

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 145 / Fiyatı: 50 TL MAYIS 2023



2022'nin Fark Yaratan  
Kıvılcımları  
"Hak verilmez alınır" diyor!

Kamuya açık  
verilerde  
yatan hazine



Yeni başlayanlar  
için ChatGPT

Aktif Bank'ın  
odağında müşteri  
memnuniyeti var



Dolandırıcıyı  
ayak izinden  
taniyan çözüm

Emin Can Yılmaz / Param Kurucusu ve CEO'su

Türkiye'nin en değerli  
FinTek'i: **PARAM**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

# PSM

PAYMENT SYSTEMS M

Sayı: 145 / Fiyatı: 50 TL MAYIS 2023

Craftgate Kurucu Ortağı ve CEO'su Hakan Erdoğan

**“Üye işyerlerimiz Craftgate'e  
ödediğinden çok daha  
fazlasını kazanıyor”**

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

# PayFix

Yeni Nesil Ödeme

f payfixdijitalcuzdan

ig payfix\_cuzdan

www.payfix.com.tr

tw payfix\_cuzdan

in payfixcuzdan

0850 455 11 11



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

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







**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Bize yeni bir çıpa lazım, o da hemen lazım!

**PSM, içerik itibarıyla bankacılık/finans, ödeme sistemleri ve bunlardan bağımsız düşünülemez teknoloji alanlarına hitap ediyor. Elbette bu sektörleri de siyaset ve ekonomiden bağımsız düşünemeyiz...**

PSM olarak siyasi konulara girmemeye özen gösteriyoruz. Ancak önümüzde kritik bir seçim var. Sonucu ne olursa olsun, bu seçimin yeni başlangıçlara gebe olduğu aşikâr. Kim seçilirse seçilsin, yeni söylem ve eylemler geliştirmek zorunda. Zira uzunca bir süredir üstü kapatılmaya çalışılan bir kriz ortamında yaşıyoruz. 6 Şubat'tan itibaren buna bir de deprem felaketinin yansımaları eklendi...

Ekonomik krizin etkileri doğal olarak en çok finansal sistemde hissediliyor. Ödemeleri, ödeme yöntemlerini takip ederek de krizin seyri konusunda hassas tespitler yapmak mümkün. Örneğin son günlerde kredi kartlarına aşırı yüklenilmesi, piyasadaki nakit sıkışıklığına işaret ediyor. Keza bankalardan döviz çekmek isteyenlere uzun süreli randevular verilmesi, serbest piyasa hatta bankalar ile Merkez Bankası döviz kurları

arasındaki makasın açılması, yurt dışına döviz gönderimine gayri resmi kısıtlar getirilmesi de döviz sıkıntısına delalet... Kısacası Türkiye için yeni bir açılım şart. 2001 krizi sonrasında Avrupa Birliği çıpasıyla yeni bir dönem başlamıştı. Yine böyle etkili bir çıpa ihtiyacımız var. Yoksa çatlak büyüyecek, gemi daha fazla su alacak. Ödeme sistemleri özeline dönecek olursak... Yıllar önce İran pazarıyla ilgili bir analiz yayınlamıştık. Ülkede tıkır tıkır işleyen bir ödeme sistemleri ağı olduğunu öğrenince çok şaşırılmıştım. Nasıl mı? Güçlü altyapılarının yanı sıra PCI DSS, Visa, Mastercard gibi uluslararası kuruluşların öngördüğü standartları, sanki onların kontrolü altındaymış gibi bire bir uyguluyordular. Tek fark, sistemin kapalı devre olmasıydı... Bizim ödeme sistemleri deneyimimiz İran ile karşılaştırılamayacak kadar ileride. Ancak "kapalı devre" bir Türkiye'nin hayali bile beni ürkütüyor. Her şeye rağmen keyifli okumalar.



[www.psmmag.com](http://www.psmmag.com)

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına

**İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**EDITÖRLER**

**E. Esin Gedik**

esin.gedik@gmail.com

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**

buyanik@akilliyasamdergisi.com

**Özlem Bayburs**

ozlemkbayburs@gmail.com

**MUHABİR**

**Afife Kaya**

akaya@psmmag.com

**MARKA VE PROJE YÖNETİMİ**

**Tülin Çakmak**

tcakmak@psmmag.com

**REKLAM & REZERVASYON**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

**GÖRSEL TASARIM**

**Yücel Asırlık**

yucelasirlik@gmail.com

**YAYINCI ŞİRKET**

Şirket Ünvanı

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

**BASKI**

**PLUSONE Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.**  
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar Sit. 3. Cadde No: 221  
34204 Bağcılar / İstanbul 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 • MAYIS 2023

**6** Türkiye'nin ilk emtia ticaret platformu açıldı



**10** Türkiye'nin en değerli FinTek'i: Param

**16** "Üye işyerlerimiz Craftgate'e ödediğinden çok daha fazlasını kazanıyor"



**20** Aktif Bank'ın odağında müşteri memnuniyeti, hedefinde N Kolayca hizmet var

**24** Kamuya açık veriler, okumasını bilenler için bir hazine!

**26** Dolandırıcıyı ayak izinden tanıyan çözüm!

**28** Yeni Nesil HSM'e yeni nesil sertifika

**30** Sofistike saldırılara karşı optimize çözümler



**32** 2022'nin Fark Yaratan Kivılcımları "Hak verilmez alınır" diyor!

**50** Kredi riskini barometre hassaslığıyla ölçüyorlar

**52** Ödeme geçidinde 2.0 dönemi başladı!

**54** Dijital cüzdanların pazaryeri Alternatif SuperApp, yurt dışına açılıyor

**56** Yeni başlayanlar için ChatGPT

# Maximiles Black ile başka bir dünya sizi bekliyor



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



Restoran ödemelerinizde  
**%20 indirim**



Otel ödemelerinizde  
**%5 indirim**



Otopark ödemelerinizde  
**%50 indirim**

maximiles  
BLACK

Hemen  
başvurun:



Detaylı bilgi:  
[www.maximiles.com.tr](http://www.maximiles.com.tr)



Maximiles Black ile tek seferde yapılan 10.000 TL ve üzeri otel ödemelerinizde %5, 1.000 TL ve üzeri restoran ödemelerinizde %10, 2.000 TL ve üzeri ödemelerinizde %20 indirim; 100 TL ve üzeri otopark ödemelerinizde ise %50 indirim sunulmaktadır. Restoran ve otel ödemelerinizde ayrı ayrı işlem başına 1.000 TL, kampanya süresi boyunca ise en fazla 3.000 TL kazanılabilir. Otopark ödemelerinde ise işlem başına ve kampanya süresi boyunca aylık en fazla 500 TL indirim kazanılabilir. Türkiye İş Bankası A.Ş. kampanyayı değiştirme ve sonlandırma hakkını saklı tutar.



## ► Octet Türkiye'nin yönetim yapılanması tamam



**Ayhan Şentürk**



**Umut Şilte**



**Fatih Kaya**



**Selman Çeltiker**

Octet Türkiye, büyüme stratejisi doğrultusunda şirket içinden terfilerle yeniden yapılanma sürecini tamamladı. Buna göre Ayhan Şentürk, CSA (Chief Solutions Architect); Umut Şilte de CBD0 (Chief Business Development Officer) olarak atandı. Fatih Kaya, CRCO (Chief Risk and Compliance Officer) olurken, Selman Çeltiker ise CIO (Chief Information Officer) görevine getirildi. Ayhan Şentürk, 1991-1997 yılları arasında lisans eğitimini de tamamladığı Trakya Üniversitesi'nde yazılım uzmanı olarak kariyerine başladı. Sırasıyla Fortis Faktoring - Fortis Finansal Kiralama, BNP Paribas Finansal Kiralama (Fortis), Ziraat Finansal Kiralama şirketlerinde IT ve yazılım birimlerinin başında yer aldıktan sonra Figopara'da ürün yönetimi alanında görev aldı. Şentürk, son olarak Octet Türkiye'de ürün direktörü olarak görev yapıyordu.



2000 yılında profesyonel iş hayatına Koçbank'ta müşteri ilişkileri yöneticisi olarak başlayan Umut Şilte, iş hayatı boyunca müşteri kazanımı, bireysel satış ekip yönetimi, satış yönetimi, ürün yönetimi gibi alanlarda uzmanlık kazandı. 2011-2017 yılları arasında görev yaptığı Finansbank'taki son unvanı satış yönetimi müdürlüğüydü. Şilte, 2017 yılından bu yana bünyesinde bulunduğu Octet Türkiye'de ise satış ve pazarlama direktörlüğünden CBD0'ya terfi etti. Kariyerine 2000 yılında HSBC'de başlayan Fatih Kaya, suistimal riski alanında deneyim kazandıktan sonra Aktif Yatırım Bankası'nda müdür yardımcısı pozisyonunu üstlendi. 2016

yılı itibarıyla risk yönetimi ve uyum alanında çalışmaya başlayarak CMT ve Wirecard'da risk yönetimi ve uyum müdürü olarak sorumluluk aldı. 2021'de Octet Türkiye'ye de risk ve uyum direktörü olarak katıldı. Selman Çeltiker, 2006 yılında Boğaziçi Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri'nden mezun olduktan sonra, web tabanlı yazılım uygulamaları geliştiren VEASIS'in kurucuları arasında yer aldı. Ardından profesyonel hayata geçiş yaptı ve 2007-2014 yılları arasında KoçSistem'de finansal konsolidasyon, bütçe planlama ve yönetim raporlaması alanlarında uygulama geliştirme danışmanı ve yönetici danışmanı olarak çalıştı. 2014-2017 yılları arasında PwC Türkiye'de teknoloji danışmanlığı alanında kıdemli müdür olarak görev aldıktan sonra 2017'de Octet Türkiye'ye teknoloji direktörü olarak transfer oldu.

## Ozan'ın finansını Alinur Zülfükar kontrol edecek

Ozan Elektronik Para'da Finans Kontrolörlüğü görevine sektörün deneyimli isimlerinden Alinur Zülfükar getirildi. Finans ve finans analizi alanında 6 yılı aşkın deneyimi bulunan Alinur Zülfükar, Marmara Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olduktan sonra Koç Üniversitesi'nde işletme alanında yüksek lisans yaptı. McKinsey, STC Pay gibi sektörün önde gelen firmalarında finansal analiz sorumlusu olarak çalışan Zülfükar, son olarak Suudi Arabistan'da bulunan Baraq Financial'da ticari finans müdürü olarak görev yapıyordu.



**Alinur Zülfükar**

# EYT ile emekli olacaklara

## Türkiye Hayat Emeklilik müjdesi!



**%30**  
**DEVLET**  
**KATKISI**

Yılların emeğiyle aldığınız emekli maaşınızı ya da ikramiyenizi Türkiye Hayat Emeklilik BES yatırım fonlarında çok kazançlı bir birikime dönüştürmeye ne dersiniz? **Dilediğiniz BES fonlarında birikiminizi değerlendirerek yüksek fon getirisi elde edebilir, üstüne %30 devlet katkısıyla kazancınıza kazanç katabilirsiniz!**

Birikimler, yatırılan katkı payları ve seçilen emeklilik yatırım fonlarının getirilerine göre değişkenlik gösterebilecek olup sistemde getiri garantisi bulunmamaktadır. Türkiye Hayat Emeklilik AŞ hizmet koşullarını, süresini ve kapsamını değiştirme hakkına sahiptir.

0850 202 20 20  
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**  
Gücü, adında.

## ► Türkiye'nin ilk emtia ticaret platformu açıldı

İş Bankası, endüstriyel ürünlerin ticaretine aracılık etmek amacıyla Türkiye'nin ilk dijital pazaryeri platformu Proemtia'yı hayata geçirdi. Proemtia, öncelikle demir çelik sektörü ürünleri için kullanıma açıldı. İlerleyen süreçte ürün kategorisi genişleyecek ve Türkiye'nin farklı noktalarındaki alıcı ve satıcılar aynı platformda bir araya getirilecek. Proemtia.com adresi üzerinden ulaşılabilen platformda ilk etapta yassı ürünler, uzun ürünler, kutu profilleri, borular ve paslanmaz ürünler olmak üzere 5 ana kategori altında 35 alt kategoride 80 ürün yer alıyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Burak Seyrek, platformla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Depremlerde ağır hasar gören yaklaşık 10 ilimizin yeniden inşa edilmesi gerekecek. Bölgenin inşası sırasında kısa



zamanda çok ciddi bir demir çelik ihtiyacı olacak. Üzerinde birkaç yıldır çalıştığımız platformla ihtiyacın hızlı ve kolay bir şekilde karşılanmasına da katkıda bulunmuş olacağız."

Bir startup olarak konumlandırılan Proemtia, İş Bankası'nın yazılım ve teknoloji şirketi Softtech ile finansal teknoloji alanındaki işbirliği Moka'nın katkılarıyla hayata geçirildi.

## Yapı Kredi'den firmalara özel yeni bir çözüm: Nakit Akışım



Cahit Erdoğan

Nakit Akışım, Yapı Kredi'nin tüzel ve şahıs işletmesi nitelikli müşterilerinin Kurumsal İnternet Şubesi ve Yapı Kredi Mobil üzerinden nakit akışlarını kolaylıkla takip edebilmesi amacıyla geliştirildi. Yapı Kredililer, bu modül üzerinden banka sistemindeki nakit giriş/çıkış bilgilerini takip edebiliyor, kendileri de tahsilat ve ödemeleriyle ilgili bilgi girişi yapabiliyor. Bu sayede firmalarının nakit akışına tam hâkimiyet sağlayabiliyor ve firmalarının nakit pozisyonuyla ilgili ileriye yönelik tahminleme alabiliyorlar.

Nakit akışlarını ABD Doları ya da Euro döviz cinsinden görüntüleyebiliyor, düzenli yaptıkları ödemelerden hareketle akıllı tavsiyeler alabiliyor, nakit pozisyonlarına uygun ürün önerilerinden faydalanabiliyorlar. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, "Bu modülle müşterilerimiz nakit akışlarını daha rahat takip edebilecek. Hemen her gün ziyaret ettikleri Yapı Kredi Kurumsal İnternet Şubesi ve Yapı Kredi Mobil üzerinden bankacılık işlemlerini yaparken nakit akışlarına hakim olabilecekler" diyor.

## ► Şekerbank, altının tozunu bile tasarrufa çeviriyor!

Şekerbank, 0.01 gram altının bile değerlendirildiği, küçük tasarrufa yönelik "Tasarrufun Altın Günü" uygulamasını başlattı. Uygulama kapsamında, hangi ayarda olursa olsun bilezik, yüzük, kolye, çeyrek altın, küpe gibi her türlü ziynet altını Şekerbank şubelerine getirenler, karşılığın 24 ayar değerinde altın olarak vadesiz altın hesaplarında biriktirebilecek. Tasarruf sahipleri saklama, çalınma ve doğal afetlerdeki tüm risklere karşı istedikleri zaman vadesiz altın hesaplarına

ekleme yapabilecek, altına dayalı işlemlerini bu hesap üzerinden gerçekleştirebilecek. "Tasarrufun Altın Günü", Şekerbank'ın İstanbul'daki Göztepe, Yeşilköy, Kozyatağı ve Sultanhamam şubelerinden başlayarak Türkiye geneline yayılacak. Şekerbank KOBİ Perakende ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Tuğbay Kumoğlu, bu uygulamayla küçük yatırımları teşvik ederek yastık altı birikimleri ekonomiye kazandırmayı amaçladıklarını vurguluyor.



Tuğbay Kumoğlu



# Türkiye, Masterpass'ı sevdi!

Masterpass, **8'inci yaşında, 4000'den fazla işletmede, 35 milyon kullanıcıya** güvenli dijital ödeme imkanı sunuyor.

Ödeme teknolojilerinin öncü şirketi Mastercard, e-ticarette de daha güvenli, hızlı ve kolay deneyimler sunmak için çalışmalarını sürdürüyor. Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Avşar Gürdal "Masterpass 8'inci yaşında yerli e-ticaret ekosisteminin %50'sini kapsadı. Gerek bireysel kullanıcıların, gerekse işletmelerin aldığı riskleri azaltmak için geliştirdiğimiz maskeleme teknolojisi bugün ülkemizde **Masterpass üzerinden 35 milyon tüketiciye ulaştı**" dedi.



**masterpass** hızlı, kolay ve güvenli ödeme  
by mastercard.

**%50**  
Yerli e-ticaret ekosisteminin kapsama oranımız

**4000'den**  
fazla işletme

**35 milyon**  
kullanıcı

**yaşında**

**Maskeleme teknolojisi nedir?**

Hassas verilerin, token adı verilen rastgele ve benzersiz bir değer ile değiştirilerek kullanımına maskeleme (tokenizasyon) diyoruz. Mastercard Maskeleme Teknolojisi, gerçek kart bilgileri yerine simgeler (token) oluşturarak, kart verilerinin ödeme sırasında paylaşılmadan, işlemin bu simgeler ile gerçekleştirilebilmesini sağlıyor.

**E-ticaret hayatımızın büyük bir parçası haline geldi. E-ticarette güvenlik ise son dönemlerin en popüler konularından birisi. Peki bu konu neden bu kadar önemli?**

Son 10 yılda online satış yapan kurumların sayısındaki artış, ödeme ekosisteminin geliştirdi. Yüz yüze kartla yapılan ödemelerin ağırlıklı olduğu dönemde siber saldırı riskleri sınırlıydı. Ticaretin elektronik ortama taşınması her ekosistemde gördüğümüz riskleri de elektronik ortama taşıdı. Ancak biz Mastercard olarak bu alanda geliştirdiğimiz sayısız çözümle hem tüketicileri hem büyük ve küçük ölçekli işletmeleri hem de kamu kurumlarını koruyoruz.

**Hepimiz e-ticareti gün içerisinde birçok kez kullanıyoruz. Bizlere sağladığınız çözümler neler? Biraz bilgi verebilir misiniz?**

Mastercard olarak yaptığımız araştırmalar, dünya genelinde tüketicilerin %60'ının alışveriş yaptıkları işletmede bir siber ihlal



olduğunu öğrendiğinde bir daha o platformdan alışveriş yapmayı tercih etmediğini gösteriyor. Bizim e-ticaret alanındaki en önemli tüketici ürünümüz Masterpass. Masterpass, bir dijital ödeme, kart saklama ve maskeleme çözümü. Ödeme deneyimini son derece akıcı ve hızlı hale getirirken, güvenlik konusunda da kendini diğer sistemlerden maskeleme (Tokenization) teknolojisi

ile ayırıyor. Gerek bireylerin, gerekse işletmelerin güvenliği için geliştirdiğimiz maskeleme teknolojisi bugün Masterpass üzerinden 35 milyon tüketiciye erişti. Masterpass 8'inci yaşında Türk e-ticaret ekosisteminin %50'sini kapsamış oldu. Bu sebeple Mastercard Maskeleme Teknolojisi Masterpass'ı rakiplerinden bir adım öne geçiriyor diyebiliriz.

**Maskeleme teknolojisini yurtdışı işlemlerde de kullanabiliyor muyuz?**

Türkiye'de 2021 yılında yurt dışı işlemler için maskeleme hizmeti sunan M4M çözümünü hayata geçirdik. Bu geliştirilmiş güvenlik sistemi ile kart sahiplerinin yurt dışı dijital abonelik işlemlerinde kullandıkları kartlarını Mastercard güvencesiyle koruma altına alıyoruz. Bunun yanı sıra tüm yurt dışı aboneliklerinizi tek bir ekranda görebildiğiniz gelişmiş bir kart yönetim özelliği de eklemiş oluyoruz.

**Son dönemde e-ticaret sitelerinin siber saldırılara uğradıkları ve bazı kişisel verilerin sızdırıldığına dair haberlere denk geliyoruz. Mastercard'ın bu anlamda iş ortaklarına değer önerisi nedir?**

E-ticaret işletmeleri büyük ya da küçük, siber saldırılara maruz kalabiliyor. Her ne kadar siber güvenlik yatırımları yapsalar da zaman zaman istenmeyen durumlarla karşılaşabiliyorlar. Bizim işletmeye sağladığımız fayda, tüketicilerin kart bilgilerinin Masterpass alt yapısında Mastercard güvencesiyle saklanması. Masterpass'e kaydettiğiniz kart bilgilerinize ödeme yaptığınız iş yerleri de dahil olmak üzere 3. şahıslar ulaşamaz. Sebebi de kart bilgilerinizi çeşitli simgelere (token) dönüştürüp saklıyor olmamız. Bu şekilde kart bilgilerinizin dış dünya ile temas etmesini engellemiş oluyoruz.

# Türkiye'nin en değerli FinTek'i: PARAM

Hayatı finansal teknolojilerle kolaylaştırma vizyonuyla büyüme yolculuğuna devam eden Param, şimdi de Avrupa'da



Emin Can Yılmaz  
Param Kurucusu ve CEO'su







Bu süreçte verdiğimiz büyük emek ve yaptığımız yatırımla ortaya çıkardığımız “Şimdi Al, Sonra Öde” modelini, yakında Türkiye pazarının yanı sıra Avrupa’ya da açmayı planlıyoruz.

*“Çok yeni bir ürün olmasına rağmen Kredim ile kısa sürede 300 binin üzerinde kullanıcıya dijital alışveriş kredisi tanımladık. Alınan kredilerle yapılan alışverişin toplam hacmi 250 milyon TL’ye ulaştı.”*

## PARAMTECH İLE FİNTEK KURULUŞLARININ DA HAYATI KOLAYLAŞIYOR

**ParamTech ile Hayat Finans Katılım Bankası’na processing hizmeti sağladınız. ParamTech hizmetlerinden bahsedermisiniz?**

ParamTech, “Processing” ürünüyle Bankalararası Kart Merkezi’nde (BKM) hizmet sağlayıcı kuruluş statüsünde yer alıyor. Türkiye’de hizmet verdiğimiz şirketlerin sayısı her geçen gün artarken, ParamTech ile sunduğumuz hizmetleri Avrupa’da hedeflediğimiz yeni pazarlarda da



yaygınlaştırmak istiyoruz.

Mastercard, Visa, Troy ve Discover kart şemaları entegrasyonu ile yüzlerce farklı anlaşmalı kart markasında, milyarlarca işlemi başarıyla yerine getiren ParamTech “Processing” ürünü, bu hizmeti almak isteyen şirketlerin rekabette üstünlük kazanmasına da yardımcı oluyor.

Processing; dijital banka ve elektronik para şirketlerinin kart tahsis edebilmesi, para yükleme, para transferi gibi özellikleri hayata geçirmeleri için bir zorunluluk. Finansal teknolojinin deneyim gerektiren uzmanlık alanlarından biri olan processing; kullanıcılar, FinTek’ler, ödeme şirketleri, bankalar, kart ağları ve düzenleyiciler dahil olmak üzere birçok oyuncuyu buluşturuyor. Global finans kuralları ve kart markalarının kendi dinamikleri çerçevesinde sürekli değişen bu çoklu yapıyı kusursuz bir şekilde yönetebilmek, derin bir bilgi birikimi ve yetkinlikle mümkün oluyor.

## İNGİLTERE, HOLLANDA, ROMANYA, ÇEKYA, İTALYA, İSPANYA, FRANSA, ALMANYA, POLONYA

**Yurt dışına açılma deyince, küresel bir marka haline gelmek her girişimin hayali. Ancak bizim haber ve araştırmalarımızda gözlemlediğimiz ABD, Ortadoğu, Kuzey Afrika gibi pazarlara açılan bazı girişimcilerin biraz hayal kırıklığına uğradığı yönünde. Türk Cumhuriyetleri, Orta ve Doğu Avrupa pazarlarına yönelik girişimlerin daha ziyade iş birliği şeklinde olduğu ve daha uzun vadeli beklentilere odaklı olduğu gözleniyor. İngiltere ise genelde Türk girişimlerinin başarılı olduğu ve tatminkâr sonuçlar elde ettiği bir pazar olarak değerlendiriliyor. Param UK açısından ilk izlenimlerinizi anlatıp, bu bağlamda Param Holdings International’ın yurt dışı açılım stratejisini ve hedef pazarları değerlendirebilir misiniz?**

Sürdürülebilir büyümeye giden yolda, yurt dışındaki pazarlarda büyümenin önemini biliyoruz ve bu konuda önemli planlarımızı hayata geçirmek için çalışıyoruz. Türkiye’de finansal teknoloji sektörünün lideri olarak konumumuzu korumanın yanı sıra bu alandaki uzmanlığımızı, teknolojiye gücümüzü globale taşımak için ilk adımlarımızı 2022 yılında Param UK ile attuk. İngiltere’de Param UK markasına ilgi, bizi yeni pazarlara açılma konusunda daha da motive etti. Bu yıl mart ayında Hollanda’da bir şirket daha kurduk. Türkiye’den Avrupa’ya açılma yolculuğumuzu Hollanda ofisimizin ardından Almanya, Avusturya, Çekya, İtalya ve Bulgaristan’da devam ettirmeyi planlıyoruz. Global büyüme stratejimiz doğrultusunda Avrupa’da lisanslı bir fintek şirketinin satın alma sürecini tamamladık. Bu çok önemli satın alma ile birlikte 8 Avrupa ülkesinde faaliyet iznimiz olacak. Bu genişleme sayesinde, gelirlerimizin önemli bir kısmını yabancı para olarak elde etmeyi hedefliyoruz.

# PARAM UK

*“Global büyüme stratejimiz doğrultusunda Avrupa’da lisanslı bir FinTek şirketinin satın alma sürecini tamamladık. Bu çok önemli satın almayla birlikte 8 Avrupa ülkesinde faaliyet iznimiz olacak. Bu genişleme sayesinde, gelirlerimizin önemli bir kısmını yabancı para olarak elde etmeyi hedefliyoruz.”*



## PARAM, HOPİ İLE ALIŞVERİŞTE DE YENİ BİR ÇAĞ BAŞLATIYOR

### Son zamanlarda çok konuşulan Hopi yatırımınız gibi yakın dönemde ses getirecek ortaklıklar duyacak mıyız?

Hopi'nin perakendedeki “icat çıkarma” vizyonunu Param'ın FinTek alanındaki deneyimiyle bir araya getiren bu ortaklık, Hopi'nin 15 milyonu aşkın kullanıcısının alışveriş deneyimini değiştirecek. Kredim entegrasyonu ile Hopi kullanıcıları, herhangi bir kredi kartına sahip olmadan da taksitli alışveriş yapabilecek. Kullanıcılar Hopi uygulamasındaki “Kartsız Taksit Limiti” özelliğiyle limit başvurusunda bulunup, kendilerine tahsis edilecek limitleriyle anlaşmalı markalardan alışveriş yapabilecek. Bu limit, kredi kartı limitlerinden bağımsız olarak kullanıcılara kredili alışveriş imkânı sağlıyor. Ayrıca kredi kartı olmayan kişiler, limitleri dahilinde alışveriş yapabiliyor. Başta ev hanımları ve öğrenciler olmak üzere bankada hesabı olmayan kullanıcılar da bu hizmete ulaşabilecek. Yeni iş ortaklıklarımız mutlaka olacak. FinTek alanındaki uzmanlığımızı, sektördeki tüm paydaşlarımızla paylaşmaya hazırız. Büyüme kadar ekosistemin büyümesine öncülük etmek, destek vermek de bizim için önemli.

## TERSİNE BEYİN GÖÇÜ SAĞLAYACAĞIZ

### Param'ın istihdam artışı sürecek mi?

### Başta yazılımcı ve mühendisler olmak üzere yurt dışına beyin göçü sizi de etkiliyor mu? Nasıl bir İK politikası izliyorsunuz?

700 kişiye yaklaşan Param ailesi her geçen gün büyüyor. Hedefimiz yıl sonuna kadar 1.000 kişi olmak. Hem daha fazla insanı istihdam etmeyi hem de sektördeki insan kaynağı arzını karşılamayı hedefliyoruz. Param gibi agresif büyüme hedefleri olan şirketlerin, teknoloji alanında çalışan genç yeteneklere de ilham vermek, onların uzmanlaşmalarına destek olmak gibi bir sorumluluğu olduğunu düşünüyoruz.

Param, finansal teknoloji alanında gençlerin gelişimini desteklerken onların sesini duyuyor. Yeteneklerini yurt dışında değerlendirmeyi tercih eden gençlere “Biz burada başardık. Siz de yapabilirsiniz” mesajını vererek, tersine beyin göçünü başlatmak istiyoruz. Globalde yaptığımız yatırımlarla Param çatısı altında çalışan herkese oradaki operasyonlarımızda belirli fırsatlar çıkacak. İnsan kaynakları politikamızda Param'ı sektörün çekim merkezi haline getirmeyi hedefliyoruz. Her çalışmamıza, fikirlerini özgürce paylaşabildiği eşit fırsatların sunulduğu bir iş ortamı sağlamaya çalışıyoruz.

Param'ın, diğer finansal teknoloji şirketlerinden farklı olarak yüzde 50'si kadın çalışanlardan oluşuyor. Kadın çalışanlarımızın eşit fırsatlara sahip olduğu, yönetimde kadın oranının yüksek olduğu bir yapı kurmaya çalıştık. Çalışanlarımızın mutlu olması, şirketin değerlerini benimsemesi bizim için önemli.

## TEMASSIZ VE MOBİL ÖDEMENİN YÜKSELİŞİ SÜRECEK

Emin Can Yılmaz, ödeme dünyasının geleceğine dair öngörülerini de şöyle paylaşıyor: “Ödeme sistemlerinin, inovatif gelişmelerin en çok yaşanacağı alanlardan biri olacağını düşünüyorum. Zaten finansal teknolojilerin, dördüncü sanayi devriminin başlangıcı olarak kabul edilmesi de bunu açıklayan unsurlardan biri. FinTek'in çok büyük bir potansiyeli var. Ödeme sistemleri arasında, temassız ve mobil ödemelerin yükselişini sürdüreceğini söyleyebiliriz. Finansal teknolojilerde yapay zekâ ve veri analizinin rolü artarken, dijital cüzdanlar yaygınlaşacak. Türkiye'de Kredim ile öncüsü olduğumuz 'Şimdi Al Sonra Öde' modeli, yükselen trendler arasında yer alıyor. Bankacılık işlemleri ile



verinin söz sahibi olduğu 'açık bankacılık', bankacılık süreçlerini hızlandıran ve kolaylaştıran avantajlarıyla hayatımızda daha fazla yer alacak.”

Zirvede  
38 yıl





# Geleceğin adını propay koyduk

**Uzmanlığımızı adımıza yazıyor, ödeme teknolojilerinde zirveye yeni kimliğimizle yol alıyoruz.**

E Data olarak geçen 38 yılda, 10'u yeni nesil olmak üzere 166 farklı ödeme kaydedici cihaz tasarladık, ürettik ve hizmete sunduk. 38 yıllık tarihimizde Olivetti, Profilo, Farex, Telestar, SABA, Siemens, Telefunken gibi güçlü markalarla 15 farklı ülkede iki milyondan fazla satış gerçekleştirdik. Yazar kasa sektöründe açık ara ihracat lideri olduk ve gelişimine öncülük ettik. Bugün artık ürün ve hizmetlerimizle fark yaratan; donanım, yazılım ve hizmeti bir arada tek noktadan sunan bir çözüm sağlayıcısı, kısacası bir "ödemeler teknolojileri uzmanı" haline geldik.

Şimdi, gelecekte varacağımız noktayı onurlandıracak, cihaz üretiminin ötesinde tüm hizmet ve ürünlerimizi kapsayan, bizi ve işimizi çok daha iyi tanımlayan bir isim ile yol alıyoruz.

Yaptığımız işin uzmanı, ustası olarak artık yeni adımımız ve imzamız **"Propay Ödeme Teknolojileri"**.



**propay**  
ödeme teknolojileri

# “ÜYE İŞYERLERİMİZ craftgate’e ödediğinden çok daha fazlasını kazanıyor”



**Hakan Erdoğan**  
Craftgate Kurucu Ortağı  
ve CEO’su

Craftgate, 21 farklı çözümüyle üye işyerleri için bir ödeme geçidinden çok daha fazlasını sunuyor. İşlemi komisyon olarak en avantajlı sanal POS’a yönlendiren ürün teknolojisi, sistemsel bazı ödeme hatalarında veya kesinti anlarında dahi ödeme alınmasını sağlıyor. Craftgate Kurucu Ortağı ve CEO’su Hakan Erdoğan, “Bu sayede 2023’ün ilk çeyreğinde Craftgate üye işyerlerinin toplamda 10.3 milyon TL değerindeki ciro kaybını engelledik” diyor...

**Ö**demelerin hızlı, pratik, “görünmez” ve en az “sürtünme” ile ama aynı zamanda güvenli bir şekilde yapılması müşteri deneyimi ve memnuniyeti için en önemli koşul haline geldi. Aksi halde, özellikle de online işlemlerde müşteri, ödeme anında bile alışverişten vazgeçebiliyor. Pürüzsüz bir müşteri deneyiminin yolu ise artık ödeme orkestrasyonu (payment orchestration) kavramından geçiyor. “Ödeme orkestrasyonu” deyince ilk akla gelen şirketlerden biri ise Craftgate. Peki Craftgate, bu orkestrasyonu

nasıl sağlıyor? Online ödeme kabul eden işletmeler için hangi katma değerli ürün ve hizmetleri sunuyor? Craftgate Kurucu Ortağı ve CEO’su Hakan Erdoğan’a sorduk...

## **Önce kısaca Craftgate’in online ödeme alan işletmeler için sağladığı ürün ve hizmetleri anlatabilir misiniz?**

Craftgate, üye işyerlerimizin online ödeme süreçlerindeki tüm ihtiyaçlarını tek noktadan karşılayabilmesi için en iyi ödeme pratiklerini bir araya getirdiğimiz, çok katmanlı bir ödeme altyapısı.

Online ödeme alan bir işletme, Craftgate'i kullanmaya başladığında tüm banka sanal POS'larını, yurt içi ve yurt dışı ödeme kuruluşlarını ve hatta alternatif ödeme yöntemlerini sadece tek bir entegrasyonla tek panelden yönetebiliyor. Craftgate'i tanımlarken kullandığımız "one-stop shop" tanımı, tam da bu anlama geliyor. Üye işyerlerimiz, tüm online ödeme süreçlerini Craftgate ile tek noktadan yönetebiliyor, ödeme süreçlerindeki tüm ihtiyaçlarını Craftgate'e entegre olarak sağlayabiliyor.

Tüm ihtiyaçlar derken; üye işyerlerimizin Craftgate ile yurt içi ve yurt dışındaki banka ve ödeme kuruluşlarına hazır entegrasyonunu, kart saklama, link ve QR kodla ödeme, kapalı devre cüzdan gibi 21 farklı katma değerli servisin yanı sıra fraud yönetimi gibi özelliklerden de yararlanabilmelerini kastediyoruz.

Bunun yanında, ödemelerini en avantajlı şekilde yönlendirecek "routing" mekanizmalarından ve katma değerli servislerimizden yararlanabiliyor. Başka bir ifadeyle Craftgate ile üye işyerlerimize bir ödeme geçidinden çok daha fazlasını sunuyoruz.

Bu bakımdan temel değer önerimizi "ödeme orkestrasyonu" olarak tanımlayabiliriz. Müşterileri "öde" butonuna bastığı andan itibaren ödemeyi üye işyerlerimiz için komisyon olarak en avantajlı sanal POS'tan geçmesini sağlıyor, sistemsel bazı ödeme hatalarında veya kesinti anlarında dahi ödeme alabilmelerini sağlıyor.

Özetle, online ödemeleri bir orkestra şefi gibi yönetiyor, üye işyerlerimizin ödeme başarı oranlarını artırmak ve ciro kaybını önlemek için özenle çalışıyoruz.

*"Online ödemeleri bir orkestra şefi gibi yönetiyor, üye işyerlerimizin ödeme başarı oranlarını artırmak ve ciro kaybını önlemek için özenle çalışıyoruz."*

### **Kesintisiz ödeme sürecini biraz açabilir misiniz? Bunu nasıl mümkün kılıyorsunuz? İşletmelere ne gibi faydaları oluyor?**

Önce isterseniz sanal POS ve ödeme kuruluşlarındaki hizmet kesintilerini biraz somutlaştıralım. Online ödeme alan bir işletmesiniz. Müşteriniz web sitenize geldi, ödeme yapmaya hazır ama o anda ödemenin geçeceği sanal POS'taki kesinti (down) nedeniyle ödeme yapamıyor. Bu durumda işletmeniz ciro kaybediyor. Ayrıca, markanızın müşteri deneyimi de olumsuz etkileniyor.

Bugün online ödeme alan herhangi bir işletme, anlaşmalı olduğu sanal POS veya ödeme kuruluşlarında herhangi bir kesinti olduğunda ciddi ölçüde ciro kaybı yaşıyor.

Üye işyerlerimizin bu kesintilerden etkilenmemesi için geliştirdiğimiz Autopilot özelliğimiz sayesinde, bu sorunu ortadan kaldırıyoruz. Üye işyerlerimizin müşterileri "öde" butonuna bastığından itibaren; ödemenin başarılı şekilde gerçekleşebilmesi için birbiriyle uyum içinde çalışan 21 farklı çözümümüz var. Bunlardan biri de Autopilot.

Autopilot, herhangi bir kesinti veya arıza yaşanması halinde, ilgili sanal POS'u devre dışı bırakıyor ve ödemelerin avantajlı olan bir diğer sanal POS'tan geçmesini sağlıyor. Söz konusu problem çözüldüğünde ilgili sanal



POS'u tekrar devreye alıyor. Böylece, üye işyerlerimizin kesintisiz ödeme almasını sağlıyor ve ciro kaybı yaşamalarına engel oluyoruz. Ayrıca, müşterilerine kesintisiz bir ödeme deneyimi yaşatmalarını sağlayarak müşteri memnuniyetini de artırmış oluyoruz. Öyle ki Autopilot ve katma değerli diğer servislerimizle, 2023'ün ilk çeyreğinde üye işyerlerimizin toplamda 10.3 milyon TL değerindeki ciro kaybını engelledik. Başka bir deyişle, bu tutarı onlara kazandırmış olduk.

*"2023'ün ilk çeyreğinde Craftgate üye işyerlerinin toplamda 10.3 milyon TL değerindeki ciro kaybını engelledik."*

### **YURT DIŞI ÖDEME SÜREÇLERİNDE DE ÜYE İŞYERLERİMİZİN İLK DURAĞIYIZ**

**Yurt dışından online ödeme alan veya operasyonlarını yurt dışına taşımak isteyen işletmeler de Craftgate üye işyeri olabilir mi? Yurt dışından ödeme alma süreçlerinde işletmelere ne gibi kolaylıklar sunuyorsunuz?**

Evet, üye işyerlerimizin operasyonlarını taşıdığı her ülkede, onları yerel ödeme şampiyonlarıyla buluşturuyoruz. ▶





Stripe, Payoneer, PayPal, AliPay, Klarna, Afterpay, Clearpay, Braintree, Paytabs gibi ödeme kabul oranı yüksek kuruluşlarla anlaşma yapabilmelerini önceliklendiriyoruz. Operasyonlarını genişlettikleri her yerde ödeme almak istedikleri kuruluşları sistemlerine kolayca entegre edebilmeleri için geliştirmelerimizi hızla yapıyoruz.

Halen Türk Lirası dışında ABD Doları, Euro, İngiliz Sterlini, Brezilya Reali, Arjantin Pesosu, Çin Yuanı, Birleşik Arap Emirlikleri Dirhemi ve Irak Dinarı olmak üzere 9 farklı para biriminde ödeme almalarını destekliyoruz.

Üye işyerlerimiz, farklı seçeneklerden yararlanmak istediğinde yalnızca yurt dışı süreçlerinde değil, yurt içindeki alternatif ödeme yöntemleriyle de çalışma imkanı elde ediyor. Bunun için üye işyerlerimizin Papara, GarantiPay, Sodexo, Edenred, MasterPass gibi son kullanıcı tarafından sıkça tercih edilen ödeme yöntemlerine de tek tıkla entegre olabilmelerini mümkün kılıyoruz. Böylece üye işyerimiz, Craftgate ile işletme cirolarını yabancı para birimlerinde de artırabiliyor ve müşterilerine yurt içi ve yurt dışında ödeme farklı seçenekleri sunabiliyorlar.

## İŞLETME DİNAMİKLERİNE ÖZEL, KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ BİR FRAUD YÖNETİMİ

**Ödeme süreçlerinde işletmelerin en çok zorlandığı konuların başında şüpheli işlem yönetimi geliyor. Üye işyerlerinize sunduğunuz fraud çözümünü ayrıştıran özellikler neler?**

Günümüzün rekabetçi koşullarında fraud süreçlerinin doğru yönetilmesi, online ödeme alan işletmeler bakımından kritik önem taşıyor. Şüpheli işlem yönetimi söz konusu olduğunda her işletmenin kendine özgü ihtiyaçları ve öncelikleri söz konusu oluyor.

Bu o kadar hassas bir konu ki... İşletmeler kendi dinamiklerine uygun bir fraud çözümü kullanmadığında, riskli olmayan işlemlerin engellenmesinden kaynaklanan ciro kayıpları yaşayabiliyor. Bu nedenle, üye işyerlerimiz için genel geçer bir fraud yönetimi yerine ihtiyaçları doğrultusunda özelleştirilmiş bir şüpheli işlem yönetimi planladık. Sağladığımız esnek kural yönetimiyle hangi işlemlerinin şüpheli işlem sayılacağını, hangi işlemlerin engelleneceğini kendileri belirleyebiliyorlar. Belirledikleri kurallara takılan işlemleri listeleyebiliyor ve bu işlemler özelinde inceleme yaparak ilgili işlemi iptal edebiliyorlar. Böylelikle şüpheli işlemlerde alınacak aksiyonları işletme ihtiyaçlarına en uygun şekilde tasarlayabiliyorlar.

## ONLINE ÖDEME ALAN TÜM İŞLETMELERE FİNANSAL ÖZGÜRLÜK GETİRİYORUZ

**Geçen yıl, Shopify altyapısı kullanan işletmelerin Craftgate ile dilediği banka ve ödeme kuruluşu ile çalışabileceğini duyurmuştunuz. Yakın dönemde farklı hazır e-ticaret altyapılarıyla yeni bir iş birliğiniz oldu mu?**

Evet, hatırlattığımız gibi Shopify altyapısını kullanan e-ticaret web sitelerinin de Craftgate ile finansal özgürlük elde edebileceklerini duyurmuştuk. Bu iş birliğimiz, ödeme aldığı yöntemleri çeşitlendirerek rekabet avantajı elde etmek isteyen Shopify işletmeleri açısından büyük ses getirdi. Çünkü Craftgate'ten önce Shopify mağazası olan web siteleri, daha önce sadece Shopify'n desteklediği sınırlı sayıda yöntemle ödeme alabiliyordu. Dolayısıyla müşterilerine farklı ödeme seçenekleri sunamıyor, farklı ödeme yöntemiyle çalışarak rekabetçi komisyon oranlarından yararlanamıyorlardı.

İş birliğimizle önde gelen markalarında aralarında oldu-

craftgate

Üye işyerlerimizin  
işletme dinamiklerine  
özel, kişiselleştirilmiş  
fraud yönetimi!



ğu Shopify altyapısını kullanan üye işyerlerimiz, Craftgate ile yurt içi ve yurt dışındaki farklı ödeme yöntemleri üzerinden ödeme alabiliyor. Katma değerli çözümlerimizle ödeme başarı oranlarını, dolayısıyla cirolarını artırıyorlar. Craftgate'i kullanmak isteyen bir Shopify işletmesi, üyeliğini tamamlayarak Shopify uygulama mağazası üzerinden Craftgate modülünü kolayca etkinleştirebilir. Ardından, anlaşmalı oldukları sanal POS veya ödeme kuruluşuna ait bilgileri Craftgate üye işyeri paneline girerek tüm online ödeme süreçlerini yönetebilirler. Zaman içerisinde ödeme almak istedikleri kuruluşu, anlaşmalarını tamamlamalarının ardından tek tıkla Craftgate üzerinden entegre edebilirler. Halihazırda Shopify dışında WooCommerce, Drupal Commerce, OpenCart gibi yurt dışı menşeli e-ticaret altyapılarıyla da hazır entegrasyonumuz bulunuyor. Hedefimiz, kullandıkları teknik altyapıdan bağımsız olarak, online ödeme alan tüm işletmelerin Craftgate ile finansal özgürlük kazanması.

## Yatırım süreçlerinizle ilgili de bir değerlendirme alabilir miyiz?

Biliyorsunuz, 2022 yılının Mayıs ayında yatırımcılarımız APY Ventures, Ak Portföy Girişim Sermayesi ve Boğaziçi Ventures'tan toplamda 2 milyon dolar tutarında yatırım aldığımızı açıklamıştık. Ödeme alanındaki bilgi birikimimiz, teknik altyapımız ve deneyimimizin yanı sıra stratejik iş ortaklarımız olan yatırımcılarımızın gücüyle, üye işyerlerimizle birlikte büyüyüyoruz.

Ürünümüze kazandırdığımız yeni özelliklerle üye işyerlerimizin online ödeme süreçlerindeki tüm ihtiyaçlarını karşılıyor; ödeme süreçlerinde sadece yurt içi değil yurt dışında da ilk durakları oluyoruz.

Başarılı giden büyüme grafiğimizin potansiyel yatırımcıların da ilgisini çekmesi bizi mutlu ediyor. Craftgate'e ve ekosisteme fayda sağlayacak tüm iş birliklerini her açıdan analiz edip, önümüzdeki dönemlerde de değerlendirmeye çalışacağız.

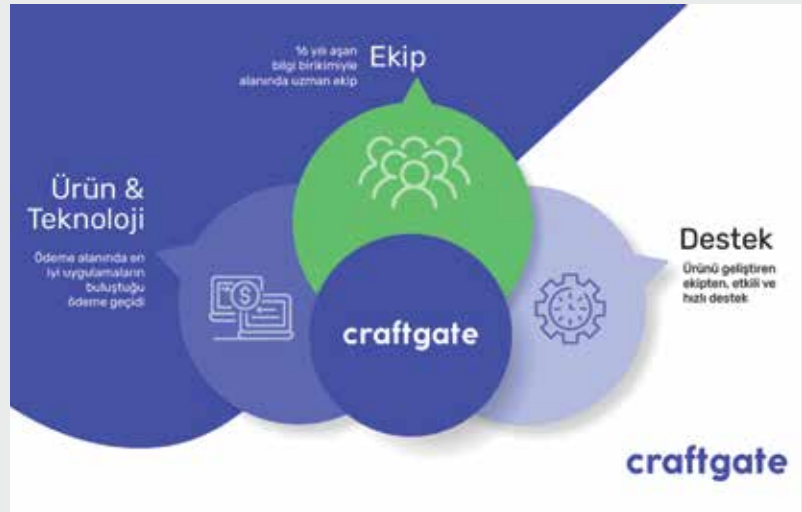
## CRAFTGATE'DE HİYERARŞİ YOK, CRAFTER'LAR ARASI YARDIMLAŞMA VAR

**Şirketinizin web sitesinde dikkatimizi çektik; çalışanlar alfabetik olarak sıralanmış. Ki CEO olarak siz de buna dahilsiniz. Sıra dışı bir durum! Sanırım hiyerarşi yok. Craftgate'te nasıl bir çalışma ortamı var?**

Craftgate'i temelde üç önemli değer üzerine inşa ettik: Yetkin ve deneyimli ekibimiz, yüksek kaliteli ürünümüz, hızlı ve etkili destek süreçlerimiz.

Aynı ekiple, ödeme sistemleri alanında uzun yıllardır tecrübe ettiğimiz en iyi uygulamaları ödeme geçidi ürünümüz Craftgate'e aktardık. Nasıl ki üye işyerlerimizin mutluluğunu önemle gözetiyorsak; çalışan mutluluğumuzu ve gelişimini de aynı hassasiyetle önceliklendiriyoruz.

Ekip kültürümüzü eşitlik, şeffaflık, takım çalışması gibi ilkeler doğrultusunda şekillendirdik. Başarımızın arkasındaki en önemli etmenin ekip kültürümüz olduğuna inanıyoruz. Kendi içimizde birbirimizi Crafter'lar olarak tanımlıyoruz. İletişimi kolay, katı hiyerarşilerden uzak, işinin yönetimini kendi yapabilen, yardımlaşmayı seven, ürünü ve ekibiyle gurur duyan Crafter'lar olarak kültürümüzü sürekli



geliştiriyoruz. Aramıza katılacak ekip arkadaşlarımız açısından da mevcut kültürümüze en uygun adaylarla yola devam etmek, yetkinliklerinin yanı sıra bizim için en öncelikli parametrelerden biri oluyor.

Sizin de dikkat ettiğiniz üzere Craftgate'te herhangi bir hiyerarşi yok. Her Crafter'a ilk günden güven ve sorumluluğu veriyor, kariyer geçmişine veya tecrübesine bakılmaksızın takımı yönlendirebileceğine inanıyoruz. YouTube kanalımızdaki "Craftgate Ekip Kültürü" videomuzda da bahsettiğimiz gibi, sürekli gelişime

dayalı Craftgate modelinde birbirimizden ilham alıyoruz ve üye işyerlerimize gurur duyacağımız bir ürün ve destek deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz.

Alanında lider üye işyerlerimizin "dışarıdan ürün/hizmet aldığımız en iyi firmamız" şeklindeki görüşlerinin, aslında ürünümüzün yanında, konusunda uzman ekibimize de bir övgü olduğunun farkındayız. Bu yüzden ekip olarak hem ürünümüzle gurur duyuyor hem de işimize daha motive olarak onların büyüme yolculuklarını da kendi büyüme yolculuğumuz gibi benimsiyoruz. ☺

# Aktif Bank'ın odağında MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ hedefinde N KOLAYCA hizmet var

N Kolay, Passo, UPT, Sigortayeri, E-Kent gibi markalarıyla finans ve teknoloji dünyasına geniş bir yelpazede seslenen Aktif Bank; hızlı, kolay ve kullanışlı hizmetlerini yeni reklam filminde 'N Kolayca' anlatıyor. Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Numanoğlu ve Dijital Bankacılık, Pazarlama ve Ödeme Sistemleri Grup Başkanı Gülben Yağcı "Müşteri ne istiyor" sorusunu PSM okurları için yanıtladı...



**Gamze Numanoğlu**  
Aktif Bank Müşteri Deneyimi  
ve İletişim Grup Başkanı

**B**ankacılık ve ödeme sistemlerinin yanı sıra stadyum ve ulaşım sistemleri, etkinlik biletleme gibi birçok alanda hizmetler sunan Aktif Bank, müşteri deneyimini ve mutluluğunu pürüzsüz hale getirmeyi hedefliyor. Grup, bu hedef doğrultusunda özel bir ekip oluşturdu.

Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Numanoğlu ve Aktif Bank Dijital Bankacılık, Pazarlama ve Ödeme Sistemleri Grup Başkanı Gülben Yağcı ile değişen bankacılıkla birlikte ortaya çıkan yeni müşteri profilini, yeni ihtiyaç ve beklentileri konuştuk...

**Müşteri deneyimi kavramının finans sektöründe öneminin arttığı ve önceliklendirildiği bir dönemdeyiz. Aktif Bank'ın bu doğrultuda izlediği stratejiyi anlatabilir misiniz?**

■ **Gamze Numanoğlu:** Aktif Bank olarak kurulduğumuz günden bu yana takip ettiğimiz teknoloji odaklı stratejimiz doğrultusunda işbirliklerimiz ve iş ortaklarımızla sürdürdüğümüz benzersiz iş modeli bugün bizi kapsamlı bir finansal teknolojiler ekosistemi konumuna taşıdı. Bu ekosistemde sigortadan uluslararası para transferine, akıllı yazarkasalardan portföy yönetimine, stadyum ve ulaşım geçişlerinden etkinlik biletleme sistemlerine birçok alanda finansal ürünler ve hizmetler sunuyoruz. Tüm bu yetkinliklerimizin tamamlayıcısı olarak gördüğümüz en önemli kavramsa pürüzsüz müşteri deneyimi.

Müşteri odaklı bakış açısıyla geliştirdiğimiz müşteri deneyimi stratejimizi tüm çalışmalarımızın odağı olarak görüyoruz. Sunduğumuz tüm ürün ve hizmetlerde de bu deneyimi mükemmelleştirecek yollar geliştiriyoruz. Sektörün dönüşümüne öncülük eden dijital bankacılık, servis bankacılığı, açık bankacılık alanlarında yaşanan gelişmelerin yanı sıra hâlihazırda bizim ekosistemimizde de yer alan FinTek'lerin rekabeti her yönde geliştirdiği bu hareketli dönemde ve sonrasında; müşteri odaklılığın ve müşteri deneyiminin markaların temel büyüme alanı olacağına inanıyoruz. Bugünün tüketicisinin beklentilerine uyumlanabilmek için pazarın değişen dinamiklerine yönelik farklı bir bakış açısı geliştirmek, gelecekselden sıyrılıp yenilikçi yaklaşımlar geliştirmek artık bir zorun-



luluk. Bu konvansiyonel ya da dijital fark etmeksizin, her iş modeli ve temas noktası için geçerli olan bir dönüşüm. Pazarlama iletişimi kampanyalarınız ve marka bilinirliğini artırmaya yönelik çalışmalarınız, müşterilerinizle sağlıklı bir ilişki kurabilmeniz için elverişli ortam sağlıyor, ilişkiyi tetikliyor. Ancak bu ilişkinin devamlılığı müşterilerin sizinle çalışmaktan duyduğu memnuniyete, hatta daha da ötesinde sizi tavsiye etme arzusuna dayanıyor. Mutlu müşteri sizi tavsiye ediyor; böylece sağlam temellere dayanan organik bir büyüme, sadık müşteriler, sürdürülebilir bir gelişim görebiliyorsunuz.

### **Değişen müşteri beklentileri doğrultusunda Aktif Bank olarak müşteri deneyimi alanında hangi çalışmaları yürütüyorsunuz?**

■ **Numanoğlu:** Bu noktada müşterinin sesini sürekli dinlemeyi ilk adımlardan biri olarak görüyoruz. Düzenli aralıklarla müşterilerimizin memnuniyet düzeylerini ölçüp, yaşattığımız deneyime dair geri bildirimlerini almaya önem veriyoruz. Müşterilerin sesine ne kadar çok kulak verirseniz, o kadar kıymetli bir veritabanı oluşturabiliyorsunuz. Ancak asıl başarı, bu veriyi doğru biçimde işleme yeteneğinden geliyor. Müşteri deneyimini pürüzsüz hale getirmek için ilgili tüm paydaşlarla düzenli olarak kolektif çalışmalar sürdürüyoruz. Müşteri odaklı deneyim tasarlamamızın sadece bir ekibin değil tüm paydaşların sahiplenmesiyle mümkün olabileceğine inanıyor ve tüm gelişim planımızı bu anlayışla şekillendiriyoruz. Düzenli olarak araştırma ve anketler yapıyor, tüm temas noktalarımızdaki müşteri yolculuklarını değerlendiriyoruz. Bu geri bildirimleri yine düzenli aralıklarla üst yönetim dâhil ilgili tüm paydaşlarla paylaşıyoruz. Bu veriyi beraberce değerlendirerek aksiyon planları belirliyor, gerektiğinde süreçleri ve servisleri sil baştan tasarlıyor ve müşterilerimizi iş geliştirme sürecimizin temel referans noktası haline getiriyoruz. Müşteri deneyimine odaklı ekibimizi sadece 2 yıl önce kurmamıza rağmen kurum kültürüne çok hızlı entegre ettik ve çıkış amacımıza uygun biçimde global kabul ve yöntemlerle deneyim tasarımına odaklandık. Ne mutlu ki deneyim tasarımında sıkça düşülen bir tuzak olan “sadece mevcudu yamayp tamir etmek” ile sınırlı kalmayan, yenilikçi ve değişime açık bir bakış açısıyla yeniyi ve daha iyiyi gerekirse sıfırdan inşa etmeye yönelik bir bakış açısı geliştirme şansı bulduk.

### **Dijital bankanız N Kolay'ı bu çalışmalar içinde nasıl konumlandırıyorsunuz? Müşteri deneyimi stratejiniz marka bazlı değişiyor mu?**

■ **Numanoğlu:** Aktif Bank ekosisteminde N Kolay ve Passo gibi milyonlara hizmet vererek tabana yayılmış markalar ve aynı zamanda çoğu, sektörüne liderlik eden 10 kuvvetli FinTek iştirakimiz var. Dijital iş modeline sahip ekosistemimizin bütününde ortak deneyim yapıtaşlarımız şeffaflık, kolaylık ve basitlik. Bu üç kavram artık dijital bir iş modelinin olmazsa olmazları haline geldi. Her markamız özelinde bu temel unsurların da ötesine geçip

markanın DNA'sına, varoluş amacına ve tüketicilerin bu markadan beklentilerine göre markaya özel deneyim stratejimizi şekillendiriyoruz.

Bireysel bankacılık hizmetlerimizi N Kolay dijital bankamızla müşterilerimize sunuyoruz. N Kolay'ı kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına odaklanan ve tüm finansal taleplerine yanıt verebilecek bir platform olarak kurguluyoruz. N Kolay, müşteri deneyimi çalışmalarımızın kalbinin attığı ana markamız olarak konumlanıyor.

N Kolay için geliştirdiğimiz müşteri deneyimi stratejisi marka amacıyla ve beraberinde gelen marka stratejisiyle birebir ilişki içerisinde. N Kolay bizce “insanların bankacılıkla ilişkilerini kolaylaştırmak, dönüştürmek” için var. Bu ifade genel bir söylem gibi dursa da marka amacımız bizde iş kararları, deneyim ve ürün, hizmet tasarımlarına dek sirayet ediyor. Hedeflediğimiz kusursuz müşteri deneyimi yolculuğunda daima müşterilerimize kulak veriyor, bankacılığı müşterilerimizin lehine değiştirmeye ve farklı

bir bankacılık anlayışıyla hizmet vermeye gayret ediyoruz. Bu felsefemize de “N Kolayca Bankacılık” adını verdik.

N Kolay'ı Türkiye'nin en kapsayıcı, en sevilen, en iyi müşteri deneyimini sunan lider dijital bankası yapmak gibi kolektif bir hedefimiz var. Müşterilerini odağına alan, en yeni teknolojiyi müşterilerinin ihtiyaçlarını 360 derece karşılamak için kullanan, basit, anlaşılır ve pürüzsüz bir müşteri deneyimi sunan bir dijital banka olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Bu yolculukta müşterilerimize de en iyi deneyimi sunmak için çalışıyoruz.



### **BU YILIN SLOGANI: “N KOLAYCA BANKACILIK”**

#### **Marka stratejisini biraz daha açık N Kolay'ın yeni reklam kampanyasıyla ilgili de bilgi verebilir misiniz?**

■ **Numanoğlu:** 2023, N Kolay için birçok açıdan vitres yükselttiğimiz bir yıl. Buna paralel olarak pazarlama iletişimi tarafında da yatırımlarımızı çoğaltıp marka bilinirliğini artıracak çalışmalarımızı yoğunlaştırdık. N Kolay'ın yeni reklam kampanyası geçen ay yayına girdi ve çok olumlu geri dönüşler aldık. Şimdiye kadar markanın stratejisini ve rekabetçi özelliklerini en net anlattığımız kampanyamız oldu.

Kendimize has bir yöntemle, alışılmış bankacılık hizmetlerini ve ürünlerini daha müşteri lehine olacak bir formata dönüştürerek, N Kolay'a özgü yani “N Kolayca” halleriyle müşterilerimize sunuyoruz. “N Kolayca Bankacılık” da özünde bu bakış açımızı temsil eden felsefemiz. Reklam kampanyamızda kalıplaşmış ve bireyleri koşullara bağlayan bankacılık hizmetlerinin dışında bir felsefe güderek herkese “N Kolayca” çözümler ve ürünler sunduğumuzu ünlü şef Danilo Zanna ve harika oyuncularımız eşliğinde dört reklam filmimizle aktardık. Müşterilerimiz için bankacılığı değiştiren marka olmak yönündeki marka stratejimizi tüm iletişimlerimizde odakta tutmaya devam edeceğiz.

## KULLANICI VERİLERİ İÇİN “HİPER-KİŞİSEL” DÖNEMİ BAŞLIYOR

**Dijital bankacılıkla ilgili yeni düzenlemeler sektöre nasıl yansıyor? Önümüzdeki dönemde bu alanda ne gibi açılımlar bekliyorsunuz?**

■ **Gülben Yağcı:** Regülasyonun getirdiği yeni açılımlarla dijital bankacılığın önü açıldı. Uçtan uca dijital ortamda müşteri edinimiyle başlayan bir demokratikleşme süreci gözlemliyoruz. Açık bankacılıkla beraber bu demokratikleşmenin doruk noktasma ulaşacağına inanıyoruz. Sisteme dâhil olan yeni oyuncularla 2023'te rekabetin ve ürün-hizmet çeşitliliğinin müşteri faydasına olacak şekilde artacağını öngörüyoruz. Bu anlamda çok hareketli bir dönemin bizi beklediğini söyleyebiliriz.



**Gülben Yağcı**  
Dijital Bankacılık, Pazarlama ve  
Ödeme Sistemleri Grup Başkanı

Açık bankacılıkla beraber kullanıcı verisi hiç olmadığı kadar önemli hale geliyor. Kullanıcının kendi verisinin kıymetini anlayacağı yeni bir dönemin eşiğindedir. Öyle ki artık tüketiciler, kendi verilerini en iyi deneyimi yaşatan kurumla paylaşma ve o kurumla çalışma konusunda çok daha özgür. Dileyen kullanıcı birkaç dakika içinde başka bir bankanın müşterisi haline gelebiliyor. Tüm bunlar bankaların işini zorlaştırırken müşteri deneyiminde farklılaşmayı da bir zorunluluk haline getiriyor. Bu sadece bankalar değil, tüm kurumlar için geçerli.

Kullanıcıların, kurumlardan kendi faydalarına ve mikro-ihyaçlarına uygun kişisel öneriler, teklifler ve deneyimler beklediğini biliyoruz. Kullanıcı verilerini yapay zekâ ve makine öğrenmesiyle desteklenen sistemlerle hiper-kişisel hale getirmek mümkün. Finansal kurumların sahip olduğu büyük veri gerçek zamanlı olarak analiz edilip kullanıcıya özel geri bildirimler ve teklifler verilebileceği zaman kullanıcı için de vazgeçilmez oluyor. Kullanıcısının verisini anlamlı tekliflere, faydaya dönüştürebilenlerin rekabette fark yaratacağı bir dönemdedir.

## 2.5 MİLYON KULLANICININ CEBİNDE N KOLAY DİJİTAL BANKA VAR

**Aktif Bank'ın bu alandaki aksiyonları ve dijital bankacılık tarafında N Kolay ile öne çıkan çalışmalarınız nelerdir? Son dönem kampanya geri dönüşleriniz nasıl oldu?**

■ **Yağcı:** Dev bir finansal teknolojiler ekosistemi olarak hareket ediyor, teknolojiye yatırımı da her zaman önceliklendiriyoruz. Bu yaklaşımımızın odağında da “müşteri deneyimini iyileştirme” hedefi var. Dijital bankamız N Kolay'ı kullanıcılarımızın bütün finansal ihtiyaçlarını karşılayabileceği ve odağına onların ihtiyaçlarını koyan bir platform olarak kurguladık. Müşteri deneyimini her zaman öncelikli tuttuğumuz dijital bankacılık yaklaşımımız kapsamında direkt müşteriye sormanın en yetenekli tahminleme modellerinden bile güçlü olduğu fikriyle müşterilerden beslenmeyi tercih ediyoruz. Üzerinde çalıştığımız ürünleri, tasarlayacağımız müşteri deneyimini ve kampanya kurgularını direkt müşterilerimizin fikrini alarak başlatıyoruz. 2 yıl önce sadece 200 bin kişinin cebinde bulunan N Kolay uygulamamızı bugün 2.5 milyon kişinin indirmiş olması, bu yaklaşımımızın doğru olduğunu gösteriyor. Uygulama reytinglerimiz de paralel olarak artış gösteriyor. Bu yılın ilk döneminde reytinglerimizi 4.5'in üzerine taşıdık. Bu veriyi çok önemsiyoruz çünkü oran büyürken aynı zamanda memnun müşteriler elde ettiğimizi gösteriyor.

**N Kolay'ın önümüzdeki dönem hedeflerinden de bahsedebilir misiniz?**

■ **Yağcı:** Ana kanalımız olarak konumlandığımız N Kolay'ı, Türkiye'nin en kapsayıcı, en sevilen ve en büyük müşteri tabanına sahip dijital bankası haline getirmek en önemli hedefimiz. Bunun için de önümüzde birçok ödevi içeren, çok dolu bir yol haritası var.

N Kolay'ın felsefesi farklı, müşteri lehine ve kapsayıcı bir bankacılık anlayışı oluşturuyor. Mevcutta alışılmış olan ürün ve hizmetleri, kullanıcının daha fazla faydasına olacak

şekilde dönüştürerek onlara sunmayı hedefliyoruz. Bunu yaparken de aksiyonlarımızı temel müşteri beklentileri olan şeffaflık, netlik ve basitlik ilkelerine dayandırmaya çalışıyoruz.

Örneğin, N Kolay ile hiçbir şarta dayanmadan gerçek ücretsiz bankacılık hizmeti sunuyoruz. Kullanıcılarımızın dijital kanallarımızdan yaptığı TL para transferlerinden saat, tatil günleri, işlem kısıtı, tutar limiti gibi şartlar olmadan hiçbir ücret almıyoruz.

N Kolaylılar, Türkiye'deki tüm bankaların ATM'lerini de herhangi bir adetle sınırlı kalmadan ücretsiz olarak kullanabiliyorlar. Fatura ödemeleri de anlık veya otomatik talimat fark etmeksizin, N Kolay'da tamamen ücretsiz. Şans oyunları ödemeleri ve anlaşmalı kripto platformlarına para transferleri de 7/24 ve ücretsiz olarak yapılabilir.

"Kolay Nakit" ürünümüzle düşük tutarlı nakit ihtiyaçlarını 30 gün boyunca faizsiz karşılıyoruz. Sıfır faizli kredi imkânını sadece yeni müşterilere değil, tüm müşterilerimize sunarak yine sektörümüzden ayrışıyoruz.

Yatırım alanında da yine rekabetten farklı kurgularımız mevcut. Piyasada sıkça görülen "hoş geldin" faizlerinin önce yüksek sonra düşen faiz kurgusundan farklı olarak, sürekli yüksek faizle günlük kazanç sağlayan N Kolay Bono, sektörün en çok tercih edilen yatırım ürünlerinden biri.

Geçen yıl karekod ile para transferi ve yine karekod ile Türkiye'deki tüm ATM'lerden ücretsiz para çekme özelliğinin yanı sıra "Bizi en iyi kendi müşterilerimiz anlatır" sloganıyla "Arkadaşını Davet Et" kampanyasını başlatmıştık. Mutlu N Kolay müşterileri böylece, kendi yararlandığı ürün ve hizmetlerden yakınlarının da yararlanmasını sağlarken ödül de kazandı. Yine yakın dönemde dijital müşteri edinimiyle kredi başvurusunu hayata geçirdik. Bu sayede yeni müşterilerimiz onaylanan kredilerini anında hesaplarına alıp kullanabiliyor.



Yeni iletişim dönemimizden başlayarak N Kolay'ın daha geniş kitlelerce tanınan ve kullanılan bir marka olması yönündeki yol haritamızı devreye aldık. İletişimimizde sade, yalın ve net dilimizden ödün vermiyoruz. Bir yandan da kullanıcılarımıza kişiselleştirilmiş teklifler sunuyoruz. Datayı, data analizini, kullanıcılarımıza dair içgörüler ve hipotezler geliştirmeyi çok seven bir ekibiz. Kullanıcılarımızın davranış modellerine göre mikro segmentler yaratarak kendilerine gerçekten ilgilenecekleri, kişiselleştirilmiş ve hayatlarına değer katacak öneriler getiriyoruz. Gelecek dönem stratejimizi de bu doğrultuda kurguluyoruz.

## 1 AYDA YENİ MÜŞTERİ SAYISI 4 KATINA ÇIKTI

### Yeni reklam kampanyanız bankanın performansına nasıl yansıdı?

■ **Yağcı:** Yoğun ilgi gördük, çok olumlu geri dönüşler aldık. Ünlü şef Danilo Zanna'nın oynadığı reklamımızda "N Kolayca Bankacılık" diye kendi içimizde adlandırdığımız felsefeyi; müşterileri için bankacılığı müşteri lehine bakış açısıyla değiştiren marka olmak yönündeki çabamız en iyi şekilde aktarmaya gayret ettik.

Kampanyanın başarısı verilere de yansıdı. Yayıma girdiğimiz 3 Nisan tarihi itibarıyla, kampanya öncesi döneme göre yeni müşteri edinimimizi 4 katına çıkardık. Dijital kredimiz için başvuru sayısı 2 katına, "Kolay Nakit" ürünümüz içinse 3.5 katına ulaştı. Kampanya süresince ilk kez bono alan müşteri sayımız 5 katına çıktı. İndirilme sayımız 3.5 katına, ilk kez uygulamaya giren müşteri sayımız da 5.5 katına ulaştı. N Kolay her alanda ivmesini artırarak büyümeye devam ediyor.





# Kamuya açık veriler, okumasını bilenler için bir HAZİNE!

**K**amuya açık bilgiler arasında riskleri daha iyi yönetmemize olanak sağlayan o kadar çok ipucu var ki! Peki ama bu bilgileri nasıl bulacağız, bulduğumuzda nasıl okuyacağız ve yorumlayacağız?

Söz, Crede Kurucu Ortağı Ahmet Kocamaz'da...

## Crede, müşterileri için nasıl veri tarıyor, bunları nasıl değerlendiriyor?

Crede Veri Servisleri'nin temel amacı kurumlara, profesyonellere ticari risklerini yönetmek ve büyümelerini desteklemek için, risk ve pazarlama istihbaratı iş çözümleri sağlamak. Makine öğrenmesi algoritmaları kullandığımız çözümlerle özellikle kamuya açık verilere odaklanmış durumdayız. Çünkü kamuya açık ortamda, doğru analitik yöntemler kullanıldığında pek çok saklı bilgiye rahatlıkla ulaşılabilir.

Tabii burada insan gözünün yakalayabileceğinin çok ötesinde ilişkilerden bahsediyoruz. İşte makine öğrenmesi tam da bu noktada devreye giriyor. İnsan deneyimiyle fark edilemeyen ama sıralı şekilde gerçekleştiklerinde anlamlı olan olaylar, gelecekte yaşanabilecek olumsuz durumların habercisi olabiliyor.

## Bu olumsuz durumları biraz açar mısınız?

Risk dediğimizde iki temel boyut karşımıza çıkıyor: Batık ve sahtecilik riski. Batık; kötü yönetim, şanssızlık, bilgisizlik ya da kötü niyet gibi gerekçelerle ortaya çıkabiliyor. Sahteciliğin nedeni ise kötü niyet. Dolayısıyla iki konunun bir kesişim noktası da var.

Kamuya açık veriler, her iki risk durumu hakkında da pek çok işaret barındırıyor. Çekişmeli bir boşanma, akrabalara hisse devri ya da ufak bir faturadaki gecikme o işletmenin gidişatıyla ilgili önemli ipuçları verebiliyor. Tabii bu işaretlerin hiçbiri tek başına yeterli değil. Bir zincir gibi birbirine eklendiğinde anlamlı olmaya başlıyor.



Ahmet Kocamaz  
Crede Kurucu Ortağı

## Mevcut risk modellerine alternatif mi sunuyorsunuz?

Crede olarak risk modellemesi DNA'mızda var. Finansal veriler kullanılarak geliştirilen skor kartları çok kıymetli. Crede ise daha çok davranışsal veriye odaklanıyor ve işletmelerin riske farklı bir açıdan da bakmasına imkan veriyor. Bu sayede finansal batık oranlarını ve itibar riskini azaltabiliyorlar. Yani alternatif olmaktan çok, tamamlayıcı bir rol üstleniyoruz.

## Son yıllarda dijital dünyadaki regülasyonlar arttı. Bu alana yönelik çözümler de üretiyor musunuz?

Crede'nin çözümleri arasında KYC (müşterini tanı) kapsamına giren pek çok servis var. Örneğin, MASAK tarafından mal varlığı dondurması kararı olan kişi ya da kurumları anında raporlayabiliyoruz. Üstelik dondurma kararı kaldırılmış bile olsa, geçmişte böyle durum olduğu bilgisini verebiliyoruz.

Türkiye'de kişiler ile kurumların ilişkilerini gösteren servislerimiz de var. Böylece çapraşık ilişkileri, gizli ortakları, hatır çeklerini bulmak kolaylaşıyor. Bugün 1500'den fazla kaynağı sürekli tarıyoruz. Dolayısıyla yeni bir bilgiyi kaçırmaya ihtimalimizi en aza indirmiş durumdayız. ☹

## CREDE, GLOBAL AÇIK KAYNAKLARI DA TARAMAYA BAŞLADI

Ulusal bilgi kaynaklarını taramakta oldukça iyi bir noktaya geldik. 2023 itibarıyla da tüm dünya kaynaklarından veri toplamaya başladık. Bu kapsamda da 35 farklı dilde veri kaynağına gidiyoruz. Gerçekleştirdiğimiz pazar araştırmaları sonucunda, benzer çalışmaları yapan firmaların 250 civarında kaynağı taradığını gördük. Bu yıl sonunda, taradığımız kaynak sayısının en az 2000 olmasını hedefliyoruz. Uluslararası haberleri taramaya başlamamız ile birlikte rotamızı global pazara çevirmiş olduk. Bu konuda 2023 yılında bizden sürpriz haberler alabilirsiniz.

“Daima”

1954'ten bugüne, yediden yetmişe herkesin yanında olduk.  
Ülkemizin hayallerine, emeklerine ve geleceğine desteęimizi sunduk. Çünkü...  
**VakıfBank, daima seninle.**

69.yıl

# Dolandırıcıyı ayak izinden tanıyan çözüm!

Dikkat! Dolandırıcıların yüzde 70'i, VPN kullanarak "fake" veya yeni açılmış bir e-posta adresiyle sahtecilik işlemleri yapıyor. Buna karşılık hemen herkesin dijital dünyada bıraktığı bir ayak izi var ve Customer 360 gibi çözümler sayesinde kişilerin gerçek mi yoksa sahte mi olduğu anlaşılabilir...

**G**ünümüzün dijital dünyasında bir bireyin dijital kimliği, genel kimliğinin önemli bir parçası haline geldi. İnsanlar çevrimiçi etkinlikleri aracılığıyla dijital bir iz bırakıyor ve bu iz onların davranışları, tercihleri ve potansiyel riskleri hakkında pek çok şeyi ortaya çıkarabiliyor.

Geleneksel kural tabanlı algoritmalar ve platformlar, bir bireyin dijital ayak izinin karmaşıklığını ve nüansını yakalamada sınırlı kalabiliyor. Customer 360 gibi çok yönlü çözümlerle makine öğrenimi ve yapay zeka gibi ileri teknolojilerden yararlanarak çeşitli kaynaklardan büyük miktarda veriyi analiz edip daha kapsamlı ve doğru bir risk puanı sağlayabiliyor.

Formica tarafından geliştirilen Customer 360, kişilerin dijital dünyadaki kimliklerini yani e-posta adresleri ve sosyal medya hesaplarını, IP adresi, telefon numarası gibi bilgilerle doğrulayarak bir risk skoru oluşturup yansıtıyor.

Dijital kimlik, ilgili bireyin risk profili hakkında değerli içgörüler sağlayabiliyor. Ancak bunu mahremiyet kaygılarıyla dengelemek ve kullanıcıların verilerini korumak için uygun önlemlerin alındığından emin olmak gerekiyor. Formica CEO'su Özgür Oktan, bu noktada Customer 360'ın riski azaltmak ve daha bilinçli kararlar almak isteyen işletmeler ve kuruluşlar için değerli bir araç sağladığını vurguluyor.

## "Dijital dünyanın nimetlerinden yararlanıyoruz"

Peki sosyal medya hesaplarından, IP numarası ve/veya e-posta adreslerinden toplanan bilgilere göre risk puanı nasıl hesaplanıyor? Oktan, bu süreci şöyle anlatıyor:

"Elimizde bulunan sosyal medya hesabı, e-posta adresi, IP adresi, telefon numarası gibi değişkenlerin herhangi bir mecrada kullanıldığını varsayarsak, bu kişinin gerçek bir şahıs olduğunu tespit edebilme ve risk skorunu ona göre oluşturma imkanına sahibiz. Eğer bir kişi dijital dünyada herhangi bir ayak izi



**Özgür Oktan**  
Formica CEO'su

bırakmışsa bu izin kaybolması oldukça zordur. Bir e-posta adresi veya telefon numarasıyla birden çok platforma kaydolmuşsa bu kişinin bir sahtekar olmadığını doğrulayabiliriz. Kısacası dijital dünyanın nimetlerinden faydalaniyoruz diyebiliriz. Her sosyal medya platformunun, e-posta adresinin ve telefon numarasının skor algoritmasında bir değeri var ve buna göre algoritma bir skor oluşturuyor. Bunun amacı da kişinin gerçekliğini teyit edip sahte olmadığını mümkün olduğunca tespit etmek. Elde ettiğimiz sonuçları diğer dijital kimlik yönetimi araçlarıyla eşleştirip 'reverse look-up' işlemi yapıyoruz. Bunun için veri gücünü kullanıyoruz. Dijital varlığı ne kadar doğru bilgiye sahipse risk skoru daha güvenilir çıkıyor."

Özgür Oktan, Customer 360 çözümünü başta finans ve e-ticaret olmakla birlikte, ölçek fark etmeksizin KYC, onboarding ve ödeme yapan kuruluşların kullandığını belirtiyor. "Araştırmalara göre dolandırıcıların yüzde 70'i VPN kullanarak yeni edindikleri fake veya bir e-posta adresiyle sahtecilik işlemleri yapıyor" diyen Oktan, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Örnek vermek gerekirse, komşusuyla problem yaşayan bir şahıs, onun evine ardı ardına siparişler gönderip taciz edebiliyor. Siparişlerin bir site veya platform üzerinden yapıldığını varsayarsak, Customer 360'ın buna engel olabilecek altyapıya sahip olduğunu gönül rahatlığıyla söyleyebiliriz. Formica Risk Orkestrasyon Platformumuz, farklı dikeylerdeki güvenlik çözümleriyle Customer 360 üzerindeki risk skorunu zenginleştirip birleştirebilecek, finansal risk alma süreçlerinin karar alıp verme aşamasında kolaylık sağlayabilecek kapasiteye sahip. Yapay zeka destekli davranış analitiği konusundaki çalışmalarımızla çözümlerimizin etkinliği her geçen gün daha da artıyor."





# Bir Yemek Kartı Düşün, Şimdi Unut!

Çünkü, TokenFlex kartsız ve tamamen dijital sistemiyle yemek kartı kalıplarının ötesine geçer.



%100 vergi avantajı



Tamamen dijital sistemiyle muhasebe süreçlerinde hız



20 binden fazla üye işyeri ve avantajlı kampanyalar ile mutlu çalışanlar



Kurumsal portali ile operasyonel süreçlerde kolaylık



# Yeni Nesil HSM'e yeni nesil sertifika

Türkiye'nin ilk ticari HSM üreticisi ve dijital güvenlik Ar-Ge merkezi Procenne, Yeni Nesil HSM cihazını 2021 yılında tanıtmış, 2022 yılından itibaren de müşterilerine teslim etmeye başlamıştı. Şirket, şimdilerde ise uluslararası sertifikasyonlara sahip yeni nesil HSM için yeni bir sertifikasyon sürecinin heyecanını yaşıyor...



## Cloud HSM

2013 yılında çıktığı yolda uzun süren Ar-Ge çalışmaları sonucunda Türkiye'de katma değer yaratan bir ürün ortaya çıkaran Procenne, 2018 yılında ProCrypt ailesinin ilk üyesini piyasaya sürmüştü. Takip eden süreçte ise 2019 yılında Ortak Kriterler (CC EAL4+) ve 2021 yılında da PCI HSM v3.0 sertifikalarını alarak hem ülkemizde hem de alanında bir ilke imza atma başarısını göstererek alışlagelmişin dışında genel amaçlı ve ödeme sistemleri HSM ihtiyacını tek cihazla karşılamıştı.

İlk HSM'lerini piyasaya sürdükten sonra gerek mevcut cihaz gerekse Yeni Nesil HSM cihazı için Ar-Ge çalışmalarına devam eden Procenne, bu süreçte Yeni Nesil HSM'ini 2021 yılında görücüye çıkarmıştı. Görücüye çıkmasının ardından sertifikasyon süreçleri devam eden cihaz, bu süreçleri de başarıyla tamamlayarak 2022 yılı bitmeden ilk alıcılarıyla buluşmuş oldu.

### PCI HSM v4.0 yolda

ProCrypt ailesinin ilk üyesinde PCI HSM v3.0 sertifikasyon sürecini başarıyla tamamlayan Procenne, benzer bir süreci Yeni Nesil HSM için de yaşıyor. Ancak bir farkla. Yeni Nesil HSM, PCI HSM v4.0 sertifikasına sahip olacak. PCI HSM v4.0 sertifikasyonu, PCI HSM v3.0'ın kapsamına ek bazı gelişmeler içeriyor ve bugüne kadarki en geniş kapsamlı sertifikasyon süreci olarak geçiyor. Sertifikasyonun bir önceki nesle kıyasla en öne çıkan farkı, bulut altyapılarına yönelik düzenlemelerin yer alması. Bu düzenleme, HSMaaS (HSM as a service / hizmet olarak

proLenne  
DIGITAL SECURITY

HSM) sürecinin de bu sertifikasyonla kapsama alındığı anlamına geliyor. Sertifikasyonun tamamlanmasıyla ödeme sistemleri tarafında da çok daha güçlü bir Yeni Nesil HSM'in kullanılacağını söylemek yanlış olmayacak.

### Procenne Bulut HSM'de PCI v4.0 ve Yeni Nesil HSM gücü

Yeni Nesil HSM'in yanı sıra Bulut HSM konusundaki çalışmalarda da sürecini ilerleten Procenne, bu sertifikasyonla bir taşla iki kuş vurmuş olacak. Özellikle KOBİ ölçeğindeki firmaların da HSM ihtiyacına cevap verecek olan Procenne Bulut HSM ile kullanıcılar, arka planda Yeni Nesil HSM ve PCI HSM v4.0'ın avantajlarından yararlanacak.

Bilindiği üzere Procenne, bir süredir Bulut HSM'i devreye almak için çalışmalar yürütüyor. Bu çalışmalar hem Yeni Nesil HSM'in hem de PCI v4.0'ın Bulut HSM üzerinde yer alması yönünde ilerliyor. Bulut HSM hizmeti ayrıca gerek yerel gerekse globalde, alanında öncü olan Oracle ve Equinix iş birlikleriyle destekleniyor.

Benzerlerinden farklı olarak API vasıtasıyla "tak-kullan" mantığıyla ilerleyen Procenne, müşterilerine hem son derece kullanımı kolay hem de PCI HSM v4.0 ve Yeni Nesil HSM'li çok daha güçlü bir çözüm sunacak. ☺



# İŞİNİZ KOLAY GELSİN DİYE YAPI KREDİ SİZİNLE!

Mobil Onay'dan nakit akış takibine birçok teknolojiyle işinizi kolaylaştırıyor ve dijitalleştiriyoruz. Siz de Yapı Kredi Mobil'i indirin, firmanıza özel ürün ve teknolojilerden yararlanın.



**HEMEN İNDİRİN!**

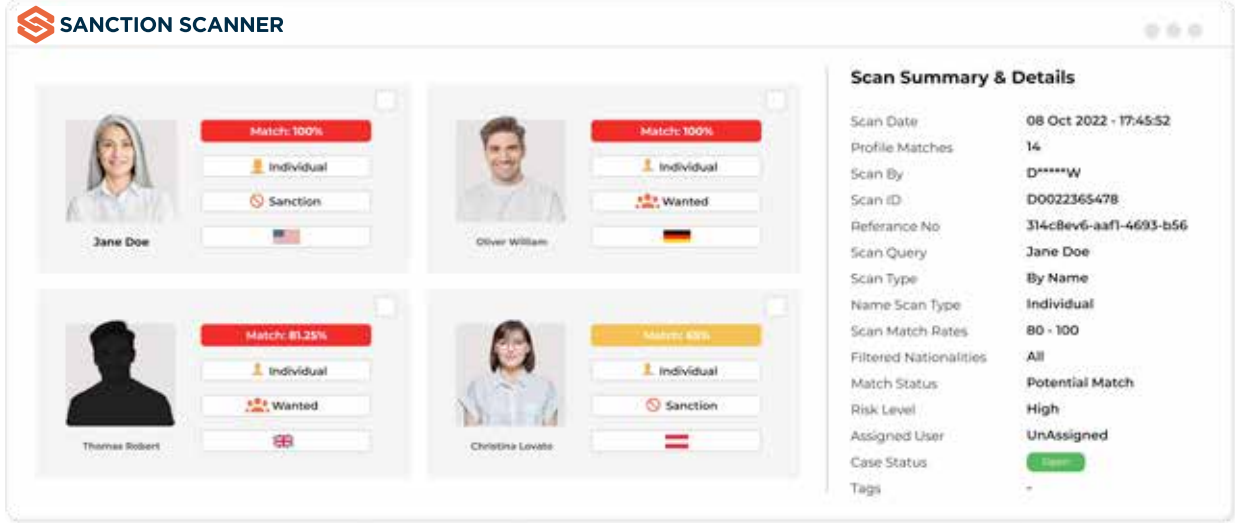


 **YapıKredi**

Hizmette sınır yoktur.



# Sofistike saldırılara karşı OPTİMİZE ÇÖZÜMLER



**D**ijitalleşme ve salgınla birlikte hız kazanan para aklama, sahtecilik gibi suçlar giderek daha sofistike bir hal alıyor. Buna karşılık finansal suçlarla mücadelede dünya genelinde ve Türkiye’de regülasyonlar giderek sıklaşıyor. Bu düzenlemelere uyum sağlamak için de finansal sektörlerdeki firmalar büyük bir çaba sarf ediyor. Ancak bu süreç özel bir uzmanlık ve çalışma gerektiriyor. Ayrıca büyük veri yığınları ve dijitalleşmeyle uyum görevlerinin iş yükü artıyor. Değişen trendler ve tehditlerle birlikte sürekli regülasyon güncellemeleri firmaların uyum sürecinin daha da zorlaştırıyor.

Bu noktada uyum desteği sağlayan yazılımları kullanmak akılcı bir çözüm olabilir. Sanction Scanner da küresel olarak hizmet veren bu yazılımların önde gelenlerinden biri ve finansal kuruluşların regülasyon uyumlarını kolaylaştırmak için çeşitli ürünler sunuyor.

Sanction Scanner, finansal kuruluşların müşteri ve işlem tarama, şüpheli işlem izleme ve sahtecilik, müşteri risk değerlendirmesi ve çalışılan firmaların tanınması gibi farklı ihtiyaçlara özel çözümler içeriyor. Bu çözümler için 3 binden fazla yerel ve global listeden oluşan bir veritabanı kullanılıyor. Ayrıca müşterilerin tüm değişikliklerden anında haberdar olabileceği şekilde tüm veriler 15 dakikada bir yenileniyor, her zaman güncel veriyle çalışılıyor.

## Firma Tarama (KYB)

Sanction Scanner, bu ürünle müşterilerinin iş yaptığı şirketleri tanımasını sağlıyor. Bir nevi “firma bilgi kontrolü” yapıyor. Bu sayede hem firmalara ait kurumsal bilgileri kontrol edip hem de gerçek faydalanıcılar, gizli ortaklar ve diğer önemli bilgileri hakkında detaylı bilgi edinebiliyorsunuz. Özellikle finans sektöründe faaliyet gösteren firmalar için, iş yaptıkları şirketlerin tam bir tanımını yapmak

oldukça önemli. Çünkü iş ortaklarının sahip olduğu finansal riskler, doğrudan şirketinizi de etkileyebiliyor.

## Müşteri ve İşlem Tarama

Bu çözüm, finansal kuruluşların müşterilerini ve servisleri üzerinden gerçekleştirilen finansal işlem sahiplerini dünya çapındaki veri listeleriyle gerçek zamanlı olarak takip etme imkanı tanıyor. Böylece finansal kuruluşlar, AML (kara para aklama) ve CFT (terörizmin finansmanı) regülasyonlarına uygunluğu sağlayabiliyor. Ayrıca, kara listeye alınmaları veya riskli durumlar oluşması durumunda kullanıcılarını uyararak hızlıca aksiyon alabiliyorlar.

## Şüpheli İşlem İzleme ve Fraud

Sanction Scanner’ın bu ürünü, finansal kuruluşlara, müşterilerinin olası şüpheli aktivitelerini anlık takip etme olanağı sağlıyor. Böylece dolandırıcılık, finansal suçlar ve gelir kayıplarından korunmalarına yardımcı oluyor. Şirket tarafından ona özel belirlenmiş kurullarla tüm işlemleri takip edip riskli bir aktivite yakaladığında onu durdurarak alarm veriyor. Kullanıcılar bu alarmları inceleyerek işlemin şüpheli olup olmadığına karar verebiliyor. Kuralları müşterilere veya belirli gruplara göre özelleştirerek daha optimize bir çalışma ortamı için katkı sağlıyor.

## 360° Müşteri Risk Değerlendirmesi

Bu çözüm ise müşterilerinizi risk gruplarına, risk iştahınıza ve diğer faktörlere göre değerlendirerek kategorize edip riskinizi en aza indirmenize yardımcı oluyor. Kullanıcılar özellikleri belirleyip, her müşteri için özel skor kartları oluşturulmasını sağlıyor. Belirlenen bu puanlara göre müşteriler, “az riskli” ve “daha riskli” şeklinde gruplara ayrılarak yönetilebiliyor. ☹



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

**%3 Pati  
MaxiPuan!**

**3 ay faizsiz  
taksitlendirme!**

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



Hemen başvurun



Ayrıntılı bilgi:  
[maximum.com.tr](https://www.maximum.com.tr)



**maximum**

30.06.2023'e kadar Maximum Pati Kart ile veteriner ve petshop harcamalarınızda %10 indirim uygulanacaktır. İşlem bazında azami 100 TL'ye, ayda ise toplamda 200 TL'ye kadar indirim kazanılabilecektir. İndirim tutarı, yapılan alışverişin dönem içi hareketlere yansımalarının ardından uygulanacaktır. Kampanyaya katılım koşulu bulunmamaktadır. Kampanya; diğer kampanya, indirim ve promosyonlarla birleştirilemez.

# 2022'nin Fark Yaratan Kıvılcımları “Hak verilmez alınır” diyor!

**P**SM olarak değişim ve dinamizmin sembolü genç kadın lider adaylarını, her yıl WSpark “Fark Yaratan Kıvılcım” listesinde buluşturuyoruz. Hatırlanacağı gibi geçen yıl için hazırladığımız liste için bankalar, finansal teknoloji şirketleri, sigorta şirketleri, ödeme kuruluşları ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerde görev alan 40 yaşın altında 100 kadın başvurmuş, bunlardan 50’si de listeye girmeye hak kazanmıştı. Bu programla farklı alanlarda uzmanlaşan kadın çalışanların başarılarını öne çıkarıp takdir edilmelerini sağlamayı, kadınların sektörde yarattığı katma değeri vurgulamayı, erkek egemen addedilen finans ve teknoloji

sektöründe öne çıkmalarını desteklemeyi amaçlıyoruz.

Listeyi duyurup bir kenara çekilmiyoruz elbette. “Fark Yaratan Kıvılcımlar” ile iletişimi sürdürüyor, onların ayak izini takip edecek daha genç lider adayları için bir yol haritası belirlemek üzere de çalışmalar yapıyoruz. İşte bu çalışmamızda da WSpark 2022 listesinde yer alan lider adayı arkadaşlarımızla kadınların kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabileceğini sorguladık. Ayrıca, bu yolda kadınlara pozitif ayrımcılık mı yapılması yoksa cinsiyet eşitliğine mi öncelik verilmesi gerektiğini sorduk. Yanıtlar içinde ilgili her kesim için çıkarılacak birçok ders olduğunu düşünüyoruz...

PSM

50 KIVILCIM



WSpark 2022

Destekleyen  
Kuruluş
 Garanti BBVA  
Ödeme Kuruluşları
Ana Sponsor 



**Alara Akyiğit**  
**Hopi Pazarlama Müdürü**

## “Cinsiyet eşitliği kadın-erkek değil, demokrasi ve haklar sorunu”

### **Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

Son yıllarda kadınların iş dünyasında güçlendiğini görüyoruz ama bu çaba maalesef yeterli değil. Kariyer yolculuklarında “cam tavan” olarak nitelendirilen engeller hala var. Yüzyıllar boyunca kartopu etkisiyle büyüyen gelen önyargıları yıkmak elbette kolay olmayacak. Ancak imkansız değil.

Eminim benzerini her gün dünyada binlerce kadının yaşadığı bir deneyimi sizlerle paylaşmak istiyorum. Yıllar önce bir mülakatımda “Evli misiniz” diye soruldu. “Evet” dememle birlikte “Birkaç yıl içinde çocuk düşünüyor musunuz” sorusu geldi. Uzmanlığımın, işle ilgili yetkinliklerimin değerlendirilmesi gereken bir görüşmede, sadece eşimle beni ilgilendiren bir sorunun yöneltülmesi beni çok rahatsız etmişti. Bir soruyla şirketin benim için doğru yer olmadığını da anlamış oldum.

Peki kadınların iş dünyasındaki zorlu koşullarla baş edebilmesi için neler yapılmalı? Bana göre şirket politikaları, tüm çalışanların eşitliğine yönelik kurumsal hedeflerle desteklenmeli ve mobbing dahil olmak üzere her türlü şiddetin karşısında duran bir politika oluşturulmalı, uygulanmalı. Cinsiyet eşitliğine yönelik farkındalık yaratılmalı ve bunların şirketin İK prosedürü ve etik değerleri çerçevesinde her birim ve kademeye yayılması ve her bir



çalışan tarafından içselleştirilmesi sağlanmalı.

Yaklaşık 2 yıldır Boyner Grup şirketi Hopi’de çalışıyorum. Bildiğiniz gibi Boyner yıllardır toplumsal cinsiyet eşitliğinin sadece “kadın-erkek” meselesi olmadığını, tüm toplumun huzur, güven ve refahını etkileyen bir “demokrasi” ve “haklar” meselesi olduğunu vurguluyor ve bu alanda iş dünyasına liderlik eden projeler/uygulamalar hayata geçiriyor. Grubumuzun bu kültürünü Hopi’nin tüm iş yapış şekline de rahatlıkla görebilirsiniz. Çalışanların yüzde 52’si, yönetim kadrosunun yüzde 44’ü kadınlardan oluşan Hopi, teknoloji alanında kadın varlığını artırmayı sosyal sorumluluğu olarak görüyor ve bu amaçla projeler yürütüyor.

### **Pozitif ayrımcılık mı? Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Görüşümü net olarak ifade etmem gerekirse “cinsiyet eşitliği” derim. Eşitliğin sağlandığı bir ortamda bariyerler (cam tavanlar) ortadan kalkacak, kadınlar gerçek potansiyelini ortaya koyabilecek ve böylece pozitif ayrımcılığa gerek kalmayacak. Bunu sağlamak içinse öncelikle çeşitlilik ve kapsayıcılık açısından bireylerin iş yaşamına eşit katılımının önündeki engellerin belirlenmesi ve sorunun çözümünün, stratejik bir plan dahilinde değerlendirilmesi gerekiyor.

**Bahar Balta**  
**Enqura Bilgi Teknolojileri Kıdemli Müşteri Yöneticisi**

## “Esnek çalışma düzenlemeleri olumlu bir adım”

### **Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

Hem ülkemizde hem dünyada kadınların liderlik pozisyonlarında yeterince temsil edilmemesi aslında çok yönlü bir yaklaşım gerektiren konu. Daha eşitlikçi ve kapsayıcı bir toplum yaratmak için kadınları karar alma süreçlerine dahil etmenin önemli olduğunu düşünüyorum. Cinsiyet kotalarıyla liderlik pozisyonundaki kadın sayısı artırılabilir. Şirketlerde çeşitlilik ve kapsayıcılık kültürünü teşvik etmek, kadınların kariyerlerinde ilerlemelerini engelleyebilecek önyargıların üstesinden gelmeye yardımcı olacaktır. Devletin de teşvik eden po-

litikalarla destek olması, kamu-özel sektör iş birliği için çok önemli. İŞKUR, SGK, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nın bu konuda proje ve çalışmalarını olduğunu biliyorum ama bunların sayısını artırmamız şart. Eğitim öğretime erişim, şüphesiz liderlik pozisyonları için gerekli beceri ve bilgileri geliştirmek için kritik öneme sahip. Burslar, mentorluk programları ve liderlik eğitimi sağlamak, kadınların yönetim rollerinde başarılı olmak için ihtiyaç duydukları becerileri geliştirmesine yardımcı olabilir.

Kendi sektörümden örnek vermem gerekirse, yazılım sektörü kadınları liderlik pozisyonları için teşvik etme

konusunda büyük potansiyele sahip. Yarı zamanlı çalışma, uzaktan çalışma veya iş paylaşımı gibi esnek çalışma düzenlemeleri, yetenekli kadın çalışanları çekmeye ve elde tutmaya yardımcı oluyor.

### **Pozitif ayrımcılık mı? Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Hem pozitif ayrımcılık hem de cinsiyet eşitliği, çeşitliliği ve kadına iş hayatında daha fazla rol vermeyi teşvik etmede önemli kavramlar. Elbette belirli bir durum için hangi yaklaşımın en uygun olduğunu düşünmek



önemli.

Hayatın her alanında cinsiyet eşitliğini teşvik ederek, herkesin tam potansiyeline ulaşabileceği daha adil ve eşitlikçi bir toplum yaratmak hepimizin arzusu. Bu, cinsiyet klişelerine meydan okumak, ayrımcı uygulamaları ortadan kaldırmak ve cinsiyet eşitliğini teşvik etmek için bireylerin, toplulukların ve kurumların ortak çaba göstermesiyle oluşacaktır. Cinsiyet eşitliğinin, cinsiyet kimliği ne olursa olsun herkes için daha adil ve eşit bir dünya yaratmak için gerekli olduğunu düşünüyorum.

### **Canan Yıldırım**

**Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Segment Pazarlama Müdürü**

## **“Kadın çalışan sayısı arttıkça finansal performans da artıyor”**

### **Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

Günümüzün liderlik tanımına baktığımızda erkek egemen bir bakış açısı ve erkeğe yönelik cinsiyet üstünlüğü yaratacak özelliklere vurgu yapıldığını görüyoruz. Bu tanımların yavaş yavaş sorgulanmaya başladığını da gözlemliyoruz ama hala gidecek yolumuz var. Liderlik tanımının en baştan ele alınmasının ve kadınların üstün yanlarının bu tanım içerisinde yer bulmasının önemli bir adım olacağına inanıyorum. Eğitim hayatındaki başarıları, iletişim ve bilişsel yetkinlikleri, kadınlara özel detaycı yaklaşım, aynı anda farklı odakları hızlı yakalayabilmeleri ve tüm bunların çatısına duygusal zekalarını koyuyor olmaları bence bu tanımın yeniden tasarlanması gerektiğini gösteren önemli argümanlar. McKinsey’in “Diversity Matters” raporuna göre kadın-erkek oranının yakın olduğu şirketler, buldukları sektör ortalamasının yüzde 15 üzerinde finansal performans sergiliyor. Bu anlamda şirketlerin özellikle orta düzey yöneticilikten üst düzey yöneticiliğe geçişte kadınlara daha fazla fırsat vermesi, yani şirket politikaları ve yetenek yö-



netimi politikalarına bu gözle bakmaları ilk adım.

Burada özellikle yetenek yönetimi tarafında kotahı uygulamalara varacak kadar bir kararlılık gösterilmesi önemli. Bu anlamda pozitif ayrımcı bir bakış açısı da bugün durduğumuz yerden dolayı anlamlı bir ilk adım olacaktır. Elbette bütün bunların toplumda ve ailede kadının konumlanma şekliyle de doğrudan etkisi var. Kitlesele bir dönüşüm kaçınılmaz olsa da bireysel olarak bu konuya bu dönüşüme katkı sağlamanı hayatımızın önemli bir parçası haline getirmemiz gerektiğine inanıyorum.

### **Pozitif ayrımcılık mı? Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Şu an tüm dünyada bu konu gelişime ihtiyaç duyulan bir konu olarak masada duruyor. Kadının hem iş yaşamı hem de toplum içinde genel bir resim olarak baktığımızda ülkemizde de arzu edilen kadın-erkek eşitliği seviyesine ulaşmadığını ya da kısıtlı olarak ele alındığını görüyoruz. Bu sebeple bugünkü konumuzun pozitif ayrımcılık olduğunu düşünüyorum. Belli bir yol katedildiğinde ise yaklaşımın cinsiyet eşitliğine döneceğini öngörüyoruz. ▶

# 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



**Ceren Ceylan Bulduk**  
Multinet Up Deneyim Geliştirme Müdürü

## “Kayıtsız şartsız pozitif ayrımcılık mümkün değil”

**Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

Kamu ve özel sektör kurumlarının yönetim kademelerindeki kadın-erkek dağılımının dengesiz olması toplumsal cinsiyet eşitsizliğine dair yaşamın her alanında karşılaştığımız sorunların ortak bir uzantısı aslında. Yani buzdüğünün sadece görünen kısmı bana göre. Dolayısıyla bu sorunun aşılması için farklı toplumsal paydaşların hep birlikte mücadele etmesi gerekiyor. Her türlü eşitsizliğe karşı toplumsal farkındalığın artırıldığı, ayrımcılık içeren uygulamaların caydırıcı cezalarla önlenildiği, kadınların istihdama katılım oranının artırıldığı, kadın çalışanlarının eşitlikçi bir çalışma ortamında kendilerine alan açabildiği bir atmosfer mümkün olduğunda, yönetim kademesindeki kadın-erkek dağılımı da dengelenecektir. Yanız tüm bu koşullar sağlanana kadar tüm kurumların hem toplam çalışan sayısında hem de yönetici kademesinde kadın çalışan kotası belirlemesi gerektiğine inanıyorum. Eşitsizlikle mücadele kapsamında yürütülen tüm çalışmalara ilaveten devreye alınan kota uygulamaları, kadınların temsiliyetinin artmasına ve



özgüveni yüksek ve cesur kadınların sayısının artmasına hizmet ediyor. Birçok araştırmada da ortaya koyulduğu üzere kadınların yüksek oranda katılım gösterdiği yönetim kadroları sadece iş sonuçları anlamında fayda yaratmakla kalmıyor, o kurumlardaki yetenek havuzunu daha nitelikli hale getiriyor ve başarılı kadın liderlerin hikayelerinin çoğalmasına hizmet ediyor.

**Pozitif ayrımcılık mı? Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Pozitif ayrımcılık çok hassas ve her bir özel durumda, farklı koşullarda yeniden değerlendirilmesi gereken bir

konu. Herhangi bir meselede kayıtsız şartsız pozitif ayrımcılık mümkün olmadığı gibi, bu konudaki genel geçer bir yaklaşım kadınlar açısından dezavantajlı durumlara da sebebiyet verebiliyor. Dolayısıyla ben kadınların kadın olmalarından dolayı değil; bilgi ve birikimleriyle, nitelikleriyle ve yetenekleriyle kabul gördüğü, eşit bir dünya hayal ediyorum. Ayrımcılıkla mücadele yolunda atılan uzun vadeli ve kalıcı adımların çıktılarını aldığımız yakın bir gelecekte, pozitif ayrımcılık gibi yaklaşımları da daha az konuşuyor olacağız.

**Didem Dilruba Deligöz**  
Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Müşteri Hizmetleri Kanal Deneyimi Lideri

## “Pozitif ya da negatif, ayrımcılığa karşı olmalıyız”

**Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

Toplumsal cinsiyet eşitliği, kadın ve erkeğin hem kamusal hem de özel alanda eşit haklara ve fırsatlara sahip olması açısından son derece önemli. Kadınların iş hayatında yer almasının gerek ülke ekonomisine gerekse şirketlerin performansına olumlu yansımaları görüyoruz. Bu yüzden iş dünyasında cinsiyet eşitliğinin savunulmasının, her türlü pozitif ve negatif ayrımcılığa karşı durmanın da önemi artıyor. Eğitim ve özellikle teknoloji



alanındaki işlerde kadınlara öncelik tanıyan programların veya yaptırımların gerekliliğine inanıyorum. Özellikle iyi bir eğitim, kendimize güven, toplumda kadına karşı oluşan önyargıyı yıkmak, karar almaktan çekinmemek ve birbirimizi destekleme konusunda kendimizi geliştirerek iş dünyasında sağlam adımlarla ilerleyerek daha fazla yer bulacağımıza inanıyorum.

**Pozitif ayrımcılık mı? Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Pozitif ayrımcılığı değil fırsat eşitliğini önemsiyorum. Bu dengeyi sağlamanın hayatın her alanında fark

# elekse tüm markalarıyla yükselişte!↑

2023 Q1 İşlem Hacmi

**%790 artış**

Hoppa markamızla 2023 1. Çeyrekte işlem hacmimiz geçen yılın aynı dönemine göre **%790 artış** gösterdi

hoppa

2023 Q1 İşlem Hacmi

**%595 artış**

Esnek Pos markamızla 2023 1. Çeyrekte işlem hacmimiz geçen yılın aynı dönemine göre **%595 artış** gösterdi

esnekpos

2023 Q1 İşlem Hacmi

**%123 artış**

Yetkili Vezne markamızla 2023 1. Çeyrekte işlem hacmimiz geçen yılın aynı dönemine göre **%123 artış** gösterdi

Yetkili Vezne

# 1 milyar ₺

Elekse'nin 2023 Mart Ayı İşlem Hacmi 1 milyar ₺'yi aştı!

elekse®  
ELEKTRONİK PARA A.Ş.

*Elekse'nin fintech ekosistemi için ürettiği değer, her geçen gün büyümeye devam ediyor!*

elekse®  
ELEKTRONİK PARA A.Ş.



www.elekse.com



+90 212 235 6600



@elekse.tr

yaratacağına inanıyorum. Bugün kadının, iş hayatında üst kademelere gelmesini engelleyen duvarlarla karşı karşıyayız. Bunun asıl nedeninin de cinsiyet ayrımcılığından doğan bir engel olduğunu düşünüyorum. İş dünyasında işe alım, ücret artışı, performans değerlendirme, terfi gibi süreçlerde daha adil ve dengeli politikalar geliştirilmeli. Sodexo'da eğitim ve iş yaşamındaki fırsatlar ve başarılarında cinsiyetin değil, liyakatin esas alındığı bir

dünya için çalışıyoruz. Bu hedef yolunda, kadının toplumda ve kendi organizasyonumuzda her geçen gün güçlenen konumunu ve çeşitlenen rollerini aktif olarak desteklemeye devam eden bir bakış açısı yer alıyor. Kadına fırsat eşitliği sağlayan, düşüncelerime değer veren ve beni her alanda destekleyen bir firmada çalışmaktan dolayı da çok gurur duyuyorum ve bu bakış açısının toplumun her alanında hızla yayılmasını diliyorum.

**Dilan Doğan Emre**  
**Erka Grubu Kıdemli Ürün Yöneticisi**

## “Yaygın önyargılar nedeniyle pozitif ayrımcılığa ihtiyaç var”

### Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?

Aslında bu soru için verilebilecek cevaplar arasında en önemlisi “eğitimde fırsat eşitliği” olmalı. Hala okula gönderilmeyen binlerce kız çocuğu var. Aralarından belki yüzlercesi geleceğin yöneticileri olabilecek yetilere sahipken, bu potansiyelin farkında olmadan hayatlarına devam etmek zorunda bırakılıyor. Bu açıdan toplumun bilinçlendirilmesi çok önemli.

Teknoloji çağındayız ve bu bilinçlenmeyi sağlayacak yeterince donanıma sahibiz. Bu araçların verimli kullanılması ve özellikle kadınların öz farkındalıklarını artıracak şekilde yönlendirilmesi gerekiyor.

Potansiyelinin farkında bir birey, kadın olmak hala bazı normlarla yaşayan toplumlarda çok zor olabiliyor. PSM tarafından düzenlenen WSpark ve benzeri etkinlikler bence bazı tabuların yıkılmasında biraz daha itici güç oluyor ve gerçekten motive edici oluyor.

Bununla beraber ev sorumluluklarının eşle paylaşılması, bu sorumlulukların sadece kadına ait olmadığı, evin ortak



bir yaşam alanı olduğu bilincinin oluşması çok önemli. Çağımızda çoğu kadın işinde mesai bitiminden sonra evinde de mesaisine devam ediyor. Bu noktada da en büyük sorumluluk ailelere düşüyor. Erkek çocuklarına bu sorumlulukların paylaşılması gerektiği, kız çocuklarına bu sorumlulukların sadece kendilerine ait olmadığı öğretilmeli.

### Pozitif ayrımcılık mı? Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...

Bunun benim için tek bir cevabı yok aslında. Bu iki kavram birbirini tamamlıyor. Artık farkındalığın az da olsa arttığı

bazı alanlarda cinsiyet eşitliğinin olması gerektiğini düşünüyorum. Örneğin, ortak yaşam alanı sorumlulukları gibi. İş hayatında ise öncelikli hedefimiz pozitif ayrımcılık ve sonrasında bu kavramı tamamlayan cinsiyet eşitliğini sağlamak olmalı. Hala erkeklerin daha başarılı olduğunu, kadının regl dönemlerinin, evliliğinin, doğurganlığının, anneliğinin birer başarısızlık sebebi olarak değerlendirildiği, “saçı uzun aklı kısa” gibi deyimlerin gerçekliğinin savunan bilinçlerin varlığı kadınların iş hayatında pozitif ayrımcılığa ihtiyaç duymasına sebep oluyor.

**Ebru Aktaş Köse**  
**Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Kıdemli Yolculuk ve Servis Deneyimi Tasarımcısı**

## “Çocuk bakımı, yaşlı bakımı gibi destekler artırılmalı”

Kadınların iş dünyasındaki konumunun ancak eşitlikle daha güçlü bir hale gelebileceğine inanıyorum. Kadın olmak, aileden başlayan kız çocuk erkek çocuk ayrımı ve kadının toplumsal olarak kalıplaşan yeri nedeniyle önyargılarla savaşmayı gerektiriyor. Kadınlara toplumsal olarak rol ve sorumluluklar tanımlamak yerine cinsiyet

temelli düşünce yapılarını kırarak bir bilinç oluşturulması, kadınların güçlü yönleri, düşünce şekli ve duygusal zekasıyla kendini ortaya koyabileceği fırsatlar sağlanması gerektiğini düşünüyorum.

Gözlemim, kadının hayatında en temel kaygı ve kısıt, “annelik mi yoksa kariyer mi” sorusuna cevap aramak. ☺



# ParamPOS Kazandırır

**%0,56**  
Komisyon  
Oranı\*

**23**  
Banka  
Tek  
POS'TA

**Ertesi  
Gün  
Tahsilat**



[param.com.tr](http://param.com.tr) | 0850 988 88 88



Param, TÜRK Elektronik Para A.Ş. markasıdır. TÜRK Elektronik Para A.Ş., TCMB gözetimi ve denetiminde faaliyet gösteren bir Elektronik Para Kuruluşudur.

#ParadanFazlası

# PARAM

\*%0,56 komisyon oranı, ParamPOS ile yapılan tahsilatların Param Business Kart hesabınıza aktarılması koşulu ile geçerlidir.

Çoğu kadın ev-aile sorumluluğu nedeniyle yeterli destek alamadığı için çalışma hayatını bir yokuş olarak görüyor ve yönetim kademesi için harcayacağı potansiyel gücü geride bırakmak zorunda kalıyor. Bu sorunun aşılabilmesi ve iş özel hayat dengesinin kurulabilmesi için çocuk bakımı, yaşlı bakımı gibi desteklerin kadınların kariyerine yardımcı olacağını düşünüyorum. Ayrıca hamilelik veya farklı gerekçelerle kariyerine ara vermek zorunda kalan kadınların üretime ve iş hayatına katılmalarını teşvik edecek uygulamalar hayat geçirebilir. Kadının konumlandırıldığı alanları farklılaştırılarak kadın başarı hikayelerine fırsat verilebilir ve kariyer yolculuğundaki adımların gündemde kalması sağlanabilir.



Öte yandan, eğitim kurumları ve iş dünyası iş birliği içinde çalışarak bu ayrımın temelden kaldırılmasına destek olabilir. Üst düzey kademelerde yer alan yöneticiler ve özellikle kadın liderler, hemcinsleri olan genç yetenekleri daha fazla destekleyebilir ve yönetim kademesinde yer alan kadın çalışan oranının artırılmasına önayak olabilir. Kamu-özel sektör ayrımı olmadan toplumsal bir bilinçle kadın rol modelleri daha çok öne çıkarmak, kadınlara yönelik liderlik programları geliştirmek gibi kadınları iş hayatında tutmaya yönelik uygulamalar ve şirket içi belirlenen hedeflerle birlikte tüm zihinlerdeki cam tavanları kırarak önyargılara son verebileceğimize inanıyorum.

**Ece Uzman**  
**Anadolu Sigorta Kurumsal Strateji ve Performans Yönetimi Uzmanı**

## “Güçsüz olanı desteklemek için geçici özel önlem almak”

Günümüzde kadınların karar verici rollerde daha fazla yer bulabilmesi için çeşitli politikalar geliştiriliyor. Kadınlar ücret karşılığında iş hayatına ilk kez sanayi devrimi sonrası ucuz işçi olarak dahil oldu. Bu sistemde kendilerine eşit yer bulabilmek için günümüze kadar çeşitli mücadelelerden geçtiler.

Bugün kurumlardaki yönetim kademesinde cinsiyetler arasında yaşanan eşit olmayan dağılımı dengeli hale getirmek istiyorsak, buna yönelik politikalar geliştirmek gerekiyor. Bu politikaları da her zaman farkındalığımızı artıracak çalışmalarla ve eğitimlerle desteklemeliyiz. Çünkü cinsiyet eşitsizliği en temelde bilinçsiz önyargılarımızdan kaynaklanıyor. Örneğin, iki çocuğu olan bir ebeveynsiniz ve çocuklarınızdan birinin sizin desteğinize daha çok ihtiyacı var. Bu durumda o çocuğa daha fazla destek olmalısınız. Çünkü amacımız iki çocuğunuzun da hayat karşısında fırsatlardan eşit şekilde yararlanabilmesini sağlamaktır. İkisi de eşit olana kadar güçsüz olanı daha fazla destekleme sürecini “geçici özel önlem almak” olarak tanımlayabiliriz. Peki bunlar kurumlar için neler olabilir?



Kadın ve erkek çalışan sayısı dengeli olmayan bir kurumda, işe alım süreçlerinde sayıca az kalan gruba öncelik vererek alımlar yapmak olabilir. Çalışan sayısı dengeli bir kurumda eğer kadınlar erkeklere göre terfilerde daha geride kalıyorsa, onun neden geride kaldığını incelemek ve orada ona özel destekler sunmak gerekir. Örneğin, kadınlar annelik süreçlerinde kariyerlerinde geride kalıyorsa, onlara özel koçluklar sunulabilir. Veya çocuk bakımının sadece kadının görevi olduğu önyargısını dönüştürmek adına erkeklere verilen babalık izni sürelerinin uzatılması, babalık kavramının da desteklenmesi ve bilinçsiz önyargıları kırmak adına önemli bir adım olabilir. Çalışma hayatına zamanında ucuz işçi olarak katılan kadınlar, sistemde kendilerine uzun süre yer bulmakta zorlandı. Hiyerarşik yapılar ilerlemelerini daha da zorlaştırdı. Tam da bu noktada hiyerarşik yapıyı kaldırarak yeni bir çalışma şekli getiren çevik (agile) iş yapış şeklini kurumlarda hayata geçirmenin kadınlara daha çok fırsat sunabileceğini de unutmamak gerekir. ◉

YENİLENEN DİJİTAL KANALLARIYLA

# Üreten nerede Şekerbank orada



Şekerbank 



**Elçin Mert****Yapıdem Teknoloji Planlama Yöneticisi**

## “Birilerinin bizim yerimize düşünüp bizi savunmasını beklememeliyiz”

### **Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

İş dünyasında kadınların yer bulması, şirketlerin cinsiyet farkı gözetmeksizin oluşturduğu vizyon, çalışanlara yönelik izlenen politikalar ve kadın çalışanların bu politikalara karşı gösterdiği disiplinle sağlanabilir. Toplumsal normların dayattığı düzen doğrultusunda ilerleyen bazı işletme yöneticileri kadınların gelişimini engelleyebiliyor. Mobbing veya görmezden gelme gibi davranışlarla kariyer yolculuğunda kadınlara bariyer olabiliyor. Kadın elinden gelen azmi gösterse bile bu bariyeri aşmakta zorlanabiliyor.

Kadın cephesinde yapmamız gereken, haklarımızı savunma konusunu başkalarına bırakmamak. Birilerinin cinsiyetimize ayrıcalık tanıyacak şekilde bizim yerimize düşünüp bizleri savunmasını beklememeliyiz. Sorgulayan, dile getiren ve konuşan kadınlar olmalıyız. Birileri bizim sesimiz olmamalı, biz kendi sesimizi zaten duyurabilmeliyiz. Doğru bir çalışma azmi ve disiplini benimsemiş bir kadın önündeki sığ zihniyetli bariyerlerle başa çıkabilecektir. Erkek çalışanların daha kolay çıktığı basamakları zorlanarak ve engellerle karşılaşarak çıkabiliriz. Fakat bu zorlukları başka bir gücün gidermesini bek-



mek bizleri daha da güçsüzleştirir. Bizler elimizden gelen azmi gösterdikçe başarının da tüm dirençlere rağmen kendiliğinden geleceğine ve söz sahibi kadınlar olabileceğimize inanıyorum.

### **Pozitif ayrımcılık mı? Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Pozitif bir ayrımcılığa ihtiyaç olduğunu düşünmek, mevcut systemsizliği kabul edip değişimden ve dönüşümden uzaklaşmaktır. Ayrıcalık beklediğimiz bir çalışma ortamı iyileşmeye gitmeyecektir. Oysaki çözüm, ortamı iyileştirmektir. Her zor koşulda pozitif bir ayrımcılık

tanınmasını beklemek yerine zor koşulun iyileştirilmesi için işverenlerin cinsiyet farkı gözetmeksizin aynı koşullarda çalışma ortamını sağlaması gerekiyor. Pozitif bir ayrımcılık her ne kadar zorlu çalışma şartlarında yer alan kadınlar için kolaylaştırıcı bir ortam yaratıyor gibi gözükse de uzun vadede gelişimden uzaklaştırıp mevcut olan systemsizliğe alışmaya itiyor. Düzen tamamen değişmeli ve tüm şartların tüm çalışanlar için eşit düzeyde olduğu çalışma sistemleri oluşturulmalı. Ayrımcılığa ihtiyaç duyan sistemler zaten gelişmemiştir ve pozitif ayrımcılığın yapılmasının ihtiyaç olduğunu düşünmek, durumu kabullenmektir. Kabullenmemeli, değişimde söz sahibi olmalı ve doğru sistemi oluşturmak için eşit düzenler getirmeliyiz.

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

## “Pozitif ayrımcılık ve cinsiyet eşitliği arasındaki denge gözetilmeli”

### **Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

Birleşmiş Milletler'in 2030'a kadar ulaşmayı hedeflediği 17 sürdürülebilir kalkınma amacından beşincisi toplumsal cinsiyet eşitliği ve bu hedefe ulaşmak için daha yolumuz olduğunu düşünüyorum. İşe alım aşamasından şirketteki tüm kariyer planlarına kadar her çalışana fırsat eşitliği sunarak kadınların hem iş dünyasında hem de yönetim kademesinde daha fazla yer bulmasını sağlayabiliriz. Cinsiyet ve fırsat eşitliği-



nin getireceği çeşitlilikle farklı bakış açıları, yetenekler ve deneyimleri bir araya getirebilir, inovatif ve etkili ürün ve hizmetler sunabiliriz. Fırsat eşitliğinin sürdürülebilir olmasını ve her sektörden kurumun ölçülebilir adımlar atarak bu konuda sorumluluk almasını da son derece önemli görüyorum. Sodexo'da biz de üniversite öğrencilerine sunulan staj imkanlarından esnek çalışma saatlerine, yetkinlik ve mentorluk programlarına kadar kadınların her aşamada desteklenerek başarıya ulaşmaları için gerekli adımları uyguluyoruz. ▶

POS MAKİNELERİNE VEDA,

# PayPOS'A

## MERHABA!



Hemen İndirin  
Google Play

Eskiden dükkanımda tüm bankaların POS makinelerine sahiptim.  
Şimdi PayPOS bana yetiyor.



Android cihazınızı  
POS makinesine  
dönüştürün



Dilediğiniz  
yerde temassız  
ödeme alın



Fiziki POS  
maliyetlerinden  
kurtulun

Siz de hemen **Paynet üye iş yeri olun,**  
**PayPOS** ile temassız ödeme almaya başlayın!

[www.paynet.com.tr](http://www.paynet.com.tr)

[t](#) [f](#) [@](#) [in](#)/paynetodeme

 **paynet**

**Pozitif ayrımcılık mı?****Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Toplumlarda cinsiyet eşitliğini sağlamak için atılan adımları düşündüğümüzde, Türkiye'nin de imzacısı olduğu Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Önlenmesi Sözleşmesi (CEDAW) bunlardan biri. Ancak henüz kâğıt üzerindeki eşitlik gerçek hayatta her zaman yer bulmadığından, pozitif ayrımcılık uygulamaları kadınların daha fazla fırsat eşitliği elde etmesi için bir araç olarak kullanılabilir. Örneğin, şirketlerin kadınların yönetim ka-

demesinde daha fazla temsil edilmesi için bir mentorluk programıyla liderlik becerilerini geliştirmelerine ve destek sağlamalarına imkan verilebileceğini görüyoruz.

Kadınların potansiyellerinin ortaya çıkmasının ve toplumsal cinsiyet eşitliğine katkıda bulunmanın, pozitif ayrımcılık ve cinsiyet eşitliği uygulamaları arasında yaratılacak bir dengeyle mümkün olacağını düşünüyorum. Bu yapıcı eylemlerin etkisinin ise ancak cinsiyet eşitliği sağlanması adına çalışmaların sürdürülebilir hale getirilmesiyle artacağına inanıyorum.

**Ezel Esin Bilgiç****Multinet Up Analitik Pazarlama ve CRM Müdürü**

## “Ayrımcılıkla mücadele sistematik bir şekilde yürütülmeli”

**Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

Kadınların kamuda ve özel sektörde karar verici pozisyonlarda olması gereken temsiliyet gücüne erişmesinin, toplumsal cinsiyet eşitsizliğiyle mücadelenin sosyal, ekonomik ve politik boyutlarını da içeren bütüncül bir şekilde ele alınmasıyla mümkün olacağına inanıyorum. Meseleyi kurumlar açısından ele alacak olursak, orta ve üst düzey yönetici kadrolarındaki kadın temsiliyetinin istenilen seviyelere yükselmesi, bu kurumlarda geliştirilecek cinsiyet eşitliği politikalarına ve bu politikaların etkin bir şekilde hayata geçirilmesine bağlı olacaktır. Ayrımcılığın yasaklanması ve ayrımcılıkla mücadelenin sistematik bir şekilde yürütülmesi; kadınların işe alım, terfi, kurum içi eğitim ve ücretlendirme gibi konularda erkeklerle eşit muamele görmesinin sağlanması gerekiyor. Eşitliğin yanı sıra kadınların daha fazla sorumluluk almalarına ve üst düzey pozisyonlara yükselmelerine destek sunacak çalışmalar da benimsenmeli, kadınların liderlik becerilerini geliştirmelerine yardımcı olacak eğitim ve gelişim fir-



satları sunulmalı. Örneğin kadınların onlara ilham verecek, tecrübe paylaşacak deneyimli liderlerle bağlantı kurmasına olanak tanıyan mentorluk programlarından faydalanması sağlanmalı. Ayrıca, özellikle eşitsizliğin daha belirgin olduğu sektörlerdeki kurumlar, kadın-erkek oranını dengeleyebilmek için hedefler almalı, işe alım ve terfi politikalarında bu hedefleri gözetmeli. İş yerindeki çalışma ortamı ve kültürü de kadınların iş ve özel yaşam dengesini sağlayabilecekleri şekilde esnek bir yapıda tasarlanmalı. Yalnız her toplumsal meselede olduğu gibi bu

konuyu da birkaç unsur üzerinden çözüme kavuşturmak mümkün değil. Konuyu çok daha geniş çerçevede ele almak gerekiyor. Kadın istihdamının artırılması, toplumsal yaşama etkin bir şekilde katılımın sağlanması, siyaset ve kamu kurumlarında temsiliyetlerinin önceliklendirilmesi gerekiyor.

**Pozitif ayrımcılık mı?****Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Kesinlikle cinsiyet eşitliği.

**Gülçin Çimen****Ford Otosan Robotik Proses Geliştirme Uzmanı**

## “Kadınlar daha çok kamusal alana çıktıkça eril düzen yıkılacaktır”

**Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

Bünyesinde bulunduğum şirket gibi her özel sektör ve kamu sektöründe “işte eşitlik” anlayışıyla hareket edilmeli. İşe alımlarda kadın çalışanlara yönelik işe alım

stratejileri geliştirerek, kadın çalışan sayısını sektör ayırt etmeksizin artırmayı hedeflemeli.

McKinsey araştırmalarındaki sonuçlar, liderlik seviyesinde çeşitliliğin ve kadın çalışan oranının artmasının kurumsal performansı artırdığına işaret ediyor.





# 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.



Bu performans artışının verilere dayalı somut şekilde şirket içinde duyurulması ve farkındalığın artırılması sağlanmalı. Yine aynı şekilde yönetim kademesinde kadın erkek kotası belirlenerek eşitlik sağlanabilir. Kadınlarda duygusallık ve özgüven eksikliği, ailenin işin önüne geçmesi gibi özelliklerinin kadınların yönetim kademesinde zayıf yönleri olduğunu belirten kalıp düşünceler var. Bunlarla ilgili kadın çalışanların özgüvenini yükseltecek, aile kavramının sadece kadının sorumluluğu olmadığını farkındalığını sağlayacak eğitimler verilebilir. Bu gibi çözümler kadınların kamu ve özel sektör yönetim kademesinde daha fazla yer



almasına olanak sağlayacaktır.

### **Pozitif ayrımcılık mı? Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık değil cinsiyet eşitliği sağlanması gerektiği düşüncesindeyim. Çünkü toplum olarak cinsiyetlere yüklediğimiz kalıplaşmış sorumlulukları benimsemiş durumdayız. Bu eril düzenin alaşağı edilmesinin öncelikli yolu, kadının daha fazla kamusal alana çıkmasından geçiyor. Bunu aşarsak kadını daha fazla güçlendirmiş şekilde tekrar topluma katabiliriz. Her sektörde kadınları erkeklerle eşit derecede görmeli

ve buna uygun olarak davranılmalı.

### **Helin Gamze Güler**

**BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Ürün ve Kampanya Yönetimi Uzmanı**

## **“Önceliğimiz kadını iş hayatında tutmak olmalı”**

“Bir erkeği eğiterseniz bir adamı eğitirsiniz, bir kadını eğiterseniz bir kuşağı eğitirsiniz” demiş Brigham Young. Türkiye’de iş hayatında kadın yöneticilerin artması için önce kadın dayanışması sonra toplu bir cinsiyet eşitliği bilinci gerekiyor. Maalesef ataerkil bir toplum düzeninden geldiğimiz için kadınların en büyük destekçisi kadınlar olması önemli bir aşama. Ancak hala bu aşamada sorunumuz olduğunu düşünüyorum. Kadının iş hayatında yükselmesinden önce kadını iş hayatında tutmayı korumalıyız. Bu koruma sürdürülebilir olursa kadının iş hayatında hak ettiği yere gelebilme durumu da domino taşı gibi birbirini tetikleyecektir.



Aynı zamanda, ev içinde ya da aile yaşantısında kadının iş yükü olarak bilenen işlerin eşit dağılımı, çocuk ya da akrabayla bir iş birliğinin olması kadının iş ve aile uyumunu dengeleyecek en temel etkenler. Kurum kültüründe cinsiyet eşitliğini benimsemesi, çalışanlarına eşit şartların yaratılması, eşit ücret politikasının uygulanması ya da biyolojik etmenler nedeniyle çocuk doğurmanın getirdiği sorumlulukların kadın çalışan açısından dezavantaja dönüşmemesi de tartışılmaması gereken konular arasında. Umarım bu farkındalık tüm Türkiye’ye yayılır, umarım toplumca cinsiyetçi ve ayrımcı kalıpları aşar ve benimseriz. Son olarak tabii ki #İstanbulSözleşmesiYaşatır!

### **İrem Türkyılmaz**

**Otokoç Otomotiv Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Yöneticisi**

## **“Kadın kimliğinden arındırılıp insan olarak değerlendirilmek istiyoruz”**

Biz kadınlar hayatın akışına göre farklı kimliklerle var oluyoruz veya dönem dönem bazı kimliklerimiz daha ön planda oluyor. Üniversiteyi henüz bitirmiş, kariyerinin başında bir genç kadın, yeni doğum yapmış bir anne, hasta bir yakınının bakımına tüm gücüyle destek olan bir kadın... Bu kimliklerin hepsi biziz. Bu ve bunlar gibi birçok kimlik, işimizi yapabilmemize engel olmadığı gibi gücümüze güç katan unsurlar. Temennim, kadınların “kadın”

kimliğinden arındırılıp insan olarak değerlendirilmesi. Çünkü akıl, zeka, potansiyel, çalışma azmi, yapacaklarımızın sınırı veya sınırsızlığı, etik prensiplerimiz kadın kimliğimizle değil, benliğimizle alakalı. Kamuda da özel sektörde de işe alımdan terfiye, maaş artışından performans değerlendirmeye, büyük ve ses getirecek projelerde ya da expat olarak yurt dışında görevlendirilmeye... “O yapamaz, küçük çocuğu var”, “Hamile kalırsa 9 ay

olmayacak bu projeyi başkasına vere-  
lim”, “Zaten yılın yarısında doğum iz-  
nindeydi”, “Hasta yakınının bakımıyla  
çok ilgilendi”... Bu veya benzer gerek-  
çelerle performans değerlendirmesinde  
“beklenenin altı” verme zihniyetinden  
sıyrılmalı, hakkaniyetli bir şekilde ve  
kimlikten bağımsız değerlendirme için  
bakış açımızı kökten değiştirmemiz  
ve sistemlerle bunu desteklememiz



gerekliyor.

Şanslıyım ki Otokoç Otomotiv’de ka-  
dın, anne, eş, evlat kimliklerimle bir  
bütün olarak kabul görmem yanında  
bir insan, bir profesyonel olarak görü-  
lüyorum. Hayatımdaki farklı rollerin  
işime olumsuz etkisi veya etkileme  
riskleriyle değil. Başta yöneticim Serpil  
Soylu olmak üzere tüm üst yönetime  
müteşekkirim.

**Pınar Bulut**

**Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Tele Satış Müdürü**

## “Yönetim katında kadın sayısı arttıkça kâr da hisse değeri de artıyor”

### **Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?**

Türkiye nüfusunun yaklaşık yarısını  
kadınlar oluşturmasına rağmen, he-  
nüz istihdamda bu oran yüzde 30.  
Şirketlerin üst ve orta kademe yönetici  
pozisyonundaki kadın oranı ise yüz-  
de 19. Son yıllarda daha fazla cinsi-  
yet eşitliği çağrısı yapıldı bu konuda  
adımlar atılsa da liderlik rollerinde  
hala temel bir kadın eksikliği var. Oysa  
kadın yönetici sayısı ile şirketlerin or-  
ganizasyonel ve mali performansları  
arasındaki ilişki incelendiğinde, kadın  
yönetici sayısı fazla olan şirketlerin di-  
ğerlerine göre borsa değerlerinin  
daha yüksek olduğu, operasyonel kâr-  
larının da iki kat daha fazla olduğu  
görülmüyor. Kısacası kadınlara  
yönetimde daha fazla yer veren  
şirketler, rekabette sürdürülebilir  
bir avantaj sağlıyor.

Kadınların yönetim pozisyonlarında  
yer almasının önündeki engellere  
baktığımızda toplumsal alandaki  
dayatmalar, önyargılar, kişisel algılar,  
kamu ve şirket uygulamaları, erkek  
egemen şirket kültürü ve kadınlara  
dayatılan daha fazla ailevi sorumlu-  
luklardan kaynaklandığını görüyorum.  
Bu önyargıları yıkmamız öncelikle  
ailede başlaması ve ardından eğitimle  
desteklenmesi gerektiğine inanıyorum.  
Eğitimde kız ve erkek çocuklarda  
fırsat eşitliği, eğitim materyallerinde  
liderlik rol modellerinin cinsiyet  
dengesinin gözetilmesi, hatta şirketler  
ile eğitim kurumlarının iş birliği  
içinde hareket etmeleri değişimin  
temeli olacaktır. İş hayatında ise işe  
alım süreçlerinde pozitif



ayrımcılığın sağlanacağı uygulamalara  
yer verilmesi, cinsiyet dağılımında eşit-  
sizliğin olduğu iş alanlarının gözden  
geçirilmesi, kadın yönetici kota uy-  
gulaması gibi adımlar atılabilir.

Şirketler hamilelik, doğum ve annelik  
dönemine ilişkin hayatı kolaylaştırıcı  
ve bizi iş hayatında aktif tutmaya yö-  
nelik politika ve uygulamalarını artır-  
malı. Biz Sodexo’da çalışan kadınlar  
olarak üretkenliğimizin sürekli beslen-  
diği, her türlü cinsiyet ayrımcılığından  
ayrıştırılmış, eşit haklara ve fırsatlara  
sahip, fikirlerimizle, değerlerimizle ve  
başarılarımızda var olduğumuz, destek-  
lendiğimiz, cesaretlendirildiğimiz bir  
ortamda olmanın avantajlarını yaşıyor  
ve yaşıyoruz.

### **Pozitif ayrımcılık mı? Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...**

Şirketler, çalışanların cinsiyetlerinden  
bağımsız olarak eşit kaynak ve fırsat-  
lara erişmesini sağlayacak bir kültür  
benimseli. Aynı veya benzer işlerde  
kadın ve erkeklere eşit ücret politikası  
izlenmeli, işe alım ve terfi politikalarında  
yetenek bazlı değerlendirme yapılmalı.  
Gelişimin daha hızlı sağlanması için  
kadın mentorluk uygulamaları genişletilmeli.  
İş özel yaşam dengesini gözeterek  
politikalar uygulanmalı. Cinsiyet eşit-  
liğinin ekonomik büyümeye katkı sağ-  
ladığı, performansı yükselttiği, çalışan  
bağlılığını artırdığı ve özellikle şirket-  
lerin itibarını pozitif etkilediğini düşünür-  
sek, bunun önümüzdeki dönemde gerekli  
bir kültür haline getirilmesi kaçınılmaz  
olacaktır.





**Sinem Şahin**

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

## “Politikadan başlayarak kadınlara yönelik kirli dile son vermeliyiz”

### Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?

Kadınların iş hayatında ve yönetim kademelerinde daha fazla yer bulabilmesi önyargıların yıkılmasıyla, temiz bir siyasetle ve hayatın tüm alanlarında cinsiyet eşitliğiyle mümkün. Çocuk bakımı ya da ev işlerini yalnızca kadının görevi olarak görmek ile iş hayatında erkek çalışanlara daha fazla fırsat tanınması arasında bir bağlantı var. Hayatın her alanında eşit dağıtılan iş yüküyle bakış açımızı değiştirmemiz gerektiğini düşünüyorum.

İş hayatında yer almak bir yolculuk ve hayatımızın büyük bir bölümü bu yolculukta geçiyor. Ancak iki cinsiyetin kat ettiği yolun engebesinin ve ödülleri de adaletli bir şekilde dağıtılması gerekiyor. Bu yüzden iş hayatında yer alan kadın sayısının artışı bir başarı olarak göremiyorum. Eşit fırsatlar, eşit koşullar ve eşit ücret dağılımını sağlamak ve yönetim kademelerinde daha fazla kadının hak ettiğini alabilmesi de en az iş hayatında yer almak kadar önemli. Tıpkı İspanya’da olduğu gibi yöneticiler ve politikacılar kadınların üst düzey yönetsel pozisyonlara yükselebilmesi için pozisyonların bir kısmının kadınlara ayrılmasını sağlayacak kota uygulaması yapmalıdır.



İspanya’da iş hayatında kadın haklarıyla ilgili pozitif eylemler hayata geçerken biz hala anayasada var olan kadın haklarını tartışmaya açık bırakıyoruz. Yıllardır gündemde kadınları aciz gösteren siyasi cümleler duyuyoruz. Kütle iletişim araçlarıyla yönlendirilen kadınlara ilişkin olumsuz kalıp yargılarına ve politikada kadınlara yönelik kirli dile her şeyden önce son vermemiz gerekiyor. Kadınlara ilgili temiz bir dil kullanılmadan görünmeyen duvarları yıkabileceğimizi düşünmüyorum.

### Pozitif ayrımcılık mı?

#### Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...

Kadının emeğinin ve hizmetinin görev olarak görülmesi yalnızca ev işi dağılımında değil, iş yaşamında da aşılamadı. Eşit olmayan şartları eşitlemek için belirli bir süre pozitif ayrımcılığa ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. Tüm şartlar eşitlendikten sonra cinsiyet eşitliğinden söz etmemiz mümkün. Kadınların üst yönetim kademelerine ulaşabilmesi sadece çalışan ile işveren arasındaki eylem alışverişiyle sağlanamaz. Bireysel, örgütsel ve toplumsal anlamda oluşturulacak yasal, ekonomik ve sosyal düzenlemelerle kadın-erkek eşitliğine dayalı bir iş ortamı sağlanabilir.

**Sinem Ulucenk**

**Hepsiburada Proje Müdürü**

## “Birbirinden güç alan kadınlarla her şey daha iyi olacak”

### Kadınlar kamu ve özel sektör yönetim kademesinde nasıl daha fazla yer bulabilir?

Öncelikle cinsiyet eşitliğinin her kademedede benimsenmesi gerekiyor. Bu noktada kadınların işyerlerinde daha fazla güven, destek ve fırsat bulmasını sağlamak için yürütülen çalışmalar çok önemli. Bu anlamda özel sektörün eğitim ve gelişim fırsatlarına erişimleri artırması, kadınların liderlik becerilerinin geliştirilmesi ve esnek çalışma olanaklarının sunulması oldukça kıymetli.

Tüm bunlara ek olarak kurumların üst yönetiminde yer alan kadın liderlerin rol model olmasını, bilgi birikimi ve deneyimini paylaşmasını, mentörlük programlarında yer almasını genç kadınlara ilham olmaları açısından oldukça değerli buluyorum. Birbirinden güç alan kadınlar bu önemli yolculukta önlerindeki rol modelleri görüp des-

teklendikçe her şey daha iyi olacak.

### Pozitif

#### ayrımcılık mı?

#### Cinsiyet eşitliği mi? Ya da...

Cinsiyet eşitliğinin sağlanması, kadınların iş hayatında daha fazla varlık göstermelerini sağlarken bir yandan da işletmelerin daha başarılı ve sürdürülebilir olmasına yardımcı oluyor. Bu değişim sadece kurumlara etki etmekle kalmayıp toplumda kadınların daha güçlü bir konuma gelmesine de katkı sağlayacaktır. Bu da toplumu sosyal, kültürel ve ekonomik açıdan daha da güçlendirecektir.



# Payten

## Payment Gateway



## Ödemeleri Yönetmenin En Kolay Yolu

E-ticaret firmalarının, finans kuruluşlarının, pazaryerlerinin yanı sıra B2B ve/veya B2C ticaret yapan, online ya da çağrı merkezi üzerinden ödeme alan tüm işletmelerin ilk tercihi, modüler ve özelleştirilebilir ödeme geçidi.

Akıllı İşlem Yönlendirme

Kart Saklama

B2B Tahsilat Yönetimi

Mutabakat Çözümü

Kapalı Devre Cüzdan

Linkle Ödeme ve QR Kod ile Ödeme

Çoklu Ödeme (Parçalı Ödeme)

Pazaryeri Çözümü

Alişveriş Kredisi ile Ödeme Yöntemleri

Alternatif Ödeme Yöntemleri

Yurt Dışı Ödeme Yöntemleri

Software only POS

Secure IVR

Gelişmiş Anti-Fraud Çözümü

Ödeme Danışmanlığı

Payten Olağanüstü Durum Merkezi (ODM)

7/24 Canlı Destek

Hemen başla



paytenpaymentgateway.com



# Payten

# Kredi riskini BAROMETRE hassaslığıyla ölçüyorlar

AGRA Fintech, 2022 yılında Türkiye bankacılık sektöründeki her 5 ticari krediden birine bir şekilde dokundu. Kredi tahsis ve izleme süreçleri yönetiminin yanı sıra dijital dönüşüme öncülük eden şirket, CreditBarometer ürünüyle yurt dışına da açılıyor. İlk yurt dışı ofisi Azerbaycan'da kuruluyor...



Muharrem Uğurelli

Taner Toraman

## BARIŞ BEKAR

**A**GRA Fintech Yazılım Çözümleri tarafından geliştirilen ürünler, bankaların iş süreçlerini azaltarak özellikle ticari müşterilerinin ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verilmesini sağlıyor. E-defter, mizan ve beyanname süreçlerini saniyeler içinde analiz ederek önemli bir tasarruf sağlayan şirket, yakında yeni ve iddialı bir ürününü daha piyasaya sunacak.

AGRA Fintech'in kurucuları Muharrem Uğurelli ve Taner Toraman ile bu çözümlerin ayrıntısını, şirketin yeni plan ve hedeflerini konuştuk...

**Muharrem Bey, öncelikle sizleri okurlarımıza tanıtmak isteriz.**

**Bize kendinizden söz edebilir misiniz?**

■ **Muharrem Uğurelli:** Ben yazılım kökenli bir mühendisim. 20 yıldır sektördeki farklı şirket ve pozisyonlarda görev yaptım. İş hayatına Türksat'ta başladım. Sonrasında finans kurumları ve farklı kamu kurumlarındaki Ar-Ge projelerinde görev aldım. Emniyet Genel Müdürlüğü, Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü gibi kurumlarda çalıştım. Yıllara dayanan iş deneyimimizle özellikle bankaların Maliye ile ilişkilerinde bazı sorunlar, eksiklikler olduğunu fark ettik. Ortağım Taner Toraman'la da aynı şirkette çalıştığımız dönemden tanışıyoruz. Kendisi denetim kökenli biri olduğu için birlikte bu alana yönelmeye karar verdik.

**AGRA Fintech'i nasıl kurduunuz, hangi alanlarda hizmet veriyorsunuz?**

■ **Uğurelli:** Az önce dediğim gibi, profesyonel hayatımız

sırasında eksikliğini saptadığımız alanlar oldu. Finans kurumlarının Maliye ile ilişkilerinin geliştirilmesi gerektiğini fark ettik. Aslında bir nevi mali müşavirlik know-how'ımızı bankalara sunuyoruz. Ayrıca sektörde sürekli regülasyonlar oluyor, bankaların da iç sistemlerini buna uygun hale getirmesi gerekiyor. Biz de bankaların bu ihtiyaçlarını karşılayacak analiz temelli ürünler geliştiriyoruz. Zaten bankaların o kasları zayıf. Aslında süreç çok da hızlı oldu ve ürünüme karar verip geliştirmeye başladık, 2 yıl içinde satışa geçtik.

## 3-4 SAATLİK SÜREÇ 1 DAKİKAYA SİĞİYOR

**Ürün ve çözümlerinizi hakkında bilgi verebilir misiniz?**

■ **Uğurelli:** Öncelikli hedefimiz, bankaların çalışma ve karar alma süreçlerine doğrudan katkı sağlamak. Kredi tahsis ve izleme süreçlerinde danışmanlık hizmetleri sunuyoruz. Bir yandan da dijital dönüşüme öncülük ediyoruz. Özellikle ticari kredi değerlendirme sürecinde mizan ve e-defterlerin incelenmesi, mali tabloların analiz edilmesi ve düzeltilmesi, entegratör/ERP firmaları ve bankalar arasında izinli veri aktarımının kolaylaştırılması kapsamında çözümler sunuyoruz.

Bankalar ticari bölümde çok sayıda farklı özelliğe sahip şirketlerle çalışıyor. Büyük şirketler, KOBİ'ler, mikro segmentteki müşteriler gibi. Banka ile ticari müşterileri arasındaki ilişkiyi tamamen dijital ortama taşıdık. İki kurum arasındaki bilgi ve veri paylaşımını, bunların analiz edile-



rek değerlendirilmesini ve hızla karar alınmasını sağlayan bir çözüm temin ediyoruz. Adı da CreditBarometer.. Bazen bankalar bir ticari kredi için milyonlarca satır okumak zorunda kalabiliyor. Elbette bilgilerin doğruluğu da önemli. Sunduğumuz hizmetle tüm bu süreç minimuma iniyor. CreditBarometer, banka çalışanlarının başvuran her firma için yaklaşık 3-4 saatini harcadığı süreci 1 dakikaya düşürebiliyor. Finansal kurumların tüzel müşterilerinin e-defterlerini/mizanlarını kullanarak mali tabloların oluşturulması, aktarma/arındırma analizlerinin yapılması ve bu analizler sonucunda oluşacak yeni mali tablolarının oluşturulması gibi oldukça uzun süren ve birçok bankada yarı manuel ilerleyen süreci 1000'in üzerinde senaryoyla otomatik tamamlayıyor.

### **Müşteri kitleniz sadece finans kurumlarından mı oluşuyor? Radarınızda farklı sektörler de var mı?**

■ **Uğurelli:** KOBİ'ler de radarımıza girmiş durumda. Aslında şirketi kurarken odak noktamız KOBİ'lerdi. Ancak süreç bankaları öne çıkardı. Son 1 yıldır KOBİ'lere de döndük yüzümüzü. Çeşitli ürünler sunacağız. KOBİ'nin tüm finansal ihtiyaçlarını tek bir platform üzerinden karşılamasını sağlayacak bir sistem tasarlıyoruz. Ürünün adı da FinBind koyduk.

Bu ürünü kullanan bir şirket, tüm finans kurumları yani bankalar, leasing, faktoring gibi şirketlerle ilişkilerini yönetebilecek; bilanço, vergi, e-defter, e-fatura gibi işlemlerini yapabilecek. Belgelerde olabilecek herhangi bir eksiklik ya da hatayı hızlıca fark ederek düzeltebilecek. Böylece yasal olarak da yaşayabileceği riskleri ortadan kaldıracak.



## FinBind

### **KOBİ DOSTU FINBIND, 9 MODÜLE GELİYOR**

#### **Taner Bey, sizden de bundan sonraki hedef ve projeksiyonlarınızı öğrenebilir miyiz?**

■ **Taner Toraman:** Muharrem kuruluş hikâyemizi ve ürünlerimizi aktardı. Ben de hedef ve planlarımızı paylaşmak isterim. Şu anda ajandamızın ilk sırasında KOBİ'ler için geliştirdiğimiz BinFind ürününü yaygınlaştırmak var. Aslında bu ürünümüz finansal operasyonların dışında kullanıcılarına çeşitli danışmanlık hizmetlerine erişim de sağlıyor. Yani mali, hukuki danışmanlık alabilecekler. Dolayısıyla mali müşavirlere de hem ek gelir sağlayan hem de katma değerli ürünler sunan bir platform haline getireceğiz. 2023-2024 için en büyük hedefimiz, FinBind'i planladığımız 9 modülle birlikte piyasaya çıkarabilmek.

#### **Yurt dışına dönük plan ve hedefleriniz var mı? Zira bu yıl Türkiye'de FinTek'lerin çoğunun ajandasında küreselleşme planları yer alıyor.**

■ **Toraman:** Elbette. Her FinTek gibi bizim de yurt



dışı vizyonumuz var. Hem CreditBarometer hem de BinFind'i yabancı şirketlerin kullanımına sunmak istiyoruz. Aslında CreditBarometer için girişimlere başladık bile. Azerbaycan'ın bankalar birliğiyle bir görüşme yaptık. Azerbaycan'daki bankaların ticari kredi bölümünün yöneticilerinin bir kısmını İstanbul'da ağırladık.

Azerbaycan'ın bankalar birliği olan kurum, Türkiye'ye geldi ve burada birçok bankayla görüştü. Banka dışında görüştikleri tek şirket biz olduk. Bu ilişkiyi devam ettirmek için bu yıl Azerbaycan'da bir ofis açmaya karar verdik. Yine CreditBarometer için MENA bölgesinde çalışmaları var. FinBind için de gelecek yıllarda bu adımları atacağız. Çünkü önce Türkiye'de oturmasını istiyoruz.

#### **Bu dönemde yatırımcı ya da ortaklık kurma gibi bir planınız var mı?**

■ **Toraman:** Aslında şimdiye kadar herhangi bir adım atmadık. İş birliği yapmak isteyen birkaç kurum var. Onlarla görüşmelerimiz sürüyor. Bugüne kadar dışarıdan hiçbir sermaye almadan ürün geliştirmek ve bunu bankaların kullanımına sunmak büyük bir başarı. Bu başarıyı da doğal olarak ilgi çekiyor.

### **BANKALARLA ENTEGRATÖRLERİ TEK PLATFORMDA BULUŞTURACAĞIZ**

#### **Üzerinde çalıştığınız ve piyasaya sürmeyi planladığınız yeni ürününüz var mı?**

■ **Toraman:** Var aslında. Biliyorsunuz, bankaların ticari kredi verme süreçleri oldukça uzun. Çünkü yapılması gereken işlem çok, bakılıp incelenmesi gereken evrak fazla. Aynı durum faktoring ya da leasing şirketleri için de geçerli. Arada çok sayıda yazışma oluyor, ek belgeler isteniyor. Onların takip edilmesi gerekiyor, bazen yoğunluktan gözden kaçıyor. Oysa Türkiye'de artık şirketler, sistem entegratörleri aracılığıyla tüm evraklarını sanal ortamda tutuyor; e-defter, e-fatura kullanıyor. Biz de bu işleri yapan entegratörlerle anlaşmalar yapıp tüm verileri tek bir merkezde topluyoruz. Bugün Türkiye'de 80'in üzerinde entegratör, 50'nin üzerinde de banka var. Tabii bunlar arasında piyasayı domine edenler de var. Bankalar bu entegratörlerle ortak çalışabiliyor ama hepsiyle tek tek anlaşma yapması, sistemlerin entegrasyonu gerekiyor. İki kurum arasında bu ilişkiyi tesis etmek bazen 6 ayı bulabiliyor. İşte biz bu entegrasyonu tek bir platform üzerinden sağlıyoruz. Yakında bu ürünümüzü de piyasaya çıkaracağız. Tüm finans kurumları için çok önemli bir açığı kapatacağımızı ve işlemlerini son derece hızlı ve güvenli bir hale getireceğimizi söyleyebilirim.



# ÖDEME GEÇİDİNDE 2.0 dönemi başladı!



Payten Payment Gateway'in yeni sürümü sayesinde işletmeler tek entegrasyonla ve tek arayüz üzerinden Türkiye ve yurt dışındaki sanal POS'lar, bankalar, ödeme kuruluşları, mobil cüzdanlar, havale/kredi yöntemleri ve alternatif ödeme sistemleriyle esnek ve kolay bir şekilde çalışabiliyor...

**Y**urt içi ve dışında sanal POS altyapısı sağladığı 27 banka ve 50 binden fazla üyeyle devasa bir online ödeme altyapısını yöneten Payten Türkiye, Türk mühendisler tarafından geliştirilen Payten Payment Gateway çözümünün yeni sürümünü tanıttı. Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu, online tanıtım toplantısında geliştirme süreci ve yeni özelliklerle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Global güç, 24 yıllık sektör deneyimi ve Ar-Ge çalışmalarıyla sürekli geliştirdiğimiz Payten Payment Gateway ile ödeme geçidi alanında 2.0 dönemini başlatuk. İTÜ Teknokent'te bulunan Ar-Ge merkezimizde ödeme sektörü için yenilikçi, zengin içerikli ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Payten Payment Gateway ile firmaların Türkiye'de ve yurt dışında çalışmak istedikleri sanal POS'ları, bankaları, ödeme kuruluşlarını, mobil cüz-

danları, havale/kredi yöntemlerini ve alternatif ödeme sistemlerini tek çatı altında topluyor ve tüm ödeme noktalarını tek merkezden yönetebilmelerine imkân tanıyan esnek, özgür ve kârlı bir e-ödeme ekosistemi sağlıyoruz. Payten Payment Gateway bir firmanın tüm online ödemelerinin arka planda efektif bir şekilde orkestrasyonunu sağlayarak satış dönüşüm oranlarını artırıyor, maliyetlerde azalma sağlıyor ve müşteri ödeme deneyimini en üst seviyeye çıkarıyor. İşletmeler farklı banka ve ödeme sistemlerinin sanal POS'larını ayrı ayrı yönetmek yerine tek portalda kendi e-ödeme ekosistemlerini oluşturabiliyor, yeni ödeme sistemlerini kolayca entegre edip hemen kullanmaya başlayabiliyor. Her aşamada sektörün lider anti-fraud altyapılarıyla korunan bu ödeme geçidiyle işletmeler hem ticari faaliyetlerini hem de müşterilerini koruyabiliyor. Otomatik işlem yönlendirme sayesinde herhangi bir

# paratika

# Payten

ödeme kuruluşunda gerçekleşen kesintiden etkilenmiyor, birçok optimizasyon özelliği sayesinde komisyon ve operasyonel maliyetlerini azaltıyor, başarılı işlem oranlarını en üst seviyeye çıkarabiliyorlar. Müşterilerine en güzel armağan olan kolaylığı hediye ediyor, ödeme adımında hangi yöntem kullanılırsa kullanılsın hızlı ve pürüzsüz bir deneyim yaşıyorlar.”

## Yeni özellikler

Payten Payment Gateway'in yeni sürümünde yer alan "Kolay Mutabakat" çözümü sayesinde başarılı işlemler ile banka hesabına aktarılan işlemler otomatik olarak eşleştirilerek mutabakat kolayca sağlanabiliyor, tüm bankalar için konsolide ödeme raporu alınabiliyor.

Güvenli IVRPOS (Secure IVR) ile çağrı merkezi satışları, müşteri abonelik, üyelik ve fatura ödeme prosedürleri Payten'in uluslararası bir güvenlik standardı olan PCI-DSS uyumlu ortamında gerçekleşiyor, telefon üzerinden uçtan uca güvenli bir ödeme deneyimi sunulabiliyor.

Fiziksel POS dönemine son veren "Software only POS" çözümü ise özel bir donanıma ihtiyaç duymadan sadece yazılımlarla sanal POS'a sahip olma imkanı veriyor. Kullanıcılar, alternatif POS (fallback POS) olarak entegre Paratika POS imkânından da faydalanıp müşterilerine e-cüzdanlarıyla güvenli alışveriş yapabilecekleri bir "kapalı devre cüzdan" çözümü sunabiliyor.

Modüler yapıyla ihtiyaca göre şekillenebilen Payten Payment Gateway, "kullandığın kadar öde" fiyatlandırma modeliyle de farklılaşıyor. Bulut çözümü, hosting, 7/24 canlı destek ve PCI DSS sertifikasyon güvencesi de ücretlere dahil. İsteğe bağlı olarak ek özelleştirme ve ek geliştirme hizmetleri de alınabiliyor.

## "Online satışlarımızı 2 kata yakın artırdık"

Avrupa'nın en büyük televizyon ve beyaz eşya üreticilerinden Vestel de Payten'in Payment Gateway çözümünü kullanıyor. Vestel Mali İşler Sistem ve Süreç Geliştirme Müdürü Ebru Delic, çözümü ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Vestel olarak e-ticaret faaliyetlerimizi kendi web sitelerimizin yanı sıra Türkiye'nin önde gelen online pazar yerlerinde de sürdürüyoruz. Payten ile uzun yıllara dayalı bir iş birliğimiz söz konusu. İhtiyaç duyduğumuz

bütün geliştirmeleri tek entegrasyonla sağlayarak hem e-ticaret ödemelerimizi hem de bayi kanalı tahsilatlarımızı tek platformdan kolayca yönetmemizi sağlıyor. Payten Payment Gateway'in akıllı işlem yönlendirme, kart saklama gibi özellikleri sayesinde hem müşterilerimize pürüzsüz bir ödeme deneyimi sunuyor hem de dijital cüzdanlarla ödeme ve çok yakın zamanda sunmaya başlayacağımız alışveriş kredisiyle ödeme seçenekleriyle onları özgürleştiriyoruz. Vestel olarak 2022'de online satışlarımızı 1.9 kat artırarak yıl boyunca yurt içi gelirlerin yüzde 9'una ulaşmasını sağladık. Bu başarının arkasında güçlü bir operasyon ve güçlü bir ödeme geçidi de var."

## "Önemli bir teknik operasyon yükünden kurtulduk"

9 ülkede 400'e yakın noktada hizmet veren otomotiv perakendecisi, araç kiralama ve araç paylaşımı şirketi Otokoç Otomotiv'in ödeme geçidi tercihi de Payten Payment Gateway. Otokoç Finansman ve Kurumsal Risk Müdürü Tolga Kubat'ın çözümle ilgili yorumları şu şekilde:

"Payten Payment Gateway'in geniş kapsamı ve gelişmiş özellikleri, yurt içi ve yurt dışındaki hazır bağlantıları sayesinde tam donanımlı bir ödeme altyapısına sahip olduk. Yurt dışı işbirliklerimizde de yakında devreye alacağımız entegrasyonlar sonrasında, ilgili ülkelerin para birimleriyle ödeme alabilir ve tüm ödemelerimizi İstanbul'daki merkezimizden yönetebilir olacağız. Yeni kiralama ofislerimizi devreye aldıkça Payten'in uzman ekipleri de ödeme adımında ihtiyaç duyduğumuz bütün geliştirmeleri sağlıyor, dilediğimiz sanal POS ve ödeme yöntemini maliyetsiz ve en hızlı şekilde aktif edebiliyoruz. Ödeme işlemlerimizi en uygun komisyon sunan sanal POS'a yönlendirebilmemizi sağlayan akıllı işlem yönlendirme özelliği ve müşterilerimizin tek tıkla ve güvenle ödeme yapmalarını sağlayan kart saklama çözümü sayesinde ödeme maliyetlerimiz azalırken satışa dönüşüm oranlarımız da yükseliyor. Payten ile çalışmaya başlamadan birçok farklı bankanın sanal POS altyapısı ve alternatif ödeme yöntemlerinden oluşan ödeme ekosistemimizi yönetebilmek için gereğinden fazla teknik operasyon eforu harcıyorduk. Şimdi ise tüm ödemelerimizi daha efektif bir şekilde yönetebiliyoruz."





# Dijital cüzdanların pazaryeri **Alternatif SuperApp** YURT DIŞINA AÇILIYOR

E. ESİN GEDİK

**2** 2014 yılında üç arkadaş tarafından kurulan Macellan, kısa sürede Türkiye'nin en büyük süper uygulamaları arasına girdi. 2021 sonunda deyim yerindeyse bu süper uygulama "doğurdu" ve Alternatif SuperApp de ilk yılında 200 binin üzerinde kullanıcıya ulaşarak dikkatleri üzerine çekti.

Şimdi Alternatif SuperApp, bu başarısını yurt dışına taşıyıp daha da büyüme hedefinde. Bu yıl önce Azerbaycan, ardından da Dubai ofisi açılacak. 5 yıl için belirlenen hedef ise 10'dan fazla ülkede kullanılan bir unicorn adayı olmak... Alternatif SuperApp'in kurucularından Göktürk Yetim ile bu iddialı startup'ın yola çıkış ve gelişim hikayesinin yanı sıra plan ve hedeflerini konuştuk...

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

1990 Bursa doğumluyum. Evli ve bir çocuk babasıyım. Maltepe Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Kendi işimi kurmak, girişimcilik hep hayallerim arasındaydı. 2014 yılında üç arkadaş olarak Macellan'ı kurduk.

## Faaliyet alanlarınız, ürün ve hizmetleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Macellan, bugün 170'ten fazla çalışanıyla 4 farklı ürünle hizmet veriyor. Araç yönetim ve ERP uygulaması olan "Bulut Filo" ürünümüz 100 binden fazla araç tarafından kullanılıyor. Arşimet Dijital Arşiv ile belgeleri dijitalleştiriyoruz. Bugüne kadar 100 milyondan fazla belgeyi dijitalleştirdik. Lagina Dijital İmza ile de 10 milyondan fazla dijital imza atıldı. Son ürünümüz Alternatif SuperApp ile de yatırım almak üzereyiz. "Dijital cüzdanların pazaryeri" olan ürünümüzde 80'den fazla marka yer alıyor. 230 binden fazla müşteriye hizmet veren Alternatif SuperApp yanında yurt dışına da açılacak.

## Alternatif SuperApp fikri nasıl ortaya çıktı ve şirketleşme sürecinde neler yaşadınız?

Dünyadaki dijital cüzdan trendini iyi izleyip Starbucks Cüzdan örneğinden ilham aldık. Bu cüzdanların bir pazaryerine ihtiyacı vardı. İnsanların telefonunda uygulama çöplüğü olmamalıydı. Ayrıca eğlence, e-spor, belediyeler, üniversiteler gibi çok farklı sektörlerde de dijital cüzdan altyapısının



Göktürk Yetim  
Alternatif SuperApp  
kurucusu



## Alternatif SuperApp

başarıyla uygulanabileceğini gördük. Bu da sektörel kaslarımızın güçlenmesini sağladı. Bugün ayrı bir şirket olarak hizmet veriyor ve yatırım sürecimizin sonlanmasını heyecanla bekliyoruz.

## Ekip, müşteri kitlesi, ürün ve hizmetleriniz hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Alternatif SuperApp ekibi 40 kişiye ulaştı.

Her geçen gün büyüyen bir ekibiz. 2023 sonunda sayımız daha da artacak. İlk yılımızda 200 bine yakın müşteriye ulaştık. Bu, bugünün konjonktüründe ciddi bir sayı. Uygulamaya gelecek yeni markalar ve özelliklerle bunun daha da artacağını düşünüyoruz. Örneğin, yakında Turkcell ile hayata geçireceğimiz "Faturama Yanıt" özelliğiyle Turkcell faturasıyla bile bir eğlence parkının cüzdanına yükleme

yapılabilecek. Masterpass, BKM Express, Ingenico, Sipay, Moka gibi entegrasyonlar ve yakın zamanda tamamlayacağımız önemli yazarkasa entegrasyonlarıyla ürünümüzü daha da güçlü hale getirmiş olacağız.

### **Orta ve uzun vadede hangi seviyelere ulaşmayı planlıyorsunuz?**

Bu yılın ağustos ayında Azerbaycan'da, 2023 sonu gibi de Dubai'de olmayı planlıyoruz. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde 10'dan fazla ülkede kullanılan bir unicorn adayı olmak istiyoruz. Müşterinin günlük harcama alışkanlığının bir parçası olmak gibi bir hedefimiz var. Bu noktada iş birliklerini ve partnerlikleri artırarak ilerleyeceğimize inanıyorum.

### **İş modelinizin Türkiye ve yurt dışında örnekleri var mı?**

Benzer uygulamalar var ama iş modeli olarak tekiz. Birçok pazaryeri uygulamasının cüzdanı var. Bunlar kapalı devre çalışıyor. Bizler işletmelere sunduğumuz dijital cüzdan, kampanya, CRM gibi modüllerle onları birer FinTek'e çeviriyoruz.

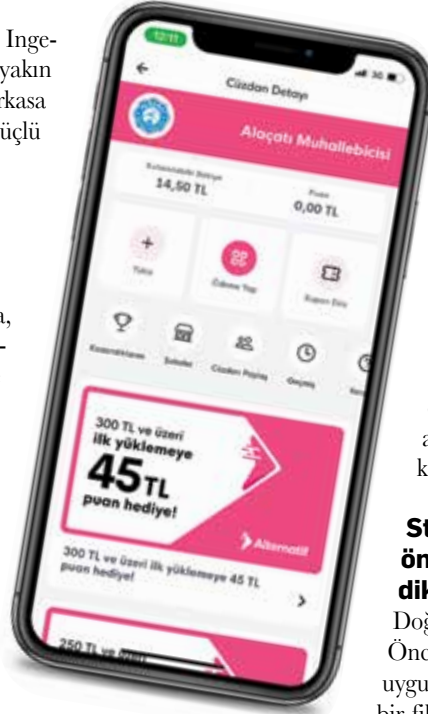
### **İlk sermayenizi nasıl temin ettiniz, sonrasında yatırım aldınız mı?**

Macellan ve dolayısıyla Alternatif SuperApp bu zamana kadar yatırım almadan ilerledi. KOSGEB'den diğer ürünlerimiz için aldığımız destekler oldu. Alternatif SuperApp olarak Türkiye'nin en büyük kitle fonlamasını 18.8 milyon TL ile tamamladık. Yatırım turu kapanmak üzere. Yaklaşık 5 milyon dolarlık daha yatırım olacağını öngörüyoruz.

### **Türkiye'de startup olmanın zorlukları, avantajları ya da dezavantajları neler? Diğer ülkelerle kıyasladığınızda nasıl bir girişimci ortamı var? Hangi alanların geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorsunuz?**

Startup olmak birçok şeyi yolda deneyerek öğrenmek demek. İşe aldığımız çalışandan verdiğiniz iş kararına, satın aldığımız hammaddeye ve hatta sattığımız ürüne kadar her şey denebilir, değiştirilebilir, geliştirilebilir ve en önemlisi vazgeçilebilir. Daha doğrusu ideale yakını bu şekildedir. Ancak ülkemizde hem fikre âşık olma sebebiyle gelişim ve değişim gösteremeyerek kapanan onlarca şirket var. Keza gerekli desteği bulamadığı için ilerleyemeyen de...

Özellikle yatırımcılara ürününüzü doğru anlatmalısınız. Her yatırımcı her ürüne aynı şekilde bakmıyor, yaklaşmıyor. Bu da doğal. Ürününüzü çok az süre dinleyen, soru sormayan yahut anlayamayan yatırımcılarla karşılaşabileceğiniz gibi size yolda partnerlik yapan, mentörlük eden ve yol gösteren yatırımcılarla da tanışma ihtimaliniz var. Bu yüzden her zaman kendinizi iyi ifade edebilmelisiniz. Kendi adıma yatırımcı ekosisteminin iyie gittiğini, gelecekte akıllı yatırımcıların yapacağı yatırımlarla ülkemizin daha da kalkınacağını düşünüyorum.



### **Siz en çok hangi alanlarda zorlandınız?**

Bizi en çok ürünümüzün ülkemiz ve dünyada karşılığı olmaması zorladı. Ürünü anladıktan sonra çoğu tarafla aynı paydada buluşmak güzeldi. Firmalar, yatırımcılar ürüne inandığında işler daha hızlı ilerledi. Ama ilk temas noktasında biraz zorluk yaşadık diyebilirim. Bunu sebebi de aynı işi yapan bir uygulamanın olmamasıydı. Ama bu aynı zamanda avantaj oldu. Bu doğrultuda yeni markalarla hızla ilerlemeye devam ediyoruz.

### **Startup kurmak isteyenlere önerileriniz neler olur, nelere dikkat etmeleri gerekiyor?**

Doğru fikir kadar doğru ekip de önemli. Önce doğru ekibi kurup sonrasında o ekibe uygun doğru fikri bulabileceğiniz gibi, iyi bir fikir bulup fikre uygun bir ekibi de oluşturabilirsiniz. Her iki durumda da ekip-fikir uyumu önemli. Girişimci adayları, kurumsal

bir iş hayatından farklı bir çalışma ortamıyla karşılaşacağını bilmeli. Katı mesai kurallarına göre çalışmayı düşünen biri girişim kurarken sorunlar yaşayabilir. Çünkü olağandan daha fazla bir efor sarf etmek gerekiyor. Ki kurduğunuz startup ayakta durabilsin.



## **MACELLAN'DAN "GİRİŞİM STÜDYOSU" MODELİ**

Göktürk Yetim, Macellan'ın edindiği tecrübeler doğrultusunda bir "girişim stüdyosu" modeline evrildiğini ve gelecek adımlarını da bu yönde atacağını belirtiyor. "Türkiye'de bu modeli ispat etmek için çabalayacağız" diyen Yetim, modelle ilgili şu ayrıntıları paylaşıyor: "Daha önce birçok girişim kurmuş, ölçeklemiş, farklı iş modellerini denemiş ve yatırım ekosistemine erişmiş bir girişim stüdyosu olarak yeni girişimlerin ortaya çıkmasını daha hızlı ve sağlam bir şekilde sağlayabileceğimize inanıyoruz. Çok hızlı takım kurabiliyor ve girişim fikirlerini çok hızlı doğrulayabiliyoruz. Bu modeli ileride çok daha fazla duyacaksınız."

# Yeni başlayanlar için ChatGPT



SERHAT MEMİK  
Architect / Kurumsal Mimar

**Ö**nce en temel sorularla başlayalım. ChatGPT nedir? ChatGPT API'lerini kullanarak farklı uygulamalara nasıl dahil edilebilir?

ChatGPT, 2022'nin kasım ayında OpenAI tarafından piyasaya sürülen yapay zekâ sohbet robotu. OpenAI bir yapay zekâ araştırma platformu ve kâr amacı gütmeyen bir kurum. 2015 yılında Elon Musk ve Sam Altman tarafından kuruldu.

ChatGPT piyasaya sürüldükten sonra 1 milyon kullanıcıya sadece 5 günde ulaşarak bu alanda rekor kırdı. Aynı kullanıcı sayısına Instagram 2.5 ayda, Spotify 5 ayda, Facebook ise 10 ayda ulaşabilmişti...

## Turing makinesiyle başlayan 3 aşama

ChatGPT'yi daha iyi anlayabilmek için öncelikle yapay zekânın gelişim aşamalarından da kısaca bahsetmek gerekiyor. Yapay zekânın temelini oluşturan adımlar yaklaşık 700 yıl öncesine dayansa da modern anlamda üç aşamadan oluştuğunu söyleyebiliriz.

■ Birinci aşamayı, Alan Turing'in icadı olan ve bilgisayarların da atası olarak kabul edilen "Turing makinesi" oluşturuyor. Turing makinesinin bu kadar önemli olmasının sebebi, insanlar tarafından yapılması zor olan karmaşık matematiksel hesapları belirli bir düzenle kolaylaştıran bir araç olması. Burada kullanılan temel mantık ve algoritma kullanımı bugünkü bilgisayar bilimine temel oluşturdu.

■ İkinci aşama yapay sinir ağları. Yapay sinir ağları, insan beyninin bilgiyi işleyebilme

tekniklerinden esinlenerek geliştirildi. Yapay sinir ağlarında öğrenme işlemi örnekler kullanılarak yürütülüyor. Biraz daha açmak gerekirse bu ağlara benzer şeyleri çok defa gösterirseniz bir noktadan sonra kendi kendine öğrenmeye başlar. Örneğin, birçok fotoğrafınız gösterildikten sonra yeni bir fotoğrafınız daha gösterilince bunun size ait olduğunu kendi kendine anlayabiliyor. Yapay sinir ağları kullanılarak yüz tarama, belgelerin özetini çıkarma gibi karmaşık konular yüksek doğruluk oranıyla çözülebiliyor.

■ Üçüncü ve son aşama olan ChatGPT ise internetteki bütün metinleri tarayıp dilin akışını öğreniyor. Dilin akışını öğrenmekten kasıt, belli kelimelerin ardından hangi kelimelerin geleceğini anlayıp mantıklı bir akış oluşturabilmek. İnternetteki bütün metinleri öğrenip bunlardan istatistiki veriler çıkarırsanız, neredeyse her soruya cevap verebilen bir ürün ortaya koyabilirsiniz. Yani bu formülü çözebilerseniz aslında insanlığın bildiği her şeyi dolaylı yoldan çözmüş olursunuz.

Burada büyüklü bir şeyden bahsediyor gibi gözüksek de aslında ChatGPT temelde internette var olan bilgiler üzerinden özet çıkarıyor. Örneğin "Dünyanın sorunlarına çözüm üretecek yeni bir buluş yapar mısın" sorusuna mantıklı bir cevap veremez. Çünkü buna cevap verebilmesi için o bilginin bir yerlerde olması gerekir. Her seferinde aynı soruya farklı cevaplar verebilmesinin sebebi de her kelimedenden sonra gelecek mantıklı diğer kelime adayları arasından rastgele seçim yapabilmesi.

## Dil işleminin çıkış noktası...

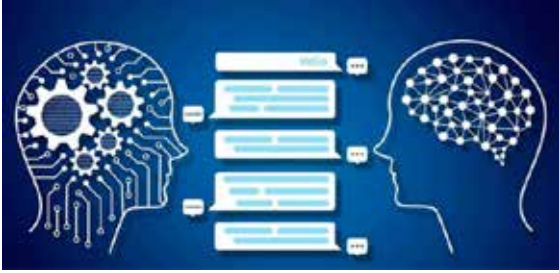
Bu noktaya gelmişken ChatGPT'nin de kullandığı dil modellerinin öğrenme mantığından kısaca bahsetmek gerekiyor. Buradaki temel mantık, insanların kullandığı sözcüklerin matematiksel karşılığının nasıl konumlandırılacağına çözümlenmesinden geçiyor. Örneğin, eskiden mandalina ve portakal derdik ama bunların birbirine yakınlığı ya da uzaklığı gibi matematiksel kavramlar yoktu. Şimdiyse mandalina ve portakalın birbirine yakın ama mesela televizyonun bunlara uzak bir kavram olduğunu matematiksel olarak ifade edebiliyoruz. Dil işleme teknolojilerinin çıkış noktası da işte burası.

"Çıkış noktası" dedim çünkü çıkış noktası da bir yerden sonra yetersiz olmaya başladı.





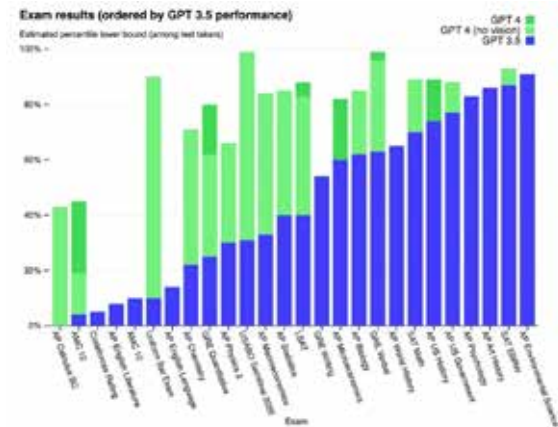
Çünkü sesteş kelimeler için bu durum hala sıkıntı oluştuyordu. Örneğin, ocak sözcüğü birbirinden alakasız çok farklı anlamlara gelebiliyor ve sadece kelimeye göre sınıflandırma yapmak yetersiz kalıyordu. Bu noktadan sonra kelimeleri gruplamak yerine kelime anlamlarının cümle içerisinde kullanımına bakılmaya başlandı. Örneğin “Ben bugün kırmızı bir... yedim” dediğimde buradaki boşluğu doldurabilirsiniz ve bunun gibi binlerce cümle internette var olduğu için ChatGPT de boşluğa gelme ihtimali olan mantıklı kelimeleri kolaylıkla bulabilir.



Yapay zekâ ve dil modellerinden biraz bahsettikten sonra esas konumuza geri dönebiliriz. ChatGPT dil modeli olarak GPT (generative pre-trained transformer) dil model ailesini kullanır. GPT, insan benzeri konuşmaya dayalı metinler üretmek için derin öğrenmeyi kullanan bir dil modelidir. GPT modellerinin sahip olduğu parametre değerleri şu şekilde:

- GPT-1: 117 milyon
- GPT-2: 1.5 milyar
- GPT-3: 175 milyar
- GPT-4: 170 trilyon

Mart 2023'te çıkarılan GPT-4, bugüne kadarki açık ara en güçlü model ve kullanımının yaygınlaşmasıyla insanlığın yaşam biçimini bile değiştireceğini söylemek abartı olmayacaktır. Grafik 1'de, kendisinden bir önceki modelle dünya çapında girdiği bazı sınav sonuçlarının karşılaştırılması veriliyor.

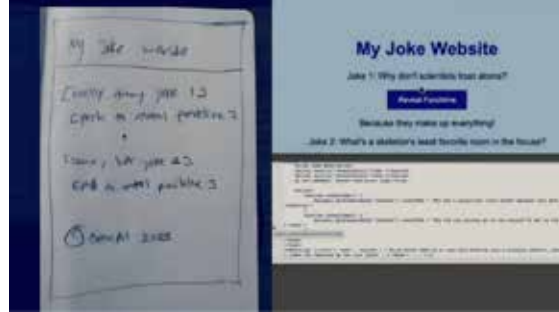


**Not:** Grafikteki GPT-3.5 ara bir model ve aslında yine GPT-3'ün alt kırılımı olan text-davinci-003 modelini kullanıyor.

GPT-4 modelini öncekilerden ayıran en önemli özelliklerden biri de görüntü işlemedeki muazzam yeteneği. Şema 1'de görüldüğü gibi, GPT-4'ün duyurulduğu canlı yayın-

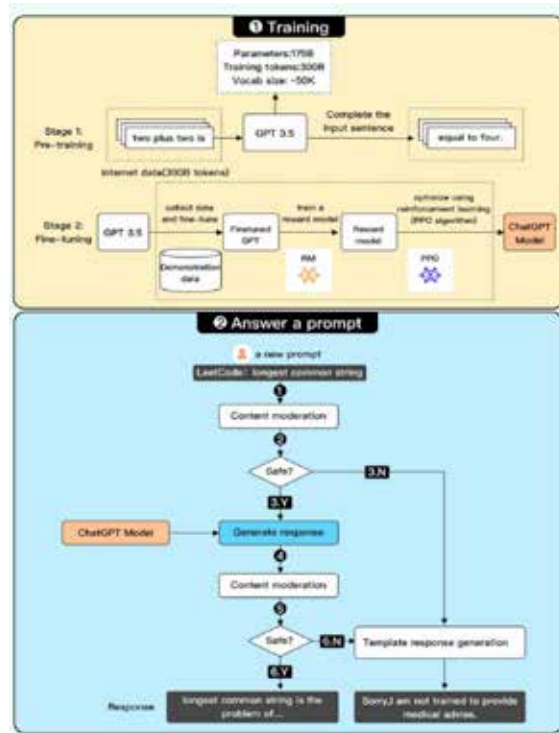
da, Greg Brockman'ın not defterine el yazısıyla yazılmış birkaç satırlık metnin fotoğrafını çekip GPT-4 modeline upload ettikten saniyeler sonra web sitesini oluşturması büyük yankı uyandırmıştı.

## ŞEMA 1



Şema 2'de ise ChatGPT'nin genel çalışma mantığının basit ve anlaşılır bir diyagramı görülmüyor.

## ŞEMA 2



## ChatGPT API'leri nasıl kullanılır?

OpenAI, ChatGPT'yi kişilerin ve kuruluşların kullanımına sunabilmek için belirli bir ücret karşılığında API'ler aracılığıyla hizmet sağlıyor. Bunun için, OpenAI hesabı açtıktan sonra API iletişimde kullanılmak üzere açtığınız hesaba özel bir API anahtarı oluşturmanız gerekiyor. Örnek olması açısından bazı API kullanımlarını aşağıya bırakıyorum. İstek atmak için kullanılan parametrelerin detaylı şu şekilde:

■ **Model:** Kullanılmak istenilen dil modeli. Örneklerde GPT-3 ailesinin en yetenekli modeli olan text-davinci-003 tercih edildi.

■ **Prompt:** ChatGPT'ye girdi olarak verilen değer. İstenilen cevabı alabilmek için soruyu doğru şekilde sorabilmek çok önemli.

■ **Temperature:** Randomness olarak ifade edilir ve [0-1] aralığında değer alabilir. Değer 0'a yaklaştıkça daha garanti, 1'e yaklaştıkça daha orijinal fakat doğruluk oranının biraz daha düşük olması beklenen cevaplar verilir.

■ **Max\_tokens:** Sorulan soru ve alınan cevabın toplamda alabileceği maksimum metin uzunluğunu ifade eder. 1 token yaklaşık olarak 4 karaktere denk gelir. API kullanımındaki ücretlendirmeler de token sayıları üzerinden hesaplanır.

Burada dikkat edilmesi gereken bir diğer konu da Şema 4 ve Şema 5'teki örnekte kullanılan GPT-3 modelinin 2019 yılına kadarki verilerle eğitildiği. Bu nedenle 2019 yılına ait bir soruya doğru cevap verebilirken günümüzle ilgili bir soruya doğru cevap veremiyor. En son çıkan GPT-4 modeliyle 2021 yılına kadarki verilerle eğitildi.

#### ŞEMA 4

```
POST https://api.openai.com/v1/completions
Content-Type: application/json

{
  "model": "text-davinci-003",
  "prompt": "Q: 2019 ve 2021 yıllarında Türkiye'deki engeri ücret ne kadardır?..",
  "temperature": 1,
  "max_tokens": 100
}
```

#### ŞEMA 5

```
{
  "id": "cmpl-744BvYlguv0eQ1ZSp04vluTsDCSM3",
  "object": "text_completion",
  "created": 1681203753,
  "model": "text-davinci-003",
  "choices": [
    {
      "text": "\n2019 yılında Türkiye'deki engeri ücret 2.020 TL idi, 2021 yılında ise engeri ücret 3.282 TL olacak.",
      "index": 0,
      "logprobs": null,
      "finish_reason": "stop"
    }
  ],
  "usage": {
    "prompt_tokens": 41,
    "completion_tokens": 21,
    "total_tokens": 62
  }
}
```

ChatGPT piyasaya her ne kadar bir "sohbet robotu" olarak çıksa da kodlama konusunda da oldukça başarılı olduğu bir gerçek. API'leri aracılığıyla yazılım süreçlerine rahatlıkla dahil edilebilir. Şema 6 ve 7'de kodlama örneği görülüyor...

#### ŞEMA 6

```
{
  "model": "text-davinci-003",
  "prompt": "Q: Architech Online Asistan adında bir kişiyim. Soracağım soruyu cevaplarken benim ağrımın cevaplayabilir misin? Sen kimsin?..",
  "temperature": 1,
  "max_tokens": 100
}
```

#### ŞEMA 7

```
{
  "id": "cmpl-744BvYlguv0eQ1ZSp04vluTsDCSM3",
  "object": "text_completion",
  "created": 1681203753,
  "model": "text-davinci-003",
  "choices": [
    {
      "text": "\nRandom rand = new Random();\nrint sayi = rand.Next(1, 101);",
      "index": 0,
      "logprobs": null,
      "finish_reason": "stop"
    }
  ],
  "usage": {
    "prompt_tokens": 41,
    "completion_tokens": 21,
    "total_tokens": 62
  }
}
```

#### Nasıl yönlendirirsen öyle ilerler

API'leri etkin şekilde kullanabilmek için "girdi" (prompt) olarak verilen ifadelerin manipüle edilmesi önem kazanıyor. Daha doğru sonuçlar elde edebilmek için ChatGPT'yi deyim yerindeyse yönlendirmek gerekiyor. Örneğin, kendi mobil uygulamamızda müşteri deneyimini artırmak amacıyla sohbet robotu eklemek istiyoruz ve bunu doğrudan ChatGPT API'leri aracılığıyla yapmak istiyoruz. Bunu yaparken API'ye gönderilecek girdilerin uygun şekilde düzenlenmesi şart. Örneğin Şema 8 ve 9'da görülen müşteriden gelen "Sen kimsin" sorusunu doğrudan girdi olarak vermek yerine önüne bazı eklemeler yaparak istediğimiz cevabı alma ihtimalimiz daha yüksek olacaktır.

#### ŞEMA 8

```
{
  "model": "text-davinci-003",
  "prompt": "Q: C# ile 1 ile 100 arasında random sayı üretebilir misin?. Sadece kod bğöşünü istiyorum..",
  "temperature": 1,
  "max_tokens": 100
}
```

#### ŞEMA 9

```
{
  "id": "cmpl-73bcuvzPQkVn0Q0os2P96aU1jr",
  "object": "text_completion",
  "created": 168118218,
  "model": "text-davinci-003",
  "choices": [
    {
      "text": "\nSelam! Ben Architech Online Asistan'ım. Sorularınıza yardımcı olmak için buradayım.",
      "index": 0,
      "logprobs": null,
      "finish_reason": "stop"
    }
  ],
  "usage": {
    "prompt_tokens": 54,
    "completion_tokens": 35,
    "total_tokens": 89
  }
}
```

#### Kaynakça:

1. [medium.com/@mlubbad/the-ultimate-guide-to-gpt-4-parameters-everything-you-need-to-know-about-nlps-game-changer-109b8767855a](https://medium.com/@mlubbad/the-ultimate-guide-to-gpt-4-parameters-everything-you-need-to-know-about-nlps-game-changer-109b8767855a)
2. [platform.openai.com/docs](https://platform.openai.com/docs)
3. [analyticsinsight.net/comprehensive-guide-natural-language-processing/](https://analyticsinsight.net/comprehensive-guide-natural-language-processing/)
4. [blog.bytebytego.com/p/ep-44-how-does-chatgpt-work](https://blog.bytebytego.com/p/ep-44-how-does-chatgpt-work)
5. [veribilimokulu.com/yapay-sinir-agartificial-neural-network-nedir/](https://veribilimokulu.com/yapay-sinir-agartificial-neural-network-nedir/)
6. [felsefe.gen.tr/turing-makinesi-nedir/](https://felsefe.gen.tr/turing-makinesi-nedir/)
7. [webtekno.com/gpt-4-duyuruldu-ozellikleri-h132916.html](https://webtekno.com/gpt-4-duyuruldu-ozellikleri-h132916.html)
8. 50 Soruda Yapay Zekâ – Cem Say

Kimliklerinizi Gerçek Zamanlı İzlemek ve Tehditlerden Korumak İster Misiniz?

## ***Identity Threat Detection & Response (ITDR)***

Siber güvenlik alanında, günümüz ve geleceğin en yüksek öneme sahip konseptlerinden olan

**“Identity Threat Detection & Response (ITDR)”** ile tanışın.



Hassas ve daha önce korunamayan kaynaklar, kimlikler, servis hesapları, komut satırı araçları, OT sistemleri üzerindeki hakimiyet ile görünürlük sağlayıp güvenlik postürünü güçlendirirken; yanal hareket, fidye saldırıları, kimlik hırsızlıkları ve diğer pek çok saldırıyı önlemeniz mümkün.

Tüm bu katma değeri ajansız teknolojisi, risk tabanlı değerlendirme ve **MFA desteğiyle** sunan **Silverfort**'un kabiliyetlerini deneyimlemek için bize ulaşın.





Fintek



# Did you mean: **United Payment**

Finansal dögümlerine çözümler arayanlar şimdiye kadar bizi Birleşik Ödeme adıyla bulmuştu. Her geçen gün daha fazla insanın hayatına dokunan teknolojilerimiz ve operasyonlarımızla bölgenin lider fintek gücü haline geldik. Bu yüzden finansal teknolojilerin adı artık United Payment.

[www.unitedpayment.com](http://www.unitedpayment.com)

