

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 149 / Fiyatı: 50 TL

EYLÜL 2023



Tarık Onat

POS'ta fiziki,
sanal, Android
karmaşasına
son:
Ozan FijiPOS

Smart-i Awards
kazananları sahneye!
Ödül töreni: 26 Eylül



PSM AWARDS
başladı!

Erkan Kork / PayFix Yönetim Kurulu Başkanı ve TÖDEB Yönetim Kurulu Üyesi

**“Türkiye FinTek ekosistemi,
eksilerini fırsata çevirecek
güce sahip!”**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

"SİGORTACILIKTA İNOVATİF DÖNÜŞÜM"

fikriyle
dönüşümü tetikleyenleri
**alkışlarınızla sahneye
davet ediyoruz!**

ÖDÜL TÖRENİ

26 Eylül 2023 | 17.00

Swissotel The Bosphorus
Beşiktaş, İstanbul

ETKİNLİK KAYIT FORMU
www.smartiawards.com

smart
awards

ANA SPONSOR



GÜMÜŞ SPONSOR

RS Otomotiv
Grubu

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 149 / Fiyatı: 50 TL

EYLÜL 2023

Burak Kutlu / Payten, Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su

FinTek laboratuvarı
Payten teknoloji
ihracatında sınır tanımıyor



Gündem

Kulis

Dünya

Sağlık
Seyahat

Konut
DASK

BES

Sigorta
verileri

Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com





Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Kuran kurana, alan alana

Finansal teknoloji, tartışmasız dünyanın en dinamik sektörü. Rusya-Kırım savaşı, yüksek enflasyon-yüksek faiz ortamı, Türkiye özelinde depremler olmak üzere bu yıl FinTek yatırımları biraz hız kesse de sektöre ilgi sürüyor...

BDDK, son olarak Enpara Bank ve ColendiBank unvanlarıyla iki dijital mevduat bankası kuruluşu için izin verdi. Daha önce kuruluş izni verilen Hedef Yatırım Bankası da kurumdan faaliyet iznini aldı. Hatırlanacağı gibi daha önce de FUPS Bank, Hayat Katılım Bankası, Kasa Katılım Bankası ve TOM Katılım Bankası kuruluş izinlerini almıştı.

Papara'nın İspanya merkezli neobank Rebellion'ı satın almasının ardından Param da merkezi Çekya'da bulunan ve Polonya'da da faaliyet gösteren Twisto'yu bünyesine kattı. Param, Türkiye'de ise önce Univera ve Univis'i satın aldığı duyurdu. Çok geçmeden Paycore'u da tüm bağlı ortaklıklarıyla birlikte satın almak üzere anlaşma sağladığını açıkladı. Aköde, Ceo, Papel ve Pratik İşlem için faaliyet izni kapsamını genişletme kararı alan Merkez Bankası, Moneyout Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri'ne de faaliyet izni verdi... Bunlar sadece son 2 ayda kayda

geçen gelişmeler. Görüştüğümüz çoğu şirket sahibi ya da yöneticisi, yeni satın alma ve ortaklık görüşmelerine açık olduğunu belirtiyor. Anlaşılan önümüzdeki dönemde de yeni satın alma ve ortaklık haberlerine sık sık yer vereceğiz. Böylece TCMB lisansı altında 25'i ödeme hizmetleri, 50'si de ödeme ve elektronik para kuruluşu olmak üzere faaliyet gösteren şirket sayısı 75'e ulaştı. Ödeme ve e-para kuruluşu lisansı için sırada bekleyen girişimcilerin sayısı ise 100'lerle ifade ediliyor. Keza dijital banka kurmak için BDDK'da onay bekleyen başvuruların sayısı da 30'un üzerinde...

Sözün özü finansal teknoloji sektörü dur durak tanımıyor. İtiraf etmek gerekirse benim sektörde konsolidasyon ve eliminasyon beklentim daha ağır basıyordu. Anlaşılan genişleme bir süre daha devam edecek. Rekaberklik ve "kazan-kazan" anlayışıyla sağlıklı bir ekosistem büyümesine tanıklık edeceğimizi umuyorum. 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

Bariş 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 • EYLÜL 2023

6 Garanti BBVA, dijitalden teminat mektubu ve çek karnesi başvurusu kabul etmeye başladı

12 "Türkiye FinTek ekosistemi, eksilerini fırsata çevirecek güce sahip!"

20 FinTek laboratuvarı Payten, teknoloji ihracatında sınır tanımıyor

24 Doğru kişiselleştirme perakendeciye de tüketiciye de kazandırıyor

26 POS'ta fiziki, sanal, Android karmaşasına son: Ozan FijiPOS

28 Param'dan iki stratejik satın alma



30 Bankacılık ve finans sektörlerinde siber güvenlik

32 Dünya çapında risk yönetimi ve uyumun öncüsü: Sanction Scanner

34 5 milyon kullanıcıya ulaşan ZUBİZU, Türkiye ve yurt dışında büyüyor

40 PSD3: Evrim mi? Devrim mi?



42 "Başarının sırrı: Sözde değil özde takım olmak"



46 PSM AWARDS 2023 başladı!

48 FinTek yatırımları artık daha seçici

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



**BONUSFLAŞ
CEBİNİZDEYSE
CÜZDANINIZ DA
HEP YANINIZDA!**



Hemen BonusFlaş'a girin, ödemenizi Mobil Temassız Ödeme ya da QR ile yapın. Online alışveriş sırasında ise GarantiPay'le ödemenizi kolayca tamamlayın!

18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?

Mobil temassız ödeme özelliği Android 5.0 ve üzeri cihazlarda kullanılabilir. Ayrıntılı bilgi BonusFlaş'ta.

**BonusFlaş'ı
hemen indirin!**



► Garanti BBVA, dijitalden teminat mektubu ve çek karnesi başvurusu kabul etmeye başladı



Işıl Akdemir
Evlioğlu

Garanti BBVA; esnaf, KOBİ ve ticari müşterileri için dijital kanallardan teminat mektubu ve çek karnesi başvuru hizmetine başladı. Limiti bulunan tüzel ve şahıs firması müşterileri, şubeye gitmeden teminat mektubu ve çek karnesi başvurusu yapabilecek. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Işıl Akdemir Evlioğlu, yeni hizmetle ilgili şu bilgileri verdi:

“Garanti BBVA olarak özellikle bankacılık hizmetlerine internet ve mobil üzerinden ulaşmak isteyen şirketlerin hayatını kolaylaştırmak için dijital kanallarımızdaki ürün ve servisleri geliştiriyoruz. Dijital

kanallarda devreye aldığımız nakdi ticari kredi ürünlerinin yanı sıra gayri nakdi kredilere ilişkin çalışmalarımızı da sürdürüyoruz. Bu kapsamda dijital kanallarımızdan mal alımı amaçlı teminat mektubu başvurularını devreye aldık. Yakın zamanda diğer teminat mektubu türlerinin de dijital kanala alınmasına ilişkin çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bununla birlikte, çek karnesi başvurularını da dijital kanallarımıza taşıdık. Firmalar işlerinin başından ayrılmadan hem teminat mektubu hem de çek karnesi başvurusunu dijital kanallarımızdan yapabilecek.”

Moneytolia'dan FinTek sektörüne iddialı giriş

2020'de kurulan ve geçen yıl TCMB lisansı ve faaliyet iznini alan Moneytolia, ödeme ve elektronik para ürünlerini müşterilerinin kullanımına sunmaya başladı. Şirketin ürün yelpazesinde bireysel ve kurumsal hesap, yurt içi ve dışına 7/24 para transferi, fatura, kredi kartı borcu ve bağış ödemeleri, oyun & dijital kod satın alma, POS hizmetleri, tüm dünyada geçerli Moneytolia kart ve sanal kartlar yer alıyor. Düşük maliyetli, hızlı ve kolay erişilebilir ürünleriyle fark yaratmayı amaçlayan Moneytolia'nın kullanıcıları, hesaplarını birkaç dakikada ve ücretsiz olarak oluşturabiliyor. Bireysel kullanıcıların yanı sıra bireysel satıcılar, büyük ve küçük ölçekli işletmeler için de teknolojik ürünler geliştiren Moneytolia, kurumsal iş ortaklarına fiziki ve sanal POS, checkout ile ödeme, kurumsal cüzdan ve kurumsal Moneytolia kart hizmetleri sunuyor. Moneytolia CEO'su Rabia Aktaş, şirketin gelecek planlarını şöyle anlatıyor:

“Elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe ses getirecek bir FinTek markası yarattık. Moneytolia'da küresel iş birliklerimiz, inovatif bakış açımız ve nitelikli insan kaynağımız var. Sahip olduğumuz güçle, sektörde farkımızı ortaya koyacağız. Bu bakış açısıyla hali hazırda var olan ürünleri iyileştirirken, eksikliği hissedilen hizmetleri kullanıcılarımızla buluşturarak rekabeti bir üst boyuta taşıyacağız. Moneytolia'nın teknolojik ürün ve hizmetleri ile kullanıcı deneyimini global seviyeye taşıyacağız. Yurt dışında da bir ekibimiz var. Bu sayede kullanıcılarımızı global dünyaya adapte olacak ürünlerimizle hızlı bir şekilde tanıştırebileceğiz.”

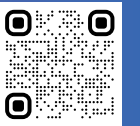


Rabia
Aktaş



KURUMSAL HEDİYENİN ESNEK VE DİJİTAL ÇÖZÜMÜ MULTIFLEX.

Çalışanların bakiyelerini kategorilere özgürce bölebildiği esneyen yan haklar uygulaması ile tanışın.



Detaylı bilgi için.

► E-dönüşüm mükelleflerine ŞEF desteği

Şekerbank, müşterilerinin e-dönüşüm ve nakit yönetimi çalışmalarını destekleyen ürünlerini tek bir platformda topladı. Banka, Ard Grup Bilişim Teknolojileri ile başlattığı iş birliği kapsamında e-dönüşüm mükellefi olan müşterilerine e-fatura, e-imza, e-arşiv, e-irsaliye, e-SMM, e-MM, e-defter, ön muhasebe programı, tüm bankalardaki nakit akışlarının kolayca takip edilebildiği banka entegrasyonu ve satıcılar ile alıcıları online ortamda buluşturan e-ticaret pazaryeri entegrasyon ürünlerinin yer aldığı Şekerbank Elektronik Fatura (ŞEF) sistemiyle ödeme, tahsilat ve muhasebe işlemlerini elektronik ortamda güvenli ve hızlı bir şekilde takip etme imkanı sunuyor.

İş birliği kapsamında oluşturulan çözüm paketleriyle müşterilere nakit akışlarını planlayabilme, günlük faaliyetlerin gerektirdiği nakit akışını yönetebilme, operasyonel hataları ve



Tuğbay Kumoğlu

maliyetleri azaltma, takip kolaylığıyla birlikte zaman ve iş gücü tasarrufu sağlama gibi avantajlar da sağlayan sistem, pek çok çözümü bir arada sunuyor.

Şekerbank, KOBİ, Perakende ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Tuğbay Kumoğlu, "Müşterilerimizin nakit akışlarını

yönetirken dijital dönüşüm sürecinde yanlarında olmak amacıyla ŞEF sistemini hayata geçirdik. Bu sayede müşterilerimize, e-dönüşüm ürünlerini kullanma imkanı sunarken operasyonel verimliliklerini ve nakit akışlarını üst seviyede yönetmelerine destek olacak e-çözümlerle kolaylık sağlıyoruz" diyor.

Paparalılarının doktoru cebinde!

Papara, yeni ürünü "Doktorum Cebimde" sigortasıyla online sağlık danışmanlığı hizmeti aracılığı sunmaya başlayan ilk elektronik para şirketi oldu. Papara kullanıcıları bu ürünle, farklı branşlardan uzman doktorla 1 yıl boyunca görüntülü görüşme hakkı elde ediyor. Çocuk hastalıkları, dermatoloji, iç hastalıkları, beyin cerrahisi, göz hastalıkları, kulak burun boğaz, ortopedi, aile hekimi, genel cerrahi, onkoloji, kadın hastalıkları ve doğum gibi 14 branşta 50'ye yakın uzman doktor için 7 gün, 24 saat randevu oluşturulabiliyor.

Tek fiyattan sunulan ve 1 yıl boyunca geçerli olan sigorta ürünüyle kullanıcılar, 50'ye yakın doktor arasından seçtikleri uzmanlarla randevu tarih ve saatlerinde ücretsiz görüntülü görüşme yapabiliyor. Doktorum Cebimde sigortasının kapsadığı tıbbi uzmanlık alanları arasında diyetisyen ve psikolog da yer alıyor. Kullanıcılar, seçtikleri diyetisyen ve psikologla yılda 6 kez ücretsiz görüntülü görüşme



yapabiliyor. Ayrıca sigorta ürünü ferdi kaza teminatları da içeriyor.

Doktorum Cebimde'nin anlaşmalı kuruluşlarda geçerli olan ve tam kan sayımı, tam idrar testi, total kolesterol, açlık kan şekeri, EKG, tek yönlü akciğer grafisi, sedimantasyon ve doktor değerlendirme süreçlerini kapsayan check-up hediyesinden yılda bir kez ücretsiz yararlanmak mümkün.

Papara'nın harcadıkça anında nakit kazandıran cashback programının

geçerli olduğu sigorta ürünü satın alan kullanıcılar, sigorta bedelinin yüzde 5'ini anında nakit olarak kazanıyor. Doktorum Cebimde, kredi kartına 12 aya varan taksit seçeneğiyle de satın alınabiliyor. Şimdiye kadar cep telefonu, evcil hayvan, seyahat sağlık ve konut sigortası ürünlerini kullanıcılarıyla buluşturan Papara, ilerleyen süreçte ferdi kaza, tamamlayıcı sağlık ve deprem sigortası ürünlerini de devreye almayı planlıyor.



ZUBIZU Dünyasında Avantajlar Sizi Bekliyor!

- ◆ KAÇIRILMAYACAK İNDİRİMLER
- ◆ QR İLE KOLAY ÖDEME
- ◆ TAKSİTLİ ALIŞVERİŞ



ZUBIZU'YU
HEMEN
İNDİRİN

► Firmalar, dijital teminat mektubuyla zaman kazanıyor

VakıfBank, bankacılık sektörünün en yaygın ürünlerinden biri olan teminat mektubunun başvuru, onay ve kullandırma süreçlerini tümüyle dijital ortama taşıyor. Banka, bu yolla teminat mektubu kullandırma sürecine kolaylık ve hız getirmeyi amaçlıyor.

Hatırlanacağı gibi VakıfBank, bir süre önce, sektörde yaygın şekilde kullanılan teminat mektuplarını elektronik ortama taşımıştı. Şimdi bu ürünün başvuru ve kullandırma süreçlerini de dijital ortama taşımış oldu.

Önceleri firmaya hitaben, fiziki veya elektronik teminat mektubu kullanmak isteyen bir müşteri, portföy şubesine giderek başvuruda bulunuyordu. Ardından mektup, özelliğine göre elektronik ortamda ilgiliye iletiliyor veya fiziki olarak elden teslim alınıyordu.

Şubede başlayıp şubede sonlandırılan teminat mektubu süreci, VakıfBank Dijital Teminat Mektubu ile artık dijital kanallardan yürütülebilir. İnternet bankacılığı ve VakıfBank Mobil üzerinden teminat mektubu başvurusu



Alaattin Şimşek

yapılabilir. Başvurunun onaylanması ve mektubun kullanılması da yine dijital ortamda gerçekleştirilebilir.

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

sorgulanabilir ve izlenebilir. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Alaattin Şimşek, "Sürdürülebilirlik stratejimiz kapsamında kaynak verimliliği yaratarak karbon salınımına olumlu katkıda bulunmak amacıyla müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmetleri dijital kanallara taşıyoruz. Müşterilerimiz artık şubeye uğramadan, 7/24 hızlı ve kolayca teminat mektubu işlemlerini yapabiliyor. Bu sayede önemli bir zaman tasarrufu sağlıyoruz" diyor.

Bu yaz turistler nerede, ne kadar harcadı?

Mastercard, haziran ve temmuz aylarını kapsayacak şekilde yaz döneminde Türkiye'de kart üzerinden yapılan turist harcamalarını hesapladı. Buna göre, 10 Haziran'da İstanbul ev sahipliğinde oynanan UEFA Şampiyonlar Ligi final maçını kapsayan hafta sonu, 2 aylık dönemde en fazla harcamanın yapıldığı dönem aralık oldu. Harcamaların sektörel dağılımı incelendiğinde, geçen yıla oranla en yüksek artış kafe ve restoran kategorisinde görüldü. Final maçı için Türkiye'ye gelen turistlerin İstanbul'da ortalama üç gece konakladıkları ve ortalama 323 Euro değerinde harcamaları belirtildi. Geçen yıl Türkiye'yi ziyaret eden turistler, kartlı harcamalarının yüzde 37'sini yaz döneminde yapmıştı. Bu yılın haziran ve temmuz aylarında ise en çok harcamayı yapılan dönem,



bayram tatilinin olduğu 3-9 Temmuz haftası oldu. Yaz döneminde en çok harcamayı yine Almanya ve İngiltere'den gelen turistler yaptı. Geçen yılın yaz dönemine göre en çok harcamaya artış ise Suudi Arabistan vatandaşlarına ait. Sektörel bazda konaklama,

restoran ve akaryakıtın toplam harcamalardan aldığı pay arttı. Aynı dönemde sağlık ve kuyumculuk sektörlerinin payı azaldı. Şehir bazından en fazla turist harcaması ise Antalya, Muğla ve İzmir'de kayda geçirildi. En hızlı büyüme, finalin etkisiyle İstanbul'da oldu.

SİZİ DÜŞÜNEN TEKNOLOJİ CEBİNİZDE

MOBİL DENİZ ÇOK İLERİDE!

SÜPER
LİMİT

YATIRIM
İŞLEMLERİ

AÇIK
BANKACILIK



MobilDeniz'i
İndir

denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Deniz >

DenizBank 

Detaylı bilgi denizbank.com'da

► Yapı Kredi Crystal sahipleri için yaz ayrıcalıkları sürüyor

Yapı Kredi, kredi kartı Crystal ile anlaşmalı olduğu restoran, plaj ve otel ağını genişletmeye, müşterilerine özel ayrıcalıklar sunmaya devam ediyor. Crystal sahipleri, Türkiye'nin popüler yaz tatili destinasyonlarında bulunan gözde mekanlarda yazın keyfini yüzde 20 indirim ayrıcalığıyla çıkarıyor.

Yapı Kredi'nin en özel müşterileri için tasarladığı Crystal, Bodrum'da Da Mario, Divan Bodrum, Eskiye, Fenix Bodrum, Flamm, Loft Elia, Marina Yacht Club, Paper Moon, Sait Restaurant, Zuma, Mandarin Oriental Bodrum Blue Beach Club & Bar, Hakkasan, Kurochan by IOKI, Lucca Beach, Lucca by the Sea ve Mandarin Bar; Çeşme'de Fahri'nin Yeri, Gaia, Horasan, Kapari Bahçe, Sole Mare ve Veranda Alaçatı; Göcek'te Onno, Vakko L'atelier ve D-Resort D'Breeze ve Q Lounge; Marmaris'te D

YapıKredi
Crystal

Maris Bay La Guerite, Manos, Nusr-Et ve Zuma; Urla'da OD Urla ve Vino Locale; Ayvalık'ta da D-Resort Ayvalık bünyesinde bulunan Nesil 1970'te ayrıcalıklar sunuyor.

Yapı Kredi Ödeme Sistemleri Yönetim Başkanı İçten Akalın, "Halen Türkiye'de 370'ten fazla noktadaki 180'e yakın özel mekanda müşterilerimize Crystal sahibi olmanın prestijini yaşıyoruz. Ek olarak anlaşmalı olduğumuz mekanlarda Crystal severleri bir araya getirdiğimiz etkinlikler de düzenliyoruz" diyor.



İçten Akalın

ColendiBank, küresel oyuncu hedefiyle doğuyor

3 Ağustos itibarıyla BDDK'dan dijital mevduat bankası kuruluş iznini alan ColendiBank, 2 milyar TL'lik güçlü kuruluş sermayesiyle sektöre iddialı bir giriş yapmak istiyor. Faaliyet iznini bekleyen banka, İstanbul Finans Merkezi'ndeki üssünden hizmet verecek.

Colendi Kurucu Ortağı ve CEO'su Bülent Tekmen, dijital mevduat ve servis bankacılığıyla erişilebilen finansal ürün ve hizmetler sağlayacaklarını söylüyor ve "Teknoloji odaklı yenilikçi ürünlerimizle yeni nesil, benzersiz ve kişiselleştirilmiş bir kullanıcı deneyimi sunmayı amaçlıyoruz" diyor. Tekmen, ColendiBank'ın kendi teknolojisini üretip aynı zamanda ihraç da edeceğini belirtiyor. Türkiye'nin güçlü bankacılık alt yapısı ve regülasyonlarıyla hızla küresel bir oyuncu olma yolunda olduğunu vurgulayan Tekmen, grubun hizmet yelpazesine ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Colendi olarak öncü ve yenilikçi finansal teknolojiler geliştirme konusundaki deneyimimizi şimdi de dijital bankacılıkta değerlendireceğiz. Colendi



Bülent Tekmen

ekosistemi, 'şimdi al, sonra öde', menkul kıymetler ve sigorta ürünleri gibi geniş bir alanda hizmet verme gücüne sahip. Yaklaşık 18 milyon kullanıcımız var. Turkcell (Paycell), Migros (MoneyPay) ve Limak Holding gibi büyük markalarla iş birliği yapıyoruz. ColendiBank ile dijital bankacılık hizmetleri de sağlayarak kullanıcılarımızın finansal ihtiyaçlarını uçtan uca karşılayacağız. Böylece 1 milyar

kullanıcıya ulaşma ve en yenilikçi küresel finans teknolojileri oyuncusu olma yolundaki iddialı vizyonumuza hızla ulaşmak istiyoruz." Hatırlanacağı gibi Colendi, geçen yıl Londra merkezli blok zinciri çözümleri ve ödeme sağlayıcısı SETL'in tamamını satın almıştı. Fed'in dijital para projesinin teknoloji sağlayıcıları arasında da yer alan SETL, birçok bankaya teknolojik alt yapı sağlıyor.

DEĞİŞİM İÇİN SON TARİH YAKLAŞIYOR, BEKO 1000 TR İLE AKARYAKIT İSTASYONLARINDA DÖNÜŞÜM DEVAM EDİYOR!

Eski nesil pompa yazar kasalar için son değişim tarihi olan **31 Aralık 2023** yaklaşırken, siz de Türkiye'nin en çok tercih edilen yeni nesil pompa yazar kasası **Beko 1000 TR** ile değişimde yerinizi alın.

Arçelik ve Beko Mağazalarında!



Son tarih

**31 ARALIK
2023***

Ziraat Bankası
Ticari Kartlara Özel

Peşin Fiyatına
12 Taksit Fırsatı!

Türkiye'de İlk ve Tek



Ücretsiz entegre pos
cihazı ile pompa yanında
ödeme seçeneği



Yaygın servis ağı ile
ücretsiz montaj hizmeti

Beko 1000 TR
hakkında ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun:



*Deprem bölgesinde bulunan EKÜ'süz eski nesil pompa yazar kasalar için son değişim tarihi 2/10/2023'tür.

► İş Bankası'ndan güneş enerjisi santrali yatırımlarına destek

Türkiye İş Bankası, güneş enerjisi santrali (GES) kurulumu sağlayan Solarçatı ile iş birliği başlattı. Bu kapsamda İş Bankası müşterilerinin GES kurulumlarında hem finansman desteği hem de indirim avantajı sunuluyor. İş birliğiyle yenilenebilir enerji yatırımlarına erişimin kolaylaşması ve yatırım maliyetlerinde avantaj sağlanması amaçlanıyor. İş Bankası, Solarçatı tarafından kurulacak güneş enerjisi santrallerine "İş'te Güneş Kredisi" ile avantajlı finansman desteği sağlıyor. Finansman desteğine ek olarak Solarçatı tarafından yapılacak güneş enerjisi santrali kurulumlarında yüzde 5 indirim sağlanıyor.



iyzico, e-Tahsilat POS entegrasyonu havuzuna dahil oldu

İşletmelerin dijital dönüşüm çözüm ortağı eLogo'nun kullanıcılarına sunduğu e-Tahsilat çözümündeki POS entegrasyonu havuzuna iyzico da eklendi. Böylece e-Tahsilat'ın POS entegrasyon havuzu 20 banka ve 7 ödeme kuruluşuna ulaştı. iyzico iş birliği, tüm Logo ERP'lerle birlikte Logo İşbaşı uygulamasında da geçerli olacak.

e-Tahsilat'ın Logo ERP ile entegre olmasıyla kredi kartı veya banka kartıyla yapılan tahsilatları tek tıkla muhasebeleştirmek mümkün. Kullanıcılar, bankalar veya ödeme kuruluşlarından edindiği sanal POS'larla esnek bir şekilde online ödeme süreçlerini yönetebiliyor. Ödemelerini banka ya da kredi kartlarıyla taksitsiz veya taksitli olarak tahsil edebiliyorlar. SMS, e-posta ya da sektörde bir ilk olan Whatsapp aracılığıyla link ile ödeme yöntemi sunan e-Tahsilat çözümü, ek olarak her firmaya özel bir ödeme sayfası da oluşturabiliyor. e-Tahsilat; web platform, mobil uygulama ve ERP içi uygulama olmak üzere üç farklı platformda kullanıcılarına hizmet veriyor. eLogo Genel Müdürü Başak Kural, "e-Tahsilat'ın link ile ödeme yönteminde sunduğumuz Whatsapp seçeneği sektör için bir ilk. ERP içi uygulama ise



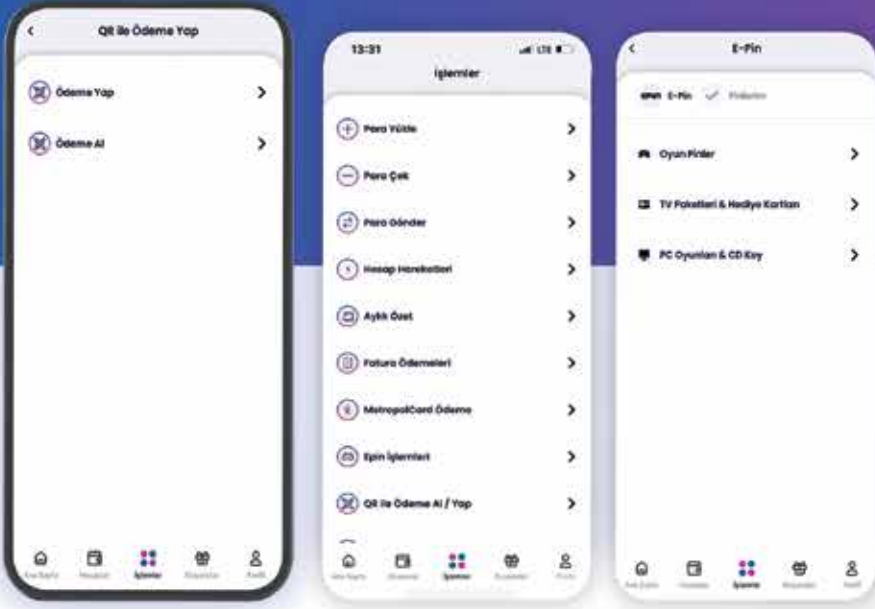
Başak Kural

uyumlu Logo ERP çözümleri içinde çalışıyor ve müşterimizin ayrıca bir ürün kurulumu yapmasına gerek kalmıyor. Bu tarz ürünlerin kurulumu genelde 1-3 iş günü sürerken biz ERP içi uygulamamızı 1 dakika içerisinde ERP çözümüne tam entegre bir şekilde kurabiliyoruz" diyor. iyzico CCO'su Şebnem Dağ Güven ise iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Finansal hizmetlerin hem üye iş yerleri hem de son kullanıcı için dönüştürülmesi ve dijitalleşmesine odaklanan bir kurum olarak eLogo'nun e-Tahsilat çözümlerine entegre olmaktan



Şebnem Dağ Güven

son derece memnunuz. İşte ve alışverişte hızlı, kolay ve güvenli olmayı önemseydiğimiz çalışma modelimizle kullanıcıları hızla sonuca ulaştıran teknolojik dönüşümlerde ve bu dönüşümleri benimseyen iş birliklerinde yer almaya devam edeceğiz. eLogo'nun online tahsilat sistemi olan e-Tahsilat ile kullanıcılar iyzico sanal POS özelliğimizle entegre bir şekilde online ödeme süreçlerini tamamlayabilecek. E-Tahsilat çözümlerinde POS entegrasyonu ile iyzico sanal POS sahibi olan kullanıcı firmalarımız tahsilat hizmetlerinden yararlanabilecek."



3-2-1 Hoppa Yeni Sürüm Karşınızda!

Hoppa'nın yenilenen arayüzüyle kullanıcılar finansal özgürlüğün tadını çıkartıyor!



Hoppa Cüzdan, Yenilen Sürümüyle Karşınızda!

2005 yılından bugüne, 18 yıllık sektör tecrübesiyle her geçen gün pazar payını ve hizmet ağını büyütüp geliştirerek faaliyetlerine devam eden Elekse, dijital cüzdan markası olan Hoppa Cüzdan'ın yeni sürümünü duyurdu. Kullanıcılarına tek bir uygulama üzerinden tüm finansal işlemleri yapma imkanı sağlayan Hoppa Cüzdan, artık çok daha kolay ve çok daha avantajlı!

Arayüzdeki Devrim: Kullanıcı Dostu Tasarım

Yenilenen Hoppa Cüzdan uygulaması, tüm dijital cüzdan deneyimini baştan aşağıya yeniden tasarlayarak kullanıcı dostu bir arayüz sunuyor. Artık hesap yönetmek, ödemeleri takip etmek ve finansal işlemleri izlemek daha da kolay. Yeni arayüz, görsel açıdan çarpıcı bir deneyim sunarken, aynı zamanda kullanıcıların ihtiyaçlarına daha hızlı ve verimli bir şekilde yanıt verme yeteneğini artırıyor.

QR Ödeme ve 7/4 Transfer İşlemleri

Hoppa Cüzdan uygulaması ile 7/24 ödeme ve transfer işlemleri daha hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleşiyor. Hesaplar arasında para göndermek artık sadece birkaç dokunuşla mümkün. Kullanıcılar, QR kod teknolojisi ile anında ödemeler yapılabilirken faturalar kolaylıkla ödenebiliyor. Bu sayede finansal işlemlerdeki zaman ve enerji kaybını minimuma iniyor. Hoppa Cüzdan, kullanıcılarına cashback kampanyaları ile harcadıkları kazandıran bir ekosistem sunuyor.

TV Paketleri, Hediye Kartları ve PC Oyunları Artık Hoppa Cüzdan'ınızda!

Artık TV paketleri, hediye kartları ve PC oyunları Hoppa Cüzdan ile ödenebiliyor. Kullanıcıların hayatına daha da çok dokunan bu özellik sayesinde, istenilen hizmet veya ürün hızlı ve güvenli bir şekilde satın alınabiliyor. Kullanıcılar, istedikleri kanallar aracılığıyla dizi veya film keyfini sürdürürken sevdiklerine hediye kartlarıyla sürprizler yapabileme fırsatı yakalıyorlar. En son oyunları bilgisayarlarında deneyimlerken oyun içi harcamalarında cashback kazanmanın mutluluğunu yaşıyorlar.

40.000'den Fazla Anlaşmalı Üye İşyeri + 1.5 Milyondan Fazla Kullanıcı

Kendisini sürekli geliştiren ve yenileyen Hoppa Cüzdan, B2B-B2C çözümleri hem bireysel kullanıcılara hem de firmalara karlı ve pratik deneyimler yaşatmaya devam ediyor. 40.000'den fazla anlaşmalı üye işyeri ile sağlanan işbirlikleri, sunulan çeşitli kampanya ve fırsatlarla birleşerek şimdiden 1.5 milyondan fazla kullanıcıya erişen Hoppa Cüzdan, her geçen gün büyümeye devam ediyor.

Tüm yazılımları inhouse olarak kendi bünyesinde geliştiren ve tamamen kendi öz sermayesiyle faaliyetlerine devam eden Elekse, Hoppa Cüzdan'ın yeni fonksiyonları ve avantajları ile büyük yankı uyandırmaya devam edecek.



“Türkiye FinTek ekosistemi eksilerini fırsata çevirecek GÜCE SAHİP!”

Sektörün önünü açacak düzenlemeler, küresel uygulama ve organizasyonlarla entegrasyon, uluslararası iş birlikleri, daha fazla yatırım, nitelikli istihdam ve güçlü teknolojik alt yapı... Erkan Kork, “Önümüzde zorluklar ve eksiklikler var ama bunlar bir yandan da yeni fırsatlara işaret ediyor. Genç Türkiye nüfusu, söz konusu eksikliklerin hızla giderilmesi ve daha inovatif ürünlerin sektöre kazandırılması için büyük bir potansiyel taşıyor” diyor...



Erkan Kork
PayFix Yönetim Kurulu
Başkanı ve TÖDEB
Yönetim Kurulu Üyesi

PayFix Yönetim Kurulu Başkanı ve TÖDEB Yönetim Kurulu Üyesi Erkan Kork, Türkiye’deki FinTek girişimcilerinin daha fazla yatırım alabilmesi, yurt dışına açılabilmesi için adeta bir nefer gibi çalışıyor. Bu doğrultuda başta Körfez bölgesi olmak üzere uluslararası etkinlikler düzenlenmesi, yeni iş birlikleri ve ortaklık bağlantıları kurulması, potansiyeli yüksek pazarlara giriş imkanları sağlanması gibi konularda etkin rol oynuyor. Birlikteki görevi gereği de sektörün sorunlarını dert edinen Erkan Kork’un en önemli misyonu ise Türkiye’yi dünyanın FinTek üssü yapacak çalışmalara katkı sağlamak.

Erkan Kork ile bu misyonun yanı sıra yeni FinTek trendlerini, Türkiye’nin küresel FinTek sektöründeki konumunu, eksilerimizi-artılarımızı konuştuk...

Finansal teknolojiler kısa sürede dünyanın en dinamik sektörü haline geldi. Sektördeki değişim ve dönüşüm çok hızlı. Dolayısıyla bu değişime ayak uydurup zorlu rekabette ayakta kalabilmek de hayati önem taşıyor. Bu açıdan küresel FinTek sektörünün geleceğini şekillendirecek trendleri değerlendirilir misiniz?

Hızlı değişim öngöründe bulunmayı zorlaştırsa da açık bankacılık, bilgi paylaşımı, düzenleyici teknolojiler, küresel iş birliği ve düzenlemeler dâhil birçok alanda belirgin eğilimler olduğunu söyleyebilirim. Başlıcalarını şöyle sıralayabiliriz:

- Geleneksel bankalar, yeni trendlere hızla uyum sağlayabilmek için yatırımlarını hızlandırdı. Türkiye’de de sayıları artan dijital bankalara daha düşük maliyet ve kullanıcı dostu platformları sayesinde daha fazla müşteriye ulaşacak.
- Finansal hizmetler kişiselleşecek. Yapay zekâ ve makine öğrenimiyle birlikte müşterilerin her birine, teknolojik inovasyonlar sayesinde bireysel olarak hızlıca özel finansal hizmet ve tavsiyeler sunulabilecek.

- Ödeme sistemleri açısından bakarsak... Mobil, temassız ödeme ve kripto para birimleriyle yapılan ödeme biçimleri gelecekte daha da yaygınlaşacak. Bu alandaki inovasyonlar, sorunsuz ve verimli bir ticaret ortamını var edecek.
- “RegTech” (düzenleyici teknolojiler) ile birlikte finansal hizmet sektörüne yönelik düzenlemelere uyum için daha fazla teknolojiye yararlanılacak.
- Sigortacılık sektöründeki dijitalleşme ivmesinin daha da hızlandığını göreceğiz. Bu sayede telematik ve yapay zekâ teknolojileriyle bireyselleşmiş poliçelerle birlikte risk değerlendirmeleri daha etkili bir şekilde yapılabilecek.
- Kullanıcıların daha iyi finans yönetimi yapabilmeleri için finansal sağlık durumlarını iyileştirmelerine yardımcı olacak “finansal sağlık platformları” geliştirilecek.
- FinTek firmaları, globalde büyüyerek uluslararası iş birlikleri ve düzenlemelerini daha ileri boyutlara taşıyacak. FinTek, aynı zamanda geleneksel finansal hizmetlerden faydalanamayan kişilerin sisteme dahil edilmesini sağlayacak.
- Güvenlik ve gizlilik alanında dijital finansal hizmetlerin artış göstermesiyle daha büyük yatırımlar yapılabilir.

“Düzenleyici ve teknolojik ortamın sürekli gelişmesi sayesinde gelecekte daha büyük değişimler bizi bekliyor. Ödemelerin tamamen dijital ortamda ve nakitsiz olduğu bir dünyaya gidiyoruz. Yeni trendler, bireyler ve işletmelerin finansal hizmetlere erişim sağlama yollarını dönüştürecek.”

BÖLGESEL İŞ BİRLİKLERİ İÇİN İDEAL BİR NOKTADAYIZ

Türkiye, global FinTek sektörünün neresinde? Her fırsatta gündeme getirdiğiniz “dünya FinTek üssü” hedefine ne kadar yakınız?

Gerek hükümetimiz gerekse özel sektörün ilgi ve yatırımları sayesinde bölgesel bir FinTek merkezi olma hedefiyle ilerliyoruz. Genç ve teknolojiye yatkın nüfusumuzun mobil bankacılık ve dijital finansal hizmetlere ilgi ve talepleri, ülkemizdeki FinTek girişimlerini büyümeye iten en önemli etkenlerden biri. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın elektronik para ve ödeme hizmetleri sağlayıcıları için lisanslama ve denetim süreçleri, finansal teknolojileri destekleyici düzenlemeleri de sektör için itici güç oluyor. Bu noktada özellikle değerli Merkez Bankası Başkanı Hafize Gaye Erkan, Başkan Yardımcıları ve ekibine teşekkür etmek isterim. Regülasyonlarla ilgili attıkları hızlı ve önemli adımlarla Türkiye FinTek ekosisteminin dünya sahnesinde parlamasını sağlayacak ortamı en iyi şekilde oluşturuyorlar. Özellikle uzaktan kimlik tespitinin hayata geçirilmesi, Türkiye FinTek sektörü için çok büyük bir adım. Bu süreçte Türkiye’de birçok FinTek startup’ı kuruldu ve hem yerli hem yabancı yatırımcılar tarafından büyük yatırımlar almayı başardı. Ödeme sistemleri, alternatif finansman, dijital bankacılık gibi çeşitli alanları kapsayan



PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork, BAE Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanı HE Dr. Thani bin Ahmed Al Zeyoudi ile...

birçok girişim mevcut. FinTek’in önemi ve gelecekteki rolü Türkiye’de şimdiden anlaşılmuş durumda. Üniversiteler ve araştırma kurumlarının FinTek eğitimleri ve iş birliklerine odaklandığını görüyoruz. Türkiye, stratejik konumu sayesinde Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde bir FinTek merkezi olma hedefine çok uzak değil. Stratejik konumumuzla bölgesel finansal işlemler ve iş birlikleri için ideal bir noktadayız. Türkiye, FinTek sektöründe hızla büyüyen ve dinamik bir pazar. Bölgesel ve globalde daha rekabetçi bir konuma gelebilmek için düzenleyici çerçevenin güçlendirilmesi, yatırımların artırılması ve eğitim fırsatlarının genişletilmesi gibi adımlar atılması gerekiyor.

“Türkiye, stratejik konumu sayesinde Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde bir FinTek merkezi olma hedefine çok uzak değil. Stratejik konumumuzla bölgesel finansal işlemler ve iş birlikleri için ideal bir noktadayız.”

PayFix



Mehmet Şimşek
Hazine ve Maliye
Bakanı

YAPICI DÜZENLEMELERE İHTİYACIMIZ VAR

Size Türkiye'nin global FinTek üssü olması için başka nelere ihtiyacı var?

Bu hedef doğrultusunda son yıllarda büyük ilerlemeler kaydedildi. Ancak hala önümüzde bazı eksiklikler ve zorluklar var. Bunları ve yapılması gerekenleri de şöyle sıralayabiliriz:

- Türkiye FinTek sektörünün önünü açan, dış dünyayla entegrasyonunu kolaylaştıran düzenlemelerin devamı gelmeli. Bu yolda cezalandırıcı ve yük yükleyici değil yapıcı bir düzenlemeye ihtiyacımız var.
- Elbette daha çok yatırım almamız gerekiyor. Son dönemde FinTek girişimleri için yapılan yatırımlar artıyor. Ancak özellikle erken aşama projeler için daha fazla yatırım ihtiyacı var.
- Gerekli teknolojik alt yapının eksikliği de bazı FinTek hizmetlerinin tam anlamıyla sunulmasına engel oluşturabilir.
- FinTek alanında uzmanlaşmış yetenek ve iş gücü eksikliği söz konusu. Nitelikli çalışan bulma zorluğu, FinTek girişimlerinin kaderini etkileyebilir.

■ Henüz tüketicilerin FinTek hizmetlerine dair yeterli bilince sahip olmadığı bir gerçek. Tüketicilerin daha çok bilinçlendirilmesi lazım. Aksi bir durum kullanıcıların bu hizmetlere şüpheyle yaklaşmasına neden olabilir.

■ Yeni FinTek girişimlerinin lisans alması ve düzenleyici onay süreçlerindeki gecikmeler de sektörün gelişimini olumsuz etkileyebilir.

■ Türkiye FinTek sektörü, uluslararası FinTek ekosistemiyle de daha fazla iletişim kurmalı. Bu sayede artacak bilgi paylaşımı ve uluslararası iş birlikleri sektörümüzde artı değer olarak dönecektir.

Tüm bu eksik ve zorluklara rağmen "dünya FinTek üssü" olma hedefine yakınız. Zorluklar ve eksiklikler bir yandan da yeni fırsatlara işaret ediyor. Genç Türkiye nüfusu, söz konusu eksikliklerin hızla giderilmesi ve daha inovatif ürünlerin sektöre kazandırılması için büyük bir potansiyel taşıyor. Başta regülasyonlar olmak üzere olumlu adımlar atıldıkça bu hedefe giden yol kısalmaktadır.

EKSİKLİKLERİ FIRSATA DÖNÜŞTÜREBİLİRİZ

Eksik, zorluk ve risklerden söz ettiniz? Biraz da sektörü ve girişimcileri bekleyen fırsatlardan söz edelim isterseniz?

- Dijital bankacılık, Türkiye'de henüz tam olarak yaygınlaşmış değil. Bazı ülkelerde tüm bankacılık işlemleri fiziksel bankaya ihtiyaç duyulmaksızın yapılabilir. Güçlü bankacılık ve FinTek alt yapımızla bu alandaki potansiyeli hızla hayata geçirebiliriz.
- Ülkemizde NFC, QR kod gibi ödeme teknolojileri mevcut ve yaygın şekilde kullanılıyor. Ancak yurt dışında mikro ödeme sistemleri, IoT tabanlı ödemeler gibi ileri seviye teknolojiler uygulamaya geçmiş durumda.
- Peer-to-Peer (P2P) kredilendirme, yani bireylerin kendi aralarında kredi sağlama platformları dünya çapında popüler. Türkiye'de de bu modelin regülasyonlara uyumlu bir versiyonu geliştirilebilir.
- Kişisel finans yönetimi için daha gelişmiş uygulamalar ve hizmetler geliştirebiliriz. Bu alanda Türkiye'de daha fazla inovasyona ihtiyaç var.
- RegTech yani finansal hizmet sağlayıcıların düzenlemelere uyum sağlamalarını destekleyen regülasyon teknolojilerini de daha fazla geliştirebiliriz.
- Henüz InsurTech'in (sigortacılık teknolojileri) de önemi de tam olarak anlaşılabilmiş değil. Otomatik fiyatlandırma, özelleştirilmiş poliçeler ve dijital hasar tespiti gibi inovasyonlar dünyada oldukça popüler.



Mahmut Asmalı
MÜSİAD
Başkanı



Mustafa Gültepe
TİM Başkanı



Mustafa Tuzcu
Ticaret
Bakan
Yardımcısı



Burak Dağlıoğlu
Cumhurbaşkanlığı
Yatırım Ofisi
Başkanı

100 yıldır Cumhuriyet daima seninle

Tam bir asırdır ülkemizin her bir karış toprağı bizi bugünlere getiren büyük fedakârlıklara,
dev yatırımlara sahne oldu, olmaya da devam ediyor.

Türkiye 100 yıldır cumhuriyetle büyüyor, cumhuriyetle güçleniyor.

VakıfBank, daima seninle. Daima Cumhuriyetle.



*Daima
Cumhuriyetle*

100 yıldır

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

FinTek laboratuvarı Payten teknoloji ihracatında sınır tanımıyor

Orta ve Batı Avrupa, Latin Amerika, Ortadoğu, Türk Cumhuriyetleri... ASEE Group, Türkiye’de geliştirdiği ödeme sistemlerini daha geniş coğrafyalara taşımak için gaza bastı. Payten FinTek laboratuvarında “geliştirilerek, test edilip onaylanan” çözümler, anahtar teslimi Fintech Suite paketiyle FinTek kurmak isteyen girişimcilere sunuluyor...



Burak Kutlu
Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su

ASEE, merkezi Polonya’da olan Avrupa’nın lider yazılım şirketlerinden. Güney Doğu Avrupa bölgesinde büyüyüp geliştirdi. Grubun tüm ödeme çözümlerini sağlayan firması ise Payten... “Payten Türkiye” deyince kökeninin yabancı olduğu anlaşılıyor ama biz nedense Payten’i hep bir Türk şirketi olarak algılıyoruz. Sanırım haksız da sayılmayız. Zira ödeme sistemleri ve e-ticaret çözümlerinin tamamı Türkiye’de geliştirilip grubun faaliyet gösterdiği 23 ülkede kullanılıyor. Yani Türkiye bir “ödeme üssü” konumunda. Başta ödeme geçidi olmak üzere, Payten’in sunduğu ödeme ve FinTek çözümleri hem işletmelere hem de ödeme hizmeti sunmak isteyen bankalar ve FinTek’lere parça parça modüller ya da anahtar teslim olarak sağlanıyor. Ödeme kuruluşu kurmak isteyen bir FinTek’in her türlü ihtiyacını karşılayan çözüm; Payten’in lisans süreçleri, Merkez Bankası onay ve denetimi, üye iş yeri işlemleri, risk ve uyum, fraud yönetimi, onboarding, mevzuat uyumu ve MASAK süreçlerindeki 360 derece deneyimi ile sunulan FinTek danışmanlığı hizmetini de kapsıyor.

E-ticaret alanında faaliyet gösteren küçükten büyüğe tüm firmalara banka kalitesinde sanal POS hizmeti veren Paratika’nın arkasında ise Payten’in Türkiye’deki FinTek laboratuvarında yenilikçi çözümler geliştiren, 20 yılı aşkın süredir bankalara profesyonel servis sunma yaklaşımıyla hizmet veren ve siber güvenlik konusunda uzman teknoloji ekipleri var. Tüm bu teknoloji, banka kalitesinde hizmet sunma anlayışıyla birlikte Paratika’nın altyapısında standart bir servis olarak sunuluyor. Diğer bir deyişle Paratika, Payten’in teknolojisinin hem kullanıcısı hem de bu ileri teknolojiyi üye işyerlerine sunuyor. Böylelikle müşteri deneyimini de anlayarak, değişen ihtiyaçlar doğrultusunda çözümlerini sürekli geliştiriyor. Haliyle en üst kaliteyle çözümlerini sunan Paratika’yı, 7/24 çalışan bir sistemle banka kalitesinde hizmet almak isteyen her ölçekten firma tercih ediyor.

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO’su Burak Kutlu, Payten’de dijital cüzdan alt yapısı da sağlamaya başladıklarını anlatıyor ve şöyle ekliyor: “Paratika için 2024’ün ilk çeyreğinde faaliyet genişletme izni almayı planlıyoruz. Para transferinin e-ticaret ödemelerinde de

Tüm Online Ödeme
Ekosisteminizi Tek Yerden Yönetin!
Payten ödeme sistemini keşfedin.

www.payten.com

Payten

kullanılabilmesi yönünde bir çalışmamız var. İşlem başlatma, hesap sorgulama gibi açık bankacılık hizmetlerini verebileceğiz. Yine bu yenilikleri Paratika'da kullanarak sonrasında talep eden müşterilerimize sunacağız.”

Kutlu, açık bankacılık ve elektronik para ile ilerleyen yol haritasının son durağı ise “dijital banka” olarak açıklıyor. Yeni kurulan iki dijital bankaya sanal POS alt yapısı sağladıklarını anlatan Kutlu, bir bankanın da teknoloji alt yapısını yükselttiklerini belirtiyor. Asıl hedefte ise FinTekleşmek isteyen bankalar var...

Burak Kutlu ile Payten Türkiye ve Paratika'nın sunduğu çözümleri, yurt dışı açılımını ve grubun gelecek planlarını konuştuk...

Bağlı bulunduğunuz ASEE Group ve Payten Türkiye'nin sektörlerindeki konumunu, ulaştığı seviyeyi değerlendirebilir misiniz?

ASEE Türkiye ve Payten Türkiye'nin bağlı bulunduğu, 3 bin 800 çalışanı ve 23 ülkedeki operasyonu Avrupa'nın en büyük bilişim firması olan ASEE Group'un 2022 yılı satış gelirleri yüzde 20 artışla 3.7 milyar Euro'ya ulaştı. Payten'in globaldeki satış gelirleri ise bir önceki yıla göre yüzde 39 artışla 160.6 milyon Euro'ya yükseldi.

Payten Türkiye olarak ülkemizde ve yurt dışında sanal POS altyapısı sunduğumuz 27 banka ve 50 binin üzerinde üye iş yeri, yıllık 1.2 milyarın üzerinde e-ticaret işlem adedi ve aylık 5.5 milyondan fazla tokenizasyon işlemine aracılık ederek ülkenin en büyük online ödeme alt yapısını yönetiyoruz.

2021 yılında yüzde 300 büyümeye kaydeden TCMB faaliyet onaylı ödeme kuruluşumuz Paratika, 2022'yi ise yüzde 476 büyümeye tamamladı. Müşterilerimize kesintisiz online ödeme alma ve e-ödeme ekosistemlerini kolayca yönetme imkanı sağlıyoruz. 24 yıllık bir Ar-Ge firması olarak, İTÜ Teknokent'te bulunan merkezimizde geliştirdiğimiz özel projelerimiz ve yenilikçi çözümlerimizle son 1.5 yılda Türkiye'den ve yurt dışından 9 ödül alarak başarmızı tescilledik.

Türkiye'de ilk, dünyada ise ilk 10 arasında yer alan “Paya Dayalı Kitle Fonlama Online Ödeme Altyapısı” projemiz geçen yıl Amerika'dan Gümüş Stevie ve BAI, Avrupa'dan MPE ve Türkiye'den Altın PSM ödülleri ile ulusal ve uluslararası arenada toplam 4 ödülün sahibi oldu.

2022'de yine sektörde yepyeni bir çözümü müşterilerimize sunduk. AXA Sigorta için Payten Payment Gateway çözümünü kullanarak hayata geçirdiğimiz AXA Sigorta Self

Servis Dijital Tahsilat projesi, Smart Insurance Awards'ta “Dijital Dönüşüm” kategorisinde Gümüş Ödül'ün sahibi oldu. ASEE ile ortak geliştirdiğimiz, Türkiye'de telefonla güvenli ödeme alma dönemini başlatan Payten Secure IVR geçen aralık ayında dijital ödeme güvenliği kategorisinde Altın PSM ve Amerika merkezli “17. Stevie® Awards for Sales & Customer Services”te Gold Stevie ödüllerinin sahibi oldu.

Paratika, Deloitte Technology Fast 50™2022 Turkey listesine girerek, Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilk 50 teknoloji şirketi arasında yer aldı. Payten Teknoloji de Bilişim 500 listesinde 6 farklı kategoride sıralamaya girdi.

Bizi geçen yıl GPTW- Great Place To Work sertifikasıyla ödüllendiren 240 kişilik uzman ekibimiz ve Ar-Ge gücümüzle ödeme sektörünü geliştirmeye devam edeceğiz.

Sanal POS, Payten Payment Gateway, Fintech Suite, paya dayalı kitlese fonlama... Biraz bu ürün ve çözümlerinizin ayrıntılarını anlatabilir misiniz?

Ülkemiz finansal teknolojilerin geliştirilmesi ve kullanılması konusunda iyi bir noktada. Biz de Payten olarak global gücümüz, 24 yıllık bilgi birikimimiz, inovasyon kültürümüzden doğan Ar-Ge yatırımlarımız ve en önemlisi nitelik ve deneyimleriyle sektörün en iyilerinden oluşan uzman ekiplerimizle, finansal teknolojiler ve ödemeler sektörlerinde örnek teşkil eden yenilikçi çözüm ve projeleri hayata geçirmeye devam ediyoruz.

Geçen nisan ayında, şirketlere ödemeleri yönetmenin en kolay yolunu sunan Payten Payment Gateway çözümümüzün yeni kimliği ve yeni sürümünü tanıtmıştık. Tam anlamıyla bir “ödeme orkestrasyonu” olan bu çözümümüzün mottosunu “ödemeleri yönetmenin en kolay yolu” olarak belirledik. Sunduğu özellikler ve avantajlarla Türkiye'nin en geniş kapsamlı ödeme geçidi çözümü olan Payten Payment Gateway, hazır bağlantıları sayesinde işletmelere tek entegrasyonla, tek arayüz üzerinden Türkiye'deki ve yurt dışındaki sanal POS'lar, bankalar, ödeme kuruluşları, mobil cüzdanlar, havale/kredi yöntemleri ve alternatif ödeme sistemleriyle özgürce çalışma imkanı tanıyor. Her ölçek ve her sektörden işletmeye kendi e-ödeme ekosistemini tek merkezden ve kolayca yönetme avantajı sağlıyor. Tüm online ödemelerin arka planda efektif bir şekilde orkestrasyonunu sağlayan çözüm, satış dönüşüm oranlarını artırıyor, maliyetleri minimize ediyor ve müşteri ödeme deneyimini en üst seviyeye taşıyor.

TÜRKİYE'DE "ÖDEME GEÇİDİ 2.0" DÖNEMİNİ BAŞLATTIK

Bugün e-ticaret, perakende, sigorta, otomotiv, zincir işletmeler, eğitim, enerji/yenilenebilir enerji, seyahat, araç kiralama gibi sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerden holdinglere kadar B2B ve B2C ödeme alan pek çok farklı firmanın ilk tercihi Payten Payment Gateway. Çünkü, Türk mühendislerin geliştirdiği ve bugün sadece Türkiye'de değil Payten'in global yapısında da zengin kapsamıyla benzersiz konumu olan bu çözüm, şirketlere tek ürünle kolaylık ve esneklik sağlayarak işlerini daha da büyüme imkanı sunuyor. En büyük avantajlarından biri de modüler bir yapıya sahip olması. Bu sayede hem anahtar teslim hem de ihtiyaca göre özelleştirmelerle sunabiliyoruz. "Kullandığın kadar öde" sistemi sayesinde firmalara finansal rahatlık sağlıyoruz.

Onlarca modül ve çözümle entegre çalışan Payten Payment Gateway, bir şirketin online ödemeler konusunda ihtiyacı olan tüm çözümleri tek ürünle sunma kabiliyetine sahip. Üstelik ödeme işlemlerini en uygun komisyonlu sanal POS'a yönlendirerek fark yaratıyor. Bu sayede sektördeki diğer geleneksel ürünlerin ötesine geçiyor.

■ Payten Payment Gateway'in "hata koduna göre akıllı işlem yönlendirme" özelliği, bir hata alınması durumunda ödeme isteğini diğer Sanal POS'lara otomatik yönlendiriyor.

■ Ürünümüzün "kart saklama" özelliği, PCI-DSS Level 1 sertifikalı ortamda, en üste seviye güvenlikle kesintisiz ve pürüzsüz bir ödeme akışı sağlıyor.

■ "B2B tahsilat yönetimi" özelliğiyle karmaşık tahsilat süreçlerini kolaylaştırıyoruz.

■ "Mutabakat" çözümümüz, işlem ve komisyon mutabakatlarının otomatik gerçekleşmesine imkân tanıyor.

■ "Kapalı devre cüzdan" özelliğiyle tüketicilerin kredi kartı, banka kartı veya ön ödeme kartlarından para yükleyerek e-cüzdanlarıyla güvenle alışveriş yapabilmelerini sağlıyoruz.

■ "Çoklu ödeme" (parçalı ödeme) özelliği, link ve QR kod da dahil kullanıcılara ödemelerini parçalara bölerek, her bir parça için farklı ödeme aracı kullanma imkânı tanıyor.

■ "Pazaryeri" çözümümüz, Türkiye'nin lider online pazaryerleri tarafından tercih ediliyor.

■ "Alışveriş kredisiyle ödeme" seçeneğiyle kredi kartı, havale/EFT kullanmayı tercih etmeyen veya kart ve hesap limiti yeterli olmayan kullanıcılara avantaj kolaylık sunarken, üye işyerlerimizin de daha fazla yeni müşteriye ulaşmasını sağlıyoruz.

■ Globalde hizmet veren ve yurt dışına açılmak isteyen işletmeler için yurt dışı ödeme yöntemleri sağlıyoruz.

■ "Software only POS" sayesinde Android tabanlı akıllı cihazlar POS cihazına dönüştürülerek kolayca ödeme almabiliyor.

■ "Gelişmiş anti-fraud" çözümümüzle ödeme süreçlerinin uçtan uca güvenliğini sağlıyoruz.

■ Payten Olağanüstü Durum Merkezi (ODM) ile herhangi bir felaket anında tüm ödeme süreçlerinin pürüzsüz şekilde devam etmesini sağlıyoruz.

■ Türkiye'de telefonla güvenli ödeme alma dönemini başlatan, Altın PSM ve Global Altın Stevie ödülleri sahibi

Secure IVR çözümlerimizi de Payten'in uzman ekiplerinin 7/24 canlı desteğiyle müşterilerimize sunuyoruz.

Tüm bu çözümlerin beraberinde, sektörde benzeri olmayan "ödeme danışmanlığı" hizmetimizle Payten'in 24 yıllık bilgi birikimini müşterilerimize aktarıyor, büyüme yollarında onların en yakın ve en güvendikleri iş ortağı oluyoruz. Tüm çözümlerimizi AI ve ML destekli ASEE InACT Antifraud Hub ile 360 derece korunduğu uçtan uca güvenli bir altyapıda, 7/24 canlı destek hizmetimizle sunuyoruz.

Tüm bu özellikler, işletmelere hem ticari faaliyetlerini hem de müşterilerini koruma imkanı tanımının yanı sıra operasyonel maliyet, maksimum başarılı işlem oranı ve yüksek satış dönüşümü sağlıyor.

FİNTEK KURMANIN EN KOLAY YOLU: PAYTEN FINTECH SUITE

Artık 10 yıl önce hayal bile edilemeyen kavramlar ve yeni iş alanlarıyla karşılaşılıyor. Bunların en çarpıcı örneklerinden biri de FinTek. FinTek, finansal işlemlerin çok daha hızlı ve çok daha pratik bir şekilde gerçekleşmesi amacıyla ortaya çıkan bir sektör. Sektör çok hızlı büyüyor ama açık inovasyonu benimseyen, katma değerli hizmet ve finansal çeşitliliğini artırarak müşterilerine daha fazla finansal erişilebilirlik, haliyle daha fazla özgürlük sunabilen FinTek'ler ayakta kalabiliyor.

Payten olarak biz de ihtiyaç ve beklentiler doğrultusunda, yenilikçi ve anahtar teslim FinTek çözümü Payten Fintech Suite'i hayata geçirdik. Bu ürünle "Türkiye'de tam kapsamlı FinTek şirketi hizmeti vermenin anahtarı bizde" diyoruz. Yakın gelecekte FinTek sektörünün "super app"i olacağına inanıyoruz. Bu çözümle FinTekleşmek isteyen bankalar, mevcut hizmet portföyünü geliştirmek isteyen hâlihazırdaki FinTek sağlayıcıları ve sektöre yeni giren FinTek'lere tüm ihtiyaçların bir arada olduğu uçtan uca güvenli ve çok kanallı bir FinTek ekosistemi sunuyoruz.

Payten Fintech Suite, bir FinTek şirketi kurmanın ya da zengin kapsamlı çözümlerle daha rekabetçi bir FinTek kuruluşu olmanın kaynak, zaman ve yönetim bakımından gerektirdiği tüm zorlukları ortadan kaldırıyor. Kolay entegrasyonla tam kapsamlı ve profesyonel bir FinTek altyapısı sunuyor.

Ödeme geçidi, sanal POS, alternatif ödeme yöntemleri, cüzdan çözümleri/e-cüzdan, açık bankacılık, para transfer hizmetleri, hesap konsolidasyonu, mutabakat çözümü, bayi tahsilatları, Android POS, kart saklama, mobil çözümler, secure IVR, alışveriş kredisi entegrasyonu, AI ve ML destekli olarak 360 derece koruma sağlayan ASEE InACT Antifraud Hub ürünleri ve FinTek danışmanlığını kapsayan uçtan uca güvenli ve çok kanallı bir FinTek ekosisteminden bahsediyoruz.

Üstelik FinTek şirketi kurmak için artık yıllara da gerek yok. Tüm çözümleri tek merkezden ve 7/24 canlı destekle sunuyoruz. İşletmelerin yüksek maliyet ve uzmanlık gerektiren teknik süreçlere ve personele yatırım yapmalarına gerek kalmadan, 2-3 yıllık hazırlık sürelerini minimum seviyeye çekerek zaman ve efor tasarrufu sağlıyoruz.

Bilindiği üzere, Payten ve ASEE birçok sektörde olduğu gibi bankacılıkta da güçlü bir konumda. Nestpay çözü-

mümüzü sunduğumuz Türkiye'nin önde gelen birçok bankasıyla uzun yıllara dayalı iş birliklerimiz var. FinTek ise geçmiş 10 küsur yıla dayanan genç bir sektör ve hızla olgunlaşmaya devam ediyor. Özellikle bankaların bu alana ilgi duymasıyla FinTek sektöründe yepyeni bir dönüşüm başladı. Artık bankalar da FinTekleşmek istiyor. Biz de Payten olarak bu yıl tanıttığımız anahtar teslim FinTek çözümü Payten Fintech Suite'i, FinTekleşmek isteyen bankalar ve büyümek isteyen FinTek kuruluşlarına sunmaya başladık. Tüm kuruluşlara gerek 7/24 canlı destek gerek FinTek danışmanlığı hizmetlerimizle ihtiyaç duydukları her konuda destek sunuyoruz.

IRAK ÖDEME SEKTÖRÜ İÇİN ÖNEMLİ BİR AÇILIM

Payten Türkiye'nin başta Mısır ve Azerbaycan olmak üzere yakın coğrafyada, yurt dışında yürüttüğü açılım çalışmalarını da anlatabilir misiniz?

Artık fiziksel ödeme araçlarının kullanımlarının azaldığı, ödemelerin daha çok dijital ortamlarda anlık ve ülke sınırlarına bağlı kalmadan yapılabildiği yöntemler hayatımızda. Nitekim girişimler de bu doğrultuda yoğunlaşıyor. Biz de Payten olarak tüm coğrafyalarımızda lisans genişletme çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ve bugün geldiğimiz noktada oldukça geniş bir coğrafyada çözüm ve hizmetlerimizi sunuyoruz. Orta ve Doğu Avrupa'nın dışında İspanya ve Portekiz'den Latin Amerika'ya (Kolombiya, Dominik Cumhuriyeti ve Peru) kadar faaliyet alanımızı genişlettik. Sırbistan'da lisansımız var. Mısır'da da e-para lisansımızı aldık. Ayrıca AB'nin tamamında geçerli bir lisans hedefine ulaşmak için çalışmalarımız hızla sürüyor. Kolombiya, Dominik Cumhuriyeti ve Peru'da şirket satın almalarımızı sürdürüyoruz. Payten olarak birçok coğrafyayı yenilikçi finansal teknoloji çözümleriyle buluşturan uluslararası bir markayız.

Payten ve ASEE'nin Türkiye ve globalde bankacılık sektöründeki güçlü konumundan bahsetmiştik. Dijital bankacılıkta atılım yapmayı hedefleyen Azerbaycan'la yakın temastayız. Geçen aylarda Azerbaycan Merkez Bankası ve Azerbaycan Bankalar Birliği üyesi olan bankaların yetkililerini İstanbul'da ağırladık. Türkiye bankacılık sisteminin dijital dönüşümünden dijital bankacılığın şirketler ve son kullanıcılara sağladığı avantajlara, dijital başvuru süreçlerinden e-ödeme güvenliğine kadar Adan Z'ye e-ödeme süreçlerini konuştuk, karşılıklı olarak sektörel deneyimler, ihtiyaçlar ve görüşlerimizi paylaştık. Bu önemli toplantıyla da dijital bankacılık ve e-ödeme sistemleri konusunda Azerbaycan ve Türkiye arasında yeni iş birliklerine yönelik ilk adım atıldı. Bu adımın umut verici iş birliklerinin habercisi olduğunu söyleyebiliriz. Diğer Türk Cumhuriyetleri ile ilgili araştırmalarımızı da sürdürüyor.

Mısır'da e-ticaretle ilgili yasal düzenleme tamamlandığı için o pazar da epey hareketlendi. Mısır'daki ofisimiz de oradaki çalışmalarını hızlandırdı. Yakında oradan da yeni haberlerimiz gelecek.

Son olarak bizim için yepyeni bir gelişmeyi de PSM okurlarıyla paylaşmak isteriz. Yeniden kurulma aşamasında olan bir ülke olan komşumuz Irak'ta Merkez Bankası'ndan

elektronik para lisansı almış olan, aynı zamanda issuing ve acquiring hizmetleri sağlayan Al Saqi isimli firma ile Payment Gateway alt yapısı konusunda anlaşmış bulunuyoruz. Sanal POS ürünümüz ülkede hizmet vermeye başladı. Bölgesel iş ortağımız Numerati ile yeni projeler için görüşmelerimiz devam ediyor. Ödeme sistemleri alanında birikimimizi diğer ülkelere aktarma refleksimiz, olağan bir süreç olarak iş yapış şeklimize yön veriyor.

SEÇİM NEDENİYLE ARA VERİLEN SATIN ALMA ARAYIŞLARI YENİDEN BAŞLADI

Türkiye'deki iştirakleriniz, iş ortaklarınız hakkında bilgi verebilir misiniz? Yeni satın alma, ortaklık, satış gibi planlar söz konusu mu?

Türkiye'nin en büyük online ödeme altyapısını yöneten ve en yeni teknolojik gelişmeleri ilk uygulayan firma olarak, İTÜ Teknokent'te bulunan Ar-Ge merkezimizde sürekli geliştirdiğimiz ürünlerimiz, yüzde 99.9 başarılı işlem oranıyla işletmelere yüksek dönüşüm ve kârlılık sağlıyor. Ürün portföyümüzde yer alan bankaların sanal POS altyapısı Nestpay, bir ödeme geçidinden çok fazlası Payten Payment Gateway, anahtar teslim FinTek çözümleri sunmak isteyen lisanslı kuruluşlara özel Fintech Suite, TCMB faaliyet onaylı ödeme kuruluşumuz Paratika, inovatif mobil çözümler sunan Mobven ve Android POS, kapalı devre cüzdan ve mobil ödeme çözümleri sunan Smarttek ile ödeme ekosisteminin her aşamasına dokunuyor, büyüme oranları ve ödüllerimizle başarılarımızı katlamaya devam ediyoruz. ASEE Grubu'nun üç ana faaliyet kolundan biri e-ticaret ve Türkiye bu kategorinin merkezi konumunda. Bütün bölgelerde e-ticaretle ilgili operasyonlara ve satın almalar gibi önemli işlemlere Türkiye'deki merkezden karar veriliyor.

Bildiğiniz gibi e-ticaret son 5 yıldır yaşam döngüsünün en verimli zamanlarını yaşıyor. Aynı şekilde, dijital ödemeler de e-ticarete eş değer bir büyüme sergiliyor. Bu şekilde dinamik bir büyüme ivmesine sahip sektörlerde özellikle bazı alanlar yatırımcıların ilgi odağı oluyor. Bizim de şu an radarımızda, açık bankacılık hizmetleri veren, cüzdan teknolojileri geliştiren, üye iş yerlerine direkt hizmet veren, yapay zeka üreten ve bunları satılabilir hale getiren şirketler var. Örneğin grubumuzda yer alan Mobven, yurt dışında birçok banka için mobil uygulama geliştiriyor. Türkiye'de de bu alanlarda portföyümüzü genişletecek bazı şirketlerle görüşmelerimiz sürüyor. ☺



Doğru kişiselleştirme perakendeciye de tüketiciye de kazandırıyor



Kişiyeye özel uygulamaların günlük rutinlerimizde yeri oldukça arttı. Örneğin tüketiciler olarak, en sevdiğimiz kahve dükkanının adımızı bilmesini, firmaların ilgilendiğimiz ürünlerle ilgili anlaşmalar yapmasını ve en sevdiğimiz restoranların yemek tercihlerimizi bilmesini istiyoruz...



İmran Bağirov

**Mastercard Doğu Avrupa Bölüm Lideri,
Direktör (Perakende ve Ticaret, İş Geliştirme)**

Kişiselleştirme artık “olsa iyi olur” dediğimiz tarzda bir şey değil, bir iş gereksinimi haline geldi. Harvard Business Review Analytic Services tarafından Mastercard sponsorluğunda yapılan bir çalışma* tüketicilerin yüzde 80’inin ihtiyaçlarına göre uyarlanmış promosyonlar istediğini tespit etti ve işletmelerin yüzde 44’ü, kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi sunmanın son 2 yılda gelirlerin artmasına katkıda bulunduğunu söylüyor. Günümüzde artık daha fazla perakendeci, ister çevrimiçi ister mağaza içi olsun, kişiyeye özel ticari deneyimler sunmak için anlamlı verileri topluyor, birleştiriyor ve bunları tüketiciler için eyleme dönüştürüyor. Yani birçok marka 1:1 kişiselleştirme için çaba harcıyor. Ancak doğru konseptler uygulanmadığı takdirde bu durum gereksiz bir karmaşıklığa yol açabiliyor, kişiselleştirme stratejilerinin önemli bir iş etkisi yaratmasını engelleyebiliyor. Bunun yerine, öğrenmelerin ölçeklenebilir olmasını sağlamak için “kök kitleler” (root audiences) üzerinden kişiselleştirme stratejileri geliştirilmesi gerekiyor.

Bu çerçevede, şirketlerin, tüm müşterilerine click-stream, yakınlık, sadakat ve diğer davranışsal veya bağlamsal verilere dayalı olarak seçilmiş ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunmak için bir test ve optimizasyon programı oluşturmalarına yardımcı olmayı amaçlıyor. Bu, ölçeklenebilirlik ve maksimum bir verimlilik sağlıyor. Ekipler, belirli kitleler hakkında edindikleri bilgileri daha kolay kurumsallaştırabiliyor; deneyimleri (içerik, teklifler, mesajlar, öneriler) zaman içinde optimize ederek tüm web sitesi trafiğinde artan etkileşim, dönüşüm ve gelir sağlayabiliyor. Kişiselleştirme çalışmaları bir kez başladıktan sonra, yapay zeka ve derin öğrenme öneri algoritmalarıyla daha fazla kazanım elde edilebiliyor. Bu noktada, gerçek 1:1 kişiselleştirme için algoritmik ürün önerileri katmanlandırılmalı, tüketiciye yakınlık ve geçmiş satın almalarına göre dinamik olarak tahsis edilmiş içerik ve öneriler sunulmalı. Sürekli öğrenme etkisi, ilgi düzeyini ve sürekli gelişen bir müşteri yolculuğunu zenginleştirir. Ayrıca perakendeciler artık, tüketicilerin yakın olduğu markalarla etkileşime geçtiği her anda (örneğin mağaza, web, mobil, e-posta) var olabilmek ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunmak için dijital kanalların ötesine bakıyor. Çünkü geleneksel fiziki kanallar, dijital kabiliyetlerin entegrasyonu yoluyla yenilikçi bir ilerleme fırsatına sahip ve bütünlük müşteri yolculuğunu daha da geliştiriyor. Mesela, sevdiğiniz markanın fiziksel mağazasından alışveriş yaparken kasada, daha önce online platformda karar vermediğiniz üründe size özel indirim olduğunu öğrenmeniz, müşteri deneyimi açısından ne kadar değerli olduğunu söylemek yanlış olmaz. Dynamic Yield omni-kanal tamamen API odaklı (API first) olmasının yanı sıra MACH Alliance certified ile tespit edilmiş mikro-servisler, nativ-bulut SaaS (cloud-native SaaS) ve başlıksız kişiselleştirme (headless personalization) becerileriyle farklı kanallar üzerinden türünün en iyi deneyim optimizasyon çözümlerini sağlıyor. Nasıl yapılacağı hakkında daha fazla bilgi edinmek ve kişiselleştirme yolculuğunuza güç katmak için linki ** ziyaret edebilirsiniz.

* <https://www.mastercardservices.com/en/reports-insights/personalization-no-longer-perk>

** <https://www.mastercardservices.com/en/solutions/consumer-engagement/dynamic-yield>

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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme

POS'ta fiziki, sanal, Android karmaşasına son:

Ozan FijiPOS

Ödeme, tahsilat, mutabakat, raporlama gibi her türlü işlemi tek bir panelde kullanıcısına sunan Ozan FijiPOS, başta akaryakıt, eğitim ve gıda olmak üzere farklı sektörlerle yönelik iş birlikleri ve avantajlı kampanyalarla fark yaratıyor. FijiPOS, rekabetçi komisyon oranlarıyla da dikkat çekiyor...



Tarık Onat
Ozan Elektronik Para Yönetim Kurulu Üyesi

2020 yılından bu yana sunduğu çözümlerle fark yaratan Ozan'ın iş dünyasına hizmet veren markası Ozan Business, işletmelere ve girişimcilere ödeme ve tahsilat konusunda ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri sunmaya devam ediyor. Bu doğrultuda geliştirilen ve tüm fiziki ve sanal POS operasyonlarını bir arada ve tek panelde yürütme imkanı sunan Ozan FijiPOS, kullanıcı dostu özellikleriyle dikkat çekiyor.

FijiPOS sayesinde tüm mutabakatlar, tahsilatlar ve raporlama işlemleri tek merkezden yürütülebiliyor. Farklı bankaların POS'larını farklı panellerden yönetmeye gerek kalmadan daha kolay ve bütüncül bir iş modeli sunuluyor. Yurt içi ve yurt dışında edindikleri deneyimle internet üzerinden ödeme almak isteyen herkes için Ozan sanal POS'u geliştirdiklerini vurgulayan Ozan Elektronik Para Yönetim Kurulu Üyesi Tarık Onat, tek panelden yönetilebilen FijiPOS'un avantajlarını şöyle anlatıyor:

“Ozan sanal POS, işini internete taşıyan ve internet üzerinden ürün ya da hizmet satışı yapacak her büyüklükteki işletmenin veya işini online'a taşımak isteyenlerin ödeme alabilmesini sağlıyor. Yeni ürünümüzle işletmeler, dünyanın her yerinden 7/24, hızlı ve güvenli ödeme alabiliyor. Müşterilerin kart bilgileri, PCI-DSS Level 1 standardında saklanıyor. Böylece daha hızlı ve güvenilir alışveriş yapmalarını sağlayarak kullanıcı deneyimi geliştirilebiliyor.” Onat, fiziki POS hakkında ise “Ozan fiziki POS ise günümüzde en çok tercih edilen ödeme yöntemlerinden biri olan kredi kartlarıyla müşterilerden hızlı, kolay ve güvenilir bir şekilde ödeme alınmasını sağlarken işletmelere de farklı avantajlar sunuyor. Fiziki POS sayesinde taksitli alışveriş yapılabilir, kolay entegrasyonla tüm işlemler otomatik muhasebeleştiriliyor. Ozan fiziki POS'lar global ödeme ve kart network'lerine de uyumlu olarak çalışıyor. Aynı zamanda tek çekim veya taksitli ödemelerde her banka için farklı komisyon oranları uygulanabiliyor” değerlendirmesini yapıyor.

Okulları da velileri de rahatlatan sistem

Ozan Business, eğitim kurumlarına yönelik bütün harcamalarda geçerli özel çözümler de sunuyor. Onat, bu kapsamda verdikleri hizmetleri de şöyle ayrıntılandırıyor: “Okul ve eğitim tahsilat sistemi ödemelerinde hem okul ve eğitim kurumlarına hem de öğrencilere, kursiyerlere ve velilere büyük avantaj sunuyoruz. Okul ve eğitim tahsilat sistemiyle bu alandaki harcamaları otomatik bir düzene sokuyor, çok daha kolay ve pratik bir şekilde yapılmasına olanak sağlıyoruz. Ozan Business'in eğitim kurumlarına sunduğu okul tahsilat sisteminde ERP entegrasyonu ile okulların muhasebe sistemleri, ödeme çözümleri ve kolaylıklarını tek bir noktadan yürütülüyor. Kullanıcılara taksit ve vade seçenekleri sunuluyor, ödemeler kolayca takip

edilebiliyor ve detaylı raporlama alınabiliyor. Ek olarak, ödemeyi unutan velinin okula gitmesine gerek kalmadan ödeme yapabilmesi ve okul içi tüm alanların kantin, servis gibi tek sistem üzerinden yönetilebilmesi gibi seçenekler de var. Bu sayede okul ödemeleri için gereken operasyonel yük azalıyor, zaman ve mekân tasarrufu sağlanıyor. Veli ve öğrencilerin karşılaşılabileceği olası zor durumlar da ortadan kalkmış oluyor.”

Akaryakıt istasyonlarına özel komisyon oranları

Ozan Business, akaryakıt sektörüne yönelik sunduğu özel ödeme çözümleriyle de dikkat çekiyor. Onat, “Akaryakıt istasyonlarına uygun komisyon oranlarıyla tahsilat imkanı sunuyoruz. Ödemelerin ertesi günden itibaren 20 güne kadar vade imkânıyla alabiliyorlar. Böylece nakit akışlarını düzenleyerek maliyet avantajı elde ediyorlar” diyor. Tarkan Onat, Ozan fiziki POS’a geçen ilk 500 istasyon için ödemelerini çok avantajlı komisyon oranlarıyla alabilecekleri bir kampanya da başlattıklarını açıklıyor. Ödeme süreçlerini hem akaryakıt bayisi hem de kullanıcılar için güvenilir, hızlı ve verimli hale getirdiklerini söyleyen Onat, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“İşletmelerin ödediği zorlayıcı komisyonlar yerine Ozan Business’in sunduğu makul komisyon oranlarıyla çalışma imkânı sunuyoruz. Verimlilik bedeli, bakım ücreti ve cihaz ücreti gibi ek maliyetlerin hiçbiri sunduğumuz hizmette yer almıyor. Tüm geriye dönük işlemler 90 güne kadar Ozan Business POS cihazı üzerinden görüntülenebiliyor.” Tahsilat esnasında kullanılacak QR kod ya da PIN doğrulamasıyla ödeme alma özelliği sayesinde de ödemeler güvenli ve en hızlı şekilde tamamlanabiliyor. İşletmeler, yazarkasa POS veya Android POS seçeneklerinden kendileri için en uygun fiziki POS’u seçebiliyor. Onat, bu alanda verdikleri hizmetin avantajlarını da şöyle paylaşıyor:

“Ozan Business fiziki POS, eski tip POS’lara göre çok daha net, yeni nesil dokunmatik ekranıyla öne çıkıyor. İşlem sırasında müşteri deneyimini artırmak için hızlı ve güvenilir bir donanıma sahip olan fiziki POS, bilgi fişini

FİZİKİ VE SANAL POS BİR ARADA FİJİPOS İLE ÖDEMELER TEK EKRANDA!



zaman kaybı olmadan almayı sağlıyor. Şık ve ergonomik tasarımı, yüksek batarya ömrü sayesinde müşterilere tahsilat yaparken konfor sağlıyor. Ödemelerin tamamı tek bir POS üzerinden yapılırken, yine aynı cihaz üzerinden raporlanabiliyor.”

“GIDA SEKTÖRÜNÜN MALİ AKIŞINI KOLAYLAŞTIRIYORUZ”

Ozan Business, gıda sektörü için de avantajlı çözümler sunuyor. Tarkan Onat, bu alanda sağladıkları avantajları da şöyle ifade ediyor: “Gıda toptancılarına özel sunduğumuz uygun komisyon POS ürünlerimizde de tüm tahsilatlar istenilen günde ve istenilen banka hesabına aktarılıyor. Ödemeler ertesi günden itibaren 20 güne kadar vade imkânıyla alınabiliyor. Ozan Business olarak, gıda sektöründeki müşterilerimizin mali akış döngülerinde, şeffaf ve güvenilir arşivleme dâhil olmak üzere tahsilat süreçlerinin pratik, güvenli ve hızlı hale getirilmesine yardımcı oluyoruz. Online

tahsilat sistemlerinin hızlı işlem özellikleri sayesinde hem zaman yönetimi kolaylaşıyor hem de iş yükü azalıyor. Bu sayede tahsilat süreçleri işletmeler için çok daha kolay hale geliyor. İşletmeler birçok yönetsel kolaylığı aynı anda elde edebiliyor. Ozan Business ile bayilik ve alt bayiliklerin mali akışını kurgulamaktan tüketici modellemesine uygun tahsilat döngüsü oluşturmaya kadar birçok alanda eş zamanlı hizmet alınabiliyor. Tüm online tahsilat sistemi kategorisinde, Ozan Business ayrıcalığıyla ERP/muhasebe entegrasyonu özelliğinden de faydalanılabiliyor.”



Param'dan iki stratejik satın alma

Param, agresif büyüme stratejisini kritik satın almalarla sürdürüyor. Grup, Türkiye'de son olarak Paycore ve bağlı ortaklıklarını satın almak üzere anlaşma sağladı.

400'ün üzerinde çalışanıyla 250'den fazla banka, finansal kuruluş, telekom operatörü ve uluslararası şirkete teknoloji alt yapısı ve finansal yazılım çözümleri sunan Paycore, 30'dan fazla ülkeye teknoloji ihraç ediyor. Türkiye'nin önde gelen bankalarının yanı sıra e-para ve ödeme kuruluşlarının da ödeme sistemi alt yapılarının temelini oluşturan Paycore, Ocean ürünüyle yılda 3 milyardan fazla ödeme işleminin başarıyla tamamlanmasını sağlıyor.

22 yıllık deneyimiyle kritik öneme sahip ödeme süreçlerinin yönetiminde büyük kart şemalarının global servis sağlayıcısı Paycore, İstanbul'daki geliştirme ve operasyon merkezlerinin yanı sıra Amerika, Dubai ve İngiltere'de de hizmet veriyor.

Param Kurucu ve CEO'su Emin Can Yılmaz, "Param ailesi olarak sayısı 1000'i geçen ekibimize, Paycore satın almasıyla 450 yeni çalışma arkadaşı daha eklemek için yasal mercilerin onay süreçlerini sabırsızlıkla bekliyoruz. Paycore çalışanları ve Paycore müşterileri, paradan fazlasını sunan Param dünyasının yeniliklerini çok yakında keşfedecek. Bu gelişmenin sektörümüze ve ekonomimize yeni değerler katacağına inanıyoruz" diyor.

"Şimdi al, sonra öde" sisteminin öncüsü Twisto da Param bünyesinde

Param, yurt dışında büyüme stratejisi doğrultusunda ise Avrupa'nın en hızlı büyüyen FinTek'lerinden Twisto'yu satın aldı. Bu satın almayla birlikte 8 Avrupa ülkesinde faaliyet izni elde eden grup, 27 AB ülkesinin tamamına erişebilecek. Böylece Param, yıllık 1.1 trilyon dolar hacimle dünyanın ikinci büyük e-ticaret pazarı Avrupa'da önemli bir oyuncu haline geliyor.

Twisto, Avrupa'nın lider "şimdi al sonra öde" platformlarından biri olarak öne çıkıyor. Çekya'da dijital kredi modelini Twisto, 2018'den bu yana Polonya'da da hizmet veriyor.

Twisto, sanal kartlarla ve cüzdanla ödeme yapma, şirketler için akıllı telefonlarla ödeme alma, taksitli ödeme, fatura ödeme gibi özellikleriyle kullanıcılarının hayatını kolaylaştırıyor. Twisto'nun sanal kartları, kısa ve uzun vadeli taksit seçenekleri, hesap tabanlı kredi limiti gibi özelliklerin yanı sıra Apple Pay ve Google Pay entegrasyonlarına sahip.



Emin Can Yılmaz
Param Kurucu ve CEO'su

Twisto, 2021 yılında Avustralya merkezli Zip tarafından 89 milyon dolara satın alınmıştı. Param da Zip'ten satın alarak 2023'ün dikkat çeken yatırımlarından birine imza atmış oldu.



Twisto, 1 milyondan fazla müşteri, 845 milyon Euro işlem hacmi ve 9 binin üzerinde iş ortağıyla güçlü bir büyüme performansı sergiliyor. Answear, Allegro, KFC, Pizza Hut gibi Avrupa'daki önemli markalar platformda işlem yapıyor. Twisto'nun "Nikita" olarak adlandırılan şirket içi kredi ve fraud puanlama motoru, milisaniyeler içinde 500'den fazla faktörü analiz edebiliyor.

Yılmaz, Twisto satın almasıyla ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: "Satın al-

malar hızlı büyüme stratejimizin önemli bir parçası olmakla birlikte, seçici davranıyor, aynı vizyonla hareket edebileceğimiz şirketlere yatırım yapıyoruz. Avrupa'nın lider FinTek'leri arasında bulunan Twisto da Param'ın yan yana yürüyebileceği güçlü bir yol arkadaşı. Başarılarından, ürünlerinden, uzman insan kaynaklarından ve potansiyelinden etkilendiğimiz Twisto'nun yeni pazarlarda ve rekabette bize güç katacağına inanıyoruz. En önemlisi de Twisto sayesinde Avrupa'da da milyonlarca yeni müşteriye ve on binlerce iş ortağına dokunabilir konuma geliyoruz."

Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

BANKACILIK ve finans sektörlerinde siber güvenlik

Teknolojinin hızla ilerlemesiyle birlikte bankacılık ve finans sektöründe pek çok iş ve işlem kolaylıkla yapılabilirken bu gelişmeler beraberinde bazı riskleri getiriyor. Zaman ve mekân bağımsız işlemler birey ve kurumların konfor alanını arttırmakla birlikte risklere karşı da 7/24 bir savunma mekanizmasını zorunlu kılıyor. Çeşitli siber saldırılar, özellikle finansal ve diğer kişisel bilgileri tehdit ettiği için güvenlik tedbirlerinin de her daim güncel olması, risklerin takip edilmesi büyük önem taşıyor. Procenne'in uzman ekibi, bankacılık ve finans sektöründe yaşanan siber güvenlik risklerini ve önleme yöntemlerini derledi...

Bankacılık ve finans, barındırdıkları alt sektörlerle birlikte en önemli hassas verilere sahip sektörlerin başında geliyor. Birey ve kurumların finansal bilgilerinin yanı sıra kimlik bilgileri, sigorta sektörü özelinde bakılırsa sağlık kayıtları gibi pek çok hassas bilgi yer alıyor. En ufak bir risk durumunda da bu bilgilerin kötü niyetli kişi ya da organizasyonların eline geçmesi işten bile değil. Böylesi olumsuz durumlarla karşılaşmamak için hem bireysel hem de kurumsal önlemleri almak, telafisi zor durumlarla karşılaşmamak için en öncelikli konularımızdan birisi olması gerekiyor.

En çok karşılaşılan siber saldırılar veri ihlalleri ve kimlik avı

Yakın dönemde bankacılık ve finans sektörü pek çok yenilikle öne çıkıyor. Uzaktan banka müşterisi olmak ya da finansal işlem yapmak bir zamanlar hayal gibi gelse de günümüzde hem mevzuatsal olarak hem de teknolojik olarak son derece kolay. Ancak bu kolaylıklar sağlanırken aradan çıkan insan kontrolü, yine bir insan faktörü olan saldırı ve veri ihlalleri ihtimalini ortadan kaldırmıyor. Dolayısıyla siber güvenlik önlemleri her

proLenne
DIGITAL SECURITY

geçen gün daha da önem kazanıyor.

Bankacılık ve finans sektörü özelinde bakıldığında bazı siber tehditler öne çıkıyor. Öne çıkan bu siber tehditler arasında siber saldırılar, veri ihlalleri, kimlik avı uygulamaları, fidye yazılımları gibi başlıkları görüyoruz. Bu tür saldırılar son yıllarda sıklıkla gündeme gelmekte ve tatsız örneklerle dönem dönem karşılaşıyoruz. Sahte adreslerden gönderilen maillerdeki linklere tıklamak ya da hacker'ların saldırıları sonrasında ortaya çıkan veri ihlalleri ciddi anlamda maddi kayba yol açıyor.

Güncel güvenlik önlemlerini takip etmek zararların önüne geçer

Tüm siber tehditler karşısında baştan alınacak önlemler hem kısa hem de uzun vadede her türlü zararın önüne geçecektir. Bunun için hem bireylerin hem de kurumların atması gereken çok basit adımlar yer alıyor.

- Bireysel ve kurumsal olarak güçlü şifreleme yöntemleri ve çok faktörlü kimlik doğrulama sistemleri kullanılmalı.

- Güncel güvenlik yazılımları kullanılmalı, güvenlik politikaları güncel tutulmalı

- Düzenli aralıklarla şifreler değiştirilmeli ve güvenlik testleri gerçekleştirilmeli.

- Özellikle kurumlarda çalışan personelin eğitimine önem verilmeli, bireysel olarak siber güvenlik bilinci yerleştirilmeli. Bilinmeyen kaynaklardan gelen iletiler açılmadan ilgili kişi ya da birimlere iletilmeli.

- Bankacılık ve finans sektöründe kullanılan sistem ve uygulamalar için Procenne tarafından geliştirilen ProCrypt HSM ya da Bulut HSM gibi donanımsal güvenlik modülleri, EndCrypt gibi mobil uygulama güvenliği yazılımları kullanılmalı.

Atılan her siber güvenlik adımı siber güvenli bir geleceğe çıkar!



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

Dünya çapında risk yönetimi ve uyumun öncüsü: SANCTION SCANNER

Modern iş dünyasındaki hızlı değişim ve küresel bağlantılar, işletmelerin fırsatları en üst düzeye çıkarmaları kadar finansal riskleri minimize etmelerini de gerektiriyor. Sanction Scanner, Türk mühendisler tarafından geliştirilen çözümleriyle, iş dünyasının bu dinamik doğasına tam anlamıyla uyum sağlamak ve işletmelerin her adımda güvende olmalarını temin etmek için hizmet veriyor. Tüm dünyada 50'den fazla ülkede müşterileriyle hizmet vererek hem lokal hem global regülasyon ve risk çözümleri sunuyor.

50'den fazla ülkede finansal suçlarla mücadele ediyor

2019'da kurulan Sanction Scanner, o tarihten bu yana finansal suçların ve yasa dışı faaliyetlerin engellenmesi konusunda lider bir rol üstleniyor. Kara para aklama, terörün finansmanı ve diğer finansal riskler konusunda hassas ve etkili çözümler sunarak iş dünyasının güvenliğini sağlamayı hedefliyor. Bu doğrultuda küresel yaptırım listelerinde işlem ve isim tarama, şüpheli işlem izleme ve dolandırıcılık tespiti, müşteri risk değerlendirmesi, şirket ve ortakların listelerde aranması gibi ürünlerle hizmet veriyor.

Sanction Scanner, geçen aylarda ise yenilikçi teknolojisiyle müşterilerine bu ürünlerin tek bir platformda sunulduğu yeni geliştirmesini duyurdu. Bu geliştirme, bir ürün üzerinden firmaların ihtiyaç duyabileceği tüm finansal risk ve regülasyon uyumluluğu çözümlerine erişim sağlıyor. Buradan hem şirketiniz aracılığıyla yapılan finansal işlemleri takip edebilirsiniz, hesap açmaya çalışan bir potansiyel müşteriyi 3 binden fazla veri noktasından erişilen bilgiler içinde arayabiliyor hem de müşteri risklerini yönetebiliyorsunuz. Kurumsal olarak da aynı platform üzerinden şirket taraması ve ortaklarının validasyonunu gerçekleştirebiliyorsunuz.

Bugün 50'den fazla ülkede müşterisi bulunan Sanction Scanner, finansal suçlarla mücadelesini giderek büyüyen bir hizmet ağıyla sürdürmeye devam ediyor. Farklı yargı alanlarında tüm regülasyonlarla uyumluluk sağlıyor. Kullanımı kolay vaka yönetimi arayüzleri, hızlı entegrasyon yaklaşımı ve üst düzey müşteri memnuniyeti ilkeleleriyle kullanıcılarının ihtiyaçlarını destekliyor.

Öne çıkan özellikler

■ **Kapsamlı veritabanı ve güncellemeler:** Sanction Scanner, dünyanın dört bir yanındaki yaptırım listelerini, kamusal nüfus sahibi kişileri ve aranan listelerini sürekli olarak güncelleyen geniş bir veritabanına erişim sağlıyor. Bu sayede müşteriler, potansiyel riskli kişileri, şirketleri hatta uçak ve gemileri hızla tanımlayıp engelleyebilirler.

■ **Otomatik izleme ve uyarılar:** Otomatik izleme özelliği sayesinde müşteriler, işlemleri gerçek zamanlı olarak izleyip anında uyarılar alabilirler. Bu da olası riskli durumları önceden tespit ederek gerekli önlemleri almayı kolaylaştırıyor.



■ **Uyum raporlama ve belgelendirme:** Sanction Scanner, müşterilerine yasal gerekliliklere uyum sağlamaları için kapsamlı raporlama ve belgelendirme imkanı sunuyor. Bu da şeffaflığı artırıp düzenleyici denetimlere hazırlıklı olmanızı sağlıyor.

Neden Sanction Scanner?

Sanction Scanner'ın misyonu, iş dünyasını finansal risklerden korumak ve güvenli bir ticaret ortamı oluşturmak. Peki, firmalar bu risklere karşı neden Sanction Scanner'ı tercih etmeli?

■ **Tek platform, çoklu hizmet:** Farklı hizmetler için farklı ürünler kullanmak yerine tek bir çözüm üzerinden optimize bir hizmet sunuluyor.

■ **Teknoloji liderliği:** Gelişmiş teknoloji alt yapısı sayesinde, en son verileri ve analizleri sunarak işinizi güvende tutuyor.

■ **Hız ve etkinlik:** Anlık tarama ve otomatik uyarılar hızlı ve etkili kararlar almanızı sağlıyor.

■ **Kapsamlı çözümler:** Sanction Scanner, geniş veritabanı ve hizmet ağıyla tüm finansal risk alanlarını kapsıyor.

■ **Uyum ve denetim hazırlığı:** Yasal gerekliliklere uyum sağlamanıza ve olası denetimlere her zaman hazır olmanıza yardımcı oluyor.

Finansal riskler ve yaptırımlar, her işletmenin karşılaşabileceği ciddi tehditler oluşturuyor. Sanction Scanner, bu tehditleri en aza indirerek sizlere firmanıza odaklanmanız ve büyümeniz için daha sağlam bir temel sunuyor. Yıllar süren deneyimin ve uzmanlığın sayesinde, işletmenizin yüksek riskli sektör ya da ülkelerle iş yaparken bile en üst düzeyde güvende olmasını sağlıyor. Sanction Scanner, öncü teknolojisi ve geniş hizmet yelpazesıyla şirketinizin yanında. ☺

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



5 milyon kullanıcıya ulaşan ZUBİZU Türkiye ve yurt dışında büyüyor

Veri odaklı pazarlama ve sadakat programı ZUBİZU, 500'ü aşkın seçkin markayla iş birliği halinde 5 milyon kullanıcıya özel avantajlar sağlıyor. ZUBİZU Genel Müdürü Deniz Doris Barouh, "FinTek sadakat platformu" olma hedefi doğrultusunda ödeme seçeneklerini artıracaklarını söylüyor...



Deniz Doris Barouh
ZUBİZU Genel Müdürü

E. ESİN GEDİK

Dgpays bünyesinde hizmet veren ZUBİZU, müşteri verilerini analiz ederek sunduğu avantajlı kampanyalar sayesinde bugün Türkiye'nin en çok tercih edilen sadakat programlarından biri haline geldi. Dgpays'in sağladığı alt yapıyla platforma ödeme seçeneğini de koyan şirketin ulaştığı seviyeyi ve hedeflerini ZUBİZU Genel Müdürü Deniz Doris Barouh ile konuştuk...

ZUBİZU'nun yolculuğu nasıl başladı? Süreç içinde nasıl bir değişim dönüşüm yaşandı?

Türkiye'nin ilk yaşam tarzı mobil uygulaması ZUBİZU, 2014 yılında Doğu Holding bünyesinde veri odaklı bir pazarlama ve sadakat platformu olarak kuruldu. 2021 itibarıyla ise ZUBİZU faaliyetlerine Doğu Grubu ve EBRD'nin ortakları arasında yer aldığı, finans teknolojileri dünyasında Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarından Dgpays bünyesinde devam ediyor. ZUBİZU ile kullanıcılarımıza yeme-içmeden modaya, seyahatten otomobile, sağlıklı yaşamdan sanat ve eğlenceye kadar birçok alanda birbirinden farklı yaşam tarzlarına uygun, kişiye özel öneri ve içerikler sunuyoruz.

5 milyona yakın üyemize, önde gelen ve tanınmış 500'den fazla markada indirim ve avantajlar sağlıyor; hayatlarını kolaylaştıran, sadakatlerini ödüllendirici deneyim ve ayrıcalıklar yaşıyoruz. Kullanıcılarımız her gün yenilenen içeriklere, sevdikleri markaların indirimlerine ve yaşadıkları şehirdeki güncel etkinliklere kolayca ve tek tıkla ulaşabiliyor. İş ortaklarımıza da pazarlama, danışmanlık, reklam, organizasyon, etkinlik, yazılım ve teknoloji alanında hizmet veriyoruz. Kendimizi sürekli yeniliyor ve geniş marka ağımıza yeni üye iş yerleri ekliyoruz.

ZUBİZU artık sadece bir sadakat uygulaması değil. Dgpays'in sunduğu finansal çözümleri de entegre ettiğimiz teknolojik bir platform haline geldik. Dgpays'in teknolojik altyapısı ve inovatif vizyonu ile Türkiye'nin ilk mobil sadakat uygulaması olmasının getirdiği birikim sa-

yesinde ZUBİZU, bugün kullanıcılarına çok daha geniş imkânlar sunan bir platforma dönüştü. Müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını tek noktadan karşılamayı hedefliyoruz. Aynı zamanda iş birliği içinde olduğumuz markaların müşteri potansiyeline etkimiz de oldukça yüksek. Üye iş yerlerini ZUBİZU ile buluşturuyor; özel indirimler ve kampanyalarla müşteri sayılarının artmasına katkı sağlıyoruz. Uygulamadan elde ettiğimiz verileri kullanarak iş birliği yaptığımız markalara müşteri sadakati ve memnuniyetini artıracak öneriler sunuyoruz. İşlem sayısı, ortalama sepet tutarı gibi alanlarda gelişmelerine destek oluyoruz. Bu durum yeni markaların da ZUBİZU'ya entegre olmasını teşvik ediyor.

Özellikle yeme-içme sektöründe artık lider bir uygulamayız. Mastercard ile başlattığımız yeni iş birliği de bu alanda çok büyük bir adım oldu. Gümüş logolu Mastercard sahibi ZUBİZU üyeleri, ZUBİZU anlaşmalı seçkin restoranlarda indirimlerden yararlanabiliyor. Kendi marka iş birliklerimizin yanında ZUBİZU'yu aynı zamanda Dgpays'in partner ekosisteminin hizmetine sunduk. Böylelikle ZUBİZU'nun avantajlarını Dgpays ekosistemiyle paylaşarak bir yandan onların sadakat platformlarını desteklerken, diğer yandan da ZUBİZU'yu onların ürün ve hizmetlerini sunacağı bir pazaryeri haline getirmiş olduk. Bir "loyalty as a service" (LaaS) platformuna dönüştürdüğümüz ZUBİZU ile iş ortaklığı ekosistemimizi büyütme devam edeceğiz.

Tüm dünyada dijitalleşmenin hızlandığı ve dijital deneyimlerin daha önceki alışkanlıklarımızın yerini aldığı bir ortamda, müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda, ödeme teknolojilerini de kapsayacak yenilikçi çözümlerle hikayemizi başarıyla sürdüreceğiz. Bir "FinTek sadakat platformu" olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz.

"ZUBİZU'nun avantajlarını Dgpays ekosistemiyle paylaşarak bir yandan onların sadakat platformlarını desteklerken, diğer yandan da ZUBİZU'yu onların ürün ve hizmetlerini sunacağı bir pazaryeri haline getirmiş olduk."

ÜYE İŞ YERLERİ İÇİN ÇAPRAZ KAMPANYALAR DÜZENLİYORUZ

Çok sayıda sadakat programı bulunuyor. ZUBİZU'yu farklı kılan, rakiplerinizden ayıran özellikleriniz nelerdir?

Dgpays'in ekosistemi ve altyapısını kullanarak ZUBİZU vasıtasıyla finansal teknolojileri son kullanıcıya ulaştırmak en önemli farkımız. Dgpays'in güçlü teknolojik alt yapısı ve partner ekosistemi sayesinde hizmetlerimizi mümkün olan en kaliteli ve kullanıcı dostu şekilde üyelerimize ulaştırıyoruz. Yine Dgpays ile olan güç birliğiyle ödeme



teknolojileri alanındaki dijital cüzdan gibi özelliklerimizle çok yetenekli bir uygulamayız.

Bir diğer önemli farkımız yeme-içme sektöründeki liderliğimiz. Pek çok seçkin restoran ZUBİZU markaları arasında yer alıyor. Bu restoranlardaki konumumuzu güçlendirerek ve daha fazla elit restoranı üye markalarımız arasına katarak iş ortaklarımızla beraber büyümeye devam edeceğiz.

Güçlü veri analitiğimiz sayesinde örneğin, bir müşterinin saat kaçta, nerede, hangi ödeme sistemiyle harcama yaptığını biliyoruz. Bu bilgi de bize müşterilerimize doğru zamanda doğru teklif ve ürünü sunma gücünü sağlıyor. Veriye hakimiyetimiz sayesinde üye iş yerlerine bir diğer önemli katkımız da onlara sunduğumuz çapraz kampanya modellerimiz.

Üye iş yerlerinin hedeflerine yönelik, onların ciro artışı ve yeni müşteri kazanımı sağlayacak kampanyalar yapıyor; markalara tüm ekosistemimize fayda sağlayacak teklifler götürüyoruz.

Bu kampanyalar sayesinde ZUBİZU'nun güçlü marka datalarını birbirleriyle eşleştirmiş ve çapraz kurgularla üye markalarımıza daha fazla katkı sağlamış oluyoruz.

Bizi rakiplerimizden ayıran diğer bir önemli özellik de hiçbir kuruma bağlı olmadan çalışmamız. ZUBİZU olarak hiçbir ödeme sistemi sağlayıcısı, banka, ödeme yöntemine bağlı değiliz. Bizimle çalışmak isteyen tüm hizmet modellerine hitap edebiliriz. Çalıştığımız firmaların neredeyse tamamının kasa sistemlerine entegre durumdayız. Bir mobil uygulamanın kullanıcıların ihtiyacını en rahat şekilde karşılayıp hızlı, sorunsuz ve kolay çalışması, yani "kullanıcı dostu" olması kritik öneme sahip. Bu bakış açısıyla bizler de ZUBİZU'da hizmet kalitemizi son teknoloji çerçevesinde iyileştiriyor, platformumuzu kullanıcılarımızın geri bildirim ve önerileri doğrultusunda daima güncel tutuyoruz.



ZUBİZU üyeliği tamamen ücretsiz. Bu da bizi rakiplerimizden ayıştıran önemli bir özellik. Diğer uygulamalar ya ücretli ya da farklı şartlara sahip olmayı gerektiriyor, entegrasyon istiyor.

500 ÜYE İŞ YERİNDE 6 MİLYON İŞLEM YAPILDI

ZUBİZU, 2023'ün ilk yarısını nasıl geçirdi? Üye, aktif kullanıcı ve işlem sayısı gibi bilgileri paylaşabilir misiniz?

Sunduğumuz hizmet portföyünün genişlemesinin yanı sıra kullanıcı sayımız da günden güne artıyor. Bugün 5 milyona yakın üyemize giyimden ayakkabıya, aksesuarlardan ev tekstiline, akaryakıtın markete, seyahatten otel rezervasyonuna 500'den fazla anlaşmalı markamızla hizmet veriyoruz. 15 bini aşkın satış noktasında kullanılan uygulamamız vasıtasıyla müşterilerimizle buluşuyoruz. Yılın ilk yarısında 617 bin müşterimiz ZUBİZU uygulamasından faydalandı ve 6 milyon işlem sayısına ulaştık.

"Farklı sektörlerden 500'ü aşkın markayla iş birliğimiz var. ZUBİZU kullanıcılarının avantajlardan en çok yararlandığı sektörler ise market, giyim ve akaryakıt..."

ZUBİZU'nun kullanıcı profili hakkında da bilgi verebilir misiniz? Kimler tercih ediyor? Bugüne kadar kullanıcılarınıza sağladığınız nakit avantaj tutarı nedir?

ZUBİZU başta İstanbul olmak üzere daha çok büyük şehirlerde kullanılıyor. Uygulamadan en sık 30-50 yaş grubu yararlanıyor. Kullanıcılarımız arasında erkek oranı kadınlara kıyasla daha yüksek. Bu genel olarak tüm uygulamalarda görülen bir durum. Ancak bizdeki kadın kullanıcı oranının benzer uygulamalardaki ortalamanın üstünde olduğunu söyleyebiliriz. Yine iOS (iPhone) işletim sistemine sahip mobil cihaz kullanıcıları, Android'e göre daha fazla. Ancak biz tüm farklı yaşam stilleri ve her kesimden hedef kitle için en özel hizmetleri en avantajlı şekilde kullanıcılarına sunmayı amaçlayan bir uygulamayız. Dolayısıyla oranlar değişmekle birlikte Türkiye'nin toplumsal olarak tamamını yansıtan bir kullanıcı profiline sahip olduğumuza söyleyebiliriz.

ZUBİZU iş birliği yaptığı markalarla kullanıcılarına A'dan Z'ye her alanda önemli fırsatlar sağlıyor ve üyelerinin ihtiyaçlarını daha avantajlı fiyatlarla karşılamalarına destek oluyor. Bugüne kadar kullanıcılarımıza 500 milyon TL'ye yakın avantaj sağladık. Bundan sonra da yeni anlaşmalar ve iş birlikleriyle bu miktarı daha da büyüteceğiz.

Bu yıl yeni iş birlikleriniz oldu mu? Gündemde yeni anlaşmalar var mı?

Birçok marka kendi verisini tutmuyor. Dolayısıyla hangi hedef kitleye neyi önereceğini, kime ne iletişimi yapacağını bilmiyor. Bizse bu konuda çok güçlü bir altyapıya sahibiz. Bu sayede markaların ulaşmak istedikleri kişilere

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.

doğru mesaj ve yöntemle ulaşmasını sağlıyoruz. Teknik alt yapısı veya yatırım gücü yetersiz olan markalara bu olanakları sağlıyoruz. Veritabanımızdan elde ettiğimiz içgörülerini markalarla paylaşarak markaların işlem adedi, ortalama sepet tutarları ve müşteri segmentlerini geliştirmesine katkı sağlıyoruz. Bu tarz iş birlikleri segment bilgisi ve müşteri analizi bakımından ZUBİZU'yu veri açısından avantajlı konuma getirirken, diğer markaların da bizle entegre olma isteğini artırıyor.

Birlikte çalıştığımız arasında Doğuş Grubu restoranları, Shell, Carrefoursa, Enterprise, Madame Coco, Damat Tween, Abdullah Kişili, Teknosa, Bisu gibi her biri alanında itibarlı ve seçkin 500'den fazla marka yer alıyor. Bunlara son bir yılda eklenen Koton, Saat&Saat, AVVA, Little Big gibi büyük markalarla yolumuza daha da güçlenmiş olarak devam ediyoruz.

Az önce de belirttiğim gibi Mastercard ile imzaladığımız anlaşmayla gümüş logolu Mastercard sahibi ZUBİZU üyeleri, yaz boyunca ZUBİZU anlaşmalı restoranlarda yapacakları harcamalarda yüzde 20'ye varan indirimlerden yararlanıyor. Galataport, ininal ve Juzdan markalarıyla da önemli iş birliklerimiz var.

BU YIL ÖDEME ÇÖZÜMLERİNE ÖNCELİK VERİLECEK

2023 yılını nasıl kapatmayı hedefliyorsunuz? Biraz da orta vadeli hedef ve planlarınızı da paylaşır mısınız?

Bu yıl hem marka sadakat programlarına hem de online ödeme çözümlerine ilgi arttı. Biz de artan üye sayımız ve iş birliği yaptığımız kurum sayısının yanı sıra üyelerimize ve markalarımıza yılın ilk yarısında pek çok yenilik sunduk. Başarılı ve verimli bir yıl geçiriyoruz. Yılın ikinci yarısının hem yaz sezonunu içermesi ve turizm faaliyetlerinin artması hem de okula dönüş sezonunu içermesiyle canlanan alışverişle birlikte daha da verimli geçmesini bekliyoruz.

500'ü aşan iş birliği yaptığımız kurum sayısını daha da yukarı çıkaracağız. Yılın ikinci yarısı için önemli hedeflerimizden biri de markalara sunulan dijital çözümlerle iş hacimlerinde büyüme sağlamak. Dgpays'in ürünlerini uygulamamızda kullanmakla kalmıyor, ön ödemeli kartlardan dijital cüzdana, POS'tan DCB'ye (doğrudan tele-



kom operatörü faturalandırması) çeşitli ürünlerde uçtan uca bir çözüm ortağı gibi de çalışıyoruz. İş birliği yaptığımız kurumlarla hem ZUBİZU'nun avantajlarını paylaşıyor hem de ZUBİZU'yu aynı zamanda müşterilerin kendi ürün ve hizmetlerini sunacağı bir pazaryeri olarak konumlandırıyoruz. Orta vadede de uygulamamızı geliştirip çeşitlendirmeye, müşterilerimize yenilikler sunmaya devam edeceğiz.

"Dgpays'in ürünlerini uygulamamızda kullanmakla kalmıyor, ön ödemeli kartlardan dijital cüzdana, POS'tan DCB'ye çeşitli ürünlerde uçtan uca bir çözüm ortağı gibi de çalışıyoruz."

Dgpays'in yurt dışı çalışmalarını biliyoruz. Bu kapsamda ZUBİZU açısından da bir açılım söz konusu olabilir mi?

Dgpays bünyesine dâhil olmamız bize birçok önemli imkân sağladı. Dgpays, FinTek dünyasında öncü ve global bir marka olma hedefiyle sürdürdüğü çalışmalarını yurtdışındaki büyümesini de hızlandırıyor. 2022'nin ilk çeyreğinde uluslararası arenada da boy göstermeye başladı. Kısa sürede ABD, Kanada, Nijerya, Malezya, BAE ve Suudi Arabistan gibi birçok pazarda güçlü bir ürün satış performansı ortaya koydu. Türkiye pazarında edindiğimiz birikim ve tecrübelerle ve Dgpays'in teknoloji gücü ile biz de iş ortaklarımızla yeni programlar dizayn ederek yurt dışında çalışmaya başladık.



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

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





Ş. ELİF KOCAOĞLU ULBRICH
Contextual Solutions, MLB



DR. SONER CANKÖ
SC Yönetim Danışmanlık

PSD3: Evrim mi? Devrim mi?

Avrupa Komisyonu'nun Ödeme Hizmetleri Direktifi (PSD2) için 28 Haziran'da duyurduğu PSD3 mevzuat taslağı, ödemeler alanında çalışanlar için merakla beklenen önemli bir gelişme.

Komisyon'a göre koronavirüs salgınıyla başlayan elektronik ödeme trendi ve yeni oyuncularla AB ekosistemi 2017'ye nazaran yüzde 30 artarak 240 trilyon Euro'ya ulaştı. Ancak mevcut ödeme mevzuatının bu gelişmeleri yansıtmadığı düşünülüyor. PSD2 ödeme ekosisteminde yaşanan değişimin başlangıcı olsa da sancılı üye devlet entegrasyon süreçleri ve hedeflenen değişikliklerin çoğuna ulaşamaması sebebiyle PSD3 için daha farklı bir süreç benimsenmesi öngörüldü. Peki PSD2 ve PSD3 arasındaki temel farklar neler?

Açık bankacılığın miladı PSD2

Açık bankacılığın miladı olarak kabul edilebilecek PSD2, 2016 yılından beri yürürlükte ve Avrupa Birliği'nin "ortak dijital pazar" hedefinin temel taşlarından biri kabul ediliyor. PSD2 hazırlanırken regülasyonun ödeme sistemlerini çağdaşlaştırması ve (özellikle bankalar ve girişimler karşılaştırıldığında) ödeme pazarı oyuncuları arasındaki dengesizliği eşitleyerek Avrupa çapında faaliyet gösterecek ödeme süper starları yaratması bekleniyordu.

PSD2 beklendiği üzere fraud seviyelerini azalttı ve sınır ötesi ödemeleri kolaylaştırdı. Ancak uzun ve masraflı entegrasyon süreçleri, API standartlarının tutturulmasında

yaşanan sıkıntılar ve bankaların açık bankacılığın teoriden pratiğe dönmesi konusundaki tereddütleri sebebiyle Avrupa çapında rekabetçi ve inovatif bir ekosisteme ulaşamadığı söylenebilir. İşte bu sebeple yasa koyucular PSD3'ün mevcut ödeme regülasyonlarındaki karmaşıklığı azaltarak inovasyonu desteklemesi amaçlıyor.

PSD3 ile beklenen gelişmeler

PSD3, özünde PSD2'yi teknolojik ve ekonomik gelişmelere göre güncelleyen bir mevzuattan daha fazlası. Öncelikle elektronik para mevzuatı (e-money directive) ile düzenlenen elektronik para kuruluşları (EMI) ve PSD2 ile düzenlenen ve ödeme kuruluşlarının (PI) PSD3 ile tek çatı altında birleştirilerek kafa karışıklığının azaltılması amaçlanıyor. Bu çerçevede yasallaşırca aslen birbirine benzeyen EMI ve PI lisanslama süreçleri aynı mevzuat kapsamına alınarak yeknesaklaşacak.

Taslak kapsamındaki değişiklikler FIDA olarak adlandırılan bir açık finans kuralları bütünüdürün bir parçası aslında. FIDA, tüketici çıkarları, rekabet, sistem güvenliği ve güveni merkeze koyan bir prensiple müşteri verisine erişimi daha güvenli, kolay ve yaygın bir hale getirmeyi planlıyor.

Bu noktada FIDA'nın tamamlayıcı unsurlarından biri olan PSD3'ün özünde ne değiştiğine, finansal sektörü önümüzdeki yıllarda neler bekleyebileceğine ve hızlanmakta olan açık bankacılık ilişkisine yakından bakmakta fayda var. PSD3, ana hatlarıyla üç önemli yenilik getiriyor:



Beklendiği üzere sahteciliği azaltıp sınır ötesi ödemeleri kolaylaştıran PSD2, uzun ve masraflı entegrasyon süreçleri, API standartlarının yeterince tutturulamaması, bankaların açık bankacılıkla ilgili tereddütleri sebebiyle rekabetçi ve inovatif bir ekosistem yaratamadı. Avrupa Komisyonu da çözüm olarak PSD3'ü tartışmaya açtı...



- Ödeme hizmeti sağlayıcılarının (PSP'ler) lisanslama hükümleriyle ilgili birçok değişiklik söz konusu.
- Bankalar için rekabeti artıracak hükümler öngörüyor.
- PSD2'nin diğer unsurlarını güncelleyip değiştirerek onu yeni bir ödeme hizmetleri yönetmeliğine dönüştürüyor. Bu unsurların bir direktiften bir yönetmeliğe taşınması, kuralların Avrupa genelinde daha tutarlı ve hızlı şekilde uygulanmasını sağlayacaktır.

PSD3 açık bankacılığı nasıl geliştirecek?

PSD3 bankaların FinTek'lere sağladığı API'ler için daha güçlü işlevsellik ve performans kuralları getirerek, ödeme bilgisi paylaşımını iyileştirmek ve açık bankacılık veri akışında gereksiz kontrolleri, adımları kaldıran açık bankacılığın temellerini güçlendirecek bir çalışma olarak okunabilir.

PSD2'de getirilen yeniliklere ek olarak, kullanıcıların veri paylaşımını daha rahat yönetebilmesi için merkezi bir gösterge paneli aracılığıyla onayladıkları açık bankacılık yetkileri üzerinde daha fazla kontrol ve görünürlük sağlayacaktır. Tüketicinin korunması ve güveni de ödeme alacak kişilere yönelik isim kontrolleri sayesinde dolandırıcılıkla mücadele için daha güçlü bir gelişme olacaktır.

FinTek'lere yönelik önemli bir destek de ödeme sistem-

lerine doğrudan bağlanmalarına izin vererek banka dışı ödeme hizmeti sağlayıcılarını bankalarla eşit seviyeye getirme önerisi. Bu durum Avrupa'da bankalar aracılığıyla ödeme alt yapısına bağlanma maliyetini ortadan kaldıracak ve FinTek'lere müşterilerine sundukları hizmet üzerinde daha fazla kontrol sağlayacaktır.

Uzun bir sürecin başlangıcı

Avrupa Komisyonu'nun da belirttiği gibi PSD3, bir devrimden ziyade bir evrim olarak görülmeli. Bu, uzun bir sürecin sadece başlangıcı olabilir. Tüm oyuncular büyük olasılıkla 2026 yılına kadar PSD3'e entegrasyonu tamamlayamayacak. Ancak bu yeni mevzuat yine de açık bankacılığın potansiyelini ortaya çıkarmak üzere önemli bir etki edecektir.

Tüm bu çabalar daha dinamik ve gelişen bir ödemeler sektörü yaratacaktır. Daha da önemlisi, Avrupalı işletmelerin ve tüketicilerin daha ucuz, daha hızlı, daha güvenli ödemelerden ve yenilikçi veri hizmetlerinden faydalanmasını sağlayacaktır.

Ülkemizde de önemli yansımaları görülen PSD1 ve PSD2 düzenlemelerinden sonra PSD3 düzenlemelerinin de kayda değer bir referans olacağı açık. Bu yüzden bu ve benzeri tüm gelişmelerin yakından izlenmesi, tartışılması ve yorumlanması tüm taraflar için faydalı olacaktır.

“Başarının sırrı: Sözde değil özde takım olmak”



Nesrin İlker Peker
Finartz Connect Teknoloji ve
İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı



Kurumsaldaki son iş yerimde, İş Bankası için yürüttüğümüz bir proje dolayısıyla tanıştık Nesrin İlker Peker ile. Uzmanlığı, çözüm odaklı yaklaşımı, iş takibi, mükemmeliyetçiliği ve samimiyetiyle kısa sürede tüm ekibin sevgi ve saygısını kazanmıştı. İkimizin daha da yakınlaşması ise benim kurumsal iletişimden ayrıldıktan sonra network'ün her şey olduğunu anlamamla başladı. Böylece sevgili Nesrin'i daha yakından tanıma fırsatım oldu. 25 yılı aşkın süredir ödeme sistemlerinde işini aşıyla yapan, hedef odaklı, samimi ve içten bu kadın liderin başarı dolu zirve yolcuğunu eminim siz de keyifle okuyacaksınız...



Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak

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

1991 ODTÜ Matematik mezunuyum. Üniversitede yazılım dünyasına adım atma hevesiyle, tüm seçmeli derslerimi yazılım dilleri üzerine alarak kendimi bu alana hazırlamaya başladım. Mezuniyet sonrasında İş Bankası Bilgi İşlem Müdürlüğü'ne bağlı kredi kartları ekibinde yazılım uzmanı olarak göreve başladım. Bu başlangıç, yaklaşık 22 yıl boyunca ödeme sistemleri alanında hem geliştirici hem de yönetici olarak yürüttüğüm uzun ve verimli bir kariyerin kapısını araladı. 2011'de yine İş Bankası iştiraklerinden Softtech'e direktör olarak katıldım. 2021'de turizm sektörünün öncü firmalarından Erka Grup'a ödeme sistemleri ve Ar-Ge iş geliştirme genel müdür yardımcısı olarak transfer oldum. Kariyerime ana iş kolu ödeme sistemleri olan bir firmayla devam etmeyi düşünürken Cihan (Demir) Bey ile yollarımız keşişti. Geçen mayıs ayı itibarıyla da Teknoloji ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı olarak Finartz ailesine katıldım.

Değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bir sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?

Ödeme sistemleri, finans ve teknolojinin iç içe geçtiği yenilikçi, dinamik, iş yelpazesi geniş ve de çok keyifli bir sektör. Ödeme sistemlerinin bulunmadığı veya entegre olmadığı yok denecek kadar az. Bu işle uğraştığımızda



ana iskelet yapının değişmediğini ama üstüne giydirilen kıyafetlerin ne kadar çok çeşitlenebildiğini görürsünüz. Her zaman güncelin içinde yer alırsınız, teknolojinin sağladığı tüm imkanları kullanarak yenilikçi ürünler geliştirmek iş yapma isteğinizi ve hevesinizi artırır. Yaratıcılığınızı ortaya koyabilmenin verdiği motivasyonla sürekli yenilenmek de sizi besler. O nedenle kendimi çok şanslı hissediyorum.

Kadınların sektöre kattığı farkındalıklar neler?

Teknoloji ve yazılımda kadın istihdamı maalesef çok düşük. Bu oran Türkiye'de de dünya geneline benzer şekilde yüzde 12 civarında. Oysa kadınlar topluma şekil veren en önemli unsur. Şirket organizasyonları da toplumun bir parçası olduğundan, çalışan kadın sayısının azlığı iş dengelerinin bozulmasına sebep oluyor.

İş hayatında yetkinliklerimizi, iş bilgimizi ve zekamızı kullanırız. Bu noktada toplumsal cinsiyet odaklı bir yaklaşım benimsenmesi bizlerin maalesef iş dünyasında yeteri kadar temsil edilemediği ve karar alma süreçlerinde yer alamadığı gerçeğini ortaya koyuyor. Dolayısıyla bu büyük bir kayıp ve fırsat eşitsizliğine işaret ediyor.

Geçmiş deneyimlerimden yola çıkarak ifade edebirim ki, yüksek duygusal zekalarını karmaşık işlerde detayları yakalama, aynı anda birden fazla işi koordine etme ve sorumluluk alma yetenekleriyle birleştirerek kullanabilen kadınlar, ekip yönetimi ve müşteri ilişkilerinde üstün başarılar elde edebiliyor. Özellikle yazılım sektöründe kadın istihdamının yoğun olduğu şirketlerde, değişime hızla uyum sağlama ve yenilikçi çözümler üretebilme yetenekleriyle öne çıkan lider kadınlar, etkileyici ikna kabiliyetleriyle yönetimde önemli bir rol üstleniyor. Gelecekte daha fazla sayıda cesur ve kararlı kadının bu yetenekleriyle öne çıkacağına olan inancım tam.

Finartz açısından yılın ilk yarısı nasıl geçti? 2023 hedefleriniz nelerdi?

Bu yılki hedeflerimiz arasında müşteri portföyümüzü genişletmek, ürün ve hizmetlerimizi daha da geliştirmek ve sektördeki liderliğimizi pekiştirmek yer alıyordu. Bu vizyonla uzmanlık alanlarımıza özgü ürün ve hizmetler sunarak sektördeki değerli paydaşlarımızın ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamaya kararlıyız.

Uzmanlık alanlarına göre ayrılarak zenginleştirdiğimiz Secureartz, Payartz ve Finartz Connect iştiraklerimiz, finansal teknoloji dünyasında dijital dönüşümün yönünü belirleme ve güçlü iş ortağı olma hedefinde ilerliyor. Mobil ödemelerden dijital cüzdanlara, güvenli kimlik doğrulama yöntemlerinden ödeme sistemlerindeki yeniliklere kadar teknolojik gelişmeleri çok yakından takip ediyoruz. Güçlü ürün yelpazemizi daha da genişleterek sektördeki etkimizi artıracığımıza inanıyorum. Yılın kalanında da daha fazla inovasyon, iş birliği ve müşteri

memnuniyeti odaklı çalışmalarımızla, belirlediğimiz hedeflere ulaşmayı sürdüreceğiz. Uluslararası arenada da etkin bir rol almayı hedefliyoruz.

Bu hedeflerde siz Finartz'a neler katacaksınız?

Finartz Connect olarak ihtiyaca yönelik proje geliştiriyor, finanstan e-ticarete birçok iş alanından müşterilerimize yenilikçi ve katma değerli projeler sunuyoruz. İş birliklerimizi artırmayı, "FinTek fabrikası" misyonumuzu daha da geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu yenilikçi projelerde aktif rol üstlenirken bir yandan da kadınların sektördeki etkinliğini artırmaya katkı sağlamak istiyorum. Finartz içinde motive edici bir çalışma kültürünün oluşturulmasına katkı sunarak, her bir çalışanın en üst düzeyde verimlilik ve yaratıcılık sergilemesini desteklemeyi amaçlıyorum.

İş hayatında size başarı kazandıran etkenler neler oldu?

Hepimiz kendimize özgü güçlü yönlerle dünyaya geliriz. Bu güçlü yönlerimizi çaba harcamadan iyi performansa dönüştürmek kendi elimizde. Bu yetenekleri keşfettiğimizde, iş yaşamımızda kullanarak başarıya adım adım ilerleriz. Benim güçlü yanlarım arasında sorumluluk üstlenme, inisiyatif alma, azimli olma ve zorlu şartlarda pes etmemek var. En zor ve karmaşık işlerde dahi söz verdiğim zamana uymaya dikkat ederim. Bu anlamda güvenilir olmak benim için önemlidir. Yaptığım en küçük işe dahi değer verir, tutkuyla yaparım. Çalıştığımız sektör dolayısıyla gelişmeleri takip etmeye, güncelde kalmaya ve değişimlere hızlı adapte olmaya çalışırım. Bana göre başarının en önemli faktörlerinden biri de ekip arkadaşlarının kendilerini özel bir bütünün parçası olarak hissetmelerini sağlamamdır. Hedeflere koşarken sözde değil özde takım olmak ve birlikte başarmak benim vazgeçilmezimdir.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeleriniz ne olur?

Yaptıkları işi ve mesleği sevmeleri, tutkuyla icra etmeleri son derece önemli. Öz değerlerini iş değerleriyle harmanlamaları da büyük önem taşıyor. Yeni nesil, oldukça

yetenekli ve donanımlı olarak geliyor. Kendilerine güveniyorlar ve cesaretleri yüksek. Bu özelliklerini koruyarak ve "sürekli gelişim" felsefesine sadık kalarak dönüşümün bir parçası olmalarını öneriyorum. İşlerini sahiplenerek ve çaba göstererek ilerlemeyi unutmalarını. Önerine çıkabilecek zorluklar karşısında yılmadan, her zaman cesur adımlar atınlar. Onlar için rol model olan kadın liderlerden mentorluk veya sponsorluk almalarını tavsiye ederim. İş ve pozisyon fırsatları ortaya çıktığında, "bana vermezler" gibi düşüncelere kapılmadan cesurca davranarak talip olsunlar.

Siz de kız çocuklarını destekleyen projelerde gönüllü olarak yer alıyorsunuz. İsterseniz biraz da bu yönünüzü okurlarımızla paylaşalım...

Türkiye'nin finans ve teknoloji alanlarında öne çıkan kadınlarının bir araya geldiği "WBN Türkiye" adlı oluşumda yer alıyorum. Bu platformda, kız çocuklarımızın gelişimine katkı sağlama, kodlamayı sevdirmeye ve gelecekte olumlu etkilerde bulunma amacıyla çeşitli çalışmalar yürütüyoruz. Özellikle "KızCode" projesiyle birlikte eğitim ve öğretimin daha az erişilebilir olduğu bölgelerdeki genç kızlara ulaşmayı ve onları desteklemeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda, kadın liderlerin yetişmesine ve üst düzey yönetim pozisyonlarına gelmelerine destek olma sorumluluğunu üstleniyoruz. Kadın liderler yetiştirmekten ve üst yönetim seviyelerine getirmekten sorumlu olduğumuzu düşünüyorum. Bu doğrultuda genç kadın yönetici adaylarına mentorluk yapmak, onların daha görünür olmalarını sağlamak ve kariyer yollarında destek olmak için özel çaba sarf ediyorum. Yine gönüllü olarak İTÜ Çekirdek'te girişimcilere mentorluk sağlıyorum. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği Kongresi İçerik Komitesi üyesiyim. Blockchain Türkiye Platformu'nun çalışma gruplarında aktif olarak yer alarak, bilgi ve deneyimlerimle ekosisteme katkıda bulunma çabalarımı sürdürüyorum.

Yoğun iş temposu arasında, iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz? Hobileriniz var mı?

Zorlu iş temposu ve uzun çalışma saatleri altında iş ile özel hayat arasındaki dengeyi sağlamak gerçekten de çaba gerektiriyor. Bu konuda zaman zaman zorlanabiliyorum. Ruhumu ve bedenimi birkaç şekilde beslemeye çalışıyorum. Evliyim, iki erkek evladım var. Ailemle ilgilenmeyi ve onlarla vakit geçirmeyi seviyorum. Bana pozitif enerji veren dostlarımla birlikte olmaya özen gösteriyorum.

Çocukluğumdan gelen aktif spor alışkanlığı kişiliğimin ayrılmaz bir parçası. Deşarj olduğum, yoğun haftanın tozunu attığım ve beynimi dinlendirdiğim en önemli özel zamanım diyebilirim. Üniversite öncesi dönemde profesyonel basketbol oynadım. İş hayatıyla birlikte başladığım tenis ise tutkum oldu. Banka içi ve bankalararası tenis turnuvalarında hem ferdi hem de takım oyuncusu olarak maçlara çıkıp birçok kupa kazandım. Fırsat buldukça Türkiye Tenis Federasyonu bünyesinde düzenlenen senyör turnuvalara katılıyorum. Tenisin yanına son yıllarda yoga ve tempolu yürüyüşleri de ekledim. ☺



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.

PSM AWARDS 2023 BAŞLADI

Finans ve teknoloji dünyasının inovatif projelerinin yarıştığı, Türk ödeme dünyasının ilk ödül programı PSM AWARDS için yeni dönem başladı. Başvurular 1 Eylül - 29 Ekim tarihleri arasında www.psmawards.com web sitesinde devam edecek...



Finans ve teknoloji dünyasındaki inovatif projeleri öne çıkararak, endüstrideki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla 6 yıldır düzenlenen ve sektörün en kapsamlı buluşma noktası olma iddiasını taşıyan PSM AWARDS'ta bu yıl da yaratıcı projeler yarışmaya hazırlanıyor. "Cesur yeni dünya" ana temasıyla düzenlenen yarışma, ekosistemdeki değişim ve dönüşüme ayna tutuyor.

Yaratıcı projelerin gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin ve birikimlerin paylaşılması sağlayarak ödeme sistemleri endüstrisindeki yaratıcılığı 2018 yılından bu yana teşvik eden PSM AWARDS'ın yeni hedefi, uluslararası bir ödül programına dönüşmek.

Bir yarışmadan ziyade herkesin kazanacağı bir ekosistem yaratma üzerine kurgulanan PSM AWARDS'ta bu yıl da yarışmacı başvuru ücretleriyle yazılım alanında gelişmeye istekli, imkanları kısıtlı kızlar için açılan eğitim programları desteklenecek.

Cesur yeni dünya

Teknoloji odaklı, daha cesur bir yeni dünyada yaşıyoruz. Finansal teknolojiler alanında her geçen gün kullanıcıların hayatını daha da kolaylaştıran inovatif ürün ve hizmetlerle karşılaşılıyor. Ve değişim ve dönüşüm hiç olmadığı kadar hızlanmış durumda.

Peki bu cesur yeni dünyada bizleri neler bekliyor? PSM AWARDS 2023 ödül töreni, işte bu sorunun yanıt bulacağı bir panele de ev sahipliği yapacak.

Yarışma başvuruları 29 Ekim'e kadar PSM AWARDS internet sitesi (www.psmawards.com) üzerinden devam edecek. Geleceğin vizyonerleri arasına katılıp panel konuşmacısı olmak ve başarıyı ödüllendirerek yaratıcılığı teşvik eden sponsorlar arasında yer almak için

psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.

KİMLER KATILABİLİR?

Bankalar, FinTek'ler, ödeme kuruluşları, teknoloji şirketleri, finans kuruluşları, sigorta şirketleri, InsurTech'ler ve bu kuruluşlarla iş birliği yapan, ortak proje geliştiren şirketler yenilikçi projeleriyle başvurabilir. PSM AWARDS, finans ve teknoloji alanındaki büyük ölçekli işletmelerin, KOBİ ve startup'ların da başvurusuna açıktır.

YARIŞMA TAKVİMİ

- Proje uygulama dönemi:**
01.01.2022 | 29.10.2023
- Başvuru dönemi:**
01.09.2023 - 29.10.2023
- Online jüri değerlendirmesi:**
10 - 17 Kasım 2023
- Jüri toplantısı:**
22 Kasım 2023
- Kısa listenin açıklanması:**
6 Aralık 2023
- Ödül töreni:**
İş Kuleleri Oditoryum -
20 Aralık 2023

“Cesur Yeni Dünya”

yaratıcılığın izi her yerde...

Finans dünyasında iz bırakan projeler
PSM AWARDS'ta yarışıyor!

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje Uygulama Dönemi

01.01.2022 | 29.10.2023

Başvuru Dönemi

01.09.2023 | 03.11.2023

Finalistlerin Açıklanması

6 Aralık 2023

Ödül Töreni

20 Aralık 2023

İş Bankası, İş Kuleleri Oditoryumu



AYRINTILI BİLGİ ve BAŞVURMAK İÇİN

psmawards.com | psm@psmmag.com

PSM
AWARDS

FinTek yatırımları artık daha seçici

Geçen yılın ikinci yarısında 63.2 milyar dolar olan küresel FinTek yatırımları, bu yılın ilk 6 aylık döneminde 52.4 milyar dolara geriledi. Aynı dönemler için anlaşma sayısı ise 2 bin 885'ten 2 bin 153'e düştü. Küresel gerginliklerin yanı sıra ABD'deki banka iflasları yatırımcıları temkinli davranmaya itti...



Kovid-19 salgınıyla beraber büyük küçük tüm yatırımcıların radarına giren ve yatırım rekoru kıran FinTek sektörü, bu yılı biraz daha sakin geçiriyor. Zira KPMG'nin 2023 yılının ilk yarısında küresel çapta FinTek'le-

re yapılan yatırımları incelediği "Pulse of Fintech" raporuna göre, yatırım miktarı 52.4 milyar dolara, anlaşma sayısı ise 2 bin 153'e geriledi. 2023 yılının ilk 6 ayı, küresel çapta anlaşma sayısı açısından zor geçti ve anlaşma sayısı 2 bin 885'ten 2 bin 153'e geriledi.

ABD merkezli FinTek'ler yatırımların üçte ikisinden fazlasını çekerken, EMEA bölgesindeki yatırımlar yüzde 50'den fazla düşüşe tanık oldu. Tedarik zinciri ve lojistik odaklı FinTek'lere ilginin artışı görülüyor. Yılın ilk yarısında 8.2 milyar dolar tutarında finansman çeken bu iki sektör, 2019'da görülen 5.5 milyar dolarlık yatırım rekorunu büyük bir farkla kırdı. "Yeşil" FinTek'lere yapılan yatırımlar da 1.7 milyar dolara ulaşarak, 2022 yılındaki 1.5 milyar doları aştı.

Rapora göre, genel gerilemede yüksek enflasyon ve artan faiz oranları gibi küresel makroekonomik endişeler, Rusya ve Ukrayna arasında devam eden savaş, teknoloji sektöründeki düşük değerlemeler ve çıkışların azalması gibi faktörler etkili oldu. Piyasayı saran belirsizlik ortamı yatırımcıları etkilemeye devam ediyor. ABD'de iflas eden birkaç bankanın da bu süreçte etkili olduğu belirtiliyor.

EMEA ve Asya-Pasifik'te ciddi düşüşler var

Bölgesel ölçekte ise Amerika kıtasında FinTek finansma-

nı, 2022 yılı ikinci yarısı ile 2023 yılı ilk yarısı dönemlerinde işlem sayısında 1.323'ten 1.011'e düştü. Yatırım tutarı açısından 28.9 milyar dolardan 36.1 milyar dolara yükseldi.

EMEA bölgesinde ise finansman, aynı dönemler için yüzde 50'den fazla düşüş kaydetti. Bölgede 2022 yılının ikinci yarısında 963 anlaşmayla 27.3 milyar dolarlık yatırım yapılmıştı. Söz konusu tutar, 2023 yılının ilk yarısında 702 anlaşmayla 11.2 milyara geriledi.

FinTek finansmanı Asya-Pasifik (ASPAC) bölgesinde de düştü. Bu bölgede aynı dönemler için anlaşma sayısı 583'ten 432'ye, yatırım miktarı da 6.8 milyar dolardan 5.1 milyar dolara geriledi.

İşlem rekoru 8 milyar dolarla Thomas Bravo'nun

ABD'de 34.9 milyar dolar tutarındaki FinTek finansmanı, küresel ölçekteki 52.4 milyar dolarlık toplamın üçte ikiden fazlasını oluşturdu. ABD'de aralarında Coupa'nın Thomas Bravo tarafından 8 milyar dolara satın alınması, Stripe'in 6.9 milyar doları tutarında yatırım alması, EVO Payments'in Global Payments tarafından 4 milyar dolara satın alınması, Duck Creek Technologies'in Vista Equity Partners tarafından 2.6 milyar dolara satın alınması ve Moneygram'ın Madison Dearborn Partners LLC tarafından 1.8 milyar dolara satın alınmasının da yer aldığı her biri 1 milyar dolardan fazla beş büyük çaplı yatırım gerçekleşti.

EMEA ve ASPAC bölgelerinde ise 1 milyar dolar ve

üzerinde sadece birer işlem gerçekleşti. EMEA'da İngiltere merkezli Wood Mackenzie, Veritas Capital tarafından 3.1 milyar dolar karşılığında satın alınırken, Asya Pasifik'te Çin merkezli Chongqing Ant Consumer Finance 1.5 milyar dolar tutarında fon topladı.

EMEA'da 11 milyar dolarlık işlem yapıldı

EMEA bölgesinde sadece 11 milyar dolarlık finansman gerçekleşti. Bu tutar, geçen yılın ikinci yarısında 27 milyar dolardı. Wood Mackenzie'nin Veritas tarafından 3.1 milyar dolara satın alınması, yapay zekâ destekli kredi şirketi Abound'un 602 milyon dolar yatırım alması ve e-ticaret platformu eToro'nun 250 milyon dolar yatırım alması da dâhil olmak üzere Birleşik Krallık'taki FinTek'ler 6 milyar dolarlık yatırımla bölgedeki yatırımların yarısından fazlasını çekti.

YEŞİL FİNTEK'LERE İLGİ ARTIYOR

Bazı FinTek alt sektörleri, 2023'ün ilk yarısında mevcut piyasa zorluklarına karşı gösterdikleri dirençle aşağı yönlü eğilimleri tersine çevirdi. Özellikle tedarik zinciri ve lojistik odaklı FinTek'ler 8.2 milyar dolarlık finansman sağladı ve henüz yıl bitmeden yıllık rekor seviyeye ulaştı. Yeşil FinTek'lerse 1.7 milyar dolarlık finansman çekerek 2022 toplamını şimdiden geçti.

STARTUP'LAR 53 İŞLEMLE 78.9 MİLYON DOLAR TOPLADI

KPMG Türkiye M&A ve 212 ekiplerinin iş birliğiyle Türkiye'deki girişim sermayesi piyasasının karşı karşıya olduğu temel eğilimleri, fırsatları ve zorlukları ortaya koymak amacıyla hazırlanan "Türkiye Startup Yatırımları" raporunun 2023 yılı ilk çeyrek sonuçları yayınlandı. Rapora göre, küresel startup yatırımları, rekor dönemi olan 2022'nin ilk çeyreğindeki 160 milyar dolarlık işlem hacmine kıyasla düşüş göstererek 76 milyar dolara geriledi. Yılın ilk çeyreğinde girişim sermayesi destekli şirketler 6 bin 30 işlemle 57.3 milyar dolar yatırım topladı. Türkiye'deki startup ekosisteminin toplam işlem hacmi de 45.2 milyon dolara ulaşarak, 1 milyar dolarla rekor kırılan 2022 ilk çeyreğine göre düşüş kaydetti. Startup satın alımları dâhil edildiğinde ise 2023 yılının ilk çeyreğinde 53 işlemle toplam işlem hacmi 78.9 milyon dolar oldu.



Singapur ve Endonezya arasında QR kodla ödeme başlıyor

Singapur ve Endonezya merkez bankaları, iki ülke arasındaki sınır ötesi ödemeler için QR kodlarının kullanımını başlatacak. Bank Endonezya (BI) ve Singapur Para Otoritesi (MAS) tarafından yapılan ortak açıklamada, bu teknolojinin yıl sonundan önce ödeme sistemlerine ekleneceği belirtildi.

Bank Endonezya Başkan Yardımcısı Filianingsih Hendarta, beta testinin dörtte üçünün tamamlandığını ve proje bitmeye çok yakın olduğunu açıkladı. Blokzinciri ve ödeme teknolojilerinin Ar-Ge merkezi olan Singapur, 2018 yılında dünyanın ilk birleşik ödemeler QR kodunu piyasaya sürmüştü. O tarihten bu yana Singapur, Malezya ile sınır ötesi pilot uygulama yürüttü, Endonezya ve Tayland da kendi sistemlerini birbirine bağladı.

Basware, Glantus'a 17.8 milyon poundluk teklif götürdü

AP otomasyon ve fatura işleme şirketi Basware, İrlanda'daki Glantus'un sermayesinin tamamı için 17.8 milyon pound nakit teklifte bulundu. Basware'in yan kuruluşu Genesis Bidco aracılığıyla yapılan teklif, AIM listesinde yer alan Glantus için 29.5 milyon pound tutarında bir kurumsal değer anlamına geliyor.

Glantus, borç hesapları otomasyonu ve analitik teknolojisi sağlıyor. Basware, AP otomasyonunu Glantus'un uzman denetim kurtarma ve dolandırıcılık önleme yazılımıyla birleştirmeyi hedefliyor. Böylece müşterilere tüm fatura işleme ve sermaye yönetimi alanında 360 derece hizmet verebilecek. Glantus'un teknolojisinin Basware'in teklifine ekleneceği ve "müşterilere daha derin bir uzmanlık, uçtan uca veri odaklı bir görünüm ve değer tasarrufuna hız kazandıracığı" belirtildi.

Basware CEO'su Jason Kurtz, teklifle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Her iki şirketimiz de benzer müşteri segmentlerini hedefliyor. Güçlü yönlerimizi Glantus ile paylaşabileceğiz ve onlarınkinden öğrenebileceğiz. Glantus, büyüklük açısından yatırım stratejimize olağanüstü bir uyum sağlıyor. Glantus'un ürün grubumuzu genişletip müşterilerimize daha kısa sürede değer katacağına inanıyoruz."



Jason Kurtz



İNGİLİZLER açık bankacılığı sevdi

➔ Birleşik Krallık'ta açık bankacılık, Temmuz 2023'te 11.4 milyon ödemeyi aşarak önemli bir dönüm noktasına ulaştı. Bu sayı, bir önceki aya kıyasla toplam ödemelerde yüzde 9.3 artışı yansıtıyor. Yılın ilk 7 aydaki veriler ise 2022'nin aynı dönemine kıyasla toplam ödemelerin yüzde 102.4 arttığını ortaya koyuyor.

Bu dikkat çekici büyüme, açık bankacılığın finans ve ödemeler ortamını yeniden şekillendirme hızının altını çiziyor ve finansal katılımı, yenilikçiliği ve tüketiciyi güçlendirmede oynadığı önemli rolü güçlendiriyor.

Temmuz 2023'te aktif ödeme kullanıcılarının sayısı, Haziran 2023'e göre yüzde 10.5, Temmuz 2022'ye göre ise yüzde 68.2 artışla 4.2 milyona yükseldi. Bu güçlü büyüme, tüketiciler arasında mali durumlarını etkili bir şekilde yönetmek için açık bankacılık çözümlerini kullananların giderek arttığına işaret ediyor. Büyümenin temel itici güçleri arasında, temmuz ayında 10.5 milyon işlem kaydedilen ve Haziran ayına göre yüzde 8 artan tek yurt içi ödemeler yer alıyor. Değişken yinelenen ödemeler de temmuz ayında 872 bin işlemle önemli bir büyüme kaydetti. Bu, bir önceki aya göre yüzde 28.7 gibi kayda değer bir artış temsil ediyor.

Bu gelişmenin, hükümetin önünü açtığı ödeme çözümleri ve İngiltere'nin önde gelen finans kurumları ile yatırım platformlarının katılımı gibi aşamalardan sonra ortaya çıkması dikkat çekici. Bu kurumlar, kullanıcıların çok çeşitli tasarruf ve yatırım ürünlerini rahatlıkla finanse etmelerine olanak tanıyan "banka yoluyla ödeme" seçeneklerini sunuyor.

İngiltere'de hacim bazında en çok kullanılan açık bankacılık işlemleri şöyle sıralanıyor:

■ **Hesap yüklemeleri:** Kullanıcılar, e-para işlem veya cari hesaplarının yanı sıra tasarruf ve yatırım ürünlerine yükleme yapma seçeneğini benimsedi. Bu, kişisel finans yönetimine getirdiği kolaylık ve verimliliği gösteriyor.

■ **E-ticaret:** Satıcılar, özellikle kart işlem ücretlerinde maliyet tasarrufundan yararlanıyor. Şu anda e-ticarette daha yaygın olmakla birlikte, bu ödeme seçeneği, satıcıların malları piyasaya sürmeden önce fonların alındığını onaylamasına, finansal güvenliği artırmasına ve potansiyel olarak satıcı stratejilerini dönüştürmesine olanak tanıyor.

■ **Kredi kartı ödemeleri:** Kredi kartı ödeme sürecini kolaylaştırıyor, kredi kartı bakiyelerine ödeme yapılması için sorunsuz bir yol sunuyor ve finansal yönetimi kolaylaştırıyor. ⊖



Türkiye'nin ilk Yapay Zeka Temelli
Güvenlik Operasyon Merkezi
ile Koruma Sınırlarını Genişletin, Geleceği Koruyun!



Yapay zeka temelli altyapımız ve deneyimli uzman ekibimizle, siber tehditleri önceden tespit ediyor, engelliyor ve 7/24 müdahale ediyoruz.

Güvenlik süreçlerini otomatikleştirme, veri analitiği, gerçek zamanlı izleme ve tehdit istihbaratı gibi güçlü özelliklerle, kritik varlıklarınız ve işletmeniz her an korumamız altında.

Secure Future XSOC ile tanışın, siber tehditlere karşı güçlü bir kalkan oluşturun!



securefuture.com.tr
[securefuturetr](#)

Detaylı bilgi ve demo talepleri için :



United Payment POS çözümleri ile işletmeniz hayal ettiğiniz hıza kavuşsun.

Tek entegrasyon ile ihtiyacınız olan tüm
banka POSlarını aynı gün kullanmaya
başlayın.



www.unitedpayment.com

 **United
Payment**