

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MART 2023

Sayı: 143 / Fiyatı: 50 TL

www.psmmag.com

TURAN

Turan ile Azerbaycan'a
komisyonsuz
para transferi başladı!



Yazılımcılar, startup'lar
depremzede için
seferber oldu!



Türkiye Startup
Ekosistemi'nin
2022 yılı görünümü



Ödeme ve elektronik
para kuruluşları için
denetim rehberi



"Şimdi al, sonra öde"
için yeni kurallar
getiriliyor

Murat Kastan
UPT Genel Müdür Yardımcısı

**UPT, 13 YILDA
ASIRLIK YOL KAT ETTİ**





Siber Güvenlik Sektörünün En Büyük

3. SÜ

Bilişim 500 sonuçlarına göre Secure Future Türkiye'nin en büyük 3. Siber Güvenlik entegratörü olarak listelenmiştir.

İlkleri gerçekleştiren **vizyonumuzla** çığır açan yeniliklere imza atmaya devam ediyoruz. Kuruluşumuzdan itibaren birçok sektörde **güvenli bir gelecek** sağlamak için özveri ile çalışıyor, **siber güvenlik** çözümlerimiz ile sektördeki konumumuzu her geçen gün daha ileriye taşıyoruz.



/ securefuturetr

securefuture.com.tr





Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Acı ilacı içmeye hazırız!

Ateş düştüğü yeri yakarmış. Ama bu yer o kadar geniş ki yanmadık yer, yakmadık yürek bırakmadı. Acıların tarifi imkansız. Depremden dört gün sonra annemi kaybettik. Acılar, yaşlar birbirine karıştı...



Ama tıpkı tiyatro sahnesinde olduğu gibi hayat devam ediyor. Geride kalanlara düşen görev, acıları bal eyleyip daha güçlü bir şekilde yola devam etmek. Yeni bir "kurtuluş savaşı" var önümüzde. Toplum olarak "acı ilacı" içmeye hazırız... Pek çok kahramanlık öyküsü yazıldı deprem sırasında ve sonrasında. Kelimenin tam anlamıyla "tek yürek" olduk. Bu öyküleri yazmaya sayfalar yetmez. Hitap ettiğimiz sektörlerin temsilcileri de ellerini taşın altına koymaktan çekinmedi. Bankalar, ödeme ve elektronik para kuruluşları, teknoloji şirketleri...

Biz bu sayımızda afet bölgesindeki yardım çalışmaları ve depremedeler

için seferber olan yazılımcıların, startup'ların çalışmalarına yer verdik. Açık Yazılım Ağı, afet.org, afetharita.com, BlindLook, Bugbounter, Bulut Klinik, Evbee, depremyardim.com, deprem.io, DepremRiskim, EnQualify, Evimdeki Psikolog, Fromyoureyes, GonulluPsikolog.org, Kanka Host, Kidolog, "Kim Nerede?", Laska Technology, Microfon, Missafir, Sesver, Stemist Box, Steto, Peace Therapist, RePG Energy, Terappin, Walkers...

Acıları bal eyleyken onlardan ders çıkarmayı da unutmayacağız elbette. Herkes üzerine düşen görevi yapacak, yapmalı da. Zaten herkes üzerine düşeni yapsaydı bu kadar acı yaşanır mıydı?

Herkesin başı sağ olsun, hepimize geçmiş olsun.

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

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

ozlemkbayburs@gmail.com

MUHABİR

Afife Kaya

akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

REKLAM & REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık

yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

Şirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı Apt.

No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.

Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MART 2023



Kamu bankalarından deprem bölgelerine 72 milyar liralık destek

12 UPT, 13 yılda
asırlık yol kat etti

16 Finartz'tan yazılım ihracatı
için önemli bir adım

18 "Ödeme terminallerine
katma değer yüklüyoruz"

20 Secure Future ilk
yurt dışı ofisini açtı

22 Yazılımcılar, startup'lar depremzede
için seferber oldu!

30 Türkiye Startup Ekosistemi'nin
2022 yılı görünümü

36 Fikrinizin peşinden yürümeyin, koşun!
Diğer tüm sesler arka planda kalsın

40 Ödeme ve elektronik para kuruluşları
için denetim rehberi

46 Ödeme ve e-para kuruluşlarının
teminat yükümlülüğü

48 "Şimdi al, sonra öde" için
yeni kurallar getiriliyor

DiJİTAL GÜVENLİĞİNİZ UZMAN ELLERDE

MAKSİMUM GÜVENLİK - KOLAY ENTEGRASYON - MALİYET AVANTAJI

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



proLenne
DIGITAL SECURITY

www.procenne.com



► Kamu bankalarından deprem bölgelerine 72 milyar liralık destek



Üç kamu bankası ve bünyelerindeki finans kurumlarının deprem bölgesine sağladığı destek tutarı toplamda 72 milyar liraya ulaştı. Ziraat Finans Grubu, afetzedelere destek olmak için 21 milyar lirası AFAD'a nakdi bağış olmak üzere toplam 35 milyar liralık destek sağladığını açıkladı.

Ziraat Bankası da diğer kamu bankaları gibi kredi geri ödemelerini faizsiz olarak erteledi, depremde hayatını kaybeden vatandaşların borçlarını sildi. Bankanın kredi destek paketleriyle bölgeye uygun koşullarda finansman olanağı sunduğu da açıklandı. Buna göre depremde zarar gören bireysel müşterilere 6 ay ödemesiz 36 ay vadeye kadar; KOBİ ve çiftçi müşterilere de 1 yıl ödemesiz 36 ay vadeye kadar kredi destek paketleri oluşturuldu.

VakıfBank Finans Grubu da acil ihtiyaçların karşılanmasına destek olmak amacıyla AFAD'a 12 milyar TL nakdi bağış olmak üzere 21 milyar TL katkı sağladı. Kredi geri ödemelerini faizsiz olarak erteleyen grup; Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş, Malatya, Osmaniye il ve ilçeleri ile



Gaziantep ilinin İslahiye ve Nurdağı ilçelerindeki gerçek kişiler ile KOBİ sınırına kadar olan ticari işletmelere kullandığı kredi borçlarını/ taksitlerini, tüm kredi kartı borçlarını ve gayri nakdi kredi

komisyonlarını talebe bağlı olmaksızın 31 Ağustos'a kadar 6 ay süreyle faizsiz erteledi. Depremden zarar gören ve talepte bulunan afet bölgesindeki diğer 6 ildeki (Adana, Kilis, Şanlıurfa, Gaziantep, Diyarbakır ve Elazığ) müşterilere de gerekli kolaylıklar sağlanacağı açıklandı.

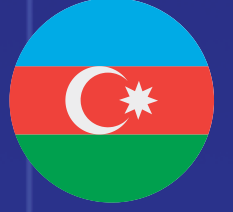
VakıfBank, 2023 boyunca bireysel ve kurumsal kredi kartları yıllık ücretleri ile üye işyeri ve POS aylık ücretlerini almayacak. 250 bin TL'ye kadar tarım kredileri, talep olmaksızın 1 yıl süreyle faizsiz ertelendi. Afet bölgesindeki diğer 6 ildeki gerçek kişiler ile KOBİ sınırına kadar olan ticari işletmelere kullanılan tüm kredi kartı, bireysel ve ticari kredi borçları/taksitleri ve borçlar da talebe bağlı olmaksızın 31 Mart 2023'e kadar 1 ay süreyle faizsiz ertelendi. VakıfBank da deprem felaketinde hayatını kaybeden vatandaşların borçlarını sildi.

Halkbank Finans Grubu ise deprem bölgesine 7 milyar lirası nakdi olmak üzere toplam 16 milyar lira katkı sağladı. Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş, Malatya, Osmaniye il ve ilçeleri ile Gaziantep ilinin İslahiye ve Nurdağı ilçelerindeki gerçek kişiler ile KOBİ sınırına kadar olan ticari işletmelere kullanılan kredi borçları/ taksitleri, tüm kredi kartı borçları ve gayri nakdi kredi komisyonları talebe bağlı olmaksızın 31 Ağustos 2023'e kadar 6 ay süreyle faizsiz ertelendi. Depremden zarar gören ve talepte bulunan afet bölgesindeki diğer 6 ildeki (Adana, Kilis, Şanlıurfa, Gaziantep, Diyarbakır ve Elazığ) müşteriler de bu imkandan yararlandırıldı. Halkbank, 2023 yılı boyunca bireysel ve kurumsal kredi kartları yıllık ücretleri ile üye işyeri ve POS aylık ücretlerini almayacağını açıkladı. Banka, deprem felaketinde hayatını kaybeden tüm müşterilerinin kredi borçlarını, anapara ve faizleriyle birlikte sildi.

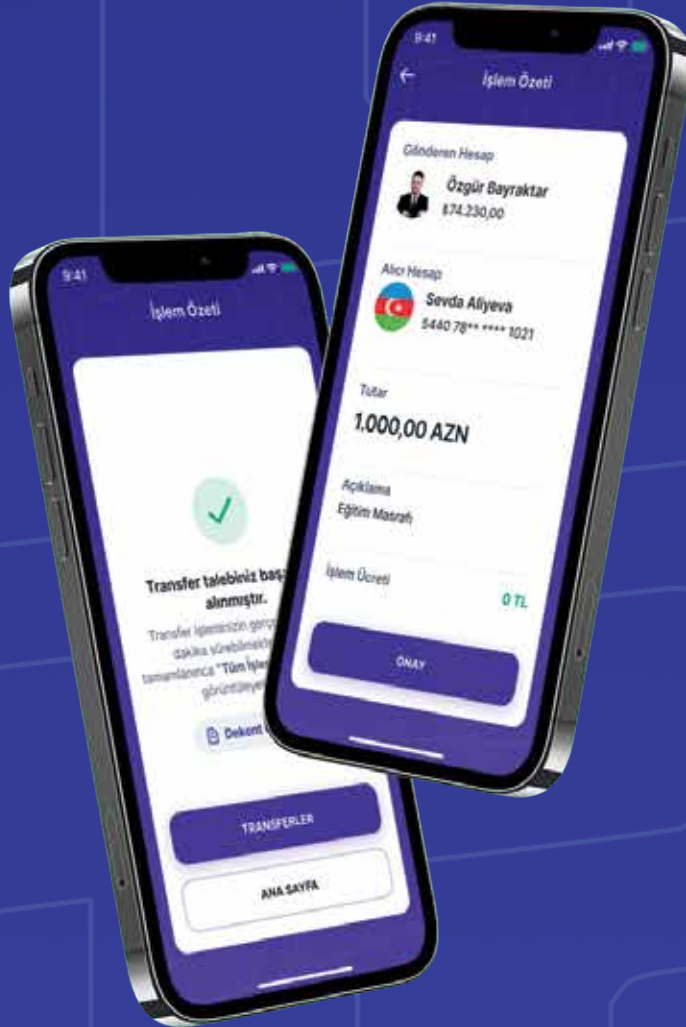
TSKB'den deprem bölgesine 55 milyon TL'lik bağış

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB), depremlerde zarar gören vatandaşlara destek olunması ve ilgili bölgelerde ortaya çıkan ihtiyaçların teminine yönelik AFAD'a 55 milyon TL tutarında bağış yaptı.

TURAN



**Azerbaycan'a
saniyeler içinde
komisyonsuz
para gönderebilirsiniz!**



 **App Store'dan**
İndirin

 İNDİRİN
Google Play

 **Hemen indirin**
AppGallery

► Akbank, afet bölgesi için çalışmalarını sürdürüyor

Akbank, afet bölgesindeki bankacılık ihtiyaçları için finansal kolaylıkları hızla hayata geçirirken barınma, ısınma ve beslenme gibi öncelikli ihtiyaçlar için de ilgili kurumların koordinasyonu ile yaşam konteyneri, jeneratör, ısıtıcı, yatak, battaniye, erzak gibi malzemeleri bölgeye sevk etti. Bu süreçte Akbank çalışanlarının da gönüllü destekleriyle hazırlanan yardım paketleri bölgedeki depremzedelerle buluşturuldu.

Deprem felaketinden en fazla etkilenen illerde (Kahramanmaraş, Kilis, Diyarbakır, Adana, Osmaniye, Gaziantep, Şanlıurfa, Adıyaman, Malatya, Hatay) hesabı bulunan veya bu illerde yaşayan kredi kartı, tüketici kredileri sahibi olan Akbank müşterilerinin ödemeleri faizsiz olarak ertelendi. Finansal destek kapsamında ayrıca yine bu illerde yaşayan Akbank müşterilerinin ticari



kredilerini de öteleme imkanı sunuldu. Bu süreçte ilgili müşterilerin eksitelerine ya da hesaplarına gecikme faizi yansıtılmıyor ve gecikme bildirim yapılmıyor. Depremden etkilenen Akbank müşterileri, talep etmeleri durumunda, vadesi gelmiş veya 6 ay içinde vadesi gelecek borçlarını 6 aya kadar erteleyebiliyor. Akbank müşterilerinin

deprem bölgesindeki şubelerdeki hesaplarından ve tüm Akbank kanallarından havale, EFT ve SWIFT işlemleri ve bu şubelerdeki hesaplarına yapılan havale işlemlerinden ücret alınmıyor. Akbank müşterilerinin depremden en çok etkilenen 10 ilde Akbank ATM'leri dışındaki diğer banka ATM'lerinden yapacakları işlemler de ücretsiz.

İş Bankası'ndan AFAD'a 1 milyar liralık bağış

Türkiye İş Bankası, deprem bölgesinde hayatını kaybeden müşterilerinin bireysel kredi borçlarını sildi. Banka ayrıca, AFAD'a 1 milyar lira bağış yapacağını, inşa edilecek deprem konutları için de 1 milyar 750 milyon lira destek vereceğini duyurdu. Depremlerin hemen ardından bölgeye yüzlerce araçla barınma, ısınma, gıda, enerji gibi öncelikli ihtiyaç duyulan malzemeleri gönderen İş Bankası, bu yardımlarını da sürdürecektir. "Biz Beraberiz, Yalnız Değilsiniz" diyerek geniş kapsamlı afet yardım paketi hazırlayan banka, depremde ağır hasara uğrayan Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş, Malatya, Osmaniye illeri ve tüm ilçeleri ile İslahiye ve Nurdağı ilçelerinde, gerçek kişiler ile KOBİ'lere ve bu ölçekten küçük olan ticari işletmelere sunduğu genel bankacılık hizmetlerinden 31 Ağustos 2023'e kadar herhangi bir ücret ve masraf almayacak. Kullanılmış tüm bireysel ve ticari kredilerin ödemeleri de talebe bağlı olmaksızın 31 Ağustos 2023'e kadar 6 ay süreyle faizsiz olarak ötelenecek.



Bölgede depremden olumsuz etkilenen gerçek kişiler ile KOBİ'ler ve bu ölçekten küçük olan ticari işletmeler için 10 milyar TL'lik kredi destek paketleri hazırlayan İş Bankası, depremin etkili olduğu illerde 6 ay ödemesiz, 36 aya kadar vadeli avantajlı faiz oranıyla kredi kullanılabilecek.

Banka, depremde çocukların eğitimine de katkı sunacak. 2023-2024 ve 2024-2025 yılı eğitim dönemleri için, depremlerde

annesini ve/veya babasını kaybetmiş çocuklardan Darüşşafaka'da okumaya hak kazananların tüm eğitim hayatı boyunca oluşacak eğitim masrafları İş Bankası tarafından karşılanacak. Banka ayrıca, deprem bölgesindeki çalışan ve yakınları için, yaşama hazır şekilde 300 konteyner temin edecek. İş Bankası işbirliği Şişecam da depremzedelerin barınma ihtiyacının giderilmesi amacıyla geniş kapasiteli bir konteyner yaşam alanı kuruyor.

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

► KOBİ'leri başarıya taşıyacak 5 trend

Visa, dünya genelindeki işletmelerin yüzde 90'ını, istihdamın da yüzde 50'sini oluşturan KOBİ'ler için başarı kodları taşıyan 5 trendi şöyle açıkladı:

1 Rekabet gücü

Dünya Ekonomik Forumu, önümüzdeki 10 yılda yaratılacak yeni ekonomik değerın yüzde 70'inin dijital teknolojilere dayanacağını öngörüyor. Dijital ekonomiye katılımın, refah ve geçim kaynaklarını belirlediği bir geçiş süreci yaşanıyor. Tüketicilerin hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde ödeme yapabilmesi, iş yerlerinin yeni müşterilere ulaşabilmesi, daha verimli çalışabilmesi ve büyüebilmesi için küçük işletmelerin de dijitalleşme sürecine dâhil olması gerekiyor. Bu amaçla Visa, daha salgının ilk günlerinde, 2023'ün sonuna kadar tüm dünyada 50 milyon küçük ve mikro işletmenin dijital dönüşümünü destekleme hedefini açıklamıştı. Bu hedef doğrultusunda şimdiden 40 milyon KOBİ'ye ulaşıldı.

2 Güven ve güvenlik

Gallup'un ABD'de yaptığı bir ankete katılanların yüzde 68'i KOBİ'leri güvenilir buluyor. Söz konusu büyük şirketler olduğunda ise bu oranın sadece yüzde 17'de kaldığı gözlemleniyor. Buna karşın küçük işletmeler korunmasız olarak algılandıkları için, normalden çok daha yüksek oranda siber saldırı riski altında olabiliyor. Bu yüzden kendilerini ve müşterilerini korumak için KOBİ'lerin, uygun güvenlik teknolojilerini kullanmaya öncelik vermesi gerekiyor. EMV@3-D Secure veya tokenize ödemeler gibi ödeme endüstrisinin yüksek güvenlik standartları, hem online hem de fiziksel satış noktalarında ödemeleri güvence altına alıyor, sahteciliği azaltmada etkili oluyor.

3 Dijitalleşme

Küçük bir işletmenin kendi tedarikçilerine ve iş ortaklarına nasıl ödeme yaptığı, müşterilerinden nasıl ödeme kabul ettiği kadar önem taşıyor. Dijital çözümler, küçük işletmelerin iş ortaklarına yaptığı ödemeleri hem otomatikleştirmeyi hem de takip etmeyi kolaylaştırıyor.

2023'te KOBİ'lerin şirketten şirkete (B2B) ödemeleri yaygın olarak benimseyeceği öngörülüyor. KOBİ'ler e-ticaret ve online ödemeleri benimsemeye devam ederken aynı zamanda planlama, nakit akışı, bütçeleme, gider takibi gibi konularda hayatı kolaylaştıran finansal araçlar ve uygulamalara da odaklanacak. Bu uygulamalar birbiriyle gitgide daha fazla entegre hale geldikçe, küçük işletme sahipleri işlerini büyük ölçüde cep telefonlarından ve akıllı cihazlarından yürütebilecek.



4 Çeviklik

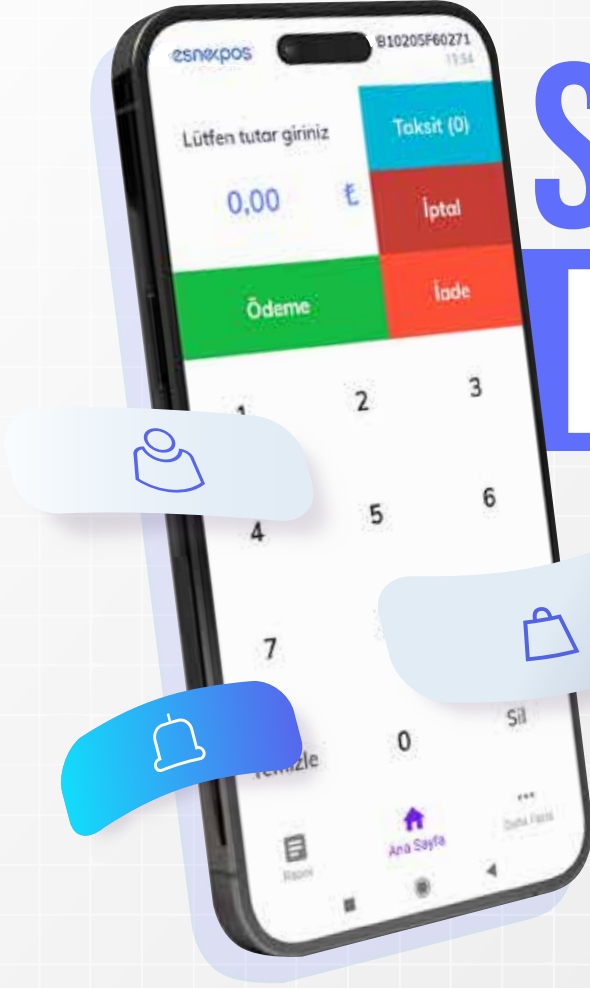
2022'de olduğu gibi 2023'te de tüm dünyada KOBİ'ler dâhil tüm işletmeler için yüksek enflasyon, iş gücü kısıtlamaları ve tedarik zinciri zorluklarından etkilenen KOBİ'lerin başarılı olmak için çevik olması gerekecek. Visa araştırmasına göre küçük işletme sahiplerinin yüzde 86'sı ekonomik belirsizliği en yaygın endişe faktörlerinden biri olarak niteliyor. Bulut bilişim, yapay zekâ ve dijital finans araçları, KOBİ'lerin belirsizlik ortamında yönlerini bulmalarına yardımcı olabilecek teknolojiler olarak dikkat çekiyor. Yine Visa için Amerika'da KOBİ'lerle yapılan bir araştırmaya katılan küçük işletme sahiplerinin yüzde 44'ü, ya yapay zekâyı işlerine entegre ettiklerini ya da bu trende hazırlandıklarını veya

yakından takip ettiklerini söylüyor. Küçük işletmelerin farklı ihtiyaçlarına cevap vermede uzmanlaşmış ödeme kabul kuruluşları veya ödeme kolaylaştırıcılar, bu dönüşümü desteklemeye yönelik çözümlerle ortaya çıkıyor.

5 Nitelikli istihdam

Küçük işletmeler nitelikli çalışanların ilgisini çekme konusunda dezavantajlı görülebilir. Büyük şirketler gibi yan haklar, spor salonu, ücretsiz yemek

imkânı veya ödeneği ya da servis gibi olanaklar sunamayabiliyorlar. Ancak özellikle yurt dışında küçük işletmeler farklı bir rekabet gücüne sahip: Çalışanlara daha iyi bir iş-yaşam dengesi veya anlamlı bir amaca yönelik çalışma duygusunu sağlayabiliyorlar. Bu iki nokta, Gallup'un anketinde neredeyse maaşlar ve yan haklar kadar önemli iki nitelik olarak öne çıkıyor. KOBİ'ler, çalışanlarının temas ettiği her bir noktada (web sitesi, sosyal medya, pazarlama materyalleri gibi) onlara değerlerini yansıtan bir deneyim sunabildiği ölçüde başarıyı yakalayabilir. Müşteri memnuniyet referansları veya çalışan hikâyeleri, KOBİ'lerin irili ufaklı rakiplerinden farklılaşarak rekabetçi bir yetenek havuzuna hitap etmelerine yardımcı olabilir.



SANAL POS

esnekpos

ELEKSE GÜVENCESİYLE

Siz sadece işinize bakın sloganı ile, tamamen yerli yatırımlarla kurulan Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş. 2005 yılından bugüne 18 yıllık sektör tecrübesiyle her geçen gün pazar payını ve hizmet ağını büyütüp geliştirerek faaliyetlerine devam etmektedir.



DÜŞÜK KOMİSYON
ORANI

ERTESİ GÜN
ÖDEME

KART SAKLAMA
HİZMETİ

PAZARYERİ
MODELİ

HIZLI & KOLAY
KURULUM

ANDROİD POS
CİHAZI

SOFT POS
ÖZELLİĞİ

QR KOD & LINKLE
ÖDEME ALMA

UPT, 13 YILDA ASIRLIK YOL KAT ETTİ



Murat Kastan
UPT Yurtdışı Kanal
Yönetimi Genel
Müdür Yardımcısı

UPT, 13 ülkedeki kendi ağı ve 170 global iş ortağıyla birlikte geçen yıl 5.5 milyon işleme aracılık edip 4 milyar dolarlık para transferi hacmine ulaştı. Yeni ürünlerle birlikte her geçen gün kullanıcı sayısını artıran UPTION, Avrupa Hesabı'nın benzerini İngiltere ve ABD'de de açtırabilmek için gün sayıyor. UPT Yurtdışı Kanal Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Murat Kastan, Ortadoğu'da bazı ülkeler için de görüşmelerin sürdüğünü, küreselleşme çalışmalarının bu yıldan itibaren daha da hızlanacağını vurguluyor...

2010 yılında "Ucuz Para Transferi" sloganıyla yola çıkan UPT, 2012'de markasının açılımını "Uluslararası Para Transferi" olarak değiştirdi, Haziran 2013 itibarıyla da ödeme hizmetleri lisansını aldı. Kuruluşunun üzerinden çeyrek asır bile geçmeyen UPT, sektör için çok kısa sayılabilecek bu sürede 150 yıllık geçmişe sahip küresel devlerle rekabet edebilecek düzeye erişti.

Dile kolay, 5 kıtaya yayılmış 200'e yakın ülkedeki 400 bin noktaya para transferinden söz ediyoruz. Yurt dışındaki 49 banka ve ödeme kuruluşunun şubelerinde UPT logosunu görebilirsiniz. Türkiye dışında 54 ülkeden 63 ülkeye toplam 551 koridorda para gönderebilirsiniz. Üstelik sadece isme değil banka hesabına, banka kartına ya da dijital cüzdana da...

Geçen yıldan itibaren kullanıma sunulan UPTION ile birlikte UPT'nin küreselleşme çalışmaları daha da hızlandı. Yeni gelişmeleri ve hedefleri UPT Yurtdışı Kanal Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Murat Kastan ile konuştuk...

Murat Bey isterseniz depremle başlayalım röportajımıza. Deprem sürecinde kurumların ve bireylerin en çok ihtiyaç duyduğu maddi ve manevi destekler oldu. Bu süreçte şirket olarak nasıl bir aksiyon aldınız?

Öncelikle deprem nedeniyle hepimize geçmiş olsun diyorum. Hayatını kaybeden vatandaşlarımıza rahmet, ailelerine başsağlığı diliyorum. Gerçekten çok büyük bir felaket yaşadık. Bu süreçte kamu, özel sektör ve tüm vatandaşlarımız deprem bölgesine yardım için tüm olanaklarını seferber etti. Biz de UPT olarak yaptığımız yardımların yanı sıra faaliyet alanımız olan para transferini sürdürülebilmek için harekete geçtik. Depremden sonra işlerimizi ikiye ayırdık. Yurt içinde kendi şubelerimiz, temsilcilerimiz ve PTT şubeleri olmak üzere 7 binden fazla noktamız var. Yurt dışı para transferlerinin yanı sıra yurt içi EFT de yapıyoruz. Tüm EFT'leri yurt içinde ücretsiz hale getirdik. Yurt dışında da iki farklı kanalımız var. Birincisi UPT olarak 13 ülkede bulunan kendi noktalarımız, ikincisi de 170 partnerimiz.

Öncelikle 13 ülkeden sadece yardımlar değil tüm EFT'ler için gönderileri ücretsiz yaptık. Hızlıca partnerlerimizle görüşerek ücretsiz bir EFT kampanyası başlattık. Bu kampanyaya yurt dışındaki en büyük partnerimiz Ria da katıldı. Bu vesileyle hem Ria Türkiye Genel Müdür Halil Keskin'e hem de şirketin globaldeki yöneticilerine teşekkür ediyorum. Gerek fiziki noktalarından gerekse mobil uygulamalarından Türkiye'ye ücretsiz EFT gönderilmesini sağladılar. Birleşik Arap Emirlikleri, Avrupa ve İngiltere'deki partnerimiz de kampanyamıza katıldı. Bu süreçte Türkiye'ye yardım amaçlı gönderilen yaklaşık 10 milyon liralık EFT'ye ücretsiz aracılık ettik.

UPT olarak ikili bir yapımız var. Yurtdışında kendi markamızla, kendi ürünümüzle faaliyet gösteriyoruz ve global ödeme kuruluşlarına servis sunuyoruz. Bunun Türkiye'de başka bir örneği yok.

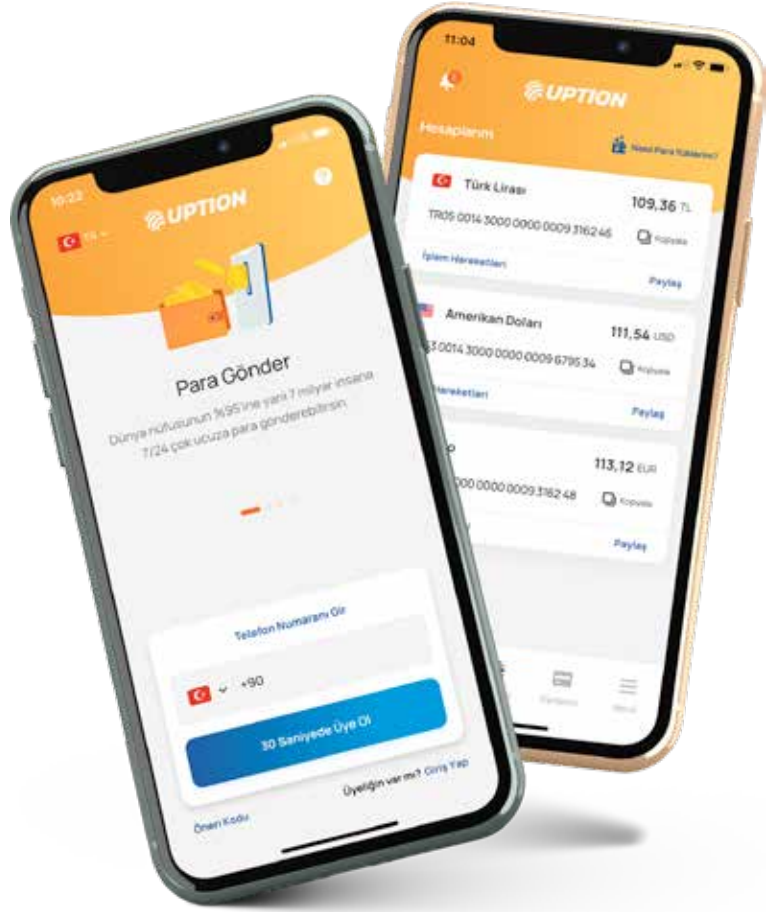
Bu ikili yapıyı biraz açabilir misiniz?

Diyelim ki Azerbaycan'a gittiniz. Oradaki bankanın önünde UPT logosunu görebilirsiniz. Keza Özbekistan'daki bir bankada da... Bu şu demek: Üzerinde UPT logosu gördüğünüz herhangi bir noktadan dünyanın her yerine nakit, banka hesabına, banka kartlarına veya dijital cüzdanlara para gönderebilir ya da o noktaya transfer edilen parayı alabilirsiniz. Ayrıca hem Türkiye hem de yurtdışındaki bu ağımızı, güçlü teknolojik altyapımızla global ödeme kuruluşlarına sunuyoruz. UPT, çok uzun yıllardır "as a service" modeliyle dünyadaki öncü ve unicorn olmuş FinTek'lere Türkiye'de ödeme hizmeti sunuyordu, genişleyen ağ ve ürün çeşitliliğimizi aynı şekilde global ödeme kuruluşları kullanıyor. Bu konuda ülkemizde öncü olmak bizim için ayrı bir motivasyon kaynağı.

54 ÜLKEDEN 63 ÜLKEYE, 551 KORİDORDA PARA TRANSFERİ

Bu 13 ülke hangileri?

Çoğu Türk Cumhuriyetleri. Balkan ülkelerinde de varız. Bildiğiniz gibi Kosova ve Arnavutluk'ta grubumuzun iki bankası var. Kuzey Kıbrıs Türkiye Cumhuriyeti ve Ortadoğu'daki bazı ülkelerde de varız.



Yapımızın ikinci ayağını ise partnerlerimiz oluşturuyor. Global olarak hizmet aldığımız veya verdiğimiz 170 partnerimiz var. Lisanslı ödeme kuruluşlarıyla, FinTek şirketleriyle iş birliklerimiz var.

UPT, daha önce Türkiye'de ödeme ve gönderim hizmetleri veren bir şirketti. Yurt dışındaki partnerlerimizin artmasına bağlı olarak sadece Türkiye değil dünyanın birçok noktasında ödeme hizmeti veren, zengin ürün yelpazesine sahip bir şirkete dönüştük. Herhangi bir ülkede isme nakit ödeme yapabiliyoruz, banka hesabına veya banka kartlarına, dijital cüzdanlara gönderim yapabiliyoruz. Türkiye dışında 54 ülkeden 63 ülkeye toplam 551 koridorda para transferine aracılık yapıyoruz.

Para transferi piyasasında yoğun bir rekabet var. Asırlık rakipler de var. Bu ortamda nasıl rekabet ediyorsunuz?

Para transferi, finansal bir hizmet olarak eski bir ürün. Evet, rekabetin yoğun olduğu bir alan ama biz her girdiğimiz ülkeden pazar payı alabiliyoruz. Ürün çeşitliğimiz, hızımız ve fiyatımız farkımızı ortaya koyuyor. Bu özelliklerimiz sayesinde hem oturmuş hem de yeni pazarlarda boy gösterebiliyoruz.

2022'de dünya çapındaki kişiden kişiye olan para transferi pazarı bir önceki yıla göre yüzde 5 büyümeyle 625 milyar dolara yükseldi. Ondan önceki yıl yüzde 10 büyümüştü. Bir yavaşlama var ama bizim büyüme oranımız yüksek. Bu da şunu gösteriyor: Yer aldığımız ülkelerde iyi hizmet verdiğimiz için pazar payımızı büyütüyoruz.



6 AYDA GÜRCİSTAN PAZARINDA YÜZDE 40 PAYA ULAŞTIK

Söz 2022'den açılmışken, yılı nasıl geçirdiniz, hangi ülkeleri hizmet ağınıza eklediniz?

2022 bizim için büyüme yılıydı. Sayısal olarak baktığımızda toplam 5.5 milyon işlem yapıldı. Bunun yüzde 90'ını yurt dışından Türkiye'ye gelen ya da yurt dışındaki bir ülkeden yine Türkiye dışındaki bir ülkeye giden transfer işlemleri oluşturdu. Network'ümüzü yurt dışında geliştirdiğimiz için bu veriler oldukça önemli.

Bu açıdan bakarsak, Türkiye'de hiçbir ödeme kuruluşunun yapmadığı bir işi yapıyoruz. Hizmet verdiğimiz 13 ülkenin Türkiye ile ya da bizim hizmet verdiğimiz ülkelerle ilişkileri anlamında para transferi hacmi yüksek. Tek tek pazarlara bakıldığında, Türkiye ile olan para transferi konusunda ya birinci ya da ikinci sıradayız. Çok kısa sürede

bu başarıya ulaştık. Çünkü hizmetimiz iyi ve çeşitli. Çeşitlilikten kastım, üç dört farklı kanala ödeme yapabiliyoruz. Geçen yıl bu ülkelere Gürcistan'ı da ekledik. Yılın son çeyreğinde anlaşma yapmamıza rağmen pazar payımız yüzde 40'a ulaştı. Gürcistan'dan Türkiye'ye gönderilen para transferinde ikinci sıraya yerleştik. Ortadoğu ve Arap ülkelerini de network'ümüze katmak istiyoruz. .

PSM AWARDS'te Altın PSM alan UPTION uygulamanızın yurt dışı yayılımı nasıl gidiyor, nasıl bir performans sergilediniz?

UPTION'ı geçen yıl piyasaya sürdük ve bu dijital uygulamamız artık işimizin bir parçası oldu. Ürün çeşitliliğini artırıp her geçen gün daha işlevsel bir hale getirdik. Ancak UPTION şu anda sadece Türkiye'den müşteri kabul ediyor, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları ya da oturma izni olan yabancılar kullanabiliyor. Bu yıldan itibaren UPTION'ı upki fiziki noktalarımız gibi dünyanın her yerinde müşteri edinebilir bir hale getirmek. Bu doğrultuda da Almanya ve Dubai'de iki ofis açtık. Bu iki ülkedeki faaliyetlerimiz etkin olacak. Gerekli lisansları alarak dünyanın her yerinden müşteri alan bir yapı kuracağız.

UPTION ile birlikte para transferi ürün sayımızı da artırdık. Bu ürün hayatımıza girene kadar müşterilerimize sadece para transferi hizmeti veriyorduk. Türkiye'de yaşayan bir yabancıyı düşünelim, kazandığı paranın bir kısmını ailesine gönderiyor. Biz para transferine aracılık ediyorduk. Şimdi hesap ve kart verdiğimiz için harcamalarını bu karttan yapabiliyor, parasını biriktirip faturalarını ödeyebiliyor. Sorun çözen, ihtiyaç gideren bir ürün oldu. UPTION'ın global genişlemesi en önemli hedeflerimizden biri. Bunun için Dubai ve Berlin'de geçtiğimiz yıl ofislerimizi açtık. Bu yıl alacağımız lisans ve yapacağımız "banking as a service" iş birlikleriyle UPTION'ı global olarak müşteri edinebilen ve dünyanın birçok ülkesinde hizmet veren bir uygulama haline getirmek istiyoruz.

YURT DIŞINDAKİ 49 BANKADA UPT LOGOSU VAR

13 ülkede 170 partner yüksek bir sayı. Her kurumla anlaşma yapmak, altyapı kurmak maliyetli ve zor değil mi?

13 ülkede doğrudan UPT servisini kullanan 49 adet anlaşmalı kurum var. 49 banka ya da ödeme kuruluşuna gittiğinizde UPT logosunu görebilirsiniz. Diğerleri aracılık yapan partner kuruluşlar. İyi ve hızlı hizmet verebilmek için ülke sayısını artırmak gerekiyor. Şöyle bir örnek vereyim: Türkiye coğrafi olarak çok geniş bir ülke. Hem banka hem de şube sayısı fazla. Bunun gibi bir pazarda penetre olup geniş çaplı hizmet vermek istiyorsanız bir bankayla çalışmanız yetmiyor. Her banka, her işi her bölgede yapmıyor. "Özbekistan'a para transferi yapıyorum" diyorsanız bu ülkenin her şehrinde hatta her ilçesinde bir ödeme noktanız olması lazım. Birden fazla bankayla çalışıp müşteriye alternatif sunmalısınız. Bu noktalarda nakit ödeme yapıyoruz. Zaman ve entegrasyon maliyeti var ama bu bizim için uzun süreli bir yatırım. UPT ile anlaşma yapıp API'mize bağlanan bir ödeme kuruluşu, sadece Türkiye değil dünyanın her yerine para gönderebiliyor.

Ürün sayımız her geçen gün artıyor. Banka kartına, hesaba para gönderimi konusunda Türkiye’de rakibimiz yok. Yaptığımız anlaşmalarla Azerbaycan, Özbekistan ve Tacikistan’daki tüm banka kartlarına Bulgaristan, Arnavutluk ve Gürcistan’daki banka hesaplarına 7/24 para transferi yapabiliyoruz. Çok kısa bir içinde de önce Azerbaycan’ın FAST’i olan “ani ödeniş sistemi” ile tüm Azerbaycan banka hesaplarına 7x24 anlık para transferi ile Kırgızistan banka kartlarına transfer hizmetini uygulamaya alacağız. Bu da büyümek için zemin yaratacak. Aynı hizmetlere Kırgızistan ve Tacikistan’ı da ekleyeceğiz. Bu ülkelerdeki nokta ve ürün sayısını da artırıyoruz. Çünkü oralardaki müşterilerimiz artık kartlara, hesaplara para gönderebilmeyi istiyor.

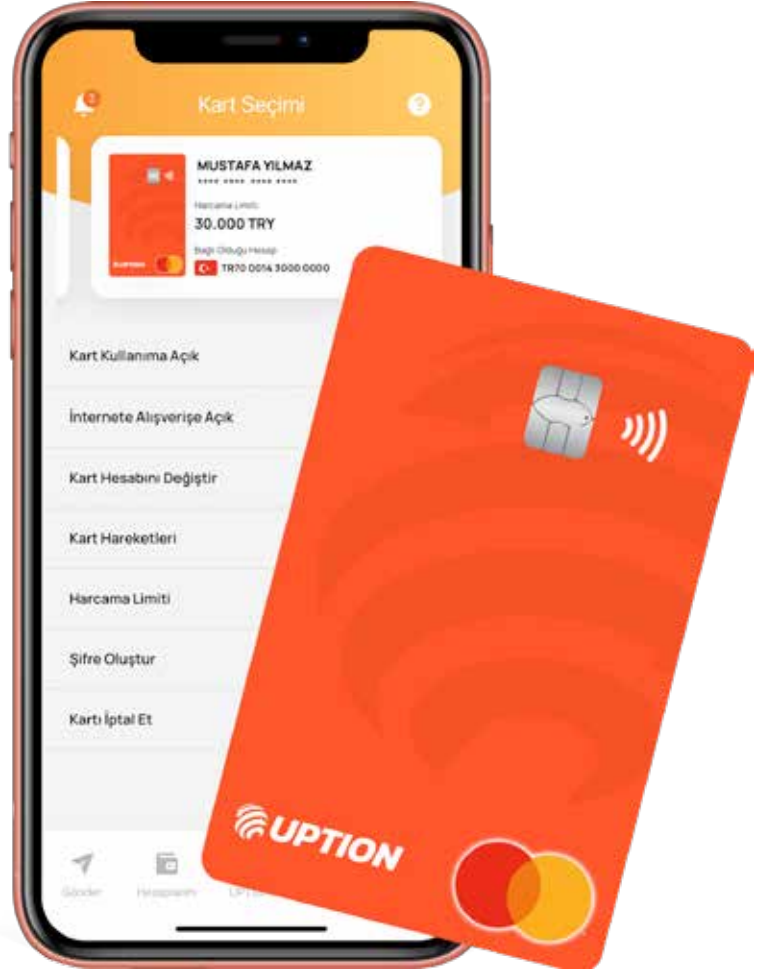
UPTION’ın bu kadar ilgi görmesini bekliyor muydunuz?

Evet. Çünkü UPTION dediğim gibi ihtiyaç gideren, sorun çözen bir finansal ürün. Banka hesabımız yoksa açıyoruz, kartınız yoksa temin ediyoruz. Bu banka kartı dolar, Euro veya TL olarak çalışıyor. Avrupa’ya, yurtdışına gittiğinizde FX kaybına neden olmadan kullanabiliyorsunuz. Bunları, yurtdışında konuşmacı olarak davet ettiğimiz fuar ve organizasyonlarda anlattığımızda çok ilgi çekti. Herkes “Bu kartı ve ürün çeşitliliğini nasıl yapıyorsunuz” diye soruyor. Tabii kolay bir iş değil!

VISA KARTLARINA DA GÖNDERİM YAPILABİLECEK

Yeni ürün ve çözümlerinizi olacak mı?

Hem fiziki hem de dijital tarafta yeni planlarımız var. Fiziki tarafta Türkiye’de gerçek kişilere hizmet veriyoruz. Kişiden kişiye ya da kişiden şirkete düşük tutarlı para transferlerine aracılık ediyorduk. Altyapımız ve servislerimize yaptığımız yatırımlarla bu yıl şirketlere ve kurumlara da hem para transferi hem de yurt dışından tahsilat hizmeti vermeye başlıyoruz. Türkiye’deki büyük bir hastane grubu ya da yurt dışından öğrenci kabul eden üniversite gibi kurumlar ödemelerini bizim kanalımızla gönderebilir ya da alabilir hale geliyor. Yurtdışındaki çalışanın maaşını UPT sistemiyle ödeyebilirler. Hızlı ve düşük maliyetle gönderim yapabilirler. Yurt dışındaki öğrenciler de Türkiye’de okudukları okulun ücretini aynı şekilde UPT sistemiyle ödeyebilir. Türkiye’ye gelip fiziki olarak para taşımalarına veya yüksek banka komisyonu ödemelerine gerek kalmayacak. Türkiye’de okuyan Özbekistanlı bir öğrenci, yaşa-



dığı yerdeki anlaşmalı noktamıza gidip okul ücretini çok az bir masrafla ödeyebilir.

Bildiğiniz gibi UPTION’ın küreselleşme hedefi var. Halen UPTION müşterilerine Avrupa’da bir banka hesabı veriyoruz. Bu yıl ise Avrupa’daki bu hesaplara İngiltere’de sterlinle, ABD’de de dolarla işlem yapan bir banka hesabı vereceğiz.

Yine bu yıl hem UPTION’da hem de Türkiye’deki tüm fiziki noktalarımızda Mastercard logolu tüm kartlar için gönderim hizmetini açmıştık. Müşterilerimiz yoğun ilgi gösterdi. Hacim ve sayı sürekli artıyor. Benzer şekilde Visa ile de dünyanın her ülkesindeki Visa kartlara gönderim için planlarımızı yaptık, bu yıl başlatacağız.

ÇALIK GRUBU’NDAN DEPREM BÖLGESİNE 120 MİLYON TL’LİK DESTEK

Aktif Bank iştiraki UPT, depremde faaliyet alanı kapsamında hayata geçirdiği kolaylıkların yanı sıra bağlı olduğu Çalık Grubu ile de önemli çalışmalara imza atmış. Murat Kastan, ayrıntılarını şöyle paylaşıyor: “Bağlı olduğumuz Çalık Grubu ve Aktif Bank ile afetin ilk anından

itibaren bölgedeki çalışma arkadaşlarımızın, ailelerinin her türlü ihtiyacı için destek sağladık. Çalık Holding ve grup şirketleri, ilk günden itibaren arama-kurtarma, barınma, sıcak yemek, erzak temini ve konteyner yaşam alanları kurulması için başlatılan seferberlik kapsamında deprem

felaketinin yaralarının sarılması için toplamda aynı ve nakdi 100 milyon TL’yi aşan kaynak oluşturdu. Bu kaynağa ek olarak; Çalık Holding, Türkiye Tek Yürek kampanyasına 20 Milyon TL nakdi destek aktardı. Biz de UPT olarak TÖDEB’in konteyner şehri kurma çalışmalarına destek olduk.”

Finartz'tan yazılım ihracatı için önemli bir adım

“Türkiye'nin FinTek fabrikası” Finartz, Türkiye'deki müşterilerinin altyapı ve yazılım ihtiyaçları için geliştirdiği inovatif çözümleri, küresel çaptaki iş birlikleriyle Doğu Avrupa'dan başlayarak tüm dünyaya açıyor...



Geçen yıl küresel e-ticaret cirosunun yaklaşık 5 trilyon dolara ulaştığı tahmin ediliyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde yıllık e-ticaret hacminin 7.5 trilyon doları bulması bekleniyor. Yine istatistiklere göre, 2040 yılına kadar tüm satışların yaklaşık yüzde 95'i çevrimiçi alışverişe dönüşecek.

Yenilikçi altyapı çözümleriyle sektörde adından sıkça bahsettiren Finartz da çevrimiçi alışverişin global çaptaki bu gelişimine odaklanarak; güvenli ödeme sistemleri alanındaki uzmanlığını, elektronik para ve dijital cüzdan altyapısı çözümlerini yurtdışına taşımak üzere harekete geçti. Yurt dışında büyüme stratejisi doğrultusunda ilk hedef pazar olarak Doğu Avrupa bölgesi belirlendi.

FinTek ihracatında Finartz'ın payı büyüyor!

Türkiye'nin en hızlı büyüyen FinTek şirketlerinden biri olan Finartz, multidisipliner bir çalışma yaklaşımı benimsemiş durumda. Bu doğrultuda şirketin ürün ve hizmetleri, uzmanlık alanlarına göre SecureArtz, PayArtz ve FinartzConnect markaları altında sınıflandırılmıştı.

Bu markalardan SecureArtz, güvenli ödeme odaklı uz-



manlığıyla, PayArtz da güçlü elektronik para ve cüzdan altyapılarıyla Finartz'ı sektörde güvenilir bir iş ortağı yapıyor. İşte Finartz, şimdi bu markalarıyla sağladığı altyapıları ve sunduğu çözümleri dünyaya açıyor. Şirket, aynı zamanda Türkiye'yi FinTek alanında yazılım ihrac eden bir ülke konumuna taşımak için önemli bir katkı sunmayı hedefliyor.

“Nakitsiz toplum” yolunda inovatif çözümler getirme yaklaşımıyla kurulan ve bu doğrultuda dijitalde iş geliştirmek isteyen tüm şirketlere yenilikçi ve dinamik çözümler sunan Finartz, global ölçekte önemli iş birliklerine imza atıyor, cumhuriyetin kuruluşunun 100'üncü yılı itibarıyla Türkiye'yi yazılım ihrac eden ülkeler arasında öncü bir konuma getirme yolundaki çalışmalarını sıkı bir şekilde sürdürüyor. ☺

YENİLENEN DİJİTAL KANALLARIYLA

Üreten nerede Şekerbank orada

Şekerbank

Şeker Mobil yenilendi.
Hemen Kullan

Şekerbank

Kredi başvurunuz onaylanmıştır.
Hemen Kullan

Şekerbank

Hasat Mobil ile tarlanızı
uzaktan takip edebilirsiniz.

QR'la Para Çekme

Şekerbank

“Ödeme terminallerine katma değer yüklüyoruz”

Salgın sürecinde faaliyete başlayan ve hızla büyüyen Paygo, POS cihazlarını akıllı ödeme noktalarına dönüştürüyor. Paygo İcra Kurulu Üyesi Ersin Uygur, “Amacımız çok satış yapmaktan ziyade müşterilerimiz için katma değer yaratmak” diyor...



Ersin Uygur
Paygo
İcra Kurulu Üyesi

Paygo, Türkiye pazarına kısa bir süre önce giriş yapsa da hızlı bir büyümeye imza attı. Ürün satışına 2021’in temmuz ayında yazarkasa POS (SP 630 ECR) ile başlayan Paygo, ilerleyen süreçte EFT POS, Android POS ve PC POS ile ürün yelpazesini genişletti. Paygo İcra Kurulu Üyesi Ersin Uygur, bu 1.5 yıllık süreçte pazarda satılan yazarkasa POS cihazlarının büyük bir kısmını kendilerinin temin ettiğini vurguluyor.

Uygur ile Paygo’nun kuruluş hikayesini, ulaştığı seviyeyi ve gelecek hedeflerini konuştuk...

Önce kısaca Paygo hakkında bilgi verebilir misiniz? Ne zaman kuruldu, yola çıkış amacı ve hedefi neydi?

Paygo, yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar tebliğleri ve VUK 507 no’lu Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi (GMÖEBYS) tebliği kapsamında

çözümler ve hizmetler sunmak üzere kuruldu. Dünyanın en büyük ödeme terminali üreticilerinden Newland ile ürün geliştirme ve üretim tarafında iş birliği yapıyoruz. Yazılım tarafında ise Türk mühendislerinin engin bilgi ve tecrübelerinden faydalanıyoruz.

Yurt içindeki hedeflerimizi gerçekleştirmeye başladıktan sonra, ülkemizdeki ödeme sistemlerine ve mevzuatlara benzer yöntemleri benimseyen ülkelerde faaliyet göstermeye de başladık. Şirketimiz bu bilinçle üst yönetim ekibini, alanında geniş tecrübelerle sahip kişilerden oluşturdu ve süratle icraatlarına başladı.

Tüm Türkiye pazarına, yaygın bir dağıtım ağı üzerinden ürün ve hizmet sunuyoruz. Rekabetçi ve sürekli yenilikleri takip eden bir firmayız. Ödeme sistemlerinin içinden geçtiği dijitalleşme çağında, mevzuatı belirleyen kurumlarla yakın iş birliği içerisinde en güvenilir, sade, ekonomik donanım ve yazılım çözümlerini müşterilerimize sunuyoruz.

Paygo tarafından geliştirilip kullanıma sunulan tüm ürünlerin satış sonrası kurulum ve servis hizmetlerini 81 il ve tüm ilçelerde 300'den fazla yetkili servisle veriyoruz. Paygo bünyesindeki yetkili servis ağını da bünyemizdeki GOServis altyapımızla eş zamanlı takip ediyoruz. Ayrıca Türkiye'deki tüm hizmet noktalarımız üzerinden ürün satışı, arıza, bakım-onarım, garanti ve 7/24 teknik destek hizmetlerini son kullanıcılarla buluşturuyoruz.

2022 yılını nasıl geçirdiniz?

Ürün satışına 2021'in temmuz ayında, yazarkasa POS (SP 630 ECR) ile başladık. Devam eden süreçte EFT-POS (SP 630 Pro), Android POS (N910 PRO) ve PC POS (CPOS X5) ürünlerini de pazara sunduk. 2023 yılı sonuna kadar sahada aktif olarak çalışan 100 binin üzerinde terminalimizin olacağını öngörüyoruz. Ve elbette 81 ilde çalışan bu cihazlar üzerinde toplamda yine 100 binin üzerinde banka, yemek kartı, otopark gibi uygulamalar da olacak. Bu cihazların üzerinde 14 banka, 4 yemek kartı ve BELBİM hizmetleri gibi pazarda mükelleflerin farklı ihtiyaçlarını karşılayacak birçok uygulama çalışıyor.

2023 yılı hedeflerinizi de paylaşabilir misiniz? Yeni ürün ve çözümlerinizi olacak mı?

Paygo, ödemenin olduğu her yerde çözüm sunan bir firma. Bizim dikkat çekmek istediğimiz konu şu: Paygo sadece yazarkasa POS satıcısı değil; bugün ödemenin olduğu her yerde oraya bir terminal verebilen ve bu terminalle ilgili katma değerli sistemleri de mühendisleri tarafından geliştirilip uçtan uca teslim eden bir marka.

Bu yıl dört ürün segmentinde (ÖKC, EFT-POS, Android POS ve All in One) de yaptığımız kurumsal iş birliklerini duyuracağız. 2023 yılı sonuna geldiğimizde sahada çalışan 100 binin üzerinde cihazımız ve bunların üzerinde koşan on binlerce uygulamamız olacağını öngörüyoruz. Önümüzdeki dönemde sadece yazarkasa POS değil Android, EFT POS gibi alanlarda da yayılmak istiyoruz. Ödeme kaydedici cihazlarda geldiğimiz bir seviye var. 2023'te bu trendi devam ettirmek istiyoruz. 60 bini bu yıl 200 bine çıkarmak gibi bir hedefimiz yok. Nicelikten ziyade katma değerli işler yapmak, müşterilerimize sunduğumuz hizmet yelpazesini genişletmek istiyoruz.



“81 il ve tüm ilçelerde 300'den fazla yetkili servisle hizmet veriyoruz. 2023 yılı sonuna geldiğimizde sahada çalışan 100 binin üzerinde cihazımız ve bunların üzerinde koşan on binlerce uygulamamız olacağını öngörüyoruz.”

Ülkemiz çok ciddi bir deprem yaşadı. Depremde çalışanlarınız, bayileriniz ve ürünlerinizi kullananlar nasıl etkilendi?

Öncelikle deprem felaketinden dolayı hepimize büyük geçmiş olsun diyorum. Vefat edenlere rahmet, yaralılara şifa, afet çalışanları ve bölgede yardım edenlere sabır ve metanet diliyorum.

Depremden etkilenen 11 ilimizi kapsayan bölgede çok sayıda bayi ve servisimiz, yüzlerce de cihazımızı kullanan son kullanıcılarımız mevcut. Paygo olarak biz de tam bu noktada bayi ve servislerimize öncelikli olarak yaşam koşulları sonrasında da iş anlamında stokları, cihaz parkları, ödemeleri konusunda destek oluyoruz, olmaya da devam edeceğiz. Son kullanıcılarımıza da şirket olarak yaptığımız ve yapacağımız tüm yardımların yanında, bedelsiz cihaz bakım hizmeti ve sarf malzemesi desteği veriyoruz.

Araştırmalar dünya çapında risklerin ve belirsizlik dönemlerinin yoğunlaşacağını gösteriyor. Sektör ve şirket olarak bu döneme nasıl hazırlanıyorsunuz?

Risk ve belirsizlikleri bizi bekleyen fırsatlar ve büyüme potansiyeli olarak görüyoruz. Paygo olarak yurt dışı pazarlarda gelişme iştahımız var. Devam eden projelerimiz de mevcut. Çok yakında bunları da duyuracağız. Paygo ekibinin daha önce Avrupa ve Afrika kıtalarında çok farklı pazarlarda birçok büyük alanda iş yapma tecrübesi var. Ve bildiğiniz üzere Türkiye mali yazarkasa konusunda bölgede lider konumunda. Biz de bu bazı kullanarak teknolojimizi yurt dışında farklı pazarlara taşıyoruz. ☺

SECURE FUTURE ilk yurt dışı ofisini açtı 5 YILLIK HEDEF: Türkçe konuşulan coğrafyanın en büyük SİBER GÜVENLİK şirketlerinden biri olmak!

2017 yılından bu yana siber güvenlik hizmetleri sağlayan ve bu alanda dünya çapında rağbet gören çözümleri Türkiye'ye getiren Secure Future, Azerbaycan ofisini hizmete açtı. Şirketin kurucusu ve CEO'su Cem Miraç Kotanoğlu, "Yurt dışı ağını büyüterek 5 yıl içinde 300 çalışanlı, Türkiye ve Türk Cumhuriyetleri bölgesinin en büyük 5 siber güvenlik şirketinden biri olacağız" diyor...



Cem Miraç Kotanoğlu
Secure Future
kurucusu ve CEO'su

Secure Future'un kurucusu ve CEO'su Cem Miraç Kotanoğlu'nun çocukluğu babasının şirketinde geçmiş, ilk çalışma deneyimini orada yaşamış. Ancak teknoloji tutkusu ağır basınca yoluna aile şirketleri yerine bu alanda devam etmeye karar vermiş. Kotanoğlu, profesyonel yöneticilik ve girişimcilik hikayesinin başlangıcını şöyle anlatıyor: "Çocukluğumdan itibaren sürekli yeni teknolojileri takip ediyorum. Yeni teknolojiler bende hep merak ve heyecan

uyandırıyor. Bu yüzden üniversitede bilgisayar mühendisliği okudum. Mezun olduktan sonra ilk deneyimim yazılım üzerine oldu. Ancak kısa sürede bu işin bana uygun olmadığını gördüm. Çünkü masa başında çalışmak bana göre değildi. Sahaya çıkmak, hareketli bir iş hayatının içinde olmak istiyordum. Böylece bölgenin lider teknoloji şirketlerinden birinde çalışmaya başladım. Farklı kademelerde 10 yıl kadar görev yaptım. Bu süreçte bankalar ve büyük şirketlere satış yapan ekipleri yönettim. Türkiye'de

ses getiren projelere ve ilklere imza attık. Normalde birçok kişi bu başarılar doğrultusunda profesyonel kariyerine devam etmeyi tercih eder ama ben kendi şirketimi kurmak istiyordum...”

Planlı ve hedefli bir tercih

Cem Miraç Kotanoğlu, Secure Future’u, 2017 yılında tamamen kendi birikimleriyle kurmuş. Siber güvenlik alanındaki yeni konseptleri Türkiye ile tanıştırmak, uzman bir ekiple kurumlara danışmanlık sağlamak üzere yola çıkmış. Kotanoğlu, girişimin çıkış noktasını da şu sözlerle ifade ediyor: “Kuruluşumuzun üzerinden 4 yıl gibi kısa bir süre geçmesine rağmen bu hedef doğrultusunda emin adımlarla ilerlediğimizi görüyorum. Siber güvenlik sektörünü seçmemde ilgi alanım ve uzmanlığım etkili oldu ama pazar dinamikleri de benim için önemliydi. Öncelikle yerel siber güvenlik pazarının büyüme trendini inceledim. Birçok sektöre kıyasla çok daha hızlı büyümesi kararımda etkili oldu. Sektör geneli için 2018 yılında 232 milyon dolar ciro bekleniyordu. Bunun 5 yıl içinde 300 milyon dolara yaklaşacağını tahmin ettim. Büyüyecek bir pazarda uzmanlığımın olması tesadüfün ötesinde çok avantajlı bir durumdu.”

İlk hedef Türkçe konuşan ülkeler

Bugün siber güvenlik alanında hizmet veren uluslararası birçok şirketin çözümünü Türkiye’de temsil eden Secure Future, kuruluşundan itibaren hızlı bir büyüme performansı sergilemiş. 2020 yılında başlayan salgın sürecinin de etkisiyle büyüme daha da hızlanmış. Kotanoğlu, “Mutlu müşteri sayımız her geçen gün artıyor. Buna bağlı olarak çalışan sayımız da katlanarak büyüyor” diyor. Secure Future, 2021 yılı verilerine göre Türkiye’nin en büyük üç siber güvenlik şirketinden biri seçilmiş. Kotanoğlu’nun hedefi, önümüzdeki 5 yıl içinde Türkiye’nin yanı sıra Türk Cumhuriyetleri’nde de hizmet veren en büyük 5 teknoloji entegratöründen biri olmak. Bu doğrultuda ilk yurt dışı ofisi 2023 yılın ilk günlerinde Azerbaycan’da faaliyete başlamış. Aslında Kotanoğlu, daha şirketi kurduğu gün bu hedefi belirlemiş. Bu konuda ilk adım ise geçen yıl atılmış. Ayarlarını yine Kotanoğlu’ndan öğreniyoruz: “İlk yurt dışı ofisimizi kardeş ülke Azerbaycan’da açmak üzere çalışmalarına başladık. Bu yılın başında da faaliyete geçirdik. 2025 sonuna kadar Özbekistan, Kazakistan, Gürcistan ve Romanya ofislerimizi de açmayı planlıyoruz. Bu ülkelerde doğabilecek iş ortaklarına veya şirket satın almalarına da sıcak bakıyoruz.”

Secure Future Akademi’den davet var!

Cem M. Kotanoğlu da başarının anahtarının “mutlu çalışan-mutlu müşteri” olduğunun bilincinde. Bu stratejinin yansımaları için de söz yine Kotanoğlu’nda: “Secure Future, sektörün en genç ve başarılı siber güvenlik teknoloji entegratörü olarak Türkiye pazarında rüştünü ispat etti. Finans, e-ticaret, enerji, telekomünikasyon,

perakende gibi sektörlerin lider şirketlerinin, holdinglerin güven duyduğu bir iş ortağı olduk. En güçlü yönümüz çalışan ve müşteri memnuniyet oranlarımız. Çalışanlarımızın memnuniyet oranı yüzde 95. Müşteri memnuniyetinde de yüzde 93 NPS skoruyla ilk sıralarda yer alıyoruz. Müşteri sayısı ve cirodaki büyümeyle ilgili olarak çalışan sayımız da hızla artıyor. Sürekli yeni arkadaşlarımız ekibimize dahil oluyor. 2017 yılında 4 kişi olarak çıktığımız bu yolda, şu anda 50 kişiyi geçen ekibimizle her geçen gün hızlı ve emin adımlarla büyüme devam ediyoruz. Bu yılın sonuna kadar ekibimiz 70 kişiyeye ulaşacak.”

Türkiye’den beyin göçü ve bu yüzden ortaya çıkmaya başlayan kalifiye insan kaynağı sıkıntısı malum. Secure Future da bu gerçekten yola çıkarak bir akademi kurmuş. Secure Future Akademi, üniversitelerle iş birliği halinde bir gençlik programı uyguluyor üç ve dördüncü sınıf öğrencilerine burs ve iş imkânı sağlıyor.

“Rekabet iyi ama denetim de şart”

Kotanoğlu’nun verdiği bilgilere göre Türkiye siber güvenlik pazarı dolar bazında her yıl ortalama yüzde 5 civarında büyüyor. Sektörün yıllık hacmi 2022 itibarıyla 300 milyon dolara dayanmış. Bu büyüme kaçınılmaz olarak rekabete de yansıyor. Kotanoğlu, rekabeti pazarın gelişimi için olumlu bulsa da bazı hususlara dikkat çekmeden edemiyor:

“Her geçen gün büyüyen siber güvenlik pazarı doğal olarak yabancı yatırımcıların da ilgisini çekiyor. Bu doğrultuda ülkemizdeki kurumlara iş ortaklıkları, satın almalar devam ediyor. Rekabet normal piyasa koşullarında elbette hizmet kalitesini artıran bir durum. Ancak entegratör firmaların sunduğu çözümlerin kalitesinin düzenleyici otorite tarafından denetlenmesi ve derecelendirilmesi faydalı olacaktır.”

KOTANOĞLU’NA GÖRE SECURE FUTURE’U FARKLI KILAN 3 ÖZELLİK

- 1 Mutluluk:** Çalışan ve müşteri mutluluğunda asla taviz vermiyoruz.
- 2 Kalite:** Sunduğumuz hizmetleri ve hayata geçirdiğimiz projeleri belirli standartlara göre ölçülebilir ve raporlanabilir şekilde sağlıyoruz.
- 3 Yenilikçilik:** Sektörün ihtiyaçlarını doğru analiz edip gereken çözümleri araştırıp hizmet verdiğimiz ülke pazarlarına getiriyoruz. ⊖

Yazılımcılar, startup'lar DEPREMZEDE için SEFERBER OLDU!



TÜLİN ÇAKMAK

6 Şubat gecesinden bu yana Türkiye'de hiçbir şey eskisi gibi değil. 10 ilimizi etkilemiş gibi gözükken ancak ülkemizin her noktasında acısı hissedilen deprem felaketi nedeniyle canlarımızı, anılarımızı barındıran evlerimizi, sokağımızı, mahallemizi kaybettik. Enkazdan kurtarıldığına sevindiklerimiz oldu ama çıktığında acaba kucaklamak için tüm sevdikleri dışarıda onu bekliyor muydu? Ne kadar eksilmiştik? Üstelik bir de soğukta yakalanmıştı sarsıntıya. Ama soğuk, yüreklerdeki acı ve isyanı da merhamet ve fedakarlığı da donduramadı. O gece yeniden tek yürek olduk, tek vücut olduk mesafe tanımaksızın. Türkiye'nin her ilinde her evinde üşüyoruz o gecedan beri hep beraber. Kimi uçup kendi gitti enkaz kazmak için, kimi kıyafetlerini doldurdu kutulara, kimi aş kimi çadır kimi ilaç. Yardım dernekleri ve kuruluşlarına milyarlar yağdı. Çocuklar harçlıklarını gönderdi

depremzede kardeşlerine, dedeler kefen paralarını. Gücü yeten yetmeyen her vatandaşımız birlik oldu ve yaraları sarmak için çalıştı. Çalışıyor... Sadece ülkemizde değil dünya çapında toplanan yardımlar oldu, bizzat ekipleriyle depremin hemen ertesi günü yardıma koşup onlarca canlar kurtaran ülkeler oldu. Felaket anında insanın paylaşmaya ve fedakarlığa ne kadar açık bir canlı olduğu tekrar kanıtlandı. Deprem felaketinden daha az etkilenebilir miydik? Yeterli önlemleri kamusal ve bireysel olarak almış mıydık? Teknoloji her alanda bu kadar gelişmişken, yapay zekadan, insansı robotlardan, günler içinde inşa edilebilen devasa yapılardan bahsediyorken, bir dahaki felakete daha hazır yakalanmak için neler yapacağız? Elimizdeki teknolojileri nasıl kullanacağız? Bunlar kesinlikle sorulması gereken sorular... Bu duygusal girizgahın yazarı Ençura Genel Müdür Yardımcısı Hasan Emre Özgür. Her kelimesine katıldığımızı belirtelim. Yazılımcıların, teknoloji uzmanlarının neler yaptığına, neler yapabileceğine gelince; işte bizim derleyebildiğimiz birkaç önemli örnek...

Eser Özvataf

Datapad CTO'su (Açık Yazılım Ağı oluşumu)

“Açık Yazılım Ağı, 23 bin neferiyle sahada”

**Açık Yazılım Ağı fikri nasıl doğdu?
Deprem sonrası nasıl toplanıp organize
oldunuz? Süreci anlatabilir misin?**

“Bir toplulukla birlikte açık kaynaklı yazılım geliştirmek” 2015’ten bu yana acik-kaynak.org ismi altında yürüttüğümüz bir faaliyetti. Deprem felaketinin hemen ardından, aynı zamanda mesai arkadaşım olan Furkan Kılıç, Twitter üzerinde “bir ısı haritası oluşturup deprem bölgesindeki saha ekiplerine yardımcı olma” fikrini ortaya attı ve gönüllülerle birlikte geliştirmek istediğini duyurdu. Benim gibi daha önce herhangi bir arama-kurtarma eğitimi almamış biri, bölgeye gitmek istese yolda durdurulacak, örgütsüz ve bir şeyler yapmak için gönüllü olabilecek insanlar olarak elimizden geleni yapabilmek motivasyonuyla herkese açık bir Discord sunucusu oluşturarak kısa sürede bir araya geldik.

Herkes uzman olduğu alanlarda belirli katkılar sunmaya hazır. Furkan’la ben daha çok bu insanların önünü açarak ve bağlantıları sağlayarak ilerleyen kişiler olduk. Her geçen gün sayımızın artması ciddi bir organizasyonel büyüme sorununu da beraberinde getirdi. Ancak sektördeki deneyimlerimiz organize olma sorunlarının üstesinden gelmemizi sağladı. Son kontrol ettiğimizde Discord’daki nüfusumuz 23 bin 950 kişiyi aşmıştı ve kendimizi “Açık Yazılım Ağı” olarak isimlendirmeye başladık.

**Peki ağız neler yapıyor,
önümüzdeki dönem için hedefiniz ne?**

Açık Yazılım Ağı, afetharita.com projesiyle başlayıp sosyal medya botları, depremyardim.com ve deprem.io’nun katılımıyla birden fazla kanaldan veri alıp bunu STK’lara paylaşan bir yapıda ilerledi. Zamanla bu projelere yenileri eklendi. Örneğin, bazı gönüllülerimiz halihazırda sektörde çalıştığı firmalarının da desteği ve mesai arkadaşlarıyla ekipler kurarak kendi projelerini github.com/acikkaynak adresi altında oluşturmaya başladı. Kısa sürede Açık Yazılım Ağı’nın portföyü, odağımız olan afet çözümleri geliştirmeleriyle sınırlı kaldı.

Geliştirdiğimiz afet çözümlerini afet.org adresi altında, her ne kadar biz ihtiyaç olmamasını dilersek de herhangi bir afet durumunda çalışacak halde hazır hale getirmeye çalışıyoruz. Ancak ilerleyen zamanlarda kamu yararına, farklı amaçlardaki yazılımların da benzer şekilde geliştirilebileceğine inancımız tam.

**Başta kamu olmak üzere ilgili
kesimler ve sektörlerle nasıl bir
koordinasyon, iş birlikleri geliştirilebilir?**

Bu afette her şeyi örmeye sıfır noktada başladık. Amacımız bir sonrakine bu kadar hazırlıksız yakalanmamak, hazır olmak. Gönüllülerimiz zaten sektörde belirli alanlar



da çalışan uzman isimler. Yazılım dünyasının halihazırda çözdüğü kaynak ve zaman optimizasyon algoritmalarını afet durumunda da işe yarar hale getirmeye çalıştık, çalışıyoruz. Kısacası tam gaz devam edeceğiz. KVKK, GDPR başta olmak üzere yasalara uyumlu bir şekilde, STK’lara yetkili kurumlara/akredite kurumlara çözümler sağlayacağız.

Bunun için STK’ların, akredite kurumların bizlerin yaptığı çalışmalarını anlamaları, yönlendirmeleri ve bizden yararlanmalarını gerekiyor. BT sektörü olarak zaten ilk günden itibaren birçok firmadan destek aldık. Ancak resmi bir kimliğe sahip olmayan gönüllüler olmak bizi maalesef kamu kuruluşları ve STK’larla direkt irtibata geçemeyiz halde bıraktı.

Ülke olarak korkunç bir afet yaşadık. Birçoğumuz için bunun travmatik sonuçları olacak. Atlattığımız her badirede olduğu gibi her ne kadar eski hayatlarımıza dönmek istersek isteyelim, bir şeyler değişecek veya kendimizi aynı noktada bulmamak için değişmek zorunda olacak.

Açık kaynakla tanıştığım yıllarda, okulunu henüz bitirmemiş alaylı bir yazılımcı olduğum ve çalışmaya devam ettiğim için uzaktan çalışmayı da pratik ediyordum. Salgın tüm dünyada birçok hasar bıraktı, uzaktan çalışma artık garipsenmeyen bir çalışma şekli olarak hayatımıza girdi. Açık Yazılım Ağı da kötü bir vesileyle olsa da bizim “açık kaynak”ın önemini ve birlikte öreceğimiz sistemleri tanımak için değişimde rolü olan bir çark haline gelebilir. Yeter ki biz coğrafya olarak aynı kaderi tekrar yaşamamak için birlik olalım bir şeyler yapmak isteyelim.

Alim Küçükpehlivan
Başarsoft Kurucu Ortağı

Afet öncesi, afet anı ve sonrası için hayati çözümler

Başarsoft, 1997 yılında coğrafi bilgi sistemleri (CBS) konusunda uzman bir ekip tarafından kuruldu. Kaliteli ve güncel harita ve harita tabanlı çözümlerle sektörlere değer katıyoruz. Ülkemizdeki afetleri en az hasarla atlatabilmek adına ürün geliştirip çözümler sunuyoruz. Bu ürünler afet öncesi risk azaltma, afet sırasında koordinasyon ve afet sonrasında süreçlerin yönetilmesi aşamalarında kullanılıyor.

Herhangi bir gelir beklentisi olmaksızın, toplumsal fayda amacıyla üniversitelerle iş birliği yaparak “DepremRiskim” uygulaması geliştirdik. Bu uygulamayla vatandaşlar, konutlarının deprem dayanıklılığını ölçerek ve binaları için güçlendirme gerekip gerekmediği konusunda bilgi alabiliyor. Deprem Riskim uygulaması AppStore, Google Play ve Huawei AppGallery’den ücretsiz indirilip kullanılabilir.

Depremi ilk gününde, “Depremde Yardım İhtiyaçları Haritalandırma” partalımızı yayın aldık. Bu platformla sosyal medyada yayınlanan yardım çağrıları konumlandırılıyor. Bu sayede görevlilerin, bölgeyi bilmeden yardıma gelen birçok gönüllü ve STK’ların en hızlı ve doğru bir şekilde enkaz noktasına erişmesi sağlandı. Yardım için belirlenen barınma noktaları ve deprem bölgesindeki yardım noktaları görüntülenebiliyor. Deprem bölgesindeki akaryakıt firmalarıyla entegrasyon sağlanarak aktif çalışmakta olan akaryakıt noktaları, Türkiye Eczacılar Birliği ile entegrasyon halinde bölgeye gönderilen gezici afet eczaneleri ve aktif görev yapan eczaneler harita üzerin-



de anlık konumlarıyla gösteriliyor. Portalımız üzerinden sağlanan bu entegrasyonlar ve bilgiler, Çevre Şehircilik Bakanlığı CBS Genel Müdürlüğü ve AFAD’ın Aydes uygulamasına aktarılıyor.

Başarsoft’un saha iş gücü uygulaması TEAMER, deprem bölgesindeki çalışmaların yönetilmesi için kamu ve özel kuruluşlarına destek oluyor. Bu sayede saha ekipleri arasında koordinasyon sağlanarak hızlı bir şekilde planlama yapılabilir, iş emirleri sahadaki personele kolayca iletilerek hızlı iletişim kurulabiliyor, tüm iş emirleri tek platformdan yönetilebiliyor. Uygulama harita tabanlı olduğundan, görevlendirmeler için en kısa rotalar oluşturulup kullanıcıya sunuluyor.

Akıllı harita sunucusu BaşarMapSever ise Türkiye’ye ait güncel harita verisi sağlıyor. BMS içerisindeki harita altlık servisleriyle sahada konumlara çok hızlı ulaşım mümkün oluyor. BMS ile farklı adresler çözümlenebiliyor, rotalama servisleri kullanılabilir.

Yine Başarsoft’un altyapı ürünlerinden EdaBİS (Elektrik Dağıtım Altyapı Bilgi Sistemi), SudaBİS (Su ve Kanalizasyon Altyapı Bilgi Sistemi), DoaBİS (Doğalgaz Dağıtım Altyapı Bilgi Sistemi), TelcoBİS (İletişim Altyapı Bilgi Sistemi), PwrMetrix (Kesinti Bilgi Sistemi) ve ASUKAYIP (Akıllı Su Kayıpları Yönetimi Platformu); kamu kurumları, belediyeler ve altyapı firmalarına yönelik, deprem bölgelerindeki planlama, güncelleme ve kesinti yönetimini içeren akıllı harita sistemleriyle çözüm sunuyor. Bu ürünler sayesinde deprem bölgeleri için orta ve uzun vadede önlemlerin alınabileceğini düşünüyoruz. ©



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

sanctionsanner.com



8.

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



REGTECH100



Hasan Emre Özgür

Enqura Ticari Faaliyetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

“Uzaktan kimlik ve yüz tanıma ürünümüz, yardım amaçlı uygulamalar için ücretsiz”

Enqura olarak kurulduğumuz 2014 yılından beri yeni nesil finansal teknolojiler geliştiriyoruz. Deprem'in ilk anından itibaren şirketimiz adına ve çalışanlar olarak bireysel yardımlarda bulduk. Depremden kendisi ya da ailesi etkilenen arkadaşlarımız oldu, onlara destek olduk. Ama daha fazla ne yapabiliriz diye hep düşündük. Bu yardımlar kısa bir süreyle sınırlı olmayacak. En az 2-3 yıl kamu ve özel kuruluşlar, dernekler, vakıflar, STK'lar depremden etkilenen vatandaşlarımıza aynı ve nakdi yardımlar yapacaklar ya da buna aracılık edecekler. Bu kapsamda yardımların depremzedelere ulaşmasını sağlayacak mobil ve web uygulamaları geliştirileceğini öngördük. Ev sahiplerinin evlerini depremzedelere açtığı dijital platformlar görmeye başladık bile. Belediyeler ya da büyük şirketler bir mobil uygulama üzerinden dijital cüzdan ya da ön ödemeli bir yardım kartı vesilesi ile depremzedeye düzenli yardım göndermeye de başlayacak. Böyle bir uygulama üzerinden yardımların alınabilmesi için depremzede vatandaşlarımızın tıpkı banka mobil uygulamalarında olduğu gibi kendilerini TC kimlik kartları ve yüzleriyle tanıma ihtiyacı duyabileceğini, zira yardım fonlarının kötü niyetli kişilerce suistimal edilmek istenebileceğini, yardımın doğru kişiye ulaştığını kanıtlamanın önemli olacağını düşündük.

İşte tam da bu noktada, 2023 yılı boyunca yardım amaçlı geliştirilecek kamusal ya da özel tüm uygulamalara halihazırda mevzuatlarla uyumlu olan ve yüzde 99'a varan doğrulukla kimlik tanıyabilen yapay zeka tabanlı “uzaktan kimlik ve yüz tanıma” ürünümüz EnQualify'ı ücretsiz olarak sunmaya karar verdik. Belki binaların depremde daha



az hasar görmesini sağlayacak bir teknolojimiz yok ama kendi elimizden geldiğince teknolojinin kullanımına dair bir farkındalık yaratmayı ve yardımlaşma amaçlı böyle uygulamalar geliştirilmesini teşvik etmeyi hedefledik. Bu alanda projeleri olan tüm kamusal ya da özel girişimlere destek olmayı ve ülkece yaraları sararken elimizden gelenin en fazlasını verebilmeyi ümit ediyoruz.

Afetzede tespiti için önemli uygulama: Kim Nerede?

Ekin Smart City Solutions'ın geliştirdiği “Kim Nerede?” uygulaması, afetzede bulma konusunda iki temel özelliğe sahip.

Yardım kuruluşları için “Kişi Ekle” özelliğiyle yüz fotoğrafları çekilip kayıt altına alınıyor. Fotoğrafla birlikte konum da kaydediliyor. Opsiyonel ilave bilgi ekleme alanları da mevcut.

Kayıp kişinin bulunabilmesi için uygulama ekranındaki “Kim Nerede?” ikonuna tıklanarak kişiye ait portre/vesikalık fotoğrafının telefon vasıtasıyla çekilmesi ya da varsa telefon albümünden seçilerek sisteme sorgulanması yeterli. Bu sayede yazılım daha önceden eklenen fotoğraflar arasından tarama

yaparak eğer daha önce kayıt açılmışsa aranan kişiyi kolayca bulabiliyor. Henüz kayıt yapılmadıysa bu fotoğrafı hazırda tutup daha sonra kayıt eklendiğinde uyarı veriliyor. Afetzedelerin bulunabilmesi için ilgili kişiler tarafından uygulamanın “Kişi Ekle” butonuna tıklanıyor. Gelen ekran üzerindeki talimatlar doğrultusunda önce “Fotoğraf Yükleme” butonuna tıklanarak afetzedenin portre fotoğrafı çekiliyor ya da kayıtlı fotoğraflar içersinden ekleniyor. Sonrasında varsa kimlik bilgileri, adres/konum bilgisi giriliyor, kişi hakkında eklenmesi gereken bir not varsa yazılıyor, son olarak da cinsiyet seçimi yapılıyor.



TURAN

Ücretsiz sanal kartınız ile
tüm dünyada güvenle
internet alışverişlerinizi
gerçekleştirebilirsiniz!



App Store'dan
İndirin

İNDİRİN
Google Play

Hemen indirin
AppGallery

19 İTÜ ÇEKİRDEK GİRİŞİMİNDEN DEPREM ÇÖZÜMLERİ

Deprem yaralarının sarılması için İTÜ Çekirdek girişimleri de gönüllü olarak projeler ve kampanyalar başlattı. Söz konusu girişimler tarafından geliştirilen uygulama ve çözümler deprem bölgesinde yardıma ihtiyacı olan birçok insana ulaşıyor. Çoğu online ve mobil olarak kullanılabilen uygulamalardan bazıları; enkaz altında yardıma ihtiyacı olan depremzedeler ile yardım edebilecek olanların iletişimine katkı sağlarken, bazıları da afet sonrası depremzedelerin barınma, sağlık ve psikolojik destek ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik hizmet sunuyor...

BlindLook

Blindlook ekibi, deprem felaketinde barınma ihtiyacı bulunan görme engellileri evlerinde misafir ederken, gönüllü olarak evlerinde misafir etmek isteyen kişileri de ihtiyaç sahipleriyle buluşturuyor.



Bugbounter

BugBounter ekibi, deprem sonrası aktif çalışan tüm yardımlaşma ve destek platformlarının online güvenlik testlerini ücretsiz yaparak, depremzedelere yapılan yardımların engellenme ve sömürülmesine karşı çıkmayı amaçlıyor.



Bulut Klinik

Bulut Klinik ekibinin geliştirdiği sağlık uygulamasıyla depremden etkilenen kişiler için online psikolojik ve sağlık destek hizmeti ücretsiz sunuluyor.



Evbee

Evbee ekibi, mobil şarj istasyonunu araçlarını modifiye ederek afet bölgesinde elektrik sağlama ve mühendislik hizmetlerine destek vermesi amacıyla tahsis ediyor.



Evimdeki Psikolog

Evimdeki Psikolog ekibi, depremden etkilenen kişiler için online ücretsiz psikolojik destek sağlıyor.

Fromyoureyes

Fromyoureyes ekibinin geliştirdiği uygulama sayesinde toplanma noktaları, yardım noktaları ve bunun gibi birçok kritik konuda görme engelli depremzedelere katkı sunuyor.



GonulluPsikolog.org

Gonullupsikolog.org ekibi, afetten etkilenen kişiler için online ücretsiz psikososyal destek sağlıyor.



Kanka Host

Kanka Host ekibi, kalacak yere ihtiyacı olan depremzedeler ile evini paylaşmak isteyenleri geliştirdikleri uygulama üzerinden bir araya getiriyor.



Kidolog

Kidolog ekibi, depremden etkilenen kişiler için geliştirdiği uygulama ve WhatsApp üzerinden online ücretsiz psikolojik destek sağlarken, psikolojik destek çalışmalarına gönüllü olarak katılmak isteyen uzmanları da sürece dahil ediyor.



Laska Technology

Laska ekibi, depremzedelerin ve bölgede çalışan insanların ısı ve elektrik ihtiyacını karşılamak üzere, geliştirdiği teknolojiyle atık lastiklerin ileri dönüştürülerek enerji ve hammadde elde edilmesini sağlayan yenilenebilir yakıt yardımıyla bulunuyor.



Microfon

Microfon ekibi bir kampanyaya başlatarak, depremden etkilenen ve eğitim yardımına ihtiyacı olan öğrencileri, başvuruları doğrultusunda eğitim desteği veren kişi ve kurumların desteğiyle buluşturuyor.



Missafir

Missafir ekibinin geliştirdiği "Missafirimizsiniz" platformu, ev sahipleri ile konaklama ihtiyacı olan depremzedeleri buluşturmayı amaçlıyor.



Sesver

Arvia'nın geliştirdiği Ses Ver in platformu, deprem bölgesinde yardıma ihtiyacı olanlar ile yardım edebilecekleri buluşturuyor. Söz konusu platform, otomatik konum paylaşma ve sesli görüşme özellikleriyle müdahale hızını artırmayı hedefliyor.



Stemist Box

Stemist Box ekibi, "Eğitici Oyuncak Yardımı" kampanyasıyla depremden etkilenen çocuklar için, her 1 oyuncak bağışı karşılığında bölgeye 4 oyuncak gönderiyor.



Steto

Steto ekibi, depremden etkilenen kişiler için online ücretsiz psikolojik destek sağlıyor.



Peace Therapist

Peace Therapist ekibi, depremden etkilenen kişiler için online ücretsiz psikolojik destek sağlıyor.



RePG Energy

RePG ekibi, sahip olduğu patentli enerji ve su teknolojilerini şebeke bağımsız, akıllı ve kendine yeten konteynerleri depremzedelerin hizmetine sunuyor.



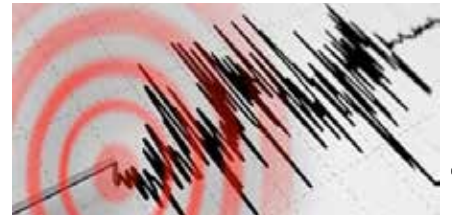
Terappin

Terappin ekibi, depremden etkilenen kişiler için ücretsiz psikolojik destek sağlarken, psikolojik destek çalışmalarına gönüllü olarak katılmak isteyen uzmanları da sürece dahil ediyor.



Walkers

Walkers ekibi, geliştirdikleri hareket ve sağlık uygulamasında "Eğitim Kutusu" ile iş birliği yaparak kullanıcılarına ücretsiz online deprem eğitimi tanımıyor.





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

Türkiye Startup Ekosistemi'nin 2022 YILI GÖRÜNÜMÜ



SERKAN ÜNSAL
Startups.watch Kurucusu

2022 yılı küresel startup ekosistemi için iyi başlamıştı. Ancak her geçen çeyrek bir öncesini arattı. Bunun başlıca nedeni ise yatırımcıların “salgın hiç bitmeyecek, dijitalleşme son sürat devam edecek” gibi bir düşünceyle girişimlere yatırım yapmasıydı... Salgın sürecinde lojistik, e-ticaret, eve teslim market alışverişi gibi alanlar belki de 4-5 yıl sonra alacakları taleple karşılaşınca dijitalleşme çok hızlanmıştı. Bu hız, normalde girişimlere yatırım yapmayan büyük fonların bile ilgisini çekmişti. Söz konusu fonlar yüksek değerlemelerle girişimlere kaba tabirle para akıtmaya başlamış, sonrasında SPAC (satın alma odaklı özel şirket üzerinden halka arz) sayesinde hızlıca halka açık şirketler haline getirmeye başlamıştı. 2022 başında salgın resmi olmasa da bitiş algısı oluşunca talep azaldı. Talep azalınca girişimlerin metrikleri kötüleşmeye başladı. Yatırımcı da bunu görünce yatırımı daha zor yapar oldu. Küresel düzeyde neredeyse her ülkede girişim değerlemeleri düşmeye başladı. Yatırım sayıları ve toplam tutar her çeyrek bir öncesine göre yüzde 20'nin üzerinde azaldı. Tüm bunlar, girişimler için fon bulmaya çalışan girişim sermayesi (VC) oluşumları için de para kıtlığı anlamına geliyor.

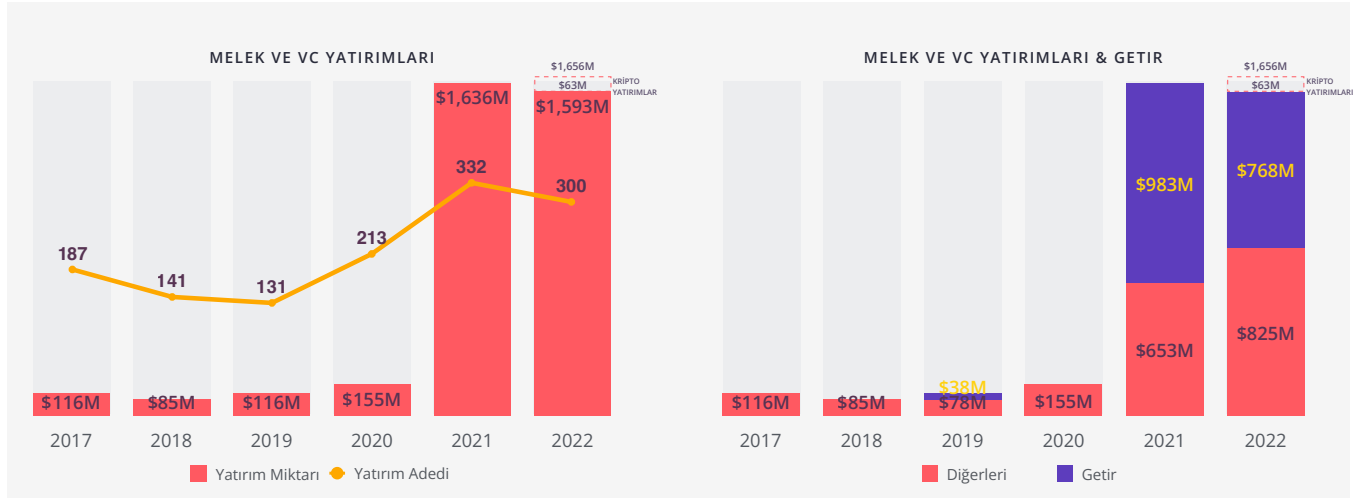
Girişimlere yatırım yapacak 86 fonumuz var

Türkiye açısından durum biraz farklı. Özellikle tohum aşamasında son 1 yıldır para bolluğu söz konusu. Bunun sebebi ise artık kurumlar biraz mecburiyetten de olsa fonlara para aktarıyor. Öyle ki SPK, sadece 2022 yılında 86 girişim sermayesi yatırım fonunun (GSYF) kurulması için onay verdi. Yani girişimlere yatırım yapacak 86 fonumuz daha var artık.

Bir yandan da 9 paya dayalı kitle fonlama platformuna kuruluş izni verildi. Halen bunlardan 5'i aktif olarak girişimler için yatırım topluyor. Girişim sermayesi yatırım fonlarının (GSYF), kitle fonlama platformlarının odağında da tohum yatırımları var. Yani bir iki tane de olsa fatura kesmiş, ürününü çıkarmış girişimler için para bolluğu söz konusu. Bu para bolluğu sayesinde girişimlerimizin değerlemesi dünyanın tam tersine azalmıyor, artıyor.

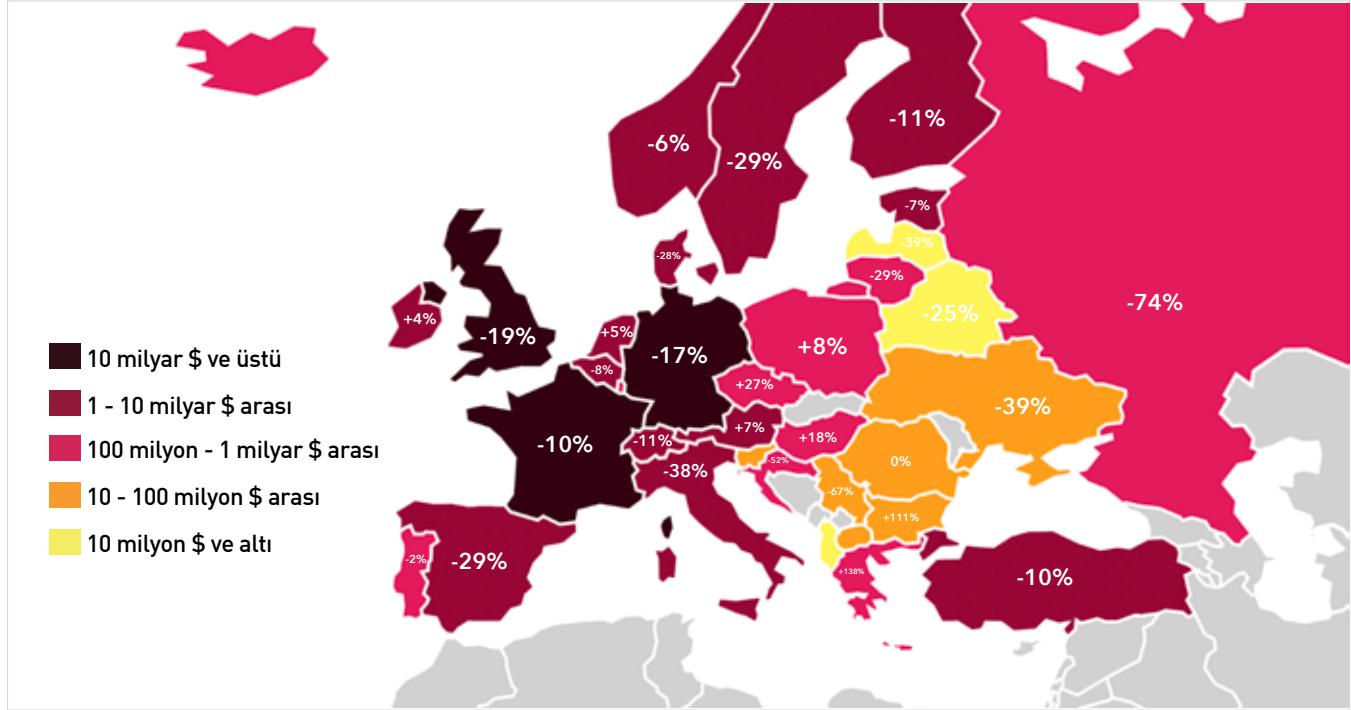
Startups.watch olarak Haziran 2015'ten bu yana bir “girişim analiz platformu” olarak, başta yatırımlar olmak üzere internet/teknoloji girişimlerini farklı açılardan takip ediyor, deyim yerindeyse sektörün nabzını tutup fotoğrafını çekiyoruz. Derlediğimiz verileri hem bu ekosistemdeki aktörlere hem

MELEK VE VC YATIRIMLARI



Not: Sadece açıklanmış hisse-bazlı yatırımları içerir. Hisse-bazlı dışı, ikincil ve halka arz sonrası işlemler, hibeler ve dönüştürülebilir borçlar hariç tutulmuştur.

AVRUPA'DA 2021'DEN 2022'YE YATIRIM SAYISI DEĞİŞİMİ



Not: Sadece açıklanmış hisse-bazlı yatırımları içerir. Hisse-bazlı dışı, ikincil ve halka arz sonrası işlemler, hibeler ve dönüştürülebilir borçlar hariç tutulmuştur.
Kaynaklar: Crunchbase & Startups.watch & Public Sources

de bu ekosistemleri takip etmek isteyenlere ulaştırıyoruz. “Türkiye Startup Ekosistemi – Yıllık Görünüm” raporlarıyla bu bilgileri kamuoyuyla da paylaşıyoruz. İşte bu çalışmamızda da raporun özet bulgularına ve belli başlı grafiklere yer veriyoruz...

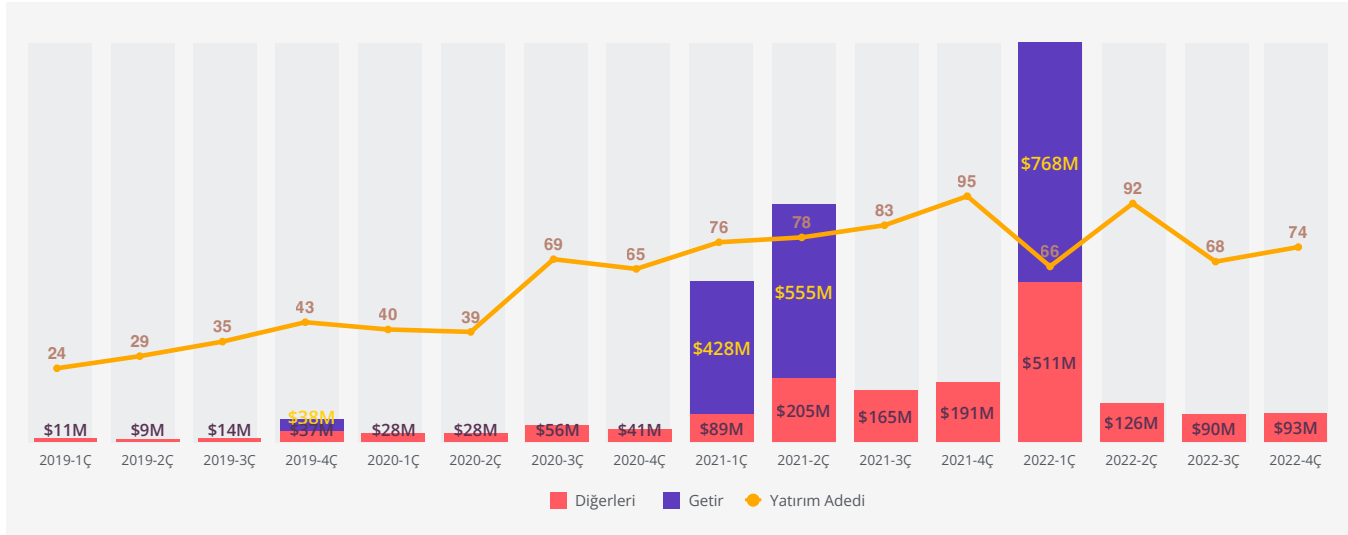
RAPOR ÖZETİ

- 2022 yılında Türkiye’de tohum, erken ve geç VC aşamaları olmak üzere 300 anlaşma için 1 milyar 593 milyon dolar yatırım yapıldı.
- Getir girişimi için yapılan anlaşmalar hariç tutulduğunda, 825 milyon dolarla tüm zamanların rekoru kırıldı. Bu tutar, yıllık yüzde 26 artışa işaret ediyor.
- 2021 yılına göre 2022’deki yatırımların anlaşma büyüklüğü yüzde 3, anlaşma sayısı da yüzde 10 azaldı.
- En büyük 10 anlaşma, yatırım tutarı açısından tüm anlaşmaların yüzde 83’ünü oluşturdu.
- En büyük 3 yatırımın (Ace Games, Arf ve Figopara) toplam tutarı 1 milyar 144 milyon dolar oldu.
- 2022’nin dördüncü çeyreğinde tohum, erken ve geç girişim sermayesi aşamaları olmak üzere 74 anlaşmayla 93 milyon dolar yatırım yapıldı.
- Yabancı yatırımcılar, geçen yıl yapılan her 5 işlemten yaklaşık 1’ine katıldı. Bunlar arasında Accel, Balderton Capital, Ceccat Capital, EBRD, Hummingbird, Felix Capital, Goodwater Capital, Goldman Sachs, Index Ventures, Katar Investment Authority, Sequoia Capital, Startup Wise Guys, Tiger Global, Wamda Capital gibi dünyaca ünlü isimler yer aldı.
- 300 yatırımdan 116’sına şirketler ve/veya CVC (kurumsal yatırım sermayesi) oluşumları imza attı.

- Yatırımların 103’ünde en az bir girişim sermayesi yatırım fonu (GSYF) yer aldı. Bu yatırımlardan 92’si tohum aşamasındaydı.
- İlgili tebliğde 2 yıl önce yapılan değişiklik sayesinde, geçen yıl rekor sayıda GSYF kurulduğu dikkat çekti.
- 2022 yılındaki 300 yatırımdan 64’ünün kurucusu kadındı. 2021’de olduğu gibi her 5 girişimden 1’inde kadın kurucu yer aldı.
- İstanbul, 2022 yılında Avrupa şehirleri arasında 6’ncı sırada yer aldı. İstanbul, Londra’dan sonra Avrupa’da en fazla oyun anlaşması yapılan şehir oldu. Dünya çapında ise beşinci sıraya yükseldi.



TÜRKİYE'DE ÇEYREK BAZINDA MELEK VE VC YATIRIMLARI



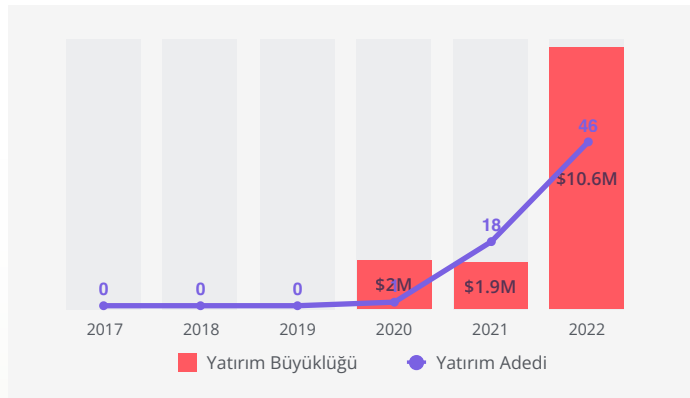
Not: Sadece açıklanmış hisse-bazlı yatırımları içerir. Hisse-bazlı dışı, ikincil ve halka arz sonrası işlemler, hibeler ve dönüştürülebilir borçlar haric tutulmuştur.

- 2022'de birçok girişim sermayesi yatırım fonu (GSYF) kurulmasına rağmen, tohum ve erken VC aşamasına yapılan yatırımların sayısı yüzde 10'un üzerinde azaldı. Bu düşüş, "küresel yatırımcıların kriz nedeniyle yeni girişimlere yatırım yapmaktan çekinmeye başladığı" şeklinde yorumlanıyor.
- B serisi yatırım arayanlar Türkiye'de çok az seçeneğe sahip olduğu için küresel yatırımcılardan medet umuyor. Yurt dışı yatırımlarda da daralma olduğu için bu aşı-

madaki girişimlerin yatırım alma olasılığı daha düşük görülüyor.

- Önceki yıllarda olduğu gibi "çıkış" aşamasındaki yatırım sayısı oldukça düşük. Bunun başlıca nedenlerinden biri olarak, startup'ların seri A yatırımından sonra yurtdışına taşınması gösteriliyor. Bir başka bir deyişle girişimler yurtdışına çıkmadan önce olgunluk aşamasına ulaşması. Diğer bir neden de birçok startup'ın PE (özel girişim sermayesi) seviyesine ulaşmadan önce çıkış yapması.

TÜRKİYE'DE PAYA DAYALI KİTLE FONLAMA



Tohum aşaması: Tohum öncesi, tohum, tohum sonrası
Erken VC aşaması: Seri A, Seri B
Sonraki VC aşaması: Seri C, D, E...

- 2022 yılına kadar 9 tane paya dayalı kitle fonlaması platformunun kurulması onaylandı. Halen bu platformlardan 6'sı aktif durumda.

- Geçen yıl 5 platformda toplam 46 girişim başarılı oldu. Startup'lar, kitle fonlaması platformları aracılığıyla ortalama 230 bin dolarlık yatırım topladı. Kitle fonlaması, tohum aşamasında girişimciler için iyi bir alternatif olarak öne çıkıyor.

- Geçen yıl 269 tohum yatırımından 46'sı paya dayalı kitle fonlaması aracılığıyla gerçekleşmesine rağmen, tohum anlaşmalarının sayısı yüzde 10 azaldı.



TURAN

**CarrefourSA, FLO, Mavi
ve birçok markadan
üst limitsiz
nakit iade kazanabilirsiniz!**



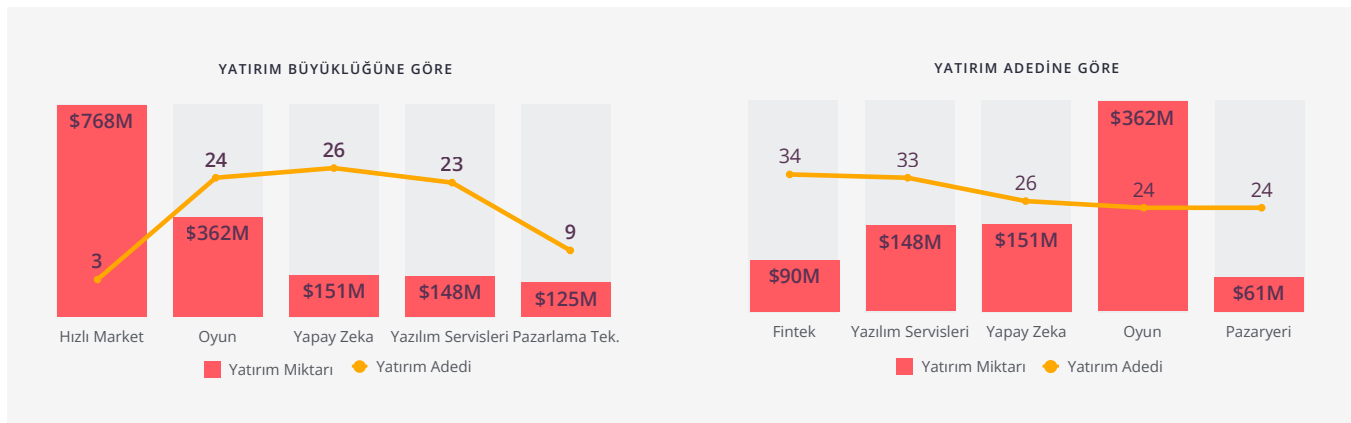
 App Store'dan
İndirin

 İNDİRİN
Google Play

 Hemen indirin
AppGallery



EN ÇOK YATIRIM ALAN DİKEYLER



Not: Sadece açıklanmış hisse-bazlı yatırımları içerir. Hisse-bazlı dışı, ikincil ve halka arz sonrası işlemler, hibeler ve dönüştürülebilir borçlar hariç tutulmuştur.

■ Getir hariç tutulduğunda yatırımların yüzde 54'ünü oyun ve FinTek anlaşmaları oluşturdu. Bu alanlar özelinde tüm zamanların yatırım rekoru kırıldı. Küresel düzeyde ise FinTek anlaşma büyüklüğü bir önceki yıla göre yüzde 35 azaldı.

■ Anlaşma sayısı açısından bakıldığında FinTek, SaaS, oyun, yapay zeka ve pazaryerleri 2022'nin en ilgi çeken alanları oldu. Türkiye, 2022'de oyun anlaşmaları açısından en çok yatırım yapılan dördüncü ülke oldu.



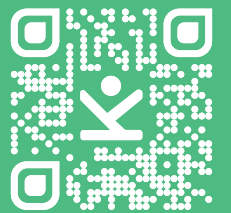
Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



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.

FİKRİNİZİN PEŞİNDEN
YÜRÜMEYİN, KOŞUN!

**DİĞER TÜM SESLER
ARKA PLANDA KALSIN**



Selin Sönmez
OneRoof CEO'su



Aklımız, kalbimiz, desteklerimiz deprem bölgesinde. Zor günler geride kaldı diyemeyeceğim. Devam ediyor. Geride kalan her şey anlamsızlaştı. Kendimizi çaresiz hissettiğimiz, sıcak evimizde bir kap yemek yerken bile utandığımız bu yokluk döneminde elbette geçen günler gibi özel günler de anlamını yitirdi. Ama bazı kesimlerce “kadınlar çiçektir” temasıyla anlamı kaydırılmaya çalışılsa da özel bir gün var önümüzde: 8 Mart Dünya Kadınlar Günü... Hiçbir koşulda es geçmemek gerekiyor. Aksine şimdi kadınları gerçekten eşit hissettirecek adımları atmak, işgücüne katılımlarını artıracak bilinci oluşturmak için daha çok çalışmalıyız. Kurumların da bugünü es geçmeyeceğini ümit ediyor ve kadın



çalışanlarına özel hediyeler vermek yerine deprem bölgesindeki üreten kadınların hayata yeniden tutunmasına yardımcı olacak kampanyalarla katkı sağlamalarını öneriyorum. Kadınlar günümüz kutlu olsun! Bu ay uzaklardan bir girişimci konuştumuz var. Gelin birlikte Selin Sönmez'i tanıyalım...

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

OneRoof'un ortak kurucusu ve CEO'suyum. OneRoof, aynı binalarda oturan bireyleri tek çatı altında toplayan sosyal bir ağ. Şu anda New York ve Miami şehirlerinde faaliyet gösteriyoruz.

ABD'ye gitme kararınız ve girişimci olma serüveninizi biraz anlatır mısınız?

New York'a üniversite öğrencisi olarak gittim ve orada kaldım. Endüstriyel tasarım okudum. İş dünyasına ilgimden dolayı ilk yıldan itibaren staj yapmaya ve iş tecrübesi kazanmaya karar verdim. 2013'te ilk stajım bir mobilya tasarımcısının ürün fotoğraflarını editlemektir. O zaman aylarca Photoshop kullanarak yaptığım işlemi, şimdi 10 yıl sonra iPhone'un yeni versiyonunda ekrana dokunarak bir saniye içinde görebiliyoruz.

Daha sonra Türk tasarımcı ve girişimci Ayşe Birsell'in stüdyosunda çalıştım. Ekip olma deneyimini ilk kez orada yaşadım. Fortune 500 şirketleri için büyük işler çıkaran kadınlardan oluşan küçük ekiptik. Bu süreçte çok şey öğrendim. Üniversite son sınıftayken, bir askı tasarımlarımı Kickstarter'a (küresel fonlama aracı) koyarak hayata geçirme kararı aldım. Projem hedeflenen fonu topladı ve üretime geçti. Böylece ilk kez Adan Z'ye bir ürünü piyasaya sunma zevkini tattım. 1 yıl sonra Niko (ortağım ve partnerim) ile bir startup geliştirmek sattık. Şimdi OneRoof üzerinde çalışıyoruz.

Demek ki OneRoof ilk girişiminiz değil.

Bu startup'ın hikayesini ve OneRoof'un doğuşunu biraz daha ayrıntılı anlatır mısınız?

Knock Knock City'nin çıkış noktasını, “bireyler arasında toplu değer yaratmak üzere yeni bir iletişim kanalı açmak” şeklinde özetleyebiliriz. Seyahatinin ilk ve son gününde valizlerini şehirde peşlerinde dolaştırmak istemeyen kişileri, günlük eşya tutabilecek ekstra alanı olan lokal işletmelerle buluşturan bir pazaryeri kurduk. Bu web uygulamasını hiç yatırım almadan geliştirdik. Gece gündüz çalışarak, birkaç ay içinde New York'ta 100'ü aşkın iş yeriyle anlaştık. Sonraki 1 yıl içinde ABD'nin 5 farklı şehrinde lansman yaptık. Bu noktada Danimarka merkezli bir rakip şirket bizi satın almak için teklifte bulundu. Kabul ettik.

Knock Knock City'yi sattıktan 5 ay sonra salgın hayatımıza girdi. Tüm seyahatler bir anda durdu, çoğu yerel işletme kapandı. Tam zamanında işin içinden çıkmışız ama bu süreçte işsiz kaldık. Salgının ortasında (2020 yaz ayları), minnacık bir New York apartman dairesinde izole edilmekten bıkmış bir ruh halindeyken, komşularımızın hiçbirini tanımadığımızı fark ettik. Aynı binada oturan yüzlerce kişiyi her gün görüyoruz, koridorlarda karşılaşıyoruz ama hiçbirimiz “merhaba” deyip bir sohbet başlatamamıştık.

Kentsel yaşamda, özellikle batı kültüründe komşular birbirini tanımıyor. Nasıl ki ailemiz, arkadaşlarımız, iş arkadaşlarımız hayatımızın temel sosyal çevreleriyse, komşularımız da aynı değerdedir. Ancak tamamen ihmal edilmiş bir sosyal çevre. Bu algıyı yıkmaya, kentsel toplularda yaşayan bireyler arasında yeni bir sosyal doku kurmaya karar verdik. Böylece OneRoof doğdu.





Kurumsal bir şirkette çalışıp yola devam etmek varken girişimcilik serüvenine atılmak neden?

Açıkçası kurumsal bir şirkette çalışmayı hiç düşünmedim. Büyük şirketleri daha da büyütmek beni hiçbir zaman heyecanlandırmadı. Bir amaca yönelik çalışmaktan enerji alıyorum. Statükoyu kırmak, gelecek için yapıcı, yeni sistemler kurmak beni daha çok heyecanlandırdı. Bu doğrultuda ilerlemeyi amaç edindim.

Amerika'da bir kadın girişimcinin işini kurarken yaşayabileceği deneyimleri anlatabilir misiniz?

Genelde iş hayatında karşılaştığım engelleri kadın olmama bağlamasam da bunun görünür zorluklarını kesinlikle yaşıyorum. Örneğin, erkeklerle aynı tonla konuşamamak... Daha kalın bir ses, daha otoriter bir algıyla birlikte geliyor. Girişim ve yatırım piyasası o erkek sesini arıyor. Fon toplamak için mesela o kabın içine sığmak ve erkek bakış açısıyla sunum yapmak zorundasın. Ataerkil iş dünyası, başarının görüntüsünü çizdiği için daha gerçekçi, duyarlı veya alçakgönüllü konuşan bir kadın olarak, insanların sunumunu -ve sunduğun fırsatı- ciddiye alması daha zor olabiliyor.

Küresel düzeyde kurucusu kadın olan startup'ların başarı oranı erkeklere göre iki kat fazla. OneRoof ekibine kattığınız en büyük değer sizce ne oldu?

Benim OneRoof'taki en büyük rolüm, takım kurmak ve takımın vizyonumuz doğrultusunda yüksek performans, inanç ve motivasyonla ilerlemesine destek olmak. Başlangıç dönemindeki bir startup'ta her gün bilinen çok bilinmeyenlerle karşılaşıyoruz. Belirsizlik çoğumuz için endişe ve demotivasyon yaratır. Ben belirsizlikleri heyecan olarak görmeyi tercih ediyorum. Bilinmezliğin

içinden çok yaratıcı, ezber bozan fırsatlar çıkabiliyor. Bu bakış açısını takıma içselleştirmek ve başarısızlığa varmaktan korkmadan yeni tüneller kazmaya devam etmek OneRoof'a verebileceğim en büyük katkı.

OneRoof toplamda 4.5 milyon dolar fon sağlamış. Bu başarıyı kazandıran etkenler neler oldu?

En önemlisi sanırım optimistik yaklaşımımız oldu. Benim bu konudaki genel felsefem, "bardağın yarısı doluyorsa, suyu daha küçük bir bardağa doldurup yola devam etmek" şeklinde. Hızlı adaptasyon yeteneğimizin yanı sıra ekibimizdeki güven ve şeffaflık da önemli elbette.

OneRoof'un 2023 hedeflerini de paylaşabilir misiniz?

Hedefimiz büyük: Amerika'da "komşumu tanımiyorum" diye düşünen herkesin cebinde bir OneRoof uygulaması olması...

Başarılı bir kadın lider olarak, girişimci olma yolunda ilerlemek isteyen kadınlara neler önerirsiniz?

İnandığınız, var olması gerektiğini düşündüğünüz bir fikriniz varsa onun pesinden koşun. Yürümeyin, koşun! Diğer tüm sesler arka planda kalsın.

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

Küçüklükten beri çok spor yapan, hareketli biriyim. Bu çalışma temposuyla hobi edinmeye çok zaman kalmıyor ama kuvvetli rüzgâr oldukça ve fırsat yaratabildikçe uçurtma sörfü (kiteboarding) yapmayı seviyorum. Bunu yaparken kendimi doğayla bir hissediyorum, benim için en büyük meditasyon.



TURAN

**Azerbaycan Türkçesi, Rusça,
Türkmençe dahil Turan'ı
6 dilde kullanabilirsiniz!**



 App Store'dan
indirin

 İNDİRİN
Google Play

 Hemen indirin
AppGallery

Ödeme ve elektronik para kuruluşları için denetim rehberi



AV. BAHAR ÖTE

FinTek kapsamına giren ödeme ve elektronik para kuruluşları için öncelik finanstan ziyade teknolojidir. Bankalara rakip olurken de teknolojinin sağladığı çevikliğin yanı sıra hızlı ve güvenilir olmaları önem kazanıyor.

Güvenlik deyince akla önce düzenleme ve denetim kavramları geliyor. Ödeme ve elektronik para kuruluşları, hatırlanacağı gibi 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) düzenleme ve denetimine tabi. İlgili lisanslar da yine TCMB tarafından veriliyor.

Peki ödeme ve elektronik para kuruluşları TCMB denetimlerinde nelere dikkat etmeli? Aksi takdirde hangi idari para cezalarıyla karşı karşıya kalabilirler?

Söz konusu kuruluşlara verdiğimiz danışmanlık hizmetleri sırasında, gerek yerinde inceleme gerekse periyodik denetimlerde onlarca firmada yaşadığım deneyimler doğrultusunda mini bir rehber hazırlamaya çalıştım...

İdari para cezaları

Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının tabi olduğu birçok mevzuat var. TCMB ve MASAK (Mali Suçları Araştırma Kurumu) olmak üzere iki ana düzenleyici (regülatör) ve denetleyicisi bulunuyor. İsterseniz TCMB tarafından verilebilecek idari para cezalarıyla başlayalım... “Düzenlemelere ve kararlara uymamak” başlıklı madde 27 amir hükmü şöyle diyor:

“6493 sayılı kanunda ve bu kanuna dayanılarak çıkarılacak düzenlemelerde ve alınan kararlarda yer alan ve bu bölümde ayrı bir cezaı yaptırım öngörülmeven hususlara aykırı davranan ve sistem işleticisi veya ödeme hizmeti sağlayıcısı olarak faaliyet gösteren tüzel kişiler hakkında banka yönetim komitesince 40 bin TL’den 900 bin TL’ye kadar idari para cezası verilir. Ancak, bu suretle menfaat temin edilmiş ya da zarara sebebiyet verilmiş olunması hâlinde verilecek idari para cezasının tutarı bu menfaatin ya da sebep olunan zararın iki katından az olamaz. Bu kabahatlerden birinin idari yaptırım kararı verilinceye kadar birden çok işlenmesi hâlinde, ilgiliye bir idari para cezası verilir ve verilecek ceza iki kat artırılır. Ancak bu kabahatün işlenmesi suretiyle bir menfaat temin edilmesi veya zarara neden olunması hâlinde idari para cezasının miktarı bu menfaat veya zararın üç katından az olamaz.”

TCMB denetimlerinde nelere dikkat edilmeli?

6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektrik Para Kuruluşları Hakkında Kanun”un 12/1 ve 18’inci maddelerinde, ödeme ve elektronik para kuruluşlarının hangi alanlarda hizmet verebileceği ayrıntılı olarak yer alıyor.

BDDK döneminde bazı kuruluşların hangi alanda faaliyet izinlerinin olduğu Resmî Gazete’de yazmaması ve faaliyetlerin hangi iş modeline girdiği konusunda oluşan sorular üzerine TCMB’nin web sitesinde bu konuda bir tablo yayımlandı...

Kuruluşların yürütemeyeceği faaliyetler

- Kredi veremezler
- Faiz işletemezler
- Ödemesine aracılık ettikleri tutarı taksitlendiremezler
- Kendi bünyelerinde mevduat toplayamazlar (Koruma hesabına aktarmak zorundalar)

Neler ödeme hizmeti olarak değerlendirilemez?

- Ödeme işleminin aracı kullanılmaksızın doğrudan alıcıya nakit olarak yapılması.
- Ödeme işleminin, gönderen ya da alıcı namına mal veya hizmet pazarlığına ya da alım



satımına yetkili olan ticari temsilci aracılığıyla yapılması.

■ Kâr amacı gütmeyen veya yardım amacıyla yapılan faaliyetler çerçevesinde paranın nakit olarak toplanması ve teslimi suretiyle yapılan ödeme işlemleri.

■ Mal veya hizmet alımından kaynaklanan ödeme işleminin gerçekleştirilmesinden hemen önce ödeme hizmeti kullanıcısının açık talebi üzerine, işlemin bir parçası olarak nakit paranın alıcıdan gönderene verildiği hizmetler.

■ Ödeme hesabına bağlı olmaksızın nakit olarak gerçekleşen döviz alım ve satım işlemleri, 6102 sayılı kanun kapsamındaki kıymetli evrak, yabancı banka çekleri, seyahat çekleri ve kâğıt posta havalelerinden herhangi biriyle gerçekleşen ödeme işlemleri.

■ Sistemlerde banka, mutabakat kuruluşu, merkezî karşı taraf, takas odaları, ödeme hizmeti sağlayıcıları ve sistemin diğer katılımcılarının aralarında kendi nam ve hesaplarına gerçekleştirdikleri ödeme işlemleri.

■ Bu fıkranın (f) bendi kapsamında belirtilen tüzel kişiler ve sermaye piyasası kurumlarının 6 Aralık 2012 tarih ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu kapsamındaki sermaye piyasası faaliyetleriyle ilgili ödeme işlemleri.

■ Teknik hizmet sağlayanların sunduğu, ödeme hizmetlerinde provizyon işlemlerinin yapılmasını destekleyen, verinin işlenmesi, saklanması, güvenliğinin sağlanması, gizliliğinin korunması ve doğrulanması ile bilgi teknolojisi, iletişim ağı ve ödeme hizmetleri için kullanılan araçların tedarik ve bakımını kapsayan, teknik hizmet sağlayanların işlemin herhangi bir anında transfer edilen fonun sahibi olmadığı hizmetler.

■ Sadece ödeme aracını çıkarmanın iş yerinde, sınırlı bir hizmet sağlayıcı ağında ya da sınırlı bir mal veya hizmet çeşidi için ödeme aracını ihraç edenle yapılan ticari bir anlaşma çerçevesinde gerçekleştirilen mal veya hizmet alımında kullanılabilen araçlara ilişkin işlemler.

■ Bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı aracılığıyla gerçekleşen, bilişim veya elektronik haberleşme işletmecisinin ödeme hizmeti kullanıcısı ile mal veya hizmet sağlayıcısı arasında sadece aracı olarak faaliyet göstermediği durumlarda, satın alınan mal veya hizmetlerin bilişim veya elektronik haberleşme cihazına aktarıldığı ve söz konusu cihaz aracılığıyla kullanıldığı ödeme işlemleri.

■ Ödeme hizmeti sağlayıcıları ile bunların temsilcileri veya şubeleri arasında kendi nam ve hesaplarına yapılan ödeme işlemleri.

■ Ana şirket ile bağlı ortaklıkları veya bağlı ortaklıkların kendi aralarında gerçekleşen ve aynı gruba ait bir şirket dışında hiçbir ödeme hizmeti sağlayıcısının aracılık etmediği ödeme hizmetleri.

■ Ödeme hizmetlerinden herhangi birini sunmayan ve ödeme hesabından para çeken müşteriyle yapılmış çerçeve sözleşmenin tarafı olmayan bir hizmet sağlayıcı tarafından işletilen ve kart çıkararak bir veya daha fazla

kuruluş adına çalışan ATM'ler aracılığıyla nakit çekimi hizmetleri.

■ Bankaca belirlenecek diğer işlem ve hizmetler, 6493 sayılı kanun kapsamında ödeme hizmeti olarak değerlendirilmiyor.

Finansal gerekliliklerin sağlanması

Finansal gerekliliklerin başında aşgari özkaynak yükümlülüğü ve sermaye & teminatı geliyor. Aşağıdaki tabloda bu limitlerle ilgili bilgiler mevcut.

1	Mevkiyet Durumları							
	Finansal Gereklilikler	Resmî Para	Sermaye	Özkaynak	Ukuba Ücretli	Ukuba Ücretsiz	Teminat / Bakana	Teminat
2	Finansal Gereklilikler	Yönt. m.11/1	Yönt. m.11/2	Yönt. m.32 & 33	Yönt. m. 11/10/9	Yönt. m.11/10/9	Yönt. m.36/6	Yönt. m. 11/10/9, Yönt. m.36
3	Mevkiyetli Özkaynak						Her 1000(bin)temsül için ilave 500.000TL teminat	BAZ/AGAR
4	Ödeme Kuruluşu	500.000TL	2milyonTL	15 milyonTL	1milyonTL	yok	Her 1000(bin)temsül için ilave 500.000TL teminat	3milyonTL
5	Elektronik Para Kuruluşu	500.000TL	5milyonTL	41 milyonTL	1milyonTL	yok	Her 1000(bin)temsül için ilave 500.000TL teminat	5milyonTL
6	Ek Bilgi		Not: (e) bendi 2 milyon TL (g) bendi muaf	Not: (e) bendi 2 milyon TL (g) bendi muaf		Sadece (g) bendi yetkisi için gerekli		Not: (e) bendi 2 milyon TL (g) bendi için aşgari 1 milyon teminat yada aşgari 1 milyon Meslek Sorumluluk sigortası
7				Özkaynak, Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayınlanan fiyat endekslerindeki yıllık değişimler göz önünde bulundurularak banka tarafından her yıl Ocak ayında tekrar değerlendirilir.				Milyon Sayısı: 500bin-500bin arası ise: 2 x Aşgari 500bin-5milyon arası ise: 3 x Aşgari 5milyondan fazla ise: 4 x Aşgari
8				Yönt. m.36 kapsamında; Teminat olarak verilen varlıklar özkaynak hesaplamasına dahil edilmez.				Her 1000(bin)temsül için 500.000TL ilave teminat eklenecek.
								Teminat olarak: 1- Nakit veya, 2- Devlet iç borçlanma senedi veya 3- İncine Müsteşarlığı Varlık Kralına Şirketi tarafından ihraç edilmiş kira sertifikası olarak tutulabilir.

28 Şubat 2023 tarihine kadar bu konudaki uyum sürecinin tamamlanmış olması gerekiyordu.

Koruma hesabı

Kuruluşun aldığı ve müşteri adına uhdesinde tuttuğu, ancak henüz alıcıya ya da alıcının ödeme hizmeti sağlayıcısına ödenmemiş fonların toplamından ödeme fonları oluşuyor. 5411 sayılı kanun kapsamındaki bir banka nezdinde sadece bu fonların tutulacağı koruma hesabına ödeme kuruluşları, alındığı günü izleyen iş günü, tam iş günlerinde saat 15.00, yarım iş günlerinde saat 11.00 itibarıyla; elektronik para kuruluşları ise en geç tedavüldeki elektronik para tutarı vasfını kazandığı iş günü sonuna kadar olmak üzere mümkün olan en kısa sürede aktarılmak zorunda. Bir ödeme aracı vasıtasıyla alınan fonlar ile TCMB tarafından yapılacak düzenlemelerde tanımlanan insansız hizmet noktaları vasıtasıyla alınan nakit tutarlar, elektronik paranın ihracından itibaren 5 iş gününü geçmiyor. Banka koruma hesapları ile kuruluşlardaki gün sonu bakiyeleri kıyaslanarak farklılık olup olmadığı tespit ediliyor.

Dış hizmet alımı

Genel olarak, kuruluşların kendi iç bünyesinde değil de dışarıdan aldığı hizmetleri genel kapsıyor. Ancak kuruluşlar, ödeme ve elektronik para ihraç etme faaliyetlerini dış hizmete konu edemiyor.

Kuruluş, ödeme hizmeti sunumu ve elektronik para ihracı dışında kalan faaliyetleri ile ödeme hizmeti sunumu ve elektronik para ihracı faaliyetleriyle ilgili bilgi sistemleri, pazarlama, reklam, kurumsal kaynak yönetimi, muhasebe, çağrı merkezi, kuruluşun idari işlerinin takibi faaliyetlerini dış hizmet alımına konu edebiliyor.

Dış hizmet alımı, üst yönetimin 6102 sayılı kanun ve ilgili yönetmelik ile kuruluşun iç düzenlemelerinde belirlenen yetkilerinin devri sonucunu doğuracak şekilde yapılamıyor.

Yemek, ulaşım ve temizlik gibi konularda alınan hizmetler ile kuruluşun mülkiyetine veya kullanma hakkına sahip olduğu, yönetmelik kapsamındaki faaliyetlerin sunumunda doğrudan kullanılmayan her türlü teknik ekipman ve demirbaşın temini, bakım ve onarımı ile eğitim hizmetleri, avukatlık hizmetleri ile hukuk danışmanlığı, danışmanlık faaliyetleri, başka şirket bünyesinde istihdam edilmekle birlikte kuruluşa geçici veya sürekli yemek, ulaşım, fiziki güvenlik ve temizlik gibi hizmetlerde çalıştırılacak personele yönelik olan dış hizmet alımları için mevzuat hükümleri uygulanmıyor.

Yazılım, sunucu barındırma, kara liste tarama, muhasebe entegrasyonu gibi hizmetler de bu kapsamda örnek verilebilir.

Dış hizmet sözleşmelerinde nelere dikkat edilmeli?

6493 sayılı kanunun alt düzenlemesi olan tebliğin 16'ncı maddesinde yer alan hükümlere uygun olarak dış hizmet alım sözleşmesi düzenlenmek zorunda. Dış hizmet alımına ilişkin sözleşme başlıca şu hususları içeriyor:

a) Hizmetin kapsamına ve hizmet seviyelerine ilişkin tanımlamalar ile kuruluşun ve dış hizmet sağlayıcının hak ve yükümlülükleri.

b) Hizmetin sonlanma koşulları ile hizmetin sona ermesi durumunda dış hizmet sağlayıcının dış hizmet sunarken elde ettiği veri, bilgi, belge ve kayıtları imha etmesine ilişkin hükümler.

c) Dış hizmet sağlayıcının ve kuruluşun bilgi sistemleri süreklilik planı kapsamında yükümlülükleri.

ç) Dış hizmet alımı kapsamındaki tüm sistem ve süreçlerin kuruluşun kendi risk yönetimi, güvenlik ve gizlilik politikalarına uygun olmasını sağlayacak hükümler.

d) Sözleşmeye konu ürün ve hizmetlerin sahipliği ve fikri mülkiyet haklarına ilişkin hükümler.

e) Sözleşmede dış hizmet sağlayıcılar için yükümlülük teşkil eden hükümlerin, alt yüklenicilerle yapılacak sözleşmelerde de bağlayıcı maddeler olarak yer almasını sağlayacak hükümler.

f) Dış hizmet alımının, planlananın dışında sonlanmasından veya kesintiye uğramasından kaynaklanacak risklerin yönetilmesine ilişkin hükümler.

g) Kuruluşun tabi olduğu mevzuat hükümlerini alınan hizmet çerçevesinde dış hizmet sağlayıcı kuruluşlar için de uygulanmasını sağlayacak hükümler.

ğ) Dış hizmet alımı kapsamındaki faaliyetlerin kuruluş bünyesinde gerçekleştirilmesi durumunda, bağımsız denetim açısından hangi denetimlere tabi tutulması öngörüülüyorsa, kapsam daraltılmasına gidilmeden aynı denetimlere tabi tutulmasını sağlayacak hükümler.

h) Dış hizmet sağlayıcıların, gerçekleştirdiği faaliyetlere ilişkin olarak TCMB tarafından talep edilen her tür bil-

gi ve belgeyi zamanında ve doğru olarak vermekle ve bunlara ilişkin her türlü elektronik, manyetik ve benzeri ortamlardaki kayıtları ve bu kayıtlara erişim ve kayıtları okunabilir hale getirmek için gerekli tüm sistem ve şifreleri incelemeye hazır bulundurmak ve işletmekle yükümlü olduğuna ilişkin hükümler.

ı) TCMB, kuruluş ve bağımsız denetim kuruluşunun, dış hizmet alınan konuyla ilgili olarak dış hizmet sağlayıcıdan her türlü bilgi ve belgeyi talep etme yetkisinin bulunduğuna ilişkin hükümler.

ii) TCMB'nin talimatıyla kuruluşun bilgi sistemleri üzerinde gerçekleştirilmesi gereken değişikliklerin, alınan hizmet kapsamında dış hizmet sağlayıcı tarafından talimat süresi içerisinde yerine getirilmesini sağlayacak hükümler.

j) Dış hizmet alımı yoluyla gerçekleştirilen işlemlere ilişkin bilgi, belge ve kayıtların mülkiyetinin kuruluşa ait olduğuna ve kuruluşa ait bilgi, belge ve kayıtların gizliliğine ilişkin hükümler.

k) Sözleşme hükümlerinin herhangi bir nedenle ihlali durumunda izlenecek prosedürlere ilişkin hükümler.

Risk, uyum ve iç kontrol süreçleri

MASAK mevzuatı gereği, her iş modeli kapsamında KYC/AML/CFT süreçlerinin doğru işletilmesi gerekiyor. Riskli işlemler, temsilci seçimleri ve yasa dışı faaliyetlerle mücadele bu anlamda önemlidir.

Risk ve iç kontrol birimlerinin kuruluşların tabi olduğu mevzuat hükümleri kapsamında gerekli risk-kontrol noktaları oluşturup ilgili risk-kontrol noktalarını denetlemeleri kuruluş açısından faydalı olacaktır. İç kontrol birimi, faaliyetlere ilişkin haziran ve aralık sonu itibarıyla yılda iki kez yönetim kuruluna raporlama yapar ve yönetim beyanı sunar.

Bildirimler, raporlamalar ve bağımsız denetim hususları

Yönetim kurulu üyeleri ve genel müdür değişiklikleri olması halinde kuruluş, yönetim kurulu üyeleri ve genel müdüre ilişkin görevden ayrılma veya alınma ile atanma veya seçilme gibi değişiklikleri, değişikliğe ilişkin tescil veya ilan gibi süreçleri beklemeden, kuruluş içindeki süreçlerin tamamlanmasının ardından yirmi iş günü içinde TCMB'ye bildirmek zorunda.

Kuruluş adresindeki değişikliklerin kuruluş tarafından kuruluşun yeni adresine fiilen taşınmasını müteakip 5 iş günü içinde TCMB'ye bildirilmesi gerekir.

Raporlamalar ve bağımsız denetim hususları

- Finansal bağımsız denetim raporları yıl bir defa hazırlanır ve izleyen yılın 15 Mayısına kadar TCMB'ye sunulur.
- Bilgi sistemleri raporları ise 2 yılda bir olmak üzere şubat sonunda TCMB'ye raporlanır.
- Raporlama içerikleri TCMB web sitesinde yer alıyor.

İnsan kaynakları

Kuruluşun kurumsal yönetim gereği organizasyon şemasının oluşturulması gerekir. Faaliyet izni için organizasyon yapısı en az 3 kişiden oluşan yönetim kurulu, genel müdür (yönetim kurulunun doğal üyesi), yönetim kuruluna bağlı

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

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



risk, uyum ve iç kontrol birimleri ile genel müdüre bağlı BT, mali ve idari işler ile operasyon/pazarlama birimlerinden oluşur.

Yönetim kurulu kararıyla oluşturulan organizasyon yapısı gereği, benzer şekilde yönetim kurulu kararıyla personel görev tanımları açık ve net şekilde yetki ve onayları da dahil yazılmak zorunda. Personel iş sözleşmesinde ve/veya eki olarak görev tanımlarının yazılması, KVKK ve bilgi güvenliğine ilişkin maddeler de yer almalıdır.

Yönetim kurulu kararıyla iş akışları düzenlenmeli, birim bazlı kuruluşa ait politika ve prosedürler oluşturulmalı ve çalışan personellere bildirilmelidir.

Süreçlerin işleyişi, iç kontrol birimi tarafından kontrol edilmelidir. Özellikle yazılı dokümanlarla denetim sırasında işleyişin farklı olduğunun denetimler tarafından fark edilmesi halinde raporlara bulgu/tespit olarak yansıtılıyor. Bu yüzden kuruluşlar, yürüttükleri faaliyetler ile politika ve prosedürlerde yazılanlarla uyumlu olmaya dikkat etmek durumunda.

İzinsiz pay devirleri

İzne tabi olup TCMB'den izin alınmadan yapılan pay devirleri pay defterine kaydedilemez. Aykırı şekilde pay defterine yapılan kayıtlar hükümsüzdür. Peki hangi durumlarda TCMB'den izin almak gerekir?

1. Doğrudan veya dolaylı pay sahipliği yoluyla sermayenin yüzde 10 ve daha fazlasını temsil eden payları edinmesi veya bir ortağa ait doğrudan veya dolaylı payların sermayenin yüzde 10, 20, 33 veya yüzde 50'sini aşması sonucunu veren pay edinimleri ile bir ortağa ait payların bu oranların altına düşmesi sonucunu veren pay devirleri TCMB iznine tabidir.
2. Yönetim kuruluna veya denetim komitesine üye belirleme imtiyazı veren payların tesisi, devri veya yeni imtiyazlı pay ihracı birinci fıkrada yer alan oransal sınırlara bakılmaksızın TCMB iznine tabidir.
3. Kuruluş sermayesinde yüzde 10 ve üzeri paya sahip olan tüzel kişilerin kontrolünün el değiştirmesi sonucunu doğuran pay devirleri de TCMB iznine tabidir.
4. İzne tabi pay devirlerinde pay devralacakların 5411 sayılı kanunda banka kurucuları için aranan nitelikleri haiz olması şarttır.

Riskli işlemlerin takibi

Şirket içi işlemlerinde değişimle birlikte operasyon, risk, fraud ve uyum birimleri tarafından işlemler incelenip takip ediliyor. Söz konusu takiplerde başta 5549 sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun ve alt düzenlemeleri ile yasa dışı faaliyetlerin önlenmesi sağlayacak sistemler geliştirilmesi gerekiyor. Fraud ve uyum-şüpheli işlem kural tip ve senaryoların oluşturularak kuruluş sistemlerinde çalışması ve çalışan senaryolar gereği filtreleme takılan riskli işlemlerin incelenmesi ile AML/KYC /CFT süreçlerinin doğru ve düzgün işletilmesi sonucu oluşan şüpheli işlemlerin uyum görevlileri tarafından MASAK'a bildirilmesi zorunlu.

BKM tarafından hizmet verilen İKS'ye (İş Yeri Kayıt Sistemi-entegrasyon süreçleri devam ediyor, henüz hizmete açılmadı) üye olunarak üye iş yeri incelemeleri yapılmalıdır. Bu konuda dış hizmet alınabilir.

Mal varlığı dondurulanlar gibi yasaklı müşterilere ilişkin



tutulan kara listelere erişmek için dış hizmet alımları yapılarak sistemsel kontroller sağlanmalıdır.

Kuruluş isminin geçtiği yasa dışı bahis sitelerinin sulh ceza hakimliklerine bildirilip erişim engellemesi talep edilerek ve/veya Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'na ve/veya savcılığa şikayet edilerek menfaatlerin korunması sağlanabilir.

Temsilci faaliyetleri

Temsilci, kuruluş adına ve hesabına iş yapar. Bu yüzden temsilcilik seçimleri önemlidir. Özellikle uyum birimleri tarafından öncesinde KYC süreçleri dikkatli işletilmelidir. Elektronik para kuruluşunun temsilcisi, elektronik para ihraç edemez.

Kuruluş ile temsilciler arasında temsilcilik sözleşmesi yapılmalıdır. Temsilcilik sözleşmesinin imzalanmasından itibaren 15 gün içerisinde birliğe (TÖDEB) bildirilmelidir. Temsilcilik ilişkisinin sona ermesi halinde ise 5 iş günü içerisinde birliğe bildirilmesi gerekir.

Müşteri talep ve şikayet süreçleri

Ödeme hizmeti sağlayıcıları, müşterilerinin ödeme hizmetiyle ilgili yapacağı şikâyet ve itiraz başvurularını, başvuru tarihinden itibaren 20 gün içinde müşterilerin başvuru yöntemini kullanarak kanıtlanabilir ve gerekçeli bir şekilde cevaplamak zorundadır.

Ödeme hizmeti sağlayıcıları, müşterilerin şikâyet ve itirazlarının ilgili birimlerine kolaylıkla ulaşmasını sağlayacak tedbirleri almakla yükümlüdür. Ne tür şikâyetlerin geldiği, gelen talep ve şikâyetlere nasıl cevap verildiği, süresi içerisinde müşterilere cevap verilir vermediği ile müşteri memnuniyeti denetimlerle inceleniyor. Ayrıca müşteri talep-şikâyet yönetimi teminat miktarını arttıran hususlardan biri olup resmi kurumlardan gelen şikâyet yazıları ve verilen cevaplar önem arz etmektedir.

Bilgi teknolojileri

Bilgi ve veri güvenliğini sağlamak ve ilgili tebliğ gereğince hükümleri yerine getirmek kuruluşlar için önemlidir. Bu doğrultuda 2 yılda bir bilgi teknolojileri alanında denetim yaptırılmaları gerekiyor. Denetimlerde özellikle sistemsel kontroller yapılarak kuruluşların vereceği/verdiği hizmet kapsamında ekranlar denetim yetkilileri tarafından inceleniyor.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Ödeme ve e-para kuruluşlarının TEMİNAT YÜKÜMLÜLÜĞÜ



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

Özellikle finansal alanlarda işlem yapan kuruluşların faaliyetlerine güvence olarak bir teminat bulundurulmasının sağlanması, mevcut düzlemde tercih edilen bir yöntem. Bu kapsamda “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” ile de TCMB’nin bu kapsamda ödeme ve elektronik para kuruluşlarının TCMB nezdinde bir teminat bulundurulması için bir yükümlülük getirebileceği düzenlenmiş durumda. Nitekim “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik” ile de TCMB’nin bu yükümlülüğü ilgili kuruluşlar için getirdiğini görüyoruz. Hatta ilgili yönetmelikle bu kuruluşların temsilci bulundurulabilmesi için dahi öncelikle teminat yükümlülüklerini yerine getirdiğini ispatlaması talep ediliyor.

Her temsilci için ek teminat gerekiyor

Peki kuruluşlar için talep edilen asgari teminat tutarı ne kadar? Aslında bu tutar, ilgili kuruluşun faaliyet gösterdiği alana ve müşteri sayısına göre değişiyor. Yalnızca fatura

ödemelerine aracılık eden ödeme kuruluşları için 2 milyon TL. Dördüncü maddenin 1-g bendindeki kuruluşlar hariç diğer ödeme kuruluşları için 3 milyon, elektronik para kuruluşları içinse 5 milyon TL’ye çıkıyor.

Baz teminat miktarı ise müşteri sayısına göre bu bedelin iki, üç hatta dört katına çıkabiliyor. Dördüncü maddenin 1-g bendindeki kuruluşlar içinse bu tutar asgari 1 milyon olarak belirtilmiş ancak bu bedelde bir mesleki sorumluluk sigortası yapılması da yalnızca bu faaliyeti gösteren kuruluşlar için yeterli görülüyor.

Benzer şekilde müşteri sayısına göre bu tutarın da artırılması mümkün. Temsilci kullanmak isteyen kuruluşlar ise kullanacakları temsilci sayısından her bir temsilci için 500 yüz bin TL ek teminat göstermekle yükümlü.

Sicile göre teminat tutarı değişebilir

Nihai düzlemde, TCMB bu tutarı belirlemede yetkili ve bu tutar belirlenirken adeta ilgili kuruluşun sicili inceleniyor. Daha önce idari para cezası alıp olmadığı, yükümlülüklerini zamanında yerine getirip getirmediği, siber olaylar, operasyonel hatalar sonucu bir zarara uğrayıp uğramadığı gibi hususlar inceleniyor ve nihai olarak bulundurulması gereken teminat yükümlülüğü ilgili kuruluşta bildiriliyor. Ancak bu tutarın her takvim yılı için farklı olabileceğini unutmamak gerekiyor. TCMB her yıl ocak ayında gerekli incelemeleri yaparak ilgili kuruluş için bu tutar tekrar belirliyor ve bu tutar da yalnızca o yıl için geçerli oluyor.

Depolama ve iade koşulları

Peki belirlenen teminat nasıl depo ediliyor? İlgili teminat tutarı nakit olarak karşılanabileceği gibi devlet iç borçlanma senedi veya Hazine Müsteşarlığı Varlık Kiralama Şirketi tarafından ihraç edilmiş kıymetlerle de yerine getirilebiliyor. Ayrıca, örneğin kuruluşun nakit olarak bu yükümlülüğünü yerine getirdikten sonra, faaliyet izni devam ederken, aynı tutarda devlet iç borçlanma senedi sunarak ilk yatırılan nakdi teminatı iade alınması mümkün olabiliyor.

Benzer şekilde, kuruluşun faaliyetlerine sona ermesi veya faaliyet izninin iptal edilmesi halinde de TCMB tarafından yatırılan





tutardan kesinti yapılması gereken bir durumun tespit edilmemesi halinde teminat tutarı makul bir süre sonunda iade ediliyor. Ancak kuruluşun faaliyet izni çeşitli sebeplerle geçici olarak durdurulursa bu süre içerisinde yatırılmış teminatlar iade edilmiyor. Yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle birlikte, eski yönetmelik döneminde kurulan ve faaliyet göstermeye devam eden kuruluşların teminat tutarlarının uyumlu hale getirilmesi için belirlenen uyumluluk süresi 28 Şubat 2023 olarak belirlenmişti. TCMB tarafından bu sürelerin uzatılmasına ilişkin bir duyuru yapılmadı.

Yaptırım konusunda yetki TCMB'de

Teminat tutarı zamanında ve tam olarak yatırılmazsa ne olur? Kanun uyarınca ilgili teminat tutarının belirlenen sürede yatırılmaması veya uyumluluk süresi içerisinde tamamlanmaması halinde ayrıca düzenlenmiş farklı bir yaptırım yok. Ancak TCMB tarafından kanuna aykırılık çerçevesinde kademeli olarak yaptırım uygulanması söz konusu olabiliyor.



6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun Kapsamındaki İdari Para Cezalarına İlişkin Açıklama Rehberi uyarınca, teminat gerekliliklerine aykırılık halinde belirlenecek yaptırım tutarı net satış gelirleri üzerinden yüzde 0.01 olarak hesaplanıyor. Ancak aykırılığın mahiyeti kapsamında bu tutarların TCMB Yönetim Komitesi tarafından artırılması mümkün.

FAST LİMİTİ 20 BİN TL'YE YÜKSELDİ

Fonların Anlık ve Sürekli Transferi (FAST) sistemi 2020 yılının son aylarından bu yana hayatımızda. FAST üzerinden geçen para transferi limiti başlangıçta 50 TL'ydi. İşlem limitleri zamanla kademeli olarak artırılıyor. Söz konusu limit önce 1000, izleyen dönemlerde 2 bin TL olmuş, işlem hacminin günden güne artmasıyla da 5 bin TL'ye çıkarılmıştı. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) son duyurusuyla söz konusu limit, 14 Şubat 2023 itibarıyla 20 bin TL'ye yükseltildi.



“Şimdi al, sonra öde” için yeni kurallar getiriliyor



İşsizlik, enflasyon gibi nedenlerle geliri düşenlerin imdadına BNPL sistemi yetişti. Ancak bu yönelim bazı sorunları da beraberinde getirdi. İngiliz finans otoritesi, şikâyetlerin artması üzerine yeni bir düzenleme yapılacağını açıkladı...

➔ Son birkaç yıldır ödeme dünyasının trend uygulaması olan BNPL (buy now pay later - şimdi al sonra öde) uygulaması, artan şikâyetlerin ardından tartışılmaya başlandı. Bu hizmeti sunan firmalar hakkında, özellikle İngiltere'deki mali ombudsmanlık kurumuna yapılan şikâyetlerin artması dikkatleri çekti. Son 3 yılda şikâyetlerde yüzde 36 gibi yüksek bir artış olunca kamu kurumları yeni bir düzenleme için harekete geçti.

Mali ombudsmanlık kurumunun verilerine göre, geçen yıl BNPL firmaları hakkındaki şikâyet sayısı 220'ye ulaştı. Bu sayı 2020'de 162, 2022'de ise 206'ydı. Bu artış, hane halkının artan yaşam maliyetleri nedeniyle daha çok BNPL hizmetini kullanmasına bağlıyor. Mali ombudsmanlık kurumu, henüz BNPL şikâyetlerinden sorumlu olmasa da başvuruların bu mecraya yapılması insanların gidecek başka bir yerlerinin olmamasına bağlıyor.

Equifax'tan alınan veriler, 4.1 milyondan fazla tüketicinin 2022'de ilk kez BNPL hizmetini kullandığını gösteriyor. Creditspring'in araştırması ise artık insanların neredeyse

üçte birinin (yüzde 29) BNPL'yi ayda en az bir kez kullandığını ortaya koyuyor. Bu arada analiz, 18-34 yaş grubunda borcunu ödeyemeyenlerin oranının yüzde 16'ya çıktığını gösteriyor. Bu gelişmelerin ardından İngiliz finans otoritesi FCA harekete geçti ve sektörün düzenlenmesi için önerilen uygulama yetkileri ve danışmanlığı da içeren bir çalışmayı duyurdu. Düzenleme, özellikle kredi ve BNPL'ye artan ilgi nedeniyle birçok hanenin karşı karşıya kaldığı artan borç riskiyle mücadele etmek için hayati önem taşıyor.

18-34 yaş grubu riskin farkında değil!

Öte yandan, BNPL kullanmanın riskleri hakkındaki yanlış kanılar da borçlular üzerinde mali baskı oluşturuyor. Örneğin, Birleşik Krallık'ta 8 milyon kişi, yanlış bir şekilde BNPL kullandığında borçlanmayacağını düşünüyor!

BNPL ürünlerini en sık kullanan genç nesil arasında yanlış bilgilerin yaygınlığı daha yüksek. 18-34 yaş grubunun yarısından fazlası (Birleşik Krallık'taki tüm yetişkinlerin üçte biri), BNPL'nin bir kredi/borçlanma sistemi olduğunun farkında değil. Creditspring'in Kurucu Ortağı ve CEO'su

Neil Kadagathur'un konuyla ilgisi değerlendirmesi şöyle: "BNPL firmalarına karşı artan şikâyetler, sektör genelinde güçlü bir düzenlemeye duyulan umutsuz ihtiyacı gösteriyor. Bu noktaya ulaşmanın sadece 2 yıl sürdüğü göz önüne alınırsa, çok ihtiyaç duyulan tüketici korumalarının yakın zamanda ortaya çıktığını görmek pek olası değil. Hane halkı bütçeleri, artan su ve enerji faturalarından belediye vergisi zamlarına kadar yükselen maliyet dalgasıyla daha fazla darbe alacak. Bu da kaçınılmaz olarak, BNPL'nin popülaritesinin artmasıyla birlikte kredi ürünlerine daha da fazla yönelime yol açacaktır. Borçluların korunmaya ve desteğe ihtiyacı var. Salgınla birlikte borçlu sayısında ciddi bir artış oldu. Borçluları kredi riski konusunda eğitmenin yanı sıra BNPL hizmeti veren şirketlere de sorumlulukları hatırlatmak ve yasal düzenlemeler yapmak gerekiyor. Sektörün büyümesini de sağlayacak bir düzenleme için çalışmaların başlaması sevindirici bir gelişme."

Yüzde 25 gecikme ücreti!

BNPL sağlayıcıları, aksatılan ödemeler için kullanıcılardan faiz ve gecikme ücreti talep ediyor. Örneğin Clearpay, 24 sterlinin üzerindeki borçlanmalarda 6 sterlinlik gecikme ücreti alıyor. Benzer şekilde Laybuy da aynı tutarı tahsil ediyor ve satın alma başına maliyet artırıyor.



Sanal kartlar 5 yılda yüzde 340 büyüyecek

Bir ödeme hesabına bağlı rastgele oluşturulmuş numaralara sahip sanal kartlarla geçen yıl 28 milyar adet işlem yapıldı. Bu sayının 2027 yılına kadar yüzde 340 artışla 121 milyarı geçmesi bekleniyor. Sanal kartların Apple Pay, Google Pay gibi mevcut dijital cüzdan hizmetlerine entegrasyonu arttıkça büyümenin daha da hızlanacağı tahmin ediliyor. Temassız ödemeler için sanal kart kullanımının artması da önemli bir etken. Yine 2022'de mobil ortamda yapılan 5 milyar civarındaki küresel işlem sayısının 2027'de 53 milyara çıkacağı öngörülüyor. Özellikle Hindistan, artan temassız ödemeler eşliğinde sanal kart pazarı için yüksek potansiyel içeriyor. ABD'nin de 2027 yılına kadar 71 milyar dolarlık B2B sanal kart geliri elde edeceğini tahmin ediliyor ki bu tutar küresel gelirin yüzde 72'sini oluşturuyor. Sanal kart kullanımının arttığı sektörlerin başında sağlık geliyor. İşlem hızı ve güvenlik nedeniyle malzeme ve ekipman ödemelerinde sanal kartların giderek daha fazla kullanıldığı görülüyor. Sanal kart sağlayıcıları, ödeme sürecini kolaylaştırmak için sağlık sektörünü MineralTree, WEX gibi ödeme hesabı yazılımlarıyla entegrasyona teşvik ediyor.



Yıllık uluslararası dijital havale sayısı 2 milyara koşuyor

Juniper Research tarafından yapılan çalışmaya göre, 2022'de 1.1 milyar adet olan yıllık uluslararası dijital havale işlemleri 2027'ye kadar 2 milyara ulaşacak. Bu büyümede, geleneksel aracı tabanlı hizmetlere kıyasla dijital havaletlerin artan hızı ve düşük maliyeti etkili olacak. Rapor, rekabetçi ortam sayesinde maliyetlerin hızla aşağı çekildiğini, bu doğrultuda sektör oyuncularının da farklılaşmaya gittiğini belirtiyor. Araştırma, sunulan teklifleri ve bunların başarısına yol açan temel faktörleri değerlendirerek dünyanın önde gelen dijital havale sağlayıcılarını belirledi. İşte ilk 5:

1. Western Union
2. Wise
3. Ria
4. MoneyGram
5. InstaReM

Raporun yazarlarından Damla Sat, "Juniper Research, dijital arenaya son derece başarılı geçişi ve güçlü ortaklıkları sürdürmesiyle Western Union'u

küresel dijital havale pazarında lider olarak belirledi. Avantaj sağlamayı hedefleyen şirketler, desteklenen para birimi sayısını artırmak ve komisyon rekabetinde dayanıklı olmak için yerel finans kurumları ve ağılarıyla ortaklık ağlarını oluşturmaya devam etmeli" diyor. Araştırma, mobil havaletlerin 2027 yılına kadar dünya genelindeki tüm dijital havaletlerin yüzde 73'ünü oluşturacağını öngörüyor. Geçen yılki oran yüzde 67'di. Dijital cüzdanlar yoluyla fon sağlama ve süper uygulamalarla entegrasyonun rekabet avantajı sağladığını ortaya koyan çalışmada, sınır ötesi havale sağlayıcılarına kolay ödeme takibi ve uygun finansman seçenekleri sunarak ikna edici bir kullanıcı deneyimi sunmalarını öneriyor. Ödemeler ve e-ticaret dahil olmak üzere birden fazla hizmetin tek bir uygulamada sunulduğu süper uygulamalarla ortaklıklar kurulmasının önemine de dikkat çekiliyor.



Fransa'daki mağazalar, kripto paralarla tanışmaya hazırlanıyor



Ingenico ile Binance, Fransa'da kripto para birimleriyle ödemeyi etkinleştirmek üzere ortaklık kurdu. Fransa'da iki perakende şirketinde pilot olarak denemeler başladı. Sonrasında uygulama, Binance'in yasal düzenlemelere tabi olduğu diğer Avrupa ülkelerine de taşınacak. Ingenico ile Binance, ikinci çeyrekte bir pilot uygulama daha başlatacak ve Binance, PPaaS adlı bir hizmet olarak ödeme platformuna dâhil edilecek.

Proje doğrultusunda ilk mağaza içi çözüm, 50'den fazla kripto para birimini kabul edecek şekilde tasarlandı. Binance Pay ve Ingenico'nun Axiom ödeme terminallerini bir araya getiren uygulama, satıcılara mağaza içi kripto ödemeleri için "hepsi bir arada" çözüm sağlayacak. Kullanıcıların başka bir cihaz eklemesi veya entegrasyon yapılması gerekmeyecek.

Ingenico Başkan Yardımcısı Michel Leger, "Önde gelen bir ödeme ekosistemi hızlandırıcısı olarak kripto para birimi ödemelerini dünyanın dört bir yanındaki tüketiciler için perakendeye getirmek üzere Binance gibi gelecek vaat eden

markalarla ortaklık yapmaktan heyecan duyuyoruz" dedi. Binance Pay ve Binance Card Direktörü Jonathan Lim ise "Bu ortaklığın en büyük avantajlarından biri, şirketlere pazara yeni bir yaklaşım sunması. Ingenico'nun pazardaki hâkim konumu ve yenilikçi ödeme çözümleri, kendi terminallerimizi ve yazılımımızı oluşturmak zorunda kalmadan tüketicilere erişimimizi hızlandırmamızı sağlıyor" değerlendirmesini yaptı.

PYMNTS tarafından hazırlanan araştırmaya göre, kripto paraların fiziki ödeme noktalarında yaygınlaşması "teknoloji odaklı tüketicilerin" talebini olumlu etkileyecek. Toplam tüketicilerin yaklaşık yüzde 15'ini oluşturan bu kesim, genelde en yeni bağlantılı cihazı ilk satın alan, kripto kullanımına en istekli ve teknoloji hakkında kararlar veren kişilerden oluşuyor.

Rapor ayrıca, teknoloji odaklı tüketicilerin yüzde 24'ünün kripto para kullanmaya alışkın olduğunu, ayda en az 10 veya 20 kez kullandıklarını ve yüzde 26'sının kasada kripto para kabul eden satıcıları tercih etmeye istekli olduğunu ortaya koyuyor.

Rusya ve İran, kripto temelli ödeme modeli geliştiriyor



Rusya ve İran'ın ABD, AB, İngiltere ve diğer ülkeler tarafından uygulanan mali ve ekonomik kısıtlamaları aşmak üzere arayışları sürüyor. Bu doğrultuda iki ülkenin bir "stabil coin" modeli üzerinde çalıştığı belirtiliyor. Elliptic'e göre Rusya, geçen ocak ayında sınır ötesi ticaret anlaşmalarında kullanılmak üzere bir sistem oluşturmak için İran'la ortaklık kurmayı planlıyor.

Söz konusu modelin hükümetler tarafından henüz resmi olarak onaylanmadığı belirtiliyor. Rusya'nın, kripto para

birimleri için önerilen yasal ve düzenleyici çerçeveyi tamamlanana kadar böyle bir hamle yapmayacağı öne sürülüyor. Ancak kulislere göre böyle bir çalışma hiç kimse için sürpriz olmayacak.

Elliptic'in önceki araştırmasının da gösterdiği gibi İran, 2018'den beri yaptırımları atlatmak için Bitcoin madenciliğine ağırlık verdi. Hatta geçen yıl, ithalat ödemeleri Bitcoin'i kullandığını da kabul etti. Rusya ise kripto konusunda daha karmaşık bir geçmişe sahip. ☹

AKILLI TEKNOLOJİ VE TASARIMLARIYLA

Paygo Finansal Teknoloji Hizmetleri



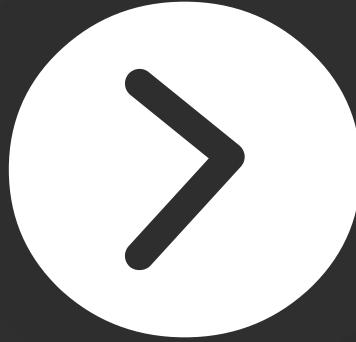
Mobil Yazarkasa POS:
Paygo SP630 ECR

Türkiye'nin kişiye özel uyarlanabilen, dokunmatik ve renkli ekrana sahip, kolay taşınabilen ilk mobil Yazarkasa POS cihazı.



EFT-POS:
Paygo SP630 PRO

PCI 6.x sertifikalı, 4G modemli, yeni nesil işlemci yapısı sayesinde hızlı ve güçlü performansa sahip POS cihazı.



Android POS:
Paygo N910 PRO

Uzun pil ömrü ile etkin kullanım sunan, yeni trend teknolojik tasarıma sahip Android 10.x güçlü işletim sistemli Android POS cihazı.



Android All in One:
Paygo CPOS X5

Yüz tanıyabilen 5MP dahili arka kamera, temassız okuyuculu ödeme modülüne ve dahili barkoda sahip Android 10.x işletim sistemli akıllı satış noktası.



PAYGO

Yetkili Satıcılarında



ÇAĞRI MERKEZİ

0850 532 2 777



"81 il"de tecrübeli ve yaygın servis ağı ile yerinde
7/24 servis hizmeti

paygo



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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme