

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZİNİ

EKİM 2022

Sayı: 138 / Fiyatı: 20 TL

'FİNANSTA GELECEK ELEKSE  
DÜNYASINDA DÖNECEK'



**31** EKİM

WSPARK  
BAŞVURULARI  
İÇİN SON GÜN



Payten Türkiye Ülke Müdürü Burak Kutlu

**“Türkiye’de e-ödeme  
sektörünü geliştirmeye  
devam edeceğiz”**

ISSN: 2148-8983



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

# PayFix

Yeni Nesil Ödeme



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Harekette bereket olsun!

**BDDK'nın FUPS Bank A.Ş. için kuruluş izin verdiği haberi, dergimizi bu sayfa hariç baskıya hazırladıktan sonra düştü e-posta kutuma. Bültene göre, 1.5 milyar TL kuruluş sermayeli FUPS Bank, "Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik" kapsamında verilen ilk dijital mevduat bankası kuruluş izni niteliğini taşıyordu...**

FUPS Bank hisselerinin neredeyse tamamı, bankanın kurucusu konumundaki Lydians Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri'ne ait. Hatırlanacağı gibi bu şirket, Eylül 2020 itibarıyla TCMB'den elektronik para kuruluşu lisansı aldı ve "FUPS" markasıyla faaliyet gösteriyor. FUPS, Bankalararası Kart Merkezi'nin yanı sıra "Principal" statüde Visa üyesi. Payment Card Industry (PCI) ve Data Security Standart (DSS) sertifikasyonlarına da sahip. "Seç Seç", "İkili Hesap", "Böl Böl", "QR Kart" ürün ve çözümleriyle öne çıkan FUPS, bakalım Türkiye'nin ilk dijital mevduat bankası olarak sektöre nasıl bir açılım getirecek? Hatırlanacağı gibi Hayat Katılım Bankası da "Türkiye'nin ilk dijital katılım bankası" unvanıyla geçen nisan ayında BDDK'dan kuruluş

izni almıştı. Ardından BDDK, temmuz ayında da Kasa Katılım Bankası için kuruluş izni vermişti. Her iki katılım bankasının da 1.5 milyar TL ödenmiş sermayeye sahip olacağı açıklanmıştı... İlk iki kuruluş izninin katılım bankacılığı alanında verilmesi "Acaba Türkiye bankacılık ekosistemi yüzde 100 dijital bankacılık için yeterli potansiyele sahip değil mi" kuşkusuna yol açmıştı. Şimdi FUPS Bank girişimiyle bu kuşku bir nebze olsun giderilmiş oldu. Dijital banka girişimlerin bir trende dönüşüp dönüşmeyeceğini ise sanırım faaliyet izinleri sonrası ortaya konacak ürün ve hizmetler ile potansiyel müşterilerin ilgisi belirleyecek. "Harekette bereket var" diyelim ve artan rekabetin gerek Türkiye finans ekosistemi gerekse vatandaşlar için faydalı olmasını umalım. 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.

# iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EKİM 2022



# 18

## PROJEKSİYON

“Türkiye e-ödeme sektörünü geliştirmeye devam edeceğiz”



- 7** Pazarama, e-ticaretteki iddiasını büyütüyor
- 22** Finans alanında deneyim ve tecrübe: Elekse
- 26** PayCore, e-para şirketlerinin büyüme yolculuğuna rehberlik edecek
- 30** Self servis ve kodsuz risk orkestrasyonu: Formica
- 34** Mobil devrimini hızlandıracak öncü projeler
- 36** SMS OTP'den güçlü kimlik doğrulamaya geçiş için zaman daralıyor!
- 38** Lidio, ödemelere “sınırsız özgürlük” vaat ediyor
- 40** Colendi'yi 100 milyon kullanıcıyla unicorn yapacak satın alma

**42** Türkiye girişim ekosisteminde tüm zamanların rekoru kırıldı

**46** “Girişimimin küçük ortağı olmayı hedefliyorum”

**50** WSpark 2022 için aday olun, aday önerin

**52** Geleceği, dijital tsunamide ayakta kalabilenler tasarlayacak

**54** Uzaktan kimlik tespiti sistemlerine tüzel kişiler de dahil ediliyor



**56** İşte ilk yarının FinTek yatırım şampiyonları!

## ► Pazarama, e-ticaretteki iddiasını büyütüyor

Türkiye İş Bankası, doğrudan iştiraki Trakya Yatırım Holding üzerinden Pazarama'daki yatırımını büyütme kararı aldı. Maximum Mobil uygulaması üzerinde yolculuğuna başlayan Pazarama, hem Maximum Mobil hem de pazarama.com internet sitesinde faaliyetini büyüterek yola devam ediyor. Pazarama, milyonlarca ürüne kolayca ulaşılabilen online alışveriş özelliğinin yanı sıra kullanıcılarına araçtan inmeden akaryakıt ödemesine, online market siparişinden sinema bileti alımına ve ulaşım kartlarına para yüklenmesine kadar günlük hayatı kolaylaştıran pek çok hizmet sunuyor. Pazarama ekosisteminde ayrıca Pazarama Tatil markası üzerinden uçak bileti alımı ve otel rezervasyonu da yapılabiliyor. Pazarama'da giyimden kırtasiyeye, elektronikten evcil hayvan ürünlerine ve oyunlara kadar çok geniş bir yelpazede farklı ürünleri bulmak mümkün.

Pazarama Genel Müdürü



Serkan Uğraş Kaygalak



Serkan Uğraş Kaygalak, "Pazarama'yla kullanıcılara sorunsuz online alışveriş deneyimi sunuyoruz. İçinde bulunduğumuz dijital çağın gereklilikleri ve müşteri beklentileri doğrultusunda bankamızın finansman ve ödeme çözümlerindeki gücünü e-ticaret alanındaki yetkinliklerimizle birleştirerek ilerliyoruz. Pazarama'daki iddiamızı gerçekleştirmek için tahsis edilecek kaynakla hem ticari hem de bireysel kullanıcılarımızın memnuniyetini sağlayacak hizmetler ve çözümler sunmaya devam edeceğiz" diyor.

## İş Bankası'nın uç nokta cihazlarının yönetimi Kron'a emanet

Telekomünikasyon, finans, enerji, sağlık gibi sektörlerde birçok yerli ve uluslararası firmaya siber güvenlik ürünleri sunan Kron, Türkiye İş Bankası'na ait uç nokta cihazlarının yönetimini üstlendi. Kron, bankaya ait uç nokta cihazların tek bir arayüzden güvenli bir şekilde yönetilmesini sağlayarak Türkiye İş Bankası'nın operasyonel verimliliğinin ve güvenlik, olgunluk seviyesinin artırılmasına destek olacak. Statik IP yönetimi, coğrafi yedeklilik, çoklu veri tabanı, çoklu operatör GGSN desteği gibi birçok özelliği tek bir arayüzden sunan Kron çözümleriyle, anlık binlerce talep kolayca yönetilebilecek. Kron İş Geliştirme Direktörü Ümit Çelik, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Cihaz yönetim çözümlerimiz yıllardır Türkiye'de neredeyse tüm telekom servis sağlayıcıları tarafından kullanılıyor. İnternet abonelerinin yüzde 95'i bu çözüm arkasından internete bağlanıyor. Bu bilgi birikimimizi ve uzmanlığımızı İş



Bankası ile birlikte bankacılık sektörüne de taşımaktan çok memnunuz. Yakın çevremizde yaşanan gelişmeler gösteriyor ki hassas ve kritik sistemler için lokal çözümlerin gelişmesi ve kullanılması hem güvenlik hem de servis devamlılığı açısından oldukça önemli. Büyük ölçekli bu projenin Türkiye'deki diğer firmalara da örnek olacağına inanıyorum."



Ümit Çelik

Sen neymişsin

shop&fly



Yılda 5 kez yurtiçi  
tek yön uçak bileti

Yılda 2 kez iç hatlarda  
ücretsiz lounge ayrıcalığı

Duty free, uçak bileti ve  
yurtdışı alışverişinde  
2 kat mil

Dilediğiniz havayoluyla  
uçma özgürlüğü



Bilgi ve başvuru için  
[shopandfly.com.tr](http://shopandfly.com.tr)



American Express®, American Express'in bir ticari markasıdır. Bu kart, T. Garanti Bankası A.Ş. tarafından American Express'ten alınan lisansa uygun olarak çıkarılmaktadır.

Her ay ortalama 12.500 TL harcamaya karşılık ayda en az 11.000 mil, BonusFlaş'la kampanyalara katılarak ayda ortalama ekstra 20.000 mil, yılda toplam 375.000 mil kazanılabilir. Bu millerle yılda 5 adet 750 TL değerinde yurtiçi tek yön uçak bileti alınabilir. Shop&Fly Gold, Platinum ve Özel Bankacılık kart sahipleri ayda 1, yılda 2 kez iç hat lounge'dan ücretsiz yararlanabilirler. Shop&Fly kredi kartlarıyla yapılacak fiziki/sanal havayolu, duty free ve yurtdışı harcamalarından 2 kat daha fazla mil kazanılabilir. Miller kullanılarak [shopandfly.com.tr](http://shopandfly.com.tr) ve Shop&Fly Seyahat Hattı üzerinden sunulan havayollarından uçak bileti alınabilir. Hizmetler ve uygulama ayrıntıları [shopandfly.com.tr](http://shopandfly.com.tr)'de.

## ► Akbank, kadın girişimcilere destek sağlıyor

Akbank, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın (EBRD) kadın liderliğindeki işletmelerin finansman açığını daraltmak için hayata geçirdiği "Türkiye'de Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği" programı kapsamında 50 milyon dolar tutarında sendikasyon kredisi sağladı. Kredi, EBRD'nin Akbank ile yürüttüğü TurWiB II girişiminin devamı niteliği taşıyor ve 2021 yılında bankaya aynı program kapsamında sağlanan kredinin başarısının üzerine inşa edilmesini hedefliyor. Akbank KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Bülent Oğuz, 2022'nin ocak ayında uygulamaya



Bülent Oğuz

alınan Kadın KOBİ Paketi kapsamında, 50 milyon dolar EBRD desteği ve yüzde 80 KGF teminatıyla, teminat oluşturmada güçlük çeken, kuruluşu ya da yöneticisi kadın olan KOBİ'lere uygun faiz oranlarıyla taksitli ticari kredi imkanı sunduklarını ve programın büyük başarı elde ettiğini belirtti. Oğuz, yeni kaynakla ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: "Müşterilerimizden yoğun talep gören Kadın KOBİ Paketi'nin ikinci dilimini duyurmaktan büyük bir mutluluk ve gurur duyuyorum. EBRD ve KGF gibi iki önemli partnerle, piyasaya göre rekabetçi faiz oranlarıyla kullandığımız bu krediyle yarattığımız değeri, müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu mentorlük ve danışmanlık hizmetlerini de ayrıca ücretsiz olarak sunarak pekiştiriyoruz. Hedefimiz tabana yaygın bir şekilde büyüme potansiyeli yüksek girişimci kadınların finansmana erişimini kolaylaştırmak ve birebir mentorlükten ücretsiz olarak faydalanabilmesini sağlamak. İlk dilim sonrası müşterilerimizden gelen geribildirimler ve bugüne kadarki etki analizi sonuçları bize doğru yolda olduğumuzu gösteriyor."



## Şekerbank web sitesi yenilendi

Şekerbank web sitesi (www.sekerbank.com.tr) her an her yerde, tüm cihazlardan hızlı ve kolay bankacılık hizmeti sunabilmek amacıyla yenilendi. Banka, yenilenen sitesiyle de bireyselden tarıma, esnaftan KOBİ'ye tüm segmentlerde kullanıcı deneyimini iyileştirmeyi odağına alıyor. Şekerbank'ın sürdürülebilir bankacılık faaliyetleri çerçevesinde görsel ve işlevsel olarak tasarımı tümüyle yenilenen, daha kullanıcı dostu ve sadeleşmiş bir arayüze sahip yeni web sitesinde ziyaretçiler, hızlı işlemler altyapısı sayesinde ana sayfa üzerinden kredi/kart başvurusu, kampanyalar ve hesaplamalar gibi uygulamalara tek tıkla ulaşabiliyor.



Son mobil teknolojilerle donatılarak ziyaretçilerine mobil cihazlar üzerinden de rahat ve hızlı bir deneyim sunmayı amaçlayan yeni web sitesi, cep telefonu, tablet gibi farklı cihazların farklı ekran çözünürlüklerine uyumlu olarak tasarlandı. "Responsive Design" teknolojisinin kullanıldığı web sitesi, mobil

uyumlu, dinamik ve işlemleri kolayca gerçekleştirmeye olanak tanıyan arayüzüyle de öne çıkıyor. Menü ve içerik yapısı, kullanıcı segment ihtiyaçlarına göre sadeleştirilen Şekerbank web sitesinin kolay okunabilir sayfaları, arama motoru ve dijital standartlara uygun altyapıyla kurgulandı.



# 6 YILDIZLI\* YAZAR KASA POS PROFİLO S900 ECR İLE İŞLETMENİZİ ÖDÜLENDİRİN!

13 banka, 6 yemek kartı, otopark uygulaması, temassız,  
mobil ve tüm kartlı ödeme teknolojilerini destekleyen Yazar Kasa POS  
Profilo S900 ECR ile işletmenize değer katın.



Yeni Nesil Yazar Kasa POS  
Profilo S900 ECR

\*6 Yemek Kartı Uygulaması Destekleyen Tek Yazar Kasa POS!



**PROFİLO**  
ÖDEME SİSTEMLERİ

0850 222 72 72  
R2 R2

profiloodemesistemleri.com



/profiloodemesistemleri

## ► Dijital platform ödeme talimatları için Yapı Kredi - Visa iş birliği

Yapı Kredi, World Mobil ve Yapı Kredi Mobil'de yer alan "Dijital Platform Ödeme Talimatları" fonksiyonunu Visa kartlar için de hayata geçirerek Türkiye'de dijital platform ödeme talimatlarını portföyündeki tüm kartlara sunan ilk banka oldu. Bu fonksiyon sayesinde Yapı Kredi müşterileri, kartlarının kayıtlı olduğu yurt dışındaki dijital platformları World Mobil ve Yapı Kredi Mobil üzerinden görebilecek ve bu dijital platformlardaki ödeme talimatlarını da kolayca yönetebilecek. Bu yenilik sayesinde hassas kart verileri, işleme özel bir token ile yer değiştiriyor ve üye iş yerlerine kart bilgisi yerine token ulaştırılıyor. Böylece müşterilere yeni ve daha güvenli bir deneyim sağlanabiliyor.

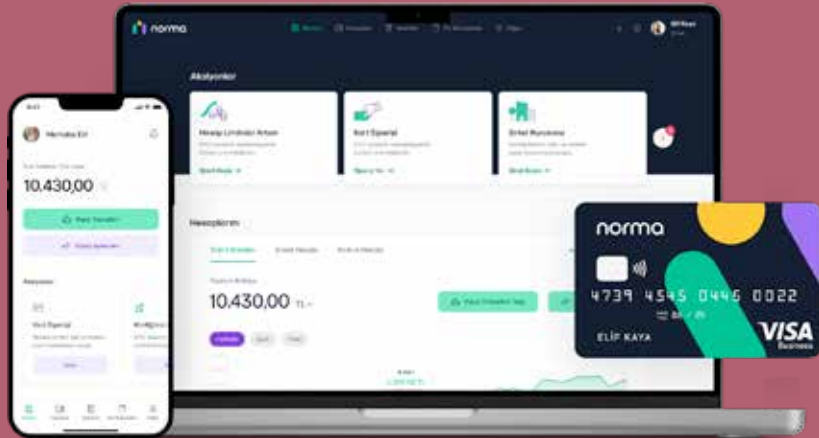
Yapı Kredi Grup Direktörü İçten Akalın, Visa iş birliğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Dijital Platform Ödeme Talimatları fonksiyonu sayesinde müşterilerimiz, World Mobil ve Yapı Kredi Mobil üzerinden kartlarının kayıtlı olduğu dijital platformları görüntüleyebilir ve ödeme talimatlarını kolayca yönetebilir. Bu özellik sayesinde müşterilerimize daha da güvenli bir dijital platform ödeme talimatı deneyimi sağlıyoruz. Önümüzdeki dönemde de kurum kimliğimizin önemli bir parçası olan yenilikçi ruhumuzla, müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda hayatı kolaylaştıran uygulamaları sunmaya devam edeceğiz."



**İçten Akalın**

## Norma Visa Card, her harcamada yüzde 1 iade kazandırıyor

Finans ve ön muhasebe işlemlerini ücretsiz olarak tek platformdan sunan Norma, kurumsal üyeleri için her harcamada yüzde 1 iade kazandıracak Norma Card'ı ve fatura ödeme hizmetini kullanıma sundu. Mikro işletmelerin finansal işlemlerini daha kolay ve daha hızlı hale getirerek üyelere zaman ve maliyet tasarrufu sağladıklarını belirten Norma CEO'su Hakan Gonca, "Üyelerimizin ihtiyaçlarını biliyor ve işlerinin finansını en basit şekilde yönetmeleri için üyelerimize kolay ve anlaşılır bir finans platformu sunmak için çalışıyoruz. Her harcamada yüzde 1 iade sunan Norma Card ile kurumsal hesap, finansal serviser ve ön muhasebenin entegre çalıştığı Norma'nın mikro işletmeler için fark yaratacağına inanıyoruz" diyor. Norma üyeleri, ücretsiz kurumsal hesap açılışı, hesaplarına bağlı sanal kart ya da aidatsız VISA kart kullanımı, ücretsiz para transferi, POS işlemleri, 7/24 tahsilat, fatura işlemleri, gelir-gider takibi, nakit akışı yönetimi gibi ücretsiz ön muhasebe işlemlerini tek



platformdan yapabiliyor. Ayrıca iş ortaklıkları aracılığıyla henüz şirketini kurmamış veya e-dönüşüm sürecini tamamlamamış üyeler şirket kuruluşu danışmanlığı ve e-dönüşüm entegrasyonu gibi profesyonel hizmetlerden ücretsiz şekilde faydalanıyor. Ek olarak dileyen üyeler, Norma'nın iş ortakları aracılığıyla sağladığı finansal danışmanlık, sanal ofis gibi birçok hizmete kolaylıkla ulaşarak finansal ihtiyaçlarını tek bir yerden yönetebilir.



**Hakan Gonca**

# 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

## ► Yerli ortaklıkla kurulan ilk Metaverse banka şubesi DenizBank'tan

DenizBank iştiraki NEOHUB ile Atlas Space, Metaverse'te Türkiye'nin yerli ortaklıkla hayata geçirilen ilk banka şubesini açmak üzere güçlerini birleştirdi. DenizBank Perakende Bankacılık Grubu Genel Müdür Yardımcısı Ayşenur Hıçkırın, bu iddialı girişimle ilgili şu bilgileri veriyor: "DenizBank olarak geleceğin ekonomisini şekillendirecek altyapının Metaverse'te olduğunu biliyor ve müşteri deneyimini bu dünyada daha da ileri taşımak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. İştirakimiz NEOHUB koordinasyonunda, Türk bankacılık tarihinin yerli ortaklıkla hayata geçirilen ilk Metaşube ile bir miladı başlatıyoruz. Bize sunduğu destekle güvenli deneyim yaşatacak stratejik ortağımız Atlas Space ile bu yola çıkmaktan son derece mutluyuz. Bunu bir ilk adım gibi düşünüyoruz. Müşterilerimiz için yarattığımız bu yeni temas noktasını, yine onların beklentileri doğrultusunda tam kapasite çalışan bir banka şubesine dönüştürmek üzere



Ayşenur Hıçkırın

çalışmalarımızı sürdürüyoruz." NEOHUB Genel Müdürü Gürhan Çam'ın değerlendirmesi ise şöyle: "Metaverse denilen kapsamlı ve web 3.0 tabanlı bu küresel trendin içinde hiçbir kurumun tek başına varlığını sürdüremeyeceğini biliyoruz. Ekosistem bankacılığı, NEOHUB'ın temel taşı. Kuruluş amacımız, iş birliği kültürünü geliştirmek ve yenilikçi iş modelleri oluşturmak. Açık bankacılık



Gürhan Çam

iş birliklerimiz ve hızlandırma programımıza benzer şekilde Metaverse dünyasında da 'Yalnız kurt başarılı olamaz' diyoruz. İlk etapta hedefimiz, canlı bir agent aracılığıyla Metaverse'te müşterilerimizin bankacılıkla ilgili temel sorularında bilgilendirme yapmak. Zaman içinde alacağımız geri bildirimler doğrultusunda Metaşubemizi fiziki bir banka şubesi kadar verimli ve kullanışlı hale getirmeyi hedefliyoruz."

## Fimpe'a BDDK kökenli Yönetim Kurulu Üyesi

Küresel bir teknoloji şirketi olma vizyonuyla 2022'nin ilk aylarında faaliyete başlayan ve kurucuları arasında finansal teknoloji sektörünün tecrübeli isimlerinden Dr. Mücahit Gündebahar ile Abdurrahman Çınar'ın yer aldığı Fimpe, finansal fonksiyonların bulut sistemler üzerinden servis olarak sunulmasına yönelik çözümler üretiyor. Mayıs ayında APY Ventures liderliğinde gerçekleştirilen tohum öncesi yatırım turunda 2 milyon dolar yatırım alan şirket, ekibini büyütme ve yönetim fonksiyonlarını güçlendirmeye devam ediyor. Bankacılık sektörünün deneyimli isimlerinden Dr. İhsan Uğur Delikanlı da bu doğrultuda Yönetim Kurulu Üyesi olarak Fimpe ailesine katıldı. 1968 doğumlu Dr. İhsan Uğur Delikanlı, Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari



Dr. İhsan Uğur Delikanlı

Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden 1991 yılında mezun oldu. İngiltere University of Exeter'de finansal yönetim alanında MBA eğitimi aldı. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde iktisat teorisi alanında yüksek lisans yaptı. Kredi türleri üzerine yaptığı çalışmalarla

Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nden muhasebe finansman alanında doktora derecesi aldı. 30 yılı aşkın mesleki deneyimi bulunan Delikanlı; Aktif Bank, BDDK, Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası gibi kuruluşlarda üst düzey görevlerde bulundu.



# Maximum Pati Kart ile veteriner ve petshop harcamalarınızda **%10 indirim!**

**%3 Pati  
MaxiPuan!**

**Üstelik  
3 ay faizsiz  
taksitlendirme!**



Hemen başvurun



**İşCep**



**MAXIMUM  
MOBİL**

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

**maximum**

31.12.2022'ye kadar Maximum Pati Kart ile veteriner ve petshop harcamalarınızda %10 indirim uygulanacaktır. İşlem bazında azami 100 TL'ye, ayda ise toplamda 200 TL'ye kadar indirim kazanılabilecektir. İndirim tutarı, yapılan alışverişin dönem içi hareketlere yansımalarının ardından uygulanacaktır. Kampanyaya katılım koşulu bulunmamaktadır. Kampanya; diğer kampanya, indirim ve promosyonlarla birleştirilemez.

## ► UPT, Azerbaycan'daki hizmet ağını genişletiyor

176 ülkeye yayılan 400 bin işlem noktasında Aktif Bank iştiraki olarak hizmet veren uluslararası para transferi ve ödeme şirketi UPT, Azerbaycan'daki partnerleri arasına ülkenin önde gelen bankalarından Bank of Baku'yü de ekledi. UPT Genel Müdürü Hakan Özat, iş birliğinin ayrıntılarını şöyle anlattı: "Azerbaycan'da Azerpost'un yanı sıra 11 bankaya uluslararası para transferi hizmeti sağlıyoruz. Son olarak Azerbaycan'daki partnerlerimiz arasına ülkenin önde gelen bankalarından Bank of Baku'yü de ekledik. Bank of Baku, şube ağı ve dijitaldeki uygulamasıyla küresel para transferi konusunda ülkenin önemli aktörleri arasında yer alıyor. Bu anlaşma, hem fiziksel hem de dijital dünyayı kapsayacak olup her iki kurumun mobil uygulamaları arasında para transferi imkânı sunması açısından önemli bir noktada yer alacak."



## 600 çalışanlı Architech't'e 4 yeni genel müdür yardımcısı atandı

Yüzde 100 Kuveyt Türk iştiraki finansal teknoloji şirketi Architech, yeni dönemde Kuveyt Türk Bilgi Teknolojileri Grubu'nun önemli bir bölümünü bünyesine katarak çalışan sayısını 600'e yükseltti. Birleşme sonrasında şirkete 4 yeni genel müdür yardımcısı atandı.

Ana Bankacılık ve Yapay Zekadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na Dr. Hadi Rubacı; Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na Zeynep Yasemin Tekşen Altaş; Sektör, Ürün ve Teslimattan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na Yakup Çiçek; İK, Finans ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na ise Şule Hatun Avşaroğlu atandı.

■ **Dr. Hadi Rubacı**, İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nden mezun oldu. Brooklyn Üniversitesi'nde bilgisayar ve bilgi sistemleri alanında yüksek lisans eğitimi aldı. Haliç Üniversitesi'nde işletme doktora programını tamamladı. 17 yılı aşkın süredir Kuveyt Türk Bilgi Teknolojileri Grubu'nun farklı iş birimlerinde görev alan Rubacı, 2019'dan bu yana Bilgi Teknolojileri Grup Müdürlüğü



görevini yürütüyordu.

■ **Zeynep Yasemin Tekşen Altaş**, Bilkent Üniversitesi Bilgisayar ve Enformatik Mühendisliği bölümünden mezun oldu. İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi'nde Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı alanında yüksek lisans programını tamamladı. Halen Gebze Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde işletme doktora programına devam ediyor. 17 yılı aşkın süredir Kuveyt Türk Bilgi Teknolojileri Grubu'nda farklı iş birimlerinde görev alan Altaş, 2018 yılından bu yana BT-Yönetişim ve Ar-Ge Müdürlüğü görevini yürütüyordu.

■ **Yakup Çiçek**, Boğaziçi Üniversitesi

İşletme bölümünden mezun oldu.

Yaklaşık 11 yıldır Kuveyt Türk ailesinde bilgi teknolojileri alanında ve 2018'dan bu yana da Architech'te görev alan Yakup Çiçek, Architech Profesyonel Hizmetler Müdürlüğü görevini yürütüyordu.

■ **Şule Hatun Avşaroğlu**, İstanbul Bilgi Üniversitesi İktisat ve Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun oldu. Aynı üniversitede MBA programını tamamladı. 17 yılı aşkın süredir Kuveyt Türk İnsan Kaynakları Grubu'nda görev alan Şule Hatun Avşaroğlu, 2018'den bu yana İnsan Kaynakları Müdürlüğü görevini yürütüyordu.

# DIJİTAL GÜVENLİĞİNİZ UZMAN ELLERDE

**MAKSİMUM GÜVENLİK - KOLAY ENTEGRASYON - MALİYET AVANTAJI**

Finansal işlemlerde uçtan uca yüksek güvenlik sağlayan Türkiye'nin ilk PCI sertifikalı donanımsal güvenlik modülü ProCrypt HSM, yüksek performanslı yeni nesil kriptografik altyapısıyla devrim yaratmaya hazır.



**pro**lenne  
DIGITAL SECURITY

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

[in/procenneds](https://www.linkedin.com/company/procenneds) [/procenne](https://twitter.com/procenne) [/procenne](https://www.instagram.com/procenne) [/ProcenneDS](https://www.facebook.com/ProcenneDS)

## ► Burgan Bank'ın dijitalleşme yatırımları sürüyor

Bilgi teknolojisi yatırımlarını sürdüren Burgan Bank, bünyesinde bulunan tüm dijital kanalların Kubernetes geçişini tamamladı. Burgan Bank Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Darço Akkaranfil, "2017 yılından bu yana devam eden dijital dönüşüm çalışmalarımız kapsamında tüm dijital kanallarımızın Kubernetes geçişini yakın zamanda tamamladık. Türkiye'de bu büyüklükte Kubernetes kullanan birkaç bankadan biriyiz" dedi.

Akkaranfil, Kubernetes geçişiyle Burgan Bank'ın sunduğu hizmetlerde hem kalite hem de hız artışı sağlandığını ifade ederek şu bilgileri paylaştı: "Toplam 20 milyon TL'lik Kubernetes yatırımımız, müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesinde ciddi bir artış sağladı. İnternet bankacılığı, mobil

bankacılık, API bankacılığı gibi alanlarda işlem kapasitemiz beş kata kadar arttı. Böylece ani oluşan yoğun işlem taleplerini karşılama konusunda ciddi bir iyileşme sağlamış olduk. Ayrıca Kubernetes geçişi sayesinde uygulamalarımız ve servislerimiz gün içinde kesintisiz bir şekilde güncellenebilir hale geldi. Yeni hizmetlerin geliştirildiği sistemlerin de Kubernetes üzerine taşınmasıyla birden fazla özelliğin ve projenin paralel olarak geliştirilmesi konusunda önemli bir yol kat ettik. Örneğin, bir özelliğin geliştirilmesi için ihtiyaç duyulan sistemlerin ve altyapıların 5 dakikadan kısa sürede oluşturulması sağlandı. Özetle yeni bir özelliğe veya iyileştirmeye aynı gün içerisinde karar verip, geliştirip son kullanıcıya ulaştırma çevikliğine ulaştığımız oldu."



Darço Akkaranfil

## Tolga Gündüz, Enqura'nın Uluslararası Satış Direktörü oldu

# Enqura

"Uzaktan müşteri edinimi" deyince akla gelen ilk markalardan biri olan Enqura, bu iddialı çözümümüyle yurt dışında da hedef büyüttü. Geçen ay Londra ofisini açan ve 2023 yılında ihracatın cirodaki payını yüzde 45'e ulaştırmayı hedefleyen şirket, bu doğrultuda yurt dışı satış ekibini güçlendiriyor. Tolga Gündüz, Uluslararası Satış Direktörü olarak Enqura ekibine katıldı. Önde gelen teknoloji firmalarında 25 yıla yakın uluslararası satış ve iş geliştirme tecrübesi bulunan Gündüz'ün rotasında Avrupa'dan sonra Ortadoğu var...

İlk ihracatı 2016 yılında yaptıklarını hatırlatan Enqura CEO'su Metin Karabiber, küreselleşme çalışmalarıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Memnun müşteriler ve iş ortaklarımızla birlikte dünya çapında büyüme ilkesinden hareketle, 8 yıldır sektörün hep bir adım ilerisinde teknolojinin dönüşümüne öncülük ediyoruz. Dünyaya yenilikçi teknoloji



Metin Karabiber

çözümleri sunan lider yazılım firmalarından biri olma stratejik hedefimizin bir parçası olarak yurt dışı ofislerimize yenilerini ekleyecek, ekibimizi büyütecek, partner ağıımızı genişleterek 4 kıtadaki büyümemize devam edeceğiz. Türkiye'nin geleceği üretim ve ihracatta. Bu doğrultuda biz de üretip,



Tolga Gündüz

ülkemizde oluşturduğumuz güçlü referanslardan sonra ihracatı daha da artırmaya odaklandık. Benim ve çalışma arkadaşlarımla ortak amacı, Enqura'yı daha ileri götürecek yüksek katma değer sunan yenilikçi hizmetler geliştirerek, müşterilerimize ve topluma değer oluşturan global bir marka olmak."



# Ekranların sevilen bankası

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

**VakıfBank, daima seninle.**



444 0 724 | vakifbank.com.tr

**VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

[@](#) [f](#) [t](#) [in](#) [v](#) /vakifbank

# “Türkiye e-ödeme sektörünü geliştirmeye devam edeceğiz”



Payten Türkiye  
Ülke Müdürü  
Burak Kutlu

**T**ürkiye'nin ilk banka bağımsız online ödeme altyapısının kurucusu olan Payten, bir yandan ülke içinde faaliyet alanlarını geliştirirken bir yandan da globalde büyüyor. Payten Türkiye Ülke Müdürü Burak

Kutlu, bankalara, finans kuruluşlarına, e-ticaret firmalarına, pazaryerlerine, online B2B ve B2C ödeme alan tüm kurumlara yönelik uçtan uca ve özelleştirilebilir e-ödeme çözümleri sunduklarını belirtiyor. Bu yıl sonuna kadar bir ya da iki şirket satın alabileceklerini belirten Kutlu, “Cüzdanlar, yapay zeka uygulamaları, açık bankacılık radarımızdaki yeni alanlar” diyor...

Burak Kutlu ile Payten'in Türkiye ve yurt dışındaki büyüme planlarını, yeni hedef ve beklentilerini konuştuk...

## Payten

**Önce kısaca ödeme sektörü denince ilk aklı gelen firmalardan biri olan Payten'den ve sektördeki rolünden bahsedebilir misiniz?**

Payten olarak, 23 ülkedeki faaliyetleri ve 3 binin üzerindeki çalışanıyla Avrupa'nın yazılım devlerinden birisi olan Asseco South Eastern Europe (ASEE) bünyesinde uçtan uca ve özelleştirilebilir e-ödeme çözümleri sunuyoruz.

Türkiye'nin ilk banka bağımsız online ödeme altyapısının kurucusu olarak, 23 yıllık yerel tecrübemizle Türkiye'de online ödeme ekosisteminin oluşmasında ve gelişmesinde en büyük katkıyı sağladık. Şu anda da Türkiye'de ve yurt dışında sanal POS altyapılarını sağladığımız 27 banka ve 45 binden fazla üye iş yeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme altyapısını yönetiyoruz.

Her sektörden ve ölçekten firmanın ihtiyacına yönelik çözümler geliştirerek farklı alanlara dokunmanın önemine inanıyoruz. Bu sebeple bankalara, finans kuruluşlarına, e-ticaret firmalarına, pazaryerlerine ve online B2B ve B2C ödeme alan tüm kurumlara yönelik uçtan uca ve özelleştirilebilir e-ödeme çözümleri sunuyoruz. Kapsamlı ürün portföyümüz ve hizmet ağımızın genişliği bakımından sektörde eşsiz bir konumumuz var. Çözümlerimiz arasında bankalara sunduğumuz sanal POS çözümümüz Nestpay; akıllı

## Tüm e-Ödeme İhtiyaçlarınız için Tek Ürün Tek Entegrasyon Payten Ödeme Çözümü



www.payten.com

3D Secure 2.2



Payten

işlem yönlendirme, kart saklama, bayi tahsilatları, secure IVR, mutabakat modülü ve entegre anti-fraud çözümü ile bir ödeme geçidinin çok ötesine geçen MerchantSafeUnipay (MSU); işlerini bizimle büyütmek isteyen girişimcilere ve her büyüklükteki firmaya yönelik ödeme kuruluşumuz Paratika, yenilikçi mobil çözümleriyle Mobven ve Android POS, kapalı devre cüzdan ve mobil ödeme çözümleriyle aramıza en son katılan Smarttek yer alıyor.

“İTÜ Teknokent’teki

Ar-Ge merkezimiz sayesinde çözümlerimizi hem kullanıma hazır hem de müşterilerimizin farklılaşan ihtiyaçlarına göre özelleştirerek sunabiliyoruz. 7/24 teknik destekle her zaman müşterilerimizin yanındayız.”

### Türkiye e-ticaret sektöründe ve buna bağlı olarak sanal POS kullanımında nasıl bir trend söz konusu?

Salgının başlangıcından bu yana geçen dönemde, gerek toplumsal gerekse finansal hayatta ezberler bozuldu. Salgının, zaten oldukça hızlı ilerleyen dijitalleşme süreçlerine daha da hız kazandırdığını gördük. Firmaların süreçleri her geçen gün daha da dijitalleşirken tüketici alışkanlıkları da benzersiz bir şekilde dönüşüyor. BKM tarafından açıklanan veriler baktığımızda, 2022’nin ilk 6 ayında internetten yapılan kartlı ödeme işlemleri sayısında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 40’ın üzerinde büyüme karşımıza çıkıyor. Artan işlem sayısı ile birlikte online ödeme çözümlerine yönelik talep de hızla artıyor.

Tüketiciler eskiye oranla çok daha fazla online kalırken aldıkları ürünleri, hizmetleri ve e-ticaret deneyimlerini değerlendirebilmek için daha fazla olanak buluyor. Günümüzün dijital tüketicileri işlemlerinde daha fazla hız talep ederken karşılama çıkabilecek pürüzlere karşı tahammülleri ise daha az oluyor. Ancak artan işlem hacimleri, online ödeme süreçlerinde hem e-ticaret firmaları için hem de tüketiciler için pürüzler çıkarabiliyor. Bu pürüzlere karşı etkin mücadele etmek, işlem hacimlerini büyütürken müşteri deneyimini geliştirmek isteyen firmalar için büyük önem taşıyor.

### Artan işlem hacimlerini karşılamak amacıyla şirketlerin ödeme süreçlerini sorunsuz olarak dijitalleştirmeleri için sunduğunuz çözümlerden bahsedebilir misiniz?

Tüketicilerin artan e-ticaret talepleriyle sanal POS çözümlerine yönelik talep de aynı oranda artıyor. Artık birçok firmanın e-ödeme ekosisteminde banka sanal POS’ları, ödeme kuruluşu ve alternatif ödeme yöntemleri bir arada bulunabiliyor, bunların yönetimi de karmaşık ve maliyetli olabiliyor. Bu durumda başarılı işlem oranlarını artıran, tüketicinin alım işlemini yarıda kesip siteden çıkmasını önleyen ve e-ticaret firmaları için ödeme almayı kolaylaştıran ödeme yönetimi çözümlerine ihtiyaç artıyor. Her sektörden müşterilerimizin ister B2B ister B2C ödemeleri olsun tüm e-ödeme ihtiyaçlarını; akıllı işlem yönlendirme, kart saklama ve tek tıkla ödeme, linkle ödeme, tekrarlayan ödeme, taksit programları, banka puan kullanımı, entegre anti-fraud sistemi, bayi tahsilatları, mutabakat modülü ve Secure IVR özellikleriyle tek bir entegrasyonla karşılayan Merchant Safe Unipay (MSU) ürünümüz, en basitten en karmaşık e-ödeme ekosistemlerine kadar verimliliği artırmada lider konumda.

Bunun yanı sıra her büyüklükteki firma ve girişimcilere yönelik TCMB faaliyet onaylı ödeme kuruluşumuz



Tüm Online Ödeme Ekosisteminizi Tek Yerden Yönetin!  
Payten ödeme sistemini keşfedin.

www.payten.com

Payten

Paratika, Payten ve ASEE güvencesiyle yüzde 97'ye varan başarılı işlem oranıyla müşterilere pürüzsüz bir ödeme deneyimi yaşatabiliyor. Online başvuruyla 1 günde Paratika sanal POS'a sahip olan firmalar, tüm banka kartlarından ödeme almaya ve 9 kart markasıyla taksit sunmaya başlayabiliyor; bankalarla tek tek finansal anlaşma yapma yükünden ve farklı ödeme platformlarının kompleks yönetiminden kurtuluyorlar. Paratika sanal POS çözümünü kullanan e-ticaret firmaları; tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, linkle ödeme, bayi tahsilat modülü ve mobil cüzdanlar yoluyla ödeme alabiliyor.

“Ar-Ge gücümüz ve 23 yıllık tecrübemizle kurumların ödeme alma noktasında karşılaştıkları bütün ihtiyaçlarını tek ürün ve tek entegrasyonla karşılayarak ödeme almayı kolaylaştırmanın önemine inanıyoruz.”

## PARATIKA, ULUSAL VE ULUSLARARASI ÖDÜLLERLE BU YILA DAMGA VURDU

### Ödeme kuruluşu olarak aldığınız ödüllerden ve girişimcilere yönelik faaliyetlerinizden de bahseder misiniz?

Takasbank ve birçok paydaşımızla bir araya gelerek hayata geçirdiğimiz Paya Dayalı Kitle Fonlama Projesi'ne yönelik geliştirdiğimiz e-ödeme çözümümüzle Altın PSM ödülüne

layık görüldük. Uluslararası platformda gerçekleşen Stevie Awards'ta “Best Business Development” kategorisinde gümüş ödül ve Merchant Payments Ecosystem'de “Best Payments Partnership” kategorisinde birincilik olarak Berlin'den Türkiye'ye ödülle dönmenin gururunu yaşadık. Türkiye'de bir ilk olan projede girişimcilerle yatırımcılar online fon platformları üzerinde güvenli bir şekilde bir araya getiriliyor. Yatırımcıların kredi kartıyla yaptığı ödemeler Paratika altyapısıyla güvenli ve hızlı bir şekilde gerçekleşiyor. Proje kapsamında yatırımları güven altına alan ve emanetçi rolü olan Takasbank için Ar-Ge gücümüz sayesinde yeni bir online ödeme altyapısı oluşturduk. Projeye özel Ar-Ge ekibi atadık, ihtiyaçları karşılamak için yoğun özelleştirmeler yapıp, 7/24 operasyonel destek merkezi oluşturduk.

### Şirketinizin mali performansı ve insan kaynakları politikasıyla ilgili de bilgi alabilir miyiz?

Aldığımız ödüllerin yanı sıra yakaladığımız büyüme ivmesiyle de başarılarımızı ortaya koyuyoruz. Global ölçekte Payten'in satış gelirleri 2022'nin ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 23 artarak 32.6 milyon Euro'ya ulaştı. Sanal POS markamız Paratika ile de beklentilerin çok ötesine geçerek yüzde 300 büyüme oranını yakaladık.

Payten Türkiye ve Paratika olarak bu yıl da yüksek büyüme hızını sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda planladığımız yenilikler ve geliştirmeleri hayata geçirmek için yatırımlarımız sürüyor. Buna paralel olarak istihdamımızı da her geçen gün planlandığı gibi büyütüyoruz. 2022 yılının başında 160 kişiden oluşan Payten Türkiye, şu an 200 kişilik bir aile. Uyguladığımız hibrit çalışma modeliyle çalışanlarımıza esneklik sunuyor, çalışanlarımızın başarıya ulaşabilmek ihtiyaç duydukları özgür çalışma ortamını sağlıyoruz.

“Başarıya ulaşmak için iyi bir ekip olmanın ve çalışanlarımıza özgür, hoşgörölü bir çalışma ortamı sunmanın ne derece önemli olduğunun farkındayız.”

### **Hem organik hem de inorganik büyümeyi tercih eden bir şirketsiniz. Gündeminizde yeni satın almalar ya da ortaklıklar var mı?**

Haklısınız, bir yandan kendi ürün ve çözümlerimizle büyürken bir yandan da satın almalar yapıyoruz. Grup şirketlerimiz arasında en hızlı büyüyenlerden biriyiz. Bunu istihdam artışında da görmek mümkün. Örneğin, salgın öncesinde çalışan sayımız 85’ken şu anda 200 kişiye ulaştık. Bu yılın sonuna kadar ekibimize yüzde 10 gibi bir ekleme daha yapacağız.

Biliyorsunuz, son dönemde Mobven ve Smarttek’i bünyemize katmıştık. Şirket olarak hem faaliyet alanlarımızda derinleşmek ve daha bütüncül hizmet vermek hem de yeni alanlara girmek için sürekli şirketleri tanıyoruz. Bu yılın sonuna kadar bir ya da iki satın alma daha yapabiliriz. Bu aslında bitmeyen bir süreç, Payten’in globalde de böyle bir stratejisi var. Dünyanın diğer yerlerinde olduğu gibi Türkiye’de de 2023 yılında satın alma konusunda adımlar atacağız. 23 yıldır Türkiye’deyiz ve büyümeye devam edeceğiz.

### **Az önce yeni sektörlerden söz ettiniz. Satın almaların ardından portföyünüze hangi sektörleri ekleyeceksiniz?**

Bildiğiniz gibi e-ticaret son 5 yıldır çok hızlı büyüyor. Biz de e-ticarette hızla büyütüyoruz ama her yıl öne çıkan alanlar oluyor. Açık bankacılık hizmetleri veren, cüzdan teknolojileri geliştiren, üye iş yerlerine direkt hizmet veren, yapay zeka üreten ve bunları satılabilir hale getiren şirketler şu an radarımızda. Örneğin Mobven, yurt dışında birçok banka için mobil uygulama geliştiriyor. Türkiye’de de portföyümüzü genişletecek bazı şirketlerle görüşmelerimiz sürüyor.

### **Biraz da grubun diğer bölgelerdeki yatırımlarından söz edelim isterseniz. Radarda yeni pazarlar, yeni ülkeler var mı?**

Coğrafyamız epey genişliyor, Orta ve Doğu Avrupa’nın dışına çıktık. Örneğin son olarak Mısır’da e-para lisansı almıştık. Sırbistan’da lisansımız var, İspanya ve Portekiz’e de yayıldık. Henüz AB’nin tamamında geçerli olan bir lisansımız yok ama bu hedefe ulaşmak için çalışmalarımız sürüyor. Önemli bir yeni adım olarak Latin Amerika var, bu kıtada genişliyoruz. Kolombiya, Dominik Cumhuriyeti ve Peru’da satın almalar yaptık. Payten olarak artık uluslararası bir markayız.

### **Gelecekte şirketleri ve tüketicileri nasıl bir ödeme dünyası bekliyor?**

Çok yerleşmiş bir kartlı ödeme sistemi dünyaya hakim. O sebeple hızla başka bir metoda geçilmesi mümkün değil.



Ancak gidişat daha çok dijital cüzdanlara doğru görünüyor. Kartsız sistemlere doğru gidiliyor. Fiziksel ödeme aracının olmadığı, daha çok dijital ortamlarda ödemelerin anlık ve ülke sınırlarına bağlı kalmadan yapılabildiği yöntemlere doğru bir trend var. Nitekim girişimler de bu doğrultuda yoğunlaşıyor. Payten olarak lisans genişletme çalışmalarımızın başlıca nedenlerinden biri de bu.

## **GLOBAL YETENEK HAVUZLARI OLUŞTURULUYOR**

### **Türkiye’de özellikle teknoloji istihdamında sorun yaşanıyor, bir beyin göçü var. Bu durum sizi nasıl etkiliyor?**

Bu sadece Türkiye değil, dünyanın geneli için bir sorun aslında. Hizmet verdiğimiz hemen her coğrafyada biz de yaşıyoruz. Nitelikli eleman ihtiyacımızı oluşturduğumuz yetenek merkezlerinden karşılıyoruz. Örneğin, Kosova’da çalışan 20’ye yakın yazılımcımız var. Aynı şekilde grup kendi içinde bazı ihtiyaçlarını ortak havuzdan karşılamaya başladı. İşe alımlar bu mantıkla yapılıyor. Bu sayede çalışanlarımıza çok daha cazip teklifler sunabiliyoruz. Çünkü bizde proje bitmiyor. Örneğin, şu anda bizim ekibimiz içinde yurtdışı için çalışan elemanlarımız var. Grup bünyesinde yetenek merkezlerini belli başlı ülkelerde toplama girişimi var. Globalde 3 bin 500 çalışmamız var ve 14 ülke kendi aralarında yetenekleri paylaşabiliyor. Örneğin, bizim işe alamadığımız birini yurt dışına önerebiliyoruz.

# Finans Alanında Deneyim & Tecrübe **ELEKSE**

17 Yıllık sektör tecrübesine sahip olan kurucularının tamamen yerli yatırımlarla 2015 yılında kurduğu ELEKSE her geçen gün pazar payını ve hizmet ağını genişleterek faaliyetlerine devam etmektedir. **Elekse Elektronik Para & Ödeme Kuruluşu** Türkiye’de ödeme alanında ürettiği katma değer ürünlerle hizmet vermeye devam ediyor. ELEKSE ilk olarak 2016 yılında BDDK’dan aldığı ödeme lisansı ile faaliyetlerine başlamıştır. Türkiye de ilk lisans genişleten firma olan ELEKSE 2019 yılından bu yana sanal pos, para transferi, dijital cüzdan ve fatura tahsilatları alanlarında faaliyetlerine devam etmektedir.

Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş olarak faaliyet gösterdiğimiz ürünleri 3 marka altında toplamış bulunmaktayız. Yetkili Vezne, Esnek POS , Hoppa gibi markalarımızla finans işlemlerinin herkes için güvenilir, kolay ve hızlı olmasını sağlıyoruz.

## **YETKİLİ VEZNE**

Türkiye genelinde 1500+ temsilcimiz ile müşterilerimize ödeme hizmetlerini sunduğumuz markamızdır. Bu noktalardan yıllık 10 milyon adet üzerinde fatura ödemeleri ve para transferi işlemleri yapılıyorken ödeme hacmi 3 milyar TL+ olarak gerçekleşmektedir. İlgili ödemeler esnasında aylık 700.000+ bireysel müşteriye hizmet vermekteyiz. Müşterilerimiz için temsilcilerimizde fatura ödemeleri, yurt içi ve yurt dışı para transferi ve kredi kartı borç ödemeleri gibi hizmetler sunmaktayız.



## **Yetkili Vezne, EsnekPos, Hoppa Cüzdan**

gibi markalarımızla finans işlemlerinin herkes için güvenilir, kolay ve hızlı olmasını sağlıyoruz.



# İŞİNİ BİLENLER ESNEKPOS'U SEÇERLER

Kartlı ödemelerdeki hizmet markamız olan EsnekPOS ile 2019 yılından bu yana binlerce işletmenin/müşterinin ödemelerine aracılık etmekteyiz. 2023 Yılı yaklaşırken, yenilediğimiz uygulama arayüzü ve marka imajıyla EsnekPOS, müşterilerinin işlerindeki finansal güvenlik ve kolaylık olmaktan fazlası haline gelerek iş sahiplerine daha kolay ve yeni bir deneyim alanı sunuyor.

## EsnekPOS ile artık İŞİMİZ GÜCÜNÜZ!

Biz gücümüzü, sizin hayal gücünüzden alıyoruz. Kendi işinizde hayal ettiğiniz büyümeyi sağlamanız için tüm ödeme teknolojileri ve altyapılarımızla sizlerin her an yanınızda oluyoruz. Firmalara sağladığımız özel yazılım ve ödeme çözümleri ile tüm Türkiye'de teknolojik ödeme altyapılarını müşterilerimizin hizmetine sunuyor ve işlerine güç katıyoruz. **"Siz işinize bakın ödemeyi bize bırakın"** sloganı ile yürüttüğümüz kartlı ödemelere aracılık hizmetinde önümüzdeki 1 yıl içerisinde pazar payının %10'unu almak hedefi ile çalışmalarımıza devam etmekteyiz.



## Gücünün Kaynağı Teknoloji & Altyapı

EsnekPOS ödeme çözümleri ile işiniz değerlenir, geleceğiniz sağladığımız teknoloji ve altyapımızla değişir.

- SanalPOS
- AndroidPOS
- Soft/MobilCepPOS
- Link ile Ödeme
- Pazaryeri Paneli
- Kart Saklama
- Düzenli/Tekrarlı Ödeme

Çözümlerimiz ile kartlı ödemeye ihtiyacınız olan her yerde yanınızda yer alıyoruz.



# Ekonomisinde Devamlılık Arayanlara Yeni Bir Uygulama: **Hoppa Cüzdan!**

Sürdürülebilir finans sadece dünya için değil, bireyler için de geçerli. **Bir Elekse markası olan Hoppa**, kişilerin tek uygulama üzerinden tüm finansal ihtiyaçlarını karşılıyor, sürdürülebilirlik bakış açısını kullanıcılarının hayallerine endeksliyor. Bunu yaparken hem ekolojiyi koruyor hem de müşterilerinin kendi hayallerine ulaşmaları için finansal kolaylık sağlıyor.

## Hoppayla Siz Sadece **Hayalinizi Sürdürün**

**Hoppa** olarak bizler inanıyoruz ki, her birey kendi hayalini gerçekleştirebilir. Bunun için bireyin ihtiyacı olan tek şey; inandığı her ne ise o inancı istikrarlı bir şekilde devam ettirmektir. Hayallere giden bu yolda Hoppa, kullanıcılarının inançlarını sürdürmeleri ve kendilerini gerçekleştirmeleri için daima yanlarında.

## Hayatta Kazançlı Hep Kazançlı Çıkanlara **Hoppa!**

Hoppa cüzdan içerisinde 7/24 Para Transferi, Fatura Ödemeleri, Oyun Pini Ödemeleri, Hediye Kart Ödemeleri, QR ile ödeme gibi işlemleri anında yapabilir dilediğiniz yerden tüm finans işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz. Hoppa kampanyaları ile ödemelerinizde anında Cashback (Nakit İade) alabilirsiniz. Adım Nakit özelliği ile sadece yürüyerek karbon ayak izinizi azaltarak anında nakit kazanabilirsiniz.



**hoppa**



# 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.

# PayCore

## e-para şirketlerinin büyüme yolculuğuna rehberlik edecek!



**PayCore, e-para lisanslı şirketler için, onları her aşamada destekleyecek entegre çözümlerden oluşan bir platform oluşturdu. “Tümleşik E-Para Yönetim Çözümü” adını taşıyan bu yenilikçi platform, ön ödemeli kartlardan dijital cüzdana kadar birçok alanda şirketlerin tüm ihtiyaçlarına yanıt veriyor...**

*PayCore Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bartu Ülgür*

**Ö**deme sistemleri deyince ilk akla gelen şirketlerden biri olan PayCore, 21 yıllık deneyimiyle e-para lisanslı şirketlere özel çözümler geliştiriyor. Tüm bu çözümleri “Tümleşik E-Para Yönetimi” ürün grubu altında toplayan şirket; ön ödemeli kartlardan dijital cüzdana, kart saklamadan ödeme geçidine

(payment gateway), fraud yönetiminden sadakat yönetimine kadar e-para lisanslı şirketlerin tüm ihtiyaçlarına yanıt verirken onların büyüme yolculuklarına rehberlik etmeyi hedefliyor.

PayCore Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bartu Ülgür ile bu çözümlerin ayrıntılarını ve gelecek hedeflerini konuştuk...

**Önce kısaca PayCore'un misyon ve vizyonunu özetleyip Türkiye ve faaliyet gösterdiği diğer ülkelerde sunduğu ürün ve hizmetleri anlatabilir misiniz? PayCore'u rakiplerinden ayırtıran, öne çıkaran özellikleri neler?**

PayCore, ödemelerin her alanında teknoloji geliştiren, birlikte çalıştığı müşterilerin ihtiyaçlarına göre şekillenebilen bir şirket. Ödeme sistemleri alanında kart yazılım paketleri, dijital ödeme çözümleri, EMV çözümleri ve güvenli donanım hizmetleri üzere finansal ödeme teknolojileri alanında yenilikçi ve uçtan uca çözümler sunuyoruz. Hizmet ettiğimiz sektör gamı günden güne genişleyip çeşitleniyor. Bugüne kadar bankacılık, ödeme hizmet sağlayıcıları, e-para kuruluşları, kart kişiselleştirme büroları ve ulaşımdan oluşan sektör odağımızı yeni dönemde perakendeye daha da çeşitlendirdik. Ürün ve hizmetlerimizi, bu sektörlerin ihtiyaçlarına uygun olarak lisanslama veya iş hizmet modelleri ile sunuyoruz.

**Şirketin sektördeki konumunu değerlendirebilir misiniz? 2022 ve önümüzdeki yıllara yönelik hedef ve beklentilerinizi paylaşabilir misiniz?**

Ödeme sistemlerinde Türkiye'nin lider şirketiyiz. Yetkin ve uzman 500'e yakın çalışanımızla uçtan uca her türlü teknoloji ve donanımı sunabilecek güçteyiz. Bugün 150'yi aşkın kurumun çözüm ortağıyız ve 35'ten fazla ülkeye teknoloji ihraç ediyoruz.

Türkiye'de kartlı ödemeler alanında lisanslama ve processing yöntemleriyle, kredi kartıyla yapılan her 3 ödemeden 1'i ve POS'lardan kabul edilen her 2 işlemten 1'i PayCore çözümleri üzerinden geçiyor. Son yıllarda yaptığımız atılımlarla ve sektörün büyük isimleriyle yaptığımız iş birlikleri sayesinde dünyaya da teknoloji ihraç etmeye başladık. Önümüzdeki dönemde müşterilerimizin iş önceliklerini çok iyi anlayıp, bunları hayata geçirmelerine destek olacak yüksek teknolojiye sahip rekabetçi çözümleri sunmaya devam edeceğiz. Türkiye'de liderliğimizi korurken yurt dışı fırsatlara da odaklanıp, seçtiğimiz pazarlarda iş ortaklıkları, yeni ofisler veya şirket alımlarıyla büyümeyi hedefliyoruz.

“Yetkin ve uzman 500'e yakın çalışanımızla uçtan uca her türlü teknoloji ve donanımı sunabilecek güçteyiz. 150'yi aşkın kurumun çözüm ortağıyız ve 35'ten fazla ülkeye teknoloji ihraç ediyoruz. Lisanslama ve processing yöntemleriyle, kredi kartlarıyla yapılan her 3 ödemeden 1'i ve POS'lardan kabul edilen her 2 işlemten 1'i PayCore çözümleri üzerinden geçiyor.”



**Son yıllarda Türkiye'de FinTek alanında ne tür düzenlemeler oldu, bunlar sektörün gelişimine nasıl katkıda bulundu?**

Türkiye'de FinTek alanındaki düzenlemeler 2010'lu yılların başlarına dayanıyor. 2012'de yeni nesil ödeme cihazlarının zorunlu hale gelmesiyle birlikte bu alanda birçok FinTek girişimi çıkmaya başladı, 2013'te e-para ve ödeme kuruluşu lisanslarının verilmeye başlamasıyla da bu alandaki girişimlerin sayısı hızla arttı. 2016'da lisans alan şirket sayısı 31 iken bu sayı Aralık 2021 itibarıyla 56'ya çıktı. Özellikle son 3 yılda FinTek şirketlerini güçlendirmek, bankaların dijitalleşmesini teşvik etmek ve açık bankacılığın önünü açmak için bir dizi düzenleme yayımlandı. 2020 yılında salgının da etkisiyle bankacılıkta dijitalleşme ihtiyacı ön plana çıktı. Finansal kuruluşlarla potansiyel müşteriler arasında sözleşme tesis edilirken yüz yüze gelme ihtiyacı ortadan kaldırılarak dijital ortamlara taşındı. Ayrıca karekod teknolojisinin kullanımı konusunda bir standart getirilerek TR Karekod hayata geçirildi.

2021 de düzenlemeler açısından hareketli bir yıl oldu. “Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu” oluşturuldu, “Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği” kuruldu, ödeme hizmetleri için ikincil düzenleme, görüntülü görüşme yoluyla kimlik doğrulama, NFC teknolojisinin kimlik belgesi doğrulamasında birincil yöntem olması zorunluluğu, borca dayalı kitle fonlaması ilkeleri, servis modeli bankacılığı ve dijital bankacılık, Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 (PSD2) düzeyinde açık bankacılık gibi birçok alanda düzenlemeler yapıldı. Bu düzenlemelerle bu yıl ve önümüzdeki dönemde birçok FinTek için yeni fırsatların çıkacağını düşünüyoruz.





## Geçen yıl elektronik para lisansı ile ilgili önemli bir düzenleme yapıldı. Bu düzenlemeden ve sektöre etkisinden bahseder misiniz?

Geçen yıl Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik” ile “Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemleri ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcılarının Ödeme Hizmetleri Alanındaki Veri Paylaşım Servislerine İlişkin Tebliğ” yürürlüğe girdi. Ödeme hizmetleri dünyasında, bilişim teknolojilerinde yaşanan önemli gelişmeler, bilgi sistemlerinin hızla değişen yapısı, uzaktan müşteri edinimine, kişisel verilerin korunmasına yönelik düzenlemelerin hayata geçirilmesi ve sektörde sunulan hizmetlerin çeşitlenmesi karşısında bu değişikliğe ihtiyaç duyuldu. Sektöre yön verebilecek yenilikçi ve kapsayıcı bir yaklaşımla oluşturulan yönetmelik ve tebliğle birlikte finansal sektörün geleceğini, iş yapış şekillerini ve modellerini derinden etkileyecek yeni bir döneme girildiğini söylemek mümkün. Dünya örnekleri ve ülke gereksinimlerine göre gözden geçirilerek Avrupa Birliği’nin Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 (PSD2) düzenlemesiyle uyumu amaçlayan söz konusu bu düzenlemeler, ülkemiz finansal hizmetler sektörünü daha modern bir çizgiye taşıdı.

Elektronik para kuruluşları en temel haliyle elektronik paralar için gerekli kaynakları toplayan, ilgili bankalar üzerinden fon karşılığı elektronik para kullanımını mümkün kılan ve bir nevi elektronik paraların kontrol merkezi görevi gören yapılar. Ülkemizde 5411 sayılı kanuna göre faaliyet gösteren bankalar, PTT A.Ş. ve bu kanun kapsamında elektronik para çıkarma izni verilen elektronik para kuruluşları dışındaki kişi ya da kuruluşların elektronik para ihracı yapmalarını yasak. Ancak elekt-

ronik para kuruluşu faaliyet iznine sahip olan firmalar ön ödemeli kart, sanal POS, para transferi ve fatura ödemesi gibi hizmetleri sunabiliyor.

## Yeni lisanslarla birlikte ödeme ve elektronik para kuruluşları açısından nasıl bir gelişim öngörüyorsunuz?

Finansal teknolojiler Türkiye’de oldukça çarpıcı bir hızla büyüyor ve bu büyümenin en önemli lokomotiflerinden biri de ödeme hizmetleri ve elektronik para alanında faaliyet gösteren FinTek’ler. TCMB’nin yeni faaliyet izinleriyle birlikte Türkiye’de yasal elektronik para kuruluşu sayısı 42’ye, ödeme kuruluşu şirketi sayısı ise 30’a ulaştı. Önümüzdeki dönemde yüzlerce şirketin bu lisansı alarak sektörü büyüteceğini inanıyoruz.

## PayCore, olarak e-para lisansı alan şirketlere nasıl katkı sağlıyorsunuz? Bu alanda ne gibi çözümler sunuyorsunuz?

PayCore olarak, 21 yıllık deneyimimiz ve uçtan uca tasarlanmış ödeme hizmetleri çözümlerimizle e-para lisanslı şirketlerin büyüme yolculuğunda onlara rehberlik ediyoruz. “Tümleşik E-Para Yönetimi” altında topladığımız yenilikçi çözümlerimizle ön ödemeli kartlardan (prepaid) dijital cüzdana, kart saklamadan ödeme geçidine (payment gateway), fraud yönetiminden sadakat yönetimine kadar e-para lisanslı şirketlerin finansal teknolojiler dünyasında ürün ve hizmetlerini hızla hayata geçirmesine olanak sağlıyoruz. Dijital cüzdanla e-para lisanslı şirketler, müşterilerine fiziksel kartlar yerine dijital kartlar sunarak farklı ayrıcalıklar önerebiliyor; dijital kart sahibi müşterilerinin mobil bankaçılık veya internet üzerinden ödemelerini kolay ve güvenli bir şekilde gerçekleştirebiliyorlar. Dijital cüzdan uygulamasını indirerek sanal kartlar oluşturulabiliyor, temassız satış noktalarında işlemler hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştirilebiliyor.

Ön ödemeli kart yönetimiyle bu ürünlerin tüm yaşam döngüsünü kolay ve esnek yönetmek mümkün. Bu sayede şirketler, EMV bazlı açık (open-loop) ve kapalı (closed-loop) sistemler için kart kabul ve kart basım modüllerine sahip olabiliyor; yeniden yüklenebilir seyahat, ulaşım, e-para ve e-ticaret alanlarında PayCore’un esnek altyapısından faydalanabiliyor.

Sadakat ve kampanya yönetimi çözümü sayesinde esnek ve senaryo bazlı kampanya tanımları yapılabilir. Buna ek olarak puan, cash-back, indirim, RFM, kupon, hediye çeki gibi farklı türdeki kampanyaların anlık kazanç ve kullanım özelliklerini kolayca yönetebiliyorlar.

Kural seti tabanlı bir sahtekarlık tespiti ve önleme çözümü olan Fraud Yönetim Çözümü ile şirketler ihtiyaçlarına en uygun fraud senaryo ve aksiyon planlarının 7/24 işletilmesini sağlıyor. Böylece ödeme işlemlerini gerçek zamanlı ve güvenli bir şekilde yapabiliyorlar.

E-ticaret hizmeti veren üye işyerleri ve ödeme kuruluşları için geliştirilen ve online ödemelerin işlenmesini sağlayan PayCore Ödeme Geçidi Platformu (payment gateway) içerisinde, kurumların izleme, raporlama ve back office yönetimi ihtiyaçlarına uygun çözümler bulunuyor. Bu çözüm sayesinde tüm global ödeme şemalarıyla uyumlu ve 3D Secure güvenlik standartlarına uygun



web bazlı çözümleri keşfetmeleri de mümkün. PayCore Güvenli Kart Saklama çözümü sayesinde de şirketler PCI DSS standartlarına uygun ödeme sistemleri için hassas kart verilerini saklayabiliyor. PayCore olarak processing hizmeti verdiğimiz global dijital ödeme ve kart saklama yapan çözüm ortağımız sayesinde bu konuda Türkiye'deki e-ticaret içinde en büyük ve en tecrübeli oyuncularından biri olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz.

“Tümleşik E-Para Yönetimi altında topladığımız yenilikçi çözümlerimizle ön ödemeli kartlardan dijital cüzdana, kart saklamadan ödeme geçidine, fraud yönetiminden sadakat yönetimine kadar e-para lisanslı şirketlerin finansal teknolojiler dünyasında ürün ve hizmetlerini hızla hayata geçirmesine olanak sağlıyoruz.”

### Finans sektörüne yönelik yeni regülasyonlar; dijital bankacılık, açık bankacılık, servis bankacılığı, tüketici finansmanı gibi konularda yeni girişimlerin önünü açtı. Bu doğrultuda PayCore'un girmeyi düşündüğü farklı alanlar var mı?

Dijitalleşme hızının artmasıyla değişim de hızlandı. Türkiye'de de ardarda devreye giren yönetmeliklerle regülasyonlar bu süreçte uyum sağlayacak şekilde güncelleniyor. Açık bankacılık ve dijital bankacılık gibi alanlarda 2023 yılı itibarıyla Türkiye'de önemli büyüme hikayeleri göreceğimizi düşünüyoruz. Bu şirketlerden biri de PayCore olacak. Önümüzdeki süreçte güvenli mobil ve temassız ödeme sistemleri giderek daha fazla önem kazanacak. Diğer



tarafından içinde bulunduğumuz dijital dünyanın dışında bir dünyayı görmeyen ya da hatırlamayan akıllı telefonlarla, tabletlerle, bilgisayarlarla büyümüş yeni bir nesil geliyor. Her türlü yeniliğe açık olan bu nesil önümüzdeki yıllarda en büyük ödeme gücünü oluşturacak. Ödemelerin görünmez olacağı bu yeni dünyada PayCore olarak bizim de adımız geçmeye devam edecek.

Öne çıkmasını beklediğim bir diğer konu da ödeme sektöründe biyometrik teknolojilerin kullanımı. Kullanıcılara sağladığı kolaylık nedeniyle yüz tanıma gibi biyometrik yöntemler ödeme sistemlerinde daha aktif olarak kullanılmaya başlayacak. PayCore olarak biz de dünyadaki bu gelişmeleri yakından takip ederek, Ar-Ge faaliyetlerimizi buna göre yönlendiriyoruz.

## “YURT DIŞINDA İNORGANİK BÜYÜME FIRSATLARI KOVALIYORUZ”

PayCore, geçmişinde de yurt dışında önemli projelere imza atmıştı. Bartu Ülgür'e gündemde farklı ülkelerde yeni projeler olup olmadığını da soruyoruz. Ülgür, şirketin küreselleşme stratejisini şöyle anlatıyor: “Odak pazarlar ve ürünler üzerinde çalışıyoruz. Soft POS ürünümüzle gerçekleştirdiğimiz spin-off'lara yenilerini eklemek hedefimizin yanı sıra yurt dışında inorganik büyüme fırsatları yakalamaya çalışıyoruz,

şirket satın almaları gündemimizde olmaya devam edecek. Satış işkolunda da buna uygun yeni bir yurt dışı yapılanması üzerinde çalışıyoruz. Processing alanını büyütme ve kart yönetim paketimiz Ocean2.0'ı dünyaya satılabilir hale getirmek de önemli stratejik hedeflerimiz. Bu yıl öncelikle Avrupa ve Ortadoğu pazarlarını değerlendiriyoruz. Bu bölgelerdeki ekonomik, siyasal ve regülatif konjonktürle birlikte pazarın

ihtiyaçlarını da iyi anlayıp, ürün ve hizmet portföyümüzü bu doğrultuda geliştireceğiz. Orta vadede öncelikli olarak ele aldığımız konuların başında gerçekleştirdiğimiz spin-off'lara yenilerini eklemek ve yeni geliştireceğimiz çözümlerle PayCore markasını dünyaya tanıtmak geliyor. Ayrıca yurt içi ve yurt dışında yaptığımız iş birlikleri ve inorganik büyüme fırsatlarının da büyümemize büyük bir katkı sağlayacağına inanıyoruz.”

# Self servis ve kodsuz risk orkestrasyonu: FORMICA



**Birleşik Ödeme  
Türkiye Ülke Müdürü  
Adem Aykın**

**T**ürkiye'nin ilk elektronik para şirketlerinden Birleşik Ödeme, risk yönetim süreçlerini Formica çözümüyle yönetiyor. Birleşik Ödeme Türkiye Ülke Müdürü Adem Aykın ve Risk Direktörü Selma Sever ile bu süreçte Formica ekibiyle yürütülen çalışmalarını ve çözümün şirkete sağladığı katma değerleri konuştuk...

## Önce kısaca Birleşik Ödeme'nin faaliyetlerini, sunduğu ürün ve hizmetleri anlatabilir misiniz?

■ **Adem Aykın:** Birleşik Ödeme olarak müşterilerimizin daha esnek, uygun, hızlı ve sorunsuz tüketici deneyimi yaşayabilmeleri için uçtan uca finansal teknoloji hizmeti sağlıyoruz. 2022 sonu itibarıyla 50 milyar TL işlem hacmine ve 15 milyon son kullanıcıya ulaşmış olacağız. Türkiye'ye ek olarak Azerbaycan, Romanya ve Gürcistan'da ofislerimiz bulunuyor ve bu açılımı sürdürmeye devam edeceğiz. Kurumların dijitalleşen finans dünyasına uyum sağlaması için en doğru adres olmaya çalışarak, zengin ürün portföyümüzle hizmet veriyoruz. Hali hazırda Türkiye'de ön ödemeli kart ve dijital cüzdan, online/offline tahsilat, uluslararası ve yurt içi para transferi, kiosk, akıllı kasa ve sadakat programları olmak üzere beş hizmet grubunda yenilikçi ürünler sunmaya devam ediyoruz.

## Bir FinTek şirketi olarak, yapay zeka ve makine öğrenimi gibi alanlara yaklaşımınız nedir?

■ **Adem Aykın:** Bütün teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor ve bu gelişmelerle beraber biz de dijital transformasyonumuzu sürdürüyoruz. Müşterilerimizin iş yapış biçimini kolaylaştıracak, daha efektif çalışmamızı sağlayacak her teknoloji bizim odak alanımıza giriyor. Yapay zeka ve makine öğreniminin daha kolay arayüzler sağlayarak, müşteri deneyimini iyileştirdiği, kolay veri analizi olanağı ve içgörü elde etmeyi sağladığı bir gerçek. Bu bakış açısıyla biz de Birleşik Ödeme olarak geliştirdiğimiz çözümlerde bu teknolojileri kullanıyoruz. Bunun yanı sıra şirket içinde de hem kendi maliyetimizi azaltmak, güvenliği artırmak ve efektif çalışmak adına bu teknolojileri kullanıyoruz.

## Gelecek yıllarda Türkiye'de FinTek alanında nasıl gelişmeler bizi bekliyor?

■ **Adem Aykın:** Yıllar önce FaaS (Fintech as a Service) yaklaşımıyla yola çıktığımız ve teknolojiler geliştirdiğimiz günlerden bugüne bakınca "gömülü finans" teknolojilerinin hızla ilerlediğini görüyoruz. Buradan hareketle gömülü finansın önümüzdeki zamanlarda hızla pazar kazanacağını ve uygulamaların artacağını düşünüyorum. Güvenliğin her şeyden önemli hale geldiği günümüzde veri güvenliğini ön planda tutan uygulamaların parlayacağını düşünüyorum.

E-ticaret hacminin giderek artması bize ödeme opsiyonlarının da çeşitleneceğinin ışığını yakıyor. "Şimdi al, sonra öde" gibi, dünyada trendi başlayan yöntemlerin ülkemize de sirayet edeceğini düşünüyorum.

## Selma Hanım, kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz?

### Kaç yıldır risk alanında çalışıyorsunuz?

■ **Selma Sever:** 15 yılı aşkın süredir risk alanında, neredeyse 3 yıldır da Birleşik Ödeme bünyesinde Risk Direktörü olarak çalışıyorum. Uzun yıllar risk alanında çalışmam; risk bazlı süreçlerin değerlendirilmesi, fraud yönetimi ve operasyonel risk konularında uzmanlaşmamı sağladı.



# formica

## BÜTÜNÜ TEK YERDEN GÖSTEREBİLEN PLATFORM

### Formica'yı şirketiniz için doğru seçim olarak görmeye yardım eden faktörler nelerdir?

■ **Selma Sever:** Formica Yapay Zekâ Platformu ile çalışma kararı vermemize yardımcı olan en önemli faktör, ihtiyaç duyduğumuz tüm risk uygulamalarının tek bir platformda toplanıyor olmasıydı. Tahmin edersiniz ki tüm risk süreçlerini, yetkilerini ve sonuçlarını tek bir platformda takip ettiğinizde zamandan tasarruf etmeye başlıyorsunuz. Bunun yanı sıra low-code teknolojileri sayesinde risk ekibinin bilgi teknolojileri ekibine olan bağımlılığındaki düşüş, Formica ile çalışmaya karar vermemizde önemli bir rol oynadı. Aynı zamanda yapay zekayı destekliyor olması da ürünü öncelikli hale getirmemizde önemli bir unsurdur.

### Tüm risk denetim süreçlerinin tek bir platforma toplanıyor oluşu size nasıl bir avantaj sağladı?

■ **Selma Sever:** Formica'nın bir risk orkestrasyon platformu olması zaman yönetimi açısından daha verimli bir iş yönetim sürecine girmenize yardımcı oluyor. Böylesine hızla değişen bir sektörde verilere holistik açıdan bakabilmemiz, sektörde bir adım öne çıkmamıza olanak sağladı. Bütünü tek bir yerde görebilmek, gözden kaçan detayları minimuma indirerek daha randımanlı bir süreç yürütmemize yardımcı oldu.

### Bu süreçte Formica ekibiyle çalışmalarınızı hem teknik alanda hem de süreç yönetimi açısından nasıl değerlendirirsiniz?

■ **Selma Sever:** Formica ekibi onlara her ihtiyaç duyduğumuzda ulaşabildiğim bir konumda oldu. Kurulum ve başlangıç süreci oldukça hızlı gerçekleşti. Bu sayede biz de ürünü tahmin ettiğimiz süreden önce kullanmaya başladık. Kurulumdan sonraki süreçlerde de oldukça yardımcı oldular. Formica ekibiyle görüşmelerimde, kurduğumuz açık iletişim ve beklentilerime gösterdikleri özenle oldukça başarılı bir çalışma deneyimi yaşadık ve yaşıyoruz.

### Sizce yeni nesil Risk Orkestrasyon ürünü Formica'nın rakiplerine göre avantajları neler?

■ **Selma Sever:** Son zamanlarda risk yönetim araçlarında, teknolojinin de gelişmesiyle birçok yenilik ve değişim görüyoruz. Formica gibi bu yenilikçi, yeni nesil risk yönetim araçları; tüm risk süreçlerini tek bir platformda toplayip geçmişten gelen veriyi bir bütün halinde göster



**Birleşik Ödeme  
Risk Direktörü  
Selma Sever**

rebiliyor. Kurulum yapılan şirketin kullandığı veri türü fark etmeksizin, tüm verilerini ve üçüncü parti entegrasyonları tek bir API ile platform üzerinden kullanıma hazır hale getirebiliyor. Ek olarak, Formica'nın daha optimal bir yapay zeka modeli sunması da açıkçası üründe farklılık yaratıyor.

## MOBİLDE DE ALARM YÖNETİMİ MÜMKÜN

### Formica'nın en sevdiğiniz özelliklerini belirtebilir misiniz?

■ **Selma Sever:** Formica'yı kullanırken en çok faydalandığımız özelliklerden biri de alarm yönetimi oldu. Alarm ve raporlama özelliklerini mobil ortamda da kullanabilmek, hızlı aksiyon almak mecburiyetinde olduğumuz bir sektörde oldukça dikkat çeken ve öne çıkan bir



avantaj. Günümüz ihtiyaçlarına yönelik esnek ve gelişime açık yapısı da bana göre avantajlı özelliklerinden.

### Formica, son bir yıl içerisinde Birleşik Ödeme'yi hangi açılardan olumlu etkiledi?

■ **Selma Sever:** Formica bize self servis ve kodsuz bir altyapı sunuyor. Bu şekilde elimizdeki her türlü insan kaynağını optimum kullanarak; farklı iş birimlerine olan ihtiyacımızın ortadan kalkması ile çevik olmamıza ve mevcut verilerle simüle edilerek hayata geçireceğimiz kuralların, denenmemiş kurallara oranla daha başarılı sonuçlar üretmemize olanak sağlıyor.

### Formica'yı kullanmaya başladığınızdan bu yana iş süreçlerinize nasıl etkileri oldu?

■ **Selma Sever:** Aslında tek kelimeyle bize verimlilik sağladığımı söyleyebilirim. Formica kullanmaya başladığımızdan beri, ürünün piyasadaki benzerlerinden hızlı oluşu ve tüm risk süreçlerini içinde barındıran bir orkestrasyon platformu olması sebebiyle, risk ekibimiz vakitlerini daha stratejik ya da zorlu vakalar için harcaıyabildi. Aynı zamanda bu süreçte insani hataların da azalmış olduğunu gözlemledik. Birleşik Ödeme bünyesinde yer alan ürünlerimizin hepsinde Formica'yı kullanıyoruz. Formica'yı, Birleşik Ödeme bünyesinde yer alan her dikeyde kullandığımızda oldukça aktif ve randımanlı bir iş yönetim süreci içine girdiğimizi söyleyebilirim.

### Formica'yı hangi özellikleri sebebiyle sektördeki meslektaşlarınıza önerirsiniz?

■ **Selma Sever:** Sektörde kendine yer edinmiş birçok ürün bulunuyor. Benim Formica'yı kullanmamın ve önermemin en büyük nedenlerinden biri, Formica ile diğer ürünlere nazaran çok daha kompleks kurallar oluşturabiliyor olmamız. Kullandıkları teknoloji sayesinde hızlı bir biçimde farklı kanallardan gelen işlemleri birlikte analiz ederek, bu verileri birleştirerek ele alabiliyoruz. Bunun yanı sıra, Formica'nın sahip olduğu özelliklerin bazıları tek tek farklı ürünlerde yer alırken; bu özelliklerin bir arada tek bir platformda toplanıyor oluşu benim Formica'yı tavsiye etmemi oldukça kolaylaştırıyor. Tek bir API üzerinden tüm verilerin sağlanması ve bu verilerin Formica platformu üzerinden kullanıma hazır olması, raporlama uygulamasının mobil üzerinden desteklenmesi ve anlık aksiyon alabilme rahatlığının yanı sıra ekstra kod ihtiyacı bulunmayan teknolojisi ve "sürükle bırak" sistemi sayesinde riskli bir işlemde harekete geçmeden önce bilişim ekibine olan bağımlılığın azalması ile her özelliğini kullandığımız ve tavsiye edebileceğim bir ürün konumunda yer alıyor.

**Değerli vaktinizi ayırdığınız ve sorularımızı cevapladığınız için çok teşekkür ederiz. Birleşik Ödeme ve Formica birlikteliğini daha uzun süreler farklı lokasyonlarda da göreceğimize eminim. ☺**





# ÇEYREK ALTIN MEVDUAT HESABI ZİRAAT'TE

Çeyrek, yarım, tam, 2,5'lik ve 5'lik altınlarınızı Ziraat'te gerçek değeri üzerinden değerlendirin.

Dilerseniz yeni tarihli altın olarak geri alın.

0850  
220  
00 00  
Müşteri İletişim  
Merkezi  
www.ziraatbank.com.tr

 **Ziraat Bankası**  
Bir bankadan daha fazlası

 /ziraatbankasi

# MOBİL DEVRİMİNİ hızlandıracak öncü projeler

PAX Teknoloji'nin inovatif mobil ödeme terminalleri, birçok alanda öncü projelerin hayata geçirilmesini sağlıyor. PAX Türkiye Özel Projeler ve Bankacılık Satış Yöneticisi Samet Pedük, "Doğru proje, doğru ürün mottosuyla üretilen, geniş çaplı Ar-Ge çalışmalarıyla ortaya çıkan POS terminallerimiz, sadece ödeme almakla kalmayıp sektörlerin tüm taleplerini tam anlamıyla karşılayan çözümler üretiyor" diyor...



PAX Türkiye Özel Projeler ve  
Bankacılık Satış Yöneticisi  
Samet Pedük

**P**AX Teknoloji'nin geniş ve zengin ürün yelpazesi birçok alanda hızlı, kolay ve güvenli ödeme imkanı sağlıyor. İstanbul'da başlayıp kısa sürede 8 ile yayılan TaksidPOS projesi yakında diğer bölgelere de açılacak. Toplu ulaşımında Havaş otobüslerinde başlatılan araç içi kimlik okuma ve ödeme alma işlemleriyle önemli bir ilke imza atıldı. Belediyelerin yanı sıra özel kurum ve kuruluşlara ait yol üstü otopark noktalarında mobil Android terminallerle tahsilatı mümkün kılan projelerin sayısı hızla artıyor. İstanbul Havalimanı'nda kullanılan scooter'larda ödeme için PAX'ın mini POS modeli A50 tercih edildi... Bu projelerin ayrıntılarını PAX Türkiye Özel Projeler ve Bankacılık Satış Yöneticisi Samet Pedük'e sorduk...

## Önce TaksidPOS'un geldiği seviyeyi öğrenebilir miyiz? Önümüzdeki döneme ilişkin plan ve hedeflerinizi anlatabilir misiniz?

Taksilerde pek çoğumuz nakit çekmeyi unuttuğumuz ve ATM aradığımız senaryolarla karşılaşmışızdır. Bu tür durumlarda hem varacağımız yere gecikiyor hem de bu süreçle uğraşmak durumunda kalıyoruz. TaksidPOS projesiyle birçok insanın mağduriyetini gideriyor ve sahada alternatif ödeme yöntemleriyle yolculuk yapılmasını sağlıyoruz. Bu çalışmanın diğer bir önemli noktası da taksi sürücülerine en hızlı şekilde alınan ödemenin transfer edilmesi. Böylece sürücülerin hızlı nakit akışı beklentisi de karşılanarak hem son kullanıcılar hem de taksi sürücülerini için harika bir akışla çözüm yaratılmış oldu. Kredi kartıyla ödeme imkanı sağlayan yenilikçi TaksidPOS projesi, 4 binden fazla Android A910 mobil POS, 16 binden fazla S920 Linux POS terminaliyle kullanıcıya faydalı bir hizmet sunuyor. Şimdi Ödeal çatısı altında TaksidPOS, yeni şehirlerde de faaliyet alanlarını genişleterek bu hizmeti Türkiye genelinde yaygın bir çözüm olarak sunmayı hedefliyor. Yakında yeni ve çok özellikli D230 Linux Mobil POS modelimizi de TaksidPOS projesi kapsamında sahada görebileceksiniz.

### **PAX'ın toplu ulaşım hizmetleri için de ödeme/tahsilat çözümleri olduğunu biliyoruz. Bu alandaki iş birliklerini de anlatabilir misiniz?**

PAX Türkiye olarak Bugüne kadar birçok seçkin ulaşım firmasına hizmet verdik. Ulaşım projelerinde A910 ve A920Pro Android SmartPOS terminalleriyle sahada yer aldık. Şu anda en güncel olan Havaş projesiyle havalimanı transferlerinde araç içi kimlik okuma ve ödeme alma işlemlerinde A920Pro ile aktif olarak hizmet veriyoruz. Şehirler arası ulaşım statüsünde bulunan bu otobüsleri kullanan yolcuların, Ulaştırma Bakanlığı denetiminde yolcu kimlik bilgilerinin U-ETDS sistemine kaydedilmesi gerekiyor. Özellikle Serim Yazılım'ın yeni TC kimlik kartlarındaki barkodu tanımlayabilen yazılımıyla A920Pro Android POS terminali, tek bir cihaz üzerinde kimlik bilgilerini gerekli kurumlara ulaştırabiliyor; QR, NFC, Chip & PIN, manyetik şerit gibi yöntemlerle tahsilat yapabiliyor; çözüm ortaklarına uçtan uca ödeme, tahsilat ve raporlama imkanları sunuyor. PAX Teknoloji'nin en ayrıcalıklı Android terminallerinden biri üzerinden Havaş - Serim Yazılım - PAX Türkiye iş birliğiyle yürütülen bu projede, banka çözüm ortağı olarak ise Garanti BBVA ödeme altyapısı tercih edildi.

### **Yol üstü otoparkların denetimi ve ödeme işlemlerinin kayıt altına alınması açısından mobil ödeme terminalleri büyük önem taşıyor. Bu alandaki çalışmalarınızı da paylaşabilir misiniz?**

PAX Türkiye olarak Android terminallerimizi çeşitli belediyeler ve bağlı olduğu işbirliklerinde pozisyonlayarak binlerce noktada hizmet verilmesini sağladık. Örnek verecek olursak, değerli iş ortaklarımızdan Serim Yazılım ve stratejik partnerimiz Ödeal ile geliştirdiğimiz otopark çözümü, belediyelerin yanı sıra özel kurum ve kuruluşlara ait yol üstü otopark noktalarındaki tüm isterleri fazlasıyla karşılıyor. Bilindiği üzere Ödeal, "işletici kuruluş" lisansını almış sayılı ödeme kuruluşlardan biri. Otoparklarda ödeme alma konusunda da PAX Türkiye, Ödeal ve Serim Yazılım arasında çok değerli bir iş ortaklığı yürütülüyor. Serim Yazılım'a ait ParkoMobil uygulamasıyla plaka tanıma sistemi, gerçek zamanlı veri hizmeti, PDKS yönetimi ve Ödeal'in VUK 507'li e-fatura hizmetini tek bir terminalde toplayabilen A920Pro terminalleriyle ülke genelindeki birçok değerli belediye ve kuruma hizmet verilmeye başladı. İlerleyen süreçte de bu alanda yeni projeler geliştirmeye devam edeceğiz.

### **Scooter'lar için geliştirdiğiniz mini POS terminalleriniz hakkında da bilgi verebilir misiniz?**

Malum, bireysel mülkiyetin maliyeti her geçen gün artıyor. Bu yüzden gerek dünya geneli gerekse Türkiye'de "paylaşım ekonomisi" giderek yaygınlaşıyor. Bu sistem kullanıcılara satın alma yapmadan, "kullandığım kadar öde ve dilediğin yere bırak" stratejileriyle harika çözümler sunuyor. Nitekim İstanbul Havalimanı'nda seyahat eden yolcular için ulaşımında eğlence ve kolaylık sağlayan BinBin Scooter çözümü de bu gerçekten yola çıkılarak geliştirildi. Söz konusu projede ödeme için de mini POS modelimiz



A50 tercih edildi. Yurt içi ve yurt dışına yolculuk yapan yolcular için pratik akışla oluşturulan bu çözüm, scooter ile hızlıca ulaşım sağlamak isteyen fakat telefonuna uygulama indirmek istemeyen kullanıcılara özel olarak hayata geçirildi. Kullanıcı, dil seçimiyle birlikte tahmini kullanım süresini belirterek hızlıca ödemesini yapıp scooter keyfine birkaç saniye içinde ulaşabiliyor. Sürüş esnasında POS ekranından havalimanındaki önemli konumları da gösteren A50 Android MiniPOS, paylaşım ekosisteminden en yüksek düzeyde verimle faydalanmak isteyenlere harika bir müşteri deneyimi sunuyor.

### **Türkiye'de henüz belli alanlar dışında kullanılmasa da kiosklar da önemli bir çözüm alanı olarak dikkat çekiyor. Bu konudaki ürün ve çözümlerinizi de bahsedebilir misiniz?**

PAX'ın en büyük avantajlarından biri de her sektöre ve ihtiyaca özel çözümler sunabilmesi. Örneğin, kağıt kullanımının azaltılması için tüm bankalarımızın duyarlı tutumu sayesinde slip çıkarmayan çözümler devreye girmeye başladı. Scooter benzeri projeler için müşterilerimizin dahili bir yazıcıya ihtiyaç duymaması durumunda kullandığımız mini POS terminallerimiz var. Satış otomatlarında kullanılabilen Linux IM20 ve Android IM30 çözümlerimiz, otomat (vending machine) sektörünün en gözde iki oyuncusu haline geldi.

Perakende sektörünün farklı alanlarında kullanıma uygun, E-serisi dediğimiz büyük ekranlı SmartECR çözümlerimizi, hem kullanıcı hem müşteri nezdinde tercih edilen kasa çözümlerimizi sahada birçok noktada pozisyonlamaya başladık.

Özellikle personel gerektirmeyen satış akışlarında oldukça yararlı olan SK800 kiosk terminalimiz, günümüzde kullanılan ödeme adımları haricinde yakın gelecekte kullanılması muhtemel parmak izi ve yüz tanıma sistemiyel ödeme alma imkanını bünyesinde barındırıyor.

POS terminallerimiz, markanın spesifik ihtiyaçlarına göre çözümler geliştirilerek daha efektif kullanılabilir ve üye işyerinden son kullanıcıya kadar ödeme adımlarını kullanan tüm oyunculara operasyonel birçok fayda sağlıyor. Geniş ürün yelpazemizi göz önünde bulundurduğumuzda, PAX Türkiye'de her müşterimiz için uygun bir terminal ve çözüm bulmak oldukça kolay.

# SMS OTP'den güçlü kimlik doğrulamaya geçiş için zaman daralıyor!

EnSecure tek dokunuşla milisaniyeler içinde güçlü kimlik doğrulama sağlayan hızı, kolay entegrasyonu ve fiyat politikasıyla kurumlara avantaj sağlıyor...

**B**ankacılık sektöründe uzun süredir uygulanan, mobil ve web uygulamalarında oturum açılışı ve oturum içinde yapılan işlemlerin onaylanması için SMS OTP yerine, kişiye/müşteriye özgü şifreleme anahtarları ile çok faktörlü güçlü kimlik doğrulama yapılması konusunda, banka dışı finans kuruluşları için de düzenlemeler getirildi. Böylece kullanıcıların tüm finansal ekosistemde aynı güvenlik seviyesinde korunması sağlanmış olacak. Yeni düzenlemelere uyum içinse zaman daralıyor.

1 Aralık 2021 tarihinde yayınlanan Merkez Bankası tebliğine göre elektronik para ve ödeme kuruluşları için son tarih 1 Aralık 2022 olarak belirtilmiş durumda. Sermaye Piyasası Kurulu'nun 8 Şubat 2022'de yayınladığı tebliğ ve 3 Mart 2022'de yayınladığı bültene göre aracı kurumlar ve portföy yönetim şirketleri için son tarih ise 31 Aralık 2022 olarak görülüyor.

Düzenlemelere göre kuruluşların mobil uygulamasının ilk kurulumu ve etkinleştirilmesi hariç olmak kaydıyla, mobil ve web uygulamalarında oturum açma ve oturumda yapılacak işlemlerin onaylanması için SMS OTP, kişinin sahip olduğu unsur olarak artık kullanılmayacak.

## Enqura

politikamızla sınırsız onay işlemi sunarak şirketler için öngörülemeyen maliyetleri ortadan kaldırıyoruz. Sadece 1 hafta içinde ürünüümüze dijital kanallarınıza entegre edip hemen kullanmaya başlayabiliyorsunuz.

Yakın zamanda yatırım işlemlerine aracılık eden en büyük veri dağıtım şirketleriyle stratejik iş birliği anlaşmaları yaptık. Bu sayede bir kullanıcı, veri dağıtıcı ya da aracı kurumun kendisi, hangi kanaldan işlem başlatırsa başlatsın işlemin aracı kurum merkezi tarafından doğrulanması sağlanacak.

Rayları uçtan uca döşeyerek sektörün işini kolaylaştırıyoruz. Aracı kurumlar gibi portföy yönetim şirketlerine, e-para ve ödeme kuruluşlarının hepsine ulaşıyoruz. EnSecure, sektörde güçlü kimlik doğrulama konusunda ilk akla gelen ürün olacak. Bunun için çalışıyoruz.

### EnSecure ile 1 hafta içinde mevzuata uyum

Enqura olarak sektörü çok yakından takip ediyoruz. Şu anda özellikle aracı kurumlar da dönüşüm için çok yoğun bir talep var. Yaklaşan mevzuat konusunda farkındalık ise her şirkette aynı değil. Açıkçası uyum sürecini son dakikaya bırakanlar olduğunu da görüyoruz.

Soft OTP tabanlı ürünümüz EnSecure, bugün 20'yi aşkın ve her gün büyüyen referanslarıyla bankalar ve banka dışı finans kuruluşlarında güçlü kimlik doğrulama için kullanılıyor. Telefonunuzu güvenli cihaz haline getirdikten sonra, tek dokunuşla milisaniyeler içinde mobil ya da web uygulamalarında oturum açabiliyor, işlem onaylayabiliyor hatta sözleşme imzalayabiliyorsunuz. Ayrıca performans kaybı yaşamadan ölçeklenmeye çok uygun bir yapımız var. "Tek fiyat"



Hasan Emre Özgür  
Enqura Ticari Faaliyetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

“İş dünyasında ilerlemenin anahtarı teknolojideki evrime ve açacağı yeni ufuklara ayak uydurabilmekten geçer.”

Steven Johnson, Yazar ve İnovasyon Uzmanı



İşletmeler bugün teknolojiyi birkaç yıl önce mümkün olamayacak şekilde kullanıyorlar.

Yeni müşterilere ulaşmaktan tutun da stok yönetimine ve ürünlerin geliştirilmesine kadar her adımda teknoloji, şirketlerin daha akıllı çalışmasına, büyümesine ve gelişmesine yardımcı oluyor.

Daha fazla bilgi için adresimizi ziyaret edin: [eset.com/tr/progress-protected/](https://eset.com/tr/progress-protected/)

Teknoloji işletmenizin vazgeçilmezi olduğunda ESET onu korumak için yanınızda.

ESET'in çok katmanlı teknolojisi, işletmenizin önemli verileri için gelişmiş koruma ve kapsamlı uç nokta güvenliği sağlar. Kritik sistemlerinizin sürekliliğine en zorlu zamanlarda bile güvenebilirsiniz.

**eset**<sup>®</sup>

Digital Security  
Progress. Protected.

Teknoloji gelişirken ESET onu korumak için yanınızda.

# Lidio, ödemelere “sınırsız özgürlük” vaat ediyor

Dijital ödemelere aracılık etmek üzere TCMB lisansını alan Lidio'nun “özgür ödemeler dünyası”nda; tüm POS'ları bir arada sunan Lidio Core, kayıtlı kart havuzu Lidio Pass, akıllı POS yönlendirme altyapısı Lidio Smart Switch, Lidio Pazaryeri Çözümü, Lidio Bayi Tahsilat Servisi gibi ürün ve hizmetler var..

**L**idio Ödeme Hizmetleri, Merkez Bankası'ndan gerekli izni alarak lisanslı ödeme kuruluşları arasına girdi. Aslında Lidio yeni bir şirket değil. Temelini 2011 yılında kurulan Mobilexpress oluşturuyor. Mobilexpress; online ödeme geçidi, akıllı işlem yönlendirme, kart saklama, sahtecilik önleme gibi yapay zeka destekli birçok servisi, ihtiyaç duyabilecek tüm banka ve ödeme kuruluşlarına entegre çalışan platformu aracılığıyla işletme ve kullanıcılarına sunuyor. Şimdi bu platform, Lidio'nun uçtan uca, yeni nesil servisleriyle herkesin erişimine açılıyor.

Lidio Kurucu Ortağı ve CEO'su Emre Güzer, TCMB lisansının ardından düzenlenen basın toplantısında şirketin ürün ve hizmetleriyle ilgili şu bilgileri paylaştı. “Lidio'yu Türkiye'nin en büyük ve en kapsayıcı ödeme platformu olarak konumlandırıyoruz. KOBİ'lerden Fortune 500'e her ölçekten şirketler için tek noktadan, sınırsız ödeme özgürlüğü imkanı sağlıyoruz. ‘Özgür ödemeler dünyamız’; tüm POS'ları bir arada sunan Lidio Core, Türkiye'nin en büyük kayıtlı kart havuzu Lidio Pass, Türkiye'nin en gelişmiş akıllı POS yönlendirme altyapısı Lidio Smart Switch, uçtan uca pazaryeri operasyonu sunan Lidio Pazaryeri çözümü, karmaşık bayi tahsilatları için tek çözüm olmaya aday Lidio Bayi Tahsilat Servisi gibi ürün ve hizmetler sunuyor. Tüm tahsilat işlemleri için tek platform olma özelliğimizle sınır ötesi hizmet sunarken, sahtecilik faaliyetlerini yüzde 95'in üzerinde azaltan, işletmelerin maddi kayıplarını önleyen yöntemler de barındırıyoruz.”

## 2023 gelir hedefi: 250 milyon TL

Emre Güzer, Lidio'nun “ödemelere sınırsız özgürlük” sloganıyla başladığı iddialı yolculuğun hedeflerini de şöyle paylaştı: “10 yılı aşkın süredir Mobilexpress çatısı altında Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen şirketlerine ödeme servisleri geliştiriyoruz. Geçen yıl neredeyse lisanslı tüm ödeme kuruluşlarının tamamı kadar işlem hacmine tek başımıza aracılık ettik. 160 milyon adedin üzerinde işlem ve 33 milyar TL'den fazla hacim bugün Lidio'nun kalbi olan Mobilexpress platformunda gerçekleşti. Yine platformumuza kayıtlı 54 milyondan fazla kayıtlı kredi kartı var. Neredeyse internet üzerinde kullanılan tüm kredi kartlarını tokenize etmeyi



Lidio Kurucu  
Ortağı ve CEO'su  
Emre Güzer

başardık. Ek olarak, Lidio'nun faaliyetine başlamasıyla birlikte Lidio Pass çatısı altında yer alan 1.8 milyon bireysel kullanıcı Türkiye'nin en büyük işletmelerinde pürüzsüz Lidio süreçlerini deneyimlemeye başlayacak. Lidio Pass logosunu da en çok tercih edilen işletmelerde görünür kılmaya devam edeceğiz. Ödeme deneyiminde sınırları kaldıracak, tüm işletme ve tüketicilere farklı teknoloji ve donanımlar arasında seçim yapma imkânı tanıyacağız. Hedefimiz, kuracağımız küresel ve dijital köprülerle dünyanın en büyük işletmelerinin işlemlerini Türkiye'de gerçekleştirmek. 2023 itibarıyla 250 milyon TL gelir üretmeyi hedefliyoruz. Gelirimizi her yıl katlayarak artıracacağız.”

# Dükkan artık ona emanet.

Yeni Nesil Teknoloji Verifone T650p  
Android POS Kasa ile tanışın ve  
her işinizi ona bırakın.



#### Ekran

5,5" Renkli LCD ekran  
1280x720 HD çözünürlük,  
Kapasitif dokunmatik ekran



#### Hafıza

2GB / 16GB  
(32GB'a kadar arttırılabilir  
micro SD desteği)



#### Bağlantı

Wi-Fi 5 GHZ+2.4 GHZ,  
Bluetooth® 4.2 düşük  
enerji modu, 4G LTE,  
USB-OTG, TYPE-C



#### android

#### İşletim Sistemi

Verifone 8.x Android  
Sistemi



#### Ödeme Alma

NFC/CTLS, MSR, SCR, Kare  
Kod (QR)

## Diğer özellikler

0.3MP Ön Kamera, 5MP Arka Kamera

Küçük ve ergonomik tasarım

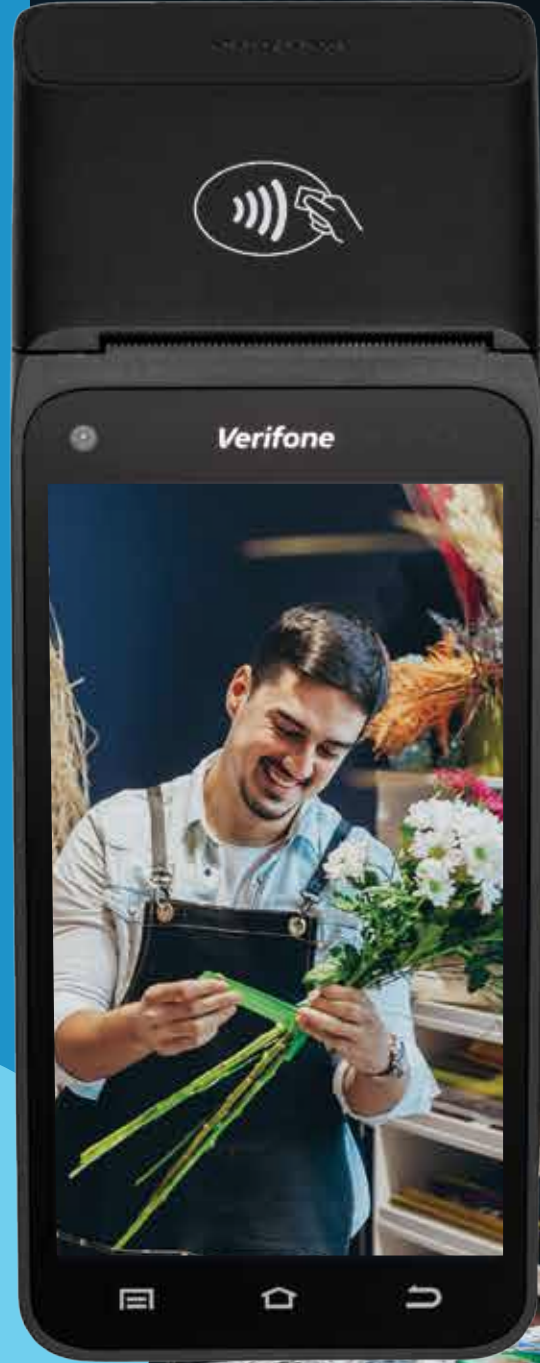
Kullanım kolaylığı

Hem mobil hem de masaüstü, hibrit kullanım

e-Belge yönetimi (e-Fatura ve e-Arşiv)

## Verifone Yetkili Satıcılarında

ÇAĞRI MERKEZİ 0850 622 9 728



verifone.com/tr/TK

@verifoneturkiye

40 YILDIR İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE KATKI SAĞLIYORUZ

**Verifone®**

# Colendi'yi 100 milyon kullanıcılı unicorn yapacak satın alma

Gömülü FinTek hizmetleri platformu Colendi, Londra merkezli blokzinciri yerleşimleri ve ödeme sağlayıcısı SETL'i satın aldı. Colendi Global CEO'su Bülent Tekmen, "SETL ile birlikte Colendi çatısı altında yeni bir genel blokzinciri altyapısı oluşturup 10 milyondan fazla kullanıcılarımızın hizmetine sunacağız" diyor...

**T**ürkiye'nin önde gelen finansal teknoloji şirketlerinden Colendi, merkez bankaları, saklama ve ödeme kurumlarıyla yürüttüğü yüksek profilli çalışmalarını tanıyan; Londra merkezli, dünyanın önde gelen kurumsal ve regüle platformlar için blokzinciri temelli ödeme ve mutabakat sistemleri sağlayan SETL'in tamamını satın aldı.

İngiltere Merkez Bankası eski başkanlarından Sir David Walker'ın başkanı olduğu, JP Morgan eski CTO'su Anthony Culligan'ın platformunu hazırladığı ve Boston Consulting Group'un eski CEO'su Philippe Morel'in CEO'su olduğu SETL, satın alma sonrasında Colendi'nin İngiltere merkezli ofisi haline geldi. Colendi Global CEO'su Bülent Tekmen, satın almayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "SETL'in bünyemize katılmasıyla birlikte büyümemiz güçlenerek sürecek. SETL ekibinin tamamı Colendi'ye katıldı ve görevle-

rine devam ediyor. SETL ile birlikte bu dünyayı Web3 ile entegre etmek ve 100 milyon kullanıcıya ulaşmak üzere teknolojik iş birliği yaratıyoruz. Bu şekilde hem Londra'da bir merkeze, hem iyi bir mühendislik gücüne hem de gerçek anlamda dünyadaki 'mutabakat sistemine' entegrasyona sahip oluyoruz. Ayrıca FinTek dünyası içinde güçlü bir teknolojiyle kendimize yeni bir oyun alanı açıyoruz. Önümüzdeki süreçte 100 milyon aktif finansal kullanıcıya hizmet veren, dünyanın en büyük finans teknoloji şirketlerinden ve bölgedeki sayılı unicorn'dan biri olmayı hedefliyoruz."

## Yeni bir blokzinciri altyapısı geliyor

Geleceği şekillendirmesi beklenen blokzinciri teknolojisi, halen başta kripto para olmak üzere finans, sağlık, gayrimenkul, hukuk, politika gibi birçok alanda kullanılıyor. Colendi de SETL ile birlikte yeni bir genel blokzinciri altyapısı hazırlığına başladı. Tekmen, ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

"Bir tür DeFi girişimi oluşturacağız. Yani merkezizetsiz bir ağ üzerinde ürünler geliştirecek ve interneti olan herkesin parasal hizmetlere, finansal ürünlere, yatırım araçlarına, ticaret fırsatlarına erişebilmesine olanak sağlayacağız. Ayrıca, aktif dApp'lere erişim gibi birçok yeniliği de kullanıcılara sunacağız. İster oyun oynayın, ister alışveriş veya yatırım yapın, isterseniz tasarruf edin; finansal etkileşimlerinizin deneyiminize gömülü (embedded) olduğu bir gelecek görüyoruz. Bu alanda ciddi geliştirmelerle beraber SETL'i başka alanlardaki iştiraklerimizin tamamına entegre ederek çalıştıracağımız yeni oyun alanları da çıkarıyoruz." ☺

## SERİ B YATIRIM TURU BAŞLADI

Colendi, 2021 yılında Seri A yatırım turunda, 120 milyon dolar değerleme üzerinden 38 milyon dolarlık yatırım olarak değerlemesini 158 milyon dolara taşımıştı. Bu turda Re-Pie, Finberg, Startupfon Fund, Longbow Capital Partners, Thomas M. Fitzgerald, Mehmet Sepil, Hasan Aslanoba, Kamani Family Office Fund gibi üst düzey yerli ve yabancı yatırımcılardan yatırım almayı başaran Colendi, 2022'nin ikinci yarısında da Seri B Yatırım turuna başladı.



Colendi Global CEO'su  
Bülent Tekmen



# Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!

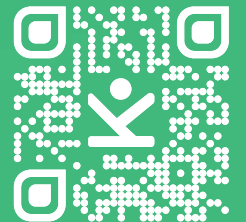


kredim

Hemen indir,  
alışverişe başla



kredim.com.tr



Kredim TURK Finansman A.Ş. markasıdır. BDDK tarafından  
TURK Finansman A.Ş.'ye 6361 sayılı Kanun uyarınca faaliyet izni verilmiştir.

# Türkiye girişim ekosisteminde tüm zamanların rekoru kırıldı

KPMG Türkiye M&A ve 212 ekiplerinin iş birliğiyle hazırlanan “Türkiye’nin Girişim Ekosistemi Yatırımları” raporuna göre, 2022 yılının ikinci çeyreğinde Türkiye girişim ekosisteminde 82 yatırım işlemi yapıldı. Param ve BiLira, ilk 10’a girmeyi başaran FinTek’ler olarak öne çıkıyor...

2022 yılının ikinci çeyreğinde küresel makro gündem, bir önceki çeyrekteki gelişmelerden etkilenmeye devam etti. Birçok batı ülkesinde enflasyon son 30 yılın en yüksek seviyelerine ulaştı. Merkez bankaları agresif para politikalarına başvurarak yüksek enflasyonla mücadele etmeye çalışıyor. Üst üste ikinci çeyrekte GSYH’sı düşen ABD ise teknik resesyona girdi. Bu gelişmelerin etkisi küresel girişim dünyasına da yansıyor.

KPMG Türkiye M&A ve 212 ekiplerinin iş birliğiyle hazırlanan “Türkiye’nin Girişim Ekosistemi Yatırımları” raporuna göre, küresel çapta ekonomik faaliyetlerde ve girişim ekosistemi yatırımlarında görülen yavaşlamaya rağmen 2022 yılının ikinci çeyreği, Türkiye girişim dünyası için başarılı bir dönem oldu. Bu çeyrekte 82 işlemle bir çeyrekte tüm zamanların en yüksek işlem sayısına ulaşıldı. Bunun temel nedeni, tohum yatırımlarının bir önceki çeyreğe kıyasla neredeyse iki kat artış göstererek 61 işleme ulaşması oldu.

## “Türkiye girişim ekosistemi yüksek potansiyelini koruyor”

KPMG Türkiye Birleşme ve Satın Alma Danışmanlığı Lideri Gökhan Kaçmaz, rapor sonuçlarını şöyle yorumluyor: “Küresel girişim finansmanı, 2022’nin ilk çeyreğine göre yüzde 26, 2021’in ikinci çeyreğine göre yüzde 27 düşerek 120 milyar dolarlık işlem hacmi kaydetti. 2022’nin ikinci çeyreğinde dünya çapında toplam 6 bin 729 girişim finanse edilirken bunların 103’ü unicorn girişimler oldu. Tüm yatırım aşamalarında (tohum aşaması, erken aşama ve ileri aşama yatırımlar) bir gerileme yaşandı. Buna karşılık tohum yatırımları Türkiye’deki girişim ekosisteminin en güçlü yapı taşlarından biri olmaya devam ediyor. Küresel tohum yatırımlarındaki yavaşlamaya rağmen, Türkiye’deki tohum yatırımlarının sayısındaki artış, girişim ekosisteminin gerilemenin olduğu dönemlerde bile yüksek potansiyelini ve büyüme görünümünü güçlü bir şekilde koruduğunu gösteriyor.”



Gökhan Kaçmaz



Ali Karabey

## “Yavaşlamaya rağmen olumlu gelişmeler umut verici”

212’nin Kurucu Ortağı Ali Karabey’in değerlendirmesi ise şu şekilde: “2022 yılının ikinci çeyreğinde Türkiye’deki girişimlerin aldığı yatırımların toplamı 87 milyon doları buldu. KPMG iş birliğiyle yaptığımız analizde, tüm dönemlerden Getir ve Dream Games’in mega yatırım turlarını çıkardığımızda, ikinci çeyreğin bir önceki çeyrekte son en yüksek yatırım hacminin gerçekleştiği dönem olduğunu görüyoruz. İşlem sayısı açısından baktığımızda ise 2021’in üçüncü çeyreğinden sonra 82 işlemle tüm zamanların en yüksek işlem sayısı bu çeyrekte gerçekleşti. Dünya genelinde gördüğümüz yavaşlama dönemine rağmen bu olumlu gelişme umut verici. İyi girişimlerin fonlanmaya devam edeceğine ve önümüzdeki çeyrekte de Türkiye ekosisteminde olumlu gelişmeler olacağına inanıyorum.”

## En fazla işlem sayısı SaaS sektöründe

En fazla işlem sayısı 10 işlemle SaaS (hizmet olarak yazılım) sektöründe gerçekleşti. Onu sırasıyla 9 işlemle FinTek ve 7 işlemle e-ticaret sağlayıcıları takip etti.

## En büyük işlem hacmi e-ticaret sağlayıcısı sektöründe

Toplam işlem hacmi açısından e-ticaret sağlayıcısı, 45.3 milyon dolarla en yüksek işlem hacmine sahip oldu. Onu 40 milyon dolarla ulaşım sektörü ve 10 milyon dolarla SaaS dikeyleri izledi.

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

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



İşlem hacmi olarak en büyük 10 işlem, toplam işlem hacminin yüzde 76'sını oluşturdu. Son olarak, tohum yatırımları 139 milyon dolarlık işlem hacminin yüzde 38'ini oluşturarak en yüksek paya sahip olurken satın alma işlemleri yaklaşık yüzde 37 pay elde etti.

### Öne çıkan girişim yatırımları

“Türkiye'nin Girişim Ekosistemi Yatırımları” raporuna göre 2022 yılının dikkat çeken girişim yatırımları ise şunlar oldu:

■ Kurumsal personel taşımacılığı hizmetleri şirketi Volt Lines, teknoloji destekli toplu taşıma çözümleri şirketi olan BAE merkezli Swvl tarafından 40 milyon dolara satın alındı. Bu aynı zamanda 2022'nin ikinci çeyreğinin en büyük işlemi oldu.

■ Param Grup; EBRD, CEECAT Capital, Alpha Associates ve Revo Capital'den yatırım aldı. Girişimin yatırım sonrası değerlemesi böylelikle 200 milyon doları

aştı. Param şu anda Türkiye'nin en yüksek değerlemesine sahip FinTek girişimlerinden biri. Bu da Param'ı gelecekteki potansiyel unicorn adayı yapıyor.

■ Rubibrands; JAM Fund, Atempo Growth, D4 Ventures, Esas Ventures, Alarko Ventures ve farklı ülkelerden bireysel yatırımcılar tarafından 23 milyon dolarlık tohum aşaması yatırımı aldı.

■ Muhafazakâr kadın giyim ürünleri satan bir e-ticaret sağlayıcısı olarak hizmet veren Modanisa, Re-Pie liderliğinde Goldman Sachs, EBRD ve İstanbul Portföy'den toplam 20 milyon dolarlık yatırım aldı.

■ Teslimat ve lojistik girişimi Paket Taxi, Türkiye'nin en büyük süpermarket zinciri Migros tarafından 7.1 milyon dolara satın alındı. Bu işlem aynı zamanda Migros gibi büyük şirketlerin Türkiye'deki girişimlere yatırım yaparak veya satın alarak iş modellerini teknolojik yeniliklere nasıl adapte ettiklerini göstermesi açısından önem taşıyor.

## 2022 YILI İKİNCİ ÇEYREĞİNİN EN BÜYÜK 10 GİRİŞİM İŞLEMİ

| Sıralama | Girişim      | Sektör                | Yatırımcı  | Finansal yatırımcı | Yatırımcı merkezi                       | Hisse (%)   | İşlem değeri (Milyon \$) | Yatırım aşaması |
|----------|--------------|-----------------------|--|--------------------|---|-------------|--------------------------|-----------------|
| 1        | Volt Lines   | Taşımacılık           | Swvl   | Hayır              | BAE                                     | Açıklanmadı | 40,0                     | Satın alma      |
| 2        | Param Group  | FinTek                | EBRD, CEECAT Capital, Alpha Associates, Revo Capital (Fon II)  | Evet               | İngiltere, Lüksemburg, İsviçre, Türkiye | Açıklanmadı | Açıklanmadı              | Erken aşama     |
| 3        | Rubibrands   | E-ticaret sağlayıcısı | JAM Fund, Atempo Growth, D4 Ventures, Esas Ventures, Alarko Ventures, Sujay Tyle, Peter Lindholm (Bireysel yatırımcılar) | Evet               | ABD, İngiltere, Türkiye, Meksika, İsveç | Açıklanmadı | 23                       | Tohum aşama     |
| 4        | Modanisa     | E-ticaret sağlayıcısı | Re-Pie, Goldman Sachs, EBRD, İstanbul Portföy  | Evet               | Türkiye, ABD, İngiltere                 | Açıklanmadı | 20                       | İleri aşama     |
| 5        | Paket Taxi   | Teslimat & Lojistik   | Migros   | Hayır              | Türkiye                                 | % 50        | 7.1                      | Satın alma      |
| 6        | ikas         | Perakende teknolojisi | 500 Global, Revo Capital, Qbeyond Ventures, Finberg, Oyak Yatırım, Beresford Ventures                                    | Evet               | Türkiye, Katar, ABD                     | Açıklanmadı | 3.5                      | Erken aşama     |
| 7        | Bulutistan   | SaaS                  | SaaS Sabancı Ventures  | Evet               | Türkiye                                 | % 10.5      | 3.3                      | Satın alma      |
| 8        | Cypher Games | Oyun                  | Play Ventures, Next Games, 500 Global, Joakim Achrén, Akın Babayiğit (Bireysel yatırımcılar)                             | Evet               | Singapur, Finlandiya, Türkiye           | Açıklanmadı | 3.2                      | Tohum aşama     |
| 9        | Kidly        | SaaS                  | Ludus Ventures, Volkan Biçer, Burak Vardal, Deniz Başaran, Mehmet Ayan, Yunus Emre Gönül (Bireysel yatırımcılar)         | Evet               | Türkiye                                 | % 20.3      | 2.7                      | Tohum aşama     |
| 10       | BiLira       | FinTek                | 21Shares, Alameda Research, Saxe Capital, Fiba Fırsat GSYF (RR6), Açıklanmayan yatırımcı                                 | Evet               | ABD, İsviçre, Türkiye                   | % 2         | 2.5                      | Erken aşama     |





# Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler  
Sektörle ilgili son gelişmeler  
Kim nereye transfer oldu?

**Detaylı bilanço analizleri**



Hepsi ve daha fazlası için

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



# “GİRİŞİMİMİN KÜÇÜK ORTAĞI olmayı hedefliyorum”



Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün  
SRP Legal Kurucu Yöneticisi

**B**u ay “Zirve Sohbetleri”nin hukukçu bir konuğu var. Ama o sıradan bir avukat değil. Teknoloji ve rekabet hukuku konusundaki uzmanlığıyla deyim yerindeyse alanında marka olmuş bir isim. Bizim için de özel bir yeri var Çiğdem Ayözger Öngün’ün. PSM olarak, özellikle kadın istihdamı konusunda yürüttüğümüz farkındalık çalışmalarının gönüllü bir neferi gibi sürekli yanımızda... “Hayat boyu eğitim” felsefesini benimseyen Ayözger Öngün, öğrenmekten hiç vazgeçmiyor. Enerjisini ve imkanlarını büyük ölçüde eğitim için kullanıyor. Kadın istihdamı ve kadınların iş hayatında güçlenmesi de öncelikleri arasında...



Zirve  
Sohbetleri

Tülin Çakmak

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



### **Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Uzman olduğunuz alanlardan bahseder misiniz?**

İlk ve orta derece öğrenimimi TED Koleji'nde tamamladıktan sonra Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldum. İstanbul Üniversitesi ve London School of Economics'te yürüttüğüm çalışmalarla yüksek lisansımı rekabet hukuku üzerine yaptım. Doktoramı ise İstanbul Üniversitesi'nde teknoloji hukuku alanında veri koruma ve gizlilik hukuku konusunda yaptım. Koç Üniversitesi'nde, Turkcell için hazırlanan executive MBA programını tamamladım. Evliyim ve bir çocuğum var. Lisansımı tamamladığımdan bu yana neredeyse aralıksız çalışıyorum. Lisanstan sonra hem çalıştım hem de okumaya devam ettim. Öğrenmekten hiç vazgeçmediğim gibi elimdeki imkanları ve enerjimi de hep içinde kadın ve eğitim olan alanları desteklemek üzere kanalize ettim. Odak konularım eğitim ve kadın oldu.

Özellikle iki ana alanda uzmanlaşmaya çalışıyorum. Teknoloji hukuku kapsamında FinTek, telekomünikasyon, e-ticaret, kişisel verilerin korunması, blokzinciri (blockchain) gibi alanlardaki hukuki düzenlemeler ilgi alanımda. Rekabet hukuku kapsamında ise şirketler arası rekabet, pazar dışına itme, hâkim durumun kötüye kullanılması, monopolistik uygulamalar gibi konularda çalışıyorum. Bu konuda Türkiye'deki bazı kanunların yazımında da aktif olarak rol aldım ve halen almaya devam ediyorum. Sivil toplum kuruluşu bağlamında ise TÜSIAD Veri Koruma ve Teknoloji Hukuku Çalışma Grubu Başkanı, Blockchain Türkiye Platformu Yürütme Kurulu Üyesi, TOBB FinTek Sektör Meclisi Üyesi, Türkiye Sigorta Birliği Danışma Kurulu Üyesi, Teknolojide Kadın Derneği (Wtech) Kurucu Üyesi ve Etik Kurulu Üyesi olarak aktif rol alıyorum.

### **Garanti Bankası, Turkcell gibi markalarda deneyim kazandıktan sonra SRP Legal'i kurmuşsunuz. Girişimci olma serüveninizi de anlatır mısınız?**

Bu aslında planlı ve üzerinde düşünülmüş bir serüven değildi. Belki de uzun uzun planlasaydım bu yola çıkmazdım. Turkcell'den ayrıldıktan sonra beni bulan iki müvekkil aday ve iki çok zorlu iş bana kendi işimi kurdurdu.

Beni en çok zorlayansa yıllarca büyük kurumsal yapılarda çalıştıktan sonra aynı kurumsal çalışma modelini kendimle, tek kişilik kadromda da yürütmeye çalışmak oldu. Ancak doğru bildiklerimden hiç şaşmadım. Bugün geriye baktığımda, 7 yıldır bizimle olan müvekkillerimiz ve mutlu çalışanlarımız kendimizi doğrulamamın en güzel biçimi diyebilirim.

### **Bu serüvende yaşadığınız zorluklar oldu mu? Olduysa bunları nasıl yenmeyi başardınız?**

Olmaz mı? Mutlu ve iyi bir hayat için hep zoru seçtim. Her zorluğu yenemedim elbette, bazen etraftan dolanıp geçtim. Hayata hep pozitif bakma potansiyelim çok yardımcı oldu. Profesyonel olarak çalıştığım rollerin neredeyse tamamında "cam tavanlar" ile karşılaş-

# SRP | legal

## strategy regulation policy

tım. Erkeklerden beklenmeyen özelliklerin kadınlarda arandığı gibi, pek çok erkeğin göstereceği davranışları göstermediğiniz zamanlarda kadınların eksik ya da hatalı bulunma riskiyle karşı karşıya kaldığını gördüm. Hatta bazen bu önyargılı davranışların kadınlar tarafından da sergilendiğine üzülerek şahit oldum. İş hayatımdaki her rolümde çok çalışmayı ve özü sözü bir olmayı seçtim. Sonunda iyilik ve doğruluk hep kazandı, bazen sadece zaman aldı.

### **Bir kadın girişimci olarak kendi girişimini kurmak isteyen kadınlara ilk tavsiyeleriniz neler olur?**

Cesur olun derim. Biz kadınlar zaten ölçüp biçme ve planlamada çok başarılıyız. Atak ve cesur olma tarafında ise erkeklerden biraz geride kalabiliyoruz. "Cesur ol ama nasıl" dediklerini duyar gibiyim. İlham alacakları kadınlara ulaşip onların hikayelerini dinlesinler. Bu konuda çalışsan STK'lardan da destek isteyebilirler.

### **Değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bir sektöre hizmet veriyorsunuz. Bu alanda çalışmanın getirdiği avantajlar ve dezavantajlar neler?**

Değişim ve dönüşüm benim için hep heyecan verici olmuştur. Öncelikle işimi ilk günkü heyecanıyla yapıyorum. Hitap ettiğim sektör, sürekli yenilikçi bir fikir üretme fırsatı sunuyor. Bu değişim ve dönüşüm sürekli aktif olmayı, çok okumayı ve çok çalışmayı gerektiriyor. Tabii deşarj ve reşarj alanlarının iyi hesaplanmadığı durumlarda bu alanlarda çalışmanın dezavantaja dönüşebileceği de unutulmamalı.

### **Kariyeriniz boyunca birçok sivil toplum kuruluşunda kadınların işgücüne katılımı için çaba harcıyorsunuz. Bizim WBuzz oluşumumuzun da destekçilerindensiniz. Kadınların iş hayatına güçlenmesi için neler önerirsiniz?**

Bir sorunun çözümü için farkındalık esastır. Bugün pek çok mecrada görüyorum ki hem kadınlar hem de erkekler ortak bir dille kadınların işgücüne katılımı konusunda bu farkındalığa sahibiz. İşte bu farkındalığın cam tavanlar, çalışma koşulları ve fırsatların iyileştirilmesi anlamında çok önemli bir adım olduğunu düşünüyorum.

Elbette kadınların iş hayatında güçlenmesi için devlet tarafından da adımlar atılması gerekiyor. Bu adımlar eğitim, öğretim, uzmanlaşma ve yetkinleşmenin yanı

sıra öngörülebilirlik ve kurallara uyum için eş zamanlı olarak atılmalı. Bu iki aksın doğrudan desteklenmesi ve geliştirilmesi, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşması ve kalkınma odaklı bir ekonomik model oluşturması için de çok önemli. Bunlar aynı zamanda, kadın odaklı geliştirilen politika ve uygulamalarla kadınların iş hayatında güçlenmesi için de öncelikle atılması gereken adımlar.

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

Daha küçük bir kız çocuğuyken hep kocaman şirketlerin kararlarına yön verdiğim bir iş kadını olarak kendimi hayal ederdim. Neyse ki o günlerde de ailem beni bugünkü gibi destekledi. Hukuk okumak önemliydi ama yeterli değildi. Büyük resmi görebilen ve bu arada işi bilgiyle yöneten bir işkadını olmak istiyordum. Bunun için rekabet hukuku çalışarak pazar tanımlamayı, ekonomik etki analizi yapmayı da öğrendim. Bu multidisipliner çalışma, ilerleyen dönemde teknoloji ve hukuku bir arada iletmemi sağladı. Bugün kariyerimde hayal ettiğim yerdeyim. Hukuk alanında gerçek bir girişimci olarak hayalimi iki kısımda aktarmak isterim. İnsanların çalışmak isteyeceği hem çok başarılı ve hem de insani değerleri çok yüksek bir marka yaratmak istiyordum. Bu marka kendi içinden ortaklarını çıkarmalı ve gün sonunda beni "küçük ortak" yapmalıydı. Ayrıca büyük resmi gören ve işini yani hukuku strateji, regülasyon ve politikay-

la yöneten bir vizyonla başarılı işlere imza atmak çok önemliydi. Bu hayal doğrultusunda da hukuk ofisinin adını "Dr. Öngün" değil SRP Legal oldu. SRP (Strateji, Regülasyon ve Politika) hukuka hizmet ediyor ve büyük resmi multidisipliner olarak tamamlıyordu. Ayrıca avukatları da başka birinin adının altında toplanmak zorunda kalmayacaktı. Henüz SRP Legal'in küçük ortağı değilim ama hayalimin bunun dışındaki kısmını tamamladım. Çalışkan ve etik hukukçu meslektaşlarımın da destek ve çabalarıyla tamamına erdireceğimize inanıyorum.

### **SRP Legal'de kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl?**

Gerçekten çok adil ve kapsayıcı davranıyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana nerdeyse hiç değişmeyen yaklaşık yüzde 80 kadın dominasyonumuz var.

### **SRP Legal'in 2022 hedeflerini ve sizin beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?**

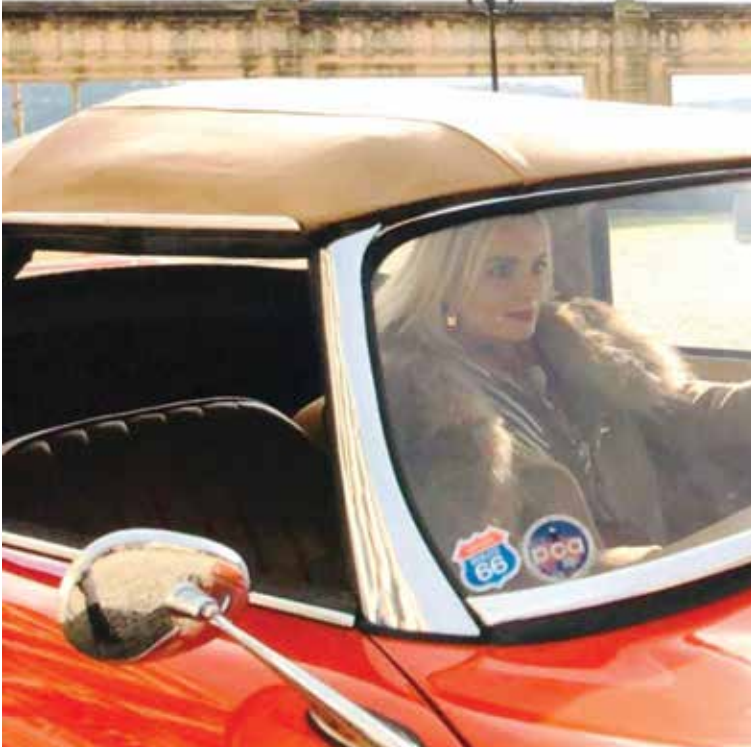
2022 gerek global gerekse yerelde yaşananlar sebebiyle oldukça belirsiz ve zor bir yıl olarak geçiyor. Bu yıl Türkiye'nin ilk hukuk almanasını kaleme aldık. Özellikle FinTek, e-ticaret, kişisel verilerin korunması, blokzinciri regülasyonları ve hukuku konuları ile rekabet hukuku konularını odak alan bu almanakla Türk hukuk camiasında bir ilke adım attık. Metaverse konusunda yayınlanan ilk akademik kitabın da hukuk kısmını kaleme aldık. Yine Türkiye'nin ilk servis modeli bankacılık örneği de muhtemelen siz bu satırları okurken bizim hukuki desteğimizle lanse edilmiş olacak. FinTek konusunda yeni iş modellerini hayata geçirecek hukuki çalışmalar yapma fırsatımız da oldu. FinTek ve InsurTech konusunda aynı heyecanla yılı tamamlamayı hedefliyoruz.

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

İş ve özel hayat dengesi kesinlikle gelişim alanım diyebilirim. Aynı anda iş hayatı, akademik kariyer ve çocuk yapmaya kalkışınca zaten uyumaya bile zaman kalmıyor. Aralıksız iki tam gün eve gitmeden uyumadan çalıştığım zamanlar olabiliyor.

Klasik otomobiller, çocukluğumdan beri en büyük merakım. Porsche tutkunuyum. Eşimle birlikte özel bir koleksiyonumuz var. Dünyanın dört bir yanındaki rallilerde sürücü ya da yardımcı pilot olmaya kadar her anından keyif alıyorum. Son olarak geçen ay yaklaşık 3 bin kilometrelik, İspanya ve Portekiz'i kapsayan ralliye katıldık. Her yıl Amerika'da düzenlenen "Colorado Grand Rally" ise bu zamana kadar katıldığım gerek otomobiller gerekse güzergâh olarak en etkileyici ralliydi.

Kendimizce koleksiyon yapmaya çalıştığımız bir diğer alan da görsel sanatlar. Özellikle resim, heykel ve enstalasyon en keyifli zaman geçirdiğim alanlar. Dünyanın pek çok yerindeki fuarları takip ediyorum. Gerci artık pek çoğunu sanal ortamda da gezebiliyoruz. Nitekim Basel Art'ı bu yıl bu şekilde gezdim. Keza İstanbul Contemporary Art'ı da...

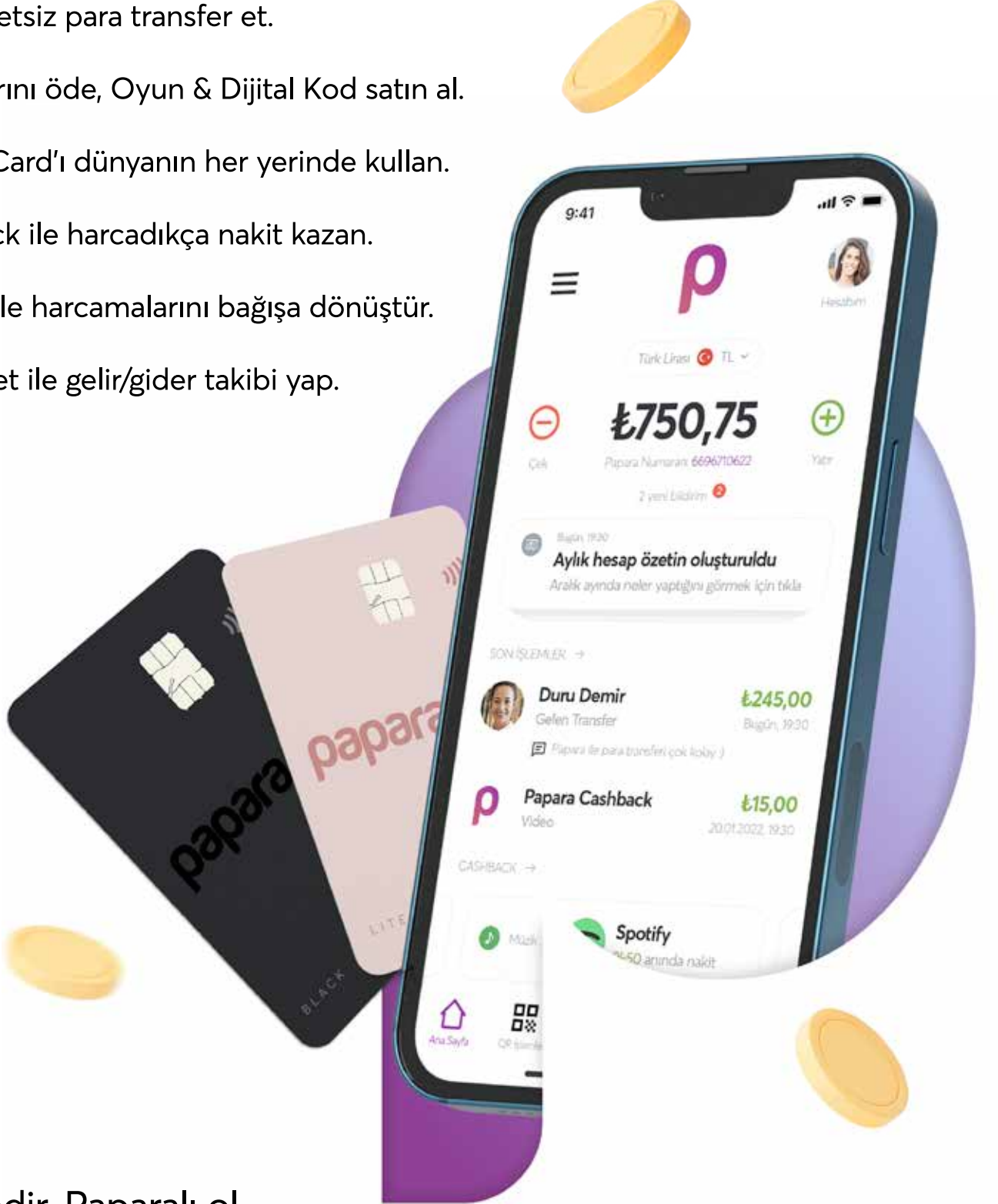




# Banka değil, papara



- 7/24 ücretsiz para transfer et.
- Faturalarını öde, Oyun & Dijital Kod satın al.
- Papara Card'ı dünyanın her yerinde kullan.
- Cashback ile harcadıkça nakit kazan.
- Yuvarla ile harcamalarını bağışa dönüştür.
- Aylık özet ile gelir/gider takibi yap.



İndir, Paparalı ol.



# WSpark 2022

## için aday olun, aday önerin

Finans, teknoloji ve sigorta sektörünün fark yaratan genç kadınları **WSpark** listesinde buluşuyor...

**S**odexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri'nin ana sponsorluğunda, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'nin destekleriyle gerçekleştirilen WSpark 2022 araştırmasında sona yaklaşıldı. Farklı alanlarda uzmanlaşan, başarılarıyla öne çıkan kadınları bir araya getiren, işkadınlarının yarattığı katma değeri vurgulamayı, kadın potansiyelini sinerjiye dönüştürmeyi hedefleyen araştırmaya katılmak için son gün 31 Ekim.

WSpark; teknoloji şirketleri, bankalar, finansal teknoloji şirketleri, ödeme ve elektronik para kuruluşları, yazılım evleri ve sigorta şirketlerinin (üst düzey yöneticiler hariç) kadın çalışanları ve kadın girişimcilerin başvurularına açık. Son 2 yıl içinde hayata geçmiş bir projeye başvurulabiliyor. WSpark 2022 listesi için başvurular, [www.psmmag.com](http://www.psmmag.com) adresinden kabul ediliyor.

### Kimler başvurabilir?

Bu araştırmaya, şirket içinde görev aldığı bir projede fark yaratarak başarıyla öne çıkan, potansiyeli yüksek (unvan seviyesi uzman-orta düzey yönetici kademesinde yer alan) 40 yaş altındaki kadın çalışanlar başvurabilir.

### BAŞVURU KRİTERLERİ

- Projenin başarı faktörleri
- Adayın uzmanlık alanı
- Rol ve sorumluluklar
- Şirkete kattığı değer, yarattığı fark

### Değerlendirme süreci

- Başvurular, kriterlere uygunluğa göre jüri değerlendirmesine tabi tutulacak.
- Jüri, takvimde belirtilen proje döneminde hayata geçirilen projeler üzerinden değerlendirme yapacak.
- Projenin ilgili sektöre yenilik kazandırması, teknoloji ve dijitalleşme odaklı uygulamalar geliştirilmesi, yeni bir yaklaşım kullanması ve tüm bunların değer artışı sağlaması gibi özelliklere odaklanılacak.

### BAŞVURU TAKVİMİ

- **Başvurmak için son gün:** 31 Ekim 2022
- **Proje uygulama dönemi:** 1 Ocak 2021 – 31 Ekim 2022
- **Listenin açıklanması:** 1 Aralık 2021



Berna Şamiloğlu



Pelin Batu



Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün



Deniz Tiryakioğlu

### JÜRİ ÜYELERİ

- **Berna Şamiloğlu** | Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Direktörü
- **Pelin Batu** | Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı
- **Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün** | SRP Legal Kurucu Yöneticisi
- **Deniz Tiryakioğlu** | Türkiye Bilişim Derneği İstanbul Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı



WSpark 2022

PSM

# FARK YARATAN KIVILCIM

|                       |  |
|-----------------------|--|
| Başvurmak için        | <a href="http://www.psmmag.com">www.psmmag.com</a> |
| Başvuru dönemi        | 01.09.2022 - 31.10.2022                            |
| Proje uygulama dönemi | 01.01.2021 - 31.10.2022                            |
| Listenin açıklanması  | 01.12.2022   |

Ana Sponsor

**sodexo**

Destekleyen Kuruluş

**Garanti BBVA**  
Ödeme Sistemleri

Bu araştırma finans, teknoloji ve sigorta sektöründe 40 yaş altındaki kadın çalışanların başvurusuna açıktır.

# Geleceği, DİJİTAL TSUNAMİDE ayakta kalabilenler tasarlayacak

Finansal kuruluşların, finansal teknoloji şirketlerinin, finans kuruluşlarıyla ortak proje geliştiren şirketlerin inovatif projelerini öne çıkararak başarılarını ödüllendiren **PSM AWARDS** için başvuru sürecinde sona yaklaşıyor.



**Z. Nazan Somer Özelgin**



**Abdullah Çetin**



**Mehmet Sönmez**



**Sefer Yüksel**



**Selim Yazıcı**



**Serkan Ünsal**



**Soner Cankö**



**Yaşar K. Canpolat**

**2** 018 yılından bu yana düzenlenen PSM Ödülleri'nde 1 Eylül itibarıyla başlayan başvuru süreci 31 Ekim'de sona eriyor. 1 Ocak 2021 – 31 Ekim 2022 tarihleri arasında hayata geçirilen projelerin kabul edileceği organizasyonda online jüri değerlendirilmesi 7-14 Kasım tarihleri arasında yapılacak. 18 Kasım'da açıklanacak kısa listelerin ardından jüri, değerlendirme toplantısı için 22 Kasım'da bir araya gelecek. 22 Aralık 2022 tarihinde "Dijital Tsunami" ana temasıyla finans, teknoloji ve bilişim dünyası İş Sanat Kültür Merkezi'nde yine heyecan dolu bir ödül töreninde bir araya gelecek ve kazananlar ödülleri kavuşacak. Bu yıl yeni açılan kategorileri ve teknolojinin geleceğine ışık tutacak panelde dijital tsunamiden güçlenerek nasıl çıkılacağı konuşulacak. Teknoloji liderleri, iş profesyonelleri, yönetim guruları, gelecek tasarımcıları, yöneticiler, akademisyenler, uzmanlar, mühendisler yeniliğe uzanan geleceğe tanık olmak için PSM Ödülleri'nde olacak. PSM Ödülleri her geçen yıl sponsorlarıyla, destekçileriyle büyümeye devam ediyor. Bu yıl ilk kez

açılan ana sponsorlukta TÖDEB bayrağı taşıyor. ininal, PayFix ve UPT "Platin Sponsor"; Austriacard Türkiye ve Procenne "Ödül Sponsoru", VakıfBank da "Destekçi" olarak programda yer alıyor.

## Büyük jüri yeni döneme hazırlanıyor

Projeler bu yıl Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin başkanlığında; PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, BloombergHT Finansal Teknoloji programı sunucusu Sefer Yüksel, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Cankö ve Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat'tan oluşan jüri tarafından değerlendirilecek.

Geçen yıl 79 inovatif projenin ödüllendirildiği yarışmaya başvuru yapmak ve organizasyon hakkında detaylı bilgiye erişmek için [www.psmawards.com](http://www.psmawards.com) adresini ziyaret edebilirsiniz. ☺





# Geleceği, dijital tsunamide ayakta kalabilenler tasarlayacak

Başvurmak için | [www.psmawards.com](http://www.psmawards.com)  
Başvuru dönemi | 01.09.2022 - 31.10.2022

Ödül töreni | 22 Aralık 2022  
İş Sanat Kültür Merkezi, Levent/İstanbul

Ana Sponsor



Platin Sponsorlar



Ödül Sponsorları



Destekleyen Kuruluş



# Uzaktan kimlik tespiti sistemlerine tüzel kişiler de dahil ediliyor



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

**H**atırlanacağı gibi geçen yıl yapılan düzenlemelerle birlikte, uzaktan kimlik tespiti yöntemleri kullanılarak gerçek kişilerin elektronik ortamda banka müşterisi olmasının önü açılmıştı. Ek olarak nisan ayı itibarıyla yapılan yeni düzenlemelerle bu olanaktan yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlar da yararlanabilir hale geldi. Uzaktan kimlik tespitiyle elektronik ortamda sözleşme kurulmasının kullanım alanı genişletildi ve YUVAM (Yurt Dışında Yerleşik Vatandaşlar Mevduat ve Kaulım Sistemi) hesabı açmak isteyenlerin banka nezdinde yeni müşteri olarak kabul edilmesi mümkün hale geldi.

31 Ağustos 2022 tarihinde ise BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu), uzaktan kimlik tespiti sistemine tüzel kişiliklerin de dahil edilmesi için çalışmalarına başladığını duyurdu. Bu kapsamda hazırlanan taslakta, ilgili yönetmeliğe bazı maddelerin eklendiği ve değiştirildiği görülüyor.

## Taslak neler içeriyor?

Yayınlanan yönetmelik taslağında, tüzel kişilerin kimlik tespitinin nasıl yapılacağına dair düzenlemelere yer veriliyor. Bilindiği üzere, genel olarak tüzel kişi adına işlem yapılabilmesi için gerçek kişilerin tüzel kişi adına yetkilendirilmesi ve işlemi yapacak kişilerin yetkilerinin yapılacak işlemi kap-

sayacak şekilde düzenlenmesi gerekiyor. Bu kapsamda ilgili kişilerin, banka nezdinde işlem yapmak üzere yetkilendirilmiş olması ve yetkilerini kanıtlayıcı belgelerin (imza sirküleri vb) bankaya sunulması gerekecek. Süreç kapsamında, bankalar tarafından tüzel kişiyi temsile yetkili olan kişilerin kimler olduğunun tespitinin ardından, bu yetkili kişilerin kimlik tespitinin yapılmasıyla işlemlere devam edilebilecek. Özellikle yeni kimlik belgelerinin kullanılmasıyla birlikte yetkili kişilerin imza sirkülerinde yer alan imza örnekleri ile kimliklerin üzerinde yer alan imza örneklerinin karşılaştırılması da kolaylaşmış durumda. Tüzel kişinin unvanı, MERSIS numarası, vergi numarası gibi bilgileri de bu tüzel kişi adına işlem yapılabilmesi bakımından çeşitli kamu kurumlarının sistemleri üzerinden kontrol edilecek. Gerek tüzel kişinin gerekse tüzel kişi yetkilisinin sorunsuz olarak tespiti bankanın sorumluluğunda bulunuyor.

## Farklı bir risk profilinde izlenecekler

Türk vatandaşlarının YUVAM sistemi kapsamında elektronik sözleşme kurmasında olduğu gibi, bu düzenlemede de ilgili yöntemle müşteri haline gelen tüzel kişilerin banka tarafından farklı bir risk profilinde takip edileceği belirtiliyor. Banka tarafından bu yolla müşteri haline gelen tüzel kişilerin işlemleri, işlem türleri ve işlem tutarları takip edilecek ve banka tarafından gerekli görülmesi halinde ilave güvenlik ve kontrol yöntemleri kullanılabilir.

## Müşteri adayı tüzel kişi temsilcisi e-form dolduracak

İlgili yönetmelik değişikliği taslağında tüzel kişilerin elektronik ortamda müşteri haline gelebilmesinin yanı sıra birkaç ekleme daha göze çarpıyor. Özellikle uzaktan kimlik tespiti yöntemi kapsamında yapılacak kontrollerin, engelli kişiler bakımından mevcut olan engel durumuna göre belirleneceği belirtiliyor.

Bir diğer değişiklik de müşteri adayının müşteri temsilcisiyle görüntülü olarak görüşmesinden önce doldurması gereken





**BDDK, 31 Ağustos 2022 tarihinde, uzaktan kimlik tespitiyle elektronik ortamda sözleşme kurulmasını sağlayan sisteme tüzel kişilerin de dahil edilmesini öngören bir taslak yayınladı. Söz konusu taslakta, bireysel sözleşmelerden farklı bazı koşullar ve talepler göze çarpıyor...**



formla ilgili. Bu yöntemle müşteri adaylarının görüntülü görüşmeden önce elektronik olarak bir form doldurması talep ediliyor ve bu forma göre banka tarafından risk değerlendirilmesi yapılıyor. Risk değerlendirmesi sonucunda banka, görüntülü olarak görüşme yapmadan önce de süreci sonlandırma yetkisine sahip.

#### **Yapay zeka kullanımı için yetki BDDK'da**

İlgili yönetmelik değişikliği taslağı, yapay zeka temelli uygulamalara dair de bir madde içeriyor. Buna göre, müşteri temsilcisi tarafından yapılacak işlemlerde yapay zeka temelli yöntemler kullanılabilmesi için gerekli usul ve esasları belirlemesi yetkisi BDDK'ya veriliyor.

## **ÖDEME VE E-PARA KURULUŞLARININ UYUM SÜRECİNDE GERİ SAYIM BAŞLADI!**

Geçen yılın aralık ayında yayınlanan "Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik" ile yürürlüğe giren değişikliklere uyum sağlanması için tanınan sürede sona yaklaşıldı. Ödeme hizmeti veren ve/veya elektronik para ihraç eden kuruluşların, söz konusu değişikliklerin gerektirdiği koşulları tam olarak sağlaması için verilen süre 1 Aralık 2022 tarihi itibarıyla sona eriyor. Ek olarak yönetmelikte, bazı durumlar için uyum sürecinin 31 Aralık 2022 tarihi itibarıyla biteceği de yer alıyor. Örneğin, yeni yönetmelikle temsilci olamayacağı belirtilen kişiler (örneğin Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu hakkında 32 sayılı kararın 2'nci maddesinde sayılan işlenmiş kıymetli maden ve kıymetli taş alım satımında bulunan kuyumcu, sarraf ve mücevheratçı vb) temsilcilik sözleşmeleri kurmuş olan kuruluşlar bakımından sözleşme kapsamında belirtilen sürenin 31 Aralık 2022 tarihinden sonrasını da kapsamı halinde dahi 31 Aralık 2022 tarihi itibarıyla sona ereceği belirtiliyor. Yine kuruluşların pay sahibi olarak yer alabileceği şirketlere dair şartları düzenleyen madde uyarınca, 31 Aralık 2022 tarihine kadar ilgili maddede sayılan önlemleri almakla yükümlü tutulduğunu ve yıl sonuna kadar işbu sorumlulukların yerine getirilmesi gerektiğini hatırlatmakta fayda var.



# İşte ilk yarının FinTek yatırım ŞAMPİYONLARI!



Tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik gerileme, FinTek yatırımlarına ilgiyi azaltsa da hala “elini taşın altına koyanlar” var: 2022 yılının ilk yarısında FinTek startup’ları toplamda 53.5 milyar dolar tutarında yatırım aldı. Bu tutar geçen yılın aynı dönemine göre düşük ama salgının patlak verdiği 2020’nin üzerinde...

CB Insights ve Pitchbook’un verilerini baz alarak bir analiz yapan Fintechnews, bu yılın yatırım şampiyonlarını belirledi. Yılın ilk yarısında 10 ve üzerinde yatırım yapanların sayısı 9...

## Global Founders Capital (24 anlaşma)

2013 yılında kurulan Almanya merkezli Global Founders Capital (GFC), tüketici ürünleri ve hizmetleri, finansal hizmetler, bilişim teknolojileri, mobil, nesnelerin interneti (IoT), yazılım hizmeti (SaaS), e-ticaret, büyük veri gibi alanlarda faaliyet gösteriyor. 2022 yılının ilk yarısında 24 yatırım turunda yer alan şirketin öne çıkan yatırımları arasında Revolut, Next Insurance, Brex gibi tanınmış şirketler var. GFC’nin 2017 yılında bu yana attığı imza sayısı 199’a ulaştı.

## Tiger Global Management (22 anlaşma)

İnternet, yazılım, tüketicilere dönük hizmetler veren FinTek’leri hedefleyen Tiger Global Management, hem kamu

## TIGERGLOBAL

hem de özel sektörü radarına almış durumda. ABD, Çin ve Hindistan’daki şirketlere öncelik veren Tiger; Nubank, Chime ve Stripe gibi şirketlere yaptığı yatırımlarla dikkat çekti. 2017’den bu yana yaptığı yatırım sayısı ise 197.

## Andreessen Horowitz (17 anlaşma)

2009 yılında Silikon Vadisi’nde kurulan Andreessen Horowitz, geleceği teknoloji aracılığıyla inşa eden cesur girişimcileri destekleyen bir VC şirketi. Biyo + sağlık, tüketici, kripto alanında son aşama teknoloji şirketlerine yatırım yapan Andreessen Horowitz, 35 milyar dolar değerinde varlığa sahip. 2017 yılından bu yana 168 yatırım anlaşması yapan şirketin önemli FinTek yatırımları arasında Robinhood, Affirm ve Stripe yer alıyor.

## Gaingels (16 anlaşma)

Kurulduğu 2014 yılından bu yana LGBTQIA+ toplulukları ve risk sermayesi alanında şirketlere destek veren Gaingels, özellikle B2B alanına odaklanan şirketleri tercih ediyor. Şirketin öne çıkan yatırımları arasında Brez, BlockFi, Binance US ve Flutterwave bulunuyor. Bu yılın ilk yarısında 16 anlaşmaya imza atan Gaingels’in tarihindeki anlaşmaların sayısı 91’e ulaştı.



### Coinbase Ventures (15 anlaşma)

Kripto para ve blokzinciri alanlarında faaliyet gösteren, gelişmekte olan şirketleri destekleyen San Francisco merkezli Coinbase Ventures, bu yıl 15 anlaşma imzaladı. Paxos, Pintu ve Amber Group gibi tanınmış şirketlerin ortakları arasında yer alan Coinbase Ventures'ın portfolyosunda 200'den fazla şirket bulunuyor.

### Soma Capital (13 anlaşma)

Bir başka San Francisco merkezli şirket Soma Capital, 2015 yılında faaliyet göstermeye başladı. Soma Capital, kuruluşundan bu yana, toplam değeri 60 milyar dolardan fazla olan, 17 unicorn da dahil olmak üzere yüzlerce yazılım şirketine başlangıç parası yatırdı. Firma, milyarlarca insana dokunabilecek ve "insanlığı ileriye taşıyabilecek" herhangi bir bölgede ve herhangi bir sektörde "dünyayı otomatikleştirmek" için yazılım erken yatırım yapıyor. Firmasının portföyünde Razorpay, Flutterwave, Swipe ve Paymongo dahil 80 FinTek var.

### Accel (10 anlaşma)

Eski adı Accel Partners olan Accel, bir Amerikan VC şirketi. Tohum, erken ve büyüme aşaması yatırımlarında yeni başlayanlarla çalışmayı tercih ediyor. Tüketici, altyapı, SaaS ve kurumsal yazılım gibi teknoloji sektörlerine odaklanıyor. Facebook, Slack, Dropbox ve Flipkart dahil olmak üzere teknoloji şirketlerini finanse eden Londra, Hindistan ve Çin'de ek işletme fonları bulunan Accel'in ana merkezi ise Kaliforniya. 2022'de 10 FinTek turunda yer alan Accel, 2017'den bu yana 149 yatırım yaptı.

### Index Ventures (10 anlaşma)

Index Ventures; e-ticaret, mobilite, oyun, altyapı, yapay zeka ve güvenlik alanında faaliyet gösteren teknoloji şirketlerine yatırım yapıyor. Gelişim sürecinden olgunluk safhasına kadar şirketlerin tüm yaşam döngülerinde destek sunan şirketin önemli yatırımları arasında Adyen, Alan ve Robinhood yer alıyor. Bu yılın ilk yarısında 10 FinTek turunda yer alan Index'in portfolyosunda Auxmoney, Swile, Fonoa Technologies'in de yer aldığı 46 marka bulunuyor.

### Jump Crypto (10 anlaşma)

Jump Trading Group iştiraki Jump Crypto, kripto ekosisteminin büyümesini hızlandırmak için gereken kritik altyapıyı oluşturmaya odaklanıyor. Kripto geliştiricileri, ortakları, tüccarları bir araya getirerek kripto paranın potansiyelinin hayata geçirilmesi hedefleyen şirket, 2022'nin ilk yarısında 10 FinTek yatırım turunda yer aldı. Jump Crypto, araların Ox, Coinhako, Kucoin, Solana ve Near Protocol'ün yer aldığı 23 şirketi portföyünde bulunduruyor.



## Amazon, dijital Euro projesinin ortağı oldu

Avrupa Merkez Bankası (ECB), küresel teknoloji şirketi Amazon'u dijital Euro prototipinin geliştirilmesi projesine dahil etti. Projede Amazon'a e-ticaret ödeme sistemini tasarlama görevi verilmesi bekleniyor. Diğer kuruluşlar, para biriminin özelliklerini tasarlamak için gerekli gereksinimleri karşılayabileceğini öne süren 54 başvuru arasından seçildi. İspanya'dan CaixaBank, uygulama için çevrimiçi eşler arası ödemeyi tasarlarlarken Fransız küresel ödeme hizmeti Worldline, çevrimdışı ödeme sistemini geliştirecek. Bankadan yapılan açıklamada Amazon'un da aralarında bulunduğu belirlenen 5 kuruluşun dijital Euro prototipinin arayüzünü geliştirme rol oynayacağı kaydedildi. Prototip çalışmasının Eylül ayında başlayıp yıl sonuna kadar tamamlanması planlanıyor. 2021 yazında başlayan çalışmaların, tasarlanan prototiplerin analiz edilmesi ve genel itibarıyla değerlendirilmesi için 2 yıllık bir zaman çizelgesi sonunda tamamlanması bekleniyor. Bu doğrultuda döngünün 2023 yılı mart ayında sona erebileceği kaydediliyor.

## Paym mobil ödeme hizmeti kapatılıyor

Pay.UK ve İngiltere'deki 15 banka ve yapı kooperatif, mobil ödeme hizmeti Paym'in 7 Mart 2023'te müşterilere kalıcı olarak kapatılacağını duyurdu. Bu karar, Paym'in 2014 yılında piyasaya sürülmesinden bu yana ödeme teknolojisi ve hizmetlerindeki hızlı evrimi yansıtıyor. Paym aracılığıyla yapılan ödeme hacimleri, hizmeti kullanmak için daha az kişi kaydolduğundan son 3 yılda azaldı. İngiltere'deki tüketiciler, daha yeni mobil ödeme biçimlerine ve çevrimiçi bankacılık yoluyla daha hızlı ödemeleri tercih ediyor. Kurulduğu dönemde büyük ilgi gören uygulama artık teknolojinin gerisinde kaldı. Kararla ilgili bir açıklama yapan Pay.UK'nin Ödemeler Sorumlusu Dougie Belmore, "Paym, yaklaşık 9 yıldır önemli bir hizmet oldu. Ancak Birleşik Krallık'ın dünya lideri ödeme sektörü tarafından yönlendirilen yeni ürün ve hizmetlerin ortaya çıkması, tüketiciler ve işletmeler için daha hızlı ve daha iyi sistemlere geçme zamanının geldiği anlamına geliyor" dedi. Kapatma süreci, Paym kullanıcılarının ihtiyaçları göz önünde bulundurularak yönetilecek ve Pay.UK, bankalar ve yapı topluluklarıyla bu çalışmada onları desteklemek için yakın çalışmaya devam edecek.



# ATM devi NCR bölünüyor



NCR Yönetim Kurulu, NCR'i biri dijital ticaret işine, diğeri ATM işine odaklanan halka açık iki bağımsız şirkete ayırma planını oybirliğiyle onayladığını duyurdu. Ayrımın vergiden muaf bir şekilde yapılandırılması amaçlanıyor ve süreç olarak 2023 sonu hedefleniyor.

Yılın başlarında NCR Corporation, hissedar değerini artırmak için tüm stratejik alternatifleri değerlendirmek üzere dış danışmanların yardımıyla kapsamlı bir stratejik inceleme süreci başlatmıştı. Önerilen bölünme tamamlandıktan sonra dijital ticaret işi, perakende, ağırlama, tüccar hizmetleri ve dijital bankacılık işleriyle devam edecek. Öte yandan ATM yan kuruluşu, küresel hizmet olarak ATM ve ATM ağı işine odaklanacak.

Ayrırma işlemi, ABD Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu'na yapılan uygun başvuruların etkinliği ve denetlenmiş finansalların tamamlanması dahil olmak üzere geleneksel koşulların yerine getirilmesini takip edecek. NCR Yönetim Kurulu, stratejik inceleme sürecinde Bank of America Securities, Goldman Sachs ve Evercore Group'u finansal danışman olarak görevlendirdi.

NCR, donanım merkezli bir markadan son yıllarda tekrar eden gelir akışlarına daha fazla geçiş yapan bir yazılım şirketine geçiş yapmaya devam etti. Ancak NCR'nin hisse fiyatı, önemli ölçüde iyileştirilmiş operasyonel performansı yansıtmadı. Bu nedenle şirket, işi yeniden değerlendirecek ve hissedar değerini en üst düzeye çıkaracak çeşitli seçenekleri keşfetmek için stratejik bir inceleme başlattı.

## Dijital bankadan örnek İK uygulaması



Dijital banka Monzo; ölü doğum, düşük veya kürtaj dahil olmak üzere hamilelik kaybı durumuyla karşılaşan çalışanlarına ücretli izin sağlayacak. Banka tarafından açıklanan bilgi notunda "Monzo, çalışanlarının ruh sağlığını inanılmaz derecede ciddiye alıyor" ibaresi yer aldı.

Monzo, "hamilelik kaybının sadece kadınları veya heteroseksüel partnerleri etkilemediğini" belirterek eş veya taşıyıcı anne olan çalışanlara da izin verileceğini açıkladı. Tüp bebek tedavisi, konsültasyon gibi işlemler için de çalışanlara 8 günlük esnek ücretli izin sunulacağı bildirildi.

Birleşik Krallık iş kanunu uyarınca işletmeler, ebeveyn adayları bebeklerini ölü doğum olarak kabul edilen 24 haftadan sonra kaybederse, planlı doğum veya babalık izni kullanmasına izin vermek zorunda. Bu süreden önceki herhangi bir kayıp "düşük" olarak sayılıyor ve annelik izni veya ödemesi için hak getirmiyor. Bu kapsamda kısa süreli izin, yıllık izin veya ücretsiz tatil sunup sunmamak tamamen işverenlerin inisiyatifinde. ☹

# 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 

# Birleşik Ödeme, iWallet yatırımı ile fintech çözümlerine bir yenisini daha ekledi.

20.000'den fazla satış noktasında geçerli olan ve Türkiye'nin en büyük e-ticaret sitelerinde 30 milyondan fazla ürün alımında kullanılabilen kurumsal ödüllendirme cüzdanı iWallet, Birleşik Ödeme'nin gücü ile büyüyecek ve yurt dışına açılacak.

