

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 140 / Fiyatı: 50 TL

ARALIK 2022

KÜRESELLEŞME
sirası UPTION'da



UPT Dijital Kanal Yönetimi
Direktörü Can Gürpınar

Para transferinin
hızlı yolu:
UPTION

WSpark'22

50 FARK
YARATAN
KIVILCIM



2023 yılında daha
sık göreceğimiz
fraud vakaları



3D Secure 2 ile
güçlü kimlik
doğrulama



Hızlı ve çevik
startup'lar

PSM AWARDS'22

22 Aralık 2022



500 bin kişi
Hoppa diyecek



Dijital çağda
veri güvenliği

Dgpays CEO'su Serkan Ömerbeyoğlu

Finansal çözümlerle
donanan **ZUBIZU** artık
kurumların da hizmetinde

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Zor görev

PSM; kadın çalışan ve kadın yönetici sayısı, kısacası kadın istihdamının artmasını deyim yerindeyse kendine dert edinmiş bir yayın organı. Hemen her sayımızda bu konuda en az bir haber, araştırma, analiz ya da köşe yazısına yer yeriyoruz. Yetinmiyor, WSpark gibi organizasyonlarla da bu konudaki farkındalığın artmasına katkı sağlamaya çalışıyoruz...

Evet, değişim ve dinamizmin sembolü 50 genç kadın, WSpark'22 "Fark Yaratan Kivılcım" listesinde bulundu. Bankalar, FinTek'ler, sigorta şirketleri, ödeme kuruluşları ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerde görev alan 40 yaşının altında 100'ün üzerinde kadının başvurduğu araştırmada 50 kişi bu yılki listeye girmeye hak kazandı. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Direktörü Berna Şamiloğlu, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu ve SRP Legal Kurucu Yöneticisi Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün'den oluşan jüri, kazananları belirlemek

için epey ter döktü. WSpark'22 listesine girmeye hak kazanan "genç kıvılcımların" kariyer öykülerini ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz...

Ben de dahil PSM AWARDS 2022 jürisinin işi de hiç kolay değildi. Dile kolay, 400'e yakın başvuru dosyası okuduk. Kendi adıma "hak geçmesin" diye kılı kırk yardığımızı söyleyebilirim. Jüri olarak yorucu ama bir o kadar da bilgilendirici ve keyifli bir sürecin sonunda kısa listeyi belirleyebildik. PSM AWARDS 2022 ödül töreni 22 Aralık Perşembe günü, İstanbul Levent'teki İş Kuleleri sahnesinde yapılacak. Tören, LCV yaptırmak kaydıyla katılıma açık. Siz de www.psmmag.com üzerinden başvurup bu heyecana ortak olabilirsiniz. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

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 Asırılık

yucelasirilik@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: 0212 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 • ARALIK 2022

6 Finansal çözümlerle donanan ZUBİZU, artık kurumların da hizmetinde

18 Küreselleşme sırası UPTION'da!

14 ELEKSE tüm markalarıyla yükselişte!

16 2023 yılında daha sık göreceğimiz fraud vakaları

18 Finartz ile kullanıcı doğrulama sistemlerinde akıcı ve güvenilir 3D Secure 2 çözümleri



20 "Enqura mühendislerinin gücünü globalde göstermeye hazırız"



36 Kadın potansiyelini sinerjiye dönüştürerek Fark Yaratan 50 Kivılcım

22 Dijital çağda veri güvenliği

24 Maximum'un Pazarama'sı take off hazırlığında

26 Rubikpara, ödeme dünyasının "zeka küpü" olma iddiasında

28 "Startup'ları ucuz iş yaptırma aracı olarak görmeyelim"

30 PSM AWARDS 2022 için kısa liste belirlendi

34 Ödeme hizmetleri ve e-para yönetmeliği için uyum süreci 28 Şubat'a uzadı

İŞİNİZİ BÜYÜTECEK TAKSİT FIRSATLARIYLA SİZ İŞİNİ BİLENLERİN YANINDAYIZ

31 Aralık'a kadar Bonus Business'la 300.000 TL'ye kadar peşin olarak yapacağınız market, gıda, elektronik, giyim, yapı, mobilya, akaryakıt ve otomotiv harcamalarında ücretsiz ve faizsiz 4 taksit fırsatını kaçırmayın! İlk harcamadan önce BonusFlaş'tan "Hemen Katıl" butonunu tıklayarak veya 3340'a SMS göndererek kampanyaya katılmayı unutmayın.

Ayrıntılı bilgi garantiticarikartlar.com'da.



TICKART yazın,
3340'a
SMS gönderin,
kartınız size gelsin.

Bu kampanya kapsamında, 1-31 Aralık 2022 tarihleri arasında, peşin olarak yapılacak 1.000 TL-300.000 TL arası market, gıda, akaryakıt, elektronik, giyim, otomotiv, yapı ve mobilya harcamaları ücretsiz ve faizsiz olarak 4 taksite bölünecektir. Kampanyaya Bonus Business, Bonus Business American Express, Dragon Bonus Business, Shop&Fly Business kredi kartları, Miles&Smiles Garanti BBVA Business kredi kartları ve Easy dahildir. Market, gıda, elektronik ve giyim sektörlerinde yapılan işlemlerin taksitlendirilmesi için FIRSAT yazarak 3340'a SMS gönderilmeli ya da BonusFlaş'tan "Hemen Katıl" butonu tıklanmalıdır. Yapı ve mobilya sektörlerinde yapılan işlemlerin taksitlendirilmesi için TKYAPI yazarak 3340'a SMS gönderilmeli ya da BonusFlaş'tan "Hemen Katıl" butonu tıklanmalıdır. Akaryakıt sektöründe yapılan işlemlerin taksitlendirilmesi için YAKIT yazarak 3340'a SMS gönderilmeli ya da BonusFlaş'tan "Hemen Katıl" butonu tıklanmalıdır. Otomotiv sektöründe yapılan işlemlerin taksitlendirilmesi için OTO yazarak 3340'a SMS gönderilmeli ya da BonusFlaş'tan "Hemen Katıl" butonu tıklanmalıdır. BonusFlaş'la katılım sadece şahıs şirketi sahibi müşterilerin ticari kartlarıyla sağlanabilir. Tüzel müşteriler sadece SMS'le kampanyaya katılabilirler. Tüzel müşterilerin ilgili tüm kartlarıyla kampanyaya katılabilmeleri için, şirket yetkilisinin, Garanti BBVA sistemine kayıtlı cep telefonu numarasından başvurması gerekmektedir. Kampanyaya düzenli ödeme talimatı, otomatik ödemeler, bonus kullanımları, fatura ödemeleri ve yurtdışında yapılan harcamalar dahil değildir. Kampanya kapsamında katılım tarihinden sonra yapılacak işlemler taksitlendirilecektir. Kampanyaya peşin işlemler dahildir. İade ve iptal işlemleri dikkate alınacaktır. Kampanyaya sanal kartlar, internetten yapılan harcamalar, MoTo (mail order, telephone order) ve temassız işlemler dahildir. Tüm kartlar için kampanya katılım SMS'inin Garanti BBVA sistemine ulaşmasından sonraki işlemler dikkate alınır. Katılım SMS ücreti, KDV ve ÖİV dahil, Türk Telekom için 1 TL, Vodafone için 0,48 TL'dir.

Finansal çözümlerle donanan ZUBİZU artık kurumların da hizmetinde

Dgpays'in finansal çözümleri, Türkiye'nin en büyük marka sadakat girişimi ZUBİZU'ya entegre edildi. Böylece ZUBİZU avantajları kurumsal müşterilerle de paylaşılmaya başladı. Aynı zamanda ZUBİZU ekosistemi, daha geniş kitleli markaların ürün ve hizmetlerini sunacağı bir pazaryerine dönüştü...



E. ESİN GEDİK

Öyle bir şirket düşünün ki, Türkiye'deki bankaların neredeyse tamamı en az bir ürün ya da hizmetini kullansın. Mobil ağ operatörleri, Türkiye'nin en büyük toplu taşıma organizasyonu, yine Türkiye'nin en büyük şube ağına sahip köklü bir kurumu, elektronik para şirketleri, Türkiye'nin en büyük sigorta şirketi de dahil olmak üzere 50'den fazla kuruluşu ürün ve hizmet sunsun...

Evet, Dgpays'ten söz ediyoruz. Şirketin kurucusu ve

CEO'su Serkan Ömerbeyoğlu, "Hitap ettiğimiz ekosistem ve inovatif uygulamalarla Türkiye'de benzeri olmayan bir FinTek şirketiyiz" diyor.

Visa, Mastercard ve BKM/TROY sertifikalı bir kuruluş olarak hizmet veren Dgpays; kart, POS, ATM, kartlı elektronik ücret toplama gibi geleneksel ürünlerin yanı sıra DigitalSME, SoftPOS, BNPL, vendor bağımsız ortak ATM, DCB, mobil sadakat programı ve kapalı sistemleri birbiriyle buluşturan ödeme geçitleri gibi çözümleriyle fark yaratıyor.

Dgpays'in tüketici nezdindeki görünen yüzü ZUBİZU ise 500'den fazla marka ve 5 milyona yakın üyenin dahil olduğu devasa bir marka sadakat ekosistemine dönüşmüş durumda. Bu yıl ZUBİZU, Dgpays'in finansal çözümlerinin entegre edilmesiyle yeni bir çehreye kavuştu... Bu yeniliğin ayrıntılarını, Dgpays ve ZUBİZU'nun 2022 yılı performansı ile 2023 hedeflerini Serkan Ömerbeyoğlu ile konuştuk...

Dgpays açısından 2022 yılını değerlendirebilir misiniz?

Ne gibi yeniliklere imza attınız?

Yeni ürün ve hizmetler, yeni müşteriler, yurt dışı yatırım ve iş birlikleriyle oldukça verimli bir yıl geçirdiğimizi söyleyebiliriz. Hızla büyüyoruz. Ağırlıklı olarak yazılımcılardan oluşan ve şimdiden 600'ü geçen çalışan sayımızı artmaya devam ediyor. Alınan yatırıma baz değerlememiz ilk turda 300 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yıllık ortalama büyümemiz (EBITDA) ise yüzde 97'ye ulaştı. Küresel bir teknoloji platformu olma hedefimiz doğrultusunda hem ülkemizde hem de yurt dışında çalışmalarımız sürüyor.

Bu yıl en önemli adımlarımızdan biri, Türkiye'nin en büyük marka sadakat girişimi ZUBİZU'yu, Dgpays finansal çözümlerini de entegre ettiğimiz bir platform haline getirmemiz oldu. Böylece bir taraftan ZUBİZU'nun avantajlarını kurumsal müşterilerimizle paylaşarak onların sadakat platformlarını oluşturup desteklerken, diğer taraftan ZUBİZU ekosistemini daha geniş kitlesi markaların ürün ve hizmetlerini sunacağı bir pazaryerine dönüştürdük.

ZUBİZU, Dgpays'in sağladığı teknoloji altyapısıyla kullanıcılarına sunduğu kredi kartı limitlerinden bağımsız ekstra limit, dijital cüzdan gibi farklı özellikleriyle ödeme sistemleri alanında da üyelerinin hayatını kolaylaştırıyor. ZUBİZU'nun iş ortaklığı ekosistemini her geçen gün geliştiriyor, iş birliği yaptığımız yeni kurumsal müşterilerle "kazan-kazan" stratejisiyle ZUBİZU avantajlarından tüm paydaşlar olarak yararlanıyoruz.

Bütün cüzdanlar ZUBİZU'yu kullanarak kampanya yapabilecekler. ZUBİZU birçok cüzdana servis verecek. Bu yıl portföyümüze katılan yeni kurumlarla beraber pek çok farklı sektörden lider markalara FinTek hizmeti sağlıyoruz. Müşteri ihtiyaçlarına paralel şekilde ön plana çıkardığımız ürünler arasında öncelikli olarak BNPL/ tüketici finansmanı, Soft POS - Android POS, dijital cüzdan uygulaması yer alıyor. Bunun yanında altyapısını sağladığımız sistemleri uçtan uca yöneten bağımsız bir işletici olarak da faaliyet gösteriyoruz. Yine bu yıl içinde tüketici finansmanı ve elektronik para lisansları olarak, faaliyetlerimizin yasal düzenlemelere uyumlu şekilde hızla yürütmesi adına gerekli adımları atmış olduk.

Küreselleşme hedefiyle ilgili yeni bir gelişme var mı?

Evet. Bu yıl Avrupa'nın büyük bir bankasının yanı sıra Birleşik Arap Emirlikleri'nde (BAE) de bir bankaya hizmet vermeye başladık. Akabinde bir başka banka ve büyük bir FinTek şirketi de yurt dışı müşterilerimiz arasına katıldı. Tüm dünyadan finans başta olmak üzere farklı sektörlerden yeni büyük müşterileri de portföyümüze eklemek için sabırsızlanıyoruz.

Yurt dışına açılma hedefimiz çerçevesinde kısa süre önce Amerikalı teknoloji şirketi ZMBIZI ile önemli bir iş birliği başlattık. Anlaşma kapsamında SoftPOS uygulamamız DgPOS, ZMBIZI akıllı telefonlarında herhangi bir cihaza ihtiyaç olmadan bağımsız bir POS uygulaması olarak kullanılabilir. Tüm dünyayla beraber Amerika'daki yatırımlarımız ve iş birliklerimiz de artarak sürecek.

SIRADA BAE, SUUDİ ARABİSTAN VE KUZEY AFRİKA VAR

Kısa bir süre önce Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) başta olmak üzere yabancı yatırım aldınız. Bu gelişme Dgpays'e nasıl yansdı?

Dgpays olarak ilk yabancı yatırımcı teklifini henüz üçüncü yılımızdayken aldık. Salgın sürecine rağmen ilk yatırım turunu iyi kapattık. Sunduğumuz yenilikçi teknoloji ve çözümlerle önemli uluslararası yatırımcılardan, büyük ve itibarlı fonlardan sürekli talep görüyoruz. Dünyanın en önemli finans kuruluşlarından aldığımız yatırımlar, özellikle yurt dışı büyümemizi organik ve inorganik olarak destekliyor.

Küresel çapta büyümeye şirket alımlarıyla devam ediyoruz. Amerika, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da bu yönde önemli çalışmalarımız ve şekillenen iş birliklerimiz var. Özellikle FinTek alanında büyüyen ihtiyaçlarıyla Afrika bizim için ideal bir coğrafya. Önümüzdeki dönemde BAE, Suudi Arabistan ve Kuzey Afrika'da daha fazla yayılmayı hedefliyoruz. Amerika ve İngiltere'de de ciddi şekilde büyütüyoruz.

Dgpays'in dinamizmi ve girişimci ruhu ortaklarımızın network ve tecrübesiyle birleşerek etki alanımızın genişlemesine ve büyümemize katkı sağlayacak.

Biraz da 2023 yılı hedeflerinizden konuşalım. Yeni ürünler, yeni faaliyet alanları, iş birlikleri söz konusu olacak mı?

Dgpays olarak çok iddialı hedeflerimiz var. Hızlı büyütüyoruz. Dikey büyüme stratejimizi göz önüne aldığımızda 2023'te göz kamaştırıcı sonuçlarla karşılaşabiliriz. Dgpays altyapısı sayesinde marka sadakat platformu olmanın yanı sıra kullanıcılarına finansal ödeme kolaylıkları da sunan ZUBİZU'yu önümüzdeki dönemde bir LaaS (loyalty as a service) platformu yapmayı planlıyoruz. ZUBİZU çatısı altına finans sektörü içindeki ve dışındaki kurumlarla beraber daha fazla üye işyeri olarak iş ortaklığı ekosistemini büyütme devam edeceğiz.

Uluslararası boyutta büyümemizi hızlandırarak, her kıtada en az bir banka veya finansal aktörle çalışmak istiyoruz. Amerika ve Avrupa'nın yanı sıra Afrika'nın da çok önemli bir fırsat pazarı olduğunu düşünüyoruz. FinTek çözümlerine yoğun ilgi olan ve önemli potansiyel barındıran bu bölgelerin ihtiyaçları bizim ürünlerimizle de örtüşüyor. Hem bu bölgede hem de Batı'da başladığımız yayılmayı ivmelendirerek artıracacağız.

Birçok ülkede faaliyet gösterirken, aynı zamanda dünya çapında bir teknoloji platform sağlayıcısı olmak da ana hedeflerimizden. En önemli özelliklerimiz olan inovasyonun bir gereği olarak durmaksızın Ar-Ge ve teknoloji





yatırımı yapıyor, ürün ve hizmet portföyümüzü geliştiriyoruz. Halen devam etmekte olan 54 adet aktif projemiz var. BaaS (banking as a service) ve açık bankacılık ürünlerini de yakın zamanda portföyümüze ekleyeceğiz.

50'Yİ AŞKIN ŞİRKETE TEKNOLOJİ SAĞLIYORUZ

Geniş bir yelpazede hizmet veriyorsunuz, faaliyet alanlarınızı biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?

Hitap ettiğimiz ekosistem ve inovatif uygulamalarımızla Türkiye'de benzeri olmayan bir FinTek şirketiyiz. Uluslararası ödeme sistemleri Visa, Mastercard ve BKM/TROY sertifikalı bir kuruluş olarak hizmet veriyoruz. Şu anda bankaların yanı sıra telekom operatörleri, elektronik para kuruluşları, toplu taşıma operatörleri, belediyeler, süper market zincirleri ve sigorta şirketlerinin de aralarında olduğu 50'yi aşkın kuruma finansal teknoloji sağlıyoruz. Gelecekteki ürünlerimiz olan kart, POS, ATM, kartlı elektronik ücret toplama ürünlerinin yanı sıra DigitalSME, SoftPOS, BNPL (şimdi al sonra öde), vendor (tedarikçi) bağımsız ortak ATM, DCB (harcamayı cep telefonu faturana yansıtır), mobil sadakat programı ve kapalı sistemleri birbiriyle buluşturan ödeme geçitleri gibi ürünleri de kullanıma sunduk. Bir taraftan teknoloji ürünleri sağlarken bir yandan da bu ürünlerin çalıştığı hizmet zincirini de uçtan uca yönetip işletiyoruz. Başka bir deyişle yazılım, donanım, veri merkezi yönetimi, BT operasyon hizmetlerinin yanı sıra sahtecilik izleme ve engelleme, itiraz çözüm, takas, raporlama ve muhtabakat gibi operasyonel servisleri de sunuyoruz.

Bankaların neredeyse tamamı Dgpays'ın en az bir ürün ya da hizmetini kullanıyor. Mobil ağ operatörleri birçok

ürünümüzün müşterisi. Türkiye'nin en büyük toplu taşıma operatörü, dijital ve mobil çözümlerimiz ile ödeme geçidi hizmetlerimizi kullanıyor. Yine Türkiye'nin en büyük şube ağına sahip köklü bir kurum; POS, ATM, ön ödeme kart, banka kartı yönetim sistemi ve dijital platform çözümlerimizi kullanıyor ve bunlarla ilgili uçtan uca işletim hizmetini bizden alıyor. Türkiye'nin ürün ve hizmet ağı en büyük 9 e-para şirketi de Dgpays çözümlerini kullanıyor. Türkiye'nin en büyük sigorta şirketine ödeme geçidi hizmeti sağlıyoruz. ZUBİZU ile de 500'den fazla marka ve 5 milyona yakın üyenin dahil olduğu bir ekosistemde faaliyet gösteriyoruz.

"HER KİTADA SÖZ SAHİBİ BİR ŞİRKET OLACAĞIZ"

Orta ve uzun vadeli hedeflerinizden söz edebilir misiniz?

Teknoloji ve inovasyon yeteneğimiz, ödeme sistemlerine dair tüm ihtiyaçları karşılayarak aynı zamanda bağımsız bir işletici/hizmet sağlayıcı olarak da faaliyet göstermemiz ve iş geliştirme kapasitemizle sektörde ayrışıyoruz. Dgpays'ın uzun vadeli stratejisi paralelinde uluslararası arenada hızla büyürken geleceğin teknolojilerini geliştiriyoruz. Aynı zamanda Türkiye'nin en başarılı sadakat iş modellerinden biri olan ZUBİZU'yu yeni bir vizyonla kurumların hizmetine sunuyor ve iş birliği yaptığımız kurum sayısını günden güne artırıyoruz.


Dgpays olarak güçlü insan kaynağımız, yaratıcı ve inovatif yaklaşımımızla sektörde öncü şirket olmaya, ürün ve hizmet gamımızı geliştirmeye, müşteri portföyümüzü büyütme, yurt dışında da her kitada söz sahibi bir şirket olmak üzere yatırımlarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.




GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ


 Profilo P1000
Android 9.0


 2000 mAh
Li-ion Pil

 5 inç renkli
dokunmatik

 420 gr
(batarya dahil)

Profilo P1000 ATEX


 ATEX Sertifika
Ex ic IIA T4 Gc


 3100 mAh
Li-ion Pil






EN GÜVENLİ ÖDEME DENEYİMİ

AndroidPOS üzerinden;

 Plaka-ada bazlı dolum takibi

 Plaka ve tutar girmeden
hatasız tahsilat

 Otomatik plaka okuma

 
AKARYAKIT İSTASYONU
VE PATLAMA RİSKİ
OLAN ORTAMLARDA
KULLANIMA UYGUN

İLERİ TEKNOLOJİ KUSURSUZ DENEYİM

37 yıldır ürettiği yazar kasa ve ileri teknoloji ürünleriyle işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, geliştirmiş olduğu Android tabanlı ödeme terminalleri ile kullanıcılara kusursuz bir deneyim yaşıyor.



İleri Teknoloji

- » Quad-core 1.1GHz işlemci
- » 1D, 2D barkod okuma
- » Tüm ödeme teknolojilerine uygun



Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

- » PCI/PTS 5.x, EMV L1/L2
- » EMV Contactless L1, MasterCard Paypass
- » Visa Paywave, Discover D-PAS



Zengin Uygulamalar

- » BKM TechPOS v2 ödeme uygulaması
- » Yemek kartı uygulaması (Metropol, Multinet, Ticket Edenred)
- » e-Belge entegrasyonu (VUK 507 ve VUK 509 tebliğlerine uygun)
- » Cihaz içi ve kablolu-kablosuz entegrasyon (Gelişmiş POS-Kasa entegrasyonu)
- » Uzaktan terminal ve uygulama yönetimi

PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

 0850 222 7272
R2 R2
profiloodemesistemleri.com

   
/profiloodemesistemleri

KÜRESELLEŞME

sırası UPTION'da!



Can Gürpınar
UPT Ödeme Hizmetleri
ve Elektronik Para A.Ş.
Dijital Kanal Yönetimi
Direktörü

143 ödeme kuruluşuyla entegre olarak 176 ülkedeki 400 binden fazla fiziksel noktada para transferi hizmeti sunan UPT, şimdi de dijital markası UPTION'ı globale taşıyor. İlk adım Dubai ve Berlin ofisleriyle atıldı. 2023'ün ilk çeyreği itibarıyla süreç hızlandırılacak...

Türkiye'den yapılan global para transferi hacminde sektörde ikinci sırada yer alan UPT, yurt dışında da hızlı büyümesini sürdürüyor. 13 ülkede kendi markası ve kendi teknolojisiyle para transferi hizmeti veren şirketin mobil uygulaması UPTION ve UPTION Kart da Türkiye'de başta yabancılar olmak üzere her geçen gün daha fazla kullanıcı tarafından tercih ediliyor. Şimdi küresel açılım sırası UPTION'da... UPT Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş. Dijital Kanal Yönetimi Direktörü Can Gürpınar ile şirketin Türkiye ve dünya para transferi piyasasındaki konumunun yanı sıra UPTION ile başlayan açılımın geldiği noktayı konuştuk...

Önce bilmeyenler için şirketinizin faaliyet alanlarını, verdiği hizmetleri anlatabilir misiniz?

UPT Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş., Türkiye'nin lisanslı ilk ödeme kuruluşu. Temelde yaptığımız iş, uluslararası para transferi. Dünya çapında 143 ödeme kuruluşuyla entegrasyon halinde 176 ülkeye para gönderiyoruz. Bu ülkelerden gelen transferlerin de Türkiye'de ödemesini yapıyoruz.

Bu işlemleri bankacılığın konvansiyonel SWIFT sistemini kullanmadan, alternatif olarak doğrudan kendi oluşturduğumuz ağ üzerinden yapıyoruz. Bu da müşterilerimize hem maliyet ve hız avantajı sağlıyor hem de işlem esnasında ücretin belli olmasıyla şeffaflık sunuyor. Klasik SWIFT sisteminde ücret hem göndericiden hem

de alıcıdan alınıyor. Dolayısıyla diyelim ki 100 dolarlık bir işlem yapıldığında, karşı tarafa tutarın ne kadarının ulaşacağı bilinmiyor. Bazen bu kesintiler 40-50 doları bulabiliyor. Bizdeki sistemde ise işlem anında ücretin ne olduğu belli. Örneğin, Almanya'ya 1000 euro gönderecekseniz. Hizmet noktamıza geldiğinizde veya mobil uygulamamız UPTION'ı kullandığınızda bunun için ne kadar işlem ücreti ödeyeceğinizi anında görebilirsiniz.

176 ülke deyince dünya nüfusunun tamamına yakınına kapsama aldığınız anlaşılıyor. Nasıl bir yaygınlık söz konusu?

Türkiye haricinde 12 ülkede daha kendi markamız ve teknolojik altyapımızla hizmet veriyoruz. Şimdilik bu ülkelerin ağırlığı Türk Cumhuriyetlerinden oluşuyor. Örneğin, bugün Özbekistan'a gitseniz, oradaki Halk Bankası şubesinde UPT'nin çıkartmasını görebilirsiniz. Özbekistan'dan Almanya'ya, Kırgızistan'dan Meksika'ya, Ürdün'den Afrika'daki herhangi bir ülkeye para gönderebilirsiniz. 176 ülkeye yayılan ve dünya nüfusunun yüzde 98'ine ulaşan geniş bir ağdan söz ediyoruz.

Türkiye'de fiziki nokta olarak dördü İstanbul, biri de İzmir'de olmak üzere 5 şubemiz var. Bunların dışında temsilcilik yapısıyla çalışıyoruz. Tüm PTT şubeleri de aynı zamanda birer UPT temsilcisi konumunda. Türkiye çapında 8 bin fiziki noktaya ulaştık. Aracı kurumlarımızın hepsinde banka hesaplarına, kartlara ya da isimlere para gönderilip gelen para alınabiliyor.

Hesap ve kart tamam da isme nasıl para gönderiyorsunuz?

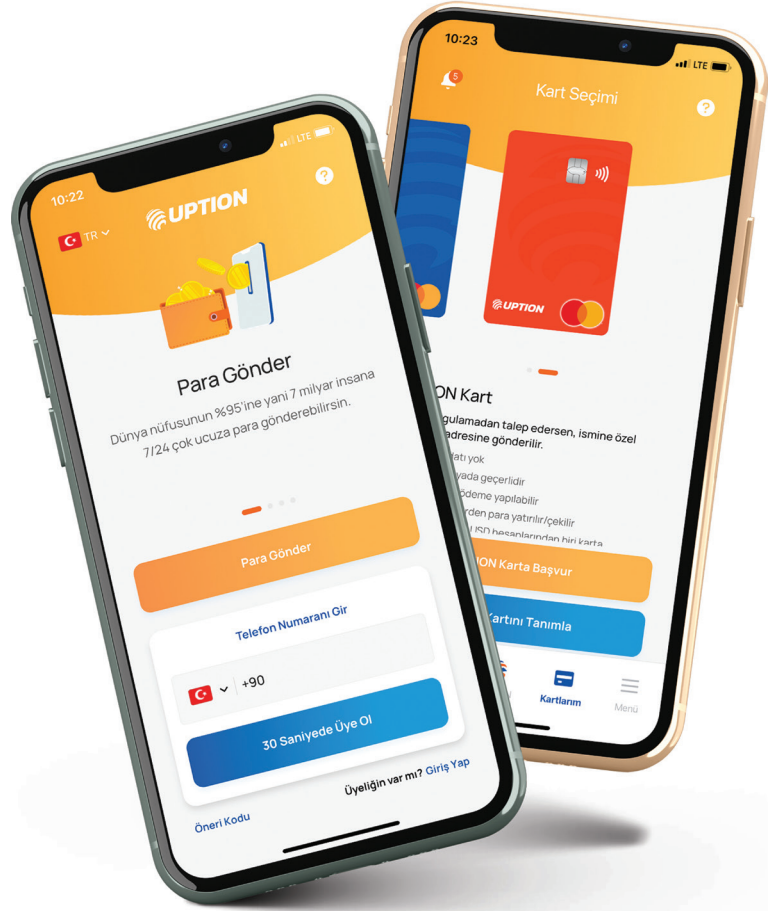
Diyelim ki Almanya'daki bir tanıdığınıza para göndereceksiniz. Herhangi bir UPT temsilcisine gidip ilgili kişinin isim soyadını belirterek para gönderilebilirsiniz. Bu işlemin sonunda bir referans numarası oluşturuyoruz. Almanya'daki tanıdığınız da UPT'nin oradaki iş ortağına gidip pasaportunu veya geçerli bir kimlik belgesini ibraz edip referans numarasını söylediğinde parasını teslim alabiliyor. Bu transfer işleminin aynısını UPTION üzerinden fiziki noktaya gitmeden dilediğiniz yerden yapabiliyorsunuz. Bir başka ifadeyle UPT ekosisteminin fiziki noktalarından gerçekleştirilen tüm işlemleri dijital olarak UPTION uygulamasıyla da yapabiliyorsunuz.

Sektördeki konumunuz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türkiye'de yapılan global para transferlerinin hacmi açısından bakarsak, sektörde ikinci sırada yer aldığımızı söyleyebilirim. Yurt içi ve yurt dışı fiziki ve dijital ağlarımızı yaygınlaştırarak yakaladığımız istikrarlı büyümeyi devam ettirmeyi amaçlıyoruz.

2021'de mobil uygulamanız UPTION'ı kullanıma sunmuştunuz. Bu yıl da UPTION Kart'ı çıkardınız. Bu yeniliklerin çıkış noktası neydi, ne gibi açılımlar sağladı?

UPT, önümüzdeki 5 yıl içinde stratejik olarak bölgesel bir aktör olmayı hedefliyor. Bir yandan fiziki noktalarımızı yaygınlaştırırken bir yandan da dijitalleşme vizyonuyla dijital yatırımlar yapıyoruz. Bu doğrultuda önce mobil uygulamamız UPTION'ı kullanıcılarımızın hizmetine sun-



duk. Böylece UPT'nin fiziki noktalarındaki tüm işlemler UPTION üzerinden da yapılabilir hale geldi.

Türkiye'de kayıtlı 1.2 milyon yabancı uyruklu kişi var. Bu insanlar bir şekilde kendi ülkelerindeki yakınlarına para gönderiyor. 2020 yılında Remittance Community Task Force'un dünya genelinde yaptığı bir araştırmaya göre 100 milyon kişi bu şekilde 800 milyon kişiye para göndermiş. Bu transferlerinin yarattığı işlem hacmi de 702 milyar dolar olarak hesaplanıyor. Yaşadıkları ülkede elde ettikleri gelirin yaklaşık yüzde 15'ini gönderiyorlar. Para transfer akışı, genelde gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru. Yaklaşık 800 milyon kişinin gelirinin yüzde 60'ı aslında yurt dışındaki tanıdıklarından aldığı paralardan oluşuyor.

Aynı araştırma, önemli bir gelişmeye daha işaret ediyor. Eskiden uluslararası para transferlerinin tamamına yakını banka şubelerinden SWIFT sistemiyle ya da UPT gibi küresel şirketlerin fiziki noktaları üzerinden yapılıyordu. 2020 yılına gelindiğinde 10 yıl içinde dijital oyuncuların payı yüzde 1'den 10'e çıktı. İşte UPTION uygulamamız da bu gelişme doğrultusunda ortaya çıktı. İhtiyaçlar doğrultusunda, müşteriye şeffaf, hızlı, anlaşılabilir, güvenli bir hizmet sunmayı amaçladık.

Yaklaşık 1.2 milyon yabancı uyruklunun yaptığı gibi 1 milyon Türk de yurt dışına para gönderiyor. Yani toplam 2 milyon bir kayıtlı kitle söz konusu. Türkler genelde yurt dışında eğitim gören çocuklarına, Almanya'daki gurbetçiler de Türkiye'deki yakınlarına para gönderiyor. Yurt dışında gurbetçiler Türkiye'ye bizim aracılığımızla para gönderiyor. Alıcılar da genelde UPT'nin fiziki noktalarından kendilerine gelen parayı teslim alıyor.

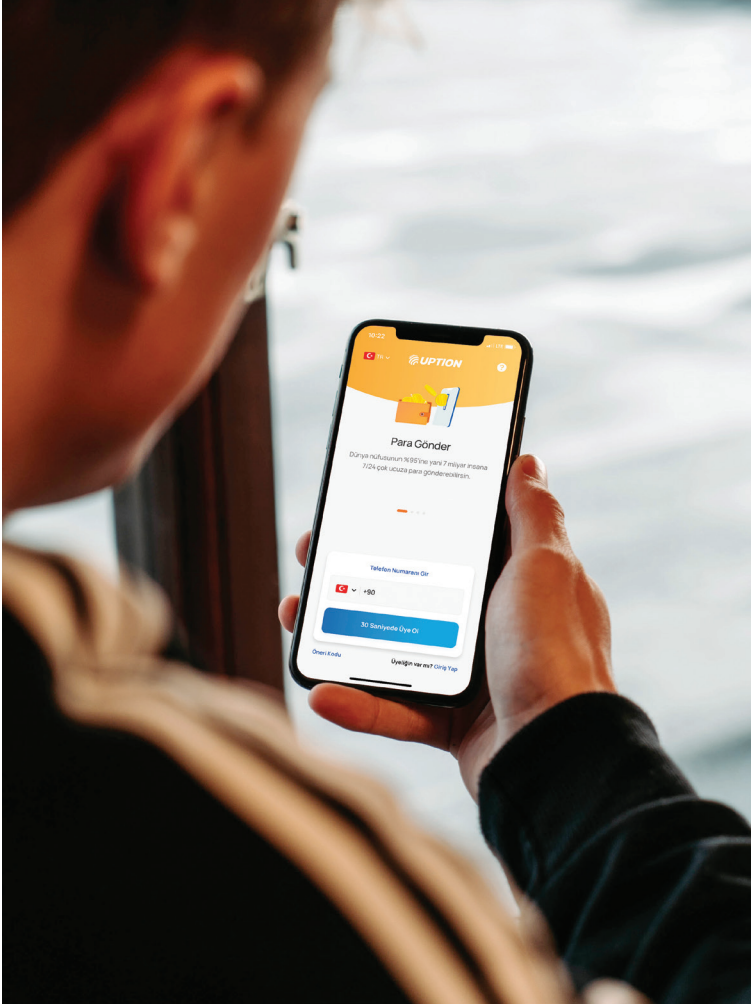
UPTION

UPTION'ın kullanıcı kitlesinden söz edebilir misiniz? Kimler hangi özellikleri dolayısıyla tercih ediyor?

UPTION'ı özellikle yabancı müşterilerimiz için cazip kılan özellik; Euro, ABD Doları ve/veya TL şeklinde 3 döviz cinsinden hesap açtırmayı birer IBAN vermemiz. Bilindiği gibi sektörümüzde hesaplar finansal sisteme kapalı bir cüzdan yapısı şeklinde. UPTION ile bunu finansal sisteme açık hale getirdik.

Türkiye'deki yabancıların çoğu herhangi bir hesaba sahip değil ve gelirinin hepsini de ülkesine göndermek istemiyor. Dolayısıyla mecburen "yastık altı" yapıyor. Çünkü gelirini güvende tutabileceği bir hesabı yok. İşte UPTION ile bu geliri güvenle tutabileceği bir alternatif sunduk.

Türk müşteri adaylarımız için uzaktan müşteri edinimi (dijital onboarding) sistemiyle yeni kimlik kartını tarayarak gerekli bilgileri alıyor; çipi okutup yine devletin sisteminde kontrol ediyoruz. Türkler ıslak imza olmadan üye olabiliyor. Yabancıardan ise kurye aracılığıyla ıslak imza alıyoruz.



Bir başka yeniliğiniz olan UPTION Avrupa Hesabı'ndan da bahsedebilir misiniz?

Bunu da isterseniz, Almanya merkezli bir IT şirketi için uzaktan çalışan bir Türk mühendis örneğiyle açıklayalım. Klasik sistemde bu çalışan için Almanya'daki bir bankada hesap açılması gerekir. Bilindiği gibi Türkiye'de de şirket sizin adınıza bir bankada hesap açar ve maaşınız da oraya yatar. Ancak Alman şirketler bu konuda daha esnek davranıyor. Çalışan farklı bir hesap verdiğinde oraya da yattırıyorlar.

Avrupa'da hesap açmak isteyen kullanıcının tek yapması gereken ise UPTION uygulamasına girip "Hesaplarım" menüsünden "Avrupa'da Hesap Aç" tuşuna basmak ve başvuruda bulunmak. Yaklaşık 30 dakika gibi kısa bir süre içinde başvuru değerlendiriliyor ve sonuçla ilgili bilgi veriliyor. UPTION Avrupa Hesabı'na para yattığında dakikalar için UPTION'da görülebiliyor ve anında Türkiye'de kullanılabilir hale geliyor. Kullanıcı isterse kartını Euro hesabına bağlayıp Türkiye'de TL olarak harcayabiliyor. Yaptığı harcamanın TL tutarına göre o kadar Euro hesabından düşüyor. İsterse Euro hesabından alıp TL olarak havale de edebiliyor. VakıfBank veya Aktif Bank'ta Euro hesabı varsa TL'ye dönmeden direkt Euro transfer de edebiliyor. İsterse fiziki noktadan parayı çekip kullanabiliyor. UPTION Avrupa Hesabı açmanın herhangi bir bedeli yok. Kullanıcılarımız hesabına para geldiğinde veya para çıkışı olduğunda işlem başına sadece 1 Euro ödüyor.

UPTION için nasıl bir küresel açılım yol haritası belirlediniz?

Mobil uygulamamız ve ön ödemeli kartlarımız için şu an sadece Türkiye'den müşteri edinebiliyoruz. Ancak hedefimiz UPTION'ı uluslararası bir marka hale getirmek. Bunun için ilk adımı atık ve Dubai'de bir ofis kurduk. Lisans başvuru sürecimiz bitmek üzere. Berlin'de de Almanya ofisimizi açtık. Gerekli lisansları alınca tüm dünyadan müşteri edinebilir hale geleceğiz.

Öncelikli hedefimiz Avrupa. Avrupa'daki vatandaşlarımız zaten bizim fiziki noktamızdan para alıyor ama oradaki bir Türk'ün de UPTION uygulamasını yükleyip Türkiye'ye para gönderebilmesini istiyoruz. Türk Cumhuriyetleri ve Ortadoğu'da da küresel para transferi hacmini dijital ortama doğru yöneltme hedefimiz var. 2023'ün ilk çeyreğinden itibaren bu hedefleri hayata geçirmek istiyoruz.

İsterseniz son olarak UPTION Kart'tan da bahsedelim.

Kullanıcısına ne gibi avantajlar sunuyor?

UPTION ile müşterilerimizi hesap sahibi yapıp gelirlerini güvende tutarken, güvenle harcamaya yapabilecekleri bir ortam da sağlamak istedik. UPTION Kart'ı hem sanal hem de fiziki olarak sunuyoruz. Kısa sürede yoğun ilgi gören kartların kullanım alanını sürekli genişletiyoruz. Müşterilerimize yapıları harcamalardan cashback veya indirimler gibi avantajlar sunuyoruz.

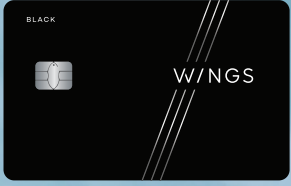
UPTION Kart'ın toplu ulaşım kullanımı yaygınlaşması için de çalışmalarımız sürüyor. Yine özellikle Türkiye'deki yabancılar, UPTION uygulaması ve kartlarıyla fatura ödeyebilecek, uçak bileti alabilecek. Dünya çapında geçerli olan UPTION kartlarla ATM'lerde para yatırıp çekmek de mümkün.

W/NGS

Kendi Çizgin

ONUN BİR ÇİZGİSİ VAR
HARCARKEN
İKİ KAT
MİL PUAN
KAZANIR

*Black Plus üyeleri için geçerlidir



Hemen Başvur

AKBANK

Akbank'ta 600.000 TL ve üzeri varlığı olan Wings müşterileri Black Plus programına dahildir. 2 kat Mil Puan Black Plus üyeleri için geçerlidir. Akbank programları değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylar wingscard.com.tr'de.

ELEKSE tüm markalarıyla yükselişte!

2022 yılında TOBB tarafından açıklanan “Türkiye’nin en hızlı büyüyen 100 şirketi” listesine 59’uncu sıradan giren Elekse, 2023 hedefini ilk 20 olarak belirledi. Elekse Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Kenan Güvenç, “Ödeme sektöründe her alanda sağladığımız hizmetlerle 2023 yılında finansın merkezi haline geleceğiz” diyor.

Elekse, 2022 yılına kadar Yetkili Vezne markasıyla temsilcilik ağı, Esnek POS markasıyla da B2B sanal POS temini şeklinde faaliyet gösteriyordu. Şirket bu yıl B2C çalışma modeline de geçiş yaptı ve Hoppa markasıyla cüzdandan hizmet vermeye başladı.

Tüm yazılımları inhouse olarak kendi bünyesinde geliştiren ve tamamen kendi öz sermayesiyle faaliyetlerine devam eden Elekse, yatırımcıların ilgi odağı haline gelmiş durumda...

Yüzde 309 büyüyen Esnek POS hız kesmiyor

Esnek POS markasıyla sanal POS hizmeti veren Elekse, 2023 yılı yaklaşırken yenilenen arayüzü ve marka imajıyla müşterilerinin işlerindeki finansal güvenlik ve kolaylık olmaktan fazlası haline gelerek iş sahiplerine yeni deneyim alanları sunuyor. Bu yıl yüzde 309 gibi rekor bir büyümeye imza atan Esnek POS, 2023 yılında da “İşimiz Gücümüz” diyecek.

Sanal POS’un yanına Android POS ve Cep POS uygulamalarını da ekleyen Elekse, 2023 yılı ciro hedefini ise 18 milyar TL olarak belirledi.

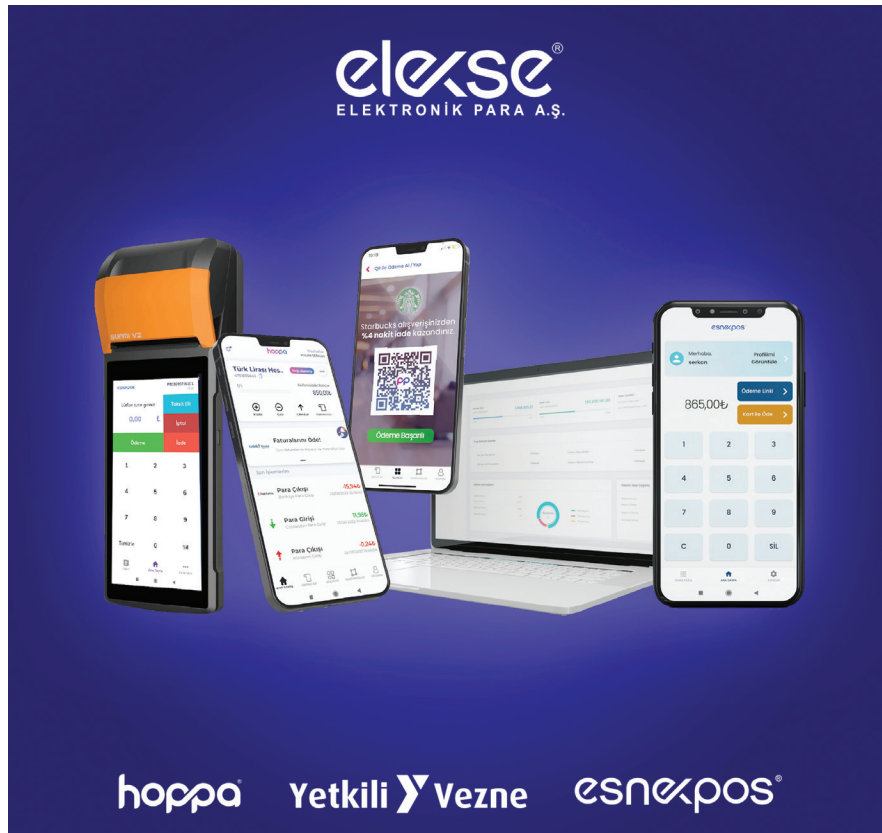
Yetkili Vezne sayısı 2000’e ulaşacak

Elekse, halen 1500’den fazla temsilcisiyle Türkiye’nin dört bir yanında müşterilerine fatura ödeme, yurt içi ve yurt dışı para transferi, kredi kartı borç ödemesi gibi işlemleri yapma imkanı sunuyor. Şirket, 2022 yılında Yetkili Vezne markasıyla yaptığı işlemlerde yüzde 170 büyümeye oranına ulaşarak kırılması zor bir başarıya daha imza attı. 2023 yılında da aynı oranda büyümeyi hedefleyen Elekse, 2 binin üzerinde temsilci sayısına ulaşmayı hedefliyor. Şirket, temsilcilere sunacağı ekstra ödeme hizmetleriyle aylık 1 milyon tekil müşterinin tüm ödeme işlemlerine aracılık etmeyi planlıyor.

500 bin kişi “Hoppa” diyecek!

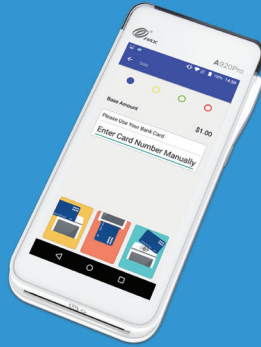
2021’de temeli atılan ve bir Elekse cüzdandan markası olan Hoppa, kullanıcıların tek bir uygulama üzerinden tüm finans işlemlerini yapmasını sağlıyor. Bu yılın üçüncü çeyreğinde kullanıcılarla buluşan Hoppa; 7/24 para transferi, fatura ödemeleri, oyun pin satışları, gift (hediyeye) kart satışları, QR ile ödeme ve yürüdükçe para kazanma (Adım Nakit) gibi özellikleriyle bir süper uygulama (super app) haline geldi. Kısa sürede ciddi bir kullanıcı sayısına ulaşan uygulama, 2023 yılında 500 bin indirme sayısı ve 1 milyar TL ciroya ulaşmayı hedefliyor.

40 binden fazla noktada yapılan harcamada nakit iade (cashback) veren Hoppa, bireysel/kurumsal tüm müşterilerinin her türlü ödeme ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor.





S920



A920Pro



D230

VUK 507 uyumlu PAX
POS terminalleri ile

İşinizi Geleceğe Taşıyın

PAX Türkiye'nin VUK 507 uyumlu POS terminalleri ile mevcut PAX parkurunuzu değiştirmeden mevzuata uyum sağlayın!

VUK 507 tebliğine tamamen uyumlu PAX EFT-POS terminalleri ile ihtiyacınız olan tüm çözümlere ulaşın. Üstelik bu hizmet, hem Linux hem de Android tabanlı terminallerde!



2023 yılında daha sık göreceğimiz fraud vakaları

2021 yılında faaliyet göstermeye başlayan ve geçen süre boyunca kendini tüm hedef sektörlerindeki başarısıyla kanıtlamış Formica'nın kurucusu ve CEO'su Özgür Oktan, geçtiğimiz yıllarda karşılaşılan ve 2023 yılında da görmeye devam edeceğimiz hatta çok daha fazlasına hazırlanmamız gereken fraud trendlerini bizlerle paylaştı: "2021 yılında Formica'nın faaliyete geçmesiyle birlikte gerek ödeme şirketlerinin gerek bankaların gerekse e-ticaret kuruluşlarının her gün karşılaştığı fraud vakalarını tespit etmek ve önlemek için her geçen gün daha fazla çalışıyoruz.

Bu süre zarfında karşılaştığımız birçok farklı fraud vakası oldu. Gözlemlerimiz ve bu süre içerisindeki çalışmalarımızdan yola çıkarak 2023 yılında daha sık gündeme geleceğini düşündüğümüz bazı fraud tipleri bulunuyor. Bunlardan ilki kupon ve indirim dolandırıcılığı oldu. 2022 yılında özellikle e-ticaret sektöründe fazlaca gözlemlediğimiz ve bu fraud tipinin önüne geçmek için farklı kurallar oluşturduğumuz kupon ve indirim dolandırıcılığıyla, ekonomik faktörlerin hızlıca değişmesinin de sebebiyle 2023 yılında çok daha fazla karşılaştığımızı öngörebiliyoruz. İndirim ve kupon dolandırıcılığını önlemek için Formica Risk Orkestrasyon Platformu'nda loyalty ve fraud altyapılarımızı ortak kullanarak bunu tespit eden ve önleyebilme imkanı sunan teknolojimizi kullanıyoruz. 2023 yılında daha çok göreceğimizi düşündüğümüz bir diğer fraud vakası da halihazırda oldukça popüler bir konu olan chargeback... Hem ödeme şirketlerini hem de pazaryerlerini ve tüccarları etkileyen ve 'satıcının kabusu' olarak adlandırabileceğimiz chargeback'ın geçen yıl kazanmış olduğu ivmeyi önümüzdeki yılda da katlayarak artıracığını öngörüyoruz.

PayPal'ın yapmış olduğu araştırmada, her 7 kişilik fraud ekibinin ortalama 4 üyesi chargeback konusuyla ilgilenmekte olduğunu görüyoruz. Böylesine insan ve zaman ihtiyacı olan bir vakada, en iyi savunma taktiği kompleks kuralları yazabildiğiniz ve doğru filtreleme yöntemi yapabildiğiniz fraud önleme teknolojisi kullanıyor.

2022 yılında görmeye alıştığımız BNPL (şimdi al, sonra öde) hizmeti ve bu hizmetten doğan BNPL fraud vakalarının 2023'te de oldukça artış göstereceğini öngörüyo-



Özgür Oktan / Formica CEO'su

rum. Mevcut durumda birçok firma bu hizmeti veriyor. Şirketlerin düşüncesi 'hem ciro yapabileceğiz hem de kredi dağıtabileceğiz' olurken, bununla birlikte ciddi bir dolandırıcılık artışı da yaşanıyor.

BNPL hizmetiyle iki türlü dolandırıcılığın arttığını söyleyebilirim. Bunlardan biri 'friendly fraud' adı altında geçerken diğeri de verilen kredinin tahsilatının yapılamaması oluyor. KYC yardımı önlemler alınmaya devam ederken, 2023 yılında yaşanmasını beklediğim artışla daha sofistike çözümler üretmek zorunda kalabiliriz. Deneyimlediğimiz fraud vakalarında, kişilerin seslerinin bile taklit edildiğini görüyoruz." ⊖



Güvenli, esnek, kazançlı Birikimli Kur Korumalı Mevduat Hesabı

Birikimleriniz avantajlı faiz oranı ile günlük değerlenir, vade sonu tarihinde otomatik olarak Kur Korumalı TL Hesabınıza aktarılır.
Böylelikle tasarruflarınız avantajlı faiz oranlarıyla değerine değer katar.

VakıfBank, daima seninle.



Hesabınızı
VakıfBank Mobil,
internet bankacılığı
ya da şubelerimizden
açabilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Finartz ile kullanıcı doğrulama sistemlerinde akıcı ve güvenilir 3D Secure 2 çözümleri

İnternet alışverişlerindeki sürecin uzamasına neden olan güçlü kimlik doğrulama sistemi nedeniyle dolandırıcılık oranlarında düşüş beklenirken, satış iptallerinde artış meydana geliyor. Finartz, 3D Secure 2 çözümleriyle güçlü kimlik doğrulama işlemini gerçekleştirirken pürüzsüz bir satın alma deneyimi sunarak satış iptallerinin önüne geçiyor...

Aralık 2021'de yayınlanan yönetmeliğe göre yeni kullanıcı doğrulama ve güvenlik gerekliliklerine eklemeler yapıldı. Avrupa'daki Ödeme Hizmetleri Direktifi düzenlemeleriyle uyumlu olma özelliği taşıyan yönetmelikte, var olan kanun maddeleri detaylandırıldı. Düzenlemeyle beraber finansal işlemlerde güçlü kimlik doğrulama yükümlülüklerine uyum sağlanması zorunlu hale geldi. Bu nedenle şirketlerin 3D Secure 2 geçişinde hızlı aksiyon alması gerekiyor. Mobilite ve çevrimiçi ödemelerin artmasıyla dolandırıcılık oranlarında da artış gözlemleniyor. Güçlü kimlik doğrulama sistemleri ise ödemelerin güvenliğinin artırılması konusunda devreye giriyor.

Bunun sonucu olarak elektronik ödemelerin güvenliğini artırmak ve internet alışverişlerinde iptallerin önüne geçmek için çok faktörlü kimlik doğrulamaları karşımıza çıkıyor. Bu yeni sistemle birlikte kullanıcıya akıcı bir satın alma deneyimi yaşatılması amaçlanıyor.

E-ticaret işlemlerinde son kullanıcı deneyiminin geliştirilmesi hedefleniyor

Güvenli ödeme işlemlerinin geçerliliği konusunda tek oto-



rite kuruluş EMVCo tarafından yenilenen 3D Secure 2, Ekim 2022 tarihi itibarıyla 3D Secure 1'in yerini aldı. Fiziksel alışverişlerimizde belli bir miktara kadar olan işlemlerde temassız ödeme seçeneğini kullanabiliyorken, e-ticaret işlemlerinin tümü için telefonumuza gelen tek kullanımlık şifreyle doğrulama yapmamız artık gerekmeyecek. 3D Secure 2 ile web, mobil ve IoT cihazları gibi farklı mecralardaki satın alma deneyiminin geliştirilmesi hedeflenirken, kimlik doğrulama işleminin de risk tabanlı olarak gerçekleşeceği ve yalnızca riskli görülen işlemlerin kimlik doğrulamasına tabi tutulacağı bir dönem başlıyor. Bunların yanı sıra kimlik doğrulama yöntemi kullanıcılar tarafından parmak izi veya bankacılık uygulamaları gibi seçenekler arasında seçilebilecek. Finartz, EMVCo tarafından sertifikalandırılan 3D Secure 2 çözümleri ile hem yeni güncellemeleri takip ederek hem de dijital ödemelerde güvenliği sağlayarak kullanıcıya kanunlara uyumlu bir satın alma deneyimi sağlıyor.



Cihan Demir / Finartz CEO'su

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

“Enqura mühendislerinin gücünü globalde göstermeye hazırız”

FinTek sektörünün teknoloji sağlayıcısı Enqura, 24 Kasım’da 8’inci yaşını kutladı. Bu 8 yıllık serüveni, Enqura CEO’su Metin Karabiber anlattı...

enqura

“8 yıl önce 24 Kasım’da ‘Enhanced Technologies’, ‘Qualified People’ ve ‘Rational Solutions’ vizyonu ile yola çıkıp şirketimizin adı da bu kavramlardan oluştu. Enqura olarak kurulduğumuz günden beri alanında yetkin mühendislerimiz tarafından geliştirilmiş yenilikçi teknoloji ürünlerimizi müşterilerimize sunuyor ve ihtiyaçlarına rasyonel çözümler getiriyoruz.

Yapay zeka ve blok zinciri teknolojileri kullanarak geliştirdiğimiz beş ana FinTek ürünümüzle aldığımız ödüller de emeklerimizin değerini kanıtıyor.

■ Uzaktan kimlik tespiti ürünümüz EnQualify; 22 müşterisi, yüzde 99’un üzerinde yapay zeka ile TC kimlik kartı ve yüz doğrulama başarısı ve bankacılık sektör ortalamalarının neredeyse 3 katı başarılı hesap açılışı oranıyla gururumuz oldu. Bankalar, e-para ve ödeme kuruluşları, aracı kurumlar, finansman şirketleri, tasarruf finansman ve kripto para şirketlerinde kullanılmaya başladı.

■ EnSecure, “kur ve unut” olarak tariflenebilecek sıfır sorun gücü ve akıl almaz fiyat performans önerisiyle 20 müşteriye ulaştı ve son 2 yılın en çok tercih edilen Soft OTP tabanlı çok faktörlü kimlik doğrulama ve mobil cihaz güvenliği ürünü oldu.

■ EnWallet, portföyüne yeni referanslar eklerken açık bankacılık ve servis bankacılığı modeliyle bankalar ve Fin-

Tek’lerin kuracağı iş birliklerinde anahtar bir rol üstlenmeyi ve elektronik para çözümlerinin yanında tüketicilere tüm bankaları da içinde barındıran bir dijital cüzdan sunmayı vaat ediyor.

■ EnNovate; bankalar, FinTek’ler, finansman şirketleri, faktoring ve sigorta şirketlerinin dijital dönüşümünde yapay zeka destekli mobil ve web uygulamaları ile bize yeni müşteriler kazandırdı.

■ EnConnect, dünyada WhatsApp, telegram gibi kamuya açık chat (sohbet) uygulamalarını kullanan bankalara milyar dolar ceza kesilince, bir kez daha yapay zeka destekli kurumsal bir chat uygulamasının ne kadar önemli olduğunu gösterdi ve çok değerli şirketler tarafından talep edildi. Ürünlerimiz, bu yıl düzenledi-



Metin Karabiber / Enqura CEO’su

ğimiz müşteri memnuniyet anketinde ‘yenilikçi’, ‘uyumlu’, ‘güvenli’, ‘kaliteli’, ‘esnek’, ‘hızlı’ kelimeleriyle tanımlandı. 8 yıl boyunca en büyük değerimiz olan ekibimiz, başarılarımızda en önemli paya sahip. Çalışanlarımız, ilk günümüzden beri Enqura’da kurmayı hedeflediğimiz samimi, saygılı, sinerjik, çözüm odaklı ve sürekli gelişimi destekleyen çalışma ortamının mimarı oldu.

‘Artık yatırım alma zamanı’

8’inci yaşını dolduran Enqura’mız yepyeni bir döneme adım atıyor. Şimdi global bir şirket olma zamanı. Eylül ayında İngiltere ofisimizi açarak ilk adımı attık. Yurt dışı satış ve pazarlama ekiplerimiz görevlerine başladı bile. Stratejik ortaklıklarımızla birlikte Avrupa, Türk Cumhuriyetleri ve Körfez ülkelerinde ‘dijital kimlik’ konu başlığında öncü olmak üzere koşmaya başlıyoruz.

Globalleşme sürecinde ihtiyacımız olan desteği alabilmek için kısa süre önce başladığımız görüşmelerimizde potansiyel yatırımcılarımızın, bu noktaya hiç yatırım almadan gelebilmemize şaşırarak birlikte, geliştirdiğimiz ürünlerin global piyasalardaki milyar dolarlık değeri karşısında heyecanımızı paylaştıklarını hissediyoruz.

Enqura’nın yeni yaşının bize olduğu kadar ülkemize de hayırlı olmasını diliyorum. Üstün teknoloji ürünlerimizi geliştiren mühendislerimizin gücünü tüm dünyaya göstermek için bizler hazırız.



Maximiles Black ile başka bir dünya sizi bekliyor



Yüksek mil kazandıran Maximiles Black'e İşCep'ten başvurun, size özel ayrıcalıklardan yararlanın!



Restoran ödemelerinizde
%20 indirim



Otel ödemelerinizde
%5 indirim



Otopark ödemelerinizde
%50 indirim

maximiles
BLACK

Hemen
başvurun:



Detaylı bilgi:
www.maximiles.com.tr



Maximiles Black ile tek seferde yapılan 5.000 TL ve üzeri otel ödemelerinizde %5, 500 TL ve üzeri restoran ödemelerinizde %10, 1.000 TL ve üzeri restoran ödemelerinizde %20 indirim, 50 TL ve üzeri otopark ödemelerinizde ise %50 indirim sunulmaktadır. Restoran ve otel ödemelerinizde ayrı ayrı işlem başına en fazla 1.000 TL, kampanya süresi boyunca ise aylık en fazla 2.500 TL kazanılabilir. Otopark ödemelerinde ise işlem başına ve kampanya süresi boyunca aylık en fazla 500 TL indirim kazanılabilir.



Kurumsal verinin güvenle saklanması mümkün mü? Veri ihlallerini önlemenin yöntemleri neler? Procenne, önemli noktalara değindi...

Sirketler ve devlet kurumları için en büyük tehditlerin başında veri ihlali geliyor. Veri ihlalleri büyük maddi kayıplara neden olmanın yanı sıra kurumsal imaj açısından da ciddi sorunlar yaratıyor. İş dünyasının kayda değer bölümünün dijital dönüşüme ve onun gereklerine entegre olmasıyla veri kullanımına dair birçok husus çarpıcı şekilde önem kazandı. İş akışlarında veri ve veriye dayanan çalışma şekillerinin ön plana çıkması sonucunda ise dijital güvenlik sorunları daha kritik hale geldi.

Dijital güvenlik alanında faaliyet gösteren Procenne, kurumsal verilerin saklanması ve ihlallerin önüne geçilmesi için atılması gerekli adımları ve yapılabilecekleri açıkladı...

Veri ihlali nedir?

Veri ihlali, dijital bir ortamda barındırılan verinin illegal yollar ya da çeşitli zafiyetlerden yararlanılarak yetkisiz ya da kötü niyetli kişilerin eline geçmesi anlamına geliyor. İhlal edilen ya da sızdırılan bu veriler kurumların stratejik verileri olduğu gibi bireylere ait kimlik ya da finansal veriler de olabiliyor. Tüm bu verilerin yetkisiz ya da kötü niyetli kişilerin eline geçmesi hem kurumlar hem de bireyler için son derece olumsuz sonuçlar doğurabiliyor.

Veri ihlali nasıl engellenir?

Tüm bu olumsuz sonuçları veya riskleri bertaraf edebilmek, en kötü ihtimalle asgari düzeye indirebilmek mümkün. Söz konusu veri ihlalleri ve sızıntılarının önüne geçmek için temelde atılması gereken bazı adımlar var. Atılacak adımlar arasında insan faktörünün önemsenmesi, ağ trafiğinin takip edilmesi, yazılımsal ve donanımsal güvenlik önlemlerinin alınması gibi başlıkları saymak mümkün.

İnsan faktörü önemsenmeli

Veri ihlali ya da sızıntısını önlemekteki ilk adım, şirket çalışanlarını ve son kullanıcıları bilinçlendirmektir. Burada dijital güvenlik farkındalıklarının artırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalı. Her kurum özelinde hangi kurumsal veri tehditleriyle karşılaşabileceğine dair eğitimler düzenlenmeli, olası bir risk karşısında nasıl davranılması



gerektiği planlanmalı. Bu planlamalar çeşitli senaryolar oluşturularak bir vaka analizi şeklinde yapılabilir. Kurumsal e-postaların yanlışlıkla başka kişi ya da kurumlara gönderilmesi, kurumsal cihazların ya da evrakların kaybedilmesi en sık karşılaşılan insan hatası kaynaklı veri ihlali örnekleri arasında. Verilen eğitimler periyodik olarak tekrarlanarak pekiştirilmesi sağlanmalı.

İnsan faktörüne dair önemli bir nokta da erişimde yetkilerin tanımlanmasıdır. Kurumda çalışan bireylerin işleriyle ilgili yetkileri net olarak tanımlandığında olası yetkisiz erişim ihtimali en aza indirilmiş olur, yetkisiz bir erişim girişimi kolaylıkla tespit edilebilir.

Kritik veriler tanımlanmalı

Kurumların barındırdıkları verileri sınıflandırması son derece önemli olan bir diğer adımdır. Kurumların barındırdığı verilerin bir kısmı son derece önemli ve gizlilik oranı yüksekken, bir kısmının önem derecesi ve gizlilik sınıfı daha düşük olabilir. Tüm bu sınıflandırmaların yapılması, sonraki adımlarda atılacak adımların belirlenmesi ve gerekli önlemlerin alınması için gereklidir.

Ağ trafiği takip edilmeli

Kurumsal ağların gerçek zamanlı izlenmesi, hem mevcut düzenin haritalanması hem de olası zafiyetlerin tespit edilmesi için önemlidir. Unutulmamalı ki bir siber saldırı öncesi korsanlar (hacker), ilgili ağlar için uzun süre keşif takibi yapıyor. Bu tür durumlarla karşılaşmamak adına kurumsal ağ trafiği gerçek zamanlı olarak kesintisiz takip edilmelidir.

Tehditler tespit edilmeli, izlenmeli ve çözüm aranmalı

Bir veri güvenliği tehdidiyle karşılaşıldığında bu tehdit izlenmeli ve analiz edilmelidir. Yapılan analiz sonucu tehdit seviyesi düşük dahi çıksa dikkate alınmalı ve gerekli önlemler/çözümler uygulanmalıdır.

Ağ ve uygulama güvenliği alınmalı

Tehditleri en başarılı bertaraf etme yöntemi her zaman en güncel güvenlik önlemleri almaktır. Kurumsal ağlar ve uygulamalar için gerekli tüm güvenlik önlemleri (tespit etme, önleme, tepki gösterme) alınıp uygulanmalı ve sürekli güncellemeler yapılmalıdır. Bu şekilde bir yaklaşım olası bir riskle karşılaşılması halinde hızlıca tepki verme imkânı taniyacaktır.

Procenne tarafından geliştirilen EndCrypt mobil uygulama güvenliği, mobil uygulama geliştiricilerin uygulama geliştirme esnasında veri güvenliğini sağlamak amacıyla kullanılacak yazılım geliştirme kütlerine bir örnek olarak verilebilir. Uygulama geliştirme sürecinde EndCrypt'in kullanılmasıyla olası risklere karşı önlem alınabilir, olası ihlal girişimleri karşısında tespit etme, önleme ve tepki gösterme yetenekleriyle ihlalin önüne geçilmiş olur.

Veri sızıntısı engelleme çözümleri kullanılmalı

Veri sızıntısı engelleme (DLP – Data Loss Prevention) çözümlerini her kurumun kullanması gerekir. Kurumların barındırdığı verilere ve kurumsal tercihler bağlı ola-



rak en uygun çözüm tercih edilmeli ve kullanılmalıdır. Örnek vermek gerekirse, hassas verileri barındıran bir kurum, bu verileri saklamak için çeşitli şifreleme yazılım ve donanımları kullanmalıdır.

Procenne tarafından üretilen ProCrypt HSM ve bulut HSM hizmeti, hassas verilerin şifrelenmesi, bu şifrelerin saklanması ve çözülmesi için kullanılan bir donanımsal güvenlik modülüdür. Bu ürün sayesinde hassas veriler donanımsal olarak şifrelenir ve olası yetkisiz erişim denemelerine karşı korunur.

Acil durum planı yapılmalı

Günlük hayatın her anında olduğu gibi kurumsal hayatta da acil durum planları olmalı. Bu acil durum planlarından biri de veri güvenliğine yönelik. Veri ihlali ya da sızıntısı durumunda yapılacaklara dair oluşturulan bir acil durum planı uygulandığında olası risk karşısında nasıl davranılması, neler yapılması gerektiği tanımlanarak söz konusu riskin bertaraf edilmesi kolaylaşacak ve hızlanacaktır.



MAXIMUM'un Pazarama'sı take off hazırlığında

Türkiye İş Bankası'nın süper uygulaması Pazarama, 1.5 yılda 2.5 milyona yakın kayıtlı kullanıcıya ulaştı. Bu ekosistemde gerçekleşen aylık ciro 300 milyon TL'yi geçti. Pazarama'nın konumlandığı Maximum Mobil'in 2017 sonunda 1.5 milyon olan indirme sayısı ise Ekim 2022 itibarıyla 9.7 milyonu buldu. Maximum Mobil'den gerçekleşen yıllık işlem hacmi de 9.5 milyar TL'ye ulaştı...



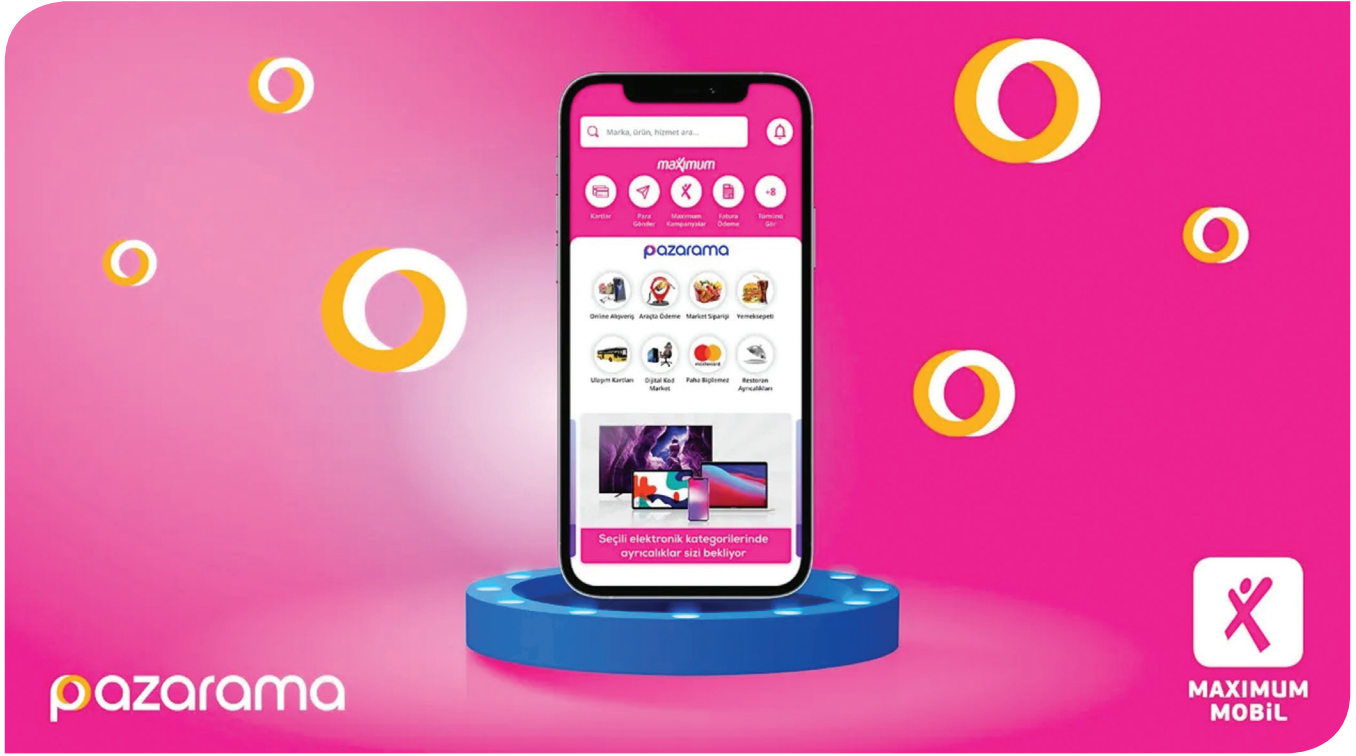
Serkan Uğraş Kaygalak / Pazarama Genel Müdürü

Pek çok hizmeti tek çatı altında kullanıma sunan süper uygulamalara (süper app) ilgi her geçen gün artıyor. Geçen sayımızda, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin dünya çapında model olabilecek "İstanbul Senin" süper uygulamasını tanıtmıştık. Ozan Elektronik Para tarafından hayata geçirilen Ozan SuperApp'in kullanıcılarına sunduğu avantajları da şirketin CEO'su Ömer Suner ile konuşmuştuk.

Bu sayımıza ise bir banka süper uygulaması olan Pazarama'yı konuk ediyoruz. Türkiye İş Bankası bünyesinde hayata geçirilen bu süper uygulama hakkında merak edilenleri Pazarama Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak'a sorduk...

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

Süper uygulama fikri Pazarama'dan önce, İş Bankası'nda kartlı ödeme sistemleri bölüm müdürü olarak görev yaparken 2017 yılında hayata geçirdiğimiz Maximum Mobil uygulamasıyla ortaya çıkmıştı. Maximum Mobil'i tasarlarken müşterilerin sadece kredi kartı işlemleri yapabilecekleri bir uygulama çıkarmak yerine, bu platformu bir ekosistem bakışıyla ele alarak kullanıcıların günlük hayatlarının her anında yanında olacak finansal hizmetler ve servisler sunmayı amaçladık. Bu doğrultuda uygulama ilk açıldığında içerisinde yer alan araçtan inmeden akaryakıt ödemesi yapma ve sinema bileti alma özelliklerinin yanına daha sonra yemek siparişi verme, ulaşım kartı yüklemeye, uçak bileti alma, restoranlarda indirimden faydalanma, online market siparişi verme, dijital eğlence kodu alma gibi çok çeşitli özellikleri de ekledik.



2020 yılına geldiğimizde ise “Gördüm Aldım” ismini verdiğimiz yeni servismizle online alışveriş deneyimini Maximum Mobil içerisinde kullanıcılarımıza sunduk. Oldukça ilgi gören bu deneyimi kullanıcılar için pürüzsüz bir hale getirebilmek ve e-ticaret sektöründeki rekabete ayak uydurabilmek adına online alışveriş servismizi şirketleştirerek Pazarama’yı hayata geçirdik.

Dünyaya ve özellikle de Uzakdoğu’ya baktığımızda Wechat, Alipay, Gojek, Grab gibi tek bir faydaya hizmet etme amacıyla kurulan fakat sonrasında pek çok hizmeti de bünyesine katarak hızla büyüyen birçok başarılı süper uygulama görüyoruz. Hem bu firmaların gelişimini inceleyerek hem de Türkiye’deki kullanıcıların en çok faydalanacakları hizmetleri göz önünde bulundurarak Pazarama’yı geliştirmeye devam ediyoruz. Üstelik Pazarama ekosistemini çok yakında zamanda ayrı bir süper uygulama olarak da hayata geçirmiş durumdayız.

Pazarama süper uygulaması bünyesinde hangi özellikler var? Bunlar kullanıcılarına ne gibi fayda ve avantajlar sağlıyor?

Mevcut durumda kullanıcılar, Maximum Mobil içerisindeki Pazarama ekosisteminde online alışveriş yapmanın yanı sıra market siparişi verme, araçtan inmeden akaryakıt alma, uçak bileti alma, otel rezervasyonu yapma ve ulaşım kartlarına yükleme yapma gibi özelliklerden yararlanabiliyor. Bu özellikleri Pazarama uygulamasında da çok yakında zamanda kullanıcılarımıza sunacağız.

Güncel veriler eşliğinde Pazarama’nın ulaştığı seviyeyi öğrenebilir miyiz?

Maximum Mobil olarak baktığımızda 2017 sonunda 1.5 milyon olan indirme sayısının Ekim 2022 itibarıyla 9.7 milyona ulaştığını görüyoruz. Yine Maximum Mobil’den gerçekleşen yıllık işlem hacmi de 9.5 milyar TL’ye yük-

seldi. 2021 yılının haziran ayında açılan Pazarama tarafında da 2.4 milyon kayıtlı müşteriye ulaştığımızı söyleyebilirim. Pazarama ekosisteminden gerçekleşen aylık ciro hacmi ise 300 milyon TL’yi geçti.

Önümüzdeki dönemde yeni alanlar, yenilikler, geliştirmeler olacak mı?

Önümüzdeki dönemde Pazarama’ya kullanıcılarını daha da memnun edecek özellikler ve servisler eklemeye devam edeceğiz. Tatil dikeyimizde araç kiralama ve otobüs bileti satışına başlayacağız. Grup şirketlerimizle birlikte sağlık, sigorta gibi alanlarda geliştireceğimiz projeler olacak.

Önümüzdeki dönemde Pazarama ekosisteminde araç kiralama ve otobüs bileti satışı da başlayacak. İş Bankası grup şirketleriyle birlikte sağlık, sigorta gibi alanlarda farklı projeler de geliştirilecek...

Süper uygulamaların geleceğini değerlendirebilir misiniz?

Metaverse gibi oluşumlarla bir etkileşim söz konusu olabilir mi?

Metaverse’te yer almanın değerli olduğunu düşünmekle birlikte henüz bu alanın teknolojik anlamda yeteri kadar gelişmediğini görüyoruz. Diğer yandan, daha kullanıcı dostu bir deneyim sunulduğu noktada ise bu mecrada olmak daha doğru görünüyor. Metaverse oluşumunu teknolojinin elverdiği imkanlarla değiştirip dönüştürerek farklı deneyimlerle daha cazip hale getirmek, süper uygulamalar açısından önümüzdeki dönemde karşılaşılabilecek en önemli rekabet alanı olacak gibi duruyor.

Rubikpara, ödeme dünyasının “zeka küpü” olma iddiasında

Yüzde 100 Fuzul Holding iştiraki olarak kurulan Rubikpara, ödeme ve elektronik para sektörüne iddialı bir giriş yaptı. Şirketin bireysel müşterileri, dijital cüzdanları aracılığıyla para yatırma, para transferi, fatura ödeme gibi işlemlerini yapıp yatırımlarını yönetebilecek. Kurumsal müşterilerse sanal POS, mobil POS, bayi ve alt bayi ödemeleri, yatırım işlemleri gibi hizmetlerden yararlanabilecek...

E. ESİN GEDİK

Merkez Bankası'nın Ağustos 2022 itibarıyla 16 şirkete lisans vermesiyle birlikte Türkiye'de yasal elektronik para kuruluşu sayısı 42'ye, ödeme hizmetleri şirketi sayısı ise 30'a ulaştı. Son verilen lisanslar arasında oldukça dikkat çekici şirketler var. Kimi farklı alanlardaki faaliyetleriyle kamuoyunun yakından tanıdığı isimler, kimi de sektöre yeni girenler... Bunlardan Rubik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri (Rubikpara), Fuzul Ev ve Fuzul Oto markalarıyla tanınan Fuzul Holding bünyesinde faaliyet gösteriyor. 50 milyon TL ödenmiş sermayeye sahip olan Rubikpara, şimdilik 15 çalışana sahip.

Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, hem bireysel hem de kurumsal kullanıcılara yönelik ürün ve hizmet sunacaklarını söylüyor. Akbal, “Bireysel kullanıcılarımız, dijital cüzdanları aracılığıyla para yatırma, para transferi, fatura ödeme gibi işlemlerini yapabilecek yatırımları için hizmet alabilecek. Kurumsal müşterilerimiz ise sanal POS, mobil POS, bayi ve alt bayi ödemeleri, yatırım servisleri gibi ürünlerimizden yararlanabilecek” diyor.

Akbal, Rubikpara'nın sektöre giriş nedenini de şöyle anlatıyor: “Türkiye'de özellikle kurumsal müşterilere yönelik çeşitli ürünler, farklı firmalar tarafından sunuluyor. Ancak müşterilerin ürün ve hizmetlere her zaman kolay ulaşamadığını gördük. Öte yandan altyapının esnek, akışların da anlaşılır olmaması sektörde karşılaşılan bir diğer problem. Bu noktada Rubikpara olarak bireysel kullanıcılarımızın yanı sıra özellikle kurumsal kullanıcılarımızın hem tahsilat hem de ödemelerle ilgili tüm işlemlerini kolayca tek bir ekrandan takip edip yönetebilmesini sağlayacağız.”

Orta vadeli hedef yurt dışına açılmak

Rubikpara da sektördeki birçok rakibi gibi yurt dışına açılmayı planlıyor. Yusuf Akbal, bu konuda izleyecekleri stratejiyi şöyle özetliyor:

“Öncelikli hedefimiz bu sektörde kalıcı olmak. Türkiye'de gücümüzü ortaya koyduktan sonra başta Avrupa ve Türk



Yusuf Akbal / Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı

Cumhuriyetleri olmak üzere yurt dışında da ürünlerimizi piyasaya sunma ve kullandırma hedefimiz var. Şirketimizin stratejileri ve pazardaki beklentiler paralelinde ilerleyen dönemde satın alma ya da stratejik ortaklık kurma gibi düşüncelerimiz de olabilir.”

“Yeni oyuncular sisteme dahil olacak”

Türkiye'de finansal hizmetlerin farklı kişi ve kurumların hayatına her gün daha fazla dokunduğunu hatırlatan Akbal, bu noktada beklentilerin de arttığına işaret ediyor. Akbal'a göre işini iyi yapan, kullanıcının kolayca erişebileceği ürün ve hizmetleri sunan firmalar rekabette daha avantajlı olacak. Türkiye'de hâlâ yeni FinTek'lere ihtiyaç olduğunu düşünen Akbal, önümüzdeki dönemde yeni oyuncuların sisteme dahil olacağını öngörüyor. ☹

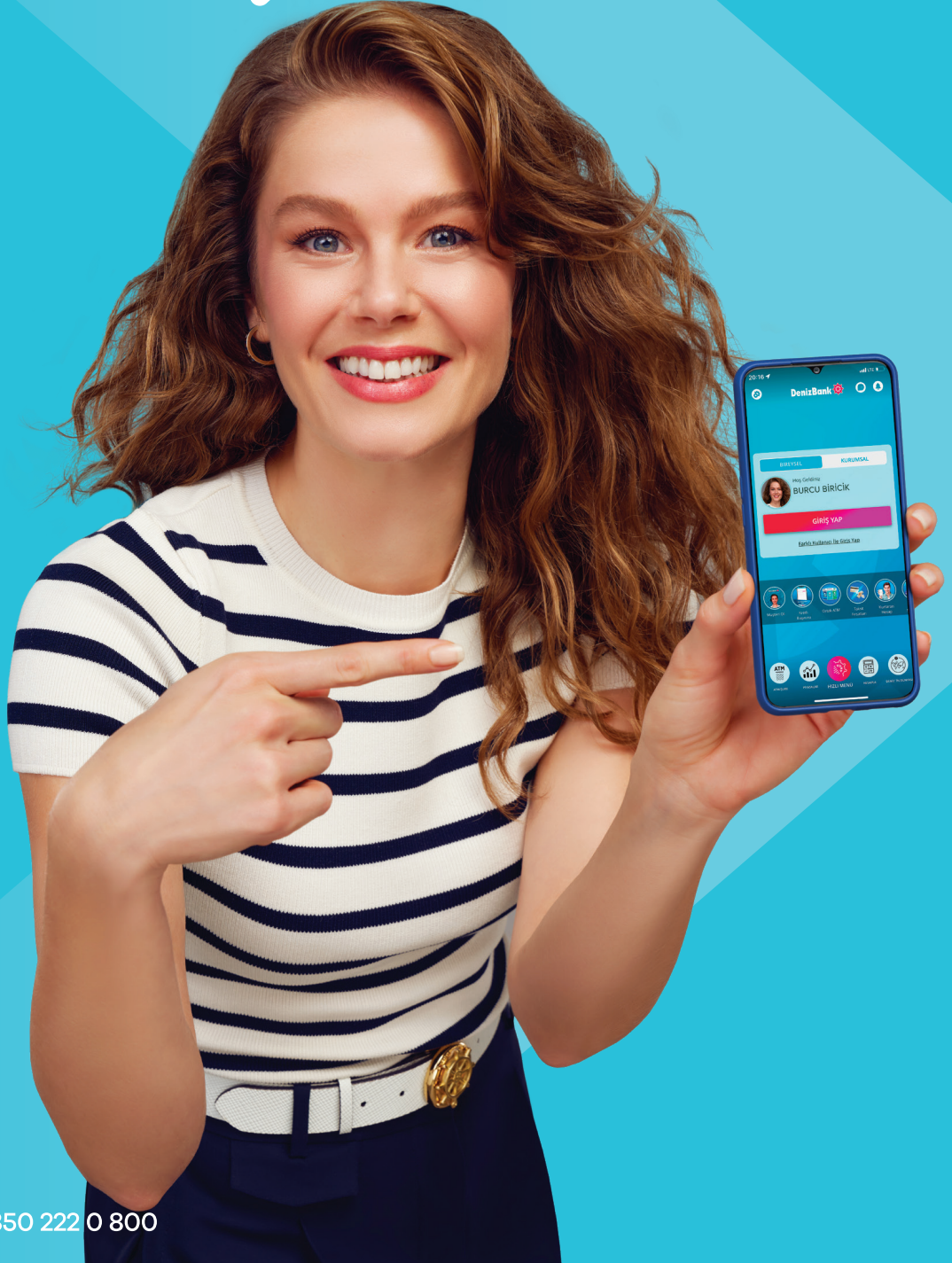
rubikpara

Geride kalma, ileriye geç.

İlerisi Deniz >



MobilDeniz'i
İndir



denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Deniz >

DenizBank

“STARTUP”ları ucuz iş yaptırma aracı olarak görmeyelim”

4 yıl önce, deyim yerindeyse “1 masa 2 sandalye” işe başlayan tech4pay, kısa sürede yerli yabancı çok sayıda şirkete hizmet verir hale geldi.

Temel ödeme çözümleri, processing hizmetleri ve ödeme donanım ürünleri sağlayan şirketin kurucusu Veysel Kingir ile bu hızlı ve çevik startup’ın kuruluş öyküsünün yanı sıra Türkiye startup ekosistemindeki gelişmeleri konuştuk...



Veysel Kingir / tech4pay CEO’su

E. ESİN GEDİK

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

Kocaeli Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünü 2006 yılında birincilikle tamamladım. Sonrasında İTÜ’de aynı dalda yüksek lisans yaptım. 2005’te son sınıfta henüz öğrenciyken, bankalara ödeme sistemleri alanında çözüm geliştiren bir şirkete iş hayatına atıldım. Ödeme dünyasıyla bu şekilde tanıştım ve FinTek şirketleri ağırlıklı olmak üzere bankalarda da çalıştım. Sürekli gelişim, değişim ve yenilik içerisinde olmaya özen gösterdim. Ulusal ve uluslararası alanda Avrupa’da ödeme teknolojileri alanında ilk beşe girebilecekler de dahil birçok dönüşüm projesinde görev aldım. Ödeme otoritelerinin regülasyonlarına tabi olarak yazılım geliştirip sertifikasyon süreçlerinde yer alarak deneyim kazandım.

tech4pay’in kuruluş hikayesini de anlatır mısınız? Fikir nasıl ortaya çıktı ve şirketleşme sürecinde neler yaşadınız?

Yıllarca ödeme sistemleri ekosisteminde yer almanın getirdiği bilgi birikimini yeni bir girişime dönüştürme fikri uzun süredir aklımızdaydı. Değişen ve büyümekte olan bir sektör ve biz bu alanlarda yıllarca çalışmıştık. Sorunları, eksikleri, iyileştirme gereksinimleri ve yapılabilecekleri çok iyi biliyorduk. Kalite odaklı anlayışımız ve getireceğimiz yeniliklerle birlikte yaptığımız işte birkaç adım öne geçebileceğimizi düşündük. Yurt içi ve dışında yer aldığımız projelerde kazandığımız başarılı referanslar ve bu referansların bizim şirketleşme sürecimizden haberdar olup bizi tercih etmesiyle birlikte büyüme sürecimiz de başlamış oldu.

Uzmanı olduğum FinTek alanında danışmanlık vermek üzere 2018 yılında faaliyete başladık. İlerleyen yıllarda iki mühendis arkadaşımın da katılımıyla birlikte faaliyet alanlarımızı çeşitlendirdik ve danışmanlık olarak başladığımız yolculuğumuz ürün ve hizmetlerle birlikte genişlemiş oldu. Bu sektörde uzun yıllar çalışmış ve bu ekosistemde büyük deneyim kazanmış ekibimizle ödeme sistemlerinin birçok alanın-

da aktif olarak çalışıyoruz. Sektördeki gereksinimleri, müşteri beklentilerini ve tüketici alışkanlıklarını gözlemleyerek, bu doğrultuda ihtiyaçlara en verimli çözümleri üretme hedefiyle ilerliyoruz. Bankacılık, telekom, ödeme servis sağlayıcıları, e para kuruluşları, kişiselleştirme büroları, kamu, ulaşım ve perakende sektörlerine, lisanslama veya dış hizmet modeliyle, başta kart yazılım paketi, dijital ödeme çözümleri, EMV çözümleri ve güvenli donanım hizmetleri olmak üzere finansal ödeme teknolojileri alanında yeni nesil çözümler sunuyoruz.

Kuruluşundan bu yana şirketiniz nasıl bir performans sergiledi?

Genç ve dinamik bir kadroyuz. 8 kişilik küçük ama dev bir ekibimiz var. Danışmanlık hizmeti vererek başladığımız hizmetimiz, yazılım ve ürün geliştirme desteği de eklenince arttı. Bu da doğal olarak referanslarımızı artırdı. Şu anda Türkiye ve yurt dışına hizmet veriyoruz. Müşterilerin bizi seçme özgürlüğü kadar, biz de müşteri seçiminde titiz davranıyoruz. Sektör nitelikli insan kaynağıyla çalışmak istiyor. Bizim de en güçlü kasımız bu. Danışan, ürünlerle ilgili demo isteyen şirketler her geçen gün artıyor. İhtiyaçlar doğrultusunda sağlıklı ve nitelikli büyümeyi hedefliyoruz. Yaptığımız işlerde uluslararası arenada marka adımızı duyurmak istiyoruz.

tech4pay'in plan ve hedeflerini paylaşabilir misiniz?

Kurulduğumuz günden bu yana hedefimiz, küresel ölçekte finansal teknolojilere öncülük eden bir firma olmak. Bunu yaparken de önceliğimiz teknolojinin merkezinde kalmak ve bilgiyi erişilebilir kılmak.

İlk etapta ürünlerimizin uluslararası standartlarda, kaliteli, bakımı kolay, müşteri memnuniyeti ve güvenini kazanmış bir nitelikte olması önemli. Akabinde hedeflediğimiz noktaya yürürken çalışanlarımızın daha yetkin hale gelmesini, kariyer gelişmelerini sağlayabilmelerini, belirli bir kalite ve standartta çıktı üretebilmelerini, iş etiğini doğru öğrenebilmelerini istiyoruz. Mutlu ve huzurlu bir çalışma ortamını yakalamaları ve yaşama faydalı bireyler olabilmeleri gözettiğimiz önemli faktörler. Uzun vadede ise hedefimiz Türkiye ve dünyada finansal teknolojiler alanındaki varlığımızı güçlendirerek global bir marka olmak.

İlk sermayenizi nasıl temin ettiniz, yıllar içinde yatırım aldınız mı?

Şirketleşme yolunda ilk sermayemiz "kendimiz" oldu diyebiliriz. Bugüne kadar edindiğimiz tecrübe ve bilgi birikimi de sermayemizin temelini oluşturdu. İş gücümüzün bir kısmıyla danışmanlık hizmeti verirken bir kısmıyla şirketimizin yeni ürün geliştirmesi ve büyümesi için çalıştık. Bu şekilde bir yandan sermayemizi temin ederken bir yandan da ürünlerimizi geliştiriyorduk.

Yaptığımız işin bir hikayesi de olsun istedik. Bu yüzden ilk etapta yatırım almayı tercih etmedik. Şirket temelleri oluşup belli bir seviyeye geldikten sonra büyümemize hız kazandırmak için ilerleyen dönemde oluşan şartlarla birlikte yatırım almayı düşünüyoruz.

Sizce Türkiye'de startup olmanın zorlukları ve kolaylıkları neler?

Türkiye'de startup olmanın birçok zorluğu var. Özellikle star-

tup'larla çalışan kurumların, bizleri destekleme alışkanlığı pek yok. Genel, işi ederinin çok altında, ucuz bütçelerle kapatıp maliyeti düşürme yaklaşımında. Maliyet etkin bir çözüm elde etmek istemeleri elbette doğal. Ancak bunu yaparken startup'ların da haklarını korumaları, büyümesini desteklemeleri gerekir. Ancak bu şekilde sağlıklı bir ekosistem yaratabiliriz. Startup'ların değişimlere lokomotiflik ettiği unutulmayıp onları küçültecek hamleler yapılmamalı.

Öte yandan startup'ların başvuracağı birçok teşvik var. Hizmet almada da bazı kolaylıklar sağlanıyor. Tanıtım anlamında sizler gibi bize yer veren platformlar da mevcut. Bu vesileyle teşekkürlerimi iletiyorum.

Siz en çok hangi alanlarda zorlandınız?

Bizi en çok zorlayan, yaptığımız işin büyük ölçekli olması. Sektörde büyük hacim kaplayacak ürünlerimiz mevcut ve önümüze bir startup'ın bu işi nasıl yürüteceği, nasıl planlayacağı gibi konular geliyor. Ancak biz alanında birçok küresel projeye başarıyla imza atmış ekibimizle birlikte, geliştirme ve bakımı kolaylaştıran ödeme altyapılarımızla verimli bir süreç sergiliyoruz.

"BÜTÇENİZİ VE MÜŞTERİ PORTFÖYÜNÜZÜ İYİ BELİRLEYİN"

Veysel Kınır'ın startup kuracaklara önerileri ise şöyle:

"Öncelikle girişimci bir ruha sahip olmalısınız. Altyapınızı iyi planlamalı, etik değerlere önem vermelisiniz. Temel ne kadar sağlam olursa üzerine inşa edilenler de bir o kadar sağlıklı olur. Biraz bütçe ve müşteri portföylerini de iyi belirlemek gerekiyor. Birden fazla projeye eş zamanlı olarak ağırlık vermelisiniz. Periyodik olarak büyümeli, gelişim aşamalarınızı gözden geçirip firma iletişim faaliyetlerini de önemsemelisiniz."

tech4pay ÜRÜN VE HİZMETLERİ

Temel ödeme çözümleri

- Issuing (kart çıkarma)
- Acquiring (kart hizmeti edinim)
- E-ticaret çözümleri
- EMV etkinleştirme
- Dijital ödeme kabulü

Processing hizmetleri

- Issuing
- Acquiring
- Ödeme geçişi / sanal POS
- EMV transit yönetimi
- Dijital ödeme kabulü
- Güvenli mobil ödeme platformu
- Danışmanlık

Güvenli ödeme donanım ürünleri

- HSM
- Kart kişiselleştirme
- Uzaktan izleme ve yönetim
- Ödeme terminali yazılımları



tech4pay®

PSM AWARDS 2022

için kısa liste belirlendi!

Bankalar, FinTek'ler, ödeme ve elektronik para kuruluşları, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerin yarıştığı **PSM AWARDS**'ta sona yaklaşıldı. Geçen yıla göre yüzde 19 artışla 400'e yakın ödül adayının yarıştığı programda ikinci değerlendirme turu tamamlandı ve kısa liste belli oldu.



Bankalar, FinTek'ler, ödeme ve elektronik para kuruluşları, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerin yarıştığı PSM AWARDS'ta sona yaklaşıldı. Geçen yıla göre yüzde 19 artışla 400'e yakın ödül adayının yarıştığı programda ikinci değerlendirme turu tamamlandı ve kısa liste belli oldu.

Jüri ikinci değerlendirmeyi tamamladı

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 Canko ile Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat'ın değerlendirmeleriyle son tura geçen 107 ödül adayı proje Altın, Gümüş ve Bronz PSM için yarışacak.

Evet, PSM AWARDS bu yıl da başvuru rekoru kırdı. Jüri eleme yaparken önceki yıllara göre biraz daha fazla yoruldu. 22 Kasım'da buluşan ve sonuçları değerlendiren jüri üyelerimizin izlenimlerini öğrenmek için kendilerine şu soruları yönelttik:

- **Salgın, savaş ve ekonomik krizlere rağmen FinTek eksenini etrafındaki sektörlerin dinamizmini neye bağlıyorsunuz?**
- **Başvuruların içeriği doğrultusunda, sizce sektörde öne çıkan trendler neler oldu?**

İŞTE YANITLARI...

Abdullah Çetin

"Küçük nüanslar belirleyici oldu"

Adı henüz tam olarak konulamamış bir krizin etkileriyle boğuşuyoruz. Küresel düzeyde enflasyonist bir ortam söz konusu. Enerji ve gıda tedarikinde sorunlar var.



Hemen her sektör küresel düzeydeki sıkıntılardan payını alıyor. Bu ortamda reel olarak büyüye-bilen sektör yok denecek kadar az. Finansal teknoloji ve ödeme sistemleri de bu nadir alanlardan biri...

Türkiye özelinde bakarsak, ödeme hizmetleri ve elektronik para ihracına yönelik yeni girişim-

lerin sayısı ve TCMB'ye lisans başvurularının artması bu konuda önemli göstergelerden biri. Ülkemizdeki FinTek girişimlerine yapılan yerli ve yabancı yatırımlardaki artışı da bu kapsamda değerlendirebiliriz. Keza PSM AWARDS programına yönelik yoğun ilgiyi de...

Her geçen yıl jüri üyelerinin işi daha da zorlaşıyor. Kendi adıma, bu yıl da kazananları belirlemede çok zorlandığımızı söyleyebilirim. Kazanamayan projelerin çoğunun da "başarısız" olarak addedilmemesi gerektiğini düşünüyorum. Bence bu noktada en önemli kriterlerden biri "projelerin olgunluk düzeyi" oldu.

Yılın trendine gelecek olursak, ihtiyaçları erken görüp daha "çevik" çözüm sunabilenlerin öne geçtiğini söyleyebilirim. Yapay zeka etkisini her geçen gün daha fazla hissettiriyor. Güvenlik hâlâ en önemli unsurlardan biri ama "sürtünmesiz" alışveriş deneyimi için marifet, bunu mümkün olduğunca arka planda ve tüketiciyi irrite etmeden sağlayabilmek...

Mehmet Sönmez

"Hızlı çözüm getirme avantajı FinTek'leri öne çıkarıyor"



Salgın, savaş ve ekonomik krizler FinTek eksenini etrafındaki sektörlerin dinamizmini tetikledi. Bunun nedeni hız, kullanıcı kolaylığı, verimlilik ve sürdürülebilirlik açısından FinTek'lerin yaratıcılıklarını kullanarak bu ortamda süratle çözüm getirmesi oldu.

Finansal işlemleri

kolaylaştırma, yalınlaştırma, risk ve kontrol fonksiyonlarına bireyler ve kurumlara yansıtmadan daha fazla odaklanma, sektörde öne çıkan trendler oldu. Ayrıca sosyal sorumluluk projelerindeki dijitalleşme ağırlıklı çözümler de dikkat çekti.

Nazan Somer Özelgin

"Salgın süreci yaratıcılığı tetikleyip ivmelendirdi"

Salgın tüm dünyayı derinden sarstı ve maalesef telafisi olmayan birçok acı olay yaşandı. Öte yandan, bir taraftan bireylerin bir taraftan da kurumların yaşam ve iş yapma şekillerini ciddi ölçüde değiştirmelerini gerektirecek durumlar oluştu. Garip ama gerçek, bu durum hem yaratıcılığı tetikledi

hem de ivmelendirdi. Teknolojinin gücü her alana yansıdı, bireylerin ve kurumların yaşamlarının odak noktası oldu. Salgınla başlayan ekonomik kriz ortamı, tedarik sorunları farklı sektörlerde farklı açılımlara, önceliklere yol açtı. FinTek eksenini etrafındaki sektörler tam da bu değişimlerin ortasında yer alıyor ve özellikle salgın döneminde enerjilerini doğru kullanarak pek çok yaratıcı yeniliği hayatımıza kazandırdı. Erişilebilirlik, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, sürdürülebilirlik, verimlilik gibi birçok konuya dokunan pek çok değerli projeyi PSM AWARDS adayları olarak görmek çok memnuniyet verici. ESG konuları bu yıl öne çıkan trend bence. Çok başarılı müşteri odaklı projelerin yanı sıra kara parayla mücadele, operasyonel verimlilik için teknoloji, çalışan memnuniyeti için teknoloji de bu yılın yenilikleri diyebiliriz.



Sefer Yüksel

"Robotlar ve yapay zekanın yükselişi sürüyor"

Dünya genelinde hızla artan akıllı telefon kullanımı, tüketicilerin uygulamalar dünyasında hızla değişen davranışları, beklentileri, salgın dönemi yaşanan tecrübeyle başta finans ve perakende olmak üzere birçok sektörün geleceğe bakışını hatırı sayılır biçimde şekillendirdi. Salgın döneminde biraz da zorunluluktan dolayı hızlanan adaptasyon süreci dijitalleşen yeni dünyada şirketlerin yeni iş modellerine doğru daha cesur ve hızlı adımlarla yönelmelerini sağladı. Bu



süreçte yeni nesil FinTek girişimlerinin hızlı, esnek, çözüm odaklı ürün ve hizmetlerinin, son yıllarda teknoloji yatırımlarına hız veren bankacılık sektörünün güven ve deneyiminin yanı sıra perakende gibi sektörlerin geniş müşteri ağıyla buluşması FinTek eksenindeki sektörlerin dinamizm getirdi. Bankacılık sektöründe mobil bankacılığın ana kanal haline geldiği, dijital bankaların önünün açıldığı, müşteri beklentilerinin değiştiği, alternatif ödeme platformlarına, dijital bankalara ilginin giderek arttığı bir dünyada finansal teknoloji şirketleri etrafındaki sektörlerdeki dinamizmin önümüzdeki dönemde de artarak devam edeceğini düşünüyorum.

Başvuruların içeriği anlamında doğal olarak ödeme sistemleri ağırlıklı yenilikçi ürün ve hizmetlerin yoğunluğu devam ediyor. Bunun yanı sıra FinTek'lerin farklı sektörlerle yaptığı iş birliklerinin arttığını, cüzdan hizmetlerinin daha da yoğunlaştığını söyleyebilirim. Kurum içi inovasyon tarafında da çalışanların daha verimli ve müşteri odaklı çalışabilmesi için rutin işlerin robot veya yapay zekalar tarafından otomatik yapılmasına yönelik projelerin arttığını gözlemledim.

Prof. Dr. Selim Yazıcı

“Yeni düzenlemeler yaratıcı girişimlerin önünü açıyor”



FinTek, dünyada hızlı büyüyen ve ilgi gören alanlardan biri. Özellikle salgın sürecinde FinTek'lerin bugüne kadarki en hızlı büyüme kaydedtiğine tanık olduk. Bunu, insanların eve kapanma sürecinde yaşadıkları acılara ve bu acıları çözmeye çalışan startup'ların yaratıcı çözümlerine bağlamak

mümkün. Bu acıların en önemlisi yine ödeme sistemleri ekseninde karşımıza çıkmış gibi görünüyor. Yine aynı

oyuncularının işlerinin hızlanmaya başladığını gördük. Bu yılki PSM Awards başvurularında B2C ve B2B alanda birçok projeyi değerlendirme fırsatı yakaladım. Bunlar arasında chatbot finansal danışmanlar, dijital müşteri edinimi, biyometrik doğrulama, onboarding, kredilendirme, uluslararası para transferi, e-dekont ve harcama takibi, e-defter, bayi tahsilat çözümleri, dijital teminat mektubu, RPA (robotik süreç otomasyonu), dijital cüzdan, şimdi al sonra öde gibi uygulamalar yer alıyor. Özellikle bu yıl ilgimi çekense tarım alanında geliştirilen uygulamalar oldu. Regülasyonların da desteğiyle önümüzdeki yıl KOBİ çözümleriyle ilgili daha fazla yaratıcı çözümleri göreceğimizi tahmin ediyorum.

Serkan Ünsal

“Türk FinTek'leri tüm zamanların yatırım rekorunu kırdı”

2022 yılının ilk 10 ayında Türkiye'de FinTek alanında girişimlere 100 milyon dolara yakın yatırım yapıldı. FinTek ülkemiz için her zaman en sıcak konuların başında geldi. Son dönemde çıkan regülasyonlar sayesinde bankacılık teknolojilerinde de birçok girişim kuruldu. Bu yüzden FinTek dikeyindeki hareketlilik hiç azalmayacak gözüküyor. Bankaların da dijitalleşme konusunda önemli adımlar attığını göz önünde bulundurursak kazanan hep müşteri olacak. O yüzden bu dinamizm tüm ekosistem için çok yararlı diyebilirim. Özellikle blokzinciri bazlı işlerin artmasıyla önümüzdeki dönemde daha küresel veya bölgesel FinTek girişimleri göreceğimize dair ipuçlarını da bu yıl görmeye başladık.

Dijitalleşme son sürat devam ediyor. Kağıttan, evraktan kurtulmaya çalıştığımız şu dönemde bankaların, FinTek'lerin de önünü açacak düzenlemeler sayesinde neredeyse tüm işlerimizi dijital kanallardan veya uzaktan yapabilir hale geliyoruz. Başvurular da bu dijitalleşmenin ön plana çıktığını görüyoruz. Servis bankacılığı sayesinde önümüzdeki dönemde bankacılık teknolojilerinin daha da hayatımıza gireceğini söyleyebilirim. Bu da günlük işlerimizi çok daha rahat ve kolay hale getirecek. Önümüzdeki dönem bu konuda girişim başvuruları görebileceğimizi düşünüyorum.

Dr. Soner Cankö

“2023'te bol bol FinTek ihracatını konuşacağız”

2022 yılında yaşanan küresel olumsuzluklara rağmen ülkemizdeki dinamizmini koruyan FinTek ekosistemi gi-



ÖDÜL TÖRENİNE KATILMAK İÇİN ŞİMDİDEN KAYDINIZI YAPTIRIN

PSM AWARDS kazananları, 22 Aralık Perşembe günü saat: 14.30'da, İstanbul Levent'teki İş Kuleleri sahnesinde düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak. Törende “Dijital Tsunami” ana temasında düzenlenecek panelde ise sektör temsilcileri, dijitalleşme ve finansal teknoloji alanındaki gelişmeleri “gelenekselden yeniliğe” geniş bir perspektifle ele alacak. PSM AWARDS ödül törenine katılmak geleceğe yön veren yenilik ve trendleri keşfetmek için www.psmawards.com sitesinden kayıt formunu doldurabilirsiniz.



rişim, yatırım, satış (exit) rakamlarıyla dikkatleri çekmeyi başardı. Üstelik reel olarak büyüme verileri gelecek için hem toplam pazar büyümesi hem pazar payı genişlemesi anlamında önemliydi. FinTek şirketleri ve çevresinde kümelenen diğer sektörleri de dikkate alınca, bu büyüme finans sektörümüzün et-

kinliği ve verimliliği açısından çok önemli. Finansal tüketicilere yönelik artan ürün ve hizmetlerle genişleyen FinTek kapsama alanı, ülkemizde finansal okuryazarlığın artması açısından çok değerli.

Tüm bu olumlu gelişmelere ek olarak yurt dışında büyüme ve genişlemelere yönelik somut çabalar gelecek yıl bol bol FinTek ihracatı konuşacağımızı müjdeliyor.

Başvuruların içeriği finans sektörümüzde dijitalleşmenin hız kesmeden devam ettiğini gösteriyor ve bu da gelecek için umut veriyor. Özellikle müşteri kazanımı, biyometrik doğrulama, dijital güvenlik, yeni nesil anlık kredilendirme çözümleri dikkat çekiyor. Ek olarak perakendeyle finans sektörü arasında yeni iş modellerinin kurulduğuna ve ödemeler konusunda yeniliklerin devam edeceğine dair izler görülüyor.

Tüm sektörlerin müşteri odaklı çözümler geliştirmek üzere finans sektörüyle iş birliğini artırdığı anlaşılıyor.

Bu gelişmelerin gelecekte ülkemiz, finans sektörümüz ve FinTek ekosistemi için önemli fırsatlar getireceğine dair umudumuz güçlendi.

Av. Yaşar K. Canpolat

“Başvurular sektördeki olgunluğu teyit ediyor”

Salgın dahil günlük hayatımızı olumsuz etkileyen faktörler karşısında sunulan dijital çözümler, bu kuruluşların tüketiciler nezdinde kendisine alan açmasını sağlıyor. FinTek’ler bu fırsatı görüp, tüketici ihtiyaçlarını hızlı kavrayıp, çözüm yollarını hızlıca uygulamaya koyması itibarıyla diğer sektörlerden

pozitif olarak ayrışıyor. Öte yandan FinTek’in yatay ve bir alt yapı sektörü niteliğine sahip olmasını da görülen dinamizmin etkenleri arasında değerlendirebiliriz.

FinTek sektörünün her geçen yıl hızlı bir şekilde olgunlaştığını ve kurumsallaştığını görüyoruz. Başvuru kategorileri arasında öne çıkan rekabetlik ve sosyal sorumluluk kategorilerindeki başarılı başvuru sayılarının çokluğunu bir trend ve sektörün olgunluğunu gösteren bir veri olarak değerlendirebiliriz.



Ödeme hizmetleri ve e-para yönetmeliği için uyum süreci 28 Şubat'a uzadı



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

Geçen yıl yayınlanan “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik” ile yapılan birçok köklü değişiklik kapsamında öngörülen uyum süreci aralık ayının başında sona erecekti. Ancak söz konusu süreler; 25 Kasım 2022 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlanan bir değişiklikle uzatıldı...

■ Buna göre, önceki yönetmelikte yer almayan ve süreç kapsamında 1 Aralık 2022 tarihine kadar uyumu tamamlanması öngörülen maddeler bakımından süre 28 Şubat 2023 tarihine kadar olacak şekilde değiştirildi.

■ “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” kapsamında sayılmayan, elektronik parayı ihraç eden kuruluşun sadece kendi mağaza ağında, sadece belirli bir mal veya hizmet grubunun satın alınmasında veya yapılan bir anlaşma sonucunda sadece belirli bir hizmet ağında kullanılabilen ön ödemeli araçları dışındaki hizmetler ve bu hizmetleri sağlayan kuruluşlar bakımından ise yine 1 Aralık 2022 olarak öngörülen uyumluluk süresi 28 Şubat 2023 tarihi olacak şekilde revize edildi.

■ Ödeme hizmeti kullanıcısının isteği üzerine başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısında bulunan ödeme hesabıyla ilgili sunulan ödeme emri başlatma hizmeti ile ödeme hizmeti kullanıcısının onayının alınması koşuluyla, ödeme hizmeti kullanıcısının ödeme hizmeti sağlayıcıları nezdinde bulunan bir veya daha fazla ödeme hesabına ilişkin konsolide edilmiş bilgilerin çevrim içi platformlarda sunulması hizmetleriyle ilgili

li uyulması gereken teknik ve operasyonel gereklilikler bakımından uyumluluk süresi de 28 Şubat 2023 son tarih olacak şekilde revize edildi. Bu kapsamda, söz konusu hizmetlerin belirtilen tarihe kadar standart olmayan servisler kullanılarak da verilmeye devam edilebileceği belirtildi.

■ 1 Aralık 2021 itibarıyla nezdinde ödeme hesabı bulunduran ve banka ödeme sistemlerinde 2020 yılı içerisinde gerçekleştirilen hesaba ödeme işlemleri açısından, toplam adedine göre ilk 10 katılımcı arasında yer alan ödeme hizmeti sağlayıcılarının; ödeme hizmeti kullanıcısının isteği üzerine başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısında bulunan ödeme hesabıyla ilgili sunulan ödeme emri başlatma hizmeti ile ödeme hizmeti kullanıcısının onayının alınması koşuluyla, ödeme hizmeti kullanıcısının ödeme hizmeti sağlayıcıları nezdinde bulunan bir veya daha fazla ödeme hesabına ilişkin konsolide edilmiş bilgilerin çevrim içi platformlarda sunulması hizmetleriyle ilgili yerine getirmesi gereken yükümlülüklerle uyum süreci de yine 28 Şubat 2023 tarihine kadar uzatıldı.

■ Yine yönetmelik yayımlanmadan önce, eski yönetmelik çerçevesinde faaliyet izni başvurusunda bulunan ve bu kapsamda faaliyet izni başvurusu eski yönetmelik çerçevesinde değerlendirilen kuruluşlar bakımından da 1 Aralık 2022 olarak öngörülen yeni yönetmeliğe uyumluluk süresi de 28 Şubat 2023 olarak değiştirildi. Bu değişiklik, elektronik para kuruluşları ve bu kuruluşların takip etmesi gereken uyumluluk süreci bakımından da geçerli.

Bu kapsamda dikkat edilmesi gereken husus ise 1 Aralık 2021 itibarıyla faaliyette bulunan kuruluşlar bakımından 1 Aralık 2022 tarihi, “kuruluşlar tarafından yapılamayacak faaliyetler” çerçevesinde döviz alım satım işlemleri ile ödemelerde kullanılacak para birimi maddeleri yönünden devam ettiği...

Değişiklik tebliğiyle ilgili süreler de uzadı

Yönetmelik değişikliğiyle aynı tarihte, “Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemleri ile Ödeme Hizmeti Sağla-





yıcılarının Ödeme Hizmetleri Alanındaki Veri Paylaşım Servislerine İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ”de de değişiklikler yapıldı. Söz konusu tebliğ kapsamındaki süreler de 28 Şubat 2023 tarihine kadar uzatıldı. Söz konusu tebliğin yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla nezdinde ödeme hesabı bulunduran ve banka ödeme sistemlerinde 2020 yılı içerisindeki hesaba ödeme işlemleri açısından toplam adedine göre ilk 10 katılımcı arasında

yer alan ödeme hizmeti sağlayıcıları bakımından veri paylaşım servisine ilişkin uyulması gereken yükümlülükler uyum süresi ve teknik gereklilikleri yapılan düzenlemelerle belirlenmiş veri paylaşım servisleri hizmetlerinin verilmesi bakımından belirlenen süreler bu kapsamda değerlendiriliyor.

Söz konusu değişiklikler, yayın tarih olan 25 Kasım 2022 itibarıyla yürürlüğe girdi.

BDDK'DAN BANKA VE KREDİ KARTLARIYLA İLGİLİ ÖNEMLİ BİR TASLAK

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), “Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelik” kapsamında yapılması planlanan değişiklikleri içeren taslağı geçtiğimiz günlerde kamuoyuyla paylaştı. Söz konusu taslak, yönetmelikte “kart şeması” tanımının şu şekilde yer almasını öngörüyor: “Bir kartlı sistem kuruluşunun işleyişini destekleyen altyapı ve ödeme sisteminden bağımsız olarak, bu işleyişin yürütülmesinden sorumlu yönetim ve karar organları ile organizasyon yapısı da dâhil olmak üzere, kartlı ödeme işlemlerinin gerçekleştirilmesini sağlayan kurullar, uygulamalar, rehberler ve standartlar bütünü.”

- İlgili taslak kapsamında yapılan düzenlemelerle kart çıkaran kuruluşların, yurt içinde kullanılacak kartlar bakımından sadece Türkiye’de faaliyet izni almamış bir kartlı sistem kuruluşunun kart şemasına tanımlı olacak şekilde kart çıkaramayacağı belirtiliyor.
- Bu kuruluşların kart çıkarmak için başvuruda bulunan müşterilerine, başvurusu sırasında, hangi kartlı sistem kuruluşunun kart şemasını



kullanmak istediğine dair tercih hakkı vermesi gerektiği ifade ediyor.

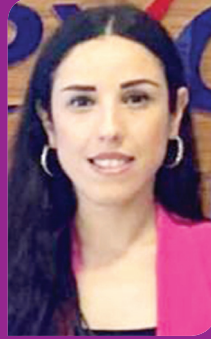
- Kart çıkaran kuruluşlar, müşterilerini bu tercih hakkını kullanırken tüm kart şeması seçenekleri, ilgili kart şemalarının özellikleri gibi konularda açık ve objektif şekilde bilgilendirmekle yükümlü.
- Müşteriler, birden fazla kart şeması seçmek konusunda zorlanamıyor. Ancak müşterinin böyle bir tercih yapması halinde hangi kart şemasının öncelikle kullanılmak istendiğinin belirlenmesi gerekiyor.
- Öte yandan, Türkiye’de yerleşik kişilerle yurt dışında kurulu işyerleri arasında yürütülecek faaliyetlerle ilgili de bir düzenleme öngörülüyor.

Buna göre, Türkiye’de yerleşik kişilere yönelik faaliyetlerde, kart çıkaran kuruluşların yurt dışındaki işyerlerine tahsis edilen POS'lara dair gelecek işlem onaylarını yalnızca Türkiye’de üye işyeri anlaşması yapan kuruluş olarak faaliyet izni almış bir kuruluşun POS’u üzerinden gelmesi şartıyla onay verebileceği ifade ediliyor. Bu kapsamda yurt dışında yerleşik bu işyerlerinin Türkiye’de yerleşik kişilerden ödeme alabilmesi için Türkiye’de bu kapsamda izin almış bir kuruluşla iş birliği yapmaları zorunlu hale getiriliyor. Aksi halde ödeme almaları engelleniyor.

- BDDK taslağı, “Türkiye’de yerleşik kişilere yönelik faaliyet” kavramını da detaylandırıyor. Bu faaliyetlerin yurt dışında yerleşik işyerleri tarafından Türkiye’de işyeri açılması, Türkçe internet sitesi oluşturulması, sunulan mal ve hizmetlere ilişkin doğrudan ve/veya Türkiye’de yerleşik kişi ya da kurumlar aracılığıyla tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinde bulunulması durumlarından herhangi birinin varlığı halinde bu kapsamda kabul edileceği ifade ediliyor.

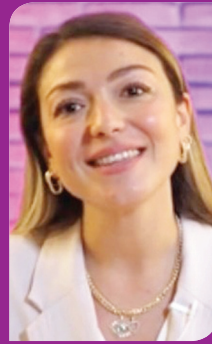
PSM

50 KIVILCIM



Destekleyen Kuruluş





WVSpark 2022

Ana Sponsor



Kadın potansiyelini sinerjiye dönüştürerek FARK YARATAN 50 Kıvılcım

Değişim ve dinamizmin sembolü 50 genç kadın, WSpark'22 "Fark Yaratan Kıvılcım" listesinde bulundu. Bankalar, finansal teknoloji şirketleri, sigorta şirketleri, ödeme kuruluşları ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerde görev alan 40 yaşının altında 100'ün üzerinde kadının başvurduğu araştırmada 50 kişi bu yılki listeye girmeye hak kazandı. Araştırmayla, farklı alanlarda uzmanlaşan kadın çalışanların başarılarını öne çıkarıp takdir edilmelerini sağlamak, kadınların sektörde yarattığı katma değeri vurgulamak ve erkek egemen addedilen finans ve teknoloji sektöründe öne çıkmalarını sağlamak amaçlanıyor. "Fark Yaratan Kadın Kıvılcımı" listesi, 1 Ocak 2021 sonrasında şirketi içinde görev aldığı bir projede fark yaratarak öne çıkan, potansiyeli yüksek uzmanlık alanı ve sorumluluklarıyla başarılı olmuş 40 yaş altındaki kadın çalışanları kapsıyor. Geçen yıl 46 üst düzey kadın yöneticinin yer aldığı liste, bu yıl uzman seviyesinden başlayarak üst düzey yönetici seviyesine kadar hazırlandı.

Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri ana sponsorluğunda, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'nin desteğiyle yapılan WSpark 2022 araştırmasında jüri, başvurularda çalışma süresince yürütülen faaliyetler, parametreler ve kullanılan yöntemleri online ortamda değerlendirildi. Sodexo Avantaj ve



Ödüllendirme Hizmetleri İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Direktörü Berna Şamiloğlu, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu ve SRP Legal Kurucu Yöneticisi Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün'ün jürisinde olduğu araştırmada odak nokta ise "projelerdeki başarı" oldu.

WSpark'22 jüri üyelerine değerlendirme sonrasında şu iki soruyu yönelttik:

- WSpark araştırması sektör açısından neden önemli?
 - Çalışanlarını destekleyerek onların aday olmasını teşvik eden şirketler dışında, aday çıkarma konusunda imtina eden şirketlere gelecek yıl için ne mesaj vermek istersiniz?
- Öncelikle araştırmaya katılan tüm kadınlara teşekkür ediyor, listeye giremeyenlere ise başvuru formlarında kendilerini ve başarılarını daha iyi anlatmaları konusunu şimdiden salık veriyoruz.



“WSpark gibi organizasyonlar takdir kültürünün önemli bir parçası”



Berna Şamiloğlu

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Direktörü

Kadınların istihdamda erkeklerle eşit koşullarda yer bulmasının ekonominin büyümesine, kişi başı milli gelirin artmasına, hatta sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşılmasına katkısıyla ilgili çokça araştırma sonucu var. Ek olarak kadınların doğal yetkinlikleri olan problem çözme, risk alabilme, sezgilerinin güçlü olması, duyarlı olmaları gibi inovasyon ve ekosistem gelişimi için çok kritik olan unsurları da dahil ettiğinizde, kadın içinde bulunduğu ortamı sadece geliştirmiyor, aynı zamanda dönüştürüyor.

IMF'nin “Women in FinTech: As Leaders and Users” raporunda yer alan, Crunchbase'in startup kurucularının beyanıyla oluşan veritabanına dayanarak 5 bin 260 firma verisiyle yaptığı araştırmaya göre, FinTek alanındaki girişimlerin kurucularının sadece yüzde 10-15'i kadın ve bu oran son 20 yılda değişmemiş. Ortadoğu ve Asya bölgesinde bu oran yüzde 8'lere kadar düşüyor. Bu girişimlerin icra kurullarındaki kadın oranı ise yüzde 7. Bu oran karşılaştırılabilir sektörler olan teknoloji ve bankacılıkta sırasıyla yüzde 4.5 ve 23.

Bu perspektiften baktığımızda daha çok kadının sektörde karar verici ve etki eden pozisyonlarda yer alması, sektörün gelişiminin hız kesmeden devam etmesi, etki alanını genişletmesi için çok önemli. Bunun için de sektörde yetişen kadın sayısının yani havuzun büyüülmesi, daha çok kadının bu heyecan verici ve gelişmelere çok açık sektörde yer bulmasının sağlanması ihtiyacı var. WSpark gibi inisiyatiflerle sektöre bu anlamda değer katan kadınların ön plana çıkarılmasının katma değerlerinin görünür kı-

lınması açısından önemli olduğunu düşünüyorum. Ayrıca sektöre katılmak isteyen birçok kadın için de ilham verici olacağına inanıyorum.

Genç neslin iş hayatında gittikçe daha ağırlıkla yer alması, salgın sonrası değişen çalışma metodları, uzaktan ya da hibrit çalışmanın getirdiği avantaj ve dezavantajlar gibi son dönemde gündemimize giren onlarca farklı konu, tüm şirketler için “çalışan bağlılığı” önemli bir odak haline getirdi. Çalışan bağlılığını etkileyen birçok faktör var ve bunların en önemlilerinden biri de çalışanların çaba ve başarıları için yerinde, zamanında ve anlamlı bir şekilde takdir görmesi. Harvards Business Review tarafından yapılan bir araştırmaya göre (<https://hbr.org/2022/09/do-you-tell-your-employees-you-appreciate-them>) çalışanlarını takdir etme konusunda özenli ve dikkatli olmada en üst yüzde 10'luk dilimde bulunan yöneticilerin çalışanlarının şirkete bağlılıkları, şirkete etkileşimleri, bu konuya aynı özeni göstermeyen en alt yüzde 10'luk dilimdeki yöneticilere göre 2.5 kat daha fazla. Yetkin ve başarılı bir çalışanı kaybetmenin ve yerini aynı performansla çalışacak bir başkasıyla doldurmanın maliyetlerini de düşününce, takdir gibi etkili bir yöntemi dikkatlice kullanmanın önemi daha kolay anlaşılabilir.

Ben şirketler açısından WSpark gibi görünürlüğü yüksek mecralarda çalışanlarını aday göstermenin, takdir kültürünün önemli bir parçası olarak görülmesi gerektiğini düşünüyorum. Sadece şirket içinde, ikili sohbetlerde değil, tüm sektörün önünde “başarılarını görüyorum ve sana katkılar için teşekkür ediyorum” demek için muazzam bir fırsat. Sadece başvuru sürecinde bile aday gösterdiğimiz arkadaşlarımızın kendi katkılarını bir kez daha hatırlayıp bunu da herkesle paylaşmanın gururunu yaşamaları performansları ve kariyerlerinin sonraki adımları için önemli bir motivasyon kaynağı olacaktır.



“Her büyük alev, küçük bir kıvılcımla başlar”

Pelin Batu

**Garanti BBVA Ödeme Sistemleri
Genel Müdür Yardımcısı**

Gelişmiş bir ekonomiden bahsetmek, kadınların gerek çalışan gerek girişimci gerekse de yönetici olarak iş dünyasına ve ekonomiye katıldığı oranda mümkün. Alanında başarılı kadın yöneticilerin, kadın girişimcilerin, bu başarılarıyla arkalarında binlerce kadına, iş hayatına atılmaya aday genç kızlara rol model olduğu, ilham verdiği bir gerçek. Tüm sektörlerde, özellikle teknoloji ve bilişim gibi ülkemizde ve de dünyada hâlen erkek egemen gibi görünen bir alanda, başarılarıyla öne çıkan kadın yöneticilerin hikâyeleri çok daha fazla önem ve değer ifade ediyor. Her büyük alevin küçük bir kıvılcımla başladığı gerçeğinden yola çıkarak, WSpark Fark Yaratın Kıvılcım araştırmasının da bu anlamda çok değerli olduğuna, bu alandaki kadın liderlerin başarı hikâyelerini geniş kitlelere duyurarak tetikleyici bir rol oynadığına inanıyorum. WSpark'ın kıvılcımlarının başarı öyküleri, tüm sektörlerde kadınların önlerindeki bariyerlerin kaldırılmasında ve kadınlar için bu alandaki kariyer fırsatlarının çoğalmasına giderek artan bir etkiyle katkı sağlıyor. Garanti BBVA Ödeme Sistemleri olarak bu araştırmaya destek olmaktan mutluyuz.

Kurumların sürdürülebilir başarılarında, cinsiyet eşitliğine dayalı, özellikle orta ve üst yönetim kademelerinde kadın yönetici istihdamına önem veren bir anlayışın önemli rol oynadığını vurgulamak isterim. Zira kadınların hem iş hem de sosyal hayatta pek çok farklı rolü aynı anda üstlenmesi, aynı anda birçok işi birden yapabilme becerilerinin yüksek olması ve bakış açılarındaki çeşitliliğin, buldukları sektöre farklılık ve dinamizm getirdiğine inanıyorum. Bu faktörler teknoloji gibi diğer birçok sektörün sürükleyicisi, tamamlayıcısı olan dinamik bir alanda çok daha fazla anlam kazanıyor.

Kendi adıma gururla ifade edebilirim ki yöneticilerinden



biri olduğum Garanti BBVA Ödeme Sistemleri, kadınların iş hayatında sürdürülebilir bir şekilde var olmaları ve yükselmelerini gönülden destekleyen şirket. Toplam kadın çalışan oranımız yüzde 50, orta/üst düzey yönetici oranı yüzde 55 olan GÖSAŞ'ta, kariyer yolculuklarında arkadaşlarımızı sonuna kadar destekliyor, yeni fikirlerinin, projelerinin önünü açarak ortak başarılarımız için her türlü katkıyı sağlıyoruz.

Türkiye'de kadınlar her geçen gün iş hayatında daha fazla aktif rol üstleniyor, karar verici konuma geliyor, şirketlerin yönetim katında artık daha çok kadın yer alıyor. Bu anlamda GÖSAŞ ve Garanti BBVA pozitif ayrışan, kadınların gücüne ve başarısına gönülden inanarak cinsiyet ve fırsat eşitliği konusunda öncülük eden kurumların başında geliyor. Ancak elbette bu imkânları yaratmak kadar kadın çalışanlarımızın başarılarını duyurmak, çoğaltmak, daha iyisini yapmaları için motive etmek de şirketlerin asli görevi olmalı. WSpark listesi bu kapsamda çok anlamlı bir göstergesi, bu bakış açısının somut bir yansıması. İş hayatında çeşitliliğin, yaratıcılığın, kadın dokunuşunun artı bir değer yarattığını asla unutmamalıyız. Sürdürülebilir başarı ve gelecek güçlü, cesur, liderlik yolunda desteklenen kadınlara ihtiyacımız var. Dolayısıyla teknolojiyle şekillenen gelecekte kendini konumlamayı, yerini sağlamlaştırılmayı hedefleyen her şirketin genç kadın yöneticilerinin önünü açması, WSpark ve benzer platformlarda yer almasının sonuna kadar desteklemesi gerektiğini düşünüyorum.



YILBAŞINDA ÇALIŞANLARINIZ İÇİN
“EMEKLERİNE SAĞLIK”
HEDİYESİ.



20.000'i aşkın noktada geçerli MultiGift kurumsal hediye kartı ile çalışanlarınızın motivasyonunu artırın, **büyümenize hız kazandırın.**



Detaylı bilgi için.

444 87 36
multinet.com.tr

 **multigift**

“İstihdam artışı, farkındalık, çeşitlilik, kapsayıcılık...”

Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün

SRP Legal Kurucu Yöneticisi

Günümüz iş hayatında kadınların her kademede temsili giderek artsa da finansal teknolojilerdeki ihtiyaç karşısında bu ilerleme yetersiz kalıyor. Bu nedenle sektörde kadın istihdamının önemini sürekli gündemde tutmak gerekiyor. WSpark “Fart Yaratıcı Kuvvet” listesi, sadece bu sektörde bulunan kadın liderleri değil, çalışma hayatının her alanı ve aşamasındaki azimli ve başarılı kadın çalışanları bir araya getiriyor. Sektörde eşitliğe ve çeşitliliğe verilen önemin sadece kadınların kişisel kariyerleri açısından değil, uzun vadede sektörün ekonomisi üzerinde de muazzam bir etki yaratacağını söylemek mümkün. Kadınların potansiyellerini ve sektördeki fırsat eşitliğini keşfetmelerini sağlayan ve teknoloji alanındaki konumlarını güçlendirmeyi hedefleyen bu çalışmanın sektördeki kadın istihdamını artıracığına; farkındalığı, çeşitliliği ve kapsayıcılığı da beraberinde getireceğine inanıyorum.

Çalışma ortamında ve diğer tüm alanlarda çeşitliliği cesaretlendirip koruyup yüceltirken, bu çeşitliliği ve kapsayıcılığı ön planda tutan bir kültürü benimsemek de büyük önem arz ediyor. Çalışanlarının kariyer adımlarına destek veren ve tavsiyelerde bulunan liderlerin de çalıştıkları kurumlarla birlikte yükseleceğini unutmamak gerekiyor. Çalışanlar bir şirketin var olmasını ve sürdürülebilirliğini sağlayan en önemli temel taşları. Bir şirketin başarıya ulaşabilmesi ve başarısını sürdürebilmesi için çalışanlarına sürekli yatırım yapmasına bağlı. Çalışanların başarısı ve motivasyonu, şirket başarısından müşteri memnuniyetine



kadar pek çok konuda önemli bir etken olarak karşımıza çıkıyor. Adından böyle etkili bir listede söz ettiren çalışanlara sahip olmanın ve onları bu yönde teşvik etmenin şirketleri her geçen gün artan rekabette daha güçlü ve etkili kılacağını düşünüyorum.

İŞTE WSPARK'22 LİSTESİNE GİREN KADINLARIN KARIYER ÖYKÜLERİ...

Liste alfabetik sıralanmıştır.



Alara Akyiğit
HOPİ Pazarlama Müdürü

1993 yılında Sakarya’da doğdu. İlkokul ve liseyi Sakarya’da okudu. 2016 yılında Koç Üniversitesi İşletme ve Ekonomi bölümlerinden çift ana dal ile mezun oldu. Kariyerine Kopaş Kozmetik (Dalin) pazarlama departmanında marka müdür yardımcısı olarak başladı. 2018 yılında Boyner Büyük Mağazacılık’ın pazarlama departmanına yönetici olarak katıldı. 2020 yılında Gratis’e pazarlama yöneticisi olarak transfer oldu ve tekstil perakende deneyimine kişisel bakımı da ekleme fırsatı buldu. 2021 yılı itibarıyla ise pazarlama müdürü olarak Hopi’ye katıldı.



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
0000
Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr

 **Ziraat Bankası**
Bir bankadan daha fazlası

 /ziraatbankasi



Ayşegül Meredova Globit Global Bilgi Teknolojileri İş Analisti

13 Eylül 1992'de Türkmenistan, Gubadağ'da dünyaya geldi. İlkokulun ilk günü annesi, "İlerde üniversiteye gideceksin, öğretmenini iyi dinle" demiş. O da o günden itibaren üniversiteye gitmeyi hayal etmeye başlamış. Lisenin son yıllarında iyi bir eğitim için yurt dışına gitmesi gerektiğinin farkına varmış. Fakat ailesinin o dönemki şartlarından dolayı bu imkansız görünüyormuş. Etrafındaki bazı kişilerin çalışmak için yurt dışına gitmesi yurt dışında üniversite hayallerinin imkansız olmadığını göstermiş. Lisenin ardından 2010 yılında çalışmak üzere Türkiye'ye gelmiş ve 2014'e kadar farklı yerlerde çalışmış. Çalışırken bir yandan üniversite sınavına da hazırlanmış ve 2014'te Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünü kazanmış. Üniversite sırasında eğitim amaçlı 6 ay Taras Şevçenko Kiev Milli Üniversitesi'nde bulunmuş. Zorunlu olmamasına rağmen AG Havacılık'ın muhasebe departmanında 3 ay staj yapmış. Kişisel gelişim için dil öğreniminin de önemli olduğunu düşünen Ayşegül Meredova, orta seviyede Rusça ve İngilizcenin yanı sıra ana dili seviyesinde Türkçe biliyor. Hobilerin de kişisel gelişimini olumlu etkilediğine inanıyor. Bu doğrultuda sulu boya, dağ yürüyüşü, tüplü dalış gibi hobiler edinmiş.

Ayşegül Küçükaşçı Albaraka Türk Katılım Bankası Kartlı Ödeme Sistemleri Geliştirme Yöneticisi

1985 yılında İzmir'de doğdu. İzmir Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra Dokuz Eylül Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden yüksek onur derecesiyle mezun oldu. Aynı üniversitenin İngilizce İşletme bölümünde çift anadal programına dahil olarak ikinci lisans diplomasını da aldı. Üniversite eğitimi sırasında NATO - Kamu Diplomasisi Departmanı tarafından Brüksel'de düzenlenen çalışma grubuna dahil oldu. Yine üniversite yıllarında Hollanda'daki Maastricht Üniversitesi'nde Avrupa Birliği bursuyla bir dönem Avrupa Çalışmaları bölümünde Erasmus öğrencisi olarak bulundu. 2009 yılında Türkiye İş Bankası Bireysel Bankacılık Pazarlama bölümünde Maximum Kart İş Ortaklıkları sektör uzmanı olarak iş hayatına başladı. 2011 yılından itibaren de Albaraka Türk Katılım Bankası Kartlı Ödeme Sistemleri ürünlerinin yönetimi ve geliştirilmesi için çalışıyor.



Bahar Balta Enqura Bilgi Teknolojileri Kıdemli Müşteri Yöneticisi

1985 yılının mayıs ayında doğdu. Işık Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünü birincilikle tamamladıktan sonra bir süre Almanya ve Fransa'da bulundu. Institut Européen des Hautes Etudes Internationales'de İleri Avrupa ve Uluslararası Çalışmalar üzerine master yaptı. 2008 yılında Türkiye'ye döndü. İlk iş deneyimini EuroHorizons Danışmanlık'ta AB danışmanı pozisyonuyla yaşadı. Bu şirkette yaklaşık 4 yıl boyunca Türkiye'deki büyük şirketlere ve sanayiye temsil eden ticari kuruluşlara danışmanlık yaptı. 2012'de 1 yıl süreyle Türkiye'deki KOBİ'ler için "Uluslararası Ticaret e-Öğrenme



Paketi" projesinin koordinatörlüğünü üstlendi. 2013'ten itibaren satış kariyeri başladı. Bilim İlaç, Allianz Sigorta gibi büyük kurumların satış departmanlarında yer aldı, mevcut ve potansiyel müşterilerle güçlü ilişkiler kurarak satış deneyimini zenginleştirdi. 2015-2020 arasında Sensomatic Güvenlik Hizmetleri'nde müşteri yönetiminden sorumlu müdür olarak Türkiye'deki büyük perakende şirketlerine geniş bir yelpazede elektronik güvenlik ve iş zekası çözümleri satışını sağladı. Ekim 2020'den bu yana Enqura'nın ürün gamına yeni referanslar katmak amacıyla potansiyel ve mevcut müşteri yönetiminden sorumlu müdür (Senior Account Manager) olarak görev yapıyor. HSBC, AXA Sigorta, Groupama Sigorta, Daikin, British American Tobacco gibi küresel şirketlerin yanı sıra Fibabanka, Turkishbank, Akbank, Gedik Yatırım gibi büyük yerli şirketlerin müşteri yönetimini üstlenmiş durumda.



Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!

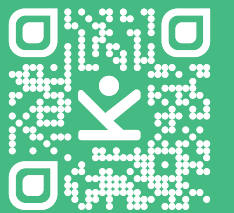


kredim

Hemen indir,
alışverişe başla



kredim.com.tr



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

Başak Burcu Yiğit Amber Group Ülke Lideri

Yüksek lisansını “döngüsel ekonomi” alanında yaptı. Ardından bir süre Boğaziçi Üniversitesi’nde araştırmacı olarak görev alıp akademik çalışmalar yürüttü. Bu sırada bazı sürdürülebilirlik projelerinde yer aldı. Aynı dönemde, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Çözümleri Ağı Türkiye Temsilcisi olarak görev yaptı. Bir süre sonra Boğaziçi Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Daire Başkanlığı bünyesinde yürütülen ve Kalkınma Bakanlığı tarafından desteklenen Siber Güvenlik Merkezi koordinasyonuna katıldı. Bu sayede bilişim teknolojilerine ilgi duymaya başladı ve blokzinciri (blockchain) ile tanıştı. Sürdürülebilirlik konusundaki deneyimini bu teknolojiyle birleştirebileceğine inandı. Ardından cüzdan, arbitraj platformu, DeFi projeleri ve kripto fonlamasıyla ilgili çeşitli blokzinciri şirketlerinde yer aldı. Profesyonel kariyerinin yanı sıra 2018 yılında Türkiye’de blokzinciriyle ilgili en prestijli derneklerden biri olan İstanbul Blockchain Women’ın kurucuları arasında yer aldı. Başak Burcu Yiğit, halen Amber Group’ta Ülke Lideri olarak görev yapıyor.



Başak Ercan Yılmaz Anadolu Sigorta Kariyer Planlama ve Yetenek Yönetimi Uzmanı

1992 Tekirdağ doğumlu. 2011’de Tekirdağ Anadolu Öğretmen Lisesi’nden mezun olduktan sonra yüzde 100 başarı bursuyla Özyeğin Üniversitesi Psikoloji bölümünü okumaya hak kazandı. Lisans eğitimi süresince Tohum Otizm Vakfı, Düşler Akademisi gibi kuruluşlarda gönüllü olarak görev aldı. Aynı zamanda Özyeğin Üniversitesi İlişki Araştırmaları Laboratuvarı’nda, yeni evli çiftlerin ilişkilerinde evlilik memnuniyeti üzerinde rol oynayan faktörleri inceleyen TÜBİTAK destekli projede 9 ay boyunca gözlem kodlayıcı olarak çalıştı. Son sınıfta, Sandoz İlaç İnsan Kaynakları ekibinde 5 ay boyunca part-time olarak çalışma fırsatı buldu.

2016’da üniversiteden mezun olduktan sonra Kibar Holding İnsan Kaynakları ekibinin eğitim departmanında 5 ay boyunca görev aldı. Burada Sabancı Üniversitesi iş birliğiyle Kibar Holding ve diğer grup şirket çalışanları için eğitim süreçlerinden sorumlu oldu.

Nisan 2017 itibarıyla Hürriyet Gazetesi İnsan Kaynakları ekibinde uzman yardımcısı olarak çalışmaya başladı. Burada organizasyonel gelişim, işe alım, eğitim ve iç iletişim gibi birçok



alanda 15 ay boyunca çalıştı. Eylül 2017’de Bilgi Üniversitesi Organizasyonel Psikoloji Master Programı’na kabul edildi ve 2019’da “Hedef Son Sınıf Öğrencileri ve Yeni Mezun Adaylar İçin Sigorta Şirketinin Organizasyonel Çekiciliğini Artırmak” proje çalışmasıyla mezun oldu. Haziran 2018’den bu yana Anadolu Sigorta İnsan Kaynakları bünyesinde çalışıyor. Yaklaşık 1 yıl boyunca işe alım ekibinde görev aldıktan sonra, son 1.5 yılı uzman olmak üzere 3 yıldır Kariyer Planlama ve Yetenek Yönetimi ekibinde çalışıyor.

Yetkinlik bazlı mülakat eğitimi (2020), değerlendirme merkezi değerlendirici eğitimi (2020), iç eğitim gelişim programı (2022) ve Adler Profesyonel Koçluk programı 1. modül sertifikalarına sahip olan Başak Ercan Yılmaz, halen koçluk programına devam ediyor.

Yetkinlik bazlı mülakat eğitimi (2020), değerlendirme merkezi değerlendirici eğitimi (2020), iç eğitim gelişim programı (2022) ve Adler Profesyonel Koçluk programı 1. modül sertifikalarına sahip olan Başak Ercan Yılmaz, halen koçluk programına devam ediyor.

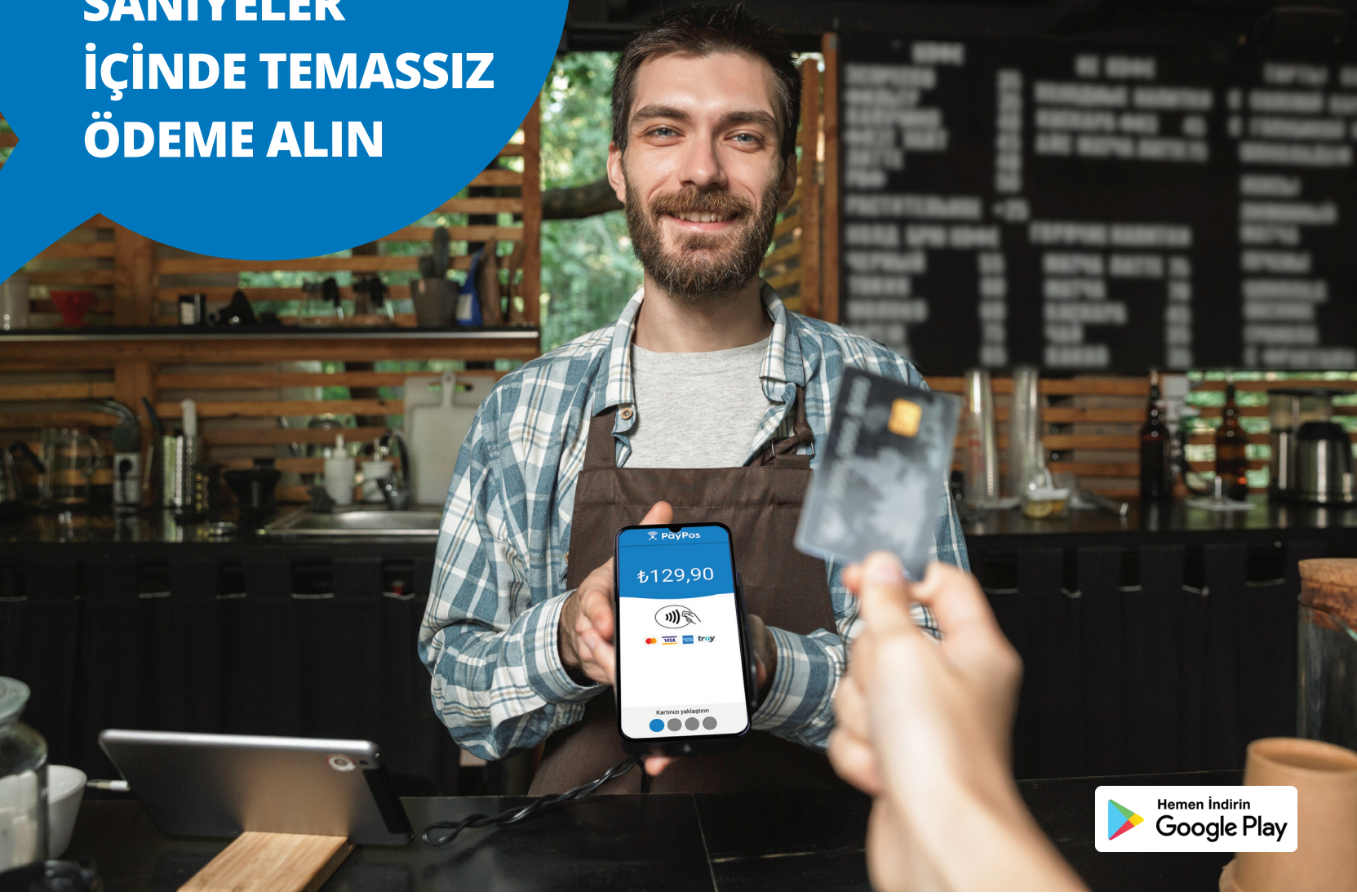


Başak Eskicioğlu Invent Analytics Veri Analitiği Yöneticisi

1992 yılında Ankara’da doğdu. 2010’da TED Ankara Koleji Özel Lisesi’nden Uluslararası Bakalorya (International Baccalaureate) programıyla mezun oldu. Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği ana dal ve Ekonomi bölümü yan dal programlarından 2015 yılı ocak ayında mezun oldu. Üniversite döneminde Erasmus programıyla Hollanda’da bulunan University of Groningen Ekonomi bölümünde 6 ay okudu.

İstatistik, talep tahminleme, R programıyla kodlama derslerine ilgisi yüksekti. Bu doğrultuda mezun olduktan hemen sonra 2015 yılı mart ayında “junior data scientist” rolüyle Invent Analytics’te çalışmaya başladı ve İstanbul’a taşındı. Burada envanter planlama analizi ve yönetimi, talep tahmini modelleme, ürün planlama, ürün yönetimi, proje yönetimi, ekip yönetimi gibi birçok alanda çalışma fırsatı yakaladı. Farklı sektörlerdeki müşterilerle çalıştı. Şirketinin büyümesine katkı sağladı. ▶

PAYPOS İLE SANİYELER İÇİNDE TEMASSIZ ÖDEME ALIN



Hemen İndirin
Google Play

PayPOS ile Android cihazları pos makinesine dönüştürün,
kasada ödeme alma zorunluluğunu ortadan kaldırın!

Ekonomik:

Fiziki POS satın alma, servis,
bakım gibi yüksek maliyetlerden kurtulun.

Hızlı:

NFC teknolojisi ile saniyeler içinde
ödeme alın.

Pratik:

Google Play'den indirerek hemen
kullanmaya başlayın.

Kolay:

NFC/temassız özelliği bulunan
tüm Android cihazlarda kullanın.

Siz de Paynet üye iş yeri olun, **PayPOS**'la Android cihazlarınızı
POS makinesine dönüştürün!

www.paynet.com.tr

   [in/paynetodeme](https://www.instagram.com/paynetodeme)

 **paynet**

Burcu Tayiz Akbank Tasarım Ofisi Müdürü

1984 İstanbul doğumlu. İstatistik alanındaki lisans eğitiminin ardından 2008'de Yıldız Teknik Üniversitesi'nde MBA programını tamamladı. İş hayatına 2005 yılında Eczacıbaşı-Baxter'da yaptığı stajla başladı ve üniversite dönemi boyunca pazar araştırma firmalarında çalışarak tecrübe edindi. 2007'de MT olarak girdiği Akbank'ta proje ve iş geliştirme, müşteri deneyimi, kullanıcı deneyimi alanlarında yönetici olarak çalıştı. 2021 yılından beri kariyerini Tasarım Ofisi Müdürü olarak sürdürüyor.

Kendini 15 yılı aşkın deneyime sahip tutkulu bir tasarım profesyoneli olarak tanımlayan Burcu Tayiz, alanında edindiği tecrübeleri tasarım odağındaki organizasyonlarda yaptığı konuşmalarla ve çeşitli platformlarda yazdığı makalelerle gençlere aktarırken bir yandan da girişimlere tasarım alanında mentorluk yapıyor.



Büşra Erşil AgeSA Hayat ve Emeklilik Kıdemli Uzman



2018 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği (yüzde 100 İngilizce eğitim dili) bölümünden üçüncülükle mezun oldu. Üniversitede okurken 11 ay süreyle Yapı Kredi'de staj yaptı. Hereos Club adlı genç yetenek programı sayesinde bilgi ve iş teknolojileri alanında birçok yönetsel, alan bağımlı eğitim ve tez tamamlama şansı yakaladı. İlk ve mevcut iş deneyimi olan AgeSA Hayat ve Emeklilik'e MT (management trainee) unvanıyla giriş yaptı. Program dahilinde seçilen yönetici adaylarından biri olarak şirketin gelecek liderlerinin yetiştirilmesi için eğitim aldı. Hala "trainee" unvanı devam etmekle birlikte 2018-2021 yılları arasında Çevik Yönetim Merkezi, Kalite ve Robotik Süreçler Grup Müdürlüğü'nde proje yöneticiliği, 2022 başından itibaren de hem Proje Yöneticiliği hem de aynı grup müdürlüğü bünyesinde yeni kurulan Tedarik ve İletişim Yönetimi ekibinde Kıdemli Uzman olarak görev almaya başladı. İş Teknolojileri'nin iç ve dış iletişimi, teknoloji tedarikçileriyle koordinasyonlarının sağlanmasında rol alıyor. Büşra Erşil, Sabancı Holding bünyesinde stratejik hedeflerin belirlenmesine yönelik kurulan X-Challenger, X-Lab, Young Project gibi gönüllü takımların da üyesi. İş dışı inisiyatifler olarak iş hayatında birlikte ilerlediği bu değerli aileye farklı şekillerde katkı sağlıyor. Paralelde aktif olarak PMP, PSM, MBA çalışmalarıyla kişisel gelişimine devam ediyor. Boş zamanlarında üniversite mezunlar derneğinin bir parçası olarak mentorluk yapıyor ve sporla ilgileniyor.

Canan Yıldırım Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Segment Pazarlama Müdürü

Haziran 1988 İstanbul doğumlu. 2011'de İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme bölümünden mezun olduktan sonra aynı yıl Turkcell Kurumsal Pazarlama departmanında çalışmaya başladı. 4 yıllık Turkcell yolculuğunun ardından 2015'te Türk Telekom Kurumsal Pazarlama departmanına segment pazarlama uzmanı olarak katıldı. Aynı dönemde Sabancı Üniversitesi Stratejik Liderlik mastur programını tamamladı. Haziran 2019'dan bu yana ise Sodexo'da Segment Pazarlama Müdürü olarak görev yapıyor.

Canan Yıldırım, "Toplamda 11 yıldır iş hayatında biri olarak her geçen gün kendime ve içinde bulunduğum organizasyona farklı değerler katma konusunda büyük bir sorumluluk ve heyecan duyuyorum. Spora ve müziğe özel ilgisi olan biriyim ve bu iki konu günlük rutinin önemli bir parçası" diyor.



Ceren Ceylan Bulduk

Multinet Up Müşteri Deneyimi Müdür Yardımcısı

1986 yılında İstanbul'da doğdu. Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye bölümünden mezun oldu. 2007-2009 arasında Aras Kargo Genel Müdürlüğü bünyesinde sırasıyla inbound ve outbound olarak çalıştıktan sonra kurumsal müşterilerden sorumlu portföy yöneticisi olarak görev yaptı.

2011'de katıldığı Multinet Up'ta müşteri operasyonlarının yönetilmesi, ürün yönetimi, e-posta ve telefon kanalıyla gelen taleplerin yönetildiği sharepoint tabanlı çağrı portalı sisteminin geliştirilmesi, RPA süreçlerinin analiz edilerek tasarlanması ve geliştirilmesi, yapay zekâ destekli Pulse projesinin analizi, tasarımı ve geliştirilmesine liderlik etti. Ek olarak birçok deneyim projesinde takım üyesi olarak yer aldı. Halen Multinet Up'ta Şikâyet Yönetimi, İletişim & Kalite ve Deneyim Projelerinden sorumlu Deneyim Geliştirme Müdür Yardımcısı olarak görevine devam ediyor.

Ceren Ceylan Bulduk, profesyonel anlamda yönetim, iletişim ve sunum becerilerinin gelişmesi adına "eğiticinin eğitimi", "problem çözme ve karar verme", "iletişim ve temel operasyon", "liderlikte koçluk" gibi sertifikalı eğitim programlarına katıldı. Yürüyüş yapmaktan, ailesi ve arkadaşlarıyla zaman geçirmekten keyif alan Bulduk, evli ve 9 yaşında bir kız çocuğu annesi.



Deniz Erkan

SRP-Legal Hukuk Bürosu Kıdemli Avukatı



2014 yılında Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu. 2019'dan bu yana SRP-Legal Hukuk Ofisi'nde özellikle kişisel verilerin korunması hukuku, ticaret hukuku, e-ticaret hukuku, şirketler hukuku ve sözleşmeler hukuku konularında yerel ve ağırlıklı olarak uluslararası şirketlerle çalışıyor. Farklı sektörlerdeki şirketler nezdinde yürütülen birçok önemli projede yer alıyor. Özellikle kişisel verilerin korunması uyum ve denetim projelerindeki çalışmalarıyla öne çıkan Erkan, farklı mecralarda kişisel verilerin korunması hukuku konulu eğitimler verdi. Avrupa Veri Koruma Tüzüğü ve uygulaması özelinde de deneyime sahip. Finansal kuruluşlara, bankalara ve teknoloji firmalarına hukuki danışmanlık yapan Erkan, büyük çaplı uluslararası firmalara teknolojik gelişmelere yönelik hukuki destek de veriyor. FinTek mevzuatı ve bankacılık mevzuatı özelinde de kapsamlı çalışmalar yürütüyor. Lexology, Fintech Law Review, Mondaq gibi düzenli yayınlarda Türk hukuku, kişisel verilerin korunması hukuku ve FinTek uygulamaları özelinde kapsamlı makaleler yazan Erkan, İstanbul Barosu üyesi. Çok iyi derecede İngilizce ve Rumence biliyor.

Didem Dilruba Deligöz

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme

Hizmetleri Müşteri Hizmetleri Kanal Deneyimi Lideri

1986 yılında İstanbul'da doğdu. Kocaeli Üniversitesi Ziraat bölümünden mezun olduktan sonra 2009 yılında çalışma hayatına çağrı merkezi sektöründe müşteri temsilcisi olarak başladı. 2011 yılında yönetici olarak atandıktan sonra hizmet, finans, teknoloji gibi farklı sektörlerde çağrı merkezi projelerine liderlik yaptı. 9 yıl boyunca sektörünün öncülerinden Win Bilgi, Comdata ve Webhelp markalarında çalıştıktan sonra 2018'de Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri'ne müşteri hizmetleri operasyon yöneticisi olarak katıldı. 2020 yılında bu görevine ek olarak şirket içerisindeki 4 agile gruptan birine "product owner" olarak atandı. Halen Sodexo'nun Müşteri Deneyimi Kanal Lideri olarak, çağrı merkezinin operasyon kalitesinden iş sonuçlarına, tedarikçi yönetiminden bütçesine kadar tüm deneyimini yönetmeye devam ediyor.



Dilan Doğan Emre Erka Grubu Kıdemli Ürün Sahibi

Akdeniz Üniversitesi Turizm İşletmeciliği bölümünden mezun oldu. Üniversitede okurken Intertech firmasında staj yaptı ve iş analisti olarak görev üstlendi. 2016 yılında turizm sektöründe faaliyet gösteren Leonardo Travel'da junior iş analisti olarak çalışmaya başladı. Analiz ve test süreçlerinde, üçüncü parti firmalarla iletişimin yürütülmesi süreçlerinde yer aldı. Birçok entegrasyon sürecine uçtan uca destek verdi. Daha sonra Tatilbudur.com firmasında iş analisti olarak çalışmaya başladı. Backoffice uygulamasının analiz ve test (arayüz ve API) süreçlerinde yer aldı. Yoğun olarak muhasebe ve finans departmanlarına destek verdi. Otel extra-net projesinin analiz ve test süreçlerini yönetti. 2019 yılında Erka Grubu'na geçti ve ErkaLabs Teknoloji ekibine dahil olarak Turkish Airlines Holidays projesinde yer aldı. Uçtan uca bir ürünün tanımından satış ve satış sonrasında kadar bütün yaşam döngüsünün tasarlanmasında etkin rol aldı. Mart 2021 itibarıyla iş analistliğinden Kıdemli Ürün Sahibi (product owner) pozisyonuna geçti. Halen bu pozisyonda TK Holidays ve Pazarama Tatil projelerinin ürün sahipliğini yürütüyor.



Ebru Aktaş Köse Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Kıdemli Müşteri Deneyimi ve Servis Tasarımı Uzmanı

1992 yılında İstanbul'da doğdu. Kandilli Kız Lisesi'nden sonra Kocaeli Üniversitesi İşletme Yönetimi ve Organizasyonu bölümünden mezun oldu. Ardından ikinci üniversite olarak Eskişehir Anadolu Üniversitesi Adalet bölümünü bitirdi. Üniversite yılları boyunca gönüllü öğretmenlik yaptı ve kariyeri boyunca çeşitli sosyal sorumluluk projeleri ve sanat (tiyatroculuk, oyunculuk, müzik vb) dallarıyla ilgilendi. İlk iş tecrübesini Garage Group bünyesindeki finans ve muhasebe bölümlerinde kazandıktan sonra turizm sektörüne geçiş yaparak satış ve muhasebe alanlarında çalıştı. 2013'te Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Müşteri Hizmetleri ekibine katılarak hizmet kalitesi ölçümü, deneyim tasarımı, süreç iyileştirme ve deneyim ölçümleme alanlarında pek çok projeyi yönetme fırsatı buldu. 2015-2019 arasında devreye aldığı projelerle "Gelişim Ruhu" ve "Hizmet Ruhu" ödüllerine layık görüldü. Halen Müşteri Yolculukları ve Servis Tasarımı bölümünde Kıdemli Servis Tasarımcısı olarak çalışmaya devam ediyor.



Ece Uzman Anadolu Sigorta Kurumsal Strateji ve Performans Yönetimi Uzmanı

1990 yılında Muğla Milas'ta doğdu. Milas Anadolu Lisesi'nin ardından İstanbul Bilgi Üniversitesi Finans Matematiği bölümünden mezun oldu. 2014 yılında RBS Plc (Royal Bank of Scotland) Ticari Krediler biriminde çalışmaya başladı. Aynı yıl Boğaziçi Üniversitesi Finans Mühendisliği bölümünde yüksek lisansa başladı ve 2017'de mezun oldu. Mezuniyetinin ardından Anadolu Sigorta Kurumsal Strateji ve Performans Yönetimi Başkanlığı'nda çalışmaya başladı. Farklı birimlerde rol aldı. Şirketin stratejik planlamasının yapıldığı strateji ve planlama biriminde, bütçe planlamasını yapan ve hedeflere uyumu takip eden performans yönetimi biriminde, şirket içinde süreç iyileştirmeleri üstlenen ve norm kadro çalışmaları

yapan iş süreçleri yönetimi biriminde çalıştı. Anadolu Sigorta bünyesinde kurulan Çevik Ofis'te, şirketin çevik dönüşümünden sorumlu olarak çalışmalarına devam ediyor.

Ece Uzman aynı zamanda, Anadolu Sigorta'nın Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi ve UN Women ortaklığındaki Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin imzacısı olmasıyla başlayan ve ardından UN Global Compact'in hayata geçirdiği "Hedef Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" programına dahil olmasıyla devam eden süreçte aktif rol aldı. Bu süreçte Berna Ergüntan ve Özge Arık ile birlikte gönüllü olarak çalışmalar yürüttü. Yine gönüllülük esasıyla Anadolu Sigorta bünyesinde oluşturulan Eşitlik Komitesi'nin kuruluşuna katıldı. Halen de Anadolu Sigorta'da eşitlik çalışmalarının takip edildiği #DahaEşit Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Programı kapsamında gönüllü çalışmalarına devam ediyor.



“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.

Teknoloji gelişirken ESET onu korumak için yanınızda.

eset[®]

Digital Security
Progress. Protected.

Elçin Mert Yapıdrom Teknoloji Planlama Yöneticisi

1996 yılında Kocaeli’nde doğdu. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimini Yalova’da tamamladı. Kentlerin ihtiyaçları doğrultusunda projeler üretip hayata geçirme hedefi doğrultusunda Pamukkale Üniversitesi Şehir ve Bölge Planlaması bölümünde okudu. Üniversite hayatı boyunca kendini geliştirebilmek adına birçok eğitim programını takip etti. Bu doğrultuda Farabi Değişim Programı’na başvurdu ve Dokuz Eylül Üniversitesi’nde eğitim görmeye hak kazandı. Eğitim sürecini tamamladıktan sonra 2022 yılı başında Yapıdrom Teknoloji’den gelen iş teklifi üzerine “şehir plancısı” unvanıyla kariyer yolculuğuna başladı. Mikro mobilityle karbon emisyonunun azaltılmasına dair projeler geliştirilmesinde rol aldı. Tüketici ihtiyaçları gözetilerek sürüş deneyiminin iyileştirilmesi için doğru analizler yapılmasına katkı sağladı. Kent fizibilitelerinin kamu ve toplum yararı gözetilerek yeniden planlanması, ulaşım planlarının mikro mobilityle entegrasyon süreçlerine uygun projelendirilmesi, saha operasyonlarının koordineli bir şekilde yönetilerek verimlilik odaklı bir yapı kurulması gibi konularda görev ve sorumluluklar üstlendi.

Şirket bünyesinde başlattığı yenilikçi projelerle kariyerinde hızla ilerleyen Elçin Mert, insan hayatına değer katacak projeler üretmek ve bunları hayata geçirmek misyonuyla kariyerine devam ediyor.



Elif Demir Kahya Erka Grubu Çalışan Deneyimi İş Ortağı Yöneticisi

Önce halkla ilişkiler, ardından da işletme alanında üniversite eğitimi aldı. Halkla ilişkiler asistanı olarak çalışmaya başladığı küçük bir işletmede olumsuz bir insan kaynakları deneyimi yaşadı. Daha iyisini yapma arzusuyla “Aslında neden olmasın, hem de psikolojiyle bağlantılı bir iş” diyerek bu alanı keşfetmiş oldu. Hemen insan kaynakları alanında staj imkanlarını araştırmaya başladı. 3 aylık donanımlı bir staj döneminin ardından da mesleğini bulmuş biri olarak “insan kaynakları ve örgütsel değişim” alanında yüksek lisans yapmaya karar verdi. Elif Demir Kahya, “Bu dönemde hem farklı bir iş kolunda çalıştım hem de çok keyifli, network’ümü oluşturmaya başladığım, sürekli sunumlar yaptığımız yüksek lisansımı tamamladım” diyor.

Eğitim sonunda ING Bank ile yolları keşişti. Stratejik İş Ortakları ekibinde uzman yardımcısı olarak görev yaptı. Ağırlıklı olarak işe alım, çalışan koordinasyon süreçlerinde yer aldığı büyük bir ekiple yoğun iş temposuna alıştı. Ardından MAPFRE Sigorta’nın globaldeki bir projesini Türkiye’ye uyarladığı projede insan kaynakları iş ortağı olarak görev aldı. İşe alım, eğitim ve performans yönetiminden sorumlu oldu. Son olarak da “unicorn” iddiasıyla yola çıkan ve kendini turizm teknoloji firması olarak konumlandıran Erka Grubu’nda Çalışan Deneyimi İş Ortağı Yöneticisi olarak görev yapmaya başladı. İşe alım, çalışan ilişkileri, iç iletişim ve eğitimden sorumlu olan Kahya, özellikle grubun ErkaLabs teknoloji ve turizm olarak iki keyifli kanadı olmasının yaptığı işe dinamizm ve keyif kattığını düşünüyor.



Eylül Baran Gürcan Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Ticari Satış Geliştirme Müdürü

1990 yılında İstanbul’da doğdu. Lise eğitiminin 1 yılını AFS değişim programıyla Amerika’da, üniversite eğitim ve staj hayatının da yaklaşık 2 yılını Avrupa’da geçirdikten sonra 2014’te İstanbul Teknik Üniversitesi çift anadal programıyla Kimya ve Çevre Mühendisliği bölümlerinden mezun oldu. Aynı yıl Hewlett-Packard Enterprise’ta stajyer olarak başladığı iş hayatına, 2015’te tüketici sağlığı ve medikal ürünler alanında uzmanlaşan Fransız Urgo Group’ta satış gücü etkinliği uzmanı olarak devam etti. 2017’de Üye Departmanı’nda iş analisti olarak başladığı Sodexo yolculuğuna ise son 2 yıldır Ticari Satış Geliştirme Müdürü olarak devam ediyor. Hem üye hem de müşteri tarafındaki ticari ekiplerin satış yetkinliklerinin ve satış süreçlerinin geliştirilmesinden sorumlu olduğu rolüne ek olarak Sodexo Global’de satış prim modelleri ve kurumsal sosyal sorumluluk alanlarında projelere liderlik ediyor.

Fotoğraf makinesiyle yeni yerler keşfetmeyi seven Eylül Baran Gürcan’ın barınak ziyaretleri, 2 yıl önce sahiplendikleri Carmen ile birlikte daha da önem kazanmış. Son zamanlarda başladığı yelken sporu da her geçen gün hayatında daha fazla yer edinmeye başlamış.



Ezel Esin Bilgiç

Multinet Up Analitik Pazarlama ve CRM Müdürü

1990 İstanbul doğumlu. İstanbul Ticaret Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Yüksek lisansını İstanbul Üniversitesi Management Information System bölümünde tamamladı.

Çalışma hayatına 2013 yılında Multinet Up'ta veri analitiği ve iş zekâsı uzmanı olarak başladı. Burada kazandığı tecrübe ve çalışmalarından sonra 2016 yılından beri Multinet Up Pazarlama Departmanı'nda Analitik Pazarlama alanında görev alarak satış ve pazarlama analitiği, yapay zekâ, CRM, mobil cüzdan ve sadakat platformu yönetimi konularında deneyim ve tecrübe kazandı. Ezel Esin Bilgiç, 2020 yılından itibaren kariyerine Multinet Up'ta Analitik Pazarlama ve CRM Müdürü olarak devam ediyor.



Fatma Molu

Architect Ar-Ge ve Koordinasyon Müdürü

2006 yılında Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknolojisi ve Bilişim Sistemleri (burslu) lisans bölümünden dereceyle mezun oldu. Beykent Üniversitesi İşletme alanında yüksek lisansını tamamladı. Boğaziçi Üniversitesi Sistem Analiz & Tasarım ve Yazılım Mühendisliği sertifika programlarını bitirdi. 2006'da bir yazılım şirketinde yazılım mühendisi olarak başladığı kariyerine 2009 yılından itibaren finans sektöründe bilişim teknolojilerinin farklı uzmanlık alanlarında devam etti. 2009-2011 arasında bir bankada yazılım test ve kalite takım lideri olarak görev aldı. 2011-2020 arasında Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın Bilgi Teknolojileri grubunda yazılım testi, kullanıcı deneyimi, uygulama altyapıları yönetimi ve uygulama geliştirme ekiplerini yönetti. Farklı disiplinlerdeki IT rollerinin yönetimine ek olarak değişiklik yöneticisi ve problem yöneticisi görevlerinde farklı IT ekipleriyle birlikte çalıştı. 2020-2022 arasında stratejik proje yöneticisi olarak bankanın stratejik projelerinin yönetiminde rol aldı. IT ve iş kollarındaki proje paydaşlarıyla bankanın stratejik hedeflerinin gerçekleştirilmesine yönelik projeleri hayata geçirdi.

Ekim 2022 itibarıyla Architect Bilişim Sistemleri bünyesinde Ar-Ge ve Koordinasyon Müdürü olarak görev alan Fatma Molu, şirketin İstanbul Teknopark'taki ofisinde Ar-Ge Yönetimi, Süreç ve Kalite Yönetimi, Proje Yönetimi, IT Altyapı ve Sistem Yönetimi, Strateji ve Dijitalleşme ekiplerinin yönetiminden sorumlu. Molu, evli ve iki çocuk annesi.

Filiz Piyal

SRP-Legal Hukuk Bürosu / Danışman

İzmir Amerikan Lisesi'nin ardından Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu. Yüksek lisans derecesini ise uluslararası banka finans hukuku alanında İngiltere'deki Queen Mary Üniversitesi'nde aldı.

Avukat Filiz Piyal, SRP-Legal bünyesinde özellikle veri koruması/gizliliği, finans, teknoloji, bilişim, e-ticaret, şirketler, M&A ve sözleşmeler hukuku konularında çalışıyor. Finansal hizmetler, teknoloji, sigorta, imalat ve perakende dahil olmak üzere çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin mevcut veya yeni uygulamaya geçirecek sistemlerinin ürünlerinin oluşturulma sürecinden başlayarak ilgili mevzuata uygun şekilde tasarlanması ve uygulanması konusunda danışmanlık veriyor.

Piyal, SRP-Legal öncesi Türkiye'nin önde gelen yerli ve yabancı hukuk bürolarında şirketler hukuku, ticaret hukuku, sözleşme hukuku, bankacılık ve finans hukuku alanlarında ulusal ve çok uluslu firmalara hukuki danışmanlık hizmeti verdi. IAPP Certified Information Privacy Professional/Europe (CIPP/E) belgesi olan Piyal, çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren yerli ve uluslararası firmaların veri koruma ve gizliliği projelerini koordine edip bu kapsamda eğitimler verdi.

Yüksek lisans tezini geliştirmekte olan ülkelerde kurumsal yönetim düzenlemeleri hakkında hazırlayan Piyal, İstanbul Barosu üyesi. Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 2 Lisansı'na sahip ve çok iyi derecede İngilizce biliyor.



Funda Çakar Deniz Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Müdürü

2002 yılından bu yana sigorta sektöründe; elementer, hayat ve emeklilik branşlarında çeşitli kademelerde görev aldı. Sigorta sektörünün satış, pazarlama, hasar, proje yönetim, iş analizi, dijital satış, dijital pazarlama ve kurumsal iletişim gibi iş kollarında deneyim sahibi. Şu anda Quick Sigorta'nın hem dijital, hem alternatif dağıtım kanalları hem de pazarlama faaliyetlerine dönük iş geliştirme süreçlerini yönetiyor. Aynı zamanda grubun pazarlama iletişimi ve kurumsal iletişim faaliyetlerini bütünleşik bir yapıda ve 360 derece iletişim modeliyle yürütüyor. Kampanya tasarımı, performans ölçülmesi, çok kanallı iş modellerinin yaratılması, pazarlama iletişimi hususunda upsell-cross sell çalışmalarının yapılmasını yanı sıra son yıllarda dijital pazarlama ve "kazan-kazan" mantığıyla yürütülen yeni iş modelleri üzerinde deneyimini geliştiriyor. Ayrıca diğer grup markalarının kurumsal kimliği, event çalışmaları, lansman, medya planlama, basın servisleri konusunda karar verici düzeyde çalışmalarda bulunuyor. Funda Çakar Deniz, çok severek yaptığı eğitim ve sunum becerileri konusunu 2020 yılında aldığı pazarlama pedagojik formasyonu ile perçinlemiş. Halen devam eden pazarlama yüksek lisansı ile bu alandaki becerilerini taçlandırmak istiyor.



Gonca Çin Lidio Ödeme Hizmetleri Pazarlama Müdürü

1992 İstanbul doğumlu. İlk, orta ve lise eğitimini İstanbul'da tamamladıktan sonra yüzde 100 İngilizce ve burslu olarak Kadir Has Üniversitesi, Medya ve İletişim Sistemleri bölümünden mezun oldu. Lisans eğitimi sırasında Çukurova Şirketler Grubu'nda (Lig TV, Show TV ve Sky 360) editör ve muhabir olarak görev aldı. Lisans eğitimini tamamladıktan sonra Paynet'te satış ve pazarlama asistanı unvanıyla görev alarak ödeme sistemleri dünyasına giriş yaptı. Paynet'in BDDK'dan lisans alması süreçlerinde bulundu. Temmuz 2018'de Paynet'teki görevine pazarlama uzmanı olarak devam etti. Paynet'in dijital ve kurumsal pazarlama faaliyetlerinin yanı sıra iç iletişim çalışmaları ve kurum kültürünün inşa edilmesinde önemli görevler üstlendi. Kreatif ajans, SEO/SEM, PR ajansı ve medya satın alma ajanslarını yönetti. Ürün ve satış ekiplerini destekleyici, brand awareness ve lead generation odaklı pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesinde aktif rol oynadı. 5.5 yıllık iş deneyiminin ardından Lidio ve Mobilexpress'in Pazarlama Müdürü olarak Haziran 2021 itibarıyla göreve başladı. Eş zamanlı olarak İstanbul Bilgi Üniversitesi Marka Okulu'nda yüksek lisans eğitimine devam ediyor.



Göksenin Tutku Özel Procenne Pazarlama İletişimi ve Marka Kıdemli Uzmanı

1992 yılında Eskişehir'de doğdu. Akdeniz Üniversitesi Uluslararası İlişkiler ve Kamu Yönetimi bölümünden ÇAP (çift anadal programı) yaparak mezun oldu. Kariyerine iletişim alanında başladı. EXPO 2016 Antalya, YDA Group ve Barikat Siber Güvenlik gibi sektörünün önde gelen firmalarının kurumsal iletişim ve pazarlama departmanlarında çeşitli görevler aldı.

2022 yılının ocak ayı itibarıyla Procenne Dijital Güvenlik'te Pazarlama İletişimi ve Marka Kıdemli Uzmanı olarak görev yapmaya başladı. Göksenin Tutku Taşer, Procenne ve alt markalarının pazarlama iletişimi faaliyetlerini; PR, basın iletişimi, tasarım ve dijital medya alanında yürütüyor.



ÖDEME ANINDA ETKİLEŞİM DEVRİMİNİ VERIFONE P400 İLE DENEYİMLEYİN!

En gelişmiş pos-kasa entegrasyonu ile
sınırsız etkileşim sunar.



- Hızlı işlemci
- Manyetik, temassız, cipli ve QR ödeme
- Geniş hafıza
- Tüm ödeme yöntemlerine uyumlu
- Uçtan uça şifreleme ve hassas bilgileri korumayla tam güvenlik

- Gerçek zamanlı içerikler, kişiselleştirilmiş fırsatlar ve ödüller
- Puanla ödeme ve kişiye özel teklif
- Yüksek çözünürlüklü ekran
- Ödeme sırasında kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimi

Gözde Karakullukçu Payten Teknoloji Satış Takım Lideri

2011 yılında Sabancı Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldu. 2014 yılında Boğaziçi Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri bölümünde yüksek lisansını tamamladı.

Kariyerine 2011 yılında Koç Sistem’de satış uzmanı olarak başladı. 2014 yılında ise satış yöneticisi olarak terfi etti. 2018 yılında Asseco Grup’ta “account manager” olarak göreve başladı. 2021 yılında yine Asseco Grup bünyesinde yer alan Payten Teknoloji’ye Satış Takım Lideri olarak atandı.



Gülçin Çimen Ford Otosan Robotik Proses Geliştirme Uzmanı

1998 yılında Manisa Akhisar’da doğdu. Sakarya Üniversitesi Bilgisayar ve Bilişim Fakültesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Yaklaşık 5 yıldır IT sektöründe çalışıyor. Fakülte bünyesinde ofisi bulunan Ford Otosan’daki görevine 2018 yılının ocak ayında başladı. Tam zamanlı yazılım geliştirme uzman yardımcısı olarak başladığı kariyerine mezun olduktan sonra da yine Ford Otosan bünyesinde RPA geliştirme takım üyesi olarak devam etti. Şu an Data ve Otomasyon ekibinde kurumsal dijital hafıza, robotik proses otomasyonu ve chatbot ürünlerinde aktif rol alıyor.

Gülname Kır Architech Program Yöneticisi

1982 tarihinde Trabzon’da dünyaya geldi. İlkokulu Mersin, ortaokul ve liseyi Samsun’da bitirdi. 2004 yılında Bahçeşehir Bilgisayar Mühendisliği bölümünü dereceyle bitirdi. Yine aynı yıl, yazılım sektöründeki bir firmada yazılım mühendisi olarak başladı. 2005 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası’na yazılım mühendisi olarak geçti. 2005-2018 yılları arasında sırasıyla yazılım mühendisliği, internet şube dönüşüm teknik liderliği, bilgi mimarı ve temel bankacılık servis yöneticiliği yaptı. Bu bağlamda çeşitli projeler ve takımlar yönetti.

2018 yılında yurt dışı menşeli bir programı hayata geçirmek üzere Architech’te işe başladı. Uçtan uca bir bankacılık uygulamasını Mısır, Kuveyt, Hindistan ve Türkiye ekipleriyle birlikte hayata geçirdi. Halen 150 kişiden fazla üyesi olan bir kadronun “engineering center of excellence” liderliğini yapıyor.

Yüksek lisansını Doğuş Üniversitesi İşletme ve Mühendislik Yönetimi bölümünde tamamlayan Gülname Kır, evli ve iki çocuk annesi.



Güneş Karababa Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Ürün Yöneticisi

Lise eğitimini İzmir Atatürk Lisesi’nde, üniversiteyi ise Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde tamamladı. Eğitim hayatında yapay zeka ve yazılım mimarisi konularında kendini geliştirdi. Üniversite yıllarında dans öğretmenliği ve yurt içi ve yurt dışı festivallerde organizatörlük ve rehberlik yaptı. İş hayatına 2012 yılında Yapı ve Kredi Bankası’nda yazılım geliştiricisi olarak başladı. Ardından, kurumsal hayatta edindiği deneyim, gözlem ve özel ilgi alanlarını birleştirerek, 2014 yılında kendi danışmanlık ve organizasyon şirketini kurdu. 2015 yılında Nazım Hikmet Akademisi Müzik bölümünden mezun oldu.

2014 yılından bu yana Sodexo’ya düzenli olarak danışmanlık hizmeti veren Güneş Karababa, bu şirkette birçok büyük projenin hayata geçmesinde önemli rol oynadı.

Hanife Oktay
Erka Grubu Ar-Ge Merkezi Müdürü

2010'da İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun oldu. Farklı danışmanlık şirketlerinde görev alarak TÜBİTAK teşvik süreçleri, kalkınma ajansı destekleri, fikri mülkiyet hakları yönetimi AB proje destekleri, akademisyen-sanayi iş birliği faaliyetleri gibi alanlarda çalışmalar yürüttü. 2013'te Türk Patent Enstitüsü nezdinde patent vekili olarak da görev almaya başladı. Yanı sıra 2014 yılında Türkiye'de ilk kez patent değerlendirme alanında çalışmalar yaptı. Çeşitli üniversitelerden akademisyenlerle yürüttüğü çalışmalar ve neticesinde Türkiye'de ilk kez patent değerlendirme hizmeti verilmesi konusunda katkıda bulundu. 2015-2021 arasında Sofitech'te Ar-Ge merkezleri ve fikri mülkiyet hakları bölümlerini yönetti. Sofitech Kadıköy Ar-Ge Merkezi'nin kuruluşu, Ar-Ge merkezi belgesi alınması ve yönetimi sürecini uçtan uca yönetti. Teşvik süreçleri yönetimi ve fikri mülkiyet hakları yönetimi süreçlerini de üstlendi. Kasım 2021 itibarıyla Erka Grubu bünyesine Ar-Ge Merkezi Müdürü olarak katıldı. Bu merkezin ilk onayını takiben gerekli faaliyetlerin koordinasyonu ve hayata geçirilmesi için çalışmalarına devam ediyor. Yönetim bilişim sistemleri alanında lisans ve uluslararası ilişkiler yüksek lisans programlarına devam eden Hanife Oktay, ileri derece İngilizce biliyor.



Helin Gamze Güler
BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri / Uzman

1993 yılında İstanbul'da doğdu. Çamlıca Kız Anadolu Lisesi'nin ardından Doğuş Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nden mezun oldu. Lisans eğitimini takiben 7 yıldır iş hayatında aktif olarak çalışıyor. İlk çalıştığı yer olan BANTAŞ Nakit ve Kıymetli Mal Taşıma ve Güvenlik Hizmetleri Müşteri ve İş Geliştirme Müdürlüğü'nde 2 yıl uzman yardımcısı 2 yıl da uzman olarak analiz ve raporlama pozisyonunda görev aldı. Bu şirketin dinamik rotalama projesinde aktif rol oynadı. Nakit ve kıymetli mal taşıyan personellerin çalıştığı nakit merkezleri bazında "balanced scorecard" yaklaşımıyla rekabeti artıracak ödül/teşvik prim sistemini oluşturdu. Activity-based costing (ABC) modellemesiyle fiyatlandırma metodolojileri hazırlanmasını sağladı. Ardından transfer olduğu BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri'nde strateji, CRM ve analitik şefliği bölümlerinde uzman olarak çalışmaya başladı. Vertica tabanlı iş zekâsı tool'u BI uygulamasında üst yönetime sunulacak dashboard/konsol çalışmalarını yönetti. Satın alınan kampanya modülüyle projede ürün sahibi olarak tüm süreçlerde aktif oldu ve son 1 yılda İstanbulkart sahiplerine 10'dan fazla kampanya sunulmasını sağladı.

İrem Türkyılmaz
Otokoç Otomotiv Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Yöneticisi

Eyüboğlu Lisesi IB (Uluslararası Bakalorya) programından mezun olduktan sonra lisans eğitimini Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri bölümünde tamamladı. Yüksek lisansını ise İngiltere'deki Lancaster Üniversitesi'nde gelişmiş pazarlama yönetimi alanında tamamladı.

Çalışma hayatına 2011'de Şişecam Kimyasallar Grubu'nda stratejik planlama uzman yardımcısı göreviyle başladı. Kariyer yolculuğuna Borusan Makina ve Güç Sistemleri'nde şirketin faaliyet gösterdiği 6 ülkeden sorumlu stratejik planlama yöneticisi olarak devam etti. Nisan 2021'den bu yana Otokoç'ta Otomotiv Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Yöneticiliği görevini sürdürüyor.

Kariyerinin başında aldığı Kaplan-Norton Strategy Masterclass eğitiminin ardından, görev yaptığı şirketlerde kurumsal strateji planlama ve performans yönetimi, iş birimleri ve fonksiyon bazlı oyun planları geliştirme, stratejileri hayata geçirme ve stratejilerin etkin takibi konularında çalıştı. Yeni iş alanları alternatiflerinin belirlenmesi, pazara giriş stratejilerinin belirlenmesi uzmanlık alanları arasında.

İrem Türkyılmaz, eşi Cem, 8 yaşındaki kızı Defne ve kedisi Yumi ile İstanbul'da yaşıyor.



Kübra Odabaş Taşlı **Aktif Bank Dijital Strateji ve İş Geliştirme Başkanı**

1988 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans eğitimini Koçeli Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nde tamamladı. Marmara Üniversitesi'nde MBA eğitimi aldı, İTÜ'de ise inovasyon konusunda mastır yaptı. Evli ve 1 oğlu olan Kübra Odabaş Taşlı, yaklaşık 13 yıldır finans ve finansal teknoloji endüstrisinde çalışıyor. Albaraka Garaj İnovasyon Merkezi, NakitBasit, Semosis, Insha gibi FinTek girişimleri için uçtan uca proje yöneticiliği yapıp lansmanlara imza attı. Taşlı, halen N Kolay Dijital Banka'nın inşaa sürecinde uçtan uca proje yöneticiliği yapıyor.



Kübra Topbaş **Birevim Tasarruf Finansman** **Dijital Ürün Geliştirme Uzmanı**

2017 yılında Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Eğitimi süresince kan dağıtım lojistiği ve personel planlama karar destek sistemi konularında iki akademik bildiri yayınladı. Üniversite bünyesinde yürütülen TÜBİTAK 1601 ve Ar-Ge Mühendisi Yetiştirme projelerine kabul edildi. Bu projelerin uygulama sürecinde, iş hayatına 2017 yılında bilişim sektöründe iş analisti olarak başladı. 2022 yılında Birevim'e katılmadan önce Anka Danışma Grubu'nda yönetim danışmanı ve proje yöneticisi olarak çalıştı. Kariyerine ürün yönetimi alanında devam etmek isteyen Kübra Topbaş, halen Birevim'de markanın mobil uygulamasını hayata geçiren ekibi yönetiyor.

Meltem Kutlu **Akbank İnovasyon Merkezi Yönetici Yardımcısı**

ODTÜ Sosyoloji lisansını yüksek onur derecesiyle bitirdikten sonra London School of Economics'te sosyal antropoloji alanında mastır yaptı. Kariyerine Akbank'ta yönetici adayı olarak Ağustos 2021'de başladı. Halen Akbank İnovasyon Merkezi'nde (Akbank LAB) Yönetici Yardımcısı olarak görev yapıyor. Akbank'ın inovasyon döngüleri kapsamında yürütülen inovasyon projelerini sürdürmenin yanı sıra ekosistemi desteklemek, sürdürülebilirlik ve kapsayıcılık amaçları gözetilen programlar yönetiyor. Banka bünyesindeki Future Club programına katılan Meltem Kutlu, bireysel gelişim planı kapsamında dereceye girdiği için ödüllendirildi. Kutlu, Yol Arkadaşım programında yeni MT'lere mentorluk desteği veriyor. Meltem Kutlu'nun Akbank LAB'de bugüne kadarki en büyük kapsamlı ve başarılı görevi ReFi Türkiye programı oldu. Ekonominin ve dünyanın onarım sürecini başlatan "onarıcı finans"ı konu alan ReFi Türkiye programında; sosyoloji ve antropoloji eğitimlerini Web3 teknolojileriyle harmanlayıp bu alana dair Türkçe kaynakları, okuryazarlığı ve bu alandaki projelerin artırılmasını hedefleyen çalışmalar yürütüyor.



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

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



Merve Akgün**Akbank İnovasyon Merkezi Yöneticisi**

Haziran 2019 itibarıyla Boğaziçi Üniversitesi İşletme lisans eğitimini tamamladı. Dijital yönetim danışmanlığı ve e-ticaret şirketlerinde yaptığı uzun dönem stajlar sonrası Temmuz 2019'da Akbank İnovasyon Merkezi'nde MT olarak göreve başladı. Kısa sürede art arda iki kez çifte terfi alarak Haziran 2022 itibarıyla İnovasyon Merkezi Yöneticisi olarak görevlendirildi.

Akbank LAB bünyesinde birçok stratejik inovasyon projesine destek veren Merve Akgün, halihazırda canlıya alınması muhtemel bir projenin kavram kanıtama çalışması süreçlerini tek başına yürütüyor. Bunların yanı sıra bugüne kadar banka içerisinde 2 adet kurum içi girişimcilik yarışması, ekosistemde ise 3 adet hackathon organize etti. Banka içerisinde üst düzey yöneticilerle düzenlenen Future Club ve Tersine Mentorluk programlarına seçildi. Halen de Akbanklı Rol Model Kadın programı kapsamında mentorluk yapıyor. Banka içerisinde paylaşılan inovasyon bültenlerinde finansal teknolojiler üzerine yazdığı Medium yazıları içerik olarak kullanılıyor.

Kutu'nun bu yıl hem banka hem de Akbank LAB ekibi adına katkı sağladığı projelerden biri de Akbank ReFi Hackathon oldu.

**Nihan Namoğlu Cengiz****AgeSA Hayat ve Emeklilik Bilgi Güvenliği ve Uyum Müdürü**

Vodafone, Turkcell Global Bilgi ve Nortel Netaş'ta bilgi güvenliği, ağ güvenliği, bilgi güvenliği denetimlerini içeren çeşitli pozisyonlarda görev alan Nihan Namoğlu Cengiz, 2020 yılında transfer olduğu AgeSAda BT güvenliği müdürlüğü ve BT güvenlik risk yönetimi müdürlüğü görevlerini yürüttükten sonra Bilgi Güvenliği ve Uyum Müdürü olarak atandı. Cengiz'in ana sorumlulukları siber güvenlik stratejisinin belirlenmesi, güvenlik mimarisi, güvenlik operasyonlarına ek olarak yerel ve küresel mevzuatlara teknik uyum sağlayacak şekilde güvenli tasarım yapılması olarak sayılabilir.

Cengiz'in çalıştığı ekiplerdeki yaklaşımı ise siber güvenlik alanındaki bilinen önyargıların aksine, her zaman öncelikli olarak iletişim odaklı olmak ve bulunduğu kurum kültürüne uygun otantik çözümler geliştirmek. İyi ekipler kurma, ekip içerisinde kadın-erkek dengesi ve çeşitliliğe gösterdiği özenle uyumu yakalamayı hedefliyor. Güvenlik ekiplerinin bilinen özelliğiyle "her şeyi engelleyen" ekiplerden "güvenli tasarlayan" ekiplere dönüşmesine liderlik etmeyi amaçlıyor.

İki çocuk annesi olan Cengiz, tam bir doğaya düşkünü. Doğayı resimlemekten ve doğa fotoğrafları çekmekten keyif alıyor.

**Pelin Mete****Kredim Ürün Yönetimi Uzmanı**

1994 yılında İstanbul Küçükçekmece'de doğdu. Aslen Sinoplu olan Pelin Mete, Sabancı 50. Yıl Anadolu Lisesi'nin ardından İstanbul Aydın Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İşletme bölümünü burs desteğiyle kazandı. Fakültede birçok sosyal sorumluluk projesinde rol aldı. Üniversite stajını 2017 yılında Ziraat Portföy Yönetimi'nde tamamladı. Kurumsal ve profesyonel çalışma ortamını deneyimleme fırsatı oldu. Üniversite hayatı boyunca özellikle sevdiği derslerden aldığı ilham ve öğretmenlerinin yönlendirmeleriyle girişimlerde bulundu ve çevresinin desteğiyle ticari işler yapmaya başladı. Bu süreçte geçimini sağlayacak kazanç ulaşırken bir yandan üniversite eğitimini tamamladı. Salgın sürecinde gelişimini sürdürme niyetiyle Anadolu Üniversitesi Marka ve İletişim bölümünde ikinci üniversiteyi okumaya başladı.

Eğitimi devam ederken kendi startup projesini hayata geçirmek ve salgınla birlikte trend olan e-ticaret sitelerinde mağaza sahibi olmadan kazanç elde etmek üzere çeşitli çalışmalarda bulundu. Kendi imkanlarını kullanarak giyim sektöründe bulunan üretici firmalarla anlaşmalar sağlayarak günümüzün popüler e-ticaret pazarında üreticilerin markalaşmasına ve satışlarını artırması imkan sağladı. Ayrıca bu süreçte edindiği çevre sayesinde ihracat da yaptı.

Profesyonel iş hayatına ise Ekim 2021 itibarıyla Türk Finansman A.Ş.'nin "Kredim" projesinde ürün yönetimi uzman yardımcısı olarak başladı. Yöneticilerinin değerlendirmesi sonucunda kendisine 1 Ocak 2022 tarihinde Ürün Yönetimi Uzmanı unvanı verildi.



Pınar Bulut Sarpyar **Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Tele Satış Müdürü**

1984 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans eğitimini Anadolu Üniversitesi Kamu Yönetimi bölümünde tamamladı. Yıldız Teknik Üniversitesi'nde işletme mastırı yaparak özellikle dijital pazarlama alanında ufkunu genişletme fırsatı buldu. Ayrıca İstanbul Teknik Üniversitesi'nde MSSQL eğitimi alarak, veritabanı kavramları ve bir sorgunun çalışma mekanizması gibi bilgilerin yanı sıra veritabanı yöneticisinin bilmesi gereken SQL dilini öğrendi.

Kariyerine HSBC'de müşteri temsilcisi olarak başladı. Bu bankanın satış operasyonlarında üstlendiği yönetici rollerinden sonra Metlife Emeklilik ve Hayat'ta kampanya ve tele-satış müdür yardımcısı olarak kampanya, satış, ikna, tahsilat, dialer/outsorce yönetimi ve kalite operasyonlarına liderlik etti.

Buradaki başarıları 2014'te, Türkiye Çağrı Merkezi Derneği'nin düzenlediği yarışmada "En iyi Performans Gelişimi" ve "En iyi Satış Kampanyası" ödüllerini alarak taçlandırdı. Ardından 5 yıl sürecek Türk Telekom macerası başladı. Vendor ve telesatış yöneticisi pozisyonunda Türk Telekom bireysel ve kurumsal internet ile Tivibu operasyonlarının yönetiminden sorumlu oldu. Bu süreçte çoğu doğu bölgesinde çalışan 1400 kişiye liderlik etti. Operasyonun yüzde 288 büyümesinde, istihdam artışı ve terfilerde önemli rol oynadı. 2020'de Sigortam.net'e CEO ofis ve stratejik ilişkiler müdürü olarak transfer oldu. Ardından da Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri'ne transfer olarak şirketin Türkiye tele satış operasyonlarına liderlik yapmaya başladı.



Sahra Tuz **Paynet Ödeme Hizmetleri Ürün Yönetimi Uzmanı**

Beykent Üniversitesi Finans bölümünü bitirdikten sonra Paynet'in ürün yönetimi bölümünde çalışmaya başladı. Sahra Tuz, kişiler ve şirketlerin finansal ihtiyaçlarına en uygun teknolojik çözümler üretilmesini amaçlıyor. Bu alanda hayal gücünün sınırlarını zorlamanın kariyerini ileri götüreceğini düşünüyor. Beraber çalıştığı insanlar ve üzerinde çalıştığı projeler iletişim yeteneklerini ve sorumluluk bilincini geliştirmesine yardımcı oluyor. Aldığı eğitimlerin analitik düşünme, problem çözme ve kriz yönetimi becerilerini kazanmasına yardımcı olduğuna inanıyor. Aynı zamanda finans bölümü okumanın finans hizmet sağlayan bir şirkette çalışırken sorunları daha iyi anlayıp yorumlamasına katkı sağladığını düşünüyor. Gelecekte hayatımıza girebilecek ürünleri geliştirme düşüncesi onu heyecanlandırıyor. Tuz, "Paynet Bilgi Merkezi'ni tasarlarken de yeni ürünleri hayatımıza entegre ederken de müşterilere kolaylık sağlamayı ön plana aldık. Müşterilerden gelen olumlu görüşler de doğru yolda olduğumuzu gösteriyor" diyor.



Seçil Esen **Hopi FinTech Projeleri Müdürü**

1983 İstanbul doğumlu. Lise ve üniversite eğitimini yazılım ve programlama teknolojileri üzerine aldı. İşletme konusunda da eğitim aldı, MBA yaptı. 2004 yılından itibaren çeşitli bankalarda özellikle ödeme sistemleri (ATM, POS, kredi kartı ve üye işyeri uygulamaları üzerine) analist ve programcı olarak çalıştı. Son yıllarda özellikle dijital cüzdan projelerinde proje yöneticiliği yaptı, çeşitli FinTek ürünlerinde ürün yöneticisi olarak görev aldı.

2 yıldır Hopi'de FinTech Projeleri Müdürü olarak çalışan Seçil Esen, sosyal hayatı da ihmal etmiyor. Yıllarca kick boks yapan ve yogayla rahatlayan Esen, özellikle psikoloji alanında okumaktan keyif alıyor, amatör olarak resim ve müzikle ilgileniyor.



Seden Taşlı

Austriacard Türkiye Proje Uzman Yardımcısı

1992 İzmir doğumlu. Ege Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı mezunu. İş hayatının ilk yıllarında tarım ürünleri laboratuvarında çalıştı. Farklı pozisyonlarda birkaç yıl görev aldıktan sonra evlilik ve çocuk sebebiyle iş hayatına ara vermek zorunda kaldı. Bir kız çocuğu annesi olan Seden Taşlı, evlilik sonrası İstanbul'a taşındı. Nisan 2021 itibarıyla lojistik yetkili yardımcısı olarak Austriacard Türkiye bünyesine katıldı. Bu pozisyonda dijital arşivleme operasyonunda aktif olarak çalıştı, lojistik destek görevlerini de üstlendi.

Salgının iş hayatına etkisi ve şirketin büyümesi doğrultusunda "Bilgi Yönetimi & Proje Yönetimi" (IPM) departmanı yeni yapılanmaya geçince, bu dönemde şirketin kültür ve iş kriterlerine uygun olarak detaylı ve titiz çalışmasıyla örnek bir rol model olarak öne çıktı. Eylül 2021 itibarıyla bilgi yönetimi uzman yardımcısı olarak terfi ettirildi. Ocak 2022'de ise aynı departmana bu kez Proje Uzman Yardımcısı olarak atandı. EMV kart projeleri, EMV veri zenginleştirme ve test & sertifikasyon süreçlerine destek vermeye devam ediyor.

Voleybol oynamayı ve polise kitap okumayı seven Taşlı, "Pozitif ayrımcılığa değil adalete inanırım" diyor.



Serap Bozkurt

Anadolu Sigorta Kariyer Planlama ve Yetenek Yönetimi Uzmanı

1992 yılında İstanbul'da doğdu. Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri bölümünden 2014 yılında mezun oldu. Ekim 2014'ten bu yana Anadolu Sigorta İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü'nde çalışıyor. Halihazırda görevine Kariyer Planlama ve Yetenek Yönetimi Birimi'nde Uzman olarak devam ediyor. Çalışanlar, paydaşlar ve tüm iş ortaklarına yönelik gelişim programlarının tasarımı, ihtiyaç analizlerinin yapılması, farklı program ve içeriklerin araştırılarak hayata geçirilmesi, online LMS platformunun takibi ve kontrolü, bütçe çalışmalarını başta olmak üzere Anadolu Sigorta Akademi süreçlerinin tamamında aktif olarak görev yapıyor.

Anadolu Sigorta'da yükselme araçlarından biri olarak "uzman" unvanındaki çalışanlara yönelik uygulanan ve 1 yıllık gelişim sürecinin planlandığı uygulamaya 2022 yılının ağustos ayında katılan Serap Bozkurt, değerlendirme raporu doğrultusunda şirketin yetenek havuzunda yer almaya hak kazandı.

Sevgican Varol

Yapı Kredi Stratejik İş Geliştirme Müdürü

Zonguldak Fen Lisesi'nin ardından AFS değişim programıyla 1 yıl ABD/Tektaş'ta Vista Ridge High School'da eğitim gördü. 2013'te Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olduğu Boğaziçi Üniversitesi'nde, Mühendislik ve Teknoloji Yönetimi Yüksek Lisans Programı'nı 2021 yılında birincilikle tamamladı.

Sevgican Varol, Yapı Kredi'deki görevine başlamadan önce Accenture'da 6 yıla yakın süre teknoloji danışmanı olarak çalıştı. Finansal servisler alanında büyük ölçekli sistem entegrasyonu projelerinde proje yöneticisi ve analist olarak farklı roller üstlendi. Bu tecrübe sayesinde çok sayıda ürün ve geliştirme projesinde yer aldı, inovatif projelerin ortaya çıkmasına aracılık etti, finansal servislerde farklı alanları deneyimledi; paydaşlar için değer yaratan ürün ve servisler tasarlamak ve geliştirmek konusunda ilerledi.

Dijital bankacılık alanında geniş bir tecrübeye sahip olan Sevgican Varol, Yapı Kredi Dijital Bankacılık ekibinde Platform Bankacılığı ve Yenilikçi Çözümler ile Açık Bankacılık ve Servis Modeli Bankacılığı ekiplerine liderlik yapıyor.

Varol, uzmanlığı doğrultusunda banking-as-a-platform, banking-as-a-service ve açık bankacılık iş alanlarında Yapı Kredi'nin platform bankacılığı ve servis modeli bankacılığı iş modellerini, stratejilerini geliştirip hayata geçiriyor. Açık bankacılık alanında Türkiye'de ilk kez yasal zorunluluk olarak ortaya koyulan servisleri oluşturuyor ve iş modelleri üzerinde çalışıyor. İnovatif projelere liderlik eden Sevgican, Yapı Kredi'nin ilk "uçtan uca dijital müşteri kazanımı" projesini ürün yöneticisi olarak hayata geçirdi ve uzmanlık alanları arasına dijital müşteri kazanımını da ekledi.



DAVETLİSİNİZ

Yenilikçi teknolojilerin
zirvesinde buluşuyoruz!



Ödül Töreni ve Dijital Tsunami Paneli

22 Aralık 2022 : 14.00 Kayıt - 14.30 Açılış | İş Kuleleri Salonu, Levent İstanbul

Etkinlik Kayıt Formu: psmawards.com

Ana Sponsor



Platin Sponsorlar



Altın Sponsor

Ödül Sponsorları



Destekleyen Kuruluşlar

Sinem Nur Sevinç**Paynet Ödeme Hizmetleri Pazarlama Yöneticisi**

1992 yılında Ankara'da doğdu. İstanbul Rotary 100. Yıl Anadolu Lisesi'nin ardından İstanbul Üniversitesi Matematik bölümünü bitirdi. İnsan davranışları ve düşünme biçimleri üzerine ilgisi farklı bir bölüm okuma konusunda onu teşvik etti ve 20 yaşında tekrar sınavla hazırlanarak Maltepe Üniversitesi Psikoloji bölümünü yüzde 100 burslu kazandı. Şubat 2014'te İtalya'nın Torino şehrine Erasmus programıyla gitti ve bir dönem Università degli Studi di Torino'da eğitim aldı. Lisans öğrenimim boyunca psikolojinin pek çok alanında staj yaptı. 3.88 not ortalamasıyla yüksek onur derecesi olarak bölüm üçüncüsü olarak mezun oldu. Mezun olduktan sonra psikolog olarak eğitim, sağlık gibi farklı sektörlerde deneyim kazandı. Girişken, heyecanlı ve dinamik bir karakteri olması ve insan davranışları arkasındaki yatan motivasyonlarla ilgili merakı onu reklamcılık sektörüne itti. Reklam ajanslarında kazandığı tecrübe ve sertifikalı eğitimlerle özel-



likle dijital pazarlama ve sosyal medya alanında kendini geliştirdi, kreatif düşünme becerisiyle psikolojiye dair bilgi birikimini birleştirerek marka yönetimi, kreatif içerik ve proje yönetimi, marka stratejisi kurma, içerik pazarlaması, dijital marka iletişimi konularında kullanıcıların alışkanlıklarına, davranış örgülerine ve bilinçaltına odaklanarak çalışmalar yürüttü. Bu doğrultuda 2021 yılında MNG Kargo için KOBİ'lere özel hazırladığı "KobiVitamin" projesi İstanbul Marketing Awards'ta "Customer Loyalty Communication" kategorisinde altın ödül aldı. Aynı yıl Santa Farma firmasına sağlık çalışanları için hazırladığı Bumper Ads çalışmaları Felis Awards, MMA Smarties Awards ve MENA Awards kısa listelerinde yer aldı.

Sinem Şahin**BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Uzmanı**

1993 yılında İstanbul'da doğdu. Yıldız Teknik Üniversitesi Batı Dilleri ve Edebiyatları bölümünde yaptığı zorunlu stajlarından biri olan GS TV'deki muhabirlik deneyimi, Mısır'da yaptığı gönüllü stajlarından biri olan ZMax Media'daki dijital medya içerik üreticisi deneyimi mezuniyetinden sonra iletişim alanında ilerleme kararını etkiledi. Üniversite son sınıfta Vatan gazetesinde dış haber editörü olarak işe başladı. Yine son sınıftayken bir proje ödevi için söyleşiye gittiği Destek Yayınları'ndan Panait Istrati'nin Miha-il kitabını Fransızca baskısıyla döndü ve "Arkadaş" adıyla Türkçeye çevirdi. Mezuniyetten sonra aynı yayınevine Panait Istrati'nin Akdeniz kitabını çevirdi.

İçerik yazarlığı yollarını tiyatroyla keşif etti ve Charlie'nin Çikolata Fabrikası, Taş Devri ve Red Kit'i interaktif çocuk tiyatrosuna uyarladı. Tamamen özgün metin olarak kaleme aldığı Sosyal MedYaşam adlı yetişkin oyunu ise henüz prova aşamasındayken salıma yenik düştü.

Eylül 2020'den bu yana BELBİM'de Kurumsal İletişim ve Marka



Yönetimi Uzmanı olarak görev yapan Sinem Şahin, şirket bünyesinde yürüttüğü tüm iletişim faaliyetlerinin yanı sıra mevcut web sitesinin CMS yönetimini, iki web sitesinin yenilenme projesinin yönetimini üstlendiği için edX üzerinden HTML5, CSS3 ve JavaScript ile web geliştirme eğitimini, ODTÜ'nün uzaktan eğitim programı Bilgeiş üzerinden HTML&CSS ve HTML5&CSS3 eğitimlerini tamamladı.

Şahin, iletişim alanında ilerleme kararından sonra Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde yüksek lisansa başladı. Ders dönemini 4.00 ortalamayla bitirdi. Halen "FinTek Arenasında Markaların Yeniden Konumlandırılması" hakkında tezini yazıyor. Şahin ayrıca, Coursera üzerinden verilen uzaktan eğitimlerle Chicago Illinois Üniversitesi'nde Dijital Pazarlama, Londra Ekonomi Üniversitesi'nde Marka Yönetimi, Amsterdam Üniversitesi'nde de Medya Etiği ve Yönetimi sertifika programlarını tamamladı.

Sinem Ulucenk**Hepsiburada Proje Müdürü**

1991 İzmir doğumlu. TED Koleji sonrasında Süleyman Demirel Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Çok sayıda yurt içi ve yurt kurs ve sertifika programına katıldı. 2017'de Bahçeşehir Üniversitesi MBA programına tam burslu olarak kabul edilerek başarıyla mezun oldu. İş hayatına 2013'te, mezuniyet sonrası Akbank Bilgi Teknolojileri'nde MT sınavı sonrası seçilerek başladı. MT geliştirme programı kapsamında iş alanında ve diğer fonksiyonlarda seçkin gelişim programlarıyla desteklenen uzun bir eğitim sürecini başarıyla tamamladı. Temel Bankacılık ve Nakit Yönetimi Uygulama Geliştirme departmanında hem yazılımcı hem de analist olarak görev yapmaya başladı. Sonrasında Akbank'ın "tersine mentorluk" programına seçilerek genel müdür yardımcılarının mentorluk yapma sürecine dahil oldu. 2018'de Alternatifbank'tan aldığı teklifle Program ve Proje Yönetimi ekibini kuracak ekipte çalışmak üzere



bu bankaya geçti. 3 kişilik bir ekiple bankanın bütünsel dijital dönüşümünün planlanması ve kısa sürede PSM AWARDS da dahil ödüller kazanacak şekilde projelerin uçtan uca hayata geçirilmesinde önemli roller alma fırsatı buldu.

Birlikte çalıştığı genel müdür yardımcısı Hepsiburada'ya transfer olunca, Nisan 2021 itibarıyla kariyerinde yeni bir sayfa açıldı. Bu şirkette tüm "insan ve kültür" odaklı stratejik projeler ve programlardan sorumlu müdür olarak görev yapmak üzere yeni bir yolculuğa çıktı. Bu yolculukta, dünya teknoloji borsası NASDAQ'ta halka arz edilen ilk ve tek Türk şirketi olma özelliği taşıyan, on binlerce işletmeyi bir araya getiren pazaryeri modeliyle sektörde öncü olan bir teknoloji şirketinin parçası oldu.

Sümeyye Akçoç

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Kurumsal Mimari ve Veri Yönetişimi Uzmanı

1997 yılında Adana Karaisalı'da doğdu. Seyhan İMKB Fen Lisesi'nin ardından İTÜ'de Endüstri Mühendisliği (yüzde 100 İngilizce) eğitimi aldı. Lisans eğitiminin son yıllarında hem profesyonel iş hayatı deneyimi hem de teoride elde ettiği eğitimi uygulamaya yönelik fırsatlar elde etmek adına önce Türk Hava Yolları Üretim ve Planlama, ardından da Anadolu Jet Pazarlama müdürlüklerinde uzun dönem part-time çalışan olarak görev aldı. Lisans eğitiminden sonra Eylül 2020 itibarıyla Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin Kurumsal Mimari Müdürlüğü Kurumsal Strateji ve Süreç Yönetimi Birimi'nde uzman yardımcısı olarak işe başladı. Eş zamanlı olarak eğitim kariyerini de ilerletmek adına 2021'de İTÜ Mühendislik Yönetimi (tezli) yüksek lisans programına başladı. Bu süreçte öncelikle İTÜ'nün sunduğu Erasmus öğrenci değişim programı sayesinde ve sonrasında yöneticileri ve işyerinin de desteklemesiyle "Strateji Yönetiminde Karar Verme Süreçleri" konulu tez çalışmasının vizyonunu genişletmek adına Politecnico di Milano Üniversitesi'nde yarım dönem eğitim aldı. Buradaki yardımcı tez danışmanı ile yürüttüğü çalışmalar sırasında iş hayatına da uzaktan çalışarak devam etti. Kariyerini ve kabiliyetlerini sürekli geliştirmek ve genişletmek adına 1 yılı aşkın süre çalıştığı Kurumsal Strateji ve Süreç Yönetimi Birimi'nden Haziran 2022 itibarıyla ayrılarak yine aynı müdürlük bünyesindeki Veri Yönetişimi Birimi'ne geçiş yaptı. Halen bu birimde Uzman olarak çalışmaya devam ediyor.



Tuğçe Büşra Erdem

Forcerta BT Güvenlik ve Risk Uzmanı

1994'te Ankara'da doğdu. 2013-2017 yılları arasında Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği bölümünde okudu. Mezuniyet sonrası Bursa Nilüfer'de, bir elektrik ve mekanik proje ofisinde yaklaşık 1 yıl SMM elektrik proje mühendisliği yaptı. 12 Haziran-12 Kasım 2019 arası Bahçeşehir Üniversitesi, Wissen Akademie ile İşkur ortaklı Nitelikli Bilişim Uzmanı Yetiştirme programında sistem ve ağ uzmanlığı eğitimini tamamladı. 16 Kasım 2019-30 Eylül 2021 tarihleri arasında Barikat Siber Güvenlik şirketine L1 siber güvenlik analistliği görevini yürüttü. Bu süreçte 29 Mart-28 Haziran 2021 aralığında Katar Doha'da siber güvenlik analistliği görevini sürdürdü. 1 Ekim 2021 itibarıyla dahil olduğu Forcerta Siber Güvenlik Danışmanlık Hizmetleri Direktörlüğü'nde BT Güvenlik ve Risk Yönetimi Danışmanı olarak görev yapıyor.

Yasemin Nur Kökenli

Otokoç Otomotiv Ürün Yönetimi Yöneticisi - Kiralama

Adana Özel Başkent Fen Lisesi'nde yüzde 100 burslu olarak son sınıfa kadar okudu. Şehir değişikliği sebebiyle Tekirdağ'daki Özel Trakya Koleji'ne yine yüzde 100 burslu olarak transfer oldu ve 2009 yılında okul ikincisi olarak mezun oldu. Sonrasında Kocaeli Üniversitesi Endüstri Mühendisliği ve Anadolu Üniversitesi Marka İletişimi bölümlerinde eğitim aldı.

Çalışma hayatına Ağustos 2012 itibarıyla, Endüstri Mühendisliği son sınıf öğrencisiyken Kocaeli Sanayi Odası'nda başladı. Haziran 2013 ayında mezun olarak iş geliştirme uzmanı sorumluluğunu üstlendi. Bu dönemde devlet destekli bölgesel kalkınma projelerinde ve AB projelerinde yer aldı. Ağustos 2016 itibarıyla e-ticaret yazılım altyapı sağlayıcısı Ideasoft Yazılım'da stratejik pazarlama yöneticisi olarak yeni müşteri kazanım stratejileri oluşturulmasını sağladı ve e-ticaret dönüşümünün hızlandırılmasında rol oynadı.

Nisan 2017'de ayında Koç Topluluğu şirketlerinden Zer Merkezi Hizmetler ve Ticaret'e geçti. Bu dönemde Ekozer ve ZerOnline e-ticaret platformlarının ve ZerPortal tedarikçi platformunun kuruluş aşamalarından itibaren ürün yönetimi ve pazarlama fonksiyonlarında görev aldı, kıdemli ürün yönetimi uzmanı sorumluluğunu üstlendi. 2018-2020 arasında yine Koç Topluluğu'nun "Ülkem İçin



Geleceği Tasarlıyorum" projesinin gönüllüsü olarak eğitimler verdi. 2019-2021 arasında da Zer'in "Hayalimiz Benzer" sosyal sorumluluk programının proje liderliğini üstlendi.

Aralık 2021'de Otokoç Otomotiv'e Kiralama Satış Sonrası Hizmetler, Perakende Satış Sonrası Hizmetler, Bilgi Teknolojileri, Smart ve Lastick.com.tr ürünlerinden sorumlu "product owner" olarak geçti. 4 ay sonra 3 product owner ve 2 management trainee'den oluşan Ürün

Yönetimi ekibine liderlik yapan "Ürün Yönetimi Yöneticisi - Kiralama" pozisyonuna terfi etti. Bu görevle Otokoç Otomotiv'in Avis & Budget kısa dönem araç kiralama, Avis Filo uzun dönem araç kiralama, Zipcar saatlik araç kiralama, Avis Filo Maestro Filo Yönetimi ve Otokoç yetkili servisleri süreçlerinin tamamının ürün yönetiminden sorumlu oldu. Ayrıca Ürün Yönetimi Yöneticisi - Perakende pozisyonuna da vekalet ediyor. Bu da Yasemin Nur Kökenli'yi Otokoç Otomotiv'in sıfır araç satışı, sigorta ve satış sonrası hizmetler süreçlerinin ürün yönetiminden de geçici süreyle sorumlu kılıyor. ▶

WSpark'22 50 KIVILCIM

Ad/Soyad	Şirket	Unvan
Alara Akyiğit	Hopi	Pazarlama Müdürü
Aygül Meredova	Globit Global Bilgi Teknolojileri	İş Analisti
Ayşegül Küçükaşcı	Albaraka Türk Katılım Bankası	Kartlı Ödeme Sistemleri Geliştirme Yöneticisi
Bahar Balta	Enqura Bilgi Teknolojileri	Kıdemli Müşteri Yöneticisi
Başak Burcu Yiğit	Amber Group	Ülke Lideri
Başak Ercan Yılmaz	Anadolu Sigorta	Kariyer Planlama ve Yetenek Yönetimi Uzmanı
Başak Eskicioğlu	Invent Analytics	Veri Analitiği Yöneticisi
Burcu Tayız	Akbank	Tasarım Ofisi Müdürü
Büşra Erşil	AgeSA Hayat ve Emeklilik	Kıdemli Uzman
Canan Yıldırım	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Segment Pazarlama Müdürü
Ceren Ceylan Bulduk	Multinet Up	Müşteri Deneyimi Müdür Yardımcısı
Deniz Erkan	SRP-Legal Hukuk Bürosu	Kıdemli Avukat
Didem Dilruba Deligöz	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Müşteri Hizmetleri Kanal Deneyimi Lideri
Dilan Doğan Emre	Erka Grubu	Kıdemli Ürün Sahibi
Ebru Aktaş Köse	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Kıdemli Müşteri Deneyimi ve Servis Tasarımı Uzmanı
Ece Uzman	Anadolu Sigorta	Kurumsal Strateji ve Performans Yönetimi Uzmanı
Elçin Mert	Yapıdrom Teknoloji	Planlama Yöneticisi
Elif Demir Kahya	Erka Grubu	Çalışan Deneyimi İş Ortağı Yöneticisi
Eylül Baran Gürcan	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Ticari Satış Geliştirme Müdürü
Ezel Esin Bilgiç	Multinet Up	Analitik Pazarlama ve CRM Müdürü
Fatma Molu	Architect	AR-GE ve Koordinasyon Müdürü
Filiz Piyal	SRP-Legal Hukuk Bürosu	Danışman
Funda Çakar Deniz	Quick Sigorta	Bütünleşik Pazarlama Müdürü
Gonca Çin	Lidio Ödeme Hizmetleri	Pazarlama Müdürü
Göksenin Tutku Özel	Procenne Dijital Güvenlik	Pazarlama İletişimi ve Marka Kıdemli Uzmanı
Gözde Karakullukçu	Payten Teknoloji	Satış Takım Lideri
Gülçin Çimen	Ford Otosan	Robotik Proses Geliştirme Uzmanı
Gülname Kır	Architect	Program Yöneticisi
Güneş Karababa	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Ürün Yöneticisi
Hanife Oktay	Erka Grubu	Ar-Ge Merkezi Müdürü
Helin Gamze Güler	BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	Uzman
İrem Türkyılmaz	Otokoç Otomotiv	Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Yöneticisi
Kübra Odabaş Taşlı	Aktif Bank	Dijital Strateji ve İş Geliştirme Başkanı
Kübra Topbaş	Birevim Tasarruf Finansman	Dijital Ürün Geliştirme Uzmanı
Meltem Kutlu	Akbank	İnovasyon Merkezi Yönetici Yardımcısı
Merve Akgün	Akbank	İnovasyon Merkezi Yöneticisi
Nihan Namoğlu Cengiz	AgeSA Hayat ve Emeklilik	Bilgi Güvenliği ve Uyum Müdürü
Pelin Mete	TURK Finansman (Kredim)	Ürün Yönetimi Uzmanı
Pınar Bulut Sarpyar	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Tele Satış Müdürü
Sahra Tuz	Paynet Ödeme Hizmetleri	Ürün Yönetimi Uzmanı
Seçil Esen	Hopi	Fintech Projeleri Müdürü
Seden Taşlı	Austriacard Türkiye	Proje Uzman Yardımcısı
Serap Bozkurt	Anadolu Sigorta	Kariyer Planlama ve Yetenek Yönetimi Uzmanı
Sevgican Varol	Yapı Kredi	Stratejik İş Geliştirme Müdürü
Sinem Nur Sevinç	Paynet Ödeme Hizmetleri	Pazarlama Yöneticisi
Sinem Şahin	BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Uzmanı
Sinem Ulucenk	Hepsiburada	Proje Müdürü
Sümeyye Akkoç	Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi	Kurumsal Mimari ve Veri Yönetişimi Uzmanı
Tuğçe Büşra Erdem	Forcerta	BT Güvenlik ve Risk Uzmanı
Yasemin Nur Kökenli	Otokoç Otomotiv	Ürün Yönetimi Yöneticisi - Kiralama

Şekerbank CEPOS'la ödeme almayı cepte bilin



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



Şekerbank

Birleşik Ödeme ve Borusan Lojistik Ödemenin Ritmini Değiştiriyor!

Birleşik Ödeme altyapısı ile kurulan B-Para Cüzdan, Borusan Lojistik'in yeni nesil ödeme aracı. B-Para Cüzdan sayesinde nakliye şirketleri ve şoförler nakit taşıma yükünden kurtuluyor ve masrafsız para transferi yapabiliyor.

Artık avantajların heyecan dolu ritmi B-Para Cüzdan'da atıyor.

KALP DEDIĞİN
ATİYOR ZATEN,
MARİFET RİTMİ
DEĞİŞTİRMEKTE.

 B-Para

