

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Doğar
doğmaz
koşmaya
başlayan
FinTek:
Morpara

Sayı: 147 / Fiyatı: 50 TL

TEMMUZ 2023

**.MONEY
20/20[^]**

**Amsterdam Amsterdam
olalı bu kadar Türk
FinTek'i görmedi!**



**Ödeme sistemleri
devi Bileşim,
konfor alanının
dışına çıkıyor!**

**ÖKC'nin tartışmasız
lideri Token'dan
yemek kartı ve
online ödeme atağı**



**Smart-i Awards
heyecanı başlıyor**

Cihan Demir / Finartz CEO'su

**Türkiye'nin FinTek fabrikası Finartz
yeni nesil FinTek'leri kodluyor**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINİ

MHRGYO

Sayı: 147 / Fiyatı: 50 TL TEMMUZ 2023



Ş. Nurkan Kaçmaz / MHR GYO Genel Müdürü

**KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN SİGORTASI MHR GYO
HALKA ARZDA DA FARK YARATACAK:**

Borsada satış, eşit dağıtım

Tüm bankacılık işlemlerinizi

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

Google Play
DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

YILLIK ABONELİK BEDELİ

1 Dergi aboneliği.....: 1.380 TL

2 Dergi aboneliği: 2.000 TL

3 Dergi aboneliği: 2.500 TL

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

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

İstanbul güzel ama taksicileri pek yaman!

Neden Türkiye’de Money20/20 gibi bir finansal teknoloji etkinliği yok? Ya da neden son yıllarda ülkemizde eskisi kadar uluslararası etkinlik düzenlenmiyor? İstanbul neden eskisi gibi konferanslara, seminerlere, fuarlara ev sahipliği yapamıyor?

Bazılarınızın “salgın yüzünden” dediğini duyar gibiyim. Ama artık bu yaklaşık 2 yıldır bir mazeret olmaktan çıktı. Kabul edelim ki en büyük etken maalesef yasaklar... Üstelik bu yasaklar müzik, kültür-sanat ve eğlenceyle ilgili olunca etkisi de bir o kadar geniş oluyor. İğneyi biraz da kendimize batıralım, toplum olarak adabınca eğlenmeyi de bilmiyoruz maalesef. Yılbaşı kutlamalarındaki nahos görüntüleri hatırlayalım mesela. Ya da son dönemde İstanbul’un taksileriyle ilgili çıkan haberleri...

Konuyu dağıtmadan sadece geleyim. Türk FinTek girişimleri, Amsterdam’da düzenlenen Money20/20 Avrupa etkinliğinde, deyim yerindeyse şov yaptı. Gerek katılım sayısı gerekse geliştirdikleri ürün ve hizmetlerle ziyaretçileri hayran bıraktılar. Katılımcıların neredeyse tamamı yaptıkları görüşmelerin verimli geçtiğini, önemli iş-ihracat bağlantısı kurduğunu anlatıyor. Bu sayımızda Türk FinTek şirketlerinin bu tür çalışmalarının yanı sıra katılımcılara Money20/20 izlenimlerini

sorduk, etkinlikte öne çıkan trendlere yer vermeye çalıştık. Keza panelistlerin çarpıcı tespit ve öngörülerine de... Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz ama ben başta söylemek istediğimi biraz daha açmak istiyorum. Daha önce başta Paris, Kopenhag ve Las Vegas olmak üzere Money20/20 ve benzeri etkinliklere katıldım. Katılımcılar, bu tür etkinliklere sadece yenilik görmek, yeni iş bağlantıları kurmak için gelmiyor. Aynı zamanda eğlenceli zaman da geçiriyorlar. Gala yemekleri, after-party’ler, keyifli geziler, tanışmalar, sohbetler... FinTech İstanbul ekibi adına Money 20/20 izlenimlerini kaleme alan Şebnem Elif Kocaoğlu Ulbrich’in de dediği gibi: “Asıl iş bağlantılarını, ortaklıkları da böyle zamanlarda kuruyorlar.” İstanbul çok güzel. Tarih desen var, kültür-sanat desen var, yemeklerimizin ününü söylemeye bile gerek yok. Ne yapıcı etmeli, bu güzelim şehri yeniden “dünya etkinlik başkenti” haline getirmeliyiz. Son bir not daha: Money20/20 Avrupa’da Türk konuşmacı sayısı bir elin parmakları kadar yoktu. Seneye bunu artırmak için de şimdiden işe başlamakta yarar var. Keyifli okumalar.



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 • TEMMUZ 2023

- 6** İş Kuleleri girişimcilik üssüne dönüşüyor
- 12** “Türkiye’nin HSM Hamlesi” Procenne’e emanet
- 14** Geleceğin ödeme dünyasında ilk sıralarda yer almak ister misiniz?
- 18** MHR GYO halka arza hazır



- 22** Ödeme sistemleri devi Bileşim, konfor alanının dışına çıkıyor!
- 26** Doğar doğmaz koşmayan başlayan FinTek: Morpara
- 30** ÖKC’nin tartışmasız lideri Token’dan yemek kartı ve online ödeme atağı



- 34** Amsterdam Amsterdam olalı bu kadar Türk FinTek’i görmedi!



- 42** “Şikâyet etmek yerine çözüme odaklanalım”
- 46** “Smart-i Awards” heyecanı başlıyor
- 48** Basit ve kolay olanın modası geçmiyor!

**BONUS'U
OLANLA OLMAYAN
BİR OLUR MU!**



**BONUSLULAR BONUSFLAŞ'LA
DİJİTAL SLİP KULLANIYOR,
DOĞAYI KORUYOR!**

**BonusFlaş'ı
hemen indirin!**



**BONUS
FLAŞ**

Dijital Slip'le Garanti BBVA POS'larından yaptığınız işlemlerin sliplerini saklamanıza gerek yok. BonusFlaş'tan işlemlerinize tıklayarak, sliplerinize anında ulaşın.

Siz de BonusFlaş'tan Dijital Slip'e onay verin; kâğıt slip almayın, doğayı koruyun!

18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?

Garanti BBVA işyerlerindeki uygun 750 TL altı temassız işlemlerde geçerlidir. Diğer işlemlerde basılı slip alınmaya devam edecektir. Ayrıntılı bilgi BonusFlaş'ta.

► İş Kuleleri girişimcilik üssüne dönüşüyor

Türkiye İş Bankası'nın ana destekçisi olduğu, farklı dikeylerde 100 girişimi mezun eden ve bu yıl 6'ncı yaşına giren Workup Girişimcilik Programı ile Workup çatısı altında devam eden programlar, İş Kuleleri'nde hayata geçirilen paylaşımlı ofis konseptine sahip Workup İş Kule'de yürütülecek. İş Bankası ve iştiraklerinin genel müdürlüklerinin bulunduğu, çeşitli ölçekten startup'lara ve girişimcilik ekosistemi temsilcilerinin yanı sıra Türkiye'nin ilk startup odaklı banka şubesine ev sahipliği yapan İş Kuleleri, artık Workup girişimcilik programlarının da merkezi olurken aynı zamanda bir "girişimcilik üssü" oluyor.

İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, "Workup İş Kule, bu ekosistemin merkezi olarak İş Kuleleri'ni konumlandırma yaklaşımımızın bir parçası. Bir başarı hikayesi yazmış, unicorn çıkarmış girişimcilerin etrafında kümelenen, onlarla çalışmış girişimlerin aynı başarıyı tekrarlama



Hakan Aran



olasılığı artıyor. Bu bakımdan Workup İş Kule gibi girişimcileri bir araya getiren mekanlar önemli. Girişimcilerin ekosistemimizde kümelenmesini sağlıyor, daha sonra onları teknoloji geliştirdikleri alanın oyuncularıyla buluşturuyoruz. Mümkün olduğunca geleneksel iş alanlarına teknolojiyi dahil ederek ve girişimcilerin gücünden yararlanarak Türkiye'nin gelişimine katkıda bulunmaya çalışıyoruz" diyor.

Modern mimariye sahip ve aynı anda 30 kişinin yararlanabileceği bir çalışma alanı bulunan Workup İş Kule, sınırsız ve yüksek hızda internet, kafe alanı, kişisel dolap, özel sunum ve toplantı odası gibi girişimcilerin ihtiyaç duyacağı imkanları sağlıyor. İş Bankası girişimcilik ekosisteminin diğer unsurlarıyla aynı lokasyonda yer alan Workup İş Kule'de girişimler, aynı zamanda geniş networking ve iş geliştirme olanağından da yararlanabiliyor. Paylaşımlı ofis, aynı zamanda Workup programı altında düzenlenen eğitim ve etkinliklere de ev sahipliği yapıyor.

Moka üst yönetiminde önemli değişimler

Yüzde 100 hissesi 2021 yılında Türkiye İş Bankası tarafından satın alınan Moka Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu, büyüme stratejisi kapsamında yönetim kurulu üyeleri arasına Dr. Soner Canko'yu da dahil etti. Moka Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Sezen, atamayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Moka özellikle son 2 yılda hem teknoloji hem de insan kaynağına büyük yatırımlar yaparak önemli bir dönüşüme imza attı. Kısa zamanda sektörün lider oyuncularından biri haline geldi. Dr. Soner Canko'nun şirketimize yönetim kurulu üyesi olarak katılmasından büyük memnuniyet duyuyoruz.



Boğaç Devrimci

Ödeme sistemleri ve finansal teknoloji alanlarındaki deneyimi ve vizyonuyla Moka'nın zirveye ulaşmasına katkı sağlayacak." Moka'da genel müdürlük koltağı



Dr. Soner Canko



Halim Memiş

da sahip değiştirdi. Halim Memiş, bayrağı Boğaç Devrimci'ye devretti. Memiş, Yönetim Kurulu Üyesi olarak Moka'ya katkı sağlamaya devam edecek.

ParamPOS Kazandırır

%0,56
Komisyon
Oranı*

23
Banka
Tek
POS'TA

**Ertesi
Gün
Tahsilat**



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.

► İşte Visa'nın "ezber bozacak" diye seçtiği 5 Türk FinTek'i

Avrupa'daki yenilikçi FinTek'lerin iş birliği ve hızlandırma platformu olarak hayata geçirilen Visa Avrupa İnovasyon Programı, finans ve ödeme sektörlerinde inovasyonu teşvik etmek amacıyla girişimci ekosistemini Visa ve küresel iş ortaklarıyla bir kez daha bir araya getirecek. İspanya, İtalya, Kıbrıs, Malta, Portekiz, Türkiye ve Yunanistan'da yürütülen programa, 2018'deki lansmanından bu yana 50'den fazla ülkeden 1000'den fazla FinTek başvurdu. Sadece bu dönemde ise başvuru sayısı 300'e yaklaştı.

Programın Hackquarters ile birlikte yürütülen Türkiye ayağına bu yıl 55 başvuru alındı. Titiz bir değerlendirme sonucu seçilen 5 FinTek ise Abonesepeti, Agrio Finans, Craftgate, Enqura ve Recepta oldu.

Visa Güney Avrupa İş Geliştirme Başkanı Jak Telyaz, programla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Seçilen FinTek'lerin hepsi, uluslararası düzeyde ölçeklendirilebilir



Jak Telyaz

olma potansiyeline sahip iş modellerini, bilgi birikimlerini ve büyüme tutkularını gösterdi. Program süresince FinTek'ler 'ezber bozan' çözümlerini geliştirecek, üye iş yerleri ve KOBİ'leri güçlendirecek, yeni ödeme akışlarını ortaya çıkaracak ve entegre finansla akıllı ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek üzere çalışacak. Visa Avrupa İnovasyon Programı'nın Türkiye'deki başarısından ve bu girişim programının uluslararası düzeydeki başarılı uygulanmasını sürdürmekten dolayı gururluyuz. Bu projeye Visa, FinTek ekosistemini birbirine bağlamaya ve FinTek'lerin işlerini ölçeklendirmelerine destek olmak için onlara gerekli görünürlüğü, ağı ve yetenekleri sağlamaya devam ediyor. Geleceğin ödeme sistemlerinin ve Türkiye'deki FinTek ekosisteminin gelişimine katkılarımızı sürdüreceğiz."



Visa Türkiye Genel Müdürü Samile Mümin oldu

Samile Mümin, 3 Temmuz itibarıyla Visa Türkiye Genel Müdürü olarak atandı. Mümin, Visa'nın Avrupa'daki ana pazarlarından biri olan Türkiye'deki stratejisini sürdürme görevini üstlenecek. Mümin, yeni görevinde Visa Güney Avrupa Bölge Genel Müdürü Bea Larregle'ye rapor verecek ve İstanbul ofisinde görev yapacak.

Finansal hizmetler, analitik çözümler, kredi ve ödeme sistemleri alanlarında 25 yıllık deneyime sahip olan Samile Mümin, daha önce birçok çokuluslu şirkette iş geliştirme ve ticari dönüşüm süreçlerini yönetti.

Kariyerine Demirbank'ta başlayıp HSBC Bank'ta devam eden Mümin, sonrasında bir süre Moody's'te çalıştı. Ardından Asseco Güney Avrupa Bölgesi Türkiye iş geliştirme direktörü olarak görev yaptı.

2012 yılında Experian'a katıldı ve burada iş geliştirme ve satış alanında farklı liderlik rolleri üstlendi. Mümin, 2020 yılından bu yana da Experian Türkiye'nin genel müdürlüğü görevini yürütüyordu.



Samile Mümin

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



► Yapı Kredi Mobil, “süper uygulama”ya dönüştü

Mobil bankacılık uygulaması Yapı Kredi Mobil, bir süper uygulamaya (Super App) dönüştü. Böylece uygulama üzerinden bankacılık hizmetlerinin yanı sıra araç kiralama, yurt içi ve yurt dışı seyahat satın alma gibi hizmetler de sunulacak. Yapı Kredi Mobil'in tüm kullanıcıları için “hayatın uygulaması” haline gelmesi hedefleniyor. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, Yapı Kredi Mobil'in yeni dönemini şöyle değerlendirdi: “Sınırsız bankacılık yaklaşımımızla tüm müşterilerimize kusursuz bir deneyim sunmak için çalışıyoruz. Mobil uygulamaların yaygınlaştığı ve kullanıcıların onlarca uygulamayı aynı anda kullandığı bir



dünyada artık müşteri ihtiyaçlarına tek noktadan erişim sağlamak çok daha kritik hale geldi. Biz de Yapı Kredi Mobil'i 'hayatınızın uygulaması' haline getirme stratejisiyle yola çıktık. 'Benim Dünyam' menüsü altında ilk olarak 'Aracım+' uygulamamızı hayata geçirdik. Türkiye'de ilk olan bu uygulamamız kısa sürede 1.5 milyon kullanıcıya erişti. Sonrasında 'Evim+', 'Bankam+' ve 'Seyahatim+' uygulamalarını da devreye aldık. Ödeme fonksiyonu World Pay ve sürdürülebilir tercih programı Step ile çerçevesini daha da genişlettik. 'Benim Dünyam' menüsüyle Yapı Kredi Mobil'i bir 'süper uygulama' olarak çok kapsamlı bir platform haline



Yakup Doğan

getirdik. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu her anda yanlarında olmaya ve sınırları kaldırmaya devam edeceğiz.”

Şekerbank, iklim değişikliğiyle mücadeleye desteğini sürdürüyor

Şekerbank, iklim değişikliğiyle ilgili risklere karşı küresel finans sistemini izleyerek tavsiyeler geliştiren Finansal İstikrar Kurulu'nun (FSB) kurduğu “İklimle Bağlantılı Finansal Beyan Görev Gücü”ne (TCFD) dünya çapında destek veren 4 bin aşkın kuruluşun arasına katıldı. Düşük karbon ekonomisine geçiş için dünyanın önde gelen kuruluşlarını bir araya getiren TCFD, piyasalarda iklim krizinin ortaya çıkaracağı etkilere yönelik farkındalık yaratarak şirketler ve kuruluşlar için küresel bir çerçeve oluşturup gerekli aksiyonların alınmasını sağlıyor. Şekerbank, Türkiye'de TCFD tavsiyelerini dikkate alan lider kurumlardan biri olarak, stratejik odağında yer alan iklim değişikliğiyle mücadelede risk ve fırsatlarını beyan ederek taahhütlerini yerine getirecek.

Şekerbank Genel Müdür Yardımcısı Tuğbay Kumoğlu, bankanın çevre ve iklim değişikliğiyle ilgili yürüttüğü çalışmaları şöyle anlatıyor: “Türkiye'de kredilendirme süreçlerinde Sosyal ve Çevresel Yönetim Sistemi'ni uygulayan ilk ticari bankalardan biriyiz. 2010 yılından bu yana küresel ısınmanın başlıca nedeni olan sera gazı emisyonlarının takip edilmesi ve azaltılması amacıyla, faaliyetlerimizden kaynaklanan karbon ayak izini 'CDP İklim Değişikliği Programı' kapsamında hesaplıyoruz. Bilimsel Temelli Hedefler Girişimi'ne (SBTi) uyumlu olarak, 2027 yılına kadar faaliyetleri kaynaklı emisyonlarının toplam miktarını yüzde 43 azaltma hedefimiz var. Aynı zamanda Avrupa Birliği'nin iklim değişikliğiyle mücadelenin merkezine koyduğu dijitalleşmeyi hızlandırarak,



Tuğbay Kumoğlu

döngüsel ekonomiyi destekleyen Yeşil Mutabakat'ı yakından takip ediyor ve çalışmalarımıza bu yönde şekil veriyoruz.”

esnekpos

Aylık 1 Milyar TL İşlem Hacmini Kutluyor!

elekse®
ELEKTRONİK PARA A.Ş.

Bir Elekse Elektronik Para A.Ş. markası olan EsnekPOS, aylık 1 Milyar TL işlem hacmini geçerek büyük bir başarıya imza attı!

"Yeniliğe Öncü Olmak" vizyonu ile yola çıkan ve öncü faaliyetleriyle fintech sektöründe hızla yükselen Elekse'nin EsnekPOS markası, esnek ödeme çözümleri ve müşteri odaklı yaklaşımıyla işletmelerin tercihi oluyor. Son olarak elde ettiği büyük başarıyla adından söz ettiren EsnekPOS, aylık işlem hacmini 1 milyar TL'nin üzerine çıkartarak sektörde yeni bir kilometre taşına imza attı. Alanında uzman ve deneyimli kadrosu ile Elekse ekibi, şirket içinde düzenlenen davet ile bu başarıyı kutladı.

Başarı Ekip İşidir

Elekse'nin EsnekPOS markası, alanında uzmanlaşmış, dinamik bir ekip tarafından yönetiliyor. Çalışanların her birinin özverisi, yaratıcılığı ve sektöre olan derin bilgisi bu başarıdaki temel taşları oluşturuyor. Her bir ekip üyesi, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmayı hedefleyerek sorun çözmek ve yenilikçi çözümler sunmak için sürekli olarak çalışmaya devam ediyor.

EsnekPOS Çözümleri İşletmeleri Geleceğe Taşır

Elekse'nin EsnekPOS markası, işletmelere ödeme çözümlerinde çeşitlilik sunan kapsamlı bir hizmet yelpazesine sahip olmasıyla dikkat çekiyor. Müşterilerine, en son teknolojileri kullanarak güvenli ve hızlı ödeme işlemleri sağlamak için sürekli olarak hizmetlerini teknolojik inovasyonlarla geliştirmeye devam ediyor. EsnekPOS; işletmeleri geleneksel pos cihazının hantallığından kurtaran son teknoloji dijital AndroidPOS, güvenli altyapı ve kolay entegrasyon avantajları sayesinde işletmelerin nakit akışı tek bir tıkla sağlayabilen SanalPOS ve girişimcileri destekleyen sosyal medya satışları için sağladığı EsnekLink çözümleri ile onları sürekli gelişen dijital çözümlerle geleceğe taşımayı başarıyor.



Daha Büyük Hedefler

EsnekPOS'un aylık 1 milyar TL işlem hacmini aşması, şirketin sağlam temelleri ve gelecek potansiyelini bir kez daha ortaya koydu.

Bu hızlı yükseliş, Elekse'nin kararlılığını ve hedeflerine olan bağlılığını göstermekle birlikte sektördeki iddiasını da ispatlamış oldu. Şirket, 18 milyar TL işlem hacmine ulaşma hedefine doğru hızla ilerlerken, sektördeki liderliğini sürdürmek için yenilikçi çözümlerini ve müşteri odaklı yaklaşımını daha da güçlendirmeyi planlıyor. EsnekPOS, Türkiye'nin finansal teknoloji alanındaki en önemli oyuncularından biri olmaya devam etme misyonu ile işletmelere, tüketicilere ve ekonomiye sağladığı katkıları arttırmayı hedefliyor.



► VakıfBank'tan yeni e-dönüşüm ürünleri

Firmalar için 2010 yılında yürürlüğe giren e-dönüşüm süreci, 2022 ve müteakip hesap dönemleri için 3 milyon TL ve üzeri brüt satış hasılatı olan mükelleflere 1 Temmuz 2023 tarihine kadar e-fatura programına geçişi zorunlu kılıyordu. VakıfBank, kapsamın genişlemesinden de yola çıkarak e-fatura, e-defter, e-defter saklama, e-arşiv, e-serbest meslek makbuzu, e-irsaliye ve e-müstahsil makbuzu olmak üzere sunduğu 7 ürünle kurumsal firmaların yanı sıra KOBİ'ler ile mikro ve küçük ölçekli işletmelerin de e-dönüşüm sürecini yönetmeye talip. Banka, e-dönüşüm projesiyle işletmelerin evrak takip sürecini kolaylaştırmayı, saklama ve saklamadan kaynaklı ek sorumluluklarda işletmelere avantaj sağlamayı amaçlıyor. Söz konusu zorunlulukla birlikte özellikle mali müşavirler, muhasebeciler ve



firmalar kolay anlaşılır, tüm kanallardan eş anlı ulaşılabilir ve ücretsiz e-dönüşüm hizmetine VakıfBank alt yapısı ve güvencesiyle erişim sağlayabilecek. E-dönüşüm sürecinden

yararlanan firmalar, ücretsiz hizmet olanaklarına ek olarak işletmelerinin iş yükünü optimize edebilecek, mali giderlerini azaltacak ve büyük ölçüde rekabet avantajı kazanacak.

Param, Univera ve Univera'ı bünyesine kattı

Univera ve bağlı iştiraki Univera'ı bünyesine katan Param, iki şirketin katkısından doğacak sinerjiyle finansal kapsayıcılığını artırmayı hedefliyor. Univera'nın geniş ürün gamı Param'ın finansal teknolojisiyle buluşurken, Univera'daki distribütör, bayi, alt bayi gibi müşteriler arasındaki akışlara da Param'ın ödeme sistemleri entegre edilecek. Kredim'in yetenekleriyle bütünleşik bir finans alt yapısı sunulacak. Univera aynı zamanda müşteri ve ürün portföyüyle Param'ın Avrupa açılımına destek verecek. "Şimdi Al, Sonra Öde" modelini Türkiye'yle tanıştıran Kredim, Univera'daki bayi ağına nakit çözümleri sunulmasını sağlarken; Finrota da online tahsilat ve açık bankacılık uzmanlığıyla değer katacak. Univera'daki insan kaynağı yeteneklerinin de katılımıyla Param, teknoloji alanında daha güçlü bir kadroya sahip olacak. 30 yıl önce kurulan Univera, 270 binden fazla noktada çok geniş bir ürün ve hizmet yelpazesiyle faaliyet gösteriyor.



Emin Can Yılmaz



Türkiye'nin en büyük 500 hizmet ihracatçısından biri olan şirket; çoklu kanal satış yönetimi, iş ortağı yönetimi, mobil ekip yönetimi, depo ve üretim yönetimi, sahadan veri toplama, tedarik yönetimi gibi konularda kendi ürettiği yazılımlarla hizmet veriyor. Türkiye'nin yanı sıra yurt dışında da projeler yürütüyor. Univera ise OT/VT ve IoT alanlarında başladığı faaliyetlerine zamanla satış, servis ve lojistik konularındaki yazılım, donanım, destek ve proje hizmetlerini de

ekledi. Param CEO'su Emin Can Yılmaz, satın almayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Finansal alanda hayata geçirdiğimiz ileri teknolojilerle Türkiye'nin yanı sıra hedeflediğimiz Avrupa ülkelerinde de yatırımlar yaparak varlık gösteriyoruz. Büyüme yolculuğumuz doğrultusunda yenilikçi yazılım çözümleri geliştiren Univera ve iştirak şirketi Univera'ı bünyemize kattık. Param ve Univera'nın önemli bir sinerji yakalayarak sektörün diğer güçlü oyuncularıyla gerek ulusal gerek uluslararası pazarlarda daha etkin rekabet edeceğine inanıyoruz."

“Türkiye’nin HSM Hamlesi” PROCENNE’e emanet

Procenne, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından oluşturulan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı’na kabul edildi. Finartz da e-ticaret ödemeleri sırasında kart sahiplerine ait hassas verilerin güvenliği için ProCrypt HSM’i tercih etti...



Türkiye’nin HSM’i ProCrypt’in üreticisi ve dijital güvenlik Ar-Ge merkezi Procenne, teknoloji ihracatını artırmak amacıyla yoğun bir şekilde yurt dışı etkinliklerine katılıyor. Mayıs 2022’den bu yana Seamless ME, GITEK Global, GISEC Global, GITEK Africa gibi birçok etkinlikte Türkiye’yi temsil eden şirket, yerli mühendislerin küresel çapta ilgi toplayan çalışmalarını sergiliyor. Bir yandan da Ar-Ge çalışmalarını araüksüz sürdüren Procenne, geliştirdiği ürün ve çözümlerinin uluslararası sertifikasyon süreçlerini tamamlayarak geleceğe yatırım yapıyor, teknolojik alt yapısını güçlendiriyor.

Türkiye’nin HSM Hamlesi

2023 yılının ilk yarısını geride bıraktığımız bu günlerde de Procenne’den yeni proje ve iş birliği haberleri gelmeye devam ediyor. Şirket, son olarak Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından düzenlenen Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı’na kabul edilmesiyle dikkat çekti. Bakanlığın açtığı çağrı sonucunda 200’den fazla

şirketin başvuru yaptığı programın kapsamına 19 şirket dâhil edildi. Mayıs ayının sonunda açıklanan listede Procenne de “Türkiye’nin HSM Hamlesi” projesiyle yer alarak önemli bir başarıya imza atmış oldu.

Procenne, HSM Hamlesi ile KVKK, PCI, NIST, FIPS ve BTK standartlarını takip ederek ProCrypt HSM’in 5G ağlarına entegrasyon yazılımı, kuantum rastgele sayı üreticileri (QRNG) geliştirilmesi, kuantum sonrası algoritmaların implementasyonu gibi çalışmalar yürütecek. Şirket, post-kuantum çağına uygun HSM’ler geliştirerek teknolojide öncü bir konumda yer almayı hedefliyor.

Finartz da ProCrypt HSM’i tercih etti

Procenne’in çevrimiçi işlemlerde güçlü kimlik doğrulama süreci ve e-ticaret ödemelerinde kart sahiplerinin hassas verilerinin korunması konusunda Finartz ile yaptığı iş birliği de epey ses getireceğe benziyor. 2016 yılında bir “FinTek stüdyosu” olarak yola çıkan Finartz, kısa sürede Türkiye’nin önde gelen teknoloji sağlayıcıları arasına girmeyi başardı. Secureartz markasıyla e-ticaret ödemelerini güvenli hale getiren Finartz, Procenne ile iş birliği yaparak güvenli elektronik ödeme işlemleri için yeni bir adım attı. Bilgi birikimlerini birleştiren iki şirket, ödeme endüstrisi için esnek ve yüksek performanslı bir çözüm sunacak.

Secureartz ACS, dijital anahtarları ve diğer hassas kriptografik işlemleri koruyup yönetmek amacıyla tasarlanmış özel bir cihaz olan ProCrypt HSM’i, kart sahibine ait hassas verilerin şifrelenerek güvenliğini sağlamak üzere kullanacak.

Procenne, HSM konusundaki derin bilgi birikimiyle anahtar yönetimi gibi operasyonel işlerin ACS’in yönetim panelinden yapılmasına olanak sağlayarak kullanıcılara kolaylık sağlıyor.



Geleceğin ödeme dünyasında ilk sıralarda yer almak ister misiniz?

FinTek inovasyonu ile başarılı bir iş modeli mi geliştirmek istiyorsunuz? Farklı sektörlerde potansiyeller keşfedip yeni FinTek fırsatları mı arıyorsunuz? O zaman Finartz CEO'su Cihan Demir'in size bir çağrısı var: "Gelin birlikte yol alıp esnek ve ölçeklenebilir altyapılarla iş modelinizi destekleyelim. Özelleştirilmiş ödeme teknolojileriyle işinizi büyütelim. İş ortaklığımızla geleceğin ödeme teknolojilerine yön verelim..."



Cihan Demir
Finartz CEO'su

Kendini bir "FinTek fabrikası" olarak tanımlayan Finartz, uzun yıllara dayanan deneyimiyle finansal teknoloji ürünleri oluşturma ve ölçeklendirme konusunda müşterilerine rehberlik ediyor. Şirketler kendi markası ve iş modeliyle ilerlerken Finartz da son teknoloji ürün ve çözümleriyle bir iş ortağı olarak onların yanında yer alıyor.

Finartz CEO'su Cihan Demir, "Ödeme teknolojisi odaklı yazılım geliştiriyor; arayüzden teknolojiye ve mimariye kadar her ayrıntıyı müşterilerimiz için özelleştiriyoruz. Geliştirdiğimiz her ürün gözlem ve deneyime dayanıyor. İşletmelerin ödeme yeteneklerini genişleten, güvenli ve kullanıcı dostu bir altyapı sunarak iş ihtiyaçlarını karşıyoruz" diyor.

Cihan Demir ile bu çözümlerin ayrıntılarının yanı sıra Finartz'ın yeni plan ve hedeflerini konuştuk...

Önce kısaca FinTek ürünleri oluşturma ve ölçeklendirme konusundaki deneyiminizden bahsedebilir misiniz? Yılın ilk yarısını geride bırakırken ürün ailenizde ne gibi gelişmeler oldu?

Finartz olarak her zaman FinTek sektöründeki en güncel trendleri takip ederek farklı ihtiyaçları anlamaya odaklandık. Ürün ve hizmetlerimizi uzmanlık alanlarına göre sınıflandırarak sektördeki çeşitli paydaşlara en uygun çözümleri geliştirme hedefimizi sürdürüyoruz. Secureartz, Payartz ve Finartz Connect markalarımızla finansal teknoloji alanında dijital dönüşümü şekillendirme misyonunu üstleniyoruz. Her bir markamız, sektördeki ürün grubumuzun bir parçası olarak öne çıkıyor.

■ Secureartz bünyesinde sunduğumuz 3D Secure ürünlerimizle çevrimiçi işlemlerde güçlü kimlik doğrulama süreçlerine yönelik çözümlerimizi sürekli olarak geliştiriyoruz.

■ Payartz markası altında her türden kuruluş için kullanıcı dostu ve güvenli e-para ile ödeme yazılımlarını sunan

bir ödeme teknolojileri platformu geliştirdik. Payartz'ın verimlilik ve üstün başarı standartlarına dayalı ekip yapısı, şirketlerin doğru yazılım çözümlerini ve ödeme teknolojilerine odaklı yazılım geliştirme partnerliği modelini kolaylıkla benimsemelerine olanak tanıyor. Bu sayede, müşterilerimize güvenli bir altyapı sunarak zaman kazandırıyor ve işlerini büyümeye odaklanmalarını sağlıyoruz.

■ Finartz Connect markamızla FinTek'ler ve büyük ölçekli e-ticaret şirketleri için özel projeler geliştiriyoruz. Ödeme ve süreç operasyonları, alıcı ve satıcı arasındaki iletişim altyapısı, kampanya altyapısı gibi farklı alanlarda müşterilerimizin taleplerine yönelik geliştirmelerle devam ediyoruz. Finartz Connect bünyesinde ihtiyaç halinde uzman ekipler kurarak müşterilerimize özelleştirilmiş çözümler sunuyoruz. Bu sayede hizmet verdiğimiz alanların çeşitliliği de sürekli olarak genişliyor.

Türkiye'de ve dünyada gelişen FinTek ekosisteminin gereklilikleri sizce neler? Finartz olarak bunları nasıl karşılıyorsunuz?

Öncelikle, dijitalleşme ve mobilite artık hayatımızın vazgeçilmez iki parçası haline geldi. Kullanıcı dostu mobil uygulamalar ve dijital platformlarla yakın teması girmemize yol açan bu gelişmeler, kullanıcıların finansal işlemlerini kolaylıkla yapabilmelerini sağlıyor. Bu noktada Payartz markamızla geliştirdiğimiz dijital cüzdan çözümlerimizle şirketlerin pazarın beklentisine yönelik hizmetler sunmasında güçlü bir çözüm ortağıyız.

Finansal çözümler doğrudan günlük hayat pratiklerimizi etkilemeye başladı. Müşteri memnuniyetini artırmak ve işletmelerin ihtiyaçlarını etkin bir şekilde karşılamak için Payartz'ın e-para, dijital cüzdan ve ödeme çözümlerini her sektör ve işletme için özelleştirilebilir ödeme ve finansal araçlar halinde sunmaya özen gösteriyoruz.

Bunun yanı sıra, finansal işlemlerin dijitalleşmesi, güvenlik açıklarının potansiyel risklerini de beraberinde getireceğinden hassas verilerin korunması da diğer bir gereklilik olarak karşımıza çıkıyor.

PCI DSS ve PCI 3DS uyumlu Secureartz 3D Secure ürünleri, kullanıcıların finansal bilgi ve kişisel verilerinin güvende olduğunu garanti altına alan çözümleriyle bu gerekliliğin üstesinden geliyor.

Regülasyon, uyumluluk ve iş birliklerindeki entegrasyon başarıları da FinTek şirketleri için büyük bir öneme sahip. Yerel ve uluslararası düzeydeki finansal düzenlemelere uyum sağlayan Finartz, e-para şirketleri ve ödeme kuruluşları için Türkiye'de yürürlüğe giren 6493 sayılı kanuna uygun çözümlerin yanında uluslararası düzeyde geliştirdiği altyapılarda da farklı ülkelerin merkez bankalarının regülasyonlarını takip ediyor. Halihazırda içinde bulunduğumuz ve hedeflediğimiz pazarların gerekliliklerine uyumlu olarak ürünlerimizi şekillendiriyoruz.

Secureartz 3D Secure ürünlerimizde kartlı ödemelerde veri güvenliğini sağlamak için uygulanan PCI standartlarına tam uyumluluk gösteriyoruz. EMVCo sertifikalı ürünlerimizle finansal kuruluşların Visa Secure, Mastercard Identity Check ve American Express Safekey gibi kart şema programlarının avantajlarından faydalanmasını sağlarken, arka planda risk analizi yaparak e-ticaret işlemlerinin güvenli ve kesintisiz tamamlanmasını sağlıyoruz.



Dijital ödeme pazarının küresel düzeyde büyümesiyle birlikte işletmeler ek güvenlik önlemleri almaya çalışırken, bir yandan da kullanıcıların daha iyi bir alışveriş deneyimi beklentisini yönetmek zorunda kalıyor. Finartz olarak bu konuda nasıl bir yaklaşım benimsiyor ve işletmelere hangi çözümleri sunuyorsunuz?

Güvenlik ve kullanıcı deneyimi arasındaki dengeyi korumak, Finartz'ın ödeme teknolojileri alanındaki temel yaklaşımının bir parçası. Son dönemde gerek değer gerekse web, mobil, IoT gibi farklı kanallar bazında artan e-ticaret ödemelerinde güçlü kimlik doğrulama uygulayarak hem chargeback oranlarını düşürüyor hem de müşterilerimizin e-ticaret işlemlerinde kullanıcılarına kesintisiz ve hızlı bir ödeme deneyimi yaşatmasına destek oluyoruz.

Güvenli e-ticaret ödemeleriyle adından söz ettiren Secureartz ACS ürünümüzle kart sağlayıcı bankalar ve e-para kuruluşları için kullanıcı doğrulama süreçlerinde hem inovasyon hem maliyet avantajı sağlıyoruz. Böylece, işletmeler müşteri memnuniyetini artırarak daha başarılı satış performansı elde edebiliyor.

Secureartz 3D Secure ürünleri ile işlem anında ortaya çıkabilecek hata ve iptallerin önüne geçebilir, ek kullanıcı doğrulama adımlarına takılmadan kesintisiz işlem yürütülmesini destekleyerek müşterilerinizin alışveriş deneyimini iyileştirebilirsiniz.

Yapılan tahminlere göre e-ticaret işlemlerinin yüzde 25'i kart kayıtlı olsa dahi çeşitli sebeplerle reddediliyor. Secureartz 3D Secure ürünleriyle bu yüzde 25'i oluşturan farklı işlem ret nedenleri tek tek ele alınıyor ve önleyici yaklaşımlar geliştiriliyor. Sadece işlem başarı oranını artırmakla kalmıyor, doğrulama adımını kart satan firmalar için ek bir iletişim mecrası haline dönüştürüyor ve ek taksit, BNPL gibi ürünlerin müşteriyle buluşturulmasını sağlıyoruz.

Müşterilerimizin kullanıcılarına kesintisiz bir alışveriş deneyimi sunabilmesi için arka planda risk değerlendirmesi yapan kendi geliştirdiğimiz teknolojileri kullanıyoruz. Ek bir doğrulama ihtiyacını ortadan kaldıran bu teknolojiyle kullanıcının doğrulama adımlarında geçireceği süreyi en aza indiriyoruz. Risk değerlendirmesi sonucunda ek doğrulamaya ihtiyaç duymadan sonuçlandırılan güvenli işlemlerin 2023 yılında daha da yaygınlaşmasını ve işlem başarı oranının yüzde 95 seviyesine ulaşmasını hedefliyoruz.

Gelecek dönemde yaygınlaşacak bir inovasyon adımı olarak gördüğümüz FIDO Passkeys gibi şifresiz doğrulama çözümlerini de ürünlerimiz aracılığıyla kullanıcı doğrulama süreçlerine dahil etmeyi planlıyoruz. Gündelik hayatımızda giderek daha fazla yaygınlaşan bu çözümler, kullanıcıların sayısız şifreyi aklında tutma gerekliliğini ortadan kaldırıyor. Apple, Samsung, Microsoft gibi



“İşlem anında ortaya çıkabilecek problemleri önceden engelleyen çözümlerimizle, ödeme işlemlerinin başarılı bir şekilde tamamlanmasını destekleyerek ciro kayıplarını önlemeye yönelik hareket ediyoruz. Ürünlerimiz aracılığıyla e-ticaretteki kartlı ödemelerde yüzde 80’lerde olan işlem başarı oranının yüzde 95’in üzerine çıkarılmasını hedefliyoruz.”

şirketlerin akıllı cihazlarında bulunan bu teknolojiyle e-ticaret işlemlerindeki kullanıcı doğrulama da mümkün oluyor. Hedefimiz, bu ve benzer yeni teknolojileri güvenlikten ödün vermeden 3D Secure uygulamalarımıza ekleyerek önümüzdeki dönemde müşterilerimizin sağladığı kullanıcı deneyimini üst seviyeye çıkarmak.

Sadece finans değil her sektörden kuruluşa kendi markasıyla FinTek çözümleri sunma imkanı sağladığınızı söyleyin. Bunu yaparken e-para, dijital cüzdan ve ödeme çözümleri için geliştirdiğiniz iş modeliniz nedir?

Payartz markası altında, değişen ihtiyaçları takip ederek farklı sektörlerde faaliyet gösteren kuruluşlara güvenli ve özelleştirilebilir e-para, dijital cüzdan ve dijital ödeme çözümleri sunuyoruz. Perakendeden bankacılığa, e-para kuruluşlarından diğer sektörler kadar geniş bir yelpazede, farklı ihtiyaçlara cevap verebilen esnek çözümler ge-

liştiriyoruz. Payartz’ın ödeme teknolojileri odaklı yazılım geliştirme partnerliğiyle şirketler, sıfırdan başlamak zorunda kalmadan fikirlerini hayata geçirmek için kesintisiz destek alabiliyor. Bu sayede şirketlerin eşsiz marka değerlerini koruyarak işlerini büyütmesi mümkün oluyor. Her bir projeye özgü yaklaşımlarımızla iş birliği yapıyor, en son teknolojileri kullanarak çözümler sunuyoruz. Müşterilerimize hedeflerine ulaşırken harcaacakları zaman ve kaynaktan tasarruf ettiriyoruz. Arayüzden teknolojiye ve mimariye kadar her ayrıntıyı özelleştirebiliyoruz. Şirketlerin sektör değişkenlerine bağlı olarak iş ihtiyaçları ve teknik talepleri farklılaşırken, bu noktada özelleştirilebilir çözümlerin gerekliliği teknik düzeyde de ortaya çıkabiliyor. Örneğin geliştirdiğimiz bazı ürünler regülasyonlar gereği bulut sistemlerde çalıştırılabilirken, bazılarını on-prem servislerle çalıştırmak durumunda kalabiliyoruz. Deneyimlerimizden aldığımız güçle ödeme teknolojileri platformumuza ülke ve sektör bağımsız düzeyde hareket kabiliyeti kazandırarak büyümeye devam edeceğiz.

“ÜRÜN VE HİZMETLERİMİZİ DÜNYA GENELİNE İHRAÇ EDECEĞİZ”

Finartz CEO’su Cihan Demir, ödeme çözümlerinin geleceğiyle ilgili öngörülerini de PSM okurları için şöyle paylaşıyor:

“Özellikle genç kullanıcılar, ödeme deneyimlerinde kullanıcı dostu ve özelleştirilebilir çözümler arıyor. Bu da teknoloji odaklı ve yenilikçi ödeme şirketlerini liderlik konumuna taşıyacak. Rekabet en iyi ödeme deneyimini sunmaya odaklanacak ve kullanıcıların beklentilerini karşılamak için kullanıcı dostu arayüzler, hızlı işlem süreçleri ve güvenlik önlemleri gibi faktörler önem kazanacak. Ödeme çözümlerindeki yenilikler, kullanıcıların güvenli, sorunsuz ve kişiselleştirilmiş deneyimler yaşamasını hedefleyici

şekilde gelişmeye devam edecek.

Finartz olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek mobil ödemeler, dijital cüzdanlar, güvenli kimlik doğrulama yöntemleri gibi halihazırda güçlü ürünlerimizin bulunduğu alanlarda etkili olan gelişmeler için dönüşüm oranımızı artırarak ilerleyeceğiz. Rekabetçi bir pazarda öne çıkmak için sürekli olarak ürünlerimizi geliştirirken, aynı zamanda uluslararası düzeyde de varlık göstermeyi hedefliyoruz.

Böylece geliştirdiğimiz ürün ve hizmetleri dünya genelinde ihraç ederek FinTek dünyasında yenilikçi rol oynamayı sürdüreceğiz.”



e-Dönüşümde VakıfBank dönemi başlıyor

İşletmenizin ihtiyaç duyduğu tüm e-Dönüşüm ürünleri, uzman desteği ve kullanıcı dostu ara yüzleriyle VakıfBank'ta. Üstelik tüm dijital kanallardan başvuru, paket satın alma ve ihtiyaca yönelik anlık takip avantajlarıyla.

VakıfBank, daima seninle.

#dijitalkazandır

e-İrsaliye

e-Defter
Saklama

e-Dönüşüm



e-Fatura

e-Defter

e-Serbest
Meslek
Makbuzu

e-Arşiv

e-Müstahsil
Makbuzu

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank

MHR GYO

HALKA ARZA HAZIR

Türkiye'nin sigorta grubu iştiraki ilk GYO'su MHR GYO, SPK onayının ardından hisselerinin dörtte birini halka arz edecek. Sermayenin tabana yayılması ve yatırımcılar arasında daha adil bir paylaşım için borsada "eşit dağıtım" usulüyle satış yapılacaktır. Halka arz gelirinin tamamı şirketin gayrimenkul portföyünün genişletilmesi amacıyla iktisap edilecek yeni gayrimenkullerin finansmanında veya kat karşılığı, hasılat payı karşılığı inşaat projelerinin geliştirilmesiyle kentsel dönüşüm projelerinin finansmanında kullanılacaktır...



Ocak 2023 itibarıyla Sermaye Piyasası Kurulu'ndan (SPK) GYO dönüşüm onayını alan MHR GYO, halka arz için hazırlıklarını tamamladı ve geri sayım başladı. MHR GYO Genel Müdürü Ş. Nurkan Kaçmaz ile şirketin faaliyetlerini, hedeflerini ve halka arz sürecini konuştuk...

Önce kısaca MHR GYO'nun kuruluş hikayesini anlatabilir misiniz?

Şirketimiz 2011 yılında kurulmuş bir şirket. Anadolu Grubu bünyesinde faaliyetlerine başlamış, 2021 yılı mart ayı itibarıyla Maher Grubu şirketlerinden Quick Sigorta A.Ş. ve Corpus Sigorta A.Ş. tarafından satın alınarak, AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş. olan unvanı MHR Gayrimenkul Yatırımları A.Ş. olarak değiştirilmiştir.

2022 yılı itibarıyla GYO dönüşüm sürecini başlattık ve aralık ayında SPK'dan bu konuda gerekli onayı aldık. 2023 yılı ocak ayında da tescilimizi alarak unvanımızı MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. (MHR GYO) olarak değiştirdik. Şu anda halka arz sürecindeyiz. SPK ve Borsa İstanbul başvurularımızı yaptık, onayları bekliyoruz. Borsadaki ilk sigorta şirketi iştiraki GYO olacaktır.

Şirketinizin misyonu ve vizyonu nedir?

Vizyonumuzun temelini insana ve doğaya saygı oluşturuyor. Bireyin doğallığıyla bağını koparmadan modernlik, mimari ve teknolojiye üst düzeyde faydalanmasını sağlamayı amaçlıyoruz. Bu sayede, "yaşam mimarlığı" felsefemizi tüm dünyaya örnek oluşturacağımızı gözden kaçırmadan yaşam pratiğine aktarmak istiyoruz. Mevcut coğrafyamızın sunduğu doğal güzellikleri evrensel olarak paylaşmaya imkan veren projeler geliştireceğiz.

Misyonumuz ise insanın ilk çağlardan beri süregelen yuva ihtiyacını, ona doğal ve modern olanaklarla çevrelenmiş olarak sunmak. Öncelikle sosyal, sportif ve kültürel aktivitelerle bağını eksiksiz kurarak, doğal yuva ihtiyacını sağlam bir zemine oturtmak istiyoruz. Sonrasında da modernlik, mimari mükemmellik ve teknolojinin akıllı kullanımıyla insanı geleceğe taşıyıp yüceltmeyi amaçlıyoruz.

MHR GYO'nun başlıca faaliyet alanları neler olacak?

Grubumuz bünyesindeki mevcut gayrimenkullerin yanı sıra yeni gayrimenkul projeleri, gayrimenkule dayalı haklar, sermaye piyasası araçları ve Sermaye Piyasası Kurulu'na belirlenecek diğer varlık ve haklardan oluşan portföyün işletilmesi, ilgili payların ihraç edilmesi ana faaliyet konularımız olacak. Yine sermaye piyasası mevzuatında izin verilen diğer faaliyetleri de yürütebilen, halka açık ve aktif bir GYO olacağız. Amacımız, büyük ve marka projeler geliştirirken kentsel dönüşümde de etkin olarak yer almak.

Halka arz ne zaman gerçekleşecek? Detaylarını paylaşabilir misiniz?

MHR GYO olarak SPK ve Borsa İstanbul'a halka arz başvurularımızı yaptık, onayları bekliyoruz. İzahname SPK tarafından onaylandıktan sonra SPK bülteninde ilan edilecek. Akabinde de halka arz sürecini başlatacağız.



Halka arzı Yapı Kredi Yatırım Menkul Değerler A.Ş. aracılığıyla gerçekleştireceğiz. Borsada satış yöntemini seçtik, eşit dağıtım yapacağız. Sermayenin tabana yayılması adına eşit dağıtım yöntemini tercih ettik. Yatırımcılar arasında daha adil dağılım sağlayacağı için bu yöntemi uygun bulduk.

MHR GYO'nun mevcut çıkarılmış sermayesi 620 milyon TL. 207 milyon TL bedelli sermaye artırımını yaparak bu tutarı 827 milyon TL'ye çıkaracağız. Bedelli sermaye artırımını yapılacak 207 milyon TL nominal payları da halka arz edeceğiz. Böylece sermayemizin yüzde 25.03'lük kısmı halka arz edilmiş olacak.

Henüz halka arz fiyatımız netleşmedi. SPK tarafından izahname onaylandığında halka arz fiyatı da belirlenmiş olacak. 2023 yılının üçüncü çeyreğinde halka arzın gerçekleştirilmesi planlanıyor.

"Halka arzı Yapı Kredi Yatırım Menkul Değerler A.Ş. aracılığıyla gerçekleştireceğiz. Borsada satış yöntemini seçtik, eşit dağıtım yapacağız. Sermayenin tabana yayılması adına eşit dağıtım yöntemini tercih ettik. Yatırımcılar arasında daha adil dağılım sağlayacağı için bu yöntemi uygun bulduk."

MHRGYO

MHR GYO'nun kısa, orta ve uzun vade hedefleri neler?

Önceliğimiz Maher Grubu'nun borsada işlem gören ilk şirketi olmak. Borsada işlem görmek, farklı bir kültürü şirketimiz vasıtasıyla grubumuza da kazandırmış olacak. Bu şeffaflık ve hesap verilebilirlikle birlikte kurumsal yönetim ilkelerine şirket bünyesinde yer verilmesi, kurumsallaşmanın yerleşmesine katkı sağlayacaktır.

Halka arzdan elde edilecek gelirin tamamını, şirketin gayrimenkul portföyünün genişletilmesi amacıyla iktisap edilecek yeni gayrimenkullerin finansmanında veya kat karşılığı, hasılat payı karşılığı inşaat projelerinin geliştirilmesiyle kentsel dönüşüm projelerinin finansmanında kullanacağız.

Hedeflerimiz, İstanbul merkezli kentsel dönüşüm projelerinde yer almak ve markamıza değer katacak lokasyonlardaki arsalar üzerinde sürdürülebilirlik kapsamında çevreye duyarlı projeler geliştirmek.

“Halka arzdan elde edilecek gelirin tamamını, şirketin gayrimenkul portföyünün genişletilmesi amacıyla iktisap edilecek yeni gayrimenkullerin finansmanında veya kat karşılığı, hasılat payı karşılığı inşaat projelerinin geliştirilmesiyle kentsel dönüşüm projelerinin finansmanında kullanacağız.”

Kentsel dönüşümde Maher Sigorta Grubu'nun rolü ne olacak?

Grubumuzun güvenilir ve güçlü yapısıyla kentsel dönüşümde aktif olarak yer alacağız. Borsada işlem gören ilk sigorta şirketi iştiraki GYO olarak, ana ortaklarımız



Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın gücünü ve desteğini önemsiyoruz. Bu destekle sigorta şirketlerimizin sağlayacağı ve sektörde önem arz eden “bina tamamlama sigortası” başta olmak üzere yeni ürünleri gayrimenkul sektörüyle buluşturup MHR GYO olarak bu alanda öncü şirket olma hedefindeyiz.

Diğer Maher Holding şirketleriyle de entegre bir yapınız olacak mı?

Maher Holding çatısı altındaki bütün şirketlerimizin sinerjisinden yararlanacağız. Finansal ağırlıklı bir çatımız var. Bu çatı altındaki MHR GYO, Quick Sigorta, Corpus Sigorta, Quick Finans ve QPay olarak SPK, BDDK, SEDDK, Merkez Bankası gibi kamu kurumlarının denetimine tabi ve regülasyonun içinde olan bir grubuz.

Geliştireceğimiz gayrimenkul projelerinde sigorta şirketlerimiz Quick ve Corpus; bina tamamlama sigortaları, kefalet sigortaları, konut ve DASK sigortaları anlamında destek olacak.

Bina tamamlama sigortasını çok önemsiyoruz. Biliyorsunuz GYO'lar inşaat yapamıyor, proje geliştirebiliyor. İnşaatı müteahhit firmalara bir anlaşma karşılığı yaptırmanız gerekiyor. Burada geliştireceğimiz tüm projelerde, bizim dışımızda gelişebilecek riskleri bertaraf etme adına bina tamamlama sigortalarını aktif kullanacağız. Güven duyulan bir gayrimenkul şirketi olmak önceliğimiz. Bunu sigorta şirketleriyle destekleyeceğiz.

Quick Finans ile de projelerimizden konut, işyeri alacak müşterilerimize finansman sağlayacağız. Gayrimenkul müşterisinin ihtiyaç duyacağı yeni ürünleri de ilerleyen dönemde sunacağız.

QPay markamızla da ödeme sistemlerinde, yeni nesil dijitalleşen dünyada yeni etkileşimler oluşturacağız.

“Geliştireceğimiz gayrimenkul projelerinde sigorta şirketlerimiz Quick ve Corpus; bina tamamlama sigortaları, kefalet sigortaları, konut ve DASK sigortaları anlamında destek olacak. Quick Finans ile de projelerimizden konut, işyeri alacak müşterilerimize finansman sağlayacağız.”

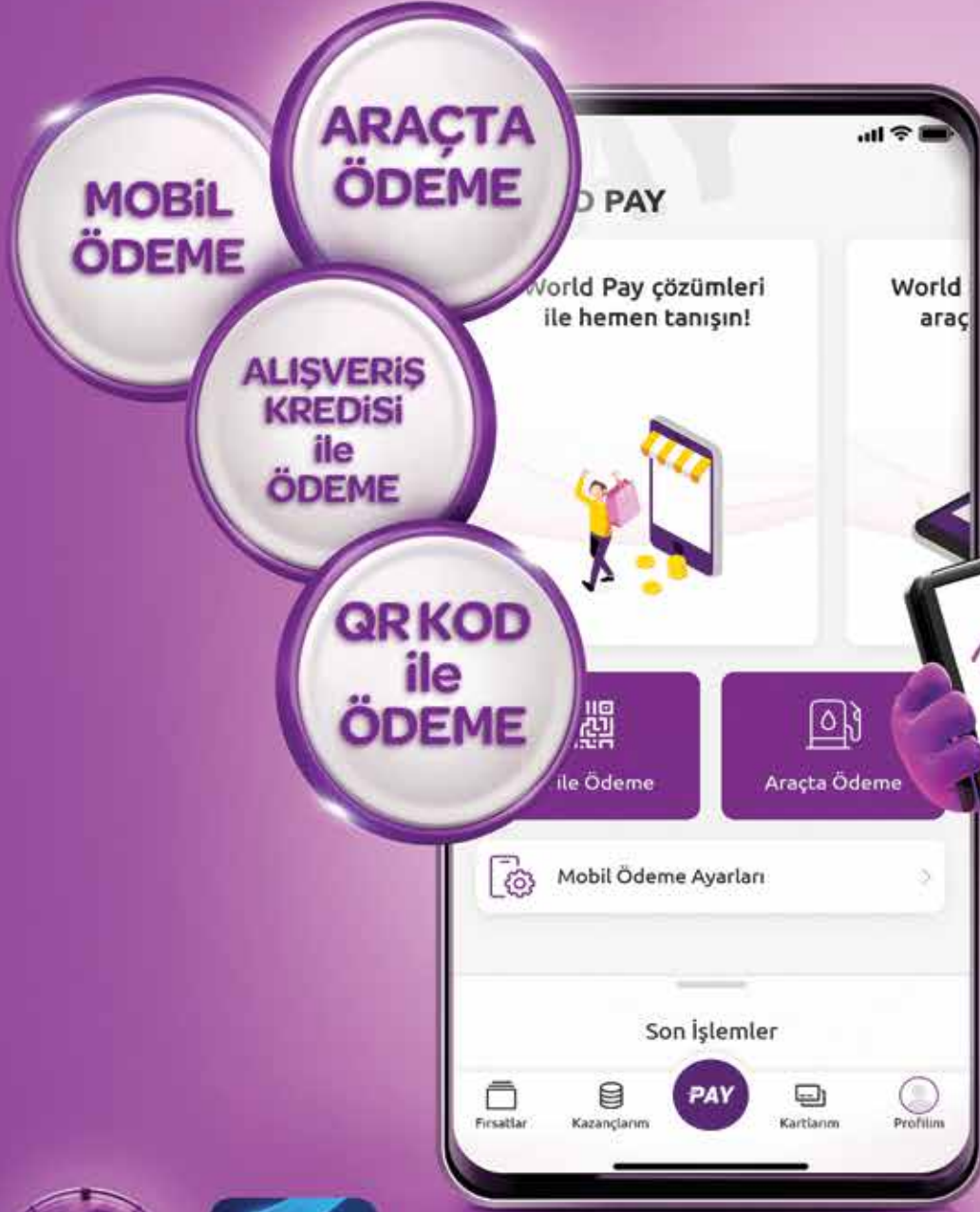
Halihazırdaki portföyünüzde neler var? Yakın zamanda bunlara neler eklenecek?

Maher Holding'in hızlı büyümesine eşlik eden öncü şirketlerinden biriyiz. Grubumuzun borsada işlem gören ilk şirketi olmamızla birlikte yeni projeler geliştirmeye odaklanacağız. Portföyümüzde halen Koztayağı/Ataşehir bölgesinde bulunan çevreci ve LEED Platinum sertifikasına sahip Quick Tower binasının yanı sıra Ankara'daki Maidan İş ve Yaşam Merkezi'nde ofis nitelikli bağımsız bölümlerden oluşan gayrimenkuller bulunuyor. Hedefimiz bu gayrimenkulleri yeni yatırımlar ve öncü projelerle büyütme olacak.

Aktif bir GYO olarak sermaye piyasalarına yeni ürünler sunarak bu piyasanın içinde de aktif bir şekilde yer alacağız. ☺

WORLD PAY'İN DİJİTAL ÖDEME KOLAYLIĞIYLA TANIŞIN!

Siz de World Mobil'i veya Yapı Kredi Mobil'i indirin,
World Pay ile tüm alışverişlerinizi kolayca ve hızlıca gerçekleştirin.



HEMEN İNDİRİN!

YapıKredi
WORLD

Ödeme sistemleri devi **Bileşim**, konfor alanının dışına çıkıyor!

Ziraat Bankası, Halkbank ve VakıfBank'ın ortak şirketi Bileşim, ikinci çeyrek yüzyılına yeni bir vizyon ve yol haritasıyla girdi. Bileşim Genel Müdürü Murat Hakseven, "Faaliyet alanlarımıza operasyon ve hizmet sağlayıcılığının yanı sıra teknoloji sağlayıcılığını da ekledik. Ürün ve hizmetlerimizi kamu bankalarımızın yanı sıra diğer finans kuruluşlarına da açıyoruz" diyor...



Murat Hakseven
Bileşim Genel Müdürü

1998 yılında yüzde 100 Ziraat Bankası iştiraki olarak faaliyete başlayan Bileşim, geçen haziran ayı itibarıyla 25 yılı geride bıraktı. Ziraat Bankası'nın ödeme sistemleri ve alternatif dağıtım kanallarındaki teknoloji ve operasyon ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan Bileşim, çeyrek asırlık yolculuğunda birçok ilke imza attı. Sektörün ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi, teknolojik ve operasyonel uçtan uca çözümler geliştiren şirket, bünyesinde barın-

dırdığı katma değerli birçok servisin yanı sıra ATM, üye iş yeri, saha destek operasyonları, çağrı merkezi, kart kişiselleştirme ve baskı ofisi gibi alanlarda tüm banka ve finansal kuruluşların ihtiyacını karşılıyor.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası lisanslı az sayıda ki sistem işleticisinden biri olan Bileşim, BDDK Destek Hizmetleri Yönetmeliği ve PCI-DSS gerekliliklerine uyumluluğunun yanı sıra Mastercard, Visa gibi uluslararası düzenleyici kuruluşların sertifikalandırdığı bir orga-

nizasyon olarak da öne çıkıyor.

Bileşim, 2022 yılından bu yana önemli bir değişim dönü-
şüm sürecinde. Operasyon ve hizmet sağlayıcılığının yanı
sıra “teknoloji sağlayıcı” bir yapıya da evriliyor şirket.
Bileşim Genel Müdürü Murat Hakseven, “İkinci çeyrek
yüzyılımıza başlarken de heyecanımızı kurduğumuz ilk
günkü gibi canlı tutarak, bilgi ve deneyimin itici gücüyle
sektöre ve müşterilerimize değer katmanın gururunu
yaşıyoruz. Yeni dönemde farklı bir vizyon ve yeni bir yol
haritasıyla ilklere imza atmaya devam edeceğiz” diyor.

İlk çeyrek yüzyılın kilometre taşları

Bileşim, Ziraat Bankası'nın Türkiye'deki ödeme sistem-
leri operasyonunu yönetip birçok hizmet sağlarken yurt
dışında da önemli bir başarıya imza attı. 1999 yılında,
Yunanistan hariç belki de Balkan ülkelerinin ilk kez kredi
kartıyla tanışmasını sağladı. Keza ATM, POS kullanı-
mında da Bosna Hersek'te yine bir ilki hayata geçirdi.

Evet, Ziraat Bank Bosna Hersek'in bu ülkede ilk kredi
kartını kullanıma sunmasını Bileşim sağladı. Hatta belki
de o dönemde Avrupa'da bile örneği olmayan sınır öte-
si operasyon ve çağrı merkezi hizmetleri dahil bankanın
tüm ihtiyaçlarını içeren hizmetleri Bileşim İstanbul'da-
ki merkezinden sundu. Sarajevo, Mostar ve Tuzla gibi
Bosna şehirlerinden bankanın çağrı merkezi numarasını
arayan müşterileri, İstanbul'da Bileşim'in merkezinde ça-
rışan ve Boşnakça konuşan görevliler yanıtladı.

2002 yılı Bileşim için önemli bir dönüm noktası oldu. O
dönemde kamu bankalarının yeniden yapılandırılması
sürecinde Halk Bankası da Bileşim'e ortak oldu. Hizmet
yelpazesine çağrı merkezi de eklenerek şirketin tüm ürün,
servis ve çözümleri Halkbank için de sağlanmaya başladı.
Bileşim bu dönemde, endüstriyel anlamda açılımlar yap-
maya başladı. Örneğin, şimdiki HGS'nin o zamanki ver-

siyonu KGS'yi (Kartlı Geçiş Sistemi) Karayolları Genel
Müdürlüğü ile geliştirip kullanıma sundu.

Bileşim, 2004 yılında Halk Bankası'nın Türkiye'de EMV
kart ihraç eden dördüncü banka olmasını sağlarken 2006
yılında da chip & PIN geçişini gerçekleştiren ilk kurulu-
şlardan biri oldu. Yine aynı dönemde PCI DSS standartları
daha yeni yayınlanmışken 2006 yılında PCI DSS sertifikası
Türkiye'de ilk, Avrupa'da ise ikinci sırada edinen or-
ganizasyon oldu. Aynı yıllarda NFC teknolojisi üzerinden
kart kabulü gerçekleştiren uygulamayı da devreye aldı...

Şubat 2020 itibarıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın
liderliğinde 7 kamu bankasının ortaklığıyla yola çıkan
“Türkiye'nin ATM Merkezi” vizyonu ve eş zamanlı ola-
rak VakıfBank'ın Bileşim'e ortak olması, şirketin misyon
ve vizyonuna yeni bir ufuk açtı.

Bu vizyonla 2022 yılından itibaren operasyon yönetimi
ve hizmet sağlayıcılığının yanına yazılım ve teknoloji sağ-
layıcılığını da ekleyerek ikinci çeyrek yüzyıla yepyeni bir
bakış açısıyla ve yol haritasıyla girildi.

“19 bin ATM TAM'a dönüşecek, sektör ve ülke kazanacak”

Murat Hakseven, Bileşim'in yeni dönemde kamu banka-
larıyla sınırlı kalmayıp başta özel bankalar olmak üzere
tüm finansal kuruluşları kapsayacak şekilde hizmet ağı
genişleteceğini anlatıyor.

Aslında Bileşim, 2020 yılında Hazine ve Maliye Bakan-
lığı liderliğinde başlatılan TAM (Türkiye'nin ATM Mer-
kezi) projesiyle bu açılımı başlatmıştı. Ayrıntılarını ister-
seniz Hakseven'den dinleyelim:

“Çeyrek asırlık yolculuğunda birçok ilke imza atan, sek-
törün ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği yenilikçi, teknolo-
jik, operasyonel uçtan uca çözümlerle tercih edilen şirke-
timiz, finansal teknolojiler alanında dünyada bir ilk olan





TAM projesinin teknoloji sahipliği ve operasyon merkezi olma rolünü de üstlendi. Projeye ortaklarımız olan Ziraat Bankası, Halkbank ve VakıfBank'ın yanı sıra PTT, Ziraat Katılım, Emlak Katılım ve Vakıf Katılım da dâhil edildi. Bu 7 bankanın ATM'lerini tek bir platformda buluşturuyoruz. Bu sadece banka ATM'lerinin ortak kullanılmasından ibaret bir proje değil. Zaten bugün her banka ATM'sini BKM üzerinden kart sahiplerinin kullanımına

açmış durumda. TAM'ın ise dünyada eşi benzeri olmadığını söyleyebiliriz. Öncelikle bankaların müşteri deneyimini hiç değiştirmiyoruz. Diyelim ki PTT müşterisisiniz, TAM ATM'sine gelip kartınızı yerleştirdiğinizde karşınıza bankanızın ekranı/arayüzü çıkıyor. PTT ATM'sine göre hiçbir fark yok. Keza Ziraat, Halkbank, VakıfBank ve katılım bankaları için de geçerli.”

İlk etapta yaklaşık 3 bin TAM ATM'si hizmete girdi. Hakseven, 19 bin civarında olan kamu bankası ATM'lerinin tamamının peyderpey TAM'a dönüşeceğini söylüyor ve şöyle ekliyor: “Bu proje ülkemiz ekonomisi için de büyük bir anlam ifade ediyor. Milli kaynakların tasarrufu ve yurt dışına döviz akışının azaltılmasını sağlıyor. ATM sayısını optimize ediyor, kira maliyetlerini düşürüyor.”

Proje sadece kamu bankalarıyla sınırlı değil. Bileşim, TAM projesi için yepyeni bir ATM yönetim sistemi edinip geliştirmiş. 7 bankanın farklı arayüzlere sahip sistemlerini birleştirmek yerine olduğu gibi bu sisteme entegre edilmiş. Hakseven, TAM platformuna istendiği kadar banka ya da finansal kuruluşun eklenebileceğini vurguluyor.

“Türkiye'nin en büyük kart kişiselleştirme merkezi olduk”

Bileşim, yeni vizyonu doğrultusunda Türkiye'de TAM ile başlayan iş birliklerini ve müşteri yelpazesini genişletirken mevcut hizmet alanlarını da güçlendirmeye ve yenilemeye devam ediyor. Murat Hakseven, “Üç büyük kamu bankasının iştiraki olmak bize büyük bir güç katıyor. Ama artık biz bu konfor alanından çıkıp Türkiye'deki tüm banka ve finans kuruluşlarına da hizmet sağlama iddiamızı gerçekleştirme yolundayız. Bunu yaparken sadece banka ve finans kuruluşları ile değil, uluslararası ödeme kuruluşlarıyla da iş birliklikleri geliştireceğiz” diyor.

Bileşim, bir yandan da hem yeni teknoloji yatırımlarını aralıksız sürdürüyor hem de mevcut yatırımlarını geliştirmeye ve iyileştirmeye devam ediyor. Hakseven, son olarak iki adet endüstriyel kart basım ve bir adet zarflama makinesi aldıklarını, böylece Türkiye'nin en büyük kart kişiselleştirme merkezi haline geldiklerini vurguluyor.

ÜNİVERSİTE SON SINIF ÖĞRENCİLERİ, BU PROGRAM TAM SİZLİK!

Bileşim'in hızlı büyümesi elbette istihdama da yansıyor. İkinci çeyrek yüzyıl için insan kaynakları politikası da gözden geçirildi. Şimdiye kadar sektöre çok sayıda yönetici, girişimci kazandıran şirket, özellikle genç yetenekleri bünyesine katmakta kararlı. Bileşim, 2022 yılından bu yana, başta Üniversiteler ve akademik kuruluşlar olmak üzere eğitim dünyasıyla iş birliği halinde üniversitelerin başarılı son sınıf öğrencilerinin şirket bünyesinde istihdam edildiği “Tam Sen'lik Genç Yetenek” adlı özel bir program uyguluyor. Bu öğrenciler bir sınavdan geçirilerek tıpkı bir MT (yönetici yetiştirme) örneğinde olduğu gibi eğitime tabi tutuluyor ve

şirket bünyesinde istihdam ediliyor. Şimdiye kadar 1000'e yakın öğrenci bu değerlendirmeye tabi tutulmuş. Bununla da yetinmeyip Yıldız Teknik Üniversitesi ile imzalanan 'Koop' anlaşmasıyla Üniversitenin başarılı 3 ve 4'üncü sınıf öğrencilerine staj imkanı sağlanmış.

Murat Hakseven, şirketin insan kaynakları politikasıyla ilgili de şu bilgiyi paylaşıyor: “Doğru iş, doğru insanla yapılır” prensibiyle zaten güçlü olan insan kaynağımızı daha da güçlendireceğiz. Ayrıca, Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark yerleşkesine dahil olup, teknoloji sağlayıcı olma hedefimizin önemli adımlarından birini atmış olduk. Yeni vizyon ve

yol haritamız doğrultusunda çalışan sayımız hızla artmaya devam edecek. Ekip arkadaşlarımızın bağlılığını ve kurumsal aidiyetlerini önceleyip çalışanlar tarafından tercih edilen bir marka olma yönünde önemli adımlar atıyoruz.

Çalışanlarımızın mesleki yetkinlikleri ve kariyerlerinin yanı sıra kişisel gelişimlerini de desteklemeye özen gösteriyoruz. Koçluk, mentörlük desteğinin yanı sıra motivasyonlarını artıracak aktiviteler düzenliyoruz. Çoklu yetenekleri, sürekli öğrenmeyi ve kişisel gelişimi destekleyen; iletişim ve uyumu, takım çalışması ve özveriyi öne çıkaran İK çalışmaları yürütüyoruz.”

360° Koruma Altındasınız!

Müşterilerinizle güçlü bir ilişki kurarken aynı zamanda riskleri etkin bir şekilde yönetmek mi istiyorsunuz? Sanction Scanner, 360° müşteri risk yönetimi konusunda öncü bir çözüm sunuyor!

AML Müşteri ve İşlem Tarama

Sürekli güncellenen dünya çapındaki veri listeleri ile müşterinizi ve finansal işlemleri gerçek zamanlı takip edin.

Şüpheli İşlem İzleme ve Fraud

Müşterilerinizin olası şüpheli aktivitelerini anlık takip edin ve finansal suçlardan ve gelir kayıplarından koruyun.

Müşteri Risk Değerlendirmesi

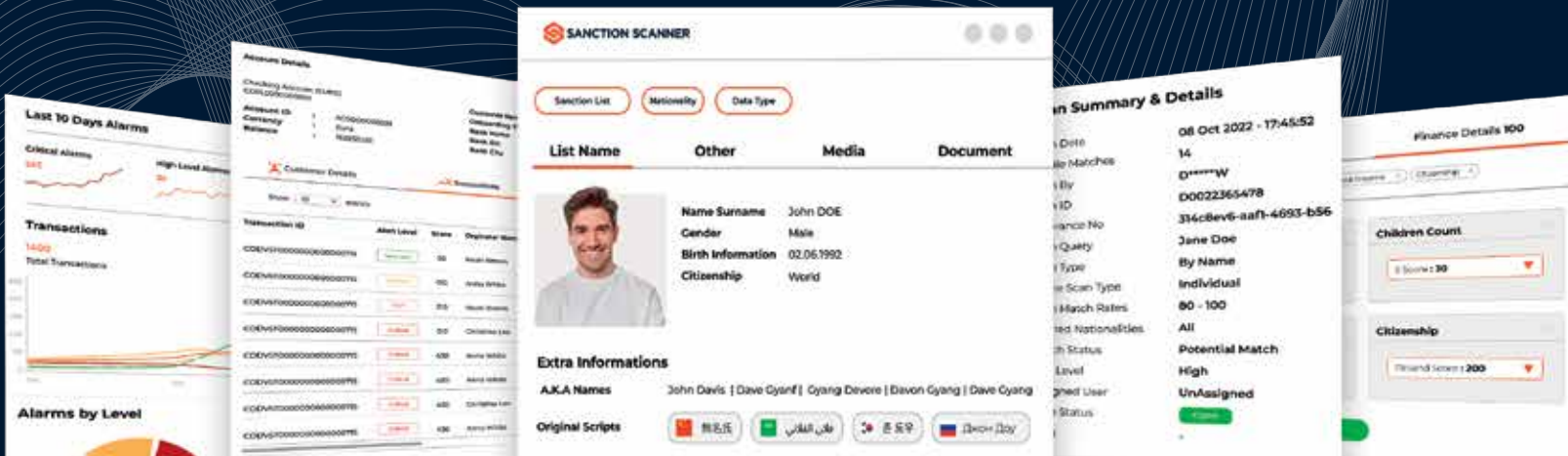
Müşterilerinizi risk grupları, risk iştahınız ve diğer faktörlere göre değerlendirip kategorize ederek riskinizi en aza indirin.

Şirketler ve Ortaklarını Tanıma

Gerçek faydalanıcıları, gizli ortakları ve diğer kritik bilgileri tespit ederek şirketinizi beklenmedik risklerden koruyun.



Demo talep et,
şirketini güvende
tutmak için ilk adımı at



Doğar doğmaz koşmaya başlayan FinTek: MORPARA

Ekim 2022 itibarıyla Türkiye’de ve Hollanda’da lisans alan Morpara’nın hedefi, 3 yıl içinde küresel bir süper uygulamaya dönüşmek. Morpara Yönetim Kurulu Başkanı Esra Köseoğlu, “Temmuz ayında para transferiyle yolculuğuna başlayan uygulamamız, süreç içinde finans dışı ürün ve hizmetleri de barındıracak. 3 yıl içinde ise her kıtada kullanılan bir Super App olacağız” diyor...



Esra Köseoğlu
Morpara Yönetim Kurulu Başkanı

E. ESİN GEDİK

FinTek dünyasının farklı şirketlerinde üst düzey yöneticilik yapmış isimleri aynı çatı altında bir araya getiren Morpara, “emeklemeden” koşmaya hazırlanıyor. Türkiye’nin yanı sıra tüm Avrupa Birliği ülkelerinde geçerli lisansa da sahip olan şirket, bu ay para transfer hizmetiyle

sektöre “merhaba” diyor. Sonrasında diğer finansal ürün ve hizmetler peyderpey devreye alınacak. İkinci etapta ise bir süper uygulamada olması gereken tüm ürün ve hizmetler kullanıcıya sunulacak. Morpara’nın kuruluş öyküsünü ve gelecek projeksiyonlarını şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Esra Köseoğlu ile konuştuk...

Öncelikle Morpara'yı yakından tanımak isteriz. Ne zaman kuruldu, hangi alanlarda faaliyet gösteriyor?

Morpara, Nisan 2021'de kuruldu, Ekim 2022'de Merkez Bankası'ndan lisansımızı alarak resmen faaliyete başladık. Ancak lisansımızın çok önemli olduğunu düşündüğümüz bir özelliği var. O da Merkez Bankası'ndan ilk kez "sıfır IT bulgusu" ile lisans alan şirket olduk.

Nedir bu "sıfır IT bulgusu", ne anlama geliyor?

Bildiğiniz üzere Merkez Bankası'ndan lisans alabilmeniz için bağımsız denetim kuruluşlarının raporlarına ihtiyacınız var. Lisans başvuru sürecinde Merkez Bankası, bu raporlara istinaden şirketleri ziyaret ederek incelemelerini yapıyor. Aslında bu denetimlerde işin en zor kısmı IT denetimi. İşte bizim Merkez Bankası'na sunduğumuz IT raporunda hiç hata yoktu!

Yola çıkarken hedefimiz 3 yıl içinde tüketicilerin finansal ve finansal olmayan ihtiyaçlarına yanıt verecek bir Super App olmalı. Bu amaçla yola çıktık. Hatta hedef büyüttük ve artık yurt dışı planlarımız arasında önemli bir yer kaplıyor. Şu anda biz dâhil Türkiye'de 76 lisanslı elektronik para ve ödeme kuruluşu var. Ancak bunların içinde yurt dışında lisanslı ödeme sertifikası olan ilk firmayız. Bu yönüyle de sektörde paydaşlarımızdan ayrılıyoruz.

“Morpara, Merkez Bankası'ndan 'sıfır IT bulgusu' ile lisans aldı.”

Yurt dışı lisansınızı hangi ülkeden ve ne zaman aldınız?

Mevcut PSD2 lisansı olan bir şirketi satın alma sürecini Ekim 2022 itibarıyla tamamlamıştık. Türkiye'deki lisansımızı da hemen hemen aynı tarihlerde aldık. Hedefimiz, mobil uygulamamızı önce Türkiye'de devreye alıp hemen ardından Hollanda'da da kullanıma sunmak. Elbette Avrupa'daki gurbetçilerimiz öncelikli hedef kitlemiz. Avrupalı bir şirket olarak önce Avrupa, sonra da tüm dünyada Türkiye'nin adını ve Morpara markamızı duyurmak istiyoruz.

Kurumumuzun vizyonu her zaman Avrupa'da mevcut olmak ve büyümek olduğu için Hollanda'da ödeme sistemleri ve teknoloji dünyasına daha açık bir ülke olması nedeniyle tercih ettik. Ve oradan diğer Avrupa ülkelerine yayılarak büyümek regülasyonlar açısından daha kolay ve hızlı olacaktır.

TÜRKİYE'DEKİ LİSANS SÜRECİ AVRUPA'DAN DAHA ZORLU

Türkiye ve Hollanda arasında lisans sürecini kıyaslarsanız, hangisi daha zorluysa sizin için?

Türkiye'deki sürecin daha uzun ve zorlu olduğunu söyleyebilirim. Denetimler ve detaylı incelemeler sonucu çok değerli bir lisansa sahip olduk. Hollanda'da ise yerel bir



ekiple çalışmanın gerekliliğini deneyimledik. Bu durum özellikle faaliyet göstereceğimiz coğrafyalarda bizi yerel disiplinlere kolaylıkla adapte edecektir.

Şirketiniz adı Morpara, neden bu ismi seçtiniz, özel bir nedeni var mı?

Markamızın ismine farklı anlamlar yüklüyoruz. Biliyorsunuz İngilizce de "more" "çok" anlamına geliyor. Yurt dışında da daha çabuk uyum sağlanacağını düşündük. Hem Türkiye hem de yurtdışında aynı marka ismiyle yol almayı hedeflediğimiz için telaffuzu kolay, anlam ifade eden "more" kelimesini, gücü, bereketi ve parayı çağrıştıran mor rengiyle birleştirdik. Hollanda ve Avrupa için de farklı bir marka düşünmedik. Oradaki şirketimizin adı da Morpara BV.

Son yıllarda süper uygulamaları sık duyar olduk. Türkiye'de de benzer bir trend var. Bu furyanın geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Dünyada ve Türkiye'de yükselen bir alan olduğu doğru. Ancak ülkemizdeki süper uygulamalara baktığımızda, çoğunun finansal temelli olduğunu görüyoruz. Kişinin finansal ihtiyaçlarını gideren, para transferi, kredi başvurusu, taksit ödeme gibi hizmetleri sunan platformlar kendilerine "Super App" diyor. Ancak gerçek Super App, bir kişinin bütün ihtiyaçlarını karşılayabilecek özelliklere sahip olmalı. Örneğin taksisini çağırabileceği, uçak ya da sinema biletini alabileceği, krediye başvurabileceği, alış





verişini yapabileceği, para transferini yapabileceği hatta görüşme ve chat (sohbet) yapabileceği gibi hizmetleri de sunması gerekiyor. Dünyada bunun örnekleri var. Biz Morpara'yı sadece finansal değil bütün ihtiyaçları karşılayan bir uygulama olarak tasarlıyoruz.

Şu anda işin neresindesiniz?

Şirket hissedarlarımızın kurmuş olduğu Türkiye'nin ilk katılım esaslı yatırım bankası olan Golden Global Yatırım Bankası, şirketimiz Morpara, Hollanda'daki iştirakimiz Morpara BV ve Temmuz 2021 itibarıyla faaliyete başlayan finansal teknoloji şirketimiz Finagotech ile birlikte güçlü bir ekosisteme sahibiz.

Özellikle bankamızın olması bize güç veriyor. Teknik tarafta da teknoloji şirketimiz hem bankacılık sektörüne hem bize hizmet veriyor. Şu anda kurumsal kimlik ve markalaşma çalışmalarına odaklanmış durumdayız. Hatta ilk yurt dışı tanıtımımızı Hollanda'daki Money 20/20 etkinliğine katılarak yaptık. Orada yeni marka karakterimiz olan Morfii'yi tanıttık ve çok beğenildi. Bu aydan itibaren Türkiye'de para transferi hizmetimize başlıyoruz. Çok kısa bir süre sonra da Avrupa'ya sunacağız.

LONDRA VE DUBAİ'DE DE TEMSİLCİLİK AÇAĞIZ

Para transferi ve diğer hizmetler için iş birlikleri yapıyor musunuz?

Ürünümüzü hazırlarken eşzamanlı olarak yurt dışında partnerimiz olacak kurumlarla görüşmelere başladık. Türk Cumhuriyetleri, Rusya, Ortadoğu'daki ülkelerle de anlaşmalarımızı yaptık. Avrupa, Afrika ve Güney Amerika'daki kurumlarla iş birliği süreçlerini başlattık. Biliyorsunuz Birleşmiş Milletler'in dünyada tanıdığı ülke sayısı yaklaşık 200 ve biz bunların 150'ye yakınıyla çalışacağız. Çok kısa bir süre sonra bu 150 ülkedeki 500 bine yakın noktaya para transferi yaptırabileceğiz.

İlk işimiz para transferi olacak ama süper uygulama yolunda uzun vadeli iş birliklerine daha fazla önem veriyoruz. Sadece Türkiye için değil, yurt dışındaki müşterilerimiz için de kullanılabilir bir Super App geliştireceğiz. Yurt dışında güçlü partnerlerimiz var. Bir yandan partner sayısını artırırken bir yandan da yeni açılımlara devam edeceğiz. Hollanda'dan sonra Londra ve Dubai'de temsilcilik açma çalışmalarımız var.

Super App'in içinde yer alan diğer ürünler ne zaman devreye girecek?

Yılın üçüncü çeyreği sonunda bir çok ürünü hayata geçireceğiz. Para transferinin ardından fatura ödemesi, sigorta satışı, QR ile ödeme, POS gibi birçok finansal hizmet canlıya alınacak. Belediyelerle yakın çalışma halindeyiz. İş birlikleri yapıp şehir içi ulaşımında da aktif bir rol oynamayı planlıyoruz. Bu arada yakında sunacağımız ön ödemeli kartlarımızın avantajlı kurlarla yurt dışında da kullanılacak olması müşterilerimize büyük kolaylıklar sağlayacak.

“Para transferinin ardından fatura ödemesi, sigorta satışı, QR ile ödeme, POS gibi birçok finansal hizmeti canlıya alacağız. Bu hizmetlerimiz yurt dışında da kullanılabilir.”

Peki 5 yıl sonra Morpara'yı nerede görüyorsunuz?

3 yıl içinde Super App'imizi hem Türkiye hem de yurt dışında kullanıma sunmayı planlıyoruz. Bu alanda iddialıyız. Şu ana kadar aldığımız geri dönüşler de doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Nitekim Amsterdam'daki Money 20/20'de çok büyük ilgi gördük. Ekim 2022'de faaliyetine başlamış bir şirket olarak fuarda 6-7 tane büyük firmayla ön anlaşma imzaladık bile... ☺

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

ÖKC'nin tartışmasız lideri Token'dan yemek kartı ve online ödeme atağı

800 binden fazla ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) ile yüzde 50'den fazla pazar payına sahip olan ve günde yaklaşık 6 milyon işlemi yöneten Token Finansal Teknolojiler, akaryakıt istasyonları için geliştirdiği cihazla da pazarı domine etmeye başladı. Android POS tarafında yeni ürünü Beko 330TR'yi lanse etmeye hazırlanan Token, ödeme süreçlerini uçtan uca kesintisiz hale getirebilme hayali doğrultusunda iki yeni projeyi de devreye aldı: **TokenFlex** ve **Ödero**...



Sabri Şimşek
Token Finansal
Teknolojiler
Pazarlama ve
Kurumsal İlişkiler
Direktörü

Uzun süre yazarkasa ve POS alanında Arçelik çatısı altında hizmet verdikten sonra 2020 yılında doğrudan Koç Topluluğu'na bağlı bir şirket olarak faaliyet göstermeye başlayan Token Finansal Teknolojiler, yeni ürün ve çözümleriyle sektördeki gücünü artırıyor.

Token Finansal Teknolojiler Pazarlama ve Kurumsal İlişkiler Direktörü Sabri Şimşek ile Endüstriyel Tasarım ve Kullanıcı Deneyimi Direktörü Bilgen Deliormanlı, şirketin yeni ürünlerini, müşteri deneyimini geliştirme stratejilerini ve gelecek hedeflerini PSM okurları için anlattı...

Token Finansal Teknolojiler'in kuruluşu ve bugüne geliş hikâyesini kısaca anlatır mısınız? Hangi alanlarda faaliyet gösteriyorsunuz, bugün ulaştığınız seviye hakkında bilgi verir misiniz?

■ **Sabri Şimşek:** Arçelik bünyesinde ödeme kaydedici cihaz çalışmalarıyla temelleri atılan Token Finansal Teknolojiler, 2020 yılından bu yana Koç Holding'e bağlı bir şirket olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Token'ın teknoloji ve yazılım yetkinlikleriyle Beko'nun cihaz gücünü birleştiriyor, Koç Topluluğu şirketi olmanın beraberinde getirdiği güvenceyle sektöre liderlik ediyoruz. 800 binden fazla ödeme kaydedici cihazla şu an yüzde 50'den fazla pazar payına sahibiz. Günde yaklaşık 6 milyon işlemi yönetiyoruz. Elbette sadece cihazlarla sınırlı kalmadık. Ödeme cihazlarından edindiğimiz deneyim ve yine ödeme süreçlerini uçtan uca kesintisiz hale getirebilme hayalimizle iki yeni projemizi devreye aldık. Bunlar tamamen dijital bir hizmet olan yemek kartı çözümümüz TokenFlex ve online ödeme çözümümüz Ödero...

Sektörünüzde sizi öne çıkaran ürün ve hizmetleriniz neler?

■ **Sabri Şimşek:** Fiziksel ürün tarafında tebliğ gerekliliklerine uygun olmakla birlikte müşteri ihtiyaçlarını kar-

“Token’ın teknoloji ve yazılım yetkinlikleriyle Beko’nun cihaz gücünü birleştiriyor, Koç Topluluğu şirketi olmanın beraberinde getirdiği güvenceyle sektöre liderlik ediyoruz. 800 binden fazla ödeme kaydedici cihazla şu an yüzde 50’den fazla pazar payına sahibiz. Günde yaklaşık 6 milyon işlemi yönetiyoruz.”

şılaman ürünler geliştiriyoruz. Yazılım gücümüzle cihazlarımızın içindeki yazılımları tüm sektörlerin ihtiyacını karşılayacak şekilde kendimiz tasarlıyoruz. Online ödeme çözümleri, elektronik belge, işletmelere sunduğumuz dijitalleşme çözümleri ve kapalı devre ödeme çözümleri alanında girişimlerimiz bulunuyor. Fizikseldeki deneyimimizi dijital ödeme sistemlerine aktarıyoruz. Yurt dışında Azerbaycan ve Romanya’da da faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

VUK 507 kapsamında geliştirdiğimiz Beko 400 TR Android POS; satış, ödeme ve e-fatura işlemlerini tek bir cihazda birleştiriyor. Geçen yıl ocak ayında Resmî Gazete’de yayınlanan ve e-belge uygulamalarını yaygınlaştırmaya yönelik düzenleme kapsamına giren oteller, gayrimenkul şirketleri, kuyumcular gibi işletmelere ve limitlerinin düşmesiyle birlikte e-fatura kullanma zorunluluğu olan işletmecilere büyük kolaylıklar sunuyor. Yaklaşık iki hafta süren e-faturaya geçişi aynı gün içinde gerçekleştiriyor ve mali mühür gerekmeden ücretsiz geçiş imkânı sağlıyor.

Akaryakıt istasyonlarında 2023 sonuna kadar kademeli olarak yeni nesil pompa yazarkasalarla değiştirilmesini zorunlu kılan VUK 527 tebliği sonrasında geçen yıl, Beko 1000 TR yeni nesil pompa yazarkasayı sektörün beğenisine sunmuştuk. Kısa sürede Türkiye’nin en çok tercih edilen yeni nesil pompa yazarkasası olan 1000 TR ile 81 ilde tüm akaryakıt dağıtım şirketlerinde kurulum sağlayarak istasyonlardaki dönüşümün yarından fazlasını karşıladık ve daha şimdiden 11 binin üzerinde montaja ulaştık. Türkiye’nin ilk dahili entegre POS’u ile pompa yanında ödeme deneyimi sağlayan yeni nesil pompa yazarkasa olma özelliğiyle markete gitmeye gerek duymadan araç yanında nakit, kredi kartının yanı sıra QR kod ve NFC ile de ödeme yapılabilir ve istasyondaki yoğunluk önleniyor.

“Türkiye’nin en çok tercih edilen yeni nesil pompa yazarkasası 1000 TR ile 81 ilde tüm akaryakıt dağıtım şirketlerinde kurulum sağlayarak istasyonlardaki dönüşümün yarından fazlasını karşıladık ve daha şimdiden 11 binin üzerinde montaja ulaştık.”



YEMEK KARTI VE ONLINE ÖDEME DE HİZMET BAŞLADI

Ürün portföyünüze TokenFlex ve Ödero’yu da eklediğinizi söylediniz. Bu ürünlerinizin kapsamı hakkında bilgi verebilir misiniz?

■ **Sabri Şimşek:** TokenFlex, tüketicilerin yeni nesil beklentilerine uygun şekilde tasarlanmış bir dijital yemek kartı. TokenFlex’e sadece bir yemek kartı çözümü olarak değil, ödeme sistemlerinde farklı ihtiyaçlara cevap verebilecek esnek bir teknolojik altyapı olarak bakıyoruz. Şu anda tüm Koç Topluluğu şirketlerinde kullanılıyor. 50 binden fazla kullanıcılarımız, 25 binden fazla üye iş yerimizle hızla büyüyor.

Son olarak da Ödero markasıyla ödeme hizmetleri vermeye başladık. Ödero, şirketimizin fiziksel ödeme cihazlarıyla sunduğu deneyimi online ortama taşıyarak uçtan uca bir ödeme deneyimi sağlıyor. Sanal POS, bayi tahsilat çözümü, linkle ödeme, pazaryeri gibi ürünleriyle müşterilerimizin online ödeme ihtiyaçlarına cevap veriyor. ▶





Bilgen Deliormanlı
Endüstriyel
Tasarım ve
Kullanıcı Deneyimi
Direktörü

Token'da kullanıcı deneyimine önem verdiğinizden bahsettiniz. Bunu biraz açar mısınız?

■ **Bilgen Deliormanlı:** Tasarımlarımızı yeni neslin ihtiyaçlarına cevap verme, ödeme sistemlerini basit ve anlaşılır kılma hedefiyle hayata geçiriyoruz. Tasarımı, kullanıcı ihtiyaçları ile şirket stratejimiz doğrultusunda iş modelleri, teknoloji ve regülasyon arasında köprü kuran bir araç olarak konumluyoruz. Sürece “anlama” adımından başlayarak iç paydaşlar ve kullanıcılarla derinlemesine görüşmeler yaparak içgörülerini ortaya çıkarıyoruz. Müşteri yolculuğu haritasıyla deneyimi sadece ürün perspektifinden değil, müşteriyle her temas noktasında uçtan uca ele alıyoruz. Acı noktalarını belirleyerek, daha iyi bir deneyim sunacak çözüm önerileri geliştiriyoruz.



Çözüm önerilerimizi ürüne dönüştürmeden hızlı prototiplerle müşterimizle test ediyor, aldığımız geri bildirimlerle geliştiriyoruz. Bunun güzel bir örneğini, Petrolerium Fuarı'ndaki standımızda gerçekleştirdik. Akaryakıt istasyonlarının vardiya kapanışı ve muhasebeleşme süreçlerini kolaylaştırmak için Beko 1000 TR üzerinden yaptıkları satışları anlık olarak takip edebilecekleri bir panel tasarımını hızlıca müşterilerimizle buluşturarak demo etme fırsatı yakaladık. Fuarda aldığımız geri bildirimlerle ihtiyaçları daha iyi anlayarak ürün ve iş modeli geliştirme süreçlerine dahil ettik.

Benzer şekilde, TokenFlex dijital yemek kartı ve soft POS uygulamalarını geliştirirken de dijital araçlar yardımıyla geliştirdiğimiz prototipleri bağlamsal görüşmeler veya A/B testleri gibi metotlarla sıklıkla kullanıyoruz.

MÜŞTERİ DENEYİMİNE VERİLEN ÖNEM ÖDÜLLER GETİRDİ

Çeşitli ödüller aldığınızı da biliyoruz. Bu konuda ayrıntı verebilir misiniz?

■ **Bilgen Deliormanlı:** Çalışmalarımızın pazardaki satışlar dışında tasarım otoriteleri tarafından da karşılığı bulunması bizi mutlu ediyor. İlk olarak 2019 yılında Beko 400TR Android POS ile kazandığımız CES Innovation Award, bize doğru yolda olduğumuzu gösterdi ve çalışmalarımızı aynı prensiple sürdürmeye devam ettik.

Son olarak, hepimizi heyecanlandıran ve yepyeni bir deneyim sunmayı hedeflediğimiz 330TR Android yazarkasa POS'un arayüz çalışmalarını tamamladık. Müşteri görüşmelerimizde, kullanıcıların bu yeniliği memnuniyetle karşıladığını ve online ile offline ödeme dünyalarının kullanıcı deneyiminde nasıl harmanlandığını keşfetmek bizler için önemli mihenk taşları oldu. Bu çalışmalar sonucunda 330 TR ürünümüzle

mayıs ayında dünyanın en etkili ve prestijli tasarım yarışmalarından biri olan iF Design Awards'ın ürün kategorisinde ödül aldık.

330 TR ürünümüzün masa üstünde ya da elde konforlu bir kullanım sunan kompakt tasarımının yanı sıra yeni nesil ihtiyaçlarına uygun, basit ve anlaşılır arayüzü ile de pazarda fark yaratacağına inanıyorum.

ANDROID 11 İŞLETİM SİSTEMLİ BEKO 330TR GELİYOR

Token Finansal Teknolojiler, 2023 sonuna kadar yeni nesil pompa yazarkasayla ilgili sahadaki dönüşümü tamamlamayı bekliyor. “Türkiye çapında satışını yaptığımız 800 binden fazla cihazla sektörün öncüyüz. Bu alanda da pazar liderliğimizi korumayı planlıyoruz” diyen Sabri Şimşek, yılın geri

kalaniyla ilgili planları da şöyle anlatıyor: “Yeni dönemde tüketicilere ve iş yerlerine daha katma değerli hizmetler sunabilmek adına Android ödeme kayıt cihazlarının daha da önemli hale geleceğini öngörüyoruz. Bu kapsamda tamamen dokunmatik ekranlı ve Android 11 sistemli

Beko 330TR'yi lanse etmeye hazırlanıyoruz. Ödero için öncelikle Koç Topluluğu şirketlerinin e-ticaret çalışmalarıyla başlayarak tüm sektöre yeni bir soluk olacağız. TokenFlex ile kart kullanıcılarını ve işyerlerini de içine alan interaktif ve paylaşıma dayalı bir ekosistemle büyümeye devam edeceğiz.”



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.





Amsterdam Amsterdam olalı bu kadar **Türk** **FinTek**'i görmedi!

90 ülkeden 8 binin üzerinde katılımcı, 2 bin 300'den fazla katılımcı şirket, 380 sponsor, 350 konuşmacı, 16 milyar adet medya gösterimi... Money20/20 Europe 2023, birçok konuda rekor üstüne rekor kırdı. Dünyanın dört bir tarafından gelen FinTek ve finansal inovasyon uzmanları, 6-8 Haziran tarihleri arasında Hollanda'nın başkentinde buluştu. Money20/20, artık Avrupa'nın en önemli finansal etkinliği haline geldi diyebiliriz. Hatta "Amsterdam Amsterdam olalı böyle renkli ve coşkulu bir finansal teknoloji etkinliğine sahne olmadı" desek yeri var. Money20/20 Avrupa'yı bizim için önemli kılansa Türk FinTek şirketlerinin ilk kez bu kadar büyük bir katılımla boy göstermesi, deyim yerindeyse çıkarma yapması oldu.

Evet, 90'ın üzerinde kurum ve kuruluşu temsilen 200'den fazla katılımcıyla belki de en kalabalık ülke grubunu oluşturduk. Dr. Soner Canko'nun deyişiyle "Türkçe konuşulmayan salon yoktu!"

PSM olarak daha önce Paris, Kopenhag ve Las Vegas'ta düzenlenen Money20/20 ve benzeri etkinliklere katılmıştık. Bu kez yerinde izleme fırsatı bulamadık. Ama sağ olsun fahri muhabirlerimiz, temsilcilerimiz bizim yokluğumuzu aratmadı. TÖDEB ve DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi'nin yanı sıra FinTech İstanbul ekibi, katılımcı FinTek şirketlerimizin sahipleri, yöneticileri bizler için izlenimlerini aktarıp orada konuşulanları, öne çıkan trendleri, yapılan görüşmeleri ve iş bağlantılarını anlattılar. Biz çok bilgilendik ve faydalı bilgiler edindik. Umarım siz PSM okurları için de yararlı bir derleme olmuştur...



Ufuk Bilgetekin TÖDEB Başkanı

“TÖDEB üyeleri 700’e yakın görüşme sağladı”

Hızlıpara, Klon, Moka, Ödeal, Paragram, PayFix, PayTR ve Sipay ile TÖDEB liderliğinde Amsterdam’da bir araya gelerek Türk FinTek sektörünün ve Money20/20 tarihinin ilk Türk pavilyonunu kurduk. T.C. Ticaret Bakanlığımızın destekleri ve birliğimiz liderliğinde kurulan pavilyonda uluslararası iş birliği fırsatları için büyük açılımlar sağladık. Üye kuruluşlarımız, ihracat kapasitelerini genişletmeye yönelik 700’e yakın görüşme sağladı.

Türk pavilyonuna ilgi de çok yoğundu. 3 gün boyunca pavilyon standlarımızda yüzlerce katılımcı ağırdayarak Türk FinTek ekosistemine dair bilgilendirmelerde bulunup sektörümüzü başarıyla temsil ettik.

Türk FinTek sektörü temsilcileri olarak biz de fuardaki tüm pavilyonları/standları ziyaret ederek dünya FinTek sektöründeki gelişmeleri yakından takip ettik. FinTek sektörü ve açık bankacılık alanında yapılan konferanslara katılarak güncel gelişmelerin nabzını tuttuk. Üyelerimizin ürün ve hizmetlerinin ihracatının artırılmasına katkı sağlamak amacıyla diğer uluslararası FinTek etkinliklerin-



de de yer almasına yönelik görüşmelerde bulunduk.

Üye kuruluşlarımız potansiyel iş ortaklarıyla tanışma ve iş birliği kurma fırsatı elde etti. Etkinlik öncesi planlama yapılarak yatırım ve ihracat odaklı pek çok iş görüşmesi yapıldı.

Amsterdam’dan önümüzdeki yıl düzenlenecek Money20/20 Europe etkinliği için anlaşmalarımızı yaparak döndük. 2024’te daha büyük bir katılımla daha geniş bir pavilyon kuracağımızın bilgisini şimdiden verebiliriz.

İlker Sözdinler**United Payment CEO'su ve DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi FinTek Başkanı**

“2030'a kadar en az 5 FinTek'imizi Fortune 500 listesine sokmak istiyoruz”

Money20/20, dünyanın en geniş katılımlı FinTek etkinliği olarak sektörün nabzının tutulduğu, dünyadaki trendlerin belirlendiği ve öne çıkan gelişmelerin dikkatle takip edildiği çok kapsamlı bir organizasyon. United Payment (Birleşik Ödeme) olarak etkinliğe her yıl katılıyoruz. Bu yıl bir adım daha öteye geçtik ve etkinliğin en büyük sponsorlarından biri olduk. Etkinliğin en dikkat çeken stantlarından birini kurduk. Yenilediğimiz marka kimliğimizle ilgili çok iyi geri bildirimler aldık.

Bu yılın bir diğer farkı, DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi çatısı altında FinTek Komitesi çatısı altında açtığımız “DEİK Pavilyonu” oldu. Pavilyonumuza, gelecek vaat eden önemli 8 FinTek'in etkinliğe katılmasını organize ettik. Avrupa'nın önde gelen kuruluşlarının Türk şirketlerine ilgisini görmek bizi çok heyecanlandırdı.

DEİK olarak Türkiye'den global FinTek şirketleri çıkarmayı, onlara yurtdışında büyüme imkanları sunmayı hedefliyoruz. 2025 sonu itibarıyla sektördeki her 4 FinTek oyuncusunun en az birinin uluslararası iş yapar hale gelmesinde, uzun vadede ise 2030 itibarıyla en az 5 FinTek şirketinin artan ihracat geliri sayesinde Fortune 500 listesinde yer almasında aktif rol almayı amaçlıyoruz. Bu yıl Money20/20'nin odağında, bizim de yoğun yatırım yaptığımız ve öncülüğünü üstlendiğimiz “görünmez finans” ve açık



bankacılık vardı. Bu alandaki gelişmeler ve sektöre yön vermesi beklenen yenilikler büyük ilgi uyandırdı. United Payment'ı sektördeki rakiplerinden ayırarak, bölgenin lider gücü olmamızı sağlayan “finansal teknoloji alanındaki ihtiyaçların tamamına yönelik çözümleri tek bir noktadan yönetebilecek orkestrasyon” yaklaşımı da etkinlikte sıkça dile getirildi. Ödeme sistemlerinde birçok bankayla işlemlerin benzer iş modelleriyle kolayca gerçekleştirilmesi, regülasyona yönelik çözümlerde ülkelerin düzenleyici otoritelerinin olabildiğince aynı potada eritilmesi ve birlikte kullanılabilirliğinin değerlendirilmesi de sektörün en fazla konuştuğu konular arasında yer aldı.

Yaklaşık 90 ülkeden katılımcıya ev sahipliği yapan Money20/20 Europe 2024 sponsorluğumuz, bölgesel büyüme hedeflerimiz doğrultusunda boy göstermek, yeni bağlantılar elde etmek, bu yıl için hedeflediğimiz yeni iş ortaklıklarımızı ve yurt dışı açılımlarımızı desteklemek için oldukça kritikti. Yeni marka kimliğimizi, hedef ve stratejilerimizi duyurmak, network genişletmek ve bundan sonra atacağımız adımları sağlamlaştırmak adına önemli fırsatlar elde ettik. Standımızda da yerli ve yabancı pek çok kurumdaki gelen yöneticileri ve temsilcileri ağırladık. Halihazırda paydaşımız olan global şirketlerle bir araya geldik. Sektörümüzün küresel arenadaki konumunu görmek ve ilham almak adına da değerli günler yaşadık.

Emin Can Yılmaz**Param Kurucu ve CEO'su**

“Avrupa operasyonlarımız için yeni ortaklıklar kurduk”

FinTek şirketlerinin en önemli ekosistem kuruluşlarından biri olan Money20/20 Avrupa etkinliği tüm katılımcılar için oldukça faydalı geçti. Rekabetçi ve zorlu pazar koşullarına rağmen etkinliğe katılan şirketlerin yeni çözümler ve ürünler geliştirmek için istekli olduklarını gözlemledik. Money20/20 fuar alanı, global finansal inovasyon uzmanlarıyla tanışmak için çok güzel bir fırsat sundu. Money20/20 bizim için çok verimli bir etkinlik oldu. Yeni sektör trendlerini gözlemleyerek sektördeki önemli ortaklarımızla bir araya gelme imkanı bulduk. Gerek Türkiye pazarı gerekse Avrupa operasyonlarımız için çözümler üretebileceğimiz yeni potansiyel ortaklarla tanışıp yeni ortaklıklar kurduk.

FinTek sektörü hızla büyüyor ve yakın gelecekte de sektörümüzün ilginin artarak devam edeceğine inanıyorum. Rekabetin yüksek olduğu FinTek sektöründe şirketlerin ayakta kalabilmesi için ken-



dilerini rakiplerinden farklılaştırması büyük önem taşıyor. Bu noktada bizi sektörde farklı kılan unsurların başında, hızlı hareket ederek hızlı uygulamaya geçme yeteneğimiz bulunuyor. “Herkes için her yerde hayatı finansal teknolojilerle kolaylaştırmak” vizyonumuzla finansal teknolojilere yönelik entegre çözümler sunuyor, kurumsal ve bireysel kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına tek elden yanıt verebiliyoruz. Sektördeki tecrübemizle zorlukları anlıyor, analiz ediyor ve her ölçekten kullanıcılarımızın ve müşterilerimizin isteklerini hızlı bir şekilde yerine getiriyoruz.

Hedeflerimize doğru yol alırken bizlere ilham veren etkinliklere katılmak önem taşıyor. Bu doğrultuda Money20/20 etkinliği de oldukça değerliydi. Finansal inovasyon uzmanlarının buluşma noktası etkinliklere katılmaya ve destek vermeye devam edeceğiz.

Emre Güzer

Lidio Kurucu Ortağı ve CEO'su, Mobilexpress CEO'su

“Başardıklarımızı yurt dışında da görünür kılmak için çok iyi fırsat oldu”

Money20/20 Avrupa 2024, Türkiye'nin daha önce hiç olmadığı kadar iyi temsil edildiği bir etkinlik oldu. Yıllardır burada çok iyi işler yaptığımızı iddia ediyor ancak bunları yurtdışında görünür kılma anlamında sınıfta kalıyorduk açıkçası. En basit örneği, 50 yıldır Türkiye'de kartlı ve kartsız uyguladığımız taksiti bize “şimdi al sonra öde” olarak geri satmaları olabilir mesela. İyi yaptığımız işleri globale açmalıyız. Yapay zekanın (AI) finansal teknoloji girişimlerine olacak yansımalarının sıklıkla konuşulduğu bir etkinlik oldu. AI her 10 yılda bir teknoloji alanında yaşadığımız kırılımlara farklı bir boyut kazandıracak ve bundan sonra hiçbir şey eskisi gibi olmayacak. Money20/20, birçok konvansiyonel oyuncunun yeni nesil girişimlerle birlikte iş birliklerini de duyurduğu bir etkinlik oldu. Yurt dışında birlikte iş yapış kaslarının Türkiye'den daha gelişmiş olduğunu düşünüyorum. Örneğin sadece bir bankamız, bir finansal teknoloji girişimine yatırım yaptı. Diğer bankalar bunu sadece basit bir teknoloji



gibi değerlendirip kendi içlerinde bu işe soyunmayı tercih etti. Halbuki finansal teknoloji girişimlerini farklılaştıran şey teknolojileri değildir. Kafa yapısı ve o işe olan adanmışlıktır.

İçinde bulunduğumuz dönemde ödemeler dünyası iş birliğine hiç olmadığı kadar açık görünüyor. Salgın döneminde özellikle mesafelerin çok uzaması, ödeme kuruluşlarını daha iştahlı hale getirmiş. Dolayısıyla dünyanın her yerinden birleriyle oturup iş birliği fırsatlarını, hem yurt içinde hem de küresel anlamda yeni fırsatlar yaratma imkanlarını ve olasılıklarını konuştuk. Bu bizler için gurur verici bir gelişme.

Türkiye'nin bu yılki ciddi katılımının yanı sıra bu sefer bizim buradaki gücümüzü ve iyi yaptığımız işleri dünyaya anlatabilmenin de zamanı gelmişti. Bu anlamda da bence çok dolu dolu bir etkinlik oldu. Bundan sonraki Money20/20 etkinliklerine Türklerin katılımının ve burada iyi yaptığımız şeylerin dünyaya anlatılmasının hepimizin yolunu açacağını düşünüyorum.



Erkan Kork

PayFix CEO'su

“Türk markaları milyarlarca dolarlık yatırım almak için hazır”

PayFix olarak biz de TÖDEB'in açtığı pavilyonda yer aldık. Türk FinTek şirketleri, geliştirdiği yenilikçi ürün ve çözümlerle Money20/20 Avrupa etkinliğinde ilgi odağı oldu. Hatırlanacağı gibi Cumhurbaşkanımız, birkaç yıl önce “Türkiye FinTek üssü olmaya aday” diyerek bize yol göstermişti. Evet, artık “adaylık” aşamasını geçtik ve Türkiye gerçekten de bir FinTek üssü oluyor. Milyarlarca dolarlık yatırım almaya hazır girişimlerimiz mevcut. Avrupa'nın FinTek üslerinden Amsterdam'daki bu etkinlikte de bunu gözlemledik. Dünya devi katılımcılara karşılık Türk FinTek girişimleri; gerek yazılım, gerek donanım gerekse diğer yan ürünleriyle farkını, gücünü gösterdi.

PayFix olarak biz de ürün ve hizmetlerimizi tanıtp önemli görüşmeler yaptık, güçlü bağlantılar kurduk.

Türkiye, birçok alanda olduğu gibi finans sektöründe de dünyayla yarışır konumda. Özellikle bankacılık ve FinTek alanında hiçbir eksliğimiz yok, aksine fazlamız var. Tek ihtiyacımız olan biraz daha dünyaya açılmak. Money20/20 Avrupa etkinliğinde gördüğümüz FinTek şirketlerimiz de Türk bayrağını yurt dışında dalgalandırmak için her şeyi yapıyor. Biz de artık milyarlarca dolarlık yatırımcıları ülkemize bekliyoruz. ▶



Esra Köseoğlu
Morpara Yönetim Kurulu Başkanı

“6-7 iş birliğini çantamıza koyup döndük”

2022’ye göre bu yıl Amsterdam’daki Money20/20 etkinliğinin daha yoğun olduğunu gördüm. Hatta yeni bir salon daha eklemişlerdi ve toplam katılımcı sayısı da çok artmıştı. Türkiye’den de ciddi bir katılım vardı. TÖDEB ve DEİK’in kurduğu pavilyonların yanı sıra bağımsız olarak katılanlar da standlarında dikkat çekici performans sergiledi.

Money 2020 ve benzeri uluslararası etkinliklere Türkiye’nin ev sahipliği yapması ülkemizin uluslararası finans merkezi olması hedeflerini güçlendirecektir. Türkiye’ye inanılmaz bir ilgi olduğunu hem Money20/20’de gördük hem de yurt dışı iş birliği çalışmaları-

larımızdan biliyoruz. Türkiye gerek coğrafi gerekse sosyoekonomik konumu nedeniyle ödeme sistemleri konusunda hub (üs) olacak potansiyele sahip. Morpara olarak Money20/20’ye katılma amacımız, markamızı sektöre ve Avrupa’ya tanıtmaktır. Yönetim kurulu üyelerimiz, yatırımcılarımız daha önce çalıştıkları yabancı firmalardaki kontaklarıyla görüştü. Avrupa’dan, Amerika’dan, Ortadoğu’dan şirketlerle bir araya geldik ve 6-7 tane yeni iş birliğini çantamıza koyup döndük.



Fevzi Güngör
Ödeal CEO’su

“Türkiye dünyanın FinTek merkezi olabilir” tezimiz güçlendi”

Para-finans ekosistemindeki oyuncuları bir araya getiren ve sektörün geleceğine bir nevi yön veren Money20/20’ye bu yıl TÖDEB Türkiye Pavilyonu’nda ilk kez ve büyük bir heyecanla katıldık. Etkinlikle ilgili özellikle altını gururla çizmek istediğim noktaların başında, Türk FinTek şirketlerinin yoğun katılımı ve ön plana çıkmaları var. Türkiye’de her geçen gün hızla büyüyen ve gelişen FinTek ekosisteminin ve büyük potansiyelinin global arenada tanıtılmasına büyük katkı sağladığını düşünüyorum.

Her zaman ifade ettiğimiz gibi Türkiye, dünyanın FinTek merkezi olabilir. Yenilikçilik, müşterilere yakınlık, inovasyon, uzmanlık, regülasyonlar, devlet teşvikleri ve yabancı sermayeli girişimler gibi FinTek pazarının büyümesinde etkili olan faktörlerin hepsi ülkemizde mevcut. Bu noktada Ödeal olarak bizim de gelişmeleri dikkatle takip ettiğimiz açık bankacılık, Money20/20’de ele alınan konuların başında geliyor. FAST, karekod, açık bankacılık

işlemleri, dijital müşteri kabulü süreçlerine ilişkin yapılan düzenlemeler ve finansal tüketicilerin finansal hizmetlere erişimini son derece kolaylaştıran uygulamaların sektör açısından hem yeni oyuncular hem de var olanlar için birçok potansiyel barındırdığını düşünüyorum.

Bu etkinlik vasıtasıyla Türk FinTek şirketlerinin küresel düzeyde faaliyet gösteren firmalarla bir araya gelmesi önemli bir fırsat yarattı. Ülkemizin global arenada yarattığı ilgiyi görmek ise bizler için ayrı bir mutluluk kaynağı oldu. Etkinlik sonrası yaşanacak gelişmelerin de ayrı bir gurur kaynağı olacağı ve Türk FinTek firmalarının isminin global arenada daha fazla geçmesini sağlayacağı yönündeki inancımız tam. Bu vesileyle TÖDEB’e ve Money20/20 sürecinde TÖDEB’den desteğini eksik etmeyen Ticaret Bakanlığı’na teşekkürlerimizi bir kez daha belirtmek isterim.



Merve Tezel
PayTR CEO’su

“Money20/20 Europe bizim için önemli bir ilham kaynağı oldu”

Amsterdam’da düzenlenen Money20/20 Europe etkinliğine Türk FinTek şirketi PayTR olarak TÖDEB iş birliğiyle Türk pavilyonunda katıldık. Money20/20 Europe, önde gelen finans kurumlarından girişimcilere, teknoloji sağlayıcılarından düşünce liderlerine kadar geniş bir katılımcı profiline ev sahipliği yaptı. Etkinlik boyunca FinTek sektöründeki en son trendleri ve yenilikleri keşfetme fırsatı bulduk. Ayrıca önemli iş bağlantıları kurma ve sektör liderleriyle değerli deneyimler paylaşma imkânı

elde ettik. Money20/20 Europe’da FinTek alanında öne çıkan trendler arasında ödeme teknolojileri, dijital bankacılık, blokzinciri ve kripto para birimleri, yapay zeka destekli finansal danışmanlık gibi konular yer aldı. Türk FinTek girişimleri olarak sunduğumuz yenilikçi ödeme çözümlerimizle dikkat çektik. Ziyaretçilerin ilgisini çeken NeoPOS+ ürünümüz, teknolojik gelişme-



lerin FinTek sektörüne sağladığı değeri vurguladı. Görüşmeler ve iş bağlantılarımız da oldukça verimli geçti. Uluslararası finans kurumları ve potansiyel iş ortaklarıyla bir araya gelme şansı elde ettik. Türk FinTek girişimlerine ilginin artması ve küresel pazarda yer edinme potansiyelimizin fark edilmesi bizi heyecanlandırdı. Sektör liderleriyle yapılan paneller ve oturumlar da önemli bilgiler ve vizyonlar paylaşma imkanı sağladı. Money20/20 Europe, Türk FinTek girişimlerinin uluslararası

Semih Muşabak
Sipay CEO'su

“Altyapı sağlayıcılarıyla da yeni ilişkiler kurduk”

Etkinlik, dijital dönüşüm ve küresel ödeme çözümlerinin geleceğine yönelik potansiyel iş birliklerini görüşmek adına bizler için büyük bir fırsat oldu. Ayrıca, sektörümüzün küresel arenadaki konumunu görmek adına değerli bir deneyim yaşadık. 3 gün boyunca potansiyel iş ortaklarıyla bir araya gelerek hem hizmet alabileceğimiz kaynakları keşfettik hem de hizmet verebileceğimiz fırsatları değerlendirdik. Money20/20 Europe, sektörün önde gelen isimleriyle yoğun etkileşim kurmamızı sağladı. Altyapı sağlayıcılarıyla da yeni ilişkiler kurduk. İşimizi daha iyi yapabilmek için dünyadaki gelişmeler

alanda büyüme potansiyelini göstermek için değerli bir platform oldu. Küresel finans teknolojileri sektöründeki gelişmeleri yakından takip ederek rekabetçi bir konumda kalmayı hedefliyoruz. Etkinlik sonunda, Türk FinTek şirketleri olarak müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak, sektörde liderliği sürdürmek ve uluslararası alanda büyümek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Money20/20 Europe etkinliği bu hedeflerimize ulaşma yolunda bize önemli bir ilham kaynağı oldu.



çerçevesinde kullanabileceğimiz yeni araçları inceleme fırsatı da bulduk. Etkinlik aynı zamanda siber güvenlik teknolojilerinden yapay zekâ (AI) ve makine öğrenmesi gibi uygulamaların sektörümüzde kullanımını sağlayan birçok yeni altyapı sağlayıcısıyla tanışma fırsatı sundu. Bu verimli toplantılar, iş dünyasına sağladığımız değeri daha da artırmamıza yardımcı oldu. Standımızda yerli ve yabancı pek çok kurumdan gelen yöneticileri ve temsilcileri ağırlayarak Sipay'ı tanıma şansı da yakaladık.

Dr. Soner Canko
SC Danışmanlık Kurucusu

“2024 için şimdiden kolları sıvayalım, Türk konuşmacı sayısını artıralım”

Money20/20 Avrupa, 90'ı aşkın ülkeden 8 binin üzerinde genel katılımla dünya çapında ses getirdi. Türkiye, 90'dan fazla kurum ve kuruluştan 200'ü aşkın katılımcıyla sanırım bir rekor kırdı. Türkçe konuşulmayan salon yoktu diyebilirim. Salgın nedeniyle verilen aradan sonra geçen yıl düzenlenen etkinlikte kıyaslarsak bu yıl belirgin bir ilgi artışı vardı. Katılım daha fazla olunca bir salon daha eklenmişti. Şimdiden 2024 etkinliği için bir salon daha ekleneceği açıklandı.



Türkiye adına bu yıl TÖDEB ve DEİK öncülüğünde iki pavilyon kuruldu. Birçok firma da kendi standıyla katıldı. Katılımcı şirket sayısının çokluğu, FinTek startup'larımızın dışa açılma kararlılığının önemli bir göstergesi oldu. Elbette içinde bulunduğumuz döviz krizi nedeniyle herkesin ihracat yapmak istemesi de önemli bir etken. Son yıllarda en çok iş bağlantısının kurulduğu etkinlik olarak da dikkatimizi çekti Money20/20 Avrupa 2024...

Panellerde, oturumlarda en çok ilgi çeken konular açık bankacılık ve yapay zeka kullanımının yanı sıra kripto paralar oldu. Finans sektörünün, bankaların bu alana ilgisi daha da artacak gibi görü-

nüyor. Özellikle de kripto paraların saklanması konusunda... Rusya-Ukrayna savaşının da etkisiyle ambargolar, kara para akama ve terörün finansmanı, müşteri tanıma (KYC) gibi konulara da sıkça değinildi.

Kısacası Money20/20, artık Avrupa'nın en büyük FinTek organizasyonu haline geldi. Ekim ayında düzenlenecek Las Vegas ayağı için kayıtlar sürüyor. Ancak orada sanırım daha çok Kuzey Amerika kaynaklı FinTek gelişmeleri öne çıkacak. Ben bu açıdan daha ziyade Amsterdam'ı öne çıkarmak gerektiğini düşünüyorum. Gelecek yıl orada daha da güçlü yer almalıyız. Bir de toplantılarda Türk konuşmacı sayısı yok denecek kadar azdı. Bunu artırmak için de şimdiden girişimleri başlatmalıyız.



Şebnem Elif Kocaoğlu Ulbrich
FinTech İstanbul Almanya Temsilcisi

“Ekosistem, yaz sonrası uzun inovasyon kışından uyanacak!”



Money 20/20 Amsterdam’da önceki yılların aksine Türkiye’de katılımında bir yoğunluk gözledik. Türkiye’den gelen FinTek’ler adeta stant büyüklüğü ve dikkat çekiciliği, etkinlikler ve hediyeler anlamında birbirleriyle yarıştı. TÖDEB ve DEİK delegasyonunda yer alan girişimlere ek olarak Aktif Bank, EMBank, Morpara, Papara, Paycell, Paycore, United Payments, UPT, Veripark, SEPA Cyber Technologies gibi oyuncuları da stantlarında ziyaret etme imkânı yakaladık. United Payments ve Papara’nın stantları büyüklük ve ziyaretçilere takdim edilen hediyeler açısından göz doldururken; Veripark, Paycell, EMBank ekiplerinin tüm yönetici kadrolarıyla son ana kadar yorulmadan ziyaretçilerle diyalog kurması dikkat çekiciydi. Bu yıl etkinliğe ilk kez katılan MorPara ekibinin dinamik stant videosunun ziyaretçilerden takdir topladığına ise bizzat şahit oldum.

Peki Türkiye’den yaşanan yoğun katılım ne anlama geliyor? Money20/20 akabinde Türk FinTek ekosistemi oyuncularının gözlerini Avrupa pazarına diktiği çıkarımını yapabiliriz. Gerek Türkiye’deki büyük fonların sayılarındaki kısıtlılık gerekse yazılımcı ve teknik ekipleri Avrupa’ya kaptırmama düşüncesi çerçevesinde Avrupa pazarı bir çıkış yolu olarak sıvrılıyor. Yine Türkiye pazarındaki kaynakları tüketen ve büyümek isteyen oyuncular için de Avrupa önemli bir varış yeri. Bütün bu oyuncuların Avrupa ekosisteminde kendi markalarını görme isteği anlaşılabilir olsa da pazarın büyüklüğü ve ürünlerin kesişme noktaları düşünüldüğünde bazı markaların iş birliğine giderek güçlerini birleştirmesinin uzun vadede daha faydalı olacağını düşünüyoruz. Bu tarz iş birliklerinin hem ekonomik hem de pazar giriş hızı açısından fayda sağlaması mümkün. Özellikle Avrupa regülasyonlarının finansal sektördeki yeni lisanslar, birleşme ve devralmalar açısından temkinli olduğu bir dönemde “rekabellik” stratejisinin belirsizlikleri azaltması söz konusu. Pazarda mutlaka kendi markasıyla sıvrılmak isteyen giri-



şimlere, pazar ve kullanıcı araştırmasına yatırım yapmalarını ve hız yerine stratejiye ağırlık vermelerini öneriyoruz.

Money20/20 panellerindeki mükerrer kısımlar ve bilinen uluslararası oyuncular dışındaki katılımcı profiline AB dışından gelmesi, ekosistemdeki durumun bir özeti gibiydi: Yavaşlayan yatırım süreçleri ve regülasyonlardaki belirsizlik sebebiyle AB’deki oyuncular yeni atılımlar yapmaya cesaret edemezken yabancı şirketler bu dönemi bir fırsat olarak değerlendiriyor. Ancak bu kalıcı değil. Gözlemleyebildiğimiz kadarıyla ekosistem yaz sonrasında uzun bir inovasyon kışından uyanmaya hazırlanıyor ve yeni regülasyonlar ve AB dışından gelen şirketlerle beraber yıl doğru hareketlenecek.

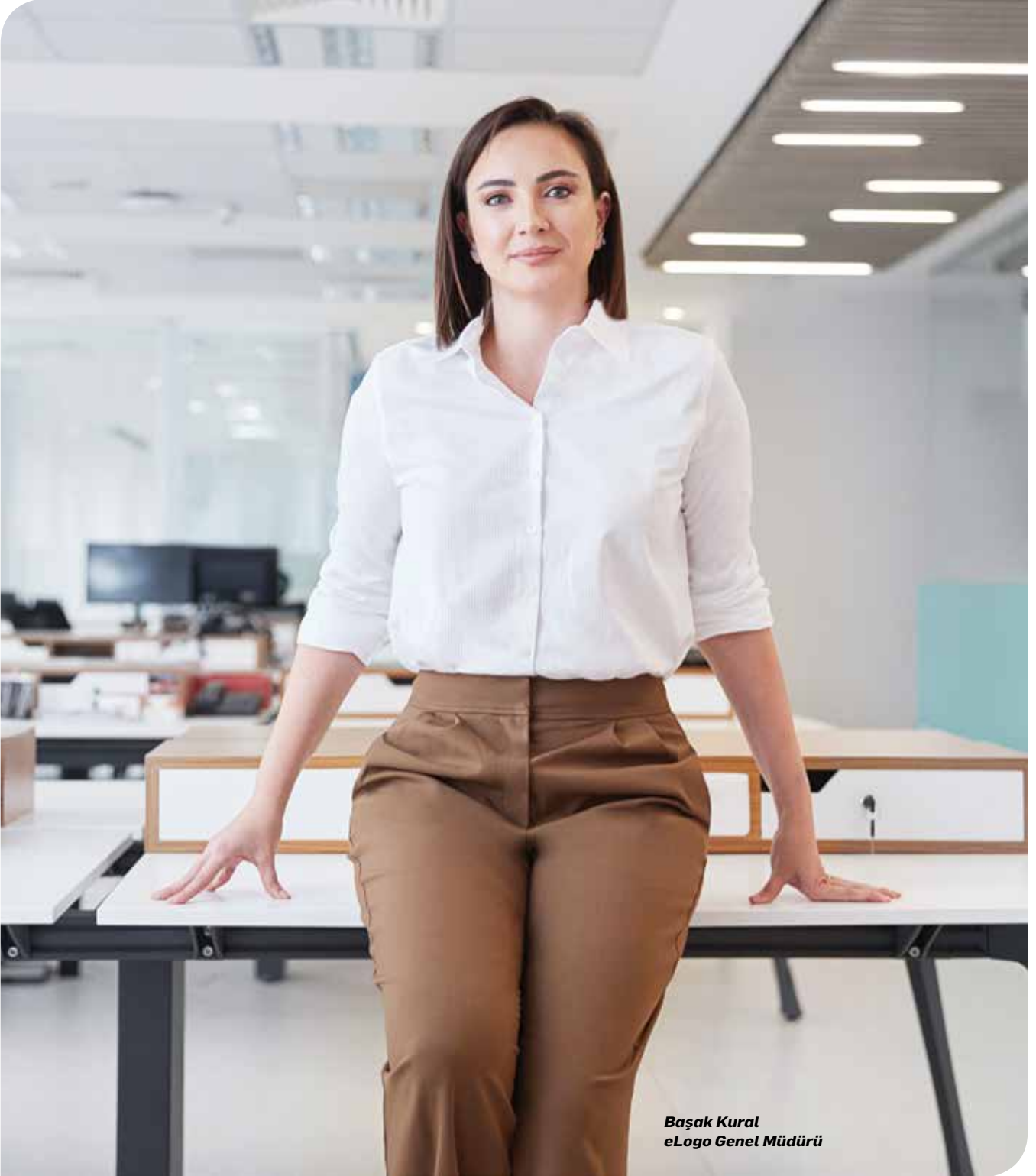


AVRUPA'NIN EN BÜYÜK FİNTEK ETKİNLİĞİNE TÜRKİYE DAMGA VURDU

ŞİRKET / KURULUŞ	KATILIMCI SAYISI	ŞİRKET / KURULUŞ	KATILIMCI SAYISI	ŞİRKET / KURULUŞ	KATILIMCI SAYISI
Ağaoğlu Şirketler Grubu	2	Miracle Cash&More	1	Sipay Elektronik Para ve Ödeme	3
Ahlatıcı Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri	2	Moka	4	Şisecam	1
Akbank	5	MoneyBee	1	Storyly	1
Aktif Tech	3	Mono Payments	1	Swipeline	1
Anttech BVA	2	OBSS Teknoloji	2	Taksit Market Elektronik Hizmetler ve Ticaret	1
Aventio MB	1	Octet Turkey	2	TAV Havalimanları	2
Basın & PR	2	Octopus Teknoloji Dijital Çözümler	2	TGRT	1
Burgan Bank	2	Ödeal	5	TODEB	3
Colendi	2	Papara	26	Token Finansal Teknolojiler	2
CommitUp Teknoloji	2	Paragram - PGPara	2	TRA Bilgi Teknolojileri	2
DEİK	3	Param	2	Trlogic - Formica	2
Dgpays	3	Patrr	1	Turan	1
Dinamik Yatırım Menkul Değerler	1	PayFix	5	Turkcell	1
Discover Global Network	1	Paybyme	2	Turkish (THY) Techonology	1
E-Money	1	Paycell	5	Türkiye İş Bankası	4
Expohis	1	PayCore	2	TC Ticaret Bakanlığı	1
fastPay	1	PayPole	2	Turkuvaz Medya	1
Fibabanka	1	PayTR	3	United Payment	10
Figopara	4	Propay	2	UPT	4
Fimpe	2	Secure Future Bilgi Teknolojileri	2	VeriPark	1
Finagotech	2	Sender Ödeme Çözümleri	1	Visa Türkiye	1
Financell	1	SEPA Siber Teknolojiler	2	WOOTR	1
FinAsTech	2	Settle Türkiye	2	Yapı Kredi	1
Finberg	1				
Fintech İstanbul	2				
Fintechchamps	1				
Formica AI	1				
Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	1				
Garanti BBVA Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri	2				
Genesis	1				
Hayhay	1				
İhlas Haber Ajansı	2				
ininal	2				
Innovance	2				
Inted LTD	1				
izyico	1				
KAF Technology	3				
Khazanah Türkiye Ofisi	1				
Klon Ödeme Enstitüsü	1				
KolayBi	3				
LEA Journeys	1				
Lidio	3				
Lidy Teknoloji Bilişim	1				
Limak	1				
Mastercard Türkiye	1				



“Şikâyet etmek yerine çözüme odaklanalım”



Başak Kural
eLogo Genel Müdürü



Kadınların çalışma hayatının her aşamasına katılımını desteklemek ve görünürlüklerini artırmak üzere başlattığımız “Zirve Yolunda” yazı dizimize; toplumsal cinsiyet eşitliği, kadınların karar alma süreçlerine katılımı ve liderliği, ekonomik olarak güçlenmesi konularında fark yaratmak üzere devam ediyoruz.

2018 yılından bu yana sayfamıza konuk olan kadın yöneticilerin tamamı; kadın-erkek istihdam oranındaki farkı azaltmanın, kadının şirketlerin her kademesindeki varlığını artırmanın ülke ekonomisine ve şirket performansına önemli katkı sağlayacağına inancını dile getirdi. Bu ay da mikrofonumuzu eLogo Genel Müdür’ü Başak Kural’a uzattık. Çalışma hayatı, kadın istihdamı ve daha birçok konuda sorularımızı yanıtlayan Başak bakın neler söyledi...

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Logo ile keşif kariyer öykünüzü anlatır mısınız?

Susurluk’ta doğup büyüdüm, Balıkesir Sırrı Yırcalı Anadolu Lisesi’ni bitirdikten sonra 1998’de üniversite eğitimi için İstanbul’a geldim. İTÜ’de Endüstri Mühendisliği bölümünde okurken Logo Yazılım ile tanıştım. Üretim ve malzeme planlamadan stok yönetimine, maliyet muhasebesine kadar birçok konu temel derslerimizle ilgiliydi. Dolayısıyla ERP (kurumsal kaynak planlama) ve Logo da bir şekilde hayatıma girmiş oldu. 2017 yılında Türk Telekom’da regülasyon ve teknoloji direktörü olarak görev yaptığım sırada Logo Yazılım ile tekrar temasım oldu ve çok özlediğim icracılık rolüne Logo Elektronik (eLogo) Genel Müdürlüğü ile dönmüş oldum.

E-dönüşüm alanında çalışmak sizi nasıl besliyor?

E-dönüşüm çok rekabetçi ve hızlı bir alan. Çok farklı oyuncular, farklı müşteri segmentleri ve ihtiyaçları var. Müşterilerimizi merkeze alarak oyun kurmak ve “nasıl fark yaratırız” diye çalışmak başlı başına önemli bir iş. Logo Yazılım’ın kurumsal ve güvenilir yapısı, satış ağı bizi sürekli destekliyor. Ancak biz bununla yetinmeyip Logo kullanmayan diğer firmalara da hizmet verme vizyonunu ortaya koyarak alt yapı ve uygulamalar geliştiriyoruz. İş geliştirme ve deneyim takımlarımızla sektörün lideri olarak ekosistemle birlikte değer yaratarak büyümeye önem veriyoruz.

E-faturayla başlayan e-dönüşüm diğer e-belgelerle devam ederken, biz de bunların çevresine birçok katma değerli servis katarak eLogo’yu bir “finansal e-servisler şirketi” haline getirdik. Bugün artık açık bankacılık ve servis bankacılığı konuşuyoruz. Alanlarımız, yarattığımız değer kümesi, müşterilerimiz ve ürün gamımız sürekli genişliyor. Bunları etkin ve verimli kılabilmek için de otomasyona, teknoloji yatırımlarına önem veriyoruz. Sürekli öğreniyoruz. Bu da beni hem geliştiriyor hem de sağlam, motivasyonu yüksek, başarılı, yenilikçi bir takımın parçası olarak güncel tutuyor.



eLogo’da yılın ilk dönemi nasıl geçti? 2023 yılının kalan kısmına yönelik hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Yılın ilk çeyreği zor bir dönem olmasına rağmen eLogo açısından iyi geçti. Birçok yeni ürün planımızın alt yapısını oluşturmaya ağırlık verdik. 2013, bizim için pazar payını artırmanın yanı sıra finansal servisler ve veriden değer yaratma anlamında verimli bir yıl oluyor.

Organizasyonunuzda kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanların veya yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulamamız, kadınlara özel projeleriniz var mı?

Kadın-erkek oranımız yarı yarıya. Üst yönetimde de böyle. Hatta yönetim kurulumuzda kadın sayımız erkekleri geçti. Liyakate dayalı bir sistemimiz olduğu için bu konuda en başından beri birçok teknoloji firmasından öndeyiz. Çeşitlilik ve kapsayıcılığı destekliyoruz. Bunu iç eğitimlerle sürekli olarak tüm çalışanlarımızla paylaşıyoruz. İş hayatına ara vermiş kadınların geri dönebilmesi için “T’m in” programımızı 2 yıl önce 8 Mart’ta hayata geçirmiştik. Her ay işe yeni giren ya da ayrılan çalışanlarımız ve toplam çalışan sayımızda kadın/erkek oranını raporluyoruz. Ölçerek yönetiyoruz.



Yıllardır toplumsal cinsiyet eşitliğine metriklerin ötesinde bakan Logo, UN Global Compact (UNGC) Women's Empowerment Principles (WEP) imzacıları arasında yer alıyor. Bu konuda gelişime açık alanları düzenli olarak tespit ediyor, iyileştirme çalışmalarını sürdürüyoruz.

Aynı zamanda sürdürülebilirlik komitesi ve çalışma grubunun aktivitelerine paralel/ilave çeşitlik ve kapsayıcılık konusuna özel "IOD" altında çevik bir takım da şirket genelinde gerekli adımları atıp farklı etkinlikler düzenleyerek farkındalık yaratmaya devam ediyor.

Bir yönetici olarak kadınların sektöre ne tür farkındalıklar kattığını düşünüyorsunuz?

İstisnaları olmakla birlikte kadınların karmaşık konuları çözme ve yönetme konusunda doğal bir yeteneği olduğunu görüyorum. İş hayatında kadın çalışanların genel olarak daha özverili, bütünü daha çok düşünen, değer yaratmaya odaklı bir yapıda olduğunu ve ekip içi iletişim gibi konularda da ekstra katkı sağladığını düşünüyorum. Ama bu genel olarak "kadın iyi", "erkek iyi"den ziyade çeşitliliğin iyi olmasıyla ilgili. Sadece kadın olan bir yerde de erkeklerin hangi özellikleri sebebiyle organizasyonda olması gerektiğini konuşuyoruz.

Size iş hayatında başarı kazandıran etkenler neler oldu?

Hiçbir zaman sadece bana verilen işe odaklanmam. Hep geleceği, birkaç adım sonrası hayal etmeye çalışırım. Bu hem işime vizyon katmamı hem de değer yaratmamı sağlıyor. Genel olarak şikâyet etmek yerine çözüm tarafında olmayı tercih ederim. Söylenmek yerine hem

kendimin hem çevrenin enerjisini yükselterek harekete geçerim. Bu da icra açısından çok önemli. Bir de hep "nasıl yaparım"a odaklanıp "ne olsa daha değerli olur" diye düşünürüm. Müşterim, takımım, yöneticim, ekosistem için...

Bu tarz özelliklerin her zaman kazandırdığını düşünüyorum. Açık iletişime ve netliğe de önem veririm. Ekiplerimle her zaman güvene dayalı bir ilişkimiz var. Bu da takım olma ve birlikte başarıya duygusu için çok önemli.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeleriniz ne olur?

Aslında kadın erkek diye ayırmadan tüm yöneticilere tavsiyem, farkındalıklarının yüksek olması. Bu nedenle ekibi, iş ortaklarını, eş düzeylerini iyi dinlemeleri, müşterilerini ve bir o kadar da önemlisi kendi motivasyonlarını doğru anlamaları çok önemli.

Üniversitelerin başta bilgisayar, yazılım ve elektronik olmak üzere mühendislik bölümlerine kadınların ilgisinin azlığını nasıl değerlendiriyorsunuz? Artırmak için neler önerirsiniz?

Bu konuda rol modellere ihtiyaç olduğu kadar aileye, STK'lara ve medyaya da iş düşüyor. Ülke olarak dört bir koldan bir vizyon doğrultusunda stratejiyle hareket edilmeli. İş hayatına ve ekonomiye nüfusun yarısını oluşturan kadının katılımıyla ilgili kafalarda soru işareti olmamalı. Ortak amaçta buluşunca yapılacakları planlamak aslında zor değil. Üniversitedeki ilgili bölümlere ya da STEM alanına yönelme de çok daha önceden başlamalı.

Yoğun iş temposu arasında iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz? Biraz da hobilerinizden ve gelecek planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Zaman yönetimi en başarılı olduğum konulardan biri. Sanırım bunun altında, ana amacı verimliliği artırmak olan ve hep optimizasyon peşinde koşan endüstri mühendisliği eğitimi ve yetkinlikleri yatıyor. Verimli çalışma, doğru önceliklendirme, büyük resmi görüp gerektiğinde detaya inme ve doğru analiz yapabilme yeteneklerimin beni çok desteklediğini düşünüyorum.

Elbette aile desteği ve hayatın yükünü birlikte omuzlayabilmek de çok önemli. Haftada 4-5 saat spor yapmaya dikkat ediyorum. Yapamazsam çok mutlu olmuyorum. Farklı spor dallarına ilğim var. Kick boks, savaş sanatlarından wing chun ve son yıllarda squash en çok zaman geçirmeyi sevdiğim uğraşlar. Go, briç gibi zekâ oyunlarını da fırsat buldukça oynuyorum.

Yeni bir şeyler öğrenmek için de mutlaka zaman ayırıyorum. Udemy (Python), MIT, Oxford gibi okulların liderlik, dijital dönüşüm, veriden değer yaratma gibi sertifika programlarına katılmaya önem veriyorum.

STK'larda aktif görev alıyorum. Bu dönem de TÜBİSAD Yönetim Kurulu ve İTÜ Mezunlar Derneği'nde aktif çalışıyorum. Turkishwin ve EBRD iş birliğiyle kadın girişimcilere mentorluk yapıyorum. İTÜ Çekirdek'te de startup mentoru olarak girişimcilerle iş modeli oluşturma, büyüme, gelir yaratma gibi konularda çalışıyorum. ☺





Sigorta Gündem

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

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



“Smart-i Awards” HEYECANI BAŞLIYOR

Türkiye sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı Smart-i Awards için başvurular başladı. Yarışmanın bu yılki teması “Değişim Fırtınası” olarak belirlendi...

Smart Insurance Awards (Smart-i Awards), 2011 yılından bu yana Türkiye’de sigorta sektörünün gelişmesine öncülük ederek, yenilikçi ve üretken bir ekosistemin oluşmasına katkı sağlayan, sigorta ile teknolojinin kesiştiği noktada geleceğe ışık tutan, sektörün lider yayını Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem web sitesi öncülüğünde 2022 yılında hayata geçirildi. Smart-i Awards, yeni nesil sigorta teknolojilerinin sektör tarafından benimsenip yaygınlaştırılması, dijitalleşmenin iş süreçlerine entegre edilerek verimliliğin artırılması gibi konularda atılan adımları öne çıkarıp ödüllendirmek amacıyla organize ediliyor.

İNOVATİF PROJELER YARIŞIYOR, GENÇLER KAZANIYOR

Bu program aynı zamanda ülkemizde sigortacılık alanında yetişecek gençleri desteklemek amacıyla bir sosyal sorumluluk projesi olarak da hayata geçiriliyor. Yarışma başvuru gelirleriyle her yıl bir sosyal girişim destekleniyor.

Geçen yıl başvuru gelirleri Türkiye Teknolojiyi Geliştirme Vakfı’nın (TTGV) “Genç TTGV - Teknoloji Üreten Türkiye” eğitim programına aktarılmıştı.

SİGORTACILIK EKOSİSTEMİNİN GELECEĞİ MASAYA YATIRILYOR

Smart-i Awards, geniş bir yelpazeyi temsil eden sigorta sektörü ve bu sektöre hizmet veren paydaşların katkısıyla oluşan sinerjik etkiyi, sigortacılık ekosistemi genelinde maksimum faydaya dönüştürme hedefi doğrultusunda düzenlenecek.

Yarışmada sektörün başarılı projelerini ve kazanımları öğrenmenin yanı sıra sektörün kanaat önderlerini ve vizyonerlerini “Değişim Fırtınası: Dijital Sigortacılık” ana temalı panelde dinleme fırsatı da bulacaksınız.

Panelde, sigortacılık ve teknoloji alanındaki gelişmeler, bu gelişmelerde InsurTech ekosisteminin etkisi, InsurTech’lerin geleceği,

deprem ve doğal afetlerde sigorta teknolojilerinin kullanımı, tüm bu gelişmelerin sigortalı ve sigortacılara yansımaları gibi konular enine boyuna masaya yatacak.

Smart-i ödül töreni, 25 Eylül - 1 Ekim tarihleri arasında düzenlenecek Sigorta Haftası etkinlikleri kapsamında yapılacak. Kazananlar, 26 Eylül Salı günü Swissotel The Bosphorus’ta düzenlenecek törenle açıklanacak.

Yarışma başvuruları 1 Temmuz - 31 Ağustos tarihleri arasında Smart-i Awards internet sitesi üzerinden www.smartiawards.com yapılabilir.

Başvuru koşulları ve sponsorluk detayları için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.



Değişim Fırtınası



**Sigorta sektörünün en inovatif
projeleri yarışıyor**

Proje uygulama dönemi: 01.01.2022 – 31.08.2023

Ödül başvuru dönemi: 01.07.2023 – 31.08.2023

Ödül töreni: 26 Eylül 2023 | Swissôtel The Bosphorus

Başvurmak için: www.smartiawards.com

Basit ve kolay olanın modası geçmiyor!



Yeni yöntemlerle birlikte sıradan ve “demode” olarak görülmeye başlayan “hesaptan hesaba ödeme” yöntemi dünya çapında yeniden yükselişe geçti. 2022’de 525 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşan A2A ödeme hacminin her yıl bileşik yüzde 13 büyümesi bekleniyor...



Worldpay’in Küresel Ödemeler 2023 Raporu, “hesaptan hesaba ödeme” (A2A) uygulamasının dikkate değer ölçüde büyüdüğünü ortaya koydu. Rapora göre A2A işlem hacmi dünya çapında 525 milyar dolara ulaştı. Bu tutar, 2021 yılındaki 463 milyar dolara kıyasla yüzde 13 artışa işaret ediyor. 2026’ya kadar da A2A e-ticaret ödemelerinin yıllık bileşik yüzde 13 büyüyeceği öngörülmüyor.

Doğrudan bir hesaptan diğerine yapılan ödemeleri ifade eden A2A, uzun zamandır işletmeden işletmeye (B2B) ve kişiden kişiye (P2P) kullanım durumları için popüler bir ödeme yöntemi. Ancak anlaşılabilir artık kişiler ve işletmeler arasında da popüler hale gelmiş.

İşletmeler, bu ödeme yöntemini güvenlik, hız ve düşük maliyetlerinden dolayı giderek daha fazla benimsiyor. A2A ödemeleri, işlemler herhangi bir kart ağına ihtiyaç duymadığı ve aracılık edilmediği için kartlara kıyasla ödeme maliyetini düşürüyor. Ayrıca fonların anında ödenmesini sağlayarak satıcılar için daha iyi bir nakit akışı sağlıyor. Bu avantajları yansıtan bazı satıcılar, artık kartlar ve diğer yöntemler yerine A2A ödemelerini seçen

tüketicilere indirimler sunuyor. Tüketicilerse A2A ödemelerinin güvenliğini, basitliğini ve hızını beğendiğini ifade ediyor.

Worldpay analistleri, bu tür avantajlar sayesinde A2A’nın kartlı ödemeler gibi klasik ödeme değer zincirleri için önemli bir tehdit oluşturabileceği görüşünde.

Hükümetler de destekliyor

Dünyanın birçok ülkesi de A2A’nın yaygınlaşması için yasal düzenlemeler yapıyor, bu alanda hizmet veren yeni şirketler kuruluyor. Örneğin Brezilya’da gerçek zamanlı ödeme planı Pix’in popülaritesi, A2A’nın e-ticaret işlem değerindeki payını 2021 ve 2022 arasında iki katına çıkardı. Hindistan’da UPI uygulamasının başarısı da büyük ölçüde platformun Paytm, PhonePe, Google Pay gibi ticari cüzdanlarla sorunsuz bir şekilde birlikte çalışabilmesinden kaynaklanıyor.

A2A ödemelerinin 2026 yılına kadar Tayland, Brezilya ve Peru’da e-ticaret işlem değerinin sırasıyla yüzde 45, 35 ve 28’ini oluşturması bekleniyor. Gelişmekte olan pazarlar bu harekete öncülük etmeye devam edecek. Peru’nun Yape ve PLIN A2A sistemleri özel bankalar tarafından

yürütülürken Tayland'da PromptPay, hem çevrimiçi hem de satış noktasında hesaplar arasında anında ödemeler sunuyor. Bu sistem, ülkenin finansal altyapısını dönüştürmek için hükümet tarafından tasarlanarak kullanıma sunuldu.

Avrupa'da açık bankacılık itici gücü oluşturuyor

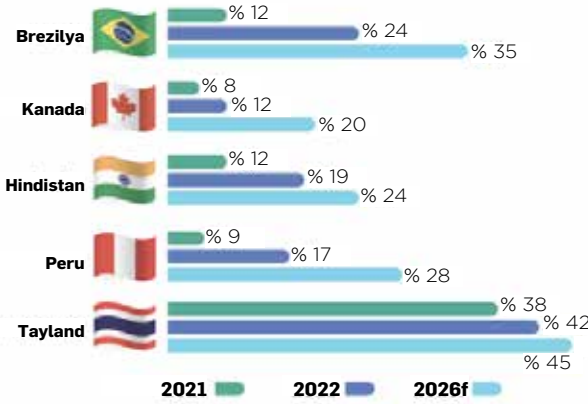
Daha ziyade Uzakdoğu ve Latin Amerika'da popüler olan A2A, Avrupa'da da ilgi görmeye başladı. Örneğin uzun süredir işletmeler arasında kullanılan A2A ödemeleri, son zamanlarda İsveç'te Swish, Norveç'te de VIPPS gibi uygulamalarla kişiden kişiye ve kişiden işletmeye kullanımı mümkün hale getirdi.

Hollanda ve Birleşik Krallık gibi bazı Avrupa pazarlarında da açık bankacılığın yükselişiyle insanlar ve işletmeler arasındaki A2A ödemelerine ilgi artıyor. Çünkü bu yöntem, değişken yinelenen ödemeler gibi yeni ödeme türleri, faturaları yönetmenin güçlüğünü engelliyor. Özellikle aidat ödemesi gibi alanlarda daha çok tercih ediliyor.

Aşağıdaki grafiğin de gösterdiği gibi, Brezilya, Kanada ve başka yerlerdeki sistemler de hızlı bir büyüme gösterecek.

A2A ödemelerinin dünya çapında kullanımı

A2A'nın e-ticaret işlem hacmindeki payı (2021-2026)



Buy now, pay later with PayPal
Buy what you love now. Pay later.



PayPal ve KKR'dan "şimdi al sonra öde" iş birliği

ABD'li yatırım fonu Kohlberg Kravis Roberts (KKR), çevrim içi ödeme sistemi PayPal'ın Avrupa'daki 40 milyar Euro'ya kadar "şimdi al, sonra öde" (BNPL) kredi alacağını devralacağını açıkladı. Anlaşmanın şartları uyarınca KKR'nin özel kredi fonları ve hesapları, işlemin kapanışında PayPal'ın bilançosunda tutulan Avrupa BNPL kredi portföyünün büyük ölçüde tamamını alacak ve ayrıca gelecekte uygun BNPL kredileri oluşturacak.

Açıklamada, söz konusu satış tamamlandığında PayPal'ın 2023'te hisse geri alımlarına 1 milyar dolar daha ayıracağı da belirtildi. Böylece, PayPal, bu yıl toplamda 5 milyar dolarlık hisse geri alımı planlıyor.

PayPal, Avrupa BNPL ürünleriyle ilişkili sigortalama ve hizmet dâhil olmak üzere müşteriye yönelik tüm faaliyetlerden sorumlu olmaya devam edecek. 2020'de ilk BNPL teklifini sunduğundan bu yana PayPal, BNPL ürünleriyle dünya çapında sekiz pazarda 30 milyondan fazla müşteriye 200 milyondan fazla kredi vererek sektör lideri haline geldi. 2022'de PayPal, bir önceki yıla kıyasla yaklaşık yüzde 160 artışla dünya çapında 20 milyar dolardan fazla BNPL ödeme hacmine ulaştı.

PayPal Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Mali İşlerden Sorumlu Başkan Vekili Gabrielle Rabinovitch, "BNPL, PayPal'ın satın alma deneyiminde önemli bir varlık haline geldi. Etkileşimi, ödeme hacmindeki artışı ve satıcılarımıza yüksek değerli müşteriler sunarken tekrarlanan kullanımı artırdı. KKR ile iş birliğimiz diğer stratejik girişimler için serbest nakit akışını korurken, Avrupa'daki pazar talebinin yanı sıra kaynaklarımızı hızlandırmamıza olanak tanıyacak" dedi.

KOBİ'ler İngiliz bankalarından şikayetçi!

HedgeFlows tarafından yapılan bir araştırmaya göre, İngiltere'deki KOBİ'lerin yaklaşık dörtte üçü (yüzde 70), bankalarının daha büyük şirketler lehine aktif olarak kendilerine karşı ayrımcılık yaptığını düşünüyor. Çalışmaya katılan KOBİ sahiplerinin yüzde 72'si, bankalarının uluslararası ödemeler konusunda da çok sınırlı destek sağladığı görüşünde. Yüzde 73'ü de banka yöneticileriyle toplantı yapmakta zorlandıklarını ve bunun da iş planlarında gecikmelere yol açtığını söylüyor. KOBİ patronları ayrıca, uluslararası ve denizaşırı ticaret planlarının yüksek ticaret maliyetleri nedeniyle baltalandığı iddiasında. Yüzde 72'si ise yurt dışı banka



havalesi ücretlerinin çok yüksek olduğunu ve daha küçük şirketler için düşürülmesi gerektiğini belirtiyor. HedgeFlows'un kurucu ortağı Neh Thaker'in bu konudaki yorumu oldukça sert ve net: "KOBİ'ler, istihdam yaratan

ve belirsiz zamanlarda önemli büyümeyi sağlayan Birleşik Krallık ekonomisinin atan kalbidir. En hızlı ve hızlı büyüyen işletmelerimizin pek çoğunun kendilerini bankaları tarafından dışlanmış hissetmeleri ve süper büyüklükteki muadillerinin yararlandığı hizmet düzeyine erişememeleri çok saçma. KOBİ'leri uluslararası alanda genişlemeleri için eşit koşullarla donatmanın ve onlara denizaşırı işlemlerini, para birimi dönüştürmelerini ve nakit akışlarını yönetmek için gereken bir dizi hizmete erişim sağlamanın zamanı geldi. Bu ayrıcalıklar zaten daha büyük işletmeler tarafından kullanılıyor ve her büyüklükteki işletmeye sunulmalı."



2022'NİN EN YARATICI 3 BANKNOTU SEÇİLDİ

Nesli tükenmekte olan Filipin kartalını ve ulusal çiçek Sampaguita'nın holografik görüntüsünü içeren Filipinler'in 1000 pisosu, "2022 yılının banknotu" seçildi...



Uluslararası Banknot Derneği (IBNS), geçen yılın banknot ödüllerini açıkladı. Dernek, "Yılın Banknotu" ödülünün Filipinler Merkez Bankası'na gideceğini duyurdu.

Filipinler Merkez Bankası'nın "Oscar" kazanan banknotu, Avustralya Merkez Bankası ve onun yüzde yüz iştiraki Note Printing Australia tarafından basıldı.

IBNS, tercihin nedenini şöyle açıkladı: "Polimer, daha önce kullanılan pamuk ve abaka malzemesinden çarpıcı bir değişimi temsil ediyor. Notun ön yüzünde iki Filipinler sembolü bulunuyor: Nesli kritik derecede tehlikede olan Filipin kartalı ve ülkenin ulusal çiçeği olan holografik Sampaguita. Banknotun arka yüzü tasarımı ise Tubataha Resifleri Tabiat Parkı (UNESCO Dünya Mirası Alanı), ülke haritası ve Güney Denizi incisini içeren ön-



ceki 1000 Piso sayısından farklı değil."

Dokumacı kadınlara saygı duruşu

Kuzey İrlanda'nın flora, fauna ve işçileri içeren 50 pound'luk banknotu ile Sir Walter Scott ve Dr. Flora Murray'nin yer aldığı İskoçya'nın 100 pound'luk banknotu da yakın ikinciler olarak açıklandı.

İrlanda'nın 50 sterlinlik banknotunun tasarımı, ağırlıklı olarak kuzeyin gelişen yaşam bilimleri endüstrisinde çalışan kadınları içeriyor. Aynı zamanda, bölgenin büyük keten endüstrisinin isimsiz kahramanlarına bir saygı duruşu olarak, dokuma tezgâhında çalışan "Millie"leri tasvir ediyor. Bu kadınlar o zamanlar "vasıfsız operatörler" olarak görülüyordu. Şimdi bu parayla beceri ve yetenekleri teslim edilmiş oldu.

Cezayir'in 2000 dinarı (minareli şehit anıtı), Barbados'un 50 doları (eski başbakan Errol Barrow) ve Mısır'ın 10 pound'luk (piramit ve eski Kraliçe Camii) banknotları da en çok oyu alarak ilk altı içine girdi. ☹



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

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



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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme