer taraftan bizi daha önce Türk bankacılığında olmayan servis modeli bankacılıkla tanıştırdı. Arayüz sağlayıcıların da katkısıyla bankalar, ürünlerini farklı arayüzler üzerinden tüketicilere ulaştırma imkanı bulacak" dedi.

# 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



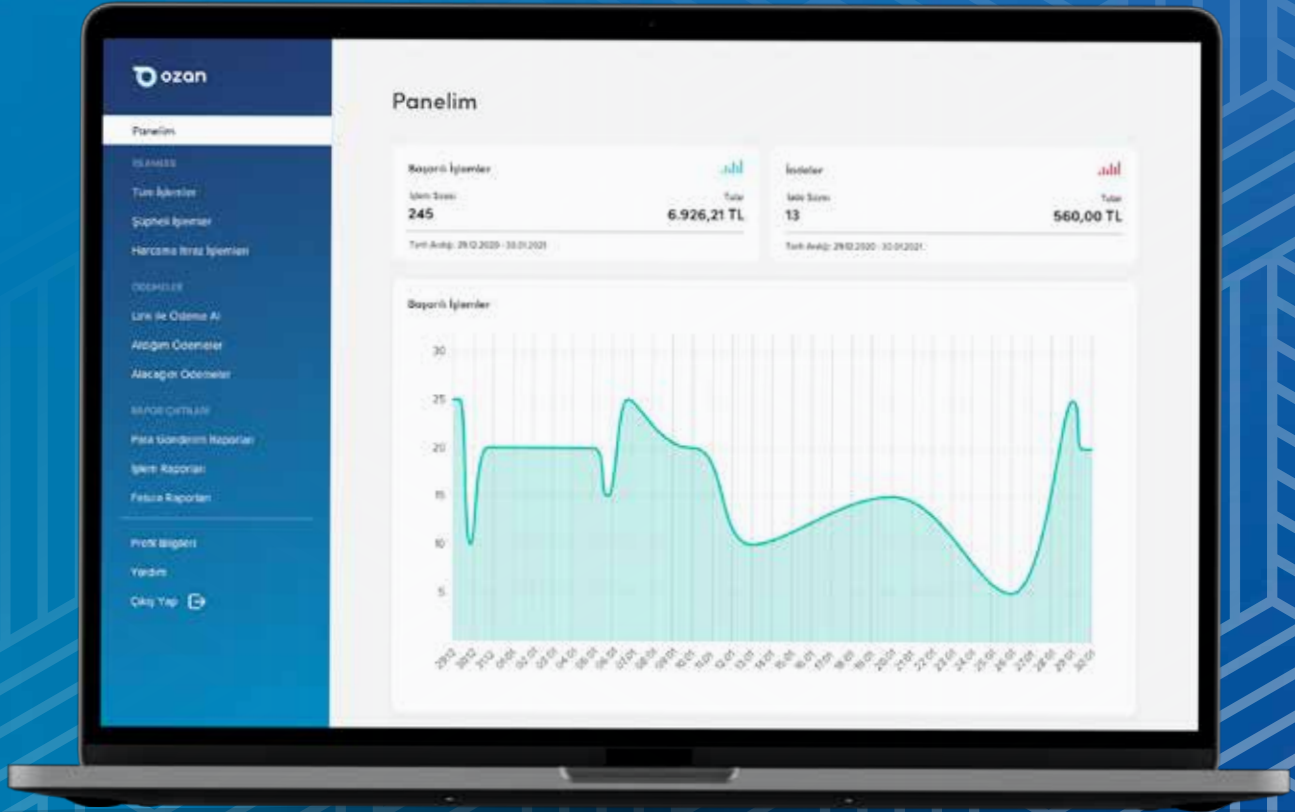
3D güvenlik



Akıllı işlem yönlendirme servisi



Link ile ödeme alma



# “Dijital dönüşümü herkes için kazanca çeviriyoruz”



2021'i yüzde 60 büyümeye kapatan Paynet, bu yıla yüzde 100 büyüme hedefiyle girdi. Kısa bir süre önce Mastercard Anında Dijital Kredi çözümünü kullanıma sunan şirket, hem tüketici hem de üye iş yerleri için yeni bir dönem başlattı. Paynet CEO'su Serkan Çelik, “Önümüzdeki dönemde ödemeler dünyasını ilklerle tanıştıracak yenilikçi ürün ve çözümlerimizle büyümemizi sürdürmeye kararlıyız” diyor...



**P**aynet üye iş yerleri tüm finansal işlemlerini tek bir ekrandan yönetip, nakit akışlarıyla ilgili raporlara tek dokunuşla ulaşabiliyor. Akıllı telefonlarını kolay tahsilat için POS cihazına dönüştürebiliyor, bayilik ağının yanı sıra link veya karekod ile temassız ödeme alma, kart saklama, düzenli ödeme gibi yenilikçi ve güvenilir çözümlerden yararlanabiliyorlar. Kısacası Paynet, müşterilerinin tüm finansal işlemlerini dijital ortama taşıyarak kolaylaştırıyor.

Paynet, sadece iş yerleri değil tüketiciler için de geleneksel finansal çözümleri dijitalleştiriyor. Bunun son örneği olarak, geçen eylül ayında Mastercard Anında Dijital Kredi'yi kullanıma sundu. Paynet üye iş yerleri bu çözümle kredi kartı dışında alternatif ödeme ve taksit seçeneklerini de müşterilerine sunabiliyor. Tüketicilerin alışveriş sırasında bankaya gitmeden kredi kullanma imkanına kavuşması ise üye iş yerlerinin cirosunu artırıyor.

Paynet'in yenilikçi ürün ve hizmetlerini, önümüzdeki döneme yönelik plan, proje ve hedeflerini şirketin CEO'su Serkan Çelik ile konuştuk...

### **Paynet açısından 2021 yılı nasıl geçti, bu yıla yönelik beklenti ve hedeflerinizi anlatabilir misiniz? Şirketinizin sektördeki konumunu değerlendirebilir misiniz?**

2021, salgının gerek ekonomik faaliyetler gerekse tüketici davranışları üzerinde olağanüstü etkilerini hissederek geride bıraktığımız bir yıl oldu. Bankalararası Kart Merkezi'nin açıkladığı verilere göre, 2021 genelinde kartlı ödemeler yüzde 49 büyüyerek 1.71 trilyon TL'ye ulaştı. Biz de bu ortamda önemli bir büyümeye imza attuk. Türkiye'nin alanında lider FinTek şirketi olarak, 2021 yılını yüzde 60'ın üzerinde büyümeye kapattık. Özellikle dijital ödemeler konusunda hayata geçirilen düzenlemeler ve tüm işletmelerin bu doğrultuda geliştirilen çözümlere yönelmesi pazarı ve bizi büyüten en önemli gelişme oldu. Bu yıla yüzde 100 büyüme hedefiyle girdik. Dijital ve temassız ödeme çözümleri hem operasyonel hem maliyet açısından yarattığı avantajlarla giderek daha çok şirket tarafından benimseniyor. Bu da pazarın ve bizim büyümeyi hızlandırıyor. Bu yıl mevcut oyuncuların büyümeye ek olarak yeni lisans alacak oyuncuların pazara girişiyle de pasta daha fazla büyüyecek. FinTek en çok oyuncunun olduğu ve ilginin en yüksek olduğu dikey sektör. Şu anda lisans bekleyen 50'ye yakın şirket olduğunu biliyoruz. Yeni girişler sadece yeni kurulan şirketlerle olmayacak, satın alma, yatırım, ortaklık ya da birleşmelerle de pazara yeni oyuncu girişi olacağını düşünüyoruz.

### **Paynet'in yeni ürün ve hizmetlerinin yanı sıra üzerinde çalıştığı projeler hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Biz iş ortaklarımızla birlikte finansal çözümler ile teknolojiyi birleştirerek yeni ürün ve çözümler geliştiriyoruz. Online ve offline'daki tüm kanallarda her zaman çok güçlü bir çözüm ortağıyız. Bu yıl ve önümüzdeki dönemde de hem B2B hem B2C hem de B2B2C odaklı çözümler üretirken her alanda değer odaklı bir yaklaşımla hareket ederek ihtiyaçlara yönelik çözümler geliştireceğiz.

Önemli odak noktalarımızdan biri, KOBİ'lerin nakit akışı yönetimlerini ek bir yatırım maliyetine katlanmadan yalnızca



nızca tek bir anlaşmayla aynı platform üzerinden dijitalleştirmek. Yeni dönemde bu noktada da çok sayıda değer odaklı ürün pazara sunacağız. Böylelikle çözümlerimizi kullananlar tahsilata değil büyümeye odaklanabilecek. Yalnız zamanda "Anında Dijital Kredi" çözümümüzü kullanıma sunduk. Bu çözümle alışverişin kesintisiz şekilde gerçekleşmesini destekliyoruz.

“Önemli odak noktalarımızdan biri, KOBİ'lerin nakit akışı yönetimlerini ek bir yatırım maliyetine katlanmadan yalnızca tek bir anlaşmayla aynı platform üzerinden dijitalleştirmek. Yeni dönemde, bu noktada da çok sayıda değer odaklı ürün pazara sunacağız. Böylece çözümlerimizi kullananlar tahsilata değil büyümeye odaklanabilecek.”

Açık bankacılığı da önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Bu alandaki kabiliyetlerimizi geliştirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu yıl dijital çözümlere yönelik talepte ve pazara dair büyüme beklentimiz yüksek olduğu için teknik altyapımızı, insan kaynağımızı ve çözümlerimizi buna göre planlıyoruz. ERP'ler, bankalar ve tüm paydaşlarımızla güçlü iş birlikleri yapmaya hazırlanıyoruz. Önümüzdeki dönemde ödemeler dünyasını ilklerle tanıştıracak yenilikçi ürün ve çözümlerimizle büyümeyi sürdürmeye kararlıyız. ☺

## Paynet'in bayi ağırlıklı müşteri kitlesini farklı farklı alanlara yaymak için başlattığınız açılımın, yürüttüğünüz çalışmaların ulaştığı seviyeyi öğrenebilir miyiz? Bu anlamda önümüzdeki döneme yönelik planlarınız, hedefleriniz neler?

Biz her sektörden üyemiz olan iş yerlerine tüm finansal işlemlerini tek bir ekrandan yönetip, nakit akışlarıyla ilgili raporlara tek dokunuşla ulaşma, akıllı telefonları kolay tahsilat için POS cihazına dönüştürme, linkle ödeme alma, ödeme ve tahsilat gibi finansal süreçleri dijitalleştirmede sorunsuz deneyim sunma ve bayilik ağının yanı sıra link veya karekod ile temassız ödeme alma, kart saklama, düzenli ödeme gibi yenilikçi ve güvenilir çözümler sunuyoruz. Kısacası tüm finansal işlemlerini dijital ortama taşıyarak kolaylaştırıyoruz. Böylelikle hizmet verdiğimiz iş yerleri kendi müşterilerinden, zengin ödeme seçenekleriyle kolayca ödeme alabiliyor.

Sadece iş yerleri değil tüketiciler için de geleneksel finansal çözümleri dijitalleştiriyoruz. Son olarak, geçen eylül ayında Masterpass Anında Dijital Kredi çözümünü kullanıma sunduk. Bu çözümle çok kısa sürede kredi kullanımına aracı olarak, alışverişin kesintisiz şekilde tamamlanmasını sağlıyoruz. Paynet üye iş yerleri bu çözümle kredi kartı dışında alternatif ödeme ve taksit seçeneklerini de müşterilerine sunabiliyor. Tüketicilerin alışveriş sırasında bankaya gitmeden kredi kullanma imkânına kavuşması üye işyerlerimizin ciro hacmini de artırıyor.



“Regülasyon süreçlerinin 1 yıl gibi bir zamana tâbi olmasından dolayı açık bankacılık ve dijital bankacılık gibi alanlarda esas büyümeyi 2023 yılından itibaren hissedebiliriz.”

## Salgının etkileri ve yeni düzenlemeleri de göz önünde bulundurarak sektör ve şirketiniz açısından ne gibi açılımlar öngörüyorsunuz? Yakın gelecekte bizleri nasıl bir ödemeler dünyası bekliyor?

Salgının yarattığı yeni koşullarda tüm işletmelerin süreçlerinde dijitalleşme ihtiyacı daha fazla ön plana çıkıyor.

Geçen yıl özellikle dijital ödemeler konusunda hayata geçirilen düzenlemeler ve tüm işletmelerin bu düzenlemeler doğrultusunda dijital ödeme çözümlerine artan ilgisi, pazarı ve bizi büyüten

en önemli gelişme olmuştur. Aynı şekilde bu yıl ve gelecek dönemde de yeni düzenlemeler, pazara giriş yapan yeni oyuncular ve yenilikçi ürün ve çözümlerle büyümenin daha da ivme kazanmasını bekliyoruz.

Pazar büyürken Paynet olarak bize büyüme getirecek ana konular fiziksel ticarete dokunan çözümler, açık bankacılık ve Anında Dijital Kredi alanında ortaya koyacağımız yenilikçi uygulamalar olacak. Bu yıl ve önümüzdeki dönemde rekabetin odağında müşteri ihtiyaçlarını anlama ve en iyi çözümleri sunma yer alacak. Hibrit çözümler, çok kanallı müşteri deneyimi ve yenilikçilik sektöre yön verecek. Dijitalleşme ve regülasyonlar da sektörün büyüme hızını artıracak. Artık değişimin çok hızlı olduğu, müşteri taleplerinin, işletmelerin çözmesi gereken sorunların hızla değiştiği bir dünyadayız. Regülasyonların da bu sürece uyum sağlayacak şekilde evrilmeye başladığını gözlemliyoruz.

Öte yandan, regülasyon süreçlerinin 1 yıl gibi bir zamana tâbi olmasından dolayı açık bankacılık ve dijital bankacılık gibi alanlarda esas büyümeyi 2023 yılından itibaren hissedebiliriz.

KPMG Türkiye'nin FinTek sektörüne yönelik raporuna göre 5.5 trilyon dolarlık büyüklüğe ulaşan küresel FinTek pazarı, önümüzdeki 5 yılda yıllık ortalama yüzde 23.5 biletlik büyümeyi yakalayacak. Türkiye'de de büyüme oranlarının en az bu seviyelerde olmasını bekliyoruz. Yakın gelecekte hizmet olarak FinTek'ten hibrit bulut çözümlerine, kimlik tanımlamanın görünmez formlarından yapay zekalı finansal asistanlara kadar çok yönlü bir dönüşüm yaşanacak. Bu dönüşümün herkesin faydasına olacağı ve herkesin faydalanacağı bir şekilde ödemeler dünyasında her kesime yayılması için biz de teknolojiyi finansal çözümlerle birleştirmeye devam edecek, yenilikçi ürün ve çözümlerimizle finansal teknolojiler dünyasına liderlik edeceğiz. ☺

# Bir sonraki bankacılık için Vinov çağı başlıyor!

Bankacılığa yeni bir boyut kazandıran hızlı, dijital ve yepyeni finansal ekosistem Vinov, bir sonraki bankacılık için sizi bekliyor.

**VakıfBank, daima seninle.**



Vinov, bir VakıfBank inovasyonudur. Vinov uygulamasını indirmek için karekodu okutunuz. Android 5.0 ve sonrası, iOS 11.0 ve sonrası sürümleri gerektirir.

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

 **VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank



# İzmir, uluslararası standartlarda **TEMASSIZ ULAŞIM** çözümüyle turist dostu akıllı kentler arasında



Merve Tezel  
Visa Türkiye  
Genel Müdürü

Tunç Soyer  
İzmir Büyükşehir  
Belediye Başkanı

**T**oplu ulaşımda geçişlerin temassız banka ve kredi kartları ile gerçekleşmesi dünyada gitgide yaygınlaşıyor. İzmir de geçtiğimiz ay içerisinde, hayat kolaylaştıran bu uygulamayı kent sakinlerine ve ziyaretçilerine sunduğunu ve dolayısıyla Londra, New York, Madrid gibi turist dostu kentler kervanına katıldığını açıkladı. İzmir Büyükşehir Belediyesi ve Visa iş birliğinde yürütülen çalışmaların ayrıntısını Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel ile konuştuk...

**Geçtiğimiz günlerde İzmir Büyükşehir Belediyesi ile Visa, İzmir toplu ulaşımında uluslararası standartlarda temassız ödeme hizmeti başlatıldığını duyurdu. Bu çalışmanızdan bahseder misiniz?**

Evet, ocak ayında bu yeniliği hayata geçirdiğimizi duyurduk. İzmir Büyükşehir Belediyesi ile yürüttüğümüz uyumlu iş birliğinin sonucu olarak başlattığımız ve yakında tüm ken-

te yayılarak şehrin değerini daha da artıracak bu yenilikte katkımız olmasından büyük mutluluk duyuyoruz. İzmirim Kartların yanı sıra yurt içi ve yurt dışı temassız kredi, banka ve ön ödemeli kartların da kullanılabileceği bir sistem bu. Şimdi, ilk etapta İş Bankası tarafından sağlanan kart kabul altyapısı ile ilk olarak Adnan Menderes Havalimanı otobüs hatlarında devreye girdi. Yazın bu uygulamanın tüm şehre yayılması için çalışmalarımızı son hızıyla sürdürüyoruz.

## Visa toplu ulaşımda ödeme sistemleri konusunda ne gibi çalışmalar yürütüyor?

Toplu ulaşımda dijital ödemelerin kabulü konusunda uzun yıllara dayanan başarılı bir geçmişe sahibiz. Visa olarak daha önce Londra, New York ve Madrid gibi metropollerin de aralarında bulunduğu 450'yi aşkın şehirde gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri sayesinde toplu ulaşım kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartlara açılmıştı. Tabii ki bu projeleri, ulaşım operatörleri, kamu ve özel sektör ile teknoloji iş ortaklarıyla çalışarak hayata geçiriyoruz. Bu uygulamalarla milyonlarca kişiye bambaşka bir şehir içi ulaşım deneyimi sağladık. Türkiye'de ve dünyada daha fazla şehirde, daha fazla kişiye bu olanağı sunmak için çalışmalarımız sürüyor.

## Bu uygulamanın insanlara sağladığı faydalardan bahsedebilir misiniz?

Visa'nın akıllı ulaşım çözümü yolcular için daha pürüzsüz, sorunsuz bir deneyim sağlıyor. Hepimizin bildiği gibi, salgın koşulları sonucunda temassız kartlı ödemeler tüketicilerin en çok tercih ettiği ödeme yöntemi haline geldi. Bu sistem sayesinde cebinizde yer alan temassız kartınızı ya da cep telefonunuzdaki mobil cüzdanınızla ödeme yaparken, toplu taşıma araçlarından faydalanabiliyorsunuz. Ulaşım için kart almaya, bu kartlara yükleme yapmaya, bunlar için para taşımaya ya da sıraya girmeye artık gerek yok. Hele de bir turist olduğunuzu yabancı bir şehirde gezindiğinizi düşünün. Hangi ulaşım kartı kullanılır, bu kart nereden alınır, nasıl yüklenir, ne kadar yükleme yapmak gerekir, kalan bakiye ne olacak? Cüzdanındaki kartını çıkarıp, okuyucuya okutup araca binmek varken, tüm bu sorular turistler için birer engel, birer pürüz aslında. Bir şehrin turist dostu olabilmesi için şehir içi ulaşımda bu kolaylığın sağlanması gerekiyor. Çok sayıda yerli ve yabancı turist için bir cazibe merkezi olan İzmir de bu uygulamayla dünya standartlarında turist dostu akıllı kente dönüşüyor.

## Hayata geçirilen bu çözüm ne gibi yeni özellikler taşıyor?

İzmir'de devreye alınan yeni çözümle, kartı ihraç eden kuruluşun ayrı bir anlaşma yapmasına gerek kalmaksızın, offline profilli temassız kartların yanı sıra online veya offline çalışan yurt içi/yurt dışı tüm kredi ve banka kartları ile ön ödemeli kartlar, toplu ulaşımın tüm mecralarında ve aktarma sistemi dahilinde kabul edilebilecek. Böylece, kart sahipleri ceplerindeki kartları ulaşımda sorunsuz bir şekilde kullanılabilecek.

## İzmir'de toplu ulaşımda temassız kartlarla geçişler nasıl olacak?

Sistem ilk etapta İzmir Adnan Menderes Havalimanı ESHOT hatlarında devreye alındı.



Projenin pilot uygulaması ilk olarak Karşıyaka Mavişehir, Alsancak Cumhuriyet Meydanı, Bornova Metro ve Buca Şirinyer aktarma merkezleri ile Adnan Menderes Havalimanı arasında çalışan 200, 202, 204 ve 206 numaralı ESHOT hatlarında başladı.

Yeni sistemde toplu ulaşım geçişleri yerli ve yabancı bankaların aşağıdaki temassız özellikli kartlarıyla yapılabilecek:



Kredi kartları



Banka kartları (Debit kartlar)



Ön ödemeli kartlar

### Temassız kartlar ile geçişler nasıl olacak?



Yola çıkmadan önce kartınıza HES kodunuzu [hes.izmirimkart.com.tr](http://hes.izmirimkart.com.tr) adresinden tanımlayın.



Toplu ulaşım geçiş noktasına geldiğinizde temassız kartınızı çıkarın.



Toplu ulaşım aracına binerken veya turnikelerde kartınızı okuyucuya yaklaştırın.



Kartın kabul edildiğini belirten sinyal sesini duyduğunuzda geçiş yapabilirsiniz.



Bu kadar basit!



Biniş ücreti, kredi kartı ekstrenize otomatik olarak yansır. Banka kartları (Debit kartlar) ve ön ödemeli kartlarda ücret, kartınızın bağlı olduğu hesabınızdan otomatik olarak düşer.

## DÜNYA STANDARTLARINDA TURİST DOSTU AKILLI KENT

İzmir'de projenin pilot uygulaması ilk olarak Karşıyaka Mavişehir, Alsancak Cumhuriyet Meydanı, Bornova Metro ve Buca Şirinyer aktarma merkezleri ile Adnan Menderes Havalimanı arasında çalışan 200, 202, 204 ve 206 numaralı ESHOT hatlarında başladı. Yeni uygulama, kademeli olarak diğer hatlarda ve yaz aylarından itibaren ise kent genelindeki tüm toplu ulaşım araçlarında ve 120 Dakika Aktarma Sistemi dahilinde kullanılabilecek.



# inter-Cloud ile finans sektörüne “verimlilik, güvenlik, düşük maliyet ve hız” geliyor



Dijital dönüşüm stratejilerinin temelinde bulut bilişim, container, orkestrasyon ve otomasyon dahil olmak üzere modern dijital teknolojiler yatıyor. Intertech’in finans kurumları için geliştirdiği inter-Cloud çözümü, gerekli tüm onay ve test süreçlerini tamamlayıp BDDK regülasyonlarına uygun olarak kullanıma sunuldu. Intertech Genel Müdürü Ömer Uyar, “Tüm finansal kuruluşları hedefleyen çözümümüz, bulut bilişim teknolojisi alanında birçok avantaj ve fayda sağlıyor. inter-Cloud’un en önemli avantajı maliyet, güvenlik ve operasyonel işlerin verimli yönetiminde ortaya çıkıyor” diyor...



**35** yıldır başta Türkiye olmak üzere Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesindeki 11 ülkede 49 finansal kuruma hizmet veren Intertech, yeni bulut çözümüyle hem hizmet yelpazesini genişletiyor hem de başta küçük ve orta ölçekli bankalar olmak üzere birçok kurumun maliyetlerini düşürüp güvenlik duvarlarını güçlendiriyor. Mayıs 2020'de BDDK'dan ön onayı alınan ve 31 Aralık 2021 itibarıyla Türkiye'deki ilk ve tek finansal bulut platformu olan hizmete sunulan inter-Cloud bulut platformu, başta küçük ve orta ölçekli bankalar olmak üzere tüm finans kuruluşları ve finansal hizmet sağlayıcılara operasyon, güvenlik olağanüstü durum merkezleri (ODM) gibi alanlarda üst segment bankalarla aynı kalitede hizmet alma imkanı veriyor.

Intertech Genel Müdürü Ömer Uyar, "Dijital dönüşüm stratejimizin temelinde bulut bilişim, container teknolojileri, orkestrasyon ve otomasyon dahil olmak üzere modern dijital teknolojiler yer alıyor. Tüm işlemlerde çevikliği hızlandırmak, veri merkezli ve müşteri öncelikli yaklaşım ile IT ve birimleri arasındaki köprüyü kurmak üzere yoğun şekilde çalışıyoruz. BDDK onayından sonra iki referans bankamız için hizmet vermeye başladık" diyor.

Bulut bilişim teknolojisinin 2006 yılından bu yana iş dünyasından son kullanıcıya kadar herkesin alanına girdiğini ve hala da önemli bir gündem maddesi olmaya devam ettiğini hatırlatan Uyar, şu bilgileri veriyor: "Bulut bilişim teknolojisinin giderek artan bir ivmeyle sanal ve gerçek dünyayı birbirine sıkı sıkıya bağladığını görüyoruz. Öleğinden bağımsız pek çok işletme, fiziksel veri merkezleri ya da sunucuları satın almak ve bakımını yapmak yerine; hesaplama gücü, veri depolama ve yedekleme, e-posta, yazılım geliştirme ve test etme, veritabanları, büyük veri ve olağanüstü durum kurtarma gibi teknolojik hizmetleri bulut sağlayıcısından rezerve etmek ya da 'kullan - öde' modeliyle kiralamak yoluna gidiyor. Intertech olarak 35 yıldır 1300'ün üzerindeki teknik kadromuzla Türkiye ve birçok ülkede kullanılan finansal çözümler kategorisinde çok sayıda ürün geliştiriyoruz. Bulut teknolojisi de bu kapsamda önemli bir kategori haline geldi. Regülasyonların da bu süreçte çok önemli rol oynuyor. Finans sektöründe bu teknolojinin yeri, regülasyonlar gereği belli kurallara tabi. Bu kurallar BDDK tarafından yayınlanan Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Hizmetleri Hakkında Yönetmelik'te detaylıca şekillendirilmiş durumda. Özellikle müşteri verisinin, güvenlik açısından ülke sınırları içerisindeki veri merkezlerinde saklanması konusunun altı kalın şekilde çiziliyor. Bu verilerin yurtdışındaki genel bulut hizmet sağlayıcılarında depolanması ve işlenmesi ise mümkün olmuyor."

#### "Kişisel veriler ülke içerisinde kalıyor"

Uyar, inter-Cloud bulut platformunu geliştirirken regülasyonun istediği tüm standartları dikkate aldıklarını ve bu doğrultuda son halini verdiklerini vurguluyor. Hizmet verilecek finans kurumlarını mantuksal olarak izole edip uygulama tabanlı bölümlere, her bölümde ağ trafiğinin kontrolü ve güvenlik duvarları sayesinde güvenliği üst düzeyde sağladıklarını belirten Uyar, "Platformumuzun birincil ve ikincil sistemlerinin tamamında, Türkiye'deki Intertech veri merkezlerinde barındırılan ve sadece fi-



nansal kuruluşlara özel olarak tahsis edilen donanım ve yazılım kaynakları son teknolojilerle paylaşılıyor; mantuksal ayrım, mikro-segmentasyon (micro-segmentation) ve çok müşterili bulut mimarisi (multitenancy) ile yapılıyor" bilgisini veriyor.

inter-Cloud'un en önemli avantajının maliyet, güvenlik ve operasyonel işlerin verimli yönetimi anlamında ortaya çıktığına dikkat çeken Uyar, platformun çalışma ilkelerini de şöyle anlatıyor: "Birincil ve ikincil sistemler için donanım ve sistem yönetim araçlarına yatırım yapma ve belli periyotlarla teknolojik güncelleme gerekliliği, bilindiği gibi finans sektörünün bu yöndeki ithalat ve finansman ihtiyacını artırıyor. inter-Cloud bulut platformu, finans kurumlarına bu sistemler için hazır replikasyon, otomasyon altyapısı ve yönetilen hizmetlerle uygulama, veritabanı ve sistem tabanlı hizmetler sağlıyor. Bu da maliyet avantajının yanı sıra stratejik milli verilerimizin ülke içinde kalması anlamına geliyor."

Bankalar ve finans kuruluşlarının olgunluk düzeyinin artmasına katkı sağlayan inter-Cloud, operasyonel kolaylık anlamında da önemli avantajlara sahip. Özellikle acil durum ve afet gibi olaylarda kurumlar, ODM'deki ikincil sistemlerden faaliyetlerine devam edip, kritik sistemlerini yüzde 100 kapasiteyle ayağa kaldırabiliyor; koşullar normale döndüğünde birincil sistem üzerinden çalışmaya devam edebiliyorlar. Aynı zamanda periyodik olarak, ülke genelinde afet senaryosu simülasyonları yapmak mümkün oluyor. inter-Cloud'un paylaşılan bulut altyapısı; donanım kapasitelerindeki büyüme ihtiyacının zincirleme etkisiyle tüm işletim sistemi, veritabanı, yönetim yazılımları, güvenlik yazılımları ve donanımları, network katmanları ve tüm bu katmanlara ait lisansların eş zamanlı olarak büyütülmesi ihtiyaçlarını karşılıyor.

Ömer Uyar, platformun bu özelliklerinin dışında bankalara sanallaştırma yapıları, bulut teknolojileri, yazılım-



tammlı ağı ve güvenlik cihazlarının bir havuzda toplanabileceği bir yapı da sunduğunu belirtiyor: “Donanım ve sistem yönetim yazılımları ithalatı yapan ve teknoloji geliştikçe mevcut yapının modernize edilmesinden kaynaklı sürekli döviz yükü oluşturan süreçlerle karşı karşıya olan finans sektörü için ortak kullanım ve her açıdan en yüksek verimlilik sağlayan dizaynıyla da inter-Cloud, tüm bu yükleri en aza indiriyor. Bu sayede Türkiye ekonomisine de önemli kazançlar getireceği inancındayız.”

#### Teknolojik riskler başı çekiyor

Finans sektörünün önde gelen sorunları arasında çok farklı teknoloji ve konu başlıklarının yönetimi, farklı yetkinliğe sahip çalışanların istihdam edilmesi gibi zorlukların bulunduğuna işaret eden Uyar, değerlendirmesini şöyle sürdürüyor: “inter-Cloud otomasyon ve orkestrasyon araçları kaynak tedarik süresini kısaltırken, yönetilen hizmetler ve orkestrasyon dolayısıyla bankalarda yetkin personel ihtiyacının azalmasına olanak sağlıyor. Araştırmalar, veri sızıntısı veya çalışan hatasından kaynaklı ulusal altyapıyı etkileyen BT kaynaklı siber risklerin, teknolojik

risk kategorisinde en üst sıralarda yer aldığını gösteriyor. ABD’de işletmelerin yüzde 55’i siber riski tahmin etmeye ve yanıt vermeye çok hazır hissederken, Birleşik Krallık’ta bu oran sadece yüzde 34 seviyesinde seyrediyor. ABD ve Birleşik Krallık’taki iş liderlerinin yüzde 26’sı, ‘değişen gelişmelere ve fırsatlara uyum sağlayamamak’ şeklinde tanımlanan teknolojik riskleri, en büyük risk kategorisinde değerlendiriyor. İşletmelerin sadece yüzde 44’ü teknoloji riskini yönetmek için ‘çok hazır’ hissettiklerini bildiriyor.” Bu tür çözümlerin şirketlerin hayatiyeti için de önemli olduğunu kaydeden Uyar, IBM, Gartner ve Minnesota Üniversitesi’nin gelişmiş toplumlara yönelik araştırmalarında, uzun süreli kriz tecrübe eden şirketlerin yüzde 80’inin 5 yıl içinde faaliyetlerini sonlandırmak zorunda kaldığı sonucunun ortaya çıktığına dikkat çekiyor ve şöyle ekliyor: “Araştırma, kriz öncesinde herhangi bir yönetim planı bulunmayan şirketlerin yüzde 50’sinin 2 yıl içinde iflas ettiğini; daha büyük çaplı krizleri deneyimleyen şirketlerin yüzde 29’unun da yine 2 yıl içinde kapandığını ortaya koyuyor. Yüzde 43’ü de yeniden açılmayacak şekilde faaliyetlerine son veriyor. Ortalama bir şirket, büyük bir krizin ardından ilk 6 günde günlük gelirinin en az yüzde 25’ini, 24 güne kadar sürmesi halinde ise yüzde 40’tan fazlasını kaybediyor.” Siber güvenlik sorunlarının son yıllarda arttığının ve giderek daha büyük bir sorun olduğunun altını çizen Uyar, “Son dönemde yaşanan siber güvenlik, donanım ve yazılım hataları ve olası İstanbul depreminin ekonomiye etkileri değerlendirildiğinde olağanüstü durum merkezlerinin önemi net şekilde ortaya çıkıyor. Müşterilere verilen kritik hizmetlerin sürekliliğini sağlamak, yasal ve üçüncü partilere karşı sorumlulukları zamanında yerine getirmek, olası maddi ve itibar kayıplarını en aza indirerek ülke ekonomisini ve bilgi varlıklarını korumak için bu konunun iş sürekliliği planları içerisinde asli yerini alması gerektiği düşüncesindeyiz” diyor.



## “VERİ MERKEZLİ VE MÜŞTERİ ÖNCELİKLİ YAKLAŞIMLA ÇALIŞIYORUZ”

Intertech Genel Müdürü Ömer Uyar, İstanbul ve Ankara’daki “Tier 3” veri merkezlerinde tüm sistemlerin soğuk hava koridoruyla ayrılmış özel bir alanda yer aldığına vurgu yaparak inter-Cloud’da kullanılan ana teknolojiler ve faydaları şöyle sıralıyor:

- Şekillendirilebilir altyapı (composable infrastructure) tasarımı ve yüksek erişilebilirlik
- Sıfır güven (zero trust) güvenlik modeli, iş yüklerinin mantıksal

olarak farklı güvenlik segmentlerine ayrılabilmesi

- Otomatik replikasyon avantajları
- Otomatik kurulum ve konfigürasyon düzenleme
- Ölçeklenebilirlik seçenekleri, ihtiyaçlar doğrultusunda kapasite azaltma veya genişletme
- Kubernetes tabanlı container teknolojileri
- ODM ve replikasyon altyapısıyla iş sürekliliği

- 7x24 uçtan uca altyapı izleme seçenekleri

#### inter-Cloud çatısı altında verilen hizmetler

- Veritabanı yönetim hizmetleri
- Uygulama yönetim hizmetleri
- Sistem yönetim hizmetleri
- Yedekleme yönetim hizmetleri
- Network yönetim hizmetleri
- Güvenlik yönetim hizmetleri
- Bilgi teknolojileri operasyon yönetim hizmetleri





# RİSK DİJİTAL TEHLİKE GERÇEK!

Finansal işlemlerde uçtan uca yüksek güvenlik sağlayan **Türkiye'nin ilk PCI sertifikalı** donanımsal güvenlik modülü **ProCrypt HSM**, yüksek performansı ve yeni nesil altyapısıyla kriptografik işlemleri güvenle gerçekleştirir. Yüzde 100 Türk teknolojisiyle üretilen ProCrypt HSM, sunduğu maliyet avantajı, üst düzey veri güvenliği ve 7/24 teknik servis desteğiyle finansal hizmetlerde devrim yaratmaya hazır.

**pro**lenne  
DIGITAL SECURITY

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



/procenneds



/procenne



/procenne



/ProcenneDS



# GELECEĞE YÖNELİK ÖDEME ÇÖZÜMLERİ

## Rekabetçiliğin anahtarı:

# Yeniden kullanılabilir teknoloji



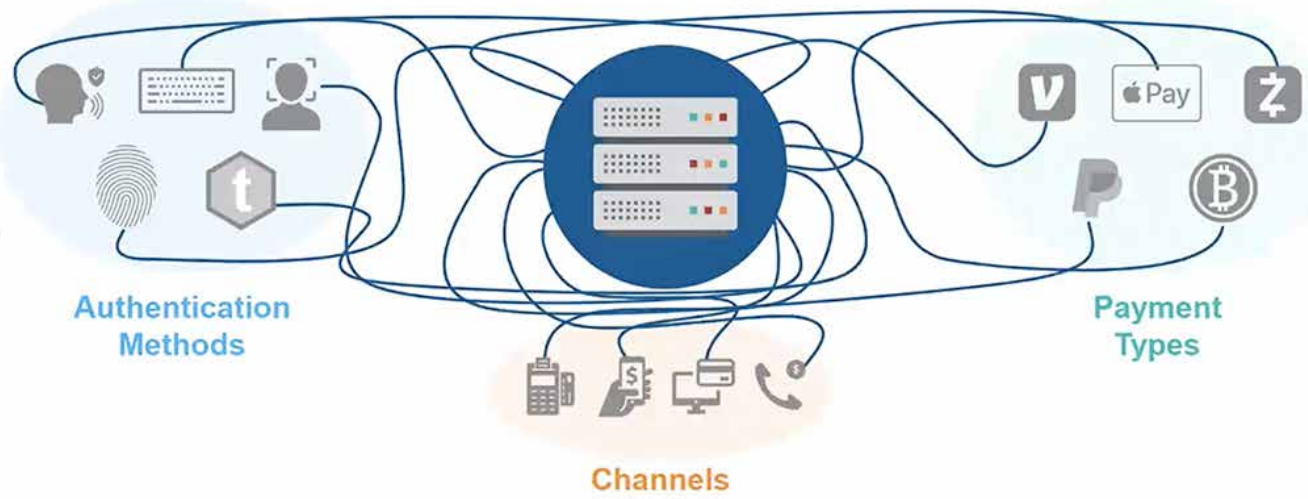
Diebold Nixdorf ve Finextra, Aralık 2021'de geleceğe yönelik ödeme çözümleriyle ilgili bir araştırma yayınladı. Diebold Nixdorf Türkiye Bankacılık Genel Müdürü

**MURAT KARAGÖZOĞLU**

söz konusu araştırmada öne çıkan bulguları paylaşıp PSM okurları için değerlendirdi...

**Ö**demeler dünyası son yıllarda önemli ölçüde gelişti ve müşteriler finansal oyunculardan giderek daha fazla yenilik talep eder hale geldi. Bu yeni ortam ve hızlı dönüşüm beraberinde söz konusu oyuncular için bazı zorlukları da getirmeye başladı.

Mevcut ödeme altyapılarından modern, esnek ve gerçek zamanlı ödeme yapılarına olanak tanıyan bir altyapıya nasıl geçiş yapılmalı? Sayısız yeni ödeme fırsatı ortaya çıkmaya devam ederken birçok finansal oyuncu, eski altyapılarıyla en iyi hizmeti nasıl sunabilecekleri sorusuyla boğuşuyor.



### Daha çevik bir altyapı şart

50 yılı aşkın bir süre önce orijinal ödeme öncülleri, kart hizmetlerini etkinleştirmek için elektronik fon transferi (EFT) platformları oluşturduğunda, akıllarında tek bir kullanım seçeneği vardı. Güvenilir ve güvenli kart ödemeleri sağlandı ama mimari kart işlemlerine o kadar sıkı sıkıya bağlıydı ki, günümüzün renkli ödeme dünyasıyla artık uyumsuz hale geldi. Çoklu ödeme planlarını destekleyerek sağlanan kârlılık, çoklu siloların geliştirilmesi, işletilmesi ve bakımının getirdiği önemli maliyetler tarafından olumsuz etkilendi.

Yeni ödeme çözümlerinin ortaya çıkmasıyla birlikte finansal oyuncuların, gelişmiş bir tüketici deneyimi sunan bulut tabanlı bir teknoloji temeliyle daha çevik bir altyapı oluşturması gerekiyor. Müşterilerin ihtiyaçlarını, finans sektörü için önemli etkileri olan dijital para birimleri gibi ödeme alanlarını anlamak ve bu doğrultuda gereksinimleri önceden tahmin etmek fark yaratıyor.

### Geleneksel finansçıların 5 temel sorunu

Geleceğe yönelik finans oyuncuları, bir dizi yeniden kullanılabilir hizmetten oluşan modern ödeme platformları kullanıyor. Bu platformlar, yalnızca çok sayıda ödeme planını tek bir platformda birleştirme kapasitesine sahip olmakla kalmayıp, aynı zamanda yeni ödeme türlerinin benimsenmesini kolaylaştırarak işletmeleri geleceğe hazır hale getiriyor. Bunu sağlamak üzere mevcut hizmet bileşenleri yeniden kullanılıyor ve yeni geliştirme maliyetleri azaltılıyor. Cloud-native, mikro hizmet mimarisi ve API bağlantısıyla oluşturulan bu platformlar, finansal oyuncuların modern ödeme sistemleri sunmasını sağlıyor. Aynı zamanda pazara sunma sürelerini azaltıp operasyonel maliyetleri düşürüyor, daha merkezi bir kimlik doğrulama, yetkilendirme ve risk görünümü sağlıyor.

Ancak birçok geleneksel banka ve diğer finansal oyuncular, bu yaklaşımın altında yatan sistemik sorunları ve artan maliyetleri göz önünde bulundurmadan, her zamankinden daha karmaşık veya özelleştirilmiş çözümler sürdürmeyi ve sayısız kurum içi veya dış kaynaklı ödeme silosu çalıştırmayı seçiyor. Bu durumda karşılaştıkları 5 temel sorun da şu şekilde karşımıza çıkıyor:



### 1 Pazara sunma süresi

Bu tür eski sistemlerin çalıştırılmasıyla ilgili ilk sorun, yeni bir ürün eklemek için geçen sürenin uzun olması. Gerçekten de eski sistemler esnek değil ve yeni ödeme türlerini rekabetçi bir hızda birleştirmek için mücadele edemiyor.

### 2 Yinelenen maliyetler

Operasyonel maliyet verimliliğini sağlamak için ödeme platformları ve platformdaki bilgilere tüm departmanlar, sistemler ve uygulamalar tarafından kolayca erişilebilir olmalı. Bulut tarafından sağlanan tam entegre ve bütünsel bir altyapı olmadan verimlilikten söz edilemeyecek ve kâr marjları daralacaktır.

### 3 Sistemik risk

Birçok eski ödeme sistemi birkaç on yıl önce geliştirilen dillerde kodlandığından, çoklu ödeme silolarının yönetimi, piyasada giderek daha az bulunan kaynak becerilerine dayanıyor. Ayrıca, eski ödeme altyapısını çalıştırmak, modern ve çevik bir ödeme platformundan daha fazla sistemik risk taşıyor.

### 4 Gerçek zamanlı veriye erişememe

Gerçek zamanlı verilere erişim, kredilerde ve dolandırıcılık riski söz konusu olduğunda da faydalı olacaktır. Bir adım önde olmak için kurumların mevcut tüm ödeme verilerini gerçek zamanlı olarak analiz edebilmeleri ve meşru ile gayri meşru faaliyetler arasında ayırım yapmak için yapay zeka ve makine öğrenimi (ML) araçlarından yararlanabilmeleri önemli.

## 5 Esneklik

Son olarak, eski mimariler yaygınlaştırmalara veya iş hacmindeki ani artışlara açık değil. Ölçek önceden planlanmalı ve ödenmeli; kullanılmadığında boşa harcanan yatırım olacaktır.

### En iyi ödeme platformunu nasıl seçersiniz?

“Hiçbir şey yapmama”, pek çok finans oyuncusu kurumun inovasyon yöneticilerinin uzun süre omuzlamaya istekli olacağı bir risk değil. Neyse ki mevcut sistemleri güncellemek için denenmiş ve test edilmiş araçlar var. Bulut ve API etkinleştirme ise dijital ödeme dönüşümünün anahtarları konumunda. Son derece esnek, cloud-native teknolojiye sahip bir platform seçilerek, modern ödeme planları hızla etkinleştirilebilir ve böylece pazara sunma süresi önemli ölçüde kısaltılabilir.

Bu amaçla Diebold Nixdorf, finansal oyuncuları bu geçişlerinde sınıfının en iyisi bir platformla desteklemek için “Vynamic Payments” çözümünü sunuyor. Peki en iyi ödeme platformunu seçtiğinizden nasıl emin olacaksınız? İşte söz konusu platformun sahip olması gereken özellikler:

■ **Cloud-native mimari üzerine kurulum:** Yeni ödeme çağına yönelik olarak tasarlanan cloud-native çözümleri, daha düşük tedarik maliyetleriyle altyapı maliyetlerini düşürür, içeriğin esnek dağıtımını, daha hızlı güncellemeleri ve küresel ölçeklendirmeyi kolaylaştırır.

■ **Sürekli teslimat:** Etkili DevOps özellikleri, platformun sürekli olarak yükseltilmesini ve sürekli dağıtım metodolojileri ve dinamik test süreçleri tarafından desteklenmesini sağlar.

■ **API ile entegre ve dinamik:** Bankaların yeni hizmetleri hızla geliştirebilmesi, yeni ödeme ekosistemindeki ortaklarla bağlantı kurabilmesi ve müşterilerine yenilikçi hizmetler sunabilmesi için tüm geleceğe yönelik ödeme platformları API ile entegre olmalıdır.

■ **Güvenilir, güvenli ve dayanıklı:** Mevcut makroekonomik gelişmeler sonucu; kesintisiz, gerçek zamanlı bir ödeme deneyimine yönelik artan talep göz önüne alındığında, finansal oyuncular “sürekli çalışan” (always-on) hizmetler sunabilmelidir.

■ **Bilgilendirici ve tepkisel:** Modern platformlar, altyapıları sayesinde birçok araç ve ölçüm avantajına sahiptir. Hizmet ve platform sorunları, anında çözüm için uygun iş, operasyon veya teknik destek ekiplerine hızlı bir şekilde iletilebilir.



### “Vynamic Payments” çözümü hakkında daha fazla bilgi edinmek için

<https://www.dieboldnixdorf.com/en-us/banking/portfolio/software/payments/> sitesini ziyaret edin ve satış temsilciniz ile iletişime geçin.

### Finextra ve Diebold Nixdorf çalışmasına ulaşmak için

<https://www.dieboldnixdorf.com/en-us/banking/insights/whitepaper/payments-impact-study/> adresini ziyaret edin.





# Vizyon Super-app için her şey hazır!

**V**izyon Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.'nin faaliyet genişletmek için yaptığı başvuru Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından onaylandı ve şirketin elektronik para lisansını aldığı, 10 Şubat 2022 Perşembe günü yayınlanan Resmi Gazete ile duyuruldu. Böylece Vizyon Elektronik Para, 6493 sayılı kanun kapsamında yürütülen faaliyetler dikkate alındığında en kapsamlı lisansa sahip e-para ve ödeme kuruluşlarından biri oldu.

Vizyon Elektronik Para Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin ile hem bu güncel gelişmeyi hem de şirketin yeni plan ve hedeflerini konuştuk...



Ufuk Bilgetekin

lerin dijitale yönelişini hızlandırdı. Salgınla birlikte fatura ödeyen müşterilerimizin önemli bir kısmı, kısıtlamalardan kaynaklı olarak fiziki noktalarımıza erişim sağlayamadı. Mobil ve internet bankacılığına yönelimin hızlanması ve fatura ödeme sektörünün büyüme sınırına ulaşması nedeniyle, rekabeti sağlamak adına hizmet çeşitliliği ve ürün gamını geliştirmek gerekiyordu...

**Geçen ay yaptığımız röportajda lisans onayıyla birlikte yeni ürün ve hizmetleri devreye almaya başlayacağınızı belirtmiştiniz. Müşterilerinizi kısa vadede ne gibi yenilikler bekliyor?**

Faturavizyon markasıyla sektörde edindiğimiz yeri korumak ve değerini üst seviyelere çıkarmak adına ekip arkadaşlarımız aralıksız çalışıyor. FaturaVIZYON, VizyonPOS, VizyonMOBİL, VizyonPAY, Vizyon Elektronik Para gibi güçlü markalarla müşterilerimizin her türlü ihtiyaç ve taleplerine cevap vermeyi amaçlıyoruz. Ödeme hizmetleri alanında edindiğimiz bilgi, birikim ve tecrübeyi fiziki ve dijital alanlarda sunacak; yurtdışı para transferi, sanal POS, mobil ödeme ve mobil cüzdan faaliyetlerinde de büyümemizi katlanarak devam ettireceğiz. Halen fatura ödemesi yapan hizmetlerimizi kullananlar dikkate alındığında 98 bin kayıtlı müşterimiz var. Buradaki gücümüzü mobil cüzdanımız VizyonPAY'e aktararak devam ettireceğiz.

Hatırlanacağı gibi, Ocak 2021 itibarıyla faaliyet iznimize eklediğimiz sanal POS hizmetini, VizyonPOS markasıyla geçen yıl temmuz ayından itibaren e-ticaret ve online satış alanında faaliyet gösteren firmalara sunmaya başlamıştık. Vizyon Elektronik Para ismini ve markalarını yakın gelecekte çok fazla yerde görebileceğiniz ve müşteri memnuniyeti odaklı yapımızla çözüm üreten bir finansal teknoloji firması olarak hizmet edeceğiz.

Bilgi teknolojileri ekibimizin tecrübelerini ve güncel teknolojileri kullanarak kurumsal müşterilere de fatura ödeme altyapısı sağlıyoruz. Sektörümüzde hizmet veren ödeme ve elektronik para kuruluşlarının yanı sıra SPK lisanslı aracı kurumlara da ödeme altyapısı sunuyoruz. Kısacası Vizyon Elektronik Para, fatura ödeme aracılığıyla çıktığı bu yolda, ödeme hizmet sağlayıcısı olarak altyapı sunan ve finansal çözümler üreten bir "super-app" olarak müşterileriyle buluşmayı heyecanla bekleyen bir yapıya büründü.

**Ufuk Bey, PSM adına lisans onayınız için sizi ve ekibinizi tebrik ederiz. Önce kısaca neden faaliyet alanlarınızı genişletmek istediğinizi öğrenebilir miyiz?**

Ben de bu bağlamda sizlerin aracılığıyla bir kez daha emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Şirketimiz, 2007 yılında "Faturavizyon" markasıyla fatura ödeme hizmetlerine aracılık etmek üzere kuruldu ve o tarihten bu yana 49 ilde sağlamış olduğu güven ve kaliteli hizmetle milyonlarca adet fatura ödeme işlemine aracılık etti. Gün geçtikçe işlem adedimiz artıyor. 2013 yılında faaliyet gösterdiğimiz sektör için bir regülasyon gerekli görülünce 2015'te lisanslı olarak faaliyet yürütmek için BDDK başvurumuzu yaptık ve fatura ödeme hizmetlerine aracılık eden ilk lisanslı ödeme kuruluşu olduk.

**FaturaVizyon**

**Vizyon Elektronik Para**

Sektörde Faturavizyon markasını ve hizmet kalitesini günbegün güçlendiren ve yeni ürün hizmetlerle müşterisine ulaşarak hizmet sunmaya devam eden firmamız, yeni ürünleriyle müşteri kitlesini artırmayı hedefliyor.

Malum, teknolojideki hızlı gelişim ve finansal okuryazarlığın artışıyla birlikte Covid-19 salgını da ürün ve hizmet-

# PayFix

## büyük veri analizinde üniversite - FinTek

### iş birliğinin öncüsü oldu



PayFix Yönetim Kurulu  
Başkanı Erkan Kork

**S**algının da etkisiyle teknoloji kullanımı hızla yaygınlaşıyor. Dijital çağda müşterilere en iyi hizmeti verebilmek için veri toplama yöntemleri geliştirmek, veri analizini doğru şekilde yapmak hayati önem taşıyor. İşte bu gerçekten yola çıkan PayFix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri, FinTek sektöründe bir ilke imza atarak Marmara Üniversitesi ile birlikte “Büyük Veri Analizi” projesini hayata geçirdi. PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork, Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Sadullah Çelik, Doç. Dr. Selin Özdemir Yazgan ve Dr. Yakup Çukuryurt ile bu önemli projenin detaylarını konuştuk...

**“GENÇLERİ İNOVASYONLA  
BULUŞTURUP VERİMLİLİĞİ  
ARTIRACAĞIZ”**

**Erkan Bey, PayFix olarak neden böyle bir projeye destek olmak istediniz, amacınız neydi?**

FinTek’lerin temel amacı, finansal hizmetlerin daha hızlı, daha verimli, müşteri talepleri doğrultusunda daha kolay ulaşılabilir ve daha düşük maliyetli şekilde sağlayabilmektir. Bu doğrultuda bizim de hedefimiz, finans ile teknolo-

jiyi birleştirecek daha hızlı ve erişilebilir çözümler üreten yenilikçi iş modelleri geliştirmek.

Bu projedeki amacımız ise Türkiye'deki gençleri inovasyonla buluşturmak, finansal teknoloji alanında üst düzey bir inovasyon sağlayarak verimliliği artırmak. PayFix olarak "üç ülkede ve üç kıtada" olacağımızı her daim ifade ediyoruz. Her zaman vurguladığımız gibi, Türkiye bir Pay Pal çıkarabilecek kapasiteye sahip. Biz bunun peşindeyiz. Ülkemizin ve sektörümüzün güçlü olmasından, inovasyona ve gençlere destek vermesinden gurur duyarız. Biz Türk girişimciler, finansal teknoloji oyuncularını olarak bunu başarabilecek güce sahibiz.

Sayın Cumhurbaşkanımızın da geçen yıl Marmara Üniversitesi'ndeki FinTek formunda altını çizerek vurguladığı gibi, Türkiye'nin bir "FinTek üssü" olması için PayFix olarak üzerimize düşen görevleri yapma hedefi ve çabası içerisindeyiz. Bu amaçla PayFix'i Türkiye'nin yurtdışına açılan bir kapısı haline getirmek için gerekli adımları atmaya başladık. Bu adımların temelinde de müşteri memnuniyeti yatıyor. Fiyat rekabetinin çok daha fazla olduğu günümüzde, inovatif ürünlerle pazar payımızı gerek ulusal gerekse uluslararası arenada artırmak hedefindeyiz. Bu amaca ulaşmak için de müşterilerin genel eğilim ve tercihlerine ilişkin verilerin profesyonel bir şekilde toplanarak analiz edilmesi sektörümüzün temel hedefleri arasında. Yeni müşteri kazanımı önemli olmakla birlikte, müşteri sadakatinin sağlanması da büyük önem arz ediyor.

Keza dijital dolandırıcılık ve sosyal mühendislik vakalarının önüne geçebilmek için de risk yönetiminde veri analizi ve yönetimi hayati önem taşıyor. Bu kapsamda oluşabilecek risklerin öngörülebilmesi ve ölçülmesi süreç yönetimini oldukça kolaylaştıracaktır.

Bu projenin temelleri Marmara Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Sayın Profesör Doktor Sadullah Çelik'i üniversitedeki ziyaretimde, birlikte oluşturacağımız sinerjiyi fark etmemle atıldı. Marmara Üniversitesi'nin hem akademik bilgi birikimine sahip hem de teknoloji destekli veri analizi yapabilen yüksek kalitede insan kaynağından faydalanabileceğimizi fark ettim. Böylece şirketimizin vizyoner, inovatif bakış açısıyla müşteri memnuniyeti ve veri analizi odaklı teknolojik imkanlarını birleştirerek geliştirilecek bu çalışma süreci başlamış oldu. Sonuç olarak PayFix, salgınla birlikte teknoloji kullanımının çok daha hızlı arttığı dijital çağda müşterilerine en iyi hizmeti verebilmek için teknolojik imkanlardan yararlanarak veri toplama yöntemleri geliştiriyor, veri analizine büyük önem veriyor. Marmara Üniversitesi ve bünyesindeki başta Sayın Doç. Dr. Selin Özdemir Yazgan olmak üzere değerli akademisyenlerle birlikte FinTek sektöründe bir ilke imza atarak Büyük Veri Analizi projesini hayata geçirmiş olduk.

**Sayın Yazgan, projenin ayrıntılarına geçmeden önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?**

**Doç. Dr. Yazgan:** 1996 yılında Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü'nde lisans eğitimime başladım. Henüz ikinci sınıf öğrencisiyken İnter Yatırım A.Ş.'de profesyonel iş hayatına atıldım. Böyle zor bir bölümde okurken iş hayatına atılmak yorucu olsa da finans sektörünün çeşitli kademele-



**Doç. Dr. Selin  
Özdemir Yazgan**

rinde çalışmak önemli bir tecrübe kazandırmıştı. Yüksek lisans eğitimi alırken de PFS Finance, Toronto-Dominion Bank Türkiye temsilcisi olarak iş hayatına devam ediyordum. 2006 yılında ise Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde araştırma görevlisi olarak göreve başladım. Fizik ve finansı birleştirdiğim "Kaotik Yapay Sinir Ağları ve Hibrit Modeller" konulu doktora tezim için 2008-2010 yılları arasında İngiltere'de Essex Üniversitesi'nde araştırmacı olarak bulundum. O süre zarfında büyük veri çalışmaları alanında kullanılan teknikleri içeren çeşitli dersler aldım ve doktora tezimde de kullanarak mezun oldum. 2017 yılında ekonometri doçenti unvanını aldım. Nebraska Üniversitesi'nde çalışan ve kaotik insan kinetiği çalışmalarıyla dünyaca tanınan Prof. Nikolaos Stergiou'nun öneri ve desteğiyle uzmanlık alanım olan doğrusal olmayan zaman serisi tekniklerini ve kaotik yaklaşımları insan beyni verisine de uygulamak için 2019 yılında tekrar nörobilim yüksek lisans programına başladım. Lizbon Üniversitesi bünyesindeki çeşitli laboratuvarlarda alzheimer ve parkinson hastalıklarıyla ilgili çok sayıda projeye dahil oldum. Bu sayede EEG veri analizi ve derin öğrenme tekniklerini birleştirme şansım oldu. Bu alandaki çalışmalarım halen de devam ediyor. İkinci doktora diplomamı almak için yoğun şekilde çalışıyorum.

## **"KARAR ALICILARIN İŞİNİ SON DERECE KOLAYLAŞTIRIYOR"**

**Yürütülmesi ve yönetilmesinden sorumlu akademisyen olarak bu projeyi nasıl tasarladığınızı ve hayata geçirdiğinizi anlatabilir misiniz?**

**Doç. Dr. Yazgan:** Öncelikle konu hakkında daha iyi bilgi verebilmek için projemizin tam adını aktarmak isterim: "Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bulunduğu FinTek Sektöründe Kompleks Müşteri Davranışlarının Modellenmesi ve Yeni İnovatif Ürün Geliştirilmesi İçin





#### Makine Öğrenmesi Destekli Büyük Veri Çalışması...”

Bu amaçla yola çıktığımızda projeyi tasarlamak, gerçekleştirmek ve ürünlerini ortaya çıkarmak için gerekli olan araçlara, PayFix'in son derece önemli olan vizyoner yatırımları sayesinde ulaşabildik. Bu çerçevede, en başta teknoloji, bilgi birikimi, kalifiye insan kaynağı ve tecrübeye sahip olmamız dışında kuruluşun amaç ve ihtiyaçlarını da öğrendikten sonra FinTek alanında yer alan ödeme ve elektronik para hizmetleri sektörünü tanımak, edinmemiz gereken en önemli bilgi olarak karşımıza çıktı. Ödeme ve elektronik para şirketleri de diğer FinTek dallarında olduğu gibi müşteri odaklı olarak çalışıyor. Fiyat rekabetinin çok daha fazla olduğu günümüzde, yüksek teknoloji kullanılarak geliştirilecek inovatif ürünlerle kuruluşlar pazar paylarını artırabiliyor. Bu amaca ulaşmak için de müşterilerin genel eğilim ve tercihlerine ilişkin verilerin toplanarak analiz edilmesi büyük önem teşkil ediyor. Sağlıklı bir analiz de milyonlarca işlemin ve bilginin oluşturduğu büyük ve kompleks veritabanının amaca uygun olarak toplanması, kaydedilmesi, korunması, trend ve tercih analizi yapılması gibi yüksek teknoloji ve yazılım kullanımını gerektiren büyük veri işleme teknikleriyle mümkün olabilir. Özellikle ödeme ve elektronik para kuruluşlarının bulunduğu FinTek alanındaki işlemlerin ve bunlardan türeyen bilgilerin oluşturduğu kompleks veritabanının hazırlanması oldukça meşakkatli bir sürecin yanı sıra konu hakkında uzmanlık ve tecrübe gerektiriyor. Aynı zamanda bu bir ekip çalışması. Bu konuda araştırmalar yapılması, uygulamalar geliştirilip iş hayatındaki süreçlere uyarlanması ise projenin Ar-Ge niteliğini oluşturdu.

Ödeme sistemleri alanında çalışan firmalar için yeni müşteri kazanımı önemli olmakla birlikte, müşteri sadakatinin sağlanması, diğer bir deyişle müşteri kaybedilmemesi de büyük katma değer yaratıyor. İşte bu da büyük veri analizinin kullanıldığı alanlardan biri. Bu kapsamda müşterilere ilişkin verilerin analiz edilmesi aşamasında makine öğrenmesi (machine learning) ve verilerin türüne uygun

algoritmaların geliştirilmesi çok önemli.

Finans alanından teknoloji kullanımının artmasıyla birlikte dijital dolandırıcılık vakalarına da sıkça rastlıyoruz. Bu bağlamda firmaların risk yönetiminde ve iç kontrol sistemlerinde, çeşitli kaynaklardan elde edilen verilerin, dolandırıcılık, suiistimal gibi illegal girişimlerinin öngörülerek önlenmesi hayati önem taşıyor. Bu kapsamda oluşabilecek risklerin ölçülmesi de büyük veri analizinin kullanım alanlarından biri. Bizim de bu projede yaptığımız gibi, tercih ettiğimiz denetim tekniklerinin uygulanmasında veri analitiklerinin geliştirilmesi ve detaylandırılarak derinleştirilmesi gerekiyor. Bunu sağlamak için veri kaynaklarını ve içeriğini, müşteri tercihleri ile uzun ve kısa dönem trendlerini yansıtacak şekilde zenginleştirdik. İhtiyaç duyulan analizler için, kullandığımız dili hızlıca anlayan, yaratıcı ve uzman PayFix IT ekibinin projeye özel geliştirdiği yazılımlardan ve çeşitli geleneksel/modern istatistiksel yöntemlerden yararlandık.

Önemle belirtmek gerekir ki proje sürecinde KVKK kapsamında kişisel verilerin kullanılması söz konusu olmadı. Herhangi bir gizlilik kaydı, kimlik ve kişi bilgisi taşımayan meslek, gelir, gibi genel veri kategorileri kullanıldı. Bu şekildeki genel ve anonim verilerin işlenmesi sonucunda elde edilen analitik ve istatistiksel bilgiler, kuruluş için stratejik karar alma, iş ve faaliyet planlaması, iş geliştirme, piyasa seçimi ve pazarlama alanında yol gösterici özellikler taşıyor.

Burada yeri gelmişken, projenin başlatılmasını öneren ve sürecin hızlı bir biçimde tamamlanmasını sağlayan Sayın Dekanımız Prof. Dr. Sadullah Çelik'in desteğini önemle vurgulamak isterim. Bu nedenle kendisine teşekkürlerimi saygılarımla iletmek isterim. Ayrıca PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Erkan Kork'a da şirketteki tüm çalışma süresince gösterdiği ilgiyle beraber sektör ve deneyimlerine ilişkin değerli bilgilerini aktarmak suretiyle yaptığı katkılar nedeniyle en içten teşekkürlerimi iletmeyi bir borç bilirim.

**Sayın Çelik, Sayın Yazgan da projenin hayata geçmesindeki liderliğinizi ve desteğinizi önemle vurguladı. Sizin de proje hakkındaki değerlendirmenizi alabilir miyiz?**

**Prof. Dr. Çelik:** Projenin ilk adımları PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork'un fakültemizi ve dekanlığımızı ziyaret etmesiyle atıldı. Sayın Kork, FinTek alanında ve ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren PayFix'in daha yaygın müşteri kitlesine hizmet edebilmesi için hem akademik bilgi birikimine sahip hem de teknoloji destekli veri analizi yapabilen yüksek kalitede insan kaynağına ihtiyaç duyduğu bilgisini bize ilettili. Şirketin, teknolojik imkanlardan yararlanarak veri toplaması, araştırmaya önem vermesi ve bu çerçevede akademik bilgileri inovatif bir şekilde faaliyetlerinin geliştirilmesinde kullanması ve günlük hayata aktarması, büyük veri çalışmalarına çok önem veren Marmara Üniversitesi'nin amaçlarıyla örtüştüğü için büyük bir memnuniyetle bu teklifi kabul ettim. Ekonometri bölümümüzün değerli Öğretim Üyesi Doç. Dr. Selin Yazgan'ı da projenin gerçekleştirilmesi için geçmişten gelen özel sektör deneyimi ve yapay sinir ağları, derin öğrenme teknikleri konusundaki uzmanlığını göz önünde bulundurarak görevlendirdik. İktisat Fakültemiz, özel sektöre iş birliğine her zaman için önem vermiştir. Sayın Cumhurbaşkanımızın gösterdiği hedef ve bu hedef çerçevesinde Yüksek Öğretim Kurulu'nun açıkladığı programa uygun olarak Marmara Üniversitesi, ülkemizin öncelikli hedefleri ve alanları çerçevesinde nitelikli bilgi üretmek, disiplinler arası çalışmaları ve iş birliklerini teşvik etmek, doktoralı araştırmacı insan sayısını artırmak, uluslararası iş birliklerini güçlendirmek ve üniversitemizi uluslararası alanda daha görünür kılmak amacıyla bir araştırma üniversitesi olmayı amaçlamış ve geçen yıl gerekli kriterleri tamamlayarak YÖK tarafından "araştırma üniversitesi" olarak ilan edilmiştir. İktisat Fakültesi olarak da Öğretim Üyemiz Doç. Dr. Yazgan'ın PayFix'te gerçekleştirmiş olduğu bu proje de sürece önemli bir katkı sağlamıştır. Projenin Marmara Üniversitesi ve özel sektör iş birliğiyle fakültemiz bünyesinde gerçekleşmiş olmasından dolayı büyük mutluluk ve gurur duyuyorum. Sayın Yazgan'a değerli çalışmalarından dolayı çok teşekkür ediyorum.

**“BİZİM İÇİN ADETA SANAL BİR LABORATUVAR ORTAMI OLUŞTURULDU”**

**Sayın Çukuryurt, siz de kendinizi kısaca tanıttıktan sonra projenin saha çalışmalarını hakkında bilgi verebilir misiniz?**

**Dr. Çukuryurt:** 2007 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği bölümünü bitirdim. Mezuniyetimin ardından 2011 yılına kadar VakıfBank'ta ürün geliştirme alanında analist olarak çalıştım. 2012-2013 yılları arasında SAP danışmanı olarak görev yaptım. 2013 yılından bu yana da Halkbank Altyapı Yönetimi bölümünde çalışmalarına



devam ediyorum. Profesyonel iş hayatının yanında akademiden de kopmadığım bu süreçte 2014 yılında Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İktisat anabilim dalından tezimi savunarak mezun oldum. 2020 yılında Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirerek ikinci lisans diplomamı aldım. 2021 yılında ise Yıldız Teknik Üniversitesi'nden, Sayın Doç. Dr. Selin Yazgan'ın da bulunduğu jürinin onayını alarak ekonomi alanında doktor unvanımı aldım. Bu projeye de Selin Hocamın davetiyle tez sürecimdeki uyumlu çalışma ortamımıza istinaden kendisine destek olmak üzere katıldım.

Diğer veri analizi çalışmalarında olduğu gibi bu projede de saha çalışması sırasında verinin bilgiye dönüşümünü sağladık. Bu çalışmanın birçok aşamasında, farklı teknolojik araçlar, yazılımlar, hata payının minimize edildiği algoritmalar kullanıldı. Aslında projede sahip olunan teknolojik imkanlar, işin daha hızlı ve efektif ilerlemesine destek oldu. Tabii projelerin başarısının esas ölçüsü kurum stratejilerine olan katkısıdır. Her şeyden önce günümüzde şirketler için kaynak maliyeti çok kritik olduğu için, insan ve teknolojinin yüksek faydayı sağlayacak yönde organize olması gerekiyor. Bu amaçla, dünyada yapılan çalışmalarda kullanılan en iyi uygulamaları projeye uyarlamaya çalıştık. Büyük veri analizi alanında tecrübe ve akademik formasyona sahip olan sayın Doç. Dr. Selin Yazgan'ın proje planlaması en önemli aşamayıydı. Sonrasında saha çalışmasında ürettiğimiz analize dayalı bilgilerle piyasa dinamiklerinin sentezlenmesi, olası riskleri fırsata







çeviren bir çerçeve çizmemizi sağladı. Bu kapsamda proje içerisinde, akademik çalışmalardan harmanlanan teorik bilginin elimizdeki veriyi nasıl sektörel bir bilgiye dönüştürdüğünü tüm safhalarıyla gözlemlemiş olduk. Her alanda uygulama olanağı olan makine öğrenmesi yöntemini, teknolojiyi yoğun kullanan ödeme hizmetleri sektöründe uygulama fırsatı bulmamız bizim için de benzersiz bir tecrübe oldu. Bu proje özelinde, veri hazırlama adımından başlayarak bu veri setlerinin, akademik ve profesyonel iş bilgisiyle harmanlanmış bir teorik yaklaşım içerisinde iş stratejilerine hizmet eden modellere dönüştüğünü adım adım gözlemledik. Oluşturulan uygulamaların ve istatistiksel geri beslemelerin, modellerin öğrenme süreçlerini

daha da iyileştirerek en iyi sonuçları almamızı sağladığına da şahit olduk. Elde edilen kurumsal kazanımların yanı sıra verimli bir çalışma ortamının sağlanması, biz araştırmacılar için esas önemli nokta oldu. Bizler için adeta sanal bir laboratuvar ortamı oluşturulmuştu.

Özetle, bundan sonra da araştırmacıların ve akademisyenlerin bu tip çalışmaların paydaşı olmasının, doğru projelerin yapılması ve projelerin başarıya ulaşması noktasında son derece faydalı olacağını düşünüyoruz.

## “ALANINDA İLK AR-GE NİTELİKLİ ÇALIŞMA OLDU”

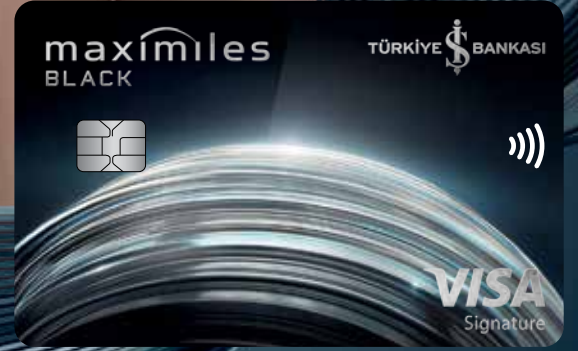
**Sayın Yazgan, projenin sonuçlarını ve bundan sonraki planlarınızı da öğrenebilir miyiz?**

**Doç. Dr. Yazgan:** Bu proje, üniversitemiz bünyesinde FinTek alanında makine öğrenmesi, yapay zeka ve yazılım geliştirilmesi içeren ilk Ar-Ge nitelikli çalışma oldu. Bu yüzden hem akademik olarak üniversitemiz hem de FinTek alanındaki firmalar için inovatif özellik taşıyor. Elde edilen bulgular bizim için oldukça verimliydi. Proje kapsamında yapılan analizler daha sonraki çalışmalar için önemli bir temel oluşturacak. PayFix yönetimi, elde edilen bulguların iş ve ürün geliştirme bağlamında sağladığı katkılardan oldukça memnun kaldığımızı bize ilettiler. Ayrıca, geliştirmeyi planladıkları yeni ürünler ve bunları sunacakları piyasa ve müşteriler için daha kapsamlı analizler yapılmasına olanak sağlayacak projeler için talepte bulundular. Bundan sonraki çalışmalarımızı Marmara Üniversitesi Teknopark'a taşıyarak, bitirdiğimiz projeden elde ettiğimiz bilgi ve tecrübelerle büyük veri analizinde kullanılacak yöntem ve yazılımlar üzerinde çalışmaya devam etmeyi planlıyoruz. ☺



**Dr. Yakup Çukuryurt**





# MAXIMILES BLACK. BENİM DÜNYAM *başka bi' dünya.*

Yüksek mil kazandıran Maximiles Black'e  
hemen başvurun.

Başvuru için:



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





# Elekse'nin hızlı büyümesi ÖDÜLLE TAÇLANDIRILDI

Elekse, 2021 yılının en hızlı büyüyen 59'uncu şirketi oldu. Elekse Genel Müdürü Ayşegül Güvenç, "2022 listesinde ilk 10'a girmeyi hedefliyoruz" dedi. Başarılı temsilcilerini ödüllendiren Elekse, temsilci buluşmalarını da yeniden başlattı...

**E**lekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu, TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) tarafından açıklanan 2021 yılının en hızlı büyüyen 100 şirketi arasında 59'uncu sırada yer aldı. Şirkete bu başarısı dolayısıyla layık görülen ödül, geçen şubat ayında düzenlenen törende, Ticaret Bakanı Mehmet Muş tarafından Elekse Genel Müdürü Ayşegül Güvenç'e takdim edildi. Güvenç, ödül töreni sonrasında yaptığı açıklamada "Önümüzdeki yıl açıklanacak listede en hızlı büyüyen 10 şirket arasında yer almak için çalışmalarımıza şimdiden başladık" değerlendirmesini yaptı.

## Başarılı temsilciler ödüllendirildi, buluşmalar yeniden başladı

Öte yandan Elekse, salgın döneminde ara verdiği temsilci buluşmalarını da yeniden başlattı. Şirket yöneticileri ilk olarak Trakya bölgesindeki Yetkili Vezne temsilcileriyle bir araya geldi. Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli illerindeki temsilcilerle 2021 yılı sonuçları değerlendirilip önümüzdeki döneme yönelik hedefler ve yeni faaliyetler aktarıldı. Elekse, 2021 yılında en fazla işlem yapan temsilcilerini de ödüllendirdi. Yetkili Vezne temsilcilerinin banka müşterisi olmayan, geleneksel ödeme yöntemlerini tercih eden kitlelere fiziksel mağazalarda hizmet vererek önemli bir rol üstlendiğini vurgulayan Güvenç, "Elekse olarak temsilcilerimize desteğimizi artırarak sürdürüyoruz. Onlar için yenilikçi ödeme yöntemleri ve alternatif gelir modelleri



Mehmet Muş  
Ticaret Bakanı

Ayşegül  
Güvenç

Rifat  
Hisarcıklıoğlu  
TOBB Başkanı

geliştirmenin yanı sıra kurumsal anlaşmalarımızı yaygınlaştırarak kazanç potansiyellerini artırıyoruz" diyor.

## EsnekPOS ve Hoppa'dan sonra sırada ön ödemeli kart var

Elekse, salgının da etkisiyle hızlanan dijitalleşme sürecine uyum halinde güçlü büyümesini sürdürmek için teknoloji yatırımlarını aralıksız sürdürüyor. Şirket tüm ürünlerini kendi bünyesinde geliştirerek müşterilerine daha hızlı ve esnek çözümler üretmesiyle sektörde öne çıkıyor.

Geniş ürün yelpazesıyla farklı müşteri segmentlerine hizmet verebilen Elekse, yeni geliştirdiği projelerde odağını bireysel müşterilere kaydırıyor. E-ticaret sektöründe B2B, B2C ve C2C iş modelleriyle çalışan tüm işletmelere EsnekPOS markasıyla hizmet veren şirket, önümüzdeki günlerde bireysel müşterileri için de Hoppa cüzdan uygulamasını kullanımına sunacak. Ayşegül Güvenç, elektronik para lisansını alır almaz ön ödemeli kart pazarına da hızlı bir giriş yapacaklarını açıklıyor.

## Elekse Ar-Ge ekibi, Metaverse'ü mercek altına aldı

Salgının etkisiyle nakitsiz topluma geçiş süreci kısıyor. Elekse de ödemelerin her geçen gün dijitalde daha fazla kaydığı gerçeğinden hareketle bu dünyanın geleceğine yön verecek yeni trendler üzerinde çalışacak bir Ar-Ge ekibi kurdu. Güvenç, ilk toplantısını sanal ortamda yapan ekibin öncelikle biyometrik kimlik doğrulama yöntemleri ve Metaverse üzerinde araştırmalar yapmaya başladığını anlatıyor. ☺



# YENİ NESİL YATIRIMLAR İÇİN FINTECH VE BLOCKCHAIN TEKNOLOJİLERİ FON SEPETİ FONU.

Yapı Kredi Portföy Fintech ve Blockchain Teknolojileri Fon Sepeti Fonu ile finans sektöründeki blok zinciri ve diğer yeni nesil finansal teknolojilere yatırım yapabilirsiniz. Siz de Yapı Kredi Mobil'i indirin, fon alım satım işlemlerinizi kolayca gerçekleştirin.

 **YapıKredi**

Hizmette sınır yoktur.

Fona ilişkin İzahname ve Yatırımcı Bilgi Formu'na [kap.org.tr](http://kap.org.tr) adresinden ulaşabilirsiniz. Detaylı bilgi [yapikredi.com.tr](http://yapikredi.com.tr)'de.



# Formica yeni ürünleri ile globalde



## Formica'nın sürekli bir teknoloji geliştirme anlayışı olduğunu biliyoruz. Bu konudaki son gelişmelerden bahsedersiniz, müşterilerinizi neler bekliyor?

Son dönemde özellikle kullanıcı deneyimini odaklı birçok geliştirme yaptık. Yetki ve ekip yönetimi anlamındaki iyileştirmelerle fraud operasyonlarında süreç hakimiyetini ve esnekliğini ciddi oranda artırdık. Ekiplerinizin ihtiyaçlarına göre dinamik olarak özelleştirilebilen ürün arayüzümüz ve API entegrasyonu olanaklarımızı da iyileştirdik. Farklı kanallardaki işlemleri de fraud analiz süreçlerine dahil ederek daha kapsamlı bir müşteri işlem haritası çıkarıyor ve daha kesin iç görüler elde ederek false-positif oranlarını ciddi oranda düşürebiliyoruz. Ayrıca fraud kuralları için kritik olan verileri de veri zenginleştirme metodlarıyla fraud analizi süreçlerinize dahil etme olanağı sağlıyoruz. Böylece daha kompleks kurallar oluşturarak, çok daha kapsamlı bir fraud operasyonu yönetiyor ve çok yönlü bir hakimiyet ediniyorsunuz. Veriler arasındaki karmaşık bağlantıları kolayca tespit edebilmemiz, geçmiş işlem hareketlerini fraud tespit süreçlerinize dahil ederek manuel olarak algılanamayacak bağlantıları tespit edebilmemiz için tüm bu verileri grafik analizi teknolojisiyle buluşturarak veri görselleştirme olanağı sunuyoruz. Böylece risk analistlerinizin karmaşık verileri tek tek incelemek yerine bir bakışta tüm hikayeyi görebiliyor.

## Formica'nın yakın zamanda hizmet vermeyi planladığı yeni sektörler de var mı?

Oyak Yatırım, AnadoluBank ve Birleşik Ödeme gibi müşterilerimizin yanı sıra Türkiye'nin lider e-ticaret platformu Hepsiburada'yı da yakın zamanda müşterilerimiz arasına dahil ettiğimizi belirtmekten mutluluk duyuyoruz. Birlikte olduğumuz güven Formica ve Hepsiburada'nın yenilikçi hizmet anlayışları arasındaki uyumdan geliyor. Bu partnerlikle birlikte, yeni bir sektörde var olmanın heyecanını da yaşıyoruz. E-ticaretin artan işlem hacmi karşısında gerçek zamanlı fraud tespit ve önleme teknolojilerine gereksinim de hızla artıyor. Güçlü yapay zeka teknolojisi ve gerçek zamanlı çözümleriyle Formica Fraud'un e-ticaret sektörüne sağlayacağı kolaylıklar ve faydalardan beklentimiz yüksek.

## Formica için bir sonraki adımı da merak ediyorsunuz. Hızla büyüyen Formica'yı gelecekte nerelere taşımayı hedefliyorsunuz?

Yakın gelecekte öngördüğümüz en büyük atılım, Haziran 2022 itibarıyla SaaS'a çıkmak. Bu konudaki önceliğimiz son kullanıcıya olabildiğince kolay erişilebilir ve özelleştirilebilir bir deneyim sunmak. Kolay entegrasyon, kullanıma hazır bileşenler ve araçlarla ürün edinimi süreçlerini kolaylaştırmak istiyoruz. Globalde SaaS süreçlerimizin başlamasıyla kullanıcı çeşitliliğinde ciddi bir genişleme öngörüyoruz. Fraud tespiti her sektör için bir ihtiyaç. Geliştirmekte olduğumuz modüler yapıyla, farklı sektörlerden değişik ölçekli işletmelere, tamamen ihtiyaç odaklı edinim sağlayabileceğiz. Ayrıca globalde SaaS bir yapının müşteri tarafındaki en büyük avantajlarından biri de güncel gelişmelere kolayca erişebiliyor olmak olacak.



Özgür  
Oktan  
CEO

## “Fraud tespitinde çok yönlü hakimiyet sağlıyoruz”

## Formica'nın adını sık sık duymaya devam edeceğimiz gibi görünüyorsa, üzerinde çalıştığınız yeni teknolojiler var mı?

Formica'nın güçlü veri işleme kabiliyetlerini AML ve KYC çözümü olarak entegre bir kullanıma sunabilmek için ekip olarak uzun süredir bu alanda eğitimler ve danışmanlıklar alıyoruz. Öncelikle, “gerçek-zamanlı” çözümler sunmak Formica'nın en çok öne çıkan kabiliyetlerinden biri. AML ve KYC ürünlerimizde de gerçek-zamanlı çözümler vaat ediyoruz. Bu tarz kritik süreçlerde gerçek zamanlı veri analizi çok büyük kayıpların önüne geçebiliyor. KYC tarafında ortak veri noktaları üzerinden skorlamalar yaparak veriye dayalı risk skorları oluşturabileceğiz. Böylece kritik verilerin eşleşmesi halinde risk durumları için farklı aksiyonlar tanımlayarak, dolandırıcılığı henüz gerçekleşmeden önlemenize yardımcı olabileceğiz.

# Intertech'ten Türkiye'nin İlk ve Tek BDDK Onaylı Finansal Bulut Platformu

## inter-Cloud

### Size Neler Sunuyor?

Kesintiye  
dayanıklı  
altyapı

Container  
platformuna  
kolay geçiş

Paylaşımli  
yapısı ile  
maliyet  
azaltma

İki farklı veri  
merkezi sayesinde  
iş sürekliliği

İş yükünü  
azaltarak  
sistem  
yönetimini  
kolaylaştırma

intertech  
**IT**  
BİLGİ TEKNOLOJİLERİ

Instagram: @intertechteyasam Facebook: IntertechIT Twitter: IntertechIT LinkedIn: INTERTECH

www.intertech.com.tr | www.intercloud.com.tr | +90 216 664 20 00

#SeniTechGeçerim



# TR Karekod ile işlem yaptıran ilk FinTek PARAM oldu!

Finansal teknoloji sektörünün öncü markası Param, bir ilke daha imza attı. Merkez Bankası tarafından belirlenen standartları Param Mobil uygulamasına entegre ederek TR Karekod ile işlem yapma özelliğini müşterilerine sunmaya başladı.



**T**ürkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından yayımlanan “Ödeme Hizmetlerinde TR Karekodun Üretilmesi ve Kullanılması Hakkında Yönetmelik” sektörde büyük yankı buldu. Hatırlanacağı gibi yönetmelikte yapılan son revizeyle birlikte bankaların yanı sıra diğer finans kurumları da ortak karekod (QR kod) ile işlem yapabilir hale geldi. Nakit veya kart yerine karekod kullanımının yaygınlaşmasına zemin hazırlayan bu uygulama sayesinde işlemlerin daha kolay, güvenli ve daha az temasla yapılması amaçlanıyor.

## Tüm POS ve ATM'lerde geçerli

Yönetmelik revizyonu doğrultusunda sektörde ürün ve hizmet geliştirme çalışmaları hızlandı. Türkiye'deki FinTek'ler arasında, bu konuda elini en hızlı tutan ise Param oldu...

Param Mobil uygulamasını kullanan müşteriler, artık karekod ile herhangi bir ATM'den para çekebiliyor, istedikleri POS cihazı üzerinden hızlı ve güvenli bir şekilde ödemelerini yapıyor.

## Param'ın gücü hızında saklı

Bir elektronik para kuruluşu ve ödeme hizmet sağlayıcısı olan Param, bankacılık alanında tecrübeli insan kaynağı ve ileri teknoloji finansal altyapısıyla diğer kuruluşlardan çok daha yüksek bir hareket kabiliyetine sahip.

Bu sayede tüketici ihtiyaç ve taleplerini kolayca analiz edebiliyor, TR Karekod gibi müşterilerine zaman kazandıracak özellikleri hemen hayata geçirebiliyor. Bu da Param'ın gerçek gücünü, diğer tüm başarılı FinTek örneklerinde olduğu gibi hızında saklı kılıyor. Üstelik Param, sunduğu finansal hizmetlerin çoğunu ücretsiz sağlıyor.

## Geleneksel bankaların FinTek yatırımları artıyor

Bürokrasi nedeniyle hareket kabiliyeti düşük olan ve yeni kuşaklara hitap etmekte zorlanan bankalar, ya mevcut FinTek'lerle iş birliği yapmayı ya da kendi bünyelerinde bir FinTek markası oluşturmayı tercih ediyor. Capgemini ve EFMA tarafından hazırlanan World Fintech Report 2021'e göre yıllık cirosu 50 milyar doların altında olan bankaların yöneticilerinin yüzde 79'u FinTek alanında yatırım yapmaya olumlu bakıyor. Ciro 50 milyar doların üstüne çıktığında bu oran yüzde 29'a düşüyor. Yani bu bankalardaki her 3 yöneticiden biri FinTek yatırımlarına sıcak bakıyor.

Kısacası, geleneksel bankaların önemli bir kısmı artık günümüzün yükselen trendi FinTek'lere kayıtsız kalamıyor. “FinTek olma” trendinin etkilerini ve geleneksel bankaların bu alandaki atılımlarını gelecekte daha fazla görüyor...

**Kaynak:** Capgemini, Efma, “World Fintech Report” 2021, <https://fintechworldreport.com>



# 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

# YARININ DÜNYASINI SUNAN TEKNOLOJİ ŞİRKETİ: PARIBU

5 yılda 5 milyonun üzerinde kullanıcıya ulaşan Paribu'da günlük ortalama işlem hacmi 600 milyon doları geçti. Hızlı, kolay ve güvenli kripto para işlemi yaptırmanın yanı sıra kullanıcılarına yarının dünyasını sunan bir teknoloji şirketi konumunda olan Paribu, 5. yılında iki yeni projeye kullanıcılarıyla buluşuyor..

**T**ürkiye'de kripto para alım satımı deyince ilk akla gelen marka olan Paribu; kesintisiz güvenlik tedbirleri, pratik ve kullanışlı arayüz, hızlı işlem olanağı gibi avantajlarla kısa sürede pazar lideri oldu. Bu yıl 5'inci yaşını kutlayan platform, 5 milyondan fazla kullanıcısıyla günlük ortalama 600 milyon doların üzerinde işlem hacmini yönetiyor. Paribu'da başta Bitcoin olmak üzere 80 adet kripto para listeleniyor. Paribu platformuyla 7/24 kesintisiz kripto para işlemi ve TL yatırma çekme işlemi yapılabilir.

Paribu CEO'su Yasin Oral, sundukları ürün ve hizmetleri şöyle anlatıyor: "Her koşulda kullanıcılarımızı odakta tutarak faaliyetle-

rimizi sürdürüyoruz. Küresel standartları belirleyen bir işlem hizmetini kullanıcılarımızla buluşturuyoruz. Paribu'nun sistemi, altyapısı ve teknolojik kapasitesi dünyada adı anılan pek çok platformdan çok daha iyi durumda. Gelirlerini vergilendiren, şeffaf şekilde doğru hacim verileri paylaşan, kullanıcı veri ve varlıklarını güvenle muhafaza etmek için tüm prosedürleri, teknik hizmetleri kesintisiz uygulayan bir platformuz. Türkiye'nin lider kripto para işlem platformu olarak aynı zamanda doğru bilginin kaynağı olma sorumluluğu taşıyoruz."

Türkiye kripto para piyasasının lideri Paribu, birçok ilke de imza atıyor. Örneğin, 2020 yılında fan token listeleyen ilk Türk platformu oldu. Ardından Paribu bünyesinde, yeni finansal dünyaya katkı sağlayacak ürünler sunmak üzere Stoken şirketi kuruldu. Geçen yıl da Fenerbahçe ile iş birliği halinde Stoken çatısı altında FB Token piyasaya sunuldu.

Paribu, 2021'in son ayında ise yine Stoken çatısı altında Türk Lirası'nı dayanak varlık olarak kullanan sabit coin TRYC ile kripto varlık sektöründe yeni iş birliği olanağı yarattı. Yine 2021 sonunda, erken dönem olarak adlandırılan projelerin token'larını listelemek için Paribu Box piyasası açıldı.

"NFT, Metaverse gibi oluşumları ve blokzincir teknolojisinin tüm uygulama alanlarını desteklemeye devam ediyoruz" diyen Oral, küreselleşme yolunda ilk adımı da attıklarını vurguluyor: "Dünyada özellikle son dönemlerde ürün ve servis deneyimine odaklı tasarım hizmetleri üreten stüdyoların başka şirketlere katılması örnekleri çoğalıyor. Yerel pazardaki başarıyı küresel ölçüğe taşıma hedefi doğrultusunda, Haziran 2020'den bu yana çalıştığımız ve Paribu'nun bir sonraki nesil, web ve mobil uygulama kullanıcı deneyimleri üzerinde çalışmalar yürüten Sherpa'yı bünyemize kattık."

**Güçlü, dayanıklı, hızlı, ekonomik ve erişilebilir bir ekosistem: Paribu Net**

Paribu, kendini sadece kripto para alım satım platformu değil aynı zamanda bir teknoloji şirketi olarak konumlandırıyor. Şirket, 5 milyonu aşkın kullanıcısının oluşturduğu güçlü zeminden yola çıkarak bir blokzincir ekosistemi geliştirdi. Yasin Oral, Paribu Net hakkında da şu bilgileri paylaşıyor:

"Hızlı, güvenilir, dayanıklı ve ölçeklendirilebilir blokzincir projesi Paribu Ethereum, Avalanche, Solana, Algorand, EOS gibi hizmet verecek. Paribu Net üzerinde akıllı kontratlar, merkeziyetsiz borsalar, merkeziyetsiz finans platformları, NFT marketleri ve daha pek çok dağıtık uygulama geliştirilebilecek. Paribu Net için 21 Şubat itibarıyla ön satış talepleri toplandı. Yine 21 Şubat itibarıyla ağın kendi native token'ı PRB, maksimum arzı 600 milyon adet olacak şekilde ön satışa sunuldu ve önümüzdeki aylarda staking süreçleri devreye girecek. PRB, Paribu Net'in merkezinde yer alıyor; ağdaki tüm işlem ücretleri PRB ile ödenebilecek. Ağ kullanıcıları, PRB stake ederek ya validatör olabilecek ya da mevcut validatörlere stake ederek oylama gücü elde edebilecek. Kazanılan oylama gücüyle katkı sağladıkları işlem ücretlerinden pay alabilecek."

## **Blokzincir ekosistemine yatırım yapacak oluşum: Paribu Ventures**

Öte yandan, blokzincir alanında fark yaratan girişimcilerin projelerinin erken veya ileri aşamalarda desteklenmesi amacıyla da Paribu Ventures kuruldu. Oral, 30 milyon dolarlık bütçeyle önümüzdeki 2 yıl içinde en az 30 girişime yatırım yapacaklarını söylüyor.

Seçilecek girişim ya da projelere, maddi kaynağın yanı sıra Paribu'nun teknolojik altyapısına erişim imkânı sağlanacak. Oral, "Yarının dünyasına hazırlık yapmak için değişim yaratan girişimleri desteklemeyi sorumluluklarımız arasında görüyoruz" diyor.



Paribu CEO'su  
Yasin Oral



Çapraz satış yapma özelliği için



**V240M'Yİ  
KEŞFEDİN!**

En yeni özellikleri, işlev ve performansa ilişkin son gelişmeleri tek bir çatı altında verimli ve uygun maliyetli bir çözümle birleştiren V240m ile yeni gelir fırsatları yaratmaya hazır olun.

V240m ile basit bir ödeme işleminden puanlarla ya da dijital kuponlarla ödeme alma özelliğine her türlü ihtiyacınızı her yerde karşılayabileceksiniz.

 @verifoneturkiye  
 0212 335 34 34

36 YILDIR  
İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE  
KATKI SAĞLIYORUZ

**Verifone®**  
verifone.com.tr  
pazarlama@verifone.com



# Keyifle çalışacağınız, VAZGEÇMEK istemeyeceğiniz bir PARTNER

AustriaCard Türkiye, kendini sıradan bir tedarikçiden ziyade, beraber çalıştığı kurumların çalışmaktan keyif aldığı ve asla vazgeçmek istemeyecekleri bir partner olarak konumlandırıyor. Şirketin Satış ve Müşteri Hizmetleri ekibi de vardiya sistemiyle 7 gün 24 saat müşterilerin yanında...

**A**ustriaCard Holding, 125 yıllık köklü geçmiş, 1300'den fazla çalışanı, farklı ülkelerdeki 7 üretim merkezi ve aralarında Türkiye'nin de olduğu 9 ayrı kişiselleştirme tesisiyle yüksek teknoloji üretiyor.

Viyana merkezli holdingin çatısı altında AustriaCard, Inform ve Nautilus gibi üç güçlü şirket faaliyet gösteriyor.

AustriaCard, Türkiye'de 1996 yılından bu yana başta bankalar olmak üzere, elektronik para kuruluşları, havayolu şirketleri, akaryakıt istasyonları, perakende market zincirleri, oteller, kamu kuruluşları, belediyeler gibi pek çok farklı kurum ve kuruluşla yüksek güvenlikli akıllı kart çözümleri sunuyor.

AustriaCard Türkiye, "bilgi teknolojilerinde ön sıralarda olmak ve müşterilerinin dijital dönüşüm yolculuğunda gerçek anlamda avantaj sağlayan yenilikçi çözümler sunmak" vizyonunu doğrultusunda yeni bir süreç başlatmıştı. Böylece şirketin ürün ve hizmet yelpazesi genişledi; müşterilere dijital ve fiziksel arşivleme, sanal POS, yapay zeka destekli sanal sohbet asistanı, ses biyometrisi, nesnelere interneti tabanlı akıllı kilit ve takip çözümleri de sunulmaya başlandı.

## Kart ve dijital ürünler iki gruba ayrıldı

AustriaCard Türkiye, kendini sıradan bir tedarikçi olmaktan ziyade, beraber çalıştığı kurumların çalışmaktan keyif aldığı ve asla vazgeçmek istemeyecekleri bir partner olarak konumlandırıyor. Şirket, iyi bir partnerin taşıması gereken sorumlulukların bilinciyle ve bütünsel bir yaklaşımla satış, üretim, kalite kontrol, satış sonrası destek ve operasyon organizasyonlarını oluşturdu. Müşterilerinin ihtiyaçları için en iyi çözümü en doğru fiyatlamayla, zamanında ve yüksek kalitede sunma hedefini benimsedi.

Satış öncesi ve satış sonrası süreçlerini, insan kaynağını daha verimli kullanabilmek amacıyla Satış ve Müşteri Hizmetleri olarak iki birim kurgulandı. Satış ekibi, "kart ürünleri" ve "dijital ürünler" olmak üzere iki farklı gruba ayrıldı.

AustriaCard Türkiye'nin üretim bandı 7 gün 24 saat çalıştığı için Müşteri Hizmetleri ve Kalite Kontrol ekibinde de vardiya sistemi uygulanmaya başladı. Bu yolla zaman ve kişiden bağımsız olarak kalite seviyesinin devamlılığı amaçlandı. İyi eğitilmiş, enerjisi yüksek ve yetkin bir ekip oluşturuldu. Mevcut ve potansiyel müşterilerin ihtiyaçlarını net şekilde anlayarak, çözüm ve güven odaklı yaklaşım ile yüksek kaliteli hizmet sunma vizyonu belirlendi.

AustriaCard Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü Erkut Taşdemir, "Müşterilerimiz öyle bir deneyim yaşamalı ki bizi vazgeçilmez bir partner olarak görsün" anlayışını benimsedik. Bu vizyon ve anlayış doğrultusunda da tüm organizasyonumuzu 'satış odaklı' olarak yapılandırdık" diyor.

## Kart temininden stok takibine anahtar teslim çözüm

AustriaCard, Türkiye kart pazarının en önemli oyuncularından biri. Şirketin pazar payı her geçen yıl artıyor. BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre Türkiye'deki banka kartı, kredi kartı ve ön ödemeli kart sayısı 290 milyona ulaşmış durumda. Bu açıdan Avrupa Birliği üyeleri ve üyelik aday ülkeler arasında ilk sırada yer alıyor. Finansal hizmetlerle henüz tanışmamış kitlelerin oluşturduğu potansiyel doğrultusunda gerek bankacılık gerekse FinTek sektörüne yoğun bir ilgi var. Bu noktada AustriaCard da ön ödemeli kart sunan e-para kuruluşlarının büyük bir kısmına kart temininden kişiselleştirmeye, sarf malzemesi tedarikinden paketlemeye, satış noktasına ulaştırmadan



**Satış ve Pazarlama Direktörü Erkut Taşdemir liderliğindeki AustriaCard Türkiye ekibi, vardiyalı çalışma sistemiyle 7/24 müşteri hizmeti sunarak sektörde fark yaratıyor..**

stok takibine kadar tüm süreçler için anahtar teslim hizmet sunuyor. Taşdemir, "Büyük mağaza zincirlerinde gördüğümüz o albenili kutularda AustriaCard ekibinin yoğun emeği var" diyor.

Burada bir parantez açıp AustriaCard Türkiye'nin çevre duyarlılığına da değinmekte yarar var. Şirket, karbon ayak izini küçültmek amacıyla geri dönüştürülmüş ve doğada kolay çözünen malzemelerle kart üretiyor.

Finans kuruluşları, günümüzde farklı segmentteki müşterileri için kişiselleştirilmiş ve uç kullanıcıların kendilerini daha özel hissedebilecekleri çözümleri tercih ediyor. AustriaCard'ın ürettiği "metal kartlar" bu anlamda yoğun ilgi görüyor. Keza şirketin temassız işlem limitlerinden etkilenmeyen ve şifre ihtiyacını ortadan kaldıran biyometrik kartlarının da aynı şekilde ilgi görmesi bekleniyor.

AustriaCard Türkiye'nin faaliyetleri elbette finans kuruluşlarıyla sınırlı değil. Şirket; akaryakıt, yeme/içme, ulaşım, belediyeler ve diğer kamu kuruluşlarına da terzi işi çözümler sunuyor.

### **Üretim hattı ile müşteriler arasında köprü oluyorlar**

AustriaCard, siparişin oluşturulmasından nihai ürünün müşteriye teslimine kadar tüm süreçte teknolojiyi en üst seviyede kullanıyor. Bu sayede müşteriler, mevcut sipariş durumuna anlık ulaşabiliyor.

Şirketin rakiplerinden farklılaştığı bir diğer husus da 7/24 prensibiyle çalışan müşteri hizmetleri ve kalite kontrol ekibine sahip olması. Ekibin, üretim hattı ile müşteriler arasında bir köprü görevi üstlenerek, üretim aşamaları hakkında bilgi akışı sağlıyor, teslim sürelerine uyum ve kalite kontrol görevlerini üstleniyor, üretim sırasında oluşabilecek aksaklıkları müşteriye yansımadan tespit ederek gideriyor. Müşterilerden gelen talep, soru ve sorunlara, çözümlerle birlikte anlık dönüşler yapıyor.

Ercut Taşdemir, "John Ruskin'in de dediği gibi, kalitenin tesadüf değil akıllı bir gayretin sonucu olduğunun bilin-

cindeyiz. Bu sorumluluğumuzu, kabul görmüş standartlara uyumlu olarak, sahip olduğumuz sertifikaların getirdiği yükümlülükler ve PCI/DSS kuralları çerçevesinde yerine getiriyoruz" değerlendirmesini yapıyor.

### **Fiziki kartlardaki engin deneyim dijital çözümlere de taşındı**

AustriaCard, mevcut bilgi birikimi ve tecrübesini farklı ürün ve hizmetlerle birleştirerek müşterilerine ulaştırmayı prensip edinen bir şirket. Malum, kart üretimi ve temini yüksek güvenlik gerektiren, pek çok kural, süreç ve sertifikasyona ve denetime tabi olan bir konu. Taşdemir, bu alandaki tecrübenin dijital ürün ve hizmetlere yansımaları da şöyle değerlendiriyor:

"Kart konusundaki hazır altyapımızı değerlendirmek amacıyla, dokümanların dijital ortama aktarılmasını, endekslenmesini ve arşivlenmesini içeren 'ACTArşiv' çözümümüzü geçtiğimiz yıllarda hayata geçirmiştik. Bu sayede müşterilerimizi büyük ve karmaşık bir operasyondan kurtarıp ana faaliyet alanlarına odaklanmalarını sağladık. Dokümanlarına her zaman her yerden ulaşarak zaman kazanıyor, maliyetlerini düşürebiliyorlar. Yapay zeka tabanlı akıllı asistan uygulamamızla ise doğal konuşmayı anlayarak sesli yanıt sistemi menülerinde kaybolmadan işlem yapabiliyorlar. Aynı fonksiyonu chatbot üzerinden de sunabiliyoruz. Uç kullanıcı sabit bir metne dayanmadan ses biyometrisini oluşturabiliyor. Biyometrik veriyi erişim, işlem ya da müşteri temsilcisinin bilgisine sunmak için kullanabiliyoruz. Çözümlerimizin finans kuruluşlarının yanı sıra diğer pek çok sektörden de yoğun ilgi toplayacağını düşünüyoruz."

AustriaCard Türkiye, dijital kanallardan müşteri edinimini karşılayan ve Avrupa Birliği normlarına uyum sertifikalı çözümlerini de pazara sunmuş durumda. Taşdemir, "Çözüm ortaklarımızla beraber, firmaların maliyet hassasiyetlerini de dikkate alarak e-ticaret sektörüne sanal POS ve güvenli kart saklama hizmeti sunuyoruz" diyor.



# Kara paralar, kara listeler KABUSUNUZ OLMASIN!

Türkiye’de geliştirilip İngiltere merkezli olmak üzere 40 ülkeden 300 kurum tarafından kullanılan Sanction Scanner çözümü, başta “kara para” aklama (AML) ve terörün finansmanı olmak üzere pek çok sektör için kabus haline gelen finansal suçlarla mücadele konusunda can simidi görevi üstleniyor...



Fatih Coşkun

**D**ikkat! Belki de hiç farkında olmadan kara paranın aklanmasına, terör örgütlerinin finansmanına, rüşvet verilmesine aracılık yapıyor olabilirsiniz. Özellikle de bankacılık, ödeme sistemleri gibi sektörlerde faaliyet gösteriyorsanız bu tür finansal risklere daha açıksınız demektir. Peki bu tür riskleri ortadan kaldırmanın, en azından minimize etmenin bir yolu yok mu?

Elbette var. Örneğin, şu anda 40 ülkeden 300 civarında kurum ve kuruluş tarafından kullanılan Sanction Scanner... Türkiye’de geliştirilen ve şirketin genel merkezi İngiltere’ye taşındıktan sonra kısa sürede hızla kabul gö-

ren bu çözümün ayrıntılarını Sanction Scanner kurucu ortağı ve CEO’su Fatih Coşkun ile konuştuk...

**Önce kısaca kara para aklama ve terör finansmanı gibi suçların küresel hacmini değerlendirilebilir misiniz? Sizce bu konuda geliştirilen politikalar, yürütülen çalışmalar yeterli mi?**

Dünya Bankası raporlarına göre dünya genelinde kara para aklamanın (AML) yıllık hacmi, küresel GSYH’nın yüzde 2-5’i (800 milyar ila 2 trilyon ABD Doları arası) civarında. Ancak kara para aklamanın gizli doğası nede-



niyle, aklama döngüsünden geçen toplam para miktarını tahmin etmek oldukça zor. Bu veri bile tek başına kara para aklamayı önlemek için yapılan çalışmaların yeterli olmadığını net olarak gösteriyor.

Teknolojinin her geçen gün gelişmesi, finansal enstrümanların yeni alternatifler oluşturmasıyla suçlar yeni keşsettikleri yollarla kara para aklamaya devam ediyor. Maalesef bu mücadele için geliştirilen yöntemler zaman zaman eski ve yetersiz kalabiliyor. Örneğin blokzincir, Metaverse, NFT gibi kavramlar son zamanlarda oldukça gündemimizde ama bu alan için hala bir düzenleme getirilmiş değil. Yakın zamanda blokzincir, Metaverse ve NFT için yeni düzenlemeler yapılacak olsa bile o zamana kadar suçlular bu açıklardan faydalanıyor.

Öte yandan, Türkiye de Ekim 2021 itibarıyla kara para aklama ve terörizmin finansmanının engellenmesinde yetersiz kaldığı gerekçesiyle Mali Eylem Görev Gücü (FATF) tarafından maalesef gri listeye alındı. Ülkemiz ancak FATF 40 listesindeki kurallara uymakta başarılı olursa bu listeden çıkabilecek. Önümüzdeki dönemde bu doğrultuda yeni politikalar geliştirilmesini ve çalışmaların artmasını bekliyoruz.

### Sanction Scanner bu noktada nasıl bir çözüm sunuyor, sektörel bazda hangi alanlara hitap ediyor?

Değişen dünyada her ülkenin farklı düzenlemelerine uyum sağlamak, uçtan uca bir AML uyum programı oluşturmak hiç kolay değil. Dolayısıyla finansal suç risklerini minimize etmek, itibarlarını korumak ve en önemlisi yasal bir zorunluluk olan düzenlemelere uymak ve yapılacak denetimlerden başarıyla çıkmak için her sektörden yükümlü çeşitli kuruluşlar, AML çözümlerine ihtiyaç duyuyor.

Sanction Scanner olarak uyum ve risk alanındaki ihtiyaçlara kolay kullanım ve hızlı entegrasyon yaklaşımımız ve üst düzey müşteri memnuniyeti ilkimizle destek olmaya

çalışıyoruz. Her finansal kuruluş, Türkiye’de MASAK ve yurtdışında FATF regülasyonları gereği müşterilerini her ülkenin kara listelerine karşı tarama, risk değerlendirmelerini yapma ve müşterilerinin şüpheli finansal işlemlerini izlemek zorunda.

Öte taraftan, yine FATF’in öneri ve zorunlulukları doğrultusunda rüşvetin önlenmesi de önümüzdeki dönem önemli bir olgu olarak karşımıza çıkacak. Bu bağlamda erişime izin verilen finansal işlemin, politik nüfuzlu kişiler (PEP) tarafından yapılması durumunda işlemlerin rüşveti önleme politikaları kapsamında daha detaylı incelenmesi gerekliliğini getiriyor.

Müşteri Kara Liste Kontrolü (Client Screening), Müşteri Gerçek Zamanlı Şüpheli İşlem İzleme (Real-Time Transaction Monitoring) ve Dinamik Müşteri Risk Değerlendirmesi (Dynamic Risk Assessment) çözümlerimizle

John Doe

Name Surname: John DOE  
Gender: Male  
Age: 33  
A.K.A Names: Mr. Doe, Mr. John Doe, John  
Original Scripts: ج. د. Doe, John D. Doe

Listed in

- OFAC SDN List
- UN Consolidated List
- OH List Of Excluded List
- Ukraine List
- Switzerland Sanction List
- Turkey Sanction List
- EAG Sanction List

Documents

- Arrest Warrant (Update: 2015/9) 134 KB
- Writting Order (Update: 2018/4) 294 KB

Other Info

Passport Number: EA100000 Location: Belgium

Successfully

Levels: All, Critical, High, Medium, Low, Very Low

Live Transactions

Refresh

Critical CODVST00000000038730 Date: 06-Oct-2021 23:00:00 Originator: Beneficiary: Kate Test Currency: USD Amount: -8,162.675 Base Amount: -8,162.675 Score: 150 Outbound ATM ATM

Very Low CODVST00000000038729 Date: 08-Oct-2021 22:00:00 Originator: Beneficiary: Kate Test Currency: USD Amount: +4,326.845 Base Amount: +4,326.845 Score: 150 Inbound ATM ATM

High CODVST00000000038728 Date: 08-Oct-2021 21:00:00 Originator: Beneficiary: Kate Test Currency: USD Amount: -8,162.675 Base Amount: -8,162.675 Score: 150 Outbound EFT EFT

High CODVST00000000038727 Date: 09-Oct-2021 23:00:00 Originator: Beneficiary: Kate Test Currency: USD Amount: -8,162.675 Base Amount: -8,162.675 Score: 150 Inbound Money Money

High CODVST00000000038726 Date: 09-Oct-2021 23:00:00 Originator: Beneficiary: Kate Test Currency: USD Amount: -8,162.675 Base Amount: -8,162.675 Score: 150 Inbound POS Internet

High CODVST00000000038725 Date: 09-Oct-2021 23:00:00 Originator: Beneficiary: Kate Test Currency: USD Amount: +4,326.845 Base Amount: +4,326.845 Score: 150 Inbound Remittance Internet

Low CODVST00000000038724 Date: 09-Oct-2021 23:00:00 Originator: Beneficiary: Kate Test Currency: USD Amount: -8,162.675 Base Amount: -8,162.675 Score: 150 Outbound Money Transfer Mobile

Very Low CODVST00000000038723 Date: 09-Oct-2021 23:00:00 Originator: Beneficiary: Kate Test Currency: USD Amount: +4,326.845 Base Amount: +4,326.845 Score: 150 Outbound POS Internet

Transaction ID: CODVST00000000038728

Score: 150 Alert Level: Medium

Originator Name: Beneficiary Name: Kate Test

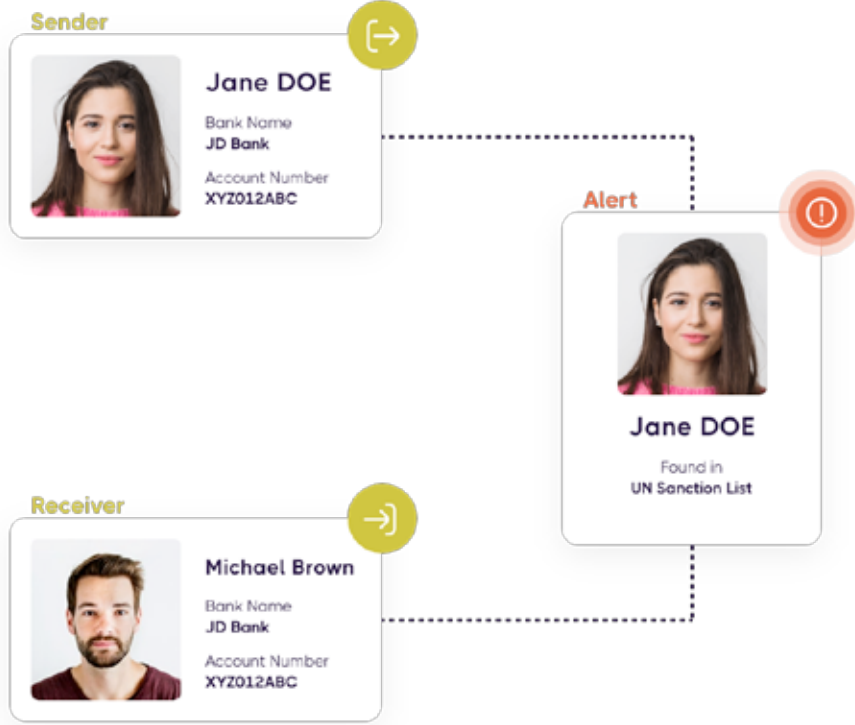
Originator Bank Name: Beneficiary Bank Name:

Amount: -8257.485 Source: EFT

Status: Match Status:

Assignee User: TX Transaction Date: 08-Oct-2021 21:00:00

Executed Date: 09-Oct-2021 15:00:00



Sanction Scanner olarak Türkiye’de bankacılık, finansal teknoloji şirketleri (FinTek), sigortacılık, sermaye piyasaları, kripto borsa ve projeler, faktoring ve leasing gibi çok çeşitli finansal enstitülere ve bizim “yüksek riskli şirketler” olarak kategorilendirdiğimiz ticari işletme ve holdinglere Türkiye ile birlikte 40 ülkede hizmet veriyoruz. Her bir sektörün dinamikleri farklı olsa da gelişmiş ürün ve yaklaşımlarımız ile ilgili sektörün dinamiklerine uygun, bütünlük ve çevik yaklaşımlar ile buradaki riski müşterilerimiz lehine minimize ediyoruz.

### **Kullanıcılar neden sizin çözümünüzü tercih etmeli? Avantajlarını ve varsa benzerlerinden farklarını anlatabilir misiniz?**

“Kara Liste ve PEP Kontrolü” ürünümüz, her 15 dakikada bir güncellenen küresel AML ve PEP datası sayesinde şirketleri kara liste kontrolleri kapsamında karşılaştıkları suç risklerine karşı koruyor. Bir Ar-Ge şirketi olmamız ve kendi teknolojimizle geliştirdiğimiz yapay zeka ve makine öğrenmesi destekli yaklaşımlar sayesinde yanlış pozitifleri azaltıyor, operasyonel maliyetleri minimize ediyoruz. Bununla birlikte gelişmiş entegrasyon kabiliyetleri ve kullanıcı dostu arayüz ile uyum ekiplerinin zamanı daha efektif kullanmasını sağlıyoruz. Tüm bu gelişmiş özellikler Sanction Scanner’ı tercih edilebilir bir ürün haline getiriyor. Finansal kurumlar, Müşteri İşlem İzleme (Transaction Monitoring) çözümüyle yüksek riskli ve şüpheli işlemleri tespit etmek için müşteri işlemlerini gerçek zamanlı olarak izleyebilir. Şüpheli bir işlem tespit edilmesinde bunu anında durdurabiliyor, soruşturma için vakaların kaydedilmesine izin verebiliyor. Bu sayede kurumlar gün sonunu beklemeden vakalara anlık müdahale etme gücüne sahip oluyor.

Sanction Scanner olarak tüm kurumların aynı risk ihtihana sahip olmadığını ve farklı ihtiyaçları olabileceği-

nin farkındayız. Transaction Monitoring çözümünün dinamik kural yazma özelliği sayesinde kurumlar kod yazmadan kendi risk iştahlarına göre en uygun kural ve senaryoları oluşturabiliyor. Ayrıca bu kurallarla ince ayar yaparak doğru çalışıp çalışmadığını test edebiliyorlar. Sonuç olarak yanlış pozitif alarmları azaltıp doğru alarmlara odaklanarak, doğru senaryolarla kontrol iş yüklerini düşürebiliyorlar.

Sonuç olarak Sanction Scanner’ın Ar-Ge ekibiyle her gün geliştirdiği ödüllü yapay zekâ destekli çözümleri sayesinde kurumlar hem uyum programlarını kolay, esnek ve efektif hale getirirken hem de başlangıç ve operasyonel maliyetleri minimize ederek finansal suçlara karşı etkin mücadele sağlıyorlar.

### **Yurtdışında da müşterileriniz olduğunu biliyoruz. Hangi pazarlarda varsınız, biraz da gelecek planlarınızdan bahsedebilir misiniz?**

Şirketimiz 2019 yılında kuruldu. 2020’nin ağustos ayında da Londra ofisimizi açtık. Bünyesinde satış ekibi bulunan ve “headquarters” (genel merkez) olarak kullandığımız bu ofis, İngiltere’yle birlikte Avrupa pazarına açılmak için de büyük bir fırsat yarattı. Bugün itibarıyla Uzak Asya’dan ABD’ye kadar uzanan geniş bir coğrafyada 40’tan fazla ülkeden 300’e yakın kurum, her ülkenin değişen düzenlemelerine uygun bir şekilde finansal risklerini minimize edebilmek için Sanction Scanner’ı kullanıyor.

2022 yılı için en büyük hedefimizse RegTech alanında yeni ürünleriyle şirketlerin uyum zorluklarına uçtan uca çözümler üretmek Türkiye ve Avrupa pazar payını büyütme. Müşteri memnuniyeti odaklı çalışsan, sorun çözücü ve regülasyona uyumu kolaylaştırıcı olmayı amaç edinen Sanction Scanner, finansal suçlarla mücadelede müşterilerin iş akışlarını engellemeyen, aksine kolaylaştıran bir teknolojiyle regülasyona uyum sağlamaya yardımcı oluyor. ☹

# papara, yeni iş ortaklıklarına açık

Papara kullanıcıları PTT, CarrefourSA ve Teknosa mağazalarındaki noktalarda hesaplarına para yükleyebiliyor. Aktif Kurye de yine Papara temsilcisi olarak yüz yüze kimlik tespiti ve ön ödemeli kart dağıtımı konusunda hizmet veriyor. Papara Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İlker Diker, mevzuat izin verdiği ölçüde tekliflere açık olduklarını söylüyor...



**G**eçen sayımızda ağırlıklı olarak fatura ödeme aracılığı için verilen temsilcilikleri incelemiştük. Malum, artık ödeme ve elektronik para kuruluşu olabilmek için lisans koşulları zorlaştı. Üs-

telik gerekli ödenmiş sermaye şartı da yükseldi. Tabii TCMB'den lisans almadan da ödeme hizmetleri aracılığı yapmak mümkün. Nasıl mı? Lisans sahibi bir ödeme kuruluşunun temsilcisi olarak da bu tür hizmetleri vermek mümkün...

Sektörün önde gelen şirketlerinden Papara'nın tam olarak bu şekilde olmasa da bir temsilcilik ağı bulunuyor. Papara Kurucu Or-

tağı ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İlker Diker, bu yapılanmayı şöyle anlatıyor:

"Temsilcilik konusunda her kuruluşun olduğu gibi Papara'nın da uyması gereken birçok yasal yükümlülüğü ve sorumluluğu var. 6493 sayılı kanun kapsamında tanımlanmış elektronik para ve ödeme kuruluşlarının temsilcilik verme koşulları ve sorumlulukları çerçevesinde hareket ediyoruz. Kanuna göre temsilciliğin, elektronik para kuruluşu yani bizim adımıza ve hesabımıza hareket eden gerçek veya tüzel kişi olarak tanımlanması gerekiyor. Bu doğrultuda faaliyet kapsamımızda belirli şirketlerle temsilcilik ilişkilerimiz bulunuyor. PTT, CarrefourSA ve Teknosa'da verdiğimiz temsilciliklerle kullanıcılarımız Papara hesaplarına bakiye yükleyebiliyor. Bir diğer temsilciliğimizi de yüz yüze kimlik tespiti ve ön ödemeli kartların dağıtımı konusunda Aktif Kurye'ye verdik."



## "Yeni girişimciler verimli ve düşük maliyetli hizmetleri hedeflemeli"

Diker, yeni düzenlemeler doğrultusunda sektörün artan potansiyelini de şöyle değerlendiriyor: "Uzun zamandır beklediğimiz ikincil düzenlemeler kısa bir süre önce devreye girdi. Bunu yeni bir dönemin başlangıcı olarak görüyoruz. Söz konusu düzenlemeler, 6493 sayılı kanun kapsamında lisans almış şirketlerin mevcut iş yapış şeklini etkiliyor. Lisans koşullarının detaylandırılması ise sektöre yeni girecek oyuncuların da faaliyetlerini bir üst seviyeye taşımaya imkân sağlıyor. İkincil düzenlemeler içerisinde de öne çıkan konular var. Bunlar arasında açık bankacılık kapsamındaki hizmetlerin detaylarının belirlenmesi, faaliyet izni başvurularının aşamalandırılması, uzaktan kimlik doğrulama ve kuruluşların yurt dışında firmalarla iş birliklerine kurallar getirilmesi yer alıyor."

İlker Diker'in bu alanda faaliyet göstermek isteyenler için önerileri ise şu şekilde: "Öncelikle finansal kapsayıcılığın yaygınlaşmasında önemli bir role sahip olan mevcut ve yeni FinTek girişimleri, teknolojik kabiliyetleriyle daha fazla çözüm üretmeli. Verimliliği sağlayıcı etki alanlarını da genişletmeli. Sektöre yeni adım atacak girişimlerse sunacağı yeniliklerle geleneksel finansal hizmetlerinin ulaşmadığı alanları hedeflemeli, odaklarını verimli ve düşük maliyetli hizmetlere çevirmeli."



İlker Diker



# GÖSAŞ

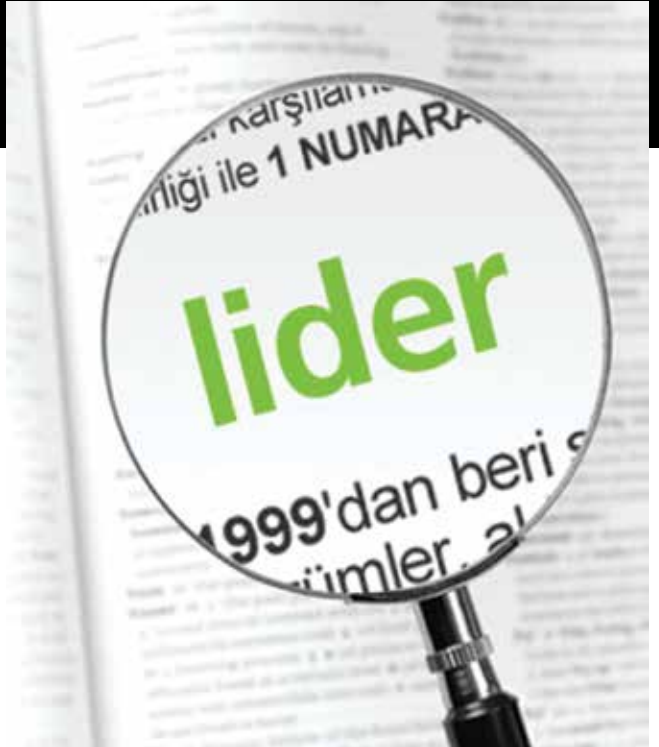
## EKOLÜNÜN

### ALTIN ÇOÇUKLARI



#### ABDULLAH ÇETİN

GÖSAŞ ekolü nasıl oluştu? Orada yetişip üst düzey yönetici olarak farklı kurum ve kuruluşlara gidenler, kendi işini kuranlar neden hala o günleri özlemle anıyor? Nasıl bir kurum kültürü ve çalışma ortamı vardı? Sadece Türkiye değil dünya çapında ilk olan ürün ve hizmetler nasıl geliştirildi? GÖSAŞ'ın kurucu genel müdürü Mehmet Sezgin'in en büyük pişmanlığı ne?..



**S**ektör için iddialı konuşmam ama Garanti Ödeme Sistemleri ya da daha yaygın kullanımıyla GÖSAŞ için “ekol” kavramını basında ilk kez biz kullandık. GÖSAŞ Genel Müdürü ve CEO’su Çağrı Süzer ile geçen aylarda yaptığımız görüşmede, “ekol” olarak görülmelerini memnuniyet ve gurur verici olarak nitelendirmişti. Süzer de dahil olmak üzere GÖSAŞ’ın ödeme sistemlerinde bir ekol olmasında gelmiş geçmiş tüm yönetici ve çalışanlarının emeği yadsınmaz. Ama bir kişi var ki onun yeri apayrı...

Evet, aynı zamanda GÖSAŞ markasının isim babası da olan Mehmet Sezgin’den bahsediyoruz. Sezgin’in sadece Türkiye değil dünya çapında bir ödeme sistemleri duayeni olduğu da artık herkesin kabulü...

GÖSAŞ’ı ekol yapan ise kuşkusuz oradan “mezun” olanların başta ödeme sistemleri olmak üzere FinTek alanında imza attığı başarılı işler, girişimler... Mehmet Sezgin’in hâlâ “çocuklarım” diye hitap ettiği ve başarılarıyla her fırsatta onur ve gurur duyduğu bu isimlerin sayısı o kadar çok ki...

Mehmet Sezgin ve “öğrencilerini” buluşturup GÖSAŞ kültürünün, GÖSAŞ ekolünün nasıl ortaya çıktığını konuşma fikri uzun süredir aklımızdaydı. Nihayet online ortamda da olsa onu ve 7 öğrencisini bir araya getirme fırsatını bulabildik.

Lidio Kurucu Ortağı ve CEO’su Emre Güzer, Finberg İşbirlik Koordinatörü Gaye Ö, E-Güven Genel Müdürü İlker Türkoğlu, Vizyon Elektronik Para Genel Müdürü Kerem Kalelioğlu, Ahlatçı Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri Genel Müdürü Kutay Yalınkılınç, Dgpays Ödeme Sistemleri Ürün Yönetimi ve Satış Lideri Mahmut Artuç ve PayTR Genel Müdürü Tank Tombul, “hocaları” Mehmet Sezgin’le birlikte GÖSAŞ’taki anılarını tazeleyip oradaki çalışma ortamı ve kurum kültürüyle ilgili görüşlerini paylaştılar...

## ABDULLAH ÇETİN

Öncelikle salgın koşulları ve yoğun iş temposuna rağmen kırmayıp davetimizi kabul ettiğiniz için sizlere bir kez daha teşekkür etmek istiyorum... Mehmet Bey, toplantıya hazırlık yaparken GÖSAŞ’ın sitesine bir kez daha göz attım. “Biz Kimiz” kısmında “nakitsiz toplum” hedefi birkaç yerde özellikle vurgulanıyor. Sanırım GÖSAŞ bu vizyonu en çok sahiplenen şirket gibi görünüyor, ne dersiniz?...

## MEHMET SEZGİN

Haklısın. Biliyorsun, nakit bu topraklarda icat edilmiş. Bu da bir şekilde bizim DNA’mızda var. Biz GÖSAŞ’ı kurduğumuzda Bitcoin’ler, dijital paralar yoktu. Ama özellikle gençlerde nakit kullanımına karşı bir ilgisizlik olduğunu biliyorduk. Bir de bizim gibi yüzde 70-80 enflasyon oranlarının görülebildiği bir ülkede nakdin değersizliği vardı. Dolarizasyon, devalüasyonlar malum... Bu yüzden 1999’da Garanti Ödeme Sistemleri’ni kurarken misyon ve vizyon olarak “nakitsiz dünya” sloganını belirleyip stratejimizi, çalışmalarımızı buna göre kurgulamıştık. Kart kullanımını yaygınlaştırmak için her yıl farklı farklı sektörleri ikna turlarına çıkardık. Örneğin, noterleri ikna edebilmek için o kadar uğraştık ki...



MEHMET SEZGİN

Ben Garanti’ye Mastercard’dan gelmiştim. Dolayısıyla ödeme sistemleri uzmanlık alanımdı. Europay markası dolayısıyla ödeme sistemleri (payment systems) kavramı vardı ama Türkiye’de bunu bir şirket ismi olarak sektöre biz kazandırmış olduk. Bir banka bünyesinde kurulan ilk ödeme sistemleri şirketi aynı zamanda GÖSAŞ. Şirketi kurarken bu işin sadece kartlarla sınırlı olmadığını; krediyle, POS’uyla, ATM’siyle bir ödeme sistemleri bütünü olarak kurgulanması gerektiğini düşündük.

Ayrıntılarını nasılsa konuşacağız, istersen ben burada sözü arkadaşlara bırakayım...

## “BAHŞIŞ POS BİZİ DARMADUMAN ETMİŞTİ”

### TARIK TOMBUL

GÖSAŞ kurulduğunda üniversitede işletme okuyordum. Bankacılıkla ilgilidim ve bu alandaki gelişmeleri takip ediyordum. 2000’de mezun olduktan sonra Garanti için yaptığım başvuru kabul edildi ve GÖSAŞ maceram başlamış oldu. O zaman inprinter cihazlar çok yaygındı. Lüks restoranlarda slipler çekiliyor ama provizyon tarafından bir eksiklik vardı. Tamamen tesadüf eseri olarak ben de otorizasyon, provizyon servisinde işe başladım. Bu da benim en büyük şansım oldu. Çünkü kartlı ödeme sistem





TARIK TOMBUL

lerinin başladığı yer burasıymış. Orada hem kartı, hem POS'u hem de Visa, Mastercard kurullarını öğreniyorsunuz. Hatta Kutay'la beraber hafta sonları ve akşam mesai sonraları POS destek konusuna da el atmışlığımız vardır. 1 yıl sonra fraud ekibine katılınca kartın ve POS'un nasıl kullanıldığını yanı sıra dolandırıcılığın nasıl yapıldığını ve nasıl engellenebileceğini de öğrenmiş oldum. O dönemde Mehmet Bey'in beni en çok etkileyen fikirlerinden biri "Bahış POS" olmuştu. Bizi deyim yerindeyse darmaduman etmişti...

### MEHMET SEZGİN

(Gülerek) Hiç de kolay olmadı tabii. Avrupa'da, Amerika'da kullanılan bu uygulamayı bizim de geliştirmemiz önünde hiçbir engel yoktu. POS zaten kendimkindi, sadece bir program yazılacaktı. Mustafa Yarkın'ın başında adeta boza pişirerek yazdırdım. Yazdı ama restoranlar, garsonlar bunun için vergi ödemeyi kabul edecek miydi? Biraz zorlamayla, biraz da sponsorluk katkısıyla birkaç yere koymuştuk o POS'ları...

### TARIK TOMBUL

Güzel bir anı da TL'den 6 sifir atılması için hazırlık yapıldığı 2004 yılından... Güneşli'deki operasyon merkezimizde Hüsni (Erel) ve Mehmet beyler dolaşırdı. Hepimiz adeta koltuklarımıza çivilenmiş gibiydik, yerimizden kalkamıyorduk. Bir gece saat 3 gibi koltukları biraz yayıp separatörün altında kaldık... Göremeyince "Bu adamlar nerde" diye sormuştunuz. Bunun üzerine "Fraudçu yemez içmez, ..., her şeyi masasında yapar" diye espri olmuştu.

11 yıl kadar Garanti'de çalıştım. Güvenli operasyon bölümüne geçtim. 2011 yılında Visa, Mastercard'ın internet ortamında ödemeler konusundaki kuralları yayınlanınca kapımızı PayU çaldı ve FinTek serüvenimiz başladı. 7 yıl boyunca PayU Türkiye'nin kuruluşu, büyütülmesi, yurtdışı görevler alınması gibi görevleri yerine getirdikten sonra yine Emre'yle birlikte PayTR ekibine katıldık.

## "PAYU, GÖSAŞ EKOLÜNÜN İLK MEYVELERİNDEN BİRİ OLDU"

### EMRE GÜZER

Tarik'ın bahsettiği dönemde ben e-ticaretle ilgili çağrı merkezi tarafındaydım. Kültür olarak biz hep "Başka bir arzunuz" demeyi öğrenmiştik. Yetiştirilme tarzımız da böyle oldu. Ödeme sistemleriyle hep yakın oldum. Savaş Akar, Tunç Yalın gibi isimlerle çalıştım, onlardan çok şey öğrendim. GÖSAŞ'ta, Garanti'de edindiğimiz network sayesinde PayU'da başarılı olduk. Oradaki bilgi birikimi ve know-how sayesinde lisansın, kuralların belli olmadığı bir dünyada büyüdük, ortaklıklar kurup, şirketler satın aldık... O ekolün temsilcileri daha sonra gittikleri her yerde başarılı işlere imza attı. SMS ile ödeme gibi küçük örnekleri bir kenara bırakırsak PayU, GÖSAŞ ekolünden çıkan ilk girişim örneklerden biri oldu diyebilirim. Sonrasında benzer ve güzel örnekler devam etti.

### KEREM KALELIOĞLU

O dönemdeki ortam günümüz için bile "lüks" diyebilirim. Mesela şimdi startup şirketlerinde çalışanlara doğum günlerinde izin verilir. Bu uygulama GÖSAŞ'ta hep vardı. Biz pazarlama tarafındaydık, Gaye kart bölümündeydi, Tarık arkamızı topluyordu... Buradaki ortam daha sonra geçtiğimiz FinTek şirketlerindeki işimizi çok kolaylaştırdı. Ben de 2016 yılında Arena Bilgisayar'ın FinTek şirketi Paynet'e geçtim. Adaptasyon konusunda hiç zorlanmadım. Orada B2B kanalını İlker ile birlikte öyle bir noktaya getirmiştik ki Paynet'te bu konuda farklı işler çıkarmamızda katkısı oldu. Bu tamamen GÖSAŞ'ta aldığımız kültürün bir sonucu oldu.

### KUTAY YALINKILINÇ

Ben GÖSAŞ'a 2001'de dahil oldum ve deyim yerindeyse 11 yıl ekmeğini yedim. Mehmet Bey'in liderliğinde bizim dönemin en önemli



özelliği kararların çok hızlı alınmasıydı. Zincirlikuyu ofisinde Mehmet Bey'in masasında toplanırdık, hızlıca herkes görüşlerini ifade eder ve hızlıca gerekli karar alınıp uygulamaya başlanırdı. Mail silsileleri, sunumlar, toplantılar gibi işi uzatıp zorlaştıran süreçler hiç olmazdı. Çok hızlı karar alma süreci vardı. Biz bu yüzden GÖSAŞ'ı hep bir startup, bir FinTek olarak gördük. Benim gördüğüm 11 yılda hep böyle hızlı işler yaptık. Mesela "Aynalı Bonus" kredi kartı vardı.

## "DIŞARIDAKİ DÜNYA DA ÖYLE SANIYORDUK..."

### GAYE ÖR

Ben Garanti'ye 2005 yılında girmiştım. Üniversiteden mezun olurken "Kesinlikle bankada çalışmam" diyordum. O dönem Sema Hanım vardı insan kaynaklarında. Hiç deneyimim yokken bana bir şans verdi. Tabii bankacılığı ve ödeme sistemlerini burada tanıyınca dışarda da işlerin böyle olduğunu düşünüyordum. Teknoloji harika, çok hızlı ve başarılı işler çıkarıyoruz... Diğer bankalardan arkadaşlarla konuşuyorum, deyim yerindeyse hiç tık yok. Öyle ki aradan 18 yıl geçmesine rağmen hala Bahşiş POS'un başka bir örneği yok. Taksilere POS verdik, banka kartına temassız özelliğini getirdik, ilk Mastercard logosunu da biz koyduk. Tüm bunlarda Mehmet Bey'in inatçı tutumu başrol oynadı. Ulaşımında temassız teknolojinin kullanılması, anahtarlık kart, Aynalı Bonus, çevreci kart... o kadar çok yeni ürün çıkardık ki... Üstelik bunlara çok kısa sürelerde karar veriliyordu. Haliyle biz de bir startup gibiydik. Bu noktada Mehmet Bey'in öncü rolünün yanı sıra o kadar genç ve dinamik bir ekibi bir araya getirip tutabilmesi de başarıyı perçinleyen faktörlerden biri olmuştu. Doğrusu ben bir daha o kadar genç ve dinamik bir ekiple çalışma fırsatı bulamadım. Açıkçası startup'lar dışında bir daha böyle bir örneğin tekrarlanabileceğini de sanmıyorum.

Bir süre sonra yavaş gidene adapte olmaya çalışıyorsunuz. Daha fazlasını yapayım derken yolum BKM ile kesişti ve Soner (Canko) Bey ile tanıştım. BKM Express gibi çok önemli bir projede görev aldım. Kariyerimde en uzun süre yer tutan yer 6 yıla Garanti oldu. BKM'den sonra bir süre PayPal Türkiye'de görev yaptım. Ardından 4 yıl kadar da PayU'da çalıştım. Çok kısa bir Wirecard deneyiminden sonra da yatırım finansmanı tarafına geçtim. Sonuçta yine FinTek ve startup'larla iletişime devam ediyorum.

### MAHMUT ARTUÇ

GÖSAŞ'ın gerçekten keyifli, zevkli bir çalışma ortamı vardı. Mehmet Bey hep "İş hayatın bir parçası, hayat işin değil" derdi. Her çeyrek dönem toplantısının ardından "Yurtdışına çıktınız mı, hangi filmleri seyrettiniz" gibi sorular sorar, "Sevgilinize, eşinize, çocuklarınıza, sevdiklerinize mutlaka zaman ayırın" derdi. Yani iş hayatın bir parçasıydı ve bu da hızı ve verimliliği artırıyordu. Herkes birbirinin rakibi değil arkadaşaydı; çok rahat iletişim kurabiliyor, birlikte karar alıp birlikte hayata geçirebiliyordunuz. Telefonla iletişim kurmaya ihtiyaç duymuyor, direkt



EMRE GÜZER

yanına gidip konuşabiliyorduk. Bu da hızlı karar almayı sağlıyordu. İşte bu ortam GÖSAŞ'ı ekol yaptı.

## "YEMEKTE İŞ KONUŞMAK BİZİM İÇİN ZEVKİTİ"

### GAYE ÖR

Bir de "hallederiz" kültürü vardı tabii. Bir şey ters gittiğinde hemen ekipler arasında "problem değil, hallederiz" diyerek birbirine destek atmalar başlardı. Örneğin, Rock'n Coke müzik festivaline özel ön ödemeli bir kart yapmıştık. Birçok şey ters gitti ama kartı kullananlardan hiçbiri bunu fark etmedi. Garanti Teknoloji'den arkadaşlardan kendilerinden talep edilmeden laptop'larını alıp geldiler ve 72 saat boyunca bizimle alanda birlikte çalışmaya devam ettiler. Üstelik hafta sonu tatilleri olmasına rağmen...





KEREM KALELIOĞLU

İş dışında birlikte yemeğe gittiğimizde bile genelde konu dönüp dolaşp yaptığımız işlere geliyordu. Çünkü yaptığımız işten çok zevk alıyorduk.

### TARIK TOMBUL

Gaye, bence gerçekten de işimizi sahipleniyorduk. Çeyrek dönem toplantılarını iyi hatırlıyorum, grand tuvalet giyinip sanki tiyatroya gider gibi hevesle katılırdık...

### MAHMUT ARTUÇ

(Gülerek) Tarık hatırlar mısın, Mehmet Bey bir keresinde Star Wars konseptiyle çıkmıştı sahneye...

### TARIK TOMBUL

Az önce Gaye'nin de söylediği gibi bizi iten şeyler vardı. Örneğin, iletişim yöntemi... Mehmet Bey, "Eğer karşınızdaki kişiyi görüyorsanız ona e-mail atmayın. Böyle bir şeyi yakalarsam üzerim" dediğinizi hatırlıyorum. Yeni nesil maalesef bu konuda o kadar duyarlı değil. "Mail attım, benden çıktı" diyebiliyorlar.

Unutmadan, sizin bir de performans için yüzde 10 kuralımız vardı Mehmet Bey. Performansı en altta kalan yüzde

10, kendini yenilemek zorunda kalırdı. Herkes baktığınızda A+ performansla sahip oluyordu ama o yüzde 10 dilimine kalanlar yine üzülüyordu. Burada biz C ve D'yi hiç görmüyorduk bile. En azından güvenli operasyon ve fraud ekibi için bunu söyleyebilirim. Bu kriter aslında kötü bir rekabet yerine herkesin birbirini taşımaması getiriyordu. O yüzde 10 kuralını ben PayU'da da uyguladım ve işe yaradığını gördüm.

## "İŞİ SAHIPLENMEK" VE "BENDEN SONRA DEVAM" DİYE BİLMEK...

### MEHMET SEZGİN

Ben bunları "Hikayesi En Bol" kitabımda da yazdım... Tabii senin dediğin yüzde 10 kuralını ben icat etmedim. Ben de bir yerlerden okuyarak, dinleyerek öğrendim. Başarıyla uygulamaya geçirebildiysem ne mutlu bana.

Garanti'de "işin sahiplenilmesi" Akın Öngör ile gelen bir ekoldür. Nitekim Öngör, "Benden Sonra Devam" dedi. Yani "tufan" demedi. Genel müdür yardımcılarının tamamına işin sahibinin onlar olduğunu hissettirdi ve "siz işinizin genel müdürsünüz" dedi. Garanti'de o kültür olmasaydı ben ne kadar çırpınırsam çırpınayım başarılı olamazdım. O ekolü Ergün Özen de devam ettirdi. Akın Öngör, "İstersen yaparsın" diyerek bir yönetim ekolü getirdi. Garanti Ödeme Sistemleri'nin en büyük şanslarından biri de hem içeride hem dışarıda olması. Banka bünyesinde olması itibarıyla büyüklük gücü var. Tam bağımsız olmasa da ayrı bir şirket olduğu için büyük olduğu halde küçük gibi hareket edebilme, küçükken büyüklüğün avantajını kullanabilme avantajı var.

Büyük şirketler yavaş, hantal olur. Adı üzerinde "büyüktür"... Peki onu nasıl hızlandırabilirsin? Garanti'yi düşün, 20 bin kişi nasıl koşturacaksın? Bir de BBVA'yı düşün, 120 bin kişi... Ama 150-200 kişiyi koşturabilirsin. İşte GÖSAŞ, bu açıdan hem içeride hem de dışarıda olmanın avantajını çok iyi kullandı.

Aslında en büyük FinTek'ler bankalar. Sonuçta onlar da teknolojiyi kullanarak finansal hizmet veriyor. Bana GÖSAŞ'ta 5 bin kişiyi bağlasalardı o kültürü oluşturmazdım. Bazen büyüklük negatif bir şey olabiliyor.

Startup'ların sorunu da finansman. Bu yüzden de ideal olan, büyük şirketlerin içinde iş alanları oluşturup onlara mümkün olduğunca bağımsızlık verip ayrı bir şirket gibi yönetmek. Benim ODTÜ'den mezun olduğumdan bu yana savunduğum tez budur. Ama bunu çok az şirket başarabilmiştir.

Sonuçta bankalar hantaldır, FinTek'ler hızlıdır. Nitekim özellikle ABD gibi bankaların çok daha yavaş ve hantal olduğu ülkelerde değişimin lokomotifliğini FinTek'ler üstleniyor.

### İLKER TÜRKÖĞLU

Ben de Mehmet Bey'in dönem toplantılarındaki "İşinizin patronu sizsiniz, sonuç odaklı olun, çözüm odaklı olun" sözlerini hatırlıyorum. Bunlar artık bizim genetiğimize işlemiş. Sanırım içinizde Garanti'ye en son katılanlar-

danım. 2007’de girdim, 2015 sonunda ayrılıp PayU’ya geçtim. Aslında terfi alıp yönetici olduktan sonra istifa ettiğim için tepki de aldım. Kariyerimin açık olduğunu, küçük bir şirkete giderek risk aldığımı söylediler. Ama artık vizyon açlığı, yeni bir şeyleri başarma isteği o geçtiğin içindeki tetikleyiciler devreye girdi ve PayU’da başladık. Emre, Tank, Gaye ve ben güzel bir dörtlü olarak 3-3.5 yıl beraber çalıştık. Bir şeyleri başardığımızı, güzel şeylere yol açabildiğimizi düşünüyorum. Ardından 2-2.5 yıllık bir Assoco deneyimim oldu. Geçen yılın başında da Birleşik Ödeme’ye geçmiştim. Şimdi Eczacıbaşı Grubu bünyesindeki E-Güven ile yeni bir “challenge” başlıyor benim için. Yine sektörden kopmuyorum ama 15 yıllık ödeme sistemleri macerasından sonra bu benim için yeni bir “challenge” olacak.

## MEHMET SEZGİN

Gaye “inatçı” deyince aklıma geldi... Türkiye’de kredi kartının üç katı kadar debit (banka kartı) var. Ama bunlar bir türlü alışverişlerde kullanılmıyor. Ben bunun için ta Mastercard’tan bu yana çabalıyorum. İnatla toplanularda diğer bankaların yöneticilerine, özellikle de kamu bankalarına bunu anlatıyorum. “Banka kartlarının çoğu kamu bankalarında, milyonlarca memur, işçi maaşını sizden alıyor. Her 5 işleminden biri ATM yerine alışveriş olsa şu kadar para kazanırsınız” diyorum. Üstelik ATM’den para çekmek için sıraya giriyorlar.

Öyle ki biz kartın üzerine alışveriş için de kullanılabilirdiğini yazmıştık... Ama artık BKM verilerine göre, en azından işlem sayısı açısından kredi kartıyla kafa kafaya gelindi. Bazı şeyler ancak inatla üzerine gidersen olabiliyor. Vizyonu aksiyona çevirebilmen gerekiyor. Tabii bir de bunu heyecanla, eğlenceyle yapmanız lazım.

## “ARTIK STARTUP’LARIN İSTEYİP DE TRANSFER EDEMEYECEĞİ YÖNETİCİ YOK”

### EMRE GÜZER

Heyecan da şimdi startup’larda var. PayU’yu kurmak için ayrılırken tanıdığım herkesle görüşüyordum. Garanti Teknoloji de dahil. Mustafa Yarkin’a fikrimi açtığımda, “Emre, senin gibi profilleri elimizde tutabileceğimiz bir organizasyon anlayışı yok henüz” dedi. Gerçi hâlâ da durum çok farklı değil. Örneğin, geçenlerde 16 yıllık bir bankacı böyle bir startup’ın parçası olmak için ayrıldı. Yeni ve farklı bir şeyler yapmak isteyen profesyonellerin sayısı hızla artıyor. Konvansiyonel büyük şirketler artık ellerindeki kalifiye elemanları tutamıyor. Çünkü artık bizim gibi startup’ların anlatabileceği bir hikayesi var ve bu, yeni bir arayış içinde olanlara cazip geliyor. Biz girişimciler yapacağımız işe önce kendimizi inanıyoruz. Bunu başkalarına anlatınca onlar da inanıyor. Onlar inanınca biz bir tık daha fazla inanıyoruz. Sonra gidip yatırımcıya anlatıyoruz. O da inanınca “Galiba bu iş olacak” diyor ve bir tık daha inanıyoruz. Herkes inanınca sorumlulu-



KUTAY YALINKILINÇ

ğumuz da artıyor tabii. Ya çalışanların maaşını ödeyemezsek, bize güvenip sermaye koyanları hayal kırıklığına uğratarsak?

Kısacası startup’lar altın çağını yaşıyor. Bugün bizim genel müdür yardımcısı ve altı seviyelerde isteyip de transfer edemeyeceğimiz çok az yönetici olacağını düşünüyorum. Bu acıdan Mehmet Bey’in de belirttiği gibi kurum içi girişim, kurum içi girişimcilik önem kazanıyor.

### MEHMET SÖNMEZ

Bence iki tip insan var profesyonel yaşamda. İlki hala pozisyonla mutlu olanlar ve bunların sayısı giderek azalıyor. Bir “rahatsızlık hali” var bizim gibilerde, hayata bir değişiklik getirmek istiyoruz. Konfor alanı bize göre değil. İstatistiklere göre startup’ların yüzde 90’ı başarılı olamıyor. Ama Amerika’da büyük şirketler yine de yöneticilerini startup’larda çalışmaya teşvik ediyor. Diyelim ki startup başarısız oldu ya da yönetici umduğunu bulamadı, geri alıyor. Çünkü onun orada edindiği deneyimi kazanç olarak görüyor. İşte bu esnekliği de sağlamak lazım. “Benden gideni bir daha işe almam” demeyeceksin. Yine Amerika’da pek çok insan da belli bir yıldan sonra







GAYE ÖR

ayrılıp 4-5 şirkete danışman olabiliyor. Hatta abartıp kendini “startup danışmanı” olarak ilan edenler de türedi. Ama biz iyi yanından bakalım; 20 yıl bir alanda çalışmış biri finansman sağlama, ürün yönetimi, müşteri bulma gibi konularda danışmanlık yapabiliyor, 4-5 startup ile birden çalışabiliyorlar. Hepsinden yüzde 1’in altında hisse alıyorlar. Başarılı olursa ne ala... Farklı şirketlerle çalıştukları için tatmin de yüksek oluyor.

Artık dünyada 30 yıl bir işte çalışıp da emekli olayım anlayışı azalıyor. Azalması da lazım. İnsan beyninin de farklı şeyleri düşünüp yapmaya ihtiyacı var. Hani derler ya: “Sağ elinle yaptığını solla da yap beynin şaşırır.” O kadar öğrenmeye aç nöron varken sen aynı işi yaptırırsan o beyin zaten gelişmez. Bu şirketler için de geçerli. Yeni devinimlere, dinamizme kapı açmanız lazım. Büyük şirketlerin değişmesi kolay değil ama bu tür şoklar vererek bünyeyi tazelemeleri mümkün.

## “KURUMSALLIK BİZE GÖRE DEĞİLMİŞ!”

### KUTAY YALINKILINÇ

Ben, 11 yıl GÖSAŞ’ta çalıştıktan sonra Vodafone Türkiye’ye geçince ne olduğunu öğrendim kurumsallığın. Kart çıkarmak isteyen bir GSM operatöründe yine ödeme sistemlerinde devam etmiş oldum. Gaye’nin de anlatığı gibi GÖSAŞ’ta bize öyle bir ortam sunulmuştu ki her yerin öyle olduğunu sanıyorduk. Arkadaşlık, keyifli çalışma ortamı, dayanışma, hızlı karar alıp uygulama... Daha önce neredeyse hiç birimizin farklı bir deneyimi yoktu. Aslında ben gerçek anlamda kurumsallıkla Vodafone’da tanışmış oldum. 30 saati bulan toplantılar, sunumlar, ma-

iller, telefonlar... O zamanki genel müdür yardımcım Gökhan Ögüt’e, GÖSAŞ’taki tecrübelerimden hareketle “Bu böyle yürümez, işin sorumluluğunu bana verin, zamanlamasını belirleyin, ben yapayım” dedim. Sağ olsun kabul etti. O zaman buna çok şaşırılmışlardı. Sonuçta daha 2014’te Vodafone’da kartı, cüzdanı, QR kodu, gözle okumayı bu şekilde devreye aldık.

Şimdi 8 yıl önce yaptığım bu işi hevesle anlatıyorum. Önemli olan terfi edip bir koltuğa oturabilmek değil hevesle, gururla anlatabileceğin bir işe imza atmak. İşte GÖSAŞ’ta bize bu kültür kazandırıldı.

Vodafone’da da bu yönde bir dönüşüme katkı sağlayabilmek beni mutlu etti ve 4 yıl sonra yine bir startup’a dönme kararı olarak Birleşik Ödeme’ye geçtim. 6 yıldır orada GÖSAŞ’taki iki büyük öğretiyi olan “işin patronu olmayı” ve gerçekten ürün çıkarmaktan, iş yapmaktan zevk almayı hayata geçirmeye çalıştım. Gaye’nin bahsettiği iş dışındaki yemek masalarında zevkle konuştuğumuz iş sohbetlerinde yeni ürünler çıkıyordu. Bu kesinlikle işkoliklik değildi, gerçekten de zevk alıyorduk. Ben GÖSAŞ’tan bunu öğrendim.

## “GİTTİĞİMİZ YERİ GÖSAŞ’A BENZETMEYE ÇALIŞIYORUZ”

### MAHMUT ARTUÇ

Ben de İlker ve Kerem’le birlikte 2015’te, aynı gün ayrıldım GÖSAŞ’tan. Yine bir FinTek olan Birleşik Ödeme’ye geçtim. O zaman bu şirket çok küçüktü. Sonra Akbank ile yine bankaya dönmüş oldum. Akbank’ta FinTek’leri



MAHMUT ARTUÇ



İLKER TÜRKÖĞLU

yukarıdan görme şansım oldu. O zamanlar banka içinde 6493 sayılı kanunu pek bilen yoktu. Bu yüzden de biraz bilgisi olanlara bu işi deyim yerindeyse yamadılar. FinTek'lerin önemini bu şekilde daha net kavrayınca ZUBİZU ve Dgpays grubuna katılarak yeniden öze dönmüş oldum. Bu kararımdan da son derece memnunum. Çünkü burada çok daha özgür ve yaratıcısınz, hiyerarşi yok denecek kadar az. Mehmet Bey zamanındaki GÖSAŞ gibi burada da benzer bir ortamda hareket edebiliyoruz. Zaten içinden çıktuktan sonra GÖSAŞ'ın ne kadar özel bir yer olduğunu anlıyor; oradaki arkadaşlık ve çalışma ortamını özleyorsunuz. Geldiğiniz yerde üst düzey bir yöneticiyseniz oradaki ortamın bir benzerini oluşturmaya çalışıyorsunuz. Biz bunun avantajlarını yaşıyoruz.

## “TEK VE EN BÜYÜK PİŞMANLIĞIM...”

### MEHMET SEZGİN

Tabii bu kadar güzel anıyı paylaşınca GÖSAŞ'ta hiç başarısızlık olmadı mı, hiç pişmanlık yok mu diye de sorabilirsiniz. Elbette var... Ergün Özen ile Garanti Ödeme Sistemleri'ni banka dışına çıkarıp bağımsız bir FinTek

yapalım diye 2013-2016 yılları arası çok uğraştım. Raporlar hazırladık, danışmanlık aldık, yönetim kurullarına sunumlar yaptık... Sadece Türkiye değil dünya çapında önyak olacak bir girişim planladık. Hatta kart çıkarma tarafı bankada kalıp, diğer bütün alanlar GÖSAŞ ve Garanti Teknoloji'nin birleşmesiyle oluşacak yeni şirkette toplanacak şekilde bir planlama yaptık. Dijital bankacılık ve diğer konuları da daha o zamandan planladık... Ancak tam da BBVA ortaklığı, satış dönemi derken yönetim kurulları o kadar değişti ki bu kararı çıkaramadık. Eğer çıkarabilseydik herhalde o ekibi yeniden toplardım ve muhtemelen en azından danışman olarak şu an orada olurum. Garanti Teknoloji ve Garanti Ödeme Sistemleri'ni birleştirip dünya çapında bir FinTek yaratacaktık. Örneğin, Bonus kart programına dahil tüm bankaların prosesini yapabiliirdi, o bankaları bu şirkete ortak olabiliirdi. Visa, Mastercard'ın eski hali gibi küçükten başlayıp tüm Avrupa'ya kart prosesini yapabiliirdi. NFC, dijital cüzdan, o kadar çok yapılabilecek şey vardı ki... Türkiye'den küresel bir oyuncu çıkabiliirdi. İşte benim en büyük, daha doğrusu tek pişmanlığım, başarısız olduğum konu budur. 5 yıldır myGini ile cebelleşiyorum ve startup işinin ne kadar zor olduğunu biliyorum. Hepinizi hala o günlerdeki gibi “çocuklarım” olarak görüyor ve başarılarımızın önünde saygıyla eğiliyorum.



# “İYİ YÖNETİCİ, İŞLER KÖTÜ GİTTİĞİNDE DE FARK YARATABİLİNDİR”

*Hopi, Aslı Ulusoy’u bünyesine katarak, deyim yerindeyse transferde turnayı gözünden vurmuş! 25 yıllık bankacılık deneyimi bir yana Türkiye’nin en büyük iki kart programı Bonus ve Worldcard’daki deneyimleri onu kartlı ödeme sistemlerinin sayılı uzmanları arasında saymak için yeter de artar bile...*

*Özellikle bankacılık ve ödeme sistemleri sektöründe kariyer planları yapan PSM okurlarınının Aslı Ulusoy’un zirve seyahatini dikkatli okumasında yarar var...*



*Zirve  
Sohbetleri*

**Tülin Çakmak**

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



**Aslı Ulusoy**  
Hopi Ticari İş Ortaklıkları  
Genel Müdür Yardımcısı

## **Önce kısaca kendinizi tanıtip Hopi ile keşişen kariyer öykünüzü anlatabilir misiniz?**

İstanbul’da, avukat bir baba ve doktor bir annenin kızı olarak dünyaya geldim. İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme Fakültesi’ni bitirdikten sonra yaklaşık 1 yıl Londra’da da eğitim aldım. Ülkeme döndüğümde Demirbank bana kapılarını açtı ve böylece banka-

cılık kariyerim başladı. Sonrasında Garanti Ödeme Sistemleri’ne geçtim. Başta YKM olmak üzere Bonus üyesi markalarla birlikte ödeme kabul dünyasıyla tanıştım. Bu dönemde ruhumla uyuşan işlerin hep satış içerikli olduğunu anladım. YKM ile entegre çalışmalarımız sırasında perakendenin büyüğü ama bir o kadar da zor dünyası kalbimde yer etmeye başladı. O





dönemde Yapı Kredi de Worldcard'ı üye işyerleri için çok markalı bir şemsiye programa dönüştürüyordu. Bu yolculuk için beni de ekibe davet ettiklerinde teklifi kabul ettim ve yaklaşık 20 yıllık yeni bir yolculuk başladı. Yapı Kredi Ödeme Sistemleri kart kabul iş kolunun tüm segmentlerdeki üye işyeri ilişkileri, ürün yönetimi, iş geliştirme ve satış fonksiyonlarından sorumlu oldum. Nihayetinde de aslında uzun zamandır işlerini takip ve takdir ettiğim Hopi ile yollarım keşişti. Başkanımız Cem Boyner ve CEO'muz Yalın Özcan'dan Hopi'nin gelecek hedeflerini ve yeni vizyonunu dinledim. Bu heyecan ve hareketin aslında bir süredir devam eden içsel dönüşümümle ne kadar örtüştüğünü hissettim ve Hopi'de Ticari İş Birliklerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonunu kabul ettim.

### **25 yılı aşkın bankacılık ve ödeme sistemleri deneyiminin ardından sanki radikal bir karar almış gibisiniz. Değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bu sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?**

Uzun yıllar bankacılık sektöründe çalıştıktan sonra belirttiğim gibi dijital dönüşüm ve teknolojinin başrolde olduğu bambaşka bir dünyaya adım attım. Bankacılık serüvenimde müşteri yönetimi, ürün yönetimi, proje yönetimi ve stratejik iş geliştirme alanlarında derin bir tecrübe kazanmıştım. Bankacılığın kendine has farklı teknolojik dinamikleri var ama dijital dönüşümün daha hızlı yaşandığı bu dünya da uzun zamandır ilgimi çekiyordu. Odağına teknolojiyi alan yapılarda değişim ve dönüşüm çok daha yoğun ve hızlı yaşanıyor. Her gün yeni bir ilerleme ve mücadele noktasıyla karşı karşıyasınız. Bu da size her daim zinde ve motive tutuyor. Hopi bünyesinde yer almaktan ve bu serüvenin bir parçası olmaktan son derece mutluyum.

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

Toplumsal cinsiyet eşitsizliği tüm dünyanın en büyük ortak problemlerinden biri. Son dönemde özellikle iş dünyası bu konuda bazı adımlar atıyor ama böyle derin bir sorun ancak kapsayıcı ve sürekli bir çabayla çözülebilir. Maalesef belli bir pozisyonun üzerinde bankacılık sektöründe de durum çok farklı değil. Teknoloji de maalesef birçok kişinin algısında "erkek" odaklı bir sektör. Kadın çalışanların bu sektörde yarattığı farkı doğrudan gözlemlemiş biri olarak, bu durumun sadece algıdan ibaret olduğunu söyleyebilirim. Günümüzde kurumlar iş yaşamında kadın erkek eşitliği konusunda çok ciddi aksiyonlar almaya başladı. Bu çok mutluluk verici ama bir o kadar da geç kalınmış bir gelişme. Kadınlar iş yaşamında daha aktif rol aldıkça yönetim fonksiyonlarında da kritik görevlerde başarılı bir şekilde yer almaya başladı. Daha kapsayıcı çalışma ortamlarının sektörleri de ileriyeye taşıyacağı bir gerçek.

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

Her zaman kendini geliştirmek, "insan" odağından ve ekip ruhundan uzaklaşmamak, çok çalışmak ve üstlen-



diği sorumluluğun hakkını vermek... Bir yandan da iş hayatı koşuşturması içinde hayatı es geçmemek. Çünkü kişi ne olursa olsun birçok şeyi doğrudan hayatın içinde öğreniyor, deneyimliyor. O nedenle iş hayatının koşuşturması ve kendine ait kaos içinde, anı yaşamanın çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Özellikle kişisel gelişime odaklanabilmek, biraz soluklanmak, bir adım geriden bakıp içinde bulunulan durumu tahlil edebilmek ve iş dışında da motivasyon aktarılacak bir alan yaratmak çok önemli.

### **Hopi'de kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadınlara özel projeleriniz var mı?**

Hopi ekosisteminde fırsat ve cinsiyet eşitliği çok önemli. İK politikalarımızı bu sorumlulukla inşa ediyoruz. Teknoloji deyince akıllara maalesef erkek yoğun bir sektör geliyor ama biz kalıplaşmış fikirleri ters köşe bırakan bir markayız. Çalışanlarımızın yüzde 50'ye yakının kadınlardan oluşuyor. Yönetim kademesindeki kadın-erkek çalışan oranımız da aynı seviyede. Hopi bünyesindeki herkes eşit şartlarda, çok keyifli bir ortamda çalışıyor. Hopi olarak çalışanlarımızın huzuru ve mutluluğu bizim için çok önemli. İlerleyen dönemlerde kadınlara, kadın girişimcilere daha fazla destek olmak, iş yaşamında eşit şartlara kavuşabilmelerini sağlamak en büyük arzularımızdan biri. Önümüzdeki dönemlerde sizlere bu konuda güzel haberler vermek için gerekli planlamalarımızı yapıyoruz.

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

Öncelikle kendilerini geliştirmelerini ve düşüncelerini ifade etmekten, ön plana çıkmaktan, sorumluluk almaktan çekinmemelerini tavsiye ederim. Zorluklarla karşı karşıya kaldıklarında kararlı, kendinden emin bir duruş sergilemek çok önemli. Tabii ki hayat sadece işten ibaret değil. İş hayatıyla beraber çok yönlü olmalarını, hobilerine, ailelerine, sosyal yaşantılarına da önem vermelerini öneririm. Başarılarına imrendiğimiz isimlerin hayatlarını incelediğimizde, neredeyse hepsinin birçok farklı alanda kendilerini geliştirdiğini görüyoruz. Bir yönetici sadece işler iyi gittiğinde değil, kötü gittiğinde de fark yaratabilmeli. İstenmeyen sonuçlardan dersler çıkarabilmeli. Gelişimin kökeninde

# HOPİ ALİŞVERİŞİN APP'İ



“tecrübe” kavramının ta kendisi yatıyor. Gerçekten bir şeyler başarmak, gelecek nesillere bırakılacak mirasa ufak da olsa anlamlı bir katkı sunmak istiyorlarsa denemek zorundalar. Sorumluluk almaktan, denemekten korkmasınlar. Samuel Beckett’ın da dediği gibi: “Hep denedin, hep yenildin. Olsun. Yine dene, yine yenil, daha güzel yenil!”

## Hopi'nin 2022 hedeflerini ve sizin beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Hopi olarak 7 yıl önce bir sadakat uygulaması olarak yola çıktık ve tüketicinin ihtiyaçlarına, alışkanlıklarına uygun kampanyalar sunmaya başladık. Aynı zamanda “Paracık” sistemimizle müşterilerimize sektörde yeni bir deneyim yaşatmayı hedefledik. Bunun yanı sıra kurumsal yan hak uygulamalarımız ve FMCG (hızlı tüketim ürünleri) markalarına çok farklı hizmetlerimiz var. Bugün baktığımızda 7 yıl önce yola çıktığımız ilkelelerimizden uzaklaşmadığımızı görüyoruz. Temelimizde hala müşteri deneyimini iyileştirmek ve müşterilerimizi mutlu etmek var.

Hopi günlük 300 bin ziyaretçi alan ve günde ortalama 70 bin alışverişe aracılık eden bir uygulama. Trendleri takip etmenin yanı sıra geleceğin ihtiyaçlarını da öngörmeye önem veriyoruz. Her geçen gün kendimizi geliştirerek müşterilerimize eşsiz bir deneyim yaratmak için çalışıyoruz. Geçen yıl, dünya analitik lideri SAS ile bir iş birliğine gittik. Yapay zeka aracılığıyla markalarımızı Hopi kullanıcılarıyla buluşturduğumuz yeni bir ortam yaratıyoruz. Böylece müşterinin satın aldığı üründen yola çıkarak, ona ihtiyacı olabilecek farklı öneriler sunuyor ve hatta almış olduğu ürününün bitmesine yakın hedefli kampanyalar çıkabiliyoruz. “Hiper kişiselleştirme” stratejimizle tüketicilerimiz ve markalar arasındaki tek yönlü ilişkiyi çok yönlü ilişkiye çeviriyoruz. 2022 hedeflerimiz arasında hiper kişiselleştirme stratejimiz doğrultusunda müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik aksiyonlar almaya devam etmek var.

Yaptığımız araştırmalar, Hopi kullanıcılarının salgında kazandığı alışkanlıkları devam ettireceğini gösteriyor.

Yüzde 17’si online yoga, pilates ve spor alışkanlıklarına, yüzde 16’sı evde tamirat çalışmalarına ve yüzde 15’i evde kişisel bakım rutinlerine, yüzde 11’i resim gibi sanatsal hobilerine, yüzde 7’si ise el işi hobilerine devam edeceğini söylüyor. Biz de müşterilerimize sanat atölyelerine, pilates ve yoga derslerine Hopishop üzerinden online ulaşma imkanı sunmaya başlıyoruz. 2022 yılında her 6 Hopiliden 1’inin Hopishop’tan alışveriş yapmasını hedefliyoruz. Hopi dünyasını zenginleştirecek yeni çözümlerle de karşılımlarına çıkmaya hazırlanıyoruz.

## Yoğun iş temposunda iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz?

### Biraz da hobilerinizden bahsedebilir misiniz?

Aslında kariyer yolunda erken anne olmanın avantajını yaşadım diyebilirim. Çocukların annelerine ihtiyacı ve ayrılması gereken zaman başlarda daha yoğun. Bunu kariyerin başında göğüslemek pek çok açıdan daha avantajlı. St. Georg Avusturya Lisesi son sınıfta okuyan kızım Serra, üniversite eğitimini yurtdışında sürdürmeyi planlıyor. Şükürler olsun kızımın her anlamda duruşu ve doğruları net olan, kendi ayakları üzerinde durabilen bir yapısı var. Her gün ondan öğrendiklerimle yeni bir bakış açısı kazanmaya ve şaşkınlığa devam ediyorum. Seneye fiziken ayrılacak olmamızın da etkisiyle her boş zamanımı onunla geçirmeye gayret ediyorum. Salgın kapanmalarının etkisiyle kişisel gelişime ve kendimi anlamaya yönelik online eğitimlere yönelmiştim, bunları devam ettiriyorum. Öğrenmenin ve insanın bir derya olduğu gerçeğiyle kendini tanımanın asla bitmeyecek bir süreç olduğuna inanıyorum. İlkokul döneminde başlayan ve liseyle devam eden çok sevdiğim bir dost çevrem var. Salgının müsaade ettiği çerçevede arkadaşlarımla da vakit geçiriyorum. Kapanmalarla yoğun fiziki iş temposunda es geçtiğim çok sayıda kitabı okuyacak vaktim oldu. Geçmişten gelen bu alışkanlığı da sürdürmeye gayret ediyorum. Önümüzdeki dönem içinse bugüne kadar hiç deneyimlemediğim bir alanda, özellikle toprakla haşır neşir olabileceğim yeni gelişim fırsatlarını yakalamayı hedefliyorum. ☺

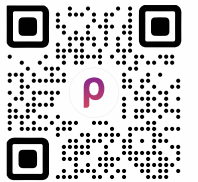
# Banka değil, papara



## 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.





# TÜRKİYE'DE İLK VE TEK: İnovasyona dayalı sigortacılık ödül programı başladı

**S**igortacılığın gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlenen Smart Insurance Awards için başvurular 1 Mart itibarıyla başladı.

Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem'in 10'uncu kuruluş yıldönümüne özel düzenlenen yarışma, InsurTech'lerin sigorta şirketleri ve sigortalıların hayatına etkisinden hareketle projelendirildi. Sigorta sektörünü ve bu sektöre hizmet veren diğer paydaşların bir araya getirilmesiyle oluşturulacak diyalog ortamının sinerjisini tüm aktörler için bir kazan-kazan ekosistemine dönüştürmek üzere gelenekselleştirilecek yarışma, sigorta sektöründe inovasyona dayalı Türkiye'nin ilk ödül programı olarak öne çıkıyor.



Tülin  
Çakmak

### "Yaptıklarımız, yapacaklarımızın teminatıdır"

PSM Proje Danışmanı Tülin Çakmak, Smart-i Awards programıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Yine Erişim Medya bünyesinde 5 yıl önce başlattığımız PSM AWARDS organizasyonu sektöründe bir ilke imza atmıştık. Her yıl üst üste başvuru rekorları kıran bu etkinlikte edindiğimiz tecrübeyi şimdi de sigorta sektörüyle omuz omuza ve yine inovasyon için kullanacağız. Ancak bu kez yolumuz daha açık; çünkü engelleri ve çıkmaz sokakları biliyoruz. Bu deneyimin bizi varmak istediğimiz hedefe daha hızlı ulaştıracağına inanıyorum. Smart-i Awards, bir yarışmadan ziyade herkesin kazanacağı bir ekosistem yaratmak üzerine kurgulanmış bir konferans ve etkileşim platformu da olacak. Sigortacılığı ve bu sektöre hizmet veren tüm paydaşları katılmaya ve desteklemeye davet ediyorum."

Her yıl üst üste başvuru rekorları kıran bu etkinlikte edindiğimiz tecrübeyi şimdi de sigorta sektörüyle omuz omuza ve yine inovasyon için kullanacağız. Ancak bu kez yolumuz daha açık; çünkü engelleri ve çıkmaz sokakları biliyoruz. Bu deneyimin bizi varmak istediğimiz hedefe daha hızlı ulaştıracağına inanıyorum. Smart-i Awards, bir yarışmadan ziyade herkesin kazanacağı bir ekosistem yaratmak üzerine kurgulanmış bir konferans ve etkileşim platformu da olacak. Sigortacılığı ve bu sektöre hizmet veren tüm paydaşları katılmaya ve desteklemeye davet ediyorum."

## SMART-I AWARDS ÖDÜL TAKVİMİ

- **Proje uygulama dönemi:** 1 Ocak 2020 – 1 Nisan 2022
  - **Yarışma başvuru tarihleri:** 1 Mart – 30 Nisan 2022
  - **Finalistlerin açıklanması:** 15 Haziran 2022
  - **Ödül töreni:** 23 Haziran 2022
- İş Sanat Kültür Merkezi - Levent / İstanbul

# smart awards

## ÖDÜLLER

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
- Dijital Dönüşüm
- Yılın InsurTech'i
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı
- En İnovatif Hızlandırma Programı
- Kurum İçi İnovasyon
- Sosyal Sorumluluk
- Yılın Ekibi
- Wspark "Genç Kuvvetcisi"

## KATILIM KOŞULLARI

Yarışmaya 1 Ocak 2020 sonrasında hayata geçirilmiş projeler ile tamamlanmak üzere olan, pilota çıkmış projeler katılabilir.

Yarışma başvuruları şu kuruluşlara açıktır:

- Sigorta şirketleri
- Bireysel emeklilik şirketleri
- Brokerler
- Diğer kuruluşlar (Sigorta şirketleriyle iş birliği yapan sektörlerde faaliyet gösteren yazılım, donanım gibi hizmet sağlayıcılar)

Yarışma başvuruları 30 Nisan 2022 tarihine kadar online ortamda ([www.smartinsuranceawards.com](http://www.smartinsuranceawards.com)) devam edecek. Destekleyenler arasında yer almak ve detaylar için bize ulaşın: [sigorta@akilliyasamdergisi.com](mailto:sigorta@akilliyasamdergisi.com)

# *inovasyon* KAZANDIRIYOR

Sigorta Sektörünün  
En İnovatif Projeleri Yarışıyor



## Yarışma Takvimi

**Proje Uygulama Dönemi**  
01.01.2020 - 01.04.2022

**Ödül Başvuru Dönemi**  
01.03.2022 - 30.04.2022

## Ödül Töreni

23 Haziran 2022

İş Sanat Kültür Merkezi Levent, İstanbul

Başvurmak için

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

smart  
awards

# TCMB'den ödeme hizmet sağlayıcıları için başvuru kılavuzu



YT Hukuk Bürosu

Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

**T**ürkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Ödeme Sistemleri ve Finansal Teknoloji Genel Müdürlüğü, geçen şubat ayında bir yardımcı düzenleyici doküman yayınladı: Ödeme Hizmetleri Veri Paylaşım Servisleri API İlke ve Kuralları...

Söz konusu kitapçık ile ödeme hizmeti sunacak olan ödeme hizmet sağlayıcılarının, ödeme hesabının bulunduğu hizmet sağlayıcıların veya ilgili taraflar arasında kurulacak bağlantının teknik ve operasyonel gereklilikleri ortaya konuyor, kurulacak ilişkilerin çerçevesi şemalarla gösterilerek açıklanıyor. Kitapçıkta, PSD2'de (Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi 2) yer verilen ödeme emri başlatma hizmeti ve hesap bilgisi hizmetleri de tanımlanıyor. Ayrıca bu ödeme hizmetlerinde kullanılan veri paylaşım sistemlerinin ödeme hizmetleri veri paylaşım servisleri (ÖHVPS) olarak tanımlandığı vurgulanıyor. Pek çok tanımın yer aldığı kitapçıkta, teknik ve operasyonel çerçevede maskeleme kuralları, veri formatları, yetkilendirme türleri gibi temel prensipler açıklanıyor. Bu açıdan

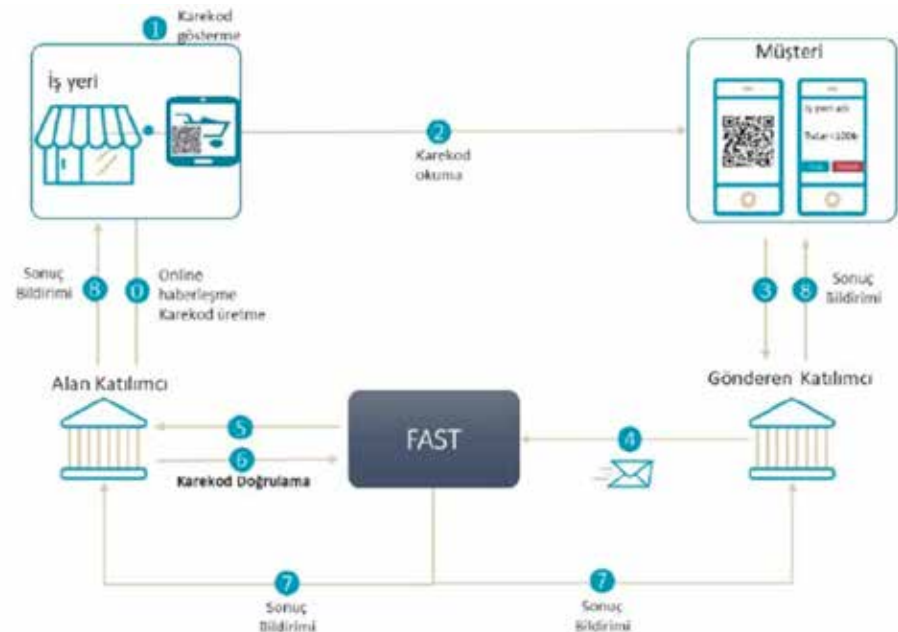
birçok hususta ödeme hizmet sağlayıcılarına ve taraflara yol gösterici bir kılavuz niteliği taşıdığı söylenebilir.

"Ödeme Hizmetleri Veri Paylaşım Servisleri API İlke ve Kuralları" kitapçığına TCMB'nin internet sitesi üzerinden ulaşılabilir..

## FAST sistemiyle alışverişlerde ödeme dönemi başlıyor

TCMB, 14 Şubat 2022 tarihinde yaptığı basın duyurusuyla FAST (Fonların Anlık ve Sürekli Transferi) sisteminin alışveriş işlemlerinde tamamlayıcı bir ödeme yöntemi olarak kullanılması için gerekli çalışmaların sürdürdüğünü açıkladı. Söz konusu sistemin geçen yıllarda oluşturulan ve kullanıma sunulan TR Karekod ile entegre olarak kullanılacağı, işlem üst limitinin de tek sefer için 10 bin TL olacağı belirtildi. Buna göre kullanıcılar, işyerleri tarafından oluşturulan karekodu mobil uygulamaları üzerinden okutarak FAST altyapısıyla ödemelerini yapabilecek.

Para transferleri için kısa sürede benimlenen FAST sisteminin, yine pratik bir ödeme







**“Ödeme Hizmetleri Veri Paylaşım Servisleri API İlke ve Kuralları” kitapçığı ile ödeme hizmeti sunacak olan ödeme hizmet sağlayıcılarının, ödeme hesabının bulunduğu hizmet sağlayıcıların veya ilgili taraflar arasında kurulacak bağlantının teknik ve operasyonel gereklilikleri ortaya konuyor, kurulacak ilişkilerin çerçevesi şemalarla gösterilerek açıklanıyor...**



alternatifi olarak alışverişler için de kabul göreceğini ön-görebiliriz.

### **Kişisel Verileri Koruma Kurulu ilke kararları bir kitapçıkta toplandı**

Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun çerçevesinde uyumluluğun sağlanması ve süreçlerin yürütülmesi kapsamında pek çok şikayet değerlendiriliyor; kişisel verilerin korunması kapsamında bilgilendirici ve açıklayıcı birçok karar Kişisel Verileri Koruma Kurumu'nun (KVKK) sitesinde yayınlıyor. Bunların bazıları “ilke karar” olarak kabul ediliyor ve kanunda düzenlenen hususlara ve bunların uygulamalarına açıklık getiriyor.

Kişisel Verileri Koruma Kurulu tarafından alınan ilke kararları bir araya getirilip bir kitapçık halinde yayımlandı. Böylece kurul tarafından 2017 yılından bu yana verilen 7 adet ilke kararı kamuoyunun bilgisine sunulmuş oldu.

Söz konusu kararlardan biri de banko, gişe, masa gibi hizmetin yan yana bulunan ortamlarda, hemen yanında başka müşteri veya çalışanın da olduğu ve bu noktada gizliliğin sağlanmasının diğer ortamlara göre daha zor kabul edildiği durumlarda kişisel verilerin korunmasına yönelik.

Kurul, 2017/62 sayılı bu kararıyla bankacılık, sağlık, postane, turizm acenteleri, kargo hizmetleri, zincir mağazaların müşteri hizmetleri, belediyeler, vergi daireleri, nüfus müdürlükleri gibi çalışma yerlerinde özellikle kullanılan bitişik düzende, yan yana banko veya masalar ile hizmet verme uygulamaları sırasında kişisel verilerin korunması amacıyla bazı önlemlerin alınabileceğini belirtiyor ve bu hususu banko/gişe/masa gibi bölümlerde yetkisi olmayan kişilerin yer almasını önleyecek ve aynı anda birbirlerine yakın konumda hizmet alanların birbirlerine ait kişisel verileri duymasını, görmesini, öğrenmesini veya ele geçirmesini engelleyecek nitelikte gerekli teknik ve idari tedbirleri alınması şeklinde ifade ediyor. Bu tedbirlere örnek olarak uygulamada, bankolar arasında cam konulması gibi sistemlerin geliştirilmiş olduğu görülüyor. Nitekim kurul tarafından yayımlanan kararlar bu tedbirleri almayan veri sorumlularına idari para cezalarının uygulanacağı özellikle ifade ediliyor.

### **KVKK'dan veri sorumlularına önemli bir uyarı!**

Kişisel Verileri Koruma Kurumu, 15 Şubat 2022 tarihinde yayınladığı duyuruyla veri sorumlularına kişisel verilerin korunması kapsamında uygun güvenlik düzeyini temin etmeye yönelik gerekli her türlü teknik ve idari

**ÖDEME HİZMETLERİ  
VERİ PAYLAŞIM  
SERVİSLERİ (ÖHVPS)  
API İLKE VE  
KURALLARI  
(Sürüm 1.0.0)**

**Ödeme Sistemleri ve Finansal  
Teknolojiler Genel Müdürlüğü**  
ŞUBAT 2022

**TMB TÜRKİYE CUMHURİYET  
MERKEZ BANKASI**

ri tedbirleri almakla yükümlü olduklarını bir kez daha hatırlattı. Bu çerçevede özellikle finans, e-ticaret, sosyal medya ve oyun gibi muhtelif sektörlerde faaliyet gösteren veri sorumlularının internet sitelerine giriş için kullanılan kullanıcı adı ve parola gibi hesap bilgilerinin bazı internet sitelerinde herkese açık şekilde yayımlandığına dair şikayetler geldiği ifade edildi.

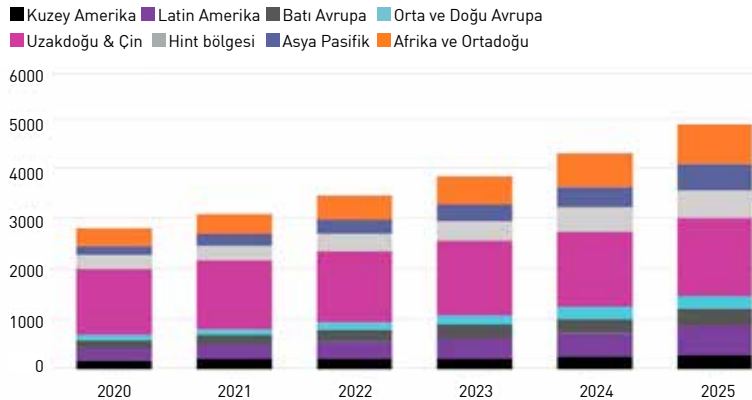
Şikayetler doğrultusunda yapılan incelemede, üçüncü kişiler tarafından bu bilgilerin elde edildiği ve kullanıcıların haberi olmadan veri sorumlularının internet siteleri üzerinden kullanıcı hesaplarına giriş yapılarak kullanıcılara ait verilerin görüntülenebildiği tespit edildi. Uygulamada oluşan bu ve benzeri şikayetler ve olaylar göz önünde bulundurularak, alınabilecek önlemlerin yer aldığı bir duyuru yapma ihtiyacı doğduğu belirtildi. Sonuçta da söz konusu duyuruyla sunulan önerilerin veri sorumluları tarafından kendi risk değerlendirmeleri yapılarak uygulanması yönünde tavsiyede bulunuldu. ⊖



# 2025'te MOBİL CÜZDAN sayısı 5 MİLYARA dayanacak

Dijital ödeme devriminin itici gücü olan mobil cüzdanların kullanımı hızla artıyor. Boku ve Juniper Research ortaklığıyla hazırlanan Mobil Cüzdan Raporu'na göre, 2020 yılında 2.8 milyar olan mobil cüzdan sayısı 2025 sonuna kadar yüzde 74 artışla 4.8 milyara ulaşacak. En hızlı büyümesi beklenen pazarlarsa Çin hariç Uzakdoğu ve Afrika olacak...

**Bölgelere göre mobil cüzdan kullanımı (2020-2025, milyon adet)**



Mobil cüzdanlar 2019 yılı itibarıyla kredi kartlarını geçip dünya çapında en yaygın kullanılan ödeme yöntemi haline gelmişti. 2020'de ise Kovid-19 salgını, küresel ödemelerdeki hızlı dijitalleşmeyi bir üst boyuta taşıdı. Salgın pek çok kişi tarafından "dönüştürücü" olarak nitelendirilse de yıllardır süren dijital ödeme devriminin sadece bir hızlandırıcısı oldu. Mobil ödemeler ve daha özelinde mobil cüzdanlarsa küresel bazda bu devrimin en büyük itici gücü oldu.

Boku ve Juniper Research ortaklığıyla hazırlanan Mobil Cüzdan Raporu 2021, bu yöntemin dünya çapında nasıl kullanıldığına dair veriler sunarak küresel mobil ödeme pazarını derinlemesine analiz ediyor. Büyümekte olan kilit

pazarlar ve bu büyümeyi yönlendiren trendleri vurgulayan rapor; ülkeler ve bölgelere göre öngörülen büyüme, tüketici tutumları ve regülasyonların farklılık göstermesine karşın artışa dönük küresel eğilim olduğunu vurguluyor.

2020 sonunda 2.8 milyar adedin üzerinde mobil cüzdan kullanıldığını belirten araştırmada, bu sayının önümüzdeki 5 yıl içinde yaklaşık yüzde 74 artışla 4.8 milyara ulaşacağı tahmin ediliyor.

Araştırmada "elit" cüzdan sahipleri de irdelenmiş. Buna göre 2020'de yıllık 1 milyar doların üzerinde işlem yapan mobil cüzdan sayısı 54'müş. 2025 yılına kadar bu sayının yüzde 27 artışla 69'a çıkacağı öngörülüyor. Bu eğilim, çoğu sadece mobil cüzdan kullanan değerli müşteriler edinmek isteyen tüccarlar için kazançlı bir fırsat sunuyor. Raporda bölgelere ve ülkelere göre beklenen gelişmelerse şöyle analiz ediliyor...

### Güneydoğu Asya

Mobil cüzdan kullanımı 2020-2025 arasında yüzde 311 artacak; Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland ve Vietnam'da 2020'de 141,1 milyon olan rakam 439,7 milyona ulaşacak. E-ticaretteki artış ve özellikle Filipinler ve Endonezya gibi pazarlarda Grab ve Gojek gibi süper uygulamaların hakimiyeti, mobil cüzdanın benimsenmesini hızlandıracak.

### Çin, Japonya, Güney Kore ve Tayvan

Uzakdoğu ve Çin, 2020 verilerine göre 1.34 milyar kullanıcıyla dünyanın en büyük mobil cüzdan bölgesi. Pazar doygunluğu Çin'de büyümenin yavaşlamasına neden oluyor. Japonya, Güney Kore ve Tayvan ise 2025 yılına kadar yüzde 98.4 penetrasyon beklentisi doğrultusunda mobil cüzdan potansiyelini daha yüksek kılıyor.

WeChat Pay ve Alipay'ın sadece bölgenin değil dünyanın da en büyük mobil cüzdan ihraççısı olmaya devam edecek. Bölgedeki cüzdanlar ağırlıklı olarak e-ticaret için kullanılacak. Para transferi amaçlı kullanım da artarak devam edecek.

### Afrika ve Ortadoğu

İkinci büyük mobil cüzdan pazarı, 2020-2025 arasında da yüzde 147 büyümeyle yerini koruyacak. Bu büyümenin önemli bir kısmı da M-Pesa gibi giderek daha fazla yeni özellik sunan mobil para hizmetlerinin yaygın kullanımından kaynaklanacak.

### Latin Amerika

Bu bölgedeki mobil cüzdan sayısının önümüzdeki 5 yılda yüzde 166 artacağı öngörülüyor. Tüketicilerin nakit tabanlı ödeme tercihleri ve nispeten daha düşük akıllı telefon penetrasyonu nedeniyle uzun süredir geride kalan bölge, hızlı bir değişim yaşayacak.

### Batı Avrupa ve Kuzey Amerika

2025 sonuna kadar Batı Avrupa'da yüzde 65, Kuzey Amerika'da ise yüzde 50 mobil cüzdan artışı kaydedilecek. Bu bölgeler bileşik olarak en düşük artışa sahne olacak. Bununla birlikte İngiltere gibi pazarlarda salgının da etkisiyle temassız kullanımın hızla benimsenmesi ve nakitsiz topluma geçiş dolayısıyla kart tabanlı mobil cüzdanlarda artış görülecek.

## Alişveriş puanlarını bağışa dönüştürüyorlar



İngiltere merkezli e-cüzdan platformu Swapi, tüketicilerin perakende harcamalarından kazandığı sadakat puanlarını insani yardımlara dönüştürmek üzere bağış uygulaması Toucan ile iş birliği başlattığını açıkladı. Kovid-19'un nakit bağışları büyük ölçüde azalttığı, bu açığı kapatmak için dijital bir çözüm geliştirildiği belirtildi. Perakendecilerin değişen tüketici alışkanlıkları doğrultusunda sadakat tekliflerini dijitalleştirilmelerine ve modernize

etmelerine yardımcı olan Swapi, teknolojinin hayırlara vesile olmasını amaçlıyor. Bu arada Swapi, geçen şubat ayında Toucan platformu aracılığıyla bir kampanya düzenleyerek 6 bin sterlin civarında bağış topladı.

Swapi, hayır kurumlarına bağış yaptırmanın yanı sıra yeni kullanıcılara uygulama içi pazarlardaki harcamaları için ücretsiz olarak 250 Swapi puanı hediye ediyor, 400'den fazla indirim, teklif ve ücretsiz ürün sunuyor.

## Alma, 130 milyon dolar yatırım aldı

"Şimdi al, sonra öde" hizmeti veren Fransız FinTek şirketi Alma, 130 milyon dolar yatırım aldı. Söz konusu yatırım turuna Tencent, GR Capital ve Roosh Ventures ilk kez katılırken; Cathay Innovation, Eura-



zeo, Bpifrance, Seaya Ventures ve Picus Capital'in de ikinci kez yatırım yaptığı açıklandı. Alma'nın kuruluşundan itibaren aldığı yatırımların toplamı ise 211 milyon dolara ulaştı. 6 bini aşkın işletmeye yüksek fiyatlı ürünler odağında çözümler sağlayan Alma, alışverişlerde dört taksite kadar fırsat sunuyor. Daha yük-

sek meblağlı alımlar için 10-12 ay gibi daha uzun vadeli ödeme planları da sağlayan Alma'nın ürün satın alıp 15 veya 30 gün sonra ödemeyi mümkün kılan başka bir seçeneği daha var. Şirketin ödeme planları, daha çok tüketici elektroniği ve mobilya gibi nispeten yüksek meblağlı satın alımlarda tercih ediliyor.



# AKREP 3 yıl daha cepte kalmaya devam edecek!



Kovid-19 salgını ekonomik dengeleri değiştirirken hane halkı tasarruflarını da önemli ölçüde etkiliyor. Malum, tüketicilerin tasarruf alışkanlığı büyümenin görünümünü anlamak için kritik öneme sahip. Özellikle de küresel hane halkı tasarruf oranı, salgın öncesine kıyasla 2020-2021 döneminde neredeyse iki katına çıkmıştı. Mastercard Global Ekonomi Enstitüsü raporuna göre bu büyük değişimin etkisi bu yıl da devam edecek.

Küresel çaptaki veriler, e-ticarete geçişte zirvenin neredeyse yüzde 20'sinin perakende sektörü olduğunu ve bu durumun da kalıcı olacağını gösteriyor. Dijitalin küresel olarak

yükselişte olmasıyla e-ticaret aboneliklerinde ciddi bir artış olduğunu gördük. 32 pazardaki abonelik ekonomisine ilişkin analize göre ülkelerin yaklaşık yüzde 88'i, 2021'de bir önceki yıla göre aboneliklerde artış kaydetti.

## 3 yıl sonra eski alışkanlıklarımıza döneceğiz

Kovid-19 ve beraberinde getirdiği riskler küresel ekonomiyi etkilemeye devam edecek. Ancak artan dijitalleşmeyle ortaya çıkan iyimser tablo göz önüne alındığında, 2022 yılında tüketici taleplerinin artacağı ve deneyim ekonomisinin yeniden hız kazanacağı beklentisi güç kazanıyor.

Bu yıl harcama ve tasarrufun ekonomiye potansiyel etkisini daha iyi anlamak için birkaç senaryo üzerine kurgular da içeren rapora göre, ancak 3 yıl içerisinde kademeli olarak eski alışkanlıklara geri dönebilecek.

Uluslararası seyahat için önlemlerin biraz daha gevşemesi 2022'de izlenmesi önemli bir gelişme olacak. 2021'de iç hat uçuşları ve keyfi seyahatlerde artış gözlemlenmişti. Sınırlar açılıp insanlar yeniden seyahat etmeye başladıkça, tüketiciler kriz öncesi deneyim harcamalarına geri dönecek.

Salgının başlamasıyla birlikte gelen perakende satış düşüşleri 2020 ve 2021'de stok yapma eğilimine dönüşmüş ve satış kayıpları telafi edilmişti. Hizmetlere yönelik talep artışının da devam edeceği tahmin ediliyor.



## Her 4 kişiden 1'i nakitsiz ödemeye geçecek

Visa tarafından yapılan ve 9 ülkeden tüketiciler ve işletmeleri kapsayan ankete katılanların yüzde 2 yıl içinde nakitsiz ödemeye geçmek istiyor. Ayrıca her 2 kişiden 1'i bunun önümüzdeki 10 yıl içinde olacağını tahmin ediyor. Katılımcıların 16'sı ise alışverişlerinde zaten dijital ödemeyi kullandığını söylüyor.

Çalışmaya Brezilya, Kanada, Almanya, Hong Kong, İrlanda, Rusya, Singapur, Birleşik Arap Emirlikleri ve ABD'den 2 bin 250 küçük işletme, ABD'den 1000 yetişkin tüketici ve diğer sekiz ülkenin her birinden 500 yetişkin katıldı.

Ankete göre küçük işletmelerin yüzde 41'i, 2 yıl içinde sadece dijital ödeme alabilecek durumda olacaklarını belirtiyor. Diğer kesimse bunun ancak 10 yıl içerisinde mümkün olabileceği görüşünde. Küçük işletmelerin yüzde 18'i artık nakitle çalışmadığını, yüzde 25'i ise kripto para kullanılarak yapılan ödemeleri kabul etmeyi



planladığını ifade ediyor.

Visa'nın açıklamasına göre ankete katılan tüketicilerin yüzde 41'i, dijital ödeme kabul etmeyen mağazalardan alışveriş yapmıyor. Genç kesim için bu oran çok daha yüksek. Z kuşağı bireylerinde söz konusu oran yüzde 59'ken, Y kuşağında yüzde 55 civarında... ☹

# 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 

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

# PayFix

Yeni Nesil Ödeme