

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

PSM AWARDS 2022
KAZANANLARI BELLİ OLDU



2023
MUTLU YILLARI!

Sayı: 141 / Fiyatı: 50 TL

OCAK 2023



FinTek'lerin
olgunlaşma
çağı başlıyor!



TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin

TÖDEB'den iki stratejik adım:
Eğitim ve düzenli veri paylaşımı

Bir masa bir sandalye
başlayıp yazılım holdingine
doğru evrilen girişimin sırrı



“Tık” diye diye
başvurup “şıp” diye
kredi aldırın teknoloji



Google, Apple, Facebook
Amazon, Microsoft...
BigTech şirketlerinde
öncü sarsıntılar başladı

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZİNE

Sayı: 141 / Fiyatı: 50 TL

OCAK 2023

Aktif Bank Genel Müdürü Ayşegül Adaca

“Hizmetlerini dijital banka olarak kurgulayanlar rekabette avantajlı olacak”

Dijital tsunaminin öncüleri



ÖDÜLLERİNE KAVUŞTU



EDITÖRDEN...

EDITÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Cumhuriyetin 100'üncü yılına merhaba!

2022'nin son günlerinde, Erişim Medya ve PSM olarak bir önemli organizasyonun daha altından yüzümüzün akıyla çıktık. Yorulduk ama buna değdi. Evet, PSM AWARDS organizasyonu, 5'inci yılında coşkulu ve görkemli bir törene imza attı. İş Sanat Kültür Merkezi sahnesi 600'ün üzerinde katılımcıyı ağırladı. Destekleri için tüm paydaşlara buradan da bir kez daha teşekkür etmek istiyoruz.

Yenilenen marka yüzüyle Erişim Medya, 2 yılda kayda değer bir başarı sağladı. Akıllı Yaşam ve PSM dergilerimizle; ekonomimanset.com, psmmag.com ve sigortagundem.com sitelerimizle ekosisteme katkı sağlamaya çalışıyoruz. Her şeyin hızla değişip dönüştüğü bir ortamda, finans ve teknoloji gibi dinamik sektörlerin nabzını tutabildiğimiz için kendimizi

çok şanslı hissediyoruz. Bu dinamik ekosistemin bir parçası olarak biz de her geçen gün gelişip büyüyoruz. Bunda kuşkusuz en büyük pay, siz değerli okurlarımıza ait... Erişim Medya ailesi olarak yeni yılınızı en içten dileklerle kutlar; sağlık, mutluluk, barış ve huzur dolu bir 100'üncü yıl temenni ederiz. Keyifli okumalar.



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

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDITÖRLER

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

ozlemkbayburs@gmail.com

MUHABİR

Afife Kaya

akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

REKLAM & REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık

yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

Şirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı Apt.
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

“Hizmetlerini dijital banka olarak kurgulayanlar rekabette avantajlı olacak”

Finansal teknolojiler ekosistemi Aktif Bank, sürdürülebilirlik ve rekabet avantajını koruma adına iştiraklerini sürekli güncel ve dinamik kılabacak yatırımlar yapıyor. Yeni iştirakler, yeni ürün ve hizmetler de geliştiren banka, 2023 yılına iddialı bir giriş yaptı. Aktif Bank Genel Müdürü Ayşegül Adaca, grubun 2022 yılı performansını değerlendirip 2023 plan, hedef ve beklentilerini PSM okurları için paylaştı...



Ayşegül Adaca
Aktif Bank
Genel Müdürü

Teknolojiyi ve müşteri ihtiyaçlarını odağına alan Aktif Bank, farklı alanlara dönük hizmet yelpazesini her geçen gün genişletiyor. Banka, sigortadan uluslararası para transferine, akıllı yazarkasalardan portföy yönetimine, stadyum ve ulaşım geçişlerinden etkinlik biletleme

sistemlerine uzanan zengin bir iştirak portföyüne sahip. Teknolojinin hızla gelişip değiştiği günümüzde böylesine geniş bir ekosistemi sürdürülebilir ve kârlı kılmak kolay olmasa gerek. Peki Aktif Bank bunu nasıl başarıyor, gelecekte de nasıl koruyup sürdürülebilir kılmayı planlıyor? Söz Aktif Bank Genel Müdürü Ayşegül Adaca'da...

Aktif Bank bir yatırım bankası olarak kuruldu ama zamanla her alanda hizmet veren bir yapıya büründü. Teknoloji ve dijitalleşmeyle gelen fırsatları iyi değerlendirme anlamında örnek bir vaka olarak gösterilen bu yolculuğu kısaca anlatabilir misiniz?

Aktif Bank'ı yatırım bankası olmanın ötesinde, bankacılık lisansına sahip bir finansal teknolojiler ekosistemi olarak tanımlıyoruz. Odağımızda bankamız ve onun teknik, organizasyonel becerileri bulunuyor. Teknoloji ve dijitalleşme odaklı stratejimiz doğrultusunda, işbirliklerimiz ve iş ortaklarımızla birlikte eşsiz bir iş modeliyle hareket ediyoruz. Sigortadan uluslararası para transferine, akıllı yazarkasalardan portföy yönetimine, stadyum ve ulaşım geçişlerinden etkinlik biletleme sistemlerine birçok alanda boşlukları dolduran, öncülük rolü üstlenen bir yapımız var. Kuruluşumuzdan bu yana sürdürdüğümüz teknoloji yatırımlarıyla birçok alanda dijital hizmetler sağlıyoruz. Ayrıca ülkemizin dört bir yanında müşteri gereksinimlerine göre dijital ve fiziksel hizmetleri birleştirerek yaygın bayi ağıyla perakende sektörlerde ekonomiyi destekliyoruz. İşbirliklerimiz ve sahip olduğumuz geniş dağıtım ağı sayesinde bugün 12 milyon müşteriye ulaşan Türkiye'nin en büyük finansal teknoloji ekosistemi olarak varlık gösteriyoruz.

Aktif Bank'ın 2022 yılı performansını değerlendirebilir misiniz?

2022'yi finansal performans açısından başarılı bir yıl olarak aramızda bıraktık. Aktif büyüklüğümüzü pazara paralel şekilde yüzde 50'lere yakın seviyelerde büyütmeyi başardık. Yenilenebilir enerji projeleri, kurumsal yatırım kredileri ve dış ticarete dolar bazında iki katına çıkardığımız hacimlerimiz ile ekonomiye ve ihracatçılara verdiğimiz destek önemli ölçüde arttı. Bireylere yönelik kredi ve yatırım ürünlerinde müşteri bazımızı da yüzde 50 seviyelerinde büyütmeyi başardık. Genel olarak bankamız uzun süredir sektörün epeyce üzerinde bir ivme ile büyüyen bir banka; son 10 yıllık bileşik ortalama büyüme oranımız yüzde 30'lar seviyesinde ve bu sektörün ortalama büyümesinin yaklaşık iki katı. 2022'de de bu büyümeye hız kesmeden devam ettik. Özkaynaklarımız da bu performansın neticesinde büyüdü ve karlılıkla beraber özkaynaklarımızı yüzde 60'lar seviyesinde artırdık.

Müşteri tarafında ise 2022 Kasım ayı itibarıyla toplamda 12 milyonu aşkın müşteriye ulaştık. Bireysel ürünlerde, kanal ve ürün çeşitliliği alanında yapmış olduğumuz çalışmaların müşteri adet artışında önemli bir etkisi bulunuyor. Örneğin, dijital müşteri edinimimiz geçen senenin aynı dönemine göre 3,5 kat artarken, bono ve yatırım müşteri sayımız yüzde 50 büyüdü. Dijital bankamız N Kolay mobil uygulaması indirilme sayısı 2021'e göre 2,5 kat artarak 2 milyona yaklaşırken, işlem adedi 2021'e göre 2 kat arttı. Etkinlik ve stadyumların giriş anahtarları görevi gören biletleme uygulamamız Passo'nun indirilme sayısı 11 milyona ulaştı ve bilet satış cirosu ise 2021'e kıyasla 4 kat arttı.

2022 aynı zamanda N Kolay Taksit alışveriş kredimizde ve N Kolay taşıt kredisinde yeni iş birliklerine imza attığımız, müşterilerimize alışveriş anında sunduğumuz kredilerde yaygınlaşma sağladığımız bir yıl oldu. Buradaki odağımızı yeni yılda da devam ettireceğiz.



Kurumsal bankacılıkta da gelirlerimizde önemli artış yaşadık ve aktif müşteri sayımızı yüzde 50'den fazla büyüttük. Uluslararası bankacılık tarafına baktığımızda ise ekiplelimizin yoğun bir performansla 25 ülkeye 500'den fazla ziyaret yaptıklarını görüyoruz. Gelişen ilişkiler, yeni ürün geliştirme ve yeni müşteri kazanımlarıyla hem FX işlem hacmimiz hem ödeme hacmimiz iki katından fazla arttı.

APILION İLE SERVİS BANKACILIĞI HİZMETİ VERİLECEK

Aktif Bank ekosistemi 2022 yılını nasıl geçirdi, banka ve işbirliklerinin kaydettiği gelişmeleri paylaşabilir misiniz?

2022'de ekosistemimize iki önemli işbirlik ekledik. Bu adımlarımızdan biri FinTek dostu işbirliğimiz Aktif Ventures ve onun yönetiminde Türkiye'nin ilk servis bankacılığı platformu Apilion'un kurulması oldu. Apilion ile teknik ve ürün çeşitliliği bazında çözüm ve destek sunarak FinTek dünyasının gelişimini sağlayan servis bankası olmayı hedefledik ve bu yolda kalıcı adımlarla ilerliyoruz. Yine Aktif



"TÜM İHTİYACIMIZI YENİLENEBİLİR ENERJİYLE SAĞLAYACAĞIZ"

Ayşegül Adaca, Aktif Bank'ın kuracağı güneş enerjisi santrali hakkında da şu bilgileri paylaşıyor: "Türkiye'nin en büyük özel sermayeli yatırım bankası olarak karbon ayak izimizi azaltmak adına sürdürülebilirlik alanında da somut projelere imza atıyoruz. Bu doğrultuda bankamızın kendi GES tesisini kurarak elektrik ihtiyacını karşılaması için önemli bir karar aldık. Hedefimiz tüm enerji ihtiyacımızı yenilenebilir kaynaklardan sağlamak ve böylece önümüzdeki 10 yılda 13 bin ton karbon salınımını da engellemek."



AKTİF
TECH

Ventures altında hayata geçirdiğimiz Mindvest fonumuz da FinTek ve startup'lara yatırım yapmaya devam ediyor. Mindvest ile şu ana dek 7 Türk startup'ına yatırım yaptık. Finansal servislere yakın iş geliştiren startup girişimlerine, finansmandan bankacılık servis API'larına kadar her alanda destek vermeye hazırız.

Bu yıl hayata geçirdiğimiz bir diğer yeni iştirakimiz AktifTech ise kartlı ödeme sistemleri ve biletleme sistemleri yazılımlarına yenilikçi bir yaklaşım getirme anlayışıyla teknopark firması olarak kuruldu ve tüm müşterilerine yüksek katma değerli yazılım çözümleri, uçtan uca processing hizmetleri sunuyor. Balkanlar, Afrika ve Türk Cumhuriyetleri başta olmak üzere AktifTech, deneyimlerini ve teknolojisini global seviyede paylaşma hedefiyle faaliyetlerini sürdürüyor.

Ekosistemimizin InsurTech markası Sigortayeri'ni yenilenen karşılaştırma platformuyla beraber sigortayı tüm iletişim kanallarında aynı yalınlıkta sunmayı amaç edinmiş, müşterisinin hayatını kolaylaştıran, güvenilir bir danışman olarak konumlandık. Servis sigortacılığı alanına odaklandığımız 2022 yılında 25 çözüm ortağımızla projeler geliştirdik, ihtiyaç anında perakende ürünlerle paketlenmiş yenilikçi sigorta ürünleri ile bireysel poliçe sayımızı yüzde 100 artırmayı başardık.

Türkiye'nin ilk lisansını alan öncü para transferi şirketimiz UPT, bu yıl e-para lisansını da edinerek iş stratejilerini bir seviye daha geliştirdi. UPT sanal ve fiziksel kartlarını da

ürün gamına ekledi, mobil uygulama UPTION ile de pazara oldukça iddialı bir giriş yaptı. 4 dilde servis ettiğimiz uygulama içerisinde sektörde öncü ürünler var. UPTION ile 176 ülkeye global para transferi yapılabilir ve ayrıca kullanıcılar dakikalar içerisinde bir SEPA yani Avrupa Hesabı açılabilir. Geçtiğimiz aylarda bir reklam kampanyasıyla da markamızı lanse ettik ve UPTION henüz yeni bir uygulama olmasına rağmen 500 bine yakın kullanıcıyla buluşmuş durumda.

E-Kent, Türkiye'nin önemli şehirlerindeki toplu taşıma çözümlerini lokalde ve yurt dışında büyümeye devam ediyor. Passolig ile edindiğimiz teknoloji ve tecrübeyi yurt dışındaki kulüp ve federasyonlarla buluşturmaya başladık. Bazı Afrika ülkelerinde ve Katar'daki önemli stadyumların teknolojik sistemlerini E-Kent sunuyor. Dünya Kupası kapsamında Al Thumama Stadyumu'nun geçiş kontrol sistemleri tarafımızca kuruldu ve 320 binden fazla taraftar bizim sistemlerimizi kullanarak maçlara giriş yaptı. Bu bizim için çok gurur verici bir gelişme.

Lider ödeme ve elektronik para kuruluşumuz N Kolay Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu ise kurumsal hizmetleri de portföyüne katarak, ticari işletmelerin tüm finansal ihtiyaçlarını karşılamak üzere "Pay N Kolay" platformunu hayata geçirdi. Banka tarafında da N Kolay'ın fiziki noktadaki gücünden faydalanarak daha çok KOBİ'ye ulaşmayı hedefliyoruz, böylece banka olarak KOBİ Bankacılığı için gerekli ilk adımları da atmış olduk. Türkiye genelinde yaklaşık 250 bin lisanslı yazarkasa POS cihazı ve 80 bin civarında katma değerli uygulamayla ödeme sistemleri sektörünün önde gelen kuruluşları arasında yer alan iştirakimiz PAVO ise teknolojiye gelişmelere ve regülasyondaki değişikliklere hızlı uyum sağlayarak "İşletici Kuruluş" ve "Özel Entegratörlük" lisanslarını aldı. PAVO, her türlü işletmeye uçtan uca yeni nesil ödeme ve tahsilat çözümleri sunan bir FinTek kuruluşu olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

Biraz da sosyal sorumluluk diyelim, bu alanda da çalışmalarınız vardı değil mi?

Evet. Finansal kapsayıcılığı artırmayı, sürdürülebilir kalkınmaya ve toplumsal cinsiyet eşitliğine katkı sağlamayı hedefleyen, Grameen Bank ve Experian iş birliğiyle yürüttüğümüz "Ekonomide Aktif Kadınlar" sosyal etki projesiyle iş hayatında kadın işgücünün artmasına ve daha da önemlisi tutunmasına destek olmayı hedefliyoruz. Diğer mikro kredi projelerinden farklı olarak, kredi skoru olmayan dar gelirli kadınlara faizsiz verdiğimiz kredilerle kredi skorlarını ve finansal profillerini oluşturmalarına fırsat tanıyan, böylece onları finansal sisteme dahil ederek daha kapsamlı finansal enstrümanlara da erişimlerini sağlayacak şekilde kurguladık. En önemli amacımız, mikro kredi projesinin ötesine geçip bankacılık sistemine dahil olmayan dar gelirli mikro girişimci kadınları finansal sisteme kazandırmak, girişimlerini büyütebilmelerini sağlamak, gelir getirici faaliyetlerini sürdürülebilir kalmak oldu. Projemiz önümüzdeki yıllarda da devam edecek.

2023 yılı hedefleriniz nedir, müşterileriniz için yeni ürün ve çözümlerinizi olacak mı?

Biz Aktif Bank olarak, kendimizi bankacılık lisansına sahip finansal teknolojiler ekosistemi olarak tanımlıyoruz. Ban-



SPOR TOTO SÜPER LİG'İN MAÇ GÜNÜ GELİRİ 600 MİLYON TL'YE YÜKSELDİ

Aktif Bank, her yıl futbol ekonomisiyle ilgili bir rapor da yayınlıyor. 2022'de yedincisi açıklanan Ekolig-Futbol Ekonomisi Raporu, dünya ve Türkiye'deki futbol ekonomisinin fotoğrafını çekiyor. Söz konusu rapora göre, Spor Toto Süper Lig kulüpleri maç günü gelirlerini yaklaşık 600 milyon TL'ye yükselterek Avrupa'nın en büyük beş ligi arasına girdi.

Ayşegül Adaca, "Salgın sonrası taraftarların stadyumlara dönmesi ve seyirci oranının maç başına yaklaşık 13 binlere yaklaşması ligimizin yükselişini kanıtıyor" diyor.

kamuz benimsediği teknoloji ve dijitalleşme odaklı stratejisi doğrultusunda iş ortaklarıyla birlikte eşsiz bir iş modeli ile hareket ediyor. Bu stratejimizin tamamlayıcısı olarak gördüğümüz en önemli konuların başında da müşteri deneyimi geliyor. Dijital dönüşüm hızlanırken ve regülasyonlar da bu yönde değişirken, biz en iyi deneyime hizmet eden işler yapmak zorunda olduğumuz farkında olarak yol haritamızı çiziyor, yatırımlarımızı buna göre şekillendiriyoruz.

Önümüzdeki dönemin en önemli odak noktalarından ilki, N Kolay'ı Türkiye'nin en kapsayıcı, en sevilen, en fazla müşteri tabanına sahip dijital bankasına dönüştürmek. Müşterilerini odağına alan, en yeni teknolojiyi müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için kullanan, basit ve pürüzsüz bir müşteri deneyimi sunan bir dijital banka inşa etmek hedefiyle yeniden tasarladığımız N Kolay'ı, 2023'te yepyeni önyüzü ve pürüzsüz bir kullanıcı deneyimiyle müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz.

Benzer yaklaşımla stadyumların ve etkinlik dünyasının giriş bileti Passo uygulamasını da dünyadaki eğilimlerden ilham alarak çok daha öteye taşımak için çalışmalarımızı hızlandırdık. 11 milyon kullanıcısı olan Passo'yu bu trafiği daha iyi besleyecek ve kullanıcılarına eğilim ve hayat tarzlarını iyi analiz edip çok farklı alanlarda deneyim sağlayacak biçimde zenginleştirip bir yaşam stili süper uygulaması (SuperApp) olarak kullanıcılarımızla buluşturacağız.

Salgınla beraber iyice hızlanan dijitalleşme sürecinin tüm sektörü etkileyen çok önemli bir çıktısı oldu: Gömülü finans (embedded finance)... Bu yeni finans kavramı aslında tüketicinin dijitalleşmeyle evrilen alışveriş alışkanlıklarının doğrudan bir sonucu. Tüketiciler artık finansal enstrümanların bağımsız ürünler olmaktan çıkıp ihtiyaç alanlarında belirmesini bekliyor. Uzun zamandır dijital ve fiziki kanalları birleştiren ve böylece yerinde krediyi sağlayan N Kolay Taksit alışveriş kredimizle müşterilerimize alışveriş alanlarında elverişli bir deneyim sunuyorduk. Ancak hızlanan dijitalleşmeyle birlikte artan tüketici ihtiyaçları ve sektördeki rekabetin hızlanması doğrultusunda biz de yeni iş birlikleri kuruyor, kesintisiz müşteri deneyimine uygun finansal çözümler geliştirmek için yatırım yapıyoruz. Bu yıl tüm işbirliklerimizde büyüme imvesini ve iletişim yatırımlarını sürdürmeye devam edeceğiz. Sigortayeri'nin yenilenen sigorta karşılaştırma platformu için de iddialı bir lansman hazırlıyoruz.

Ayrıca Avrupa ve CIS ülkelerinde lisanslı olarak büyümesini sürdüren UPT Berlin'de, Dubai'de ofislerini açtı ve yeni yıl-

da faaliyetlerine başlıyor. Mobil uygulamamız UPTION'ın gelişmiş altyapısı ve güçlü iş birlikleri sayesinde yurt dışında 176 farklı ülkede para transferi işlemine aracılık ederek global para transferi konusunda ülke sınırlarını aşan bir marka yaratma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz.

“MÜŞTERİ DENEYİMİNDE ÇITA DAHA DA YÜKSELECEK”

Türkiye'de finansal teknolojiler anlamında önemli adımlar atılıyor. Siz de bu konuda öncü çalışmalar yapıyorsunuz. 2023'ü bu açıdan da değerlendirebilir misiniz?

Teknolojik gelişmeler ve salgının hızlandığı dijitalleşmenin yarattığı güçlü etkiler, finansal sistemin çehresinin değişmesine ve yeni oyuncuların da sisteme dahil olmasına yol açtı. FinTek şirketlerinin sahneye çıkması, yalnızca Türkiye'de değil tüm dünyada müşterilerin farklı ürün ve hizmetlere ulaşmasını, diğer yandan da bankacılık ve finans sektöründe rekabetin artmasını sağladı.

Artık kendilerini neobank, dijital banka, challenger bank gibi farklı şekillerde adlandıran FinTek şirketleri; bankacılık, elektronik para, sigorta, ödeme sistemleri olmak üzere çeşitli alanlarda ürünler ve servisler sunuyor.

Türkiye'de de dijital bankaların ve servis bankacılığı modelinin öne açıldı. Bankalar, bu yönetmeliğin tanımladığı çerçevede platformlarını açıp finansal hizmetlerini API'ler aracılığıyla sunmaya başladı. Bu gelişme, finansal sektörün kapsamına girmeyen kitlelerin de dijital banka altyapısından yararlanabilmesi adına çok önemli. Bankalar da bu bilinçle, özellikle sürdürülebilirlik stratejilerine uygun olarak, finansal sistemin dışında kalan kitlelerin finansal ürün ve hizmetlere erişimine imkân sağlayarak, kapsayıcılığı ve derinliği artırmayı hedefliyor.

Sektörün tüm oyuncuları için artık şeffaflık ve rekabetin giderek artacağı yeni bir dönemdeyiz. Sektör oyuncularının geliştireceği yeni finansal ürün ve hizmetlerle, müşteriler için finansal hayatın kolaylaşacağı ve müşteri deneyimi çitasının giderek yükseleceği bir süreç gözlemleyeceğiz. Sektöre elbette yeni oyuncular katılacak ama ürün ve hizmetlerini bizim gibi dijital banka olarak kurgulayan bankalar rekabette avantajlı durumda yer alıyor. Türkiye'nin en kapsamlı finansal teknolojiler sistemi olarak faaliyet gösteren bankamız, ekosistem içerisinde finansın demokratikleşmesi ve finansal kapsayıcılığının artırılması kapsamında lider oyunculardan biri olmayı sürdürecektir.

sigortayeri

Kent



AKTİF BANK, TÜRKİYE'NİN EN DEĞERLİ 100 MARKASI ARASINDA

2022'nin banka olarak farklı alanlarda da yeni projelere ve başarılarla imza atıp, birçok ödül kazandıkları bir yıl olduğunu belirten Adaca, "Bizimle çok örtüşen dijital dönüşüm, yenilikçi müşteri deneyimi, inovasyon gibi kategorilerde aldığımız birçok gurur verici ödülün yanı sıra geçen yıl yaşadığımız belki de en heyecan verici gelişme Brand Finance'ın hazırladığı 'Türkiye'nin en değerli 100 markası' listesinde Aktif Bank markası olarak ilk kez yer almamız oldu. Bu başarımızı katlayarak devam ettirmeyi hedefliyoruz" diyor.



TÖDEB'den iki stratejik adım: EĞİTİM ve DÜZENLİ VERİ PAYLAŞIMI



Ufuk Bilgetekin
TÖDEB Başkanı

Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının nitelikli istihdam kaynağını desteklemek amacıyla kurulan TÖDEB Akademi, 2023 yılında herkese açık hale geliyor. Yeni yılla birlikte TÖDEB Veri Transfer Sistemi'nden bilgi akışı da başlıyor...

FinTek devriminin öncüsü konumundaki ödeme ve elektronik para kuruluşlarının finans sektöründeki ağırlığı her geçen gün artıyor. Rekabet ve rekaberek eşliğinde tüketici lehine birçok avantajın önünü açan bu girişimlerin; finansal kapsayıcılığın genişlemesi ve kayıt dışı ekonominin azalmasına yönelik katkıları da yadsınamaz. Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) de bu gerçekten yola çıkarak finansal okuryazarlığın artması ve finansal kapsayıcılığın genişlemesi konusuna büyük önem veriyor. Deyim yerindeyse “eğitim şart” diyerek TÖDEB Akademi’yi kuran birlik, sektörün en önemli konularından biri olan doğru ve düzenli veri paylaşımı için de bir “Veri Transfer Sistemi” oluşturdu... TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin ile bu projelerin ayrıntısı ve birliğin gelecek planlarını konuştuk...

Önce kısaca, yönetimiyle TÖDEB’in ilk 6 aylık “bilançosunu” yani performansını değerlendirebilir misiniz?

Öncelikle TÖDEB’in kuruluşundan bu yana, ödeme ve elektronik para kuruluşlarının sektörde lider konuma gelmesi için çalışmalarını son derece titizlikle yürüttüğünü belirtmek isterim. Yeni yönetim olarak önceliğimizi, TÖDEB’in vizyonu ve misyonu doğrultusunda hızlı ve emin adımlarla ilerlediği bu yola, geçmişten bu yana edindiğimiz sektörel deneyimimiz doğrultusunda ivme kazandırmak. Katkı sağlayacağımız için son derece heyecanlıyız. TÖDEB’in son 6 aylık bilançosuna gelince... Özellikle yeni jenerasyonun FinTek sektörüne ilgisinden ötürü eğitim faaliyetlerimize öncelik verdik. Bu doğrultuda, 42 okulu kapsayan önemli bir projeyi hayata geçirdik. 42 İstan-

bul okulunda eğitim gören öğrencilere, “10 Oturum - 10 Konuşmacı” etkinliğiyle sektörümüzü tanıttık.

Yazılımcı yetiştirilmesi kapsamında ise Patika.dev ile iş birliği halinde, JAVA ve .NET eğitimlerine özel iki TÖDEB sınıfı açtık. Buradaki öğrenciler eğitimlerini tamamladı.

Nitelikli iş gücünün eğitimle sağlandığı bilinciyle, yeni jenerasyonun yanında tüm yaş gruplarına hitap edecek projelerimiz de oldu. Ödeme hizmetleri ve elektronik para alanında mesleki gelişimi sağlamak amacıyla TÖDEB Akademi’yi kurduk. Ödeme ve elektronik para mevzuatı, güvenlik, bilgi sistemleri, uyum, muhasebe ve benzeri alanlarda üyelerimiz yetkililerinin ve akademisyenlerin eğitim vereceği TÖDEB Akademi bünyesindeki eğitim programlarını 2023 yılında sık sık göreceksiniz. Kasım ayına ilişkin eğitimlerimizden son derece güzel geri dönüşler aldığımızı belirtmek isterim.

Ödeme ve elektronik para kuruluşları hakkında kamuoyunu aydınlatmanın ve sektörümüzün büyüklüğünü paylaşmanın her bir paydaşımıza gerek yatırım gerekse itibar açısından değer katacağının farkındayız. Bu itibarla da TÖDEB Veri Transfer Sistemi’ni (TVTS) hayata geçirdik. Önümüzdeki yılın başından itibaren sektörümüze ilişkin istatistikî verileri kamuoyuyla paylaşmayı umuyoruz.

Tüm bu süreçte üye kuruluşlarımızın faaliyetlerinin gelişimini desteklemek, asgari standartlarımızı belirlemek ve sektörel görüş ve önerilerimizi dile getirmek adına kamu otoriteleriyle ilişkilerimizi de sürdürdük. Özellikle, üye kuruluşlarımıza mevzuata uyum sürecinde kolaylaştırıcı etkimiz olması için çalışmalarımıza bu yönde hız verdik. İlerleyen süreçte de üyelerimizin gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde lider konuma gelmesi için TÖDEB olarak üzerimize düşenleri yerine getirmeye devam edeceğiz.

TÖDEB AKADEMİ, 2023’TE HERKESE AÇIK OLACAK

TÖDEB’in yeni dönemde eğitim konusuna özel bir önem verdiği görülüyor. Bu konuda oluşturulan TÖDEB Akademi’de izlenen strateji ve ilk dönemde hayata geçirilen eğitimleri biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?

Ödeme hizmetleri ve elektronik para alanında mesleki gelişimi sağlayarak nitelikli insan kaynağının geliştirilmesine katkı sağlamak üzere hareket ediyoruz. Bunun için sektörün mevzuat ve mevzuata dayalı çeşitli uygulamalar hakkındaki öncelikli ihtiyaçlarına odaklanarak belirlediğimiz eğitim programlarını başlattık.

2022’de TÖDEB üye kuruluşları için insan kaynağı yetiştirilmesine öncelik verdik. Bu kapsamda TÖDEB Akademi eğitimlerini üç başlık altında topladık: “Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşlarına İlişkin Alt Düzenlemelerin Getirdikleri”, “Uyum Programı Oluşturma Yükümlülüğü”, “Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşlarının Faaliyete Geçişlerini Kolaylaştırmak”.

■ “Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşlarına İlişkin Alt Düzenlemelerin Getirdikleri” eğitimimizde, 1 Aralık 2021 tarihli ve 31676 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik” kapsamında ödeme ve elektronik para kuruluşlarınınca

TÖDEB

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

yerine getirilmesi gereken hukuki yükümlülüklerle ilişkin bilgi ve uygulamalar paylaşıldı.

■ “Uyum Programı Oluşturma Yükümlülüğü” eğitiminde, 1 Mayıs 2021 itibarıyla ödeme ve elektronik para kuruluşlarının uyum programı oluşturma yükümlülüğü kapsamına girmesinin yarattığı ek yükümlülükler hakkında bilgi ve uygulamalara ilişkin farkındalık sağladık.

■ “Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşlarının Faaliyete Geçişlerini Kolaylaştırmak” eğitimini ise üst düzey yöneticiler ve yatırımcılar için, kuruluşların faaliyete geçiş süreçlerini kolaylaştırmak ve böylelikle yeni faaliyet izni alan kuruluşların operasyonlarından doğan zaman ve maliyet yönetimini minimize etmelerine dolaylı olarak katkı sağlamak üzere hazırladık.

TÖDEB Akademi 2023 yılı eğitim faaliyetleri ise sektörün eğitim ve gelişim ihtiyaçlarını kapsayıcı bir şekilde analiz edebilmek üzere herkese açık şekilde planlanacak. TÖDEB Akademi’ye ilişkin tüm gelişmeleri, resmi internet sitemizden takip edebilirsiniz. TÖDEB Akademi ile hem ödeme ve elektronik para sektörü oyuncularının uygulamaya yönelik deneyimlerini paylaşacağı hem de teknik bilginin verileceği bir eğitim ortamı sağlanacak. FinTek sektöründe mesleki gelişimin sağlanması adına oldukça faydalı olacağına inanıyoruz.

PSM olarak sektörle ilgili güncel verileri okurlara yansıtmaya önem veriyoruz.

Bu kapsamda TÖDEB Veri Transfer Sistemi (TVTS) bizi heyecanlandırdı. Bu konudaki gelişmeleri paylaşabilir misiniz?

TVTS bizleri de son derece heyecanlandırdı. Ödeme ve elektronik para kuruluşları hakkında sağlıklı sayısal verilerle kamuoyunun aydınlatılması, sektördeki her bir paydaşımız açısından son derece önemli. Birliğimizin genel ve istatistikî bilgileri toplama ve düzenli olarak kamuya açıklama yetkisi kapsamında, elektronik raporlama altyapısı TÖDEB Veri Transfer Sistemi’ni (TVTS) oluşturdu. TVTS, 2022’nin son çeyreğinde canlıya alındı.

TVTS aracılığıyla üyelerimizden alınan doğru ve güncel veriyle, sektörümüzde iş hacimlerinin büyüyeceğine, yerli ve yabancı yatırımcıların dikkatini çekeceğimize, iş birlikleri ve yatırımların artış göstereceğine inanıyoruz.

Daha önce sektörümüzün büyüklüğünü sayısal verilerle açıklayan herhangi bir bilgi olmadığından, TVTS’nin bir ilk olduğunun altını çizmek isterim. Bu yönüyle bir dönüm noktası olacak.

Bildiğiniz üzere finansal piyasalarda bilgi, getirisi çok büyük bir kaynak. Gerek tüketici gerekse yatırımcı, sektör ve şirketler hakkında ne denli bilgi sahibi olursa yatırımlarını ve tercihlerini o alana doğru şekillendirecektir. Hal böyle olunca, TVTS’nin yatırımcılarda yaratacağı güven duygusunun akabinde birbirini takip edecek yatırımlarla dolaylı yoldan ülke ekonomimize de katkı sağlayacağına inanıyoruz.



İstanbul Finans Merkezi, “FinTek üssü Türkiye” gibi hedefler doğrultusunda TÖDEB ve üyelerinin üstlendiği, üstlenebileceği rolleri yorumlayabilir misiniz?

T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nin (CBFO) koordine ettiği ve yürüttüğü çalışmalarla İstanbul Finans Merkezi'nin (İFM) dünyanın önde gelen finans merkezlerinden biri olacağına ve hızla büyüyeceğine yönelik inancımız tam. Finans alanında kendini üst sıralarda konumlandırmış ülkemize böyle bir değer kazandırıldığı için son derece gururluyuz.

Bu projeye özellikle finansın teknoloji alanındaki gelişimini hedefleyen “FinTek” alanında da önemli projelerin hayata geçeceğine inanıyoruz. Nitekim bu yönde CBFO koordinasyonunda finans sektörü ve finansal teknoloji girişimciliğinin gelişimine ve ihtiyaçlarına katkı sağlama amacıyla İstanbul Finans ve Teknoloji Üssü'nün kurulması, finansal teknolojiler alanında teknopark özelliği taşıması

hem TÖDEB üyeleri hem de diğer FinTek şirketleri bakımından oldukça önemli.

İFM, yeni kurulan, sınırlı kaynak ve güce sahip olan FinTek şirketlerine eğitim alma, sandbox uygulaması da dahil olmak üzere yeni teknolojiler geliştirme, ulusal ve uluslararası firmalarla doğrudan iletişim kurma gibi konularda imkan sunacak. Bu noktada, ihtiyaç duyulan alanlarda TÖDEB olarak gerekli desteği veriyoruz ve her zaman da vermeye hazırız. FinTek alanında adından söz ettiren TÖDEB üyelerinin de İFM için planlanan projelerde ön sıralarda yer alacağı şüphesiz.

Son olarak TÖDEB'in önümüzdeki döneme yönelik plan, hedef ve beklentilerini öğrenebilir miyiz?

Sektörümüzün hedef kitesine yönelik yaptığımız iletişim çalışmalarını tabana yayılarak finansal kapsayıcılık ve finansal okuryazarlığı artırma girişimlerimizin yanı sıra uluslararası kuruluşlarla iş birliği yaparak üyelerimizi küresel ölçekte tanıtmamızın ve bu konuda kamuoyunu aydınlatmanın gerektiğinin de farkındayız. Bu alanda girişimlerin sektörümüze birçok açıdan katma değer sağlayacağına inanıyoruz. Küresel ölçekte TÖDEB ile benzer statüde olan uluslararası kurum ve kuruluşlarla iş birliği projelerini hayata geçirmek planlarımız arasında. Eğitim, veri paylaşımı, uluslararası iş birlikleri başta olmak üzere yürüteceğimiz çalışmalarla ülkemizin dünyada FinTek alanında söz sahibi konuma gelebilmesi için üzerimize düşenleri özenle yerine getirmeye devam edeceğiz. Şu anda olduğu gibi ilerleyen süreçte de TÖDEB üyelerinin, aldıkları yatırımlar, yaptıkları iş birlikleri ve gelişmişlikleriyle adlarından sıkça söz ettirdiğini gözlemleyeceksiniz. ☺

“İstanbul Finans Merkezi, yeni kurulan, sınırlı kaynak ve güce sahip olan FinTek şirketlerine eğitim alma, sandbox uygulaması da dahil olmak üzere yeni teknolojiler geliştirme, ulusal ve uluslararası firmalarla doğrudan iletişim kurma gibi konularda imkan sunacak. FinTek alanında adından söz ettiren TÖDEB üyelerinin de bu oluşum için planlanan projelerde ön sıralarda yer alacağı şüphesiz.”



TÖDEB, YENİ GENEL MERKEZİNDE

TCMB'den lisans alan yeni üyeleriyle büyüyen TÖDEB, Kasım 2022 itibarıyla yeni genel merkezine taşındı. Birliğin İstanbul Ümraniye'deki merkezinin açılışı, Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, BDDK Başkan Yardımcısı Muhammet Erişen ve TÖDEB üyelerinin katılımıyla yapıldı...

Tek ürün, tek entegrasyon ve
dilediğiniz ödeme sistemi ile çalışma özgürlüğü

Payten Ödeme Çözümü

Ödeme Geçidi

Akıllı İşlem
Yönlendirme

Fraud Çözümü

Link ile Ödeme

Alternatif Ödeme
Yöntemleri

Mutabakat Çözümü

Bayi Tahsilatı

Kart Saklama

Mobil Çözümler

Secure IVR

Ödeme Kuruluşu
Paratika

3D Secure 2.2



Payten ile
Kolay Ödeme Yönetimi



www.payten.com

Payten

3 yılda bir 100 milyon dolarlık şirket yaratıp yazılım holdingi olacaklar



Rudi Dökmecioğlu
Tmob ve Mowico Kurucusu &
Melek Yatırımcı

Tunç Akyurt
Tmob CEO'su

Türkiye internet ekosisteminin yüzde 80'ine hizmet sağlayan Tmob, 2014'te Vodafone ile başlattığı küreselleşme adımlarını da her geçen gün sıklaştırıyor. İngiltere'de bir dijital banka girişiminin, tasarımları dahil tüm teknolojik altyapısını sıfırdan kuran şirket, Mowico'nun ardından Ubimecs ve MFS ürünlerini de şirketleştirip bir yazılım holdingine dönüşmeyi planlıyor...

ABDULLAH ÇETİN

Üç nesil tüccar bir aileden geliyor Rudi Dökmecioğlu. Dedesi Türkiye'nin ilk plastik fabrikasını kurmuş ve ilk plastik poşeti üretmiş. Babası da Bursa'da yine Türkiye'nin ilk dokuma tesislerinden birini kurmuş. O ise aile işlerini sürdürmek yerine, sıfır sermaye ve bir masa bir sandalyeyle 2009 yılında Tmob'u kurarak bambaşka bir alanda ilerlemeye karar vermiş... Tmob, özellikle 2014 yılından itibaren hızlı bir büyüme sürecine girdi. Dünya telekom devi Vodafone'a sağladığı

MFS (Mobil Finansal Hizmetler) çözümüyle yurt dışına da açılma fırsatı buldu. Şirketin referans listesinde kimler yok ki. Neredeyse Türkiye'deki tüm bankalar, Vodafone ve Turkcell gibi telekom devleri, Hepsiburada, Trendyol, Sahibinden gibi pazaryerleri, Yemeksepeti, BELBİM'in İstanbulkart'ı... Dökmecioğlu'nun ifadesiyle Tmob'un referans listesi, Türkiye internet ekosisteminin yaklaşık yüzde 80'ine karşılık geliyor. Şimdi Tmob, bir yazılım holdingine evrilme aşamasında. Bunun ilk adımı da Mowico ile atıldı...

Mowico, Ubimecs, MFS...

Hatırlanacağı gibi Tmob, 2021 yılının başında, e-ticaret sitelerini hızlı bir şekilde mobil uygulamalara dönüştüren Mowico'yu 1.6 milyon dolara satın almıştı. Böylece Tmob'un bu alandaki en büyük rakibi bünyeye katılmıştı. Mowico, KOBİ ve bir üst segmentteki kuruluşlara hizmet veriyor, tamamen yurt dışına yönelik faaliyet gösteriyor. Mowico'nun tüm teknoloji desteğini başından beri halen Tmob sağlıyor.

Tmob, Mowico'yu bünyesine katıp büyümesini hızlandırdıktan sonra 2021 yılında ilk yatırım turuna çıktı ve melek yatırımcı Sina Afra'dan 8 milyon dolar değerlemeyle yatırım aldı. 2022 başında da Mangrove Capital Partners, yaklaşık 1.4 milyon dolar yatırım yaptı. Diğer katılımcılarla birlikte Mowico'nun tohum aşamasındaki piyasa değerlemesi 12 milyon Euro'ya ulaştı.

Dökmecioğlu, önümüzdeki nisan ayında yeni bir yatırım turuna çıkacaklarını açıklıyor ve "Muhtemelen sadece 15 ay içinde şirketimizin değerlemesi 80 milyon Euro'nun üzerine çıkacak. 2-3 yıl sonra ise belki de 200-300 milyon dolarları konuşuyor olacağız" diyor.

Tmob'u "üreten bir ekosistem" olarak nitelendiren Dökmecioğlu, her 3 yılda bir 100 milyon dolar ve üzeri değerlemeye sahip şirket kuran bir yazılım holdingine dönüşeceklerini vurguluyor.

Bu hedef doğrultusunda, Tmob tarafından geliştirilen ürünler şirketleştirilerek yatırımcıların ilgisine sunulacak. Tmob'un ilk ve en iddialı ürünlerinden MFS'nin yanı sıra havayolu modülü olarak geliştirilen ve yakında çok ses getirmesi beklenen Ubimecs için de Mowico benzeri bir süreç izlenecek.

Tmob CEO'su Tunç Akyurt, "Yakında Türkiye'nin en büyük 10 yazılım ihracatçısından biri olmayı hedefliyoruz. Satış gelirlerimiz içinde halen yüzde 65 civarında olan ihracatın payını 2023 sonuna kadar yüzde 90'ın üzerine ulaştırmak istiyoruz" diyor.

MFS, 50 milyon tekil kullanıcıya ulaştı

Tmob'un 2014 yılında ilk olarak Vodafone Pay ile canlıya aldığı MFS, şimdiye kadar 50 milyon tekil kullanıcıya ulaşmış. Bu çözümü, Vodafone'un en büyük rakiplerinden Turkcell de Paycell ürünü için kullanıyor. 16 milyon toplam kullanıcıya hitap eden İstanbulkart da MFS teknolojisi sayesinde çok kullanışlı bir ödeme aracı ve e-cüzdan haline dönüştü. Bugün Tmob tarafından geliştirilen İstanbulkart Mobil'in aktif kullanıcı sayısı 9 milyona yaklaştı. Keza bankalar, e-ticaret pazaryerleri, kamu kuruluşları da dahil çok geniş bir müşteri yelpazesinin dijital ödeme platformu olarak tercihi de yine MFS olmuş.

Dökmecioğlu, "Orta ve küçük ölçekli birçok bankanın teknoloji geliştirmesini yapıyoruz, istenirse müşteri deneyimiyle ilgili süreçleri de tasarlıyoruz. Örneğin, İstanbulkart Mobil'in uygulama ve web hizmetlerinin tasarımları da bize ait" diyor.

İngiltere'de sıfırdan bir dijital banka kurdular

Vodafone Türkiye'nin referansıyla MFS, şirketin global operasyonları tarafından da tercih edilmiş. Vodafone, İngiltere'de sıfırdan kurulacak bir dijital banka için de Tmob'a referans olmuş. Akyurt, bu projenin ayrıntılarını şöyle paylaşıyor:

mowico

"Halen İngiltere'nin finans otoritesi FCA'nın onay aşamasında olan ve yakında lanse edilmesi planlanan bir dijital bankanın (neobank) uçtan uca tüm teknoloji altyapısını sağladık. Bize başvurduklarında çalışanları bile yoktu, sadece üç kişilik üst yönetici kadrosu vardı. Bu girişim için sadece dijital bankacılık değil tüm açık bankacılık konseptini de içeren altyapıyı kurduk. Tasarımları da dahil."

Rudi Dökmecioğlu da "Tüm mimariyi biz belirledik. Bunu yaparken 64 farklı üçüncü parti çözüm kullandık. Aggregator, ödeme geçidi, CRM, müşteri yönetimi, raporlama gibi süreçleri 18 bin adam/gün gibi inanılmazı güç bir hızla tasarlayıp projeyi teslim ettik" diyor.

KISA SÜREN AMERİKAN RÜYASI VE PAHALI BİR DERS

Tmob'un yeni pazar hedefinde odak hep Avrupa olmuş. Rudi Dökmecioğlu, Ortadoğu ve Afrika gibi pazarları hiç gündeme almadıklarını ama hızlı büyüme döneminin başlangıcında bir ABD macerası yaşadıklarını söylüyor. "Süper bir başarısızlık deneyimi" olarak nitelendirdiği bu macerayı da şöyle anlatıyor:

"Tmob çok hızlı büyümüşü ve artık bu işi çok iyi bildiğimizi düşünüyordum. 2014 yılında Irvine'da bir ofis açıp çalışmalara başladık. Ancak kısa sürede yarım milyon dolarlık sermayeyi deyim yerindeyse çöpe atarak pahalı ama çok önemli bir ders almış olduk. Bence fazla tecrübe çok tehlikeli bir meziyet. Her şeyi bildiğinizi sanarak değişimi, yenilikleri kavramakta geç kalabiliyorsunuz. Kendi adıma, 14 yıllık girişimcilik hayatımda bende de bazı doğru ve yanlışların kemikleşmiş olduğunu fark ediyorum. Bu açıdan, Mowico'da çok genç bir ekiple çalışmanın büyük bir avantaj olduğunu düşünüyorum. Onlardan öyle çok şey öğreniyorum ki..."



Tmob

THINKS MOBILITY

600 çalışanlı küresel bir ekosistem

Peki Tmob, bu kadar kısa sürede proje geliştirecek insan kaynağını nereden buluyor? Bu sorunun yanıtını da yine Dökmecioğlu'ndan alıyoruz: "Hindistan Chennai'de, 10 yılı aşkın süredir ortağı olduğumuz bir yazılım şirketi var. Bu şirketimiz Microsoft, Intel, Oracle gibi dünya devlerine iş yapıyor. Dolayısıyla Tmob ve Mowico ekosisteminde 600 kişi çalışıyor. Biz sözleşmeden sonra iki hafta içinde analize başlarız. Hemen ardından da projenin gerektirdiği kadar ekip kurup hemen işi başlatırız. Türkiye'deki şirketlerin bu kadarlık bir ekibi kurması bile 6 ayı alır, biz o sürede projeyi yanlarız."

Havayolunda oyunu değiştirecek çözüm

Rudi Dökmecioğlu, Tmob bünyesinde şirketleşmeyi bekleyen Ubimecs çözümünün çıkış noktasını da şöyle anlatıyor: "IATA (Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği), salgın sürecinde yaşanan deneyimler ve kârlılıktaki düşüş doğrultusunda önemli bir protokol değişikliğine gitme kararı aldı. Birlik, üyesi olan havayolu şirketlerinin daha çok kâr

edebilmesi için 'ONE Order' adıyla yeni bir iş modeline geçiyor. Bu modelle tüm kontrolün havayolu şirketlerine geçmesi, aracı kurumların devreden çıkarılması planlanıyor. Amadeus, Gelileo, Sabre gibi GDS'ler (Global Distribütör Sistemi) operasyon kârının yaklaşık yüzde 70'ini alıyor. 2019 itibarıyla bir havayolu şirketinin uçuş başına bir kişiden sağladığı net kâr 5.62 dolardı. Cenevre'de bir Big Mac'in fiyatı ise 5.80 dolar. Diyelim ki THY sizi İstanbul'dan New York'a uçuruyor. Tüm operasyonel maliyetleri, vergileri vs düşüktükten sonra sizden kazandığı parayla Cenevre'de bir Big Mac bile yiyemiyor. İşte IATA bunu görenek olaya müdahale etti ve ONE Order protokolünü çıkardı. Böylece havayolu şirketiyle IATA arasındaki birçok katman ortadan kaldırılmış olacak. IATA, şirketlere bu GDS'lerin teknolojisini sen kendi bünyende kur ve yönet, kâr da sana kalsın dedi. Biz de bunun üzerine dünya çapında ONE Order'a entegre ikinci ürünü çıkardık. Ubimecs gibi platformlar sayesinde çok değil 2 yıl sonra havayollarını, uçakları olan birer e-ticaret sitesi gibi göreceğiz."

Peki bu alandaki ilk ürün ne olmuş dersiniz? 6 ay sonra Amadeus tarafından satın alınmış...

ONE Order çözümü Ubimecs'i ilk olarak Lufthansa ve Türk Hava Yolları'nın ortak kuruluşu olan SunExpress lisans satın alarak kullanmaya başlamış. Dökmecioğlu, "İthal ikamesi açısından da önemli bir girişim olan Ubimecs'i birkaç havayoluna daha sattıktan sonra ayrı bir şirket haline getirip tıpkı Mowico'da olduğu gibi yatırımcılara açacağız. Sonrasında da daha güçlü şekilde yurt dışındaki yüzlerce havayolu şirketine pazarlama fırsatı bulacağız" diyor.

SÖZDE DEĞİL ÖZDE BİR GÖREV DEĞİŞİMİ

Rudi Dökmecioğlu, Aralık 2021 sonu itibarıyla Tmob'daki CEO'luk görevini Tunç Akyurt'a devretti ve Mowico'nun CEO'su oldu. Aynı zamanda şirkette küçük oranda hisse opsiyon hakkı olan Akyurt'un, Mowico'ya da melek yatırımcı olarak katıldığını belirtelim...

Tunç Akyurt, 30 yıla yaklaşan profesyonel yöneticilik kariyerinde finansal hizmetler, bankacılık ve yönetim danışmanlığı tecrübelerine sahip. Boğaziçi Üniversitesi'ndeki endüstri mühendisliği eğitiminin ardından ABD'de Virginia Tech Üniversitesi'nde mastır yapmış. Kariyerine 1996 yılında, ABD'nin en büyük 10 bankasından biri olan Capital One'da başlamış. Burada yaklaşık 5 yıl boyunca önce data analisti, sonra iş analisti olarak görev üstlenip yöneticilik yapmış. Türkiye'de yıllar sonra konuşulmaya başlayan "veritabanı temelli pazarlama" kavramını bizzat sahada deneyimleme fırsatı bulmuş. 2000'de Türkiye'ye dönüp McKinsey'nin İstanbul ofisine katılmış ve 3 yıl boyunca ağırlıklı olarak bankacılık projeleriyle ilgilenmiş. Sonrasında Finansbank'a geçiş ve bireysel bankacılık grup başkanı olarak özellikle ödeme sistemlerine ağırlık vermiş, konut kredilerindeki atağın da etkisiyle bankanın pazar payının iki katına çıkmasında önemli rol oynamış. Akbank'taki 4 yıllık stratejiden ve dijital ürün geliştirmeden sorumlu genel müdür yardımcılığı görevinden sonra geçtiği Peppers & Rogers'ta yine bankacılık alanında 2 yıl süreyle danışmanlık yapan



Akyurt'un Dökmecioğlu ile yolu da burada kesilmiş. Bankaların yeni teknoloji ve yazılım taleplerinin Tmob tarafından karşılanması ve başarılı projelerin etkisiyle bu ilişki daha da güçlenmiş. Tunç Akyurt, icra kurulu üyesi olarak Tmob ekibine dahil olmuş. Bir süre sonra da Dökmecioğlu, üst yönetimde yeniden yapılanma kararı doğrultusunda görevini Akyurt'a devretmiş... ☺

YENİ NESİL ANDROID POS



Temassız Ödeme

VUK 507

Finansal Raporlar

Dijital Ödemeler

İşinize Özel
Yazılım

Dokunmatik Ekran

Tüm detaylar ve başvuru için esnekpos.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

esnekpos
elexse

PSM AWARDS

KAZANANLARLA



RDS 2022

RI BELLİ OLDU



Dijital tsunaminin öncüleri ödülleri kavuştu

Finans ve teknoloji sektörlerinin en prestijli ödülleri sahiplerini buldu. PSM AWARDS, bu yılı fiziki altın, gümüş ve bronz ödüllerinin yanı sıra NFT olarak da takdim edildi. Başvuru gelirleri, dezavantajlı bölgelerde kodlama eğitimi alan kız çocukları için aktarıldı...

PSM
AWARDS
2 0 2 2



Ana Sponsor

TODEB

Platin Sponsorlar

DenizBank

ininal

PayFix

UPTON

Altın Sponsor

HAHER

Ödül Sponsorları

ALBTRACARD

PRO-ETEK

Destekleyen Kuruluşlar

FINARTZ

mutinet

utilify

ValofBank

Ziraat Bankası

14 yıldır başta ödeme sistemleri olmak üzere finans ve teknoloji dünyasının nabzını tutan PSM, sektördeki yenilikçi/yaratıcı projeleri ödüllendirmeye devam ediyor.

Bu yıl beşincisi düzenlenen PSM AWARDS, 22 Aralık Perşembe günü İstanbul Levent'teki İş Bankası İş Kuleleri Salonu'nda düzenlenen törenle sahiplerini buldu.

"Dijital Tsunami" ana temasıyla düzenlenen PSM AWARDS için bu yıl 13 kategoride 385 başvuru yapıldı. 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'tan oluşan Jüri, finale kalan 107 başvuru arasından 53 şirkete ait 74 projeyi ödüle layık buldu.

Ödül organizasyonu için bu yıl da bir ilke imza atıldı ve fiziki ödüllerle birlikte, blokzinciri üzerinde oluşturulmuş ve kazanan şirkete özel, "devredilemez" PSM AWARDS NFT'leri de verildi. Ayrıca, organizasyon katılımcılarına da tören gününe özel birer katılım NFT'si dağıtıldı.



Barış Bekar

“Ekosistemle birlikte büyüyoruz”

Törenin açılış konuşmasını yapan PSM Kurucu Ortağı ve Genel Koordinatörü Barış Bekar, “PSM olarak 14 yılı aşkın süredir sektördeki gelişmeleri takip edip, yenilikleri haberleştiriyoruz. İçinde bulunduğumuz ekosisteme katkı yapmak, sektör oyuncularını bir araya getirmek, hepsinden önemlisi de alanında fark ve farkındalık yaratan projeleri ödüllendirmek için 5 yıl önce yola çıkmıştık. Her yıl sek-

tördeki gelişmelere paralel olarak ödül programını geliştirip kategorileri çeşitlendirdik, organizasyonumuzu büyüttük. Bu sektörün bir paydaşı olmaktan her zaman gurur duyduk. Böylesine dinamik bir ekosistemin parçası olmak bizi de her zaman besleyip, geliştirip büyütüyor. Yarışmamıza başvuran herkese ayrı ayrı teşekkür ediyor, ödül alanları kutluyorum” değerlendirmesini yaptı.



Mehmet Sönmez

“FinTek’ler krizi fırsata çevirdi”

Jüriyi temsilen Mehmet Sönmez de başvuru değerlendirme süreci ve projelerin içeriğiyle ilgili bilgiler paylaşıp katılımcılara şöyle seslendi: “Salgın sürecinin etkileri sürerken üstüne bir de savaş çıktı ve ekonomik sıkıntılar tüm dünyayı etkiledi. Böyle bir ortamda FinTek ekosistemi eksenindeki girişimlerin fırsatları çok iyi değerlendirdiğini ve çözüm odaklı birçok projeyi hayata geçirdiğini görüyoruz. Yeni ödeme sistemlerinin geliştirildiğine, risk ve denetim odaklı projelerle bireyler ve kurumlara yansıtılmadan çözüm getirildiğine, sonuçlarıyla gerçekten de

ses getiren sosyal sorumluluk projelerinin hayata geçirildiğine tanık oluyoruz. 385 başvuruyu değerlendirirken jüri üyeleri olarak çok heyecanlandık, birbirinden değerli projeler arasında seçim yapmakta zorlandık. Ödül alsın veya almasın en büyük arzumuz, tüm projelerin sürdürülebilir başarıyı yakalaması ve sadece Türkiye değil dünya çapında ses getirerek içinde bulunduğu ekosisteme, ekonomiye katkı sağlaması. Ödül alanları kutluyor, başta Erişim Medya ve PSM ekibi olmak üzere programda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.”



Ufuk Bilgetekin

Sponsorluklarla büyüyen ekosistem

PSM AWARDS, her yıl daha fazla sponsorun desteğiyle gücüne güç katıyor. Bu yıl organizasyonun ana sponsorluğunu Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) üstlendi. DenizBank, ininal, PayFix ve UPT “Platin Sponsor”; Maher Holding “Altın Sponsor”; Austriacard Türkiye ve Procenne ise “Ödül Sponsoru” oldu. Finartz, Multinet, Utilify, VakıfBank ve Ziraat Bankası da programın destekçileri arasında yer aldı.

Törende TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin, özetle şu konuşmayı yaptı: “Teknolojinin ve inovasyonun bu denli iç içe olduğu bir atmosferde bulunmak bizim gibi merkezinde teknoloji olan finansal şirketler için son derece kıymetli. İnovasyon, gerek ülkeler gerekse firmalar için ulusal ve uluslararası alanda rekabet gücü kazanmanın, verimlilik artışı sağlamanın, ekonomik büyüme ve gelişmenin, dolaşısıyla refah ve yaşam kalitesi artışının en temel unsurlarından biri. Bu sebeple bugün burada olan tüm şirketleri ve çalışmalarını tebrik ediyor; bizi her daim onurlandırıp gururlandırdıkları, ülkemize böyle güzel projeler kazandırdıkları için kendilerine desteğimizi esirgemeyeceğimizi belirtiyoruz.

Böyle güzel bir etkinlikte bizleri bir araya getirdikleri için tüm PSM ailesine ayrıca teşekkürlerimizi sunuyoruz.”



Kızlar için dezavantajları avantaja çeviren girişim

PSM AWARDS, ilk yılından itibaren tüm katılımcılarıyla birlikte bir sosyal sorumluluk projesi de yürütüyor. Daha önce başvuru gelirleriyle Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın "Yarını İnşa Et" projesi ile "Kodluyoruz" ve "KızCode" sosyal girişimleri desteklenmişti. Bu yıl da başvuru gelirleri KızCode sosyal girişimine aktarıldı.

Törende, KızCode eğitimlerine katılan Melek Duçem Akgül ve Beyza Nur Şen'e de özel madalyalar takdim edildi. Geçen yıl Diyarbakır birincisi olarak üniversite sınavını kazanan Akgül, gerek kişisel gelişim gerekse teknik donanım açısından KızCode eğitimlerinin kendine çok şey kattığını vurguladı. Melek Duçem Akgül, Acıbadem Üniversitesi'nde tam burslu olarak tıp eğitimi alıyor.

İstanbul'da açılan KızCode eğitimlerine katılan Beyza Nur Şen ise ODTÜ Endüstri Mühendisliği hazırlık sınıfında okuyor. Şen, KızCode adına katıldığı bir bilim yarışmasında birinci olmuş.

Özellikle dezavantajlı bölgelerdeki kız çocuklarına avantaj sağlamayı hedefleyen KızCode, Türkiye çapında 6 bin kız çocuğuna ulaşmış durumda. Girişimin kurucusu Müjde Esin, törende katılımcılara şöyle seslendi: "Kadın istihdamını güçlendirmenin, çocuk yaşta kazandırılacak yeteneklerle mümkün olduğunun bilincindeyiz. Toplumumuzdaki kız çocuklarının eşit haklara sahip olması gerektiğini düşünüyoruz. Çocuklarımızın çocuklarını, gençliklerini hakkıyla yaşayabilmesi, bununla beraber kendilerini geliştirip başarılı olacak becerilerle donanmaları için mücadele etmeye devam edeceğiz."

Dijital tsunamiye hazır olabilmek için...



PSM AWARDS'22 töreni, "Dijital Tsunami" başlığıyla düzenlenen önemli bir panele de ev sahipliği yaptı. Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO Burak Kutlu, BELBİM Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ceyda Ünal, Lidio CEO'su Emre Güzer, SFS Yazılım ve Danışmanlık Genel Müdürü Murat Atıcı, Architech Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçışek, Sipay

CEO'su Semih Muşabak ve Turk Finansman A.Ş. Genel Müdürü Semra Demircioğlu, BloombergHT Finansal Teknoloji Programı Sunucusu Sefer Yüksel moderatörlüğünde dijitalleşmenin geldiği seviyeyi tartışıp öngörülerini paylaştı.

İşte PSM AWARDS 2022'nin kazananları...

PSM AWARDS 2022 KAZANANLAR LİSTESİ

KATEGORİ	ŞİRKET ADI	PROJE ADI	ÖDÜL
Dijital Dönüşüm	Aktif Bank	Can Ailesi	Altın PSM
Dijital Dönüşüm	QNB Finansbank	Dijital Köprü	Altın PSM
Dijital Dönüşüm	VakıfBank	Dijital Teminat Mektubu	Altın PSM
Dijital Dönüşüm	Yapı Kredi	Dijital Slip ile Takibimdeki Harcamalar	Altın PSM
Dijital Dönüşüm	Crede Veri Hizmetleri	CredIS Dijital İstihbarat ve Erken Uyarı Sistemi	Altın PSM
Dijital Dönüşüm	İstanbul Büyükşehir Belediyesi	İstanbul Senin	Altın PSM
Dijital Dönüşüm	Lidio Ödeme Hizmetleri	Lidio Bayi Tahsilatları Çözümü	Altın PSM
Dijital Dönüşüm	KoçSistem	KoçSistem e-Dekont Ürün Geliştirme Projesi	Gümüş PSM
Dijital Dönüşüm	OtoKonfor	OtoKonfor	Gümüş PSM
Dijital Dönüşüm	Şekerbank	Hasat Mobil	Gümüş PSM
Dijital Dönüşüm	QNB eFinans	e-Defter ile Mali Analiz	Bronz PSM
Dijital Dönüşüm	E-Güven	Paperzero	Bronz PSM
Dijital Güvenlik	Moka	Moka PCI Checklist Güvenlik Rozeti Projesi	Altın PSM
Dijital Güvenlik	Payten	Payten Secure IVR	Altın PSM
Dijital Güvenlik	Ziraat Bankası	IP Bazlı Dijital Güvenlik	Altın PSM
En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje	Ödüyo	Open Banking / Ödüyo Extre	Altın PSM
En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje	Sipay	Walletgate	Altın PSM
En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje	Sodexo Avantaj	Yeni Online Sözleşme Platformu	Altın PSM
En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje	Türkiye İş Bankası	Girişimcilik Şubesi	Altın PSM
En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje	Amani AI	Vida Biyometrik Doğrulama	Gümüş PSM
En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje	UPT Ödeme Hizmetleri	UPTION Avrupa Hesabı	Gümüş PSM
En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje	TURK Finansman A.Ş.	Kredim / Şimdi AI, Sonra Öde	Bronz PSM
En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje	Sanction Scanner	Yeni Nesil Gerçek Zamanlı İşlem İzleme	Bronz PSM
En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje	Sodec Technologies	Sodec Digital ID	Bronz PSM
En İyi Altyapı	Dgpays	DgTransit-Ulaşımında Banka Kartları Kabulü Altyapısı	Altın PSM
En İyi Altyapı	Sipay	Gürgeçler Mağazacılık 360 Derece Ödeme Çözümleri	Altın PSM
En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	BELBİM	İstanbulkart Mobil ile Şehri Doya Doya Yaşa	Altın PSM
En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	BELBİM	İstanbul Seni Seviyor	Altın PSM
En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Türkiye Sigorta	Sempatı Pet Sigortası	Altın PSM
En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Türkiye İş Bankası	İşte Benim Maximum'um	Altın PSM
En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	VakıfBank	VakıfBank Vibox Kumbara	Altın PSM
En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Ziraat Bankası	Yapay Zeka Destekli Ziraat Asistan	Altın PSM
En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	DenizBank	DenizKartım Oyunlaştırma (Kaptanın Görevi)	Gümüş PSM
En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Lydians Elektronik Para	FUPS Lansman	Gümüş PSM
Etkin Rekaberi	Türkiye İş Bankası	Tablolarla Boğaziçi'nde Bir Gezinti	Altın PSM
Genç Kivılcım	BELBİM	İstanbulkart için Sadakat ve Kampanya Modülü Projesi	Altın PSM
Genç Kivılcım	SFS Yazılım ve Danışmanlık	SFS Genç Yetenekler Programı	Altın PSM
Genç Kivılcım	UPT Ödeme Hizmetleri	UPTION Avrupa Hesabı	Altın PSM
Kurum İçi İnovasyon	PayFix	Online İşlem Merkezi	Altın PSM
Kurum İçi İnovasyon	Türkiye İş Bankası	Veri Analitiği Yetkinlik Kazanımı Projesi	Altın PSM
Kurum İçi İnovasyon	VakıfBank	V-Coach	Altın PSM
Kurum İçi İnovasyon	Yapı Kredi	Yapı Kredi FRWRD	Gümüş PSM
Kurum İçi İnovasyon	QNB Finansbank / QNBAYOND	Kiralarsın	Bronz PSM
Sosyal Sorumluluk	Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Dijital Slip	Altın PSM
Sosyal Sorumluluk	Türkiye İş Bankası	Girişimde Kadın Gücü Projesi	Altın PSM
Sosyal Sorumluluk	Visa	Paramı Yönetebiliyorum - Emekten Sepete Kadın	
Özel Ödül	PayFix	Kooperatiflerini Destekleme Programı	Altın PSM
Sosyal Sorumluluk	Akbank	Kadın İstihdamına Katkı	Altın PSM
Sosyal Sorumluluk	Beko	ReFi Türkiye	Gümüş PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Aktif Bank	Beko 100 Kadın Bayi Projesi	Gümüş PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Hepsipay	Aktif Bank Metaverse	Altın PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Figopara	Hemen AI Sonra Öde	Altın PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Momento	Tedarikçi Finansmanı	Altın PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Türkiye İş Bankası	Dijital Erzak Projesi	Altın PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	VakıfBank	İlk Tarım İhtisas Şubesi - İş Bankası Saruhanlı Şubesi	Altın PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Birleşik Ödeme	Tüm Hesap	Altın PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	DenizBank	Wise Stratejik Partnerlik Kapsamında Wise ile Ucuz, Güvenli Hızlı Uluslararası Para Transferi Ürününün Birleşik Ödeme Altyapısıyla Fibabanka'ya Entegrasyonu	Gümüş PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	PayCore	DenizKartım & turna.com Uçtan Uca Deneyim Entegrasyonu	Gümüş PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Macellan	PayCore Dijital Ortak - PayCore DO	Gümüş PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Ziraat Bankası	İstanbul Festivali Ana Sponsorluğu	Gümüş PSM
Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Enqura	Kurumsal Müşteri Deneyiminin İyileştirilmesi	Gümüş PSM
Yılın Ekibi	Corpus Sigorta	EnQuality KYB - Uzaktan Tüzel Müşteri Edinimi	Bronz PSM
Yılın Ekibi	KuveytTürk	Dijital Asistan "COR-BEE"	Altın PSM
Yılın Ekibi	Paynet	Müşteri Deneyimi Uçtan Uca Deneyim Modeli	Altın PSM
Yılın Startup'ı	AGRA Fintech	PayBlog: FinTech ve ödemeler dünyasına dair en doğru ve güvenilir kaynak	Altın PSM
Yılın Startup'ı	Ódeal	AGRA Fintech Ürünleri	Altın PSM
Yılın Startup'ı	Paymes	Ódeal Ödeme Kuruluşu	Altın PSM
Yılın Startup'ı	Trlogic	Paymes	Altın PSM
Yılın Startup'ı	TekForPay	Formica	Gümüş PSM
Müşteri Memnuniyeti	ininal	4pay Ödeme Sistemleri Yönetimi Platformu	Bronz PSM
Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Architect	ininal Kart	Altın PSM
Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	PCI Checklist	Architect Dijital Bankacılık Platformu	Altın PSM
Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Amani AI	PCI Checklist Merchant Onboarding	Gümüş PSM
Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	KOBİL	Veritas Dijital Müşteri Edinimi	Bronz PSM
Yılın Teknoloji Sağlayıcısı		İstanbul Senin	Bronz PSM

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

ALTIN PSM

■ Aktif Bank

■ Can Ailesi

Aktif Bank, son yılların popüler konusu “robotik süreç otomasyonu” (RPA) kavramını merkeze alarak “Aktif Bank Robotik Takımı”nı (ART) kurdu. Bu takım, banka personelinin üstlendiği tüm operasyonel işleri uçtan uca dijital dönüşümle otomatikleştirmek üzere yola çıktı. ART, standart robotik otomasyon süreçlerinden farklılaşarak “güvenilir bir iş arkadaşı” gibi görev yapacak. Çünkü çalışanlar işlerini devretmek istemiyor, “Eğer robotlar işimi yaparsa ben ne yaparım” endişesini taşıyor.

Banka, bu endişeleri giderecek yenilikçi bir strateji belirledi. Personelin daha üretken olması, bir işin yapılabilirdiğii sürenin kısaltılıp çalışanın kendine ve gelişimine zaman ayırmasını sağlamak amaçlandı. Bu amaç doğrultusunda da “Can Ailesi” projesi başlatıldı.

Banka genelindeki dijital farkındalık eğitimleri ve müşterilerden gelen olumlu geri dönüşler eşliğinde, 8 ay gibi kısa bir sürede 100’e yakın kritik ve önemli süreç, doğrudan yeni iş arkadaşları (robotlar) üzerinden yapıldı. Aktif Bank, Can Ailesi mensubu 3 robotla 15 adam/gün kazanç seviyesine ulaştı. 2023’te süreç ve robot sayısı, kazanç değerlemesi gibi kriterlerde iki katın üzerinde büyüme öngörülüyor.

Aktif Bank, Can Ailesi’ni bir başka projesi SesRa ile entegre ederek robotlara kattığı görselliği karşılıklı konuşma haline getirmek için ikinci faz çalışmalarını sürdürüyor.



Dijital Dönüşüm kategorisinin kazananlarına ödülleri, PSM Kurucu Ortağı ve Genel Yayın Yönetmeni Kayhan Öztürk takdim etti...

ALTIN PSM

■ VakıfBank

■ Dijital Teminat Mektubu

VakıfBank, bu uygulamasıyla teminat mektubu kullanım sürecine kolaylık ve hız getirmeyi hedefliyor. Aynı zamanda sürdürülebilirlik kapsamında kâğıt/evrak israfının önlenmesi, operasyonel süreçlerin yalınlaştırılarak hızlı bir şekilde yürütülmesi amaçlanıyor. Bir süre önce sektörde yaygın şekilde kullanılan teminat mektuplarını dijitalleştirilen VakıfBank, bu ürünün başvuru ve kullanım süreçlerini de elektronik ortama taşıdı.

VakıfBank Dijital Teminat Mektubu’na her segmentten tüzel müşteri ve şahıs şirketi, internet ve mobil bankacılık kanalıyla başvurabiliyor. Daha önce şubede başlayıp şubede sonlandırılan teminat mektubu kullanımı, VakıfBank Dijital Teminat Mektubu ile artık dijital kanallardan yapılabilir. İnternet bankacılığı ve VakıfBank Mobil üzerinden teminat mektubu başvurusu yapılabilirken, başvurunun onaylanması ve mektubun kullanılması da yine dijital ortamda mümkün hale geldi.

Mahkemelere, icra ve vergi dairelerine, gümrük müdürlüklerine ve KİK kapsamındaki ihalelere hitaben kullanılacak teminat mektupları, ilgili kuruma yine elektronik olarak iletilebiliyor. İstenirse mektup şubeden fiziki olarak da teslim alınabiliyor. Teminat mektubu başvurusu ve kullanım durumu da yine dijital kanallardan sorgulanıp izlenebiliyor.

ALTIN PSM

■ QNB Finansbank

■ Dijital Köprü



Eylül 2019 itibarıyla hayata geçirilen Dijital Köprü, ilk 3 ayında 5 bin 200 aktif müşteri sayısına ulaşarak ses getirdi. Proje, şimdiye kadar şirketlerin dijital dönüşüm sürecindeki ihtiyaçlarını periyodik olarak analiz edip operasyonel ve günlük işlemlerini kolaylaştırıyor; hem bankacılık hem de bankacılık dışı ihtiyaçlarını dijital olarak karşılayabilecekleri bir platform olarak hizmet veriyordu. İlk etapta e-fatura gibi e-dönüşüm ürünlerini müşterilere ücretsiz olarak sunan Dijital Köprü, daha sonra insan

kaynakları, e-ticaret gibi diğer dijital çözümleri de çözüm ortaklarıyla birlikte ücretsiz sunmaya başladı.

E-ticaret, ön muhasebe, lojistik, dijital pazarlama, insan kaynakları, finansal çözümler gibi 14 farklı alanda Fin-Tek/startup çözüm ortağıyla birlikte birçok ücretsiz çözüm sunan Dijital Köprü, 2022 yılında müşteri deneyimini daha da artırdı ve platforma müşteri ilişkileri yönetimi, satış destek ve ChatBot gibi yeni çözümler ekledi.

Halen 90 bin kullanıcı Dijital Köprü'yü kullanıyor ve tüzel dijital bankacılık kanallarını kullanan yaklaşık 250 bin müşteri bu kanallara Dijital Köprü ile giriş yapıyor. Şimdiye kadar 100 bin başvuruya ulaşan Dijital Köprü, QNB Finansbank'a yeni müşteri kazanımı konusunda da faysa sağladı. Dijital Köprü'ye başvuran müşterilerin yüzde 20'si, aktif müşterilerin de yüzde 31'i bankaya yeni müşteri olarak kaydedildi.

ALTIN PSM

■ Yapı Kredi

■ Dijital Slip ile Takibimdeki Harcamalar

Yapı Kredi, hem müşterilerine harcama ve iade takibinde kolaylık sunarak bütçe hesaplamalarını kolaylaştıracak hem de alışveriş sliplerindeki kağıt tüketimini azaltacak Dijital Slip'i geliştirdi. Müşteriler, her bir kart harcamasına ait dijital slipi Yapı Kredi Mobil'den görüntüleyebilir; eğitim, sağlık, market gibi kendi belirlediği kategorilerde farklı başlıklar altında sınıflandırabiliyor. Harcamalarla ilgili son günleri kaçırmamak için hatırlatma özelliğinden faydalanabiliyorlar. Bu özellik sayesinde iade, garanti

süresi gibi önemli tarihler için hatırlatma kurabiliyor ve girilen hatırlatma tarihinde Yapı Kredi Mobil'den kişiye özel otomatik bildirim olarak kolayca harcamalarını takip edebiliyorlar. Müşteriler, her bir harcamasına ait slipi Yapı Kredi Mobil üzerinden dijital olarak görüntüleyip paylaşabiliyor. Bu özellik, regülasyon düzenlemesiyle fiziki slip kullanımının kalktığı durumda iade işlemi yapılacağı zaman slip kaybı riskini ortadan kaldırıyor.

Her ay ortalama 270 bin adet iade işlemiyle yaklaşık 110 kilogram kağıt tüketiliyor. Yapı Kredi müşterileri Dijital Slip'in kullanıma sunulduğu 3 aylık dönemde, her ay ortalama 860 bin adet fiziksel slip basılan işlemi dijital slip olarak görüntüledi. Bu da ayda yaklaşık 350 kilogram kağıt tasarrufuna karşılık geliyor. Dijital Slip'in kullanıcıya sunulduğu ilk 3 ayda yaklaşık 2.5 milyon işleme ulaşıldı.

GÜMÜŞ PSM

■ Şekerbank

■ Hasat Mobil



Şekerbank, çiftçilerin bugüne kadar farklı banka ve kurumlardan almak zorunda kaldığı tarımsal üretim ve finansal ihtiyaçlara yönelik çözümleri tek kanaldan sağlamak amacıyla Hasat Mobil'i hayata geçirdi. Uygulamayı indirdikten sonra kendi profillerini oluşturarak kaydolan çiftçi müşteriler, tarlalarını ekleyerek uygulama üzerinden diledikleri zaman güncelleme yapabiliyor. Uydu görüntüsüne göre tarlalarının sağlık durumunu anlık takip edebiliyor, navigasyon yönlendirmesiyle de tarlalarındaki istedikleri alana hızlıca ulaşabiliyorlar. Ayrıca tarlalarıyla

ilgili verimlilik analizleri yapabiliyor, hasar durumunu ve tarlaların sağlık durumunu takip edebiliyorlar.

Hasat Mobil üzerinden çiftçilere özel olarak sunulan Hasat Kart ise yem ve gübre gibi alışverişlerde avantajlı fiyatlar sunuyor. Çiftçi müşteriler, Hasat Mobil'i kullandıkça dijital puan topluyor. Bu puanlarla özel kredi teklifi, masraf, faiz, sigorta indirimi ve çeşitli avantajlardan ayrıcalıklı olarak yararlanabiliyorlar.

Kampanyalar sekmesinden ihtiyaçlar olan gübre, ilaç, yem, tohum, ekipman, sulama sistemleri anlaşmalarını takip edip acil ihtiyaçları için anında kredi başvurusu yapabiliyorlar. Çalıştıkları ziraat mühendisleri gözlemci olarak tarlalarını takip edebiliyor.

Hasat Mobil, ilk 6 ayında 15 bin indirme sayısına ulaştı. Uygulama üzerinden 1.300 adet kredi başvurusu alındı, 4 milyon TL kredi tutarı ve 1.7 milyon TL Hasat Kart limitine ulaşıldı.



ALTIN PSM

■ İstanbul Büyükşehir Belediyesi

■ İstanbul Senin

İBB'nin henüz dünyada başka bir örneği olmayan şehir için süper uygulaması "İstanbul Senin" sayesinde vatandaşlar, belediye hizmetlerini tek bir platformdan dijital olarak alabiliyor. Birçok işlemi birçok uygulamadan yapmak yerine tek bir süper uygulama içine diğer uygulamaları ekleyip kullanıcıya kolaylık ve birçok avantaj sağlayarak hayatın akışını hızlandırmayı amaçlayan İstanbul Senin, banka seviyesindeki güvenlik anlayışı ve kimliklerle vatandaşlar için son derece güvenilir bir platform olarak da öne çıkıyor. İBB'ye ait olan birçok uygulama İstanbul Senin içinde

de yer alıyor. İBB WiFi, Otobüsüm Nerede?, İstanbul-kart, Eczaneler, Enstitü İstanbul İsmek, İş Ara İş Bul ve Beltur, en çok kullanılan mini uygulamalar olarak öne çıkıyor.

İlk yılında yaklaşık 2 milyon indirme sayısı ile hızla büyüyen İstanbul Senin, İstanbul'daki pek çok vatandaşın belediye hizmetlerinden yararlanmasını, fatura ödemelerini, yapmasını sağlıyor. "İstanbul Senin ile Giriş" özelliği, tek bir kimlikle birçok belediye hizmetine dijital olarak güvenli giriş yapılmasını sağlıyor. İBB WiFi hizmetiyle, İstanbul'un birçok noktasında ve toplu taşımalarda ücretsiz olarak sunulan internet ağına hızlı ve kolay olarak bağlanabiliyor. Eczaneler mini uygulamasıyla İstanbul'un tüm eczaneleri, nöbetçi eczaneleri ve iletişim bilgileri görülebiliyor. Enstitü İstanbul İSMEK ile eğitim ve kurslara kayıt yaptırabiliyor. İş Ara İş Bul ile başvurusu yapılabilir. Ayrıca İBB'nin birçok yardım ve burs hizmetine başvurulabiliyor.

GÜMÜŞ PSM

■ OtoKonfor Oto Yönetim ve Destek Hizmetleri

■ OtoKonfor

OtoKonfor, otomobil sahiplerinin ihtiyaç duyduğu tüm hizmetleri tek bir platformda toplayan, tüm süreci dijitalleştiren ve optimize eden bir uygulama. Otomobil sahiplerine, araçlarının yaşam döngüsü içerisinde ihtiyaç duyabilecekleri tüm hizmetleri tek bir dijital platform üzerinden sunarak katma değer yaratmak amacıyla hayata geçirildi. İleride bir süper uygulama olmayı hedefleyen OtoKonfor'un kullanıcı etkileşimini artırmak için atacağı stratejik adımlar arasında karekod (QR) ile hızlı uygulama indirme, müşteri desteği ve "servis görüşmelerini

görüntülü hale getirme", "ekstra indirim ve ödül dağıtım" gibi ek özellikler öne çıkıyor.

Bakımdan hasara, acil durumlarda kullanabilecek hayat kurtaran çözümlerden sürücü bazlı operasyonel filo yönetimine kadar uzanan geniş bir hizmet yelpazesi sunan şirket, müşterilerine tek noktadan ve doğrudan yeni bir iletişim kanalı oluşturuyor. Otomobil kullanıcıları için araç alım-satım danışmanlığı da dahil olmak üzere 30'dan fazla hizmeti bir araya getiren OtoKonfor, alanlarında uzman ekipleriyle kendi merkezlerinde hizmet veriyor. Şirket bu hizmetleri verirken araç servisleri, lastik, akü, yağ, yedek parça üretici ve tedarikçileri, filo yönetim teknolojisi ve yazılım firmaları, kamu kuruluşları gibi çözüm ortaklarıyla birlikte hareket ediyor.

2022'nin ilk 9 ayında 40 bin müşteriye hizmet veren OtoKonfor'un hedefi 500 bin otomobile ulaşmak. Bu sayı, şirketin 1 milyar TL'nin üzerinde ciroya ulaşabileceğini ortaya koyuyor.

ALTIN PSM

■ Lidio Ödeme Hizmetleri

■ Lidio Bayi Tahsilatları Çözümü

2020'nin ikinci çeyreğinde, salgının hızla yayılmasıyla birlikte distribütör, bayi, alt bayi ödemelerinin dijitalleştirilme ihtiyacı bariz şekilde ortaya çıkmıştı. O zamana kadar ödeme sistemleri alanındaki diğer ürünlerin B2C'yi hedef alması, pazarın bu konuda büyük açığı olması Lidio Bayi Tahsilatları çözümü için motivasyon kaynağı oldu. Danışmanlık firmalarının B2B işyerlerine verdiği dijital dönüşüm yol haritaları da tahsilat yapan plasiyerlerin, tahsilatların ve ERP entegrasyonlarının dönüştürülmesi yönündeydi. Lidio, bu çözüm için de

ERP entegrasyonu yapan firmaları iyi analiz ederek ve sektör ihtiyacını belirleyerek B2B ürün geliştirmeleri sürecine başladı.

Lidio Bayi Tahsilatları ürününü kullanmak için işyerlerinin teknolojik yetkinlerine göre modeller sunuluyor. İşyerinin çözümü kullanması için yol haritası, işyerini kısa sürede hiçbir entegrasyon yapmadan, tahsilat almaya başlayacak şekilde oluşturuldu. Çözüm, bayi hiyerarşisinde yer alan tüm işyeri tiplerinden tahsilat yapabilecek şekilde geliştirilip esnek ve güvenli bir ürün olarak konumlandırıldı.

Halen Yıldız Holding ile 4 büyük distribütörünün (Horizon, Emniyet Gıda, Hak Gıda, Boğaziçi Gıda) tahsilatları tamamen Lidio Bayi Tahsilatları altyapısı kullanılarak yapılıyor. Bu distribütörlerin alt bayileri ve alt bayilere bağlı bayi yönetimi kullanan örnek işyerleri ise Godiva Çikolata, Seç Market ve Bizim Toptan şeklinde sıralanıyor.

ALTIN PSM

■ Crede Danışmanlık ve Veri Servisleri

■ CredIS Dijital İstihbarat ve Erken Uyarı Sistemi

CredIS, kredi/borç verme sürecinin, alacak döngüsünün tüm adımlarında kullanılabilen bir çözüm ve tahsis aşamasında geçmiş istihbaratı kontrol ediyor, sahtecilik ihtimalini değerlendirip bilançodan hızlı skor üretiyor ve ortak ve yöneticilerin başka işletmelerdeki ilişkilerini, işletmelerin durumlarını sorguluyor. Borç oluştuktan sonra borçlunun 7/24 takip edilmesi ve olumsuz bir durum oluştuğunda anında bildirilmesi için erken uyarı kurgusu oluşturuyor.

Bu süreçte erken uyarı için hiçbir insan müdahalesine gerek duyulmuyor. E-mail'ler veya CredIS önyüzleri üzerinden oluşacak tüm riskli durumlar takip edilebiliyor. Normal şartlarda yüzlerce uzmanın çalışmasını gerektirecek takip süreçleri, CredIS tarafından tek bir kişinin dakikalar içerisinde aksiyon alabileceği ve gerekirse ilgili ekiplere atama yapabileceği bir şekilde sunuluyor. CredIS, istihbarat için kamu, haberler ve işletme web siteleri olmak üzere üç temel açık veri kaynağına odaklanıyor. 1000'den fazla yerel gazete ve haber kaynağını 7/24 takip ediyor. Crede, takip ettiği yaklaşık 3 milyon firmanın son 4 yılda kamuya açık ortamdaki tüm verilerini kronolojik olarak sıralayan ve üzerindeki tüm zincir olayları analiz eden bir sistem kurdu. Patern analizlerini yapıp tehlikeli (batık ve temerrüt doğuran) patern'leri de tespit ettikten sonra artık nihai çıktı olan istihbarat bayrakları gösterilebilir hale geldi.

GÜMÜŞ PSM

■ KoçSistem Bilgi ve İletişim

■ KoçSistem e-Dekont Ürün Geliştirme Projesi

Proje, bankalar tarafından oluşturulan ve kâğıt çıktısı alınması zorunlu olan dekontların oluşturulması, yasal süre boyunca saklanması ve gerektiğinde ibrazının elektronik olarak yapılması ihtiyacıyla geliştirildi. Gelir İdaresi Başkanlığının (GİB) yayınladığı Vergi Usul Kanunu 509'da yeri olsa da teknik olarak nasıl yapılacağı henüz netleştirilmemişti. KoçSistem, GİB ile gerekli görüşmeleri yaparak gerekli teknik şartları hazırlamaya ve onlara sunmaya talip oldu. Amaç, Türkiye'nin ilk e-dekont ürününü yazmanın yanı sıra teknik gereklilikleri de belirleye-

rek bu alanda bir elektronik dönüşüm başlatmaktı. Teknik gereklilikler ve mevzuat konusunda yapılabilecekler için Yapı Kredi ile çalışıldı ve tüm çalışmalar GİB görüş ve onayına sunuldu. GİB, bu dokümanlara mevzuat revizyonlarını ekleyip resmi olarak yayınladı ve Türkiye için e-dekont teknik altyapısı hazır hale geldi. Bu altyapıya uygun olarak geliştirilen çözüm halen Yapı Kredi tarafından aktif olarak tüm şubelerde ve tüm işlemlerde kullanılıyor. E-Dekont ile dekont oluşturma maliyeti düşerken kâğıt sarfiyatı da azalıyor. Yine banka müşterileri artık resmi kanallarda kullanmak üzere temin etmek zorunda oldukları ıslak imzalı dekontlar yerine mobil ya da internet bankacılığı üzerinden indirdikleri elektronik dekontlarla resmi dairelerde işlem yapabiliyor. E-Dekont vergi daireleri, icra müdürlükleri ve mahkemeler gibi tüm resmî kurumlarda ayrıca bir belgeye gerek kalmadan kullanılabilir.

BRONZ PSM

■ eFinans Elektronik Ticaret ve Bilişim Hizmetleri

■ e-Defter ile Mali Analiz

E-defter, tutulması zorunlu olan yevmiye ve kebir defterinin kâğıt olarak bastırılmadan elektronik ortamda bir dosya biçiminde hazırlanması sürecini ifade ediyor. İlgili defterler GİB'in belirlediği standartta günlük yevmiye kayıtlarını içerecek şekilde hazırlanıyor. Bu elektronik verilerin firma yetkilisi, yeminli mali müşavir ya da serbest mali müşaviri tarafından onaylanıp firmanın mali mührü (e-mühür) ile imzalanarak değişmezliği sağlanıyor. İlgili defter verileri GİB'in istediği periyotta (aylık veya 3 aylık)

GİB sistemlerinden onaylanıp GİB'in sistemlerinde de saklanıyor. QNB eFinans "e-Defter ile Mali Analiz" projesi için oluşturduğu altyapı sayesinde finansal kuruluşlar, firmaların e-defter verilerini analizlerinde kullanabiliyor, kredi ve skorlama sistemlerine entegre ederek finansal bilgi girişlerini ayrıca bir evrak iletimine gerek kalmadan hızlıca yapabiliyor. Sadece yetkili kişiler tarafından firmaların aktardığı defter verilerinin görüntülenebilmesiyle gizlilik hükümlerine de azami uyulmuş oluyor. e-Defter'den Mali Analiz, ilk etapta eFinans'ın yüzde 100 iştiraki olduğu QNB Finansbank'a veri aktarımıyla kullanıma girdi. 2022'den itibaren başta şirketin rakiplerinden e-Logo olmak üzere farklı firmalarla da anlaşmalar yapıldı ve e-Defter Mali Analiz ürünü için QNB eFinans bir hub haline geldi. Regülatif bir ürün olan e-defterin firmaların iş süreçlerinde aktif bir şekilde kullanılması sağlandı.

BRONZ PSM

■ E-Güven Elektronik Bilgi Güvenliği & Eczacıbaşı Bilişim

■ Paperzero

İmza/onay süreçlerinin kağıt ortamında yürütülmesi hatalara ve zaman kaybına neden olabiliyor. Keza sözleşmelerin gönderimi ve takibi de aynı şekilde. Ayrıca sözleşmelerin nerede arşivlendiği veya kimde olduğu tam olarak bilinmiyor. İmzacılardan imza toplamak da güç ve maliyetli...

İşte Paperzero, anlaşmaların tek bir platform üzerinden imzası veya onayını, talep edilen taraflarla paylaşılmasını,

imzalanması veya onaylanmasını, ilgili hedef sistemlere gönderimini ve sonrasında arşivlenmesi için gerekli dijital iş akışını sağlamak amacıyla geliştirildi.

İmza süreçlerine pratiklik kazandıran Paperzero, kapsamlı olduğu kadar çevreci de bir çözüm. Bir belgenin imza için kuryeyle dağıtımına çıkıp alıcıya ulaşması ortalama 142 dakika sürüyor. Bir ladin ağacının kağıda dönüştürülmeye elverişli hale gelmesi ise 20 yıl. Kağıda ihtiyaç duyulmadan yapılan bir Paperzero işlemi yalnızca 10 saniye süren karbon ayak izi ise 5 bin kat azalıyor.

Sistemde elektronik ve mobil imzayla yasal imzalamanın yanı sıra sözleşmelerde görsel imza (kişinin imza görüntüsü) ekleme ve belgedeki imzaların aynı platform üzerinden QR kodu okutarak doğrulama olanağı da var.

Paperzero, ilk 7 ay içerisinde 40'tan fazla kurumsal müşteri için 6 binin üzerinde imzalama sayısına ulaştı.

DİJİTAL GÜVENLİK



Dijital Güvenlik kategorisinin kazananları ödülleri, Procenne Kurucu Ortağı Selçuk Yayan'dan teslim aldı...

ALTIN PSM

■ Ziraat Bankası

■ IP Bazlı Dijital Güvenlik

Ziraat Bankası, bu projeye internet bankacılığına giriş işlemlerinde güvenlik amacıyla kullanılan IP/ISP erişim tanım işleminin, müşterilerin kendi risk algısına göre "kullanıcı dostu" olarak şekilde yapılmasını amaçladı. Banka müşterilerine yurt dışı ve yurt içi veya sadece yurt içinden erişim kararları internet bankacılığına ilk girişte soruluyor ve Ziraat Mobil ile eşleşmiş cihazından giriş yapan kullanıcılar için çift faktörlü doğrulama sağlanıyor. IP/ISP

sorgusu ise yurt dışı veya yurt içi olmasına bakılmaksızın dilenen IP üzerinden giriş yapılmasını sağlıyor. Proje sayesinde müşteri, internet bankacılığı giriş güvenlik seviyesini kendi belirleyip kendi risklerini yönetebiliyor.

Ziraat Bankası, bu geliştirmeye şubeye ve müşteri iletişim merkezine ihtiyaç duyulmaksızın doğrudan dijital kanallar üzerinden IP/ISP güvenlik seviyesinin yönetilebilmesini sağladı. Ayrıca müşterilerin söz konusu kanalları ilk kez kullandığında tanımlaması sağlanarak güvenlik farkındalığı artırılmış oldu.

Çalışmanın hayata geçirildiği 1 Haziran 2022 tarihinden itibaren Ziraat Mobil ve internet bankacılığına ilk girişte tamamlanması gereken güvenlik ve ayarlar sürecine dahil edilen IP erişim tanımı, yaklaşık 1.8 milyon müşterinin internet bankacılığına her yerden erişimini kolaylaştırdı.

ALTIN PSM

■ Moka Ödeme ve E-Para Kuruluşu

■ Moka - PCI Checklist Güvenlik Rozeti

Müşterilerin, kartlı ödemelerde, özellikle küçük ve orta ölçekli e-ticaret sitelerinden güvenlik sebebiyle alışveriş yapmama çekinceleri e-ticaret sektörünün gelişimini ve daha çeşitli kullanıcılara ulaşmasını engelleyen faktörlerden biri. Moka'nın bu doğrultuda PCI Checklist ile geliştirdiği projeye hem bu konudaki farkındalığın artırılması hem de üye işyerlerinin siber güvenlik durumlarının iyileşmesi amaçlandı. Güven algısının değişimini sağlamak ve

Moka üye işyerlerinin e-ticaret sitelerinin siber güvenlik uygunluğunu artırmak için ücretsiz olarak PCI Checklist ürünleri kullanma sunuldu. "Güvenlik Rozeti" ile üye işyeri müşterilerinin e-ticaret sitelerinden güvenli alışveriş yapabileceği bir ortam sunuluyor.

Şimdiye kadar maddi koşullardan dolayı herhangi bir siber güvenlik ürünü kullanma şansı olmayan küçük ve orta ölçekli şirketler için geliştirilen çözüm sayesinde, siber güvenliğin demokratikleşmesine de katkı sağlanıyor.

Moka üye işyeri olan firmalar, hiçbir ek ücret ödemediği projeden faydalanabiliyor. Projenin asıl kapsayıcılık ve fayda noktası ise Moka üye işyeri olmayan firmaların da müşterilerine güvenli e-ticaret ve ödeme deneyimi sunabilmesi için PCI Checklist'in 3 aylık ücretsiz siber güvenlik paketi tanımlamasına sahip olması.

ALTIN PSM

■ Payten Teknoloji

■ Payten Secure IVR

IVR (interaktif sesli yanıt) ile ödeme, salgın sürecinde daha da hızlanan dijitalleşmeyle tüketici alışkanlıklarının günden güne değiştiği, tüketicilerin geleneksel ödeme yöntemleri yerine daha hızlı ve kolay ödeme yöntemlerini tercih ettiği bugünlerde dijital bir ödeme seçeneği olarak öne çıkıyor. Bu ödeme yöntemi karşılıklı bir insan etkileşimi gerektirmeden tüketicilerin kart bilgilerini tuşlayarak ödeme yapmalarını sağladığı için firmalara 7/24 ödeme alma imkanı sunarken personel giderlerinden de tasarruf sağlıyor.

Ancak şu anda kullanılan IVR sistemleri birçok güvenlik açığını da beraberinde getiriyor. İnternet üzerinden yapılan alışverişlerde ödemelerin PCI-DSS ortamında gerçekleştirilmesi şart. Ancak telefon üzerinden kart bilgilerini tuşlayarak yapılan ödemeler genelde PCI-DSS ortamı dışında konumlanıyor.

Payten Türkiye'nin ödeme çözümleri tecrübesini ASEE Türkiye'nin çağrı merkezi ve ses teknolojileri çözümlerindeki deneyimiyle birleştirerek hayata geçirdiği Payten Secure IVR ise ödemelerin hızlı ve güvenli bir şekilde PCI-DSS ortamında yapılmasını sağlıyor. Mevcut olarak kullanılan çağrı merkezi ve IVR altyapısı olsun ya da olmasın her ölçekten ve her sektörden firma Secure IVR ile ödeme alabiliyor.

Büyük bir elektrik dağıtım firması, üç bölge müdürlüğü için çağrı merkezi üzerinden Payten Secure IVR ile PCI DSS ortamında ödeme almaya başladı.



EN İNOVATİF ÜRÜN, HİZMET, PROJE



En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje kategorisinde Altın, Gümüş ve Bronz PSM kazananlara ödülleri, Austriacard Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge verdi...

ALTIN PSM

- Türkiye İş Bankası
- Girişimcilik Şubesi

İş Bankası'nın Kasım 2021 itibarıyla hizmete açtığı İstanbul Girişimcilik Şubesi; girişimcilik diline, iş modeli ve yatırım süreçlerine hâkim yetkin kadrosuyla başta teknoloji girişimcileri olmak üzere, girişim sermayesi yatırım fonları, girişimcilik platformları gibi ekosistem paydaşlarına ulaşmayı hedefliyor. Sadece bankacılık ürün ve hizmetleriyle sınırlı olmayan bu şube, girişimcilere gerektiğinde kendi başına veya bağlantılan üzerinden yurt içi-yurt dışı

şirket kuruluş çözümleri, hibe ve teşviklere erişim, dijital pazarlama, marka yönetimi, yatırım süreçleri ve insan kaynakları gibi konularda danışmanlık sağlıyor.

İş Bankası ve grup şirketleriyle iş geliştirebilecek/yatırım potansiyeli yüksek girişimler ilgili birimlere yönlendiriliyor. Girişimcilere pazara ulaşma ve müşteriye erişimde destek olunuyor. Halihazırda girişimciler tarafından ortak çalışma alanı olarak da kullanılabilen şubede, girişimcilerin de kullanımına açık toplantı salonu ve etkinlik alanı yer alıyor. Şubede düzenlenen etkinliklerde katılımcılar; mentor, yatırımcılar ve girişimcilik ekosisteminin önde gelen paydaşlarıyla bir araya getiriliyor.

Girişimcilik Şubesi'nde ilk etapta 13 etkinlik düzenlendi. Şubenin halen 274 girişim, 118 girişimci ve 14 yatırım fonu olmak üzere 406 müşterisi bulunuyor.

ALTIN PSM

- Ödüyö Finansal Teknoloji
- Ödüyö Extre / Open Banking

Ödüyö Extre, açık bankacılık modeliyle geliştirilmiş, aynı anda birden fazla banka veri kaynağına erişim sağlayarak iş dünyasına önemli katkılar sağlamayı amaçlayan bir uy-

gulama. Projenin başlıca özellikleri ve sağladığı bazı avantajlar şöyle sıralanabilir:

- Bankaların sunduğu API'ler sayesinde kullanıcı, tüm banka hesaplarına her bir hesap için ayrı ayrı şifre girmeye gerek kalmadan tek bir panel üzerinden anlık olarak erişebiliyor.
- Günü gelmiş ya da gelmekte olan çek ve senet tahsilleri hatırlatılarak süreç takibi kolaylaştırılıyor.
- Kusursuz tespit ve eşleştirme yeteneğiyle giriş-çıkış para akışının hangi müşteri, bayi ya da firmadan geldiğini veya

gittiğini tespit ederek, otomatik muhasebeleştirme, bakiye güncelleme gibi birçok işlemi mümkün kılıyor.

- Her firmanın kullanabileceği farklı eşleştirme seçenekleri sunarak daha özel hizmet avantajı sağlıyor.
- Kullanılan fiziki POS cihazlarındaki hareketlerin gö-

rüntülenmesi ve aynı zamanda işlem takibi, muhasebeleştirme işlemlerini tek panel üzerinde sunuyor.

- Hizmet alıcıları, sistem içerisinde güncel nakit akış tablosunu görebiliyor. IP izinli giriş yöntemleri ve kasa hareketleri, ERP/muhasebe kaynaklarından alınabiliyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Amani AI Yapay Zeka Teknolojileri

■ Vida Biyometrik Doğrulama

Amani Vida platformu, biyometrik doğrulamayla hesaplara parolasız ve güvenli bir şekilde girme imkanı sunuyor. Türkiye’de ve Türk mühendisler tarafından geliştirilen bu platform için geliştirilen yapay zekâ motoru, hesap ele geçirme ve kimlik hırsızlığı gibi dolandırıcılık faaliyetlerini tanımlayıp azaltıyor. Amani AI, çevrimiçi kimlik doğrulama, biyometrik veriyle parolasız işlemler, biyometrik veriyle ödeme gibi örneklerle dünya lideri olmayı hedefliyor. Milyonlarca belge ve görüntüyle eğitilmiş tescilli yapay zekâ

modelleri ve motorlarına sahip Amani Vida platformu, yüz ve ses gibi biyometri verileriyle kullanıcı kontrolü sağlama, yüz ile ödeme ve hesap doğrulama gibi süreçleri içeriyor. Halen Türkiye’de hizmet veren bir taksi çağırma platformunda, vardiya usulü çalışan taksicilerinin hesap paylaşımını engellemek için Amani Vida platformu üzerinden sürücülerin yüz verisiyle kontrol yapılıyor. Bu sayede yolcuların ve platformun güvenliğine katkı sağlanıyor.

Şirket, aynı teknolojiyi kredi kartı kullanılan bütün satış noktalarında yüz ile ödemeyi mümkün hale getirmek üzere geliştirmeye devam ediyor. Türkiye’deki mevzuatın buna uygun hale gelmesi için iş ortaklarıyla birlikte kamu kurumları nezdinde girişimler sürüyor.

Vida platformu, 2021 yılında yüzde 99.8 oranla 3 milyondan fazla müşteri ve 12 milyondan fazla belge doğruladı, 20 milyardan fazla yapay zekâ verisi oluşturdu.

BRONZ PSM

■ Codevist Teknoloji / Sanction Scanner

■ Yeni Nesil Gerçek Zamanlı İşlem İzleme

Kara para aklama ve terörün finansmanı, her yıl küresel GSYH’nın yüzde 2-5’ine tekabül eden finansal sistemler aracılığıyla sağlanıyor. Hem ülke içi hukuk sistemleri hem de uluslararası kuruluşların belirlediği regülasyonlarla bunların engellenebilmesi için mikrosundan kurumsalına tüm ölçeklerdeki ilgili şirketler için belirlenmiş sorumluluklar bulunuyor. Sistemleri üzerinden gerçekleşen yasa dışı işlemler yapılması durumunda büyük yaptırımlara maruz kalarak hem maddi hem de profesyonel itibar an-

lamında kayıplar yaşayabiliyorlar. Sanction Scanner, bu alanda faaliyet gösteren firmalara ilgili süreçler için farklı çözümler sunarak gerekli kuralların uygulanmasını ve denetim süreçlerini kolaylaştırmayı hedefliyor. AML İşlem İzleme, bu anlamda yapay zekâ destekli geliştirilmiş araçlardan biri. Bu çözüm, firmalar üzerinden yapılan tüm işlemleri anlık olarak takip ederek anomalileri tespit ediyor. Riskli bir işlem bulunduğu anda ise işlemi durdurarak şirket kullanıcılarına bildirim sağlıyor. Böylece kullanıcılarına illegal bir transfer yapılmadan müdahale fırsatı veriyor.

Sanction Scanner, 200’den fazla ülkenin yaptırım, arananlar, siyasi nüfuz sahibi kişilerin listeleri yer aldığı ve toplamda 3 binden fazla listeye oluşturulmuş bir veritabanına sahip. Bu verilerin 15 dakikalık aralıklarla yenilenecek güncel tutulması sağlanıyor. Çözüm, piyasada bulunan tüm kurallar hazırlanmış olarak kullanıma sunuluyor.

BRONZ PSM

■ Sodec Apps Bilişim Teknolojileri

■ Sodec Digital ID

Self servis müşteri edinimi ve kimlik doğrulama çözümü Sodec Digital ID, yapay zekâ kullanımıyla backoffice maliyetini azaltıyor, kimliğini doğrularken müşteriyi bekletmiyor, insan hatası olasılığını ortadan kaldırıyor. Bu ürün, kimlik tarama aşamasında yaklaşık 200 ülkenin 5 binden fazla kimlik türünü destekliyor. Bu sayede yurt dışına açılacak müşterilerin tamamen yerli bir çözümle ihtiyaçlarını karşılaması mümkün oluyor. Dünyanın herhangi bir yerinden bir müşteri, 1 dakikanın altında sisteme dahil

edilebiliyor.

Dijital ID ile NFC özelliği olmadan da yapay zekâyla kimlik doğrulaması yapılabiliyor. Bu da pek çok kimlik doğrulama sisteminin değerlendirmeye alamadığı işlemlerde otomatik değerlendirme imkanı sağlıyor. Digital ID’yi aktif olarak kullanan müşteri verilerine göre NFC ile doğrulama yapılan kullanıcılarda başarılı işlem oranı yüzde 100, otomatik değerlendirme oranı yüzde 90’ın üzerinde. NFC kullanılmadan yapılan kimlik doğrulama işlemlerinde ise başarılı işlem oranı yüzde 100, otomatik değerlendirme oranı yüzde 85’e yaklaşmış durumda. Günlük ortalama 500-1000 başvuru olan bir işletmede manuel onaya düşen müşterilerin onaylanması ya da reddedilmesi ortalama 3 gün sürerken, Digital ID ile müşterilerin yaklaşık yüzde 90’ı anlık olarak işlem statülerini öğrenip işlemlerini yapabiliyor.



ALTIN PSM

■ Sipay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ Walletgate

360 derece pazarlama stratejileri eşliğinde son 1 yılda sanal POS işlem hacmini yüzde 82 artıran Sipay, küresel çaptaki teknolojik gelişmeleri baz alarak ve finansal teknoloji alanında sektörde öngördüğü eksiklikleri göz önüne alarak Walletgate ürününü geliştirdi. Şirket, bu dijital cüzdanla birlikte müşterilerine özel ön ödemeli kart üretimi, QR ile ödeme ve 7/24 para transferi yapabilecekleri altyapıyı yüksek güvenlik mekanizmasıyla sağlıyor.

Kurulum sırasında sağlanacak dijital cüzdan altyapısının tüm entegrasyon, işleyiş süreçlerinin tanınması ve operasyonel destek gereksinimlerinde ihtiyaç duyulan tüm eğitimsel süreçler Sipay tarafından sağlanıyor. Kurumlar lisans alma gibi regülasyon süreçlerine maruz kalmadan Sipay tarafından entegre edilen sistemle hızlıca hizmet vermeye başlayabiliyorlar.

Başta Türkiye'nin en büyük spor kulüplerinden Fenerbahçe ve Trabzonspor olmak üzere Exenpay, Global Miles, Pointship, Karaca, Mudi, Norma, Otovinn, Paybol, Payeni, Paymes, Popy Para, Zeepay, KiramKolay ve fastPay markaları, Walletgate dijital cüzdan altyapısını kullanıyor.

Sipay ayrıca cashback, sadakat programları ve fraud tool'larıyla müşterilerinin kârlılığını artırıp iş dünyasında çeşitli avantajlar elde etmesini sağlıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ UPT Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para

■ UPTION Avrupa Hesabı

Konvansiyonel bankacılık kapsamında kullanılan SWIFT, temelde uluslararası para transferinde gönderici ve alıcı bankaların birbirleri arasında kullandığı bir mesajlaşma sistemi olup gizli ücretler, yüksek maliyet ve uzun süreler içeriyor. Bu sistemle yapılan para transferinde, işleme ilişkin ödenecek ücret işlem o an bilinmiyor, hem göndericiden hem de alıcıdan işlem ücreti alınıyor, para transferi işlemi 1 haftayı varan süreleri buluyor.

UPTION Avrupa Hesabı ile Avrupa'ya hizmet satan yazılımcı, tasarımcı ve beyaz yakalı çalışanların ihtiyaçlarını hızlı, kolay, ucuz ve dijital ortamda karşılamalarına ola-

nak sağlayarak gelirlerini Türkiye'ye getirmelerinin kolaylaştırılması amaçlandı. Bu sayede UPTION müşterileri, mobil uygulama üzerinden tek bir tuşa basarak kendi adlarına Avrupa'da Euro döviz cinsinde hesap açabilecek, tüm AB ülkelerinden bu hesap vasıtasıyla hızlı ve kolay bir şekilde SEPA (Avrupa Tek Ödeme Alanı) kapsamında tahsilat yapabilecekti. UPTION Avrupa Hesabı'na gelen bedeller, transfere gerek kalmadan anında Türkiye'de kullanılabilir veya nakit olarak da çekilebilecekti.

UPTION Avrupa Hesabı, 15 Ağustos 2022 itibarıyla kullanıcıların hizmetine sunuldu. Tamamen dijital ortamda ve maksimum 30 dakika içerisinde hesap açılabilir ve bu hesaba özel IBAN bilgisi müşteriye tanımlanıyor. UPTION müşterisi, bu IBAN bilgisini tahsilat yapacağı kişilerle paylaşarak SEPA kapsamındaki 41 ülkeden 7/24 Euro tahsilat yapabiliyor. UPTION Avrupa Hesabı sahipleri, para transferi tutarından bağımsız olarak sadece 1 Euro ücret ödüyor.

ALTIN PSM

■ Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri

■ Yeni Online Sözleşme Platformu

Küçük ve orta ölçekli firmaların hızlı, kolay ve self servis olarak Sodexo ürünlerine ulaşabildiği ve dakikalar içerisinde Sodexo müşterisi olabildiği Online Sözleşme Platformu, hem güncel tasarım trendleri hem de e-ticaret konseptiyle yenilendi. Böylece yeni müşterilerin ister self servis ister satış ekipleriyle sözleşme sürecini tamamıyla kağıtsız olarak tamamlayıp, ilk siparişini vermeye hazır hale gelmesi sağlandı.

Projenin en yenilikçi özelliği, müşteri ve üye olma süreçle-

rinin fiziksel sözleşme, ıslak imza ve evrak lojistiği yerine uçtan uca dijital olarak yürütülebilmesi. Sektörde ilk kez Sodexo tarafından hayata geçirilen platform, yemek kartlarının yanı sıra Flexogift ve kurumsal ulaşım çözümleri için de uygulamaya alındı.

Proje kapsamında Online Sözleşme Platformu arayüzü küresel tasarım sistemleri kullanılarak yenilendi ve Sodexoavantaj.com'un tasarım diline yakınlaştırıldı. Daha önce 8 adım süren sözleşme süreci 4 adımda tamamlanır hale getirildi. Vergi avantajı faydasını öne çıkarmak için "Avantaj Hesapla" adımı eklendi. Form alanları tek sayfaya düşürüldü. Satış ekipleri, kendi satıcı kodlarına özel hale getirilen Online Sözleşme Platformu linklerini kullanarak; yemek kartı, Flexogift ya da kurumsal ulaşım çözümleri için görüştükleri müşterilere kâğıt sözleşme gönderme, evrak toplama gibi operasyonel yüklerden kurtuldu.

BRONZ PSM

■ TURK Finansman A.Ş.

■ Kredim / Şimdi Al, Sonra Öde

Alışverişin taksitli veya tek seferde ödemelerle kısıtlanması, kredi kartında limit engeliyle karşılaşan ve finansal sisteme dahil olmayan tüketicilere alternatif bir ödeme yöntemi sağlanması gibi tespit ve ihtiyaçlardan yola çıkan TURK Finansman, kredi kartından daha yetenekli, her kesime hitap edebilecek ve yeni alışveriş deneyimi sunacak bir model geliştirdi. Kredili alışverişin daha hızlı, daha kolay ve herkes için erişilebilir olması amaçlandı. Sonuçta da Kredim, "Şimdi Al, Sonra Öde" sistemini

Türkiye ile tanıştıran marka oldu.

Kredim Mobil üzerinden kullanıcılar dijital kimlik doğrulama işlemini tamamlayarak 3 dakikadan kısa bir sürede hesap oluşturabiliyor. Kredim'in skorlama sistemi bankalara kıyasla kullanıcıları daha geniş bir perspektiften değerlendiriyor. Skor oluştuktan sonra tanımlanan limitle kullanıcılar, çoklu limit sisteminde hangi sektörde ne kadar limiti olduğunu görebiliyor. İster online isterse Türkiye'de bir ilk olan QR kodla fiziki mağazalardan kredili alışveriş yapma imkanına sahip oluyorlar.

Müşterilerine geri ödemede de kolaylık sağlayan Kredim; 30 gün sonra, 36 aya varan taksitle, maaşında veya kredi kartı limitin düşmeden öde seçenekleriyle kendi ritminde ödeme alternatifi sunuyor. 2022 sonu itibarıyla 400 bin kullanıcıya ulaşan Kredim, önümüzdeki 3 yıl içinde bu sayıyı 5 milyona yükseltmeyi hedefliyor.

EN İYİ ALTYAPI

ALTIN PSM

■ Dgpays Bilişim Hizmetleri

■ DgTransit - Ulaşımında Banka Kartları Kabulü Altyapısı

DgTransit, toplu taşımaya konu her türlü ulaşım aracında herhangi bir şema veya bankaya ait yerli/yabancı banka ve kredi kartlarının, ön ödemeli kartların geçerliliğini sağlayarak insanların günlük hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Uygulama halen İzmir, Balıkesir, Elazığ, Hatay, Malatya, Manisa, Mersin, Sakarya ve Samsun'da belediyeler için hizmet veriyor.

Proje doğrultusunda belediyeler ve ulaşım operatörleri ile bankacılık sistemleri arasında küresel kart şemalarının uygulama ve güvenlik standartları uygulanarak oluşturulmuş bir ödeme geçidi yapısı kurgulandı. Bu kapsamda, Türkiye'deki tüm belediye/ulaşım operatörleri ile tüm bankaları bir araya getirerek birlikte çalışabilecekleri bir mimari oluşturuldu.

DgTransit'te 2 milyondan fazla işlem sayısına ulaşıldı. Helen 10 şehirde sahada hizmet veren sistem için 40 şehre ulaşılması hedefleniyor. Offline ödeme kolaylığı da sağlayan DgTransit, 9 bin validatörle hizmet veriyor. Uygulama, belediyelerden gelebilecek özel istekleri karşılamak adına esnek mimari yapıya sahip.



En İyi Altyapı kategorisinde ödüller, DenizBank Perakende Bankacılık Grubu Genel Müdür Yardımcısı Ayşenur Hıçkırın tarafından teslim edildi...

ALTIN PSM

■ Sipay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetler

■ Gürgeçler Mağazacılık 360 Derece Ödeme Çözümleri

Üç farklı teknoloji kuruluşunun bir araya gelmesiyle ortaya çıkan projeye birden fazla kanal ve birden fazla faaliyet alanına yönelik ödeme, bankacılık ve tümünün yönetimine dair ihtiyaçların 360 derece karşılanması hedeflendi. Web sitesi üzerinden B2C, bayi ödemeleri

için B2B, mağazalar için fiziksel POS, açık bankacılık ve havale-EFT çözümleriyle, mevzuatla birlikte yenilenmiş ürünlerin satışı bireysel cüzdan oluşturma ve bu cüzdanı Gürgeçler'e ait tüm platformlarda kullanmak üzerine projelendirildi.

Projenin fiziki POS tarafında Türkiye'nin en büyük özel sermayeli yatırım bankası Akif Bank işbirliği Pavo yer aldı. ERP ve CRM tarafında tahsilat sistemi Ödüyö, dijital ödeme tarafından ise Sipay görev üstlendi.

Gürgeçler mağazalarında yılda 3.8 milyon, web sitelerinde ise aylık 200 bin ziyaretçi ağırlanıyor. Bu projeye Gürgeçler, kendi markası altında birçok ödeme yöntemiyle ödemelerini 360 derece tek noktadan yönetebilecek.

EN İYİ TUTUNDURMA, PAZARLAMA BAŞARISI



Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, En İyi Tutundurma ve Pazarlama Başarısı kategorisinin kazananlarına ödülleri takdim etti...

ALTIN PSM

- Türkiye İş Bankası
- İşte Benim Maximum'um

Cem Yılmaz ve Mert Fırat'ın marka yüzü olduğu iletişim platformu Mart 2020'de salgın nedeniyle kesintiye uğramış ve uzunca bir süre Maximum sessiz döneme mecbur kalmıştı. Maximum'un karakterini yansıtacak, merak uyandıracak iletişim ve kapsayıcı yaklaşımla güven de oluşturacak bir kampanya planlandı. Hayatı "maksimumda" yaşamış, sanatıyla ve kişiliğiyle milyonların sevgisini kazanmış "Sanat Güneşi" Zeki Müren'i en iyi şekilde canlandıran sanatçılardan Çağlar Çorumlu'nun

marka yüzü olmasına karar verildi.

Her iletişimde Maximum'un kişiselleştirilmiş çözümleri, farklı kitlelere yönelik ürün ve hizmetleri anlatılarak tüketiciye "İşte Benim Maximum'um" duygusu yaşatıldı. Reklamlar TV, radyo, dijital ve açık hava kanallarında yayınlandı. Sosyal medya, influencer marketing ve medya iş birliği yöntemleriyle marka bilinirliği güçlendirildi.

Eylül 2021-Mayıs 2022 döneminde geçen yılın aynı döneme göre yüzde 11 artışla 4.5 milyona yakın yeni kredi kartı başvurusu yapıldı. Bir önceki dönemle karşılaştırıldığında Maximum Mobil'e ilk kez giriş yapan müşteri sayısı yüzde 63, uygulama indirme sayısı ise yüzde 48 arttı. Devam iletişimi döneminde Maximum Kart sahibi sayısı yüzde 34 arttı. İki lansman, üçü de kampanya olmak üzere beş reklam filmi, 2021 yılında dijital kanallarda 300 milyona yakın gösterim ve 1 milyon tıklama aldı.

GÜMÜŞ PSM

- DenizBank
- DenizKartım Oyunlaştırma (Kaptanın Görevi)

DenizBank, müşteri sadakati yaratmak ve bunun sürekliliğini sağlamak amacıyla DenizKartım mobil uygulaması içinde karttan bağımsız, tüm müşterilere açık bir sadakat programı olan "Kaptan'ın Görevi"ni yarattı. Aynı zamanda DenizKartım'a özel tasarlanan oyunlaştırma olan ve klasik bankacılık algısını yıkan Kaptan'ın Görevi, De-

nizBank için özgür, müşteriler içinse kişisel bir deneyim yaratıyor. Oyunlaştırmanın, müşterilerin uygulamada daha fazla zaman geçirmesi, daha fazla hizmete kolayca ulaşması, yeni hizmetler hakkında farkındalığını genişletmesi ve dolayısıyla finansal okuryazarlığını artırması gibi önemli avantajları var. Kaptanın Görevi'nde kullanıcılara alışveriş, kampanya, uygulama kullanımı, adım sayısı gibi

farklı kategorilerde görevler verildi. Böylece uygulamayı etkileşimli ve cazip hale getirmek, müşteri memnuniyeti ve sadakatini artırmak hedeflendi.

Kaptanın Görevi ile aylık ortalama 15 bin müşteriye fayda sağlanıyor. 2022'nin ilk 6 ayında ortalama 300 bin TL, kişi başına ise aylık ortalama 20 TL ödül yüklemesi yapıldı.

ALTIN PSM

■ VakıfBank

■ Vibox Kumbara

VakıfBank'ın "Dijital kolaylaştırıcı" vizyonu ile geliştirdiği Vibox, çocuklara birikim kültürünün küçük yaşta itibaren kazandırılmasını amaçlıyor. Bu ürünle bankacılık sektöründe, çocuklara finans kavramını tanıtan, öğretici ve eğlenceli bir uygulama ekşiği tamamlanmış oldu.

Vibox ile aileler çocukları için birikim yaparken; çocuklar da finans dünyasına erken yaşta ve eğlenceli bir şekilde dahil ediliyor. Teknolojinin içine doğan ve zamanının

önemli bir kısmını çevrimiçi dünyada geçiren yeni nesil, harcamalarını da artan bir şekilde bu ortamda yapıyor.

Vibox'ta biriken paralar günlük vadeli ya da vadesiz olarak değerlendirilebiliyor. Anne-babalar isterlerse çocuklarına birer sanal banka kartı da oluşturabiliyor ve sanal kartı çevrimiçi alışverişlerde kullanabiliyor. Sanal banka kartı için aile bireyleri çocuklarına istedikleri limitleri belirleyebiliyor. Hesapta biriken paralar, istenirse şubelerden nakit olarak da çekilebiliyor. Şubeden yapılacak işlemler için çocukların ebeveynle birlikte şubeye gitmesi gerekiyor. VakıfBank müşteri portföyünde 23 Nisan 2022 itibarıyla 12 binden fazla kumbara müşterisi bulunuyor. Ek olarak 1.578 müşteri, çocuklarının görev sorumluluk bilinçlerini kuvvetlendirmek adına kitap okuma, ders çalışma, oda toplama gibi 5 bin 522 adet görev tanımladı.

ALTIN PSM

■ Ziraat Bankası

■ Yapay Zeka Destekli Ziraat Asistan

Yapay Zeka Destekli Ziraat Asistan ile müşterilerden gelen soru ve sorunların çözümlerinde operasyonel giderlerin azalması ve verimliliğin artması amaçlandı. Ziraat Asistan, müşteri temsilcisi gibi çalışıp sorulara hızlı bir şekilde cevap vererek müşterilerin kanal deneyimini iyileştiriyor. Fatura ve vergi ödeme, döviz alım-satım, para transferi gibi finansal işlemlerde de müşteriye ilgili ekran-

lara yönlendirerek işlemlerin hızlı ve kolayca yapılmasını sağlıyor. Ayrıca kullanıcıların finansal durumunu günlük özetle sunuyor.

Çözüm için yapay zekâ teknolojisi kullanıldı. Böylece müşterilerden gelen sorularla sürekli eğitilen sanal asistan, daha uygun ve doğru yanıt verebiliyor, doğru menü ve ekranlara yönlendirebiliyor. Sanal asistan konuşma penceresi içerisinde doğrudan işlem yapılabilmesi de sağlandı. Çalışmanın hayata geçirildiği 1 Haziran 2022'den itibaren Ziraat Mobil, İnternet Bankacılığı ve web sitesine eklenen Ziraat Asistan, 7.8 milyon kullanıcıya hizmet verdi. Bankaya ait ürün ve hizmetlere ilişkin detaylı bilgilere erişilmesi sağlandı. Başvuruların hızlı bir şekilde yapılmasını sağlayarak ürün ve hizmet satışına da katkıda bulundu.

ALTIN PSM

■ BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Sistemleri

■ İstanbul Seni Seviyor

Araştırmalara göre İstanbulluların yüzde 30'unun herhangi bir banka kartı bulunmuyor. Ancak hemen her İstanbullunun bir İstanbulkart'ı var. Bu gerçekten yola çıkılarak İstanbulkart'ın temassız ödeme ve dijital yükleme hizmetleriyle, nakit ya da kart/şifre işlemlerine ihtiyaç duymadan işlem yapılması ve kolay bir ödeme seçeneği oluşturulması hedeflendi.

Kapalı devre olan İstanbulkart'ın ödeme ve yükleme ağı genişletmek üzere ekosisteme eklenecek her markayla tek tek iş birliği yapıldı. Bu sayede şehrin her noktasında ödeme seçeneği olarak sunulabilen İstanbulkart'ın "Şehrin Yaşam Kartı" vizyonu kampanyalarla desteklendi. Kartlara işlenen "kalp" ikonuyla bir sevgi markası oluşturulması amaçlandı ve her fırsatta İstanbul'un İstanbulluları sevdiği hatırlatılmak istendi. İstanbulkart, İstanbul nüfusunun yüzde 98'inin hayatına dokunuyor. Kartlarla ilgili memnuniyet oranı yüzde 97. Takipçi sayısı da 50 kat artmış durumda. Halen 100 bini aşkın ödeme noktasında geçerli olan İstanbulkart ile ulaşım dışında 19 milyon adet ödeme yapıldı. Önceki yıldan itibaren ulaşım dışı ödemelerin hacmi yüzde 250 arttı. Yenilenen İstanbulkartların beğeni oranı da yüzde 85'e ulaştı.



ALTIN PSM

■ BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Sistemleri

■ İstanbulkart Mobil ile Şehri Doya Doya Yaşa

İstanbulkart'ın tüm yeteneklerinin dijitalle aktarılması hedefiyle geliştirilen İstanbulkart Mobil'in kullanıcılarına sağladığı avantajlar her geçen gün artıyor. Uygulama içindeki Dijital İstanbulkart, fiziki İstanbulkart'ın kaybedilmesi ya da unutulması durumlarında yeni kart alınmasının ve indirim/İmtiyaz haklarının kaybedilmesinin önüne geçilmesini sağlıyor. Yine Dijital İstanbulkart ile İstanbul içi tüm toplu ulaşım ödemeleri QR kodla yapılabilir hale geldi. İstanbulluların Silivri'den Gebze'ye kadar İstanbul içi tüm ulaşım ödemelerini cep telefonlarıyla

yapabilmesi sağlandı. Ulaşım dışı ödeme ağı genişletilen fiziksel İstanbulkart'ın yükleme noktaları dijitalleştirilerek TL ve abonman yükleme özellikleri eklendi. Biletmatiklerden alınan hizmetlerin tamamı ve daha fazlası İstanbulkart Mobil ile yapılabilir hale geldi.

İstanbulkart Mobil yeniledikten sonra kullanıcı sayısı 5.5 kat arttı. En popüler 10 finans uygulaması arasında yer alan İstanbulkart Mobil, 8 milyon indirilmeye ulaştı. İstanbulkart Mobil'den verilen TL/abonman yükleme talimatı sayısı 15 milyona ulaştı. Böylece son 1 yılda biletmatikler yerine İstanbulkart Mobil'i kullanan kullanıcılar sayesinde ortalama 274 hanenin 1 yıllık enerji miktarını karşılayacak kadar enerji tasarrufu sağlandı.

İstanbullulara ihtiyaç anında destek olmak üzere tasarlanan ve İstanbulkart Mobil ile sunulan "nakit destek modülü" aracılığıyla, projenin hayata geçirildiği 23 Mayıs'tan itibaren + Dijital Bakiye modülünden on binlerce İstanbullu faydalandı, milyonlarca TL + Dijital Bakiye sağlandı.

ALTIN PSM

■ Türkiye Sigorta

■ Sempatı Pet Sigortası



Türkiye Sigorta, Sempatı Pet Sigortası için hazırladığı reklam filmleriyle evcil hayvan sahiplerinin endişe ve ihtiyaçlarını anladığını; minik dostlarımızın ihtiyaç duyduğu ya da duyacağı güvenceleri sağlayan bir ürün sunduğunu aktarmayı amaçladı. Klasik reklamlarda olduğu gibi minik dostları "insanlaştırmak" yerine oldukları gibi yansıtmaya karar verildi. "Onları en iyi anlayan sahiple-

ridir" anlayışı ve sesleri/çevirmenleri olma fikriyle yola çıkıldı. Bu doğrultuda reklam filminde Timuçin Esen'in rol arkadaşı minik dost Dügme oldu. Esen, Dügme'nin havlayarak söylediklerini onu en iyi anlayan kişi olarak karşısındaki kişiye anlattı, onun sesi oldu.

Esen, Sempatı Evcil Hayvan Sigortası kapsamında sevimli dostların; acil durumlardan ameliyata, ilaç masraflarından üçüncü şahıslara verebileceği zararlara kadar pek çok güvencesi olduğunu belirtiyor ve ürünün detaylarını anlatıyor. Minik Güçlü de havlayarak kendisine destek oluyor.

Reklam filmi yayınlandığı ilk gün Instagram'da 5 milyon üzerinde kişiye erişti. YouTube'ta 3 milyondan fazla kişi reklam filmini izledi.

GÜMÜŞ PSM

■ Lydians Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri / FUPS

■ FUPS Lansman

FUPS, ön ödemeli kart kategorisinde sadece gençlere odaklanmıyor, ailelere ve TÜİK verilerine göre banka hesabı olmayan 19-65 yaş arası 15.8 milyon kişiye hitap etmeyi amaçlıyor. Türk insanının satın alım gücünün düştüğü dönemde bütçe kontrolünün önemine dikkat çekmek isteyen FUPS, "Gel, kazandığın parayı FUPS diye yönet" diyerek bir lansman kampanyası başlattı. 25 Ekim'de yayına giren 60 saniyelik imaj iletişimiyle harcama hassasiyetinin arttığı dönemde, zar zor kazandığı

parasını tamamen kontrolü altında tutmak isteyen her yaşta insana zor kazandığı parayı, kolayca yönet mesajı verildi.

"Saç Seç" özelliğiyle ilk kez çocuklu ailelerin üründen nasıl yararlanabileceği gösterildi. Sosyalleşeceğim derken herkesin hesabını ödemek zorunda kalanlar için "Böl Böl" kopyası yaratıldı. Tüketicinin ilk kez karşılaşacağı komplike özelliklerin tüketicinin kolaylıkla anlayacağı basitlikte (cepten para çıkması, havada para bölünmesi gibi) görseller kullanıldı. Lansman outdoor, radyo ve dijital kanallarla desteklendi.

Ekim 2021 itibarıyla kullanıma açılan FUPS, o yılın sonuna kadar 100 bin 121 yeni müşteri kazandı. Pazarın yenisi olmasına rağmen sadece 3 ayda 38 bin 313 aktif kart kullanıcısına ulaştı. Yine sadece 3 ayda, pazara kendinden önce girmiş birçok rakibi geride bıraktı ve aktif kullanım oranında yüzde 7'ye ulaştı.

ETKİN REKABERLİK

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Tablolarla Boğaziçi'nde Bir Gezinti

İş Bankası, bankacılığın ötesinde rekabeti farklı bir noktaya taşıyacak dijital ürün ve hizmetler yaratmayı; Metaverse ve NFT ekosistemini erken aşamada keşfederek gelecekte güçlü bir paydaş konumuna ulaşmayı hedefliyor. İş Sanat'ın, bankanın resim koleksiyonundaki eserlerden özel bir seçkiyle hazırladığı "Tablolarla Boğaziçi'nde Bir Gezinti" adlı NFT sergisi de bu doğrultuda Metaverse'te hayata geçirildi.

Serginin ön gösterimi 5-7 Nisan 2022 tarihleri arasında, blokzinciri altyapısını kullanan ve merkeziyetsiz bir yapıda kurulan Decentraland platformunda yapıldı. NFT davetiyeler, blokzinciri teknolojisinin akıllı kontratlarda kullanımıyla bin adete sınırlı şekilde ön gösterime özel olarak üretildi. Sergi, 8-20 Nisan arasında ise NFT davetiye sahibi olma koşulu aranmaksızın tüm ziyaretçilerin katılımına açıldı. Sergide, İş Bankası Resim Koleksiyonu'nda yer alan Hikmet Onat, Şeref Akdik, Zeki Faik İzer, Feyhaman Duran, İbrahim Safi, İbrahim Çallı, Cevat Erkul, Hulusi Mercan, Bedri Rahmi Eyüboğlu, Halil Paşa gibi usta



Etkin Rekaberlik kategorisinde Altın PSM ödülü, PSM Editörü Berrin Vildan Uyanık Bekar tarafından takdim edildi...

ressamların İstanbul'un maviliklerini, kıyılarını resmettiği tabloları NFT olarak ziyaretçilerle buluştu. Sergide kullanılan bir diğer teknoloji olan artırılmış gerçeklik uygulamaları sayesinde, dijital ortamda sergilenen NFT eserlerin fiziki ve dijital deneyimle birleştirilmesi sağlandı.

GENÇ KIVILCIM

ALTIN PSM

■ Helin Güler

BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Sistemleri İstanbulkart için Sadakat ve Kampanya Modülü Projesi

ALTIN PSM

■ Mete Türkyılmaz

SFS Yazılım ve Danışmanlık SFS Genç Yetenekler Programı

ALTIN PSM

■ Eda Selçuk Apaydın

UPT Ödeme Hizmetleri UPTION Avrupa Hesabı



*Ceyda Ünal
BELBİM Genel
Müdür Yardımcısı*

*Helin
Güler*

*Mert
Türkyılmaz*

*Murat Atıcı
SFS Genel
Müdürü*

*Eda
Selçuk
Apaydın*

*Hakan Özat
UPT CEO'su*

KURUM İÇİ İNOVASYON



Kurum İçi İnovasyon kategorisinin kazananlarına ödülleri, BloombergHT Finansal Teknoloji Programı Sunucusu Sefer Yüksel verdi...

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Veri Analitiği Yetkinlik Kazanımı Projesi

İş Bankası, veri okuryazarlığı becerisini kurum geneline yaymak, veriyi anlamlandırarak veriyle çalışma konusunda çalışanlarının donanımını artırmak ve analitik roller için yetkinlik dönüşümüne temel oluşturmak amacıyla Veri Analitiği Gelişim Programı başlattı. Dijital dönüşüm eşlik eden geleceğin çalışanlarını yetiştirmeye destek olmak amacıyla tüm çalışanlara açık olan katılım süreci, İş Bankası üst yönetimi sponsorluğunda başlatıldı ve tanıtımı da aynı şekilde yapıldı. Her aşama sonucunda yapılan

değerlendirme süreciyle çalışanların ilgi ve yatkınlıkları değerlendirilerek, hem çalışan hem de banka nezdinde etkili sonuç için adım adım ilerlendi. Veri alanında yeni görev alacak çalışanlar için oryantasyon, adaptasyon, verimlilik, yaygınlaşma ve iş birliği kazanımları elde etmek üzere, Veri Yönetimi Bölümü bünyesinde Veri Yönetimi Gelişim Merkezi kuruldu. Veri analisti rolünün ihtiyacı olan eğitim içerikleri belirlenerek bu amaç doğrultusunda gelişim programı tasarlandı.

3 Ocak 2022'den itibaren kademeli olarak sürece yönlendirilen çalışanlarla birlikte Veri Analitiği Yetkinlik Hattı ekibi büyümeye devam ediyor. 31 Ekim 2022 itibarıyla 22 çalışan, Veri Yönetimi Bölümü'ndeki veri analisti kadrosuna geçiş yaptı. Uygulamalı iş tecrübesi edinme aşamasındaki 12 çalışan ve oryantasyon aşaması yeni başlayan 10 çalışanla birlikte toplam 44 kişiye ulaşıldı.

ALTIN PSM

■ VakıfBank

■ V-Coach

VakıfBank, öğrenebilen ve öğretebilen bir sistem olarak tasarladığı V-Coach projesiyle standart eğitim modeli dışında

personale, ihtiyaç duyduğu eğitimi ihtiyaç duyduğu anda, kişiye özel ve kullandığı "Temel Bankacılık Uygulama Ekranı" ve diğer süreçler üzerinde işlem anında veriyor.

Projeyle bankanın iç eğitim kaynağının, bilgi birikiminin sistem üzerinden ihtiyaç anında ulaşılabilir olması, çalışan ile banka arasında sürekli bir iş birliği sağlanması, çalışanın merkezi ekip desteğine ihtiyaç duymadan işlemlerini yapabilmesi ve bu esnada kendisini yalnız hissetmemesi hedeflendi.

Yapay zekâ ekipleri, VakıfBank eğitim birimi ve süreç sahiplerinin bir araya gelmesiyle çalışanların potansiyellerini ortaya çıkarması, performanslarını yükseltmesi, dolayısıyla kalıcı öğrenmenin sağlanması amacıyla yapay zekâ tabanlı bir modele geçildi. Bu hedeflerle paralel olarak, söz konusu proje deneyimlenmek üzere hata skalası yüksek ve sık kullanılan finansal bir ekran seçilerek hayata geçirildi ve kullanıcının model davranış sonuçlarına göre

farklı seviyelerde tasarlanmış eğitimler kullanıcılara başarılı bir şekilde atandı.

Yeni nesil öğrenme/öğretme modeli “future of work” stratejisiyle bu anlamda uyum sağlanması amaçlandı. Sonraki aşamada, personelin eğitimden aldığı verimliliklerle birlikte işlemlerini yapabildiği diğer ekranlarda yaygınlaştırılmaya gidilerek banka genelinde kullanılan diğer ekranlarda da eğitim atamaları yapılmaya devam etti.

GÜMÜŞ PSM

■ Yapı Kredi Bankası

■ Yapı Kredi FRWRD

Yapı Kredi, kurum içi ve dışında yürüttüğü faaliyet ve programları Yapı Kredi FRWRD çatısında birleştirdi. Proje doğrultusunda, banka içindeki yaratıcı ve yenilikçi fikirlerin daha kolay, daha hızlı, istenilen zaman ve yerde paylaşılabilmesi için yeni fikir toplama platformu olan FRWRD FikriniGetir hayata geçirildi. FRWRD Deneysel İnovasyon programıyla bankanın yenilikçi ve ilkleri yapma duruşuna katkı sağlayacak projeler desteklenmeye, inovatif projeler daha yalın, çevik ve hızlı bir şekilde hayata geçirilmeye başladı. FRWRD İdealist Çalışma Grubu adıyla banka genelindeki farklı uzmanlık alanla-

rına yayılan 50 kişilik bir ekip oluşturuldu. Bu ekip, Yapı Kredi müşterileri için yenilikçi ürünler geliştirirken aynı zamanda çalışanlara da değer katmayı amaçlıyor.

Fast FRWRD bünyesinde hayata geçirilen “Blockchain Hızlandırma Programı” ile Avalanche ve diğer partnerlerle birlikte blokzinciri teknolojilerini temel alarak ürün/hizmet geliştiren girişimlere 3 ay boyunca teknik imkanlar, özel eğitimler, mentorluk, danışmanlık, yatırım fırsatları, iş birliği fırsatları ve PoC desteği gibi imkanlar sağlandı.

Yapı Kredi FRWRD Sandbox API'leriyle geliştiricilere ve girişimlere yeni, yüksek katma değerli hizmetler yaratma, tüketici alışkanlıklarını ve davranışlarını analiz edip iyi kullanıcı deneyimi sunma fırsatı veriliyor.

Her yıl yapılan Yapı Kredi FRWRD İnovasyon Haftası kapsamında banka içi ve dışında inovasyon ve ekosistem teması altında çevrimiçi ve çevrimdışı seminerler, webinlar, eğitimler, atölyeler, demo günleri düzenleniyor.

BRONZ PSM

■ QNB Finansbank / QNBAYOND

■ Kiralarsın

Elektronik cihazlar gün geçtikçe daha pahalı hale geliyor, tüketicilerin bu ürünleri alması zorlaşıyor. Öte yandan bazı tüketiciler, almak istediği cihaza gerçekten ihtiyacı olup olmadığını bilmiyor ya da satın alma kararından önce performansından emin olmak istiyor. Yani bir “deneme” ihtiyacı söz konusu. Bazı tüketicilerse bir ürüne sadece belirli bir dönem için ihtiyaç duyabiliyor. Kiralarsın, benzer çözümlerden farklı olarak, kiralama deneyimini neredeyse sıfır bir ürüne sahip olmak gibi yaşatı-

yor: Kiralama, kullanıcı dostu, yalın bir web sitesi üzerinden kolayca yapılıyor, cihazlar orijinal kutularında özenle teslim ediliyor ve tüketici yeni bir ürünü açmaya yakın bir deneyim yaşıyor. Sıfır cihazlar Kiralarsın tarafından satın alınıp, tüketicilere 1 hafta, 1 ay ya da 3 ay süreyle kiralanıyor. Ürünlerin müşteriye teslimi ve kullanım sonrası geri alım süreçleri de anlaşmalı kargo şirketiyle tüm deneyimin bir parçası olarak özenle tasarlanmış durumda. Ürünlerin getirileceği gün-saatler müşteriye bildiriliyor, öncesinde tekrar bilgi verilerek tam vaktinde teslim ediliyor. Kullanım bittiğinde yine aynı şekilde teslim alınıyor.

Kiralarsın, şu anda Monster Notebook, Vestel ve Twin’le başlattığı iş birlikleriyle bu markaların ürünlerini kiralanıyor. Aktif bir reklam kampanyası, tanıtım yapılmamasına karşılık uygulamanın 2 binin üzerinde kullanıcısı var. Web sitesi aylık ortalama 30 bin görüntülenme alıyor.

ALTIN PSM PSM ÖZEL ÖDÜLÜ

■ PayFix

■ Online İşlem Merkezi



SOSYAL SORUMLULUK



Sosyal Sorumluluk kategorisinde kazananlara ödülleri, PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin takdim etti...

ALTIN PSM

■ Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

■ Dijital Slip

Alışverişlerimizden sonra sliplerimizi ya hemen ya da iade, değişim gibi ihtiyaçlar için bir süre sakladıktan sonra çöpe atıyoruz. Cüzdanlarımızda, evdeki dosyalarımızda bir süre sakladığımız bu kağıtlar hem bizler için bir iş haline geliyor hem de israf yaratıyor. Araştırmalara göre tüm sektörlerde 2021 yılında yapılan işlemler göz önüne alındığında, kağıt sliplerin hayatımızdan çıkmasıyla birlikte 5 bin ton kağıt tasarrufuyla 86 bin ağacın kurtarılacağı öngörülmüyor. Ayrıca kimyasal içerikli ve geri dönüştürüle-

mez kağıtlar olan sliplerin kullanımı azaltılarak doğanın korunmasına katkı sağlanması amaçlanıyor. Dijital Slip projesiyle Garanti BBVA banka veya kredi kartları ile Garanti BBVA POS'larında yapılan tüm işlemler artık ekstra bir düzenleme gereksiz BonusFlaş uygulamasından takip edilebiliyor. Müşteriler ayrıca Garanti BBVA POS'larında yapılan 750 TL altı temassız işlemler için BonusFlaş üzerinden "sliplerimi sadece dijital olarak almak istiyorum, basılı almak istemiyorum" tercihi yaparak kağıt tüketimini ve karbon ayak izlerini azaltma şansını elde ediyor. Sektör genelindeki çalışmanın tamamlanmasını takiben uygulamanın tüm POS işlemlerini kapsamı hedefleniyor. Henüz hem sektör hem kullanıcılar için yeni bir uygulama olmasına rağmen 200 binden fazla Garanti BBVA müşterisi slip almama tercihinin kullanarak doğaya katkıda bulundu.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Girişimde Kadın Gücü Projesi

İş Bankası, Türkiye'nin farklı bölgelerinde sektör ve ölçek fark etmeksizin girişimci kadınların değişen dünyanın dijitalleşmesi süreçlerine daha hızlı ayak uydurmalarını sağlamak amacıyla TÜRKONFED ile ortaklaşa Girişimde Kadın Gücü projesini başlattı. Bu kapsamda kadınların bilgiye erişiminin mentorluk gibi programlarla desteklenmesi, piyasada etkin olan kurumlarla network geliştirme-lerinin sağlanması, ürünlerini sergileyebilecekleri ve bir araya gelebilecekleri kanallar oluşturulması amaçlandı. Proje kapsamında 6 yüz yüze eğitim yapılması planlan-

dı. İlk iki eğitim 29 Haziran'da İstanbul'da ve 11 Ekim'de Trabzon'da verildi. Takip eden dört eğitim içinse sırasıyla Antalya, Kayseri, Ankara ve Denizli illeri belirlendi. Proje kapsamında oluşturulan ve çevrim içi içeriklere ücretsiz erişim sağlayan eğitim portalı da girişimci kadınların kullanımına açıldı.

Proje eğitimlerine katılanlar arasından belirlenecek 50 girişimci kadına 6-9 ay boyunca, sektörlerinde başarılı kadınlar ve alanında uzman kişiler tarafından mentorluk/koçluk desteği sağlanıyor. Eğitim ve mentorluk süreçlerini başarıyla tamamlayan 3 kadını için Amerika Silikon Vadisi ziyareti planlandı. 10 kadına Türkiye İş Bankası tarafından iş geliştirme desteği verilecek. Girişimci kadınların iş birliği ve networkunu desteklemek adına minimum 4 kadın buluşması yapılacak. Bunlardan ilki 20 Eylül'de Adıyaman'da yapıldı. Kadın buluşmaları 2023 yılında farklı illerde devam edecek.

GÜMÜŞ PSM

■ Akbank

■ ReFi Türkiye

ReFi (regenerative finance – onarıcı finans), sürdürülebilirliğin ötesine geçen, yaşadığımız dünyayı yaşarken onarmayı hedefleyen bir disiplin. Tüm canlı ekosistemlerini koruyan ve var eden bir yarın için yaşamımızı bugün olduğu gibi sürdürmemiz artık yeterli değil. Karbon salımlarını, iklim değişikliğini, su, toprak ve hava kirliliğini düşündüğümüzde günümüzdeki sistemler ve yaşayış mevcut hızımızla başa çıkamıyor. Artık hayatımıza, içinde bulunduğumuz tüm sistemleri onararak devam etmenin gerektiği noktadayız. Akbank, geleceği onarmanın müm-

kün olduğuna inanıyor; bu konuda en etkin araçlardan biri olan finansa güveniyor. Banka, bu doğrultuda imece iş birliğiyle ReFi Türkiye programını başlattı. Avalanche, Menthol Protocol ve BiLira da ReFi Türkiye platformuna gönüllü olarak katkı sağlıyor.

Programla iklim değişikliği, çevre kirliliği, karbon salımları gibi hayatımızı etkileyen küresel sorunlara Web3 teknolojilerinden faydalanarak finans odaklı çözümler aranacak. İnsanı ve doğayı onarmaya yönelik küresel mücadeleler için ekosistemle birlikte projeler üretilirken, bir yandan da toplumun Web3 okuryazarlığını ve ReFi bilgisini artırmak amaçlanıyor.

Akbank aynı zamanda dünyanın ilk ReFi Hackathon'unu organize etti. ReFi Türkiye programında hazırlanan bültenler, eğitici içerikler, podcast serileri, Web3 for Good başlıklı topluluk buluşmaları da bu alanda okuryazarlığın ve farkındalığın artmasını sağladı.

ALTIN PSM

■ Visa

■ Paramı Yönetebiliyorum - Emekten Sepete Kadın Kooperatiflerini Destekleme Programı

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Habitat Derneği ve Visa Türkiye ortaklığında 2021 yılında hayata geçirilen Emekten Sepete Kadın Kooperatiflerini Destekleme Programı'ndan 7 bölgedeki 19 ilden 26 kadın kooperatifi faydalanıyor. Programın en önemli stratejisi, kadın kooperatiflerinin e-ticaret konusunda bilgi ve becerilerinin artırılması. Her kooperatife özel olarak uygulanan ve içerisinde 11 konu başlığı bulunan eğitimler, atölye çalışmaları ve pratik uygulamalarla da destekleniyor. Bu eğitimler, kooperatif ortaklarını, faydalanıcılarını ve ev eksenli çalışan kadınları kapsıyor. Projedeki gelişmelerin ve kararların

tartışıldığı toplantılara ek olarak, ortakların sık sık sahada bir araya gelip hem kadın kooperatifleriyle hem de kooperatife üretim yapan kadınlarla birebir ilişkiler kurduğu ve projenin seyrini bizzat gözlemlediği etkinlikler de periyodik olarak düzenleniyor. Kadın kooperatifleri, program sayesinde açtıkları e-ticaret siteleri üzerinden kendi şehirlerinde ev eksenli çalışan kadınlardan aldıkları ürünleri Türkiye'nin 81 iline pazarlayabiliyor. Salgın sürecinde değişen şartlardan etkilenen ve fiziksel satış alanlarının kapalı olmasından dolayı en fazla gelir kaybına uğrayan kesimlerden biri olan kadın kooperatiflerinin e-ticaret platformlarının kurulmasıyla bu süreci en az ekonomik zararlarla atlatalarına destek olundu. Proje kapsamındaki 26 kadın kooperatifinin e-ticaret platformlarının kurulması, hosting, domain, pazaryeri entegrasyon giderleri proje bütçesi tarafından karşılandı. Dijitalleşme desteğinin yanı sıra Trendyol, Hepsiburada, Maximum Mobil (Pazarama) gibi pazaryerleriyle iş birlikleri sayesinde kooperatif ürünlerinin daha fazla platformda tüketicilerle buluşması sağlandı.

GÜMÜŞ PSM

■ Arçelik Pazarlama

■ Beko 100 Kadın Bayi Projesi

Beko'ya yeni bayi başvurularının hep erkeklerden geldiği, toplumda "Bayilik erkeklerle özgü bir iş" algısı olduğu görülüyordu. Bu yüzden "Beko 100 Kadın Bayi" projesi başlatıldı. Amaç hem yanlış algıyı yıkmak hem de maddi manevi desteklerle kadınları başarılı birer girişimci haline getirmektir. Bu kapsamda kadınlara bayi olmaları için maddi avantajlar sunmanın yanı sıra eğitim, mentörlük gibi manevi destekler de sağlanıyor.

Koç Grubu ortaklığıyla Beko bayisi olmak isteyen kadın girişimcilere pozitif ayrımcılık sağlayacak imkanlar sunulmuş olarak ticari hayata daha kolay adım atmalarına imkân tanınmıştır. Bayilik ekosisteminin içinde kadın girişimcilere sağlanan desteklerle sürdürülebilir, kârlı ve uzun vadeli bir yatırım imkânı sunuluyor. Toplumsal sosyal sorumluluk kapsamında konumlandırılan proje için Mart 2022'de başlatılan iletişim kampanyasıyla dijitalde 241 milyon gösterim ve 45 milyon izlenme; TV'de de yaklaşık 6 milyon izlenme elde edildi. Kampanya sonrası başvuru formu doldurma oranı 2012 sonuna göre yüzde 310 artarak 4 bin 400'e ulaştı. 2019'dan 2021 yıl sonuna kadar ekosisteme 64 kadın bayi dahil olmuşken, lansmanın ardından 90 kadın bayiyeye ulaşıldı. Projenin başında belirlenen 100 kadın bayi hedefine 2022 sonu itibarıyla ulaşılmış durumda.

ALTIN PSM PSM ÖZEL ÖDÜLÜ

■ PayFix

■ Kadın İstihdamına Katkı



YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ VE DENEYİMİ



Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisinde kazananlar, ödülleri SC Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko'dan teslim aldı...

ATIN PSM

■ Aktif Bank

■ Aktif Bank Metaverse

Araştırmalar, çok da uzak olmayan bir gelecekte Metaverse'ün hayatımızın yüzde 25'ini kaplayacağını öngörüyor. Metaverse herkes için yeni bir mecra, markalar için de yeni bir rekabet alanı. Aktif Bank da bu gerçeği göz önüne alarak müşterilerine dokunabileceği; daha iyi, yeni deneyimler yaratabileceği bu alanda varlık göstermek üzere çalışmalarına başladı. Finansal kuruluşların Metaverse'teki aksiyon alanları regülasyonlarla sınırlı ve henüz bankacılık

işlemlerini yapmak mümkün değil. Ancak bilgilendirme ve oyunlaştırma alanlarında aksiyonlar alabiliyorlar. Aktif Bank da stratejisini buna göre şekillendirerek Metaverse'ün genetiğiyle uyumlu aksiyonlar aldı. İlk Metaverse deneyimini de Mart 2022'de dijital bankası N Kolay ile isim sponsoru olduğu N Kolay İstanbul Yarı Maratonu basın toplantısında tasarladı. Basın toplantısı, eş zamanlı ve aynı kurguda olacak şekilde hem fiziki hem de Metaverse'te yapıldı.

Metaverse'te müşterilerle iletişim kurulacak yeni bir temas alanı oluşturuldu ve Decentraland'de bir Aktif Bank binası tasarlandı. Bankanın iletişim merkezinin bu evrene uygun bir versiyonunu yaratmak amacıyla hareket edilerek yine sektörde bir ilk olarak bu binada Metaverse agent'ları konumlandırıldı. Agent'lara gelen kullanıcılar bilgilendirilip ilgili linklere yönlendiriliyor.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ İlk Tarım İhtisas Şubesi - İş Bankası Saruhanlı Şubesi

İş Bankası, sürdürülebilir tarım politikalarına destek olmak, teknolojiyi kullanarak verimliliği artırmak amacıyla tarım-teknoloji-finans alanında uzmanlaşmış ilk tarım ihtisas şubesini Türkiye'nin en verimli alanlarından biri olan Gediz Ovası'nda kurdu. Bu şubede, çiftçilerin finansal ve dijital okuryazarlığının artırılması, ekosisteme özel hizmet anlayışıyla bilim ve teknolojinin tarım paydaşlarıyla buluşturulması, girişimcileri de destekleyecek

bir konsept sunulması amaçlandı. Dünyadaki iyi sürdürülebilir tarım örnekleri eşliğinde girdi maliyetlerinin nasıl minimize edilip sürdürülebilir gelir modeliyle daha uygun fiyatlı ürüne erişimin nasıl mümkün kılındığı gösteriliyor. Sınırsız çay hizmetli kahvehane konsepti bulunan şubede, bir İş Kültür kütüphanesi de bulunuyor. Ayrıca 54 adet güneş paneliyle bu şube kendi enerjisini üretip karbon ayak izini azaltıyor.

Projenin ilk haftasında Manisa ve dışındaki illerden farkı nitelikteki projeler şubeye ve İş Bankası Genel Müdürlüğü'ne iletildi. Kapsamı geniş, çok paydaşlı projeler incelenmeye başladı. Halen sadece bu kanalla gelen 2 proje incelenme aşamasını tamamlamak üzere. Sektör Nisan 2022 itibarıyla sadece yüzde 19 büyürken, Saruhanlı şubesinin tarım alanında sunduğu finans oramı Haziran 2021 sonu verilerin göre yüzde 48.4 büyüme kaydetti.

GÜMÜŞ PSM

■ DenizBank

■ DenizKartım & turna.com Uçtan Uca Deneyim Entegrasyonu

Kart plastiğinin sunduğu tüm ödeme işlemlerini mobil ortamda da sağlayan DenizKartım'ın kullanıcıları, hızlı ve güvenli alışverişin yanı sıra birbirinden farklı fırsatlardan yararlanıp bonus ve indirim kazanabiliyor. Turna.com ile ise DenizKartım uygulaması üzerinden kolay ve güvenle uçak bileti alışverişine imkan sağlayan bir iş birliği hayata

geçirildi. DenizBank ödeme sistemlerinin kolaylığı, turna.com'un yenilikçi hizmetleriyle buluşturuldu.

Uygulamanın "Fırsatlar" menüsüne eklenen turna.com bölümüne tıklayan kullanıcılar, uçak biletlerini hiçbir üyelik gerekmeden, kişisel bilgiler, kart numarası, CVV, vade tarihi gibi bilgileri girip vakit kaybetmeden, daha önce belirledikleri kartlarıyla anında satın alabiliyor. Biletlemeyle ilgili ihtiyaç duyulan tüm destek hizmetleri ise turna.com ekibi tarafından sağlanıyor. Aynı zamanda dönemsel olarak yapılan indirimlerden faydalanmak mümkün.

Mart 2022'den bu yana yaklaşık 150 bin tekil müşteri bu hizmeti kullandı. 6.5 bin müşteri bu ayrıcalıktan yararlandı. Yaklaşık 5.5 milyon TL fayda sağlandı.

ALTIN PSM

■ VakıfBank

■ Tüm Hesap

Müşterilerin her bankanın uygulamasını ayrı ayrı kullanmak yerine tek bir uygulama üzerinden nakit akışlarını takip etme gereksinimi, ana banka tercihinde önemli bir kriter haline geldi. Bu gereksinimden hareketle hayata geçirilen Tüm Hesap, bankaların web servis hizmetleri kullanılarak sunulan bir "açık bankacılık" geliştirmesi olarak öne çıkıyor.

VakıfBank Mobil ve İnternet Bankacılığı'na giriş yapıldı-

ğında "Tüm İşlemler" menüsündeki "Hesaplar"ın altında yer alan "Diğer Banka Hesapları" seçildiğinde açılan ekranda "Başka Banka Ekle" butonuna basılarak hesap eklenebiliyor. İlgili menüde Türkiye'de web servis hizmeti sunan 11 bankanın listesi yer alıyor. Listedenden istenen banka seçildikten sonra, ilgili bankaya ait hesap hareketleri servis başvuru formu müşterilerin belirtmiş olduğu mail adresine iletiliyor. Bu formula diğer bankalara online ekstre başvurusu yapılarak kullanıcı giriş bilgileri temin ediliyor. Bu bilgilerle "Giriş Bekleyen Bankalar" alanında daha önce formu alınan banka seçilip gerekli bilgiler tamamlanıyor ve hesap hareketleri takip edilebiliyor.

İlk etapta yaklaşık 6 bin VakıfBank müşterisi Tüm Hesap ürünü kullanabilmek için başka banka ekleme formu gönderimi talep etti.

GÜMÜŞ PSM

■ Ziraat Bankası

■ Kurumsal Müşteri Deneyiminin İyileştirilmesi

Ziraat Bankası, kurumsal internet bankacılığına yönelik yaptığı geliştirmelerle, müşterilerinin şube ve çalışma saatlerine bağlı kalmaksızın ilgili işlemleri dijital kanallardan tamamlamasını sağladı. Çalışmalar kapsamında biyometrik veri doğrulama ile şifre yenilemesi, kurumsal

kredi başvuru ve tahsilatı, şahıs firmalarına kurumsal internet bankacılığı tanımlı işlemleri dijital kanallara alındı. Bu sayede müşteri memnuniyeti ve sadakatinin artması amaçlandı. İlgili operasyonel faaliyetler mümkün olduğunca elimine edilerek şubelerin kurumsal müşterilere daha çok finansal danışmanlık hizmeti verebilir hale gelmesi hedeflendi.

Çalışmanın hayata geçirildiği dönemler itibarıyla kurumsal müşterilerden ve şubelerden olumlu geri dönüşler alındı, şube yoğunluğu ve işlem maliyetlerinde azalmalar gözlemlendi. Kurumsal kredi başvuru işlemleri yaklaşık 2.8 milyon farklı müşteriye ulaştı, kanal maliyeti yüksek olan fiziki şube yerine dijital kanaldan yapılmasıyla tasarruf edildi.

ALTIN PSM

■ D Ödeme Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ Hepsipay - Hemen Al Sonra Öde

Bankadan bağımsız yepyeni bir hizmet olarak geliştirilen "Hemen Al Sonra Öde", Hepsipay kullanıcılarının Hepsiburada alışverişlerinde güvenle ve kolayca yapabilmesi-

ni amaçlıyor. Uygulama kapsamında, başvuruda bulunan kullanıcılara 10 bin TL'ye kadar alışveriş limiti tanımlanıyor. Hemen Al Sonra Öde ile satın alınacak ürünlerin ödemesi 1 ay sonra başlıyor. Ödeme tutarı 12 aya varan taksit ve erteleme seçenekleriyle kullanıcıların ihtiyacı karşılanıyor.

Alışveriş tutarı işlem anında tanımlı kart limitinden düşmüyor, limit bloke edilmiyor. Taksit tarihlerinde tanımlı karttan (banka/kredi kartı) yalnızca taksit tutarı kadar otomatik çekim yapılıyor. İşlem hareketleri ve ödeme tarihleri Hepsipay içerisinden kontrol edilebiliyor.



Hemen Al Sonra Öde ile satışlar ve satışa dönüş oranları arttı, ortalama sepet tutarları büyüdü. Farklı kategoriler özelinde iş birlikleri yapıldı. Telefon alımlarında peşin fiyatına taksit, peşinatlı alışveriş ve belirli telefonlara özel ek limit gibi aksiyonlarla satış hacmi arttı. “Her eve bir bilgi-

sayar” kampanyasıyla 12 taksitli bilgisayar satışı, araştırmalarda kullanım kolaylığı, banka harici limit ve erteleme özellikleri beğenildi. Ağustos 2022 sonu verilerine göre 100 binin üzerinde aktif “Hemen Al Sonra Öde” kullanıcısı bulunuyor. Limitli müşteri sayısı ise 500 bini geçti.

GÜMÜŞ PSM

■ Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para

■ Wise Stratejik Partnerlik Kapsamında Wise ile Ucuz, Güvenli Hızlı Uluslararası Para Transferi Ürününün Birleşik Ödeme altyapısıyla Fibabanka’ya Entegrasyonu

Daha hızlı ve daha uygun fiyatlı para transfer hizmeti ihtiyacında yola çıkan Birleşik Ödeme, dünyanın sayılı FinTek şirketlerinden Wise ile iş birliği başlattı. Böylece Türkiye pazarındaki kullanıcıların geleneksel uluslararası para transferine mecburiyetini ortadan kaldıran yepyeni bir araç sunulmuş oldu.

Bankaların internet ve mobil uygulamalarına yerleştirilen Wise Uluslararası Para Transferi ürünüyle kullanıcılar, müşterisi olduğu bankalar aracılığıyla güvenilir, hızlı, ödeyecekleri masrafları şeffaf bir şekilde görüntüleme imkânı buldu. Ayrıca daha uygun bedelle para transferi yapabilir hale geldi. Müşteri kendi bankasından farklı bir uygulamaya dahi çıkmadan yurtdışına birkaç adımda para gönderebiliyor. Alıcı olarak 55 farklı para biriminde gönderim sağlanabiliyor.

Wise Uluslararası Para Transferi, Türkiye’deki tüm bankalara servis edilebilecek şekilde kurgulandı. Bu ürünle ilk entegrasyon Mayıs 2022’de Fibabanka’ya yapıldı. Fibabanka müşterisi olmayan Wise kullanıcısı, bu ürünü kullanmak için banka müşterisi olarak Wise kullanıcı bilgilerinin Fibabanka internet ve mobil uygulamasındaki Wise Para Transferi menüsüyle eşleştirebiliyor. Wise kullanıcısı olmayan Fibabanka müşterisi de yine Fibabanka internet ve mobil uygulamasındaki Wise Para Transferi menüsünden Wise kullanıcısı oluşturarak işlemlerine devam edebiliyor.

ALTIN PSM

■ Figopara

■ Tedarikçi Finansmanı

Figopara, alternatif finansman kaynaklarına erişimi kolaylaştırma, şirketlerin ihtiyaç duyduğu nakde hızlı ve güvenilir bir yoldan ulaşmasına aracılık etme vizyonu doğrultusunda Tedarikçi Finansmanı çözümünü devreye aldı. Projeye hem alıcı hem de tedarikçi firmaların operasyonel yükten kurtarılması; kolay, hızlı ve güvenilir yoldan finansmana erişimlerinin sağlanması amaçlandı. Bir

diğer deyişle büyük şirketlerin tedarikçileriyle sürdürülebilir finansal ilişki kurmasına yardımcı olunuyor.

Figopara, kuruluşundan bu yana 20’den fazla şirketin 4 bin 500 civarında tedarikçisi için toplamda 6.4 milyar TL finansmana aracılık yaptı. Tedarikçi Finansmanı modelinin yanı sıra Figo Kolay Finansman hizmetiyle birlikte KOBİ’ler ve şirketler için Ocak-Ekim 2022 döneminde 3.2 milyar TL finansman sağlanmış oldu. Halen 6 binin üzerinde aktif müşteriye hizmet veren Figopara’nın çözümleri, 20’nin üzerinde banka ve 10’un üzerinde finansal kuruluşla entegre halinde. Şirketin ekim ayında çıktığı üçüncü yatırım turuna dünyanın ve Türkiye’nin en büyük iş, finans ve girişim kuruluşları katıldı. 50 milyon dolar değerleme üzerinden 11 milyon dolar yatırım alındı.

GÜMÜŞ PSM

■ Kartek Kart ve Bilişim Teknolojileri / PayCore

■ PayCore Dijital Ortak - PayCore DO

PayCore’un yeni nesil reyonda ödeme platformu PayCore Dijital Ortak - PayCore DO, müşterilere mağaza içinde istedikleri noktada ödeme fırsatı sunuyor, kasa kuyruklarının önüne geçerken, daha hijyenik ve konforlu çok kanallı bir reyonda ödeme deneyimi yaratıyor.

Perakende devi Boyner, bu çözümü aktif olarak kullanmaya başladı. Proje kapsamında Logo Yazılım iş birli-

ğiyle Boyner’e özel uçtan uca bir çözüm hazırlandı. Logo Yazılım’la sunulan farklı entegrasyonlar, bu platform üzerinden ödeme yapan tüm müşterilerin kasada ödeme yaparken olduğu gibi mağaza içinde müşteriye tanımlanmış tüm kampanyalardan, sadakat programlarından ve sisteme dahil olan bankaların sunduğu taksitlendirme seçeneklerinden yararlanmasını sağlıyor.

Boyner, “Pass Kasa” olarak markalandığı bu yeni hizmet sayesinde mağazadaki müşterilerinin, kasa kuyruklarına girmek yerine mağaza içinde istedikleri noktalarda ve reyonlarda en hızlı, konforlu ve güvenli şekilde ödeme yapabilmesini sağlıyor. Boyner, yine bu yıl duyurduğu ve alışveriş deneyimini değiştiren “Boyner Now” projesi için de bu çözümü tercih etti. Boyner mağazalarında bu proje için 1.000 Android cihaz kullanılıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Macellan İleri Teknoloji / Alternatif SuperApp

■ İstanbul Festivali Ana Sponsorluğu

Macellan, Alternatif SuperApp'i daha geniş kitlelerle tanıştırmayı deneyimleyebilmek amacıyla Türkiye'nin en büyük ve en uzun süreli festivali olan İstanbul Festivali'nin tek ana sponsoru oldu. Alternatif SuperApp'in hızlı geçiş kapılarında festival alanına mobil ve hızlı bir geçiş sağlayarak kolaylıkla giriş yapıldı. Alternatif SuperApp alanındaki hediye çarkıyla binlerce kişiye hediyeler dağıtıldı, festival anıları da Alternatif'in fotoğraf köşesinde ölümsüzleşti! SuperArcher, SuperZone, SuperFun gibi



alanlar kuruldu. Her tarafa ürüne ait illüstrasyonlar yerleştirildi. 23 gün boyunca tanıtım filmi on binlerce katılımcıya izletildi. Alternatif SuperZone'da sevilen markalarda sıra beklemeden hızlıca ödeme yapılarak yeme-içme keyfi yaşandı. Alternatif SuperFun'un oyun alanlarındaysa eğlence hiç durmadı! Eistanbul Gaming'in e-spor alanında girişten oyun alanlarının kullanımına kadar kolaylık sunuldu.

Festivale 1 milyondan fazla kişi geldi. Entegre marka deneyimi sayesinde uygulama on binlerce yeni müşteri kazandı. Farklı hedef kitleler Alternatif SuperApp ile tanışmış oldu. Uygulamada dijital cüzdanı olmasını isteyen yeni işletmelerle tanışıldı. Günlük kullanım sayısı ve cüzdana yüklenen tutar arttı.

Macellan, şu sıralar Türkiye'nin en büyük kitle fonlamasını tamamlamak üzere.

BRONZ PSM

■ Enqura Bilgi Teknolojileri

■ EnQualify KYB - Uzaktan Tüzel Müşteri Edinimi

Enqura, tüzel müşterilerin hesap açma süreçlerinin de dijitalleşeceğini öngörerek EnQualify KYB ürünü için Ar-Ge faaliyetlerini ilerletti. Nitekim BDDK da Eylül 2022'de tüzel kişilerin uzaktan müşteri edinimi yoluyla müşteri olabilmelerini ve dijital bankaların da tüzel kişi müşteri edinimini sağlamak amacıyla yeni bir taslak yönetmelik yayınladı. EnQualify KYB, sırayla tüzel kişiyi temsil yetkili tüm bireylerin kimliğini ve yüzünü yapay zekâ desteğiyle tespit etmenin yanı sıra süreç içinde şirkete ait bilgi ve belgelerin de kolaylıkla bankayla paylaşılıp



doğrulanmasını sağlıyor.

Halen 5'i banka olmak üzere 22 kontratlı müşterisi bulunan EnQualify, uzaktan bireysel müşteri edinimlerinde yüzde 92 süreç tamamlama ve yüzde 82'ye varan başarılı hesap açılış oranıyla, Türkiye Bankalar Birliği tarafından yayımlanan istatistiklerdeki sektör başarı ortalamasının neredeyse 3 katına ulaşmış durumda. Bu başarıyı tüzel müşteri ediniminde de sürdürmeyi hedefleyen şirket, EnQualify KYB'nin 7 banka tarafından hemen kullanılmaya başlayacağını, 2023'te de bu yeni ürünle 10 bankaya ulaşacağını öngörüyor.

KYB (işini tanı) yönetmeliğinin sadece bankalarla sınırlı kalmayacağını ve hızla finansman şirketleri, e-para ve ödeme kuruluşları gibi diğer kurumlar için de mevzuat yayınlanacağını düşünen Enqura, 2023'te bu sayede 20 yeni kurumla daha tüzel müşteri edinimi konusunda anlaşma yapmayı planlıyor.

ALTIN PSM

■ Momento Reklam ve Pazarlama

■ Dijital Erzak

Perakende satış yapan mağazalar ve internet üzerinden satış yapan web siteleri hediye çeklerini bastırarak, üzerinde yazılı bedel karşılığında satıyor. Bunlar daha çok firmalar tarafından satın alınıyor ve çalışanlara, bayilere ya da ticari faaliyette bulunulan kişilere temsil ve ayrılarma kapsamında hediye ediliyor. Bu sistem hediye seçimini karşı tarafa bırakmayı, ihtiyacına en uygun hediyeyi alabilmesini sağlamayı hedeflemekle birlikte, pratikte kişiyi ya tek bir mağazanın ürünlerini almayı zorluyor ya da aracı firmanın sınırlı anlaşmasıyla geçerli olan mağazalardan almaya yönlendiriyor.



Momento, işte tüm bu sistemi dijital ortamda daha kolay erişilebilir, daha kolay takip edilebilir, daha rahat harcanabilir kıldığı gibi kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmak amacıyla hayata geçirildi. Salgın sürecinde şirketin çözümlerine talebin 19 kat artış göstermesi de ödüllendirme sistemlerindeki dijital çözümlere yönelişin

önemli bir göstergesi oldu. 2011 yılından 2020'ye kadar hediye çeki sistemine alternatif dijital bir ödül portalı olarak hizmet veren sistem, sendikal bir hak olarak da sunulan erzak yardımlarına çözüm bulma noktasına gelmesiyle Dijital Erzak portalına dönüştü.

Dijital Erzak, 40'ın üzerindeki markanın 40 bin civarındaki noktasında, bir kısmının da online mağazasında geçerli barkod, karekod ve kod ile ödeme imkanı sunuyor. Momento, sisteme tanımlı markaların bir kısmında kasa sistemiyle entegre çalıştığı için kullanıcılar dilediği tutarda kod oluşturabiliyor.

YILIN EKİBİ



Yılın Ekibi kategorisinde Altın PSM'ler, TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin tarafından kazananlara takdim edildi...

ALTIN PSM

■ Kuveyt Türk

■ Müşteri Deneyimi Uçtan Uca Deneyim Modeli

Kuveyt Türk bu projeyi, müşteri deneyimi ihtiyaçlarının kurumsal olarak uçtan uca karşılanması ve müşterilerin farkındalıktan iptal sonrası aşamaya göre tüm deneyim

adımlarının ölçülmesi amacıyla geliştirdi. 1.5 yıl boyunca 9 tane uçtan uca deneyim çalışması yapıldı, yüzlerce deneyim bulgusu ortaya çıkarılarak çözüm için çalışmalar yürütüldü. Proje sayesinde kurum içinde deneyim kültürünün yayılması, üst yönetimden şube çalışanlarına kadar müşteri deneyim algısının yaygınlaşması ve müşteriye sunulan deneyimin iyileştirilmesi sağlandı. Kurum içi iş birlikleri arttı. Kurum içi deneyim yetkinliği için oluşturulan deneyim akademisinde eğitim alan 100'den fazla çalışan, deneyim çalışmalarını kendi iş birimleri içinde de devam ettirebildi. Deneyim kültürü kurum içinde yayılmaya devam etti.

ALTIN PSM

■ Paynet Ödeme Hizmetleri / Pazarlama Departmanı

■ PayBlog: FinTech ve ödemeler dünyasına dair en doğru ve güvenilir kaynak

Paynet, bu projeyi marka bilinirliğini artırmak, hedef pazarlarda ve potansiyel müşteriler arasında daha görünür olmak amacıyla geliştirdi. Bu amaç doğrultusunda, B2B içerik pazarlamasının en önemli kollarından biri olan blog içerikleriyle Google tarafında organik görü-

nürlük artırıldı, şirketin sektördeki uzmanlığı kullanıcılarla paylaşıldı. Mayıs 2021'de blog sayfası açılarak finansal teknolojiler, bilgi sistemleri, ödemeler dünyası, e-ticaret trendleri ve dinamikleri, ödeme yöntemleri gibi pek çok konuda hem işletmelerin hem de müşterilerinin gözünden bakılarak sade ve basit bir anlatımla içerikler yayımlandı. Sektöre dair aranma hacimleri en yüksek kelimeler analiz edilerek, SEO uyumlu içerikler oluşturuldu. Ödemeler dünyasındaki gelişmeler takip edilerek en güncel değişikliklere dair bilgilendirmeler yaratıcı blog içeriklerine dönüştürüldü, gerçek zamanlı paylaşımlar yapıldı. PayBlog sayfası, Eylül 2022 verilerine göre Paynet web sitesine gelen organik trafiğin yüzde 59'unu oluşturdu.

ALTIN PSM

■ Corpus Sigorta / Bilgi Teknolojileri Ekibi

■ Dijital Asistan Cor-Bee

Corpus Sigorta Bilgi Teknolojileri Ekibi, 2022'yi "kârlı büyümede operasyonel verimlilik yılı" ilan etmişti. İş süreçlerinde operasyonel verimlilik sağlayacak RPA (robotik süreç otomasyonu) teknolojisi, hedefe ulaşuracak araç olarak seçildi. Hedef olarak kalite ve hızı artırmak, yıl sonuna kadar aylık minimum bilgi teknolojileri ekibi sayısı (3fte) kadar kazanç elde etmekte. Ekip olarak hedef, zaten kendi işlerinde kalifiye olan bu kişileri operasyonel yükten kurtarmak ve daha fazla katma değer sağlayacak alan-

lara yönlendirebilmektir.

Haziran 2022 itibarıyla başlatılan Cor-Bee ile sadece 5 ay içerisinde 16 operasyonel süreç canlı ortama alındı. RPA teknolojisiyle büyük yazılım maliyetleri ve uzun geri dönüş sürelerine katılmak zorunda kalmadan geliştirmeler tamamlandı. Ardından da Cor-Bee, Corpus Sigorta iş birimleri tarafından yürütülen birçok operasyonel süreci devraldı.

Ölçümler sonucunda Cor-Bee'nin, çeşitli birimlerde yer alan personelin bir ayda 76 günde tamamlayabildiği işleri 7x24 çalışarak sadece 7 günde tamamladığı görüldü. Bir kişinin ayda 22 iş günü çalıştığını düşünülürse, Cor-Bee devraldığı bu süreçlerle ayda 3.5 kişinin işini üstlenmiş oldu. Cor-Bee, her bir süreçte yer alan her birim işi her defasında aynı standartla işlediği için verilen hizmet standart hale geldi.

YILIN STARTUP'I



Yılın Startup'ı seçilen şirketlerin yöneticilerine ödülleri, Startups.Watch Kurucusu Serkan Ünsal verdi...

ALTIN PSM

■ Ödeal Ödeme Kuruluşu

2014 yılında kurulan Ödeal, 6493 numaralı kanun kapsamında TCMB lisansı ile faaliyet gösteriyor. Cep telefonlarını POS'a çeviren CepTe POS uygulamasının yanı sıra fiziki POS ve yazarkasa POS ürünleriyle 85 binden fazla üye işyerine ödeme hizmeti veriyor. Şirketin değerlemesi, Haziran 2021'de SPG Holdings'ten 28.7 milyon, Ocak 2022'de Saltpay'den 52 milyon TL yatırım almasıyla 525

milyon TL'ye ulaştı. Ödeal, 2022'nin üçüncü çeyreğinde işlem hacminde yüzde 425 büyüme kaydetti. 2022'nin ilk 3 çeyreğinde, 2021'in tamamına oranla işlem hacminde yüzde 205, işlem adedinde yüzde 82, üye işyeri sayısında ise yüzde 25 artış kaydetti. 2022 başlarında E-Fatura Android POS yenilikçi ve VUK 507 uyumlu ödeme çözümünü hayata geçirdi, BELBİM, Anadolu Bank ve PAX Türkiye ile iş birlikleri yaptı. Ödeme ve elektronik para sektöründeki hizmetlerini destekleyen veya yeni müşteri segmentlerine erişmeye yardımcı olacak şirket ve ürünlere yatırım yapma amacıyla Ödeal Capital'i kurdu. Şubat 2022'de Taksid POS hisselerinin tamamını bünyesine kattı.

ALTIN PSM

■ AGRA Fintech Yazılım Çözümleri

AGRA Fintech, geçen yıl bankacılık sektörüne sunduğu CreditBarometer ile ticari kredi süreçlerindeki çoğunlukla manuel yapılan ve saatlerce süren mali tablo aktarma-arındırma aşamalarını tamamen otomatik hale getirdi. Hem e-defter, hem mizan hem de e-beyanname üzerinden çalışabilen çözüm, gelişmiş altyapısıyla bankaların ticari kredi süreçlerindeki iş yükünü hafifletiyor. Kendi içinde barındırdığı 1000'in üzerinde senaryoyla tüm süreci otomatik hale getiriyor. Kullanıcıya sadece mali veriyi sisteme yüklemek kalıyor. CreditBarometer mali tabloyu oluşturup, analiz



ediyor ve gerekli düzeltmeleri sektör ve seçmen bazında yaparak kullanıcıya sunuyor. Ayrıca e-defteri analiz edebilen ilk ve tek uygulama olarak öne çıkıyor. Konsolidasyon, toplu analiz, tahsis süreç yönetimi gibi ek modüllerle sürekli geliştirilip güncellenen CreditBarometer, her bankaya has özelleştirilebilir kural yapısıyla, diğer iç sistemlere de bağlanarak analiz kaynaklarını zenginleştirme olanağı da

sunuyor.

CreditBarometer ile aynı işlemler 1000'in üzerinde senaryoyla bir dakikanın altında bir sürede tamamlanabiliyor. Yani bankalar aynı işi 320 bin saat yerine 1.300 saatte yapabiliyor.

Halen Garanti BBVA, Akbank, TEB, Fibabanka, Anadolubank ve Doğan Yatırım Bankası'nda kullanılan AGRA Fintech ürünleri, 2023 yılından itibaren tüm KOBİ'lerin kullanımına açılacak.

GÜMÜŞ PSM

■ Paymes Elektronik Ticaret ve Bilişim Teknolojileri

Paymes, sosyal mecralar üzerinden satış yapan bireylere, herhangi bir finansal okuryazarlığı veya teknoloji bilgi birikimi olmadan da tahsilat imkanı sağlamak üzere yola çıkmış bir ödeme platformu. Meta'nın Facebook Commerce programının kazananları arasında yer alan Paymes, başlangıçta sadece bireylerin online mecralardan ödeme almasına aracılık sağlıyordu. Salgınla birlikte şirketin hedef



kitlesi genişledi ve evinde resim yapan sanatçıdan 1000 bayili fabrikalara, en büyük internet şirketlerine bile hizmet verir hale geldi. 2022 başı itibarıyla Türkiye ve Azerbaycan pazarında 1 milyondan fazla satıcı kullanıcıya ulaşan Paymes, geçen yıl Mısır, Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'da da hizmet vermeye başladı. Paytabs'ın satın almasıyla birlikte 9 ülke ofisiyle ortaklaşa çalışmaya başlayan Paymes, sosyal ticaret alanında elde ettiği deneyimi MENA bölgesine sunuyor. Müşteri segmentlerine özel spin-off'lar geliştiren Paymes, bulunduğu ülkeler için Paymes Card, Paymes Food, Soft-POS, mikro kredi ve tedarik finansmanı ürünlerini sahaya sürüyor. Paymes, 2023'ün ilk çeyreğinde Paytabs'i Avrupa pazarına da açmayı planlıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Trlogic / Formica

Formica, finans sektöründe aktif olan herhangi bir şirketin tüm risk süreçlerini tek bir noktadan yönetmesine yardımcı olan bir platform. Şirketlerde özellikle risk departmanlarına zaman verimliliği sağlıyor. Kod gerektirmeyen kullanımı sayesinde farklı departmanlara olan bağımlılığı minimuma indiriyor. Sektördeki diğer rakiplerinden en büyük farkı "risk orkestrasyonu" adı altında tüm sürecin ve ihtiyacın tek bir platform altında toplanması gibi gözükse de hızlı olmasıyla da öne çıkıyor.

Formica, 2 yıldan az bir sürede Hepsiburada, Birleşik Ödeme ve Anadolubank gibi alanlarında önderlik eden 10'dan fazla şirketle iş birliği yaptı. Her türlü fraud konusunda fayda sağlayan Formica, BAM ürünüyle istenilen raporlara akıllı telefonlar sayesinde erişebilme ve görsel grafikler yardımıyla görme imkanı sunuyor. Küresel ürünlerin domine ettiği pazarda yerli ve milli bir marka olarak yer alması ve Türkçe dilinde destek sağlaması, Formica'nın hızlı çıkış yapmasında önemli rol oynadı. Kullandığı yeni nesil teknoloji sayesinde alanındaki en hızlı çözüm olması da fark yarattı. Modern altyapısı sayesinde implementasyon ve proje süreçleri sektörün alışık olduğu sürelerden çok daha öne çeken Formica, zaman kaybını engellerken toplam faydaya erişimi de hızlandırıyor.

BRONZ PSM

■ Tech4Pay

■ 4Pay Ödeme Sistemleri Yönetimi Platformu

Tech4Pay, kurum ve kuruluşların ihtiyaç duyduğu bütün ödeme fonksiyonlarını tek bir platform üzerinden sağlıyor. Uluslararası standartlarda, ölçeklendirilebilir, maliyet etkin, kullanıcı dostu ve çoklu üye desteğine sahip bir ödeme sistemleri platformu sunan girişimin çıkış noktası, özellikle ödeme sistemleri deyince ilk akla gelen kart yönetimi



platformlarına alternatif ve mevcut ürünlerin bir adım ötesine geçerek daha modüler, güvenli ve ekonomik bir yapı geliştirmesi oldu. Sektör regülasyonları gereği daha önce benzer ürünlerle yapılamayan yatay ölçeklendirilebilir özelliği 4Pay platformuyla hayata geçirilmiş oldu. 4Pay Ödeme Sistemleri Yönetim Platformu, mikro servis mimarisıyla ve ölçeklendirilebilir olarak tasarlandı. Yeni teknoloji ve mimari yaklaşımlar sayesinde, kurumların istedikleri ölçekte hizmet alabilmesi sağlandı. Zengin API seçenekleri sayesinde kurumlar, kendilerine özgün iş modellerini tasarlayıp kendi ihtiyaçlarına yönelik olan hizmetleri rahatlıkla kullanabiliyor. Gelişmiş, geliştirme arayüzü platformu sayesinde hizmet aldıkları kuruluşlara bağlı kalmadan istedikleri hızda kendi pazarlama stratejilerini hayata geçirebiliyorlar.

YILIN TEKNOLOJİ SAĞLAYICISI



Yılın Teknoloji Sağlayıcısı kategorisinde kazananların ödülleri, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat tarafından teslim edildi...

ALTIN PSM

■ Architechdt Bilişim Sistemleri

■ Architechdt Dijital Bankacılık Platformu

Şubesiz bankacılık formatıyla hizmet verecek dijital bankaların tüm teknolojik gereksinimlerini karşılayacak uçtan uca bir bankacılık yazılımı olan Architechdt Dijital Bankacılık Platformu, halen dijital kanallardan müşteri kazanımının ve müşterilerin ihtiyaç duyduğu finansal işlemlerin, oturmuş süreçlerle ve gelişmiş kullanıcı deneyimi birikimiyle hızlı bir şekilde gerçekleşmesini sağlıyor ve dijital

bankaların güncel mevzuata uygun bir şekilde faaliyete başlamasını kolaylaştırıyor. Platform, modüler yapısıyla esnek bir şekilde dijital bankacılık hizmetlerini genişletme imkanı sunarken, servis modeli bankacılık (BaaS) hizmeti için de API paylaşımına izin verecek modülleri içeriyor. Türkiye'nin ilk dijital bankacılık lisansını alan Hayat Holding, yeni kuracağı Hayat Katılım Bankası için Architechdt Dijital Bankacılık Platformu'nu tercih etti. Yine Türkiye'nin önemli gruplarından Turgut Aydın Holding bünyesinde faaliyet gösterecek TOM Katılım Bankası da dijital bankacılık teknolojisi için Architechdt Dijital Bankacılık Platformu'nu tercih etti. Lisans alan diğer kuruluşların da teknolojik altyapı ürününü için Architechdt ile görüşme halinde olduğu belirtiliyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Onlayer Bilişim Teknolojileri

■ PCI Checklist Merchant Onboarding

PCI Checklist, bu çözümünüyle banka ve ödeme kuruluşlarının e-ticaret güvenliği için sanal POS tahsisi esnasında ihtiyaç duyduğu web sitesi kontrollerinin otomatik olarak yapılmasını sağlıyor. Bu kapsamda, siber güvenlik prensiplerinin dışına çıkarak bir web sitesinin karakteristik özellikleri, çalışma tipi, satılan ürünlerin kategorisi ve kullanılan para birimleri gibi tahsis aşamasında regülatif açıdan zorunlu olan birçok kontrolün makine öğrenmesiyle otomatik tespiti sağlandı. Böylece manuel olarak yü-

rütülen ve 3-4 gün mertebesinde süren kontrol süreçleri 5 dakikaya indirilerek ürünü kullanan banka ve ödeme kuruluşlarının sanal POS müşteri ediniminde büyük bir rekabet avantajı sağlanmış oldu.

Bu çözümle banka ve ödeme kuruluşları sanal POS tahsis kontrollerine harcanan zamana ve iş gücünü yüzde 99 oranında azaltıp otomatikleştirebiliyor. Aynı zamanda tahsis aşamasında yapılan kontroller 12 kat artırlarak güvenli müşteri edinimi de kurum içinde yerine getirilmiş oluyor. Otomatik sanal POS tahsisiyle birlikte ürünü kullanan bankalar, müşterilerine 5 dakika içinde dönüş yaparak müşteri dönüşüm oranlarını artırabiliyor.

PCI Checklist'in bu çözümü, sadece Türkiye değil dünya çapında sanal POS tahsisi kontrollerini uçtan uca otomatikleştiren tek ürün konumunda. Halen 10'dan fazla banka ve ödeme kuruluşu tarafından kullanılıyor.

BRONZ PSM

■ Amani AI Yapay Zeka Teknolojileri

■ Veritas Dijital Müşteri Edinimi

Amani AI'nın Türkiye'de Türk mühendisler tarafından geliştirildiği Veritas platformu, yapay zekâ destekli yüz doğrulama ve canlılık algılama sistemi sayesinde saniyeler içinde müşteriyi geçerli kimlik belgeleriyle akıllı bir şekilde eşleştiriyor. Sorunsuz bir kullanıcı deneyimi sunarak şirketlerin müşteri kazanım oranlarını artırıyor.

Uzaktan müşteri edinimi ve kimlik doğrulama konusunda şimdiye kadarki en yetenekli 4D biyometrik motorunu geliştirdiğini iddia eden Amani AI, bu teknolojiyi ihraç ederek Türkiye'nin hızla gelişen kimlik doğrulama endüstrisinde öne çıkmasına yardımcı olmayı hedefliyor. Amani Ai, Veritas platformuyla müşterilerine sunduğu son teknoloji yapay zekâ motorları sayesinde olabilecek sahtecilik işlemlerini önleyerek 4 milyondan fazla kullanıcının uzaktan kimlik doğrulama işlemini gerçekleştirdi. 2021'de yüzde 99.8 doğruluk oranıyla 3 milyondan fazla müşteri ve 12 milyondan fazla belge doğrulandı, 20 milyardan fazla yapay zekâ verisi oluşturuldu.

BRONZ PSM

■ KOBIL Group

■ KOBIL Shift

KOBIL, kurumların kendi ekosistemini kurabildiği, uçtan uca iyi bir müşteri deneyimi yaşatabildiği, birçok farklı fonksiyonu içinde barındıran hazır ve güvenlik standartları çok yüksek bir süper uygulama sunmak üzere yola çıktı. Bu hedefin en önemli mihenk taşlarından biri olarak da 2021 yılında dünyanın ilk güvenli şehir uygulaması İstanbul Senin hayata geçirildi. KOBIL'in süper uygulama teknolojileri üzerine kurgulanan İstanbul Senin, 50'ye

yakın mini uygulama ve yüzlerce farklı içerikle zengin bir deneyim sunuyor.

KOBIL tarafından sağlanan güvenliği ve kolaylığı merkeze alan bu süper uygulama teknolojisiyle İstanbullular, tek bir dijital kimlik kullanarak mini uygulamalar üzerinden İBB hizmetlerine, şehre dair bilgilere, farklı kurumların ürün ve hizmetlerine ulaşabilmeye başladı. İstanbul Senin ayrıca, startup'lar için tüm İstanbullulara erişmek için bir köprü niteliği taşıyabilecek bir teknoloji altyapısına sahip. Çok katmanlı ve patentleri KOBIL'e ait farklı güvenlik teknolojilerinin üzerine inşa edilen KOBIL Shift'in dijital kimlik, mesajlaşma, ödeme ve kolay mini uygulama yetenekleriyle şehirciliğin yanı sıra pek çok farklı sektördeki başarılı süper uygulama örneklerinin 2023'te hayata geçirilmesi planlanıyor.

ALTIN PSM / PSM ÖZEL ÖDÜLÜ

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

■ ininal ■ ininal Kart



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

“TIK” DİYE BAŞVURUP “ŞIP” DİYE KREDİ ALABİLİYORSANIZ...



Samile Mümin
Experian Türkiye Genel Müdürü

Dünya çapında 1 milyarı aşkın kişi ve kuruluş hakkında bilgi toplayan Experian, “batık kredi” riskini başvuru esnasında bertaraf etmeyi hedefliyor. Şirketlerin internetteki ayak izlerini takip eden şirket, yapay zeka ve makine öğrenmesi teknolojisiyle geliştirdiği Convex çözümüyle teknoloji de ihraç ediyor...

Experian’ın Türkçe karşılığı “deneyimli”, “tecrübeli” demek. Merkezi İrlanda’nın başkenti Dublin’de bulunan şirket, adı üstünde çok deneyimli; 125 yıl önce kurulmuş. 23 yıldır da Türkiye’de faaliyet gösteriyor. 23 bine yakın çalışanıyla 43 ülkede hizmet veriyor.

Experian’ın faaliyet alanını, “kişiler ve şirketler hakkında bilgi toplayıp bunları işlemek” şeklinde özetleyebiliriz. Fikir olması açısından, on milyonlarcası şirket, yüz milyonlarcası da birey olmak üzere 1 milyarın üzerinde bilgi kaynağına sahip olduğunu belirtelim. Bu açıdan şirketin büyük pazarı ise ABD. Bu ülkede Experian’ın hakkında bilgi topladığı şirket sayısı 25 milyonun üzerinde. Kişi sayısı ise yaklaşık 250 milyon...

Experian Türkiye Genel Müdürü Samile Mümin, şirketin iş tanımını şöyle özetliyor: “Özellikle kredi veren, krediyi yöneten kuruluşların hızlı ve doğru karar alabilmesini sağlıyoruz. Verdiğimiz hizmet sayesinde şirketler, müşterilerine en hızlı sürede onay ya da ret cevabı verebiliyor. Salgın sürecinde finansal işlemlerin ağırlıklı olarak dijital ortama kaymasıyla birlikte, kurumlar açısından müşterilerini uzaktan tanıyabilmek büyük önem kazandı. Müşteriye online ortamda çok hızlı bir şekilde hizmet vermek gerekiyor. Ancak bu hız beraberinde sahtecilik riskini de getiriyor. Aradaki dengeyi iyi kurmak lazım. Finansal hizmet veren banka ve diğer finansman şirketleri, güvenlik amacıyla çok fazla soru yöneltip ekstra evrak talebinde bulunursa müşterisini küstürebilir. Hız kazanayım derken doğrulama süreçlerini eksiksiz yürütmezse bu kez de güvenlik riski oluşur. İşte bu noktada Experian gibi, kurumların müşterileriyle ilgili karar verme süresini optimize eden kurumlar devreye giriyor. Verdiğimiz hizmet sayesinde, güvenli bir ortamda ve iyi bir müşteri deneyimini sağlayarak süreci yönetebiliyorlar.”

Mevzuat nedeniyle Türkiye’de kredi büroları yok

Experian, faaliyet gösterdiği her ülkede olduğu gibi Türkiye’de de pek çok kaynaktan bilgi, veri topluyor. Mümin, bankalar ve ilgili finansman kuruluşlarının genel müdür ve genel müdür yardımcısı seviyesindeki yöneticileriyle düzenli olarak görüşüp anket yaptıklarını anlatıyor. Böylece müşterilerin ihtiyaç ve beklentileri belirlenmeye çalışılıyor. Katılımcılara hangi konularda risk öngördükleri sorulup bu konuda gelecek planları öğreniliyor. Yeni trendler belirlenip karar vericilerin hangi konularda zorlandığı, bütçelerin nasıl ve nerelerde kullanıldığı gibi sorulara yanıt aranıyor. Ardından da anket doğrultusunda ortaya çıkan bulgular, upki bir kredi raporu gibi kamuoyuyla paylaşılıyor.

Experian, topladığı veriler doğrultusunda algoritmalar geliştirip modellemeler yapıyor, kredi yazılımları geliştiriyor. Bu güçlü altyapısı sayesinde, ilgili finans kuruluşuna gelen kredi başvurularını belirli algoritmalarla değerlendirip hızlı bir şekilde onay ya da ret kararı verilmesini sağlıyor. Şirketin 23 ülkede kredi bürosu var. Türkiye’de ise regülasyon sebebiyle kredi bürosu yok. Şamile Mümin, bu konudaki açığı KKB (Kredi Kayıt Bürosu) ile birçok konuda stratejik iş birliği yaparak kapatıklarını belirtiyor. 1999 yılından bu yana KKB ile çalıştıklarını da sözlerine ekliyor.

“İki dijital bankayla çalışmaya başladık”

İş kredi olunca Experian’ın en büyük müşteri kitlesini bankalar ve diğer finansman şirketleri oluşturuyor. Telekom operatörleri kontratlı telefon, tablet dağıtmaya başlayınca bu şirketler de müşteri kitlesine dahil olmuş. Tüketici finansman şirketleri ve elektronik para kuruluşlarının yanı sıra yeni yeni kurulmaya başlayan dijital bankalar da şirketin radarında. Mümin, yeni kurulan üç dijital bankadan ikisiyle çalışmaya başladıklarını söylüyor ve şöyle ekliyor: “Dijital bankalar sahaya inip müşteri toplama aşamasında kendilerine hız katacak bir partnere ihtiyaç duyuyor. İşte bu aşamada da Experian olarak biz devreye giriyoruz.”

“İnternetteki ayak izlerini takip ediyoruz”

Experian, kredi başvurularında KKB üyesi finans kuruluşlarına, şahıs ve firma bilgileriyle ilgili TDE (Ticari Borçluluk Endeksi) ve “Web Data” skorlarını uyguluyor. Kreditorler, bankalar başvuru sahiplerinin borçluluk bilgisini TDE skoruyla görebiliyor. Mümin, “Web Data ile ise deyim yerindeyse bütün kurumların internetteki ayak izini takip ediyoruz. Bankalar, kredi başvurusu yapan firmayla ilgili karar verirken bu skora bakıyor” diyor.

Experian’ın bir başka skorlaması da müşteri memnuniyetiyle ilgili. Samile Mümin, bu alandaki iddialarını şöyle ifade ediyor: “Müşteri memnuniyeti skorlamasında çok iddialıyız. Öyle ki Türkiye ofisi olarak Experian’ın faaliyet gösterdiği ülkeler arasında ilk 3’teyiz. Şahsen, genel müdür olduktan sonra benim de özellikle önem verdiğim bir başka konu da çalışan memnuniyeti. Bu konuda da çok iddialıyız. Nitekim ‘Great Place To Work’ sertifikası olarak bu iddiamızı da kanıtlamış olduk.”

Hollanda, Güney Afrika ve Çin’e çözüm ihracı

Experian, geçen yıl mayıs ayında Softtech ile iş birliği halinde yapay zeka ve makine öğrenme modelleri otomasyon ürünü Convex’i kullanıma sunmuştu. Mümin, bu çö-



zümün ayrıntılarını ve ulaştığı seviyeyi de şöyle anlatıyor: “Yüksek performanslı bir çözüm olan Convex sayesinde müşterilerimiz, artık teknik kaynaklara gereksinim duymadan modellerini daha kolay geliştirebiliyor. Daha sık güncelleme yapıp daha hızlı ölçüm ve raporlama imkânına kavuştular. Yapay zeka ve makine öğrenimi yöntemleriyle geliştirdikleri modelleri artık daha hızlı ve kolay kullanıma alıp çok daha isabetli tahmin yapabiliyorlar. Şimdiye kadar 5 kurum Convex’i sistemine entegre etti. Başta Hollanda, Güney Afrika ve Çin olmak üzere bu çözümlerin ihracatına da başladık.”



KADINLAR FİNANSAL OKURYAZAR OLUYOR, KREDİYE DAHA KOLAY ULAŞIYOR

Experian, Aktif Bank tarafından hayata geçirilen “Ekonomide Aktif Kadınlar” projesi kapsamında bir finansal okuryazarlık eğitim programı başlattı. Samile Mümin, programla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Böylesine anlamlı bir projede yer almak bizim için çok heyecan verici. Önceki yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla şekillendirmiştik. Experian olarak Ekonomide Aktif Kadınlar projesi kapsamında başlattığımız ‘Finansal Geleceğini Yönet’ eğitim programıyla kadınları girişimcilik yolculuğunda destekliyoruz. Buradaki temel rolümüz, bir yandan finansal okuryazarlığa katkı sağlamak, bir yandan da bu proje aracılığıyla finansal hizmetlere ulaşacak kadınların kredi notunu geliştirip uzun vadede de krediye erişimlerini mümkün kılmak. İlkini Mardin’de başlattığımız programda eğitimleri Experian bünyesindeki kıdemli kadın danışmanlar gönüllü olarak veriyor. Örneğin, Genel Müdür Yardımcımız Ahu Atay, gönüllü olarak ilk eğitimi verdi. Projenin sosyal sorumluluk tarafını bu eğitimler oluşturuyor. İnovatif tarafında ise daha önce kredi kullanmamış ve sektörde herhangi bir referans bilgisi olmayan kişilerin değerlendirilmesini kolaylaştıracak alternatif veri kaynakları üzerinde partnerlerimizle birlikte çalışacağız.”



Ş. ELİF KOCAOĞLU ULBRICH
Contextual Solutions



DR. SONER CANKÖ
SC Yönetim Danışmanlık

BigTech şirketlerinde ÖNCÜ SARSINTILAR

Uluslararası teknoloji ekosisteminin trend belirleyicisi BigTech (büyük teknoloji) şirketlerinin 2022 yılı performansları analistlerin tahminlerinin altında kalarak piyasayı şaşırttı. CNBC raporlarına göre ise BigTech şirketlerinin 2022 içerisindeki toplam piyasa değer kaybı 3 trilyon doları buluyor.

Piyananın büyük teknoloji şirketlerine yavaş yavaş sırtını dönmeye başlamasındaki en büyük etkenler arasında ekonomik gerileme, sabit enflasyon, siyasi gelişmeler ve faiz artışları yer alıyor. Ayrıca değerlendirme kaybına paralel olarak ilerleyen işten çıkarma vakalarının da BigTech şirketlere duyulan güveni etkilediğini unutmamak lazım.

Raporlara göre Silikon Vadisi ve diğer büyük teknoloji üslerini etkileyen toplu işten çıkarmalarda, temmuz ayı itibarıyla 30 binden fazla kişi işinden oldu. Crunchbase'in tüm teknoloji pazarını kapsayan raporlarına göre ise Aralık 2022 itibarıyla bu sayı 100 bine yaklaşıyor. Raporlanan işten çıkarmaların çoğu Meta (Facebook) ve Amazon'a ait. Dolayısıyla piyasa değerlemelerinin bir kısmını "ulaşılmaz işveren" şöhretine borçlu olan bu şirketlerin kan kaybetmesi çok doğal.

Bazı münferit BigTech örnekleri açısından verilen yanlış strateji kararlarının durumu olumsuz etkilediği bir gerçek. Mark Zuckerberg'in metaverse stratejisinin yılın üçüncü çeyreği itibarıyla Meta'ya 3.7 milyar dolar kaybettirdiğinin açıklanması, analistlerin şirketin yönetim ve stratejilerine dair soru işaretlerini artmış durumda. Akıllı ekran, akıllı saat gibi yeni donanım ürünleri daha piyasaya sürmeden rafa kaldırmak zorunda kalan şirketin 2023 itibarıyla kayıplarının daha da artması bekleniyor.

Amazon da Hindistan stratejisi sebebiyle benzer bir durum yaşıyor. Yüklü altyapı yatırımlarına rağmen bu pazarda istediği pozisyonu sağlayamayan Amazon, kasım ayında pazardaki operasyonlarının büyük bir kısmını kapatacağını duyurdu.

BigTech şirketleri için 2023 beklentileri

BigTech şirketleri piyasasında kısa vadede kaydedilen gözle görülür daralmanın tüm

teknoloji pazarını etkisi altına aldığı bir gerçek. Ancak enerji krizinin etkilerinin azalması ve ekonomik toparlanmaya dair pozitif gelişmelerle birlikte BigTech şirketlerinin de rutinlerine dönmeye başlaması olası. Yine de rahat bir nefes almak için erken. 2023 yılında BigTech için beklenen regülasyonlar ve siyasi fren mekanizmalarının bu şirketlerin faaliyetlerine büyük bir darbe indirme ihtimali var.

Hatırlanacağı gibi Ağustos 2022 tarihli PSM yazımızda da BigTech şirketlerinin geleceği için en kritik unsurun regülasyon olduğundan bahsetmiştik:

“Veri güvenliği ve verinin maddi değeri, pazarlama algoritmaları, veri etiği, rekabet hukuku gibi alanlarda özellikle Avrupa ve ABD’de regülatörlerin dikkatini çeken BigTech’lerin ilerleyen yıllarda faaliyetlerini ve pazar erişimlerini kısıtlayan sert regülasyonlarla karşılaşması çok mümkün. Bu regülasyonların günlük hayata nasıl yansıtılacağı Avrupa Birliği’nde gelecek yıllarda yürürlüğe girmesi beklenen ve büyük platformların faaliyet alanlarının kısıtlayacak Dijital Pazar Yasası (Digital Markets Act) ile gözlemlememiz mümkün olacak. Ancak sivil toplum kuruluşlarından politikacılara kadar kamunun büyük çoğunluğunu meşgul eden bu konunun daha sıkı kurallara mecbur bırakılması an meselesi. Bu durumda da regülasyonların kapasitesi ve kamuoyunun kısıtlamalara dair tepkisi şirketlerin oyun alanının belirleyecek.”

BigTech’lar açısından ekonomik ve politik dengenin bozulmasına ek olarak, yine bu kategoride yer alan Twitter ile ilgili belirsizliklerin de yasa koyucuları huzursuz ettiği bir gerçek.

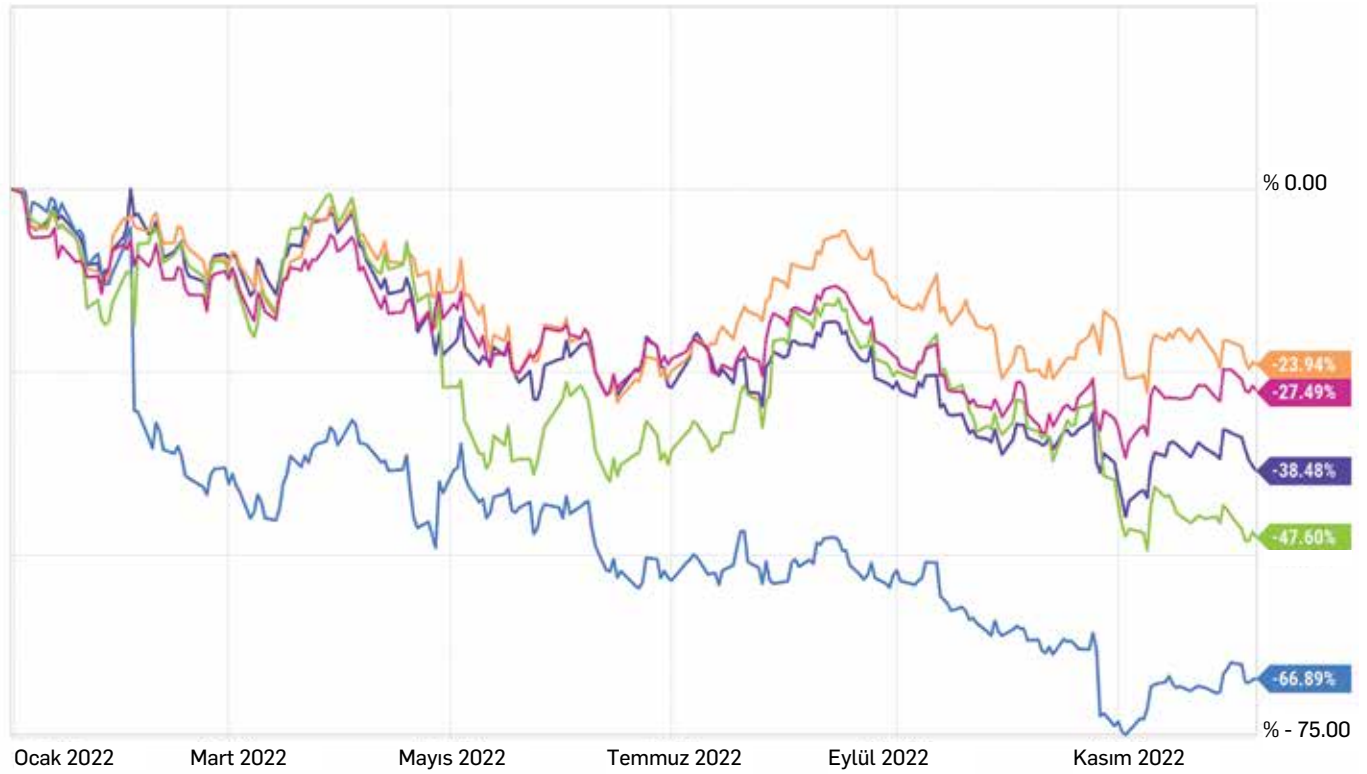


Kısacası Dijital Pazar Yasası, BigTech’lerin gelecek planları için büyük bir soru işareti olmaya devam edecek. BigTech’lere göz dağı veren bir başka hareket de İngiliz Finansal Yönetim Otoritesi FCA’den geldi. FCA’nın Ekim 2022 tarihli raporu

Büyük teknoloji şirketlerinin piyasa değeri hızla eriyor. Başta Meta (Facebook) ve Amazon olmak üzere yoğun bir istihdam kaybı yaşanıyor. Turpun asıl büyüğü ise heybede: Regülasyonlar...

BIGTECH ŞİRKETLERİ PİYASA DEĞERİ SEYRİ

- Alphabet Inc (GOOG) Market Cap % Off High
- Apple Inc (AAPL) Market Cap % Off High
- Meta Platforms Inc (META) Market Cap % Off High
- Amazon.com Inc (AMZN) Market Cap % Off High
- Microsoft Corp (MSFT) Market Cap % Off High



(DP22/5) BigTech şirketlerinin İngiliz finansal ekosistemi üzerindeki etkisini sorguluyor. Rapordan anlaşıldığı kadarıyla FCA; tüketiciler, piyasa katılımcısı şirketler ve yasa koyuculara görüşlerini sorarak, teknoloji şirketlerinin pazar pozisyonlarını istismar edip etmediğini ve piyasa rekabetine etkilerini anlamak istiyor.

BigTech şirketlerinin Avrupa'daki en büyük kalesi olan İngiltere'de başlatılan bu soruşturmanın büyük bir darbe vuracağına kesin gözüyle bakılıyor. Görünen o ki bu soruşturma Avrupa için son olmayacak.

Artık tüm tüketiciler, teknoloji uzmanı olsun olmasın, BigTech şirketlerinin değişen politikalarının farkında. Gerek artan fiyat politikaları gerekse Instagram ve Facebook gibi sık kullanılan sosyal medya kanallarında karşı karşıya kalınan agresif reklam stratejileri olsun tüketicileri yıldırma başladı. Pazarda sarsılmaz bir pozisyona sahip GAFAM (Google/Alphabet, Apple, Facebook/

Meta, Amazon, Microsoft) ve diğer teknoloji öncülerinin yatırımcıları hayal kırıklığına uğratmanın yanı sıra kullanıcı gizliliğinden taviz verme, zaten monopol şekilde işleyen faaliyetlerde lobicilik, reklam politikalarında müşteri ihtiyaçlarını gözden gelme ve büyüdükçe tüketiciden kopma gibi affedilmez hatalar yapmaları ekosistemin dikkatini çekmiş durumda. Şu hâlde, büyüdükçe taleplerini artıran ve cüretkâr hareketlerle kullanıcı deneyimini hiçe sayan BigTech şirketleri tabiri caizse ekosisteme meydan okuyorlar. Bu ağgözlülük şüphesiz sağlayıcılarına dair şüphelerini artırıyor.

Tüm bu gelişmeler doğrultusunda 2023'te teknoloji devlerinin dünya gündeminde daha fazla yer alacağını öngörmek zor değil. Bu yoğun gündem içinde dileriz ki "batmayacak kadar büyük" (too big to fail) şirketler teorisini yeniden sorgulamamıza gerek kalmaz.



FinTek'lerin OLGUNLAŞMA ÇAĞI başlıyor!

Salgın sürecinin de etkisiyle hızlanan dijitalleşme en çok finansal teknoloji şirketlerine yaradı. Bankaların çoğunun, çok değil birkaç yıl önce gelip geçici bir trend olarak gördüğü FinTek, deyim yerindeyse dijitalleşmenin eksenine oturdu. Sadece Türkiye değil dünya genelinde en cazip girişim ve yatırım alanı FinTek oldu. Peki Türkiye finansal teknoloji sektörü açısından 2022 yılı nasıl geçti? FinTek şirketleri 2023 yılından ne bekliyor? Her an yeni sürprizlere gebe olan dijitalleşme sürecinde rekabet avantajı ve faaliyetlerinde sürdürülebilirliği sağlamak için ne gibi aksiyonlar alıyorlar? Sektörün önde gelen şirketlerinin yöneticileri PSM okurları için değerlendirdi...

İlker Sözdinler

Birleşik Ödeme CEO'su

“2023'te 10 ülkeye ihracat yapacağız”

Müşterilerimize hızlı, çözüm ve insan odaklı uçtan uca finansal teknoloji hizmetleri sunuyoruz. Belediyelerden bankalara, KOBİ'lerden çokuluslu şirketlere çok geniş bir müşteri kitlesine sahibiz. Fark yaratan görünmez teknolojilerimiz (embedded finance) ile tüm ödeme sistemlerini tek bir çatı altında buluşturuyor, farklı ödeme çözümlerini birbiriyle entegre ederek yerli ve global iş ortaklarımızla eşsiz bir deneyim sunuyoruz. Gerçekleştirdiğimiz ilklerle sektörde öncü bir konuma sahip olarak, ön ödemeli kart ve dijital cüzdan, online/offline tahsilat, uluslararası ve yurt içi para transferi, kiosk/akıllı kasa ve sadakat programları olmak üzere 5 ana alanda hizmet veriyoruz. Özellikle Oyak Portföy Girişim Sermayesi

Fonları ve Finberg'den aldığımız yatırımların da katkılarıyla 2022'ye çok güçlü bir şekilde başlamıştık. Bölgenin lider FinTek'i olma hedefimiz doğrultusunda ülkemize katma değer yaratarak Türkiye'de geliştirdiğimiz FinTek ürün ve hizmetlerimizi ihraç ediyoruz. Azerbaycan, Gürcistan, Romanya ve son olarak İngiltere'de operasyonlarımızı başlattık. 2022 sonu itibarıyla 15 milyon kullanıcıya dokunarak, 50 milyar TL işlem hacmiyle sektörün önde gelen şirketlerinden biri olmayı sürdürüceğiz.

Bu yıl toplamda 10 ülkede ihracat yapmayı hedefliyoruz.

Tüm bunlara ek olarak, DEİK çatısı altında, bu yıl ilk kez kurulan Dijital Teknolojiler İş Konseyi'nin Fintech Komitesi Başkanlığı'nı üstlenerek ülkemizdeki FinTek teknolojile-



rinin yurt dışına açılması konusunda büyük görev bilinciyle hareket ediyor ve büyük heyecan duyuyorum. Bu anlamda 2023'te Türk FinTek'leri globalleştirmek, yurt dışından yatırımcılarla buluşturmak adına güçlü adımlar atacağız.

Hakan Erdoğan

Craftgate kurucu ortağı ve CEO'su

“Craftgate üzerinden geçen ödeme hacmi 1 yılda 10 kat arttı”

2022, Craftgate için hedeflerimizin üzerinde çıktığımız, yoğun ama bir o kadar da verimli bir yıl oldu. Bilindiği üzere, Mayıs 2021'de APY Ventures, Ak Portföy Girişim Sermayesi ve Boğaziçi Ventures'ın katıldığı yatırım turunda, toplamda 2 milyon dolar yatırım aldık. Yıl itibarıyla dikkat çekici bir büyüme elde ettik. Üye işyerlerimizin Craftgate üzerinden geçirdiği ödeme hacmi, 2021 sonundaki 527 milyon TL'den 2022 sonu itibarıyla 6 milyar TL'ye yükseldi. Başka bir ifadeyle Craftgate, bir yılda 10 kat büyüdü. 2023'te üzerimizden geçeceğini tahmin ettiğimiz tutarın ise 20 milyar TL olmasını bekliyoruz. Craftgate; online ödeme alan işletmelerin tüm ödeme süreçlerini tek noktadan yönetebildiği, tüm bankaların sanal POS'larını, birçok ödeme/e-para kuruluşunu, alternatif ve yurtdışı ödeme yöntemlerini sistemlerine entegre etmelerini sağlayan bir ödeme geçidi. Ödeme sistemleri alanında yıllardır

tecrübe ettiğimiz en iyi uygulamaları ve bunlara dayalı pratikleri aktardığımız Craftgate, üye işyerlerimizin ödemedeki kaynaklı giderlerini azaltan ve cirolarını artıran katma değerli servislere sahip uçtan uca bir ödeme hub'ına dönüşüyor.

Craftgate üye işyerlerinin sanal POS'larında kesinti olması veya başka bir ödeme hatasında dahi ödeme alabilmelerini sağlayan Autopilot ve Ödeme Tekrar Deneme özelliklerimizle sadece 2022'nin son 3 ayında üye işyerlerimizin toplamda 8.2 milyon TL değerindeki ciro kaybının önüne geçtik. Katma değerli 20'den fazla servisimizle üye işyerlerimizin büyüme yolculuğunda onlarla birlikte yürümeye devam ediyoruz.

Üye işyerlerimizle birlikte büyüyor, kurduğumuz günden beri hiç müşteri kaybetmemiş olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Son dönemde, üye işyerlerimizin ödeme alabilecekleri yurt dışı ödeme kuruluşlarına Stripe, Payoneer, PayPal'ın yanı sıra AliPay



ve Klarna'yı dahil ettik. Ayrıca, üye işyerlerimizin Sodexo, Papara, GarantiPay, MasterPass gibi alternatif ödeme kuruluşlarıyla anlaşma sağlayabilecekleri entegrasyonlarımızı ve Shopify altyapılı işletmelerin diledikleri banka ve ödeme kuruluşuyla çalışmasını sağlayacak iş birliğimizi tamamladık. 2023'ten itibaren büyüme hızımızı daha da artırmayı ve operasyonlarımızı yurt dışına taşıyarak global bir ödeme merkezi olmayı hedefliyoruz.

Evren Ballı
Eclit Co-CEO'su

“1.100 firmanın büyümesini destekledik”

Her ülkenin tarihinde zorlu problemlerle boğuştuğu dönemler olmuştur. Ülkelerin gelişimi de bu dönemlerden doğru derslerin çıkarılabilmesiyle mümkün oluyor. Tüm dünyada gözlemlenen ekonomik duraklama ve yurt içi faktörler sebebiyle 2022'de Türkiye'nin ekonomik koşulları arzu edilenin altında kalsa da doğru dersler çıkarılarak uzun vadede olumlu sonuçlar alınacağından eminim. İş alanımız olan “yönetilen hizmetler” özelinde bakarsak, pazarın 2023 yılında dünya çapında yüzde 8 büyüyerek 1.3 trilyon dolara ulaşacağını öngörüyoruz. Eclit olarak Türkiye'de “yönetilen hizmetler” sektörünün standartlarını belirleme vizyonu ve 20 yılı aşkın sektör deneyimiyle her ölçek-

ten şirkete hizmet veriyoruz. 2022'yi teknoloji kaynakları, yönetim sistemleri ve ekiplerine yaptığımız yatırımların dönüşlerini olarak geçirdik. Gerek organik gerekse inorganik büyüme stratejimizi başarıyla yürüttük. Kurumlardaki dijital dönüşüm projelerinin artması, agresif maliyet azaltma hedefleri ve yetkin BT insan kaynağına erişimle elde tutmanın zorlaşması, CIO'ları, yönetilen hizmetler sağlayıcılardan gün geçtikçe daha çok destek almaya sevk ediyor. Eclit olarak biz de kurumların ve CIO'ların bu ihtiyaçlarına çözümler sunuyoruz. Tüm adımlarımızı müşterilerimiz hedeflerine daha hızlı ulaşsın diye atıyoruz. Müşterilerimizin yatırım maliyetlerini yüzde 70'e varan oranlarda azaltırken, sistemlerini onlar için uz-



man ekibimizle tasarlıyor, 7/24 yönetiyor ve destek veriyoruz. Geçen yıl 1.100 civarında müşterimizin teknolojiye ve yetkin BT insan kaynağına erişimini sağlayıp büyümesinde rol oynadık.

Ayşegül Güvenç
Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu

“Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketleri listesinde ilk 20'yi hedefliyoruz”

TOBİ'nin 2022 yılı için hazırladığı “Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketleri” listesinde 59'uncu sırada yer aldık. Bu başarının haklı gururunu yaşayarak 2023 yılı listesinin ilk 20 kuruluşu arasında yer almayı hedefliyoruz. Elekse olarak müşteri profilimizi iyi analiz edip onların beklentileri doğrultusunda ürünlerimize yeni özellikler ekledik, markalarımızı güçlendirdik. 2022'de salgının etkisinin azalmasıyla birlikte fiziksel mağazalarda hizmetine devam eden işletmelerimiz için CepPOS uygulama arayüzümüzü yeniledik ve AndroidPOS ürünümüzü geliştirdik. Yüzde 300 büyümeyle Esnek POS ürünümüzün kullanımında hızlı bir artış yakaladık. Bir işletmenin tüm karlı ödeme ihtiyacını karşılayan Esnek-POS, 2023'e damgasını vurarak aynı hızda büyümeye devam edecek. Elekse olarak kurulduğumuz andan itibaren tüm ürün ve hizmetlerimizi kendi bünye-

mizde in-house olarak geliştiriyoruz. Bugüne kadarki tüm bilgi birikimimizi birleştirerek 2021 yılında geliştirdiğimiz Hoppa cüzdan ve süper uygulamamızı da 2022 yılında müşterilerimizle buluşturduk. 7/24 para transferi, fatura ödemeleri, oyun pin satışları, gift kart satışları, QR ile ödeme, “adım nakit” ile yürüdükçe para kazanma özelliklerinin yanı sıra 40 binden fazla noktada yapılan harcamalarda müşterilere nakit iade (cashback) veren Hoppa SuperApp'e 2023 yılında yurt dışı para transferini ve ön ödemeli kartla alışveriş özelliğini eklemeyi planlıyoruz. Elektronik para lisansımızın da bu yıl yayımlanmasını bekliyoruz. Böylece ön ödemeli kart dünyasında küresel bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. Türkiye'nin her yerinde bulunan Yetkili Vezne temsilcilerimiz aracılığıyla müşterilerimize fatura ödeme, IBAN'a ve banka/kredi kartına para transferi, yurt dışı para transferi hiz-



metlerini sunuyoruz. 2022 yılında temsilcilerimiz aracılığıyla sunduğumuz yurt dışı para havalesine yoğunluk vererek işlem hacmimizi artırdık. Yetkili Vezne markamızın işlem hacminde yüzde 180 büyüme sağladık. Yurt dışında faaliyette bulunan farklı ödeme kuruluşlarıyla anlaşmalar yaptık. 2023 yılında para havalesine aracılık ettiğimiz ülke sayısını artırıp dijital ürünlerimize de yurt dışı para havalesi hizmetimizi ekleyeceğiz. 2023 yılında 20 milyar TL toplam işlem hacmine ulaşmayı hedefliyoruz. ▶



ÇEYREK ALTIN MEVDUAT HESABI ZİRAAT'TE

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

Dilerseniz yeni tarihli altın olarak geri alın.

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

 **Ziraat Bankası**
Bir bankadan daha fazlası

 /ziraatbankasi

Metin Karabiber
Enqura CEO'su

“2023’ün ilk çeyreğinde ilk yatırım turumuza çıkıyoruz”

2022, Enqura için büyümenin artarak devam ettiği, pek çok yeni müşteri ve iş ortağının referanslar arasına katıldığı ve globalleşmenin ilk adımlarının atıldığı oldukça hareketli bir yıl oldu. Global bir teknoloji şirketi olma hedefimizde, yapay zekâ ve blockchain tabanlı 5 ana ürünümüz olan EnWallet dijital cüzdan, EnNovate mobil/web kanallar, EnQualify uzaktan kimlik ve yüz doğrulama, EnSecure soft OTP ve EnConnect kurumsal chat platformumuzun geliştirmeleri önceki yıl tamamlanmıştı. 2022’de bu ürünlerimizle “FinTek’ler için tek noktadan alışveriş deneyimi” mottosunu benimsedik ve bir FinTek’in ihtiyacı olan tüm teknolojileri sağlayarak, Türkiye pazarında harika işlere imza attık. Müşterilerimizin yarıdan fazlası geçen yıl bizden en az 2 ürün satın aldı.

EnQualify, yüzde 99 kimlik ve yüz doğrulama başarısı, Bankalar Birliği’nce yayımlanan istatistiklerdeki ortalama başarılı müşteri açılış oranının 3 katı hesap açılış başarısı ve 25’e varan müşterisiyle gururumuz oldu. EnSecure, 20 müşteriye ulaşarak son 2 yılın en çok tercih edilen soft OTP tabanlı çok faktörlü kimlik doğrulama ve mobil cihaz

güvenliği ürünü olmayı başardı.

EnWallet portföyüne yeni müşteriler eklerken, açık bankacılık ve servis bankacılığı modeliyle bankalar ve FinTek’lerin kuraacağı iş birliklerinde anahtar bir rol üstlendi ve elektronik para çözümlerinin yanında tüketicilere tüm bankaları da içinde barındıran bir dijital cüzdan sunabilmenin öncüsü oldu.

2022 aynı zamanda hedeflerimiz doğrultusunda organizasyonel ve operasyonel olarak değişim de yaşadığımız bir yıl oldu. Geçen yıl mart ayında bankacılık ve ödeme sistemleri sektörünün deneyimli ismi Hasan Emre Özgür, satış, pazarlama ve üründen sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak aramıza katıldı. Londra ofisimizin açılması, yurt dışı satış ve iş geliştirmeden sorumlu kıdemli yöneticimiz Tolga Gündüz’ün gelişi ile yurtdışı operasyonlarımız resmi olarak başladı ve ekim ayında ilk yurt dışı EnQualify satışımız gerçekleşti.

2023’te ise rotamızı yurt dışına çeviriyoruz. Kurulduğumuz 2014 yılından beri hiç yatırım almadan önemli başarılarla imza attık. Bu yılın ilk çeyreğinde ilk yatırım turumuzu düzenliyoruz. Alacağımız yatırımla yurt içi



başarımızı Avrupa, Türk Cumhuriyetleri ve Körfez ülkelerine taşıyarak “dijital kimlik” konu başlığında öncü olmayı hedefliyoruz. Güçlü ürünlerimiz ve kaliteli kadromuzla milyar dolarlık global rakiplerimize meydan okumaya hazırız!

Enqura ailesi olarak sadece iş alanında değil çok önem verdiğimiz sosyal programlarla da aktif olmaya devam edeceğiz. EnTalent gelişim programımızla genç mühendisleri sektöre kazandıracak, EnGönüllü kulübümüzle ihtiyaç sahibi çocuklara dokunmaya devam edeceğiz. EnTellektüel, EnGezgin, EnFit, Enstrümental, EnFes gibi kulüplerimizle çalışmalarımıza eğlenceli molalar vereceğiz.

Cihan Demir
Finartz CEO'su

“FinTek fabrikası olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz”

Salgın süreci dünya genelinde her ne kadar zorlu bir dönem olarak hatırlansa da 2022 finansal teknolojiler açısından gelişmelerle dolu bir yıl oldu. Tüketicilerin değişen ödeme alışkanlıkları yeni sektörel ihtiyaçları da beraberinde getirdi. Fiziksel ödemelerin yerini büyük ölçüde dijital yöntemlere bırakması, dijital cüzdan ve e-para gibi sistemlere ihtiyacı artırdı. Bu yeni ortamla birlikte dijital ödemelerin güvenliği en büyük problem haline geldi, sahtekarlık işlemlerinde de büyük artışlar görüldü. Bu da güçlü kimlik doğrulama

sistemlerini ön plana çıkardı ve EMVCo tarafından yayınlanan yeni regülasyonlara uyum sürecinin 2022 sonlarına doğru bitiyor olması şirketlerin hızlı aksiyon almasını gerektirdi. Kullanıcı doğrulama sistemlerinin dezavantajı olarak satış iptallerinde yaşanan artış ise 3D Secure 2 ürünleriyle önlenmeye çalışılıyor.

Finartz olarak kendi çatımız altında oluşturduğumuz markalarımız ve geliştirdiğimiz ürünlerle bu problemlere güçlü çözümler üretiyoruz. Securartz markası ve 3D Secure 2 ürünleriyle kullanıcı doğrulama



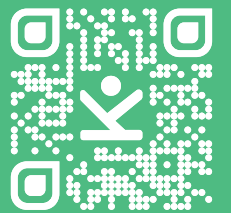
Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



Hemen indir,
alışverişe başla



kredim.com.tr



kredim

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

sistemlerine yoğunlaşarak sahtekarlık işlemlerini engellemeyi hedeflerken, son kullanıcıya akıcı ve hızlı bir satın alma deneyimi sunarak satış iptallerinin önüne geçiyoruz. Payartz ile e-para kuruluşu veya ödeme kuruluşu olabilmek için ihtiyaç duyulan uçtan uca yazılımları sağlıyoruz. FinartzConnect markasıyla ise FinTek'ler ve büyük ölçekli

e-ticaret şirketleri için ödeme öncesi, esnası ve sonrası süreçlerinde ödeme geçidi ve özel proje geliştirme servisleri sunuyoruz. İlk ihracatımızı da 2022 yılında yaptık. Türkiye'nin "FinTek fabrikası" olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. 2022, FinTek sektörü için inovasyon ve değişimlerle dolu bir yıl oldu. FinTek'ler ve ban-

kalar arasında hem rekabet hem de iş birliği ortamına girilirken, geleneksel iş modeli ve sınırlarının dışına çıktı. Özetle bireylerin ve kurumların ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde çözüm üreten FinTek kuruluşları, bankalar gibi geleneksel oyuncuların çok daha hızlı, ekonomik ve basit çözümler üreterek kapsama alanını günden güne genişletiyor.

Çağrı Süzer

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdürü

"E-ticaret ve temassız ödemeler güçlü trendini koruyacak"

Ödeme sistemleri sektörü özelinde bakarsak salgın sonrasında müşteri davranışlarının 2022'de tekrar normale dönmeye başladığını görüyoruz. Yılın ilk yarısında hala evden online alışveriş yapma trendimizi sürdürürken özellikle yaz başı itibarıyla davranışlarımız değişti, daha çok dışarıda harcama yaptığımız, daha çok seyahat ettiğimiz eski normalimize döndük. Kartlı ödemelerde önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 100'ün üzerinde artış oldu. Banka kartlarıyla ödemelerde ise bu artış yüzde 140'ı geçti. 2021'in aynı dönemine göre 2 kattan fazla harcama yaptık. Bu harcamanın bir kısmı doğal yaşadığımız artışlardan geldi ancak önemli bir kısmı da nakit yerine artık daha fazla kartlı ödemele-

ri kullanmamızdan kaynaklandı. Salgından çıkış en çok seyahat ve yemek sektörlerindeki harcamaları artırdı. Bu sektörlerde yüzde 183 artış var 2021'e göre. Günlük ihtiyaçlarımızı karşıladığımız, market, giyim, akaryakıt gibi sektörlerde yüzde 90'larda büyüdü.

Salgın sürecinin önemli trendi e-ticarette ise yaklaşık yüzde 119 artış görüyoruz. E-ticarette artık bu baz sektörlerle yakın bir artış trendine girmiş durumda. Yıllar içinde e-ticaretin toplam alışverişler içindeki payına bakarsak asıl artışın salgınla beraber yaşandığını, 2022'de ise bu artışın daha stabil kaldığını görüyoruz.

Türkiye, dünyada ödeme sistemleri alanında sayılı ülkelerden biri. En önemli iki



trend e-ticaret ve temassız ödemeler aynen devam edecek. Bunların ötesinde ödemenin sürdürülebilir ve görünmez olması adına yeni teknolojiler için çalışmalarımız sürecektir.

Oray Durmazoğlu

HangiKredi Genel Müdürü

"Bu yıl HangiKredi KOBİ markasını hayata geçireceğiz"

2022, HangiKredi için önemli dönüşüm ve gelişmelerin yaşandığı bir yıl oldu. Hem müşterilerimize hem de iş ortağımız olan bankalara fayda sağladık. Web sitemize 240 milyonu aşkın ziyaret aldık. Yıl içinde müşterilerimizi 420 bin adet ihtiyaç kredisiyle buluşturduk. Toplamda 8.4 milyar TL'lik kredi hacmi HangiKredi üzerinden sunuldu. Karşılaştırma hizmetimizle müşterilerimizi, ihtiyaçlarına uygun banka ve faiz oranıyla buluşturduk. Böylelikle müşterilerimiz toplamda 1 milyar TL

daha az kredi geri ödemesi yaptı. İkinci büyük kategorimiz olan kredi kartında 370 bin adet satışa ulaştık. Mevduat kategorisine ise 11.2 milyar TL'lik hacim sağladık. Müşterilerimiz toplamda 220 milyon TL daha fazla getiri elde etti.

2022'de kullanıma açtığımız HangiKredi Finansal Raporu ile kullanıcılarımızın finansal durumlarını, kredi ve kredi kartı limitlerini, banka bazlı onaylanma ihtimallerini öğrenmesini sağladık. Bankaların uzaktan yeni müşteri kazanımı için önemli



bir kanal haline geldik. Uzaktan müşteri ediniminin yüzde 15'i HangiKredi ile gerçekleşti. Fiziki kanallar da dahil olmak üzere tüm bankaların müşteri kazanımında yüzde 5 pazar payına sahibiz.

Spor alanında iş birliği yaparak medya görünürlüğümüz artırdık. Spor Toto Süper Lig'e çıkan Ümraniyespor'a isim ve forma göğüs sponsoru olduk.

Ekibimiz de genişlemeye devam etti ve 140 kişiden oluşan ekibimizle "Great Place to Work" sertifikası kazandık. Artan teknoloji yatırımımızla Ar-Ge Merkezi olduk.

2023'ü mevcut iş modelimizi bankacılık ürünleri karşılaştırma ve başvurma hizmeti sunmanın ötesine taşıyacağımız yıl olarak planladık. Müşterinin uçtan uca tüm finansal ihtiyaçlarına cevap verecek mobil uygulamamıza açık bankacılık, elektronik para ve ödeme sistemleri gibi hizmetleri dahil edeceğiz. Bunun yanı sıra KOBİ'lerin finansal yönetimlerini kolaylaştırmak ve dijitalleşmelerine katkı sağlamak amacıyla HangiKredi KOBİ markasını hayata geçireceğiz. KOBİ müşterilerimiz, faktoringden fatura finansmanına kadar birçok ihtiyacı bu platform üzerinden karşılayabilecek.

Orkun Saitoğlu
iyzico CEO'su

"2023'te sektörün en önemli gündemi, insan kaynağı olacak"

iyzico olarak başarılı bir yıl geçirdik. Yeni ürünlerle hizmet yelpazemizi genişlettik. Bu yıl tüketiciye dokunan ürünlere ağırlık vereceğiz. iyzico'nun hem iş yerlerinin hem de müşterilerin buluşma noktası haline gelmesini hedefliyoruz.

2022'de de alıcı ve satıcı için demokratik bir ekosistemin varlığını güvenli ödeme altyapımızla sağlamaya devam ettik. "iyzico Korumalı Alışveriş" çözümüyle güvenli ödeme altyapısı ile 7/24 canlı destek ve iptal-iade süreçleri için kolaylık sağladık. Bu sayede bilinirliği az olan markalar için bir güven simgesi haline geldik. Bugüne kadar 5 milyondan fazla tüketici iyzico Korumalı Alışveriş'i tercih ederken üye işyerlerimizin kazancını ortalama yüzde 8 oranında artırmayı başardık.

iyzico Korumalı Alışveriş'in tüm ayrıcalıklarına sahip olan "iyzico ile Öde" hizmetimiz de üye işyerlerimizin müşterilerine yüzde 37 daha hızlı tamamlanan bir ödeme deneyimi sunmasını sağlıyor. Bu avantajları sayesinde iyzico ile Öde 2021-2022 döneminde işlem sayısında yüzde 208 büyümeye kaydetti. Geçen yıl iyzico ile Öde'nin e-ticaret işlemleri içindeki payı aylık bazda yüzde 13 seviyesinden yüzde 20'lere kadar yükseldi.

Kuruluş aşamasında iyzico'nun vizyonunu

"Finansal hizmetleri demokratikleştirmek, Türkiye'de dijital ticareti büyütme katkı sağlamak ve ilk 5 finans kurumundan biri olmak" şeklinde belirlemiştik. Bu doğrultuda çok kararlı adımlar atık ve her yıl yüzde 90'a yakın büyüme sağladık.

Bugüne kadar ağırlıklı olarak alışverişin online tarafında yer aldık ve satıcılar için çözümler sunduk. Artık B2B ve internet alışverişini odağımızı, B2C ve fiziksel alışverişini de kapsayacak şekilde geliştiriyoruz. Bu adımlardan biri olan iyzico Cep POS ürünümüzü yakın zamanda kullanıma sunduk. iyzico Cep POS ile artık NFC'li Android cihazlarla temassız ödeme alınabiliyor.

Diğer bir adım olarak da alışveriş kredisi ürünümüzü devreye aldık. Kapsayıcı alışveriş deneyimi anlayışımız sayesinde 65 milyar TL yıllık işlem hacmiyle 90 binden fazla üye işyeri ve 1 milyondan fazla alt üye işyeri, 5 milyon korumalı alışveriş kullanıcılarına dokunuyoruz.

Sektörümüz için 2023 projeksiyonuna baktığımızda, Türk FinTek pazarının batı pazarlarına göre daha avantajlı konumda olduğunu söyleyebiliriz. Ülkemizde Avrupa ve ABD'de gözlemlediğimiz türden ciddi değerlendirme düşüşleri, işten çıkarmalar ve likidite sıkıntısı şu an için söz konusu değil.



Türkiye ödemeler sektörü hızla büyürken sektördeki rekabete yeni isimler katılmaya devam ediyor. Bunun yanında dijital bankacılık, finansman şirketi gibi farklı lisanslar bekleyen pek çok yeni oyuncu olduğunu da düşününce 2023'te FinTek sektöründe bizi oldukça agresif bir rekabetin beklediğini söyleyebiliriz.

Rekabetin giderek artmasının bir diğer sonucuysa, yetişmiş insan kaynağını erişimin giderek zorlaşması olduğunu söyleyebiliriz. 2023'te FinTek alanında çalışan nitelikli insan kaynağına erişim ve çalışan sadakatini sağlamanın sektörümüzün ana gündem maddelerinden biri olacağını düşünüyoruz.



FINANCIAL TECHNOLOGY



TECHNOLOGY



DIGITAL



ACCOUNTING



ANALYSIS



BLOCKCHAIN



Ali Emre Sever
Multinet Up CEO'su

“2022’de toplam satış hacmimizi 2.5 kat artırdık”

Sektör veya ölçek fark etmeksizin hemen her şirketin dijitalleşme ihtiyaçlarının ön plana çıktığı, tasarrufun ve operasyonel verimliliğin daha fazla önem kazandığı 2022’de Multinet Up olarak paydaşlarımızın hayatını kolaylaştırma hedefiyle pazara sunduğumuz çözümlerimizin kapsayıcılığını artırmak, daha fazla kurumun ihtiyaçlarına yanıt vermek için çalıştık. Örneğin, KOBİ’lerin tasarruflu gider yönetimi konusunda en çok nerede ihtiyaçları olduğunu tespit edip toplu satın alma çözümlerimiz MultiAvantaj’ın tedarikçi ağını o yönde geliştirdik. Bu da MultiAvantaj’da 3 kat büyümeyle sonuçlandı.

Benzer şekilde esnek yan haklar alanında yakın zamanda lansmanını yaptığımız dijital kurumsal hediye platformumuz MultiFlex tarafında ciddi geri dönüşler alıyoruz. Genel anlamda bakacak olursak, son yıllarda yakaladığımız istikrarlı büyümeyi, toplam satış hacmimizde elde ettiğimiz 2.5 kat artışla 2022’de de devam ettirdiğimizi ifade

edebilirim.

Multinet Up olarak bir şirket çalışanı yemek harcaması, online ve fiziksel perakende alışverişleri, otel konaklamasının yanı sıra araç kiralama, vale, kuru temizleme gibi işlerini de çok avantajlı fiyatlarla ve yalnızca mobil ortamdan yönettiği bir platformda maksimum faydayı sunmak istiyoruz. Bunun için de önümüzdeki süreçte, hem kurumsal iş birlikleriyle ekosistemimizi güçlendirerek hem de yeni teknoloji yatırımlarıyla, çözümlerimizin kapsayıcılığını artırmaya odaklanacağız. Örneğin, iş seyahatlerinin konaklama ihtiyacına cevap veren MultiTravel çözümümüz, sağladığı kolaylık ve avantajlar nedeniyle ciddi bir taleple karşı karşıya. Biz bir yandan şirketlere sağladığımız faydayı artırırken bir yandan da seyahat giderlerini MultiTravel’la yöneten çalışanın deneyimini iyileştirmek için bu çözüme daha çok odaklanacağız.

Çalışana seçme özgürlüğü sunan dijital kurumsal hediye platformumuz MultiFlex ile



de şirketlerin çalışanlarına sundukları yan hakların daha verimli kullanılmasını sağlayacağız. Çok yakın zamanda başlattığımız Trendyol Yemek iş birliğimiz gibi sektörde ilklere imza atan çalışmalarımıza yenilerini ekleyerek platformumuzun hizmetlerini zenginleştireceğiz. Kısacası 2023, hem sektörün büyümesine katkı sağladığımız hem de farklılaşan hizmetlerimizle öne çıktığımız bir yıl olacak.

Derya Ekemen Fidan
Octet Türkiye Genel Müdürü

“2023’te ciro, gelir ve kullanıcı sayısında en az 3 kat artış bekliyoruz”

2022, Octet Türkiye için verimli bir yıl oldu. Ödeme ve tahsilat konusundaki uzmanlığımız ve Octet Portal üzerinden sunduğumuz hizmet ve çözümlerle başarılı bir yılı geride bıraktık.

Dijitalleşme halen finansal teknoloji sektöründeki en büyük trend. Kullanıcıların en büyük beklentisi de dijital ortamda tüm işlerini hızlı ve kolay bir şekilde yapabilmek. Octet Türkiye’nin ana başarısı da buradan geliyor. Finans sektöründeki uzmanlığımız sayesinde ve son teknolojiyi takip ederek kendimizi sürekli güncel tuttuğumuz için başarılı bir hizmet sunabiliyoruz. Tahsilat

yöntemleri ve ödeme çözümlerimizle şirketlerin güçlü bir nakit akışı ve likiditeye sahip olmasını sağlıyoruz.

Halihazırda Octet Portal üzerinde 4 bin 500 üyeye sahibiz. Octet Portal ile üyelerimizin tüm ödeme ve tahsilat ürünlerini güvenli ve hızlı bir şekilde yönetmelerine katkı sağlıyoruz. 2022 yılını 5 kat büyüme ve 6.5 milyar TL ciroyla kapattık. Sektörün performansı ve potansiyel yatırımcının da ilgisini çekiyor. Biz de yatırımcılardan gelen talepleri değerlendiriyoruz.

Octet Portal üzerinden sunduğumuz tüm ürünler, özellikle likiditenin az olduğu dö-



nemlerde firmaların nakit ihtiyaçlarını ve işletme sermayelerini esnek yönetmesini sağlıyor. Biz de farklı ürünleri tek portal üzerinden firmalarımıza sunarak verimliliğe

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

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



katkıda bulunuyoruz. Bu verimliliğin sürdürülebilirliği için de portalımızı sürekli güncel tutuyor, hizmet yelpazemize yeni ürünler ekliyoruz.

Bu yıl hayata geçireceğimiz açık bankacılık ürünlerimizle müşterilerimizin işletme sermayelerini dijital ortamda

daha kaliteli yönetebilmesini amaçlıyoruz. Bu sayede Ocet ile çalışan işletmeler, kredilerini Ocet Portal üzerinden yönetip nakit akışlarını izleyebilecek.

2023'te hem ciro, hem gelir hem de Ocet Portal'ı kullanan firma sayısında en az 3 kat büyüme hedefliyoruz.

Burak Kutlu

Payten Türkiye Genel Müdürü ve Paratika CEO'su

“Paratika, 2 yıldır yüzde 300'ün üzerinde büyüyor”

Dijitalleşme önümüzdeki yıllarda da adeta bir tsunami gibi hız kesmeden büyümeye devam edecek. eMarketer'ın Şubat 2022 raporuna göre dünya çapında 5.5 trilyon dolara ulaşan bir e-ticaret pazarından bahsediyoruz. Bu tutarın 2025'te 7.3 trilyona çıkması bekleniyor. Tüketici tarafında ise Data Report'un Temmuz 2022 raporu ise dünya genelindeki internet kullanıcılarının yarısından fazlasının haftada en az bir kez online satın alma yaptığını ortaya koyuyor. Türkiye, yüzde 65.7 ile ikinci sırada. 2022'nin ekim ayında kartlarla yurt içinde 377 milyar TL ödeme yapıldı. Bu tutar, Ekim 2021'e göre yüzde 129 artışa karşılık geliyor. Pazardaki büyüme bize de yansıyor. 23 yıldır Türkiye'deyiz ve büyümeye devam edeceğiz. Payten'in global satış gelirleri 2022'nin üçüncü çeyreğinde 2021'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 59 artarken, TCMB faaliyet izini ödeme kuruluşumuz Paratika ise 2021'de yüzde 300, Ocak-Kasım 2022 döneminde de yüzde 311 büyüme kaydetti.

İstihdamımızı salgından bu yana 2.7 kat artırırken ekiplerimizin mutluluğunu ön planda tutmayı önceliklendirdik. Bunun sonucunda

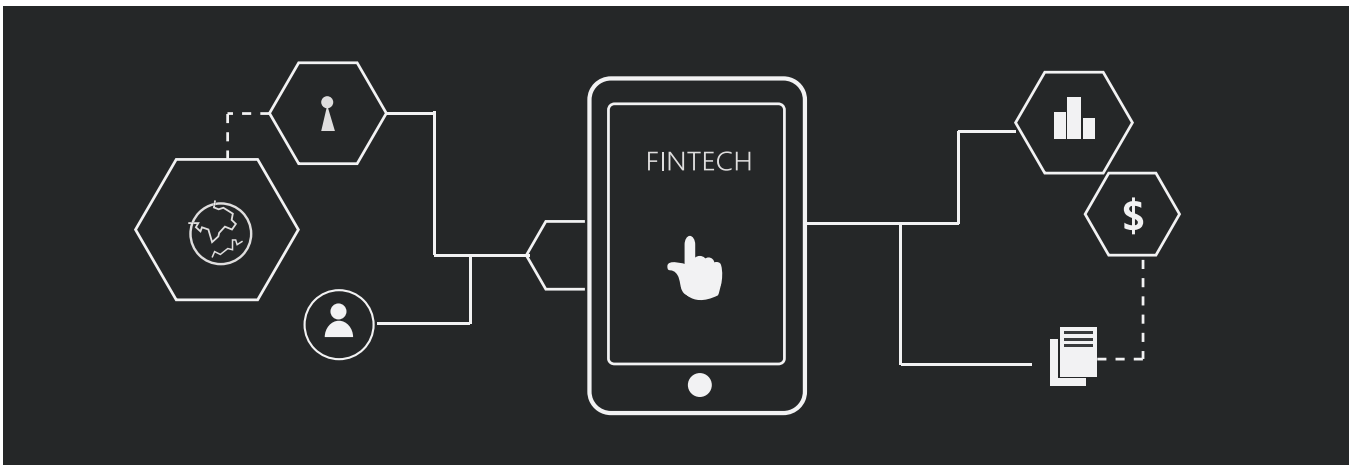
da çalışanlarımızın takdiriyle “Great Place To Work” sertifikasını almaya hak kazandık. Önümüzdeki dönemde müşterilerini dinleyen, anlayan, yenilikçi ürün ve hizmetlerini en hızlı şekilde hayata geçiren ödeme sağlayıcılar avantaj elde edecek. Sektörde oyuncu sayısının artmasıyla, konsolidasyona gitmek yerine daha çok niş alanlarda tüketicinin ihtiyacı olan, fayda odaklı yenilikçi ürünler hayata geçecek.

Bu yıl ASEE iş birliği ile geliştirdiğimiz en yeni çözümümüz Payten Secure IVR ile IVR üzerinden ödeme alan tüm firmaların PCI DSS ortamında ödeme işlemlerini yürütmelelerini sağlayacağız.

Türkiye ödeme sektöründe ilk olan bir hizmet şeklini hayata geçirdik. “One Stop Shop Fintech” yaklaşımımızla girişimlere anahtar teslim FinTek çözümü sunuyoruz. Ödeme kuruluşu ve/veya e-para lisanslama sürecini tamamlamış tüm girişimlere; sanal POS, cüzdan çözümleri, açık bankacılık çözümleri, para transfer emir hizmetleri, hesap konsolidasyonu, Android POS, anti-fraud altyapısı, secure IVR altyapısı gibi FinTek olmak için gereken tüm elementleri tek elden sağlıyoruz.



Altyapımızı AI ve ML destekli ASEE InACT Antifraud Hub ve Threatmetrix ürünleri ile 360 derece koruyor ve işlem kontrollerini global kara listelerden anlık yapıyoruz. Uzman fraud ekibimiz tüm işlemleri 7/24 izliyor. Müşterilerimize tüm çözümlerimizi anti-fraud ürünlerimizle birlikte de sunabiliyoruz. 2023 yılında da yatırımlarımıza devam edeceğiz. Geçen dönem Mobven ve Smarttek'i bünyemize katmıştık. Açık bankacılık, cüzdan teknolojileri hizmetleri veren, satılabilir yapay zeka ürünleri geliştiren şirketler radarmızda.



ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Abone olmak için aşağıdaki bilgileri psm@psmmag.com adresine iletiniz.

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 750 TL'yi (50 TL dergi 75 TL kargo ücreti)

1 Dergi aboneliği.....: 750 TL

2 Dergi aboneliği: 1.250 TL

3 Dergi aboneliği: 1.600 TL

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

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

Abonelik bilgilerinizi, ödeme dekontunuzla birlikte psm@psmmag.com adresine iletiniz.

Selçuk Yayan**Procenne Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı****“Turkcell ile yol arkadaşlığı başlattık”**

Siber güvenlik sektörü her geçen gün daha hızlı büyüyor. Biz de bu doğrultuda ürün, çözüm ve işlerimizi geliştiriyoruz. 2021’de lansmanını yaptığımız yeni nesil HSM cihazımız, 2022’den itibaren çeşitli kurumlarda aktif olarak kullanılmaya başladı. Bulut HSM çalışmalarımızda da sona yaklaştık. Kısa bir süre sonra bu hizmetimizi de aktif hale getireceğiz.

Hatırlanacağı gibi Procenne’in dijital güvenlik yolculuğu 2013 yılında başlamıştı. Bir süredir stratejik bir yatırım için görüşmeler yapıyorduk. Bu süreç geçen yıl nihayet nihayete erdi ve Turkcell ile yeni bir yol arkadaşlığı başlattık. Turkcell Yeni Teknolojiler Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (Turkcell GSYF), şirketimize yatırım yaptı.

2022’de küresel anlamda birçok etkinliğe katılma imkânı bulduk. Bu sayede hedef pazar olarak gördüğümüz Asya-Pasifik’i keşfettik. Özellikle FinTek tarafında dijital

güvenlik ihtiyacının ne denli yüksek olduğunu gözlemledik. Bu da bizim 2023’ten başlayarak gelecek planlarımızda nelere ve nerelere odaklanmamız gerektiğini görmemizi sağladı.

Geride bıraktığımız 2022 ve önceki birkaç yıl çeşitli siber saldırılarla gündeme geldi. Her zaman belirttiğimiz gibi her teknolojik gelişme beraberinde çeşitli riskleri de getiriyor. Dijital dönüşümün getirdiği bu risklere karşı Procenne olarak çalışmalarımızı devam ettireceğiz. Halen pazarda kullanılan ProCrypt HSM ailesi ve EndCrypt mobil uygulama güvenliği SDK’mızla bu risklere karşı önlem alınmasını sağlıyoruz. Bu ürünleri yeni risklere karşı geliştirmeye devam edeceğiz.

Amacımız dijital güvenlik pazarında oluşacak ekosistemle birlikte büyümek. 2023’te hedef pazar çalışmalarımızı yaparken bu hedefe de ayrı bir önem vereceğiz. Geçen



yıl katıldığımız etkinliklerde yaptığımız görüşmelere hem iş geliştirme hem de iş birliği açısından yaklaşıştık. İş birliği amaçlı yaptığımız görüşmeler arasında sonuçlanabilecek olanları nihayete erdirerek bahsettiğimiz dijital güvenlik ekosistemini canlandırmak en büyük hedefimiz. Planlarımızı da buna yönelik yaptık zaten. Bulut HSM hizmetimizi canlıya alarak sektörün dijital güvenlik ihtiyaçlarına katkı sağlamaya, yeni küresel etkinliklerde hem iş geliştirme hem de iş birliği amaçlı temaslarımıza devam edeceğiz.

Kaan Koşvar**Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü****“2022’de 4 milyonun üzerinde aktif müşteriye ulaştık”**

Dijital finans ve ödemeler sektörü açısından 2022, salgının etkilerinin azalmasıyla normalleşme sürecine geçtiğimiz, bununla beraber dijital dönüşümün ve dijital ödemelerin hız kesmediği bir yıl oldu. BKM verilerine göre 2022’nin ilk 8 ayında e-ticaret cirosu yüzde 121 arttı ve toplam kartlı harcamalar içindeki payı yüzde 26’ya ulaştı. Diğer yandan 2022, açık bankacılık ve servis bankacılığı gibi kavramların hayatımıza girmek üzere daha somutlaştığı, “şimdi al sonra öde” ve süper uygulamaların yaygınlaştığı bir yıl oldu. Bu çerçevede, finansal hizmet kullanıcılarının kendi tercihleri doğrultusunda hizmet alma yollarını çezebilecekleri bir dönem başladı. Vodafone Pay olarak 2022’de de telekomünikasyon ve FinTek sektörlerinin güçlü yanlarını bir potada eriterek müşterilerimize değer katmaya devam ettik. Vodafone’un Türkiye’nin en hızlı büyüyen

yeni nesil bağlantı ve dijital servisler şirketi olma hedefi doğrultusunda çalışmalarımızı ivmelendirdik. Bu çerçevede, Vodafone Mobil Ödeme çözümüyle faturalı hatlar için harcama tutarını faturaya yansıtarak, faturasız hatlar içinse harcama tutarını bakiyeden düşerek alışveriş yapma imkânı sağlıyoruz. Dijital abonelik, oyun ve uygulama mağazası gibi işyerlerinden yapılan alışverişlerin yanı sıra e-ticaret platformlarımız Her Şey Yanımda ve Market Yanımda’da yapılan harcamaları müşterilerimizin faturasına yansıtma veya ön ödemeli hatlarında bakiyeden düşme imkânı sunuyoruz. Bu çalışmalarla 2022’de 4 milyonun üzerinde aktif müşteriye ulaştık.

2023’ün ödemelerde fiziksel ve dijital dünyanın daha çok keşiştiği, bu alandaki çok yönlü kanal çözümlerinin artacağı, açık bankacılık ve servis bankacılığı gibi kavramların fiilen hayatımıza girmesiyle müşteri tercihlerinin



daha da ön plana çıkacağı bir yıl olmasını öngörüyoruz. Elimizdeki geniş veri yetkinlikleri bize hangi müşterilerimize nasıl daha akıllı ödeme çözümleri sunabileceğimiz konusunda ışık tutuyor. Bu çerçevede, dijital finansın merkezinde yer alan konumumuzu mobil ödeme ürünlerinin ilerisine taşıyarak B2C ve B2B alanlarında farklı uygulama ve çözümler hayata geçireceğiz. ☺

YENİLENEN DİJİTAL KANALLARIYLA

Üreten nerede Şekerbank orada



Şekerbank 

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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme