

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 150 / Fiyatı: 50 TL EKİM 2023



Emin Soyer
Pratik İşlem CEO'su

Pratik İşlem
ve kent
yaşamı için
yepyeni
bir dönem
başladı!

WSpark
fark yaratan
kıvılcım
araştırması
başladı

PSM AWARDS

29 EKİM
Başvurmak
için son gün

smartawards
İnovatif projeler
ödüllere kavuştu

Onur Akın
Procenne Genel Müdürü

**“Farkındalık artıracacağımız
önemli bir pazar, çalacak
çok kapımız var!”**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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

PAYMENT SYSTEMS MAGAZİNİ

Sayı: 150 / Fiyatı: 50 TL

EKİM 2023



Ulaş Erdur

GÖSAŞ Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye'nin ilk FinTek'i
GÖSAŞ 26 milyon
müşteriye dokunuyor



Sigorta sektörünün EN İNOVATİF PROJELERİ ÖDÜLLERİNE KAVUŞTU

Smart-i Awards ödül töreni, 12. Sigorta Haftası ve 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 26 Eylül'de Swissotel'de yapıldı. SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ve TSB (Türkiye Sigorta Birliği) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar'ın açılış konuşmalarını yaptığı törende, sigorta sektörünün önde gelen temsilcileri bir araya geldi. Sigorta, finans ve teknoloji başta olmak üzere birçok sektöre Akıllı Yaşam ve PSM dergileriyle ulaşan, her gün yüz binlerce okuyucusunu sigortagundem.com, psmmag.com ve ekonomimanset.com web sitelerinde internet haberciliği ve interaktif iletişim kanallarıyla buluşturan Erişim Medya Grubu tarafından organize edilen Smart-i Awards'ın Ana Sponsoru, sigorta sektörünün çatı kuruluşu TSB oldu. Maher Holding "Altın Sponsor", RS Otomotiv Grubu "Gümüş Sponsor"; Aksigorta, Crede, FinTech İstanbul ve Payten de "Destekçi Kuruluş" olarak yer aldı.

7 FARKLI KATEGORİ 29 ÖDÜL

Ödül töreninin Sigorta Haftası ve Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında gerçekleşmesi ayrı bir önem taşıdı. Uluslararası davetli ve konuklar eşliğinde düzenlenen zirve, dolu dolu içeriğini Smart-i Awards ödül töreniyle taçlandırmış oldu. Sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri ile brokerlerin yanı sıra yazılım, donanım ve hizmet sağlayıcıların, sektöre hizmet veren

ajansların katıldığı yarışmaya 100'e yakın başvuru oldu. Akıllı Yaşam Dergisi Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç, Fiona Teknoloji ve Danışmanlık Kurucu Ortağı Ertuğrul Bul, HDH Danışmanlık Müdürü Metin Karacan, VC Özel Sermaye Sektörü Kıdemli Danışmanı Nolwenn Allano, Habertürk Editörü Rahim Ak, Doğan Sigorta Brokerlik CEO'su Selcen Doğan Gür ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'dan oluşan Smart-i Awards 2023 jürisi, finale kalan 43 projeyi değerlendirmeye tabi tuttu. Jüri oylaması sonucunda "Dijital Dönüşüm", "En İnovatif Ürün", "En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı", "Sosyal Sorumluluk", "Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi", "Yılın Ekibi" ve "Yılın InsurTech'i" kategorilerinde 29 proje ödüle layık bulundu. Sigorta Zirvesi kapsamında düzenlenen törende 13 Altın, 8 Gümüş ve 8 Bronz Smart-i ödülü sahiplerine takdim edildi. Smart-i Awards 2023 ödül töreni, "İnovatif Dönüşüm" ana teması ve "Gelecek Heyecan Verici, Hazır mısınız?" başlığıyla düzenlenen bir panel de ev sahipliği yaptı. Panelin moderatörlüğünü İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Selim Yazıcı üstlendi. Crede Kurucu Ortağı Ahmet Kocamaz, Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu ile Aksigorta Teknoloji ve Operasyonel Mükemmellikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kaan Konak da panelist olarak yer aldı.



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Kartlı ödemeler enflasyon canavarına karşı!

Türkiye’de kullanılan banka ve kredi kartları ile ön ödemeli kartların sayısı 400 milyona yaklaştı. BKM verilerine göre ağustos sonu itibarıyla 111.4 milyonu kredi kartı, 182.6 milyonu banka kartı, 82.8 milyonu da ön ödemeli kart olmak üzere 376.8 milyon kart bulunuyor...

Toplam kart sayısının yıllık artışı yüzde 17. Asıl çarpıcı artış ise kartlı ödeme hacminde kendini gösteriyor. Kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlarla ağustos ayında yapılan toplam ödeme tutarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 131 artışla 799 milyar TL oldu. Temmuz ayında da yüzde 138 artış kaydedilmişti.

Ağustosta ön ödemeli kartlarla yapılan ödemeler de yüzde 122 gibi ciddi bir oranda artış gösterdi. Kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlarla söz konusu ayda 1.4 milyar adet ödeme işlemi yapıldı.

Ödeme hacmindeki artışın önemli bir kısmının yüksek enflasyon kaynaklı olduğu bir gerçek. Toplam işlem adedindeki yıllık yüzde 30 artış sanırım daha sağlıklı bir kıyaslama ölçütü olacaktır.

Kartlı ödemelerin yükselişi şüphesiz sevindirici gelişme. Asıl sevindirici olansa artık her 4 kartlı ödemeden 3’ünün temassız teknolojiyle yapılması. Salgın sürecinin tetiklediği bu gelişmeyi, mobil temassız ödemelere geçişin hızlanması ve fiziki kartların, nakit paranın ortadan kalkması için önemli bir eşik olarak görmek istiyoruz. Ancak bu süreci baltalayabilecek gelişmeler de yok değil. Kartlı, temassız ve mobil ödemelerin artması sadece kullanıcının, tüketicinin inisiyatifinde olan bir süreç değil elbette. Ödeme sistemleri alt-

yapı sağlayıcılarının yanı sıra bir de üye iş yeri gerçeği var.

Yüksek enflasyon, artan faizler doğal olarak kredi kartı komisyonlarına da yansıyor. Bu komisyonların önemli bir kısmını da üye iş yerleri üstleniyor. Kartlı ödemeler ve üye iş yeri deyince doğal olarak akla önce market zincirleri ve akaryakıt istasyonları geliyor. Marketler şimdilik sessiz ama akaryakıt istasyonları çoktan isyan bayrağını açmış durumda.

TABGİS (Türkiye Akaryakıt Bayileri Petrol ve Gaz Şirketleri İşveren Sendikası), mevcut ekonomi koşullarının da etkisiyle akaryakıt istasyonlarında kredi kartı kullanım oranının yüzde 90'lara ulaştığına dikkat çekti ve yılbaşından bu yana kredi kartı satış maliyetinin yüzde 383 arttığını vurguladı. Sendika, EPDK ve dağıtım şirketlerinden acilen bayi marjlarını yeterli düzeye getirmesini talep ediyor.

EPGİS (Enerji Petrol Gaz İkmal İstasyonları İşveren Sendikası) de sosyal medya hesabından oldukça sert bir mesaj yayınladı:

“Bankalar emek vermeksizin en büyük ortağımız oldu. Uzun uzadıya yazmaya gerek yok. Toplam kâr marjı brüt yüzde 8.6, bayiye kalan brüt yüzde 4.3, ertesi gün banka komisyon oranı yüzde 3, bayiye kalan yüzde 1.3... Bu yüzde 1.3 ile tüm işletme giderlerimizi karşılamamız bekleniyor. Ya kâr marjlarımız artırılacak, ya bankalar POS oranlarını düzelterek ya da istasyonumuz kapanacak. Başka da yol kalmadı.”



www.psmmag.com

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

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

ozlemkbayburs@gmail.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 • EKİM 2023

6 Türkiye'nin ilk FinTek'i GÖSAŞ, 26 milyon müşteriye dokunuyor

10 Sürtünmesiz e-ticaretin formülü Formica'da

12 Doğu Teknoloji, altyapısını Secure Future ve Pure Storage ile güçlendirdi

14 "Farkındalık artıracığımız önemli bir pazar, çalacak çok kapımız var!"

20 Pratik İşlem ve kent yaşamı için yepyeni bir dönem başladı



22 "Mikro ve küçük işletmelerin verimliliği refah düzeyini sıçartır"

24 "MultiTravel ile kurumsal seyahat giderlerinizde tasarruf imkanı sunuyoruz"

26 Bankaların geleceği - Varoluş dönemeçi

28 Yeni teknoloji devrimi: Web3 nedir?

30 Türkiye'yi Agri-FinTek kavramıyla tanıştıran girişim: Tarfin



36 PSM AWARDS 2023 için son başvuru tarihi 29 Ekim!



38 FinTek şirketleri sponsorlukta da sınır tanımıyor

50 Wspark 2023: Her şey küçük bir kıvılcımla başladı!

E-ticarete Garanti BBVA Sanal POS'la başlamak çok daha avantajlı!

İşinizde tam güç ilerlemek için Sanal POS'a başvurabilir, kart saklamadan uzaktan tahsilata, sahtecilik önleme sisteminden tedarikçi ödemesine, ihtiyacınız olan tüm konularda Sanal POS'un geniş ürün yelpazesinden yararlanabilirsiniz.



15 Ekim'e kadar
garantibbvapos.com.tr'den
Sanal POS'a başvurabilir,
50.000 TL'ye kadar
% 0 komisyondan
faydalanabilirsiniz.



Karekodu okutarak
hemen başvurabilirsiniz.

Türkiye'nin ilk FinTek'i GÖSAŞ 26 MİLYON müşteriye dokunuyor



Ulaş Erdur
GÖSAŞ Genel Müdür Yardımcısı

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri (GÖSAŞ); Bonus, Miles&Smiles, Shop&Fly, American Express gibi alanlarının en prestijli markalarıyla 8 bankaya, Türkiye'nin en büyük 500 şirketinden 300'üne ve sayısı 26 milyonu bulan müşteriye hizmet veriyor. GÖSAŞ Genel Müdür Yardımcısı Ulaş Erdur, "Önümüzdeki dönemde de ödemeleri görünmez kılacak ilklere, yeniliklere imza atmaya devam edeceğiz" diyor...

Ulaş Erdur, 23 yıllık çalışma hayatının tamamını Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'nde geçirmiş. Kendini "doğuştan GÖSAŞ'lı" olarak nitelendiriyor. Şirketini de "Türkiye'nin ilk FinTek şirketi" olarak tanımlıyor.

Doğumunu birkaç ay farkla kaçırsa da Bonus'un neredeyse tüm gelişim aşamalarına tanıklık etmiş Erdur. İlk çipli kart, THY ile Miles&Smiles iş ortaklığı, ilk temassız kartlı ödeme, ilk taksitli ödeme, ilk sanal POS ve temassız POS gibi Garanti BBVA'nın sadece Türkiye değil Avrupa çapında imza attığı birçok yeniliğe katkı sağlamış. Bu ilklerin yanı sıra grup bünyesindeki markaların tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinde de etkin rol oynamış. Kısacası Ulaş Erdur, ödeme sistemleri deyince söyleyecek çok sözü olan bir yönetici. Erdur ile başta Bonus olmak üzere GÖSAŞ'ın ürün ve hizmetlerini, gelecek planlarını, vizyon ve misyonunu konuştuk...

Ulaş Bey, önce kısaca kendinizi tanıtabilir misiniz?

İş hayatına başladığım günden beri, tabiri caizse doğma büyüme Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'ndeyim. İtalyan Lisesi'nin ardından İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat bölümünden mezun oldum. İş hayatına

2000 yılında Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'nde MT olarak başladım. 2000-2011 yılları arasında Pazar Ortaklıkları bölümünde çalıştım. Sonrasında 2021 yılına kadar Bonus ürün grubunu yönettim. 2 yıldır da Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'nde Ürün, Marka Yönetimi ve Pazar Ortaklıklarından sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmalarına devam ediyorum.

Şirketinizin vizyonunuzu nasıl tanımlarsınız? Önümüzdeki dönemde GÖSAŞ'ın vizyonu nasıl şekillenecek?

GÖSAŞ, Türkiye'de ödeme sistemlerini geliştirmek ve nakdi ortadan kaldırmak amacıyla 1999'da Garanti BBVA'nın kurduğu bir finansal teknoloji şirketi ve bugün çok kullandığımız sanal POS ya da temassız kart işlemlerini Avrupa'da ilk defa sunan oldukça yenilikçi bir kurum. Müşterilerimiz bizi Bonus, Miles&Smiles Garanti BBVA kredi kartları, American Express gibi alanında lider markalarımızla tanır: 8 bankaya, Türkiye'nin en büyük 500 şirketinden 300'üne ve sayısı 26 milyonu bulan müşteriye hizmet verdiğimiz bu kurumun ödeme sistemleri alanındaki tecrübesini, Garanti BBVA'nın güven ve teknolojiyle birleştirerek ve üstün teknolojiimizi kullanarak müşterilerimize hizmet vermeye devam ediyoruz. Türkiye'nin ilk FinTek şirketi de diyebiliriz GÖSAŞ için.

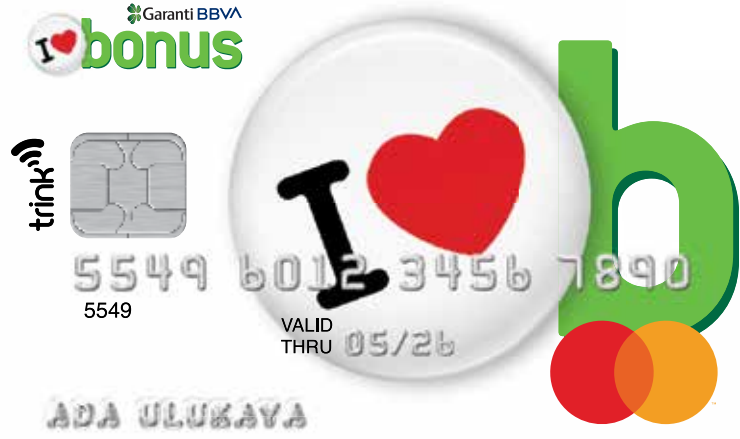
2000 yılında ilk kez çok programlı, çok katılımcılı Bonus programı ortaya çıktı. Banka müşterileri çipli bir kartla tanıştı. Akabinde 2001'de ilk kez bir havayolu şirketi (THY) ortaklığında Miles&Smiles

Garanti BBVA kartlarını hayata geçirdik. Temassız kartlı ödeme, sanal POS, temassız POS gibi birçok yenilikte öncülük yaptık. Bunları sadece Türkiye değil Avrupa çapında da ilk yazan ve ilk işlemlerin geçirilmesini sağlayan bir şirket GÖSAŞ.

GÖSAŞ, Türkiye'deki Fortune 500 listesinde yer alıp da ödemelerle ilgisi olan 300'den fazla büyük şirkete özel ödeme sistemleri danışmanlığı yapıyor.

Türkiye pazarına girecek yabancı şirketler de önce bize geliyor. Yeni ürün ya da hizmet sunmak, e-ticarete girmek ya da pazaryeri kurmak isteyen firmalar için kritik pazar bilgileri sağlıyoruz. 9 bankaya hizmet veren altyapımız sayesinde toplam pazarın yüzde 30'unu detaylıca görebilir durumdayız. Tercihlerini, gelir, yaş, cinsiyet, farklı lokasyon ve demografik özellikleri göz önüne alarak, gerçek veri (data) temelli etkin bir danışmanlık hizmeti sağlıyoruz. Bildiğiniz gibi Garanti BBVA Cep Şube ve BonusFlaş'ın milyonlarca kullanıcısı var. İş ortaklarımız için bu kanallar üzerinden ciro artışı sağlayacak kampanyalar geliştiriyoruz.

Tüm bankalar arasında da en yüksek pazar payına sahibiz. Buna rağmen fiziki kart ve POS'ları ortadan kaldırmak istiyoruz. Sektörde de önümüzdeki 10 yılın gündeminin de bu olacağını öngörüyoruz ve vizyonumuza buna göre şekillendiriyoruz.



ÖDÜL KATEGORİSİ KAPATTIRAN MARKA: BONUS

GÖSAŞ'ta bireysel ve ticari kredi kartlarının yönetimi sizde. Bonus için "elinizde büyüdü" diyebiliriz. Bonus'un gelişim öyküsünü ve ulaştığı seviyeyi sizden öğrenebilir miyiz?

Garanti BBVA kredi kartı pazarında önemli kalemlerde liderliğini koruyor. Son 3 yıldır kart cirosu ve e-ticaret cirosu gibi çok önemli kalemlerde pazar liderliğimizi koruyoruz. Türkiye'de kredi kartı kullanan her 3 kişiden birinde bizim yönettiğimiz markalar bulunuyor. 18 milyon Bonus'lu ile en fazla erişimi olan kart markası olmanın gururunu yaşıyoruz.

Kuruluşundan itibaren birebir büyüttüğüm bir marka Bonus. Bonus, 2000 yılından beri Türkiye ödeme sistemleri pazarında fark yaratan, bu pazarın gelişmesinde önemli rolü olan "ilk" çok markalı kredi kartı. Müşterilerimizle kurduğumuz bu sıcak ilişki Bonus'u ödeme sistemleri pazarının her zaman ilk tercih edilen markalarından biri yaptı diyebiliriz.

Her yıl yapılan marka değeri araştırmasında, kredi kart kategorisinde aldığımız sonuçlara göre ise ilk akla gelen kredi kartı markası Bonus olmaya devam ediyor ve diğer rakiplerinin önünde puan alıyor. 2018 yılına kadar kredi kartı kategorisinde verilen 9 "lovemark" ödülünün tamamını Bonus kazandı. Bonus her yıl bu ödülü aldığı için araştırma kategorisi kapandı. Bu bizim için büyük bir gurur.

Bankaların müşterilerine bankaya ait kredi kartı vermeye başladıkları dönemde Bonus, sektörde yine "ilk" olarak, bankadan ayrı kurulan Garanti BBVA Ödeme Sistemleri tarafından lanse edildi. Kredi kartında "tak-sit" kavramını yine "ilk" defa Bonus müşterilerle tanıştırdı. İlk çevre dostu kartı 2007 yılında "Çevreci Bonus" adıyla yine Bonus çıkardı. Bankanın resmi duruşunun yanında eğlenceli, renkli ve daha hızlı hareket edebilen bir marka olarak doğan Bonus, kredi kartı sektörünün

NEDEN BONUS?

**Bonus'u tanımlayan
10 kelime seçmenizi istesek
bunlar hangileri olurdu?**

Ulaş Erdur: Genç, popüler,
neşeli, gönüllere dokunan,
e-ticaretin lideri, öncü, en çok
tercih edilen, çok kazandıran,
yenilikçi, müşteri
odaklı...





gidişatını tamamen değiştirdi. Mevcut finansal içerikli iletişimlerden farklı olarak yine “ilk” defa bu pazara samimiyet ve canlılık getirerek girmeyi başardı. Marka iletişiminde ayrı bir renk, ayrı bir strateji kullanıldı. Bonus yeşili, Bonus kafası ve jingle’i ile halen herkes tarafından bilinen ve takip edilen bir başarı hikayesine imza attı. Yenilikçi ve samimi iletişim stratejisiyle sektörün de iletişim dilini değiştiren marka oldu. Bonus bugün 23 yaşında ve o günden bugüne kredi kartı pazarındaki en belirleyici, algısı en yüksek, teknolojisini en iyi kullanan, müşterileriyle en sağlam gönül bağı kuran oyuncu olarak yerini korumaya devam ediyor. Sadece yenilikçi ürünlerimizle değil gönüllere dokunan projelerimizle de “Bonus” duygusunu yaşatmaya çalışıyoruz. Örneğin bambaşka projeler ile kredi kartı kimliğimizden bir adım öteye geçip bonusseverlere küçük mutluluklar yaşatıyoruz ve hayattaki “bonus” anlarının sıcaklığını onlarla paylaşmaya çalışıyoruz. Hiç beklemedikleri zamanlarda beklenmeyi yapık, “yağmurlu bir günde bulunan taksinin yaşattığı bonus hissini” sokakta gördüğümüz herkese yaşatmaya ve bu duyguyu paylaşmaya çalıştığımız fikirlerimizi hayata geçiriyoruz. Örneğin, bir tekneyle en yoğun saatte Kabataş vapur iskelesine yanaşıp, bir önceki vapuru kaçırana keyifli bir yolculuk hediye ederek karşıya ücretsiz geçmelerini sağladık. Yoğun iş çıkış saatlerinde dolmuş bekleyenleri de düşünerek konforlu ulaşım imkânı sunarak küçük mutluluklar yaşattık. Sürpriz bir günde belirli yoğun noktalardaki metro geçişlerini ücretsiz sağlayarak hayatta her an bonus olabilir duygusunu yaşatmaya çalışıp müşterilerimizin küçük mutluluklarına da ortak olmak bizim için çok değerli.

“GÖSAŞ, Türkiye’deki Fortune 500 listesinde yer alıp da ödemelerle ilgili olan 300’den fazla büyük şirkete özel ödeme sistemleri danışmanlığı yapıyor.

Türkiye pazarına girecek yabancı şirketler de önce bize geliyor. Yeni ürün ya da hizmet sunmak, e-ticarete girmek ya da pazaryeri kurmak isteyen firmalar için kritik pazar bilgileri sağlıyoruz.”

23 YILDA 155 MİLYAR MİL KAZANDIRDIK

Diğer kredi kartı markalarınız için de son dönemde önemli gelişmeler olduğunu takip ediyorum. Miles&Smiles programında THY ile ilk iş birliği yapan banka Garanti BBVA. Hem bu iş birliği hem de yeni programınızdan söz eder misiniz?

Garanti BBVA ve THY olarak 23 yıldır stratejik ortaklığımızı sürdürüyoruz ve Türkiye’nin ilk ortak markalı havayolu kredi kartını yaratmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Aslında Garanti BBVA olarak “mil kazandıran kredi kartı pazarını” yaratan bir marka olduğumuzu söyleyebiliriz. Burada amaç müşteri beklentilerine en faydalı şekilde cevap verebilmek. Garanti BBVA olarak Türk Hava Yolları ile birlikte 2000 yılında başlattığımız 16 milyonu aşan üye sayısı Türkiye’nin en büyük, dünyada da önemli bir yere sahip olan havayolu sadakat programı Miles&Smiles için yaptığımız iş birliğimiz aralıksız ve gelişerek devam ediyor. Garanti BBVA’nın ödeme sistemleri alanında pek çok önemli başlıktaki liderliği ve Türk Hava Yolları’nın kaliteli hizmet anlayışını esas alan, dünyada sayısız uçuş noktasına sahip, ülkemizin güçlü kurumlarından biri olması, Türkiye’nin köklü mil programını daha da güçlendiriyor. Her iki kurum için büyük önem taşıyan iş birliğini 23 yıl boyunca devam ettirmek, elbirliğiyle bir kredi kartının içine sığdıramayacak kadar çok özellik eklemek, kullanıcılarına kazançlı ve konforlu bir seyahat deneyimi sunabilmek gerçekten çok önemli. Nisan ayı itibarıyla Miles&Smiles Garanti BBVA Kredi Kartları için THY ile anlaşmamızı 5 yıl daha uzattık. 2000 yılından beri Türk Hava Yolları’nın resmi kredi kartı olan Miles&Smiles sahiplerine şimdi yeni mil kazanım programıyla bankamızdaki varlık tutarlarına göre harcamalarından 4.5 kata kadar daha fazla mil kazanma ayrıcalığı sunuyoruz.

Bu programla bugüne kadar Garanti BBVA Miles&Smiles kredi kart sahipleri neler kazandı, ne kadar mil verildi?

2000 yılından bu yana yaklaşık 155 milyar mil kazandırdık. Daha da anlaşılır ifade etmem gerekirse Miles&Smiles Garanti BBVA kredi kartı kullanıcıları 2000 yılından bu yana kazandıkları millerle dünyanın çevresinde 142 bin kez dolaştı ya da 13 kez Dünya’dan Mars’a gidip geldi!



Bir uçuş kartınız daha var. Shop&Fly kart sahipleri tarafından sevilen bir uçuş kartı, bunu neye bağlıyorsunuz? Shop&Fly diğer avantaj kartlarından hangi noktalarda farklılaşıyor? Kullanıcılarına ne gibi avantajlar sunuyor?

Shop&Fly bizim 4 yıl önce çıkardığımız uçuş ve alışveriş keyfini ayrıcalığa dönüştüren kredi kartımız. Shop&Fly'ı hem çok iyi oranlarda mil kazandıran ve kullandıran, diledikleri havayolu ile uçuran hem de müşterilerimizin seyahatlerinde uçtan uca ayrıcalıklı olduklarını hissettiren bir uçuş kartı olarak tasarlamaya çalıştık. Müşterilerimizin daha fazla mil kazanmaları için onların harcama trendlerine göre özel kampanyalar sunuyoruz. Böylece alışverişlerinden kazandıkları millerin üzerine ekstra mil kazanmalarını sağlamaya çalışıyoruz. Shop&Fly kredi kartlarımız pazardaki diğer kartlara göre ciddi oranda daha fazla mil kazandırıyor.

BonusFlaş üzerinden hız kesmeden yaptığımız kampanyalarla kart sahiplerimize her ay daha fazla mil kazandırmaya devam ediyoruz. Hizmetler için de kullanılabiliyor. Seyahat hizmetlerinin yanı sıra kazanılan miller yine bu kapsamda, 1 TL'ye 100 mil olacak şekilde, belirli markalarda yapılan alışverişlerde de kullanabiliyor. Garanti BBVA üye işyerleri olan Petrol Ofisi ve Shell istasyonlarında; Beymen, Beymen Club, DeFacto, Divarese, İpekyol, Machka, MediaMarkt, Network, Migros ve Twist mağazalarında da mil harcaması yapılabiliyor. Shop&Fly sahipleri ayrıca Türkiye çapında anlaşmalı 52 restoranda da indirim imkânı yakalıyor.

Bir de American Express ile iş ortaklığınız var. Bu alanda neler sunuyorunuz?

Garanti BBVA olarak, 2006'dan bu yana Türkiye'deki tek temsilcisi olduğumuz American Express Card'ın



sunduğu ayrıcalıklar dünyasıyla müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya ve değer katmaya devam ediyoruz. Bugün anlaşmalı bankalarla beraber 1 milyondan fazla ödeme noktasında kullanılabilen American Express Card, geçen yıl kart sahiplerine 11 milyon TL'lik Membership Rewards puan kazandırırken 46 milyon TL indirim sağladı.

Farklı bir kredi kartı deneyimi yaşamak isteyen müşterilerimiz ise The Platinum Metal Card ayrıcalıklarıyla buluşuyor. The Platinum Metal Card sahipleri American Express Selects program üyelerinde yüzde 20'ye varan indirimlerden yararlanabiliyor. Ayrıca yurt içi ve yurt dışı tüm restoran harcamalarında yüzde 5, tüm otel harcamalarında ise yüzde 3 indirim imkânı veriyor. Ayda 2 kez, Türkiye'deki anlaşmalı lounge'larda ücretsiz hizmet sunuyoruz. The Platinum Metal Card sahipleri, American Express Seyahat ve Concierge hattında Membership Rewards puanlarını 3 kat değerli kullanabiliyor.

“ÖDEMELERİ GÖRÜNMEZ KILAN TEKNOLOJİLER ÖNE ÇIKACAK”

Yakın gelecekte ödemeler dünyasının nasıl şekilleneceğini öngörüyorsunuz?

Bizim için de önemli bir vizyon olan, ödemelerin artık tamamen “görünmez” olmasını ve bu yönde geliştirilen teknolojilerin sektörü şekillendireceğini düşünüyorum. Öncelikle cebimizdeki plastik kredi kartları çevreci bir şekilde değişecek ve yavaş yavaş ortadan kalkacak. Bizim de bu yönde çalışmalarımız devam ediyor. BonusFlaş üzerinden NFC ile görünmez ödeme hali hazırda yapıyoruz ve artık basılı sliplere de ihtiyacımız yok. Geçen yıl uygulamaya aldığımız Dijital Slip sayesinde kart kullanıcıları, BonusFlaş uygulamamız

aracılığıyla fiziksel olarak aldıkları kağıt slipin bire bir aynısı olan dijital versiyonunu görüntüleme imkanı bularak basılı slip saklama gereksiniminden kurtuluyor ve böylece kağıt tüketimini ve karbon ayak izlerini azaltma şansını elde ediyorlar. Sürdürülebilirlik tarafında da önemli gelişmelere imza atıyoruz. Diğer bir yandan baktığımızda, sürdürülebilirlik anlamında Türkiye ve Avrupa'nın ilk çevreci kredi kartını “Çevreci Bonus” olarak 2007'de yine biz lanse etmiştik.

Mobil cüzdanlar daha da yaygınlaşacak; e-ticaret ödemeleri de daha fazla dijital cüzdanlarla yapılacak. Temassız ödemeler yükselişini sürdürecektir. Özellikle

temassız özellikli POS terminalleri ve cihaz düzeyinde destek gibi temel temassız ödeme ekosistemine yapılan yatırım bu büyümede etkili olacak. Yapay zeka daha da etkinleşecek. Alternatif finans, blokzinciri ve yapay zekanın girişiyle FinTek sektörü dünya çapında dikkatleri üzerine çekmeye devam edecek. Yapay zeka, blokzinciri, açık bankacılık gibi teknoloji ve platformlarla ödemelerin hızlandığı, daha da akıllandığı ve teknolojinin toplumun her kesimine yayıldığı bir döneme tanıklık edeceğiz. Ödemelerin yapıldığı yerlerin yanı sıra ödeme yöntemleri de giderek daha fazla çeşitlenecek. Sanal cihazlar (VR) ile ödemeler yaygınlaşacak. ☹

Sürtünmesiz e-ticaretin formülü Formica'da!

E-ticarete salgın süreciyle hızlanan hacim artışının geçici olmadığı anlaşıldı. Ancak rekabetin artması ve sektöre çok fazla yeni oyuncunun katılması bu alanda finansal güvenliğin önemini daha da artırdı. Ödemelerin hızlı, kolay, güvenli ve giderek daha görünmez, “sürtünmesiz” olması tüketicinin online alışverişlere ilgisini artırıyor. Ancak hız beraberinde güvenlik endişelerini de getiriyor.

Peki e-ticaret şirketleri hem finansal güvenlikten ödün vermeden hem de rekabette geri kalmadan bu sektörde nasıl barınabilir? E-ticaret ödemeleri konusunda sektörün uzman isimlerinden, Formica COO'su Osman Kumaş yanıtıyor...

Günümüzün e-ticaret firmalarının ödeme güvenliği sağlarken karşılaştığı zorluklar neler?

E-ticaret şirketleri ödeme hizmetleri sağlarken finansal dolandırıcılığı da minimize etmek durumunda. Finansal dolandırıcılığı önleme yöntemleri arasında en bilineni de bilindiği gibi 3DS (üç boyutlu güvenlik). Araştırmalar, 3DS çözümünün müşteri deneyimini olumsuz etkilediğini ve bu olumsuzluğun dolaylı olarak müşteri ve ciro kaybı yarattığını gösteriyor. Çünkü şirketler kendi güvenliğini sağlamak amacıyla 3DS'e yönlendirme yaptığında hangi müşterinin veya işlemin dolandırıcı olup olmadığını, ileri seviye analiz yapmadan tespit edebilmesi pek mümkün olmuyor.

E-ticaret şirketleri müşteriyi tanıma (KYC) ve dijital ayak izi takip süreçlerini ne kadar veriye dayalı ve gerçek zamanlı ilerletirse dolandırıcılığı engelleyebilir, müşteri deneyimini artırabilir ve bunların sonucunda da cirosunda artış sağlayabilir.

Peki e-ticarette ödeme güvenliğini iyileştirmenin yolu var mı?

Evet, elbette var. Lakin geleneksel yöntemlerle çözülebilecek bir problem değil. Aktör bazında bu kişilerin geçmiş alışveriş alışkanlıklarını (customer-centric-transaction-pattern) bilmeden herhangi bir optimizasyon pek mümkün olamıyor.

Bildiğiniz üzere Formica olarak Hepsiburada ile istikrarlı bir çözüm ortaklığı yürütüyoruz. Birden fazla yöntemi platformumuzda değerlendirerek en doğru sonucu çözüm ortağımızla paylaşıyoruz.

Hepsiburada için geliştirdiğimiz uygulamada, “kural bazlı olarak hangi müşterileri 3DS'ye yönlendirmeliyiz”, “hangi müşteriler güvenli,” “hangi müşteriler dolandırıcılık aktivitelerinde bulunmuş veya bulunabilir” gibi soruların cevabını yapay zeka destekli platformumuz Formica üzerinden verebiliyoruz.

Bu tür zorlukların önüne nasıl geçilebilir? Formica nasıl bir yöntem uyguluyor?

Belirttiğim gibi, alışveriş yapacak müşterinin davranış alışkanlıkları en önemli kriter. Daha önce bu kategoriden alışveriş yapmış mı?



Osman Kumaş
Formica COO'su

Chargeback yapmış mı? Harcama miktarı ve harcamanın büyüklüğü ne kadar? Hangi ödeme yöntemini kullanmış? Kargo adresleri, kart bilgileri gibi verileri bu gibi temel alışveriş alışkanlıklarıyla harmanlayıp güven sürecini en iyi şekilde yönetebilmek mümkün.

Araştırmalara göre her 10 harcamadan 3'ü güvenlik sebebiyle 3DS'e yönlendiriliyor. Bu 3 kullanıcının 1'i de alışverişini tamamlamadan siteyi terk ediyor. Yani her 10 harcamadan 1'i başarısızlıkla sonuçlanıyor. Bu da 3DS'in e-ticaret sektöründe bir “sürtünmeye” sebep olduğunu gösteriyor.

Eski müşterilerin analizi platformumuz üzerinden kolaylıkla yapılabiliyor. Buradaki çıkmaz, firmanın yeni müşterilere nasıl davranması gerektiği. Daha önce siteden alışveriş yapmamış bir kullanıcının davranışını analiz etmek mümkün değil.

Formica'nın sağladığı dijital ayak izi ve risk skorlama platformu Customer 360 sayesinde ise kişinin gerçekliğini ve güvenilirliğini doğrulayabilecek bilgilerle yeni müşterilerin potansiyel bir dolandırıcı olup olmadığını skorlayıp, oluşabilecek potansiyel ciro kaybını minimize edebilirsiniz. Buradaki asıl soru, 3DS yöntemiyle dolandırıcılığı engelleyip chargeback'leri azaltmak mı yoksa 3DS'i azaltırken oluşabilecek potansiyel cirodan vazgeçmek mi?

E-ticarette bu gibi kararlar milisaniyeler içerisinde müşteri deneyimini olumsuz etkilemeden verilmek zorunda. Formica, gerçek zamanlı platformuyla bu gibi ileri düzeyde kompleks kararların sonuçlarını müşterilerine sunabiliyor. Ar-Ge laboratuvarımızda geliştirdiğimiz yapay zeka alanındaki derin öğrenme algoritmaları sayesinde de en üst düzeyde tutarlılık gerektiren, ileriye dönük aksiyonları da müşterilerimize sağlayabiliyoruz. Formica olarak kullanıcılarının alışveriş alışkanlıklarını, sipariş geçmişini, geçmiş harcamalarını ve harcama alışkanlıklarını yapay zeka desteğiyle harmanlıyor; kullanıcılara risk skoru, alarm, anlık aksiyon olarak sunuyoruz.



hepsiburada

premium

Avantajların katlansın.



Kargo bedava, kupon ve yurt dışı ürünler hariç alışverişlerde geçerlidir. %3 Hepsipara, bir siparişten maksimum 15TL kazandırır ve 15 gün süreyle geçerlidir. BluTV hediyesi, Premium üyeliği süresindedir. Detaylar Hepsiburada'da.

Doğuş Teknoloji, altyapısını SECURE FUTURE ve Pure Storage ile güçlendirdi

Türkiye ve global pazarda teknoloji dikeyinde yeni ürün ve hizmetler geliştirip sunan Doğuş Teknoloji, Secure Future ve Pure Storage ile yürüttüğü iş ortaklığıyla yatırımlarına devam ediyor. Şirketin hızlı büyümesi ve gelişen ihtiyaçlar doğrultusunda tüm altyapı modernize edildi



Secure Future, kuruluşundan itibaren ileri düzeyde uzman mühendis ekibiyle, küresel şirketlere kritik sistemlerini ve operasyonlarını yürütmelerinde yardımcı olmanın yanı sıra BT altyapılarını modernize etme, veri mimarilerini optimize etme ve kamu, özel ve hibrit bulutlarda güvenlik ve ölçeklenebilirlik sağlama konusunda destek sunuyor.

Başta finans, telekom, e-ticaret, üretim ve perakende sektörleri olmak üzere Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen şirketleri, yeni performans seviyeleri, rekabet avantajı ve müşteri deneyimi sağlamak için uzman iş ortağı olarak Secure Future'a güveniyor.

“Sistemlerimiz 5 kat hızlandı”

Doğuş Teknoloji Operasyonları ve Siber Güvenlik Genel Müdür Yardımcısı Eray Gözener, proje sürecini şöyle anlattı: “Secure Future ile yakın iş ortaklığımızdan dolayı kendileri altyapımızı iyi biliyorlardı. Hangi bölümde hızla, hangi bölümde performansla ihtiyacımız olduğunu analiz ettiler. Bu noktada bizlere sundukları analizler ve verdikleri danışmanlıkla ürün tercihleri konusunda da tam ihtiyacımız olan seçimleri yapmamızı sağladılar. Bizim için çok kritik olan altyapı geliştirilmesi sayesinde sistemlerimiz 5 kata kadar hızlandı.”

Bulut ve Platform Yönetim Müdürü Evren Gök, projenin çevreci özelliğine vurgu yaptı: “Pure Storage ürünündeki Secure Future'ın sahip olduğu teknik yeterlilik ve bu alandaki ilk Elite Partner, Authorize Support Provider ve Migration Partner olmaları zaten kendilerine olan güvenimizi taçlandırdı. Yıllardır bu alanda çeşitli projeler yürüttükleri için Pure Storage'a çok hakimler. Doğuş Teknoloji olarak sürdürülebilir yaşamı destekliyor ve iklim krizinin farkındayız, ürün ve firma seçimi-mizde en önem verdiğimiz konulardan biri de buydu. Secure Future ile yaptığımız görüşmelerde iklim kriziyle mücadele eden Yuvam Dünya topluluğuna üye olmaları ve iklim krizini en alt düzeye çekmek adına daha az elektrik tüketen ve daha az soğutma alanına ihtiyaç duyan Pure Storage seçimlerimizde önemli bir rol aldı.” Secure Future Genel Müdür Yardımcısı Dilek Süer ise “Müşterilerimize modern ve güvenli veri depolama çözümleri sunup iş sürekliliği ve rekabet avantajı yaratma misyonumuzun bir parçası olarak, iş ortağımız Pure Storage ile üst düzey hizmet ve çözümler sunmaya devam ediyoruz. Doğuş Teknoloji ile birlikte yıllarca pek çok başarılı projeye imza attık, onların gelişim yolculuğunda birlikte ilerlemekten büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz” dedi. ☺

Doğuş Grubu şirketlerine bilgi teknolojileri alanında hizmet vermek amacıyla 2012 yılında faaliyete başlayan Doğuş Teknoloji, farklı sektörler için geliştirdiği yaratıcı teknoloji çözümleriyle şirketler için küresel rekabet ortamında sürdürülebilir gelişimin önünü açıyor. Şirket, hızlı büyümesiyle artan teknoloji altyapısı ihtiyaçlarını projelendirmek ve hayata geçirmek için uzun yıllardır iş ortağı olarak güvenle çalıştığı Secure Future'ı tercih etti.

Tüm Ödeme Çözümleri Tek Çatı Altında!



Sanal POS



NeoPOS



Mobil POS



Fiziki POS



Mobil Operatörle
Ödeme



Linkle Ödeme



Pazaryeri
Çözümü



Abonelik
Yöntemi



Havale-EFT



Ön Provizyon

 **PAYTR**

İşin Şekli Değişti

paytr.com

“Farkındalık artıracığımız önemli bir pazar, çalacak çok kapımız var!”

Türkiye'nin ilk ticari HSM'ini üreterek dijital güvenlik sektöründe “yerli ve milli” dönemini başlatan Procenne, hizmet verdiği sektör yelpazesini genişletip yurt içi ve yurt dışı büyümesini hızlandırmayı amaçlıyor. Procenne Genel Müdürü Onur Akın, “Ar-Ge gücümüz, küresel standartlarda üretim ve rekabetçi fiyat avantajlarımızla sadece Türkiye değil tüm dünya pazarında daha çok pay almamız için hiçbir sebep yok” diyor...



Onur Akın
Procenne Genel Müdürü

Dijital güvenlik deyince ilk akla gelen şirketlerden biri olan Procenne, sektörde 10 yılı geride bıraktı. Tamamı ithalata dayalı HSM (donanımsal güvenlik modülü) pazarında Türkiye'nin yerli ve milli ilk ticari HSM'ini üreten şirket, kısa sürede ihracata da başladı. Örneğin, Singapur Kalkınma Bankası'nın Hindistan şubesinde Procenne ürünleri kullanılıyor...

Finans dışında farklı sektörlerde de HSM kullanımını artırmak için farkındalık çalışmaları yürüten, küresel düzeyde sertifikasyonlar alıp uluslararası etkinliklere katılarak ihracatını artıran Procenne, yeni Genel Müdürü Onur Akın yönetiminde büyümesini daha da hızlandırmayı amaçlıyor.

Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği lisans ve İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği yüksek lisans derecelerine sahip Onur Akın'ın kariyerinin tamamına yakını (19 yıl) Cisco'da geçti. Bu şirkette kanal müdürlüğü, kurumsal pazar satış müdürlüğü ve özel sektörden sorumlu genel müdür yardımcılığı yaptı. Geçen yıl da New Relic'in MENAT bölgesinden sorumlu satış direktörlüğü görevini üstlendi.

1 Eylül itibarıyla Procenne Genel Müdürü olarak göreve başlayan Onur Akın, ayağının tozuyla şirketinin yeni dönem planlarını PSM okurları için paylaştı...

Öncelikle hayırlı olsun diyelim. Yakın dönemde Procenne Genel Müdürlüğü görevini üstlendiniz. Yeni bir kan olarak Procenne'i nasıl değerlendirirsiniz?

Çok teşekkür ederim. Procenne ile ilk görüşmeleri yaptığımızda kurucularımızın yola çıkış amacı, bugüne kadar başardıkları ve bundan sonrası için vizyonları pek çok çalışma arkadaşım gibi beni de ciddi anlamda etkiledi.

Procenne, bu ülkede gelişmiş ve büyümekte olan bir değer. Ülkemizin ilk ticari HSM'ini üreterek en başından itibaren büyük bir girişimcilik örneği sergileyen bir şirket. Bugüne kadar yaptıklarıyla ciddi mesafe kat ederek kriptografi gibi yüksek teknoloji ve Ar-Ge gerektiren bir alanda Türkiye'nin kendi mühendislik ve bilgi birikimiyle yüksek

teknoloji üretilebildiğini hatta bu teknolojinin yurt dışına da ihraç edilebildiğini ispatlamışlar. Yurt içinde ve dışında çok güzel işlere imza atmışlar.

Bununla birlikte, hala daha başarmayı hedeflediğimiz pek çok şeyin olduğunu da söylemeden geçemeyeceğim. Bundan sonraki süreçte hem yurt içi hem de yurt dışı paydaşlarımızla birlikte ve onlar için yüksek teknoloji çözümleri üretme hedefimizden sapmadan yolumuza devam edeceğiz.

Yerli ve milli teknolojiyle geliştirilen Procenne ürünlerinin Türkiye’de kamu ve özel sektör tarafından yeterli ilgiyi gördüğünü düşünüyor musunuz? Pazardaki rekabet ortamını ve şirketinizin konumunu değerlendirebilir misiniz?

Belirttiğim gibi, geçmiş dönemlerde pek çok başarılı işe imza atılmış. Gerek kamu gerekse özel sektörde ciddi mesafe kat edilmiş, güven sağlanmış. Ancak daha çalacak çok kapımız var. Kamu tarafında veri korumadaki regülasyonlar daha net olduğu için geline nokta özel sektöre kıyasla daha ileride. Özel sektör tarafında ise farkındalığı artırmak adına daha fazla efor sarfettiğimiz bir süreçteyiz. Örneğin finans ve ödeme sistemlerindeki uluslararası regülasyonların gereksinimleri sebebiyle farkındalığı oldukça yüksek bir sektör ve bu teknolojiye yatırım yapıyor. Ancak diğer sektörlerde genel amaçlı veri korumada HSM’lerin biraz daha göz ardı edilebildiğini görüyoruz. Bu gerçeklikten hareketle çalışacak çok kapımız olduğunu biliyor ve farkındalığı artıracığımız önemli bir pazar olduğunu düşünüyoruz.

Rekabet açısından baktığımızda ise karşımızdaki en büyük rakibimizi dünya devi diye adlandırmak yanlış olmayacaktır. Sektördeki geçmiş olduğu eskiye dayanıyor. Bu açıdan bakıldığında marka bilinirliğimizi artırmak için daha çok çalışmamız gerektiği bir gerçek. Procenne olarak sadece bir donanım ürünü değil, kullanım alanına göre çözüm üretme kabiliyetimizle daha verimli ve paylaşımlı kullanım sağlayan HSM API Gateway (CryptAway) ürünümüz sayesinde müşterilerimize değer katıyor ve rekabette fark yarattığımızı düşünüyoruz.

proCENNE
DIGITAL SECURITY

Rekabette bizi avantajlı kılan bir diğer özelliğimiz de müşterilerimize yerinde ve hızlı destek veren, alanında uzman bir destek ekibine sahip olmamız. İhtiyaç duydukları her noktada onların çözüm ortağı ve yol arkadaşı olduğumuz hissini veriyor ve bunu önemsiyoruz. Veri güvenliğine duyulan ihtiyacın her geçen gün arttığı bir denklemden, tüm kurum ve kuruluşların dijital güvenlik ihtiyaçlarını daha efektif çözümlerle karşılama çabamıza ilk günkü heyecanımızla devam edeceğiz.

KÜRESEL STANDARTLARDA ÜRETİM VE REKABETÇİ FİYAT AVANTAJI

Procenne’in ithal ikamesi/döviz tasarrufu, teknoloji ihracatı gibi açılardan üstlendiği misyon ve vizyonu anlatabilir misiniz? Sizce pazardaki potansiyel nasıl artırılabilir, büyüyen pastadan yerli ürünler nasıl daha fazla pay alabilir?

Procenne, Türkiye’nin dünyaya açılan dijital güvenlik markası olma hedefine sahip bir şirket. Yerli malı bir HSM üreterek piyasaya sürüyor ve yabancı menşeli ürünlerin yerine geçerek cari açığın düşürülmesine katkı sağlıyor. Yurt içi pazarda (kamu ve özel sektör dahil olmak üzere) belli bir noktaya gelmiş durumdayız. Daha iyisi için de çalışıyoruz. İhracat konusunda da geçtiğimiz yıllarda başarılı işlere imza atıldı. Örneğin, Singapur Kalkınma Bankası’nın Hindistan şubesinde Procenne ürünleri kullanılıyor. Önümüzdeki dönemde de bu başarı hikayelerimizi çoğaltmak istiyoruz. Yurt içinde daha fazla yerli ürün kullanılması yönündeki anlamlı önceliklendirmenin katkısıyla, yurt dışında ise bizi muadillerimizden öne çıkaran rekabetçi özelliklerimizle pazardan daha fazla pay alarak tüm dünyaya Türk mühendisliğinin çok iyi bir noktada olduğunu göstermek hedefimiz.



Procenne ile
Bulut Güvenliğinin
Yeni Dönemi




Yerli ürünlerin pastadan daha çok pay almasının en önemli yolunu ise teknik yeterlilikleri küresel standartlarda olan, uluslararası sertifikasyonlara sahip ürünler üretmek ve rekabetin üzerinde müşteri deneyimini sağlamak olarak görüyoruz. Bunları bir de rekabetçi fiyatlarla taçlandırdığımızda yerli ürünlerin sadece ülkemizde değil tüm dünyada daha çok pay almaması için hiçbir sebep yok.

SÜREKLİ AR-GE VE TÜRKİYE’İN HSM’İ HAMLESİ

Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz? Yeni yatırımlar, yeni ürünler ve çözümler, farklı alanlar söz konusu mu?

Procenne bir Ar-Ge şirketi olarak faaliyetlerine başladı ve bu güçlü kasını hala daha koruyor. Dijital dünyayı düşündüğünüzde artık her saniye bir yenilik ve dönüşüm

Cloud HSM

görüyoruz. Bunlara ayak uydurmak, devamını getirmek ve daha iyi noktalara taşımak için de Ar-Ge çalışmaları önemli bir yere sahip. Her ne kadar ticari faaliyetlerimiz daha ön planda görünüyorsa da başarı hikayelerimizin temelini oluşturan, sahne arkasındaki Ar-Ge çalışmalarımız artarak devam ediyor. İşimizin mutfağında alanında uzman, donanımlı ve geniş bir Ar-Ge ekibimiz var. Veri güvenliğine yönelik yeni çalışmalar bu ekiplerimiz tarafından tüm hızıyla devam ediyor. Şu anda çalışmalarını sürdürdüğümüz önemli projelerimizden biri olan 5G ile “kuantum sonrası güvenliği”ni örnek olarak verebiliriz. 5G altyapılar kısa bir süre sonra çok yaygın bir şekilde kullanılmaya başlayacak. Yine geçtiğimiz yıllarda NIST tarafında açılan bir yarışma neticesinde kuantum sonrası kriptografiye yönelik 4 algoritma belirlendi. Yarışma sürecinin başından itibaren Ar-Ge ekiplerimiz, ürünlerimizi geliştirmenin yanı sıra kuantum sonrası kriptografi ve 5G sonrası veri güvenliğine yönelik çalışmalara başladı. Hatta bununla ilgili kısa bir süre önce de duyurusunu yaptığımız “Türkiye’nin HSM’i Hamlesi”ni başlattık. Gelişmelere paralel olarak yeni Ar-Ge çalışmaları Procenne’in olmazsa olmazı. Bizi biz yapan en önemli özelliğimiz. 

“Ar-Ge ekiplerimiz, ürünlerimizi geliştirmenin yanı sıra kuantum sonrası kriptografi ve 5G sonrası veri güvenliğine yönelik çalışmalara başladı. Bu doğrultuda “Türkiye’nin HSM’i Hamlesi”ni başlattık. Yeni Ar-Ge çalışmaları Procenne’in olmazsa olmazı. Bizi biz yapan en önemli özelliğimiz.”



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

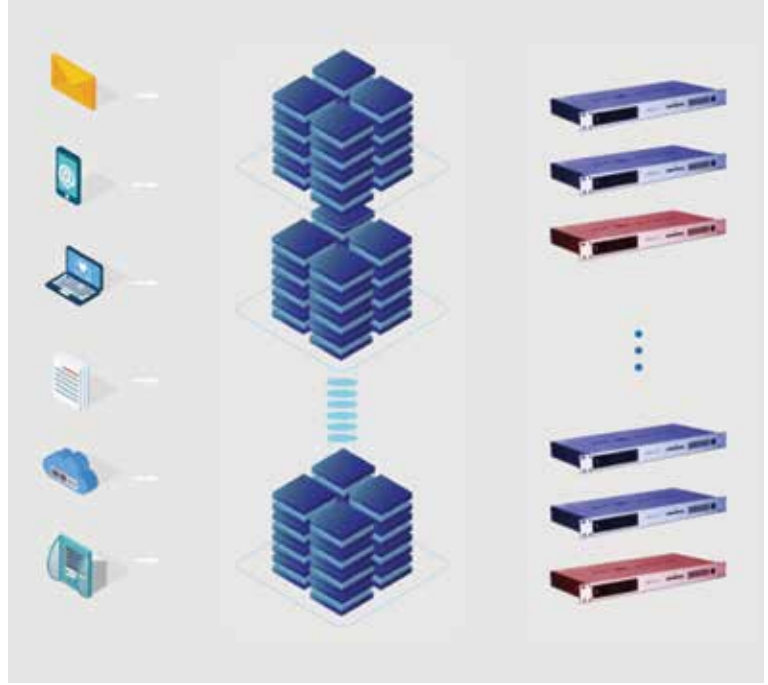
ULUSLARARASI ETKİNLİKLERE KATILIM SÜRECEK

İhracatı artırmak, küresel pazarda daha çok pay sahibi olmak için yurt dışında önemli etkinliklere katılıyorsunuz. Bunların yansımaları, çıktıları ne oldu? Gündemde yeni etkinlikler, organizasyonlar var mı?

Kovid-19 salgını sebebiyle planladığımız bazı etkinliklerde yer alamadık maalesef. Ancak sonrasında şartların iyileşmesiyle birlikte etkinliklerde yerimizi almaya başladık. Özellikle 2022 ve 2023'ün ilk yarısında yurt içi ve dışında birçok uluslararası etkinlikte yer aldık. Bu etkinlikler süresince pek çok potansiyel müşteri görüşmesi yapıldı. Böylece Procenne ismi, etkinliğin gerçekleştiği coğrafyalarda daha çok bilinir hale geldi ve bu bölgelerde yeni fırsat kapıları açtı. Bölgesel fırsatlara çok inanıyoruz ve belirlediğimiz pazarlar için etkinliklerimize devam ediyoruz. Örneğin, ilk defa 2022'de katıldığımız GITEX Global etkinliğine bu yıl da katılacağız. Ekim ayında Dubai'de gerçekleşecek etkinlikte hem yeni fırsatlar yakalıyor olacağız hem de küresel pazarın durumunu daha yakından takip etme olanağı bulacağız.

Küresel bir marka olma yolundaki hedefleriniz neler?

Procenne'i hem yerli hem de küresel bir marka olarak görüyoruz. Amacımız yerli kimliğimizi kaybetmeden dünya genelinde HSM ihtiyacını karşılamak ve Türkiye'yi gururla temsil edebilmek. Belirttiğimiz gibi, katıldığımız etkinlikler, bu etkinliklerde kurduğumuz temaslar tamamen küresel bir marka olma hedefimize yönelik. Geçtiğimiz yıllarda bu konuda hedef coğrafya-



lar belirlemiş ve bunlara yönelik planlamalar yapmıştık. Katıldığımız ve yakın dönemde katılacağımız etkinlikler de bu planlamalarımız doğrultusunda. Yine önümüzdeki süreçte, her yıl olduğu gibi bu hedef coğrafyaları gözden geçirecek, gerekli güncellemeleri yapacak ya da yeni coğrafyalar ekleyerek küresel marka olma hedefimize doğru ilerleyişimizi sürdüreceğiz. Dileğimiz, 2024 ve takip eden yıllarda mevcut konumumuzu ve değerlerimizi koruyarak bir Türk markası olan Procenne'in adını çok daha fazla ülkede üst sıralara taşımak.

“ALTIN YAKALI ÇALIŞAN SAYISI EN YÜKSEK ŞİRKETLERDEN BİRİYİZ”

Onur Akın, Procenne'deki çalışma ortamı ve insan kaynakları politikasıyla ilgili de şu mesajları veriyor:

“Öncelikle, Procenne'in her bir takım arkadaşını 'kaynak' değil 'kıymet' olarak gördüğünü belirtmek isterim. Her biri eşsiz 100'den fazla değerli ve alanında uzman profesyonelin bir araya geldiği, akıl ve gönül birlikteliğiyle ortak hedefe doğru koşan, güçlü ve büyüyen bir takım Procenne. Bu bakış açımız organizasyonel yapılanmamızda da karşılığını bulmuş durumda. İnsana ve kurum kültürüne dair her konuda aktif rol alan bir 'insan ve kültür' yapılanmamız var; 'insan kaynakları' değil. İnsan ve Kültür birimiz, Amaç Genel Müdür Yardımcılığımızın çatısı altında tüm Procenne'lilerin aynı amaç etrafında hedefe kilitli kalmaları

adına gerekli tüm stratejik aksiyonları planlıyor ve uygulamaya alıyor. Vizyon ifademizde yer alan 'ilk günkü değerlerine bağlı global bir ekol olma' iddiamız doğrultusunda çalışma iklimimizi, ilk günkü değerlerine bağlı kurum kültürümüzü ve yol arkadaşlarımızın ihtiyaçlarını öncelikli tutuyoruz. Çok büyük oranda 'altın yaka' çalışanı olan bir şirketiz. Gerek örgün eğitimleri gerekse de sektörel deneyimleriyle sadece yurt içi değil yurt dışı firmaların da yoğun ilgi odağında olan bir ekibimiz var. Böylesi nitelikli bir takımın şirketimize bağlılığını diri tutmak ve güçlendirmek tahmin edileceği üzere oldukça zorlayıcı. Ancak bu konuda hayli başarılı bir noktadayız. İnsan ve kültür alanındaki fark yaratan duruşuyla Procenne, 2023 yılında Türkiye'nin en iyi işyerleri

arasındaki yerini aldı. Güçlü bir entelektüel sermayeye sahibiz ve bu özelliğimizi koruma önceliğindedir. Üniversitelerle ve ilgili diğer kurum ve kuruluşlarla mevcut iş birliklerimiz sayesinde gençliğimize yatırım yapmayı önemsiyoruz. Özellikle önemseydiğimiz bir diğer konu da çeşitlilik ve kapsayıcılık. İşe alım süreçlerimizde fırsat eşitliğini ve çeşitliliği sağlamaya yönelik ciddi bir irade sergiliyoruz. Örneğin, kadın çalışanlarımızın ve stajyerlerimizin sayısında önemli bir yükseliş kaydettik son 2 yılda. İnsana dair tüm faaliyetlerimizde sadece Procenne'in değil ülkemizin de dijital güvenlik alanında yetişmiş uzman ihtiyacına dönük yatırımlar yapma gayretindeyiz. Bunu gerçekleştirirken de Procenne'i farklı kılan, insanı merkezine alan kurum kültürümüzden taviz

Güçlü, Sağlam ve Hızlı

P8



Android Smart POS



-  6.517" Corning Glass 5 Geniş Ekran
-  1.2 m Anti-fall
-  8 Core Mediatek MT8768 İşlemci
-  8MP AF Kamera & Profesyonel Tarayıcı
-  7.6V 2500mAh Li-Polymer Pil
-  3GB+32GB Bellek (4GB+64GB opsiyonel)
-  72mm/s Yüksek Hızlı Yazıcı

M A X P A Y
MP
Reliable Payment Solutions

info@maxpay-co.com

www.maxpay-co.com

PRATİK İŞLEM ve kent yaşamı için yepyeni bir dönem başladı!

Ulaşımın bankacılığa, alışverişten sosyal yardımlara tüm finansal işlemlerin tek platformdan yürütüleceği İzmir Şehir Kart projesinin teknoloji ve ödeme alt yapısını Pratik İşlem üstlendi. Pratik İşlem CEO'su Emin Soyer, ön ödemeli kart ve mobil cüzdan özelliği sayesinde özellikle sosyal yardımların amacına uygun kullanılması konusunda fark yaratacaklarını vurguluyor...



Emin Soyer
Pratik İşlem CEO'su

Pratik İşlem'in temelleri, çocukluk arkadaşı üç yazılımcı (Tuna Bakraç, Emin Soyer ve Hasan Yavuz) tarafından 15 yıl önce kurulan Mobile ArGe Bilgi Teknolojileri ile atıldı. Başlangıçta farklı alanlarda çözümler geliştiren şirket, zamanla fatura tahsilatı ağırlıklı bir yapıya büründü ve Pratik İşlem unvanıyla yola devam etme kararı aldı. Şubat 2016 itibarıyla da BDDK lisanslı bir ödeme kuruluşu olarak faaliyet göstermeye başladı. Pratik İşlem, halen 81 ile yayılmış 3 binin üzerinde temsilcisiyle 400'den fazla anlaşmalı kuruluş için fatura tahsilatı, kart dolumu ve ön abonelik hizmetleri sunuyor. Pratik İşlem CEO'su Emin Soyer, "Türkiye nüfusunun yüzde 60'ına fatura ödeme hizmete verebilecek yaygınlık ve alt yapıya sahibiz" diyor.

Faaliyet genişletme izni ve İzmir Şehir Kart ile yeni dönem

Ağustos 2023 itibarıyla TCMB'den faaliyet genişletme izni alan Pratik İşlem, ürün ve hizmet yelpazesini hızla genişletmeye başladı. Soyer, stratejik ortaklıklar ve iş birlikleriyle finans sektöründeki etki alanlarını hızla büyüteceklerini vurguluyor. Bu doğrultuda ilk adım ise İzmir Şehir Kart iş birliğiyle atıldı. Böylece Pratik İşlem, faaliyet alanları arasına ön ödemeli kart, POS ve dijital cüzdanı da eklemiş oldu.

Evet, İzmir Büyükşehir Belediyesi bünyesinde hayata geçirilen şehir, ulaşım ve sosyal yardım kartı projesinin teknoloji ve ödeme alt yapısı Pratik İşlem'e emanet edildi. "Şehir kartı" sloganıyla yola çıkan İzmir Şehir Kart, daha ilk ayında 100 bin fiziki kart kullanıcısına ulaşmayı başardı. İzmir Şehir Kart, Visa şemasına sahip olduğu için ön ödemeli kart olarak da kullanılabilir. Sosyal yardım amaçlı



yüklenen bakiyeler, sadece üye işyeri olan İzmir esnafından yapılan alışverişlerde geçerli oluyor.

Bilindiği gibi İzmir Büyükşehir Belediyesi, sosyal-ekonomik açıdan ihtiyaç sahibi vatandaşlara yapılacak yardımları İzmir Şehir Kart üzerinden ulaştırma kararı almıştı. Geçen Kurban Bayramı'nda başlatılan uygulamanın devamında artık tüm gıda, kırtasiye, giyim yardımları bu kartlara yükleniyor. Bu bakiyeler sadece İzmir Şehir Kart üye işyerlerinde geçerli oluyor. Özetle, yüklenen bakiyelerle İzmir esnafına da destek olunuyor.

İzmir Şehir Kart, 30 milyon liraya yakın nakit desteği, öğrencilere yönelik 10 milyon liraya yakın kırtasiye desteği ve 100 bine yakın aktif mobil cüzdan hizmeti sunarak ihtiyaç sahiplerine katkı sağlayacak. 2024 yılı sonuna kadar kartın sadece bu özelliğiyle 500 milyon TL'lik sosyal yardım kaynağının İzmir esnafı üzerinden ihtiyaç sahiplerine aktarılması planlanıyor.

Emin Soyer, "İzmir Şehir Kart projesiyle insanların cebine girip hayatlarına dokunabilmek bizim için önemli bir başlangıç oldu. Asıl hedefimiz, şehrin finansal ekosisteminde önemli bir yere gelmek" diyor.

2 yıllık hedefte 10 belediye daha var

Soyer, kartın esnaf açısından da önemli fonksiyonlara sahip olduğunu belirterek şu bilgileri veriyor: "İzmir'deki bu projenin benzerini önümüzdeki 2 yıl içinde 10 belediyede daha aktif hale getirmeyi planlıyoruz. İzmir'de şu ana kadar 100 bin adet sosyal yardım kartı dağıtıldı. İçinde bulunduğumuz ekim ayında 50 bin tane daha dağıtılacak.

Ulaşım da kullanıldığı için kart sayısı 1 milyonu bulacak. Turistler de bu kartı kullanabilecek. Yurt dışında da geçerli olacak."

Soyer, sosyal yardım konusunda önümüzdeki dönemlerde devreye almayı düşündükleri diğer çözümleri de şöyle anlatıyor: "Örneğin, öğrencilerle yine esnafı buluşturacağımız çözümlerimiz olacak. Mobil cüzdana her gün belirli adedlerle alınabilecek ürünler tanımlayabiliyoruz. Örneğin, sadece belirli firmalarda geçerli olup günde sadece iki ekmek alınabilir.



HEP SİZİ DÜŞÜNEN KART İZMİR ŞEHİR KART

Alışverişi, ulaşımı, bankacılık işlemlerini ve sosyal yardımlarımızı aynı yerde buluşturan; İzmirli esnafa da can veren kart...
Haydi, tanış orunio!



Aynı şekilde hasta bezi ya da çocuklar için krem alınabilir. İzmir'de artık poşetlerle, kolilerle yardım olayı bitti. Sosyal yardım kartlarıyla POS uygulamamız üzerinden işlem yapabiliyor. Bunun için de gerekli lisansı aldık. Hangi kartın nerede kullanılabileceğini yönetebiliyoruz. Oldukça gelişmiş bir üye işyeri ekramı sunuyoruz. Hem kart hem de üye işyeri işlemlerini yönetebiliyorlar."

"Finansa odaklanmış bir teknoloji şirketiyiz"

Üç ortağın da yazılımcı olması, Pratik İşlem'in teknoloji kısmı daha güçlü yapan en önemli özelliklerinden. Gerekli tüm yazılımlar şirketin kendi bünyesinde geliştiriliyor. Emin Soyer, "Bize Pratik İşlem finans mı, teknoloji mi yoksa finansal teknoloji şirketi mi diye soruyorlar.

Ben 'finansla odaklanmış teknoloji şirketi' olarak tanımlıyorum. Zaten sektörde fark yarattığımız alan bu oldu, fark yaratmayı da sürdüreceğiz. Teknolojimiz her zaman özgün ve büyük oranda kendimize ait olacak. Önümüzdeki dönemde finansal işlemleri yapay zeka destekli yüksek teknolojilerle pratik işlemlere çevirmeye devam edeceğiz" diyor.

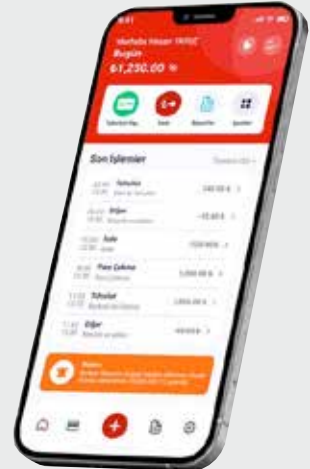
Soyer, çok yakında yurt içi ve yurt dışı para transferi hizmeti başlatacaklarını da sözlerine ekliyor.

PRATİK İŞLEM TEMSİLCİLERİNİN İŞLEM HACMİ VE KAZANCI ARTACAK

Pratik İşlem temsilcilerinin önemli bir kısmını bakkal, kuruyemişiçi gibi küçük işletme sahibi esnaf oluşturuyor. Franchise olarak ya da bölge bayisi olarak da Pratik İşlem'in iş ortağı olunabiliyor. Şirketin internet sitesinden (pratikislem.com.tr) temsilcilik ya da bayilik başvurusu yapılabilir. Halen Pratik İşlem temsilciliklerinde 400'ü aşkın anlaşmalı kuruluşun elektrik, su, telefon, doğalgaz, internet ve TV yayını faturaları ödenebiliyor. Ulaşım kartları ve ön ödemeli su sayaçları için kart bakiyesi doldurulabiliyor. Enerji ve telekom firmaları, internet ve TV

platformları için abonelik ve ön talep toplama hizmetleri veriliyor. Pratik İşlem noktalarında ayrıca, operatörlere ait TL ve oyun platformları için e-pin yüklemesi yapılabilir.

Emin Soyer, faaliyet genişlemesiyle birlikte Pratik İşlem temsilcilerinin ürün ve hizmet yelpazesinin de genişleyeceğini, dolayısıyla kazanç potansiyellerinin artacağını vurguluyor. Bu doğrultuda yurt içi ve yurt dışı para transferi, kredi kartı ödemeleri, sanal POS, mobil POS, link ile ödeme alma ve yazarkasa POS hizmetleri de kısa bir süre içinde temsilciliklerde veriliyor olacak. ☺



Mikro ve küçük işletmelerin verimliliği refah düzeyini sıçratır

KOBİ'lerin büyüme potansiyelini gerçekleştirmesine katkı sağlayan İşimi Yönetebiliyorum programı kapsamında "Türkiye KOBİ Görünümü 2022" başlıklı bir rapor yayınlandı. Rapora göre Türkiye'nin refah düzeyinde bir sıçrama gerçekleşmesi için mikro ve küçük işletmelerin verimliliğinin artırılması gerekiyor. Bu verimliliğin sağlanmasına katkıda bulunmak için, üçte biri deprem bölgesinden olmak üzere mikro ve küçük işletmelere özel olarak hazırlanan mentorluk programına başvuru süreci başladı...

"GERÇEK İHTİYAÇ, ÖLÇÜLEBİLİR ETKİ, YAKIN SAHA TAKİBİ"



Samile Mümin Visa Türkiye Genel Müdürü

Visa'nın kurumsal sosyal sorumluluk projelerinin başarısının altında; gerçek bir ihtiyaca odaklanılması, etkinin ölçülmesi ve sahanın yakın takibi yatıyor. Ekonominin belkemiğini oluşturan KOBİ'lerin gelişmek için ihtiyaç duydukları desteği almaları çok önemli. 2019 yılından bu yana güçlü proje ortaklarımızla birlikte yürüttüğümüz İşimi Yönetebiliyorum projesi kapsamında gerçekleştirdiğimiz "Türkiye KOBİ Görünümü 2023" raporu, küçük işletmelerin yüksek potansiyele sahip olmasına rağmen, verimliliğe katkısının büyüklere oranla daha düşük olduğunu gösteriyor. Oysa verimlilik artışının küçük büyük demeden tüm işletmeleri kapsayıcı olması gerekiyor. Küçük işletmelerde potansiyel var ancak desteklenmeleri gerekiyor. Biz de bu desteği sağlamak üzere küçük işletmelere özel bir mentorluk programı hazırladık. Bu işletmelerin en az üçte birinin deprem bölgesinden olmasını hedefledik. Bu doğrultuda işletmelerle birebir iletişim kuracağımız bir program yürüteceğiz.

TÜRKONFED, Visa ve UNDP ortaklığında, 30 banka ve e-para kuruluşunun desteğiyle 2019 yılında başlatılan "İşimi Yönetebiliyorum" programıyla 4 yılda 4 bini aşkın KOBİ temsilcisine eğitim verildi. "Türkiye KOBİ Görünümü 2022" raporuyla beşinci faaliyet yılına giren program kapsamında, KOBİ'lere uygun kapasite geliştirme aktivitelerine arka plan sunulması amaçlanıyor.

İstihdam ve iş yaratma potansiyelleri yüksek, verimlilikleri düşük

Mikro işletmelerin ve KOBİ'lerin 2010-2022 dönemindeki gelişmelerinin incelendiği rapora göre istihdam ve iş yaratmada önemli bir rol üstlenen bu işletmeler, iş gücü verimliliğinde ise potansiyellerinin oldukça altında kalıyor. 2010-2022 yılları arasında Türkiye genelindeki 7.7 milyonluk istihdam artışında mikro işletmeler yüzde 33, küçük işletmeler ise yüzde 17'lik paya sahip. 2022 yılına gelindiğinde mikro işletmelerin toplam istihdamdaki payının yüzde 37, küçük işletmelerin yüzde 20 civarında olduğu görülüyor. Bu veriler, küçük işletmelerin toplam istihdam ve istihdam artışında önemli bir paya sahip olduğunu gösteriyor. Konu iş gücü verimliliğine geldiğinde ise büyük işletmelerin ortalama iş gücü verimliliğinin mikro işletmelerin yaklaşık 5.5, küçük işletmelerin de yaklaşık 2.3 katı olduğu görülüyor. Küçük ve mikro işletmeler ile büyükler arasındaki bu fark, istihdam ve yaratılan işlerin verimlilik düzeyinin düşük olduğunu gösteriyor.

Raporda, mikro ve küçük işletmelerin istihdam paylaşımının yüksek, iş gücü verimliliklerinin düşük olmasının Türkiye'nin ortalama iş gücü verimliliğini ve dolayısıyla ortalama refah düzeyini ciddi biçimde aşağı çektiğine vurgu yapılıyor. Refah düzeyinde bir sıçrama gerçekleştirebilmek için mikro ve küçük işletmelerde verimliliğin artırılmasının gerekliliğine dikkat çekiliyor.



KOBİ'LERİN VERİMLİLİĞİNİ ARTIRACAK ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Raporda, özellikle mikro işletmelerin daha verimli ve rekabetçi olabilmeleri için uygun bir politika çerçevesi ve destekler gerektiği belirtiliyor, teşvik politikalarının gözden geçirilmesi önerisinde bulunuluyor. Bununla birlikte finansman ve teknolojiye erişimlerinin iyileşmesi kadar yönetim kalitelerinin yükselmesi gerektiği de ifade ediliyor.

Diğer çözüm önerileri ise profesyonel danışmanlık hizmetlerinin sağlanması ve her düzeyde eğitim kalitesinin yükseltilmesi şeklinde.

“YEŞİL VE DİJİTAL DÖNÜŞÜME DESTEK OLUYORUZ”



Louisa Vinton
UNDP Türkiye Mukim Temsilcisi

Daha üretken, sorumlu ve dayanıklı bir KOBİ ekosistemi, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınması, refahı ve depremlerin ardından hızlı bir şekilde toparlanabilmesi için elzem. UNDP, KOBİ'lerin küresel rekabet güçlerinin artması için yeşil ve dijital dönüşümlerini hızlandırmalarına destek vermeye devam ediyor. Yeni mentorluk programımız, mikro ve küçük işletmelerin depremlerin yıkıcı etkisinden kurtulmaları, gerçek potansiyellerine ulaşmaları ve başarılı olmaları için çok ihtiyaç duyulan desteği sağlamayı amaçlıyor.

“EN ÖNEMLİ GÜNDEMİMİZ VERİMLİLİK OLMALI”



Süleyman Sönmez
TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı

Yetkin, verimliliği yüksek, iyi işler yaratan KOBİ'ler refah düzeyi yüksek bir orta sınıfın var olmasında ve gelir dağılımının görece adil olmasında önemli rol oynar. KOBİ'ler için yeni ekosistemler yaratmak ve yatırım ortamını geliştirmek, gelişmiş ülkelerde politika oluşturma gündeminin ön sıralarında yer alır. Ekonomimiz ve KOBİ'ler açısından en önemli gündem maddemiz verimlilik olmalı.

Mentorluk programına başvurmak için: www.isimiyonetebiliyorum.com

“MULTITRAVEL ile kurumsal seyahat giderlerinizde tasarruf imkanı sunuyoruz”

Multinet Up, kurumsal seyahat giderlerinin etkin bir şekilde yönetilmesini sağlayan dijital seyahat platformu MultiTravel ile işletmelere kontrol yetkinliği ve maliyet avantajları, çalışanlara ise operasyonel kolaylık sağlıyor. Multinet Up Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Didem Kuş, MultiTravel'in şirket yapısına göre özelleştirilebilen onay mekanizmaları, limit belirleme ve detaylı raporlama gibi özelliklerinin şirketlere sağladığı avantajları PSM okurlarıyla paylaştı...

Yemek kartı, kurumsal hediye kartı, akaryakıt ve kurumsal seyahat gibi alanlardaki dijital çözümleriyle şirketlerin çalışanlarına bağlı giderlerinin maliyet avantajlarıyla yönetilmesini sağlayan Multinet Up, Türkiye'nin 81 ilinde 1200 oteli kapsayan dijital seyahat platformu MultiTravel ile her ölçekten şirkete kurumsal seyahat süreçlerinde ve otel satın alımlarında komisyon ücreti olmadan, tek bir dijital platform üzerinden organizasyon imkânı sunuyor. Multinet Up Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Didem Kuş, MultiTravel'in kurumlara sağladığı avantajları şöyle değerlendiriyor:

“Firma çalışanlarının seyahatlerindeki organizasyon ve planlama süreçlerinde karşılaşılan problemleri ortadan kaldırmak amacıyla geliştirdiğimiz bu platformla, işletmelerin seyahat acenteleriyle yürüttüğü geleneksel seyahat planlamalarında karşılaştığı birçok aksaklığı ortadan kaldırıyoruz. Acil iptal işlemlerinde acenteye ulaşamaması, konaklama yapılan otelin firma kriterlerine uygun olup olmadığının kontrol edilememesi, muhasebesel yoğunluklar, oteller tarafından acenteler için ayrılan oda sayısının dolması nedeniyle otelde yer olmasına rağmen rezervasyon oluşturamamak gibi birçok problem MultiTravel ile ortadan kaldırılmış oluyor. MultiTravel, firmaların otel fiyatlarını karşılaştırarak kendi kurumsal seyahat politikaları kapsamında en uygun konaklama tercihinin yapılacağı, web üzerinden ve mobil cihazlardan kolayca kullanabilen interaktif bir portal. Firmaları seyahat organize



Didem Kuş
Multinet Up
Satıştan
Sorumlu
Genel Müdür
Yardımcısı

etmek için özel olarak çalıştırıldığı personel maliyetinden de kurtarılan, MultiTravel özelinde çalışan ekiplerimizin yeni otel anlaşmaları yaparak, şirketlere özel konaklama fiyatları almalarıyla da şirketlere maliyet avantajı yaratıyoruz.

Gider yönetiminde kontrol yetkinliği ve detaylı raporlama, tasarruf imkânı sağlıyor

MultiTravel portalını, her şirket kendi belirlediği iş seyahati ve gider yönetimi kurallarına göre kendi portalı gibi özelleştirebiliyor. Bütçe planlaması ve firma bazlı politika tanımlamaları yapabiliyor. Benzer şekilde her kurum kendi organizasyon yapısına göre rezervasyonlar için onay akışı tasarlayabiliyor, isterse birden fazla yöneticinin onayına sunulacak şekilde çok aşamalı onay

mekanizmaları oluşturabiliyor. Tasarrufa imkân sağlayan bir diğer özellik ise firma yetkililerinin çalışanlara özel limitler belirleyebilmesi veya harcama limitlerini günlük, haftalık, aylık olarak planlanabiliyor olması. Bu şekilde ayrıntılı planlamalara imkân tanıyan özelliklerin yanı sıra sağladığımız detaylı raporlar sayesinde de etkin bir gider kontrolü oluşturuyoruz. Örneğin, portal üzerinden anlık olarak sağladığımız detaylı raporlamalarla konaklama ve faturalara dair tüm ayrıntılar firma yetkililerinin erişimine sunuluyor. Görünmeyen maliyetleri açığa çıkararak bu raporlar sayesinde şirketler, seyahat bütçelerinde ciddi tasarruflar elde ediyor. Son yıllarda özellikle sağlık, gıda ve bilişim sektörlerinde faaliyet gösteren şirketler tarafından rağbet gören platformumuz muhasebesel kolaylıklar nedeniyle de tercih ediliyor. Çalışanların fatura toplama ve masraf beyan yükünü ortadan kaldıran MultiTravel ile şirketler çalışan sayısı fark etmeksizin tüm konaklama faturalarını tek fatura olarak talep edebiliyor.”



KURUMSAL
KONAKLAMADA
TASARRUFUN ADI,
MULTITRAVEL



TÜM RESTORANLARDA **%20 İNDİRİM** AYRICALIĞINDAN YARARLANIN.

Her harcamanızda yüksek mil kazandıran
Maximiles Black'e **İşCep'ten hemen başvurun.**

Başvuru için:



Ayrıntılı bilgi için:
maximiles.com.tr



Maximiles Black ile tek seferde yapılacak 2.000 TL ve üzeri restoran ödemelerinde %10, 4.000 TL ve üzeri restoran ödemelerinde %20 indirim ayrıcalığı sunulmaktadır. Restoran ödemelerinde bir müşteri işlem başına 1.000 TL, aylık ise en fazla 4.000 TL indirim kazanabilir. Türkiye İş Bankası A.Ş. kampanyayı değiştirme ve sonlandırma hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi ve ek koşullar: maximiles.com.tr

Bankaların geleceği VAROLUŞ DÖNEMECİ

Yakın gelecekte gömülü finans “OUT”, gömülü hizmetler “IN” olacak. Bu dönemde güvenlikten ödün vermeden kendi ekosistemlerini yaratabilen bankalar ayakta kalacak...



İSMET KOŞUN
KOBİL Kurucusu ve CEO'su

Günümüzde müşteriler en üst seviyede kişiselleştirilmiş deneyimleri tercih ediyor. Accenture tarafından yapılan bir araştırmaya göre tüketicilerin yüzde 91'i, kişiselleştirilmiş deneyimler sunan markalara daha olumlu bakıyor.

Tüm bu gelişmeler yaşanırken bankaların alışlagelmış geleneksel bankacılık hizmet anlayışıyla hizmet verme-

ye devam edebilmesi mümkün gözüküyor. Bankaların geleneksel iş yapış biçimlerinin dışına çıkarak müşteriye merkeze almanın ötesinde, tüm süreçlerini bir teknoloji şirketi gibi yürütebilmesi gerekiyor. Bankalar kendi içlerinde çeviklikle ilgili bu temel sürünmeyi yaşarken, FinTek'ler değişen tüketici beklentilerini yakından görüyor ve çözümler üretiyor.

Bankalar için var olma mücadelesinin başlangıcı!

Bankalar gelecekte de ayakta kalabilmek için öncelikle teknolojiyi daha iyi kullanarak geleneksellikten kurtulmak zorunda. Bunun için ilk adım, geleneksel bankacılık servislerinin dönüşümünü tüm dijital kanallarda başarıyla hayata geçirebilmek. Bankalar için ikinci önemli adım ise sadece finansal ürün ve hizmeti sunmanın ötesinde yaşamın bütününe yönelik servisleri sunacak platformlara dönüşebilmek.

Bunun yolu, her bankanın kendi ekosistemini kurmasının yanı sıra müşterinin ihtiyaç duyduğu her şeyin hızlı, kolay ve güvenli olarak sunulabildiği bir hizmet anlayışından geçiyor. Bankalar ekosistemleriyle potansiyellerini kullanabilecek, gömülü hizmetler gibi yeni iş modelleriyle güçlenecek ve ancak bu sayede gelecekte ayakta kalabilecekler.

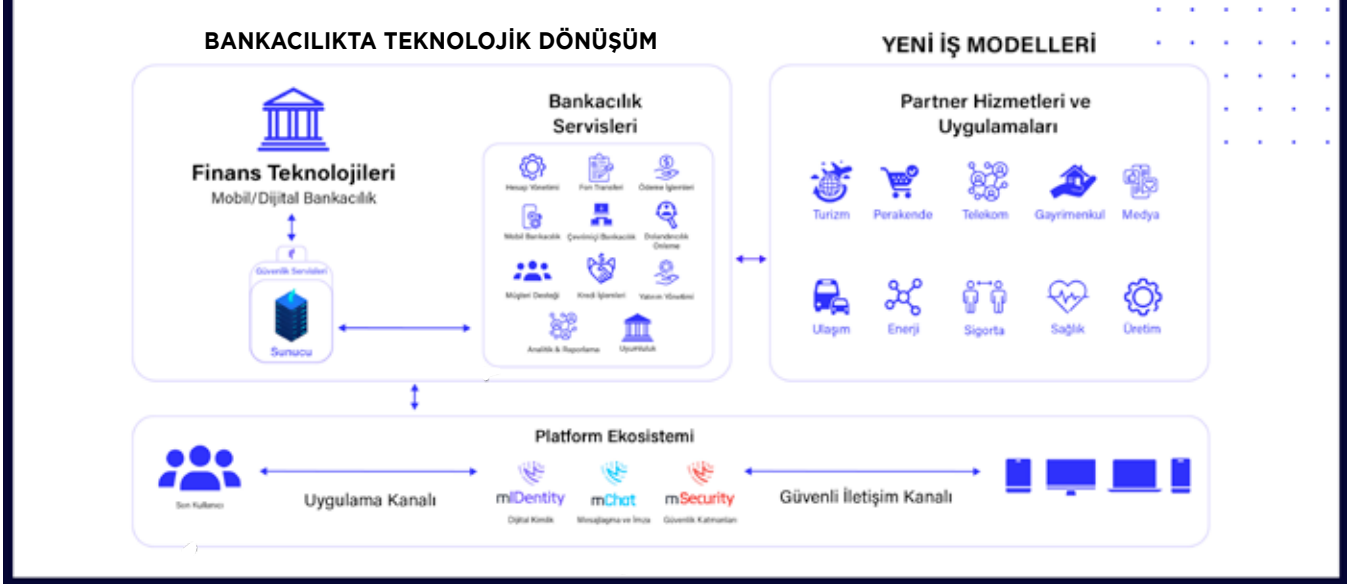
YENİ TEKNOLOJİ YENİ İŞ İMKANLARI

Potansiyelini Kullan, Kendi Ekosistemini Yarat



TEKNOLOJİ FİNANS DÜNYASININ GELECEĞİ

Potansiyelini Kullan, Kendi Ekosistemini Yarat



Gömülü hizmetler pazarından nasıl pay alınabilir?

“Gömülü finans” olarak adlandırılan iş modelleri sayesinde bankalar, finansal hizmetlerini finansal olmayan işletmelerin özellikle dijital kanallarında onların ürün ve hizmetlerine entegre ederek başarılı olabiliyorlar.

Yakın gelecekte bizleri, gömülü finans yaklaşımının gömülü hizmetlere evrildiği bir dijital dünya bekliyor. Önümüzdeki birkaç yıl içinde 200 milyar doları aşacak büyüklüğe gelmesi beklenen gömülü hizmetler pazarından pay alabilmek elbette tüm ekosistemi içine alan ve eksiksiz güvenliğin yanı sıra mükemmel bir deneyim sunmaya imkan sağlayan bir teknolojik atılımla mümkün.

Düzenlemelerle uyumlu, iki kanallı ve patentli güvenlik altyapısı

KOBİL olarak bankaların teknolojik atılım yapmalarını sağlıyor; geleneksel bankacılık dönüşümünden kendi ekosistemlerini yarattıkları ve yeni iş modellerini hayata geçirdikleri yolculuklarında rekabette ayakta kalmalarını sağlayacak güvenli ve eksiksiz bir teknoloji sunuyoruz.

Bu platformu “Güvenlik ve deneyimi bir arada sağlayan pek çok modülüyle kendi alanında ilk ve tek yapı” olarak tanımlayabiliriz.

İki kanallı ve patentli güvenlik yapısını, tüm dünya üzerindeki düzenlemelerle uyumlu olacak şekilde tasarladık. Sürekli gelişen bu yapı sayesinde bankalar, finans dışındaki sektörlerle iş birlikliklerinde düzenlemelerin getirdiği tüm yükümlülükleri de sorunsuz bir şekilde yerine getirebiliyor.

Tüm bu süreçte bankaların stratejik konumlanmaları FinTek’lerin de geleceğini belirleyecek. Sürekli dış kaynaklardan beslenerek büyüme yolunu izleyen FinTek’ler için bankaların sınırsız kaynaklarıyla mücadele edebilmek uzun vadede çok zor gözüküyor.

Sonuç olarak KOBİL, bankaların gelecekte var olabilmek için ihtiyaç duyacağı çözümleri tek bir platform içinde bütünleşik bir teknoloji dönüşüm paketiyle sunabiliyor.

Kaynakça:

Accenture / Dijital Dönüşüm ve Dijitalleşme
Gartner / 2023’te Gömülü Finansın Geleceği



Yeni teknoloji devrimi: Web3 nedir?



Dağhan Söylemez

Mastercard, Dijital Varlıklar Birim Yöneticisi

Dijitalleşme günlük yaşamımızı derinden etkilemeye devam ediyor. Bu konuda yakından takip edilmesi gereken gelişmelerden biri de “Web3”.

Web3 sadece teknoloji dünyasında devrim yaratma değil, aynı zamanda toplumun işleyişini de temelden değiştirme potansiyeline sahip. Peki, Web3 tam olarak nedir ve nasıl çalışır?

Web3, bilgi ve uygulamaların çevrimiçi paylaşımını geliştirerek daha verimli, şeffaf ve eşitlikçi hale getirmeyi amaçlayan yeni bir internet modeli. Yapay zeka, blokzinciri, kripto paralar gibi son teknolojileri içeren bu yeni modeli kullanıcılara daha fazla kontrol, kişiselleştirme ve etkileşim olanağı sunuyor.

Web3’ün dikkate değer bir diğer özelliği de kullanıcıları “Web2” modelindeki pasif tüketici konumundan aktif katılımcılara dönüştürmesi. Web3, kullanıcılara kişisel verilerini ve içeriklerini kontrol etme yeteneği sağlamakla kalmayıp, çevrimiçi faaliyetlerinden gelir elde etmelerine de imkan tanıyor.

Web3 uygulama örnekleri

Web3’ün temel dayanaklarından biri blokzinciri ağ çözümleri. Ethereum ağı bunun en belirgin örneği olarak öne çıkıyor. Otomatize edilmiş işlemleri mümkün kılan “akıllı sözleşmeleri” destekleyerek kapsamlı programlanabilirliğe sahip bir platform sağlayan Ethereum, çeşitli sektörlerde yeni uygulamaların önünü açmış durumda.

Örneğin, Uniswap, araçlara ihtiyaç duymadan doğrudan kripto paraların takasına olanak tanıyan bir DeFi (merkezi olmayan finans) protokolü. Ayrıca, Aave gibi diğer protokoller kullanıcıların geleneksel finans kurumları olmadan borç verme, borç alma ve faiz kazanma işlemlerini gerçekleştirmelerine olanak tanıyor. Değeri merkeziyetçi para birimlerine bağlı olan “stabil kripto para”, diğer kripto paraların meşhur fiyat dalgalanmalarını yaşatmadan dijital paranın avantajlarını sunan bir başka Web3 yeniliği. Oyun endüstrisi, oyunculara oyun içi varlıklarının gerçek hayatta da sahipliğini sunan blokzinciri tabanlı oyunlarla bir devrime tanıklık ediyor. Geçen yılın en popüler atılımı olan ve kullanıcılara artırılmış gerçeklikle etkileşim imkanı sunan Metaverse ise Web3 kavramlarıyla şekillenen bir diğer yenilik olarak karşımıza çıkıyor.

Regülatif atmosfer

Web3’ün temelindeki blokzinciri teknolojisi çığır açıcı olmasına rağmen, içerdiği kripto varlıklar geleneksel finansal varlıklara benziyor. Bu sebeple mevcut regülatif düzenlemeler genellikle kripto varlıklarla ilişkilendirilen riskleri de ele alabiliyor. Ancak bu konudaki esas zorluk, bu düzenlemelerin özellikle kripto varlıkların sınıflandırılmasında ve farklı otoriteler arasında koordinasyon söz konusu olduğunda etkili bir şekilde uygulanmasında yatıyor. Dünya çapında hükümetler, inovasyonu engellemeden bu düzenlemeleri kripto alanına uyarlama göreviyle karşı karşıya.

Bu konuda daha fazla bilgi sahibi olmak için Mastercard Data & Services web sitesindeki “Identifying the missing pieces in the crypto-regulation puzzle” başlıklı yazıyla ilgili linki * ziyaret edebilirsiniz.

Sonuç

Kullanıcılara daha fazla özgürlük ve kontrol vaat eden Web3, gelişen düzenleyici ortamla birlikte internetin ve ödeme sistemlerinin geleceği olarak görülüyor. Yapay zeka, blokzinciri ve kripto para birimleri gibi ileri teknolojiler bir araya geldikçe, hem teknoloji endüstrisinde hem de toplumumuzun genelinde derin bir dönüşüm bekleyebiliriz.

* <https://www.mastercardservices.com/en/reports-insights/identifying-missing-pieces-crypto-regulation-puzzle>



Elekse İnovasyon Çalışmalarına Hız Kesmeden Devam Ediyor!

Elekse Elektronik Para A.Ş. Yetkili Vezne, Hoppa Cüzdan ve EsnekPOS Markalarıyla Finansal Teknolojiler ve Ödeme Hizmetleri Sektöründe Hızla Büyümeye Devam Ediyor.

Markalarının Yenilikçi Çözüm ve İşbirlikleri Sektörde Etkisini Arttırmaya Devam Ediyor.

Şirketin son dönemde gerçekleştirdiği önemli gelişmeler, Elekse'nin sektördeki iddiasını kanıtlar nitelikte.

Fenerbahçe Üniversitesi ile İşbirliği Protokolü

Geçtiğimiz ay Elekse ile Fenerbahçe Üniversitesi arasında Ar-Ge çalışmalarının devamlılığını sağlamak amacıyla önemli bir işbirliğine imza atıldı. Kurumlar, Fintek sektörü başta olmak üzere, yüksek lisans ve doktora programlarını da kapsayan geniş bir iş birliği ağı oluşturmak üzere, protokol imzaladı. Elekse ve Fenerbahçe Üniversitesi arasındaki bu işbirliği, teknolojinin ve eğitimin kucaklaştığı, geleceğe yönelik projelerin yeşereceği bir platform oluşturmayı amaçlıyor. Bu anlamda, her iki kurum da inovasyon ve bilgi transferinin sınırlarını zorlamayı hedefliyor.



Hoppa'nın Yeni Sürümü ile Daha İleriye!

Elekse'nin başarılı ürünlerinden biri olan Hoppa Cüzdan, yeni sürümüyle kullanıcılarına daha fazla olanak sunmaya devam ediyor. Hoppa Cüzdan, güvenilir ödeme işlemleri yapmanın yanı sıra, hızlı ve kullanıcı dostu bir deneyim sunarak müşteri memnuniyetini artırıyor.

EsnekPOS Hedef: Aylık 3 Milyar TL

Elekse'nin sektörde kendisini ispat etmiş ve sürekli yükseliş gösteren diğer önemli girişimlerinden biri de EsnekPOS. EsnekPOS bünyesine kattığı firmalar ve yeni işbirlikleri ile yıl sonuna kadar aylık işlem hacminin 3 milyar TL'ye ulaşmasını hedefliyor. Cazip komisyon oranları, sağladığı alternatif ödeme çözümleri sayesinde fark yaratmaya devam ediyor.

Yetkili Vezne Bayilikleri Dijital Dünyaya Yenilmiyor

1500'den fazla temsilci ile fatura ödeme hizmeti sunan Yetkili Vezne, Elekse'nin yenilikçi çözümleriyle dijitalleşen dünyada ayakta kalmayı başarıyor. Temsilcileriyle geçmişten bugüne güçlü bir bağ kuran Elekse, onlara fatura ödeme hizmeti dışında yurt içi ve yurt dışı para transferleri gibi olanaklar sunarak ek gelir elde etmelerine yardımcı oluyor. Ayrıca, kargo kabul noktası, güvenlik sistemleri başvuru noktası ve sigortacılık işlemleri bilgilendirme noktası olarak da temsilcilerine farklı gelir kaynakları sağlıyor.

esnekpos[®] **hoppa**

Yetkili Vezne[®]

Türkiye'yi Agri-FinTek kavramıyla tanıştıran girişim: tarfin



Kerimcan Aycibin
Tarfin CFO'su

Teknoloji, tarım ve finansmanı aynı platformda buluşturan Tarfin, kurulduğu 2017 yılında 2.5 milyon TL olan girdi satış hacmini 1.4 milyar TL'ye çıkardı. Çiftçilere ödeme kolaylığı sunan Tarfin, bugüne kadar 20'nin üzerinde VDMK ihracıyla tarım alacaklarını da yatırıma dönüştürdü. İlk yurt dışı ofisini Bükreş'te açan şirket, büyümesini yeni pazarlarla sürdürecektir...

E. ESİN GEDİK

Uzun yıllar yurt dışında gübre satış ve tedariği alanında çalışan Mehmet Memecan tarafından kurulan Tarfin, bir yandan çiftçilere önemli girdileri uygun finansal koşullarla sağlarken bir yandan da çeşitli enstrümanlarla yatırımcısına kazandırıyor. Tarfin CFO'su Kerimcan Aycibin, şu anda tarım tedarik zincirinde üç farklı ürünle çiftçilere ve tarım bayilerine hizmet verdiklerini anlatıyor. Aycibin ile Tarfin'in faaliyetlerini ve gelecek planlarını konuştuk...

Öncelikle sizi ve şirketinizi yakından tanımak isteriz, kendinizden söz edebilir misiniz?

Amerika'da Bucknell Üniversitesi'nde ekonomi, matematik ve felsefe alanında eğitim aldım. Yüksek lisans

eğitimi ise Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi ve Finans Bölümü'nde tamamladım. Profesyonel iş hayatıma HSBC'de kurumsal bankacılık analisti olarak başladım. Ardından İngiltere merkezli EBRD'de tarım bankacılığı alanında görev aldım. 2018 yılında da Tarfin ailesine katıldım ve halen burada CFO olarak görev yapıyorum. Tarfin'i ise "Türkiye'nin dijital tarım platformu" olarak tanımlayabiliriz. Tarımın sürdürülebilirliği için tedarik zincirine katkı sağlıyoruz. Teknolojinin gücünü de kullanarak hem çiftçimize hem de tarım bayilerine uygun alışveriş imkânı sunuyoruz. Çiftçinin gübre, mazot, yem, tohum gibi tarım için ihtiyaç duyduğu tüm girdilere yönelik çözüm sağlıyoruz. Çiftçiler tüm sezonsal girdi ihtiyaçlarını Tarfin satış noktaları ve mobil uygulaması üzerinden peşin veya hasat vadeli ödeme imkânlarıyla giderebiliyor. ▶

Beko 1000 TR'de Ziraat Bankası'na Özel Avantajlar!

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!

Ziraat Bankası
En Avantajlı
Komisyon Oranı*

+2 Yıl
Ek Garanti
Hediye*



Kampanya detaylarına
ulaşmak için
QR kodu okutun:



*Kampanya 30 Ekim 2023 tarihine kadar geçerlidir. Kampanya koşullarında değişiklik yapılabilir veya kampanya iptal edilebilir. Detaylı bilgi için Arçelik ve Beko yetkili satıcıları ile iletişime geçebilirsiniz.

Tarfin'in kuruluş hikâyesini anlatabilir misiniz? Fikir nasıl ortaya çıktı ve şirketleşme sürecinde neler yaşadınız?

Tarfin'in yolculuğu kurucumuz Mehmet Memecan'ın Amerika ve İsviçre'de uzun yıllar gübre satışı ve tedariki alanlarında çalışarak edindiği tecrübeler sonrası başlıyor. Memecan, Türkiye'de çiftçi ve tarım bayilerinin yaşadığı sorunları birebir gözlemledikten sonra çözüm arayışlarına giriyor. Çiftçiler için en büyük sorunun uygun koşullarda tarım girdisi ihtiyacı, bayiler içinse vadeli satışların getirdiği yük olduğunu fark eden Memecan, Şubat 2017'de Tarfin'i kuruyor. Bu tarımsal dijital platform üzerinden çiftçinin kaliteli girdilere uygun şartlarla erişebilmesi amaçlanıyor. Gübre, tohum, yem gibi girdi alışverişlerinde çiftçinin talep ettiği ödeme koşullarına ulaşabilmesi sağlanıyor.

EKİBİMİZ 100 KİŞİYE ULAŞTI

Kuruluşundan bu yana şirketiniz nasıl bir performans sergiledi?

Teknoloji sayesinde tarımda değer üretmek ve tarımın sürdürülebilirliğine destek olmak çok kıymetli bir iş. Agri-FinTek alanındaki öncü dijital ürünlerimizle tarım sektörünün lider dijital tarım platformuyuz. Sağladığımız hizmet sektördeki önemli bir açığı kapıyor ve hızlı karşılık buldu. 2017 yılında 2.5 milyon TL'lik girdi satışıyla başladığımız iş, 2022 yılında 1.4 milyar TL hacme ulaştı. Bugüne kadar 55 binin üzerinde çiftçiye satış yapıldı. Şu anda 100 kişinin üzerinde bir ekibimiz var. 2022 yılında operasyonumuzu Romanya'ya da taşıdık. Bükreş ofisinde de bir ekibimiz bulunuyor. Türkiye'de ise İstanbul'daki merkez ofisimiz, Ankara ODTÜ Teknokent'te bulunan Ar-Ge ofisimiz ve sahada bölge müdürlerimizle faaliyet gösteriyoruz.

Çiftçilere hangi avantajları sunuyorsunuz?

Şu anda tarım tedarik zincirinde üç farklı ürünle çiftçilere ve tarım bayilerine hizmet veriyoruz. Tarfin Vadeli ürünümüz, çiftçilerin anlaşmalı satış noktalarından taksitli alışveriş yapabilmelerini sağlıyor. Bu ürünümüzle çiftçiler, seçtikleri satış noktamızdan gübre, yem gibi tarımsal girdi ihtiyaçlarını alıp seçtikleri vade tarihine kadar sabit vade farkıyla ödeme yapabiliyor.

Dilerlerse aynı alışverişini geçen yıl hayata geçirdiğimiz Gelir Korumalı Paket ile de yapabiliyorlar. Bu paketle çiftçi, girdi alışverişinin fiyatını yapacağı tarımsal üretimin sonucu olan mahsul fiyatlarına endekslenebiliyor. Şu anda bu paketi buğday ve arpa için sunuyoruz. Yani çiftçi hasatta girdi alışverişinin geri ödemesini ürettiği buğday ve arpa fiyatına göre yapabiliyor. Böylece kâr marjını sezon başından sabitleyip kendini koruyabiliyor. Yakın zamanda mısır için de bu alternatifini sunacağız.

Tarfin Pro ise anlaşmalı satış noktalarına stok tedariki çözümü olarak sunduğumuz ürünümüz. Tarfin Pro avantajlı tedarik modeliyle satış noktaları, sermayelerini harcamadan yeni ürünlere uygun fiyatlarla ulaşıyor, yatırımlarını ve işlerini büyütme için kullanıyor. Satış noktaları kolayca ve anında sipariş verme, ürün çeşitliliğini artırarak daha fazla çiftçiye ulaşma imkânlarına sahip



oluyor. Satış noktaları, Tarfin'den aldıkları ürünleri yine Tarfin platformunu kullanarak peşin, vadeli ya da kredi kartlarıyla satabiliyor. Böylece tüm çiftçilere ihtiyaçlarına özel ödeme yöntemi sunarak, rakiplerine karşı avantaj sağlıyorlar.

Son olarak Tarfin Emanet ürünümüz de çiftçinin en büyük problemlerinden birini, hasat zamanı borçlarını ödemek için mahsulünü satma baskısını rahatlamaya yönelik bir çözüm sunuyor. Bu hizmette çiftçi, Tarfin Emanet'i tercih ettiğinde mahsulünün değerinin yüzde 75'ini o günün piyasa koşullarıyla avans olarak alabiliyor. Maksimum 6 aya kadar depoluyor ve 6 ay içinde mahsul değeri istediği seviyede olduğunda satıyor. Tarfin'e mahsulün emanette kaldığı süre için hizmet bedelini ödüyor ve üzerine sağladığı kazancı da cebinde kalıyor. ☺

*Çiftçiler ve tarım bayileri;
Tarfin Vadeli, Gelir Korumalı Paket,
Tarfin Pro ve Tarfin Emanet ürünleriyle
tarım tedarik zincirinde önemli
avantajlara sahip oluyor.*



POS MAKİNELERİNE VEDA,

PayPOS'A

MERHABA!



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



Android cihazınızı
POS makinesine
dönüştürün



Dilediğiniz
yerde temassız
ödeme alın



Fiziki POS
maliyetlerinden
kurtulun

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

www.paynet.com.tr

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

 **paynet**

50 BİNİ AŞKIN KİŞİYİ UYGUN FİNANSMANLA BULUŞTURDUK

Orta ve uzun vadede hangi seviyelere ulaşmayı planlıyorsunuz?

Tarfin'in hayata geçirdiği sistem Türkiye'de bir ilki temsil ediyor ve dünyada da örnek olmayı sürdürüyor. 2017 yılından bu yana yatırımcıların dikkatini çekmeyi başaran bir şirket olarak, yeni tarım sezonunda veri bilimine, mobil teknolojilerine ve ekibimize yaptığımız yatırımları katlayarak Türkiye ve Doğu Avrupa'da daha fazla çiftçiye ulaşmayı hedefliyoruz.

2021 yılının en çok yatırım alan girişimleri arasında yer alan Tarfin, bunun yanı sıra VDMK (varlığa dayalı menkul kıymet) ve sukuk (kira sertifikası) ihraçlarıyla Türkiye tarımı için yatırımcılar ve çiftçiler arasında katma değeri yüksek bir hizmete aracılık ediyor. Çiftçinin girdi ihtiyacını kurumsal yatırımcılarla buluşturarak Türkiye tarımının sürdürülebilirliği için önemli adımlar atarken, aynı anda yatırımcılara cazip getirili bir alternatif sunuyor. Tarfin, bugüne kadar 80 milyon dolar değerinde VDMK ve sukuk ihracına imza attı, 50 binden fazla kullanıcıyı talep ettiği ürünlere yönelik uygun finansmanla buluşturdu.

Tarfin, sermaye yatırımıyla teknoloji geliştiriyor, ekibi büyütüyor ve tarım tedarik zincirini daha da iyileştirmek için yeni iş modelleri oluşturuyor. Özellikle Romanya'dan başlayan yurt dışı açılışımızla hem Türkiye hem de Fin-Tek sektörü açısından önemli bir itici güç olmayı hedefliyoruz. Uluslararası finansman kaynaklarıyla yapılan anlaşmalarla da üreticiden tüketiciye giden yolda katma değer oluşturmaya devam etmeyi amaçlıyoruz.

“Tarfin, bugüne kadar 80 milyon dolar değerinde VDMK ve sukuk ihracına imza attı, 50 binden fazla kullanıcıyı talep ettiği ürünlere yönelik uygun finansmanla buluşturdu.”



ARPA VE MISIRDA DA VDMK İHRACI YAPACAĞIZ

İlk sermayenizi nasıl temin ettiniz, yıllar içinde ne kadar yatırım aldınız?

Türkiye tarım sektöründeki potansiyelin ortaya konulması ve sürdürülebilir üretimin sağlanması için öncelikle çiftçinin yüksek kalite tarım girdilerine uygun fiyat imkânıyla erişiminin kolaylaştırılması ve rekabet gücünün artırılması gerekiyor. Bu noktada Türkiye tarımını desteklemek üzere yola çıkan Tarfin, yatırımcı ve çiftçi arasında katma değeri yüksek hizmetlere de aracılık ediyor. Sunduğumuz hizmetlerle çiftçiye tarım girdisi tedarik ederken üretime de desteğimizi sürdürüyoruz. Yatırım modellerini çeşitlendirmek amacıyla başlattığımız çalışmalar kapsamında 2017 yılından bu yana yatırımcıların dikkatini çekmeyi başarmış bir şirketiz. Bugüne kadar



20'nin üzerinde VDMK ihracıyla tarım alacaklarını yatırım aracına dönüştürdük.

Bu yıl Mayıs ayında fonlama tarafında da çok gurur duyduğumuz bir yeniliğe imza attık ve Gelir Korumalı Paket ile oluşan çiftçi alacaklarımıza

dayalı bir VDMK ihracı gerçekleştirdik. Bu ihraca konu olan varlıklar, buğday fiyatına endeksli alacaklar olduğu için yatırımcıya da bu fiyatlara endeksli bir getiri sunabildik. Pasha Yatırım Bankası ve OMG Capital iş birliğiyle yaptığımız bu ihraçla buğdayı kullanan un, yem, makarna, bisküvi gibi yiyecek üreticileri maliyetlerini fiyat değişikliklerine karşı koruyabiliyor. Böylece tüm üreticilere yönelik üretim öngörülebilirliği sağlanıyor. Ek olarak bu ürün sadece üreticilere değil portföyünde tarımsal emtia eklemek isteyen finansal yatırımcılara buğday fiyatına dayalı pozisyon alma imkânı sağlıyor. Bu ihracımızın iki itfasi Ağustos ve Eylül aylarında gerçekleşti ve yatırımcılarına yıllık bileşik oranla yüzde 73 getiri sağladı. Önümüzdeki dönemde buğdaya ek olarak arpa ve mısır fiyatlarına dayalı VDMK ihraçlarıyla sermaye piyasalarına değer katmaya devam edeceğiz.

Faaliyet gösterdiğiniz alanda dünyada ya da Türkiye'de böyle örnekler var mı?

Tarım sektöründe hasat vadeli alışveriş, uzun zamandır tarım bayilerinin sınırlı işletme sermayeleriyle yönettiği bir işkolu olarak devam ediyor. Buna ilave olarak bankaların da bu alanda faaliyetleri söz konusu. Ancak biz Tarfin olarak hem tarımsal risk skorlama algoritmamız hem de bayi ve çiftçilerle buluşturduğumuz bayi paneli, çiftçi mobil uygulaması gibi teknolojik arayüzlerimiz, başarılı operasyon ve satış süreçlerimizle sektör için bir değişirici gücüz. ☺

2022 yılı satışlarına göre Tarfin Pro kullanımında en yüksek hacme ulaşan Altınkaynak Gübre'nin sahibi Hüseyin Altınkaynak'a plaket verildi...

Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

PSM AWARDS 2023

İçin son başvuru tarihi **29 Ekim!**

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.

TÖDEB'in Ana Sponsor, Bank Pozitif ve PayFix'in Platin Sponsor olduğu PSM AWARDS 2023 bir yarışmadan ziyade herkesin kazanacağı bir ekosistem yaratma üzerine kurgulandı. Bu yıl da yarışmacı başvuru ücretleriyle yazılım alanında gelişmeye istekli, imkanları kısıtlı gençler 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 açık.

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



ANA SPONSOR

TÖDEB

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

PLATİN SPONSORLAR

 **bankpozitif**

 **PayFix**

AYRINTILI BİLGİ ve BAŞVURMAK İÇİN
psmawards.com | psm@psmmag.com

PSM
AWARDS

FİNTEK ŞİRKETLERİ SPONSORLUKTA DA SINIR TANIMİYOR

FinTek'ler, teknoloji şirketleri, e-ticaret devleri artık spor ekonomisinin de en büyük oyuncularına arasına girdi. Futboldan basketbola, voleyboldan bireysel sporlara kadar geniş bir yelpazede sponsorluk desteği sunarak hem daha geniş kitlelere ulaşıyor hem de marka bilinirliklerini artırıyorlar...

E. ESİN GEDİK

Tüm dünyada geniş kitleleri etkileyen spor endüstrisi, şirketlerin de her zaman radarında oldu. Global ve yerel şirketler, ünlü spor kulüplerine ya da ünlü sporculara sponsorluk desteği vererek adını duyurmayı tercih ediyor. Haksız da sayılmazlar. Şirketlerin ya da ülkelerin spora verdiği destek de dönemsellik gösteriyor, değişen dünya ekonomisi ve siyasi konjonktüre göre şekilleniyor. Bir zamanlar Rus ve Arap şirketlerinin boy gösterdiği spor sponsorluğu dünyasında son 3 yıldır FinTek'lerin ağırlığını görüyoruz.

Spor sponsorluğu, FinTek şirketleri için daha büyük spor topluluklarıyla bağlantı kurmaya olanak tanıyan ve aynı zamanda insanların marka hakkındaki düşüncelerini geliştiren cazip bir teklif olarak ortaya çıktı. UEFA Şampiyonlar Ligi, FIFA Dünya Kupası, Rugby Dünya Kupası, Super Bowl, F1, ATP gibi yüksek profilli etkinliklere ve diğer yüksek profilli etkinliklere sponsor olmak, FinTek şirketlerinin hedef kitlelere ulaşmasına, marka görünürlüğünü artırmasına ve bu topluluklar arasında güven oluşturmaya zemin hazırlıyor. Yerel spor müsabakalarına sponsor olmak, aynı zamanda yerel halkın hedef kitle olarak dikkate alındığını hissetmesini de sağlıyor.

Futbola 819 milyon dolarlık destek verildi

Uluslararası ödemeler, ödeme kartları, kripto para birimi ve e-ticaret endüstrilerinde uzmanlaşmış bir finansal veri şirketi olan FXC Intelligence tarafından yapılan yeni bir araştırmaya göre ödemeler sektörü, sporun yeni sponsorları arasındaki yerini güçlendiriyor. Aralık 2022'de yayınlanan raporda FXC Intelligence, ödeme şirketlerinin son 18 ayda imza attığı spor sponsorluğu inceledi. Analize göre, söz konusu dönemde küresel çapta 20'si ana sponsorluk, 28'i di ödeme ortaklığı sponsorluk olmak üzere en az 48 anlaşma imzalandı. Mastercard ve Visa, bu alandaki en aktif ödeme şirketleri olarak dikkat çekiyor. 2022 GlobalData raporuna göre Mastercard, tahmini

100 milyon doları aşan harcamayla ödeme sektörünün sponsorluk pazarında şu ana kadar en büyük harcamayı yapan şirket oldu. Visa ise en fazla işlem sayısına sahip ve 2022'de 28 işlemde 119.7 milyon dolarlık harcama yaptı. Ödeme sektörü, 2022 yılında spor endüstrisindeki mekan adı sponsorluğu harcamalarının yüzde 21'ini (2.24 milyar dolar) oluşturdu. Bu tutar, ödemeleri, spor sponsorluğu harcamaları açısından en aktif sektör haline getirdi. Rapora göre futbol, 2022'de ödeme sponsorluğu açısından en aktif spor pazarı oldu ve 819.6 milyon doları çekti. NBA (ABD Ulusal Basketbol Birliği) de en değerli varlıklar arasında yer aldı. Nisan 2022 itibarıyla 614 ödeme markası spor sponsorluk anlaşmalarına dahil oldu.

En fazla sponsorluk anlaşması yapan bir diğer sektör de kripto para araçları. Örneğin, dünyanın en büyük kripto para borsalarından Crypto.com, Haziran 2021'de Formula 1'in resmi sponsoru olmuştu. Coinbase, FTX, Crypto.com ve diğer kripto para birimi girişimleri, ABD'nin en büyük spor ve televizyon etkinliği Super Bowl'da reklam alanı satın aldı.

Dünyanın ilk sigorta teknolojisi şirketi Wefox, AC Milan'ın ilk forma arkası sponsoru oldu. Wefox ayrıca İsviçre'de FC Schaffhausen'e ev sahipliği yapan Wefox Arena'yı da işletmeye başladı.

Afrika'nın FinTek unicorn'u Flutterwave, AFCON 2021 yayınına sponsor olarak AfroSport TV'ye destek verdi ve aynı zamanda Basketbol Afrika Ligi'nin (BAL) de sponsoru oldu. Benzer bir trendi Türkiye'de de görüyoruz. Son birkaç yıl içinde pek çok e-ticaret ve FinTek şirketi, çeşitli spor kulüplerine sponsor oldu veya kendi spor kulüplerini kurdu. Kripto para borsalarıyla başlayan bu trend, diğer FinTek şirketlerini de etkisi altına aldı. Papara, Trendyol, BtcTurk, Hepsiburada, United Payment, Bitexen gibi şirketler farklı spor dallarına destek veriyor.

Sponsorluk desteği veren şirketlerin yetkilileriyle konuştuk ve neler yaptıklarını, neden sponsorluk desteği verdikleri ve nasıl faydalar sağladıklarını konuştuk...



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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme



BTCTURK

MİLLİ TAKIMLARA DA KULÜPLERE DE SPORCULARA DA SPONSOR



Eda Elif Özbek
BtcTurk Pazarlama Direktörü

Spor alanında hangi sponsorluklarınız bulunuyor? Tarihçesi ve kapsamı hakkında bilgi verebilir misiniz?

BtcTurk, bugün spor sponsorluklarında Türk sporunun en büyük paydaşları arasında yer alıyor. Spor, özellikle futbolda sponsorluk gibi geleneksel bir yöntem, yeni nesil finansal teknolojiler alanında hizmet veren bir marka için oldukça iyi bir hedef kitle eşleşmesi sunuyor. Erkek çoğunluklu, teknolojik okuryazarlığı ve alışkanlığı yüksek hedef kitemiz, ülkemizdeki futbol izleyicisi kitleyle oldukça uyumlu. Dolayısıyla bizim de burada bulunmamız kaçınılmazdı.

Tarihçesine bakarsak; spor sponsorluklarına ilk adımımızı 2019 yılında Yeni Malatyaspor isim ve forma sponsorluğuyla atık. Kulüp, 2019-2020 futbol sezonunda BtcTurk Yeni Malatyaspor adıyla karşılaşmalarda yer alırken, biz de bu adımla dünyada ilk defa bir kripto para alım satım platformunu, profesyonel bir spor kulübünün isim sponsorluğuyla buluşturduk.

Ağustos 2020'de yine dünyada bir ilke imza atarak Türkiye Kadın ve Erkek Millî Futbol Takımları ana sponsoru olduk. Bu sayede o dönem içinde, dünyada bir millî takıma sponsorluk yapan ilk kripto para alım satım

Arayışınız Burada Son Buldu!

Q AML Yazılımı |



Q **Sanction Scanner**

AML Müşteri ve İşlem Taraması

Sürekli güncellenen global veri listeleri ile müşterilerinizi ve finansal işlemlerinizi gerçek zamanlı olarak tarayın.

Şüpheli İşlem İzleme ve Fraud

Müşterilerinizin faaliyetlerini gerçek zamanlı olarak izleyin ve şüpheli faaliyetleri tespit edip engelleyerek mali suçlara karşı koruma sağlayın.

KYC & 360° Müşteri Risk Değerlendirmesi

Müşterilerinizi risk seviyelerine, şirket büyüklüğüne, risk iştahına ve diğer faktörlere göre değerlendirip kategorize ederek riskinizi en aza indirin.

İş Yaptığın Şirketleri Tanı

İntifa hakkı sahiplerini, gizli ortakları ve diğer kritik bilgileri belirleyerek şirketinizi beklenmedik risklerden koruyun.



Demo talep et,
şirketini güvende
tutmak için ilk adımı at

 SANCTION SCANNER

 Londra  +44 20 4577 0427

 İstanbul  +90 (212) 963 01 84

 info@sanctionsScanner.com

Q sanctionsScanner.com





platformu şeklinde konumlandık. Bununla birlikte Kadın ve Erkek Millî Voleybol Takımlarının da ana sponsorluğunu üstlendik. Ardından Türkiye Futbol Federasyonu eMillî Takımı'nın destekçisi olduk. Türkiye Kadın ve Erkek Millî Futbol Takımları ve eMillî Takımı ile 4 yıl daha yenilenen iş birliğimizi, geçen eylül ayında TFF ile ortak düzenlediğimiz basın toplantısıyla duyurduk.

BtcTurk'ün e-spor dünyasına en önemli katkılarının biri, FIFA'nın Türkiye'deki en büyük organizasyonlarından Be The Champion League'i (BTC League) düzenleyerek oldu. BTC League oldukça yoğun bir ilgiyle takip edildi. E-spor tarafında Valorant Regional League Türkiye, ESA PUBG Domination Turnuvası ve ESA Supremes CS:GO Turnuvası, BtcTurk'ün destek verdiği e-spor organizasyonları oldu. Düzenleyicisi ve sponsoru olduğumuz turnuvalar kapsamında oyunculara başarıları karşılığında maddi destek ve ekipman sağladık.

Sporcularımızı bireysel olarak desteklemeyi de önemsiyoruz. Tokyo Olimpiyatları'nda 21 millî sporcunun yanında yer aldık. Kış oyunlarında mücadele eden 7 sporcunun tamamına destek verdik. Ülkemizi yurt dışında başarıyla

temsil eden milli futbolcumuz Cengiz Ünder, voleybolcumuz Ebrar Karakurt, milli boksörümüz Busenaz Sürmeli ve milli jimnastikçimiz Begüm Onbaşı'yla iş ortaklıklarını gerçekleştirdik.

Kış sporlarına da desteğimiz var. Erzurum Palandöken Skilab Kayak Okulu, Bolu Kartalkaya BtcTurk Snowboard Akademi by Tuğhan Kırbacı ve Kars'taki Sarıkamış Platformu Kayak Okulu'na destek vererek, öğrencilerin gelişmesine ve her türlü ekipmana kolaylıkla ulaşmalarına yardımcı olduk. Kayseri Erciyes DAS, Erzurum Palandöken Sway Otel ve Bursa Uludağ 21 Otel'de ise kış sezonu boyunca süren etkinlik ve aktivitelere sponsor olduk.

Yazın ise su sporlarına ilişkin sponsorluklar üstlendik. Kiteboard Gökova by BtcTurk, Surf School Istanbul by BtcTurk, BB Kite Urla by BtcTurk, Rastgele surf.co by BtcTurk gibi spor okullarıyla iş birlikleri yaparak, sörf sporunun ve sporcularının gelişimine katkıda bulduk.

Sponsorluğunuzun şirketinizin kamuoyunda bilinirliği yönünde nasıl bir katkısı oldu, bu konuda bir araştırma yaptırınız mı?

BtcTurk 10'uncu yılını kutluyor. 10 yıldır Türkiye'de 5 milyondan fazla kullanıcıyla yolumuza devam ediyoruz. Sponsorluklar, markanın güvenilirliği ve bilinirliği açısından çok önemli. Millî takımlar, prestiji yüksek ve her kesim tarafından dikkatle takip ediliyor. Onlarla birlikte aynı yolda yürürken hem prestij hem güven hem bilinirlik noktasında aynı potada ilerlememize katkıda bulunuyor. Sponsorluklarımızda karşılıklı pozitif etki sağlayarak, her iki tarafın da bu çalışmalardan verim almasını önemsiyoruz.

Birlikte yol alırken kuşkusuz en büyük mutluluğumuz, sponsoru olduğumuz takımların başarılarına koşmasıdır. Burada voleybol çok güzel bir örnek. Filenin Sultanları çok iyi bir yıl geçirdi. Önce Milletler Ligi Şampiyonu ardından Avrupa Şampiyonu oldular. Olimpiyat elemelerini de geçtiler. Üç turnuvaya katılıp namağlup şekilde üçünden de kupayla döndüler. Başarılarıyla gurur duyuyoruz. Şimdi önümüzdeki dönemde hem Filenin Sultanlarına hem de tüm sporcularımıza olimpiyatlarda başarılar diliyoruz. Yüreğimiz onlarla.

Sponsorluğunuzun ardından ürün ve hizmetlerinizin kullanımında artış oldu mu? Şirketinize gelir anlamındaki katkısı nedir?

BtcTurk, yeni yaşında büyümesini her alanda sürdürmeye devam ediyor. Sponsorluklarımızın müşteri sayımıza ve işlem hacimlerimize pozitif katkı sağladığını belirtebiliriz. Geldiğimiz noktada 10'uncu yılımızda artık sadece kripto değil, finans dünyasının başka alanlarına da dokunuyoruz. "Hep Dahası Var" diyerek 10'uncu yılımızda markalar grubu olarak yapılandık. Yeni dönemde kullanıcılarımız için Bitcoin ve kripto paranın yanı sıra hisse senedi alım satımına aracılık yapıyoruz. Böylece Türkiye'de bir ilke imza atarak hem kripto para dünyasına seslenen hem de sermaye piyasalarına yönelik hizmet sunan ilk marka olduk. BtcTurk Kripto, BtcTurk Hisse, BtcTurk Teknoloji, BtcTurk Destek şirketleri ve BtcTurk Girişim, BtcTurk Cüzdan oluşumlarıyla finans ekosistemindeki yerimizi büyütüyoruz. Sponsorluklarımızın devamıyla, ürün ve hizmetlerimizi geliştirmeye, anlatmaya ve kullanıcılarımızı artırmaya devam edeceğiz. 🗣️



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

HEPSİBURADA

BASKETBOL MİLLİ TAKIMLARININ
ANA SPONSORU HEPSİBURADA**Spora verdiğiniz desteklerin geçmişi ve kapsamı hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Hepsiburada olarak toplumsal yatırımlarımızda sporun çok özel bir yeri var. Mücadele, azim, rekabet gibi değerlere sahip olan spor aynı zamanda hız ve dinamizmi de temsil ettiği için aynı kültüre sahip olduğumuzu düşünüyoruz. Sporu uzun zamandır destekleyen bir kurumuz. Geçmiş yıllarda kulüp bazında Anadolu Efes Basketbol Takımı ve Galatasaray Kadın Futbol Takımı'na destek verdik. Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılında Türkiye'nin e-ticaret milli takımı olarak, stratejimizi milli takımlarımızı desteklemek üzerine oluşturduk ve Basketbol Erkek ve Kadın Milli Takımı'nın ana sponsoru olduk. Milli takımlarımızı 2 yıl boyunca destekleyeceğiz.

Özellikle basketbolu tercih etmenizin bir sebebi var mı?

Basketbol; takım oyunu, hız ve tekniğin zirveye çıktığı, cesur, dinamik, tutkulu, enerjik, meydan okuyan, her an her dakika her şeyin olabileceği bir spor. Tüm bu sıfatlar Hepsiburada'nın DNA'sında da var. Şirket olarak biz de ülkemizde sporun gelişimini, daha çok kişinin, gencin sporla ilgilenmesine katkı sunmayı hedefliyoruz. Dolayısıyla aynı hedefe doğru beraber hareket ediyoruz. Bu kapsamda bizi oldukça heyecanlandıran bu sponsorluğa imza atmaktan dolayı çok mutluyuz. Tıpkı basketbol milli takımlarımız gibi biz de bayrağımızı küresel piyasalarda dalgalandırıyoruz. Türkiye'nin, NASDAQ'ta işlem gören ilk ve tek şirketiyiz ve Türkiye'nin Hepsiburada'sı olarak e-ticaret sektöründeki köklü geçmişimiz, yerli ve milli marka duruşumuz ve global başarılarımızla biz de kendimizi "e-ticaretin milli takımı" olarak niteliyoruz. Dolayısıyla Hepsiburada için milli basketbol takımlarının ana sponsoru olmayı oldukça kıymetli buluyoruz.

Sponsorluğunuzun şirketinizin kamuoyunda bilinirliği yönünde nasıl bir katkısı oldu, bu konuda bir araştırma yaptırınız mı?

Sponsorluğumuzu açıkladığımız günden itibaren, kamuoyunda Türk basketboluna verdiğimiz desteğin takdirle karşılandığını görebiliyoruz. Milli takımlarımızın maçlarına yoğun katılım sağlarken, seyircilerin Hepsiburada'ya yönelik teveccühlerine de şahit olduk. Dolayısıyla olumlu bir geri dönüş var diyebilirim.

Sponsorluklarınızı kapsayan özel kampanyalarınız var mı?

Basketbol milli takımlarımıza sponsorluğumuzun ardından Hepsiburada üzerinden takımlarımızın forma, şort, eşofman, svetsört gibi ürünlerinin satışını satmaya başladık. Tüm müşterilerimize milli takımımızın ürünlerini sunarken, spor tutkunları için dönemsel kampanyalar da düzenliyoruz.

Onur Gargılı
Hepsiburada
Pazarlama
İletişimi ve
HepsiAd Grup
Direktörü

**Sponsorluğunuzun ardından ürün ve hizmetlerinizin kullanımında artış oldu mu? Şirketinize gelir anlamındaki katkısı nedir?**

Sponsorluğumuzun elbette ürün ve hizmet kullanımına da katkısı oldu. Bununla birlikte ürün ya da hizmet kullanımında artış da sponsorluğun bilinirliğiyle doğru orantılı ilerleyen bir durum. Dolayısıyla milli takımlarımıza sponsorluklarımızın Hepsiburada'ya gelirden daha öncelikli olarak itibar katkısı var. Öte yandan, Hepsiburada olarak sponsorluğumuzun hemen ardından Türkiye'de oynanan Erkek Basketbol Olimpiyat Elemeleri maçları sırasında seyirciler için eğlenceli aktiviteler düzenledik. Pek çok seyirci Hepsiburada Premium üyesi oldu. Milli takımımızı destekleyen müşterilerimizi Hepsiburada'nın ayrıcalıklı dünyasıyla buluşturmaya devam edeceğiz.



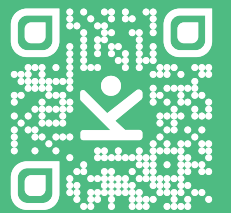
Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



Hemen indir,
alışverişe başla



kredim.com.tr



kredim

Kredim, TURK Finansman A.Ş. markasıdır. BDDK tarafından
TURK Finansman A.Ş.'ye 6361 sayılı Kanun uyarınca faaliyet izni verilmiştir.

TRENDYOL, 2023'ÜN SPONSORLUK ŞAMPİYONU



Trendyol, bu yıl imzaladığı anlaşmalarla spora en fazla destek veren FinTek'ler arasında yer alıyor. 2021 yılından bu yana Futbol Milli Takımlarının sponsorluğunu üstlenen Trendyol, A Milli Futbol Takımı'nın yanı sıra Kadın Milli Takımlar ve eMilli Takımlarının da resmi destekçisi. 2021 yılında Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'nin (TMOK) resmi sponsoru da olan şirket, bu kapsamda Tokyo'da düzenlenen 32. Yaz Olimpiyatları'nda ülkemizi temsil eden, güreşte Taha Akgül ve Evin Demirhan, tekvandoda Nur

Tatar, artistik cimnastikte Ferhat Arıcan ve boksta Busenaz Sürmeneli'ye destek verdi. Ayrıca milli okçu Mete Gazoz'un da sponsorları arasında yer alıyor.


2022 yılında Türkiye Voleybol Federasyonu ile iş birli-

ğine giderek Voleybol Milli Takımlarının ana sponsoru olan şirket, Trendyol Yemek ile ise Şubat 2023'te yaşanan deprem sonrası ligden çekilmek zorunda kalan Atakaş Hatayspor'un forma göğüs sponsoru ve Gaziantep Futbol Kulübü'nün forma sırt sponsoru olarak yeni sezonda onların yanında aldı. Bu yıl da Süper Lig ve 1. Lig'e de isim sponsoru olarak çıtayı daha yükseğe taşıdı. Trendyol yönetimi, neden spora özellikle de futbola ciddi bir destek verdiklerini şöyle açıklıyor: "Trendyol olarak Türkiye'nin geleceğine inanıyor, ülkemizin geleceğine yatırım yapıyoruz. Bu anlamda, Türk futbolunun yarınlarını inşa eden TFF ile vizyonumuz, değerlerimiz ortak. TFF ile imzaladığımız anlaşmayı, sponsorluk anlaşmasının çok daha ötesinde bir yerde, bir vizyon birlikteliği olarak görüyoruz. Sporu ülkemizin ortak değeri olarak görüyoruz, sporun hepimizi birleştiren gücüne yürekten inanıyoruz. Türkiye'nin Trendyol'u olarak, spora ve sporcularımıza farklı alanlarda destek olmaktan gurur duyuyoruz."

BITEXEN, 26 KULÜBE SPONSOR OLDU



Son olarak Antalyaspor ile 3 yıllık bir anlaşma imzalayan Bitexen, Trendyol Süper Lig'in yanı sıra alt ligler ve amatör kümelerde top koşturan çok sayıda futbol takımının sponsorları arasında yer alıyor.

Bitexen Kurumsal İletişim ve Spor İçeriklerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ozan Erdoğan, "3 yıldır Türk sporuna desteklerimiz sürüyor. Türkiye'de 26 futbol ve basketbol kulübüyle çalışmalarımız sürüyor. Amatör takımlar ve kadın futbolunu da desteklemeye devam ettik ve alandaki takımlarımıza hatırı sayılır oranda finansman ve malzeme desteği sağladık. Türk sporuna katkı sağlamak üzere gelecek dönemde, teknolojik altyapımızın avantajlarından yararlanarak spora katkı sunacak yeni projeler geliştirmeye devam edeceğiz" diyor. 



ZUBIZU Dünyasında Avantajlar Sizi Bekliyor!

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



ZUBIZU'YU
HEMEN
İNDİRİN

UNITED PAYMENT, BJK'LI KADIN FUTBOLCULARI TERCİH ETTİ

Beşiktaş JK ile United Payment, “Beşiktaş Kadın Futbol Takımı” iş birliğini, isim ve forma göğüs sponsorluğuyla taçlandırdı. İş birliğiyle ilgili yapılan açıklamada şu ifadelerle yer verildi:

“120 yıllık tarihiyle Avrupa'nın en köklü kulüplerinden Beşiktaş JK ile kadınların teknoloji, iş dünyası ve spor başta olmak üzere, hayatın her alanında daha fazla yer edinmesi adına çalışmalarını sürdüren Türkiye'nin ilk e-para şirketlerinden United Payment, Beşiktaş Kadın Futbol Takımı'nın isim ve forma göğüs sponsorluğu konusunda önemli bir iş birliği anlaşması imzaladı. 2023-2024 sezonunda Beşiktaş United Payment Kadın Futbol Takımı ismiyle anılacak siyah-beyazlı takımın oyuncularını, sahada United Payment logosunun yer aldığı formayla mücadele edecek.”

United Payment CEO'su İlker Sözdinler, sponsorlukla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Şirket olarak çalışanlarımız, sektörümüz ve toplumumuz için örnek olacak uygulamaları hayata geçirmek her zaman önceliğimiz oldu. Toplumda cinsiyet eşitliğini destekliyor, Türk ekonomisi ve tüm iş sektörlerindeki kadın çalışan ve yönetici sayısının artmasını arzuluyoruz. Finansal verilere göre ülkemizde erkeklerin yüzde 83'ü, kadınlarınsa yalnızca yüzde 53'ünün bir banka hesabı olduğunu görüyoruz. Bu oranla ne yazık ki Avrupa sıralamasında sonlarda yer alıyoruz. Bu anlamda kadınların finansal özgürlük ve erişime ulaşmalarını için elimizden geleni yapmayı, buradaki potansiyeli ortaya çıkarmayı ve onları görünür kılmayı kendimize görev edindik. Bu anlayışla da birçok iş birliğine imza atıyor, sosyal sorumluluk projelerine ve küresel girişimlere destek oluyoruz. Beşiktaş JK, kadın futboluna verdiği önem



İlker Sözdinler
United Payment
CEO'su

ve gösterdiği hassasiyetle yanında gururla durduğumuz bir kulüp. Beşiktaş JK ile aynı bakış açısında olmamızın mutluluğuyla bu yılki desteğimizi bir adım daha öteye taşıdık. Başarılarıyla binlerce kadına ilham olacağına inandığımız kadın futbol takımının isim ve forma göğüs sponsorluğunu üstlendik. Çünkü tıpkı finans ve iş dünyasında olduğu gibi kadınlar futbolda da çok başarılı işlere imza atıyor ama ne yazık ki erkek futbolunun görünürlüğüne sahip olamıyor. Hayatın her alanındaki düğümleri çözmeyi kendine dert edinen bir marka olarak, bu sponsorluğun bizim için çok derin anlamları bulunuyor. Bu sponsorlukla kadınların hayatın her anında daha güçlü bir şekilde mücadele etmelerine destek olup, görünürlüklerine katkı sunarken; şirket olarak toplumun önyargılarına karşı duruşumuzu da sergiliyoruz. Sponsorluğumuzun tüm sektörlerle ve markalara örnek olmasını dilerken; sektör fark etmeksizin ülkemizin tüm şirketlerini, kadınları her alanda ileri taşıyacak destek ve sponsorluklara davet ediyorum.”



PAPARA, BJK VE TRABZONSPOR'A DESTEK VERİYOR

Papara da futbol kulüplerine desteğini sürdürüyor. Geçen sezon Beşiktaş Jimnastik Kulübü ile önemli bir iş birliğinin ilk adımlarını atan şirket Beşiktaş Futbol A Takımı'nın konç sponsoru olmuştu. 2023-2024 Trendyol Süper Lig'de bu sponsorluğun kapsamını büyütürken Beşiktaş Futbol A Takımı'nın hem forma kolunda hem konçlarında yer alarak sponsorluk iş birliğini büyüttü. Ek olarak yine 2023-2024 sezonu itibarıyla Trabzonspor'la 5 yıllık sponsorluk anlaşmasına imza atılar. Ayrıca Akyazı Stadyumu'nun 1 yıldır boşta olan isim hakkını da içeren bir anlaşma imzalandı ve stadyum ismi “Papara Park” olarak değişti.



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

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



HER ŞEY KÜÇÜK BİR KIVILCIMLA BAŞLAR!

Değişim ve dinamizmin sembolü olan, yaptıkları işte yenilikçi yaklaşımlarıyla fark yaratan 40 yaş altı kadınlar, WSpark 2023 “Fark Yaratan Kıvılcım” listesinde buluşuyor..

WSpark “Fark Yaratan Kıvılcım” araştırması 1 Ekim itibarıyla başladı. Bu yıl üç yaşına basan araştırmanın amacı, çalışma hayatının her aşamasındaki kadın başarı hikayelerini paylaşmak, onların yarattığı pozitif değişimin altını çizmek ve kariyerinin başındaki kadınlara ilham verecek doğru rol



TÜLİN ÇAKMAK

modelleri oluşturmak. Kadınların görev aldığı alanlarda konumlarını güçlendirerek sektördeki kadın istihdamı hakkında farkındalık yaratmak, çeşitlilik ve kapsayıcılık bilincini yaygınlaştırmak da hedefler arasında.

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri ve PayFix’in desteklediği araştırma sadece ürün/proje/BT gibi bölüm çalışanlarını değil daha geniş bir perspektifle çalışma hayatının her alanındaki azimli ve başarılı kadın çalışanları bir araya getiriyor. Sektörde eşitliğe ve çeşitliliğe verilen önemin sadece kadınların kişisel kariyerleri açısından değil, uzun vadede sektörün ekonomisi üzerinde de

muazzam bir etki yaratacağına inancımız tam. Sürdürülebilir bir başarı ve gelecek için güçlü, cesur, liderlik yolunda desteklenen kadınlara ihtiyacımız var. Dolayısıyla her şirketin geleceğin kadın liderlerinin önünü açması, WSpark ve benzeri platformlarda görünürlüklerini artırarak desteklemesi gerekiyor. İşine değer katan tüm kadınların başvurusuna açık olan araştırmaya, 1 Ocak 2022 tarihinden itibaren hayata geçirilmiş projelerle başvurulabiliyor. Araştırma başvuruları 30 Kasım’a kadar www.psmmag.com ve www.sigortagundem.com web sitelerinde devam edecek.

BAŞVURU KRİTERLERİ

- Projenin başarı faktörleri
- Adayın uzmanlık alanı
- Proje başarısı
- Şirkete kattığı değer, yarattığı fark

BAŞVURU TAKVİMİ

Başvuru dönemi:

1 Ekim – 30 Kasım 2023

Proje uygulama dönemi:

1 Ocak 2022 – 31 Ekim 2023

Jüri değerlendirmesi: Aralık 2023

Araştırmanın, listenin açıklanması:
Ocak 2024

KİMLER, NASIL BAŞVURABİLİR?

1 Ocak 2022 – 31 Ekim 2023 tarihleri arasında şirket içinde görev aldığı bir projede fark yaratarak başarısıyla öne çıkan, potansiyeli yüksek uzmanlık alanı, rol ve sorumluluklarıyla öne çıkan 40 yaş altındaki kadın çalışanlar.

Başvuru formunda adayın projedeki başarı kriterleri net şekilde ortaya konulmalıdır. Amaç kısmında ortaya konan hedefe ulaşmak için getirilen çözüme ait veriler açıkça belirtilmeli, kişinin projeye-ekibe/ şirkete kattığı değer detaylandırılmalıdır. Hedefler ve sonuç açıkça tanımlanmalıdır.

WSpark listesine aday olmak veya aday göstermek için psmmag.com ve sigortagundem.com sitesindeki başvuru formunu doldurabilir, sorularınız için psm@psmmag.com adresinden bilgi alabilirsiniz.

DEĞERLENDİRME SÜRECİ

- Başvurular, kriterlere uygunluğa göre jüri değerlendirmesine tabi tutulacak.
- Jüri, takvimde belirtilen proje döneminde hayata geçirilen projeler üzerinden değerlendirme yapacak.
- Projenin yapılan işte değer artışı sağlaması gibi özelliklere odaklanılacak.



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!



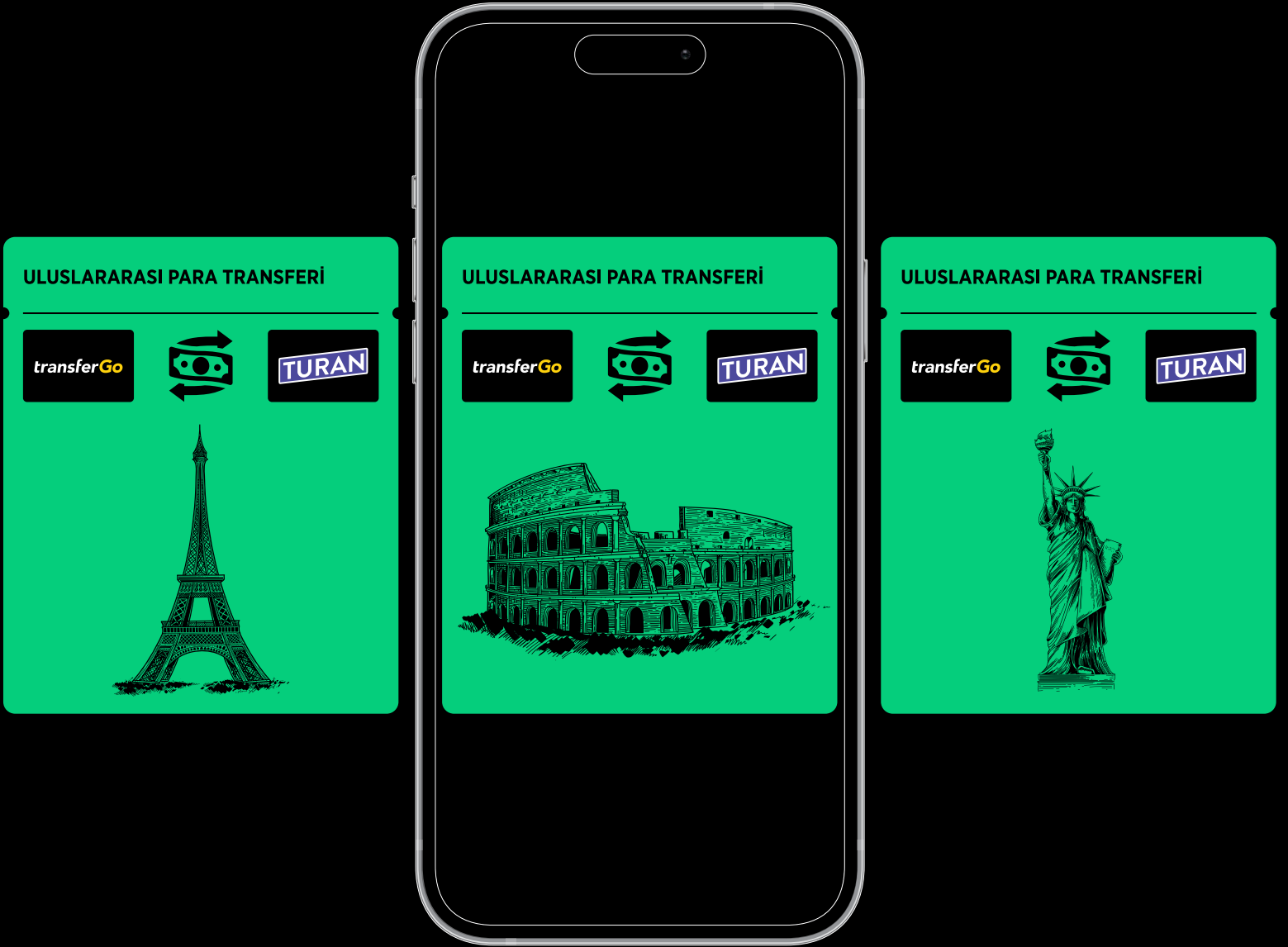
securefuture.com.tr
securefuturetr

Detaylı bilgi ve
demo talepleri için :



Siz de **United Payment**'la çalışın, dijital cüzdanlarınız uluslararası para transferine açılsın.

Turan kullanıcıları artık **TransferGo** ile uluslararası para transferi yapabiliyor.



TURAN

transferGo

**United
Payment**