

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 139 / Fiyatı: 20 TL

KASIM 2022



Hasan Dertli

Yüz tanımada
dünya devlerine
kafa tutan
TÜRK ŞİRKETİ!



PSM AWARDS

22 ARALIK
Ödeme
ekosistemi
için önemli bir tarih

TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü Semra Demircioğlu

**kredim'le alışveriş
artık her yerde**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

Şekerbank CEPOS'la ödeme almayı cepte bilin



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



Şekerbank



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Süper uygulamalar hakkındaki fikrim değişti

Yazmaya başlamadan önce saydım, telefonumda tamı tamına 77 tane uygulama yüklüydü. Geçenlerde şöyle bir bakıp 5-6 tanesini silmişim ama daha fazlasına elim varmamıştı...

4 bankanın uygulamasını aktif olarak kullanıyorum. İki farklı navigasyon uygulamasını da özellikle yolunu bilmediğim bölgelerde kullanıyorum. İstanbul'da olduğum sıralar İstanbulKart, İBB Cep Trafik ve Mobiett uygulamalarına sık sık başvuruyorum. E-ticaret uygulamalarını kedi-köpek maması ve ağırlıklı olarak eşimin alışverişleri için kullanıyoruz. Peki ya LPG tüp uygulamasına ne demeli?

Öyle demeyin, uygulama üzerinden mesaj alarak satın aldığınızda öyle böyle indirim yapmıyorlar. Dolayısıyla 2 ayda bir olsa da bu kriz ortamında kullanılması elzem bir uygulama!

Geçen aylarda görüştüğüm, değerlendirme ve öngörülerine değer verdiğim bir sektör temsilcisi, süper uygulamaları bir "balon" olarak değerlendirip yakın bir gelecekte "SuperApp çöplüğü" oluşacağını iddia etmişti. İlginçtir, ne olduysa kısa sürede bu

görüşü değişti ve yorumunu "süper uygulama patlaması yaşanacak" diye değiştirdi...

Bu sayımızda Türkiye'nin önde gelen süper uygulamalarından İstanbul Senin ve Ozan SuperApp örneklerine yer verdik. Ozan, elbette başarılı bir girişim. Ancak hitap ettiği alan finans ve dijital oyunlarla sınırlı. İstanbul Senin ise bence tüm dünyada model alınabilecek bir uygulama.

Sadece bu iki örnek bile bence süper uygulamaların önümüzdeki dönemde hayatımızdaki yerinin daha da artacağını kanıtıyor. Bu yazı bitince İstanbul Senin süper uygulamasını telefonuma indireceğim. Ardından Cep Trafik ve Mobiett uygulamalarını kaldıracağım. Oğluma da Ozan SuperApp'e bir bakmasını önereceğim.

İtiraf edeyim, "SuperApp çöplüğü" öngörüsü bana da gerçekçi görünmüştü. Ancak özellikle İstanbul Senin'in ulaştığı seviyeyi görünce fikrim değişti. Okuyunca eminim siz de katılacaksınız. 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 • KASIM 2022

6 İstanbul toplu ulaşımında
Mastercard ile yeni bir dönem başlıyor

16 “Veriyi sağlıklı tutup müşteri için
faydaya dönüştürebilen öne çıkacak”

18 Kredim’le alışveriş
artık her yerde

22 Procenne’den
yurt dışı çıkarması

24 BTS’nin % 100 yerli kalite yönetim
sistemi QMex ile tanıştınız mı?



26 “Kötü senaryolara hazır olsanız iyi olur,
çünkü bu kıış zor geçecek!”

28 Yüz tanımada dünya devlerine
kafa tutan Türk şirketi!

34 50 mini uygulamalı, 2 milyon
kullanıcılı örnek süper uygulama:
İstanbul Senin

40 “Dünyanın ilk ve tek Güvenli
Super App Platformu’nu geliştirdik”

42 Finansal özgürlüğüne
düşkün gençler için fırsat ekosistemi

44 “Payten ve Paratika,
yenilikçi Türk girişimcileri
desteklemeye devam edecek”

46 Mükellef bir
şirket kurucusu!

48 “Kadın azminin deviremeyeceği
kale olabilir mi?”

54 Ödeme ekosistemi için önemli bir tarih:
22 Aralık 2022

56 Ödeme ve e-para kuruluşlarının karşı
karşıya kalabileceği yaptırımlar

58 Türkiye’de 602 aktif
FinTek şirketi var

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

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 ve Shop&Fly Seyahat Hattı üzerinden sunulan havayollarından uçak bileti alınabilir. Hizmetler ve uygulama ayrıntıları shopandfly.com.tr'de.

► İstanbul toplu ulaşımında Mastercard ile yeni bir dönem başlıyor



Nihat Narin

Ekrem
İmamoğlu

Aşar Gürdal

Günde ortalama 2.5 milyon İstanbullunun kullandığı toplu ulaşım araçlarında temassız özellikli banka ve kredi kartlarının yanı sıra ön ödemeli kartlarla ödeme yapılabilmesi için BELBİM ile Mastercard arasında imzalar atıldı. Projenin ikinci bacağı olarak 2023'te kullanıma sunulacak Mastercard logolu İstanbulkartlar ise yurt içi ve yurt dışı tüm e-ticaret sitelerinde ödeme için kullanılabilir. İlerleyen dönemde kullanıma sunulacak Mastercard logolu fiziksel İstanbulkartlar da yurt içi ve yurt dışı tüm ödeme noktalarında geçerli olacak. Öğrencilere de sunulacak Mastercard

logolu İstanbulkart, ulaşımında indirimli tarifeye, aktarmalara ve mesafe bazlı ücretlendirmelerde iade almaya uyumlu hale gelecek. Ulaşım ve "Şehir Yaşam Kartı" olarak hizmet veren ve 22 milyon aktif kullanıcısı bulunan İstanbulkartlar, tüm haklarıyla beraber ulaşımında ve alışveriş ödemelerinde kullanılmaya devam edecek. BELBİM Genel Müdürü ve İBB İştirakler Teknoloji Grup Başkanı Nihat Narin, projeye ilgili şu bilgileri verdi: "Akıllı şehir olma misyonunun bir parçası olarak teknolojinin ve dijitalleşmenin gücünü yanıımıza alıyoruz ve İstanbulluların hayatını kolaylaştıracak yenilikçi çözümler

üretiyoruz. Ulaşımında tüm banka, kredi ve ön ödemeli kartların kabulü İstanbullulara hız sağlayacak. İlerleyen zamanlarda ise bu iş birliğini Mastercard logolu İstanbulkartlar ile taahhüt ederek yurt içinde ve yurt dışında ödeme imkanı sağlayacağız. İstanbulkart Mobil üzerinden sunduğumuz FinTek hizmetleri, şemali İstanbulkartlarımızın dolaşıma geçmesiyle daha büyük anlam ve önem kazanacak." Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Aşar Gürdal da bir dünya kenti olan İstanbul'un akıllı şehir vizyonuna ve dijital dönüşümüne katkı sağlamaktan dolayı mutluluk duyduklarını ifade etti.

Mastercard'da üst düzey atama

Yasemin Develioğlu, Mastercard'ın Doğu Avrupa Bölgesi Pazarlama ve İletişimden Sorumlu Başkan Yardımcılığı pozisyonuna getirildi. Develioğlu, yeni görevinde Türkiye'nin de içinde olduğu Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan, Beyaz Rusya, Ermenistan, Moldova ve Ukrayna'yı kapsayan Doğu Avrupa bölgesinin pazarlama ve iletişim faaliyetlerinden sorumlu olacak. Develioğlu, bu görevlerinin yanı sıra markanın bölgedeki sponsorluk projelerini ve "Paha Biçilemez" platformlarını da yönetecek. Boğaziçi Üniversitesi İşletme mezunu olan ve London School of Economics'te

pazarlama sertifika programına katılan Develioğlu, kariyerine 2004 yılında Unilever Türkiye'de başladı. Türkiye, İsrail, Türk Cumhuriyetleri, İran ve bazı Ortadoğu ülkelerinde, farklı ürün kategorilerinde birçok marka ve ürün projelerini yürüttü. 2012-2017 arasında Coca Cola Türkiye Pazarlama Müdürlüğü görevinde birçok ödüllü projeye imza atan Develioğlu, 2017 yılında Jolly Tur'a CMO olarak atanarak yenilikçi projelerle başarılı bir büyüme sağladı. Develioğlu, 2 yıl üst üste "Yılın En İyi 50 CMO'su" arasında yer alırken, farklı ülkelerdeki pazarlarda, ödüllü pazarlama programları ve reklam kampanyaları geliştirme konusundaki deneyimini ortaya koydu.

Yasemin
Develioğlu

AKARYAKIT İSTASYONLARINDA
YEPYENİ BİR
ÖDEME DENEYİMİNE
HAZIR MISINIZ?



PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

pyktalep@edata.com.tr

profilodemesistemleri.com

► Wings, 15'inci yılında tümüyle yenilendi

Akbank'ın kredi kartı Wings, 15'inci yılında uçtan uca bir dönüşüm geçirerek yeni marka kimliği, uçuş programı ve ayrıcalıkları ile müşterilerle buluşuyor. Daha çok kazandıran yeni mil programıyla dikkati çeken Wings'in kart ayrıcalıklarına, bankacılık ürünleriyle zenginleşen faydalar eklendi. Wings sahipleri artık Akbank'taki birikimleri arttıkça daha fazla "mil puan" ve cazip ayrıcalıklar kazanıyor.

Akbank Bireysel Bankacılık ve Dijital



Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, yenilikle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Bugüne kadar müşterilerimize milyarlarca mil

puan kazandıran Wings, mil programının yenilenmesiyle çok daha güçlü ve rekabetçi hale geldi. Pazarda net faydalar sunarak özel bir ürün deneyimi yarattık. Yenilenen Wings dünyasının temelinde şeffaflık ve kolay anlaşılabilirlik var. Mil programımızı da buna göre yeniden tasarladık. Müşterilerimize yüksek mil puan kazandırarak, kazandıkları mil puanlarını yıllık kullanım kotası olmaksızın, sınırsızca kullanmalarını sağlıyoruz. Böylece müşterilerimizi dilediği hava yolundan hediye uçak biletine artık daha da hızlı ulaştırıyor, yeni deneyim ve ayrıcalıklarla daha kısa sürede buluşturuyoruz. Üstelik müşterilerimiz yurt dışı alan vergilerini de kazandıkları mil puanlarıyla ödeyebiliyor. Uçuş programımızın yanında seyahat ve günlük yaşamlarında da müşterilerimize ayrıcalıklar sunuyoruz. Wings sahipleri, yeni lezzetleri denerken, yeni tecrübeler yaşarken, otel ve



Burcu Civelek Yüce

restoranlardaki indirimle 'Wingsli' olmanın keyfini yaşıyor." Akbank Ödeme Sistemleri Bölüm Başkanı Yasın Mengülluoğlu da Wings'in yeni mil programıyla müşterilerin, Akbank'taki varlıkları arttıkça ve Akbank'ın bankacılık ürünlerini kullandıkça daha çok mil puan kazanabileceklerini vurguladı. Yenilenen Wings için Akbank Mobil'den, Juzdan'dan, akbank.com ve wingscard.com.tr'den, Akbank İnternet Şube'den, tüm Akbank şubelerinden ve Akbank Müşteri İletişim Merkezi'nden başvurulabiliyor.

Anadolubank POS cebe girdi

Anadolubank, harici bir POS cihazına ihtiyaç duyulmaksızın cep telefonlarıyla ödeme alınmasını sağlayan "Anadolubank POS Cebinde" uygulamasını işletmelerin hizmetine sundu. Bankanın Ödeal iş birliğiyle geliştirdiği ürün sayesinde, kredi kartları ve banka kartlarıyla ödeme almak isteyen işletmeler, fiziki POS cihazına ihtiyaç duymaksızın, cep telefonlarıyla diledikleri an, diledikleri yerde ödeme kabul edebiliyor. Üye işyerlerinin POS cihazı maliyetlerini tamamen ortadan kaldıran AnadoluBank POS Cebinde uygulamasında aidat ve kullanım bedeli gibi ücretler

yok. Uygulama, iOS ve Android işletim sistemine sahip olan tüm telefonlarda çalışabiliyor. AnadoluBank Pazarlama ve Sigorta Bölüm Başkanı İnanç Altan, "Teknolojik dönüşümün bu denli hızlı yaşandığı bir dönemde, AnadoluBank POS Cebinde gibi yenilikçi bir projeyi işletmelerimizin hizmetine sunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu yeni ürünümüzle birlikte POS cihazını müşterilerimizin ceplerine indirmiş olduk. Üye işyerlerimizin hayatını kolaylaştıracak, onlara değer katacak yenilikçi ürün ve hizmetler tasarlamaya devam edeceğiz" dedi.



İnanç Altan

YENİ NESİL POMPA YAZAR KASA PROFİLO PYK-9000 İLE **BİZ HAZIRIZ!**



37 yıllık tecrübe
ve deneyimimizi
akaryakıt sektörüne
aktarmak için
hazırız.



8 inç renkli
dokunmatik
ekran

Yeni Nesil
Pompa Yazar Kasa
Profilo PYK-9000

AndroidPOS
**Profilo P1000
ATEX**



Profilo Ödeme Sistemleri'nin yeni tebliğe uygun geliştirmiş olduğu Yeni Nesil Pompa Yazar Kasa Profilo PYK-9000; 8 inç renkli dokunmatik ekranı, yüksek güvenlik standartları, dayanıklılığı ve ileri teknolojisi ile akaryakıt sektöründe yepyeni bir dönemin kapısını açıyor.



Tüm Ödeme
Teknolojileri



Markette, Dışarıda
ve Araçta Ödeme



-30°C / +60°C
Çalışma Sıcaklığı



4G, Wi-Fi,
Bluetooth, Mifare*



Çift SIM
Desteği



3 inç Seiko Yazıcı
(2" veya 3" rulo)

PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ



0850 222 72 72
R2 R2
profiloodemesistemleri.com

► DenizBank, ağustosta dijital kanaldan 150 bin yeni müşteri kazandı

Şubeye gitmeden, hızla ve güvenle banka müşterisi olma kolaylığı benimsendi. Mayıs 2021 itibarıyla başlatılan "uzaktan müşteri olma" sürecinde başvuru sayısı tüm sektörde aylık 1 milyona ulaştı. DenizBank da aylık 150 bin müşteri kazanımıyla sektörde uzaktan müşteri edinme pazar payını her geçen gün artırıyor. DenizBank Dijital Dönüşüm, Değişim Yönetimi ve Şube Dışı Kanallar Genel Müdür Yardımcısı Umut Özdoğan, her 10 müşteriden 6'sını uzaktan müşteri olma süreciyle kazandıklarını ve yeni müşteri ediniminde dijital kanallarının payını önemli oranda artırdıklarını açıkladı. Özdoğan, süreçle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "DenizBank olarak dijitalden müşteri olan kullanıcılarımıza, kredi, kredi kartı gibi ürünlerde ön onaylı limitler

hazırlayıp anında kullanım imkânı sağlayarak pek çok temel bankacılık ihtiyacında süreci uçtan uca dijital hale getiriyoruz. Bankamızın ana müşteri kazanım kanalı olan MobilDeniz'de ücretsizliğin yanı sıra birçok üründe uygun faiz oranları ve avantajlar sunuyoruz. Ağustos ayına özel kampanyamızla aylık 150 bin kişiyi DenizBanklı yaptık. Kurum olarak ilk günden itibaren hareket noktamız 'Müşteri ne ister' sorusu oldu. Önümüzdeki dönemde de ihtiyaç duydukları hizmetleri müşterilerimiz için en efektif şekilde erişilebilir kılmak, finansal işlemlerini teknoloji ve inovasyondaki gücümüzle kolaylaştırmak için çalışmalarımızı var gücümüzle sürdüreceğiz." Kullanıcılar, MobilDeniz'i indirdikten sonra "Müşteri Ol" adımlarını tamamlayarak DenizBanklı olabiliyor. Başvuru sırasında görüntülü



Umut Özdoğan

görüşme ve kuryeyle başvuruyu tamamlama seçeneği sunuluyor. Görüntülü görüşme temsilcileri, işitme engelli vatandaşlara işaret diliyle hizmet sağlıyor. Müşteri, başvuru sürecini tamamlarken, kendisine özel ön onaylı limitler çalışılarak ürün teklifleri sunuluyor. MobilDeniz ile tüm bu süreç 10 dakikadan kısa bir sürede tamamlanıyor.

DenizBank'ın bankacılık uygulaması POS özelliği kazandı

DenizBank, üye işyerleri için cep telefonlarını ek bir uygulama indirilmeden POS cihazına dönüştüren "POSum Cepte" servisini hayata geçirdi. MobilDeniz'e entegre edilen POSum Cepte fonksiyonuyla Türkiye'de ilk kez bir bankanın mevcut mobil uygulaması

kullanılarak kartlı ödeme alma imkanı sağlanırken, detaylı işlem hareketleri ve POS ciroları da takip edilebiliyor. Bu hizmetle POS cihazı bekleme ve kurulum süreci de ortadan kalkıyor. Üye iş yerleri, DenizBank şubelerinden POSum Cepte başvurusu yaptıktan sonra, Android 5.0 ve üzeri sürümlü, NFC okuyuculu telefon ya da tabletlerinden kartlı ödeme almaya başlıyor.

DenizBank Perakende Bankacılık Grubu Genel Müdür Yardımcısı Ayşenur Hıçkırın, yenilikle ilgili şu bilgileri veriyor: "Daha önce Türkiye'de bir ilke imza atarak taksitlerde POS cihazına gerek olmadan kartlı ödemelerin yapılabildiği BiTaksiPOS uygulamasını hayata geçirmiştiğimiz. Şimdi güvenli ve hijyenik ödeme avantajını bütün sektörlerle genişletmenin yanı sıra ayrı bir uygulama gerektirmeksizin,



Ayşenur Hıçkırın

mevcut bankacılık uygulaması üzerinden bunu mümkün kılan Türkiye'deki ilk banka olduk. Basit usulde vergilendirilen üye iş yerlerimiz, MobilDeniz'e giriş yaptıktan sonra, POSum Cepte üzerinden internet erişimi bulunan her yerde kredi ve banka kartıyla ödeme alabilecek."



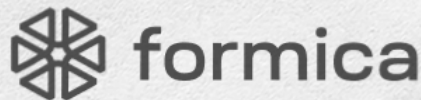
ANMA



2021 yılında, arkasında derin izler bırakarak
aramızdan ayrılan fraud risklerini
kaybımızın yıl dönümünde saygıyla anıyoruz.

Formica Ailesi

Dolandırıcılık önleme ve risk yönetimi
tek platformda. 2021'den bu yana...



► VakıfBank'ın sesli asistanı ViBi'ye yeni fonksiyonlar eklendi

VakıfBank, yapay zeka temelli dijital asistanı ViBi'ye müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak yeni özellikler ekledi. VakıfBank, mobil kullanıcılarına yaklaşan ödemelerini tek bir ekranda göstererek haftalık ilettiği önerilerle fatura, talimatlı para transferleri, kredi kartı ve kredi ödemelerini takip etme imkanı sunuyor. Kullanıcının talimat vermeden yaptığı düzenli para transferleriyle hesabına düzenli olarak gelen paraları, önceki aylara ait fatura ödemeleri ile aylık değişimlerini gösteren ve son ödeme günü gelen ödemeleri takip eden ViBi, finansal bir ajandanın asistanına dönüşüyor. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, yenilenen ViBi ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "ViBi'yi ilk günden itibaren para transferi, kredi başvurusu, QR kodla para çekme-yatırma, nakit avans, limit belirleme ile güncel kur bilgileri



Ferkan Merdan



öğrenme gibi birçok bankacılık işlemini gerçekleştirecek niteliklerle donattık. Müşterilerimiz ViBi'yi çok sevdi. Bugün yaklaşık 6 milyon kişi 400'e yakın bankacılık işlemi için dijital sesli asistanımızı kullanıyor ve ViBi'nin toplam etkileşimi 60 milyona ulaşmış durumda. VakıfBank olarak müşterilerimizin gereksinimlerini odağımıza alarak ViBi'yi dört dörtlük bir finansal yardımcı olarak kurguluyoruz. VakıfBank'ta yapılan

işlemlerde şube dışı kanallarının payı yüzde 95 civarında. Dijital kanallarımız milyonlarca müşteri için bir memnuniyet merkezi haline geldi. ViBi'ye kazandırdığımız yeni fonksiyonlar sayesinde müşterilerimiz haftalık yaklaşan ödemelerini biliyor, fatura ödemelerine ait analizleri görebiliyor, düzenli para transferlerini hatırlayıp işlemlerini zaman kaybetmeden kolaylıkla yapabiliyor. ViBi, kişiye özel veri analizleri ve önerileriyle kısa sürede VakıfBanklıların finansal danışmanına dönüştü. Yeni özellikleri yayına aldığımız ilk 10 günde 2 milyonun üzerinde müşterimize öneri ve bilgilendirmelerde bulunduk. Müşterilerimiz bu büyük bir kısmı da işlemlerini bu bilgilerden hareketle tamamladı."

Passo, "Görme Engelsiz Marka" oldu

Aktif Bank iştiraklerinden E-Kent'in markası Passo, markalar ve görme engelliler için özgürlük teknolojileri geliştiren BlindLook platformuyla iş birliği yaptı. BlindLook platformu tarafından geliştirilen ve görme engelsiz markaların sunduğu kapsayıcı hizmeti belgeleyen global sertifika Eyebrand'e sahip olan Passo, artık engelsiz bir biletleme deneyimi sunacak. Görme engelliler, sesli komut teknolojileriyle Passo platformunu özgürce kullanabilecek. E-Kent Genel Müdürü

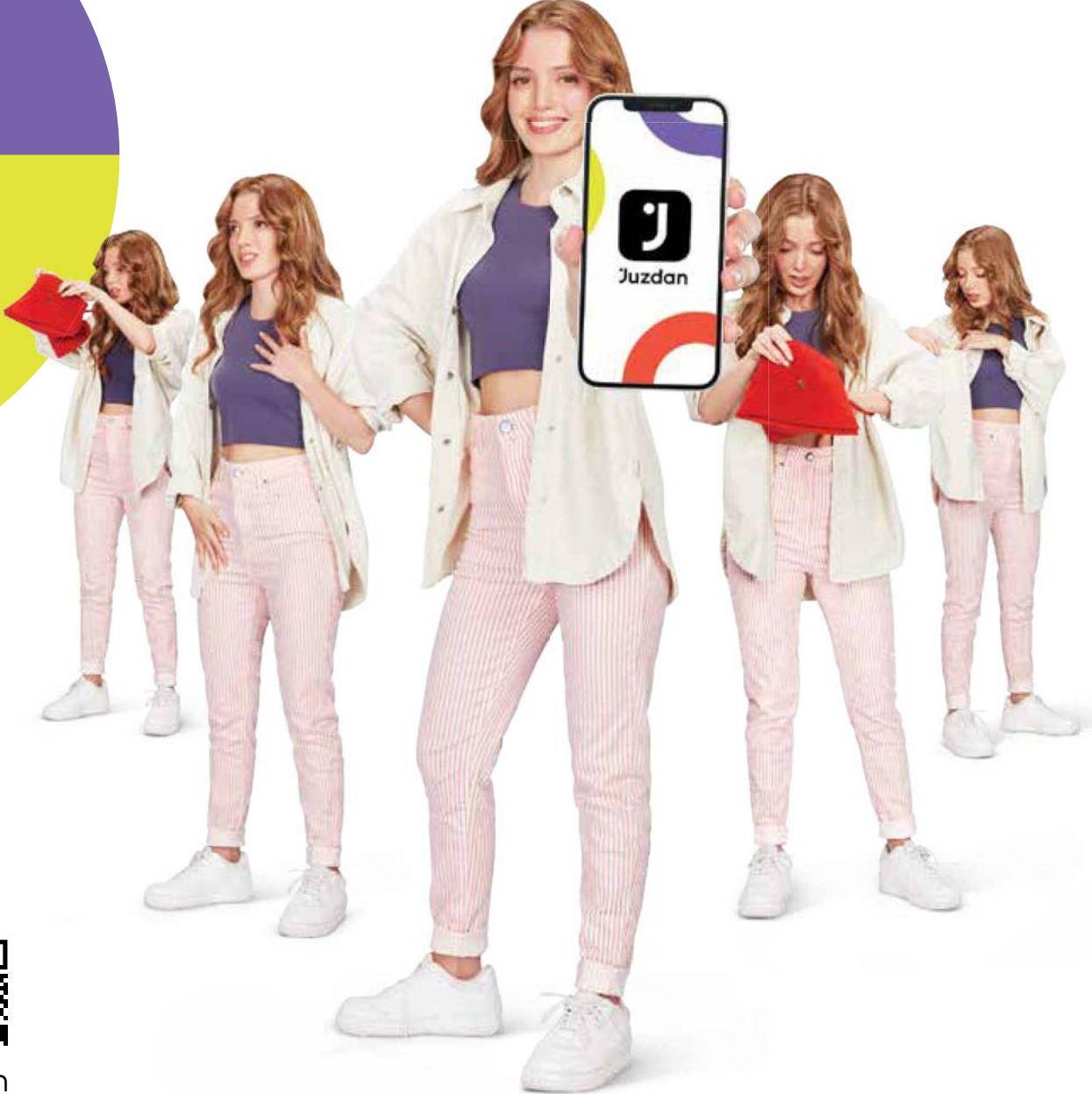


Atıl Aykar, "10 milyonu aşkın kullanıcısı olan Passo'nun görme engelli bireyler için de kolayca erişilebilir olması bizim için büyük önem taşıyor. Bu kapsamda, eşit ve engelsiz bir dünya inşa etmek amacıyla çalışan BlindLook ile iş birliği yaptık ve 'Eyebrand' yani 'Görme Engelsiz Marka' olduk. Dünya Beyaz Baston Görme Engelliler Günü gibi anlamlı bir tarihte hayata geçirdiğimiz projemizle artık hem mobil uygulamamız hem de web sitemiz görme engelliler için hizmet verebilecek" dedi.



Atıl Aykar

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



Hemen
indir

Detaylı bilgi
juzdan.com.tr'de

Juzdan

Yeni nesil ödeme platformu

► ING, taksitleri kalıpların dışına çıkarıyor

ING Türkiye, "ING Taksitle" adıyla yeni nesil bir ödeme sistemini hayata geçirdi. ING müşterileri bu sistemle kampanya beklemeden, kredi kartı kullanmadan ve nakitten harcamadan anlaşmalı mağazalardan 36 aya varan taksit imkanıyla alışveriş yapılabiliyor. ING Taksitle ödeme sistemi kapsamında kurulan İş Ortaklığı Platformu'na üye olmak isteyen mağazalar, bankanın web sitesindeki randevu talep formunu doldurarak kolayca başvurabiliyor. Onay ve yetkilendirme süreçleri tamamlanan mağazalar aynı gün platform ekranına ulaşarak hızlı bir şekilde ING Taksitle ile satış yapabiliyor. Sistem sayesinde anlaşmalı mağazalar, müşterilerine kredi kartı kullanmadan ve nakitten harcamadan, satış noktasında alışveriş tutarında ING üzerinden kredi kullanma imkanı sunuyor. Kredi tutarı, müşteri henüz mağazadan çıkmadan anlaşmalı mağazanın hesabına geçiyor. Anlaşmalı mağazalar, ING Taksitle İş Ortaklığı Platformu'nu kullanarak müşterilerine özel kampanya ve 36 aya varan vade imkanı sunabiliyor ve ayrıca hiçbir ücret ya da masraf ödemiyor. ING Türkiye Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Ozan Kırmızı, "ING

Taksitle sayesinde kredi kartı taksitlendirmesi ile POS kullanımına iddialı bir alternatif sunuyoruz. Yeni ödeme sistemimizle sektör bağımsız olarak alışveriş ödemelerinde 36 aya varan taksit imkanı sunarak tüketicilerin alım gücünü desteklemeyi hedefliyoruz" diyor.



Ozan Kırmızı

"Şimdi al, sonra öde" sisteminde Fibabanka farkı: Alışgidiş

Fibabanka, "Alışgidiş" markasıyla "şimdi al, sonra öde" (BNPL) sistemine iddialı bir giriş yaptı. Tüketiciler, www.alisgidis.com, Fibabanka mobil bankacılık uygulamasıyla anlaşmalı mağazalar ve e-ticaret platformları üzerinden Alışgidiş kredisinden faydalanabilecek. Ödemelerini de Fibabanka mobil bankacılık uygulaması, tüm Fibabanka şube ve ATM'leri ile anlaşmalı bankaların ATM'lerinden ve 600 ödeme noktasında yapabilecekler. Alışgidiş, mağaza ve e-ticaret platformu iş ortaklarına ise 5 dakikada kartsız, kart limitinden bağımsız, güvenli, uzun vadeli ve kampanyalı satış imkanı sağlıyor. Alışgidiş, Fibabanka müşterisi olsun olmasın herkese kredi kartsız, kart limitsiz, bankaya gitmeden kolay ve anında kredi imkanıyla peşin fiyatına sıfır faizli ödeme alternatifleri, 36 aya varan vade seçenekleriyle 55 markada, 11 bin 400 mağaza ve 100'ün üzerinde e-ticaret platformunda "şimdi al sonra öde" finansman modeli sunuyor.



Gökhan Ertürk

Ömer Mert

Fibabanka Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Mert, Alışgidiş'in tanıtım toplantısında şu değerlendirmeyi yaptı: "Fibabanka olarak kısa zamanda 4 milyon müşteriye ulaştık. 11 bin üzerinde noktada operasyon yapan, kredi veren, müşterileriyle karşı karşıya gelen bir bankayız. Amacımız, bankacılık lisansı olan bir teknoloji şirketi haline gelmek. Rotamız geleceğin bankacılığı. Güçlü hissedar yapımız, çevik bilgi teknolojileri

ve veri analizi organizasyonumuz, uçtan uca dijital tasarlanmış ürün ve hizmetlerimiz, ekosistem ve platform bankacılığındaki öncü ve lider rolümüzden aldığımız güçte bu yolda emin adımlarla ilerliyoruz." Fibabanka Ekosistem ve Platform Bankacılığında Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Ertürk de "Hedefimiz 3 yıl içinde 25 bin Alışgidiş noktasına ve 10 milyon tüketiciye ulaşarak 175 milyar TL finansman sağlamak" dedi.

İşinizi Güce Dönüştüren Uygulamayla, Cep Telefonunuz da MobilPOS'a Dönüşür!

Esnekpos MPOS ile dünya kadar ödemeyi
cep telefonunuzla alın.



Link ile
Ödeme Alma



QR'la Ödeme
Alma



Dünyanın Her
Yerinden
Ödeme Alma



Tekrarlı Ödeme
Alma



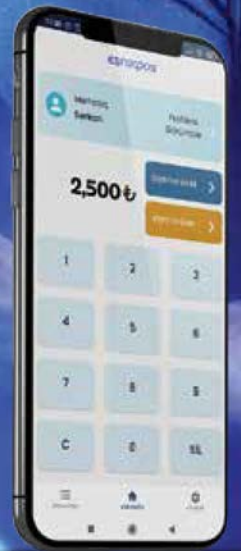
Kart
Saklama



Web Sitenden
Ödeme Alma



Taksitli ya da
Tek Çekim
Ödeme Alma



Hemen Başvur!



“Veriyi sağlıklı tutup müşteri için faydaya dönüştürebilen öne çıkacak”



Oğuz Aslan

**Mastercard Advisors
Türkiye İş Geliştirme Direktörü**

“*Verinin yeni petrol olduğuna inanıyorum*”

AJAY BANGA

MASTERCARD ESKİ CEO'SU - 2017

(Chief Analytics Officer) pozisyonu ve ona bağlı birimler bankalar arasında yaygınlaşıyor. Bu yaklaşım da sadece kısa vadede bir ürün ya da birimin en yüksek değere ulaşmasını değil, uzun vadede müşteriler için yaratılan değer de bir anlam kazanmasına katkı sağlıyor.

Bazı finansal kurumlar, büyük bütçe yatırımları yapılması gerektiği için veriyi daha verimli ve etkili kullanma konusunu önceliklendirmekte güçlük çekiyor. Küçük adımlarla başlamak, fayda elde ettikçe yatırımları artırmak doğru bir yaklaşım olabilir. Ancak pandemi ve hızlı dijitalleşme gibi etkenler müşteri davranışlarını günden güne değiştirirken, gerçek zamanlı yapay zekâ modellerinin kullanımı gelişmiş finansal kurumlarda bir kat daha önemli hale geliyor.

Müşteri odaklı kurumlar, mevcut verilerini dış kaynaklarla zenginleştirmek, müşterilerini daha iyi tanımak, modellerini keskinleştirmek ve böylece kendilerine rekabet avantajı devşirmek için bazı çalışmalar yapıyor. Bunlara örnek olarak da telekom operatörleri, online pazaryeri platformları ve harita uygulamaları ön plana çıkıyor.

Son yıllardaki yatırımlarına ve pazara sunulan yeni ürünlerine baktığımızda Mastercard, veri değerini ön planda tutan bir finansal sistem oyuncusu olarak karşımıza çıkıyor. Kişisel verilerin korunması ve uyum gereksinimlerini maksimumda gözeterek, müşteri profileme, kişiselleştirme ve özelleştirme, risk ve dolandırıcılık modelleri ve skorları, pazarlama ve iş geliştirme analitiği gibi alanlarda servisler ve ürünler sunuyor. Bunun yanı sıra anonimleştirilmiş kitlesel veri analizleriyle turizm ve dış ticaret gibi konularda da kurum ve oyunculara destek oluyor.

Finansal teknolojilerin gelişim sürecine de bakıldığında, gelecek yüzyıla yön vermesi beklenen veri analitiği alanında finansal kurumlar çok avantajlı bir konumda yer alıyor. Eldeki avantajı en doğru şekilde kullanmanın ve müşteriler için faydaya dönüştürmenin yolu ise verinin sağlıklı tutulması, müşteri merkezli kullanılması, kullanımının yaygınlaştırılması ve kurum dışında iş ortaklıklarının değerlendirilmesinden geçiyor.

Dünya ekonomisinin değişim ve dönüşümü 100 yıldır petrol üzerinden ilerliyor. Önümüzdeki 100 yılın ise veriyle şekillenmesi bekleniyor. İnternet ve akıllı telefon kullanımının yaygınlaşmasıyla müşteriye ulaşmakta daha da özgürleşen rekabetçi ortamda fiziksel sınırlar ortadan kalktı. Bunun sonucu olarak ürün odaklı iş modelleri, yerini müşteri odaklı iş modelleri ve stratejilerine bıraktı. Bu dinamikler ışığında finansal kurumlar da dahil olmak üzere oyuncular, veriyi etkin bir şekilde kullanarak “kolay ve hızlı”, “kullanıcı dostu”, “size özel”, “her zaman, her yerde, dilediğinde” gibi söylemleri son kullanıcıların hayatında bir tercih noktası olmaktan çıkardı ve yeni dijital dünyanın standartları olarak konumlandı. Finansal kurumlara baktığımızda, ödeme sistemleri bu dönüşümün merkezinde yer alması ve adeta bir veri madeni olmasıyla bu dönüşümün en kritik oyuncularından biri olarak karşımıza çıkıyor. Verilerin verimli kullanımının önündeki en büyük engellerden ve zorluklardan biri, uzun yıllardır faaliyet gösteren finansal kurumların görünürde değişime ayak uydururken, arka planda çok da sistematik olmayan ve birbirleriyle uyumlanması güç sistemler üzerine kurulmaları. Son yıllardaki gelişmeler ışığında verilerin bir bütün olarak yönetilmesi ve müşteri merkezli anlamlandırılması için CAO

Bir sonraki bankacılık için Vinov çağı başlıyor!

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

VakıfBank, daima seninle.



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

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Kredim'le alışveriş ARTIK HER YERDE



TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü
Semra Demircioğlu

Ş

imdi Al, Sonra Öde” modelini Türkiye’de ilk kez kullanıma sunan Kredim, 3 dakikadan kısa süren hesap oluşturma süreci, özel skorlama algoritması ve çoklu limit seçeneği gibi özelliklerle alışverişin tüm aşamalarında ayrıcalıklı fırsatlar sunuyor. Üstelik sadece online ortamda değil, mobil uygulama üzerinden QR kod ile fiziki mağazalarda da alışveriş yapıp; 30 gün sonra faizsiz veya 36 aya varan taksitlerle ödeyebilirsiniz.

TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü Semra Demircioğlu ile Kredim’in “Şimdi Al, Sonra Öde” modeline kazandırdığı yenilikleri ve bunların kullanıcılara sağladığı avantajları konuştuk...

Türkiye, kartlı ya da kartsız taksitli alışveriş konusunda dünyanın öncü ve en deneyimli ülkesi. “Şimdi Al, Sonra Öde” modelinin Türkiye’deki potansiyelini ve başarı şansını nasıl görüyorsunuz? Kredim, bu konuda ne gibi farklar yaratıyor, hangi avantajları sunuyor?

Dünya genelinde online alışveriş, bir yaşam biçimi haline geldi. Finansal teknolojilerin bu dönüşüme öncülük etmesiyle daha hızlı ve kolay ödeme yöntemleri hayatımıza girdi. Her ne kadar kartlı ödemeler günümüzde yaygın olarak kullanılıyor olsa da tüketicilerin bir kısmının limit sorunuyla karşı karşıya kaldığını, bazı kişilerin ise finansal sisteme hiç erişimi olmadığını görüyoruz. Dolayısıyla “Şimdi Al, Sonra Öde” ile alışveriş, alternatif ödeme yöntemi arayışına en iyi cevap veren model oldu. 2021 yılında küresel çapta “Şimdi Al, Sonra Öde” ile yapılan alışverişler 132 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu hacmin 2030 yılında 3 trilyon doları aşması bekleniyor. Kartlı ödemelere kıyasla daha çeşitli geri ödeme seçenekleri sunan

bu modelin kapsayıcı olması da çok büyük önem taşıyor. Kredim; esnek, kolay ve hızlı alışveriş kredisi imkanını sadece banka veya finansal bir kuruluşa dahil olan kesime değil; finansal sisteme dahil olmayan kullanıcılara da sunuyor. Türkiye’deki mevcut kredi ürünlerine göre kapsayıcılığımız oldukça yüksek düzeyde. “Şimdi Al, Sonra Öde” modelinde Türkiye’de ve dünyada birçok yeniliğe imza atan Kredim; üyelik aşamaları, kendi geliştirdiği skorlama algoritması, çoklu limit seçeneği ve alışverişin tüm aşamalarında sunduğu çözümlerle tüketicilere ayrıcalıklı fırsatlar sunuyor. Bu çerçevede Kredim; hesap oluşturmadan limite, alışverişten geri ödemeye kadar olan süreçte kullanıcıların beklentilerini çok iyi karşılıyor.

Kredim ürünü, tüketici finansmanı açısından nasıl bir açılım getiriyor? Kullanıcılara hangi yenilikleri sunuyor?

Hızlı ve kolay kavramları, olmazsa olmazlarımız arasında yer alıyor. Hayata geçirdiğimiz dijital kimlik doğrulama işlemiyle 2 dakikadan kısa bir süre içerisinde Kredim hesabı oluşturmak mümkün. Diğer yandan, geliştirdiğimiz skorlama algoritmasıyla kullanıcılarımızı daha geniş perspektiften değerlendiriyoruz. Böylece kullanıcılarımız, skor ve çoklu limitlerini öğrenip Kredim’le hemen alışveriş yapabiliyor. Ayrıca Türkiye’de ilk kez QR kod ile kredili alışveriş dönemini de başlattık. Bu son yeniliğimizle Kredim kullanıcılarının fiziki mağazalardan da alışveriş yapmasına olanak sağlıyoruz. Mobil uygulama üzerinden tek tuşla alışveriş imkânı sunan bu geliştirmeye mağazadan yapılan alışverişlerle tüketiciler, müşteri temsilcisine bağlanmadan 30 gün sonra faizsiz veya 36 aya varan taksitlerle kendi ritminde geri ödeyebilir.



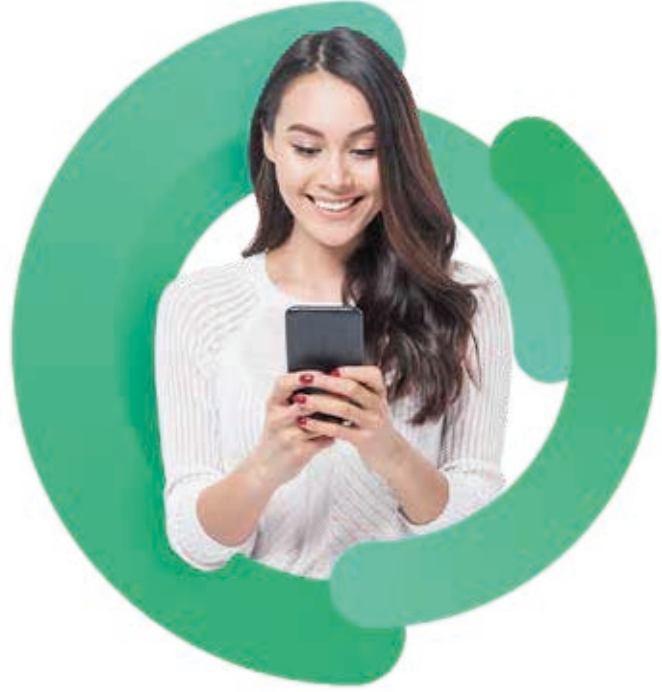
30 Gün Sonra Öde



36 Aya Varan Taksitle Öde



Maaşında Öde



Kredi Kartı Limitin Düşmeden Öde

“Türkiye’de ilk kez QR kod ile kredili alışveriş dönemini de başlattık. Mobil uygulama üzerinden tek tuşla alışveriş imkânı sunan bu geliştirmeye fiziki mağazalardan yapılan alışverişlerde tüketiciler, müşteri temsilcisine bağlanmadan 30 gün sonra faizsiz veya 36 aya varan taksitlerle kendi ritminde geri ödeyebilirler.”

Bankacılık kapsamında bulunmayan hedef kitleye ulaşmak, modelin yaygınlığını artırmak için ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Kredim ürününü ortaya çıkarırken kapsayıcı olmasına çok dikkat ettik. Geliştirdiğimiz yapay zekalı skorlama algoritmamızla, kredili alışveriş hizmetlerini daha da yukarıya taşıdık. Daha önce bir banka geçmişi olmayan kişilerin de kredili alışveriş yapabilmesine imkân sağladık. Bu potansiyel tüketicileri de Kredim’in skorlama sisteminde değerlendiriyor, skorlarını belirleyerek limit tanımlıyoruz. Böylece, hesap oluşturan bir kullanıcı dakikalar içinde Kredim ile alışverişe başlayabiliyor. Amacımız, kredili alışverişin daha hızlı, daha kolay ve herkes için erişilebilir olmasını sağlamak. Reklam filmlerimizde de “Şimdi Al, Sonra Öde” Hayallerini Erteleme! söylemine vurgu yaptık. Hedef kitemizin ihtiyaçlarına yönelik yaptığımız araştırmalara göre marka anlaşmalarına da imza attık. Diğer yandan, kadınlara ve üniversite öğrencilerine özel çalışmalarımız da var ve yakın zamanda bunları paylaşacağız.

Kredim’in performansı küresel arenada da dikkatleri çekti. İlk yatırım turunda 70 milyon doları aşan bir değerlendirme ile aldığınız yatırım sürecini nasıl değerlendirirsiniz?

Kredim için tanışma süreci geride kaldı, artık alışma dönemi diyoruz. Türkiye’yi yeni bir modelle tanıştıran Kredim’in kısa sürede bu kadar çok beğenilerek, yatırımcıların ilgisini çekmesi çok gurur verici. Hem Türkiye’nin potansiyeli hem de kısa zamanda gösterdiğimiz bu başarıyla EBRD, CEECAT Capital, Alpha Associates ve Revo Capital’den 70 milyon doların üstünde değerlendirme ile yatırım aldı. Bu yatırım sadece Türkiye’de değil, tüm Avrupa’da markamızı daha da güçlü bir hale getirdi. Kredim’e yeni özellikler ekleyerek fark yaratmak için çalışmaya devam ediyoruz. En önemli stratejimiz, Kredim’in üstünlüklerini daha da geliştirmek ve yeni özellikler ekleyerek ürünü dünyaya açmak olacak.

Önümüzdeki dönemde sektörde nasıl bir değişim ve dönüşüm öngörüyorsunuz?

Pandemiyle birlikte yeni bir dünya düzenine girdik. Fintech’ler yeni ürünlerin ve ödeme yöntemlerinin ortaya çıkmasına öncülük edecek. Bu da beraberinde rekabeti getiren bir unsur. Fark yaratan, kullanıcıların hayatlarını kolaylaştıran, yenilikler sunan şirketler sektöre öncülük etmeye devam edecek. Dünyada da yaygınlığı giderek artan “Şimdi Al, Sonra Öde” modelinin, günümüzün kullanıcı ihtiyaçlarını karşılayan çözümleriyle en çok tercih edilen alternatif ödeme yöntemi olacağını düşünüyorum. ☺

ALİŐVERİŐTE ANINDA KOLAYLIK: WORLD PAY ALİŐVERİŐ KREDİSİ!

World Pay Alışveriş Kredisine baŐvurun, kredi kartı limitine dokunmadan anında taksitli alışveriş yapın. World Pay Alışveriş Kredisini World Mobil ve Yapı Kredi Mobil'de!



HEMEN İNDİRİN!

Yapı Kredi
WORLD

* Yasal uygulamalar gereğince maksimum vade; bilgisayarlarda ve tutarı 5.000 TL ve altındaki cep telefonlarında 12 ay, tabletlerde 6 ay, 5.000 TL üzerindeki cep telefonlarında 3 ay ile sınırlıdır. Diğer ürünlerde ise maksimum 36 ay vade uygulanmaktadır. Kredi başına kullanılabilir Alışveriş Kredisini alt sınırı 500 TL, üst sınırı 50.000 TL'dir. İlk kredi kullanım kampanyası kapsamında 10.000 TL limit ve 6 ay vadeye kadar %0 faiz ile kredili ödeme yapabilirsiniz. Bankacılık düzenlemeleri gereğince, 16 Eylül 2021 tarihi sonrasında açılan ihtiyaç kredilerinizin kalan anapara bakiyeleri toplamının 50.000 TL üzerinde ve 100.000 TL altında olması durumunda yeni açılacak kredinizin vadesi en fazla 24 ay olabilecektir. Anapara bakiye toplamının 100.000 TL üzerinde olması durumunda vadesi en fazla 12 ay olabilecektir. Detaylı bilgi için: yapikredi.com.tr

PROCENNE'DEN YURT DIŞI ÇIKARMASI

Procenne; Ortadoğu, Afrika ve Asya ekonomilerini şekillendiren, teknoloji odaklı dönüşümlerin, yatırımların ve projelerin temellerini oluşturan etkinliklerde dijital güvenlik ürünlerini tanıttı. Şirket, global pazarda görünürlüğünü artırmak üzere uluslararası etkinliklerde boy göstermeye devam edecek...

Türkiye'nin dijital güvenlik Ar-Ge merkezi ve HSM (Hardware Security Module) üreticisi Procenne, 2022 yılının başlarında özellikle Asya-Pasifik bölgesinde daha aktif olmak üzere hedef büyüttü.

Şirket, geride kalan 10 aylık sürede bu hedefe yönelik çalışmalarını öne çıkıyor, katıldığı etkinliklerle dikkat çekiyor.

Mart 2022'den bu yana çeşitli etkinliklerde katılımcı ve sponsor olan Procenne, son 1 aylık sürede 3 farklı uluslararası etkinlikte ürün ve çözümlerini sergiledi. İlk olarak mart ayında Türkiye'de düzenlenen iki etkinliğe katılan Procenne, mayıs ayında ise Dubai'de düzenlenen Seamless 2022 ME etkinliğinde yer aldı. Etkinlikte standa gelen ziyaretçilere Türkiye'nin HSM'ini ve dijital güvenlik ürünlerini tanıtan Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, "Böyle bir etkinlikte yer almak bizim için son derece önemliydi. Ürünlerimizi tanıtarak, etkinlikte yer alan FinTek'lerin arasından tek dijital güvenlik firması olarak öne çıkmanın ayrıcalığını yaşadık" dedi.



Asya kıtasında 3 farklı etkinlik

Salgının hafiflemesi sonrasında fuarcılık sektörünün hareketlenmeye başlamasıyla fiziksel etkinlikler de artmaya başladı. Procenne, eylül ve ekim aylarında 3 uluslararası etkinlikte yer aldı.

Eylül ayında Hindistan'da düzenlenen Smart Card Expo etkinliğine katılan şirket, ekim ayının başında Azerbaycan'da düzenlenen Global Hybrid Warfare Cyber Security Summit'te açtığı standta yenilikçi ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu. Söz konusu etkinlikte, Resul Yeşilyurt moderatörlüğünde "Finans Sektöründe Dijital Dönüşüm ve Siber Riskler" başlıklı bir de panel yapıldı.

Procenne, son olarak 10-14 Ekim tarihleri arasında Dubai'de düzenlenen, 138 binden fazla ziyaretçinin katıldığı GITEK 2022 ve North Star etkinliklerinde yer alarak ürünlerini küresel pazarda sergiledi.

"Yıl sonuna kadar başka etkinliklere de katılacağız"

Katıldıkları etkinliklerden memnuniyetini dile getiren Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, şu değerlendirmeyi yaptı: "Kısa sürede birbirinden farklı etkinlikte yer alma imkânına sahip olduk. Pek çok sektör temsilcisi ve katılımcıyla temas kurduk. Bu etkinlikler hem kendimizi değerlendirme hem de yeni iş ve iş birliği geliştirme açısından fırsatlar barındırıyor. Şu ana kadar iş geliştirme anlamında temaslarda bulunduk. Önümüzdeki dönemde de bu girişimlerimize devam edeceğiz. Yıl sonuna kadar ziyaretçi ve katılımcı olarak yer almayı planladığımız birkaç etkinlik daha var. Tüm etkinlikler neticesinde değerlendirmelerimizi yaparak hem önümüzdeki yılın planını oluşturacak hem de hedef pazarlar konusunda spesifik odakları belirleyeceğiz." ☺



Procenne CEO'su
Resul Yeşilyurt

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

BTS'nin % 100 yerli kalite yönetim sistemi QMex ile tanıştınız mı?

BTS Genel Müdürü Nadi Tanca, yerli kalite yönetim ürünleri QMex'in şirketler için önemini ve prosedürleri nasıl kolaylaştırdığını anlattı...

BTS'nin hizmetleri neler, hangi ihtiyaca yönelik doğdu?

BTS, 2011'den beri Türkiye ve yurt dışında 200'den fazla firmanın dijital dönüşümünü gerçekleştiren bir marka. İlk günden bugüne kadar benimsediğimiz vizyonumuzla, yasal mevzuatlar ışığında değişen teknolojiyi sürekli takip ediyor, en doğru teknoloji ve kalifikasyonu yüksek çalışanlarla ürettiğimiz çözümler sunuyoruz. Şu an sunduğumuz hizmetlerin başında pek çok sektör için önem arz eden, yüzde 100 yerli ve bizim üretimimiz QMex'i sayabiliriz. Bunun yanı sıra iş ve süreç analizleri, sistem ve proje yönetimleri ve GxP eğitim, danışmanlık ve denetim hizmetleri de şirketlere sunduğumuz diğer hizmetlerden bazıları.

Yüzde 100 yerli olan ve pek çok sektör için önem arz eden önemli bir üründen bahsettiniz. Nedir QMex?

QMex, İyi Üretim Uygulamaları (GMP) standardına uygun ürün üreten veya hizmet veren firmaların kalite yönetim sistemlerini elektronik ortamda işletmek amacıyla modüler olarak tasarlanmış bir kalite yönetim sistemi yazılımı. Türkiye'de geliştirdiğimiz ve ülkemizin yanı sıra Almanya, Ürdün, Cezayir, Suudi Arabistan, Irak ve Hindistan'da yerleşik 90 farklı şirket tarafından kullanılan bu yazılımın asıl amacı, kalite yönetim sürecini şeffaf ve kolay izlenebilir hale getirmek. Ancak QMex'i bu kadar değerli kılan bir başka özelliğinin de altını çizmem gerekiyor: Kalite yönetim sürecinin GMO, FDA 21 CFR Part11, Data Integrity ve ISPE GAMP gibi uluslararası standartlara da uygun şekilde yürütülmesini sağlıyor. Bu özelliği sayesinde beşeri ve veteriner ilaç, kozmetik, OTC, gıda takviyesi, tıbbi cihaz üreticileri, sağlık lojistiği ve depo operasyonları hizmeti veren birçok firma tarafından tercih ediliyor. QMex bünyesindeki modüller birbirleriyle ve diğer kurumsal iş uygulamalarıyla entegre edilebilir nitelikte olup birlikte çalışabiliyor.

Birçok sektörde QMex'in fark yarattığından bahsettiniz, başlıcalarını belirtebilir misiniz?

QMex'in en aktif kullanıldığı sektör ilaç üretimi. 100 ilaç üretim firmasının 90'ıyla çalışıyoruz. Ancak son dönemde QMex'i keşfeden ve getirdiği kolaylıklardan yararlanan sektörlerin başında kozmetik geliyor. Geçtiğimiz aylarda kozmetik sektöründe denetlenen 282 üründen, 205'i teknik düzenlemeye aykırı ve güvensiz bulunmuştu. Bu hadiseden son-



BTS Genel Müdürü
Nadi Tanca

ra kozmetik sektörü kalite süreçlerinin önemini bir kez daha görmüş oldu. Yine son günlerde QMex'e talebin yoğunlaştığı sektörler arasında veterinerlik ve reçetesiz sağlık ürünleri de öne çıkıyor. Reçetesiz ilaç sektörü hızla gelişiyor. Bu ürünlerin Amerika ve Avrupa pazarına ihraç edilebilmesi için FDA ve EU GMP denetimine hazır etkin bir kalite yönetim sistemi kurulup işletilmesi büyük önem taşıyor.

O halde "QMex kullanan şirketler rakiplerinden bir adım önde" diyebilir miyiz?

Elbette. Öncelikle QMex kullanan işletmeler sürekli işler durumda olan, etkin ve kolay denetlenebilir bir kalite yönetimine sahip. QMex kullanıcıları, kendi ülkelerinin sağlık otoritelerinin yanı sıra FDA, MHRA, EU, WHO gibi dünya sağlık otoritelerinin denetimlerinden de sorunsuz bir şekilde geçebiliyor. Son yıllarda çoğunlukla SaaS olarak sunduğumuz QMex, hem uygun maliyetle sahip olma hem de bulut tedarikçisi Microsoft Azure ile kesintisiz ve güvenli işletim avantajı sunuyor.

BTS'nin yeni projeleri neler?

QMex'in ciddi arayüz altyapı değişikliklerini içeren 2.0 versiyonu 2023 itibarıyla çıkacak. QMex Logbook ürünüyle piyasaya gireceğiz. QMex Logbook kullanan şirketler, önceden klasik yöntemlerle kağıt ortamında doldurdukları kayıt defterlerini elektronik ortamda kendileri oluşturup tasarlayabilecek. Yine 2023 itibarıyla tüm sektörlerin kullanımına yönelik QMex Basic versiyonunu çıkaracağız. ☺



RESTORAN ÖDEMELERİNİZDE %20 İNDİRİM!

Başvuru için:



Ayrıntılı bilgi ve ek koşullar:
maximiles.com.tr



Kampanyaya dahil sektörlerde yurtdışında gerçekleştirilen ödeme işlemleri de indirim kampanyasına dahil olup yurtdışı harcamaları için EUR ya da USD cinsinden hesap özeti tercih eden müşterilerin indirimleri TL hesap özetine yansıtılacaktır. Tek seferde yapılan 500 TL ve üzeri restoran ödemelerinde %10, 1.000 TL ve üzeri restoran ödemelerinde %20 indirim sağlanmakta olup bir müşteri işlem başına en fazla 1.000 TL, kampanya süresi boyunca ise en fazla 2.500 TL indirim kazanabilir. Türkiye İş Bankası A.Ş. kampanyayı değiştirme ve sonlandırma hakkını saklı tutar.

“Kötü senaryolara hazır olsanız iyi olur, çünkü bu kış zor geçecek!”

Ekonomist Beste Uyanık'a, dünya ekonomisinde gelgitlerin hakim olduğu 2022'nin son çeyreğine ilişkin beklentilerini sorduk...

2 yılı aşkın süredir salgın süreci ve getirdiği zorluklarla mücadele ederken şimdi buna bize jeopolitik olarak yakın olan iki ülkenin savaşı da eklendi. Ekonomi dünyası bu durumdan nasıl etkilendi?

Pandemi öncesi merkez bankalarının sözü adeta senet gibiydi. Liderler ekonomiyi bir kelamlarıyla derinden etkileyebiliyordu. Gazeteler, dergiler, haber kanallarının ana başlıkları faiz artırma, faiz indirme, ticaret savaşları, ülkeler arasına dikilen duvarlar, Asya ile Batının çığırın savaşlarından ibaretti. 35 yaşına gelen bir yönetici, kariyerinde belki de bu kelimeler olmadan bir cümle kurmadı, ihtiyacı da olmadı. Ta ki pandemiye kadar...

Bu salgın önce bizi eve tıktı, ardından son sürat teknoloji rüzgarına maruz bıraktı. Yeni uygulamalar, online eğitimler, bozulan ticari ilişkiler, çakılan yatırım araçları hepimizi altüst etti. ABD de bu süreçte yeni bir başkana “merhaba” dedi. Böylece değişim başladı; bayrak cumhuriyetçilerden demokratlara geçti. Bitcoin çakıldı, altın önce ışıldadı ancak aşının gelmesiyle sert düştü. Tam pandemi bitti, düzeliyoruz derken varyantlar işleri karıştırdı. Dolar düşecek, Rusya ve Çin yeni sistemler yaratacak derken kur gücüne güç kattı. Ve bugün... Gelişmekte olan piyasalardan tutun, üçüncü dünya ülkeleri ve gelişmiş devletler bile şimdi bir tehdit altında; enerji... Tabii bir de enerjinin getirdiği ağır maliyetler ve enflasyon.

Dönelim mi o genç nesil yöneticilere? Dünyanın değişimini anlatmak için 35 yaşında bir yöneticinin günlük hayatındaki değişimi örnek verdiniz. Hayatları nasıldı bu yöneticilerin, şimdi nereye evrildi?

Hayatları parasal gevşeme ve bolluktan ibaretti. Bol tahvil alımı olan bu beyaz yakalıların gündemi şimdi parasal sıkılaştırma, daralma, kriz, borç, bataklık gibi sözcüklerle dolu. FED geldi dikildi karşılımları ve dünyaya bastığı trilyonlarca doları geri istiyor. Ancak ufak bir sıkıntı var. Eskiden bastığı paralar bugün enflasyon canavarı karşısında sandığı kadar güçlü değil. Enflasyon 8 milyar insanı eritecek güce gelmiş ve onlar da bunu küçümsemişler. Son pişmanlık safhasında da Rusya ile karşılaşmışlar.

Bütün bu süreçlerin içinde bir de Amerika ara seçimleri söz konusu. Nelere gebe bu seçim?

ABD, ara seçime omuzlarında taşıdığı, az önce saydığım bütün bu 2 yıllık yükü giriyor. Biden hem yaşlı hem de jenerasyonunun anlayamayacağı bir labirentle karşı karşıya.

Dünya ekonomisinde kendine yer bulmuş irili ufaklı tüm ülkelerin gözü yaklaşan ABD ara seçimlerinde. Biden tarafında sıkıntılar olduğunu söylemek mümkün. Senato ve temsilciler meclisindeki 50-50 eşitliği



Ekonomist
Beste Uyanık

lehine çeviremezse çöküşü kaçınılmaz olacaktır. Biden'ın çöküşü ise ABD'nin, haliyle de dünyanın yeni bir düzene gitmesi demek.

Peki, kripto dünyasında neler olacak?

Biden kazanırsa olağan gidişat devam edecek gibi görünüyor. Yapay bir bahar rüzgarına hazırlıklı olun derim, yatırımcıların bir hayli temkinli olması gerekiyor. Xrp davasında sona gidiliyor, regülasyonların da onu beklediği bir gerçek.

Son olarak bu kış bizi neler bekliyor?

Kötü senaryolara hazır olsanız iyi olur, çünkü bu kış zor geçecek! Enerji krizine hazır olmalıyız. Enflasyonun artmasına enerji sıkıntısı da eklenecek. Altın gibi fiziki metaller biraz daha düşecek gibi görünüyor. Çünkü yatırımcı anladı ki enflasyona karşı korumuyorlar. Borsalar artık gelen verilerden çabuk arınıyor ya da öyle görünüyor.

Piyasalar hayat pahalılığını kabullenmiş gözükmeye başlıyor. Piyasalar hayat pahalılığını kabullenmiş gözükmeye başlıyor. Piyasalar hayat pahalılığını kabullenmiş gözükmeye başlıyor. Piyasalar hayat pahalılığını kabullenmiş gözükmeye başlıyor. Piyasalar hayat pahalılığını kabullenmiş gözükmeye başlıyor.

Herkes için 2022'nin bu son döneminin güzel geçmesini diliyorum. ☺



BESTE UYANIK

HEDEFİ BÜYÜMEK OLANLARA DENİZBANK'TAN DEV HİZMET: SERVİS MODELİ BANKACILIĞI!

Banka olmadan müşterilerinize bankacılık servislerini sunmak ister misiniz?

NEOHUB Servis Modeli Bankacılığı ile e-ticaret ve finansal teknoloji alanlarında hizmet veren işletmenizin hizmet ağını genişletmek artık mümkün.

Detaylı bilgi için aşağıdaki QR kodu okutabilir, NEOHUB Servis Modeli Bankacılığı ekibi ile iletişime geçebilirsiniz.



API

Yüz tanımadada dünya devlerine kafa tutan TÜRK ŞİRKETİ!



Sodec Technologies
Kurucu Ortağı
Hasan Dertli

Türkiye'nin önde gelen üç büyük telekom devinin evraklarının dijitalleştirilmesiyle başlayan yolculuğunu farklı sektörlerde önde gelen şirketler için yapay zeka temelli uzaktan kimlik doğrulama ve müşteri tanıma hizmeti vererek sürdüren Sodec Technologies, "yüz tanıma" teknolojisiyle NIST (National Institute of Standards and Technology) kurumunun düzenlediği testlerde dünya çapında onay alabilen nadir şirketlerden biri oldu. Bu listeye girmeyi başarmak bile zorken Sodec Technologies dünya devlerini geride bırakarak ilk sıralarda yer aldı...

Hasan Dertli, mütevazı bir tekstilci ailenin oğlu olarak Kahramanmaraş'ta doğdu. Liseyi Kahramanmaraş'ta okuduktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi ve ABD'de Binghamton Üniversitesi'nde Bilişim Sistemleri Mühendisliği eğitimi alarak 2013 yılında mezun oldu. 2014 yılında da ortakları Serhat Dertli ve İbrahim Sürmegözlüer ile Sodec Technologies'i kurdu. Okurken bir yandan da çalışmaya devam etti. Türkiye'de iş yapan dünya çapında bir firmadan freelance işler aldı, deneyim edindi. Türkiye ve dünyanın pek çok yerinde otelleri olan bir otel zincirinin ilk mobil uygulamasını yapmasının yanı sıra, otomotiv sektörü şirketlerinin mobil uygulamaları



için geliştirmeler yaptı. Bir süre eğitimciliği de denedi ama umduğunu bulamayınca yazılıma döndü ve finans sektörüne çalışmaya başladı. Katma değerli işlerin önemini kavrayıp şirketini büyüme kararı aldı. Hepimizin tanıdığı ve Türkiye’de mağaza açması büyük heyecan yaratan bir telefon üreticisi, Türkiye’ye geldiğinde bu markayla iş yapan ilk Türk firmalarından biri oldu.

Kendini “görüntü işlecisi” olarak nitelendiren Hasan Dertli, “Ortakların da dijitalleşme süreçlerine hâkim ve uzman kişilerdi. Hepimizin özellikleri bir araya gelince Sodec Technologies’in bu alanlarda uzmanlaşması da kaçınılmaz oldu” diyor.

Yakın zamanda Türkiye’nin önde gelen bir iş adamı, Sodec Technologies’in ilerleyen yıllarda başarılarının ulaşacağı noktaları ön görerek firmaya yatırımcı ortak olarak katılma kararı aldı. Bu birleşmeyle Sodec Technologies, kadrosunu ve altyapısını büyütürken hem yurt içi hem de yurt dışı pazarında çok daha büyük işlere imza atmayı planlıyor.

Üstlendiği dijitalleşme işleriyle doğaya katkı sağlayan Sodec Technologies, bir sosyal sorumluluk projesine de katkıda bulunarak kadınların sporla buluşmasına aracı oldu. Hasan Dertli, “Şirket politikası olarak iş hayatında, sosyal hayatta ya da sporda, kısacası hayatın her alanında ka-

dınların eşit şartlara erişimi olmasını istiyor ve bu konuda elimizden gelen desteği sağlıyoruz” diyor.

Üç telekom devi de Sodec Technologies müşterisi

Sodec, tüm dokümanları dijitalleştirme amacıyla kuruldu. Telekom ağırlıklı başlayan dijitalleşme yolculuğu, bugün bankacılıktan şans oyunlarına, varlık yönetimi şirketlerinden muhasebeciliğe birçok farklı sektöre genişledi. Türkiye’de faaliyet gösteren üç telekom devi de Sodec Technologies’in müşterisi konumunda. Hasan Dertli, sundukları ürün ve hizmetleri şöyle anlatıyor:

“Şirketlerin müşteri edinimi, kimlik doğrulama ve evrakların dijitalleştirilmesi işlemlerini yapıyoruz. Telekom sektöründe hat aldığımızda gerekli olan kimlik bilgileri ve evrakları dijitalleştiriyoruz. Birçok holdingin de dijitalleşme süreçlerinde ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Bankalar, sigorta şirketleri, ödeme sistemlerinde faaliyet gösteren şirketler ve varlık şirketleri şu an müşterilerimiz arasında. Bütün bu sektörlerde insanlardan belgeler alınması gerekiyor, bizler de tarayıcı donanımlarını aradan çıkarp, belgelerin telefonlardan taratılarak dijitalleşmesini sağlıyoruz. Eskiden gelip sizden kimlik alır fotoğraf çekerlerdi. Artık tüm bunları telefon üzerinden tarayıp sisteme aktarıyoruz. ◉



Taranan evraklar telefonlarda tutulmuyor. Direkt ilgili şirketin veri saklama merkezine aktarılıyor yani o şirketin bir çalışanı bile olsa bayiler sizin kimlik bilgilerinizi ya da hassas kişisel bilgilerinizi elinde bulundurmamış oluyor. Ayrıca KVKK ve GDPR kapsamında taranan verilerde hassas kişisel verilerin karartılmasını sağlayarak hem bizim müşterimiz olan şirketleri hem de onların müşterilerini koruyoruz. Kimlik sahibini ve kimlikteki kişinin bilgilerinin gerçekliğini kimlik doğrulama işlemine de tabi tutuyoruz. Uzaktan kimlik doğrulamada bu işlemleri tamamen yapay zekâ ile gerçekleştirirken, yerinde işlemlerde insanlı süreçlere yapay zekâ desteği sağlayarak insan hatası olasılığını azaltıyoruz. Kişinin sadece kimliğini doğrulama değil fatura bilgileri veya ikametgâh belgeleri ile adreslerini doğrulama işlemlerini de gerçekleştirebiliyoruz. İnsanların hayatlarını kolaylaştırabilecek her

alanda dijitalleşme sağlıyoruz. Örneğin, bir banka için fatura tanıma işi yapıyoruz. Böylece faturaların tek tek el ile işlenmesini sonlandırıp işlemleri çok daha hızlı ve kolay hale getiriyoruz.”

Yüz tanıma teknolojisinde dünya ilk 10'unda

Sodec Technologies'in bir başka faaliyet alanı da yüz tanıma ve yüz sahteciliğiyle ilgili. Hasan Dertli, bu konuda yüzde 100 yerli teknoloji geliştirdiklerini anlatıyor ve iddialarını şöyle ortaya koyuyor:

“İşlemi gerçekleştiren kişinin beyan edilen kimlikteki kişi olduğunun doğrulanması sırasında en sık karşılaşılan zorluklar; anlık öz çekimde ışık, yüzün kameraya bakış açısı, kimlikte yer alan fotoğrafa göre kişide gerçekleşmiş olabilecek fiziksel değişikliklerin değerlendirilmesi ve bütün bu faktörlerin ötesinde sadece yüz tanımaya odaklanılabilesidir. Bütün bu faktörlerin bertaraf edilerek doğru yüz tanıma gerçekleştirildiğinin gösterilebilmesi için bağımsız testlere ihtiyaç duyuluyor. Sodec Technologies olarak bu tür bağımsız testlerin gerekliliğine inanıyor ve ürünümüzü düzenli olarak test ettiriyoruz. Bu konuda genel kabul görmüş bir değerlendirme kurumu olan National Institute of Standards and Technology (NIST) tarafından Yüz Tanıma Testleri (Face Recognition Vendor Test, FRVT 1:1) yapılıyor. Bu testlerde listeye girebilmek için 1 milyonda 1 hata oranımızın olması gerekiyor. Bu listeye Türkiye'den girebilen nadir sayıda firma bulunuyor. Şu anda dünya genelinde ilk 10'da yer alıyoruz ve rakiplerimiz bizim çok gerimizde.”

Deepfake ve yüz sahteciliğine kesin çözüm

Çevrimiçi dolandırıcılık ve kimlik hırsızlığı günümüz dünyasında ciddi bir şekilde artıyor. Bu, şirketlerin müşterilerine ait verilerinin korunmasını sağlama ihtiyacının son derece yüksek olduğunu gösteriyor. Dolandırıcılığın önlenmesi için deepfake ve yüz sahteciliği saldırılarına dikkat etmek gerekiyor. Bu noktada Sodec Digital ID, dolandırıcılık riskini azaltmak için dünya genelinde özel ve kamu kuruluşları tarafından kullanılan ISO/IEC 30107-3 sertifikasıyla uyumlu olup, deepfake ve yüz sahteciliği saldırılarına yüzde 100 doğrulukla cevap veren bir çözüm olarak öne çıkıyor.

Hasan Dertli, Sodec Technologies'in yüz sahteciliği alanında NIST tarafından yetkili bağımsız test kuruluşlarından başarıyla geçmiş ender şirketlerden biri olduğunu da vurguluyor ve şöyle ekliyor: “Sodec Digital ID, dünya genelinde yüz sahteciliği saldırılarına en yüksek doğrulukla cevap veren çözümlerden biri.”

Ödeme ve e-para kuruluşlarının yanı sıra yeni düzenleme doğrultusunda kurulacak dijital bankaların da Sodec Technologies'in potansiyel müşterileri arasında olduğunu belirten Dertli, yapay zekâ tabanlı çözümlerinin hem maliyetli hem de zaman alan görüntülü görüşmelere kıyasla göre daha avantajlı olduğunu vurguluyor.

Hasan Dertli, önümüzdeki dönemde turizm ve sağlık gibi sektörlerinde uzaktan kimlik doğrulama ve yüz tanıma gibi teknolojileri yoğun olarak kullanmaya başlayacağını öngörüyor. ▶

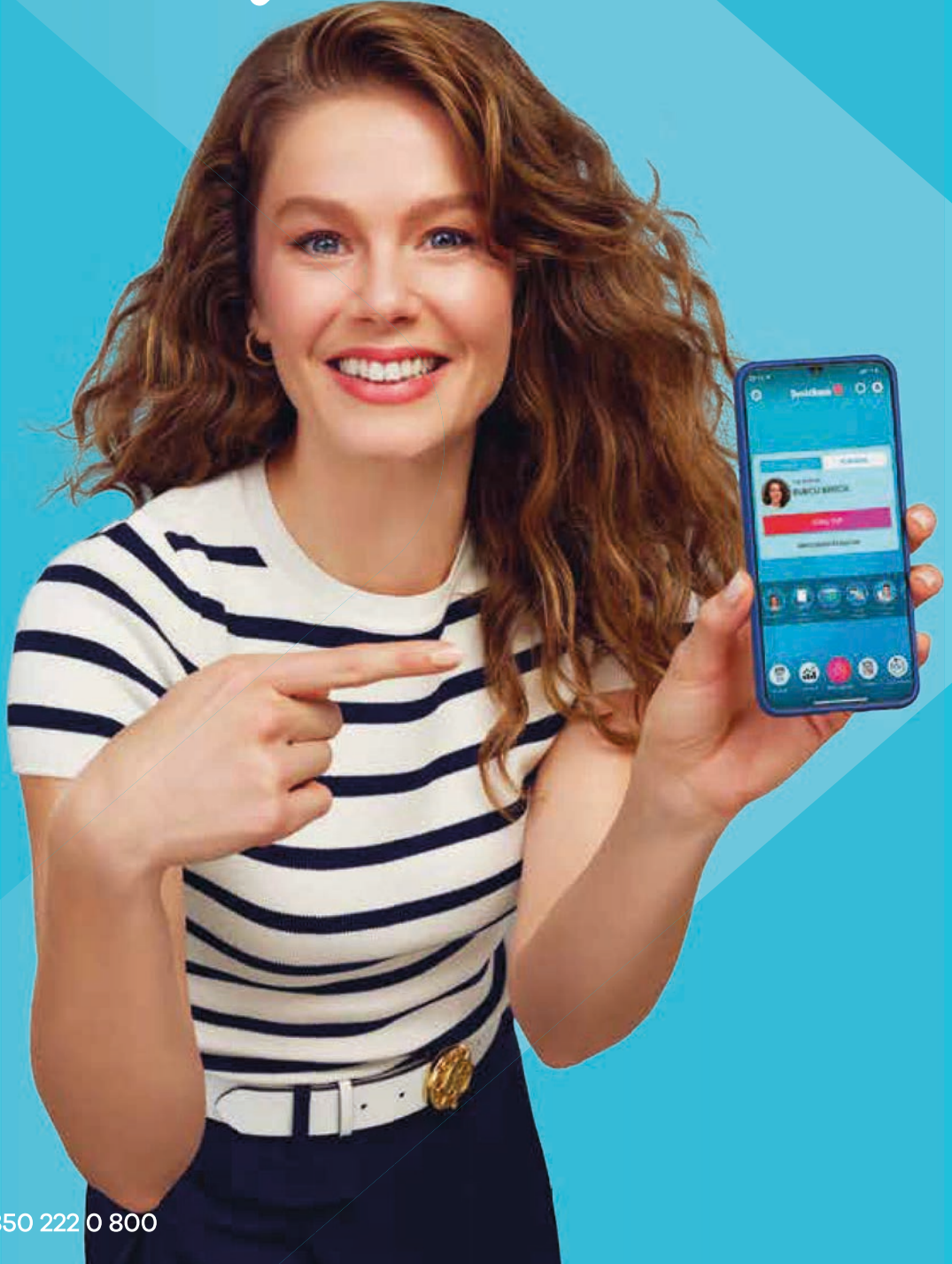


Geride kalma, ileriye geç.

İlerisi Deniz >



MobilDeniz'i
İndir



denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Deniz >

DenizBank

YAPAY ZEKA İLE GERÇEK SORUNLARA GERÇEK ÇÖZÜMLER

Sodec Technologies çözümleri, zaman ve mekândan bağımsız olarak belgelerinizi bulunduğunuz yerden tarayıp dijitalleştirmenize ve sisteme yüklemenize olanak sağlıyor. KYC (müşterini tanı) ve AML (kara para aklamalarının önlenmesi) süreçleriyle hem şirketinizin hem de müşterilerinizin yasal olarak korunmasına yardımcı olan şirket, imza süreçlerini dijital ortama aktararak dijitalleşmenin önünü açıyor. Sodec, digital onboarding (uzaktan müşteri edinimi) çözümüyle, şube ve kanal ihtiyacını ortadan kaldırarak kâğıt kullanımını azaltıyor...

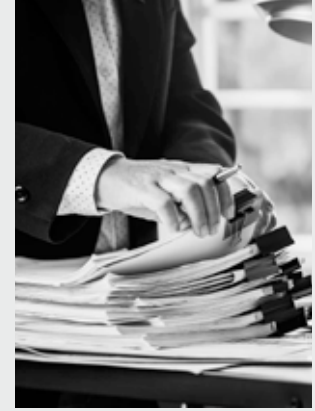


■ **Sodec Digital ID (Dijital Kimlik):** Sahtecilik, yolsuzluk, terörün finansmanı ve kara para aklamaya karşı önlemler yaygınlaştıkça, dijital kimlik doğrulama uluslararası finansa yasa dışı işlemlerle mücadelede önemli bir araç haline geliyor. Dijital kimlik doğrulama, meşru kişi ve kuruluşlarla iş yapmalarını sağlayarak şirketlerin kendilerini korumalarına yardımcı olur ve ayrıca bireyleri mali suçlardan koruyor. Sodec Digital ID çözümüyle dijital kimlik doğrulama ve KYC süreçleri için hızlı ve erişilebilir bir çözüm alabilir, şirketinizi ve müşterilerinizi dolandırıcılıktan koruyabilirsiniz. Bu çözüm sayesinde müşterinizin veya şirket temsilcinizin coğrafi olarak farklı bir bölgeye gitmesine gerek kalmadan, müşterinizi neredeyse anında her yerden doğrulayarak maliyet ve zamandan önemli ölçüde tasarruf edebilirsiniz. Başkası adına işlemleri engelleyerek firmanızı ve müşterinizi hukuki zararlardan koruyabilirsiniz. KYC kapsamında Digital ID kullanarak kara para aklama, terörizm, yolsuzluk ve dolandırıcılık gibi suç faaliyetlerinin önlenmesine yardımcı olursunuz. Ayrıca müşterinizin biyometrik verilerini sonraki işlemler için bir doğrulama aracı olarak da kullanabilirsiniz.

■ **Sodec Digital Onboarding (Uzaktan Müşteri Edinimi):** İmza ve müşteri doğrulama gerektiren tüm süreçleri digital onboarding sistemleriyle tamamlayabilirsiniz. Her telefon, tablet veya bilgisayarda şube açarak fiziksel lokasyon ihtiyacını tamamen ortadan

kaldırabilir, bu sayede maliyetlerden önemli ölçüde tasarruf edebilirsiniz. Şubeleşme ihtiyacı tamamen ortadan kalkarken, müşterilerinizin size her yerde, her zaman, hızlı ve kolay bir şekilde ulaşmasını sağlarsınız. Bir yapay zekâ uygulama merkezi işlevi gören Sodec Digital Onboarding çözümü sayesinde bir yapay zekâ müşteri temsilcisi veya uzmanına sahip olursunuz.

■ **Sodec Data Capture (Veri Yakalama):** Dijitalleşmenin artmasıyla birlikte hayatın hızlandığı günümüz dünyasında, belgelerinizi taramak için tarayıcılara güvenmek tek başına yeterli değil. Her yerden hızlı tarama yapabilme ve belgeleri sisteme adapte edebilme özelliği artık bir avantaj değil, bir zorunluluk. Sodec Data Capture çözümüyle istediğiniz platformdan doğru belgeleri hızlıca tarayıp yükleyerek daha fazla müşteriye ulaşabilirsiniz. Sodec Technologies'in biyometrik ve elektronik imza çözümleriyle kağıtsız ofis konseptine katılıp hem dünyaya hem de şirketinize katkıda bulunabilirsiniz.



■ **Sodec OCR Engine:** Gerçek zamanlı OCR teknolojiyle belgeleri dijitalleştirirken hem yeni çağa ayak uydurabilir hem de müşterilerinizin verilerini yönetebilirsiniz. Bu çözümle veri çıkarma ve belge sınıflandırma işlemlerini internet kullanımı olmadan hem daha hızlı hem de daha az maliyetle cihaz üzerinde yapabilirsiniz. Sodec OCR Engine, 160'tan fazla dili destekliyor. Bu alanda dünyada en çok dil desteği sağlayan çözümlerden biri.

■ **Sodec Data Redaction (Veri Karartma):** Dijital iletişim çağında, veri erişilebilirliğinin artmasıyla birlikte kişisel verilerin korunması giderek daha önemli hale geldi. KVKK ve GDPR kapsamında çıkarılan yasalar da buna bir yanıt niteliğinde olup hem şirketleri hem de müşterileri korumayı amaçlıyor. Bu kapsamda hassas

verileri maskeleyerek hem müşterilerinizi hem de şirketinizi koruyabilirsiniz. Sodec Data Redaction çözümüyle sadece ilgili müşteri verilerini saklayabilir, KVKK ve GDPR tarafından korunan tüm verilerin maskelenmesini sağlayabilirsiniz. Aynı zamanda manuel hata riskini azaltmış olursunuz.



“İş dünyasında ilerlemenin anahtarı teknolojiye 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/

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[®]

Digital Security
Progress. Protected.

Teknoloji gelişirken ESET onu korumak için yanınızda.

50 mini uygulamalı 2 MİLYON KULLANICILI örnek süper uygulama: İSTANBUL SENİN



**İBB Bilgi İşlem
Dairesi Başkanı
Erol Özgüner**

Tek tıkla İBB (İstanbul Büyükşehir Belediyesi) hizmetlerine ulaşmayı sağlayan İstanbul Senin süper uygulaması, 50 mini uygulamayı barındırıyor. İlk yılında 1.5 milyondan fazla kullanıcıya erişen İstanbul Senin, 2022 bitmeden bu sayıyı 2 milyona ulaştırmaya hedefliyor. İBB Bilgi İşlem Dairesi Başkanı Erol Özgüner, “Yakın gelecekte pazaryeri ve ulaşım asistanı gibi farklı birçok yeni mini uygulama kullanıcılarımızın hizmetine sunulacak. Amacımız 16 milyon İstanbullunun hayatını kolaylaştırmak için tasarladığımız bu projenin tüm dünyaya örnek olmaya devam etmesi” diyor.

Erol Özgüner ile İstanbul Senin süper uygulamasının çıkış noktasını, ulaştığı seviyeyi ve kullanıcılarına sağladığı avantajları konuştuk...

“İstanbul Senin” süper uygulama (super app) fikri nasıl ortaya çıktı? Geliştirme ve uygulamaya alma aşamalarını anlatabilir misiniz? Dünyada benzer örnekleri var mı? Esinlendiğiniz, yararlandığınız kaynaklar, oluşumlar varsa belirtebilir misiniz?

İstanbul Senin süper uygulaması, İstanbulluların şehir dair tüm hizmetlere tek bir noktadan erişmeleri ana fikri

hepsiburada

5 adımda akıllı alışveriş burada



**Şimdi al,
şubatta öde.**



**Sana özel
kuponları yakala.**



**Listeni hazırla
20.000 TL kazan.**



**Premium'da
kargo bedava.**



**Oyunları
Oynadıkça Kazan.**



**efsane
kasım**

Uygulamayı indir



Şimdi al şubatta öde kampanyası 30.11.2022 23.59'a kadar seçili bankaların kredi kartı, alışveriş kredileri ve Hemen Al Sonra Öde seçeneğinde geçerlidir. Kargo bedava 25 TL ve üzeri alışverişlerdedir. %3 Hepsipay Papel, bir siparişten maksimum 15 TL kazandırır. Listenden yapılan alışverişlerden ürün fiyatının %10'u kadar, ayda toplamda 20000 TL'ye kadar kazanç sağlayabilirsiniz. Mobilde geçerlidir. Kazanım olarak Hepsiburada'da geçerli ödül para verilir. Detaylar Hepsiburada'da.

BELTUR ARTIK İSTANBUL SENİN'DE!

Beltur lezzetlerini ve lokasyonlarını
akıllı şehir uygulaması İstanbul Senin'le
yeniden keşfet!



doğrultusunda Kasım 2021'de hayata geçirildi. Alışlagelmiş uygulamalar yerine bir süper uygulamayla ilerlenmesinin en önemli sebebi, hayatı kolaylaştıran bir deneyim sunmak ve bu deneyimi sunarken de kişisel verilerin en üst güvenlik standartlarıyla korunmasıydı.

“Güvenli süper uygulama” deyince de dünyada bu hizmeti uçtan uca sunan en önemli teknoloji şirketlerinden biri olan ve 2022 yılı Gartner raporlarında da Magic Quadrant tarafından listelenen teknoloji iş ortağımız KOBİL ile çalıştık. KOBİL, 1986 yılından bu yana 100 milyondan fazla kullanıcı olan, başta finans ve kamu hizmetleri olmak üzere farklı sektörlerde dijital kimlikle güvenlik çözümleri sunuyor. Güvenli süper uygulama teknolojisi

de içinde dijital kimlik, güvenli mesajlaşma ve ödeme çözümlerini barındıran bir servis platformu. Geliştirme aşamasında önceliğimiz iyi bir teknoloji altyapısı olması ve vatandaşların veri güvenliğinin sağlanması oldu. Tüm verilerin İBB sunucularında tutulduğu bir yapıda yepyeni bir müşteri yolculuğu tasarlandı. Tek kimlikle bugün 50'den fazla mini uygulamayı her seferinde ayrıca bilgi girmeye gerek olmadan kullanmak mümkün.

İstanbul Senin'de sadece vatandaşları değil tüm şehrin ekosistemini bir araya getirme vizyonu var. O yüzden önemli markalardan startup'lara kadar geniş bir yelpazede hizmet verebilecek bir altyapı üzerine inşa edilen İstanbul Senin yakında pek çok markaya ve girişime de ev sahipliği yapacak.

Tüm bunları bir araya getirince İstanbul Senin'in dünyada bu çapta hayata geçirilmiş gerçek anlamda ilk güvenli süper uygulama olduğunu söyleyebiliriz. Elbette başta Uzakdoğu menşeli çözümleri inceledik ama bugün İstanbul Senin için “dünya şehirlerinin esinlendiği bir dijital dönüşüm projesi ve dünya şehirlerinin ilham alacağı bir uygulama” demek daha doğru olacaktır.

“İstanbul Senin” bünyesinde hangi özellikler var? Bunlar kullanıcılarına ne gibi fayda ve avantajlar sağlıyor?

İstanbul Senin uygulaması, İBB hizmetlerine tek tıkla erişimi mümkün kılıyor. “İş Ara İş Bul” mini uygulamasıyla istihdam imkanı sağlıyor. İBB'nin Bölgesel İstihdam Ofisleri erişim noktalarına ve bunlarla entegre olan mini uygulamasına 200 bin İstanbullunun iş başvurusunda bulunmasına aracılık etti. İstanbulluların vazgeçilmez İBB Wi-Fi'a İstanbul Senin üzerinden bağlanana aylık 60 GB kullanım kotası sağlıyor. İBB Genç Üniversiteli mini uygulamasıyla 75 bin genç, kişi başı 4 bin 500 TL karşılıksız burs başvurusunu bu platformdan yapabiliyor. Sen Oku Diye, Ders Atölyeleri, 100 Kadın Yazılımcı, Enstitü İstanbul İSMEK ücretsiz kurs başvurularına da erişmek bu platformda kolaylaştırılmış durumda.

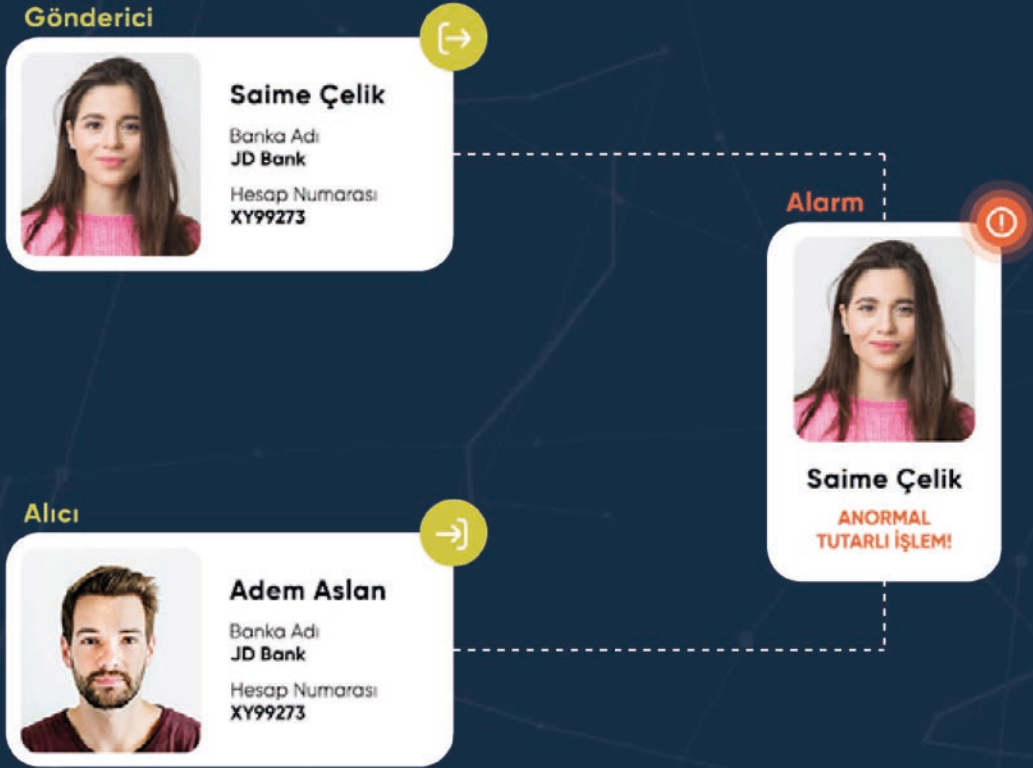
Uygulamayı kullanan İstanbullular kendilerine sunulan kampanya ve tekliflerden de faydalanabiliyorlar. Kullanıcılar İstanbul kitapçısındaki alışverişlerinde yüzde 25 indirim imkanına sahip. Kemerburgaz Kent Ormanı Otoparkı'nda yüzde 20 indirimden faydalanabiliyorlar. Tüm bunlara benzer hayatı kolaylaştıran 50'den fazla mini uygulamaya yakın zamanda yenileri de eklenecek.



İstanbul Senin, “İş Ara İş Bul” mini uygulamasıyla istihdam imkanı sağlıyor. İBB'nin Bölgesel İstihdam Ofisleri erişim noktalarına ve bunlarla entegre olan mini uygulamasına 200 bin İstanbullunun iş başvurusunda bulunmasına aracılık etti.



Ödüllü İşlem İzleme ve Fraud Çözümü ile işlemlerinizi izlerken kuralları siz belirleyin



- Şirketinizin önceliklerine, sektörüne ve ihtiyaçlarına göre hazır kurallar arasından seçim yapın
- Kuralları kendiniz yazın, yazdığınız kuralları simüle edin
- Alarmlarınızı risk seviyelerine gruplandırın ve kolayca kontrol edin
- Farklı ülke ve para birimlerine göre özelleştirmeler yapın
- Size özel dashboardlarla tüm aksiyonları takip edin
- Birkaç kuralı bir araya getirerek kural setleri oluşturun
- Müşteri grupları ya da segmentler için farklı kurallar tanımlayın
- Müşterileriniz için skor kartları düzenleyin





KULLANICI SAYISI 2 MİLYONA DAYANDI

İstanbul Senin süper uygulamasının ulaştığı seviyeyi öğrenebilir miyiz?

İstanbul Senin süper uygulaması henüz ilk yılında 1.5 milyondan fazla kullanıcıya erişmiş durumda. Hedefimiz 2022 yılı bitmeden 2 milyondan fazla kullanıcıya ulaşmak. Bazı önemli kullanım istatistiklerimiz şöyle:

- İBB WiFi noktalarına günde 100 binden fazla kişi İstanbul Senin üzerinden tek tıkla bağlanabiliyor. Yılda 5 milyonun üzerinde giriş sağlanan İBB WiFi, mobil olarak artık sadece İstanbul Senin'de.

- Her gün 20 binden fazla İstanbullu "Otobüsüm Nerede" mini uygulamasıyla otobüsünün durağa kaç dakika sonra geleceğini görebiliyor, zamanını daha iyi ayarlıyor. Üstelik hazırlıkları süren yeni bir uygulama, İstanbullulara bir ulaşım asistanı uygulaması sunacak. Bu sayede her İstanbullu, hangi ulaşım araçlarını kullanarak ne kadar sürede ve nasıl bir maliyetle buldukları noktadan gitmek istedikleri noktaya gidebileceğini görebilecek.

- İster fatura geçmişini ister tüketiminin görülebildiği İG-DAŞ ve İSKİ mini uygulamalarından faturalar hızlıca ve ücretsiz olarak ödenebiliyor.

- Ayda 500 binden fazla haneye giren Hamidiye Su, ister kredi kartı ister İstanbul Kart'la ödeme opsiyonuyla İstanbul Senin içerisinde online satış yapıyor.



Hazırlıkları süren yeni bir uygulama, İstanbullulara bir ulaşım asistanı uygulaması sunacak. Bu sayede her İstanbullu, hangi ulaşım araçlarını kullanarak ne kadar sürede ve nasıl bir maliyetle buldukları noktadan ulaşmak istedikleri yere gidebileceğini görebilecek.

SIRADA PAZARYERİ VE ULAŞIM ASİSTANI VAR

Önümüzdeki dönemde yeni alanlar, yenilikler, geliştirmeler olacak mı?

İstanbul, dünyanın önemli metropollerinden biri. Ekonomi, kültür, turizm, alışveriş ve çok daha fazlası için bir buluşma noktası. İstanbul Senin süper uygulaması da bu ekosistemin her bir paydaşına benzersiz bir deneyim sunmak, markalara ve girişimcilere yeni iş modellerini hayata geçirebilecekleri bir ortam yaratmak özetle şehrin dijital dönüşümüne katkı sunmak üzere büyümeye devam edecek. Yakın gelecekte pazaryeri ve ulaşım asistanı gibi farklı birçok yeni mini uygulama kullanıcılarımızın hizmetine sunulacak. Amacımız 16 milyon İstanbullunun hayatını kolaylaştırmak için tasarladığımız bu projenin tüm dünyaya örnek olmaya devam etmesi.

Son olarak süper uygulamaların geleceğini de değerlendirebilir misiniz?

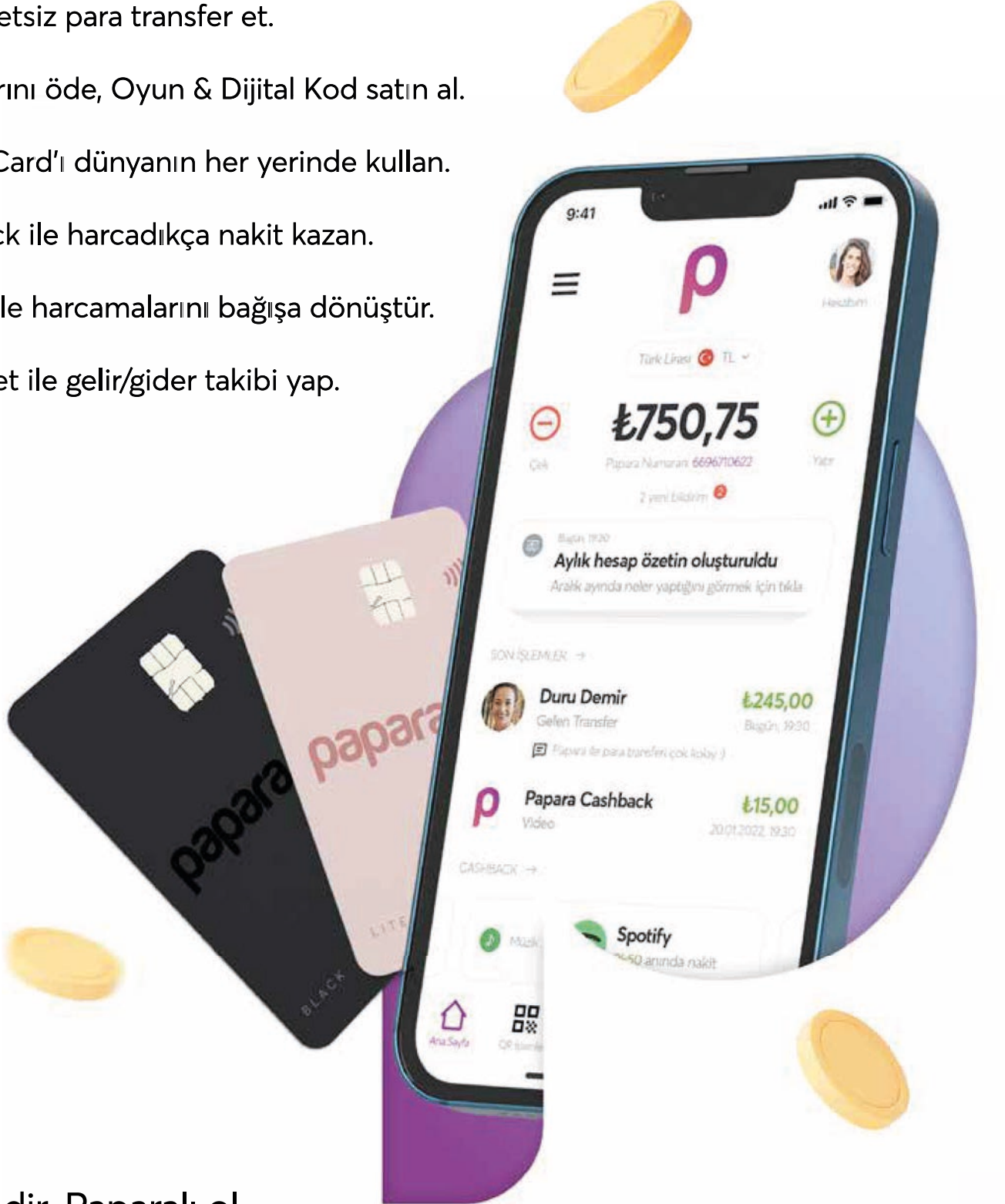
Ekim ayı ortasında Gartner, 2023 Stratejik Teknoloji Trend Raporu'nu yayınladı ve önümüzdeki dönem hayatımızı etkileyecek 10 teknoloji arasında süper uygulamalara da yer verdi. Dünyanın en önemli girişimcilerinden Elon Musk'un Twitter'ı aldığı bir süper uygulama yapmak istemesi de dikkate değer bir açıklama.

Tekil uygulamalarla bugün yaşadığımız parçalı deneyimin güvenli süper uygulamalar sayesinde gelecekte bütünlük bir deneyime taşınacağını öngörmek hiç de zor değil. Diğer yandan, verinin en büyük güç olacağı gelecekte veri güvenliğinin kusursuz sağlanması olmazsa olmaz. O yüzden tüm kurumlar ve markaların vatandaşlar, kullanıcılar ve hatta çalışanları için güvenli süper uygulamaları dijital dönüşüm stratejilerinin bir parçası olarak konumlaması gerektiğine inanıyoruz. Potansiyelini kullanabilen ve ekosistem gücünü hayata geçirebilen kurumların önümüzdeki dönemde kendi ekosistemlerini kurarak ayakta kalabileceğini öngörüyoruz. Dolayısıyla platform ekonomisine hazır olmak için bugün dijital dönüşümü doğru anlamak ve dijital stratejileri etkin bir şekilde konumlamak gerekiyor. Bu sebeple servis platformu ve güvenli süper uygulamaları gibi yeni iş modellerini hayata geçirebilecek teknolojileri kullanabilmek önemli. Özetle, bize göre gelecekte başarı, platform ekonomisine uyum sağlamak için kendi ekosistemini oluşturabilecek teknoloji ve strateji geçişini güvenli bir veri yönetimiyle yapabilmekten geçiyor. ☺

Banka değil, papara



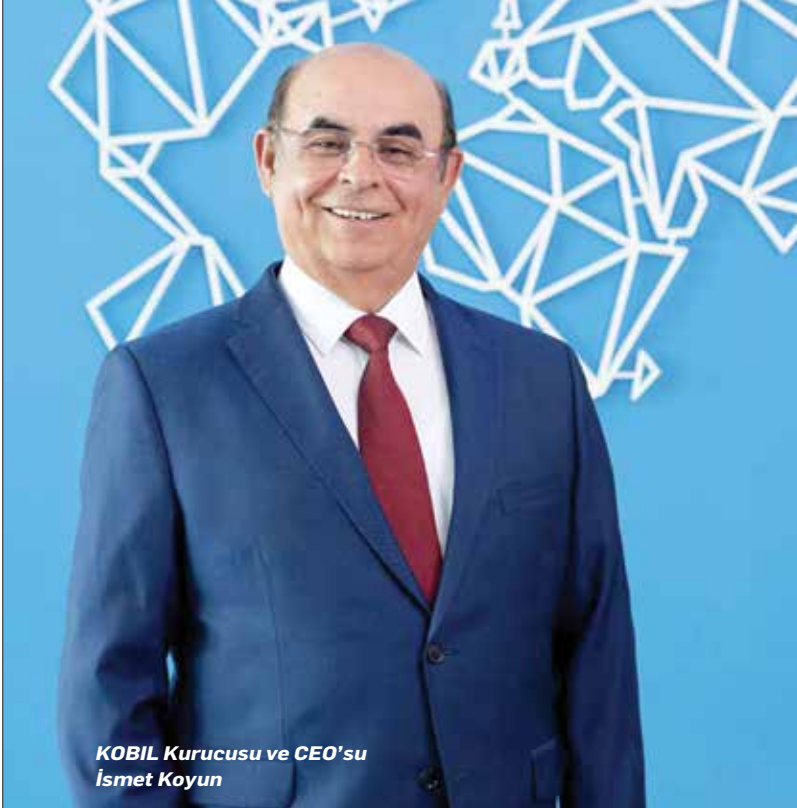
- 7/24 ücretsiz para transfer et.
- Faturalarını öde, Oyun & Dijital Kod satın al.
- Papara Card'ı dünyanın her yerinde kullan.
- Cashback ile harcadıkça nakit kazan.
- Yuvarla ile harcamalarını bağışa dönüştür.
- Aylık özet ile gelir/gider takibi yap.



İndir, Paparalı ol.



“Dünyanın ilk ve tek GÜVENLİ SUPER APP Platformu’nu geliştirdik”



KOBIL Kurucusu ve CEO’su
İsmet Koyun

Rekabetin ve tüketici sayısının giderek arttığı sanal ve gerçek dünya, salgın, savaş gibi etkenlerle birlikte değişen ihtiyaçlara ve yaşama ayak uydurmak üzere yepyeni bir sürece girdi. “Globalleşme” trendinin yerini “bölgesellik” almaya başladı. Tüketiciler tarafında da yeni bir akım başladı. İnsanlar artık tüm hizmetleri bir arada bulabilecekleri, kolaylıkla kullanabilecekleri ve tüm işlemlerini hızla ve güvenli bir biçimde tek bir platformdan yapabilecekleri araçlara ihtiyaç duyuyor. İşte bu ihtiyacı iyi okuyan “fütürist” yaklaşımlar Super App’leri hayatımıza soktu. 1891’de mucit Karl Elsener pek çok kesici aracı tek bir cihaz üzerinde topladı ve İsviçre çakısını ortaya çıkardı. 130 yıl önce askerlerin temel bir ihtiyacını çözmek üzere üretilen bu inovasyon, bugün dijital dönüşümün adreslediği önemli bir metafor haline geldi. Bugünün İsviçre çakısı artık Super App’ler oldu. Bu benzetmeyi yapan Super App’lerin geliştiriciliğini

yapan KOBIL’in Kurucusu ve CEO’su İsmet Koyun... “Super App platformlarını geleceğin teknolojisi olarak görüyorum. Geleceğin kazananları kendi platformuna sahip olan ve bunu diğer ekosistemlere başarılı şekilde entegre eden şirketler olacak” diyen Koyun, şöyle devam ediyor: “KOBIL olarak uzun süredir Ar-Ge çalışmalarını yaptığımız ve ürün portföyümüze kattığımız süper uygulamalar, Gartner’ın son yıllarda raporlarında yer vermesiyle birlikte çok daha fazla gündeme gelmeye başladı. Ekim 2022 ortasında yayınlanan 2023 Stratejik Teknoloji Trend Raporu’nda da önümüzdeki dönem hayatımızı etkileyecek 10 teknoloji arasında Super App’lere yer verildi. Öyle ki yaptığımız bir çalışmaya göre dijitaldeki süper uygulama etkileşimlerinin neredeyse 3 milyara ulaşabilecek bir potansiyeli var. Böylesi büyük bir potansiyel içinde Türkiye’nin etkileşimlerde altıncı sırada olması ülkemizdeki kurumların farkındalığının ne kadar yüksek olduğunun önemli bir göstergesi. Bu da bize önümüzdeki dönemde bankacılık, sigorta, telekomünikasyon, kamu, sağlık, perakende başta olmak üzere farklı sektörlerde süper uygulama girişimlerinin artacağını gösteriyor. Yine ülkemizdeki süper uygulama alanındaki startup’ların varlığı geleceğe dair umut verici bir diğer unsur.”

İşlevsellik ve deneyimi bir arada sunuyor

İsmet Koyun’a göre, bir adım geri gidip neden süper uygulamaların böylesi hızlı bir yükselişe geçtiğini anlamakta fayda var. Koyun, bu yeni uygulamanın sağladığı faydaları da şöyle anlatıyor: “Biraz önce örneklediğim gibi süper uygulamalar tıpkı birer dijital İsviçre çakısı niteliği taşıyor. İçindeki mini uygulamalar sayesinde kullanıcılar günlük ihtiyaçlarının önemli bir kısmını tek noktadan çözebiliyor. Bu da kurumlara rekabetlerinde fark yaratan bir müşteri yolculuğu tasarlama imkânı sağlıyor. İşlevselliği ve deneyimi tek bir mobil uygulama içinde böylesi farkla sunabilmek müşteri memnuniyetinin yanında gerçek anlamda bir dijital dönüşüm başarısını beraberinde getiriyor. Elbette günümüzdeki en hassas konu olan kişisel verilerin korunması. Dolayısıyla süper uygulamalarda güvenlik unsurunun da ne denli önemli olduğunu özellikle belirtmek isterim. Süper uygulamalar, son kullanıcılara yani şirketlerin müşterilerine olduğu kadar çalışanlara da yepyeni bir deneyim vaat ediyor. Kurum içi süreçlerin işlenmesi ve etkileşimi her yerden kolayca ve güvenle sağlanabiliyor. Daha katılımcı, daha şeffaf bir yönetimi de beraberinde getirirken verimliliğin artmasında etkili oluyor.”

“Platform2Platform sistemi rekabeti belirleyecek”

Gartner'ın her yıl düzenli olarak yayınladığı “Hype Cycle” araştırmasında KOBIL Güvenli Super App platformuyla dünya devi şirketler listesine girdiklerini belirten İsmet Koyun, “Bu da ne kadar doğru yolda olduğumuzu teyit eden güzel bir gelişme” diyor.

Koyun, KOBIL'in şirketlere yeni uygulama geliştirme teknolojisi sunduğunu, bir başka deyişle platformlar arası rekabette paydaşlarına sınırsız teknolojik avantajlar sağladığını vurguluyor ve şöyle ekliyor: “Böylece kendi Super App'ini geliştiren şirketler, KOBIL teknolojisiyle hem kendi platformlarını kuracak hem de diğer platformlara geçiş yapabilecek. Platform2Platform dediğimiz bu rekabet sisteminde kullanılan yüksek teknoloji şirketler için sonucu belirleyecek, bu sistemle yol alan şirketler kazançlı çıkacak. KOBIL olarak bu noktada iddialyız. KOBIL Güvenli Super App ile dünyanın dört bir yanındaki kuruluşların karmaşık ve hassas ihtiyaçlarına yönelik elden, güvenilir ve kolayca sunabilen tek teknoloji geliştirdik. Geleceğe yön verecek teknolojilere yatırımlarımız sürecektir.”

“İstanbul Senin dünya metropollerine esin kaynağı olacak”

2.5 yıl önce İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile tüm dünya metropollerine ilham verecek bir projeye başladıklarını ve 16 milyon İstanbullunun hayatını kolaylaştıran ve teknolojinin tüm nimetlerini kullanabildikleri, bütün hizmetlere tek bir noktadan ulaşacakları bir platformu hayata geçirdiklerini anımsatan Koyun, “İstanbul Senin tam anlamıyla bir güvenli süper uygulama. Sadece 1 yıl içinde kullanıcı sayısı 2 milyona yaklaştı. Bu yeni KOBIL Güvenli Super App Türkiye’de bir ilk olmasının yanı sıra sadece ülkemiz değil tüm yerel yönetimler ve dünya için de örnek olacak bir altyapıya sahip” diyor.

“ARTIK PLATFORM KURMA ZAMANI”

İsmet Koyun, şirketlere şu çağrışı yapıyor: “Platform kurma zamanı! Sen de platformunu kur ve gücünü kullan! Güvenlik kısmını unut, KOBIL olarak sana sunduğum araçlarla kendi platformunu en güvenli ve hızlı bir şekilde kur, potansiyelini tümüyle kullan, en iyi kullanıcı deneyimini ve iş deneyimini tek platformdan kolayca sun ve başka platformlara genişle.”

“KOBIL’I TERCİH ETMEMİZİN EN ÖNEMLİ NEDENİ ÜST DÜZEY GÜVENLİK SAĞLAMASI”

İBB Bilgi İşlem Dairesi Başkanı Erol Özgüner, “İstanbul Senin” için neden KOBIL’in Güvenli Super App’ini tercih ettiklerini şöyle açıklıyor:

“İBB olarak alışıldığımız uygulamalar yerine güvenli bir süper uygulamayla ilerlememizin en önemli sebebi, hayatı kolaylaştıran bir deneyim sunmak ve bunu yaparken de kişisel verileri en üst güvenlik standartlarıyla korumaktı. KOBIL’in güvenli süper uygulamasını tercih

ettik çünkü içinde dijital kimlik, güvenli mesajlaşma ve ödeme çözümlerini bir arada barındıran servis platformuydu. Geliştirme aşamasında önceliklerimizden biri de vatandaşlarımızın veri güvenliğinin sağlanması oldu. Tüm verilerin İBB sunucularında tutulduğu bir yapıda yepyeni bir müşteri yolculuğu tasarladık. Bugün tek dijital kimlikle 50’den fazla mini uygulamayı her seferinde ayrıca bilgi girmeye gerek olmadan kullanmak mümkün.”



Erol Özgüner



KOBIL, platform ekonomisine ve birlikte yaratmanın gücüne inanıyor, inovasyon ve büyüme için güvenilir teknolojiler sunuyor.

Finansal özgürlüğüne düşkün gençler için FIRSAT EKOSİSTEMİ

Ozan SuperApp; merkezinde finansal hizmetler bulunan, çevresinde ise başta oyuncular olmak üzere tüm gençlere benzersiz bir fırsat ekosistemi sunan lider süper uygulama olmayı hedefliyor...



Ozan Elektronik
Para CEO'su
Ömer Suner

G enel tanımı, “birçok hizmeti tek bir çatı altında sunmak”. Bu hizmet yelpazesi o kadar geniş ki: Mesajlaşma, dijital cüzdan, online alışveriş, market siparişi, şehir içi kurye, toplu taşıma bileti alımı, araç paylaşımı, bisiklet paylaşımı, seyahat ve otel rezervasyonu, fatura ödemeleri, sinema bileti alma, oyun oynama, hastane randevusu, sigorta...

Evet, süper uygulamaların kapsama alanı hayallerinizle sınırlı. Avrupa sanayileşmeden önce birçok tarihi “ilk”te Çin’in imzası vardı. Anlaşılan Çin, süper uygulamalarda da bir ilke imza atmış. Alipay, WeChat, Meituan gibi girişimler tüm dünyaya örnek oldu.

Ozan SuperApp de Türkiye’deki ilk süper uygulama örneklerinden biri oldu. Hedef kitesini, finansal özgürlüğünü genişletmek isteyen gençler ve dijital oyun tutkunları oluşturuyor.

Ozan Elektronik Para CEO’su Ömer Suner ile Ozan SuperApp’in çıkış noktasını ve kullanıcılarına sağladığı avantajları konuştuk...

Ozan SuperApp fikri nasıl ortaya çıktı? Geliştirme ve uygulamaya alma aşamalarını anlatabilir misiniz? Dünyada benzer örnekleri var mı? Esinlendiğiniz, yararlandığınız kaynaklar, oluşumlar varsa belirtebilir misiniz?

Süper uygulamalar birçok hizmeti bir arada barındıran bir ekosistem kurarak, kullanıcının günlük hayatındaki ihtiyaçlarını en iyi deneyimlerle sunabiliyor. Günümüzde Uzakdoğu Asya’da oldukça popülerler. Bu bölgede fenomen haline gelen süper uygulamalar var. Kullanıcılar tarafından yoğunlukla tercih edilmelerindeki sebep bahsettiğimiz gibi birçok farklı alandaki hizmetin tek bir uygulama üzerinden erişilebilmesi.

Biz de küresel bir süper uygulama olma vizyonuyla 2020 yılının mart ayında, ilk pazarımız Türkiye’de gençlerin ihtiyaçlarına odaklanarak çalışmalarımıza başladık ve faaliyet lisansı çalışmalarımızı başarıyla tamamladık. Ardından da ekibimizi kurup ürünümüze geliştirmeye başladık. Hedef kitemizde finansal özgürlüğünü artırmak isteyen gençler ve gamer’lar yer alıyor. Hedefimiz, merkezinde finansal hizmetler bulunan, çevresinde ise başta oyuncular olmak üzere tüm gençlere benzersiz bir fırsat ekosistemi sunan lider süper uygulama olmak.



Ozan SuperApp uygulaması bünyesinde hangi özellikler var? Bunlar kullanıcılarına ne gibi fayda ve avantajlar sağlıyor?

Ozan SuperApp, merkezinde farklı finansal hizmetleri barındırırken, çevresinde de gençlerin favori ürün ve hizmetlerini konumlandırıyor. Finansal hizmetler içerisinde tüm kullanıcılarımızın anında ücretsiz TL/USD/EUR hesabı açma, diledikleri anda hesaplar arası ücretsiz para gönderip alma, kendilerine ait banka hesabına 7/24 ücretsiz para transfer işlemi gerçekleştirme, sanal ya da fiziki SuperCard'larıyla yapacakları NetFlix, Spotify, YouTube Premium, Exxen gibi dijital abonelik ödemelerinde anında yüzde 50'ye varan nakit iade kazanmak gibi özellikler var.

Yaşam tarzını destekleyici uygulamalar arasında ise popüler oyun ve dijital hizmet kodlarına çok uygun fiyatlarla erişebilecekleri, sinema bileti alabilecekleri ve tüm bunları yaparken cashback kazanabilecekleri bir iş birliği ekosistemi yaratıyoruz. Önümüzdeki dönemde uygulamamızı yeni iş birlikleriyle geliştirip zenginleştirmeye ve gençlerin hayatlarında halihazırda yer alan birçok popüler hizmeti Ozan SuperApp'e eklemeye devam edeceğiz.

Ozan SuperApp'in ulaştığı seviyeyi öğrenebilir miyiz?

2022 başında belirlediğimiz kayıtlı kullanıcı ve aktif kullanıcı hedeflerimize daha yıl sonunu görmeden ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bunda hem dijital aktivasyonlarımız hem kurguladığımız cashback kampanyalarımız hem de SuperCard'ımızı binlerce perakende noktasında kullanıcılarımızla buluşturabilmemiz rol oynuyor. BKM'den aldığımız veriler ve lisanslı e-para kuruluşları arasındaki hızlı yükselişimiz bu çalışmaların ürünü.



Önümüzdeki dönemde yeni alanlar, yenilikler, geliştirmeler olacak mı?

Her şeyden önce küresel bir süper uygulama yolculuğumuzun gerekliliği olarak farklı pazarlara açılacağız. Bu noktada çok daha farklı süreçler deneyimleyip daha güçlü bir büyüme ivmesi göreceğimize eminiz. Bununla birlikte elbette yeni coğrafyaların kapsamımıza girmesiyle birlikte sunacağımız finansal hizmetler ve yaşam tarzı servisleri çeşitliliğimiz de artacak. Özellikle yurt dışı para transferlerinin önemli bir konu olacağını öngörüyoruz. Bunun dışında da yeni iş birlikleri geliştirerek uygulamamızdaki hizmet çeşitliliğini artırmaya ve bunları kullanıcılarımıza benzersiz fırsatlar haline getirerek sunmaya devam edeceğiz.

Süper uygulamaların geleceği açısından öngörülerinizi alabilir miyiz?

Dijitalleşme, özellikle cep telefonlarını hayatımızın ayrılmaz birer parçası haline getirdi. Özellikle salgının da etkisiyle dijitalleşmeden uzak kişiler bile ciddi davranış değişiklikleri sergilemeye başladı.

Güncel araştırmalara göre dünya genelinde kullanıcılar TV'yi geride bırakarak, cep telefonlarında günlük ortalama 4.2 saat geçiriyor. Yine kullanıcılar, günde ortalama 9, ayda ise 30 uygulamaya kullanıyor. Kullanıcılar 4 uygulamadan 1'ini indirildikten sonra sadece bir kez kullanıyor, bir daha kullanmıyor. ABD'li tüketicilerin yüzde 67'si birden fazla dijital hizmet için tek bir süper uygulama kullanmayı tercih ediyor.

Biz de bu verilerden yola çıkarak kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştırmaya ve ihtiyaçları olan tüm uygulamaları tek bir süper uygulamada sunmaya devam edeceğiz. Süper uygulamalar dünyanın geleceği ve biz de bugün Türkiye'de yarın ise dünyanın birçok bölgesinde önemli bir aktör olmak istiyoruz.



“Payten ve Paratika yenilikçi Türk girişimcileri desteklemeye devam edecek”

23 yıl önce Türkiye'nin ilk banka bağımsız online ödeme altyapısını kuran Payten, bir startup ruhuyla faaliyet göstererek sektördeki öncü rolünü sürdürüyor. Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, “Yenilikçi Türk girişimcileri desteklemek DNA'mızın bir yansıması” diyor. Kutlu, Payten Türkiye ve Paratika'nın son dönemlerde birçok ödül alan yenilikçi ürün ve hizmetlerini anlatıp gelecek planlarını paylaştı...



Payten Türkiye
Ülke Lideri ve
Paratika CEO'su
Burak Kutlu

Payten Türkiye ve Paratika olarak birçok başarılı projeye imza attık. Ancak bizi ödülден ödüle taşıyan bir projemiz var ki bizim için büyük gurur kaynağı. Yıllarca paydaşlarımızla yatırım yaparak üzerinde çalıştığımız, dünyada ilk 10 içinde, Türkiye’de ise bir ilk olan “Paya Dayalı Kitle Fonlama” projesinin kredi kartlarıyla yapılan yatırımları Paratika ödeme kuruluşumuza emanet edildi. Proje kapsamında yenilikçi Türk girişimleri fonlama platformları üzerinden yatırımcılarla buluşuyor; hem ihtiyaç duydukları fonlara hızla ve güvenle ulaşıyor hem de tüm dünyaya projelerini tanıtmaya fırsatı buluyor. 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.

Hayata geçtiğinden bugüne 1.5 yıl gibi kısa bir sürede proje kapsamında 48 girişimci 100 milyon TL'nin üzerinde fon elde etti. Bu girişimlere yatırım yapan 49 binin üzerinde yatırımcının yarısından fazlası ise ödemelerini kredi kartıyla yaptı. Devlet güvencesiyle yatırımları fonlama kampanyalarının sonuna kadar korunan yatırımcılar, kredi kartıyla yatırım yapma kolaylığından da faydalanabiliyor. Önümüzdeki dönemlerde de gerek kitle fonlama projesine gerekse kadın girişimcilere yönelik desteklerimiz artarak devam edecek.

Tüm ihtiyaçlar için tek ürün, tek entegrasyon

Bilindiği üzere, online ödemeler günlük hayatımızın bir parçası haline geldi. Hızla büyüyen işlem hacimlerini karşılayabilmek için başarılı işlem oranlarını artıran, tüketiminin alım işlemi yanında kesip siteden çıkmasını önleyen ve uzaktan ödeme almaya kolaylaştıran ödeme yönetim çözümlerine ihtiyaç artıyor.

E-ticaret, sigorta, otomotiv, eğitim, enerji, seyahat gibi birçok farklı sektörden firmanın mevcut ödeme ekosistemle-

Payten "Harika İş Yeri" seçildi!



www.payten.com

Payten

rini tek yerden kolayca yönetmelerini sağlayan Merchant Safe Unipay (MSU) ödeme yönetimi çözümümüz, kapsamlı Türkiye'de rakipsiz. Tek bir entegrasyon ve tek bir arayüz üzerinden Türkiye'deki ve yurt dışındaki bankalar, ödeme kuruluşları ve alternatif ödeme sistemlerine hazır bağlantıyla firmalar istedikleri banka ve ödeme kuruluşuyla çalışabiliyor. Bu da MSU'yu en özgür ödeme yönetimi çözümü yapıyor.

Ar-Ge merkezimizde tüm ürünlerimizi son teknolojilerle sürekli geliştirerek yeni modül ve fonksiyonlar ekliyoruz. Bugün tek bir MSU entegrasyonu ile bir firma, akıllı işlem yönlendirme, PCI DSS ortamında kart saklama gibi tipik ödeme geçidi fonksiyonlarının yanı sıra Bayi Portalı ile B2B tahsilatlarını yönetebilir; Mutabakat modülüyle işlem ve komisyon mutabakatlarını otomatik gerçekleştirebilir; Secure IVR modülüyle PCI DSS ortamında telefonla güvenli ödeme alabilir; Kapalı Devre Cüzdan modülüyle müşterilerin kredi kartı, banka kartı veya ön ödeme kartlarındaki limitleri kadar parayı cüzdanlarına yüklemelerini ve cüzdan bakiyeleriyle hızlı, kolay ve güvenli alışveriş yapmalarını sağlayabilir; Software Only POS ile akıllı telefon ve tabletlere birer POS'a dönüştürerek ödeme alabilir.

"Payten, bugün ülkemiz ve yurt dışında sanal POS altyapılarını sağladığı 27 banka ve 45 binden fazla üye iş yeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme altyapısını yönetiyor. Uzaktan ödeme alan firmaların online ödemelerle ilgili tüm ihtiyaçlarını tek ürün ve tek entegrasyonla çözüyoruz."

Hızlı büyüyen Paratika, aldığı ödüllerle dikkat çekiyor

TCMB faaliyet onaylı ve Payten güvencesiyle faaliyet gösteren ödeme kuruluşumuz Paratika, her büyüklükteki firma ve girişimciye yüzde 97'ye varan başarılı işlem oranıyla pürüzsüz bir ödeme deneyimi yaşıyor. Online başvuruyla 1 günde Paratika sanal POS'a sahip olabilen 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 kurtuluyor. Paratika sanal POS çözümünü kullanan e-ticaret firmaları; tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, linke ödeme ve mobil cüzdanlar yoluyla ödeme alabiliyor.

PCI-DSS Level 1 sertifikalı ve 3D Secure uyumlu olan Paratika ve MSU, chargeback (iade) risklerini minimize etmek için AI ve ML destekli ASEE InACT Antifraud Hub ve Threatmetrix ürünleriyle 360 derece korunuyor ve işlem kontrollerini global kara listelerden anlık yapıyor. Konusunda uzman fraud ekibimiz tarafından tüm işlemler 7/24 izleniyor.

"Çalışanlarımız tarafından 'Great Place to Work' seçilmek gurur verici"

Bizim için en önemli değer olan ekibimiz, bugün 200 kişilik bir aile ve büyümeye devam ediyor. Tüm başarılarımızın ve müşterilerimizin memnuniyetinin kaynağının, uzmanlığına ve özverili çalışmalarına güvendiğimiz, gelişen, geliştiren, işine kendi işi gibi sarılan, birbirine saygı ve sevgiyle sahip çıkan ekibimiz olduğunun farkındayız. Biz de insan odaklı kurum kültürümüzde özgürlük ve hoşgörüyü merkezimize alarak çalışanlarımızı ideal bir çalışma ortamı yaratmayı önceliklendiriyoruz. GPTW Türkiye platformunda çalışanlarımızın takdiriyle "Harika İş Yeri" seçilerek, "Great Place to Work" sertifikasını almaya hak kazandık. Ekibimizi motive etmek adına gösterdiğimiz çabanın tarafından takdir edildiğini görmek bizim için gurur ve mutluluk verici. Payten Türkiye'yi "Harika İş Yeri" seçen tüm ekip arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.



paratika

MÜKELLEF BİR ŞİRKET KURUCUSU!



Mükellef ve
Workhy kurucusu
Okan Şafak

Startup deyip geçmeyin.

Bir masa iki sandalye ve 2-3 çalışanla yola çıkıp da milyar dolarlık unicorn'a dönüşen birçok startup örneği var. Milyar dolarlık deve dönüşenler de eminiz size hâlâ bir startup ruhuyla çalıştıklarını anlatacaktır...

Sözün özü, startup'lar çok önemli. Biz de PSM olarak bu sayıdan itibaren startup girişimlerine özel bir yer ayırmaya karar verdik. İlk konuğumuz ise sadece 3 yılda 100'ün üzerinde ülkede 15 bin kadar şirketin kuruluşuna aracılık eden Mükellef oldu...

Mükellef ve yurt dışındaki markası Workhy'nin işi sadece şirket kuruluşuyla sınırlı değil. Şirket kuruluşunu takip eden ön muhasebe, e-fatura, e-arşiv, e-SMM, e-imza, sanal ofis, marka tescil, e-ticaret altyapısı gibi hizmetleri de sağlıyorlar. Sanal ofis, marka tescili, KOSGEB'in yeni işletme kuran girişimcilere sunduğu destekler için danışmanlık gibi oldukça geniş bir hizmet çeşitliliği söz konusu. İşte Mükellef ve Workhy markalarının kurucusu Okan Şafak'ın model alınacak girişimcilik öyküsü...

Öncelikle sizi okurlarımıza yakından tanıtmak isteriz, kendinizden söz edebilir misiniz?

Okan Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nü tamamladıktan sonra yazılımcı olarak Foriba'da işe başladım. Mezun olduğum alan dolayısıyla önce yazılım, test ve destek ekiplerinde mühendis olarak çalıştım. Foriba'da geçirdiğim 7 yılda pazarlama ve iş geliştirme departmanlarında da görev aldım, kanal satış müdürlüğü yaptım. KOBİ segmentini yönettiğim dönemde e-faturaya geçiş sürecinde girişimcilerin ihtiyaçlarını neler olduğunu çok iyi anlama şansım oldu. Bu farkındalık iş hayatım için tam anlamıyla bir dönüm noktası oldu. Bu alandaki ihtiyaçlara çözüm aramaya başladım. Yöneticilerime projemi anlattım. Onların da maddi manevi desteğiyle görevimden ayrıldım ve Mükellef macerasına doğru yelken açtım.

Mükellef'in kuruluş hikayesini anlatabilir misiniz? Fikir nasıl ortaya çıktı, şirketleşme sürecinde neler yaşadınız?

Önceden çalıştığım şirkette yürüttüğümüz bir projede şahıs şirketi kurmak isteyenler için hem kurulum hem de e-faturaya geçiş süreçlerinin oldukça sancılı olduğunu fark etmiştim. "Mikro girişimlerin şirket kurma sürecinde ve şirketi kurduktan sonraki ihtiyaçlar ne, nereden ve nasıl karşılanabilir" gibi pek çok soru işareti vardı. Tüm bu sorulara cevap veren, ihtiyaçları tam olarak karşılayabilen tek bir platformun olmaması beni heyecanlandırmıştı. Geliştirdiğimiz fikri Türkiye'de o zamana kadar hayata geçiren kimse yoktu. Ek olarak, küresel rakiplerimiz arasında da bu kadar kapsamlı hizmeti tek bir platformda sunan yoktu. Globaldeki rakiplerimiz genelde tek bir hizmet üzerine yoğunlaşmış durumdaydı. Ya sadece şirketi kurup program veriyor ya da muhasebe desteği sağlıyorlardı. Şaşırtıcı bir şekilde sanal ofis, marka tescili gibi hizmetleri veren rakibimiz yoktu.

Şirketiniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Hangi ürün ve hizmetleri sağlıyorsunuz?

Mükellef'i girişimcinin iş fikrini hayata geçirme sürecinde ve sonrasında da en temel ve tüm ihtiyaçlarını karşılayabildiği bir platform olarak 2019 yılında kurdum. En spesifik özelliğimiz, bireysel girişimcinin ihtiyaçlarını doğru tespit ederek hızlı ve güvenilir bir şekilde çözümleri hayata geçirmek. Bu doğrultuda mikro girişimlere ve şahıs şirketi kurmak isteyenlere şirket kurulumunun yanı sıra tüm finansal süreçlerini güvenli, kolay ve hızlı bir şekilde internet üzerinden platformumuz aracılığıyla yönetme ve takip etme imkânı sağlıyoruz. Bir araya geldiğimiz güçlü iş ortaklarımızla girişimcinin hayatını kolaylaştırıyoruz.

Girişimciler, Mükellef sayesinde şirketlerini kurup hayallerini gerçeğe dönüştürüyor. Bu hizmetlerin tümüne oturdukları yerden online olarak hızlı ve güvenli bir şekilde ulaşabiliyorlar. Kullanıcılarımız sisteme kaydolduktan sonra, şirket kuruluşunu takiben ihtiyaç duydukları ön muhasebe, e-fatura, e-arşiv, e-SMM, e-imza, sanal ofis, marka tescil, e-ticaret altyapısı gibi hizmetleri de alabiliyor. Kullanıcılarımız, şirket kurulumundan çok kısa bir süre sonra e-fatura kesmeye başlayabiliyor, giderlerini pratik bir şekilde sisteme işleyebiliyor. Ekstra bir ödeme yapmadan e-imzaları kapılarına kadar ulaştırıyor, online ön muhasebe programına da erişim sağlayabiliyorlar.

Hizmetlerimiz bunlarla da sınırlı değil. Sanal ofis, marka tescili, KOSGEB'in yeni işletme kuran girişimcilere sunduğu destekler için danışmanlık gibi oldukça geniş bir hizmet çeşitliliği sunuyoruz.

Platformumuzu kullanan mali müşavirlerin dijital dönüşümüne de destek olup hızlandırıyoruz. Mükellef olarak iş ortaklarımızla kurduğumuz ilişkilere önem veriyor ve birlikte katma değerli projelere imza atıyoruz. Banka, e-fatura dönüşümü, muhasebe yazılımları, sanal POS, pazaryeri gibi farklı konularda uzmanlaşmış birbirinden değerli iş ortaklarımız mevcut. İş ortaklarımızla birlikte girişimcilerin hayatını kolaylaştıracak kampanyalar geliştiriyoruz. Türkiye dışında ABD, İngiltere, Estonya ve Almanya'da da şirket kurmak isteyen girişimcilere hizmet sunuyoruz. Oralarda da şirket kurulumunun yanı sıra ticaret için gerekli tüm finansal süreçlerin yönetimi konusunda hizmet veriyoruz.

Şimdiye kadar kaç şirketin kuruluşuna aracılık ettiniz? Kaç çalıştanınız var?

Kuruluşumuzun ardından geçen yaklaşık 3 yıllık sürede 100'ün üzerinde ülkede yaklaşık 15 bin şirketin kuruluşunu sağladık. Yakın zamanda yurt dışı faaliyetlerimizi Workhy markasıyla sürdürmeye başladık. Yurt içindeki girişimlere Türkiye, ABD, İngiltere ve Almanya'nın yanı sıra Estonya üzerinden Avrupa Birliği ülkelerinde Mükellef olarak hizmet vermeye devam ediyoruz. Workhy markamızla ise yurt dışındaki girişimcilerin ihtiyaçlarına A'dan Z'ye çözüm buluyoruz. Hizmet verdiğimiz üyelere küresel iş fırsatlarını değerlendirme şansı sunuyoruz. Küçük bir ekiple işe başlamıştık. Şimdi 50'nin üzerinde çalışanla yola devam ediyoruz.

Hedefte yeni ülkeler, pazarlar var mı?

Yıl sonuna kadar Hollanda, Kanada, Polonya, Dubai, Malta, Karadağ, Singapur ve Macaristan'da da hizmet vermeyi planlıyoruz. Küresel ölçekte binlerce şirket kuruluşuna aracılık yapmanın yanı sıra finansal çözümler de sunmayı planlıyoruz. Bu yıl şu ana kadar yurt dışında 600'ün üzerinde şirket kuruluşunda girişimcilerin yanında bulunduk. 2022 yılı tamamlanmadan bu sayıyı 1000'in üzerine çıkarmayı hedefliyoruz.

YURT DIŞINDA BÜYÜMEK İÇİN 1 MİLYON DOLAR YATIRIM ALDI

Mükellef, ilk 3 yılında kendi özsermayesinin yanı sıra şirketin artan gelirlerini kullanarak işini büyütmüş. Sayısı her geçen gün artan iş ortaklıklarıyla birlikte kullanıcı sayısı da hızla artmış. Ozan Şafak, "Başlangıçta bize inanan iş ortaklarımızın büyük desteğini aldık. Sunduğumuz hizmetler ve kampanyalarla memnuniyet oranı artan kullanıcılarımızın referansları da büyümemizde büyük rol oynadı. Ancak yurt dışında büyüme hedefimizi desteklemek için daha fazla sermayeye ihtiyacımız vardı. Bu doğrultuda kısa bir süre önce bir yatırım turuna çıktık. 20 milyon dolar değerlendirme üzerinden 1 milyon dolar yatırım aldık. Planlarımız dahilinde ilk adım olarak da Workhy'yi kullanıcılarla buluşturduk" diyor. ☺

Mükellef
a Workhy company

“KADIN AZMİNİN DEVİREMeyeCEĞİ KALE OLABİLİR Mİ?”



Biotekno Kurucusu
Betül Helvacı

Bu ayki konuğumuz Biotekno'nun kurucusu Betül Helvacı, telekomünikasyon kökenli bir girişimci. Turkcell ve Vodafone'da çeşitli pozisyonlarda görev aldıktan sonra 2003 yılında İlham Öney ile birlikte Biotekno'yu kurmuşlar. İlk işleri de doğal olarak telekom sektörüne yönelik olmuş. Ardından perakende sektörüne doğru yayılmış...

Ayrıntılarını ilerleyen satırlarda bulacaksınız. Odak noktamız olan kadınların eğitim ve kariyerleriyle ilgili Helvacı'nın çarpıcı bir tespitiyle girizgahı tamamlamak istiyorum: “Sosyal önyargılarınızı bir kenara bırakın. Bilimin, teknolojinin bir yetenek olduğunu unutun. Seviyor ve ilgi duyuyorsanız, kadın azminin deviremeyeceği bir kale olabilir mi? Alışlagelmiş kavramları, iş yapış biçimlerini bir kenara koyup güncel teknoloji kavramlarını araştırın. Ve yeniden düşünün: Hangi oyunun parçası olmak istiyorsunuz? İnanıyorum ki bu dijital dönüşüm ortamında, hızla gelişen güncel teknolojilerle bir çıktı üreteceğiniz oyundan çok keyif alacaksınız.” İnanıyoruz ki FinTek alanında daha fazla kadın çalışan, yönetici ve girişimci göreceğimiz güzel günler yakında...





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



Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Girişimcilik öykünüz nasıl başladı?

ODTÜ Mimarlık Fakültesi mezunuyum. İnsan davranışlarını anlamak, stratejik iletişim, istek ve ihtiyaçlara yönelik ürünler, çözümler geliştirmek gibi konulara ilgi ve merakım vardı. Bu doğrultuda Yeditepe Üniversitesi'nde MBA eğitimi aldım. Ardından Marmara Üniversitesi'nde misafir öğretim üyesi olarak yönetim ve girişimcilik dersleri verdim. Şu sıralar akademik hayatıma doktora yaparak devam etmek üzere hazırlanıyorum.

Profesyonel yöneticilik kariyerimin önemli bir kısmı Türkiye'nin önde gelen iki operatöründe geçti. Turkcell'de 4 yıl, Vodafone'da ise 5 yıldan uzun süre çeşitli pozisyonlarında çalıştım. Bu sektörde kazandığım değerler, edindiğim tecrübe ve birikimi kendi hikayemde kullanmak istedim. Bu istek ve heyecanla iş ortağım İlham Öney'le birlikte 2003 yılında Biotekno'yu kurduk. 2004 yılından itibaren mobil teknoloji hizmetlerine yönelik Ar-Ge çalışmalarına yoğunlaştık. O dönemde Vodafone ile bağım sürüyordu. Nitekim 2005 yılında Biotekno olarak en önemli işlerimizden birini de bu şirket için yaptık. Vodafone'un ön ödemeli hatları için, Türkiye'deki ilk özel sanal kontör platformu JetKontör'ü hayata geçirdik. JetKontör, benzeri olmayan bir iş modeli yaratarak, ön ödemeli hat abonelerinin, Vodafone bayileri veya mahalledeki telefoncudan istedikleri her yerden, istenilen miktarda dijital platformda "kontör" satın alabilmesini sağladı. Bu iş modelini yüzde 100 yerli üretimle yaratan ilk ve tek Türk markası olmaktan hala büyük bir onur ve gurur duyuyoruz. Bu bizim perakende sektöründeki ilk başarı hikayemiz oldu.

Perakende iş alanında Türkiye'de ilk ve tek olma alışkanlığımızı devam ettirdik. Algoritması Ar-Ge merkezimize özel olan OTS de yazarkasalar üzerinde çalışarak mağazaları dijital birçok ürün ve hizmet sağlayıcı markaya bağlayan ve bu markaların işlerini zincir mağazalarda yapılmasını sağlayan, bugün Türkiye'de çok iyi bilenen ve satış noktaları tarafından kullanılan bir benzersiz çözüm olarak öne çıkıyor.

Sunduğumuz FinTek altyapısıyla da ödeme ve bankacılık hizmetlerini satış noktalarına taşıdık. Bugün bir kişi perakende mağazasına gidip faturasını ödeyebiliyor, para transferi yapabiliyor, elektronik cüzdanına kasadan bakiye yükleme yapabiliyor ve yüklediği

bakiyeleri kartı olmadan markette harcayabiliyor. Aslında hizmet ve çözümlerimiz hem dijital içerik ve FinTek markaların hem de son kullanıcıların hayatını kolaylaştırıyor.

Tüm bu çalışmalarını 2017 yılında Sanayi Bakanlığı tarafından onaylanan Ar-Ge merkezimizde sürdürüyoruz. Karşılığını da kuruluşumuzdan bugüne Türkiye'nin en prestijli kurumlarından üst üste aldığı-mız ödüllerle taçlandırıyoruz.

İnovasyonun, değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bir sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?

İnsanın eğitim hayatında ve kariyer yolculuğunda edindiği bilgi ve tecrübesini, bakış açısıyla birlikte harmanlayınca inovasyonun temelini oluşturan giridiler ortaya çıkıyor. Değişime ayak uydurmak ve bu dönüşümün bir parçası olmak için kendimi ve ekibimi geliştiriyorum. Bu gelişimi gerek ekiple dirsek teması halinde olarak, gerekse yeni fikirler üretmek ya da sektörün durumunu analiz ederek sağlıyoruz. Bunun olmadığı bir dünyada başarının bir sınırı olacağını düşünüyorum.

"Geleceği, disiplinler arası çevik Ar-Ge ve yönetim yaklaşımları ve yaratıcı bakış açısıyla şekillendireceğiz" vizyonu beni besliyor. Bu bakış açısı sürekli gelişim vizyonumuzla birleşerek bizi daha ileri taşıyor.

▶ biotekno

Bir kadın lider olarak size iş hayatınızda başarıyı kazandıran etkenler neler oldu?

Her zaman işin bir parçası olmayı sevdim. Ekibimle birlikte omuz omuza çalışmanın, takımın bir parçası olduğumu ekibime hissettirmenin, onları ve müşterileri dinlemenin ve iyi iletişim kurabilmenin başarıda her zaman katkısı olduğunu düşünüyorum. Yeniliğe de değişime de açığım. Risk almaktan, amacıma hizmet eden ve fayda sağlayacağını düşündüğüm kararları vermekten hiç çekinmem. Bütün bunların başarıyı beraberinde getirdiğini söyleyebilirim.

Biotekno'da kadın erkek dağılımı nasıl?

Yarı yarıya. İşe alım, kariyer, ücret ve performans yönetimi gibi kritik insan kaynakları süreçlerine dair eşitlik ve adalet algısını kaybetmeden, kadın istihdamını destekleyen vizyon ve misyonda ilerliyoruz.

Şirketiniz için bu yıl öne çıkan gündem maddeleri neler? Hedefleriniz ve gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Günümüz dünyasında hem finansal hizmetler hem de perakende sektörünün ihtiyacı olan çözümleri öne çıkararak bir ekosistem oluşturmaya başladık. Bu yıl gündemimiz perakende sektörünün FinTek alanında yeteneklerini artırmak ve paydaşlarımızı sürdürülebilir

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

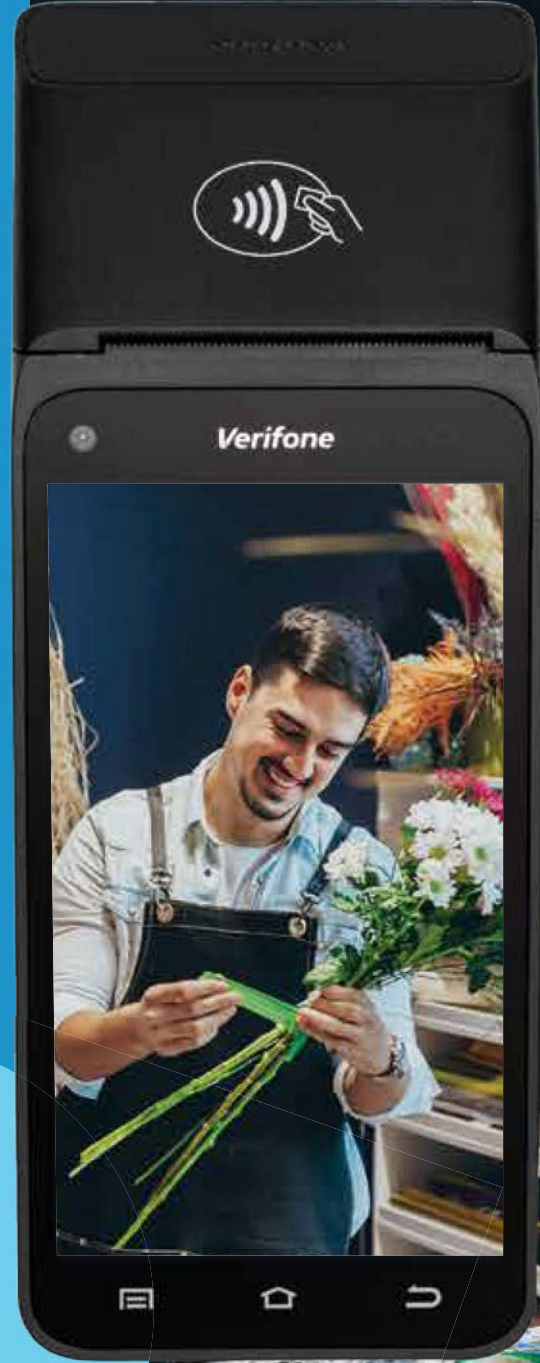
Kullanım kolaylığı

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®

bir ekosistemde barındırmak var. OTS zaten perakende alanındaki satış noktalarında iyi bilinen bir platform. Yıllardır dijital ürün markalarına hizmet edip, satış noktası mağazalarında milyonlarca ürün satıyordu. Gelecekte de satmaya devam edecek. Bir süredir FinTek marka ve servislerinin hızlı gelişimine paralel olarak OTS de bu alanda faaliyet gösteren onlarca markaya da çözüm sunar hale geldi. Bu alanda tüm iş senaryolarına ev sahipliği yapan OTS'in yeni algoritması, sınırsız iş modeli geliştirilmesine de yardımcı oluyor.

OTSPlatform ile 81 ilde 22 binden fazla mağazada 45 bini aşkın yazarkasada dijital ürün ve finansal hizmet sunuyoruz. Platformumuza entegre olan 70'den fazla marka, 200'ün üzerinde ürün ve servisle çalışıyor. Hedefimiz bu sayıyı 2023 yılında en az iki katına çıkarmak ve tüm yazarkasa yazılımlarında OTS yazılımlarımızı hazır hale getirmek.

Önümüzdeki yıl, elektronik para kuruluşlarının, dijital

cüzdanların, sadakat programı kartlarının ve ödeme kuruluşlarının OTSPlatform ile hızlanma zamanı olacak. Teknoloji ve inovasyonla iç içe olan bir girişimci olarak sektörün ihtiyacına doğru çözümler üretirken, ihtiyaçların değişeceğini unutmadan her zaman "gelişme açık" olmaya çalışıyorum.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Her alanda olduğu gibi iş hayatında da birçok soruna hatta zaman zaman kadın yönetici olduğunuz için bazı önyargılarla karşılaşacaksınız. Mücadele etmekten, ön plana çıkmaktan, sorumluluk almaktan, fikir ve kararlarını net bir şekilde ifade etmekten çekinmeyin. Veriye dayalı somut kararlar alın. Kendinizi eleştirmeyi öğrenin; döneme, çağa uygun şekilde sürekli güncel olmaya gayret edin. Çok okuyun. Bakmakla yetinmeyin, baktığınız şeyleri görüp yorumlayın.

Sosyal önyargılarınızı bir kenara bırakın. Bilimin, teknolojinin bir yetenek olduğunu unutun. Seviyor ve ilgi duyuyorsa kadın azminin devremeyeceği bir kale olabilir mi? Alışlagelmiş kavramları, iş yapış biçimlerini de yabana atmayın ama güncel teknoloji kavramlarını mutlaka araştırıp öğrenin. Ve yeniden düşünün: Hangi oyunun parçası olmak istiyorsunuz? İnaniyorum ki bu dijital dönüşüm ortamında, hızla gelişen güncel teknolojilerle bir çıktı üreteceğiniz oyundan çok keyif alacaksınız.

Yoğun iş temposu arasında iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, bize hobilerinizden bahsedermisiniz?

Gerçekten çok yoğun bir tempom var. Bir taraftan işime, çocuğuma, akademik hayata; diğer taraftan da kendime zaman ayırmaya çalışıyorum. Söylerken bile yorucu geliyor ama hepsine zaman ayırıyorum. Bu yoğunluğun bana kattığı en güzel şey ise "zaman yönetimi". Zamanınızı doğru yönetebilirsiniz her dengeyi kolayca kurabilirsiniz. Kitap okumayı her zaman çok sevdim. Değişik alan ve tarzlarda kitaplar okuyarak yaratıcılığımı desteklemek, farklı bakış açılarıyla konu ve kavramları ele alabilmek ve hatta üzerinde tartışmak beni zinde tutuyor. Müzik dinleyerek araba kullanmak, uzun yol almak, alırken şarkı söylemekten de büyük keyif. Bugünlerde en büyük uğraşım ise spor. Spor yaparken hem fiziksel hem de zihinsel olarak rahatlıyorum. Bu da yaratıcılığımı artırıyor. ☺



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

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



Ödeme ekosistemi için önemli bir tarih: 22 ARALIK 2022

PSM AWARDS 2022 için başvurular tamamlandı. Ödül töreniyle aynı gün düzenlenecek "Dijital Tsunami" panelinin konuşmacıları da belli oldu...

PANEL: DİJİTAL TSUNAMI



Burak Kutlu



Ceyda Ünal



Emre Güzer



Murat Atıcı



Ökkeş Emin Balçıçek



Semih Muşabak



Semra Demircioğlu

Finansal kuruluşların, finansal teknoloji şirketlerinin, finans kuruluşlarıyla ortak proje geliştiren şirketlerin inovatif projelerini öne çıkararak başarılarını ödüllendiren PSM AWARDS için geri sayım başladı.

DİJİTAL TSUNAMI SONRASI KİMLER AYAKTA KALABİLECEK?

22 Aralık Perşembe günü İstanbul Levent'teki İş Kuleleri Salonu'nda düzenlenecek ödül töreni, özel bir panele de ev sa-

hipliği yapacak. Finans, teknoloji ve bilişim sektörlerinin önde gelen temsilcileri fikirlerini ve öngörülerini paylaşırken, sektörün geleceğine ışık tutacak. "Dijital Tsunami" ana temasıyla yapılacak panelin konuşmacıları da şöyle belirlendi:

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO Burak Kutlu, BEL-BİM Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ceyda Ünal, Lidio CEO'su Emre Güzer, SFS Yazılım ve Danışmanlık Genel Müdürü Murat Atıcı, Architech Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçıçek, Sipay CEO'su Semih Muşabak ve Turk Finansman A.Ş. Genel Müdürü Semra Demircioğlu.

Sponsorlarla büyüyen ekosistem

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB), bu yıl ödül programında ilk kez açılan ana sponsorlukta bayrağı taşıyor. DenizBank, ininal, PayFix ve UPT "Platin Sponsor"; Austriacard Türkiye ve Procenne "Ödül Sponsoru"; Finartz, MultiNet ve VakıfBank da "Destekçi Kuruluş" olarak programda yer alıyor.

Kısa liste 28 Kasım'da açıklanıyor

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 ile Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat tarafından kasım ayında iki aşamalı olarak değerlendirilecek. Ardından kısa liste 28 Kasım'da www.psmawards.com adresinden yayımlanacak.

Geçen yıl jüri, 2020'ye göre başvuru sayısında yüzde 55 artışla yeni bir rekor kıran programda 79 inovatif projeyi ödüle layık görmüştü... ☺



Z. Nazan Somer Özelgin



Abdullah Çetin



Mehmet Sönmez



Sefer Yüksel



Selim Yazıcı



Serkan Ünsal



Soner Cankö



Yaşar K. Canpolat

PSM AWARDS 2022 JÜRİ ÜYELERİ



Geleceği, dijital tsunamide ayakta kalabilenler tasarlayacak

Ödül töreni | 22 Aralık 2022
İş Kuleleri Salonu, Levent/İstanbul

Ana Sponsor



Platin Sponsorlar



Altın Sponsor



Ödül Sponsorları



Destekleyen Kuruluşlar



Ödeme ve e-para kuruluşlarının karşı karşıya kalabileceği yaptırımlar



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

6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun, ilgili kuruluşlar ve sistemler için çeşitli düzenlemeler içeriyor. Kanunda belirtilen düzenlemelere veya kanun uyarınca alınan kararlarda bulunan hususlara aykırı davranılması halinde karşılaşılabilecek yaptırımlar ise ilgili kanunun 27'nci ve devamı maddelerinde detaylı olarak açıklanıyor. Kanunda belirtilen idari para cezalarının her yıl güncellendiğini hatırlatmakta yarar var.

Menfaat kazanma veya zarara uğratma halinde ceza katlanıyor

Kanunda ayrı bir cezai yaptırım görülmeyen hallerde aykırılık durumunda genel yaptırımın idari para cezası olacağı düzenleniyor. Söz konusu para cezası, sistem işleticisi veya ödeme hizmeti sağlayıcısı olarak faaliyet gösteren tüzel kişiler hakkında uygulanıyor. Aykırılık sebebiyle bir menfaat kazanılması veya bir zarara sebebiyet verilmesi halinde, kesilecek idari para cezasının tutarı menfaat veya zarara tutarının iki katından az olamıyor.

Şöyle ki bu aykırılıkların idari yaptırım kararı verilene kadar birden fazla kez işlenmesi halinde sadece bir idari para cezası verilmekle birlikte, ceza miktarı iki kat artırılıyor. Ancak bir menfaat elde edilmesi

veya bir zarara sebebiyet verilmesi halinde kesilecek ceza miktarının bu menfaatin veya zararın miktarının 3 katından az olmuyor.

İdari para cezasının kesilmesinin ardından ilgili ceza, aykırılığı yapan kuruluşlara bildiriliyor. Ancak idari para cezasının kesilmesi için kanun uyarınca öncelikle ilgili kuruluşun savunmasının alınması gerekiyor. İlgili kuruluşun savunma talep yazısının kendisine tebliğinden itibaren bir ay içinde savunmasını iletmesi gerekiyor. Aksi halde bu hakkından feragat etmiş sayılıyor.

Kuruluşlar, ilgili idari para cezasını tebliğ aldıktan sonra 1 ay içinde ödeme yapmak zorunda. Verilen idari para cezalarına karşı yargı yolunun açık olduğunu belirtelim.

Özel durumlar

Genel hususların yanında kanunda bazı özel durumlara aykırılık halinde uygulanacak yaptırımlar ayrıca belirtiliyor. Bu özel durumlar şu şekilde:

■ **İzinsiz faaliyette bulunmak:** Kanun kapsamında izin alınması gereken haller açıkça belirtilmiş durumda. Söz konusu izinler alınmadan, alınmış gibi faaliyet gösterilmesi halinde veya izinleri almamasına karşın unvanlarında, belgelerde, ilanlarında veya reklamlarında veyahut kamuoyuna yapılan açıklamalarda izin almış bir kuruluş izlenimi veren gerçek kişi veya tüzel kişi görevlilerine 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 1500 güne kadar adli para cezası uygulanıyor. Şayet bu suçlar bir işyeri bünyesinde işlenmiş ise işyeri öncelikle 2 ile 6 ay arasında, ilgili eylemin tekrarı halinde ise sürekli olarak kapatılabiliyor. Bu maddede belirtilen hususlar, faaliyet izni iptal edilen ancak faaliyetine devam eden kuruluşlar bakımından da uygulanıyor.

■ **Denetim ve gözetim faaliyetlerini engellemek ve istenilen bilgileri vermemek:** İlgili kanun uyarınca yapılan düzenlemeler çerçevesinde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) denetim ve gözetim hakkı ve yükümlülüğü pek çok





husus bakımından düzenleniyor. Kişilerin TCMB'nin bu yükümlülüğünü yerine getirmesini engelleyen kişiler hakkında, kanun uyarınca 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 1500 güne kadar adli para cezası uygulanıyor. Benzer şekilde TCMB'nin denetim faaliyetleri çerçevesinde istenen bilgi ve belgeleri vermeyen kişiler hakkında da 3 aydan 1 yıla kadar hapis ve 1500 güne kadar adli para cezası uygulanabiliyor.

■ **Gerçeğe aykırı beyanda bulunmak:** Sistem işleticisi veya kuruluşların, denetim ve gözetim faaliyetleri sırasında denetim faaliyetinde bulunan görevlilere ve mahkemelere sundukları veya yayımladıkları belgelerde gerçek duruma aykırı beyanlarda bulunulması halinde, bu belgeleri imzalayan kişiler hakkında 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 2 bin güne kadar adli para cezasına hükmediliyor.

■ **Belgelerin saklanması ve bilgi güvenliği yükümlülüğüne aykırı davranmak:** Sistem işleticisi ve kuruluşlar, kanunda yer alan konulara dair belgeleri ve kayıtları en az 10 yıl boyunca yurt içinde saklamakla yükümlü. Bu yükümlülüğe aykırı davrananlar hakkında 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 500 günden 1500 güne kadar adli para cezası uygulanıyor. Yine ödeme aracını kullanmaya yetkili olanlar dışındaki üçüncü kişilerin ödeme aracıyla ilgili kişisel güvenlik bilgilerine erişimlerinin engellenmesi için gerekli önlemleri almayan, ödeme aracının ve ödeme aracıyla ilgili kişisel güvenlik bilgilerinin ödeme hizmeti kullanıcısına güvenli bir şekilde ulaştırılmasını sağlamayan kuruluşların görevlileri ve işlemi yapan kişiler hakkında da 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 1000 güne kadar adli para cezası uygulanıyor.

■ **Sırların açıklanması:** Sistem işleticisinin veya kuruluşların ortakları, yönetim kurulu üyeleri, mensupları, bunlar adına hareket eden kişiler ile görevlileri, dış hizmet sağlayıcısının çalışanları işbu sıfatları sebebiyle öğrenmiş oldukları kuruluş veya müşterilere ait bilgileri kanunen yetkili kılınan merciler dışında kimseye açıklayamıyor. Aksi halde haklarında 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ile 1000 güne kadar adli para cezası uygulanıyor.

■ **İtibarın zedelenmesi:** Basın Kanunu'nda belirtilen araçlar, radyo, televizyon, video, internet vb yayın araçlarıyla sistem işleticisinin veya kuruluşların itibarına zarar verebilecek bir hususa bilerek ve isteyerek sebep olanlar veya bu yollarla asılsız haber yayımlar hakkında 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 1000 günden 2 bin güne kadar adli para cezası uygulanıyor.

■ **Elektronik para kuruluşlarının görevli ve ilgililerinin cezai sorumluluğu:** Kanunun elektronik para kuruluşları (madde 18) ve elektronik para ihracı (madde 20) hükümlerine aykırı davranan elektronik para kuruluşu görevlileri ve ilgili kişiler hakkında 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ile 5 bin güne kadar adli para cezası uygulanıyor.

■ **İşlemlerin kayıt dışı bırakılması ve gerçeğe aykırı muhasebeleştirme:** Kuruluşların işlemleri-

nin kayıt dışı bırakılması veya gerçek durumlara aykırı bir şekilde muhasebeleştirilmesi halinde, belgeleri imzalayan kişi ve kişiler hakkında 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 2 bin güne kadar adli para cezası uygulanıyor.

■ **Zimmet:** Görevi nedeniyle elinde bulundurduğu ve koruma ve gözetimiyle yükümlü olduğu para ve para yerine geçen evrak/senet veya başkaca malları kendisini veya başka bir kişinin zimmetine geçiren sistem işleticisi, kuruluş ortakları, yönetim kurulu başkan ve üyeleri, mensupları, bunlar adına hareket eden kişiler/görevlileri hakkında 6 yıldan 12 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezası uygulanıyor. Ayrıca, ilgili kuruluşun uğradığı zararı da tazmin etmekle yükümlü hale getiriliyor. Zimmetin açığa çıkmaması için hileli davranışlarla söz konusu suçun işlenmesi halinde fail hakkında en az 12 yıl hapis ve 20 bin güne kadar adli para cezası uygulanıyor. Söz konusu adli para cezasının miktarı oluşan zararın üç katından az olamıyor. Zararın ödenmemesi halinde ise mahkemece resen ödetirilmesine dair karar verilebiliyor. İlgili suça dair pişmanlık gösterilmesi ve zimmete geçirilen para veya malın soruşturmadan önce iade edilmesi ve zararın da tazmin edilmesi halinde verilecek cezanın üçte ikisi indirilebiliyor. Bu iadenin ve tazminin mahkeme aşamasından önce olması halinde ise verilecek cezanın yarısı indiriliyor. Şayet mahkeme aşaması başlamış ve iade ve tazmin hüküm kurulmadan önce gerçekleştirilmişse ceza üçte bir oranında indiriliyor.



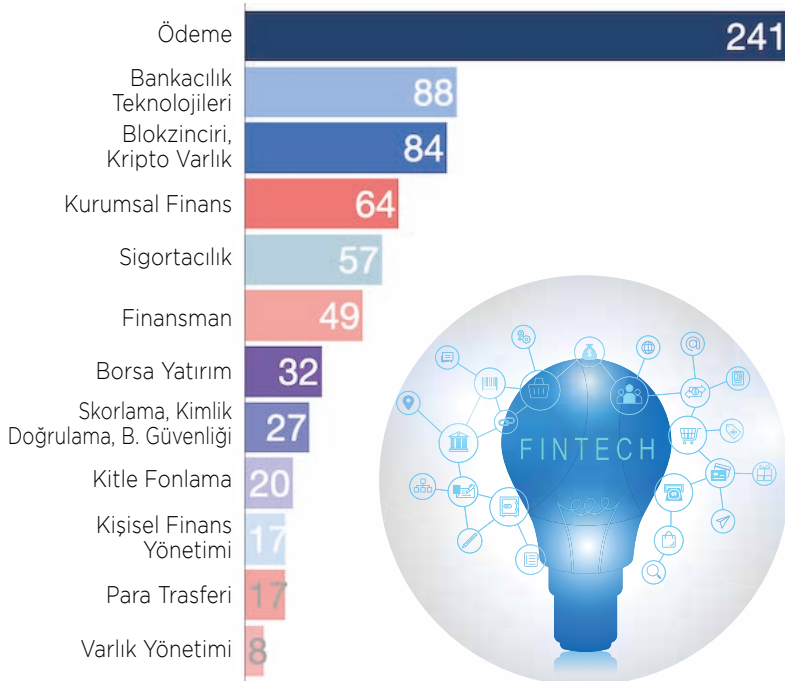
Hangi durumda cumhuriyet savcılığına başvurmak gerekiyor?

Yukarıda belirtilen suçlara ilişkin soruşturma ve kovuşturma yapılabilmesi için banka tarafından cumhuriyet başsavcılığına yazılı başvuru yapılması şart. Sadece belgelerin saklanması ve bilgi güvenliği yükümlülüğüne aykırı davranmak suçu kapsamında ilgililerin cumhuriyet başsavcılığına yazılı başvurusu halinde bu şart aranmıyor. Benzer şekilde, görevlerin yerine getirilmesi sırasındaki fiilleri dolayısıyla banka personeli hakkında soruşturma ve kovuşturma yapılması da bankanın savcılığa yazılı başvuruda bulunması şartına bağlıyor.

Türkiye'de 602 aktif FinTek şirketi var



DİKEYLERİNE GÖRE FİNTEKLER



Girişimcilik ekosistemi ve bu ekosistemin aktif olduğu pazarlarla ilgili analitik veriler hazırlayan Startups.Watch, "Türkiye FinTek Görünümü V1.5 – 26 Ekim 2022" raporunu yayınladı. Rapora göre

Türkiye'de aktif olarak 602 FinTek şirketi faaliyet gösteriyor. Aktif olmayan FinTek sayısı ise 102 olarak belirlendi.

Faal durumdaki FinTek şirketlerinin 241'inin ödeme, 88'sinin bankacılık, 84'ünün blokzinciri-kripto varlık, 64'ünün kurumsal finans, 57'sinin de sigortacılık alanında faaliyetlerini sürdürdüğü görülüyor. Finansman, borsa-yatırım, skorlama-kimlik doğrulama-bilgi güvenliği, kitle fonlama, kişisel finans yönetimi, para transferi ve varlık yönetimi alanlarında ise toplam 170 FinTek faaliyet gösteriyor.

FinTek yatırımlarında rekor

Raporda, 2022 yılının ekim ayı sonu itibarıyla 30 adet yatırımda FinTek şirketlerinin toplamda 88 milyon dolar fonlandığı bilgisi dikkat çekiyor. Bu da yılın bitmesine 2 ay olmasına rağmen tutar olarak tüm zamanların rekorunun kırıldığı anlamına geliyor.

Raporla ilgili tüm detaylara startups.watch internet adresi üzerinden ulaşılabilir.

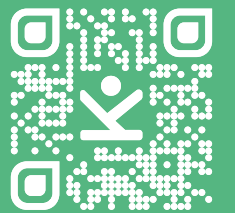
Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



Hemen indir,
alışverişe başla



kredim.com.tr



kredim

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

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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme