

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 142 / Fiyatı: 50 TL ŞUBAT 2023



YÜZDE 100 UZAKTAN ÇALIŞMA DESTEĞİ

Bilişimde şaha mı
kalkacağız?
Teknoparklar
hayalet binalara mı
dönüşecek?



Visa Türkiye'de
güçlü Akdeniz
esintileri

21 MART
WBUZZ'23
Arkeoloji
Müzesi'nin kapıları
kodlayan kızlar
için açılıyor!

PayFix CEO'su Erkan Kork

**PayFix, Ortadoğu'nun oyun
kurucularından biri oluyor!**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZİNİ

Sayı: 142 / Fiyatı: 50 TL

ŞUBAT 2023

Mustafa Duran

IQ Money Yönetim Kurulu Başkanı

“Paranın akıllı hali”

IQ MONEY

7 kıtayı birleştirecek

21
MART

WBUZZ'23
FARK YARATAN
KADINLAR

YILDIZLARIN
ALTINDA

KODLAYAN KIZLAR İÇİN BULUŞUYORUZ



ARKEOLOJİ
MÜZESİ

Katılmak İçin | psm@psmmag.com

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

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





Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Salgın sürüyormuş gibi devam edelim lütfen!

2022 sonu itibarıyla Türkiye’de 15 yaş üzeri nüfus içinde banka hesabı olanların oranı yüzde 86’ya ulaştı. 2021’e göre 4 puanlık artış var. 99 milyonu kredi kartı, 241 milyonu da banka kartı olmak üzere kullanımdaki kart sayısı 340 milyonu buldu. Kartlarla yapılan alışveriş harcamaları ise 2021’e göre yüzde 116 artışla 3.7 trilyon TL’yi geçti...

Finansal sisteme katılım arttıkça nakit kullanımı azalıyor, kartlı ödeme alışkanlığı yaygınlaşıyor. 2021’de kartlı ödemelerin toplam hane halkı harcamalarında yüzde 40 olan payı 2022’de yüzde 42’ye ulaştı. Bu oran, yüzde 44 olan Avrupa ortalamasına oldukça yaklaştı.

Özellikle salgın döneminde öne çıkan kartla temassız ödeme alışkanlığı da giderek yaygınlaşıyor. 2021’de 2.5 milyar olan temassız işlem adedi geçen yıl yüzde 58 artışla 4 milyara ulaştı. Kartlarla yüz yüze yapılan işlemlerde temassız işlemlerin payı da ortalama yüzde 57’ye yükseldi. E-ticaretteki büyüme sürse de toplam harcamalardaki artış hızı düşüyor. 2022’de e-ticaret harcama hacmi 860 milyar TL oldu. Bu da toplam kartlı harcamalarda yüzde 29.1 paya işaret ediyor. Bu oranın 2018’de yüzde 17.4 olması, salgının etkisini bariz bir şekilde gösteriyor.

Salgın sonrasına bakıldığında ise e-ticaretin toplam harcamalardaki

payının artış trendinin hız kestiği görülüyor. 2020 ile 2021 arasındaki gelişme kıyaslandığında 1.5 puan daha düşük bir artış hızı kaydedildi... Bu bilgileri, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri’nin (GÖSAŞ) Bankalararası Kart Merkezi ve Mastercard verilerinden yola çıkarak hazırladığı “Türkiye’de Kartlı Ödemeler 2022” araştırmasından alıntılıdım...

Tam dergiyi baskı için matbaaya göndereceksen BKM’nin 2022 verileri ve değerlendirmeleri de geldi.

Farklı olarak ön ödemeli kartlarla ilgili bilgiler dikkatimi çekti. Bu kartlarla yapılan ödemeler yüzde 149 artışla 66.2 milyar TL’ye ulaşmış. Nakit çekim tutarı da yüzde 102 artışla 37.6 milyar TL olmuş.

Banka kartları ve ön ödemeli kartlarla farklı kurum ATM’lerinden yapılan nakit çekim işlemlerinin yüzde 6’sı TR Karekod yöntemiyle yapılmış. Yeniliklerin kabullenilmesi ve nakitsiz toplum yolunda önemli gelişmeler. Umarım kesintiye uğramaz.

Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ŞUBAT 2023

- 6** İş Bankası'ndan sıra dışı bir deneyim: "İş Mekan"
- 10** PayFix, Ortadoğu'nun oyun kurucularından biri oluyor!
- 14** "Dijital bankacılıkta liderliği bırakmamaya kararlıyız!"
- 18** "Paranın akıllı hali" IQ Money 7 kıtayı birleştirecek
- 22** Yakında adından sıkça söz ettirecek: AHL Pay



- 24** Visa Türkiye'de güçlü Akdeniz esintileri
- 28** Yüzde 100 uzaktan çalışma desteği
- 38** Türkiye ve dünyada bir ilk Plakaları akıllandıran uygulama: Plodsi



Geleceği, dijital tsunamide ayakta kalabilenler tasarlayacak!

40

50 Arkeoloji Müzesi'nin kapıları kodlayan kızlar için açılıyor!



- 52** Sodexo kadın istihdamına katkı sağlıyor!
- 54** Ödeme ve elektronik para kuruluşları da FAST sistemine katılıyor
- 56** Kolektif House'un ATOM KARINCALARI



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

**%3 Pati
MaxiPuan!**

**3 ay faizsiz
taksitlendirme!**

**İşCep'ten
Patim Güvende
Sigortası
ücretsiz!**



Hemen başvurun



İşCep



MAXIMUM
MOBİL

Ayrıntılı bilgi:
maximum.com.tr



maximum

28.02.2023'e kadar Maximum Pati Kart ile veteriner ve petshop harcamalarınızda %10 indirim uygulanacaktır. İşlem bazında azami 100 TL'ye, ayda ise toplamda 200 TL'ye kadar indirim kazanılabilecektir. İndirim tutarı, yapılan alışverişin dönem içi hareketlere yansımalarının ardından uygulanacaktır. Kampanyaya katılım koşulu bulunmamaktadır. Kampanya; diğer kampanya, indirim ve promosyonlarla birleştirilemez.



► İş Kuleleri girişimcilik üssüne dönüşüyor

İş Bankası'nın ana destekçisi olduğu ve 2017 yılından bu yana kesintisiz devam eden Workup Girişimcilik Programı'nın 10'uncu dönem girişimleri, ekosistem paydaşlarının bir araya geldiği törenle mezun oldu. İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, etkinlikte özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Programımızdan mezun olan girişim sayısının cumhuriyetimizin 100'üncü yılına girdiğimiz 2023'ün ilk günlerinde 100'e ulaşması çok kıymetli. Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasına katkı sağlama hedefimiz çerçevesinde daha refah bir ülke, daha mutlu ve sağlıklı bireyler, daha temiz bir çevre, daha eşit bir paylaşım görebilmek için hangi alanlara destek verilmesi

gerekliyorsa sunma konusunda kararlıyız. Bugün İş Bankası'nı Workup'ta, TEMA ile birlikte 81 ilde 81 Orman'da, Marmara'daki Müsilaj Sempozyumu'nda, vahşi sulamayla ilgili bir belgeselde, ODTÜ ile denizaltı araştırmalarında, 2024 Paris Olimpiyatları'nda, satrançta, tarımda, Net-Sıfır Bankacılık Birliği'nde, kadının ekonomideki, toplumdaki yerinin daha da güçlendirilmesinde görüyorsanız işte bunların hepsi bizim kararlılığımızın göstergesi." Bu arada İş Bankası, girişimlerle aynı havayı solumak amacıyla yeni bir adım daha atıyor. Aran, "Workup ve Workup Agri başta olmak üzere yürüttüğümüz girişimcilik programlarını da İş Kuleleri'ne

taşıyoruz. İstanbul Girişimcilik Şubemizin ardından, ofisini İş Kuleleri'ne taşıyan girişimcilik ekosisteminin önemli temsilcilerine Workup'ı ekliyor ve burayı girişimcilik üssüne dönüştürüyoruz" diyor. Startup'ların bir anlamda merkezi olan ve 10'uncu dönemi tamamlanan Workup Girişimcilik Programı'na toplam başvuru sayısı 15 bini aştı. Programda, Workup Agri de dâhil olmak üzere kabul edilen girişim sayısı 140'a, mezun sayısı 100'e ulaştı. Bugüne kadar 40 Workup'lı girişim, program süresince veya sonrasında yaklaşık 15 milyon dolar yatırım aldı. Önceki dönemlerden 92 mezunun 62'si, girişimcilik ekosisteminde yoluna devam ediyor.

İş Bankası'ndan sıra dışı bir deneyim: "İş Mekan"

İş Bankası, grup bünyesindeki iştirakleri ve dijitalde dokunduğu müşterileriyle fiziksel ortamda da temas kurup farklı bir deneyim yaşatmak üzere İstanbul Nişantaşı'nda "İş Mekan" açtı. Küresel deneyim tasarım ajansı I-AM'in katkılarıyla hizmete sunulan İş Mekan, paylaşıma açık ve katılımcı bir platform olarak nitelendiriliyor. İlk İş Mekan'ın açılışı Genel Müdür Hakan Aran, I-AM Kurucu Direktörü Emre Kuzlu ve İş Bankası paydaşlarının katılımıyla yapıldı. Çalışma, sosyalleşme, farklı deneyimlerle buluşma ve alışveriş ihtiyaçlarının karşılanmasını merkeze alarak kurgulanan İş Mekan'da, İş Bankası Nişantaşı Şubesi'nin yanı sıra



İş Bankası Kültür Yayınları'nın bir köşesi, İş Bankası'nın online alışveriş platformu Pazarama'nın ilk fiziksel satış noktası ile Coffee Department iş birliğiyle oluşturulan kafe bulunuyor. Banka iştiraki İşmer tarafından yönetilecek kiralanabilir toplantı odaları ve çalışma alanlarıyla iş hayatına dokunan, etkinlik



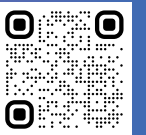
Hakan Aran

Emre Kuzlu

alanlarıyla aktivitelere ev sahipliği yapacak olan İş Mekan'da ayrıca, İş Bankası çalışanlarının hafta içi mesai saatlerinde kullanabileceği MaxiOfis'ler yer alıyor. İş Mekan haftanın her günü açık olacak.

BU RAMAZAN DAHA FAZLA ESNEKLİK DAHA FAZLA TASARRUF MULTIFLEX'TE!

Kurumsal hediyelerin dijital platformu MultiFlex, firmalara çalışan yardımlarında bakiye yükleyerek hediye verme kolaylığı ve %45'e varan vergi tasarrufu, çalışanlara bakiyelerini istediği hediyeye dönüştürme esnekliği sunar.



Detaylı bilgi için.

► Şekerbank'tan FAO kooperatif programına finansal okuryazarlık desteği

Kadınların kolektif üretimin bir parçası olmasını desteklemek üzere özel kredilendirme süreçleri uygulayan Şekerbank, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) 2019 yılında kırsal kalkınmada kadınların potansiyelini ortaya çıkarma amacıyla başlattığı "Kooperatif Destek Programı" kapsamında, Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren 17 kadın liderliğindeki kooperatifi Genel Müdürlüğü'nde ağırlayarak finansal okuryazarlık eğitimi verdi. Tam gün süren etkinliğin ilk bölümünde Şekerbank uzmanları,



kadın kooperatiflerinin finansman konularında bilinç düzeyini ve finansal verimliliğini artırmak amacıyla eğitimler verdi. İkinci bölümde ise

FAO uzmanları, kooperatif üyelerine dijitalleşme, marka, tasarım ve toplumsal cinsiyet eşitliği konularında bilgiler aktardı.

Param'da üst düzey atamalar

Param, hızlı büyüme stratejisi doğrultusunda üst yönetimini güçlendirdi. Bu kapsamda Murat Düzgün CHRO, Feyza Dereli Fedar CMO, Cansu Müftüoğlu CFO, Taner Anlatıcı da CSIO olarak göreve başladı. 2012'den bu yana farklı görevlerde Param'a katkı sağlayan Gamze Koçer ise yeni dönemde kariyerine CCSO olarak devam edecek.

Param CHRO'su Murat Düzgün, ODTÜ Jeoloji Mühendisliği mezunu. Yıldız Teknik Üniversitesi'nde yüksek lisans eğitimini (MBA) tamamladı. Kariyerine 2000'de HSBC Bank İK ekibinde MT olarak başladı. 2012'ye kadar Türkiye ve Londra'da çeşitli görevlerde bulunduktan sonra performans ve ücret yönetiminden sorumlu departman yöneticisi olarak çalıştı. Nisan 2012'de Odeabank kurucu yönetim ekibinde kariyerine devam eden Düzgün, 10 yılı aşkın süredir tüm İK fonksiyonlarından sorumlu İK direktörü olarak görev yapıyordu. Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu Param CMO'su Feyza Dereli Fedar, çalışma hayatına PwC Türkiye'de başladı. Tofaş ve Garanti Bankası'nda pazarlama alanında çeşitli



**Murat
Düzgün**



**Feyza Dereli
Fedar**



**Cansu
Müftüoğlu**



**Taner
Anlatıcı**



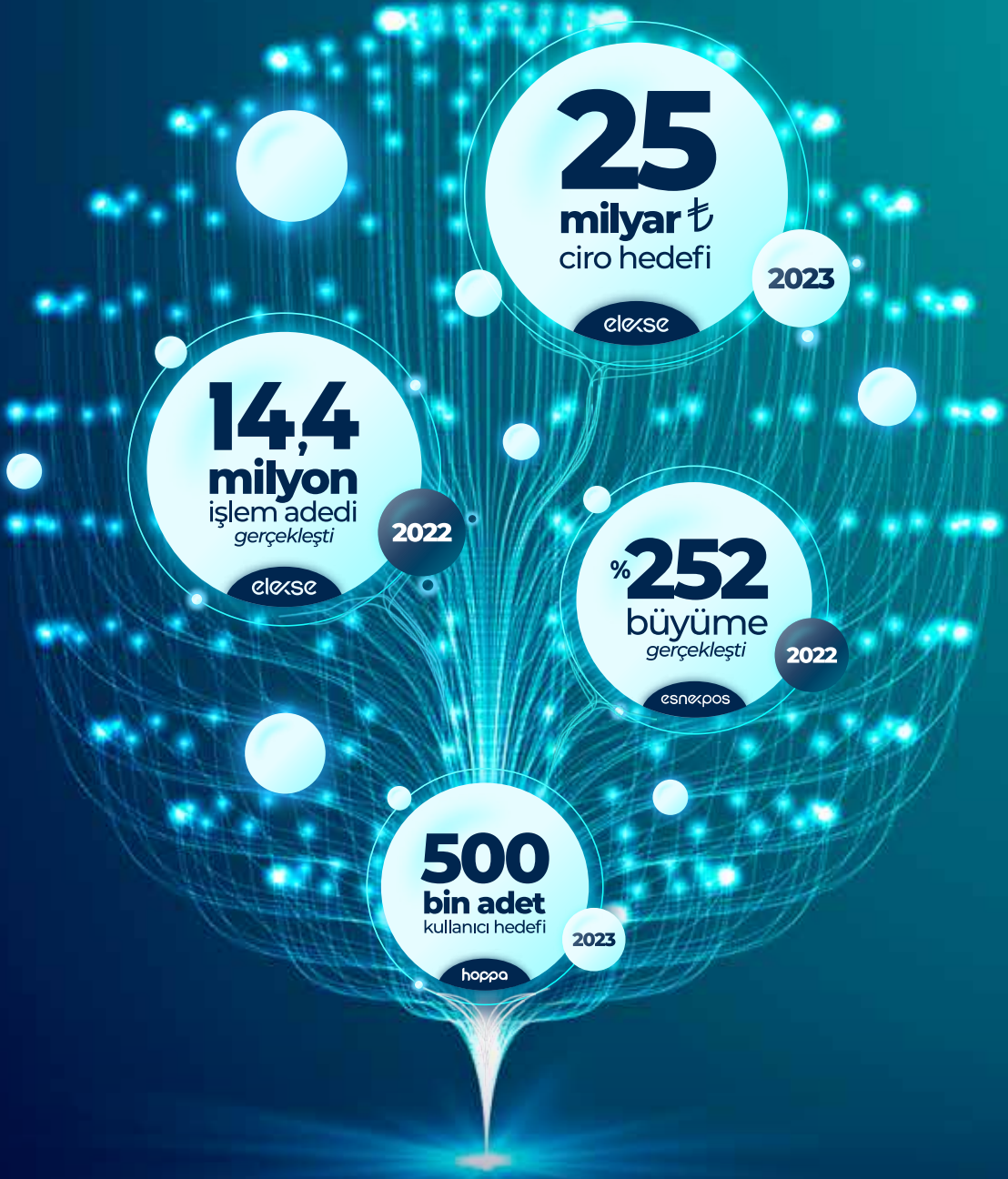
**Gamze
Koçer**

görevler aldıktan sonra 2011'de GittiGidiyor'da CRM müdürü olarak başladı. e-ticaret kariyerine 2012'de dijital pazarlama ve CRM müdürü olarak devam etti. Fedar, Ağustos 2015'ten bu yana GittiGidiyor'da CMO olarak görev yapıyordu. Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu Param CFO'su Cansu Müftüoğlu, da çalışma hayatına PwC Türkiye'de başladı. Bağımsız denetçi olarak başladığı kariyerine 2018'de aynı şirkette yönetim danışmanı olarak devam eden Müftüoğlu, Aralık 2020'den bu yana Anatolia Genetworks'te CFO olarak çalışıyordu. Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra İtalya Bocconi Üniversitesi'nde uluslararası

işletme yüksek lisans programını tamamlayan Param CSIO'su Taner Anlatıcı, kariyerine Citibank'ta başladı. Uzun süre Citibank'ın yurt içi ve dışındaki genel merkezlerinde, sonrasında Morhipo'da finans ve strateji alanlarında çalıştı. 2019-2021 arasında Hepsiburada'da strateji direktörlüğü yapan Anlatıcı, son olarak GittiGidiyor'da CSIO olarak görev yapıyordu. Param CCSO'su Gamze Koçer ise Başkent Üniversitesi Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Öğretmenliği Bölümü mezunu. Sonrasında aynı üniversitede işletme yönetimi mastırı yaptı. Aralık 2012'de Param'da işe başlayan Koçer'in grupta bir önceki görevi TÜRK Elektronik Para genel müdür yardımcılığıydı.

Finansta Gelecek

Elekse Dünyasında Dönecek!



Yetkili **Y** Vezne

esnepos

hoppa

2022 yılında 6 milyar TL ciro gerçekleştiren Elekse, 2023 yılında 25 milyar TL ciro hedefine hızlı adımlarla koşmaktadır.



www.elekse.com

+90 212 235 6600

@elekse.tr

elekse
ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME KURULUŞU A.Ş.

PayFix, Ortadoğu'nun oyun kurucularından biri oluyor!

BARIŞ BEKAR

Geçen yıl sektör genelinde olduğu gibi hızlı büyüyen PayFix, çalışan sayısını da yüzde 100 artırdı. Şirket, bu yıldan itibaren POS hizmetleri de vermeye başlayacak. Yurt dışı faaliyetleri ise Dubai'deki elektronik para şirketinin lisans alır almaz start alacak. PayFix CEO'su Erkan Kork, şimdiden Ortadoğu'nun en büyük iki holdinginden ortaklık için teklif aldıklarını açıklıyor... Kork'un, ekim ayında İstanbul'da düzenlenen Türk Arap Ekonomi Forumu sırasında temellerini attığı bir etkinlik ise sadece PayFix değil Türkiye bankacılık ve FinTek sektörü ile sermaye piyasaları açısından da önemli bir açılıma işaret ediyor... PayFix'in 2022 yılı performansı ve 2023 yılı beklentilerini değerlendiren Erkan Kork ile bu açılımanın ayrıntılarını da konuştuk...

PayFix'in Türkiye ödeme sektöründeki konumunu değerlendirebilir misiniz? 2022 şirketiniz açısından nasıl geçti? Bu yıla yönelik plan, hedef ve beklentileriniz neler?

PayFix'in 2022 yılında ödeme sektörü içindeki müstesna yerini kısmen perçinlediğini söyleyebilirim. Çünkü daha kat edecek çok yolumuz var. Kuruluşundan bu yana her yıl aşama aşama ilerleyen şirketimiz, 2022'de sektörün gelişen hacmi paralelinde büyüme kaydetti. İstihdam ettiğimiz personel sayısını yüzde 100'ün üzerinde artırdı. İşlem sayısı ve işlem hacmi de kullanıcı sayımıza paralel büyümeye devam etti. PayFix ürün ve hizmetlerinin en yoğun kullanıldığı illerle sırasıyla İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya oldu. Kısacası 2022, hemen her alanda 2021 verilerini katladığımız bir yıl oldu. Henüz sektörel veriler netleşmedi ama sektörün büyümesinin de benzer oranlarda olduğunu tahmin ediyorum.

2022'de sadece işlem hacmimizi ve istihdamımızı artırmadık. Aynı zamanda yatırımlarımızın da arttığı bir süreç yaşadık. Özellikle IT altyapımıza önemli yatırımlar yaptık. Çok merkezden aynı anda tam yedekli ve eş zamanlı çalışan sistemlerimiz sayesinde en yüksek güvenlik unsurlarına sahip bir ödeme kuruluşu olduk. Siber saldırıların en büyük risklerden biri olarak operasyonların sürdürülebilirliğine yönelik yüksek tehdit oluşturduğu günümüzde, gerek siber sızma girişimlerinin gerek d-dos gibi atakların önlenmesinde yüksek teknoloji içerikli firewall'larla büyük başarı gösterdik. Nitekim bu başarı, kuruluşumuza yüksek müşteri memnuniyeti olarak yansdı. Son derece verimli geçen bir yılın ardından 2023 için hedef çitasını daha da yükselttik. Bir PF (ödeme kolaylaştırıcısı) olarak POS hizmetleri vermek üzere önemli yatırımlar



Erkan Kork
PayFix CEO'su

yaptık, önümüzdeki günlerde ilk işlemleri başlatmak üzere hazırlıklarımızı tamamladık. Ülkemiz genelinde hizmet veren kurumlar ile müşteriler arasında bir ödeme hizmet ağı oluşturarak daha da büyümeyi hedefliyoruz.

“Son derece verimli geçen bir yılın ardından 2023 için hedef çitasını daha da yükselttik. Bir PF olarak POS hizmetleri vermek üzere önemli yatırımlar yaptık, önümüzdeki günlerde ilk işlemleri başlatmak üzere hazırlıklarımızı tamamladık.”

Bu yıl bizleri ne gibi yenilikler bekliyor?

2023'te dijitalleşme sürecinin doğal bir uzantısı olarak finansal hizmetlerin müşterisi konumundaki tüketicilerin tercih ve beklentilerinde daha da köklü değişimler olacak. Çeşitli ihtiyaçların giderilmesinde internet ve akıllı telefon kanallarının giderek artan payı, tüketicilerin başta ödeme hizmetleri olmak üzere birçok finansal nitelikteki hizmeti de bu kanallar üzerinden sağlama beklentisini tetikliyor. Özellikle “z kuşağı” olarak nitelendirilen ve 2000 yılı sonrası dünyaya gelen nüfusun iş hayatında yer almaya başlamasıyla beraber, bu kesimin ülkelerin toplam ödeme hacmindeki payı artışa geçiyor. Ödeme hizmetlerinin temel müşteri grubu olmaya başlayan bu yeni müşteri kitlesinin tercih ve beklentileri, pazara yön verir hale gelecek. Değişen ve yenilenen tüketici tercihleri doğrultusunda, fiziki sınırlamaların büyük ölçüde ortadan kalktığı elektronik hizmet platformları, yenilikçi ödeme hizmetlerinin deneyimlendiği mecralar haline gelecek. Nitekim QR kod ile ödeme, dijital cüzdanlar, mobil ödeme yöntemleri, elektronik para hesapları gibi çok sayıda teknoloji, pazarda kendine yer ediniyor ve ödeme hizmetlerinin çeşitliliğinin artmasını sağlıyor.

PayFix olarak 2023 ve sonrası için planlarımızı tüm bu gelişmeler ışığında belirliyor, kurum olarak bu hedefler doğrultusunda gelişimimizi sürdürüyoruz.

“DUBAİ'DEKİ E-PARA ŞİRKETİMİZ LİSANS İÇİN GÜN SAYIYOR”

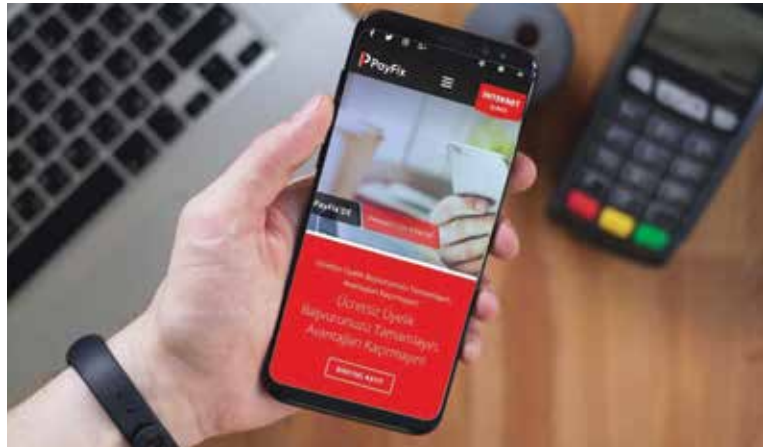
Geçen yıl şubat ayında yaptığımız röportajda yurt dışı açılımı için Avrupa'ya öncelik verdiğinizi, Ortadoğu'yu da hedef pazar olarak belirlediğinizi anlatmıştınız. Bu konudaki gelişmeleri öğrenebilir miyiz?

Avrupa ülkeleriyle ilişkilerimizin siyasi, askeri ve iktisadi olarak elbette güçlü olması gerekiyor. Ancak sizin de hatırlattığınız üzere Ortadoğu, Suudi Arabistan, Katar ve Dubai bizim için önemli pazarlar. Bu konuda Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi'nin de çok ciddi girişimleri var. Biz de yönümüzü bu bölgeye çevirerek bazı önemli adımlar atmaya başladık. Dubai'de kurduğumuz elektronik para şirketimizin lisans başvurusu tamamlanmak üzere.



PayFix CEO'su Erkan Kork, Türkiye-Suudi Arabistan İş ve Yatırım Forumu'nda, Suudi Arabistan Yatırım Bakanı Khalid AlFalih ile de bir araya gelerek iki ülke arasındaki finansal ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi anlamında istişarelerde bulundu.

Bu vesileyle, sektörümüzün diğer önemli oyuncularından Paycell'in Almanya'da, TURK Elektronik Para'nın da Londra'da Türk bayrağını dalgalandırmaya başladığını da memnuniyetle izlediğimizi belirtmek isterim. Körfez bölgesine dönecek olursak... Hatırlayacağımız gibi, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın destek ve himayelerinde 2005 yılında başlatılan Türk-Arap Ekonomi Forumu'nun 13'üncüsü; T.C. Dışişleri Bakanlığı, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi (CYO), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) resmi desteği ve Arap Odalar Birliği (Union of Arab Chambers), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) iş birliğiyle 6 Ekim'de İstanbul'da düzenlenmişti. Ülke olarak bu buluşmanın gururunu yaşadık. Bu önemli buluşmada ben de panelist olarak yer almıştım. Forum sürecinde ülkemiz ve sektörümüz adına yaptığımız değerlendirmeler neticesinde, 13 yıldır Türk Arap Forumu'nu (TAF) düzenleyen Al-İktissad Wal-Aamal Group ile ilki Dubai'de olmak üzere Türk Arap FinTek Forumu düzenlemek için prensipte anlaşmaya vardık.





3 aylık yoğun bir çalışmanın ardından almış olduğumuz kararları adım adım uygulamaya başlıyoruz. Bankacılık, FinTek, sermaye piyasaları gibi konuların ele alınacağı ilk etkinlik, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı iş birliği ve katılımıyla 13 Mart 2023 tarihinde, Dubai'deki Grand Hyatt Hotel'de yapılacak. PayFix'in ana destekçisi olduğu ve tüm Körfez ülkelerinde tekrar edecek olan formun ikinci buluşması ise hali hazırda hükümetinden davet aldığımız Suudi Arabistan'da olacak.

Diğer taraftan, Hazine Bakanımız Nureddin Nebati'nin de katılım sağladığı ve DEİK tarafından düzenlenen Türkiye-Suudi Arabistan İş ve Yatırım Forumu'nda, Suudi Arabistan Yatırım Bakanı Khalid AlFalih ile de bir araya gelerek iki ülke arasındaki finansal ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi anlamında çok özel istişarelerde bulduk. Amacımız, hükümet temsilcilerini, finans ve sermaye piyasalarında karar verici yöneticileri, yatırım amaçlayan kurumlarda ve proje finansmanı arayan firmaları bir araya getirmek, bu ülkelerle yüksek düzeyli iş birliği ve temasların kurulmasına ve özellikle finans ve yatırım alanında daha ileriye gidilmesine katkı sağlamak, ticari iş birliğini artırmak ve elbette yeni iş birlikleri oluşturmak.

“Türk Arap Forumu'nun düzenleyicisi Al-İktissad Wal-Aamal Group ile prensipte anlaştık. PayFix'in ana destekçi olacağı Türk Arap FinTek Forumu, 13 Mart 2023'te Dubai'de düzenlenecek. İkinci forum ise Suudi Arabistan'da yapılacak.”

Sektör temsilcilerinden biri olarak sektörle ilgili yasal düzenlemelere katkı sağladığınızı biliyoruz. Bu konudaki gelişmeleri yorumlayıp önümüzdeki döneme ilişkin bir projeksiyon çizebilir misiniz?

Bilindiği gibi Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, geçen yıl yürürlüğe giren yönetmelik ve tebliğin hazırlanması

aşamasında tüm sektörün yeni düzenlemeler hakkında görüşünü almış, TÖDEB de tüm sektör kuruluşlarının konu hakkında görüşlerinin oluşmasına ve yetkililere iletilmesine önderlik etmişti.

PayFix'in geçen yıl sektör temsilcilerinin tevecçülüğüyle TÖDEB Yönetim Kurulu'na seçilmesi bize, bahsettiğiniz üzere yasal düzenlemeler konusunda sektöre öncülük ve liderlik yapan temsilciler arasında yer alma fırsatı sağladı. Kuruluşumuzu temsilen TÖDEB Uyum Komitesi Başkanlığı'na seçilen Dr. Erhan Yazgan'ın da seçkin bilgili ve tecrübeleriyle sektörün yasal düzenlemelere uyumu konusunda liderlik görevini üstlenmiş olması, halen söz konusu ikincil mevzuat hükümleri konusunda, düzenlemelerde tanımlanmış geçiş maddeleri çerçevesinde, politika ve prosedürler başta olmak üzere uyum süreçlerini tamamlamak üzere yapılan çalışmaların yürütülmesinde önem arz ediyor. Bu kapsamda, TÖDEB üst yönetimi tarafından mevzuat uyumu konusunda yürütülen bahse konu çalışmaların olumlu sonuç vereceğini ve sorunsuz bir geçişin tamamlanacağını öngörüyoruz.

Başta TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin olmak üzere yönetimde yer alan 13 değerli sektör temsilcisinin sektörün ilerlemesi ve gelişmesi adına sağladıkları katkıyı takdir etmemiz gerekiyor. Türkiye'deki tüm ödeme ve e-para kuruluşları arasında doğru iletişimin ve pozitif rekabetin gelişmesi adına her bir yönetim kurulu üyesi önemli katkılar sağlıyor. Hepimizin ortak hedefi, eşitlik ve kapsayıcılık ilkesi içinde ulusal ve uluslararası arenada doğru iş birlikleri yaparak sektör oyuncularına katkı sağlamak, sektörümüzü geliştirmek ve daha ileri seviyeye taşımak.

“YAPAY ZEKA VE MAKİNE ÖĞRENMESİNE DOĞRU YAKLAŞIM ÖNEMLİ”

Türkiye bir “FinTek üssü” olmaya ne kadar yakın? Bu konuda sektör temsilcileri olarak ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Bu noktada T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi liderliğinde ilerleyen “İstanbul Finans ve Teknoloji Üssü” projesini önemli buluyorum. Yakında “FinTek Strateji Belgesi” de yayınlanacak. Ülke olarak birkaç yıl içinde merkezi bir konumda olacağımızı düşünüyorum. Bugün 700'e yakın FinTek şirketimiz var. Ülkemizdeki FinTek'ler 2020 yılında 26 milyon, 2021'de de 69 milyon dolar yatırım almıştı. 2022'de bu tutarın 90 milyon dolara ulaşması, sadece 2 yılda yüzde 265 yatırım artışı anlamına geliyor.

Dünya çapında 4.4 milyar insanın bu yıl en az bir defa dijital e-cüzdanla alışveriş yapacağı öngörülüyor. Küresel FinTek şirketlerinde yapay zeka ve makine öğreniminin yüzde 90'lar civarında kullanıldığı göz önüne alındığında, insan yeteneği çok kritik bir öneme sahip.

Daha önce de vurguladığım gibi, ülke olarak teknoloji, yazılım ve insan gücü anlamında çok iyiyiz. Bu ülkede çok başarılı beyinler var. Bazıları yurt dışına çıkıp uluslararası arenada da kendini kanıtlamış durumda. Bu beyinleri iyi kullanıp teknolojik olarak yarışır durumda olmamız gerekiyor.

“Dünya çapında 4.4 milyar insanın bu yıl en az bir defa dijital e-cüzdanla alışveriş yapacağı öngörülmüyor. Küresel FinTek şirketlerinde yapay zeka ve makine öğreniminin yüzde 90’lar civarında kullanıldığı göz önüne alındığında, insan yeteneği çok kritik bir öneme sahip.”

Eskiden mali güç yarış ve rekabet için önemliydi. Şimdi ise insan kaynağı, teknoloji ve vizyon önemli. Vizyonunuz, teknolojik gücünüz varsa yarışta öne geçmemeniz için bir neden yok. Özellikle programlama ve yazılım dili konusunda çok çok iyiyiz. Türkiye bunun başarılı örneklerini birçok alanda veriyor. Örneğin Havelsan, Aselsan gibi şirketlerimizin insansız hava araçları... Nasıl ki savunma sanayiinde ithalat bağımlılığından kurtulup ihracatçı konumuna geldiysek, başta ödeme sistemleri olmak üzere finans alanında da bunu başarabiliriz.

Öğreneceğimiz ve geliştireceğimiz çok konu var. İletişim, yapay zeka, makine öğrenmesi ve benzeri yaklaşımların gün geçtikçe daha önemli hale gelmesiyle bu teknolojilere ve vizyona sahip bir ülke olarak adım adım FinTek üssü olma yolunda sağlam adımlarla ilerlediğimizi gözlemliyorum. FinTek alanında da yapay zeka kullanımı “çalışanların işini elinden almak” değil, onların daha verimli çalışmasını sağlayacak nitelikte değerlendirilmeli. Sahtecilik, fraud, siber güvenlik, pazarlama ve ürün geliştirme gibi birçok alanda yapay zeka kullanılıyor. Tüm bunlara rağmen bu konuda alacağımız yolun uzun olduğuna inanıyorum.

Türkiye’nin FinTek üssüne dönüşmesini sağlayacak adımların atılması için sektör temsilcilerinin hem Türkiye’nin ekonomik ihtiyaçlarını ve davranış modellerini anlaması hem de uluslararası diğer merkezlerle uyumlu bir şekilde çalışması gerekiyor. Küresel düzeyde önemli gelişmelere de yön verebilmek için dünyayla etkileşim halinde olmamız gerekiyor.

Bilindiği gibi Cumhurbaşkanımız, finansal teknolojilere özel bir önem veriyor. “Türkiye dünya FinTek üssü olmalı” diyerek bizlere büyük bir hedef gösterdi. Evet çok doğru ve ülkemize yakışır bir hedef bu. Türkiye, dünyanın finansal teknoloji üssü olabilir ve biz bu hedefe katkı olabilecek her görevi ülkemiz ve sektörümüz adına üstlenmeye hazırız.

“ORTADOĞU’NUN EN BÜYÜK İKİ HOLDİNGİNDEN TEKLİF ALDİK”

Ödeme ve elektronik para şirketlerinin sayısı son lisanslarla birlikte 70’i geçti. Kimileri sektörde bir elenme olacağını düşünürken kimileri de yeni katılımcılarla birlikte pazarın daha da büyüyeceğini, ekosisteme yeni oyuncuların katılacağını öngörüyor. Sizin düşünceniz nedir? PayFix’in gündeminde satın alma, ortaklık, birleşme gibi konular var mı?

Finans sektöründeki teknoloji odaklı dönüşüm, finansal pazarların alışlagelmiş dinamiklerini derinden değiştirdi. Yakın döneme kadar statik pazarlar niteliğindeki ban-

PayFix

kacılık, sigortacılık ve yatırım danışmanlığı gibi alanlar, dijitalleşme ve diğer küresel gelişmelerinde etkisiyle farklı türdeki yenilikçi ürün ve hizmetlere sahne oluyor; buradaki dönüşüm ülke ekonomileri için yeni genişleme fırsatları sunuyor. Nitekim 2020 yılında ülkemizin gayri safi yurt içi hâsılası yüzde 1.8 artıp cari fiyatlarla 5 trilyon TL’yi aşmışken, bunu oluşturan faaliyetler içinde toplam katma değeri en çok artan sektör yüzde 21.4 ile finans ve sigorta oldu. Finans sektöründeki dijital dönüşümde başı çeken alan ise ekonomik birimler arasında fon aktarım işlevi gören ödeme hizmetleri.

Ödeme hizmetleri, ekonomik faaliyetlerin artması için teşvik edici rol oynuyor; ekonominin büyümesine, finansal sistemin istikrara kavuşmasına, ticaretin sorunsuz devam etmesine, mal ile hizmet piyasalarının etkin işlemesine katkı sağlıyor. Bu alanda bankaların yanı sıra faaliyet göstermeye başlayan girişimci şirketler ile büyük teknoloji şirketleri, tüketicilere çeşitli katma değerli ödeme çözümleri sunuyor ve her geçen gün pazardaki ağırlıklarını artırıyor.

FinTek’in bünyesinde barındırdığı bu avantaj ve fırsatlar ile FinTek şirketleri özelinde atılacak isabetli adımların finansal hizmetleri başka bir boyuta taşıma potansiyeli, yatırımcıların da dikkatini çekiyor. Konsorsiyumlar muhtemelen gibi görünebilir, ekosisteme yeni oyuncular da katılabilir. Yeni oyuncular demek daha yoğun bir rekabet demek. Rekabet sektörü ve pazarı güçlendirip motivasyonu artıracaktır. Rekabet, ülke ekonomisi ve istihdamın yanı sıra vergi gelirleri açısından da son derece faydalı. Burada önemli olan insanların, sektörlerin ve ülkelerin finansal davranışlarını, ihtiyaçlarını doğru tespit edip inovatif çözümler sunabilmek. Dolayısıyla sektöre yeni oyuncuların katılması, rekabetin güçlenmesi ve yeni vizyonların doğma ihtimali açısından pozitif yorumlanmalıdır.

PayFix olarak gündemimizde herhangi bir satın alma, ortaklık ya da birleşme söz konusu değil. Ancak Ortadoğu’nun en büyük iki holdingi tarafından aldığımız teklifler mevcut. Uluslararası kuldarda yolumuzun açılması ve daha hızlı ilerlememiz açısından faydalı olacağı inancıyla gruplarla görüşmeyi sürdürüyoruz.



“Dijital bankacılıkta liderliği bırakmamaya kararlıyız!”



QNB Finansbank'ın 4.5 milyon dijital aktif müşterisi var. Bankada finansal işlemlerin dijital kanallardan yapılma oranı yüzde 90'ın üzerine çıktı. QNB Finansbank Bireysel Bankacılık ve İşletme Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Enis Kurtoğlu, “Gerek bireysel gerekse kurumsal müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılamak için dijital kanallarımızı her geçen gün zenginleştiriyoruz” diyor...



Enis Kurtoğlu
QNB Finansbank Bireysel
Bankacılık ve İşletme Bankacılığı
Genel Müdür Yardımcısı

ABDULLAH ÇETİN

Dijital Köprü'deki “şerit” sayısını sürekli artırarak şirketlerin dijitalleşme yolculuğunu kısaltıp hızlandıran QNB Finansbank'ın son yeniliği, bir açık bankacılık uygulaması olan “Tüm Bankalar” oldu. Grubun Mısır'daki bankası QNB Alahli bünyesinde bir benzeri kurulan Enpara.com ise yuvadan uçmak üzere...

QNB Finansbank Bireysel Bankacılık ve İşletme Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Enis Kurtoğlu ile bankanın dijital yolculuğunun ayrıntılarını, bireysel ve kurumsal müşterilerine sunduğu yenilikleri konuştuk...

QNB Finansbank'ın bireysel ve kurumsal müşterilerinin dijital kanallara ilgisi ne düzeyde? Banka genelindeki işlemler içinde dijitalin payı nedir?

Müşterilerimizin dijital kanallarımıza ilgisi her geçen gün artıyor. Daha önce de gözlemlediğimiz ilgi artışı, salgın sürecinin de etkisiyle daha da yüksek seviyelere ulaştı. Bireysel müşterilerimizin yüzde 78'i aktif olarak dijital kanallarımızı kullanıyor. 4.5 milyon dijital aktif müşterimiz finansal ihtiyaçlarını 7/24 dijital kanallarımızdan karşılayabiliyor. Bu ilgiye paralel olarak dijital kanallarımızın finansal işlemler ve ürün satışlarındaki payı da artıyor. Finansal işlemlerin dijital kanallardan yapılma oranı yüzde 90'ların üzerine çıktı.

Bireyselde olduğu gibi tüzel müşterilerimizin dijital kanallarımızı kullanımı da hızla artıyor. 2022 sonu itibarıyla dijital kanallarımızı aktif kullanan tüzel müşteri oranımız yüzde 70'lere ulaştı. Amacımız 2023'te de bu oranı daha da yukarılara taşımak.

Müşterilerimiz bankacılık işlemlerini kurumsal internet şubesi ve QNB Mobil üzerinden yapıyor. Girişimciler de firmalarını dijitalleştirebilecekleri, bankacılıktan öte dijital çözümlere tek bir platformdan, Dijital Köprü üzerinden ulaşabiliyor. Dijital Köprü'nün bankamızdaki en yüksek müşteri memnuniyet oranına sahip olması da müşterilerimizin platforma verdiği önem ve değeri gösteriyor. Yakın zamanda hayata geçirdiğimiz elektronik teminat mektubu ile firmalar, teminat mektubunu Türkiye'de ilk defa şu-

beye gitmeden hızlı ve kolayca Dijital Köprü'deki kurumsal internet şubesi ve QNB Mobil'den kullanmaya başladı. Kurumsal müşterilerimizin dijital kanal kullanım alışkanlıklarına baktığımızda da firmaların kredi kartı ödemelerini ve para transferlerini ağırlıklı olarak dijital bankacılık kanallarından yaptığını görüyoruz. Yenilikçi bir açık bankacılık uygulaması olan "Tüm Bankalar" çok yakında bireysel müşterilerimiz için QNB Mobil'e, firmalarımız için de Dijital Köprü'ye geliyor. Bu uygulama sayesinde farklı bankalarda hesapları olan müşterilerimizin farklı farklı uygulamalar kullanmasına gerek kalmayacak. Tüm banka hesaplarını tek bir ekranda görebilecekler. Böylece zamandan tasarruf sağlayıp işlemlerini daha hızlı ve kolayca takip edebilecekler.

Grup içinde farklı bir marka olarak konumlandırılan ve "dijital banka" olarak nitelendirilen Enpara.com ile bankanın dijital kanalları arasında nasıl bir ilişki, iletişim, iş birliği söz konusu? Enpara.com'un ileride tamamen bağımsız bir yapıya dönüşmesi ya da satışı düşünülebilir mi?

Enpara.com, QNB Finansbank çatısı altında, tamamen dijital kanallar üzerinden hizmet veren ve banka içinde de ayrı bir iş kolu olarak faaliyetlerine devam eden bir dijital bankacılık uygulaması. QNB Finansbank'ın dijital kanallarıyla Enpara.com arasında ciddi bir iş birliği var. Ekipler birbirlerine çok yakın çalışıyor, bilgi/deneyim alışverişinde bulunuyor. Bu şekilde birbirimizin güçlü yanlarından besleniyoruz. Stratejilerimiz ve değer önerilerimiz farklı olsa da ortak hedefimiz QNB Finansbank olarak tüm segmentlerdeki müşterilere en iyi deneyimi sunan banka olmak. Türkiye'deki bankacılık ve finans sektörünün son yıllarda yaşanan teknolojik gelişmeler ve ilgili mevzuatların yarattığı imkanlar sayesinde hızla geliştiğini ve yeni oyuncuların sektöre girmeye başladığını görüyoruz. Enpara.com, Türkiye'de dijital banka kategorisini yaratan ve bu kategoride kuruluşundan bu yana lider olan bir marka. QNB de Enpara.com'un yarattığı değer farkında ve bu markasının QNB Finansbank'tan ayrılarak faaliyetlerine ayrı bir banka olarak devam etmesi konusunda bir değerlendirme ve fizibilite çalışması başlattı. Hatta bu konuyla ilgili bankamızın kasım ayında yaptığı bir KAP açıklaması var. Bu değerlendirme çok boyutlu olarak yapılıyor ve kolay bir karar değil. Yakında bu konudaki kararımız kamuoyuyla paylaşılacak.

Dijital Köprü'nün ulaştığı seviyeyi değerlendirebilir misiniz? Platforma yeni ürün, hizmet, uygulama eklenmesi planlanıyor mu? FinTek ve startup'larla ilişkinizi ve bu girişimlere bakışınızı da öğrenebilir miyiz?

QNB Finansbank Dijital Köprü, firmaların hem bankacılık işlemlerini takip edebildiği ve gerçekleştirebildiği hem de sunduğu bankacılık dışı çözümleriyle dijitalleşme süreçlerini hızlandırıp kolaylaştırdığı bir platform. Türkiye'nin ilk ve tek "platform bankacılığı" örneği diyebiliriz. Bu platformda 300 bine yakın müşterimiz bankacılık işlemlerini yapıyor. 100 binden fazla müşterimiz, bu işlemlere ek olarak e-ticaret, e-dönüşüm, yönetsel ve finansal kategori-



lerde bankacılık dışı dijital çözümlerle süreçlerini de dijitalleştiriyor. Dolayısıyla Dijital Köprü, firmaların farklı iş süreçlerindeki ihtiyaçlarını zaman ve maliyet avantajı sağlayarak karşıladığı bir noktaya ulaşmış durumda. 2023'te de en doğru dijital bankacılık hizmetlerini sunmak ve firmalara dijitalleşme süreçlerinde en faydalı olacak yenilikçi FinTek ve startup çözümlerini Dijital Köprü'ye dahil etmek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

QNB Finansbank'ın yeni müşteri kazanımında "digital onboarding" uygulamasının payı nedir? Bu alanda nasıl bir sistem uyguluyorsunuz?

2021 yılında hayata geçen, bankacılığın dijitalleşmesinde bir dönüm noktası olarak gördüğümüz uzaktan müşteri edinimi akışıyla birlikte müşteri olma sürecinde ıslak imza alınması ve yüz yüze olunması şartları ortadan kalktı. Potansiyel müşterilerimiz bankacılık uygulamamız QNB Mobil üzerinden doldurdıkları başvuru formu esnasında bankacılık sözleşmesine dijital onay vererek ve sonrasında müşteri temsilcimizle görüntülü görüşme yaparak kimlik doğrulama işlemlerini tamamlayabiliyor. 2022'de de pazarlama aktiviteleri ve süreç geliştirmeleriyle beraber her ay yeni müşteri kazanımında uzaktan müşteri edinimi uygulamasının payını artırdık. Yıl sonu itibarıyla yüzde 35'i aşan oranlara ulaştık. Görüntülü görüşmeyle QNB Finansbanklı olan müşterilerimiz, görüşme sonrasında





FinansŞifrelerini alarak dijital kanallarımıza giriş yapabiliyor ve 7/24, diledikleri yerden bankamızın sunduğu avantajlı ürün ve hizmetlerden faydalanabiliyor.

QNB Finansbank şubeleri tüm bu dijitalleşme çalışmalarından nasıl etkileniyor? Şube kapatma ya da yenilerini açma gibi bir düşünceniz var mı?

Son 3 yılda global anlamda birçok alışkanlığı değiştiren salgının sektörümüze en önemli etkisi, banka-müşteri ilişkisini fiziksel kanallardan dijital kanallara daha hızlı bir



şekilde kaydırmak oldu. Müşteri ihtiyaçları doğrultusunda kanallarımızı her geçen gün daha da geliştirip müşterilerimizin bulunduğu yerden birçok bankacılık hizmetine ulaşabilmesi için büyük bir yol kat ettik. Yapay zekâ teknolojisinin entegrasyonu ve dijital kanalların rolünün artırılması da bankacılık deneyimini hızlandırmanın yanı sıra müşterilerimize kolaylık ve rahatlık sağladı.

Müşterilerimiz QNB Mobil'i kullanarak diledikleri yerden, 7/24 bankacılık işlemlerini yapabiliyor. Yine QNB Mobil üzerinden görüntülü görüşmeyle kolay ve hızlı bir şekilde QNB Finansbanklı olabiliyorlar. Dijital kanallarımızla müşterilerimizin hemen her ihtiyacını karşılayabiliyoruz.

Önümüzdeki dönemde şubelerin yeni müşteri kazanımına ve katma değeri yüksek ve daha kompleks işlemlere odaklanacağını öngörüyoruz. Özellikle son dönemde banka olarak stratejik öncelik verdiğimiz yatırım ürünlerinin tanıtımı ve pazarlanması konusunda şubelerimiz çok aktif rol oynadı. Diğer kredi ürünlerine göre süreci daha uzun ve karmaşık olan konut/oto kredilerinde de şubelerin aktif olarak rol oynamaya devam edeceğini söyleyebiliriz. Özetle, şubeler hep var olmaya devam edecek ve bankaların hizmetlerini sunduğu kanallar içerisindeki görevi ve fonksiyonu bazı alanlara odaklanacak.

Özel bankacılık kapsamında müşterileriniz için ne gibi ayrıcalıklar sağlıyorsunuz?

Özel bankacılık müşterilerimiz, QNB Mobil'e giriş yaptıklarında farklı bir arayüzü olan ve geliştirilmiş bankacılık ve bankacılık dışı ayrıcalık deneyimi sunduğumuz QNB First Dijital'i kullanmaya başlıyor. Onlara sunduğumuz seyahat, kitap, kuru temizleme ve havalimanı gibi birçok ayrıcalıktan hızlı ve kolayca yararlanabiliyorlar. Birçok bankacılık işleminden mil veya QNB First puanı kazanma şansı da elde ediyorlar. Q-Dijital Zekâ ile beraber mobil ve bankacılık deneyimini geliştirip müşterilerimizin hayatını daha da kolaylaştırmayı hedefliyoruz.

ENPARA İŞ MODELİNİN BENZERİ MISIR'DA KURULUYOR

QNB, farklı ülkelerde iştiraki bulunan güçlü bir finans grubu. Hal böyle olunca QNB Finansbank'ın dijitalleşme deneyimi teknoloji ihracını da beraberinde getirebiliyor. Enis Kurtoğlu, bu konuda Mısır'dan bir örnek veriyor: "Banka içerisinde olduğu gibi QNB ile de bir sinerji içerisinde çalışıyor ve bilgi birikimlerimizi birbirimize aktararak grup içindeki bankacılık hizmetlerini hep bir üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Bu nedenle dijitalleşme projelerimizi

de kapsayan birçok konuda QNB ile iş birliği içerisindeyiz. Örnek olarak QNB'nin Mısır'daki bankası olan QNB Alahli'de farklı bir marka altında Enpara iş modelini hayata geçiriyoruz. Bu projedeki bilgi teknolojileri geliştirme çalışmaları iştirakimiz Ibtech tarafından yapıldı, iş modelinin oluşturulması konusundaki danışmanlık desteğini ise Enpara ekibi sağladı. Bu tür projelerin farklı ülkelerde devamının geleceğini öngörüyoruz."



Sanction Scanner

Şirketiniz Burada Güvende!

Sanction Scanner ile Şirketinizi finansal suçlara karşı korurken, Ulusal ve Uluslararası tüm regülasyonlar ile uyumlu hale gelen yüzlerce şirket arasına katılın.



AML Müşteri ve İşlem Tarama

Her zaman güncel, tüm dünyayı eksiksiz kapsayan veri listeleri ile müşterilerinizi ve aracılık ettiğiniz finansal işlemlerin taraflarını gerçek zamanlı tarayın ve değişen verilere karşı sürekli izleyin.



Şüpheli İşlem İzleme ve Fraud

Finansal servis sağladığınız müşterilerinizin olası şüpheli aktivitelerini anlık olarak izleyin, tespit edin ve şirketinizi finansal suçlardan ve gelir kayıplarından koruyun.



Müşteri Risk Değerlendirmesi

Müşterilerinizi segmentler, risk grupları ve risk iştahınıza göre değerlendirip kategorize ederken risklerinizi minimize edin.



İş Yaptığınız Şirketleri Tanıyın

Gerçek faydalanıcı, gizli ortaklar ve diğer tüm bilgilere teknoloji sayesinde erişin, sürpriz risklerden şirketinizi koruyun.



Demo talep et,
şirketini güvende
tutmak için ilk adımı at.

📍 London 📍 İstanbul

sanctions scanner.com



8.

Technology **Fast 50**
2022 **TURKEY WINNER**
Deloitte.



REGTECH100



“PARANIN AKILLI HALI”

IQ MONEY

7 KİTAYI birleştirecek

Sanal cüzdan, ön ödemeli kart, para transferi gibi ürün ve hizmetler sunan IQ Money, 2 yıl gibi kısa bir sürede işlem sayısı ve işlem hacminde ilk 15 FinTek arasına girdi. IQ Money Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Duran, “Yeni ürün ve çözümlerimizle birlikte 2023 sonunda üye iş yeri sayısı, işlem hacmi ve aktif cüzdan kullanıcı sayısında ilk 3’e girmeyi hedefliyoruz. Yerli ve milli FinTek markası olarak 7 kıtayı birleştirmeyi hedeflediğimiz küreselleşme yol haritasında ilk adımımızı ABD’de atmıştık. Şimdi sırada Azerbaycan var” diyor...

E. ESİN GEDİK

IQ Money, 2019 yılında kuruldu. 1 yıl sonra aldığı lisansın ardından pazara hızlı bir giriş yapan şirketin büyümesi de hızlı oldu. 2 yıl içinde sektörde ilk 15 FinTek arasına girdiklerini belirten IQ Money Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Duran, 2023 sonu hedeflerinin ilk 3 olduğunu vurguluyor. Mustafa Duran ile IQ Money’nin faaliyetlerini ve gelecek planlarını konuştuk...

Önce kısaca IQ Money’nin kuruluş hikayesini anlatabilir misiniz?

IQ Money, 2019 yılında kuruldu. 2020’de lisansımız aldık, 2021’de de faaliyete başladık. Aslında hızlı ve bir o kadar da emin adımlarla ilerlediğimiz bir başlangıç yaptık diyebilirim. Ödeme ve tahsilat yöntemlerinde geleneksel modellerin yanı sıra yenilikçi ve teknolojik çözümler sunma

Mustafa Duran
IQ Money
Yönetim Kurulu Başkanı



hedfiyle yola çıktık. Halen de sanal cüzdan, ön ödemeli kart, mobil/manuel POS, linkle ödeme alma, toplu para gönderimi gibi alanlarda bireysel ve kurumsal olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Şirketinizin yönetim kadrosunu da tanıtabilir misiniz?

Şirketimizin yönetim kurulu başkanı olarak görev yapıyorum. Ekip olarak gerek yurtiçi gerekse yurtdışında başta Çin, Amerika ve Azerbaycan olmak üzere teknoloji ve birçok alanda edindiğimiz tecrübelerle finansal teknoloji alanına katkılar sağlayarak IQ Money'yi küresel elektronik para kuruluşu yapmak vizyonuyla şirketimize yön veriyoruz.

Sektörde onca şirket varken neden bu alana girmeye gerek duydunuz, pazarda nasıl bir ihtiyaç gördünüz?

Öncelikli amacımız, müşterilerin bütün finansal ihtiyaçlarını karşılayacağımız bir FinTek olmaktı. Son yıllarda kişiler arasındaki ödeme işlemlerini klasik yöntemlerle yürüten bankalara ve bu işlem için binlerce yıldır kullanılan fiziksel paraya alternatif olarak yenilikçi ve erişilebilir çözümler sunan aktörlerin ve kavramların hayatımıza girdiğini ve kayıtlı ekonomiye katkı sağladığını görüyoruz. Dünyada ve ülkemizde nakit dışı ödeme yöntemlerinin ve elektronik para kullanımının kurumsal ve bireysel alanlarda gözle görülür şekilde artması, ödeme hizmetleri ve elektronik para ihracı alanlarında faaliyet gösteren pek çok yerli ve yabancı girişimi de beraberinde getiriyor.

YENİ EKİP ARKADAŞLARI ARIYORUZ

Şirketinizi biraz daha yakından tanımak isteriz. Kaç kişi çalışıyor, kurulduğunuz günden bu yana nasıl bir gelişim gösterdiniz?

Şu anda şirketimizde 27 kişi çalışıyor. Marka kimliği ve kurumsal değerleri açısından da çok güçlü bir şirketiz. Paylaşımçı olmak, güven vermek, sınırları ortadan kaldırmak ve sadeleştirmek en güçlü değerlerimiz. Bunlar şirket olarak bizim kodumuzda var. Vizyonumuzu ve hayallerimizi paylaşarak sektörü geliştiriyoruz. Adını "rekaberlik"ten alan bir şirket olarak bilgi birikimimizi, teknolojik gücümüzü ve yol göstericiliğimizi üye iş yerlerinin başarısına ve



IQ MONEY



büyümesine adanmış durumdayız. Yolculuğumuza gücümüze güç katarak devam ederken ekibimize dahil olacak yeni ekip arkadaşlarımızı da aramaya devam ediyoruz. 2022 yılında birçok teknolojik yeniliğe imza attık. BKM verilerine göre, Türkiye’de faaliyet gösteren 72 ödeme kuruluşu ve elektronik para şirketi arasında işlem adedi ve işlem hacmi açısından ilk 15 firma içinde yer alıyoruz. POS işlemlerinde alınan hata ve işlem süresini kısaltmak için yeni yatırımlar yapmaya, müşteri memnuniyeti oranımızı yüzde 99 seviyelerinde tutmak için geliştirmelerimize devam ediyoruz. Müşterilerimize hızlı, kolay ve uygun maliyetlerle, yurt içi ve dışı ödeme alabilecekleri hem de yurt dışına para gönderebilecekleri altyapıyı geliştirmeye devam ediyoruz. Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durumu da göz önünde bulundurarak, müşterilerimize minimum maliyetlerle maksimum hizmet vererek katkı sağlamaya çalışıyoruz. B2B ve B2C ödemelerinin yönetimini sağlıyor, bu alanda uzmanlaşmış bir FinTek olarak dijitalleşme çabasına girmiş işletmelerin nakit akışının dijitalleştiriyoruz. Bunu

deneyimli bir kadro ve sistemle sağlıyoruz. Bütün hizmetlerimiz, çözümlerimiz ve modellerimiz hazır bir pakette müşterilerimize sunuluyor. Her bir müşterimizi içinde bulunduğu sektöre, iç dinamiklerine ve içinde bulunduğu koşullara göre değerlendiriyor ve ihtiyaçları olan çözümlerimizi kişiselleştirerek sunuyoruz.

“BKM verilerine göre, Türkiye’de faaliyet gösteren 72 ödeme kuruluşu ve elektronik para şirketi arasında işlem adedi ve işlem hacmi açısından ilk 15 firma içinde yer alıyoruz.”

SEKTÖRDE TAKİP EDİLEN FİRMA OLACAĞIZ

Kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerinizi paylaşabilir misiniz? Örneğin bir yıl sonra ulaşmayı hedeflediğiniz seviye nedir?

2021 yılında faaliyette olduğumuz 4 ay içinde teknoloji altyapımızı güçlendirip kadromuzu güçlendirmiştik. O dönemi bile gerek müşteri kazanımı gerekse ciro anlamında hedeflerimizin üzerinde büyümeyle kapattık. 2022’de de hızlı büyümeyi kontrollü bir şekilde sürdürüp yatırımlarımızı artırarak yola devam ettik. Önümüzdeki dönemde de “sektörde takip edilen firma olma” vizyonu ile mevcut ve yeni müşterilerimiz için ileri teknolojik çözümlerle kullanıcı dostu uygulamaları hayata geçirmeye devam edeceğiz. Aynı zamanda küresel piyasalarda FinTek alanında teknoloji çözümleri üreten ve teknoloji ihracatına katkı sağlayan yüzde 100 yerli sermayeye sahip bir şirket olarak konumlanacağız. Büyümemizi sürükleyecek birçok yenilikçi uygulama ve ürünü piyasaya çıkaracağız. Sektörde regülasyonlarla desteklenen önemli gelişmeleri de bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Gündemimizde TR Karekod, açık bankacılık, ön ödemeli kart, softPOS gibi yenilikçi çözümler var.

Açık bankacılık, paya dayalı kitle fonlama, dijital bankacılık ve uzaktan kimlik doğrulama gibi regülatif değişikliklerle değişen FinTek ekosisteminde oyun kurucu rolü üstleneceğiz. 2023 sonu itibarıyla üye iş yeri sayısı, işlem hacmi ve aktif cüzdan kullanıcı sayısı ile ilk 3’e girmeyi hedefliyoruz.



Ayrıca sanal POS, soft POS, cüzdan başta olmak üzere küresel ölçekte sayılı FinTek kuruluşları arasına girmek istiyoruz. Geniş ürün yelpazemizle farklı müşteri segmentlerine hizmet verebilmeyi amaçlıyoruz. Yeni geliştirdiğimiz projelerde odağımızı bireysel müşterilere kaydırıyoruz. E-ticaret sektöründe B2B, B2C, B2B2C ve C2C iş modelleriyle çalışan tüm işletmelere ve bireysel kullanıcılarımıza yönelik hizmet ve ürün çeşitliliğimizi artıracacağız. Ar-Ge ekiplerimiz de yeni teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, yeni ürün ve hizmet geliştirme çalışmalarına devam ediyor.

“Açık bankacılık, paya dayalı kitle fonlama, dijital bankacılık ve uzaktan kimlik doğrulama gibi regülatif değişikliklerle büyüyen FinTek ekosisteminde oyun kurucu rolü üstleneceğiz.”

Küresel bir FinTek olma hedefinizden bahsettiniz? Bu konuda çalışmalarınız var mı?

Türkiye'nin yerli ve milli FinTek markası olarak küresel pazarda 7 kıtayı birleştirmeyi hedeflediğimiz yol haritasında ilk adımımızı Amerika Birleşik Devletleri ile atmıştık. Şimdi Azerbaycan ile bu hedef doğrultusunda emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz.

Türkiye FinTek sektörü büyük bir değişim içinde, sektörün geleceğine dönük beklentilerinizi paylaşabilir misiniz?

İş dünyası her alanda dijitalleşiyor. Dolayısıyla hayatımızı kolaylaştıran finansal teknolojiler de bu dijitalleşmeye öncülük ediyor. Geleneksel finans sistemlerinden çıkıp yenilikçi bir düzene giriyoruz. Bankalar 20'nci yüzyılın sonunda dijitalleşmeye başladı. Biz de bankacılık işlevlerine, kurum ve kuruluşlara çeşitli avantajlar sağlıyoruz. Finansal teknoloji şirketleri olarak değişim ve dijitalleşmeye genç



ve dinamik ekibimizle kolayca ayak uydurabiliyoruz. Bunun yanı sıra her sektörden şirketlerin yıllardır kullandığı geleneksel ödeme alışkanlıklarını değiştirip, kullanımı kolay ve yenilikçi çözümlerle onları tanıştıyoruz. Finansal teknolojiler alanındaki araştırma raporlarımızı da incelediğimizde, dünyadaki FinTek firmalarının pazar paylarının çok daha büyüyeceği ve Türkiye'nin de bu büyümede önemli bir rol oynayacağı öngörüyoruz.

Son dönemde özellikle yabancı yatırımcılar Türk şirketlerine büyük ilgi gösteriyor. Sizin de görüştüğünüz yabancı şirketler ve yatırımcılar var mı? Satın alma teklifi gelirse tavrınız ne olur?

Elbette sektördeki hizmetlerimiz yabancı yatırımcılar tarafından da takip ediliyor, küresel ölçekli şirketler tarafından ilgi görüyor. Yurt dışı pazarda marka değerimizi artıracak bir teklif olması halinde değerlendirebiliriz.



Yakında adından sıkça söz ettirecek: AHL Pay

Kuyumculuk sektörüne özel olarak geliştirdiği AltınPOS ile kuyumcuları “altın kuru” riskinden kurtaran AHL Pay, bireysel kullanıcılar için dijital cüzdanını da kullanıma sundu. Sırada sanal ve fiziki ön ödemeli kartlar var. AHL Pay Genel Müdür Enver Çetin, “Şirketimizi ve sektörü büyütecek her alanda olacağız” diyor...



Enver Çetin
AHL Pay
Genel Müdürü

BARIŞ BEKAR

Altın-kuyumculuk, finans, enerji, sağlık, otomotiv, gayrimenkul, Ar-Ge ve savunma sanayi sektörlerinde faaliyet gösteren 43 şirket; 5 bine yakın çalışan, 816 milyar TL yıllık ciro, 5 milyar doların üzerinde ihracat...

Anadolu'nun “altın” gibi parlayan yıldızı Ahlatcı Holding'den söz ediyoruz. Ahlatcı'yı asıl farklı kılan doğduğu şehrin ekonomisinin adeta belkemiği olması. Dile kolay, grup şirketlerinde çalışanların 4 binden fazlası Çorum'da istihdam ediliyor. Ahlatcı için rahatlıkla “Çorum'un istihdam kaynağı” diyebiliriz...

Ahlatcı Holding, finans sektöründe Ahlatcı Yatırım ve Ahlatcı Döviz markalarıyla hizmet veriyordu. Ödeme ve elektronik para hizmetleri için de 2019 yılında şirket kurulmuş, Mayıs 2021 tarihinde lisans alınmıştı. 2021 yılında test işlemlerini tamamlayan Ahlatcı Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri “AHL Pay” markasıyla aktif hizmetlerine 2022 yılında başladı. Peki AHL Pay, yoğun bir rekabetin olduğu bu sektörde kendini nasıl konumlandırıyor? Hedef kitlesi kimler, hangi alanlarda fark yaratıyor? Söz AHL Pay Genel Müdürü Enver Çetin'de...

AHL Pay'in lisanstan 1 yıl sonra hizmet vermeye başlamasının özel bir sebebi var mı?

Grubumuz, bir işi hızla değil daha derli toplu bir şekilde yapmayı tercih ediyor. Nitekim organizasyonel yapılanma açısından oldukça verimli bir dönem geçirdiğimizi söyleyebilirim. AHL Pay kurulduğunda merkezi Çorum'daydı. Merkezi İstanbul'a taşıyıp ekibi de burada oluşturduk. Çorum'u şube olarak konumlandırdık.

Ürün ve hizmet açısından bakıldığında fiziki POS gibi rekabetin çok yoğun olduğu bir alandan başladığınız dikkati çekiyor...

Evet, belirttiğimiz gibi bu çok meşakkatli bir ürün. Fiziki POS alanında başta kuyumculara özel olarak tasarladığımız “AltınPOS” ürününü müşterilerimize sunduk. Geçen yıl mayıs ayında sektördeki komisyon oranlarını

düşündüğümüzde çok rekabetçi bir oran sunduğumuzu görebilirsiniz. Tek çekim için tüm bankaların kredi kartlarına yüzde 0.99 komisyonla işlem yapma ve birçok kredi kartı markasıyla taksitli işlem imkanı sağladık. Kuyumculuk sektörü, AltınPOS'larımızla birlikte daha önce örneği olmayan bambaşka bir avantajla tanışmış oldu.

Artık hemen herkesin fiziki POS'u var. AltınPOS'un farkı ne, sadece komisyon mu?

Önemli bir avantaj ama tek farkımız komisyon değil elbette. Kuyumcu, bilindiği gibi altın satışından yaptığı tahsilatla yine fiziki altın alır. Aksi halde kârını realize edemez. Bir kuyumcu 5 adet bilezik sattığında en az o kadar alabilecek ki kârını görsün. Aksi takdirde başta kur artışı olmak üzere birçok riskle karşı karşıya kalır. İşte AltınPOS ürünümüz bu riski ortadan kaldırıyor.

Örneğin bir kuyumcu, diyelim ki bugün 5 tane bilezik sattı. Herhangi bir POS'tan kartla çekilen para ertesi gün hesabına düşüyor. Tedarikçisinden yine 5 tane bilezik almak istediğinde düne göre kurlar da altın fiyatları da değişmiş oluyor. Yani 24 saat süresince kur riski üstlenmiş oluyor.

AHL Pay ise Android işletim sistemine sahip AltınPOS'uyla bu soruna net bir çözüm getirdi. Müşteri işlem yaptıktan sonra, komisyonu düşülmüş tutar o anda has altına çevrilebiliyor, bir başka ifadeyle TL karşılığında altın alınabiliyor. Kuyumcu, hesabındaki altını istediği zaman, istediği kuyumculuk ürünü türünde fiziken alabiliyor.

Bu sayede artık kuyumcularımız "altın kuru" riskini almıyor ve gönül rahatlığıyla AltınPOS üzerinden satış yapabiliyor. Cumartesi günleri de dahil anlık canlı kur bilgileri veren bir platformumuz var. Kuyumcu, AltınPOS işlemi yaptıktan sonra sattığı bilezikleri daha paketlenmeden, TL'den altına geçme aksiyonunu almış oluyor.

Şu anda ne kadar kuyumcu AltınPOS'ları kullanıyor? Hedefiniz nedir?

7-8 ay gibi kısa bir süre içerisinde ülkenin dört bir tarafına, yüzlerce kuyumcumuza AltınPOS'larımızı kurduk. Bugün itibarıyla ülkemizin tüm illerinde, 81 şehirde bine yakın kuyumcu bu cihazları kullanıyor. İlk hedefimiz olan her şehirde en az bir adet AltınPOS hedefine ulaştık. Ülkemizde 47 bin kuyumcu var. AltınPOS ile orta vadede en az 10 bin kuyumcuya ulaşmak istiyoruz.

Sadece kuyumculara yönelik mi çalışacaksınız?

Kuyumcular bizim için önemli ama tek hedef kitlemiz değil. Bilindiği üzere Ahlatıcı Holding'in doğalgaz dağıtım faaliyetleri de var. 15 şehrin doğalgaz dağıtımını holdingimizin şirketleri yapıyor. Bu şehirlerin 5'i de büyükşehir. Toplamda 3 milyon abone ve yaklaşık 12 milyon nüfustan bahsediyoruz. Doğalgaz dağıtım yapan şirketlerimize de POS'umuzu sunduk ve kullanmaya başladılar. Doğalgaz dağıtım şirketlerimiz şubelerinin yanı sıra sahada da bu cihazlarla ödeme alınabiliyor. Doğalgaz açma kapama gibi işlemler de yine POS'larımız üzerinden yapılabilir. Ahlatıcı Holding'in 8 farklı sektörde, yatırımları ve şirketleri mevcut. Holdinge ait iştirak şirketlerle iş birliklerimiz sürecektir.

Bireysel tarafta da olacak mısınız?

Evet olacağız. Dijital cüzdanımızı ilk faaliyet yılımız



ahL Pay

Cüzdanın en yeni hali

AHL Pay Cüzdan

Para Yükle
Para Gönder
Para İste
Fatura Öde

Download on the App Store
GET IT ON Google Play

Faturaları ödemeyi Çocukların harçlıklarını göndermeyi unutma...

olan 2022'de devreye aldık. Banka hesabı ve cüzdanlar arasında para transferleri yapılabilir. Grubumuz bünyesindeki doğal gaz fatura ödemeleri de komisyonuz olarak cüzdanımızla ödenebilir. Yakında 300'ün üzerinde faturaları mobil uygulamamız üzerinden ödenebilir hale getireceğiz.

AHL Pay'in hali hazırda 1 milyon müşteri için yeterli veri merkezleri mevcut. Hedeflerimizin daha büyük ölçekli olması sebebiyle, muhtemelen ülkemizde en büyük veri merkezi yatırımını yapmış elektronik para kuruluşu olacağız.

Bu doğrultuda hazırladığımız veri merkezini ve teknolojik altyapıyı mart sonuna kadar kullanıma hazır hale getireceğiz. Bu yatırım tamamlanınca, 50 milyon cüzdan kullanıcısı aynı anda 100 milyon işlem yapabilecek.

Mobil uygulamamız ve cüzdan hizmetimizin arkasında ciddi bir yapı söz konusu. Bu yapının içerisinde, kimlik doğrulama ve yüz tanıma entegrasyonu ve birçok farklı kontrol mekanizmaları var. Uyum ve fraud sürecinde altyapıyı hazır hale getirince bu işe girdik.

Ön ödemeli kart da çıkaracaksınız değil mi? Nasıl bir kart düşünüyorsunuz?

Bu konuda BKM, TROY, Visa ve Mastercard ile ciddi ilerleme kaydedtik. TROY, Visa, Mastercard kart şemalarıyla anlaşılabilir şekilde hem sanal hem fiziki kartlarımız olacak. Yakında sanal kartımızı, yılın ikinci yarısına kalmadan da fiziki kartımızı müşterilerimize sunacağız.

Başka ne gibi projeler, yatırımlar planlıyorsunuz?

Hali hazırda yoğun rekabetin olduğu alanlara dahil olmanın yanı sıra elektronik para kuruluşlarının hiç dahil olmadığı alanlarda da olacağız. Aynı zamanda sektörümüzü ve ekosistemi de büyütecek projelerimiz olacak. Çevreye faydalı, karbon salınımını azaltan, belirli hammaddelerin ithalat gereksinimini azaltacak ve ülke genelinde yaygın olarak kullanılacak bir projeye cüzdan altyapımızla dahil olacağız. 2023 yılında hem sektörde hem de ülke genelinde adımızdan sıkça söz ettireceğiz.

Visa Türkiye'de güçlü AKDENİZ ESİNTİLERİ

Bea Larregle liderliğinde genişleyen Güney Avrupa Bölgesi'ne katılan Visa Türkiye ofisi, İspanya ile proje ihracatına başladı. Türkiye'deki ilk röportajını PSM'ye veren Larregle ile Visa'nın Türkiye'ye bakışını ve yeni projelerini konuştuk...

E. ESİN GEDİK

Visa Güney Avrupa Bölge Genel Müdürü Bea (Beatrice) Larregle, sıcakkanlı, sempatik ve

samimi bir yönetici portresi çiziyor. Ne de olsa Akdenizli! Fransa'nın güneyinde doğmuş. İtalya, İspanya, Portekiz gibi Akdeniz'e kıyısı olan ülkelerde görev yapmış. Kendini "insanlara ve farklı kültürlere karşı tutkulu bir dünya vatandaşı" olarak nitelendiriyor. Bilindiği gibi Visa, Türkiye'yi kısa bir süre öncesine kadar Güneydoğu Avrupa bölgesinde konumlandırıyordu. Güney Avrupa bölgesinin genişletilmesi kapsamında önemli pazarların yer aldığı bu bölgeye katılan Türkiye ofisi, İtalya, İspanya, Portekiz, Yunanistan, İsrail, Kıbrıs ve Malta ile birlikte bölgeyi oluşturan 8 ülkeden biri oldu. Larregle, İstanbul'daki ofiste görev yapan üst düzey yöneticilerin bölgenin geleceğini şekillendirmede önemli bir rol üstlendiğini vurguluyor. Ödeme sistemleri alanında Türkiye'nin öncü ve güçlü rolüne işaret ediyor, yeni dönemde de buradaki deneyimlerden küresel anlamda yararlanılacağına altını çiziyor. Bu konuda, Visa İnovasyon Programı'nın Türkiye'den İspanya'ya taşınması örneğini veriyor...



Bea Larregle
Visa Güney Avrupa
Bölge Genel Müdürü

Öncelikle Türkiye'deki okurlarımıza sizi biraz daha yakından tanıtmak isteriz. Visa Güney Avrupa Bölge Genel Müdürü olmadan önce neler yaptınız?

Fransa'nın güneyinde doğdum ama kendimi insanlara ve farklı kültürlerle karşı tutkulu bir dünya vatandaşı olarak görüyorum. Kariyerim boyunca Avrupa ve Afrika bölgelerinde finans ve ödeme endüstrilerini geliştiren, dijital yenilikleri hayata geçiren, işletmeleri büyüten ve aynı zamanda yerel ekonomi ve toplulukları da gözetken pek çok girişim ve programa liderlik etme fırsatını buldum. Visa'ya Nisan 2019'da İtalya, İspanya ve Portekiz'deki iş, strateji ve faaliyetlerinden sorumlu Güney Avrupa Bölge Genel Müdürü olarak katıldım. 2021 yılında sorumluluk alanım Türkiye, Yunanistan, İsrail, Malta ve Kıbrıs'ı da kapsayacak şekilde genişledi. Visa'dan önce, önde gelen küresel bir bilgi hizmetleri şirketi olan Experian'da Fransa ve Benelüks (Belçika, Hollanda, Lüksemburg) bölgesi için pazar başkanlığı da dâhil çeşitli yönetim pozisyonlarında görev aldım. 25 yılı aşkın süredir daima çeşitliliğe, kapsayıcılığa ve iş birliğine dayalı bir çalışma ortamı gözeterek, teknolojiye dayalı şirketlerde üstlendiğim üst düzey yönetici pozisyonlarında pazarı büyütme ve dönüşüm gerçekleştirme odaklanıyorum.

Türkiye'deki ödeme sistemleri ve Visa'nın bu konuda oynadığı rol hakkında neler düşünüyorsunuz?

Türkiye, yenilik ve teknolojiye ilgisi yüksek genç nüfusuyla öne çıkan bir ülke. Türk bankaları da her zaman yenilikçi finans çözümlerinin ön saflarında olmalarıyla biliniyor. Burada hızlı hareket eden ve çevik bir bankacılık sistemi var. Mesela, salgının başlangıcında kart sahiplerini temassız alışverişlerinde desteklemek için Avrupa'da temassız limitini ilk arttıran ilk adres Türk bankacılık sektörü oldu. Visa'ya gelince, tüm sektörler içinde en yüksek hizmet ve güvenlik standartlarından birini sunarak, tüketiciler ve iş yerlerinin ödeme yapma ve kabul etme işlemlerinde güveni ve güvenliği sağlıyoruz. Her gün milyonlarca kez kursesiz biçimde çalışan Visa ağı, alışveriş ve ödeme yapan,



para transferi gerçekleştiren herkesi koruyan bir yapı. Tüketiciler dünya genelinde 200 milyondan fazla noktada ödeme yapmak için Visa'yı kullanabiliyor. Küresel ağıımız her günün her dakikası çalışıyor ve üzerinden dünyanın her yerinde, her bir saniyede on binlerce işlem geçiyor. Dahası sistemlerimiz bundan da fazlasını yüklenerek kapasiteye sahip. Visa olarak ayrıca yeni ve gelecekteki ödeme yöntemlerini, kanallarını daha iyiye taşımak ve herkes için daha erişilebilir kalmak için sürekli olarak yeniliklere imza atıyoruz.

Salgın tüm alanları derinden sarstı ve dönüşüme zorladı. Ödemeler dünyası da değişimin öncülüğünü yaptı. Sizin bakış açınızla sektör nasıl değişti, neler tarih oldu, yerini hangi uygulamalar aldı?

Salgının başladığı 2020'ye baktığımızda, uzun yıllar sürmesi öngörülen dijital dönüşüm, birkaç ay gibi kısa bir sürede çok hızlı bir şekilde gerçekleşti. Dolayısıyla son 2 yıla dijital teknoloji ve çözümlerin geliştirilmesi ve benimsenmesinde benzeri görülmemiş bir ivmelenme damgası vurdu.

YENİ DÖNEMDE ÖNE ÇIKACAK 5 TREND

Bea Larregle, Avrupa ülkelerinin dijitalleşme konusundaki farkındalığının her geçen gün arttığına işaret ediyor. "Dijitalleşmenin ekonomiye katkısının yanı sıra özellikle dijital ödemelerin sosyal yardımlar, veri analitiği, turizm, şehir içi ulaşım ve kamu yönetimi gibi alanlarda oynayabileceği rolü giderek daha fazla dikkate alıyorlar" diyor. Larregle, Visa'nın hitap ettiği sektörler açısından önümüzdeki dönem için öngördükleri 5 trendi şöyle açıklıyor:

1 İster turizm isterse iş amaçlı olsun seyahatler yeniden hız kazanıyor. Bu gelişme perakende alışverişleri de artıracak.

2 Tüketiciler artık sosyal sorumluluk konusunda daha fazla amaç ve bilinç sahibi. "Sürdürülebilir" tutumlara her geçen gün daha çok önem verecekler.

3 B2B (şirketten şirkete) ödemeler, "3.0" olarak adlandırdığımız bu yeni evrede dijital dönüşüm ve inovasyonu daha da tetikleyecek.

4 İçinde bulunduğumuz "kripto kışı"nda daha az dayanıklı konseptler pazardan elenecek. Yeni teknolojik gelişmelere ölçülü ve regülasyonlarla uyumlu şekilde yaklaşanlar ise tüketici ve işletmeler için anlamlı web3 çözümleri yaratacak.

5 Dünyanın önemli bir kesimi hibrit çalışmaya geçerken, dolandırıcılar da boş durmuyor. Taktik ve yöntemlerini sürekli değiştirip değiştirerek her koşulda tüketiciyi kandırmanın yolunu bulmaya çalışacaklar.



Bu hızlı dönüşümün bir sonucu olarak bugün Türkiye de dâhil olmak üzere Avrupa'da mağazalarda yapılan her şey ödeme işleminden dördü artık temassız gerçekleşiyor. Bu da kart veya mobil cihazlarla daha kolay ve güvenli bir ödeme şekli sağlıyor. İş yerlerindeki değişim de aynı şekilde belirgin. Temassız ödeme kabulü küçük işletmeler için hayat kurtarıcı olurken, ilk kez online satış yapan işletmelerin oranı da bu dönemde kayda değer ölçüde arttı.

SİBER GÜVENLİK İÇİN 9 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM

Bu hızlı dönüşüm beraberinde çeşitli güvenlik açıklarını da getiriyor. Visa'nın ödemler dünyasında dolandırıcılığa ve siber güvenliğe dönük geliştirdiği çözümleri var mı?

Salgın sonrası döneme bakarsak, tüketicilerin uzun vadede dijital ödemeleri benimsediği çok açık. Alışverişler dijitalleşirken, dolandırıcılık ve sistem dışından gelen tehditler de dijital ortamda şekil değiştirmeye devam ediyor. Dolandırıcılığı önleme, ödeme ekosisteminin bütünlüğünü ve dayanıklılığını sağlamaya yönelik yatırımlar, tüketici güvenini sürdürmek için hayati bir öneme sahip.

Visa olarak sadece son 5 yılda dünya çapında dolandırıcılığı önleme ve siber güvenliğe 9 milyar dolar yatırım yaptık. Bu yatırımımız önemli sonuçlar doğurdu. Yılda tahminen 25 milyar dolarlık küresel dolandırıcılığı önlemede etkili olduk. Dolandırıcılık olaylarının payı yüzde 0.1'den daha az. Ki bu, tüm ödeme biçimleri arasında en düşük

oranlardan biri diyebiliriz.

Dolandırıcılığı gerçek zamanlı tespit edebilmek için yarardığımız yöntemlerden biri de ödemelerde yapay zekâ kullanımı. Yılda 230 milyardan fazla ödeme işleminin verisinden yararlanarak, onaylanmamış işlemleri hızlı ve etkili bir şekilde ortadan kaldırebiliyoruz.

Son olarak token teknolojisi, geleceğe yönelik yeniliklerden bir başkasını temsil ediyor. Visa'nın öncülüğünü yaptığı basit ama güçlü bu teknoloji, dolandırıcıların bir adım önünde kalarak, dijital ödemeleri daha da güvenli hale getirmek için hassas ödeme verilerini gizlemeye dayanıyor. Bu yıl Visa token'leri dünya çapında 4.8 milyarı aşarak ilk kez dolaşımdaki kart sayısını geçti.

AÇIK BANKACILIK VE MOBİL ÖDEMELER İÇİN YENİ DÖNEM

Bu trendler de mutlaka eskিয়েcek, yerini yenileri alacak. Siz nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz?

Yeni ödeme yöntem ve kanallarını geliştirmek ve herkes için daha erişilebilir hale getirmek için sürekli yeniliklere imza atıyoruz. Visa, kurulduğu 1950'lerden bu yana ödemelerde hep yeniliğin öncüsü oldu. Aklimızda sürekli bir sonraki büyük ödeme yeniliği var.

Örneğin açık bankacılık konusunda kısa süre önce Tink'i satın aldık. Bu Visa'nın açık ödemeler ağının doğal bir devamı oldu. Ödemeler ağımız alıcı ve satıcılardan oluşan, Avrupa'da milyonlarca müşteriyi birbirine güvenle bağlayan bir yapıdan; ek olarak yazılım geliştiricileri, finansal hizmetleri ve diğer iş yerlerini de birbirine bağlayan bir yapıya evrildi. Visa'nın ağı ve beraberinde gelen dayanıklılık, güvenlik ve tüketici güveni ile Tink'in sunduğu yetkinlikler bir araya gelince ekonomilerin, finansal ekosistemin, tüketici ve işletmelerin yararına bir inovasyon dalgası tetiklenecek. Gördüğümüz bir başka önemli teknoloji de mobil ödemeler. Bulduğumuz noktada 34 Avrupa ülkesinde 800'e yakın mobil ödeme programı ve cüzdan kapsamında tüketicilerin güvenli ödeme yapmasını sağlıyoruz. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin akıllı telefonlarıyla temassız ödeme kabul etmesini sağlayan "Visa Tap to Phone" teknolojimizle Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de de mobil ödeme kabulünün yaygınlaşmasını da destekliyoruz.

TOPLU TAŞIMADA TEMASSIZ ÖDEME ÜLKE GENELİNE YAYILACAK

Visa son yıllarda toplu ulaşım alanındaki çözümlerini artırdı. Ama Türkiye'de toplu taşımada dijitalizasyon ya da temassız örnekler dünyayla aynı hızda gelişmiyor. Bu durumu değiştirecek yeni planlarınız var mı?

İzmir'in toplu ulaşımında başlattığımız temassız ödeme kolaylığı, geçen yılın temmuz ayında şehrin tamamına yayıldı. İzmir Büyükşehir Belediyesi ile başarılı iş birliğimiz sayesinde İzmirli kadar yerli ve yabancı turistler de artık temassız özellikli kredi ve banka kartlarıyla ön ödemeli kartlarıyla toplu ulaşım araçlarına rahatlıkla binebiliyor.



Yakın zamanda 11 ilde daha hayata geçirdiğimiz bu kolaylığı Türkiye'nin dört bir yanındaki şehirlere yaymak için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Bugüne kadar Visa olarak 500'den fazla şehre bu teknolojiyi kazandırdık. Avrupa düzeyinde, şehir içi ulaşım girişimlerini desteklemek için Türkiye de dâhil olmak üzere en büyük 50 şehrin yerel yönetimleriyle çalışıyoruz.

Şehir içi ulaşımın bir diğer ayağı da hibrit ve elektrikli otomobiller. Elektrikli araçların yaygın olarak benimsenmesinin, Türkiye de dâhil olmak üzere Avrupa'nın net sıfır hedeflerine ulaşmasına yardımcı olacağına inanıyoruz. Bu bağlamda, Visa'nın Türkiye'de elektrikli araç şarj ödemelerine kolaylık getirmek için Eşarj ile ortaklık kurduğunu söylemekten memnuniyet duyuyorum. Visa'nın Tek Tıkla Ödeme teknolojisi sayesinde elektrikli araç sahipleri, Eşarj uygulaması üzerinden kolay ve güvenli bir şekilde ödeme yapma olanağına sahip olacak.

Elektrikli araçlara bu geçişi destekleyecek basit ve etkili bir altyapının bulunması önemli. Visa olarak, Avrupa ülkelerinde yaptığımız gibi Türkiye'de de tüm sektörü, müşterilerine daha fazla kolaylık ve seçenek sağlayan ve uluslararası işlerliği olan ödeme standartlarını uygulamaya davet ediyoruz.

TÜRKİYE'DEKİ İNOVASYON PROGRAMI İSPANYA'YA TAŞINDI

Visa İnovasyon Programı, Türkiye'de büyük ilgi gördü. Biz de PSM olarak bu konuda çok sayıda haber yaptık. Yeni dönem için planlanan çalışmaları anlatabilir misiniz?

Visa İnovasyon Programı ve başarılarından haberdar olmanızdan çok mutlu oldum. Bu programı Güney Avrupa'da 2019'da hayata geçirdik. Türkiye ve Yunanistan'dan sonra 2022'de İspanya'da da başlattık. Bu yıl dördüncü dönem mezunlarını verdi. Visa İnovasyon Programı yerel FinTek'leri kendi ülkelerinin dışına açılma, ödemelerin ve ticaretin geleceğini şekillendiren çözümler sunma konusunda destekleyip güçlendiriyor. Türkiye'de programı teknoloji ve inovasyon şirketi Hackquarters iş birliğiyle yürütüyoruz.

Visa İnovasyon Programı'na seçilen girişimler, büyümelerini hızlandırmak, değer önerilerine eşik atlatmak ve iş ağılarını genişletmeyi sağlamak üzere programa özel olarak oluşturulan müfredat çerçevesinde eğitim ve çalışma atölyeleri ile mentor ve yatırımcı buluşmalarından oluşan kapsamlı bir sürece dâhil oluyorlar. Türkiye'de oluşan güçlü birikimimizden yola çıkarak, Visa Türkiye ekibi ve Hackquarters ile programı İspanya'ya da taşımış olduk.



Birim Gönülşen

Celal Cündoğlu

Jak Telyaz

Sertan Şener

VISA ÜST YÖNETİMİNDE TÜRKLERİN AĞIRLIĞI ARTIYOR

Visa Güney Avrupa bölgesi; Türkiye, İtalya, İspanya, Portekiz, Yunanistan, İsrail, Kıbrıs ve Malta'dan oluşuyor. Bölge yönetiminde Türkiye'den de yöneticiler yer alıyor. Bea Larregle, ekip ve çalışma ortamıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Güney Avrupa liderlik ekibimizin önemli bir bölümü İstanbul ofisimizden çalışıyor ve yürüttükleri çalışmalarla bölgemizin stratejisini ve sunduğumuz hizmetleri şekillendiriyorlar. Bu konuda Pazarlama Başkanımız Birim Gönülşen, Üye İşyeri ve Kart Kabul Başkanımız Celal Cündoğlu, İş Geliştirme Başkanımız Jak Telyaz ile Danışmanlık ve Analitik Başkanımız Sertan Şener'in yanı sıra Madrid ve Milano'da bulunan bölge yönetim ekibimizin diğer üyelerimizi örnek verebilirim. Özellikle vurgulamak isterim ki gerek yönetim ekibindeki gerek bölgedeki çalışma ekiplerimizdeki çeşitlilik, Visa olarak müşteri ve iş ortaklarımıza hizmet ve çözümlerimizde en iyiyi sunmamızı sağlıyor."

Türkiye'de TOBB ile bir proje gerçekleştirdiniz, gelecek dönemde KOBİ'lerle ilgili neler yapmayı planlıyorsunuz?

Küçük işletmeler tüm dünyada yerel ekonomilerin bel kemiğini oluşturuyor. Avrupa'da GSYH'nın yarıdan fazlasını, istihdamın da üçte ikisini oluşturuyorlar. Visa olarak biz de dijitalleşme yolculuklarını desteklemek için Avrupa'daki 8 milyon KOBİ'yi destekleyeceğimizi taahhüt ettik. Türkiye'de de TOBB iş birliğiyle salgın sürecinde "Akıllı KOBİ" platformunu hayata geçirdik. Bu, Türkiye'de KOBİ'ler için dijital dönüşüm yolunda geniş bir ekosistemi bir araya getiren ilk platform olma özelliğini taşıyor.

"İşimi Yönetebiliyorum" projemizle de KOBİ'lerin dijitalleşmesini desteklemeye devam ediyoruz. Ayrıca programa katılan KOBİ'lerin yüzde 15'ine işlerini dijitalleşme konusunda destekler sağlıyoruz. Bunun yanı sıra iş dünyasının büyük şirketlerinden mentorlarla KOBİ'lerin mentö'lerini eşleştiren bir mentorluk programını da sürdürüyoruz. KOBİ'leri güçlendirmeye yönelik çalışmalarımız devam edecek.

YÜZDE 100 uzaktan ÇALIŞMA DESTEĞİ

Bilişimde şaha mı kalkacağız? Teknoparklar hayalet binalara mı dönüşecek?



**ABDULLAH
ÇETİN**

Kimi teşvik ve destekler, kimi prestij, kimi de başta iş birlikleri olmak üzere ekosistem olanakları için tercih ediyor. Gerekçesi ne olursa olsun teknokentlere, teknoparklara ilgi çok yoğun. Öyle ki başta İTÜ, ODTÜ, YTÜ ve GOSB olmak üzere teknokent ve teknoparkların kapısında deyim yerindeyse kuyruk var! Yüzlerce yeni başvurudan bahsediyoruz...

Geçen aralık ayında, araştırma geliştirme merkezleri ve teknoloji geliştirme bölgeleri olarak nitelendirilen teknokent/teknoparklarla ilgili önemli bir gelişme oldu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı teknoloji destek paketi kapsamında, bu merkezlerde çalışan bilişim

personeline yüzde 100 uzaktan çalışma desteği öngörüldü. Erdoğan ayrıca, bilişim alanında girişimci kredisi verileceğini belirtip yazılımcı istihdamını artırmak için yeni bir program başlatıldığını duyurdu...

Peki bu karar söz konusu merkezler açısından ne anlam ifade ediyor? Şirketler, çalışanlar ve teknopark yönetimleri nasıl etkilenecek? Teknoparkta yer almak şirketler açısından ne kadar avantajlı? Farklı olarak neler yapılması, hangi alanların geliştirilmesi gerekiyor?

Bu soruları Türkiye'nin önde gelen teknokent/teknopark yöneticilerine, buralarda uzun süredir faaliyet gösteren şirketlerin yöneticilerine sorduk. "Kuyrukta" bekleyenleri de ihmal etmedik...

Aslı Derbent Özkan

VeriPark Türkiye Genel Müdürü

“2024 için planladığımız Ar-Ge çalışmalarını 2023’e çekiyoruz”

Uzaktan çalışma desteği, VeriPark olarak uzun süredir beklediğimiz bir gelişmeydi. Bu önemli destekle Türkiye yazılım sektörünün önünün fazlasıyla açılacağını, büyüme hızının artacağını düşünüyorum.

Salgının başladığı 2020’den bu yana uzaktan çalışma sistemini başarıyla uygulamış ve çalışanlarımızın görüşlerini de alarak istekleri üzerine halen uzaktan çalışma sistemiyle operasyonlarını sürdüren bir şirketiz. Şu anda Türkiye çapında 34 ilde çalışanlarımız var. Şirketimizin merkezi İstanbul’da ama çalışanlarımızın ancak yarısı burada ikamet ediyor. Teknoloji çalışanları için şirketlerin uzaktan çalışma imkanı tanınması önemli bir kriter. Türkiye’nin her yerinden çalışabilmenin mümkün olduğu, 8 saat mesaiyi bitirmenin değil, kendi zamanını planlayarak elindeki işi bitirmenin önemli olduğu, artan zamanlarda ise kişilerin ailelerine ya da arkadaşlarına daha fazla vakit ayırmasına imkan tanıyan bir sektörde çalışıyoruz. Böyle bir seçeneğimiz varken çalışanlarımızı mesai saatleriyle, günde minimum 2 saati yolda geçirecekleri ofis ortamlarıyla sınırlamamız lazım. Bizim şirketimizde zaten çalışanlar ofise gelmiyor. Dolayısıyla hayatımızda bu anlamda bir değişiklik olmayacak. Ama elbette bu destek çok önemli. Ürünleşme planlarımıza hız vereceğiz. Hatta şimdiden 2024 planlarımızdaki Ar-Ge çalışmalarını 2023’e çekmek üzere aksiyonlarımızı aldık. Böylece katma değerli dijital teknolojilere dayanan ürünlerimizi daha hızlı piyasaya çıkarabileceğiz. Bu açıdan sağlanan destek çok ama çok kıymetli.

Teknopark yönetimleri de bu kaynakla birlikte bünyelerinde barındırdığı firmaların daha katma değerli, Ar-Ge’ye yönelik projelere yönelindiklerini görecektir. Teknopark yönetimleri, uzun süredir online olarak firmaları bir araya getirmek, sinerji ve iş ortaklıkları yakalamak üzere çalışmalar yapıyordu. Bu çalışmaların daha da hızlanacağını düşünüyorum. Bu dünyada var olmak istiyorsanız iyi yaptığınız konuya odaklanıp bu ürünlerin tamamlayıcı parçalarını o konuyu iyi yapan diğer firmalardan almanız, yani iş ortaklıklarına açık olmanız lazım. VeriPark olarak 35 ülkede 100’e yakın iş orta-

ğımız var. Bu iş ortaklıklarını geliştirmek denklemin tüm paydaşları için gerçekten çok önemli. Bu ortaklıklar sayesinde farklı pazarlara girişi kolaylaştırarak birbirimizin ürettiği katlanarak artan katma değer ve müşteri portföyünden karşılıklı yararlanmamız mümkün oluyor. Burada teknopark yönetimlerinin sağlayacakları platformlar ve verecekleri rehberlik sayesinde oldukça önemli oyuncular haline geleceğini düşünüyorum.

“Teknoparklar özellikle startup’lar için çok kıymetli”

Teknoparkta yer almanın avantajlarına geline... Bu aslında bir prestij. Bir teknoparka girmek için başarıyla işlediği kanıtlanmış bir iş planınızın, sürdürülebilir bir iş modelinizin olduğuna teknopark yönetiminin uygun gördüğü oldukça kapsamlı ve seçici bir jüriyi ikna etmeniz gerekiyor. Dolayısıyla teknoparka başvuru aşaması bile şirketinizi geliştiren bir iş planı ve model geliştirmeniz için sizi zorlayan bir süreç sahip.

Bu özellikle startup firmalar için çok kıymetli. Sonrasında firmalar arası sinerjiyi yakalayabilerseniz, teknoloji transfer ofisiyle iletişiminizi açık tutup üniversitelerden kısa sürede keşfedemeyeceğiniz destekleri hızlıca alabilirsiniz. VeriPark olarak tüm bu imkanları deneyimlemiş ve bunlardan yararlanarak son derece başarılı işlere imza atma fırsatı bulmuş şirketlerin harika bir örneğiyiz. Bizim teknokent yönetimine asıl iş geliştirme, ihracat, ürünleşme yol haritası ve desteği, iş ortaklıkları gibi konularda çok ihtiyacımız var. Eminim startup’ların bundan çok daha fazla konuda ihtiyaçları var.

“İstihdam Türkiye geneline dağılacak, fırsat eşitliği sağlanacak”

Tüm bu avantajlara karşılık, şu anda İstanbul’da herhangi bir teknoparka başvurduğunuzda alacağınız cevap yüksek ihtimalle “yer yok” şeklinde oluyor. Bu nedenle çok daha fazla sayıda ve kapasitede teknoloji geliştirme bölgelerine ihtiyaç duyduğumuz kanısındayım. Ar-Ge merkezi oluşturmak ise startup seviyesinde bir firmanın tek başına başarabileceği bir süreç değil. Dolayısıyla



şimdiye kadar yazılım sektörünün tamamı teknokentlerin sunduğu imkanlardan yararlanamıyordu. Ancak uzaktan çalışmanın yüzde 100 olmasıyla bu değişecek. Hem her şehirdeki teknoparklar için bir fırsat olacak hem de istihdamın büyük şehirlerden tüm Türkiye geneline yayılmasını ve fırsat eşitliğini sağlayacak. Yazılım ve teknoloji alanında çalışan tüm kadrolarda istihdam alanımız büyük şehirlerden ülke çapına genişleyecek. Aynı şekilde yazılım kadrolarına sunulan eğitimler de büyük şehirlerden tüm Türkiye’ye yaygınlaşacak.

Teknoloji ihracatı için önümüzde çok fırsat var. Örneğin, Ukrayna-Rusya savaşı sonrasında pek çok proje Türkiye’ye kaymaya çalışıyor ama kaynaklarımız sınırlı. Sadece 3 büyük şehirle kendimizi sınırlamamalıyız. Bu imkanları tüm Türkiye’ye yaygınlaştırarak yurtdışına yüksek teknoloji ve katma değerli ürün ihracatımızı da artıracığımızı düşünüyorum.

Prof. Dr. Attila Dikbaş
İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü

“Sadece yazılım yapanlar hariç farklı bir sınır belirlenebilirdi”

Bildiğimiz gibi 2008-2010 yılları arasında (o zamanki adıyla) Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na hazırladığım “Türkiye Bilişim Vadisi Fizibilite ve Yer Seçimi Raporu”nda belirtilen çıktı odaklı bir sistemin teknoloji geliştirme bölgeleri (TGB) için kesinlikle değerlendirilmesi gerektiği dile getirilmiştir. Tüm bölgelerin, TGB'lerin kapalı değil açık sistem olarak birbirleriyle geçiş yapabileceği; Ar-Ge çalışanlarının ve yazılımcıların bölgeler arası geçiş sağlayabileceği modele evrilmesi yerinde olacaktır. Dolayısıyla bölgedeki çalışma süreleri yerine, seçilen Ar-Ge proje uygunluğu daha önemli. Bu açıdan, firmaların TGB için proje sunarken, Ar-Ge personelinin projedeki iş planı katkısı ve bölgede ne kadar süre geçireceklerini bir iş ve kaynak programıyla detaylandırmasında fayda var.

Kişisel görüşüm, yüzde 100 uzaktan çalışmanın bölgedeki sinerjiyi etkileyeceği, ancak yüzde 50 ila 75 arasındaki bir oranın sınır olarak tutularak bölgelerdeki ekosistemin canlı kalmasını sağlayabileceği yönündedir. Böylece yüzde 100, toplam personel sayısına oranlanarak sadece yazılım yapanlar için uygulanabilir. Diğer yandan yüzde 50 ila 75 arasındaki oran iyi yönetilmek kaydıyla firmaların kiraladığı alanlarda daha fazla Ar-Ge projesi yapmasına olanak sağlayacaktır.

“Yeni teknoparklar ‘kümelenme’ açısından fırsat”

İlk kurulan olgun teknoparklar, teknoloji geliştirme bölgeleri için örnek model olma yolunda hızla geliyor. Ancak 97 teknoparka ulaştığımızı düşünürsek, kurulma aşamasında



dakilerin gerek Ar-Ge firmalarını bölgeye çekme gerekse de girişimcilik ekosistemini oluşturma açısından epey zorlandığı görülüyor. Bir yandan da bu durum, farklı modellerin denenmesi için de önemli bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Bu yıl İspanya'nın Sevilla şehrinde yapılan Dünya Teknoparklar Birliği toplantısında da gündeme geldiği gibi, alana yönelik inovasyon (AOI) yani “kümelenme” gibi dikey alanların bölgede bulunan üniversitenin güçlü yanlarının ve laboratuvarların öne çıkmasıyla farklı kümelerin oluşması sağlanabilir.

“Dünya sıralamasında ilk 3'e girme yolundayız”

İTÜ ARI Teknokent, 2001 yılında ilan edilen Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'ndan hemen sonra kurulan ilk teknokentlerden biri. Bu yıl kuruluşumuzun 20'nci yılını kutlayacağız. Türkiye'nin en köklü teknik üniversitesi İTÜ'nün, cumhuriyetimizin kuruluşundan itibaren üstlendiği “teknolojiye dayalı milli kalkınma seferberliği” misyonunu devam ettirerek öncü rol oynuyoruz. Bünyemizdeki teknoloji firmalarına ve girişimcilere teknoloji geliştirmeleri ve bu teknolojileri ticarileştirmeleri için uygun ortam ve olanaklar sunuyoruz. Küresel pazara açılmaları için de destek oluyoruz.

2022 Dünya Teknoparklar Birliği toplantısında, 500'e yakın üyesi olan kuruluşun dünyada dikkat çeken ilk 5 teknopark arasında gösterildik. Teknoloji tabanlı girişimcilik ekosistemimiz her geçen gün dikey alanlarını artırıyor. Dünya sıralamasında ilk 3'e girme yolunda önemli adımlar atıyoruz. Her girişim ve firma ölçeğine özel olarak kurguladığımız ekosistem destek mekanizmamız şu şekilde:

■ **İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi:** Dünyanın en iyi 5 üniversite kuluçka merkezi arasında gösterilen İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi, fikirlerini ticarileşebilir ürün ya da hizmete dönüştürmek isteyen girişimciler için çalışıyor.

■ **Big Bang Startup Challenge:** İTÜ Çekirdek'in her yıl yeni girişimlerin en iyilerini belirlediği bu etkinlik, girişimleri iş ve

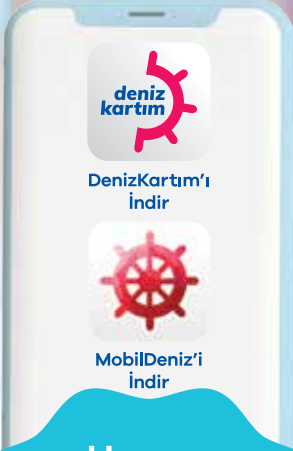


yatırım dünyasıyla buluşturuyor. Bu sayede girişimciler yatırımcı ve fonların odağı haline geliyor ve ilk sermayeleriyle buluşarak potansiyel müşterileri tanıştırıyor.

■ **İTÜ MAGNET İleri Aşama Girişimcilik Merkezi:** Teknoloji tabanlı ürünü hazır olan ve bu ürününü en azından bir müşteriye satabilmiş firmalara olanaklar sunan bu merkezimiz, bünyesindeki firmalara ofis alanı, çok sayıda müşteri edinme ve yatırımcıyla buluşma gibi konularda hizmet sunuyor. Türkiye'nin fikirden ürüne dijital süreçlerle yürütülen en kapsamlı dijital üretim merkezi İTÜ MAGNET FAB/TRİDİ ile prototipleme ve ön seri üretim süreçlerinde, geniş makine parkuruyla değer katıyor.

■ **Innagate Uluslararası Hızlandırma Programı:** Teknoloji firmalarının yerel başarılarını küresel pazarlarda da sürdürmesini sağlamak amacıyla yürütülen bu program, üyelerine uluslararası bağlantılara erişim, iş modeli ve strateji geliştirme fırsatlarını; eğitim, mentorluk, danışmanlık ve doğru kişi/kurumlara erişim desteklerini içeren 360 derecelik süreçte sunuyor. ▶

DenizBank kredi kartlarıyla fırsatların ilerisi benim.



Hemen
DenizKartım'ı
ya da MobilDeniz'i
indirin.
DenizBank
kredi kartlarına
başvurun.



denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Benim >

DenizBank

Gönül Kamalı
YASAD Başkanı

“Esnek çalışma, yüzde 100 uzaktan çalışma anlamına gelmiyor”

YASAD olarak bu desteğin yazılım geliştirme alanındaki uluslararası rekabette Türk şirketlerine büyük avantaj sağlayacağını düşünüyoruz. Ülkemizin her yanından yetenekli insanlarla çalışma imkanı yaratacağı için yazılım sanayisinin önünü açacağına inanıyoruz.

Uzaktan çalışma olanağının salgın süreciyle birlikte özellikle yazılım geliştiriciler için iş seçiminde belirleyici bir unsur haline geldiğini görüyoruz. Yazılımcılar tarafından kullanılan küresel bir platform olan Stack Overflow’un 2022 anketine katılan yazılım geliştiricilerin yüzde 43’ü, tamamen uzaktan çalıştıklarını ifade ediyor. LinkedIn CEO’su Ryan Roslansky de LinkedIn üzerindeki tüm iş başvurularının yüzde 50’sinin uzaktan çalışılan pozisyonlara yapıldığını açıkladı. Ülkemizde de bilhassa genç nüfusun uzaktan çalışma talepleri artmış durumda.

Büyük bir yetenek savaşının verildiği yazılım alanında Türk şirketlerinin yurt dışındaki rakipleriyle rekabet edebilmesi için Ar-Ge merkezleri ve teknoloji geliştirme bölgelerinde çalışanlara uzaktan çalışma esnekliği sağlanması çok önemli.

Esnek çalışma yüzde 100 uzaktan çalışma

gibi algılansa da teknoloji geliştirme bölgeleri, Ar-Ge merkezleri ve teknokentlerdeki ofislere her zaman ihtiyaç duyulacaktır. Çünkü yazılım geliştirme alanındaki insan kaynağımız proje toplantısı, eğitim ve seminer gibi etkinlikler için esnek zaman dilimlerinde ofis ortamında bulunmayı tercih ediyor.

Örneğin, Scrum gibi modern metodolojileri benimseyen yazılım geliştirme takımları, verimliliği artırmak için periyodik olarak yüze toplantılar yapıyor. Zaten araştırmalar da çalışanların yüzde 59’unun hibrit modeli tercih ettiğini gösteriyor. Hatta Türkiye’de bu oran yüzde 68.

Yüzde 100 uzaktan çalışma desteğiyle küresel rekabette kritik bir kazanım elde edilirken, yerli yazılım üretim ve ihracatının artması yolunda da çok önemli bir adım atılmış oldu.

Türkiye’deki Ar-Ge ve teknoloji geliştirme bölgelerinin dağılımını nicelik ve nitelik açısından yeterli buluyoruz. Yazılımda 1 milyon istihdam projesini de son derece stratejik bir karar olarak görüyoruz. Programın bir paydaşı olarak biz de bu programı destekleyen çalışmalarımızı sürdüreceğiz.



Onur Alver
Verisoft Genel Müdürü

“Kararla değil yasayla belirlenmeli”

Yüzde 100 uzaktan çalışma desteğini şirket olarak olumlu karşılıyoruz. Ancak çalışma şekli, şart ve kurallarının bir “uzaktan çalışma yasası” ile belirlenmesinin daha sağlıklı olacağını düşünüyoruz. Bunu yaparken de İSO/İTO Bilişim Komiteleri gibi konuyla ilgili oluşumların fikirlerinin alınması daha sağlıklı olacaktır. İlgili düzenlemeyle;

- Uzaktan mesai, kişinin yasal ikametgahıyla sınırlandırılabilir.
- Uzaktan ve online yapılacak toplantılara

videoyla katılım zorunlu tutulabilir.

- Çalışma için verilecek şirket bilgisayarlarına uzaktan kontrol ve denetim yazılımları konabilir.
- Çalışma gün ve saatleri netleştirilebilir.
- Uzaktan çalışma sürecinin performansı değerlendirilebilir.
- Uzaktan çalışma sırasında yapılacak yemek, akaryakıt, şirket aracı harcamaları karşılanabilir.
- Şirket verilerinin ve yazılımların şirket dışına çıkarılarak kullanılması ve geliştirilmesi



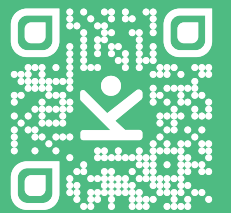
Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



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.

sırasında oluşabilecek fikri mülkiyet hırsızlıklarına göre şirketler koruma altına alınabilir.

● Banka/finans kuruluşları için yapılan projelerde BDDK ve KVKK bağlamındaki mesuliyet ve riskler göz önünde tutularak, belli sektörlerde/durumlarda şirket merkezinde çalışılması zorunlu tutulabilir. Ya da banka/finans kuruluşlarının şirketlere zorunlu koştuğu veri güvenliği ve mesleki sorumluluk sigortaları bağlamında şirketlerin artık mesul olmayacakları ve bu şekilde bankaların ve bazı kritik altyapı kullanıcıları şirketlerin artık şirketlerin yerel ağları, bilgisayarlar, USB portlar ve diğer zorlayıcı koşulları ve denetimleri talep edemeyecekleri belirtilebilir.

Bu değişiklik sonrası teknoparklardaki servis, elektrik, ısıtma, havalandırma, otopark, kişi başı metrekare, kart basma zorunluluğu gibi kriterlerin baştan sona gözden geçirilmesi şart. Keza tüm birimlere bağımsız ısı ölçer, elektrik ve su sayacı takılması, servis araçlarının kullanıldığı kadar ödeneceği yönetime geçilmesi de gerekiyor.

“Bazı alanlar için 100 uzaktan çalışma hakkı son derece sakıncalı”

Gelişen teknoloji ve global koşullar nedeniyle zaten teknoparkların eski çalışma koşulları gereksiz derecede ağır ve bürokratikti. Personelin belirli saatler içinde girip çıkması, günde 8 saat çalışmaya zorlanması, eksik saatlerde desteğin düşmesi, fazla saatlere izin verilmemesi, yurtiçi ve yurtdışında müşteri tesislerine kuruluş, destek ve eğitim için gidildiğinde desteğin düşmesi... Her ay bir normal günde 8 saati tutturana, normal kart basan personel için ayrı, bunlara uyamayanlar için ayrı bir bordro düzenlenmesi gerekiyordu.

Bu bağlamda kısmen uzaktan çalışma imkanının verilmesi, iş verimliliği ve boşa giden akaryakıt maliyetleri, yolda kaybedilen moral ve yıpranmanın ortadan kaldırılması açısından olumlu. Ancak sektörlerde ve iş gerekliliklerine göre yüzde 100 uzaktan çalışma hakkı tanınması son derece sakıncalı. Böyle bir hak tanındığında birçok personeli asla işyerine getirmemiz mümkün olmayacak. Oysa birçok sektörel uygulama geliştiren ve “usta/çırak” şeklinde eleman yetiştiren firmalarda bizzat yüz yüze, omuz omuza çalışmak zorunlu ve verimli olan yöntem. Ayrıca

yazılım ve IT destek işi yapanlar zahmetli ve yoğun bir tempoda çalıştığı için sosyalleşme konusundaki tüm fırsatları kaçırmıyorlar.

Küresel düzeyde iş yapan firmalar, personelinin gerek olduğunda fuarlara veya sistem kuruluşu için yurtiçi ve yurtdışı firmalara gönderebiliyor. Örneğin TSK, güvenlik endişeleriyle sistemlerine uzaktan erişim vermiyor. Bizzat kendi tesislerine gelerek çalışmamızı zorunlu kılıyor. Biz bu takdirde personeli müşteriye gitmeye nasıl zorlayacağız? “Bize yüzde 100 uzaktan çalışma hakkı verildi” diyen personelin müşteriye gitmesini nasıl sağlayacağız?

“Teknoparklar hayalet binalara dönüşüyor, bari sanalları kurulsun”

Zaten çok yüksek kira ve işletme giderleri olan teknoparklar, salgın nedeniyle ortaya çıkan bu yeni çalışma yöntemiyle adeta hayalet binalara dönüşmek üzere. Kafe/restoran gibi birçok destekleyici firmalar yoğun müşteri kaybı nedeniyle teknoparkı terk etmiş durumda.

O zaman “sanal teknoparklar” kurulsun ve biz de kendi istediğimiz boyut ve lokasyonda kendi binalarımıza geçelim, bir web arayüzü üzerinden aylık girişlerimizi yaparak aynı destekleri almaya devam edelim.

Diyelim ki yüzde 100 uzaktan çalışmaya geçtik. Yine de 500 metrekarelik yerdeki 60 tane boş masayı ısıtıp soğutacağız, aydınlatacağız. Teknoparkların kabukları yalandan yerinde kalacak ve biz bu maliyetleri karşılamaya devam edeceğiz. Bu bizce son derece adaletsiz bir yaklaşım.

Uzaktan çalışma esnekliği, personelin müşteri mekanında çalışması sırasında desteklerin kesilmemesi durumunda olumlu bir katkı olacaktır. Ancak yüzde 100 açık çek verilmesi, zaten idare edilmesi son derece zor olan bilişim sektörü çalışanları ile müşteri baskısı/öncelikleri konusunda kontrolü elde tutmaya çalışan şirket yönetimlerini daha da zorlayacaktır.

Öte yandan, çekim ve kontrol alanından uzaklaşan kıymetli bilişim kadroları yurt dışı firmalara uzaktan çalışmayla destek verebiliyor ve ellerine geçen ilk fırsatta ülke değiştirerek sanal ve fiziki beyin göçüne neden olabiliyor. Bu da zaten katma değerli yüksek teknoloji üretme zafiyeti olan ülkemizi olumsuz etkiliyor.



Tolga Bildirici

GOSB Teknopark Genel Müdürü

“Ofise gelmeyin’ değil, ‘gelmeyebilirsiniz’ deniyor”

Bence bu konuda genel olarak bir yanlış anlaşılma var. Bu kararlar çalışanlara yüzde 100 uzaktan çalışma bir “mecburiyet” değil, dilediği yerde dilediği kadar çalışma hakkı tanınıyor. Yani doğrudan “ofise gelmeyin” değil, “gelmeyebilirsiniz” deniyor.

Teknoparklar kanununun hazırlandığı ilk dönemde, çalışanın tüm zamanını teknoparkta geçirme zorunluluğu vardı. Bildiğimiz üzere teknoparklar, teknoloji geliştirmek amacıyla oluşturulmuş ve vergi istisnalarının olduğu bölgeler. O dönemde istisnaya tabi çalışmaların da aynı bölgede yapılmasının doğru olacağı düşünülmüş. Bu da çalışanların “fiziksel” olarak bulunması gerekliliğiyle yapılandırılmış.

Yeni kararlar aslında teknopark firmaları da artık diğerleri gibi değerlendirilecek. Yani teknoparktaki ofisine her gün geldi mi, tüm mesaisini burada mı yapıyor diye denetlenmeyecek. Tabii ilgili firmanın projesi, ilerleyişi, bitirme izni, muafiyetlerin imzalanması, projede çalışan personelin yetkinliği ve katkısı, teknoparklar tarafından aynı şekilde değerlendirilmeye devam edecek.

Sonuç olarak benim şahsi fikrim, doğru bir karar olduğu yönünde. Yanlış olansa bu uygulamanın çok hızlı ve bir geçiş stratejisi olmadan hayata geçirilmesi.

“Yazılımcıyı yurt dışına kaçıran asil etken maaş değil”

Her sektörde olduğu gibi İstanbul, teknoparklar için de bir merkez konumunda. İstanbul ve çevresinin sahip olduğu ekosistem ve network olanakları ile Ankara'nın doğusu ve batısı özelinde gördüğümüz bölgelerdeki yapılanmalar oldukça farklı.

Aslında artık iletişim de network de fiziksel şartlara bağlı değil. Tüm Ar-Ge ve teknoloji geliştirme bölgelerinde daha gelişmiş çalışmalar görebilmeliyiz. Ama sadece bu konudaki başarı ve verimlilikle, imkanlarla değil aynı zamanda bu ekiplerin sektörel deneyimi ve projelere yaklaşımıyla da orantılı bir durum.

Yazılımcı ihtiyacı da sadece Türkiye'ye özgü değil. Microsoft CEO'su Satya Nadella'nın da dediği gibi, her firma artık yazılımcı oldu. Bu da yazılımcı ihtiyacını artırıyor.

Aslında bu yeni bir sorun değil. Salgınla birlikte hayatımıza uzaktan çalışma kavramı girdi. Buna son 1 yıldır TL'nin değer kaybı da eklenince, “yurt dışına gitmeden yurt dışına çalışan” bir grup oluştu. Bu da dünyada zaten yeterli olmayan yazılımcı sayısını Türkiye özelinde iyice azalttı.

Türkiye'de yerleşik firmaların daha çok proje firması olması ve/veya ölçek ekonomisinden faydalanamıyor olması da bu yurt dışına yönelmede önemli bir etken. Aslında yazılımcılarımızın ülkemizdeki projelerde yer almasının teşvikin en önemli yolu, yazılımcıya ödenen maaştan ziyade o yazılımın hangi büyüklükte bir kitleye ulaştığı, getirdiği yenilikler ve projenin niteliği.

“Türkiye ihracatının yüzde 8'ini karşılıyor”

GOSB Teknopark, 2001'de ilgili kanunun çıkmasının ardından kurulan ilk 5 teknopark arasında. Türkiye'nin toplam sanayi ihracatının neredeyse yüzde 8'ini tek başına yapan en büyük bölgesi konumundayız. GOSB içinde kurulması ve ortaklık yapısıyla nevi şahsına münhasır bir yapımız var. Bünyemizdeki 135 firma, sanayi için teknoloji üretiyor. Bunlardan 29'u yeni kurulmuş, kuluçka olarak adlandırdığımız firmalar. Sektörel açıdan baktığımızda, katılımcılarımızın yarıya yakını yazılım firması. Diğerleri de bilgi teknolojileri, elektronik, kimya, gıda, sağlık, enerji gibi neredeyse tüm sektörleri kapsıyor.

“Teknoloji Transfer Ofisi”nin yanı sıra bünyemizdeki firmalara farklı birçok hizmet sunuyoruz. Başlıcalarını şöyle sıralayabiliriz: Hibe ve destek programları, AB destekleri, fikri snai mülkiyet hakları, kurumsal kimlik oluşturma, tanıtım ve PR çalışmaları, insan kaynakları, kalite yönetim sistemleri, kümeleme, akademik/hukuk/mali müşavirlik danışmanlıkları, eğitim ve mentorluk...

Ek olarak, firmaların uluslararası pazarlara açılması ve ürününün katma değerini daha da artırması için Blink UK adı altında Londra'da bir yapı kurduk. Uçtan uca her hizmeti verecek şekilde tasarlanan bu yapı, vize başvurusundan firma kurmaya marka tescilinden satış/pazarlamaya, mali müşavirlikten hukuk, lojistik, sanal veya gerçek



ofise, telefona kadar birçok hizmete kolayca ulaşım sağlıyor.

OSB içerisindeki lokasyonumuzun ulaşımı biraz yorucu olduğu için, fikir aşamasındaki girişimcilere daha yakın olmak için İstanbul Ataşehir'de İNOVATA Girişimcilik ve Kuluçka Merkezi'ni Ataşehir Belediyesi ile hayata geçirdik. Burada daha çok hızlandırıcı programları, hackathon, eğitimler ve yatırımcı sunumları gibi etkinlikler yapacağız.

Yine Gebze Organize Sanayi Bölgesi içinde ise GOSB'a ait veri merkezinin son teknoloji altyapısını, tüm firmalarımıza istekleri dahilinde sunuyoruz.

Yoğun ilgi gören teknoparklardan biri olarak, kuruluşumuzdan bu yana hep yüzde 100 dolulukla ilerliyoruz. Yeni katılmak isteyen firmaları bekleme listesine kaydediyoruz. Güncel bekleme listemizdeki firma sayısı 50 civarında. Bu da teknoparktaki firma sayısının yaklaşık yüzde 40'ına denk geliyor. ➤

Veysel Kingir
Tech4Pay CEO'su

“Çok olumlu ama ekosistem olgusunun ortadan kalkma riski var”

Ar-Ge/tasarım merkezleri ile teknoparklarda faaliyet gösteren firma çalışanları, toplam çalışma sürelerinin yüzde 75'ini uzaktan geçirebiliyor; firmalar da 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile 5746 sayılı Ar-Ge Faaliyetlerinin Desteklenmesine Dair Kanun kapsamındaki vergi ve prim teşviklerinden faydalanabiliyordu. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın 29 Aralık 2022 tarihinde, bilgi teknolojilerine yönelik açıkladığı 7 maddelik destek paketiyle Ar-Ge/tasarım merkezleri ile teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren firmalarda çalışan bilişim personelleri için uzaktan çalışma oranı yüzde 100'e yükseltildi.

Henüz bu konuda bir mevzuat yayınlanmış değil ama bu gelişmeye Tech4Pay olarak çok olumlu bakıyoruz. Başta bankalar, ödeme sağlayıcılar, e-para kuruluşları ve perakendeciler olmak üzere birçok sektör için ödeme çözümleri sunuyoruz. Yaptığımız iş yazılım geliştirme. 20 yıllık iş tecrübesine sahip üç ortak bu şirketi kurduk ve hepimiz yıllarca teknoparklarda çalıştık. Biz de dahil kod yazan tüm arkadaşlarımızın hayali, ofislerde belli saat ve kalıplar içinde kalmadan üretebilmektir.

Dijitalleşmeyle birlikte olması beklenen kaçınılmaz değişimlerden biriydi uzaktan çalışma. Salgınla birlikte hızla yaygınlaştı. Teknokentler ve Ar-Ge merkezleri için getirilen istisnalarla bu yönelimin teşvik edilmesi de büyük avantaj sağladı.

Yaptığımız iş zamandan ve mekândan bağımsız. Özellikle büyük şehirlerde çalışanların yolda geçirdiği zaman yaşadıkları stres, ofis ortamındaki iş kaynaklı bölünmeler göz önüne alındığında, ofiste yazılım geliştirme verimsizliğe dönüştüğünü söylemek mümkün. Uzaktan çalışma seçeneği artık aday arayışlarımızda beklenen bir seçenek olarak karşımıza çıkıyor.

Yazılım dünyasında güven en önemli unsur. Fiziksel olarak bir ofiste bulunmak ve kart basmak hiçbir zaman ihtiyaç olmamalı. Projenizi doğru zamanda bitirip teslim etmek en büyük çıktımız. Uzaktan çalışma motivasyonu da başarıyı da artırıyor.

Yeni düzenlemelerle uzaktan çalışmanın kalıcı olması, bilişim personeli için coğrafi

konum olarak farklı yerlerde bulunabilme ve ikame edebilme esnekliğini de beraberinde getiriyor. Zaten ekipler ne zaman bir araya gelmeleri gerekirse bir arada çalışabilme imkanına sahip. Yüzde yüz uzaktan çalışmanın getireceği esneklikten ziyade bu esnekliğe sahip olmak bence en büyük motivasyon.

Teknoparklar açısından konuya baktığımızda ise bir geçiş stratejisinin ortaya konulmaması bazı zorlukları da beraberinde getirebilir. Teknoparkların ruhunu kaybetmesi ihtimali de söz konusu olabilir. Şirketlere ait olan ancak kimsenin uğramadığı ofisler ortaya çıkarsa ekosistem dediğimiz olgu ortadan kalkabilir.

Teknoparklarda yer almak isteyen yüzlerce firma var. Bence teknoparklar, birlikte iş geliştirilecek ve daha büyük bir sinerji oluşturulacak merkezler haline getirilmeli. Bu sayede çok sayıda firma teknoparklara katılabilir. Böylece teknopark gelirleri de artar.

“Artık Tech4Pay de bir teknopark şirketi!”

Teknoparklarda yer almanın birçok avantajı var. Gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti, Ar-Ge personeline gelir vergisi muafiyeti, KDV muafiyeti, sigorta prim desteği gibi önemli avantajlar söz konusu. Bu avantajlar sayesinde şirketler üretime ve yeniliğe daha fazla kafa yoruyor. Bu da şirketlere ve ülkeye ciddi ürün katma değeri sağlıyor. Ayrıca birçok teknoloji firmasıyla bir arada çalışmak ve ortak etkinliklerde bir araya gelmek farklı iş birliklerine zemin oluşturuyor. Teknopark yönetimlerinden gelen düzenli bildirimler ve etkinlikler sayesinde birçok teknolojik yenilik ve teşvikten haberdar olma imkânı da yakalanıyor. Farklı olarak teknopark şirketlerinin birlikte iş geliştirme gücünün yaygınlaştırılması güzel olacaktır.

Bu soruları yanıtlarken gelen güzel bir haberi, teknoparka kabulümüzü buradan sizle paylaşmak isterim. Projemiz kabul edildi, artık teknoparkta bu muafiyetlerden faydalanmak bizleri teknoloji üretmek anlamında çok daha fazla motive edecek. Teknoparka girdikten sonra da uzaktan çalışma esnekliğine devam edebilmek bizim için çok değerli.



“Bilişim istihdamında homojen dağılım sağlayacak”

Bilindiği üzere bilişim sektörünün istihdamının büyük kısmı belli şehirlerde toplanmış durumda. Ar-Ge ve teknoloji geliştirme bölgelerinde uzaktan çalışma imkanının sağlanmasıyla tam da bu noktada Türkiye bilişim sektöründeki istihdamın homojen olarak yayılmasının önünün açılacağını düşünüyorum. Teknoparklarda yüzde 100 uzaktan çalışmayla birlikte yazılım firmalarının nitelikli eleman çekme ve rekabet kabiliyeti artacaktır. Küresel düzeyde rekabet edebilirlik ve beyin göçünün önüne geçilebilmesi için bu tarz esneklikler şart.

Beyin göçünün en büyük gerekçesi finansal olsa da çalışma esnekliği gibi bir yan konunun da ağırlığı var. Ülkemizde çok yetenekli ve katma değer üretecek iş gücü kaynağı bulunuyor. Önemli olan bu kaynakların doğru yönlendirilip, doğru işlenip maksimum verime dönüştürülmesi. Bu da şirketlerin Ar-Ge ve teknoloji geliştirme bölgelerindeki yönetimlerle sağlıklı bir iş birliği yapmasıyla mümkün. Bu gelişmeler ışığında teknoloji ihracatının da artacağına inancım tam. ☺



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

TÜRKİYE VE DÜNYADA BİR İLK Plakaları akıllandıran uygulama:

plodsi

Türkiye ve dünyada bir ilk olan Plodsi Akıllı Plaka uygulaması, araç plakasını bir kredi kartı veya dijital cüzdanla eşleştirerek, plakanın ödeme platformu haline gelmesini sağlıyor. Plakasını Plodsi'ye ekleyen kullanıcılar, akaryakıttan sigortaya, profesyonel şoförden çekiciye aracıyla ilgili tüm ödemeleri uygulama üzerinden yapabiliyor...

Sinan Vatansever
Plodsi Kurucu Ortağı

FinTek ekosistemine ve kullanıcılara katma değer yaratma hedefiyle 2020 yılında kurulan Plodsi, kullanıcılara araçlarının tüm giderlerini plaka üzerinden ödeme imkânı sunuyor. Akıllı Plaka

uygulamasıyla kullanıcılar, tek bir platform üzerinden akaryakıt, otopark, sigorta, yıka- ma, çekilen araç bildirimi ve profesyonel şoför gibi harca- malarını yönetebiliyor. Araç sahiplerinin kredi kartlarıyla entegre çalışan Plodsi Akıllı Plaka, yüzde 100 güvenli bir altyapıyla hizmet veriyor.



Sistem nasıl işliyor?

Plodsi Akıllı Plaka uygulaması, iOS ve Android telefonlara ücretsiz bir şekilde indirilebiliyor. Kullanıcılar araç plakasını, telefonunu ve ödeme seçeneğini girerek Akıllı Plaka dünyasına giriş yapabiliyor. Tüm bu süreç sadece 30 saniyede tamamlanabiliyor. Uygulamaya istenilen sayıda plaka kaydetmek mümkün.

Akıllı Plaka ayrıcalıklarından faydalanmak için ödeme yapılan yerlerde plakayla ödeme yapılacağını belirtmesi gerekiyor. Kullanıcılar, telefon ekranında beliren ücreti onayladıktan sonra ödeme işlemi tamamlanıyor.

Yenilikçi teknoloji

Plodsi hem kullanıcı hem de üye işyeri modülünde “push notification” (anlık bildirim) ile tahsilat imkânı sağlıyor. Üye iş yerine özel tamamen Plodsi tarafından geliştirilen Android & iOS tabanlı mobil POS, m-POS kullanımı üye iş yerlerine açılıyor. Tüm tahsilatlarda müşterinin plaka ID’si ve tutarıyla üye iş yerine gönderilen push notification teknolojisi tahsilatların anlık yapılmasına imkân sağlıyor.

Kullanıcı tarafından yapılan ödemeler Plodsi & pazaryeri, e-fatura entegrasyonu ile birlikte e-posta olarak anında kullanıcıya gönderiliyor.

Kullanıcı geçmişe dönük tüm fatura ve harcamalarını uygulama içerisinden takip edebiliyor. Otomobil dikeyinde oluşan özel veriler banka ve iş ortaklarıyla değerlendiriliyor, plaka ID’si ve müşteri özelinde avantajlı kampanyalar geliştirilmesi için geniş bir CRM altyapısı sunuluyor.

Avantajlı kampanyalar ve indirim olanakları

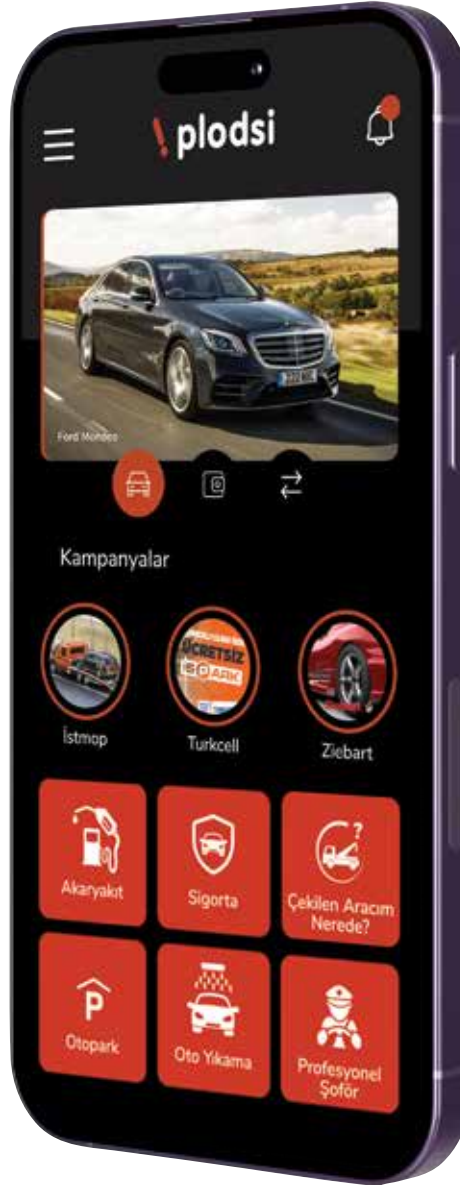
Plodsi Akıllı Plaka, iş ortaklarına, kart sahibi bankalara ve kullanıcılarına çeşitli kampanyalar

ve anlık indirim olanakları gibi pek çok avantaj sağlıyor. Servisler için ku- rumlarla ve iş ortaklarıyla direkt entegrasyon sağlanan Plodsi’de akaryakıt, sigorta, çekici, otopark, profesyonel şoför, oto yıkama, yol yardım, “çekilen aracım nerede” gibi hizmetler sunuluyor.

Çok yakında, kapıda lastik değişimi, lastik depolama ve ayrıca lastik satışı hizmetleri için de çalışmalar devam ediyor. Plodsi’nin iş ortakları arasında Aytemiz, Birleşik Ödeme, İSPARK, İstmop, Remed Assistance, Sigortayeri, Turcell, Webhelp ve Ziebart yer alıyor.

Otomobille ilgili tüm ihtiyaçlar tek noktadan takip ediliyor Plodsi Kurucu Ortağı Sinan Vatansever, Akıllı Plaka uygulaması sayesinde kullanıcılara otomobille ilgili tüm ihtiyaçlarını tek noktadan takip etme ve yönetme imkânı sunduklarını vurguluyor.

Vatansever, “Kullanıcılar, araçla ilgili tüm ödemelerini uzaktan ve mobil cihazları üzerinden yapabiliyor. Ek olarak araç giderlerinde tasarruf sağlıyorlar. Önde gelen markalarla güvenilir ve kaliteli hizmet sunuyoruz. Yap-tığımız iş birlikleriyle anında indirim, aynı ücrete daha fazla akaryakıt gibi özel kampanyalar düzenlenmesini sağlıyoruz. Çok yakında lastik, bakım-onarım, elektrikli araçlar için şarj istasyonu ödemeleri, mikro kredi gibi birçok hizmeti de Plodsi’ye entegre etmiş olacağız. Tüm bunların yanı sıra çok yakında kullanıcılarımız aylık, yıllık araç giderlerini takip ederek, tüm ödemeleri aksatmadan yapabilecek” diyor.



VISA VE MASTERCARD ALTYAPILARIYLA YÜZDE YÜZ UYUMLU

Plodsi, yenilikçi finansal teknolojiler yaratarak, FinTek ekosistemine ve kullanıcılarına katma değer yaratma hedefiyle 2020 yılında kuruldu. Akıllı Plaka uygulaması, finans sektöründe 25 yılın üzerinde tecrübeye sahip bir ekip tarafından kurgulandı. Visa ve Mastercard altyapılarıyla yüzde 100 uyum-

lu, güvenilir bir finansal teknoloji olan Plodsi Akıllı Plaka uygulaması, aracın tüm giderlerinin plaka üzerinden ödenmesini sağlıyor. Plodsi Akıllı Plaka, TCMB denetimindeki Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para'nın "Payzee" ödeme servis altyapısını kullanıyor



GELECEĞİ, DİJİTAL T KALABİLENLER TASA



'SUNAMİDE AYAKTA PARLAYACAK!



Salgın süreciyle tanıştığımız “yeni normaller” daha hiçbir şey değil. Dijital tsunamiyle çok daha yeni normaller bizi bekliyor. Peki dijitalleşmenin odağında yer alan teknoloji ve finans şirketleri bu döneme nasıl hazırlanıyor, ne gibi aksiyonlar alıyor?

Salgın süreci de gösterdi ki insanlar artık teknolojik yeniliklere çok daha hızlı adapte olabiliyor. Başta uzaktan çalışma olmak üzere birçok “yeni normal” ile tanıştık, tanışmaya da devam ediyoruz. Dijitalleşme, deyim yerindeyse bir tsunami gibi ilerleyip yayılıyor.

Risklerin yanı sıra önemli fırsatları da barındıran bu tsunamide yıkılmayıp ayakta kalabilenler geleceği tasarlayacak. Peki dijitalleşmenin odağında yer alan teknoloji ve finans şirketleri dijital tsunamiye nasıl hazırlanıyor?

İşte “Dijital Tsunami” ana temasıyla düzenlenen PSM AWARDS’22 organizasyonunun ödül töreninde, bu soruya yanıt aranan önemli bir panel yapıldı. 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, ArchitechT Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçıçek, 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. Panelistler, aynı zamanda şirketlerinin performansını değerlendirip bu yeni döneme nasıl hazırlandıklarını da anlattı...

Burak Kutlu

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su

“Konsolidasyon olmayacak, aksine yeni oyuncular katılacak”

Evet, dijitalleşme bir tsunami gibi geldi ve hız kesmeden esmeye devam edecek. Dünyada e-ticaret pazarının 5.5 trilyon dolara ulaştığı bir dönemdeyiz, 2025 sonuna kadar bu rakamın 7.3 trilyona çıkması bekleniyor. Dünyadaki internet kullanıcılarının yarıdan fazlası en az haftada bir online satın alım yapıyor. Türkiye de yüzde 65.7 ile haftalık online alışveriş yapan ülkeler arasında ikinci sırada. Ekim 2022 sonu itibarıyla Türkiye’de kartla yapılan ödemeler 2021’in aynı dönemine göre yüzde 129 artışla 377 milyar TL’ye ulaştı.

Sektörde oyuncu sayısı arttı. Bu bizim için oldukça güzel bir gelişme. Konsolidasyona gitmek yerine daha çok niş alanlarda tüketicinin ihtiyacı olan, ya da yeni faydalar sağlayacak yenilikçi ürünler hayata geçecek. Müşterilerini dinleyen, anlayan, yenilikçi ürün ve hizmetler geliştiren ve bunları en hızlı şekilde hayata geçiren ödeme sağlayıcılar avantaj elde edecek.

“Ekiplerimiz büyüyor, yatırımlarımız sürüyor”

Pazardaki bu büyüme bizim de rakamlarımıza yansıyor. Payten’in global satış gelirleri 2022’nin üçüncü çeyreğinde 2021 yılının aynı dönemine kıyasla yüzde 59 artarak 42.3 milyon euroya ulaştı. TCMB faaliyet onaylı sanal POS markamız Paratika, 2021 yılında yüzde 300 büyüme kaydetmişti. Kasım 2022 sonu itibarıyla büyüme oranı ise yüzde 311. 23 yıldır Türkiye’deyiz ve büyümeye devam edeceğiz. Grup şirketlerimiz arasında en hızlı büyüyenlerden biriyiz. Bunu istihdam artışında da görmek mümkün. Salgın öncesinde 85 kişilik bir ekipken, bugün 230 kişilik bir aileyiz ve büyümeye de devam ediyoruz. Ekibimizi genişletirken çalışan memnuniyetimizden ödün vermediğimizi de kanıtladık. GPTW Türkiye platformunda çalışanlarımızın takdiriyle “Harika İş Yeri” seçilerek “Great Place To Work” sertifikasını almaya hak kazandık.

“Anahtar teslimi FinTek çözümü sunuyoruz”

Payten olarak şu an Türkiye’de bir ilk olan “one stop shot FinTech” yaklaşımımızla girişimlere anahtar teslim FinTek çözümü sunuyoruz. Bu kapsamda lisans alan ödeme kuruluşlarının ihtiyaç duyduğu altyapı konusunda destek oluyoruz. 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 tam anlamıyla bir FinTek olmanın gerektirdiği tüm elementleri tek elden sağlıyoruz.

Gelişen sektör ve hızla artan işlem hacimleri deyince fraud önlemleri çok daha kritikleşti. Altyapımızı AI ve ML destekli ASEE InACT Antifraud Hub ürünleriyle 360 derece koruyor ve işlem kontrollerini global kara listelerden anlık



yapıyoruz. Konusunda uzman fraud ekibimiz tarafından müşterilerimizin tüm işlemleri 7/24 izleniyor. Çözümlerimizi bu anti fraud ürünleriyle birlikte de müşterilerimize sunabiliyoruz.

Önümüzdeki dönemlerde hem inorganik olarak büyüyecek hem de istihdamımızı artıracaktır. Ar-Ge yatırımlarımızla da yenilikçi ürünler geliştirmeye devam edeceğiz.

Ceyda Ünal

BELBİM Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı

“Teknolojik yeteneklerini, insanı merkeze alan projeler için kullanan şirketler öne çıkacak!”

Günümüzün hızla değişen, dönüşen dünyasında tüm fırsatlar ve tehditler insan odaklı olacaktır. İnsanı odağa alan şirketler ayakta kalabilirken odayından insanı kaldıran kurum ve kuruluşların piyasadan silineceğini düşünüyorum.

Bizler BELBİM olarak İstanbullular için hayatı kolaylaştıran çözümler geliştiriyoruz. İstanbul gibi 16 milyonu aşkın nüfusuyla 38 Avrupa ülkesinden büyük bir mega kentte İstanbulluların ihtiyaçlarına hızlı yanıt veren çözümler üretiyoruz. Ödeme ağını her geçen gün genişlettiğimiz, herkesin cebinde bir ulaşım kartı olarak yer bulan ve bugün 23 milyon kullanıcıya sahip İstanbulkart'ı şehrin her noktasında ödeme kolaylığı sunan bir “Şehir Yaşam Kartı”na dönüştürdük.

Benimsemiğimiz akıllı şehir vizyonu ile dijital dönüşüm adımlarımızı hızlandırdık. Bu kapsamda yenilediğimiz İstanbulkart Mobil ile vatandaşlarımızın dijital ulaşım çağına geçmesini sağladık. Fiziksel kartın tüm niteliklerini taşıdığımız İstanbulkart Mobil'in QR kod ile ödeme özelliğiyle bugün İstanbullulara otobüs, metrobüs, tramvay, metro, Şehir Hatları ve Marmaray dahil tüm toplu ulaşım ödemelerini cep telefonlarıyla yapma imkanı sunuyoruz. Ülke ekonomimize ve vatandaşa fayda sağlayan bu süreç verimliliğimizi oldukça artırdı.

Teknolojik yeteneklerimizi İstanbulluların ihtiyaçlarına kanalize ediyoruz. İçinde bulunduğumuz zorlu ekonomik şartlarda İstanbullulara İstanbulkart Mobil üzerinden kredi desteği sağladık. İstanbul'un kaynaklarını İstanbul için kullanarak kamu meselelerine çözümler sunuyoruz. Benimsemiğimiz vizyon ve sosyal belediyeçilik anlayışımız sayesinde ve 9 milyon indirilme sayısı ile İstanbulkart Mobil kişiye özel kampanya ve indirimleri sunduğumuz, ihtiyaç anında İstanbulluların yanında olduğumuz bir uygulamaya dönüştü.

Bizim için dijital dönüşüm, vatandaşlarımızın sunduğumuz hizmetlere erişimde sıkıntı yaşamaması için tüm hizmetlerimize entegre ettiğimiz bir süreç demek. Bu yöndeki çalışmalarımız kapsamında İstanbulkart başvuru süreçlerini de dijitalle taşıyarak özellikle teknolojinin içine doğan öğrencilerimize hızlı ve pratik bir şekilde Öğrenci İstanbulkartlarını ulaştırdık. Online başvuru süreçlerini dijitalleştirirken İstanbul Başvuru Merkezlerimizdeki sıramatikleri, işlem başvuru adımlarını ve takip süreçlerini dijitalle taşıyarak kullanıcı deneyimini de üst seviyelere çıkardık.

“Teknolojik yatırımlarla İstanbul'u akıllı şehre dönüştürüyoruz”

İstanbulkart Mobil'e yaptığımız yatırımlar, hizmetlerimizin sürdürülebilirliğine katkı sağlarken hem kurumumuz için hem de İstanbul için bir fırsat olarak karşımıza çıkıyor. Genel konjunktürü göz önünde bulundurduğumuzda dijital ekosisteme yön verecek trendlerin dijital bankacılık kanallarında atılacak adımlar üzerinden gelişeceğini düşünüyorum.



2023 yılında da FinTek çözümlerimizle fırsatlar sunmaya devam edeceğiz. Yetersiz bakiye nedeniyle işlemlerin yarım kalmaması için 'Acil Limit' hizmetimizi ve İstanbulkart Mobil üzerinden tüm fatura kurumlarında ödeme seçeneklerini hayata geçireceğiz. İstanbulkart Mobil'den sunacağımız para transferi seçeneğiyle; İstanbulkart kullanıcıları arası, İstanbulkart Mobil dijital hesaplar arası, diğer banka, e-para kuruluşları arası yurt içi ve yurt dışı para transferleri mümkün olacak.

● Çok yakında, İstanbul toplu ulaşımında İstanbulkart ile birlikte tüm temassız banka ve kredi kartlarıyla ödeme yapılabilecek ve böylelikle yalnızca İstanbulluların değil şehrimizin tüm misafirlerinin hayatı kolaylaşacak.

● Sonraki süreçlerde, İstanbulkart Mobil'den oluşturulan şemalı Dijital İstanbulkartlar ile yurt içi ve yurt dışı tüm e-ticaret sitelerinde ödeme yapmak mümkün olacak

● Şemalı fiziksel İstanbulkartlar yurt içi ve yurt dışı tüm ödeme noktalarında ödeme aracı olarak kullanılabilir. İstanbulluların memnuniyetine odaklandığımız çevre dostu stratejiler benimseyerek İstanbul'u akıllı şehre dönüştürme yolculuğumuza hız kesmeden devam edeceğiz.



Emre Güzer
Lidio CEO'su

“Dijital doğan girişimcilerin önceliği kârlılık ve nicel büyüklük olmayabilir”



Özellikle genç nesil teknolojiye çok hızlı adapte oluyor. Salgın, teknolojinin içinde doğmamış, “geçiş nesli” olarak adlandırdığımız 50 yaş üzerindeki nesli de sunduğumuz dijital servislere erişebilir kıldı. Daha önce internet üzerinden hiç sipariş vermemiş milyonlarca tüketici online alışverişle tanıştı. “Bu geçici bir dönem mi? Salgın tamamen ortadan kalktığımda bu büyüme hızı, yeni tüketiciler acaba eski normallerine geri mi dönecek” endişesi, en azından bizim sektörümüz için vuk’u bulmadı. Elbette hacim olarak küçülen iş modelleri oldu. Örneğin artık hızlı market alışveriş uygulamaları eskisi kadar hızlı büyüyemiyor. Hatta operasyonel anlamda da küçülmek zorunda kaldılar. Zira insanlar için market, pazar alışverişleri tek başına bir alışveriş deneyimi olmadı sadece. Bu gerileme bu modelde iş yapan girişimleri de dönüştürüyor ve devamlı yeni servisler ekliyorlar platformlarına. Çok yakında bu girişimlerin aynı zamanda birer FinTek girişimleri de olduğuna tanıklık edeceğiz. Zira hızlı koşan tüm işlerin yavaşlarsa düşeceği bir döneme giriyoruz 2023’le birlikte...

Salgın süreci, özellikle “dijital doğan girişimler”in büyük sınavlar verdiği bir dönem oldu. Bu girişimler her zaman konvansiyonel şirketler gibi kârlı, büyük ağırları olan, milyonlarca KOBİ ve/veya tüketiciye servisler götüren şirketler olmayabilir. Hatta ekip olarak da yeterince tecrübeli olmayabilirler. Genellikle birkaç çarpanlı büyümeler sebebiyle girişim sermayelerinden aldıkları yatırımlarla kârlılığı ikinci hatta bazen üçüncü planda bırakarak büyümek zorundadır çoğu.

“Yatırımcı seçiminde titiz olacağız”

Salgın dönemindeki büyümeye rağmen ekonomik krizin, özellikle girişim sermayelerinin yatırım iştahını azalttığını, teknoloji şirketlerinin değerlemelerinin yarısının yok olduğunu gördük. Nispeten daha yüksek değerlendirme üzerinden yatırım almış şirketler, bir sonraki turda kârlı olabileceklerini gösterebilmek için epey sert önlemler almak zorunda kaldı. Zira bir sonraki yatırım turuna çıkıldığında daha düşük değerlendirme üzerinden para aramak, hiçbir paydaş için iyi bir mesaj değil. Bu dönem sizlerin de gördüğü gibi yatırımla büyüyen şirketlerin ortalama yüzde 15-20 arasında ekip anlamında küçülmeye gittiği bir dönem olarak da hafızalarımıza kazandı. Kâlı olmasına rağmen bunu fırsat bilen birçok global, büyük oyuncu bile “ekiplerini yeniden yapılandırabilmek” adı altında büyük oranda işten çıkarma yaptı.

Biz Lidio’yu salgının en yoğun yaşandığı dönemde ayağa kaldırdık. Yine aynı dönemde tohum yatırım aldık ve lisans başvurumuzu yaptık. Yani aslında sadece dijital doğan bir girişim değil Lidio. Aynı zamanda büyük dalgalarla boğuştuğumuz bu dönemde inşa ettiğimiz yeni nesil bir ideoloji ve ne mutlu ki hızlı büyümesini sürdürüyor.

Yatırıma ulaşmanın nispeten daha zor olacağı 2023’te en belirgin hedeflerimizden biri, kendi kaynaklarımızla büyüyebilme ve kârlılığa odaklanmak. Aramıza katılmak isteyen yeni yatırımcılar var. Fakat burada çok seçici davranacağız. Paradan ziyade birlikte daha hızlı büyüyebileceğimiz stratejik paydaşlar bizim için çok daha değerli.

Murat Atıcı

SFS Yazılım ve Danışmanlık Genel Müdürü

“Yeni teknolojilerin birlikte kullanıldığı hibrit iş modelleri yolda”



Tüm dünya üzerinde hızla yayılan salgın, her sektörü olduğu gibi sigortacılığı da önemli ölçüde etkiledi. Salgın döneminde yeni bir dönemece giren sektör, son 2 yılı bütün zorluklarına rağmen önemli bir büyümeyle tamamladı. Bunu hem sigorta şirketlerinin hedeflerine ulaşmasından hem de yürüttüğümüz projelerin yoğunluğundan rahatça görebiliyoruz.

“Müşteri etkileşimine bütünsel yaklaşıyoruz”

“Yeni normalleri” inşa eden iş modellerinin arkasında güçlü teknolojik yapılandırmalar yer alıyor. SFS olarak hem sektöre hem de ülkemize katma değer sağlayacak teknoloji adına gereken öncü adımları atıyoruz. Dijitalleşmeyle birlikte önümüzdeki dönemde sigorta firmaları ve bizler gibi teknoloji sağlayıcı şirketler için büyük fırsatlar oluşacağını düşünüyoruz.

Müşterilerimizin kendi müşterileriyle etkileşimlerini dijital kanallarla zenginleştirmelerine destek olacak “akıllı asistan” çözümlerine de yatırım yapıyoruz. Müşteri etkileşimi konusuna bütünsel olarak yaklaşıyoruz. Müşterilerimizin bu alanda kendi müşterilerine ulaşımında webchat, WhatsApp, chatbot gibi teknolojileri bütünleşik olarak kullanabilecekleri öneriler sunuyoruz. Dijital açılımımızın önemli

kısmını kendi kaynaklarımızla yaparken bir taraftan da iş ortaklarıyla birlikte SFS dijital çözüm portföyünü genişletiyoruz.

Diğer bir gelişim alanı olarak yapay zeka teknolojilerine yatırım yapıyoruz. TÜBİTAK TEYDEB desteği aldığımız yapay zeka projeleri bulunuyor. Amacımız, geliştirmekte olduğumuz Ar-Ge kabiliyetlerimizi müşterilerimizin hizmetine sunmak.



Ökkeş Emin Balçıçek
Architech Genel Müdürü

“Ekosistem olarak birlikte mücadele edersek başarılı olabiliriz”



Dijitalleşme, salgın süreci öncesinde de Architech'in stratejisinde yer alan, projelerimizde ve şirket içi süreçlerimizde somutlaşan bir kavramdır. Bu alandaki çalışmalarımız salgın sürecini en hazırlıklı şekilde atlatmamızı sağladı. Yaşadığımız bu süreç bir yandan teknolojik altyapının yeterli ve sağlam olmasını gerektirirken diğer yandan iş yapış şeklimizden iletişim kanallarımıza kadar birçok alanda yeniliğe hızlı adaptasyonu gerektirdi. Architech olarak en büyük şansımız, değişim ve yeniliğe çevik bir şekilde uyum sağlayan genç bir kadroyla çalışmamız ve dijital tsunaminin hızına paralel gelecek odaklı vizyonumuzdan beslenen hızlı karar alma ve uygulama yetkinliklerimiz. İçselleştirdiğimiz dijitalleşme vizyonu ve insan odaklı çalışma prensibimizle müşterilerimize hizmetlerimizi kesintisiz şekilde ulaşturmaya devam ediyoruz.

“Tehdit gibi görünen alanlar fırsat barındırabilir”

Sektör geneline baktığımızda da teknoloji şirketlerinin, yapılan gereği bu tsunamiye en hızlı uyum sağlayanlar olacağını görüyoruz. Bu avantaj söz konusu ürün ve hizmetlere yönelik talebin artmasını sağlarken sektörü geliştiren itici bir güç de oluyor.

Yeni dönem tüm sektörlerin üretim ve iş modellerinde, ürün ve hizmet kanallarında ve organizasyonlarda büyük çaplı değişimi getirdi. Sürdürülebilir bir gelişim sağlamak isteyen şirketler dijital dönüşümü hızlandırırken yeni dönemin getirdiği fırsat ve tehditleri iyi değerlendirmeli.

Dijitalleşmenin hayatın her alanını değiştirmesi, müşteri deneyimindeki beklentileri artırırken sektör bağımsız en iyi müşteri deneyimini sunan teknolojilerle rekabet içerisinde olmanızı gerektiriyor. Biz tüm ürünlerimizde müşterinin dijital yolculuğunda en iyi deneyimi yaşamasına yönelik geliştirme ve tasarımlar yapmayı önceliklendiriyoruz.

Dijitalleşmeyle birlikte açık bankacılık, güvenlik alanındaki çözümlere artan ihtiyaçlar için Airapi ve Powerfactor çözümlerimizi müşterilerimize sunuyoruz.

Yeni dönemin teknolojileri ve iş modelleri çalışanların da yetkinlik setlerinde değişim gerektiriyor. Bu alandaki projelerimizle hem mevcut çalışanlarımızın gelişimine katkı sağlıyor hem de uzaktan çalışmayla tüm dünya geneline yayılmış olan potansiyel yetenek havuzunu değerlendiriyoruz.

Özetle, yeni dönemin tehdit ve fırsatları baktığımız noktaya göre değişebiliyor ve tehdit gibi görünen alanlar fırsatlar barındırabiliyor.

Semih Muşabak
Sipay CEO'su

“Teknoloji bir süre daha finansın önünde olacak”

Bu süreç, şirketlerin teknolojiye ne kadar hazır olduğunu ve hangi yönde hareket etmesi gerektiğini görmesini sağladı. Hızlı adaptasyon sağlayabilenlerin aldığı pazar paylarını da hepimizi görüyoruz. Bu noktadan sonra “daha fazlasını” isteyen kullanıcıların olduğu bir dönem geliyor. “Yeni normal”e henüz alışmışken “yarımın normali”ne de hazırlanıyoruz.

Kullanıcısına finansal özgürlük sunan ve aidiyet duygusu oluşturan markalar büyümeye devam edecek. Bu referans noktasından yola çıkarak Sipay App ve Sipay Card'ı, Walletgate ürünlerimizi her zaman geliştirmeye devam ediyor olacağız.

Salgın döneminde zorunlu olarak dijitale çok hızlı geçiş yapan bir kitle var. Bu ilk bakışta bir fırsat gibi görünse de detayına indiğimizde, bizi hem şirketler hem de FinTek'ler için tehdit olmasa da önlem alınması gereken bir noktaya getiriyor.

Salgının başlangıcı üzerinden yaklaşık 3 yıl geçti. Z kuşağı için kolayca adapte olunan bu süreçte, içine doğdu diyebileceğimiz “alfa kuşağı” da eklendi. Akıllı telefonla ilk kez tanışan, ilk kez online sipariş verenlerse bu zorunlu seçimi artık alışkanlık olarak devam ettiriyor. Yeni normalde bu kitle her şeyi daha kolay, şeffaf, güvenli ve daha da önemlisi tek bir noktadan yapmak istiyor. Şirketler ve FinTek'ler için, tsunamiyi dönemsel geçiştirmek için yapılan hamleler, daha fazlasını isteyen kitleye cevap veremediği takdirde yeni normalde istedikleri payı elde edememiş olacaklar gibi görünüyor.

“Altyapının teknolojik gücü rekabette öne geçirir”

Sipay, henüz 4 yaşında bir startup. Pazarda markalaşma anlamında bir dezavantaj gibi görünürken, bir yandan da daha öncesinde kurulmuş FinTek'lere nazaran son teknolojiyle altyapıyı oluşturduğumuz için büyük bir avantaj sağlıyor. Aldığımız aksiyonlara gelecek olursak... Şirketlere ve son kullanıcılara sunduğumuz ürünleri mutlaka aynı amaca hizmet edecek şekilde geliştirmeye odaklanıyoruz. “Yeni normal”e uyum sağlamış son tüketiciye yönelik ürünlerimizi daha da geliştiriyoruz. Attığımız her adımın ve iş birliklerinin de inovasyon odaklı olmasına önem veriyoruz. Cebimizdeki nakit para, kredi kartına, banka uygulamasına, cüzdana dönüştü. Ve bu dönüşüm küresel çapta trilyon dolar hacminde bir sektöre doğrudan etki ediyor. Dolayısıyla önümüzdeki birkaç yıl daha Tek (teknoloji), Fin'in (finans) önüne geçecek gibi duruyor.



Semra Demircioğlu
TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü

“Dijital ekosistem geliyor, FinTek sektörü hızlı büyüyor”



Kurumlar ve kişiler olarak hepimizin ilk defa deneyimlediği bir süreç olan salgının hayatımıza tek olumlu etkisi, dijitalleşme sürecine hız kazandırması oldu. Daha önce online alışveriş yapmamış olanlar da salgın şartları dolayısıyla bu alışkanlığı kazandı. Temassız ödeme, mobil ödeme, QR ile para çekme gibi uygulamalar hayatımızın bir parçası oldu. İnternete erişimin artmasıyla dijital ekosistem büyüyor. Yenilikçi ve dinamik bir sektör olan FinTek pazarı da her geçen yıl gelişmeye devam ediyor. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nin 2021 sonu yayımladığı durum raporuna göre, Türkiye'de FinTek şirketlerinin sayısı 520'ye ulaştı. Bu sayının sektöre yeni adım atan şirketlerle arttığını görüyoruz.

“Kredim'i dünyaya açacağız”

Finansal teknolojinin en hızlı büyüyen trendlerinden biri de “Şimdi Al, Sonra Öde” modeli. Global-Data tarafından yayınlanan rapora göre özellikle salgın sonrası en çok tercih edilen kredi yöntemlerinden biri olan bu model, 2021 yılında 120 milyar dolar hacmine ulaştı. Pazarın 2025 yılında 680 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşması bekleniyor. Dünyadaki gelişmelere paralel Türkiye'de de pazarın Kredim temsil ediyor. Kredim markamızla “Şimdi Al, Sonra Öde” modelini Türkiye'ye ilk kez getirdik ve öncülüğünü yapmaya devam ediyoruz. Kredim'i tasarlarken, kullanıcıların beklentilerini belirleyerek hareket ettik. Geleneksel yöntemlere alternatif arayan, işlemlerini hızlı ve kolay yapmayı tercih eden kullanıcılara hitap ediyoruz. Kredi kartı kullanıcılarından finansal sisteme erişimi olmayanlara kadar geniş bir kitle Kredim'in avantajlarından yararlanabiliyor.

Kişiyeye özel skorlama özelliğimiz, çoklu kredi limiti sağlıyor. Türkiye'de ilk kez başlattığımız QR kod ile kredili alışveriş sayesinde kullanıcılarımız, e-ticaretin yanı sıra fiziki mağazalardan da alışveriş yapabiliyor. Geri ödemede de “Maaşında Öde”, “30 Gün Sonra Öde”, “36 Aya Varan Takitle Öde” ve “Kredi Kartı Limitin Düşmeden Öde” seçeneklerini sunuyoruz.

Kredili alışverişin daha hızlı, daha kolay ve herkes için erişilebilir olmasını hedefliyoruz. Odağımızda koşulsuz kullanıcı memnuniyeti var. Planlarımızda yer alan birçok yenilikçi projeyi kullanıcılarımızla buluşturmak için sabırsızlanıyoruz. En önemli stratejimizse Kredim'in üstünlüklerini daha da geliştirmek ve yeni özellikler ekleyerek ürünü dünyaya açmak. ☺

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

Arkeoloji Müzesi'nin kapıları kodlayan kızlar için açılıyor!

Erişim Medya bünyesinde düzenlenen organizasyonların geliri önemli ölçüde sosyal sorumluluk projelerine aktarılıyor. PSM AWARDS ve Smart-i Awards yarışmalarının başvuru gelirleriyle şimdiye kadar “Yarım İnşa Et”, “KızCode” ve “Kodluyoruz” eğitimleri desteklendi. WBuzz “Fark Yaratın Kadınlar” buluşması da doğrudan ve dolaylı olarak dezavantajlı bölgelerdeki genç kızlarımıza katkı sağlıyor.

PSM Proje Danışmanı Tülin Çakmak, WBuzz etkinliği için özellikle mart ayını seçtiklerini belirtiyor ve şöyle ekliyor: “Geçen yıl olduğu gibi yine Dünya Kadınlar Günü özelinde sektörün kadın yöneticileriyle bir araya gelmeye hazırlanıyoruz. Ortak noktamız ise kadın istihdamı ve kız çocukları” diyor.



Tülin Çakmak

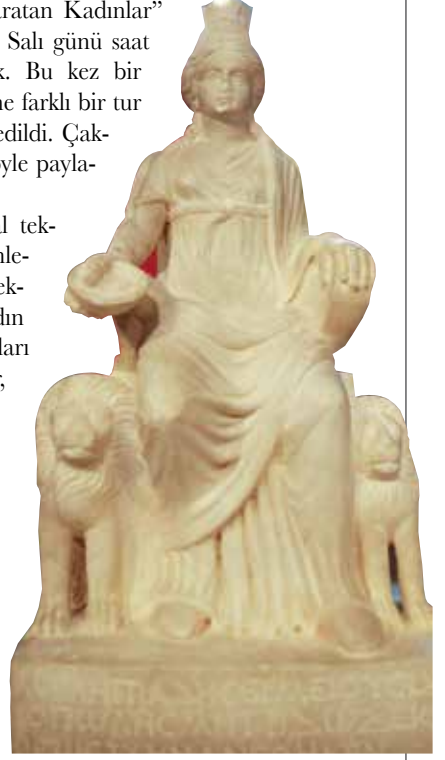
Ana tanrıça Kibele'den pırl pırl kızlarımıza...

Özellikle dezavantajlı bölgelerdeki kız çocuklarına avantaj sağlamayı hedefleyen KızCode sosyal girişiminin desteklenece-

ği WBuzz “Fark Yaratın Kadınlar” buluşması, 21 Mart Salı günü saat 19.00’da başlayacak. Bu kez bir toplantı salonu yerine farklı bir tur programı organize edildi. Çakmak, ayrıntılarını şöyle paylaşıyor:

“Bankacılık, finansal teknoloji, ödeme sistemleri, sigortacılık gibi sektörlerden birçok kadın lider ile kız çocukları için bir araya geliyor, gelişim hızlandırıcı programlar hakkında fikir alışverişinde bulunuyoruz. Toplantılar, liderlerin iş programları nedeniyle hep zaman sınırina maruz kalıyor, birbirimizle kaynaşmaya ve iş birlikleri oluşturmaya pek fırsat bulamıyorduk. O yüzden bu

yıl özel bir organizasyon planladık. Buluşmayı daha cazip kılmak adına mekan düşünürken aklımıza Arkeoloji Müzesi geldi. Arkeoloji Müzesi'nin kapılarını 21 Mart'ta bu kez kız çocukları için açturalacağız. 8 yıldır kapalı olan, pek çok antik kentten yüzlerce eserin ilk kez sergilenmeye başladığı yeni bölümleri sektörün kadın liderleriyle birlikte keşfederken konuklarımıza yepyeni bir deneyim yaşatacağız. Dünyaca ünlü eserleri göreceğiz ve binlerce yıl öncesine yolculuk yapacağız. Tur rehberimiz Ömel Kokal, 20 yıllık fotoğraf geçmişi ve seyahat yazarlığının yanı sıra TRT Türk'te yayınlanan “Zor Yollar” adlı macera ve seyahat programının da danışmanlığını ve sunuculuğunu yapmıştı. Kokal'ı seçmemizdeki etkense İstanbul konusundaki uzmanlığı oldu. Tur programının ardından çağlar boyu dünyanın merkezi olarak kabul edilen İstanbul'un kalbi tarihi yarımada harika bir akşam yemeğiyle damakları çatlatacağız. Anadolu'nun zeki ve yetenekli kızlarına teknoloji alanında hak ettikleri fırsatları yaratmak ve yeni ufuklar açmak vizyonu ile çıktığımız bu yolda, insanlığa ilham veren pek çok medeniyetin beşiği Anadolumuzun en önemli kadın figürlerinden ana tanrıça Kibele'ye de ev sahipliği yapan İstanbul Arkeoloji Müzesi'nde yapacağımız büyümlü yolculuğa katılmak isteyenleri bekliyoruz. Organizasyon 30 kişiyle sınırlı. Kayıt ve detaylar için psm@psmmag.com adresinden bilgi alabilirsiniz.”



KIZLAR İÇİN YENİ BİR MENTORLÜK PROGRAMI BAŞLIYOR



WBuzz buluşmasının geliri bu kez KızCod bünyesinde Tübitak yarışmasına hazırlanan kız çocuklarının eğitimine “Başarı Bursu” olarak aktarılacak. 400'e yakın başvuru arasından 20 öğrencinin kabul edildiği eğitim programı online ortamda devam ediyor. Kız çocukları için mentörlük esasına dayalı yeni bir program başlatılacağını da buradan duyuralım.

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.

SODEXO KADIN istihdamına katkı sağlıyor!



*Feride Düzduran Gündüz
Sodexo Avantaj ve
Ödüllendirme Hizmetleri
İnsan Kaynakları
Genel Müdür Yardımcısı*

Sodexo, “SoTogether” inisiyatifiyle 2025 yılına kadar faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde ideal cinsiyet dengesini sağlamayı hedefliyor, bu doğrultuda politikalar geliştiriyor. Sodexo Türkiye’de yüzde 49 kadın çalışan ve yüzde 33 kadın üst düzey yönetici oranıyla bu hedefe oldukça yakın bir konumda.

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Feride Düzduran Gündüz, kadınların iş hayatında ve sosyal yaşamda daha etkin ve aktif olabilmesi için gerek kurum içi gerekse dışında mentorlük ve gelişim programlarında gönüllü olarak yer aldıklarını vurguluyor.

Feride Düzduran Gündüz ile Sodexo’nun cinsiyet eşitliği ve kapsayıcılık konusunda izlediği stratejiyi, bu doğrultuda yürüttüğü çalışmaları konuştuk...

Sodexo Türkiye’de kadın çalışan ve yöneticilerin oranı nedir? Kapsayıcılık açısından nasıl bir ortam söz konusu?

Sodexo olarak genel çalışan ve yönetim kademelerindeki cinsiyet dengesini sağlamakla ilgili özel bir odağımız ve hedefimiz bulunuyor. Küresel cinsiyet dengesi stratejimiz hem kadınların hem de erkeklerin işyerinde mesleki gelişim ve fırsatlara eşit erişimini sağlamayı içeriyor. Her kademedeki ve departmanda cinsiyet eşitliğini sağlamamızın müşterilerimiz, tüketicilerimiz ve hizmet sunduğumuz toplulukları daha iyi anlamamız ve güçlendirmemiz için kritik bir öneme sahip olduğunu düşünüyoruz.

Bu anlayışı destekleyen projeleri hayata geçirerek, cinsiyet dengesini korumak, yönetim seviyesinde ve teknoloji ekiplerimizde kadın sayısını artırmak, genç kadınları kariyer hayatlarında desteklemek özellikle odaklandığımız alanlar.

Bu hedefle kadın çalışan oranını daha yukarılara taşımak için departman bazında somut hedefler koyduk ve bu hedeflere odaklandık. Bugün Sodexo Türkiye olarak yüzde 49 kadın çalışan ve yüzde 33 kadın üst düzey yönetici oranlarımızla, genel Türkiye ortalamasının üzerindeyiz. Dijital dönüşüm ve teknoloji bizim şirketimizin önemli bir vizyonu. Bu alanda kadın çalışan sayısını artırmaya yönelik önemli adımlar attık. Özellikle erkek çalışanların ağırlıkta olduğu IT ve satış ekiplerinde kadın çalışan oranını artırmak üzere bir inisiyatif başlattık. Yüzde 20 olan satış bölümündeki kadın yönetici oranını yüzde 38'e, yüzde 10 olan IT bölümündeki kadın çalışan oranını ise yüzde 30'a yükselttik.

Kadın çalışma arkadaşlarımızı kariyer hayatlarında desteklerken, onların başarıları bizim en büyük gurur kaynağımız. PSM tarafından hazırlanan "WSpark 2022 - 40 yaş altı 50 Fark Yaratan Kıvılcım Listesi"nde kıymetli çalışmalarlarıyla 6 çalışma arkadaşımızın yer almasından dolayı son derece gururluyuz.

Kadınları ve genç kadınları desteklemek adına neler yapıyorsunuz?

Özellikle STEM (fen, teknoloji, mühendislik ve matematik) rollerinde cinsiyet dengesini sağlamak amacıyla genç kadınların yeteneklerini geliştirmeleri ve onlara ilham vermeleri için kadın rol modellerle buluşturmaya önem veriyoruz. Bu konuda çalışmalar yürüten önde gelen sivil toplum kuruluşları ve uzman kurumlarla iş birlikleri yapıyoruz. "Milyon Kadına Mentor", "İlk Fırsat" gibi mentorluk ve gelişim programlarında gönüllü olarak yer alarak deneyimli çalışanlarımızı ve yöneticilerimizi gençlerle buluşturuyor ve gelişimlerine katkı sağlıyoruz. IT alanındaki 2 yöneticimiz gönüllü mentor olarak bu programımıza katkı sağlıyor. YenidenBiz, UpSchool, Esas Sosyal, Wtech birlikte çalıştığımız STK'lara ve uzman kurumlara önemli örneklerden.

Topluma fayda bilinciyle yeni mezun gençlerin kariyer hayatına başlamalarını kolaylaştırmak ve onlara çeşitli uzmanlıklar kazandırmak amacıyla 2022 yılında tele-satış ve yazılım geliştirme konularında düzenlediğimiz bootcamp'lerle farklı üniversitelerden mezun 30'a yakın genç arkadaşımızın kariyer gelişimine destek olduk. Uzun dönem staj programımız Next Generation ile yarısı kadın olmak üzere üniversite öğrencilerine uzun dönem Sodexo'da çalışma fırsatı yaratarak, hibrit çalışma yaklaşımımızla gençlere hem uzaktan hem de ofiste çalışma deneyimi sunuyoruz. Next Generation stajyerlerimiz iki farklı projede yer alarak, üst yönetime projelerini sunma imkanını elde ettiler. Böylece hem staj yaptıkları ekibe destek olarak mesleki becerilerini artırırken, aynı zamanda farklı bölümlerden kişilerle proje geliştirme, birlikte çalışma ve projeyi yürütme konusunda önemli tecrübeler edindiler.

Küresel düzeyde yürütülen gelişim programlarıyla da kadın çalışanlarımıza kariyer yolculuklarında destek oluyoruz. Örneğin, 2Grow global mentorluk programına katılan çalışanlarımızın en az yarısının kadın olması kuralını uyguluyoruz. Ayrıca 2022 yılında yine küresel düzeyde başlattığımız "SheLeads" programına Türkiye'den 2 kadın çalışanımız yer alıyor. Bu programda amacımız, kadınları liderlik rollerine hazırlarken, tüm dünyada başarılı kadın lider sayısını da artırmak.



Şirkette kadın çalışanlara özel yapılan uygulamalar var mı?

Sodexo olarak küresel düzeyde kadınların güçlendirilmesi inisiyatifimizi global taahhüt ve projelerle destekliyoruz. Bunun bir göstergesi olarak Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensiplerinin (WEPs) imzacısıyız. Sodexo Global tarafından başlatılan "SoTogether" inisiyatifiyle 2025 yılına kadar faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelerde ideal cinsiyet dengesini sağlamayı hedefliyor ve buna uygun politikalar geliştiriyoruz. Geçtiğimiz aylarda Sodexo Global olarak danışmanlık firması Convictions RH tarafından, 120 Fransa merkezli şirketin çeşitlilik ve fırsat eşitliği alanında yürüttüğü çalışmaların değerlendirildiği sıralamada birinci olduk.

Bununla birlikte şirketimiz ücret ve yan haklar politikalarımızda ve işe alım süreçlerinde de fırsat eşitliğini önceliklendiriyor. Kadın çalışanlarımızı doğum izni sonrası iş hayatına kolay adapte olabilmeleri için destekliyoruz. Kendisi veya eşi doğum yapan çalışma arkadaşlarımıza sosyal destek ödemesi yapıyor ve tüm Sodexo'lu çocuklarımızı sağlık sigortası kapsamına alıyoruz. Kadın çalışanlarımızın, okulun ilk gününde ve karne günlerinde çocuklarının yanında olmalarına imkan sağlıyoruz.

Kadının iş ve sosyal yaşamda daha etkin ve aktif olabilmesi için sizce neler yapılmalı?

Öncelikle eğitimde fırsat eşitliğini sağlamak gerekiyor. Kadının evde ve işte sahip olduğu kültürel kodlarımızla da gelen birçok sorumluluğu var. Dolayısıyla şirketlerin kadınların yönetmesi gereken bu sorumlulukları da göz önünde bulundurarak, desteklemesi gerekiyor. Bunu sağlamak için hibrit çalışma, esnek saatler, yarı zamanlı çalışma gibi alternatif çalışma modelleriyle kadınlara farklı seçenekler sunmayı ve böylece iş gücüne katılmalarını sağlamayı çok önemsiyorum. Bu noktada katılımı artırmak ve kadınlara liderlik rollerinde daha fazla alan açmak için kadınların kendi potansiyellerinin farkında olmaları ve kendilerine inanmaları; gelişim programlarıyla desteklenmeleri çok kıymetli. Her alanda olduğu gibi iş hayatının her kademesinde cinsiyet dengesini sağlayabildiğimizde çok daha başarılı, yenilikçi iş sonuçları ortaya çıkıyor.



Ödeme ve elektronik para kuruluşları da FAST sistemine katılıyor



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

Fonların anlık ve sürekli transferi (FAST), günün her saatinde banka hesaplarına para gönderme imkanı sağlayan bir sistem. Türkiye’de 2021 yılından itibaren uygulanıyor.

FAST sistemi kısa sürede benimsendi ve geniş kitleler tarafından kullanılmaya başlandı. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) de gerek işlem limitlerinin artırılması gerekse kullanım alanının genişletilmesi suretiyle bu sisteme destek oluyor.

TCMB tarafından FAST sisteminin yaygınlaştırılması kapsamında atılan bir adım daha 26 Aralık 2022 tarihinde kamuoyuna duyuruldu. Buna göre, önümüzdeki mart ayında ödeme ve elektronik para kuruluşları da FAST sistemine dahil edilecek. Bu kararın özellikle rekabet ortamını geliştirerek yenilikçi hizmetlerin sunulmasına yardımcı olacağı öngörülüyor.

Söz konusu duyuruda, FAST kapsamında sunulacak bir diğer hizmet olan “FAST işyeri ödemeleri” de tanıtılıyor. Bu kap-



samda TR Kadekod kullanılarak POS cihazları üzerinden de anlık ödeme imkanı tanınacağı belirtiliyor. Pek çok kullanıcının hayatını kolaylaştıracak bu hizmetin de yine mart ayından itibaren devreye girmesi bekleniyor.





Önümüzdeki mart ayında ödeme ve elektronik para kuruluşları da FAST sistemine dahil edilecek. "FAST işyeri ödemeleri" kapsamında TR Kadekod kullanılarak POS cihazları üzerinden de anlık ödeme yapılacaktır. Yeni dönemde kullanıcılar, fiziki bir banka ya da kredi kartına ihtiyaç duymadan, akıllı telefonlarıyla ve sadece bir karekod kullanarak POS cihazlarından ödeme işlemlerini tamamlayabilecek...

Fiziki kart dönemi yavaş yavaş sona erecek

Tüm bu gelişmeler, FAST sisteminin günlük hayatımızda ödeme ve para transferiyle ilgili yaptığımız işlemlerde gün geçtikçe daha fazla yer alacağına işaret ediyor. Yeni dönemde kullanıcılar, fiziki bir banka ya da kredi kartına ihtiyaç duymadan, akıllı telefonlarıyla ve sadece bir karekod kullanarak POS cihazlarından ödeme işlemlerini tamamlayabilecek. Böylece ödeme süreci çok daha kısalmış, işlemler çok daha hızlı bir şekilde sona erecek. FAST ve benzeri yenilikçi ödeme sistemleri her geçen gün gelişmeye devam ediyor. Bu sistemlerle kazanılan hızın hukuki düzlemde bir sorun yaratıp yaratmayacağını ise ilerleyen zamanlar göreceğiz.

Ödeme ve e-para kuruluşları için asgari özkaynak limiti artıyor

Bu arada, geçen ayın sonunda ödeme ve elektronik para kuruluşlarıyla ilgili Resmi Gazete'de yeni bir yönetmelik yayınlandı. Buna göre fatura kuruluşları için asgari özkaynak tutarı 5.5 milyon TL'den 7 milyon TL'ye, ödeme kuruluşları için 9 milyon TL'den 15 milyon TL'ye, elektronik para kuruluşları için de 25 milyon TL'den 41 milyon TL'ye yükseltildi. Yeni düzenleme 30 Haziran 2023 tarihinde yürürlüğe girecek.



ÖDEME VE E-PARA KURULUŞLARININ FAALİYET İZNI HANGİ KOŞULLARDA SONA ERER?

Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun uyarınca, kuruluş tarafından kanunda sayılan ödeme hizmetlerinden birinin/birkaçının verilebilmesi veya elektronik para kuruluşu olarak faaliyet gösterilebilmesi için öncelikle bir faaliyet izni alınması gerekiyor. İlgili kuruluşlar sadece bu faaliyet izni çerçevesinde faaliyet gösterebiliyor, aldıkları izin dışında herhangi bir hizmeti müşterilerine sunamıyor. Söz konusu faaliyet izni Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından iptal edilebiliyor ya da belli durumlarda sona erdirilebiliyor. Faaliyet izninin iptal edilmesi için gerekli koşullar kanunda şöyle belirtiliyor:

■ Faaliyet izni alındıktan itibaren 1 yıl içerisinde bu hakkın kullanılmaması,



■ İzin alma sürecinde başvuruda bulunan girişimi tarafından gerçeğe aykırı beyanda bulunulduğunun tespit edilmesi,

■ İlgili kuruluşun faaliyetlerine son vermesi veya bu yetkisinden açıkça feragat ettiğini bildirmesi... Önemle belirtilmesi gerekir ki faaliyet izninin iptaliyle ilgili kararın, tıpkı faaliyet izninin alınması sırasında

olduğu gibi Resmî Gazete'de yayınlanması gerekiyor.

Faaliyet izninin kendiliğinden sona ermesi durumlarına ise kuruluşun hukuki yapısını değiştiren birleşme, devralma gibi işlemler ve bunlar sonucunda kuruluşun tüzel kişiliğinin son bulması, faaliyete başlayan kuruluşun 1 yıl içerisinde 6 aydan uzun bir süre boyunca faaliyet göstermemesi gibi örnekler gösterilebilir. TCMB tarafından benzer bir durumun öğrenilmesi ya da tespiti durumunda da faaliyet izni sonlandırılıyor.

Ödeme ve elektronik para kuruluşlarıyla ilgili bir işlem yapıp hizmet alırken faaliyet izninin olup olmadığını kontrol etmekte yarar var. Bu kontrolü Resmi Gazete ya da Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası internet sitelerinden yapmak mümkün.



KOLEKTİF HOUSE'UN ATOM KARINCALARI



Sezen Ahıskal
Kolektif House CPO'su

İngilizcede “tiny but mighty” diye bir kavram var. Türkçeye “küçük ama güçlü” şeklinde çevriliyor ama sanki “atom karıncalar” daha iyi karşılıyor... Spectailor’ın kurucusu ve Kolektif House CPO’su Sezen Ahıskal’ın da “tiny but mighty” diye tanımladığı ve tamamı kadınlardan oluşan bir ekibi var. “Başardığımız her şey birlikte olduğumuz için mümkün oldu” diyor Ahıskal ve şöyle ekliyor: “Sadece işi icra ederken değil hayatın her yanında kol kola olabilen bir ekibiz. Kadınlar yan yana geldiğinde adeta kendiliğinden ortaya çıkan özenli, detaycı, pozitif, çalışkan ve sevgi-saygı dolu bir çalışma ortamıyla kısacık zamanda global projeler yürüten bir tasarım stüdyosuna dönüştük.” 2019’da kurulan Spectailor, 1.5 yıldır Kolektif House çatısı altında yola devam ediyor. İşte Sezen Ahıskal’ın kariyer yolculuğu ve kadın yönetici/girişimci adaylarına önerileri...



Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde çift anadal yapıp reklamcılık ve gazetecilik bölümlerinden mezun oldum. Profesyonel kariyerime üniversitedeyken başladım. İletişim alanında kendimi geliştirmek amacıyla multi-disipliner bir şekilde stratejik olarak problem çözme becerisi edinmek, her zaman önceliğim oldu. 2010'dan beri Türkiye'de dijital sektörün en kıymetli ajanslarında çalışma fırsatı buldum. Coca-Cola, Mastercard, Kellogg's, Google, Microsoft, Reckitt Benckiser gibi uluslararası markalar için strateji ve dijital projeler tasarlama ve uygulama konusunda 10 yılı aşkın bir deneyime sahibim.

Spectailor'ın kuruluş hikayesini de anlatır mısınız? Kurumsaldan sonra kendi girişiminizi kurma fikri nasıl doğdu?

Spectailor, 2019 yılında salgın sürecinin hemen öncesine kuruldu. Ortaklarımızla birlikte hedefimiz, dijital ürün tasarımına iletişim alanındaki deneyimimizi de ekleyerek pazarda yerini rahatlıkla bulabilecek, sürdürülebilir dijital ürünler hayata geçirebilecek bir yapı kurgulamaktı. Bu doğrultuda Spectailor ekibi olarak özellikle "kullanıcı deneyimi araştırması" (UX research) konusuna odaklandık. Kalitatif araştırmalarda derinleşip kullanıcı içgörülerini tespit ederek bunu birlikte çalıştığımız firmaların ürün ve servis tasarımına yansıttık. Küçük ama etkili bir ekiple birlikte Amazon.com ve Filmbbox.com gibi global markaların UX, UI ve UX research projelerini yürütüp web, mobil ve TV uygulamalarını tasarladık.

Bir kadın girişimci olarak kendi işini kurmanın kolaylıkları ve zorlukları neler oldu?

Girişimci olmanın kadın veya erkek olmaktan bağımsız, başlı başına zorlu bir yolculuk olduğunu düşünüyorum. Özellikle yolun başındayken her sabah çözmeniz gereken yepyeni problemlere uyanıyorsunuz. Hızlı ve etkili karar alabilmek, şirketin hem kısa hem de uzun vadede doğru rotada ilerlediğinden emin olmak için yaratıcı enerjinizi tamamen bu yapıya aktarıyorsunuz. Bu süreçte de yaptığınız işe değer katan detayları görünür kılabilmeyen, yoğun tempoya rağmen işinize özeni koruyabilmeyen ve gerek müşterilerle gerekse çalışanlarla hakkaniyetli ve sevgi dolu iletişim kurabilmeyen çok kıymetli olduğunu düşünüyorum.

Bir kadın girişimci olarak Spectailor sürecinde bana en çok güç veren unsur ise yine tamamı kadınlardan oluşan

ekibim oldu. Onlara da pek çok defa söylediğim gibi, başardığımız her şey birlikte olduğumuz için mümkün oldu. Aramızda "tiny but mighty" olarak adlandırdığımız bu ekip, sadece işi icra ederken değil hayatın her yanında kol kola ilerleyebilmenin bir kanıtı oldu. Kadınlar yan yana geldiğinde adeta kendiliğinden ortaya çıkan özenli, detaycı, pozitif, çalışkan ve sevgi-saygı dolu bir çalışma ortamıyla kısacık zamanda global projeler yürüten bir tasarım stüdyosuna dönüştük.

Kolektif House'un Spectailor'ı bünyesine katmasıyla başlayan süreçte gelinen seviyeyi ve 2023 hedeflerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Spectailor ekibi olarak Kolektif House ile 2021 yılında yine dijital bir ürün hayaliyle bir araya gelmiştik. Salgın sürecinde "co-working" (açık ofis) kavramının geleceğini planlayan bir pazar lideri olarak Kolektif House'un dijital dünyadan beslenen birçok farklı ürünü içeren gelişmiş bir vizyonu vardı. Birlikte çalışmaya başladığımız andan itibaren bunlar bizim de hayallerimize dönüştü ve ekiplerimizi bir araya getirdik.

1.5 yıllık süreçte, elbette teknoloji ve data ekiplerimizin üstün efor ve becerisinin de katkısıyla Kolektif House bünyesinde ikisi mobil olmak üzere dört farklı dijital ürüne imza attık. Bunlardan "kolektifmini", Türkiye ve dünya çapında bir ilk. Bu yeni nesil co-working hizmeti sayesinde tüm çalışma deneyimi mobil uygulama üzerinden yönetilebiliyor.

KOLEKTİF HOUSE

MVP lokasyon olarak ilkini İstanbul, Bebek'te hayata geçirdiğimiz bu modelde, giriş çıkışlar mobil uygulama üzerinden sağlanıyor. Kahve ve yiyecek otomatik ödemeleri, kilimli dolap kiralama, yazıcı hizmetleri gibi çalışırken ihtiyaç duyulan tüm hizmetlere de yine bu uygulama üzerinden erişim mümkün.

IoT (nesnelerin interneti) entegrasyonları başta olmak üzere birçok Ar-Ge çalışmasını tek bir üründe bir araya getirdiğimiz kolektifmini ile normalde ortalama 12 kişilik karşılama, temizlik ve güvenlik personelinin barındırılan üye yolculuğunu tamamen dijitalize ederek birkaç tıklamaya indiriyoruz.

Kolektif House ürün ekibi olarak 2023'te de üyelerimizin çalışma deneyimini iyileştirmeye öncelik vererek, dünyaya öncülük eden yeni nesil co-working ürünleri tasarlamaya devam edeceğiz.

Dünya genelinde kadın startup'ların başarı oranı erkeklere göre iki kat fazla. Kolektif House ekibine kattığınız en büyük değer sizce ne oldu?

Biz her gün kendimizi geliştirmeye, hızlı ve kaliteli çözümler üretmeye kendini adanmış bir ekibiz. Ürün tasarımı da doğası gereği multidisipliner bir alan. Her şey gelişmiş bir hayal gücü ve problem çözme becerisiyle başlıyor ama bu yolculukta başarıyı getiren pazarlamadan tasarıma,

teknolojiden finansa pek çok alanda belli bir seviyenin üzerinde vizyon ve bilgi birikimi oluyor.

Startup'larla organik bir bağa sahip olan Kolektif House ekibine katılırken, bir kadın girişimci olarak Spectailor yolculuğu sayesinde masaya getirme şansı bulduğum yorulmak bilmeyen girişimci ruhunun kıymetli olduğunu hep hissettim.

Kolektif House'ta zaten olan ve ürün ekibiyle birlikte perçinlenen bu ruh sayesinde, üye yolculuklarını dijitalize etmekle kalmayıp ona değer katan, pazarda ve kullanıcıların kalbinde karşılığı olan ürünler ortaya çıkarma fırsatımız oldu.

Okul yıllarınızda çalışma hayatına atılmışsınız. Bir kadın lider olarak size iş hayatında başarıyı getiren etkenler neler oldu?

Aslında iş hayatında güçlü/iz bırakan adımlar atmamı

sağlayan tek bir şey var, o da hayal kurmak ve vazgeçmemek. Özellikle her gün müthiş bir hızla dönüşüp değişen dijital bir sektördeki kariyer yolculuğu yer yer oldukça zorlu olabiliyor.

Burada kadın olmanın en büyük avantajının detayları ve büyük resmi aynı anda görebilme becerisi olduğunu düşünüyorum. Bu bize günlük zorluklarda esnek olabilmek becerisini beraberinde getiriyor ve uzun vadede hayallerimize giden yolda dayanıklılık sağlıyor. Sürekli öğrenip yapmanız ve kanıtlamanız gerekenlerin hiç bitmediği bir ortamda mental ve fiziksel dayanıklılık en büyük desteğimiz.

Başarılı bir kadın lider olarak, kariyerinin başındaki kadınlara ve yeni girişimci olacıklara neler önerirsiniz?

Kadın olarak hayatın her alanında önyargılarla karşılaşmak mümkün. Benim yolun başındaki kadınlara önerim, fikrini ve aklını ortaya koymaktan hiçbir zaman çekinmemeleri olacaktır. Sorumluluk alan, kararlarının arkasında çalışkanlığıyla ve öğrenmeye açık bir zihinle durabilen kadınların başarılı bir kariyer yolculuğunda önünde herhangi bir şeyin durabileceğini düşünmüyorum.

Bir diğer kıymetli unsur da önyargılar yüzünden kendimizi ve gerçekliğimizi otosansüre maruz bırakmamak. Kadın olarak iş hayatında aklı ve kalbi bir araya getirebilme; dengeli, esnek ve adil ortamlar yaratabilme becerimizin çok yüksek olduğunu düşünüyorum. Sektördeki her bir genç kadının bu anlamda kendini yetiştirmesi çok değerli. Kadın olmanın avantajlarını bulunduğu ortama yansıtma sorumluluğu olduğunu unutmasınlar.

Son olarak biraz da özel hayat diyelim, bize hobilerinizden bahseder misiniz?

Yıllardır hayatımda düzenli yeri olan ve bugün hobiden ziyade bir yaşam tarzı haline gelen birçok rutinim var. Bunlar aynı zamanda kariyerimde beni merkezleyen temeller haline geldi.

Meditasyon olmazsa olmazım. Talepkâr bir iş ortamını odaklı ve huzurlu geçirebilmenin temeli olarak görüyorum. Bir diğer rutinim de yazmak. Yazmak çocukluğumdan beri günlük deneyiminin bir parçası. 2018 yılında çıkardığım ilk kitabımla birlikte hayatımdaki yeri daha da genişledi. Yaşananların özütünü çıkarmanın, onları tekrar okurken yaşanan farkındalıkların ve deneyimin farklı yöntemlerle başkalarına aktarabilmenin çok kıymetli olduğunu düşünüyorum.



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