

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

TEMMUZ 2022

Sayı: 135 / Fiyatı: 20 TL

TÖDEB'DE  
UFUK  
BİLGETEKİN  
DÖNEMİ



WBUZZ 2022  
KADIN LİDERLERİN  
ROL MODELLERİ



SMART-i AWARDS  
SAHİPLERİNİ BULDU



MONEY 20/20  
AMSTERDAM  
NOTLARI



6 TRİLYON  
DOLARLIK  
SİBER RİSK

İKİNCİ ELDEKİ  
TABULAR  
E-TİCARETLE  
YIKILDI!

Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt

**PROCENNE** Bulut HSM

ile maksimum güvenlik, kullanım kolaylığı ve maliyet avantajı

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

# Şekerbank CEPOS'la ödeme almayı cepte bilin



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



Şekerbank



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Hız ve çeviklik de bir yere kadar...

**Neobankalar ölü mü doğdu? Apple'ın Pay Later'ı "şimdi al, sonra öde" girişimlerine sekte mi vuracak? Online ikinci el alışverişin pik yaptığı bir dönemde GittiGidiyor neden gitti?**

Revolut, Chime, Dave, N26, Monzo, Starling, Sofi, Nu, Simple, Moven, PerkStreet Financial, Varo, Current... Yeni nesil banka, dijital banka, neobanka gibi isimlerle adlandırılan bu girişimler, görünen o ki hızlı koşuş çabuk yoruldu. Kısa sürede yoğun ilgi gören ve milyonlarca kullanıcı sayısına ulaşan neobankalar, gelir üretme konusunda aynı başarıyı gösterebilmiş değil. Sadakat sağlamaya geçmeden önce müşteri edinme maliyetini düşürmenin bile ne kadar

zor olduğunu kısa sürede yaşayarak gördüler.

Forbes'ta yayınlanan bir makaleye göre, ABD'deki önde gelen 10 yeni nesil banka, 2021'de müşteri sayısını 23.3 milyondan 33.5 milyona çıkarmasına rağmen bu başarıyı bilançolarına yansıtamadı. Öyle ki bazılarının geliri, personel maaşı ve reklam-pazarlama harcamalarını bile karşılayamıyor. Örneğin Varo, ilk çeyrekte 32 milyon dolar maaş ödemesi, 38 milyon dolar da pazarlama harcaması yapmış. Yatırım turlarında milyon hatta milyar dolar

sermaye koyan risk sermayedarlarının sabrı test edileceğe benziyor.

Apple'ın "Pay Later" duyurusu ise "şimdi al, sonra öde" (BNPL) girişimlerinin moralini bozdu. Apple Pay ile yapılan ödemeleri 4 eşit taksite bölme imkanı tanıyan bu özellik, iki haftada bir ödeme seçeneği sunuyor. Apple Pay Later için herhangi bir komisyon da alınmıyor.

Şimdi Apple'ın bu adımının Klarna, Zip, Sezzle, Splitit, Paidy, Affirm, Uplift gibi BNPL oyuncularını nasıl etkileyeceği merak konusu.

Geçen ayın Türkiye açısından en önemli sürprizlerinden biri ise GittiGidiyor'un kapanma kararı oldu. Daha doğrusu Amerikan e-ticaret devi eBay, GittiGidiyor'un kapısına kilit vurdu. Peki sadece marka ismi için bile milyon dolarlar verecek talipliler olabileceği halde niye böyle bir karar alındı? Sorular, soru işaretleri çok. Anlaşılan küresel enflasyonist ortam ve ekonomik krizler pek çok alanda taşları oynatacak, kartların yeniden karılmasına neden olacak. Umarız finansal demokrasiye giden yol tıkanmaz. Keyifli okumalar.



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

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

**Barış Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI  
**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

**E. Esin Gedik**

esin.gedik@gmail.com

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**

buyanik@akilliyasamdergisi.com

**Özlem Bayburs**

ozlemkbayburs@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 • TEMMUZ 2022



- 6** Dünyada henüz denenmemiş yenilikçi projeler yapma konusunda güçlü bir ekibe sahibiz
- 10** Procenne Bulut HSM ile maksimum güvenlik, kullanım kolaylığı ve maliyet avantajı
- 14** Elekse'den fiziki ödeme modülü: Android Esnek POS
- 16** TÖDEB'de Ufuk Bilgetekin dönemi
- 18** PAVO, yeni nesil ödeme dünyasının ilk oyuncularından biri oldu
- 20** Türkiye ödemeler dünyasına dair değerlendirmeler

- 22** Identify Türkiye'den ezber bozacak uzaktan kimlik doğrulama çözümü
- 26** "Akıllı yaşam" için "akıllı sigorta" çözümleri ödülleri aldı
- 28** İkinci eldeki tabular e-ticarette yıkıldı!
- 32** Money 20/20 Avrupa, Amsterdam notları
- 34** Siber saldırıların ekonomik maliyeti 6 trilyon doları aşacak
- 48** Ödeme ve elektronik para kuruluşları temsilci kullanımında nelere dikkat etmeli?
- 50** Kadın liderlerin rol modelleri



Cüzdanım nerede?  
**Juzdan'ım  
burada!**



Hemen  
indir

# Juzdan

Yeni nesil ödeme platformu

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

# Dünyada henüz denenmemiş YENİLİKÇİ PROJELER yapma konusunda güçlü bir EKİBE sahibiz



**Aktif Bank Perakende  
Bankacılık Grup Başkanı  
Pınar Yılmaz**

Aktif Bank, RPA (Robotic Process Automation) teknolojileri alanında ciddi yatırımlar yapıyor. Aktif Bank Perakende Bankacılık Grup Başkanı Pınar Yılmaz, “Dünyada henüz denenmemiş, yenilikçi projeler yapma konusunda güçlü bir ekibe sahibiz. Perakende bankacılık alanında da yenilikçi teknolojileri kullanıyor ve RPA’yı süreçlerimize entegre ediyoruz. Robotu görselleştirmeye başlayan süreçte, yapay zeka teknolojilerini de kullanarak görseli oluşturulan robot ile süreç sahiplerini konuşturmayı başardık. Bundan sonraki adımda ise ana hedefimiz isterlerse süreçlerini konuşarak çalıştırıp durdurabilmeleri olacak” diyor...

**K**redilendirilebilen her ürün için çözüm bizziz” mottosuyla perakende bankacılık alanındaki hizmet ağını genişleten Aktif Bank; beyaz eşya, mobilya, küçük ev aletleri, medikal ürünler, otomotiv gibi pek çok alanda iş birlikleri geliştirerek müşterilerine avantajlı alışveriş imkanı sunuyor. Teknolojinin sağladığı tüm kolaylıkları bankacılık süreçlerine adapte ettiklerini vurgulayan Aktif Bank Perakende Bankacılık Grup Başkanı Pınar Yılmaz ile bankanın yeni projelerini ve gelecek planlarını konuştuk...

## **Aktif Bank, perakende bankacılık alanında hangi ürün ve hizmetleri sunuyor?**

Aktif Bank, kendine özgü iş modeliyle rakiplerinden ayrışıyor. Güçlü dijital altyapısı ve her biri kendi alanında lider oyuncu olan iştiraklerimizle sektörde öncülük yapıyoruz. Pek çok alanda dijital hizmet sağlıyoruz. Ülkemizin dört bir yanında müşteri gereksinimlerine göre dijital ve fiziksel hizmetleri birleştirerek yaygın bayi ağımla perakende sektörlerde ekonomiyi destekliyoruz. Özellikle taşıt ve dayanıklı tüketim ürünleri kredilerinde önemli ilklere imza attık. 2 bin 300 dayanıklı tüketim ba-

yisi ve 1200 taşıt bayisinde kullanıma sunduğumuz kredilerimizle, ürünlerimizle önemli bir pazar payına sahibiz. Dayanıklı tüketim ürünlerinde, ürün gamımızın çeşitliliğinden de faydalanarak, “Kredilendirilebilen her ürün için, çözüm biziz” mottosuyla beyaz eşya, mobilya, küçük ev aletleri, medikal ürünler gibi pek çok alanda hizmet sağlayabiliyoruz. Taşıt kredilerinde ise kurumsal ikinci el satış noktaları, galeriler ve sıfır kilometre yetkili taşıt markaları ile ülke genelinde yaygın bir bayi ağı iş modeliyle sağlıklı büyümemizi sürdürüyoruz. Hem taşıt kredilerinde hem de dayanıklı tüketim ürünlerine yönelik kredilerde 3 ay erteleme seçeneğiyle, müşteri bütçesini düşünen kredi geri ödeme alternatifleri sunmamız da yine bankamızı ayırtan özelliklerin başında geliyor.

Diğer taraftan kredi değerlendirmeleri kapsamında yürüttüğümüz veriye dayalı analitik çalışmalarla perakende sektöründe sağlıklı büyüme hedeflerimize ulaştığımızı gönül rahatlığıyla söyleyebiliriz. Bu sayede yüksek onay oranları ve düşük batık rasyosuyla sağlıklı büyümeye hız kesmeden devam ediyoruz. Bugün baktığımızda 4 milyar TL'ye yakın kredi kullandırımla perakende sektörünün lokomotiflerinden biri haline geldiğimizi görüyoruz.

Ayrıca perakende sektörünün önde gelen markalarından oluşan bayi ağlarıyla yaptığımız stratejik ortaklıklar sayesinde dayanıklı tüketim ürünleri pazarının çok büyük bir kısmına erişim sağlıyoruz. Perakende sektöründeki sağlıklı ve sürdürülebilir büyüme, önümüzdeki dönemde en önemli yol haritalarımızdan biri olmaya devam edecek. Çok sayıda iş ortağımızı tek finansal güç olarak destekliyor ve bu iş modeline 2022 yılında da devam ediyoruz.

İş birliği içinde olduğu kurumlara pek çok kazanım sağlayan bir finansal teknoloji ekosistemi olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. 7/24 online kredi başvuru değerlendirme, dijital evrak süreci, yüksek onay oranları, prosedürsüz kolay kredilendirme ve sahada özel banka temsilcisi desteğiyle fark yarattığımızı söyleyebiliriz. Tüm bunlara ilave olarak teknolojinin çevikliği sayesinde süreçlerimizi çok daha kolay ve hızlı olacak biçimde kurguluyoruz. Bu çeviklikle farklı sektörlerde güzel iş birliklerine imza atmaya önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz.

## **FİNANSIN DEMOKRATİKLEŞTİRİLMESİ İÇİN ÖNCÜLÜK YAPIYORUZ**

**Aktif Bank'ın servis bankacılığı alanındaki yaklaşımı nedir?**

**Bu anlamda stratejilerinizi ve yakın dönem planlarınızı öğrenebilir miyiz?**

Bilgi teknolojilerinde artan yenilikler ve yaşanan teknolojik gelişmeler tüm sektörlerde olduğu gibi bankacılıkta da etkili oldu. Sektörün rekabet ortamına bağlı olarak değişim göstermesi ve istikrarlı büyümesi, finansal yeniliklerin ortaya çıkmasını da zorunlu hale getirdi. Biz de bu gerçeğin farkındalığıyla hareket ederek, özgün iş modelimizle sektörden ayrışıyoruz.

Bulduğumuz ekosistemde finansın demokratikleşmesi için lider oyuncuların biri konumundayız. Önümüzdeki dönemde servis modeli bankacılığıyla sektörde sağla-



nacak demokratik ortam sayesinde finansal kapsayıcılık artarken, bankacılık hizmetlerine erişim de toplumun her kesimi için daha kolay hale gelecek. Yeni nesil bankacılık anlayışımızı; herhangi bir nedenden dolayı finansal sistemin dışında kalan birey ve grupların finansal sisteme dâhil edilmesinin reel ekonominin büyümesine ve kalkınmasına önemli katkılar sağlayacağı inancıyla şekillendiriyoruz.

FinTek kurucusu olarak konumlandığımız iştirakimiz Aktif Ventures'm da desteğiyle Türkiye'nin ilk ve tek servis bankacılığı platformu olan “Apilion”u hayata geçirdik. Apilion ile sektördeki diğer oyunculara öncülük ederek ve FinTek dünyasını şekillendiren lider kurum olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. FinTek'lerin ihtiyaç duyduğu hesap açma, para transferi gibi temel bankacılık fonksiyonlarının yanı sıra dijital kredi, yatırım ürünleri, ödemeler, sigorta gibi pek çok hizmeti tek platformda servis ettiğimiz Apilion sayesinde iş birliği yapacağımız firmalar, bu finansal hizmetlerimizi kendi ürün ve hizmetlerine yerleştirerek, müşteri deneyimini en üst seviyeye çıkarabilecek. FinTek'ler için kendi finansal ekosistemlerini kurmak adına devrim niteliğindeki bu iş modelinde, bankamız altyapıyı sağlayan taraf olacak. Böylece bu yeni nesil bankacılık deneyimiyle ihtiyaçlara göre şekillenen finansal ürün çeşitliliğini artıracakız ve oluşturduğumuz servis modelleriyle pürüzsüz bir hizmet sağlayıcı olarak sektör liderleri arasında yer alacağız.

**Günümüzde önem kazanan konulardan biri de veri analitiği. Bankacılık sektöründe, özellikle perakende bankacılık alanında önümüzdeki yıllarda veri analitiğine yön verecek yeni trendlerin neler olacağını düşünüyorsunuz?**

Her geçen gün verinin hem hacmi artıyor hem de yapısı karmaşıklaşıyor. Bu noktada veriye dayalı bir müşteri



deneyimi sağlamak önemli. Performans ve verimliliği artıran yapay zeka çözümleri de son günlerin trendleri arasında. Büyük verilerin hammadde olması ve dolaşıyla karar verme süreçlerini etkilemesi, büyük veri

analitiği kavramını ortaya çıkarıyor ve önemini de giderek artırıyor. Bu kapsamda, büyük veri analitiğiyle veri temizleme, hazırlama, anlamlandırma gibi süreçler etkin ve hızlı yapılabilir. Bizim de amacımız bu trendleri yakından takip ederek özellikle yapay zeka teknolojilerini yoğun şekilde kullanıp, veriye erişimi, yönetimi ve analiz süreçlerini kolaylaştırarak iş süreçlerimizin standart bir parçası haline getirmek.

### **Biraz da robotik süreç otomasyonunu (RPA) banka geneline yayma çalışmaları ve yapay zeka entegrasyonlarınızı anlatabilir misiniz? Sorumluluk alanınız olan perakende bankacılıkta bu teknolojik gelişmeleri nasıl kullanıyorsunuz?**

RPA teknolojileri konusunda ciddi yatırımlar yapıyoruz. Dünyada henüz denenmemiş, yenilikçi projeler yapma konusunda güçlü bir ekibe sahibiz. Biz öncelikle robotları görselleştirip insanların zihinlerindeki robot algısını oluşturmayı amaçladık. Robotu görselleştirmeye başlayan süreçte, yapay zeka teknolojilerini de kullanarak görseli oluşturulan robot ile süreç sahiplerini konuşturmayı başardık. Sürecini robota devreden birimler, süreçlerinin durumunu robotlarla konuşarak öğrenebiliyor. Bir sonraki adımda ise isterlerse süreçlerini konuşarak çalıştırıp durdurabilemelerini sağlayacağız.

Bizim için RPA ekosistemi, büyük bir dijital dönüşümün önemli bir ayağını oluşturuyor. Bu ekosisteme tüm çalışanlarımızı dahil edebilmek için farkındalık toplantıları düzenliyoruz. Bu toplantıların ikinci adımı olarak da her personelin kendi sürecini keşfedip geliştirebileceği RPA eğitim serileri planlıyoruz.

## **3 YILDA 5 BİN KADIN “EKONOMİDE AKTİF” OLACAK**

Aktif Bank, kısa bir süre önce dar gelirli kadın girişimcilere yönelik bir mikro finansman projesi başlatmıştı. Pınar Yılmaz, şimdiye kadar 601 kredi işlemiyle 1 milyon 200 bin TL'nin üzerinde finansman sağladıklarını açıklıyor. Ardından da projenin ayrıntılarını da şöyle anlatıyor:

“8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde hayata geçirdiğimiz Ekonomide Aktif Kadınlar projemizle dar gelirli kadınların sürdürülebilir gelir getirici faaliyetlerde bulunmasını teşvik etmeyi ve onları eğitimlerle donatarak girişimcilik serüvenlerinde desteklemeyi amaçlıyoruz. Projedeki değerli iş ortaklarımızdan biri olan Türkiye Grameen Mikrofinans Programı aracılığıyla ulaşacağımız, bankacılık sistemine dahil olmayan, dar gelirli mikro girişimci kadınları finansal sisteme ve ekonomiye kazandırmak

temel hedefimiz. Kurguladığımız bu mikro kredi projesiyle kadınların kredi skorlarını ve finansal profillerini oluşturarak, onların bu mikro kredi sonrasında finansal enstrümanlara ulaşmasını da kolaylaştıracacağız. Yaratılan bu finansal geçmiş ve projedeki diğer önemli iş ortağımız global bilgi hizmetleri şirketi Experian tarafından verilecek eğitimin de gücüyle kadınların işlerine dair donanımlarını artırmayı, mikrogirişimcilik serüveninde başarıya ulaşmalarını ve daha büyük girişimlere atılmalarında onlara altyapı sağlamayı hedefliyoruz.

İlk aşamada Türkiye Grameen Mikrofinans Programı iş birliğiyle bin kadına 2 biner TL olmak üzere toplam 2 milyon TL mikro kredi sağlıyoruz. Faizsiz ve 12 ay vadeli mikro kredilerle mikro anlamda

iş kuracak kadın girişimcilere sermaye desteği sağlayacağız. Aynı zamanda finansal profillerini oluşturacak ve Experian iş birliğiyle 'Finansal Geleceğini Yönet' eğitimiyle birlikte danışmanlık da sunacağız. Türkiye Grameen Mikrofinans Programı'nın varlık gösterdiği 65 ilde yürüteceğimiz projenin ilerleyen aşamalarında iş geliştirme, iş için gerekli malzeme alımına yönelik kredi süreçleri de tasarlıyoruz. Hayvancılık ve tarım gibi alternatif sektörlerde girişimci olmak isteyen kadınları da kapsama dahil etmek hedefliyoruz. Uzun soluklu olmasını amaçladığımız bu projenin verimlilik ölçümleri sonrasında daha fazla kadına ulaşmayı, onlara hem sermaye hem de eğitim konusunda destek olmayı planlıyoruz. Hedefimiz 3 yılda 5 bin kadına ulaşmak.”



# Çıktığınız her yolda... Türkiye Sigorta tüm gücüyle yanınızda!

Geniş güvence kapsamı sunan  
**çok avantajlı kasko ürünleri**  
Türkiye Sigorta'da!



0850 202 20 20  
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**  
Gücü, adında.

# Procenne Bulut HSM ile maksimum güvenlik, kullanım kolaylığı ve MALİYET AVANTAJI



Procenne CEO'su  
Resul Yeşilyurt

Türkiye'nin ilk yerli HSM'i ProCrypt'i üreten Procenne, Bulut HSM ile dünya çapında bir ilke imza atıyor. Şirket, çok yakında HSM ve mobil uygulama güvenliği ürünlerini Oracle (OCI) pazaryerine konumlandırarak globale taşıyacak. Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, 6 hedef bölge için güvenli veri merkezi bağlantısını sağladıklarını, yılın son çeyreğinde HSM'i "as a service" canlıya alacaklarını açıklıyor...

**P**rocenne, 3 girişimci tarafından 2013 yılında kuruldu. Kurucular yola çıkarken iki ana faaliyet alanı belirlemişti. Biri dijital güvenlik, diğeri de ödeme sistemleri başta olmak üzere finansal teknolojiler.

2019 yılı Procenne için önemli bir dönüm noktası oldu. Temmuz 2019 itibarıyla şirketin önemli müşterilerinden DgPays ile stratejik ortaklığa gidilerek bir IT şirketi kuruldu ve ödeme sistemleri/FinTek operasyonları DgPays çatısı altında konumlandırıldı. Procenne de HSM (donanımsal güvenlik modülü) ve mobil uygulama güvenliği çözümlerine odaklandı...

PSM olarak finans, teknoloji ve ödeme sistemleri sektörlerindeki birçok başarı hikayesini ilk kez duyuran yayın organı olduk. Nitekim Nisan 2016 sayımızda da "Türkiye'nin kriptosu bu 3 mühendisten sorulacak" başlı-



## Procenne ile Bulut Güvenliğinin Yeni Dönemi

ğıyla Procenne'in başarı öyküsünü sizlere aktarmış ve "İlk yerli kriptolu cihazı üreten Procenne, ödeme sistemleri için de çok sayıda projeye imza atıyor. 20 milyon civarındaki İstanbulkart'ı ödeme aracı haline getiren bu şirketin adını önümüzdeki dönemde daha sık duyacağız" demiştik. "Bilgi ile girişimci ruhu bir araya getiren bu ekibin neler yapılabildiğine şaşıracağız" diye de eklemiştik...

Evet, Procenne ekibi bizi yanıltmadı. Önümüzdeki dönemde de adlarını daha çok duyacağımıza, bizleri şaşırtmaya devam edeceklerine emin olabilirsiniz. Her şey bir yana Procenne, yüzde 100 ithalata bağımlı olan HSM pazarında yüzde 88 yerlilik oranıyla üretim yapmasıyla bile özel bir yerde konumlanmayı hak ediyor. Hızlı büyümeleleriyle 2 yıldır üst üste Deloitte Teknoloji Fast 50 listesine girmeleri, üretimdeki başarılarını satış ve pazarlamaya da yansıtıklarının kanıtı olsa gerek.

Şimdi Procenne, gerçek anlamda global bir açılıma hazırlanıyor. Bu hamlesindeki en büyük kozu ise sadece Türkiye değil dünya çapında benzerlerinden farklılaşarak ilkler barındıran Bulut HSM hizmeti olacak. Bu açılımın ayrıntılarını Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt ile konuştuk...

### **Önce kısaca HSM (donanımsal güvenlik modülü) nedir, ne işe yarar anlatabilir misiniz?**

HSM, ilk olarak 1970'lerde ATM'lerde kullanılan PIN'lerin güvenliği için kullanılmıştı. Nitekim "PIN security" hala kavram olarak kullanılıyor ve PCI (Ödeme Kartları Endüstrisi) da standartları bu isim altında belirliyor. Günümüzde ise HSM, ödeme sistemlerinin yanı sıra e-belgeden sağlığa, kişisel bilgilerden genel amaçlı veri güvenliğine kadar pek çok alanda kullanılıyor. Aruk hassas verinin olmadığı alan kalmadı. Örneğin sağlık sektörü, e-ticaret, devlet hizmetleri, her şey hızla dijitalleşiyor. Günümüzde bu hassas verilerin güvenli bir şekilde iletilip korunabileceği IT altyapıları HSM'ler üzerine inşa ediliyor. Bu spesifik bir alan ve dünya genelinde sınırlı sayıda uzman tarafından yönetiliyor.

### **DgPays ortaklığı Procenne açısından önemli bir açılım sağlamıştı. Sanırım geçen yıl aldığınız PCI HSM v3.0 sertifikası da önemli bir dönüm noktası oldu, yeni bir açılım getirdi. Bulut HSM'e geçmeden önce yerli HSM ürününüzün kullanıcılarına sağladığı avantajları ve rakiplerinden ayrılan yönlerini anlatabilir misiniz?**

Kullanım alanları açısından bakarsak, Thales başta olmak üzere HSM üreticileri, ürünlerini ödeme sistemleri ve genel amaçlı olmak üzere ikiye ayırıyor. Bu yüzden diyelim ki bir banka, EMV standartlarında ödeme işlemleri (transaction) için ayrı, e-belge gibi işlemler için de ayrı HSM parkurları kurmak zorunda. Procenne olarak biz bütün işlemleri tek bir platform üzerinden yapma imkânı sunuyoruz. Bu sayede banka, iki farklı proje için 3 artı 3 olmak üzere 6 rakip ürün almak yerine 3 ProCrypt HSM ile tüm ihtiyacını karşılayabiliyor. İki işlevi tek donanımda birleştirip otomatik olarak ilk edinme maliyetini yarıya indirmiş oluyoruz. Ürün başına işletme giderleri, veri merkezinde yer alma bedelleri gibi maliyetleri saymıyoruz bile. Yerli üretimden dolayı fiyat avantajını da belirtmek lazım...

### **Şimdi bulut HSM ile maliyetler çok daha aşağı düşecek değil mi?**

Elbette ancak sağladığı avantaj sadece maliyet değil, kullanım kolaylığı sağladığını da belirtmek isterim. Zaten bizim asıl oyun alanımız da "bulut" olacak. Oyunun kurallarının çok net bir şekilde bulutta değişeceğini düşünüyoruz. Özellikle de finans dünyasının yeni oyuncularını dijital bankalar, FinTek'ler, KOBİ'ler bu açıdan önemli bir potansiyel oluşturuyor. Bu işletmeler için bankalara göre maliyet daha hassas bir konu. Ürün maliyeti bir yana konunun uzmanı ekip istihdam etme imkânı da olmayan bu kesim için Bulut HSM çok önemli bir fırsat. Üstelik "kullandığın kadar öde" gibi bir avantajı da var. API olarak sunulan hizmeti ihtiyaca göre de şekillendirebiliyoruz. ☺

Diyelim ki kart basacak, e-belge imzalayacak, vb. ona uygun API'yi terzi usulü ve anahtar teslim olarak sunabiliyoruz. İşletmesini de biz yapıyoruz.

## İLK ETAPTA 6 HEDEF BÖLGE BELİRLENDİ

### Yurt dışında bu hizmetin bir örneği var mı? Bulut HSM'i global pazara da açmayı planlıyor musunuz?

Çeşitli denemeleri olan oyuncular oldu ama bildiğimiz kadarıyla süreklilik kazanmış bir projeleri yok. Global açılma gelince... Bu konuda bir süredir Oracle (OCI) ile görüşüyoruz. Üçüncü çeyrekte çalışmalarımız tamamlanacak ve dördüncü çeyrekte de Oracle pazaryeri üzerinden Bulut HSM hizmetimize pek çok ülkeden FinTek'ler, dijital bankalar ve diğer kullanıcılar ulaşabilecek.

Dünya artık buluta gidiyor. Bugün birçok banka, uçtan uca tüm yapılarını Amazon, Google, Azure, Oracle gibi bulut sistemler üzerinde kuruyor. Artık her şeyi kendi bünyesinde geliştirip yönetmek sürdürülebilir bir durum değil. Biz de bu gerçekten yola çıkarak Oracle'in kapısını çaldık. Oracle'in da tıpkı Amazon, Google, Azure gibi bir bulut yapısı var. Çözümümüzü ve API mantığımızı anlatıp HSM'i "as a service" olarak bu yapıda kullanırmak istediğimizi belirttik. Turkcell, Belbim gibi müşterilerimizdeki deneyimlerimizi anlattık. 6 aydır görüşmelerimiz sürüyor. Çalışmalarımız tamamlanmak üzere. Böylece dünyanın hemen her bölgesinden 7/24 Bulut HSM "as a service" olarak satın alınabilecek.

Farklı platformlarda da yer almayı planlıyoruz. Örneğin, dünya çapında yaklaşık 250 veri merkezi olan Equinix ile de görüşmelerimiz devam ediyor. Equinix'in Türkiye'de, İstanbul Anadolu Yakası'nda da bir veri merkezi var. Biz bu merkeze de ürünlerimizi koyduk. Equinix için de anlaşma imzaladığımızda, bu şirketin dünya çapındaki tüm veri merkezlerinde konumlanabileceğiz.

İlk etapta 6 bölgede veri merkezi konumlamasını sağlayacağız: Suudi Arabistan, Körfez ülkeleri, Güney Afrika, Mısır, Türkiye ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerden biri... Böylece Avrupa, Afrika ve Ortadoğu'nun tamamına yakınına kapsanmış olacağız. Suudi Arabistan ve Körfez bölgesindeki birçok dijital bankayla görüşme halindeyiz. "As a service" Bulut HSM hizmetimizi almak için bekliyorlar.

## 530 BİN E-BELGE MÜKELLEFİ BULUT HSM'İ BEKLİYOR

### Türkiye'ye dönecek olursak... Pazardaki konumunuz nedir? Hedef kitleniz kimler?

Asıl oyun kurucu olmak istediğimiz mecra bulut ama onprem ürünlerimizi de satmaya devam edeceğiz elbette. PCI onayını aldıktan sonra ürünlerimize ilgi daha da arttı. Şu anda Türkiye pazarında yüzde 10 civarında paya ulaştık. Karşımızdaki rakiplerin 20-30 yıldır pazarda olduğu düşünülürse önemli bir oran. Özellikle bankacılık dışında kalan sektörlerde ciddi bir rakip olduğumuzu idrak etmeye başladılar. Bankacılık tarafına ise yeni başladık diyebilirim. Tabii bulut tarafında bankalar hedef kitle değil. Türkiye'de şu anda FinTek'ler, dijital bankalar, e-belge mükellefi işle-

melere yoğunlaşmış durumdayız. Şu anda 530 bin mükellef var ve hepsi de bu hizmet için potansiyel kullanıcı. Yakında bu sayı 600-650 bine ulaşacak. Türkiye'de yaklaşık 700 bin KOBİ olduğu düşünülürse potansiyelin tamamına yakınının kapsama gireceği söylenebilir.

Bu konuda özel entegratörler ve kullanıcıların yanı sıra Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) ile de görüşüyoruz. E-belge mükellefleri için de bulut HSM hizmetinin önünün açılacağı umuyoruz. Bilindiği gibi e-belge mükellefleri GİB tarafından düzenlenen elektronik mali mühürleri temin etmek zorunda. 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu doğrultusunda BTK da gerçek kişiler için e-imza kullanımına ilişkin esasları düzenliyor. Elektronik imza ve mühürler, halen bu iş için geliştirilen USB token'lar aracılığıyla saklanıp kullanılıyor. Bu cihazları kullanmak için USB girişi olan cihaz gereksinimi var. Kaybolma, çalıma gibi riskler taşıyan, yüzde yüz ithal edilen ve 3 yılda bir yenilenmek zorunda olan bu cihazların maliyeti 10-12 Euro arasında. Bu da 530 bin civarındaki mükellef için 6-7 milyon Euro'luk kaynağın yurt dışına çıkması anlamına geliyor. Oysa işletmelerin faturaları, biletleri, adisyonları ve daha pek çok elektronik belgeleri için gerekli elektronik imza ve mühürler güvenle bulut ortamında kullanılıp saklanabilir. Tıpkı banka uygulamalarına mobil ortamda ulaşıp güvenle kullanılabildiği gibi... Bugün mobil uygulamanız üzerinden 1 milyar lirayı bile transfer edebiliyorsunuz. Bu güvenli değil mi? Peki bu kadar parayı gönderebilirken faturasını ya da sözleşmesini neden bu şekilde imzalayamıyorum? Bunun önünde teknolojik bir engel yok.

“ Bulut HSM, 500 binin üzerindeki e-belge mükellefinin elektronik mali mühür kullanma ve saklama maliyetini yarı yarıya düşürecek. Yüzde 100 ithal olan ve mükelleflerin pek tercih etmediği USB token'lar için ödenen milyonlarca Euro yurt içinde kalacak... ”

### Peki engel ne? Ne gibi bir adım atılması gerekiyor?

Aslında engelden ziyade gri bir alan var. Sadece açıklık getirilmesi gerekiyor. GİB'in yakın zamanda bunu düzenleyeceğine inanıyoruz. Teknik Denetim Kılavuzu'na "HSM hizmeti bulut sistemi aracılığıyla da alınabilir" gibi bir ibare eklenerek çözülebileceğini düşünüyoruz. Kendileriyle görüşüğümüzde GİB yetkilileri de olaya pozitif yaklaştı. Mükellefin faydasına olan yeniliğe her zaman açık olduklarını belirttiler.

Procenne olarak HSM üreticisi olduğumuz için bu hizmete ihtiyaçlara yönelik ve mükelleflerin faydasına olacak şekilde modelleyebiliyoruz. GİB tarafında gerekli adım atıldığında bu hizmeti Türkiye'de sayıları 100'ün üzerinde olan özel entegratörlere açmaya hazırız. Böylece mü-

kelleler, ihtiyacı olduğunda ihtiyacı kadar bu hizmetten yararlanabilecek. Elektronik mali mühürleri saklamak için kullanılan USB token'lar için yurt dışına da her yıl milyonlarca Euro kaynak çıkmayacak.

## MOBİL UYGULAMA GÜVENLİĞİ DE BULUTA TAŞINIYOR

**Mobil uygulama güvenliği konusunda da iddialı bir ürününüz var ama sanki biraz HSM'in gölgesinde kalmış gibi. Bu ürünün çıkış noktasını ve gelişimini de anlatabilir misiniz?**

Haklısınız. Çok da şikayetçi değiliz ama HSM alamet-i farikamız zaten. Bu alandaki ilk çözümümüzü Hindistan'ın önde gelen bankalarından Axis Bank için geliştirdik. 2016-2017 yıllarında Axis Bank, metrolarda kartlar yerine mobil uygulama ile ödeme yaptırmak için bir proje yürütüyordu. Bu doğrultuda bir mobil uygulama geliştiriyorlardı ama güvenlik konusunda bir çözüme ihtiyaç vardı. Ulaşım sistemlerinde bilindiği üzere tüm bakiye fiziki ulaşım kartının içindeki çipte duruyor. Bu projede ise kullanıcının bakiyesi mobil uygulamada tutulacak ve dışarıdan saldırılara açık hale gelecekti. Projenin ödeme tarafındaki paydaş olan Mastercard'ın güvenlik gereksinimlerini karşılayabilecek bir iş ortağı arıyorlardı. Procenne olarak Axis Bank için bir mobil uygulama güvenliği kütüphanesi geliştirerek sorunu çözdük.

İşte bu proje, sektörde önemli bir boşluğu fark etmemizi sağladı. Ödeme sistemi oyuncularının, FinTek'lerin geliştirdiği mobil uygulamaların güvenliğini sağlayacak net bir ürün yoktu. Güvenlik ürünleri vardı ama olaya sadece siber güvenlik açısından bakıyor, ödeme sistemleri açısından eksik kalıyorlardı. Ödeme sistemleri geliştiricilerinin de uzmanlaştıkları konular bu değildi. Pazarda her iki tarafa da hakim bir uzmanlığa ihtiyaç vardı. Procenne olarak bu niş alana yoğunlaştık ve FinTek mobil uygulama güvenliği ürünümüzü ortaya çıkardık. Bu segmente de FinSecTech (finansal güvenli teknoloji) adını verdik;

“ Procenne'in vizyonu, dijital güvenlik alanında; yenilikçi, sürdürülebilir ürünler ve çözümler sağlayan, ilk günkü değerlerine bağlı global bir ekol olmak. ”

**Bu ürünü de yurt dışında pazarlayacaksınız elbette. Bulut için nasıl bir yol izlenecek?**

HSM'de olduğu gibi mobil güvenlik uygulaması için de ihracat çalışmalarımız aralıksız sürüyor. Özellikle de uluslararası fuarları yakından takip ediyoruz. Örneğin, Dubai'deki son “SEAMLESS 2022 ME” etkinliğinde Türkiye'den güvenlik alanında tek katılımcı olarak yer aldık. FinTek'ler için düzenlenen fuarda faaliyet alanı farklı



nadir katılımcılardan biriydik. Dolayısıyla tek güvenlik firması olarak yoğun ilgi gördük. FinTek'lerden ödeme ürün/hizmeti alanlara güvenlik katmanları sağlamaları için ürünümüzü teklif ettik. PCI'n SoftPOS için belirlediği güvenlik standartlarının tamamını sağladığımızı öğrenince yoğun ilgi gösterdiler. Önemli bağlantılar kurduk. Tabii mobil uygulamalar sadece ödeme sistemleriyle sınırlı değil. İçinde finansal, kişisel, hassas veri geçen her türlü uygulama korumaya muhtaç. Üçüncü çeyreğin sonunda bu hizmetimizi de buluta koymayı planlıyoruz. Akabinde bulut HSM ile bunu birleştirip bir “security suit” (güvenlik seti) halinde sunacağız. Kullanıcı, hangisine ihtiyacı varsa “tak-çalıştır” mantığıyla kullanabilecek. Bu suitin içine zamanla farklı ürün ve hizmetleri de ekleyeceğiz. Tabii her şeyi kendimiz yapacağız diye bir şey yok. Türkiye'de o işi en iyi kim yapıyorsa onunla iş ortaklığı yapacağız ve ayrı bir ürün olarak security suit'in içine ekleyeceğiz. Veri keşfi, veri maskeleyme, tokenizasyon, siber istihbarat modülü gibi... Zamanla bütün bunları “as a service” sunuyor olacağız.

Biz burada global bir ekosistem kurmak istiyoruz. Bizde bulut HSM ve mobil uygulama güvenliği var. Bunları bütünleyecek ürün ve hizmeti olanları da global pazara taşımak istiyoruz. “Gel globale birlikte gidelim, beraber büyüyelim” diyoruz.

Procenne olarak ana amacımız hiçbir zaman unicorn, decacorn olmak olmadı. Finansal başarının sürecin doğal bir parçası olduğunu düşünüyoruz. Amacımız bir yol açmak ve ekosistemle birlikte ilerlemek. Bizim aramızdan birileri bu yoldan yürüyebilmeli. Vizyonumuz belli: “Dijital güvenlik alanında; yenilikçi, sürdürülebilir ürünler ve çözümler sağlayan, ilk günkü değerlerine bağlı global bir ekol olmak.” Pruvamız neta, rüzgarımız kolayına olsun; ☺

# Elekse'den fiziki ödeme modülü: Android Esnek POS

“Zamandan bağımsız ve anında finans” mottosuyla şubat ayında Hoppa Cüzdan uygulamasını hayata geçiren Elekse, mayıs ayı itibarıyla da fiziki Android POS cihazını müşterilerinin beğenisine sundu...

2015 yılından bu yana faaliyet gösteren Elekse, ödeme sistemleri pazarındaki konumunu her geçen gün daha da güçlendiriyor. Teknoloji ve donanım ekiplerinin sayısını artırarak emin adımlarla sektör liderliğine yürüyen şirket, çağın gereksinimlerini karşılayan yeni ürün lansmanlarına da devam ediyor. Hatırlanacağı gibi Elekse, bu yılın şubat ayında Hoppa Cüzdan uygulamasını kullanıma sunmuştu. Hoppa Cüzdan, Z kuşağının iş hayatına dahil olmasıyla beraber dijital cüzdanların geleneksel bankacılık alternatiflerini oluşturacağı öngörüsüyle hayata geçirilmişti. Elekse, mayıs ayında ise fiziki ödeme modülü Android Esnek POS'u müşterilerinin beğenisine sundu. Şirket, bu ürünle müşterilerine yerinde ödemenin güvenli ve dijital halini sunuyor. Elekse, müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda, en güncel teknolojileri kullanarak ürün geliştirmeye devam edecek. Android Esnek POS ve Hoppa Cüzdan, şirketin ödeme sistemlerindeki öncü kimliğini pekiştirirken liderlik hedefine de bir adım daha yaklaştıracak.

## MetropolCard sahibi Hoppa Cüzdan kullanıcılarına yüzde 4 cashback

Hoppa Cüzdan'ın geliştirme çalışmalarını aralıksız sürdüren Elekse, bir yandan da uygulamanın kullanımını yay-

gınlaştırmak için yeni iş birlikleri, iş ortaklıkları yapıyor. Bu doğrultuda imza atılan MetropolCard anlaşması, kullanıcılara yüzde 4 “harca-kazan” (cashback) imkanı sağlıyor. Hoppa Cüzdan; fatura ödemeleri, 7/24 para transferi, harca-kazan gibi özelliklerinin yanı sıra finansal olarak yorucu süreçleri hem bireysel hem de kurumsal müşteriler için hızlı ve ulaşılabilir hale getiriyor.

## Android Esnek POS ile ödeme sistemlerinde dijital hamle

Esnek POS modülüyle halihazırda sanal POS, link ile ödeme alma, düzenli ödeme ve pazaryeri çözümleri sunan Elekse, Android Esnek POS ile de kurumsal müşterileri için fiziksel ödeme modülü geliştirmiş oldu.

Android Esnek POS, diğer POS cihazlarından ayrılan özellikleriyle şimdiden kurumsal müşterilerin dikkatini çekmeye başladı!



**Hoppa ile Zamanın Dışında Anında Finans**

- Fatura ve Abonelik Ödeme
- CashBack
- E-Pin Ödemeleri
- 7/24 Para Transferi
- %4 MetropolCard Cashback

Download on the App Store | GET IT ON Google play

esnek POS



**Android Pos**

- Kartla Temassız Ödeme
- Telefonla Temassız Ödeme
- Dijital Ödemeler
- Firmaya Özel Yazılım
- Dolumatik Eran
- Finansal Raporlar
- 7/24 Para Transferi
- 7/24 Destek

Büfete | Cafete | Teslimatta | Taksitle | Markette

esnek POS

## NEDEN ANDROID ESNEK POS?

- Kartlarla temassız ödeme alma
- Dijital ödeme
- Taksitli satış
- İşinize özel yazılım
- Tüm finansal raporlara erişim

E-Ödeme ekosisteminizdeki  
tüm ihtiyaçlarınız için tek entegrasyon, tek ürün

# Payten Ödeme Çözümü

Ödeme Geçidi

Fraud Çözümü

Link ile Ödeme

Alternatif Ödeme  
Yöntemleri

Mutabakat Çözümü

Bayi Tahsilatı

Kart Saklama

Mobil Çözümler

Secure IVR

Ödeme Kuruluşu  
Paratika

3D Secure 2.2



# TEŞEKKÜRLER ELİAÇIK, TEBRİKLER BİLGETEKİN!

# TÖDEB

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

**T**ürkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği'nin (TÖDEB) 2022 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda belirlenen yeni Yönetim Kurulu Üyeleri ilk toplantısını yaptı ve yeni yönetim kurulu başkanı ile başkan vekilini seçti. En fazla oyu alan Ufuk Bilgetekin Başkan, Serhat Dolaz da Başkan Vekili olarak göreve başladı... TÖDEB'in, adını ödeme sistemlerinden alan PSM için ayrı bir yeri var. 2015 yılında ÖDED'in (Ödeme Sistemleri Derneği) temellerinin atıldığı ilk toplantıda biz de vardık. Sonrasında derneğin kuruluş sürecine bire bir tanıklık edip yönetim kurulu toplantılarına da katıldık. Derneğin ve üyelerinin mesajlarının ilgili kişi, kurum ve kuruluşlara ulaşması için karnıca kararınca destek olmaya çalıştık. Sağ olsunlar, başta başkan Burhan Eliaçık olmak üzere önce dernek, sonra da birlik olarak onlar da PSM'ye desteklerini esirgemedi.

Şimdi bayrak değişti ve görevi Ufuk Bilgetekin devraldı. Emekleri için Eliaçık'a buradan teşekkürlerimizi iletmek istiyoruz. Tebrik etmek için Ufuk Bilgetekin'i bizzat ziyaret ettik. Çiçeği burnunda Başkan Bilgetekin, PSM aracılığıyla şu mesajı paylaştı:

### "El birliğiyle Türkiye'yi FinTek üssü yapacağız"

"TÖDEB, TCMB lisanslı 56 sektör temsilcisinin çatı örgütü olarak faaliyet gösteriyor. Dinamik yapısıyla hızlı büyüyen sektörümüzün Türkiye ekonomisine katkısı her geçen gün daha da artıyor. Nitekim bu gelişme yabancı yatırımcıların da ilgisini çekti ve sektörümüze yönelik yatırım niyetlerine tanık oluyoruz. Bildiğiniz üzere önceki dönemde de başkan vekili olarak yönetimdeydim. Birlikte güzel işler yaptık. Şimdi bunun üzerine daha fazlasını koyarak ilerlemek istiyoruz. Birlik ve beraberlik içinde el birliğiyle, ayırtmadan, toparlayıcı şekilde sektördeki irili ufaklı tüm işletmelere katkı sunmayı amaçlıyoruz. Şeffaf bir yönetim anlayışıyla kimseye kendini dışarda hissettirmeyeceğiz. Ortak akılda buluşarak Türkiye'yi bir FinTek üssü yapmak için elimizden geleni yapacağız. 13 yönetim kurulu üyesi ve 56 sektör temsilcisi, tek vücut olarak sektörümüzü daha iyi seviyelere, layık olduğu konuma taşıyacağız."



Abdullah Çetin

Barış Bekar

## 2022-2024 DÖNEMİ TÖDEB YÖNETİM KURULU



**Yönetim Kurulu Başkanı**  
**Ufuk Bilgetekin**  
**Vizyon Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri**



**Yönetim Kurulu Başkan Vekili**  
**Serhat Dolaz**  
**Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri**

### Yönetim Kurulu

- Aypara Ödeme Kuruluşu
- Ödeal Ödeme Kuruluşu
- İyzi Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri
- Pay Fix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri
- Vizyon Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- Paytr Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu
- Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu
- Sender Ödeme Hizmetleri
- Belbim Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

- Aköde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- DgPara Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu
- Ozan Elektronik Para

### Denetleme Kurulu

- Moka Ödeme ve Elektronik Para
- Octet Express Ödeme Kuruluşu
- Trend Ödeme Kuruluşu

### Disiplin Komitesi

- Ria Turkey Ödeme Kuruluşu
- TURK Elektronik Para
- Nomu Pay Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri



# Mastercard'tan perakende dünyasına yeni çözüm:

## TAP-ON-PHONE



**Muin Öztop**

**Mastercard Advisors Doğu Avrupa İş Geliştirme Lideri**

**T**ap-on-Phone (ToP), Mastercard güvencesiyle çalışan ve banka ve kredi kartlarından EMV standardında temassız ödeme alınmasını mümkün kılan bir yazılım. Firmalar mağazalarındaki satış uygulamalarını Tap-on-Phone'a entegre ettiklerinde Android akıllı telefonlar ve kurumsal Android cihazlarla ödeme alabilir duruma geliyor. İsteyen firmalar, Tap-on-Phone uygulamasını sahada çalışanları tarafından halihazırda kullanılan Android akıllı telefonlara yükleterek sıfır maliyetle birer POS cihazına dönüştürebiliyor. İsteyen firmalar, mevcutta kullandıkları ve Android ile çalışan kurumsal cihazlarına Tap-on-Phone yazılımını entegre edebiliyor. İsteyen firmalar ise çalışanlarına akıllı telefonlar dağıtarak ya da satın almalarını kolaylaştırarak Tap-on-Phone platformuna entegre olabiliyor.

### Mağazalarda kasada sıra beklemek tarih oluyor

Genel uygulamada müşteriler, mağaza içerisinde sadece kasada ödeme yapabiliyor ve birçok durumda bu ödeme için kasada sıra beklemek durumunda kalıyor. Tap-on-Phone'a entegre olan firmaların müşterileri ise mağaza içinde telefonuna Tap-on-Phone yazılımı yüklü olan tüm mağaza çalışanları aracılığıyla hiç sıra beklemeden ödeme yapabiliyor ve oldukça cazip, güvenli ve hızlı bir ödeme deneyimi yaşıyor.

Herkes alışveriş yapmak istediği mağazaya gidip ödemeyi temassız kredi kartıyla yapmak istediğinde, mağazanın ödeme alırken bankalardan ya da kasa cihazı sağlayan firmalardan önceden temin ettiği

temassız POS cihazlarının kullanılmasına alışmış durumda. Ancak bu cihazları temin etmek hem vakit alıyor, hem firmalar için cihaz bağımlılığı yaratıyor hem de sahadaki POS sayısının artırılması ve azaltılması gibi kararların esnek ve kolay şekilde uygulanmasını zorlaştırıyordu. Öte yandan, artan takas maliyetleri nedeniyle "not-on-us" işlemlerin neden olduğu yüksek takas komisyonları da firmalar için maliyetlerin artmasına neden olabiliyordu.

### Tek tek bankalara entegre olmaya gerek kalmıyor

Tap-on-Phone entegrasyonları Mastercard'ın entegrasyon iş ortağı Propay firması tarafından yapılıyor. Tap-on-Phone mobil uygulaması bir "white label" uygulama halinde ele alınıp entegrasyon yapılacak firma için kişiselleştiriliyor ve uygulama kısa sürede hazır hale geliyor. Mevcut durumda firmaların bankalarla yaptığı birebir anlaşmalar aynı şekilde geçerli oluyor ve platforma tanımlanabiliyor. Firmalar için burada en önemli avantaj ise platform birçok bankaya entegre olduğu için tek tek her bir bankayla anlaşma yapılmasına gerek olmaması. Entegrasyon 1 aydan kısa sürede tamamlanabiliyor. Firmaların IT yetkinlikleri ve önceliklendirmeleri bu süreci kısaltabiliyor ya da artırabiliyor.

Mağazaların kullandığı Android tabanlı satış uygulamaları Mastercard'ın sağladığı ToP çözümü ile entegre ediliyor, entegrasyon sayesinde satış uygulamasında oluşturulan sepet tutarı hatasız bir şekilde ToP uygulamasına gönderiliyor ve uygulamayla temassız kredi kartlarından işlem tutarına göre pinli ya da pinsiz ödeme alabiliyor. Burada ilave olarak platformun sağladığı VUK 507 SDK ile de işlem sonunda mağaza uygulaması üzerinden arzu edildiği takdirde tüm e-belge akışlarında mevzuatlara uygun şekilde üretilmesi sağlanıyor.

### Greyder, Propay ve Mastercard iş birliği

Tap-on-Phone'un ilk mağaza içi temassız ödeme alma uygulaması Greyder iş birliği ve Propay entegrasyonu ile gerçekleştirildi. Bu sayede, Greyder'de alışveriş yapmak isteyenler ödemelerini, mağaza içinde kuyruk beklemeden, çalışanların telefonlarına entegre edilmiş Tap-on-Phone uygulamasıyla yapabilecek.

### Telefonlar POS cihazına dönüşüyor

Mağaza içi ödemelerde hızlı ödeme deneyiminin yanı sıra Tap-on-Phone'un birçok başka kullanım alanı da mevcut. Bugün binlerce BiTaksi sürücüsü Tap-on-Phone'a entegre BiTaksi uygulaması üzerinden kendi akıllı Android telefonlarını kullanarak ödeme alabiliyor. Benzer şekilde Tap-on-Phone'u aktif şekilde kullanan bir diğer firma da MNG. MNG Kargo, kapıda ödeme yapmak isteyen tüm müşterilerinin ödemelerini kendi kurumsal cihazları içerisine entegre edilen Tap-on-Phone uygulamasıyla temassız alabiliyor. Mastercard ve Propay'in halen birçok firmayla entegrasyon ve test çalışmaları devam ediyor. Yakın zamanda platforma entegre firma sayısının hızla artması bekleniyor.

# PAVO, yeni nesil ödeme dünyasının ilk oyuncularından biri oldu

Aktif Bank iştiraki PAVO, Türkiye genelinde yaklaşık 250 bin lisanslı yazarkasa POS cihazı ve 80 bin katma değerli uygulamayla lider ödeme sistemleri kuruluşları arasında yer alıyor. İşletici kuruluş ve özel entegratörlük lisanslarıyla faaliyet alanını genişleten PAVO, bir FinTek kuruluşu olarak müşterilerine uçtan uca yeni nesil ödeme ve tahsilat çözümleri sunuyor...

2013 yılında EFT POS sisteminden yazarkasa dünyasına geçişi sağlayan düzenleme kapsamında kendi lisansı ile sektörün en yüksek ikinci yazarkasa POS satış sayısına ulaşan PAVO, aylık yönettiği katma değerli uygulamalar açısından da sektör lideri oldu. Hatırlanacağı gibi PAVO, Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan (GİB) 2019 yılında özel entegratörlük, 2020 yılında da işletici kuruluş lisanslarını alarak yeni nesil ödeme sistemleri dünyasındaki ilk 4 firmadan biri oldu. PAVO Genel Müdürü Ercan Taşkesen, bu başarıların ardında, iş birliği yaklaşım ve paylaşım kültürüyle ülke geneline yayılan yazılım evi ve bayi ağının yatırdığını vurguluyor. Taşkesen, yenilikçi teknolojilerden beslenen yapısıyla PAVO'nun, Aktif Bank ekosisteminden sağlanan yüksek sinerjiyi de başarıya dönüştürdüğünü belirtiyor.

## Ödeme kabul yöntemleri değişiyor

Ercan Taşkesen, devrim niteliğinde bir düzenleme olarak nitelendirdiği "Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi"nin donanım bağımsız bir dünyanın kapılarını açtığını düşünüyor. GİB tarafından onaylanan güvenli mali uygulama yazılımıyla artık web'den, EFT POS, yazarkasa veya Android POS gibi sertifikalı cihazlar üzerinden ya da tablet, cep telefonu gibi sertifikasız cihazlar üzerinden ödeme yapılabildiğini hatırlatan Taşkesen, bu yeni dönemin avantajlarını şöyle yorumluyor:

"Satış, faturalama ve tahsilat işlemlerinin tek bir uygulamayla elektronik ortamda yapılmasını sağlayan bütünlük yapı, mükellefler için zaman ve maliyet avantajı sunuyor. Yazarkasa dönemiyle karşılaştırsak; cihaz ve uygulama yönetiminin daha hızlı ve pratik olması, maliyet avantajı, saha servis süreçlerinin daha hızlı ve kolay yönetilebilmesi, reyonda satış gibi modern satış yöntemlerine uygun yapı gibi özellikleri, yeni nesil ödeme sistemleri dünyasının zenginlikleri olarak nitelendirebiliriz."

## PAVO, ürün ve hizmet yelpazesini genişletti

Ürün ve hizmet yelpazesini genişleten PAVO, Android tabanlı akıllı POS ve PC POS gibi donanımlar, güvenli mali uygulama yazılımı, yazılım ve proje geliştirme, cihaz ve



PAVO Genel Müdürü  
Ercan Taşkesen

uygulama yönetim paneli, müşteri ödeme yönetim platformu, özel entegratörlük ve ERP entegrasyonlarıyla hem uçtan uca hem de müşteri talepleri doğrultusunda terzi usulü hizmetler sunuyor.

PAVO, geçmişte kullanılan kapalı devre sistemler yerine, akıllı cihazlar üzerinden, entegrasyonların daha kolay ve hızlı olduğu, birçok uygulamanın aynı anda yönetilebildiği sistemler sunuyor. Bir yandan da üye iş yerleri için yeni gelir fırsatları, operasyonel verimlilik gibi önemli avantajlar sağlıyor.

Ercan Taşkesen'e göre ödeme sistemleri gelecekte de en popüler alanlardan biri olacak ve yenilikçi teknolojilere hızlı uyum sağlayan yapılar güçlü kalacak. Taşkesen, PAVO'yu güçlü kılan yapının temel taşlarını ise yenilikçilik, müşteri odaklı ve iş birliği yaklaşım, güçlü Ar-Ge kaynağı, güvenli sistem altyapısı, nitelikli ürün yelpazesi, operasyon ve servis hizmet kalitesi olarak sıralıyor. ☺



# Görüntülü görüşme ile VakıfBanklı olmak esnaf ve KOBİ'ler için çok kolay

VakıfBank Mobil'i açın, T.C. Kimlik Kartınızı okutarak görüntülü görüşme yapın.  
Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz. Hem de şubeye gitmeden, kurye beklemeden.

**VakıfBank, daima seninle.**



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

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

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

 **VakıfBank**  
Burasi Sizin Yeriniz

Şubeye  
gitmek  
yok

Kurye  
beklemek  
yok\*

# Türkiye ödemeler dünyasına

Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de finans kuruluşları, başta ödemeler olmak üzere farklı alanlarda değişimler yaşıyor. SC Consulting CEO'su ve kurucusu Dr. Soner Canko ile Diebold Nixdorf Türkiye Bankacılık Genel Müdürü Murat Karagözoğlu, bu değişimlerin finans kuruluşlarını nasıl etkilediği hakkında görüşlerini paylaştı...



**Dr. Soner Canko**  
CEO ve Kurucu SC Consulting

Türkiye'deki ödeme pazarı son yıllarda önemli ölçüde değişti. Müşteriler finans kurumlarından açık bankacılık, dijital (kripto) varlıklar ve anında ödeme gibi son yenilikleri giderek artan bir şekilde talep ediyor. Bu aktif ortam ve sayısız yeni ödeme imkanı doğrultusunda pek çok sektör oyuncusu, ödeme sistemlerini yeni pazar taleplerine uydurabilecekleri daha esnek bir altyapıya kavuşturmanın yollarını arıyor. Aksi durumda, yüksek oranda özelleştirilmiş ve çok sayıdaki ödeme yöntemleri, yüksek geliştirme, işletme ve bakım maliyeti oluşturuyor.

Hızla değişen ortam, finans kurumları için ciddi bir zorluk oluşturuyor. Eski sistemler zamanla daha da karmaşıklaştı, yeni bir sisteme geçiş yapmak için gereken süre senelerle ifade ediliyor. İşin doğası gereği eski sistemleri ve kodu değiştirmenin istenmeyen sonuçlar doğurması riski de mevcut. Geleceği düşünen finans sektörü oyuncuları, yeniden kullanılabilir servislerin birleşiminden oluşan modern ödeme platformlarını devreye alıyor. Bu platformlar hem çok sayıda ödeme yöntemini tek bir noktada birleştirebiliyor hem de yeni ödeme türlerinin eklenmesini kolaylaştırarak kurumların geleceğini güvenceye alıyor.



## TÜRKİYE'DEKİ ÖDEMELER PAZARI NASIL DEĞİŞİYOR?

## YENİ ÖDEME ÇÖZÜMLERİNİN ORTAYA ÇIKIŞI FINANS KURUMLARINI NASIL ETKİLEDİ?



**Murat Karagözoğlu**  
Bankacılık Genel Müdürü  
Diebold Nixdorf Türkiye

Yıllar önce, kart hizmetleri sunmak için tek yol elektronik fon transferi (EFT) idi. Güvenilir ve güvenli kart ödemeleri sağlanabiliyor ancak bu altyapı kart işlemlerine o kadar bağlı ki günümüzün renkli ödeme evrenine uyumsuz kalmaya başladı. Yeni pazar taleplerine karşı gelişmiş bir müşteri deneyimi sunabilmek için birden fazla ödeme yöntemini desteklemek kritik bir faktör haline geldi. Öte yandan, birden fazla ödeme yöntemini desteklemekle elde edilen kârlılık, maalesef birden fazla yöntemi geliştirme, işletme ve bakımını yapma sonucunda doğan önemli maliyetler sebebiyle göz ardı ediliyor.

Yeni ödeme çözümlerinin ortaya çıkışıyla finans sektörü oyuncularının doğrudan bulutta çalışan bir teknoloji temeliyle gelişmiş bir kullanıcı deneyimi sunan daha çevik bir altyapı kurması gerekiyor. Finans sektörü için ciddi etkileri olabilecek dijital para birimleri gibi, müşterilerin ve ödeme pazarının ihtiyaçlarını kavramaları ve önceden tespit etmeleri gerekiyor.

# dair değerlendirmeler

Eski teknolojilerin bakım ihtiyaçları gittikçe artıyor. Pek çok finans sektörü oyuncusu, gittikçe karmaşıklaşan veya özelleşmiş çözümlerini korumayı ve kurum bünyesinde bulunan veya taşeron ödeme silolarına sayısız saat harcamayı tercih ediyor. Ancak bu yaklaşımla doğan temel sistem sorunlarını ve artan maliyetleri göz ardı ediyorlar. Öte yandan, eski teknolojilerin maliyetinin kapsamlı bir analizi yapılırsa, yeni teknolojilerin mevcut eski ödeme platformlarının itibar kaybını gidermenin yanında maliyetleri de düşürdüğü fark edilecektir.

## FİNANS KURUMLARI ÖDEME PLATFORMLARINI MODERNLEŞTİRMEYİ NEDEN DÜŞÜNMEĞİ?

Finans kurumları, modern ödeme yöntemlerini desteklemek için yüksek oranda özelleştirilmiş ve birden fazla ödeme silosunu çalıştırmaya devam ederlerse çeşitli sorunlarla karşılaşacaklar. Bu sektör oyuncuları, pazara sunuş sürelerini ve işletme maliyetlerini azaltmak için doğrudan bulutta çalışan ve mikro-servis mimarisi ile kurulmuş yeni bir ödeme platformuna geçmeliler. Aksi halde, daha karmaşık özelleştirilmiş çözümleri desteklemeyi seçerlerse, sistem sorunları ve artan altyapı maliyetleriyle karşılaşacaklar.

Onlarca yıl önce geliştirilmiş dillerle kodlanmış eski platformları desteklemenin riski finans kurumları için gittikçe büyüyen bir sorun haline geliyor. Doğrudan bulutta çalışan ödeme çözümlerinin kullanılması hizmetlerin pazara sunulmasını kolaylaştırır, altyapı maliyetlerini düşürür ve dijital ödeme dönüşümünü mümkün kılar. Bu çözümler aynı zamanda API entegre olursa, finans kurumları kolayca yeni hizmetler geliştirebilir ve altyapı maliyetlerini düşürerek pazar taleplerini karşılayabilir. Bu sebeplerle geleceği güvenceye alacak bir ödeme platformu seçmek kritik önemde. Bu süreçte finans kurumları, kendilerini destekleyecek doğru iş ortağını bulmalı.

## ÖDEMELER NASIL DÖNÜŞTÜRÜLEBİLİR?

Diebold Nixdorf, finans sektörü oyuncularının yeni nesil ödeme platformuna geçişlerini desteklemek amacıyla "Vynamic Payments" öneriyor. Bu hedef doğrultusunda çözüm, altyapı maliyetlerini azaltacak ve daha hızlı güncellemeleri mümkün kılacak şekilde doğrudan bulutta çalışan bir mimariyle inşa edildi. Platform, finans kurumlarının yeni servisleri kolayca geliştirmesini sağlayacak şekilde API destekli. Kesintisiz bir ödeme deneyimi sağlayabilmek için Vynamic Payments, finans kurumlarına güvenilir ve güvenli bir ortam sunuyor.

Salgın, dijital dönüşümü devam ettiren davranış ve kültür değişikliklerini hızlandırdı. Dijital ve temassız ödeme yöntemlerinin sayısı tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştı. Ancak ödemelerin de ötesinde, finans kurumları dijital dönüşümle ortaya çıkan hizmetler yoluyla yeni kazanç yolları yaratma arayışında. Öte yandan, müşterilerin dijital ödeme işlemlerinin kullanılabilirliği ve hızı konusundaki beklentileri de arttı.

## SALGIN, ÖDEMELERDE DÖNÜŞÜM İHTİYACINI HIZLANDIRDI MI?

Salgın öncesinde dijital dönüşüm zaten başlamıştı. Salgın sadece bu dönüşüm için bir katalizör görevi gördü. Bununla birlikte kanallar arası satın alma yolculukları, müşteri deneyimi tarafında da arttı. Müşteriler dijital hayatlarında her platformda farklı ödeme yöntemleri bulunmasını bekliyor. Bu sebeple finans kurumları seçiminde en önemli konu, doğrudan bulutta çalışan bir ödeme platformu oluyor.

## SONUÇ

Yeni ödeme çözümlerinin ortaya çıkışıyla finans kurumları, pazardaki müşteri taleplerini değerlendirerek gelişmiş bir müşteri deneyimi sunabilecek, doğrudan bulutta çalışan daha çevik bir ödeme çözümü inşa etmek için dijital dönüşüm stratejilerini hızlandırmalı. Diebold Nixdorf, finans kurumlarının dijital dönüşümlerini hızlandıracak, doğrudan bulutta çalışan teknolojiye sahip, API destekli bir çözümle modern bir ödeme platformu sunuyor.

# Identify Türkiye'den ezber bozacak uzaktan kimlik doğrulama çözümü

Türkiye'yi Ar-Ge merkezi olarak konumlandıran Identify, Almanya'da edindiği tecrübeleri Türk kullanıcıların beklentileriyle harmanlayarak, uzaktan kimlik doğrulama ve müşteri tanıma süreçleri için yepyeni bir deneyim tasarlıyor. Türk mühendisleri tarafından geliştirilen Hybrid KYC de bunun ilk örneklerinden biri oldu...



Identify Türkiye Genel Müdürü  
Ali Haydar Ünsal

**U**zaktan kimlik tespiti ve müşteri edinimi alanında Almanya'nın en önemli teknoloji şirketleri arasında yer alan Identify, Türkiye pazarındaki ikinci yılında Teknopark İstanbul'da konumlandığı satış ve Ar-Ge ofisiyle önemli işlere imza atıyor. Identify Türkiye Genel Müdürü Ali Haydar Ünsal, "Türkiye'yi mevcut çözümlerimizi satacağımız pazardan öte Ar-Ge merkezi olarak konumlandırıyoruz. Bu doğrultuda satış faaliyetlerimizin yanı sıra sigortacılık, e-ticaret gibi alanlara yönelik yeni çözümler geliştiriyoruz" diyor.

Almanya'da edindikleri tecrübeleri Türk kullanıcıların beklentileri doğrultusunda şekillendirerek pazara yeni ürünler sunduklarını anlatan Ünsal ile bu yeniliklerin detayını, sektörel öngörülerini ve Identify Türkiye özelinde hedefleri konuştuk...

## Önce kısaca Identify Türkiye'yi tanıyabilir miyiz?

Identify, Almanya merkezli kimlik doğrulama çözümleri sunan bir girişim şirketi. Kurucularımız Neslihan Özbüğü Ortakasapbaşı ve Taner Ortakasapbaşı Almanya'da ödeme alanında önemli tecrübeler edinmiş, Türkiye'de de çok başarılı girişimlerin kurucuları arasında yer almış oldukça deneyimli isimler.

Identify, Almanya ödeme ve bankacılık ekosisteminde, aralarında American Express, Payone, Better Payments, Concardis, Epay-Transact, EVO Payments, Finoa, First Cash, Nets, Paysquare, REA Card, SIX Payments, Sparkasse Volksbank, Worldline, Worldpay gibi dev şirketlerin

“Türkiye'yi bir pazardan öte bir Ar-Ge merkezi olarak görüyoruz. Bu doğrultuda satış faaliyetlerimizin yanında sigortacılık, e-ticaret gibi alanlara yönelik yeni çözümler geliştirmeye devam ediyoruz. 2021'i çok başarılı bir yıl olarak geride bıraktık.”

bulunduğu geniş referanslara hizmet veriyor. Identify, bugün Almanya'nın en yenilikçi kimlik yönetim platformu Identify, Management Platform As A Service (IMPaaS) sağlayıcılarından biri konumunda.

2020'nin ekim ayında Türkiye pazarına giriş yaptık. Geçen yıldan itibaren de Teknopark İstanbul'da konumlandırığımız satış ve Ar-Ge ofisimizle Türkiye pazarında liderlik etmeye başladık.

Identify Türkiye olarak halihazırda bankacılık, finans, sigorta, telekomünikasyon, e-ticaret, oyun ve araç kiralama gibi sektörlerde faaliyet gösteren kurumlara regülasyonlara uygun olarak uzaktan müşteri edinimi, dijital müşteri tanıma (eKYC) ya da digital onboarding olarak adlandırılan süreçlere yönelik çözümler sağlıyoruz.

## SİGORTACILIK VE E-TİCARET ÇÖZÜMLERİ YOLDA

### Pazara hangi hedeflerle girmiştiniz, ilk sonuçlar beklentileriniz doğrultusunda mı?

Türkiye'de Ar-Ge ve satış ofisimizi açmaya karar verirken ilk amacımız pazarı oluşturup sonrasında da geliştirmekti. Çünkü Temmuz 2020 itibarıyla Türkiye'de salgının da etkisiyle uzaktan müşteri olma süreçleri konuşulmaya başlamış; bankacılık, e-ticaret, telekomünikasyon gibi sektörlerde bu yöntemler peyderpey araştırılmaya, geliştirilmeye ve uygulamaya çalışılmıştı. Telekomünikasyon sektöründe bazı regülasyonlar da yayınlanmış ama ortada tam olarak bir pazarın olduğu söylenemezdi.

2020 sonlarına doğru BDDK'nın bankalar başta olmak üzere finansal kuruluşlara yönelik bir regülasyon çalışması içerisinde olduğunu mutlulukla öğrendik. Almanya'daki bankacılık ve ödeme ekosistemindeki tecrübelerimizin ve aynı zamanda bir regülasyon teknolojileri yani RegTech şirketi olmamızın verdiği güvenle Türkiye pazarına açıldık. Burada bir yandan ürün geliştirirken, bir yandan da pazarı nasıl geliştireceğimiz üzerinde çalıştık. Pek çok kurum ve kuruluşla görüşmeler yaptık, ekosistemi detaylıca analiz ettik.

Bu arada 1 Mayıs'ta BDDK regülasyonu yayınlandı bankaların müşteri edinme ve tanıma süreçlerini uzaktan gerçekleştirebilmelerinin önü açıldı. Böylelikle biz de artık müşteri sayımızı artırmaya, pazara yönelik yönlendirmelerimizi yoğunlaştırmaya başladık. Türkiye'yi bir pazardan öte bir Ar-Ge merkezi olarak görüyoruz. Bu doğrultuda satış faaliyetlerimizin yanında sigortacılık, e-ticaret gibi alanlara yönelik yeni çözümler geliştirmeye devam ediyoruz. 2021'i çok başarılı bir yıl olarak geride bıraktık.

### Kimlik yönetim platformunuzdan daha ayrıntılı söz eder misiniz?

Türk-Alman mühendis ve uzmanlardan oluşan ekibimizle geliştirdiğimiz platformla şirketlere uçtan uca müşteri tanımlama, müşteri tanıma gibi kritik süreçleri yönetip değerlendirme imkânı sunuyoruz. Daha anlaşılır şekilde ifade etmek gerekirse, dijitalleşmeyle hayatımıza giren bir banka ya da telekomünikasyon şirketi şubesine gitmeden o şirketin müşterisi olmamızı sağlayan uzaktan kimlik doğrulama, elektronik müşteri tanıma veya uzaktan müşteri tanıma (eKYC) olarak adlandırılan süreçleri tasarlıyor ve



şirketlerin bu süreçleri başarıyla tamamlayarak müşteri dönüşüm oranlarını yükseltecek teknolojik çözümler geliştiriyoruz. Kurumların müşterileriyle iletişiminde önemli olan işlem güvenliği konularında da çözüm sağlıyoruz.

## ÖDEME DÜZENLEMELERİNE HAKİM BİR REGTECH KURULUŞUYUZ

### eKYC teknolojilerinin kullanım alanı sürekli olarak gelişmeye devam ediyor. Sizin bu alanda sunduğunuz hizmetler, sağladığınız avantajlar ve öne çıkan özellikleriniz neler?

Dijitalleşme, Türkiye gibi toplumun yeniliklere hızlı adapte olduğu ülkelerde uzun yıllardır üzerinde durulan bir konuydu. Ancak salgınla çok hızla dijital çalışmaların hayata geçtiğini gördük. eKYC ya da dijital onboarding dediğimiz süreçler tam da burada ortaya çıktı ve salgın döneminde talepleri önemli ölçüde değişen, daha dijital hale gelen yeni müşteri tiplerine çeşitli avantajlar sunmaya başlandı.

Bu yeni dönemin regülasyonlarla desteklenmemesi de imkansızdı. Nitekim BDDK, BTK ve son olarak TCMB gibi düzenleyici kuruluşlar tarafından düzenlemeler yapıldı. Bu gelişmeler bizi açıkçası pek şaşırtmadı çünkü





Almanya'daki tecrübemiz dolayısıyla bu ülkenin BDDK'sı olarak kabul edebileceğimiz BaFin regülasyonlarını ve diğer kuruluşların regülasyonlarını yakından takip eden, ödeme sistemleri alanındaki düzenlemelere hakim bir RegTech kuruluşuyuz. Türkiye'de de her regülasyona bilgi ve tecrübemizle yaklaşım çözüm sunuyoruz. 2021'in başlarında regülasyonla uyumlu olan Selfie Ident ve Video Ident ürünlerimizi kullanıma sunmuştuk. Selfie Ident çözümümüzle bir kurumun müşterisi olmak isteyen kişi, bu işlemi bir mobil telefonu kamerası aracılığıyla yapabiliyor. Video Ident çözümümüz ise regülasyonlarda belirtilen müşteri temsilcileriyle canlı video görüşme olarak ifade edilen yasanın güçlü bir kimlik doğrulama istediği süreçler için geliştirilmiş durumda.

“Türk mühendislik gücüyle geliştirdiğimiz Hybrid KYC ile uzaktan kimlik doğrulama süreçlerine yeni bir soluk getiriyoruz. Hybrid KYC hem Selfie Ident hem de Video Ident çözümlerimizi barındırıyor ve şirketlerin ihtiyaçlarına göre modüler hale gelebiliyor.”

En son geliştirdiğiniz çözümünüzün Hybrid KYC'nin ayrıntılarından da söz eder misiniz? Ne gibi avantajlar sunuyor? Türkiye pazarına girerken öncelikle bir ekosistemin analizini yapmak istedik. Nasıl bir yapılanma var, şirketlerin büyüklükleri nasıl, birbirlerinde hizmet ve kullanıcı noktasında nasıl ayrılıyorlar bunları inceledik ve gördük ki aslında ekosistemde irili ufaklı pek çok şirket var, aynı şekilde talepleri birbirinden farklılaşan geniş de bir kurumsal müşteri kitlesi var ve hepsine aynı çözümleri sunmak mümkün değil. Bu noktada hızla çalışmaya başladık

ve Hybrid KYC adını verdiğimiz bir çözüm geliştirdik. Hybrid KYC hem Selfie Ident hem de Video Ident çözümünü barındırıyor ve şirketlerin ihtiyaçlarına göre modüler hale gelebiliyor.

Identify Türkiye olarak Türk mühendislik gücüyle geliştirdiğimiz Hybrid KYC ile uzaktan kimlik doğrulama süreçlerine yeni bir soluk getiriyoruz. Çözümümüz basit arayüzü ve kompakt yapısıyla başarılı bir müşteri deneyimi sunuyor.

### Sektörünüzün geleceğine ilişkin öngörülerinizi de paylaşır mısınız?

Goode Intelligence'in "Identity Verification (IDV) Market & Technology Analysis & Forecasts 2021-2026" raporuna göre uzaktan kimlik doğrulama pazarı 2026 yılına kadar yüzde 22 büyüyerek 17 milyar doları aşacak. 2021'de 1.1 milyar olan uzaktan kimlik doğrulama kontrolü sayısı 2026'da 3 katına çıkarak 3.8 milyara yükselecek.

Rapor aslında eKYC'nin geleceğine dair önemli çıktılar barındırıyor. Her ne kadar şu an ağırlıklı olarak bankacılık ve finans sektöründe süreçler yoğunlaşsa da biz eKYC'nin ıslak imza gereken her sektör için vazgeçilmez hale geleceğini biliyoruz. Noterlerden tapu dairelerine, sigortadan araç kiralamaya, eğlenceye oyuna kadar eKYC'yi konumlandırarak o kadar çok sektör var ki...

Üstelik eKYC ile yeni iş modellerinin ortaya çıkması çok mümkün. Dolayısıyla pazarın önemli bir gelecek vaat ettiğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Identify Türkiye olarak bu pazarda güçlerini birleştiren şirketlerin eKYC, kara para aklamayı önleme (AML), müşteri kazanımında yüksek dönüşüm oranları gibi ihtiyaçları farklılaşan kurumlara daha hızlı ve yenilikçi hizmetler sunabileceğini düşünüyoruz.

### GELECEĞİN UNICORN'U OLMAK İSTİYORUZ

#### Peki Identify Türkiye'nin gelecek hedeflerinde neler var?

2022'ye son regülasyonun da etkisiyle müthiş bir heyecanla girdik. Elimizde kurumların regülasyona uyumunu yüzde 100 sağlayacak eşsiz bir ürün var. Tamamen Türk mühendislik gücüyle geliştirdiğimiz Hybrid KYC ürünümüzle pazarda önemli bir ivme yakalayacağımızı düşünüyoruz. Öte yandan 2021'de sigorta gibi farklı alanlarda geliştirdiğimiz ürünlere bu yıl yenilerini ekleyeceğiz. Farklı sektörlerde eKYC çözümleri sunmaya odaklanıyoruz. Pazarı yönlendirme ve pazara liderlik etme misyonumuzu sürdüreceğiz. Bu noktada pazarı ele alan etkinlikler, yayınlar, projeler üzerinde yoğun bir şekilde çalışıyoruz.

Türkiye ve Almanya'da işini severek yapan, süreçleri geliştirmeye odaklanan, şirketin başarısını kendi başarısı sayarak sahiplenen, girişim ruhunun enerji yapısına sahip yeteneklerle çalışıyoruz ve bu kültürü geliştirerek ileri taşımayı hedefliyoruz. Yakın gelecekteki en önemli hedefimiz bu diyebilirim. Uzun vadede ise eKYC'ye ihtiyaç duyan tüm kurumlara hizmet vermeyi hatta onların bu hizmeti kimden aldıklarını unutturacak kadar işini iyi yapan bir şirket olarak sektörümüze liderlik etmeyi sürdürmeyi istiyoruz. Ve elbette her girişimin hayal ettiği gibi geleceğin unicorn'u olmayı istiyoruz. ☹



# HAYATTA SINIRSIZ İHTİMAL VARSA, YAPI KREDİ'DE SINIRSIZ MOBİL VAR!

Hemen Yapı Kredi Mobil'i indirin, şubeye gitmeden anında müşterimiz olun. Yapı Kredi'nin sınırsız teknoloji ve hizmetlerinden yararlanın.



**HEMEN  
İNDİRİN!**

 **YapıKredi**

Hizmette sınır yoktur.

# AKILLI YAŞAM için AKILLI SİG

Türkiye sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı Smart-i Awards'te kazananlar belli oldu. Finans dünyasının önde gelen temsilcilerinin bulunduğu törende, 9 farklı kategoride 10 Altın, 10 Gümüş, 7 Bronz olmak üzere 27 ödül sahiplerini buldu.



Smart-i Awards, sigortacılığın gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla bu yıl ilk kez düzenlendi. Finans dünyasının önde gelen temsilcilerinin bulunduğu ödül töreni, 23 Haziran günü İş Sanat Kültür Merkezi'nde yapıldı. Sigorta, finans ve teknoloji sektörleri başta olmak üzere daha birçok sektöre Akıllı Yaşam ve PSM dergileriyle ulaşan, her gün yüz binlerce okuyucusunu sigortagundem.com, psmmag.com ve ekonomimanset.com web sitelerinde internet haberciliği ve interaktif iletişim kanallarıyla buluşturan Erişim Medya Grubu'nun organizasyonu olan Smart-i Awards, kuruluşundan bu yana sigorta sektörünün beklentilerine cevap veren ve katma değerli işleriyle sektörün nabzını tutan Akıllı Yaşam Dergisi ve Sigorta Gündem'in 10'uncu kuruluş yıldönümüne özel projelendirildi.

## Başvuru gelirleri TTGV'ye aktarıldı

Yaratıcılığı teşvik etmek ana hedefiyle yola çıkan bu özel programa sektörün önde gelen kuruluşları da sponsorluklarıyla katkı sağladı. Ödül Sponsoru, sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigortalar Birliği oldu. CPP Group Türkiye, Fineksus, RS Otomotiv Grubu ve SFS Yazılım ve Danışmanlık da programı destekleyen kuruluşlar olarak yer aldı.

Yarışma başvuru gelirleri Türkiye Teknolojiyi Geliştirme Vakfı'nın (TTGV) "Teknolojiyi Üreten Türkiye'nin Genç Yüzü" eğitim programına aktarıldı. Böylece yarışmacılar bir yandan ödüller için yarışırken, bir yandan da önemli bir sosyal sorumluluk projesine imza atmış oldu.

## 9 kategoride 27 ödül dağıtıldı

Erişim Medya Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç, Fiona Teknoloji ve Danışmanlık Kurucu Ortağı Ertuğrul Bul, HDH Danışmanlık Müdürü Metin Karacan, VC Özel Sermaye Sektörü Kıdemli Danışmanı Nolwenn Allano, Habertürk Editörü Rahim Ak, Doğan Sigorta Brokerlik CEO'su Selcen Doğan Gür ve FinTek İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'dan oluşan jüri, projeleri iki turda titizlikle değerlendirdi. İlk tur online ortamda yapıldı. İkinci turda jüri üyeleri bir araya geldi ve finalistler belirlendi. 23 Haziran'da düzenlenen törende de "Dijital Dönüşüm", "En İnovatif Ürün", "En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı", "En İnovatif Hızlandırma Programı", "Fark Yaratıcılar", "Sosyal Sorumluluk", "Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi", "Yılın Ekibi" ve "Yılın InsurTech'i" olmak üzere 9 kategoride 10 Altın, 10 Gümüş ve 7 Bronz Smart-i sahiplerini buldu.

## "Dijitalleşmeden korkmayalım, dengeyi iyi kuralım"

Törenin açılış konuşmasını Erişim Medya Genel Yayın Koordinatörü Barış Bekar yaptı. Bekar, "4 yıldır PSM Ödülleriyle teknoloji ve finans sektörünün inovatif projelerini ödüllendirmek için bir araya geliyorduk. Bu yıl stratejik bir karar alarak ödül programlarını ayırdık ve sigorta sektöründe fark yaratan şirketleri öne çıkarmak üzere Smart-i'yi hayata geçirdik. Smart-i ekibi olarak, büyük bir özveriyle çalışan, müşterilerinin ihtiyaçlarını önceden görüp proaktif davranarak çözümler geliştiren ve sektörümüzün hızla büyümesine katkı yapan tüm şirketlerin kurucu, yönetici ve çalışanlarına emekleri için çok çok teşekkür ediyoruz. Akıllı Yaşam dergisi ile Sigorta Gündem haber

# ORTA çözümleri ödülleri aldı



## SMART-i AWARDS 2022 KAZANANLAR

Şirket	Proje - Ürün	Kategori	Ödül
Anadolu Sigorta	AS'lı Yapay Zekâ ile Görüntüden Hasar Tahminleme Projesi	Dijital Dönüşüm	Altın Smart-i
Anadolu Sigorta	SOBE - Suistimal Tespit Platformu	Dijital Dönüşüm	Gümüş Smart-i
Payten	AXA Sigorta Self Servis Dijital Tahsilat	Dijital Dönüşüm	Gümüş Smart-i
Sanction Scanner	Secure Insurance	Dijital Dönüşüm	Bronz Smart-i
Sigortaladım	sigortaladim.com	Dijital Dönüşüm	Bronz Smart-i
CPP Group Türkiye	CPP Mobil Ödemelerim Gündeme Sigortası	En İnovatif Ürün	Gümüş Smart-i
Fineksus	PayGate™ Inspector - AI powered Blacklist Filtering	En İnovatif Ürün	Altın Smart-i
Garanti BBVA Emeklilik	Metaverse Ve Yeni Teknolojiler Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu	En İnovatif Ürün	Altın Smart-i
Koru Sigorta	Koru Expert	En İnovatif Ürün	Bronz Smart-i
Anadolu Hayat Emeklilik	Çocuğum için BES	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Altın Smart-i
Sigortambir	Metaverse'te Dünyanın İlk Sigortacılık Merkezi Türkiye'den	Fark Yaratıcılar	Bronz Smart-i
Türkiye Hayat Emeklilik	7 Şehir 7 İyi İnsan	Fark Yaratıcılar	Gümüş Smart-i
Türkiye Sigorta	Yeni Nesil Sigortacılık Okulu	Fark Yaratıcılar	Altın Smart-i
Allianz Türkiye	HackZone Scale UP Accelerator	En İnovatif Hızlandırma Programı	Altın Smart-i
AgeSA Hayat ve Emeklilik	Her Yaşta	Sosyal Sorumluluk	Gümüş Smart-i
Allianz Türkiye	Allianz Motto Hareket Dijital	Sosyal Sorumluluk	Gümüş Smart-i
NN Hayat ve Emeklilik	"Önce Sen" Farkındalık Hareketi	Sosyal Sorumluluk	Bronz Smart-i
Türkiye Sigorta	Birlikte Yürüyelim-WeWALK	Sosyal Sorumluluk	Altın Smart-i
AgeSA Hayat ve Emeklilik	AgeSA Mobil FonPro ile Dijital Fon Yönetimi Danışmanlığı	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş Smart-i
AXA Sigorta	AXAFit ile İyi Hissetmek Elinde	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın Smart-i
Enqura	EnNivate Dijital Sigortacılık Platformu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş Smart-i
Ray Sigorta	Customer Journey Experiment Lab	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş Smart-i
Türkiye Sigorta	Kurumsal İletişim Ekibi	Yılın Ekibi	Altın Smart-i
SFS Yazılım ve Danışmanlık	SFS InsureE	Yılın InsurTech'i	Altın Smart-i
MicroDestek - Aksigorta	KolayOfis Ekspert Takip Modülü	Yılın InsurTech'i	Gümüş Smart-i
Sigortam Net	sigortam.net	Yılın InsurTech'i	Bronz Smart-i
Sigortayeri	sigortayeri.com	Yılın InsurTech'i	Bronz Smart-i

sitesinin 10'uncu yılı dolayısıyla başlattığımız Smart-i de umarım PSM Ödülleri gibi uzun soluklu olur ve sigorta sektöründeki yenilikleri ödüllendirmeye, yeniliklere kafa yoran gençleri desteklemeye devam eder" dedi.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da törende bir konuşma yaptı. Yaşar, özetle şu mesajları verdi: "Marifet, iltifata tabidir. Yapılan işlerin, çıkarılan ürünlerin ödüllendirilmesi gerçekten çok önemli ve motive edici. Hayat bir denge-den ibaret. Başarı için bu dengenin iyi kurulması gerekiyor. Bu yüzden çalışma hayatım boyunca hep iyi dengeler kurmaya çalıştım. İnsan olmadan teknoloji tek başına işe yaramaz, acenteler olmadan da bu sektör olmaz. Ancak teknolojik gelişmeleri de yadsıyamayız. Acentelerin şunu bilmesi lazım: Korkunun ecele faydası yok. Dijitalleşmekten korkmasınlar, bu konuda bize engel olmasınlar. Biz süreçleri dijitalleşerek hızlandırıyoruz. Bunu iyi değerlendirirsek hep birlikte çok daha iyi işler yapabiliriz. Smart-i için başvuruların dijitalleşme alanında yoğunlaşması da bu açıdan umut verici. Bu vesileyle tüm kazananları kutluyorum. Ödül alamayanlara da üzülmeyen yeni ürünler çıkarmaya devam etmelerini öneriyorum."

# İKİNCİ ELDEKİ TABULAR E-TİCARETLE YIKILDI!

Salgın süreci ve ekonomik sıkıntıların artması, kelimenin tam anlamıyla bit pazarına nur yağdırdı. İkinci el alışveriş, e-ticaret sektörünün en hızlı büyüyen kanalı haline geldi. GittiGidiyor'un sürpriz bir şekilde "gittiği" bu pazarın potansiyelini, alanlarının lideri sahibinden.com ve arabam.com'un yetkilileriyle mercek altına aldık...

ABDULLAH  
ÇETİN

**E**lektronik Ticaret Bilgi Platformu verilerine göre, salgın öncesi 70 bin civarında olan e-ticaret işletmesi sayısı 500 bini aştı. Hızlı artışa rağmen 7 milyon civarında olduğu tahmin edilen toplam işletme sayısı, daha gidilecek çok yol olduğunu gösteriyor. Ekonomideki gidişat, ikinci eldeki potansiyelin çok daha yüksek olduğunu gösteriyor. Son yıllarda salgın ve ekonomik sıkıntıların da etkisiyle ikinci el alışveriş deyim yerindeyse patladı. Ancak ilginçtir, sektörün zirve yaptığı bir ortamda, online ortamda ikinci el alışverişin öncüsü sayılabilecek bir şirket kepenk kapattı.

Evet, uzun süredir Türkiye'de faaliyet gösteren ve 2011 yılında küresel ticaret devi eBay tarafından satın alınan Git-

tiGidiyor, önümüzdeki eylül ayı itibarıyla tamamen kapanıyor. Şirketten yapılan açıklamada "eBay'in Türkiye'de süregelen rekabet dinamikleri doğrultusunda aldığı kararla, GittiGidiyor olarak faaliyetlerimizi durdurarak platformumuzu kapatacağımızı üzülerken bildiriyoruz" denildi.

Aslında kapanışın gerekçesini satır arasında görmek mümkün. "Rekabet dinamikleri" ifadelerinden kastın Trendyol, Hepsiburada, Amazon gibi firmaların agresif pazarlama atakları olduğunu anlamak için kahin olmaya gerek yok. Olaya, haber konumuz ikinci el ticaret pazarı açısından bakacak olursak, rakiplerden Dolap'ın da tıpkı bağlı olduğu Trendyol gibi Rekabet Kurumu tarafından "haksız rekabet" soruşturmasına tabi tutulması da bu gerekçeye işaret ediyor...

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

## "TÜRKİYE'DE İKİNCİ EL ÜRÜN TİCARETİNİN KAVŞAK NOKTASIYIZ"

**İ**lan ve ikinci el alışveriş deyince ilk akla gelen marka kuşkusuz sahibinden.com oluyor. 2000 yılında Aksoy Group bünyesinde kurulan sahibinden.com; Emlak, Vasıta, İkinci El ve Sıfır Alışveriş, İş Makineleri & Sanayi, Yedek Parça-Aksesuar-Donanım & Tuning, Hizmetler, İş İlanları, Hayvanlar Âlemi, Özel Ders Verenler ve Yardımcı Arayanlar olmak üzere 10 kategoride hizmet sunuyor. sahibinden.com CMO'su Nazım Erdoğan, "Ülkemizin internet sektörünün önde gelen temsilcilerinden biriyiz. Kullanıcı sayısında rekor kırdığımız dönemlerin ardından son olarak Aralık 2021 itibarıyla ayda 58.1 milyon tekil kullanıcının 463.4 milyon kez ziyaret ederek, 12.7 milyar sayfa görüntülenmesine ulaştık. 900'ün üzerinde çalışmamız, 5 milyondan fazla aktif ilan ve yüz binlerce ürün çeşidiyle kullanıcılarımıza aralıksız hizmet sunuyoruz" diyor.

Erdoğan, özellikle salgın ve artan ekonomik sıkıntıların tüketim alışkanlıklarını değiştirdiğini, ikinci el ürünlere talep arttığını söylüyor. Ardından da bu trendi şöyle gerek-

çelendiriyor: "Sürdürülebilir yaşam tarzı, özellikle de doğal kaynakların azalması sebebiyle tüm dünya üzerinde hâkim olmaya başladı. Buna bağlı olarak tüketicilerde oluşan bilinçli tüketim kavramının yükselmesi, ikinci el ürünlerin tekrar kullanıma kazandırılması için ciddi bir talep oluşturdu. Giyimden mobilyaya ve hatta elektronik sektörüne kadar uzanan ikinci el pazarı, iş modellerinin teknolojik unsurlarla uyarlanarak, tüketici beklentilerine göre yeniden güncellenmesini sağladı. E-ticaret sektörünün de yaşadığı hızlı büyüme sayesinde tüketicilerdeki sahip olma kavramı yerini kullanım değerine bırakmaya başladı. İkinci el ürün pazaryeri sayısında ve online pazaryerlerinde ikinci el ürünlerin satışına teşvik edilmesiyle gözle görülür bir artış oldu. Ayrıca salgın sürecinde ekonomik koşullardaki ani değişimlerle birlikte tüketiciler bütçe konusunda daha dikkatli olmaya ve daha hesaplı ürünlere yönelmeye başladı. İkinci el ürünler de bu arayışa karşılık geldiği için talepte son dönemde bir artış görüldü."



## İkinci el ürünler tekrar kullanıma kazandırılıyor

Sürdürülebilirliğin sahibinden.com'un iş modelinin DNA'sında yer aldığı vurgulayan Erdoğan, "Bu doğrultuda ikinci el etkisinin ne olduğunu iyi anlatmamız, tüketicilere doğaya nasıl katkı sağladıklarımızı verilerle göstermemiz gerektiğini düşünüyoruz. Kullanıcılarımızla birlikte yarattığımız toplam etkinin ne kadar çarpıcı olduğunu göstermek için İsveç Çevre Araştırmaları Enstitüsü iş birliğiyle 'İkinci Elin Sürdürülebilirliğe Katkısı' raporları yayınlıyoruz" diyor.

İlk raporda, sahibinden.com kullanıcılarının 1 yılda ikinci el alışverişi tercih ederek toplamda 1.9 milyon ton karbondioksit emisyonundan tasarruf ettiği görülmüş. Rapor hazırlanırken motorlu taşıtlar başta olmak üzere sahibinden.com platformunda yer alan 24 ürün kategorisinde 3.5 milyon ilan üzerinden değerlendirme yapılmış. Tasarrufun yüzde 91'lik kısmının motorlu taşıtlar kategorisinde olduğu gözlemlenmiş. Tasarruf edilen 1.9 milyon ton karbondioksit eşdeğeri emisyon, 160 yolcu kapasiteli bir uçağın İstanbul - New York arasında gerçekleştireceği 200 bin uçuşun yol açacağı emisyonu, bir başka deyişle ise her biri yılda 13 bin 776 km yol yapan 550 bin arabanın sebep olduğu emisyonu eşit. Kullanıcılar ikinci el ürünleri tercih ederek aynı zamanda 800 bin ton çelik, 70 bin ton alüminyum ve 120 bin ton plastik tasarrufu sağlamış.

## "S-Param Güvende" ile kuşklar giderildi

İkinci el ürün alışverişi yaparken doğal olarak kullanıcılar bazı konularda daha temkinli davranıyor. Bunlar da ağırlıklı olarak güvenli alışveriş, ürünün kullanım durumu, iade koşulları, nakliye ve montaj süreci, ürünün çalışıp/çalışmadığı gibi konular oluyor. sahibinden.com da kullanıcılarına ikinci el ve sıfır alışveriş kategorisinde güvenli ve konforlu bir alışveriş deneyimi sunabilmek amacıyla S-Param Güvende hizmetini geliştirmiş. Kullanıcılar artık ikinci el ürün alım satımlarını çok daha kolay ve güvenli bir şekilde yapabiliyor. Yüz yüze veya S-Param Güvende hizmeti aracılığıyla evlerinde kullanmadıkları ürünleri satarken Türkiye'nin her yerindeki kullanıcılara ücretsiz



sahibinden.com CMO'su  
Nazım Erdoğan

kargoyla ulaştırabiliyorlar. Bu ürünleri almak isteyen kullanıcılar da ödemelerinin güvenli bir hesapta tutulmasının yanı sıra taksitle alışverişten kolay iadeye kadar birçok avantajdan yararlanabiliyor. Satın alma sonrasında ürün tutarı sahibinden.com'un çözüm ortağı olan ödeme kuruluşunun hesabında tutuluyor ve alıcı ürünü teslim alıp onaylayınca satıcıya aktarılıyor. Ürünün ilanda belirtilenden farklı çıkması durumunda, alıcı ürünü anlaşmalı kargoyla ücretsiz olarak satıcıya geri gönderiyor ve 2 gün içerisinde de ücret iade ediliyor. Tüm bu süreçler için sadece alıcıdan ürün fiyatına göre belirlenen hizmet bedeli alınıyor.

Nazım Erdoğan, "Bu yeni teknoloji sayesinde ikinci el ürün iadesi çok kolay ve alıcılar satıcıları güvenlik puanlarına göre sıralayarak tercih yapabiliyor" diyor.



arabam.com

## “AYDA 8 MİLYON KULLANICI AĞIRLIYORUZ”



arabam.com Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı  
Dr. Naim Çetintürk

arabam.com’u, Türkiye’nin otomobil dikeyindeki ilk ve online pazaryeri olarak nitelendirebiliriz. İnternette araç alım satımını çok daha kolay, güvenilir ve konforlu kılmak üzere yola çıkan girişim, bugün her ay on binlerce kullanıcının ilan verdiği bir listeleme sitesi olarak faaliyet gösteriyor. arabam.com Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Dr. Naim Çetintürk, “Sitemizde her ay almak veya satmak istenilen araçlar için en doğru fiyatı bulmak adına 10 milyonun üzerinde sorgu yapılıyor. Ayda 8 milyonun üzerinde kullanıcıyı ağırlıyor ve 225 milyonun üzerinde sayfa görüntülemesiyle sektörde alıcıyı ve satıcıyı buluşturan güvenilir bir ekosistem olmayı sürdürüyoruz” diyor.

### “İkinci el araçlar yatırım aracı olarak görülmeye başladı”

Çetintürk, salgınla birlikte alışkanlıkların, bakış açılarının farklılaştığını, sürdürülebilirlik bilincinin Z kuşağı da dahil olmak üzere arttığını vurguluyor ve bu değişimin ikinci el alışverişe yansımaları şöyle değerlendiriyor:

“Başta giyim, teknolojik cihazlar, beyaz eşya, mobilya ve otomobil olmak üzere birçok kategoride ikinci el ürünlere ilgi giderek artıyor. İkinci el pazarı, sürdürülebilir ekonomi anlayışı ve kaynakların doğru kullanımına verilen önemin artması, çevre bilincinin yaygınlaşması ve Z kuşağının da ekonomiye daha fazla dahil olmasıyla hız kazandı. Otomotiv sektörü açısından değerlendirecek olursam, ülkemizde ikinci el otomobillere her zaman bir ilgi vardı.

Ancak son dönemlerde yaşadığımız enflasyon ve kur hareketleri sebebiyle ikinci el otomobiller tüketiciler tarafından bir yatırım aracı olarak görülmeye başladı. Ev alamayan tüketici araba almaya yöneliyor. ‘Nasıl olsa değeri seneye artmış olacak’ algısı hakim.”

### İkinci el araç alırken dikkat!

arabam.com’un güvenli ödeme konusunda özel bir hizmet yok. Çetintürk, “Sitemizde ilan veren ve ilan arayan kullanıcılarımız arasında iyi niyet ve güven ilişkisi esas alıyor. Ancak olumsuz durumlar yaşanmaması için web sitemizde yer alan ‘Araç alırken dikkat etmeniz gereken hususlar’ başlığı altındaki metnimizi, araç almayı ve satmayı düşünen ziyaretçilerimizin okumalarını önemle tavsiye ediyoruz” diyor.

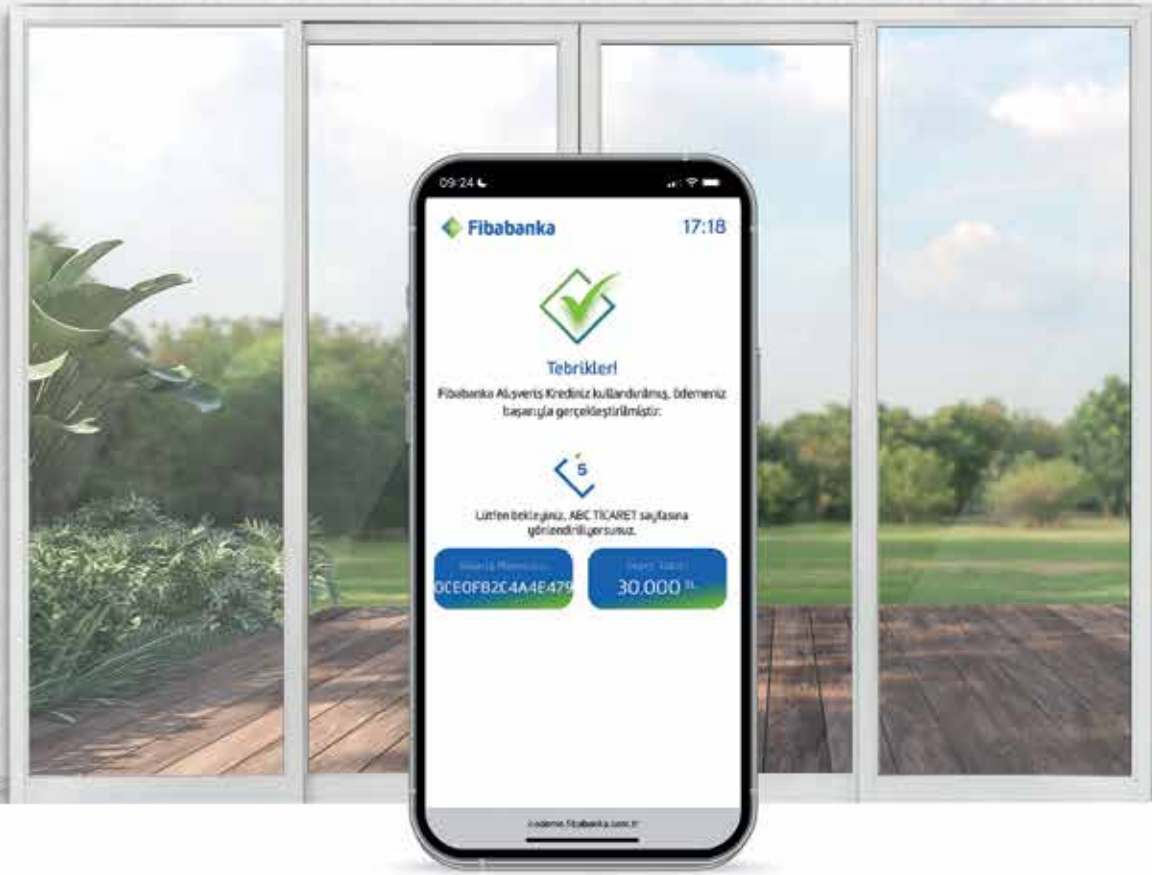
Kullanıcılara ayrıca, “kaparo” adı altında kesinlikle ön ödeme yapmamaları ve araç devir işlemlerini para ödemesi ile aynı anda yapmaları öneriliyor. Çetintürk, diğer uyarıları da şöyle sıralıyor: “Alınacak aracın tescil belgesinde bulunan motor ve şasi numarası ile araç üzerindeki motor ve şasi numarasının aynı olmasına dikkat etmek gerekiyor. Aracın servis kayıtları da kontrol edilmeli. Satın almak istenilen aracın mevcut ekspertiz raporunun tarihi üzerinden bir gün dahi geçmişse ekspertiz işlemi mutlaka yenilemek gerekiyor. Zira geçen zaman içerisinde aracın durumunda değişiklik olmuş olabilir.”

### Garaj’a koy, Trink sat!

Dr. Naim Çetintürk, arabam.com’un dijital ortamda otomobil satın almayı teşvik eden hizmetler geliştirmeye devam edeceğini anlatıyor. Bu noktada da yakın zamanda geliştirdikleri “Garaj” uygulamasını örnek veriyor: “Garaj ile bir sürücünün ihtiyaç duyacağı tüm hizmetleri tek uygulama üzerinden sağlayan bir ekosistem sunduk. Bu uygulamayla aracınızı garajınıza ekliyor ve her an piyasa değerini görerek, dilerse anında ilana koyabiliyor ya da fiyatı değiştiği anda ücretsiz bildirim alabiliyorsunuz. Trink sat! hizmetimizle aracınızı zahmetsiz, güvenilir ve kolay bir şekilde satmanızı sağlıyoruz. Amacımız daha çok kişinin bu pratik ve ücretsiz hizmetten faydalanmasını sağlamak.”



arabam.com



## MÜŞTERİLERİNİZE KREDİ İLE ÖDEME ÇÖZÜMÜ SUNUN, KAZANCINIZIN KAPILARINI ARALAYIN!

**Paynet ve Fibabanka iş birliğiyle** avantajlı faiz oranları, müşterilerinizden alışveriş kredisi ile hızlı ve kolay ödeme almanıza imkan sağlıyor!

PayKredi ile müşterileriniz, dakikalar içinde online olarak Fibabanka üzerinden **36 Aya** varan **vadelerle kredi kullanabilir**, ödemesini alışveriş esnasında anında yapabilir! **Siz de Paynet üye iş yeri olun, Paynet'in ödeme çözümleri ile tahsilatlarınızı hızlandırın!**

**Egepen Deceuninck, Winsa ve Pimapen kredi ile ödeme çözümü için Paynet'i tavsiye ediyor!**



Paynet Ödeme Hizmetleri A.Ş. ve Fibabanka A.Ş. gerekli gördüğü durumlarda kampanya koşullarını değiştirme, kampanya kapsamındaki ürünlerde ve vade seçeneklerinde değişiklik yapma, belirleme, kampanya süresini değiştirme veya kampanyayı iptal etme haklarını saklı tutar. Fibabanka, kredileri serbestçe değerlendirme ve koşullarını değiştirme hakkına sahiptir. [www.fibabanka.com.tr](http://www.fibabanka.com.tr)

## Dr. Soner Canko ve Şebnem Elif Kocaoğlu Ulbrich yazdı Amsterdam notları...



**i**lki 2012 yılında Las Vegas'ta düzenlenen, ardından Avrupa ve Asya şehirlerine de yayılan Money 20/20 için "dünyanın en geniş katımlı FinTek etkinliği" demek abartılı olmaz.

Salgın nedeniyle 2 yıl aradan sonra Avrupa'da yeniden fiziksel olarak organize edilen Money 20/20 Europe 2022, 7-9 Haziran tarihlerinde Amsterdam'da yapıldı. Bir Money20/20 klasiği olarak ana sahnede yapılan panel ve konuşmaların yanı sıra çok sayıda endüstri temsilcisi yan sahnelerde görüş ve paylaşımlarıyla finansal teknolojiler alanında yenilikleri ve gündemi aktardı. Fintech İstanbul'un ülkemizden tek medya partneri olduğu Money 20/20 Europe 2022'de en çok konuşulan konuların başında kripto paraların ödemelerde kullanımı oldu. Birçok firma bu konudaki yol haritalarını ve hazırlıklarını aktardı.

Etkinlikte öne çıkan konu başlıkları açık bankacılık, web3 ve kripto, Metaverse ile ödemeler oldu...

### Açık bankacılıkta teoriden pratiğe geçme zamanı

Uzun zamandır gündemde olan açık bankacılık konusunda farklı panellerdeki konuşmacılar, bu konuda artık teoriden pratiğe geçiş yapılması gerektiğini vurguladı. Hizmet sağlayıcıların piyasaya sunduğu değer konusuna odaklanarak ve diğer hizmet sağlayıcılarla iş birliği yaparak (rekaberlik) açık bankacılık alanında yenilikler yaratabilecekleri konusunda uzlaşma sağlandı. Uzmanlara göre açık bankacılık, API kullanımının parasallaştırılması gibi kısa vadeli çözümlerden çok verinin optimize edilmesi ve piyasa ihtiyaçlarına cevap vermesi halinde ticari amaca hizmet edebilir hale gelecek.

### Siber riskler ve fraud tatile çıkmaz!

Siber güvenlik ve fraud konuları her panelde az çok vurgulandı. Özellikle salgın ve Ukrayna savaşı sebebiyle finansal hizmetlerin ayrı bir RegTech zafiyeti olduğu kat-



Şebnem Elif  
Kocaoğlu Ulbrich

Dr. Soner Canko

İlmciler tarafından belirtilse de siber güvenlik altyapısının izin ve tatil günü tanınmaksızın takip edilmesi gerektiği tartışıldı. Nitekim İngiltere merkezli neobanka Starling'in kurucusu Anne Boden, kripto cüzdanların fraud zafiyetleri sebebiyle kripto hizmetleri sunmayı planlamadıklarını açıklayarak önceliklerinin siber güvenlik ve fraud olduğunu ortaya koydu.

### Müşterinin de sürdürülebilir olanı makbul

İlk FinTek dalgasında bol bol karşılaştığımız ve artık olgunlaşan neobankaların halen kârlılık noktasına ulaşamaması ise etkinlikte ilgi çeken başka bir konu başlığıydı. Starling CEO'su Boden, rakiplerinin aksine 18 aydır kârlılık statüsünde olmalarını iş modelleri kapsamında açıkladı. Premium, üyelik modelleri ve para müşteri edinimi taktiklerinden bilerek uzak durduklarını açıklayan Boden, "sürdürülebilir ve meşrulaştırılabilir müşteri" stratejisiyle uzun vadede kaynak tüketen bir müşteri portföyü edinmekten kaçındıklarını belirtti.

### "Değerlemeden ziyade değer önermesi yapın"

Ödeme devi Stripe'in CEO'su John Collison ise son haftalarda Silikon Vadisi'ni meşgul eden şirket değerlemesi konusundaki fikirlerini paylaştı. Ekonomik gelişmeler kapsamında girişimcilere 2022 için yeni bir yol haritası ve yatırımcı sunumu hazırlamalarını öneren Collison'a







göre girişimciler değerlendirme konularıyla zaman harcamak yerine şirketlerinin değer önermeleriyle meşgul olmalılar.

### Neden Metaverse?

Metaverse paneline katılan uzmanlar, konunun finansal piyasaları gündene daha çok meşgul etmesinin gerekçelerini şu şekilde açıklıyor: FOMO & sektörde öncü olma isteği, bankalar için marka güçlendirme fırsatları, çok kanallı bankacılık hizmeti imkanları ve dijital paralar kullanarak yaratılabilecek yeni ödeme ve alım-satım (trading) deneyimleri...

### Salgın sürecindeki deneyim savaşta da işe yaradı

Money 20/20'ye damga vuran konulardan biri de (Ukrayna savaşı esnasında tekrardan doğrulanan) uzaktan hizmetlerin önemi oldu. Ukraynalı banka yöneticileri ve girişimcilerin deneyimlerini aktardıkları panelde, bölgede salgın sürecinde kazanılan uzaktan hizmet altyapısının savaş esnasında da devam ettirildiği ve bu şekilde bölgede finansal hizmetlerin halen eksiksiz şekilde yerine getirildiği vurgulandı. Devam eden savaş ve kriz ortamında regülasyonlardan da aldıkları destekle aralıksız ve sorunsuz bankacılık hizmeti veren Ukraynalı girişimcilerin bu başarısı, şüphesiz dijitalleşmenin ve sınırlar ötesi bankacılığın bir uyum kriterinden çok daha fazlası olduğunu ve kriz yönetiminde de kullanılabileceğini ortaya koyuyor.

### Türkiye'den katılımcılar...

Renkli konular ve sunumlarla katılanlara yeni iş fırsatları yaratan Money 20/20 Europe 2022'den ceplerimiz kartvizit ve broşür dolu şekilde ayrıldık.

Türkiye'den katılan ve görüştüğümüz diğer katılımcıları da şöyle not edelim: AktifBank, Austrade, BelBim, Birleşik Ödeme, CEECAT Capital, Discover Financial Services, Finartz, Finberg, Finago-Tech, Garanti Bankası, Kobil & Temenos, Oyak Anker



Bank, OzanPay, Sipay, TEB, Turkcell, TrLogic, Paycell, PayCore, Papara, Stablex, Yapı Kredi.

Ayrıca AktifTech, Birleşik Ödeme, Diebold Nixdorf Türkiye, EM Bank, Formica AI, Global Ödeme, UPT, Veripark gibi şirketler fuaradaki stantlarında Türkiye pazarını temsil ederek katılımcılara Avrupa faaliyetleri hakkında bilgi verdiler.

Son olarak bir sonraki Money 20/20 etkinliğinin 23-26 Ekim'de Las Vegas'ta yapılacağını not ederek kapatalım.

<https://us.money2020.com/>

# SİBER SALDIRILARIN EKONOMİK MALİYETİ 6 trilyon doları aşacak

E. ESİN GEDİK

**S**iber risklerle ilgili raporların ardı arkası kesilmiyor. Son raporlara bakılırsa saldırganlar en çok pazaryerleri ile NFT dünyasını hedef alıyor. Endüstriyel şirketlerin karşı karşıya olduğu riskler de pek çok raporun odak noktası. Örneğin, siber güvenlik alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden biri olan ve bu çalışmamız için de görüşlerine başvurduğumuz Trend Micro'nun son araştırması; enerji, petrol, gaz ve üretim şirketlerinin yüzde 89'unun son 1 yıl içinde üretimi ve enerji arzını önemli ölçüde etkileyen siber saldırılara maruz kaldığını ortaya koyuyor. Endüstriyel kontrol sistemlerine ve operasyonel teknolojilere yönelik saldırılar nedeniyle işleri kesintiye uğrayan şirketlerin zararı 2.8 milyon dolara ulaşmış durumda. Söz konusu

araştırmaya katılan şirketlerin yüzde 72'si 1 yıl içinde endüstriyel kontrol sistemleri ve OT ortamlarında siber saldırı nedeniyle en az altı kez kesintiye uğradığını belirtmiş.

Kaspersky araştırmacıları da hangi tehditlerin girişimciler için tehlike oluşturduğunu belirlemek için Ocak-Nisan 2022 dönemini geçen yılın aynı dönemiyle karşılaştırarak KOBİ'lere yönelik saldırıların dinamiklerine eğilmiş. Araştırmaya göre söz konusu dönemde "truva atı" (PSW - Trojan - Parola çalan yazılım) tespitlerinin sayısı 150 bin 771'den 167 bin 998'e yükselmiş. Sözün özü siber güvenlik önümüzdeki dönemlerde de konuşulmaya devam edecek. Mayıs ayında ilkini yayımladığımız siber güvenlik dosyamızın ikinci bölümünde, sektörün önde gelen şirketlerinin yöneticilerine siber tehditlerin geldiği noktayı, yeni trendleri, mücadele yöntemlerini ve kendi şirketlerinin çözümlerini sorduk...

## "TETKİK, TEŞHİS VE TEDAVİ BİR ARADA"

**S**abancıDx, Sabancı Topluluğu'nun benimsediği "Yeni Neslin Sabancı" vizyonunun odağındaki dijital dönüşümün itici gücü olma görev tanımıyla 2018 yılında kuruldu. Uzman kadromuzla siber güvenlik, ileri veri analitiği, endüstriyel IoT, robotik işgücü, yapay zekâ gibi yeni nesil teknolojilerin yanı sıra şirketlerin dijital dönüşüm yolculukları için tüm ihtiyaçlarını karşılıyoruz.

Faaliyetlerimizi iki ana başlık altında sunuyoruz. Bunlardan "Yönetilebilir Güvenlik Hizmetleri" ile bir güvenlik teknolojisini birden fazla kişi ya da kurumun kullandığı bir servis olarak veriyoruz. Ki bu alanda çok tercih edilen bir hizmetimiz olarak ön plana çıkıyor. Siber güvenlik alanında tetkik, teşhis ve tedaviye özel önem veriyoruz. Veri ve analitik gibi birçok yeni nesil teknolojiyi kullanarak daha çevik



Nurettin Erginöz  
SabancıDx Siber Güvenlik  
Grup Müdürü

ve doğru kararlar verilmesi, dijitalleşme süreci için çok önemli. Bu nedenle, kurumların güvenlik operasyonlarını ve olgunluklarını da takip ederek standartlar çerçevesinde güvenlik testleri uyguluyoruz. Bulgular ışığında ihtiyaçları ve uygulanması gereken hizmetleri belirleyerek, siber güvenlik alanındaki teknoloji hizmetimizi veriyoruz.

"Teknolojiler ve Operasyonlar" bölümümü zün yanı sıra "Danışmanlık" bölümünü ekledik. Danışmanlık hizmetimizi, operasyonel teknolojiler ve IT sistemlerinin keşiftiği yerde, bunların güvenliğini sağlamak üzere IEC, ISO gibi birçok standart ve uluslararası çerçevelere uygun bir şekilde veriyoruz.

Bilgi güvenliği ve risk alanında da SANS, NIST, COBIT gibi tüm uluslararası çerçevelerde denetim ve danışmanlık hizmetlerini müşterilerimize sunuyoruz.



## “SADECE BAŞARIYI ÜCRETLENDİRİYORUZ”

**M**urat Lostar ve Ozan Vakar ile şirketlerin siber güvenlik açıklarını bulma ve raporlama ihtiyacını kitle kaynak yaklaşımından güç alarak hızlı ve etkili bir şekilde gidermek üzere 2020 yılında BugBounter çatısı altında yola çıktık. Şirketler ile bağımsız siber güvenlik uzmanlarından oluşan ekosistemi bir araya getirmeyi hedefleyen bir platform olarak çalışmalarımıza başladık.

Birinci faz adımı olarak tanımladığımız ürünü (MVP) Ağustos 2020’de çıkardık. Pazarda uzun yıllardır var olan klasik sızma testleri ve “red team” hizmetleri günün dinamik koşullarına uymakta zorlanıyor. Müşterimizin talep ettiği gün içerisinde 100 kişiyle sistemleri denetlemeye başlama potansiyeline sahibiz ve bu potansiyelle sektörde



**Arif Gürdenli**  
BugBounter Kurucu Ortak ve CEO

fark yaratıyoruz. Şirketlerin siber saldırılara karşı aldığı önlemlerin doğrulamasını da yapan test sürecimizi sadece başarıyı ücretlendirerek yürüten tek platformuz. Eğer geçerli bir güvenlik açığı bulamazsak para almıyoruz. Platformdaki paydaşlarımız da kurumlardan, bağımsız araştırmacıardan ve doğrulayıcılardan oluşuyor. Siber güvenlik açıklarının bulunma sürecinde attığımız yenilikçi adımlar sayesinde bütün paydaşlarımıza esnek, çevik ve güvenilir bir süreç sunuyoruz.

Ayrıca her kurum kendi ödül avcılığı (bug bounty) programının kapsamını ihtiyacı doğrultusunda belirleyebiliyor ve istediği gün, elindeki bütçe çerçevesinde hizmet alabiliyor. Bu sayede BT ve siber güvenlik yöneticileri için önceliğini dilediği gibi yönetebildiği bir çözüm sunmuş oluyoruz.

## “YÜZDE 36.5 PAZAR PAYINA SAHİBİZ”

**F**ortinet, 2000 yılında ABD’de, Sunnyvale, California’da kuruldu. İlk ürünü olan Fortigate’in (firewall) lansmanı 2002 yılında yapıldı. Bugün Nasdaq 100 Endeksi’nde yer alan ve 10 binden fazla çalışanı olan Fortinet’in müşteri sayısı 565 binin üzerine çıkmış durumda. Fortinet’in dünya çapında başarı sağlamış siber güvenlik teknolojisini 12 yılı aşkın süredir Türkiye’nin hizmetine sunuyoruz. Ülkemiz servis sağlayıcılarının, kamu kurumlarının, vatandaşlarımıza sunulan yüksek performans ve güvenlik gereksinimi duyan hizmet uygulamalarının güvenliğinin Fortinet’e emanet edilmesi bize gurur veriyor. IDC’nin “Worldwide Quarterly Security Appliance Tracker” 2021 dördüncü çeyrek verilerine baktığımızda Fortinet, üretici cirosu bazında yüzde 36.5 pazar payıyla Türkiye’nin önemli güvenlik çözümleri üreticileri arasında yer alıyor.



**Arzu Akkaya**  
Fortinet Bölge Direktörü

## “TÜRKİYE’Yİ ‘EN BAŞARILI ÜLKE’ YAPTIK”



**Zafer Akın**  
Micro Focus Türkiye  
Yunanistan Ülke Müdürü

**M**icro Focus 1976 yılında İngiltere’de kuruldu. 2017’de Hewlett Packard Enterprise’in (HPE) yazılım bölümüyle birleşti. Dünyanın en büyük kurumsal yazılım sağlayıcılarından biri olan Micro Focus, 48 ülkede 12 binden fazla çalışanı, 7 bin 500 global partneri ve 40 binin üzerindeki müşterisiyle 3 milyar dolarlık ciro yaratıyor. Türkiye’de de yıllardır istikrarlı büyüme-yi sürdürüyoruz. Micro Focus ve Hewlett Packard Enterprise’in birleşme sürecinin yaşandığı en kritik yıl olan 2018’de Türkiye’de yüzde 15 büyüdükten sonra, 2019’da hedeflerimizin yüzde 120 üze-

rine çıkarak yüzde 40’a ulaştık. Salgının damga vurduğu 2020 ve 2021 yılında da hızlı büyüme performansımızı sürdürdük. AtarLabs’ı bünyemize katarak Türkiye’nin siber güvenlik alanındaki en büyük global satın almasına imza attık. Micro Focus Türkiye olarak izleme, güvenlik ve KVKK projeleriyle tüm dünyada yenilikçi ve alanında ilk olan projeleri hayata geçirirken, 2020 yılında global ölçekte ilkleri başaran ülke olarak pazara gidiş modelinde (GTM) pilot ülke seçildik. Pilot ülke olarak da tüm başarı hedeflerine ulaştık ve Micro Focus’un global 2020 değerlendirmesinde “en başarılı ülke” olarak gösterildik.



## “KAPSAMLI VE GÜÇLÜ BİR İSTİHBARAT AĞIMIZ VAR”

**T**rend Micro olarak 30 yılı aşkın süredir güvenlik alanında faaliyet gösteriyoruz. Bu süreçte büyük bir birikime sahip olduk. En büyük amacımız, dijital bilginin tüm dünyada ve ülkemizde güvenli bir biçimde yayılmasını sağlamak. Bu amaç doğrultusunda tüketicilere, işletmelere ve kamuya yönelik yenilikçi çözümlerle bulut ortamları, uç noktalar, e-posta, endüstriyel IoT cihazları ve ağlar için katmanlı güvenlik sağlıyoruz. Tüm ülkelerden toplanan bilgilerle oluşturduğumuz kapsamlı ve güçlü bir istihbarat ağımız var. Bu da siber güvenlik konusunda ileriye görmemize, giderek karmaşıklaşan siber saldırılara karşı hazırlıklı olmamıza ve çözümlerimizi sürekli geliştirmemize olanak tanıyor. 65 ülkede 7 bine yakın çalışanımızla hizmet veriyoruz. Yaklaşık 15 yıldır Türkiye’de faaliyet gösteriyoruz. İstanbul ve Ankara’daki ofislerimiz üzerinden ülke genelinde hizmet veriyoruz. Türkiye’de finansal enerjiye ve eğitime birçok sektörde ileri düzey güvenlik çözümleri sağlıyoruz.



Hasan Gültekin  
Trend Micro Türkiye Ülke Müdürü

**Hızlı dijitalleşme beraberinde siber saldırıları da getiriyor. Türkiye de en çok siber saldırıya uğrayan ülkeler arasında. Bunun nedenleri nedir sizce?**

**Nurettin Erginöz**

## “BİREYSEL FARKINDALIĞI MAKSİMUMA ÇIKARMAK ZORUNDAYIZ”

**T**ürkiye, en çok atak yapılan 10 ülke arasında. Bu durum elbette ülkemizdeki siber güvenlik yetkinliklerinin artmasını da sağlıyor. Ancak aynı zamanda şirketlerin, kurumların ve birey olarak hepimizin risk altında olduğunu gösteriyor. Bu nedenle insana yönelik yatırımları artırarak siber olgunluğumuzu geliştirmemiz gerekiyor.

Bugün hack’leme vakalarının yüzde 90’dan fazlası e-mail kaynaklı başlıyor. Bu oran, her bireyin farkındalığını maksimuma taşımamız gerektiğini ve her zaman büyük veya küçük ölçekli olduğunda bağımsız cazibe merkezi olduğunu gösteriyor. Türkiye’ye saldırı

sayısının yüksek olmasının nedenleri kadar bugün her kurumun bir nedenle birilerinin hedefi olduğunu da göz önüne almak gerekiyor. İş alanının büyüdüğünü ve gerçekten uzman firmalarımızın sektörde ön plana çıktığını görüyoruz. Yurt dışına hizmet vermeye başlayan firmaların sayısı giderek artıyor. Ülke olarak 5-10 yıl önceye kıyasla çok iyi seviyelere ulaştık ve bir yatırım alanı haline geldik. Siber güvenlik alanında çok iyi isimler yetiştirmeyi de sürdürüyoruz. Bu gelişmeler üzerine, niş uzmanlık alanıyla sektöre dahil olan şirketler de kendilerine bir oyuncu olarak saha inşa etmeye çalışıyor.

**Arif Gürdenli**

## “KAMU DA ÖZEL SEKTÖR DE SÜREKLİ TEHDİT ALTINDA”

**S**algının etkisiyle kontrolsüz bir şekilde hızlanan dijitalleşme, siber güvenlikle ilgili tehditleri katladı. Şirketler yazılımlarını bu yönde yeniledi ve iç yapılarını daha açık hale getirdi. Çalışanların iş bağlantıları için kişisel modemlerin, bilgisayarların ve tabletlerin kullanımı arttı. Bunun yanında siber güvenliği tehdit eden kişisel hatalarda da büyük artış oldu. Siber çeteler iş birlikleri geliştirmeye başladı ve organize oldu.

Türkiye’deki birçok devlet ve kamu kurumunun yanı sıra önemli şirketler sürekli olarak siber saldırı altında. Siber saldırırganlar devlet destekli kriminal organizasyonlar olduğu gibi, bireyler veya farklı çıkar grupları da olabiliyor. Kamu ku-

rumlarında ülke güvenliğini ilgilendiren verileri ele geçirip casusluk faaliyetleri amaçlı kullanan yapıların yanı sıra ele geçirilen vatandaşlık bilgilerini, kurumsal şirket verilerini, müşteri bilgilerini dark web’de satışa çıkaranlar da var. Ülke olarak ne yazık ki vakalardan hızlı ders çıkaramıyoruz. Kurumlar ancak kendileri bir siber saldırıya uğradığında, hatta saldırılar birkaç kez gerçekleştiğinde gerçek çözümleri konuşmaya başlıyor. Değer bakımından sahip olduğunuz veriler ve dijital varlıklar ne kadar yüksekse, sizin üzerinize yönelen siber saldırılar da aynı oranda oluyor. Eğer siber korsanlar yaptıkları saldırılardan bir sonuç elde edemeseydi, Türkiye en çok siber saldırıya uğrayan ülkeler arasında devamlı olarak yer almazdı.

# 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



Arzu Akkaya

## “FİDYE YAZILIMLARI ZİRVEDEN DÜŞMÜYOR”

Siber saldırganların günlük hayatımızda yaşanan önemli gelişmelerin, büyük ölçekli saldırılar için yeni fırsatlar olarak kullanabildiği aşikâr. Süreçlerin dijital ortama taşınmasıyla birlikte ataklar çoğaldı ve çeşitlendi. Fortinet'in FortiGuard Labs tehdit araştırması ve istihbaratı kurumu tarafından yakın zamanda yayınlanan Tehdit Raporu, fidye yazılımlarının sayısının 1 yılda yüzde 1070 arttığını ortaya koyuyor. FortiGuard Labs istatistiklerinde Türkiye ve diğer

ülkelerdeki tehdit etkinliğini görebiliyoruz. Eğilim çoğunlukla her yerde aynı, saldırılar artıyor ve saldırıların doğası çeşitleniyor. Artık kişilerin yaptığı ataklardan öte yapay zeka ile yapılan daha sofistike atakları konuşmaya başladık. FortiGuard Labs verileri, fidye yazılımlarının geçen yıl boyunca zirve seviyelerinden düşmediğini ve bunun yerine fidye yazılımlarının karmaşıklığının, saldırganlığının ve etkisinin arttığını ortaya koyuyor.

Zafer Akın

## “TÜRKİYE’DEKİ ŞİRKETLERİN AYLIK GÜVENLİK HARCAMASI 3 BİN 220 EURO”

Dönem dönem Türkiye dünyada en çok saldırıya uğrayan ülkeler arasında ilk sıralarda yer alıyor. Hatta 20 Ocak 2020’de Parsecure Map’te gösterilen siber saldırı haritasında en çok saldırıya uğrayan ülke Türkiye olarak tespit edildi. Türkiye’de iş ekosisteminin bu kadar fazla tehdiye maruz kalmasında en önemli sebep bu alandaki teknoloji yatırımı eksikliği. Küresel pazar araştırma şirketi Vanson Bourne’un yaptığı araştırmaya göre, dünya genelinde şirketler veri sızıntısını engellemek için aylık ortalama 4 bin 129 Euro harcama yaparken, Türk şirketlerinin 3 bin 220 Euro harcadığı ifade ediliyor. Ancak güzel haber şu ki, güvenlik konusunda sektörün bilinci giderek artıyor. Salgın sonrasında tüm sektörde siber güvenlik alanına olan yatırımlarda

büyük bir artış olduğunu da gözlemliyoruz.

Öte yandan Türkiye ülke olarak da siber saldırıları engelleme konusunda oldukça aktif. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’na göre 2021 yılında 60 binden fazla siber saldırı püskürtüldü. Bunlar daha çok DDoS, oltalama ve spam saldırılarıyla. Engellenen saldırı sayısından da görüleceği üzere Türkiye’de siber suçlarla önemli bir mücadele yürütülüyor. Özellikle 2012’den sonra hazırlanan Ulusal Siber Güvenlik Stratejisi ve Eylem Planı doğrultusunda uygulanan birçok karar ve çalışma var. KVKK ile de yine önemli bir adım atılarak kurum ve kişilerin gizliliğine ve güvenliğine yönelik ciddi önlemler alındı. Ancak bilişim güvenliği sürekli geliştirilmesi gereken bir konu.

Hasan Gültekin

## “TÜRKİYE ÖNEMLİ BİR HEDEF HALİNE GELDİ”

Günümüzde birçok işletme neredeyse tüm faaliyetlerini internet üzerinden yönetiyor. Özellikle salgınla birlikte bu durum daha da etkisini göstermeye başladı. Daha önceleri online ortamda mağaza açmayan birçok perakende şirketi hayatta kalabilmek için online kanallara yöneldi. Bu da gerek dünya gerekse ülkemizde siber saldırıların

artışıyla sonuçlandı. Türkiye, bulunduğu konum itibarıyla çok önemli bir konumda ve yıllardır birçok fiziksel saldırıyla karşı karşıya kalıyor. Son dönemde siber saldırıların yaygınlaşması ve yoğunlaşmasıyla birlikte de önemli bir hedef haline geldi. Özellikle bankacılık, finans ve sağlık gibi sektörlerde yoğun saldırılar gözlemliyoruz

Siber saldırıların yol açtığı ekonomik kayıplar hangi seviyelere ulaştı?



Nurettin Erginöz

## “2025’TE PAZARIN BÜYÜKLÜĞÜ 363 MİLYAR DOLARA ULAŞACAK”

Salgınla birlikte çok fazla şirketin hibrit çalışma sistemine geçmesi siber güvenlik zafiyetlerini artırdı. Bu da doğal olarak siber korsanları iştahlandırdı. Bu ani ve köklü değişim

doğrultusunda saldırı sayılarının artması, kurumların siber güvenlik çözümleriyle danışmanlık hizmetlerine yönelimini artırdı. Her ne kadar siber saldırı haberlerinde genelde gelişmiş ülkeleri

# Finansal avantajlar her anında yanında!

Anında nakit iade avantajıyla ParamKart ve  
online tahsilatta düşük komisyon oranıyla ParamPOS,  
**paradan fazlası!**



Param Mobil'i  
hemen indir,  
avantajları  
kaçırma!



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

Param, TURK Elektronik Para A.S. markasıdır. TURK Elektronik Para A.S., TCMB gözetimi ve denetiminde faaliyet gösteren bir elektronik para kuruluşudur.

#ParadanFazlası

# PARAM



manşetlerde görsek de siber güvenlik alanında yatırımların gelişirmeyen ülkelerin daha sık saldırıya uğradığını görüyoruz. Ukrayna-Rusya savaşı sebebiyle o coğrafyanın da hareketli olduğunu söyleyebiliriz.

Siber saldırıların ülkelere yaşatabileceği zararların ekonomik yönden maliyeti çok üst düzeyde. Bu saldırıların bir ekonomik

yük yaratmaması adına siber güvenlik yatırımlarının artması gerekiyor. Berkshire Hathaway alt şirketi Business Wire, 2019'da 161 milyar dolar değere sahip olan siber güvenlik pazarının 2025 yılında 363 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor. Türkiye'nin de siber güvenlik yatırımlarını artırarak sürdürmesi önümüzdeki süreçte önemli olacak.

**Arif Gürdenli**

## “FİDYE YAZILIMLARI YÜZDE 1885 ARTIŞLA REKOR KIRDI”

**G**eçen yıl dünya çapında fidye yazılımı siber saldırılarında yüzde 105 artış kaydedildi. Saldırıların genelde bilgisayar sistemlerini para ya da “fidye” ödeyene kadar kullanılmaz hale getirerek, insanlara veya işletmelere zarar vermek amacıyla tasarlanıyor. Dünya çapındaki hükümetler, fidye yazılımı saldırılarında yüzde 1885 artış gördü. Sağlık sektörüne yönelik saldırılarda yüzde 755 artış kaydedildi. Kuzey Amerika'da fidye yazılımlarının sayısı yüzde 104 artış kaydetti.

Asya, 2021'de siber suçlular tarafından en çok saldırıya uğrayan bölge. Dünya genelinde her dört saldırıdan biri Asya ülkelerinde kayda geçti. Hindistan ise bölgede en çok sunucu erişimi ve fidye

yazılımı saldırısına uğrayan üç ülke arasında yer aldı.

Siber saldırıların getirdiği yüklerle milyon dolarlara kadar çıkabiliyor. Kötü amaçlı yazılım ve web tabanlı saldırılar bu açıdan başı çekiyor. 2021'de ortalama veri ihlali maliyeti, 2020'ye göre yüzde 10 artışla 4.24 milyon dolara yükseldi.

11 yıldır üst üste veri ihlalleri için en fazla parayı sağlık sektörü ödüyor. Sağlık sektöründe ortalama maliyet, 2020'deki 7.13 milyon dolardan 2021'de yüzde 29.3 artışla 9.23 milyon dolara çıktı. Önceden alınan önlemlerle bu maliyetleri düşürmek mümkün. Çünkü bir “ödül avcılığı” programının kurumlara ve kişilere maliyeti, saldırıdan sonraki zarara kıyasla çok daha düşük.

**Arzu Akkaya**

## “SALDIRGANLAR RAAS SİSTEMİYLE YAZILIM PAYLAŞIYOR”

**A**BD Hazine Mali Suçları Uygulama Ağı, yüksek kazançlı fidye yazılımlarının ve diğer hizmet olarak kötü amaçlı yazılım ürünlerinin devam eden satışına ek olarak, 2021'in ilk yarısında yaklaşık 600 milyon dolarlık fidye yazılımı ödemesi bildirdi. Tehdit aktörleri, çeşitli yeni ve daha önce görülen fidye yazılımı türleriyle kuruluşlara saldırıya devam ediyor ve genelde bir yıkım izi bırakıyor. Eski fidye yazılımları, bazen silici zararlı yazılımları (wiper malware) dahil ederek aktif olarak güncellenir ve geliştirilirken, diğer fidye yazılımları “hizmet olarak fidye ya-

zılımı” (RaaS) iş modellerini benimsemek üzere geliyor. RaaS, daha fazla tehdit aktörünün, fidye yazılımını kendileri oluşturmak zorunda kalmadan kötü amaçlı yazılımdan yararlanmasını ve dağıtmasını sağlıyor. Fidye yazılımı saldırıları, sektör veya büyüklükten bağımsız olarak tüm kuruluşlar için bir gerçeklik olmaya devam ediyor. Kuruluşların gerçek zamanlı görünürlük, analiz, koruma ve iyileştirmeyle birlikte “sıfır güven” erişim çözümleri kullanması, segmentasyon yaparak verileri düzenli olarak yedeklemesi, proaktif bir yaklaşım benimsemesi gerekiyor.

**Zafer Akın**

## “SALDIRILARIN KÜRESEL EKONOMİYE MALİYETİ 1 TRİLYON DOLARI AŞTI”

**G**eçen yıl dünya çapında yapılan siber saldırılara baktığımızda Asya başı çekiyor. Küresel düzeyde dört siber saldırıdan biri Asya ülkelerine yönelikti. Japonya, Avustralya ve Hindistan, en çok sunucu erişimi ve fidye yazılımı saldırısına uğrayan ülkeler oldu. Araştırmalara göre, siber saldırıların dünya ekonomisine maliyeti 1 trilyon doları aşıyor. Bu da neredeyse dünya gelirinin yüzde 1'i demek. Burada sadece parasal bir maliyetten bahsetmiyoruz. Siber saldırılar verinin yok edilmesine, entelektüel varlık hırsızlığına da neden oluyor. Bir şirketin verisi yok edildiğinde itibarı da zarar görüyor ve bu itibar kaybını verilerle yansıtmak çok zor. Bir şirket birden fazla siber saldırıya uğradığında yaşadığı itibar kaybı beraberinde yatırımcı kaybını hatta iflası da getirebiliyor.





# Bankkart

## Seni düşünür o

Teknolojisi ve avantajlarıyla hayatınızı kolaylaştıran Bankkart dünyasına sizi de bekleriz.



Ayrıntılı bilgi Bankkart Mobil ve [bankkart.com.tr](http://bankkart.com.tr)'de.

Ziraat Bankası



Seni düşünür o  
**bankkart**

Hasan Gültekin

## “BULUT ENTEGRASYONLARI SİBER SALDIRILARIN YENİ GÖZDESİ”

Salgınla birlikte bulut güvenliği ve uzaktan çalışanların güvenliği büyük önem kazandı. Sağladığı kullanım kolaylığı ve her yerden her zaman erişim olanağıyla işletmeler bulut sistemine yoğun ilgi gösteriyor. Bulut kullanımı her geçen gün artıyor. Bulut ortamı üzerindeki iş yüklerinin güvenliğini sağlayan Cloud One platformumuzla işletmelerin dijital dönüşümü birlikte bulut ortamına taşıdıkları verileri güvence altına alıyoruz. İşletmelerin teknolojiye hızla uyum sağlamaya çalıştığı bu dönemde

yanlış bulut entegrasyonları çok ciddi siber güvenlik risklerine yol açabiliyor. Kritik iş verilerini bulut ortamına taşıyan işletmeler, veri ihlali durumunda çok ciddi sonuçlarla karşı karşıya kalabiliyor. Salgınla birlikte yaygınlaşan uzaktan çalışmanın getirdiği risklerin önümüzdeki dönemde de devam edeceği öngörülebilir. Trend Micro olarak işletmelerin bulut ortamından uzaktan çalışanlara kadar uçtan uca güvenlik elde ettikleri çözümler sunmaya devam ediyoruz.

Siber saldırılara karşı en çok hangi sektörler risk altında?



Nurettin Erginöz

## “DİJİTALLEŞMENİN HIZLANDIĞI SEKTÖRLERDE RİSK ARTIYOR”

Son dönemde özellikle e-ticarette ciddi bir атаğa şahit oluyoruz. Bu hareketlilik, siber korsanların da dikkatini çekiyor. Telekom, sigorta gibi dijitalleşmenin yoğun ve hızlı şekilde ilerlediği sektörleri de buna dahil edebiliriz. Üretim, sağlık gibi

operasyonel teknolojilerin yoğun kullanıldığı yerlerdeki hasarlar ise hiç olmadığı kadar büyük değerlere ulaşmış durumda. Bulut teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla birlikte bu alandaki altyapılara özel atak ve tehditlerin de giderek arttığını görüyoruz.

Arif Gürdenli

## “ÜRETİME YÖNELİK SALDIRILAR FİNANSI GEÇTİ”

2021’de en çok saldırıya uğrayan sektör, yüzde 23 artışla üretim oldu. Böylece uzun bir aradan sonra finansal hizmetler ve sigorta sektörünü geride bıraktı. Üretime yönelik saldırıların yüzde 47’si, mağdur kuruluşların henüz yamamadığı veya düzeltilmediği güvenlik açıklarından kaynaklandı. Bu da ku-

ruluşların güvenlik açığı yönetimine öncelik verme ihtiyacını bir kez daha ortaya koydu. Üretimden sonra sağlık kuruluşları, küçük işletmeler, devlet kurumları ve enerji de risk altında olan sektörler olarak sıralanabilir. Uğradığı siber saldırıların sonucunda 2021’de en yüksek finansal zararlara uğrayan sektör ise sağlık oldu.

Arzu Akkaya

## “SALDIRGANLARIN FARKLI MOTİVASYON KAYNAKLARI VAR”

Son birkaç yıl sağlık hizmetleri açısından zorlu geçti. Kuruluşlar salgında ani artışlar ve sürekli değişimler ve zorluklarla karşı karşıya kaldı. Salgınla mücadelenin ön safalarında yer alan sağlık kuruluşları, hasta tedavi planlarını yeniden düzenlemek, test merkezleri inşa etmek, yatan hasta kapasitesini genişletmek ve sanal ziyaret platformlarını önemli ölçüde geliştirmek zorunda kaldı. Sağlık hizmetleri giderek daha karmaşık siber tehditlerle karşı karşıya kaldı. Geçmişte OT saldırıları, ICS ve SCADA sistemlerinden nasıl yararlanılacağını bilen uzman

tehdit aktörlerinin alanıydı. Şimdi ise bu araçların çoğu artık karanlık ağda saldırı kitleleri olarak paketleniyor ve çok daha az teknik saldırı tarafından kullanılabilir. Saldırıların arkasındaki motivasyonlar, gasp yoluyla kâr elde etmektен fikri mülkiyeti çalmaya, sadece altyapı dayanıklılığını test etmeye kadar uzanıyor. OT altyapısına yapılan başarılı saldırılar, örneğin enerji ve imalat sektörlerindeki büyük işletmelere yönelik saldırılar hatta belediye hizmetleri düzeyindeki izinsiz girişler haber değeri taşıyor.



**Zafer Akın**

## “ASIL RİSK ALTINDA OLANLAR KOBİ’LER”

**B**ankacılık ve finans, en çok risk altında olduğu için bu konuda en yüksek güvenliğe sahip sektör konumunda. Dolayısıyla siber güvenlikte ileri seviyede bulunuyor. Asıl risk altındakilerse küçük ve orta ölçekli işletmeler. Sektör fark etmek-

sizin bu ölçekteki şirketlerin ve elbette KOBİ yoğun sektörlerin siber güvenlik konusunda düşük farkındalık nedeniyle zayıf bir pozisyona sahip olduğunu görüyoruz.

**Hasan Gültekin**

## “SAĞLIK, FİNANS, ENERJİ, PERAKENDE...”

**S**iber suçlarla mücadelede önde gelen bir şirket olarak, dünya genelinde 500 binden fazla işletmeyi her gün 100 milyonlarca tehdiye karşı korumamıza olanak tanıyan temel bilgileri keşfetmek için hiç yorulmadan çalışıyoruz. 15 küresel tehdit araştırma merkezimizde yüzlerce araştırmacı ve veri bilimcisinin yanı sıra 10 binin üzerinde bağımsız araştırmacı, en son tehditlere karşı koruma sağlamak için sürekli olarak istihbarat topluyor. Trend Micro Research; e-posta, bulut, web, ağlar, sunucular, uç noktalar, mobil ve IoT/IoTT genelinde tehditler,

güvenlik açıkları ve gelecek tahminleri dahil olmak üzere 7/24 siber güvenlik öngörülerini sunuyor. Küresel erişimimiz, kapsamlı müşteri tabanımız ve 30 yılı aşkın deneyimimizle birden fazla bölgede, sektör ve iş kolundan bağımsız olarak siber güvenlik ortamına yönelik en son bilgileri sunuyoruz. En yoğun risk altında olan sektörlerle baktığımızda, son dönemde özellikle sağlık, finans, enerji ve perakendeye yönelik siber saldırılarda büyük artış gözlemliyoruz. Diğer sektörlerde de siber saldırılar azımsanmayacak kadar yoğun.

**Siber saldırılar önümüzdeki dönemde nasıl bir değişim gösterecek? Saldırı yöntemleri ve yaratacağı tahribat açısından değerlendirebilir misiniz?**



**Nurettin Erginöz**

## “BT YÖNETİCİLERİNİN YÜZDE 83’ÜNE GÖRE SALDIRILAR SÜRECEK”

**S**abancıDx’in katkılarıyla IDC tarafından hazırlanan “Türkiye’de Siber Güvenliğin Mevcut Durumu” araştırmasına göre, BT yöneticilerinin yüzde 83’ü son kullanıcı tabanlı, hedefli saldırıların artarak devam edeceğini ve bu tür saldırıların en önemli tehdit olduğunu düşünüyor. Ayrıca yöneticiler, veri odaklı saldırıların ve bulut ortamlarını

hedefleyen saldırıların önümüzdeki dönemde artacağını öngörüyor. Siber güvenlikte gelişim ve değişim her zaman devam ediyor. Yerinizde saydığımız bir gün, sizin için olumsuz sonuçlar doğurabiliyor. Tahribat potansiyeli olarak birçok senaryo düşünülebilir ama bunları doğru yatırımlarla engellemek veya etkisini azaltmak mümkün.

**Arif Gürdenli**

## “KİTLE KAYNAKLI PLATFORM KULLANIMI ARTACAK”

**S**iber saldırılar; ileri teknolojiler, kuantum bilgisayarlar ve yapay zekâ kullanımıyla farklılaşacak ve güçlenecek. Güvenliğe yönelik regülasyonların ve veri hassasiyetinin artması da saldırıların karşısına bir engel olarak konumlanacak. Endüstri 4.0 saldırılarının artması ve “Hacker-as-a-Service”, “Platform-as-a-Service” gibi kitle kaynaklı

platform tabanlı siber güvenlik hizmetlerinin kullanımlarında artışların olacağını düşünüyorum. Müşteri beklentileri ve yeni teknolojiler doğrultusunda artan ve gerilen rekabet ortamında dijitalleşen firmaların siber saldırılar nedeniyle maddi ve itibar açısından önemli hasarlar alabileceği ihtimali yüksek gözüküyor.



Arzu Akkaya

## “UYDU TABANLI İNTERNET ERIŞİMİ, RİSKİ ARTIRIYOR”

FortiGuard Labs’ın 2022 ve sonrası için siber tehdit ortamı hakkındaki değerlendirmesine göre, siber saldırganlar her yerden çalışma devam ederken, tüm saldırı yüzeyini kapsayan yeni kullanım alanlarını hedeflemek için saldırı yöntemleri geliştirip genişletiyor. 5G etkin sınırdan çekirdek ağa, eve ve hatta uzaydaki uydu internete kadar en üst düzeye çıkarma fırsatı arıyorlar.

FortiGuard Labs, keşif ve yeni teknolojilerden yararlanmak ve daha başarılı saldırılar yapmak isteyen siber suçluların sıfır gün yeteneklerini keşfetmek için daha fazla zaman ve çaba harcayacağını öngörüyor. Uydu tabanlı internet erişimi büyümeye devam ettikçe uydu ağlarını hedef alan yeni proof-of-concept (POC) tehditlerinin de görüleceği tahmin ediliyor.

Zafer Akın

## “2025’TE SALDIRILAR KATLANACAK”

Teknoloji siber saldırıları önleme konusunda her geçen gün daha gelişmiş çözümler ortaya koyarken dijitalleşmeyle birlikte bir taraftan siber saldırılara maruz kalma olasılığı da artıyor. 2025’te siber saldırıların şimdiki iki katına çıkması bekleniyor.

Özellikle nesnelerin internetinin yaygınlaşması siber saldırılara hassasiyeti artırıyor. Çünkü bağlı cihaz sayısı her geçen gün artarken birçok işletme bunları güvende tutacak ek savunma önlemlerini almakta zorlanıyor. Öte yandan internet iletişimi giderek daha güvenli hale geliyor. Özellikle kuantum ağlarının yükselişyle ağ tabanlı tehditlerin azalması bekleniyor. Burada önemli olan insan hatasının olmaması. Çünkü saldırganlar kimlik avı ve iş e-postalarını ele geçirme gibi sosyal mühendislik hilelerini uygulamaya devam ediyor. Finansal dolandırıcılık da şekil değiştirmeye devam edecek. Blokzincirin bu noktada daha güvenli bir finansal ödeme sunması bekleniyor.

Her ne kadar resmi tahminler bugün dünyada siber saldırıların 1 trilyon dolarlık tahribat yarattığına işaret etse de Cybersecurity Ventures gerçek tutarın çok daha yüksek olduğunu söylüyor. Hatta 2022 yılında siber saldırıların dünyaya maliyetinin 6 trilyon

dolar olacağını belirtiyor. Cybersecurity Ventures’a göre bu tablo önümüzdeki 3 yılda daha da kötü bir görünüm alacak ve 2025 yılına geldiğimizde siber saldırıların dünyaya faturası 10.5 trilyon doları bulacak.



Hasan Gültekin

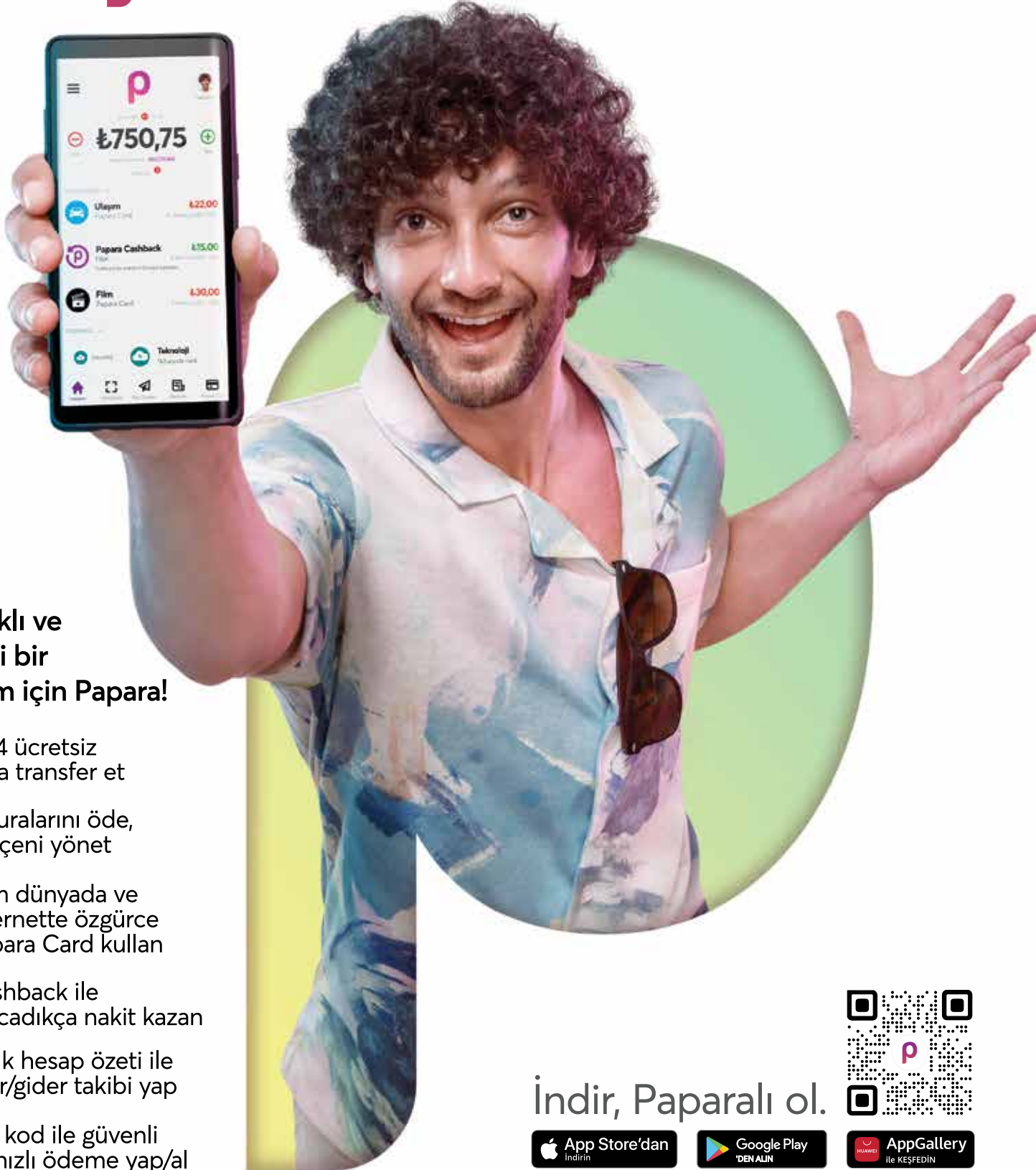
## “2021’DE 94.2 MİLYAR SİBER SALDIRIYI ENGELLEDİK”

Günümüzde siber saldırganlar buldukları en küçük açığı kullanmak ve işletmelerin en değerli varlıklarını ele geçirmek için her türlü fırsatı kullanıyor. Bu durum 2021’de de değişmedi ve siber saldırılarda büyük artış oldu. Sektör lideri tehdit istihbarat altyapımız Smart Protection Network, sadece geçen yıl dünya genelinde tüketicilere, devletlere ve işletmelere yönelik yaklaşık 94.2 milyar siber tehdidi durdurma başarısını gösterdi. Bu, 2020 yılında kaydedilen siber saldırı sayısında yüzde 42 artış olduğunu gösteriyor. 2021’in ilk yarısında Trend Micro’nun engellediği saldırı sayısı 41 milyarken ikinci yarıda 53 milyara ulaştı.

Küresel Risk Raporu’na göre bu yıl işletmeleri bekleyen tehdit

sayısı daha da artacak. Bu doğrultuda siber güvenlik ekiplerinin çok farklı güvenlik tehditlerine hazırlıklı olması gerekiyor. Siber tehditler dünya genelinde tedarik zincirleri açısından bir risk olmaya devam edecek. Siber saldırganlar genelinde popülerlik kazanan dörtlü şantaj ve gasp modeli, saldırıya maruz kalan işletmelerin müşterileri ve iş ortakları için de kapsamlı etkilere ve operasyonel aksamalara neden olacak. Bulut çözümlerini kullanan işletmelerin ve kurumların denenmiş ve yeni yöntemleri kullanan, teknolojiyi yakından takip eden siber saldırganlara karşı daha tetikte olmaları, savunmalarını güçlendirmeleri gerekecek. Kripto para madenciliği gibi yollarla bilgi işlem kaynaklarına sızmaya çalışan siber saldırganların sayısı artacak.

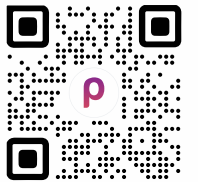
# Banka değil, papara



## 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.



## Siber güvenlik hizmeti veren şirketler olarak bu yeni döneme nasıl hazırlanıyorsunuz?



### Nurettin Erginöz

Güvenlik alanında küreselde iki farklı yaklaşım yapısı görülüyor. İlkinde firma sadece denetim yapıp bulguları veriyor. Diğerinde ise teknolojik yeterliliğe ve siber güvenlik çözümlerine sahip firma, ihtiyacınızı ve ürünleri belirliyor. Ancak denetim bulguları ile teknolojinin ortak çalışması ve olgunluğu artırma konularında yeterince olgun ve çevik cevap veremiyor. Bilgi birikimimizle bu eksikliği tamamlamak için teknoloji ve denetimi birleştiren niş alanda verdiğimiz eksiksiz hizmetle komple bir güç yaratıyoruz.



### Arif Gürdenli

Her hafta 10 yeni firmayla görüşüyorum. Mevcut müşterilerimizle de sürekli irtibattayım. İş geliştirme ekibimizin ve topluluğumuzdaki yüzlerce siber güvenlik araştırmacısının geri bildirimlerini sürekli topluyorum. Bu şekilde pazardaki ihtiyaçları ve gelişmeleri yakından izliyorum. Ürünün geliştirilmesi tarafındaki sorumluluğumu ilk günden beri aktif bir şekilde taşıyorum. CTO'muza beklentileri ve yeni fikirleri düzenli aktarıyorum. Kurucu ortaklar olarak ürünün önceliklerini birlikte tanımlıyoruz.



### Arzu Akkaya

Kurumlar, her yönden gelebilecek saldırıların oluşturduğu bir tehdit zeminiyle karşı karşıya. Tehdit istihbaratı, bu tehditleri anlamak ve gelişen tehdit yöntemlerine karşı savunmak için çok önemli. Her cihaz, gözlemlenmesi ve korunması

gereken yeni bir ağ sınırı oluşturuyor. Çalışanları ve kurumları güvende tutmak için herkesin düzenli eğitim alması ve en etkili yöntemleri incelemesi çok önemli. (ISC)<sup>2</sup> 2020 Siber Güvenlik İş Gücü araştırmasına göre dünya genelinde 3.12 milyon siber güvenlik uzmanı açığı söz konusu. Fortinet olarak pazara daha fazla güvenlik uzmanı kazandırmak en önemsedğimiz konulardan biri. Bu doğrultuda Fortinet Security Academy aracılığıyla öğrencileri siber güvenlik alanında bir kariyere hazırlıyoruz.



### Zafer Akın

Artan siber tehditlerle başa çıkabilmek için siber güvenlik sektörü de büyümeye devam ediyor. Küresel olarak pazar büyüklüğünün 2021'den 2026 yılına kadar yıllık yaklaşık yüzde 10 büyümeyle 345.4 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Tüm şirketler yeni siber güvenlik tehditlerine yanıt verecek çözümleri pazara sunarken biz de ileri teknoloji siber savunma çözümlerimizle siber güvenlik ihtiyacı her kurumun yanında olacağız.



### Hasan Gültekin

Siber tehdit ortamı sürekli değişiyor ve her geçen gün daha da riskli bir hal alıyor. Bu doğrultuda ürün ve çözümlerimizi sürekli yenileyip güncelliyoruz. Yeni teknolojileri en hızlı bir şekilde ürünlerimize uyguluyor ve sürekli değişim gösteren siber tehditlere karşı her zaman hazırlıklı olmak için tehdit aktörleri ve siber saldırılarla ilgili dünya genelinde araştırmalar yapıyoruz. Gelişmeler ve iş dünyasının değişen ihtiyaçları doğrultusunda ileri düzey tehditlere karşı ürün ve çözümlerimizi kesintisiz olarak yeniliyoruz. Yeni satın almalarla ürün portföyümüzü daha da geliştiriyoruz.



# ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini  
kapsayan zengin içerik

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

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

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

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Ad Soyad: .....

Adres ve Fatura Bilgileri: .....

Posta Kodu: .....

Şehir: .....

Tel: .....

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 420 TL'yi (20 TL dergi 15 TL kargo ücreti)

1 Dergi aboneliği.....: 420 TL

2 Dergi aboneliği .....: 840 TL

3 Dergi aboneliği .....: 1000 TL

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.'nin

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

# Ödeme ve elektronik para kuruluşları temsilci kullanımında nelere dikkat etmeli?



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

**E**lektronik para ve ödeme kuruluşları, hizmetlerini bir temsilci aracılığıyla da verebiliyor. Ancak söz konusu temsilcinin “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik”te belirtilen belirli şartları sağlaması gerekiyor. Yönetmelikte açıkça belirtildiği üzere, ödeme ve elektronik para kuruluşlarının, ödeme hizmetinin sunulması kapsamında üçüncü kişilerle çalışabilmesinin (dış hizmet alımı hükümleri hariç olmak üzere) tek yolu temsilci atamak.

İlgili yönetmelikte temsilci “kuruluş adına ve hesabına hareket eden gerçek veya tüzel kişi” olarak tanımlanıyor. Temsilciye yönelik hususlar da yönetmeliğin 18’inci maddesinde detaylandırılıyor. Sadece elektronik paranın dağıtımı ve fona çevrilmesi işlemlerini yürütenler, bu madde hükümlerine tabi tutulmuyor. Kuruluşlar tarafından seçilecek temsilci bakımından gerekli özennin gösterilmesi ve uygunluğun değerlendirilmesi ise önemli bir koşul.

## **TÖDEB listesine kaydolmak gerekiyor**

Temsilcilik ilişkisinin kurulabilmesi için öncelikle taraflar arasında yazılı bir anlaşma yapılması gerekiyor. İşbu sözleşmenin im-

zalanmasının ardından 15 iş günü içerisinde temsilcinin, Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği’nin (TÖDEB) tuttuğu listeye eklenmesi için bildirilmesi gerekiyor. Birlik tarafından tutulan bu liste, ödeme hizmeti ve elektronik para kuruluşlarının temsilcilerinin tamamını içeriyor. Söz konusu listede yer almayan bir temsilci üzerinden ödeme hizmeti sunulması mümkün olamıyor. Bu liste kamuoyunun erişebileceği şekilde birliğe ait internet sitesinde (todeb.org.tr) yayınlıyor.



## **Kuruluş ve temsilcilerin yükümlülükleri**

Kuruluşlar tarafından temsilci atanabilmesi için asgari özkaynak yükümlülüğünün yerine getirilmesi şart. Özkaynağı bu tutarın altında olan bir kuruluşun temsilci ataması mümkün olamıyor.

Elektronik para kuruluşları bakımından atanan temsilcisi, elektronik para ihrac etme yetkisine sahip olamıyor. Tüm ödeme hizmeti ve elektronik para kuruluşları bakımından, atanmış olan temsilcinin kuruluş adına sunacağı ödeme hizmetini atayacağı alt temsilcileri aracılığıyla sunması yönetmelikle yasaklanmış durumda. Alt temsilciyle kastedilen acente, bayi veya benzer adlar altında atanan her türlü kuruluş ifade ediyor.

Bir elektronik para veya ödeme hizmeti kuruluşunun, sunulacak hizmet bakımından faaliyet izni de bulunan başka bir kuruluşu temsilci olarak ataması mümkün. Ancak temsilci olarak atanan bu kuruluşun kendi adına ve bu madde kapsamında atamış olduğu temsilciler alt temsilci olarak nitelendirilemiyor.

Kuruluş, kendi adına temsilci aracılığıyla sunduğu tüm hizmetlerden, bu hizmetleri sanki kendi sunuyormuş gibi sorumlu. Üstelik söz konusu hizmetlerin yasal düzenlemeye uygun olarak yürütülmesini de







**Ödeme ve elektronik para kuruluşları, kendi adına temsilci aracılığıyla sunduğu tüm hizmetlerden, bu hizmetleri sanki kendi sunuyormuş gibi sorumlu. Üstelik söz konusu hizmetlerin yasal düzenlemeye uygun olarak yürütülmesini de sağlamakla yükümlü. Bu durum, temsilcinin bu faaliyetleri yasal düzenlemelere uygun yürütmesi bakımından kendi yükümlülüğünü de ortadan kaldırmıyor...**



sağlamakla yükümlü. Tabii bu yükümlülük, temsilcinin bu faaliyetleri yasal düzenlemelere uygun yürütmesi bakımından kendi yükümlülüğünü de ortadan kaldırmıyor. Faaliyetlerin yürütülmesi amacıyla kuruluşlar ile temsilciler arasındaki her türlü fon transferinin bankalar aracılığıyla yapılması gerekiyor. Transfer için kullanılacak banka hesaplarının temsilci tarafından kuruluşlara iletilmesi, sonrasında da kuruluş tarafından kaydedilmesi zorunlu tutuluyor.

Temsilci adaylarından talep edilecek bilgi ve belgeler de yönetmelik açıkça sıralanmış durumda. Bunlar arasında formatı birlik tarafından belirlenen başvuru formu, vergi levhası, vergi daireleri ve SGK'dan alınacak "borcu yoktur" yazıları, ticaret sicil gazetesi örnekleri gibi belgeler yer alıyor.

Temsilcilik ilişkisi devam ettiği sürece temsilcinin ilgili koşulları sağlamaya devam ettiğinin, ilgili kuruluş tarafından düzenli olarak takip edilmesi gerekiyor.

Kuruluşlara yüklenen bir diğer yükümlülük de temsilcinin faaliyetlerinin yasal düzenlemeye uygunluğunu kontrol edecek bir merkezi sistem kurulması.

Temsilci, suç gelirlerinin aklanması ve dolandırıcılığın önlenmesi kapsamında gerekli önlemleri almak, bu konuda bir iç kontrol mekanizması oluşturmak zorunda. Kuruluş da bu önlemlerin alınıp mekanizmanın oluşturulduğunu takip etmekle yükümlü.

Kuruluş, temsilciden aldığı belgeleri temsilcilik süresince ve temsilcilik ilişkisi sona erdikten sonra 10 yıl boyunca saklamak ve denetime hazır olarak bulundurmak zorunda.

Temsilcilik sözleşmelerinde yer alması gereken hususlar da yönetmeliğin ilgili maddesinde belirtiliyor. Yazılı olarak kurulan sözleşmenin eksiksiz olarak hazırlanması ve imzalanması için bu unsurların yer alması gerekiyor. Belirtilenler dışında kalan konularda tarafların özel şartlar belirlemesi mümkün.

#### **Yurt dışında da temsilcilik kurulabilir**

Ödeme ve elektronik para kuruluşları, yurt dışında yerleşik gerçek veya tüzel kişilerle de temsilcilik ilişkisi kurabiliyor. Bunun için öncelikle, söz konusu temsilcinin bulunduğu ülkeye göre ayrı ayrı olacak şekilde, temsilcilik açılmasının gerekçeleri ve faydalarını belirtilen bir rapor hazırlanması gerekiyor. Kuruluş, ilk temsilcilik sözleşmesinin imzalanmasından en az 30 gün önce Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na bildirimde bulunmak zorunda. Bu noktada, temsilcilik ilişkisi kurulabilecek ülkelerin TCMB tarafından belirlendiğini belirtelim.





# KADIN LİDERLERİN ROL MODELLERİ

**P**SM olarak 2019 yılından bu yana kadınların çalışma hayatının her aşamasına katılımını desteklemek, başarılarını öne çıkararak görünürliğini artırmak amacıyla WBuzz “Fark Yaratan Kadınlar” buluşmaları düzenliyoruz. Bu yılki ilk buluşmamızı 15 Mart’ta İstanbul Feriye’de yapmış ve 21 şirketten 22 kadın liderin katılımıyla “İş dünyasında eşitlik, kapsayıcılık ve aidiyet” temasını işlemiştik. 2 Haziran’da ise Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün’ün ev sahipliğinde SRP Legal’in ofisinde bir araya geldik. 17 kadın liderle keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Bu kez ana gündem maddemiz KızCode projelerinin detaylarıydı... Bir önceki toplantımızın katılımcıları, KızCode sosyal girişimini, geleceğe ışık tutacak kız çocuklarının eğitimini destekleyerek günü anlamlandırmıştı. Bu kez de

KızCode Kurucusu Müjde Esin toplantıya bizzat katılarak projelerini anlattı ve soruları yanıtladı... 6 yılda 6 binin üzerinde kız çocuğuna başta “kodlama” olmak üzere bilişsel yetenekler kazandıran KızCode, onların teknik becerilerini geliştirerek teknoloji alanındaki rollerini artırmayı amaçlıyor. Esin’in “Ben yaptysam sen de yapabilirsin” fikriyle başlattığı bu girişimin daha fazla kız çocuğuna ulaşması için yapılabilecekleri konuştuk... Belirleyeceğimiz yol haritasını paylaşmak üzere bir sonraki toplantımızda buluşmak üzere ayrıldık.

*Sohbet sırasında konuklarımıza bir de sorumuz oldu: Acaba iş hayatlarında kendilerine hangi başarılı kadını rol model almışlar? Bu liderler kariyerlerine, hayatlarına nasıl ışık tutmuş? İşte yanıtları...*



**Ayşim Niksarlı**  
**Forcerta Siber Güvenlik Danışmanlık**  
**Hizmetleri Direktörü**

## BETÜL MARDİN

**B**etül Mardin, halkla ilişkiler mesleğinin duayeni. Hatta bu meslek Türkiye’de yokken var edeni de diyebiliriz. 5 yıl kadar önce “90 yaşındayım ve hala çalışıyorum” demişti. Enerjisini, dinçliğini çalışmaktan alıyor. Her zaman çalışmaya karar vermiş bir kere. Şöyle dediğini hatırlıyorum Mardin’in: “Kadınlar çalışmalı. Neleri yapabileceklerine, haklarında ne denileceğine kendilerinin vermeleri lazım kadınların. Soğukkanlı olun, terbiyeli ve hak yemeden çalışarak tüm hayatınız sürecinde öğrenin, öğrenin, öğrenin! Her zaman kendinize güvenin, amacınızı belirleyin, programlayın, kendinizi geliştirin...” Siz hakkınızda ne derseniz istersiniz?



**Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün**  
**SRP Legal Kurucu Yöneticisi**



## ANNEM

**K**endimi bildim bileli ilk ve eşsiz tek rol modelim annemdir. Hayatta şansın önemli olduğuna inanırım. Benim şansım da gözümü ilk açtığımda başlamış. Sevmeyi, şefkati, anneliği, kadınlığı, insanlığı, iyi kalpliliği, çalışkanlığı, öğrenmeyi, merak etmeyi, azmi, alçak gönüllülüğü, nezaketi, zarafeti, cesareti, özgüveni, girişimciliği ve inovatif olmayı annemden öğrendim. Annem sadece benim için değil daha pek çok kadına da rol model olmuş bir kadın. 1970’li yıllarda Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi’nden mezun olup bir süre SGK’da çalıştıktan sonra kendi eczanesini kurmuş. Onca zorluğa

rağmen 40 yılı aşkın süre eczanesini başarıyla ayakta tutabilen, girişimci bir iş kadını. Yani aslında sadece okumanın değil hayat boyu öğrenmenin, merakın, girişimciliğin, yenilikçiliğin ve filantropinin (hayırseverlik) önemini onun duruşu ve aksiyonlarıyla öğrendim. Kurduğu eczanesinin yanı sıra Eczacı Odası Haysiyet Divanı Başkanlığı, Bülent Ecevit Üniversitesi Vakfı Kurucular Kurulu ve Yönetim Kurulu Üyeliği, Çevre Derneği Kurucular Kurulu ve Yönetim Kurulu Üyeliği ile Danışma Kurulu Başkanlığı gibi sayısız aktif rolü ve filantropik çalışmasıyla her zaman etrafındaki insanlara rol model oldu.

**Elif Özgür**  
Mapfre Sigorta İK ve Organizasyon Müdürü

## BETÜL MARDİN

Aklma ilk gelen kişi, Türkiye’de halkla ilişkiler ve iletişim alanında duayen kabul edilen, sayın Betül Mardin olur. Bana göre bir kadının rol model olabilmesi için sadece kendi değil başkaları için de faydalı olması, başkalarının hayatına da dokunması lazım. Betül Mardin bu anlamda her zaman örnek aldığım, beni etkileyen güçlü kadınlardan biri oldu. Genç kızların üniversiteye gidemediği bir dönemde büyüdüğü için okuyamayan Betül Mardin, benim gibi binlerce kadına öğrenmenin yaşı ve zamanı olmadığını, kendini sürekli geliştirmenin bitmeyen bir yolculuk olduğunu gösterdi. Verdiği eğitimler ve burslarla binlerce insana dokunmaya devam ediyor. Bitmeyen enerjisiyle her fırsatta zorlukları avantaja çevirmenin mümkün olduğunu söyleyerek benim gibi sayısız kadına cesaret verdiğine inanıyorum. Kendisinin de dediği gibi: “Bazen o hayal ettiğin zamanda başlayamazsın ama sonra başka bir şekilde başlarsın o şeye. Sen yeter ki çalış, her gün o enerjiyi kanında hisset.”



**Esra Güler**  
Momento Genel Müdürü

## LEYLA ALATON

Aklma birden fazla kadın rol model gelse de en beğendiğim Leyla Alaton olduğunu söyleyebilirim. Onun güçlü duruşu, iş dünyasındaki başarıları ve liderlik gücünün yanı sıra yeni girişimcilere ve özellikle kadın istihdamına verdiği destekle herkesçe örnek alınacak bir isim olduğunu düşünüyorum. Leyla Hanım’ın iş yaşamına dair düşüncelerini, kadının iş dünyasında edindiği yeri ve önemi aktarış şeklini beğeniyorum. Aynı zamanda mütevazı duruşu ve sanata verdiği önem ve zevkiyle de bana örnek olan bir kadın rol model.



**Gamze Gürkan Numanoglu**  
**Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve**  
**İletişim Grup Başkanı**

## AKILLI KADIN YÖNETİCİLER

**N**e şanslıyım ki etkin ve güçlü kadın karakterlerin olduğu bir aile içerisinde hamurum yoğruldu. Çalışıp çalışmamalarından bağımsız olarak, hayatımdaki tüm ana kadın karakterler varlıklarını kuvvetli gösterebilen, ıslıtlı ve her ne yapıyorlarsa onu en iyi şekilde yapmaya çalışan, ortalamayla yetinmeyen kadınlar oldu. Hep başarılı kadınların öykülerini anlatarak, potansiyelimizi gerçekleştirmemize teşvik ederek, bizleri eşit bir dünyaya hazırladılar. Kadın-erkek dengesinin bir konu bile olmadığı bu aile ortamı bence profesyonel bakış açımda çok etkili oldu. İş hayatında da genelde çok akıllı kadın yöneticilerle/çalışma arkadaşlarıyla denk gelme şansına sahip oldum, her birinden model alınacak önemli çıktılar edindim. Bir isme sığdırmam mümkün değil ama yekünde bu kadınlardan profesyonel hayatta sadece iş bitirici olmanın yeterli olmadığı, aynı zamanda vizyon katıcı, büyük resmi görebilen, genel yetenek setinin kıymetini bilen ve bu doğrultuda kendini geliştiren bireylerin asıl başarıyı yakalayacakları mesajını aldığımı söyleyebilirim.



**Gonca Çin**  
**Mobilexpress Kurumsal İletişim Müdürü**

## VİZYONER KADINLAR

**İ**ş hayatımda bana rol model olan, çalışma stilini ve kariyer yolculuğunu kendime örnek aldığım birçok başarılı kadın var. Ama beni en çok etkileyenler, kariyerimi şekillendirirken azimlerini kendime örnek aldığım, her gün onlarcasıyla omuz omuza çalıştığım güçlü kadınlar oldu. Sabah erkenden uyanmış, bin bir zorlukla çocuklarını okula hazırlamış, sonra kendi işinin başına oturan, gün boyu çalışan, işini özenle yapan, emek veren, tırnaklarıyla hak ettiği pozisyonlara yükselen, tüm bunlar olurken iyi birer anne olmaya ve herkese/ her şeye yetmeye çalışan kadınları her zaman hayranlıkla izliyorum. Çalışma hayatının karmaşası ve yıldırıcı temposunda pozitif enerji ve nezaketi kaybetmeden çalışabilmek, kendini sürekli gelişime adayabilmek, olumsuzluklarla karşılaştığında demotive olup da şikâyet etmek yerine, olaylardan öğrendiklerini cebine koyup ileri gitmek için daha çok çalışmaya devam etmek bana göre çok önemli. Bunları başarabilen ve asla pes etmeyen vizyoner kadınlara her zaman saygı duyuyorum.



**Hülya Turan**  
**PayFix Yönetim Kurulu Üyesi**

## MACKENZIE SCOTT

**B**iz kadınlar her birimiz farklı hikayelerde var olup, önce çocukluğumuz ardından kariyerimizde ilerlerken hepimiz bilinçsizce farklı rol modeller seçiyoruz. Hayatım boyunca çok fazla kadından ilham aldım. Sosyal hayatın içinde var olmaya başladıkça gelişimim ve hedeflerim sürekli değişti ve sürekli yenilendim. Fakat bu soruyla karşılaştığımda aklıma gelen ilk kadın MacKenzie Scott oldu. Çünkü ne kadar kazandığımız değil kazancımızı nerelelere harcadığımızla ilgilidir başarı. İlk adımı atarken de zirveye ulaştığımızda da önemli bir unsurdur bu. MacKenzie Scott bir öğretmen, yazar, eş ve anneydi. Evet, evlilik öncesi bir başarı hikayesi yazmadı, bir iş kadını olarak da anılmadı ama iş dünyasında tarihe geçecek kadınlardan biri oldu. Ve belki de evet, Amazon'un başarı hikayesinin arkasındaki gizli aktörlerden biri. Hedefi için bir tutkuya sahip. Hırs değil belki ama tutku, hangi konuda olursa olsun bir işi en üst seviyeye çıkarmak için gerekli olan azmi körikler, bu duygu bizi karşılaşılabilecek tüm güçlüklerle mücadele edebilmek, zorlukların üstesinden gelmek ve daima ileri gidebilmek konusunda her zaman alfa konumda tutar. MacKenzie Scott son yıllarımın en iyi rol modeli diyebilirim. Farkındalığı yüksek hedefleri net ve zeki bir kadın.



**Leman Derin**  
**Ozan SuperApp CFO'su**

## DEMET İKİLER

**R**eklam sektörünün önde gelen liderlerinden Demet İkiler, iş hayatında kadınları destekleyen hatta işyerinde cinsiyet çeşitliliği için değişimi yönlendiren bir lider. Bu yüzden rol model alınan liderler arasında aklıma gelen ilk isim oldu. 2020 yılında, çalışma ortamında kadınları destekleyen ve cinsiyet eşitliğinde liderliğiyle değişim yaratan 100 rol model kadın yöneticinin seçildiği "The HERoes Top 100 Role Model Women Executives" listesine giren İkiler, Türk kadınlarına bu anlamda da güçlü duruşuyla temsil edilme şansı yarattı.





**Müjde Esin**  
KızCode Kurucusu

## NAGEHAN KAYALAK

**L**iseyi bitirdikten ancak 5 yıl sonra üniversiteye gidebildim. Eğitimimi sürdürebilmek için verdiğim mücadele beni çok yormuştu. TRT Haber’de staj yaparken tanıştığım sevgili Nagehan Kayalak’ın varlığı, kişisel yaşamım ve kariyer gelişimime çok önemli katkılar sağladı. İlgi alanlarımın değerli olduğunu anlatıp teknik becerilerimin üzerine daha çok gümem için beni yürekleyen ilk kişi oldu. Onun desteğiyle dil eğitimi almak için İngiltere’ye gittim ve sonrasında yüksek öğrenimimi de bu ülkede tamamlama fırsatı buldum. KızCode’u kurarken de bana inanan ve manen yanımda olan Nagehan, cesaret ve güç kazanmamı, bu sayede farklı kapılar aralamamı sağladı. Girişim ve hayat yolculuğumda Nagehan gibi bir kadının büyük destekçim olması benim için çok büyük bir şans oldu.

**Nesrin İlker Peker**  
Erka Grubu Genel Müdür Yardımcısı

## TÜRKAN SAYLAN

**M**esleğine verdiği değer ve saygı, çalışma ve başarıya azmi, işine olan tutkusu ve kararlılığıyla hayranlık duyduğum ve örnek aldığım kadın Türkan Saylan’dır. Türkan Hanım’ın hastalarına şifa sağlamak için yılmadan gösterdiği mücadele ve fedakârlık beni çok etkilemiştir. İşini yaşamı haline getirmiş, iş yaşamındaki değerler bütünü ile kendi hayatındaki değerleri harmanlamış ve bu sayede birçok başarıya imza atmıştır. Meslek hayatından sonraki döneminde de sosyal sorumluluk projeleriyle kız çocuklarının okuması için destek olmuş, kadınların toplumda ve iş hayatında daha iyi yerlere ulaşması için çalışmış ve ardında çok değerli bir miras bırakmıştır. Biz iş hayatındaki kadınların, toplumsal sorumluluğumuzun bilincine vararak, kız çocuklarımızın daha iyi eğitim almasına katkı sunmamızın önemli olduğunu düşünüyorum.





**Olçay Çat**  
Fineros CEO'su

## ÇALIŞMA ARKADAŞLARIM

İş hayatım boyunca harika kadınlarla birlikte çalışma fırsatı buldum. Kimi yöneticim kimi de kol kola birlikte güzel işler yaptığım arkadaşlarım oldu. Tek bir rol modelden ziyade, hayatıma dokunan bu kadınların her birinin hayran olduğum özelliklerini kendime örnek aldım. Örnek almaya çalıştığım başlıca özelliklerini ise şöyle sıralayabilirim: Sayılarla konuşmak, fizibilite yaparak ilerlemek, güçlük ve zorluklar karşısında sonuna kadar dayanıklı kalmak, enerjisini hiç bitirmemek, işini gönlünü vererek yapmak ve her daim dostlarının yanında olmak... İyi ki hayatımda oldular, olmaya da devam ediyorlar.



**Övgü Bayram**  
Multinet Up Satış Direktörü

## LEYLA ALATON

Leyla Alaton'un kendisiyle barışık, hayatın pozitif yönlerine odaklanan, enerjisi yüksek bir iş kadını olarak benim gibi birçok kişiye rol model olduğunu söyleyebilirim. Özellikle iş hayatındaki birikimini paylaşmaya dair cömert tutumu ve güçlü karakteriyle ülkemizde fark yaratan lider kadınlardan biri. İş dünyasındaki kadın çalışan sayısını artırmak için yer aldığı tüm sosyal sorumluluk projelerini çok değerli buluyorum. Güncel teknolojik gelişmeleri yakından takip etmesi ve bu gelişmelere hızlı bir şekilde ayak uydurması da bende büyük hayranlık uyandırıyor.



**Özlem Gürsoy**  
PayFix Genel Müdür Yardımcısı

## MELLODY HOBSON

Kariyer hayatımı planlamaya başladığım günlerden itibaren iş dünyasına ait farklı rol modellerim olmuştur. Ancak son yıllarda Starbucks'ın başkanı olduktan hemen sonra bir röportajını dinlediğim Melody Hobson'ı yakından takip etmeye başladım. Forbes 2020 raporuna göre Hobson, dünyanın en güçlü 100 kadını arasında yer alıyor. Karizmatik, çalışkan, hırslı, tutkulu ve zeki olmasının yanı sıra bilgi birikimini insanlarla paylaşırken, gençlere aktararak onların kendilerini yetiştirmesine destek olması, tüm yoğunluğuna rağmen çocuğuna ve ailesine ciddi zaman ayırması, sahip oldukları ve başarıları için sürekli şükrederken ihtiyacı olan insanlara yardımcı olmak için düzenlediği organizasyonlarla, eğlenceli ve dinamik kişiliğiyle beni gerçekten etkiliyor. Röportajlarımı her dinlediğimde, başarılarımı ve hedeflerime ulaşmak için yapacaklarımı farklı bir perspektiften yeniden değerlendirmek için kendisinden ilham aldığımı fark ediyorum.





**Semra Demircioğlu**  
Turk Finansman Genel Müdürü

## TÜRKAN SAYLAN

**T**ürkan Saylan vizyonu, Atatürkçü ve cumhuriyetçi kimliğiyle her zaman ilham aldığım ve rol model gördüğüm bir kadın. İdeallerini cesaretiyle birleştiren bir kişinin önünde hiçbir engel duramaz. Yol gösterici, mücadeleci ve ileri görüşlü yönleriyle rol model olan biriydi. Ben de hem kendimi eğitim ve deneyim anlamında donatmayı hem de çevremdekilere bu anlamda kaynak olmayı önemsiyorum. İş hayatında engellere değil “Neler mümkün” sorusunun cevaplarına odaklanıyor, kendi etki alanımda da fırsat eşitliğini gözetiyorum.

**Sinem Kır**  
PAX Türkiye Genel Müdürü

## NAZAN SOMER ÖZELGİN

**B**u soru beni çok geçmişe götürdü açıkçası. Çok genç yaşlarda girdiğim ödeme sistemleri sektöründe en büyük müşterilerimiz bankalardan oluşuyordu -ki halen öyle. O zamanlar tabii genel müdür veya genel müdür yardımcısı seviyesinde biri beni hayatta kabul etmez diye düşünüyordum. Zaten randevu alacak cesaretim de yoktu. Henüz 20’li yaşlarımın başındayım. Bankalardaki tüm kadın yöneticilerin duruşlarına, çalışkanlıklarına, vizyonlarına hayrandım. Acaba benim kariyerim nasıl şekillenecekti, onlar gibi başarılı olabilecek miydim? En beğendiğim ve hayran olduğum kadın yönetici de Nazan Somer’di. Sonra bir gün bir toplantı için Yapı Kredi plazaya gittim. İçeri girerken Nazan Somer’i gördüm. Duruşu, yere sağlam basan adımları ve belli belirsiz bir gülümsemeyle “günaydın” deyişi hiç aklımdan çıkmıyor. Yanına gittim ve “Merhaba. Ben sizi gazete ve dergilerden sürekli takip ediyorum. Günün birinde ben de sizin gibi güçlü bir kadın olmayı hayal ediyorum” dedim... Hala da Nazan Hanım benim için bir idoldür.



# Ozan SuperApp'i İndir, SuperCard'ını Al, Kazanmaya Başla.

Hemen Ozan SuperApp'i ol, SuperCard'ını hesabına tanımla,  
harcamalarından cashback kazan.



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

# PayFix

Yeni Nesil Ödeme