

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

“Bankalar
hızla gömülü
servis
modeline
geçmeli”

İsmet Koyun
KOBIL CEO'su

Sayı: 151 / Fiyatı: 50 TL KASIM 2023

100★
TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NİN YÜZÜNCÜ YILI

PSM AWARDS 2023
Değerlendirme
süreci başladı

WSpark

“FARK YARATAN
KIVILCIM”
Son başvuru tarihi
30 Kasım

Av. Bahar Öte
IQ Money Genel Müdürü

“IQ MONEY
GLOKALLEŞİYOR”

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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

PayFix
Yeni Nesil Ödeme

f payfixdijitalcuzdan

ig payfix_cuzdan

globe www.payfix.com.tr

t payfix_cuzdan

in payfixcuzdan

phone 0850 455 11 11



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Orta direği kaldırmadan olmaz!

İhtiyaç, taşıt, konut gibi tüketici kredileri baskı altında. Bankalar kredi vermemek için deyim yerindeyse kılı kırk yarıyor. Gecikme faizleri yükselip nakit avans limiti düşürülse de kredi kartı yoluyla borçlanma hız kesmiyor. Öyle ki kredi kartı kaynaklı bireysel borç tutarı 1 trilyon TL'ye dayandı...

Evet, BDDK verilerine göre bireysel kredi kartlarındaki borç bakiyesi, 29 Eylül itibarıyla yılın başına kıyasla yüzde 116 (yaklaşık 519 milyar TL) artarak 965 milyar TL'yi aştı. Söz konusu borçların 536 milyar TL'si peşin, 429 milyar TL'si de taksitli alışverişlerden kaynaklandı. Anlaşılan, tüketici kredisi alamayan vatandaş kredi kartına yüklenmiş. 2022 sonu itibarıyla bireysel kredi kartı borçları, ihtiyaç kredisi bakiyesinin 227 milyar TL altındaydı. 29 Eylül itibarıyla ise 50 milyar TL üzerine çıktı.

Tüketici kredileri ve bireysel kredi kartı toplamından oluşan bireysel borç bakiyesi de aynı tarih itibarıyla 2.4 trilyon TL'yi geçti.

Öyle ya da böyle kartlı ödemelerin artması sevindirici bir gelişme. Ancak, "borç yiğidin kamçısı" olsa da süreklilik arz edince çok büyük sorunlara gebe bırakabiliyor. Ekonomik krizler, yüksek enflasyon ve hayat pahalılığı hayatın hemen her alanında erozyonlara yol açabiliyor. Teknolojik yenilikleri, başta finans olmak üzere birçok alandaki yeni ürün ve hizmetleri en çok orta ve orta üst diye

nitelendirilen kesimler kullanıyor. Ne yazık ki ekonomik kriz en çok bu kesimleri vurdu. Hatta "orta direk" diye bir sınıf kalmadı.

Saatle öde, yüzükle öde, gözlükle öde, QR kod ile öde... İyide hangi parayla nerede, nasıl ödeyeceğiz? Pazarı ve tüketici kitlesi zayıf ülkeden unicorn, decacorn çıkmaz! Bireysel gelirlerin tekrar artması ve bunun da mümkün olduğunca tabana yayılması gerekiyor. Şahsen ben de 10-15 yıl önceki kazancımı mumla arıyorum. Maaşlar reel olarak eridi, kaybımız büyük. "Kayıp" deyince, bazı şeylerin gerçek değerini ancak kaybedince anlayabiliyoruz. Bağımsızlık, özgürlük, demokrasi, cumhuriyet... Aslında bunlar da tıpkı hava gibi, su gibi, toprak gibi, ekmek gibi vazgeçilmez. Kaybettiğimizde ne mi olur? Bakın Afganistan'a, İran'a, Irak'a, Suriye'ye, Lübnan'a, Filistin'e... Cumhuriyetin, onla gelen devrimlerin değerini bilelim. Bilmezsek kaybedeceğimiz ve muhtemelen kolay kolay da yerine koyamayacağımız çok şey var. Bu vesileyle herkesin 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı kutluyorum. Demokrasi eşliğinde nice 100 yıllara... Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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 • KASIM 2023

6 Ziraat Bankası'ndan akaryakıt sektörüne özel destek

14 IQ Money glokalleşiyor

18 "Ayakta kalmak isteyen bankalar, hızla gömülü servis modeline geçmeli"

22 Elekse'de rekorlarla dolu bir 3 çeyrek



24 Procenne en iyi iş yerleri arasında

26 Tüm uyum gereksinimleri ve risk analiz araçları artık tek platformda

28 Secure Future, Türkiye'nin en hızlı büyüyen siber güvenlik şirketi oldu

30 "FinTek'lerin geleceğini regülasyonlar şekillendirecek"

32 "Sekura ile bağımsızlığınıza kavuşacaksınız"

34 Çin endişesi, FinTek düzenlemelerini hızlandırıyor



38 PSM AWARDS 2023 için değerlendirme süreci başladı

42 "Fark Yaratın Kıvılcım" için son başvuru tarihi 30 Kasım



44 "Önce hayal et, sonra gerçekleştir"

48 E-ticaret pazarının 2027 yılı hedefi 6.3 trilyon dolar



**ESNAF VE KOBİ'LERE
ISRARLA SORUYORUZ:**

SİZDE CEPPOS VAR MI?



**Garanti BBVA
CepPOS
yenilendi!**



18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?

Garanti BBVA CepPOS uygulaması, üye işyerlerinin Garanti BBVA POS'larından geçen tüm işlemleri takip edip ödeme alabilecekleri, yeni POS başvurusu yapabilecekleri, kampanyaları gözlemleyip katılabilecekleri bir uygulamadır. Banka/kredi kartı ve mobil ödeme özellikli telefonlarla CepPOS işyerlerinde; "Temassız Ödeme", "QR ile Ödeme" ve "Kod ile Tahsilat" seçenekleriyle ödeme yapılabilmektedir. Ayrıntılı bilgi garantibbvapos.com.tr/cep-pos'ta.

► Ziraat Bankası'ndan akaryakıt sektörüne özel destek

Ziraat Bankası, akaryakıt sektöründe de üye iş yerlerine özel olarak belirlediği fiyat ve ücretlerle maliyet avantajı sunmaya devam ediyor. Bu sayede akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren iş yerlerinin ve dolayısıyla son tüketicinin desteklenmesi hedefleniyor.

Ziraat Bankası Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Cüneyt Sağlık, kredi kartı ve banka kartlarıyla yapılacak akaryakıt alımlarında, firma maliyetlerinin azaltılmasına katkıda bulunmak için üye iş yeri komisyon oranları ve POS ücretlerinin, iş yerinin tercihine göre üç farklı modeldeki özel fiyatlama seçenekleriyle belirlenebileceğini belirtiyor. Sağlık, Ziraat Bankası'nın bu noktada sağlayacağı avantajları şöyle anlatıyor: "Her firma ve bayi kendi özel koşullarına uygun olan fiyatlama modelini tercih ederken, bu uygulama



kapsamında Ziraat Bankkart'a özel yüzde 1.59'a varan avantajlı fiyatlama koşullarından yararlanma imkanı bulacak. Ayrıca firmalarımız için avantajlı faiz oranlarıyla DBS ve indirimli komisyon oranıyla teminat mektubu imkanları da sunuyoruz. Ziraat Bankası, bugüne kadar olduğu gibi önümüzdeki dönemde de ülkemiz ekonomisinin güçlendirilmesine katkı sağlamaya ve müşterilerimizin yanında olmaya devam edecek."



Cüneyt Sağlık

Enqura ilk yatırım turunda 2.9 milyon dolar yatırım aldı



Metin Karabiber

Dijital uzaktan müşteri edinimi, güçlü kimlik doğrulama, dijital cüzdan, web ve mobil uygulamalar alanında birçok sektöre çözüm üreten Enqura, ilk yatırım turunda hedefinin üzerinde bir katılımla 2.9 milyon dolar yatırım aldı. Şirket, bu yatırımı ağırlıklı olarak yurt dışı açılım için kullanacak. Enqura, yapay zekâ destekli finansal yazılım ürünlerini Avrupa ve Körfez ülkelerinden başlayarak küresel arenaya taşımayı hedefliyor. Enqura'nın yatırım turuna girişim sermayesi şirketleri Eksim Ventures, Hedef Portföy, Startup Burada GSYF, Lima Ventures, Doğa Girişim'in yanında Echo Çağrı Merkezi, Sistem Global, Mehmet Darendeli ve İsmail Emre Peser katıldı. İki aşamalı olan turun ikinci aşamasında katılan yatırımcılar ayrıca açıklanacak. Enqura Kurucusu ve CEO'su Metin Karabiber, yatırımla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bugün itibarıyla 50'den fazla fi-

nansal kuruluşa hizmet veren şirketimiz, yatırımcılarından da aldığı güçle önümüzdeki dönemde hem yurt içi hem de yurt dışında hızlı büyümesini sürdürecektir. Bu yatırımla birlikte, mevcut ve yeni müşterilerimize daha iyi hizmet, daha gelişmiş ürünler sunarak rekabette bir adım öne çıkmalarını sağlayacağız. Yurt içinde bu denli tercih edilmemizi sağlayan yapay zekâ ve makine öğrenmesi temelli yeni nesil TekFin ve siber güvenlik teknolojilerimizin satış ve pazarlama faaliyetlerine yurt dışında daha fazla ağırlık vererek, global bir marka olma hedefimize daha da yakınlaşacağız. İngiltere ofisimiz üzerinden başlattığımız globalleşme çalışmalarına bu yatırımla hız vereceğiz. Unicorn olmuş global rakiplerimize göre yapay zekâyı mobil uçta çalıştırma ve daha başarılı müşteri deneyimi gibi avantajlara sahibiz." Enqura'nın bir sonraki yatırım turunun global yatırımcıların da dikkatini çekmesi bekleniyor.

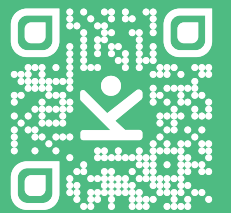
Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



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.

► Paratim'in Genel Müdürü Gökhan Orhun oldu



Gökhan Orhun

Ödeme hizmetleri ve elektronik para kuruluşu Paratim'in (Ceo Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu) Genel Müdürlüğü'ne, sektörde 20 yıldan fazla tecrübesiyle birçok önemli projeye imza atan Gökhan Orhun atandı. Orhun, aynı zamanda şirketin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı'nı da üstlendi. Saint-Benoit Fransız Lisesi'nin ardından Marmara Üniversitesi Aktüerya (Finansal Risk Mühendisliği) bölümünden mezun olan Gökhan Orhun, yüksek lisans eğitimini yine aynı üniversitenin Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nde tamamladı. Işık Üniversitesi'nden MBA derecesine de sahip olan Orhun, İngilizce ve Fransızca biliyor.

Çalışma hayatına 2002 yılında Panasonic Türkiye'de başlayan Orhun, bu şirket bünyesinde çeşitli görevlerde bulunduktan sonra 2008 yılında Fransa merkezli Soci t  G n rale Türkiye bünyesine katıldı. Bu bankanın kurumsal satış ve pazarlama m d rl g  pozisyonlarını üstlenen Orhun, 2014 yılında perakende bankacılık iş başkanı olarak Aktif Bank'ta çalışmaya başladı. 2015 yılı ortalarında Aktif Bank iştiraki N Kolay  deme ve Elektronik Para Kuruluşu'na satış ve pazarlama direktörü olarak atandı. Gökhan Orhun, Genel Müdür olarak atandığı Paratim'in global hedeflerini gerçekleştirmek üzere iş başında.

şekerbank, 32 bin üreten Anadolu  ift isi ile buluşuyor

şekerbank, geçen yıl başlattığı ve Türkiye'nin karış karış gezildiği " reten Anadolu  ift i Buluşmaları" projesiyle kırsal bölgeleri ziyaret ederek üreticilerle bir araya gelmeye devam ediyor. Banka, bu projeyle üreticilerin finansal okuryazarlık düzeyini artırmayı, kaynakların etkin kullanılarak tarımda geleneksel yöntemlerin yanı sıra dijitalleşmenin de önemi konusunda üreticiyi bilinçlendirmeyi hedefliyor. Üreticilerin düzenli gelir elde ederek ülke ekonomisine katkı sağlaması da amaçlanıyor.

şekerbank, proje kapsamında Ağustos 2022'den bu yana Türkiye'nin dört bir yanındaki 280 köyde 20 binden fazla üreticiye ulaştı. Yıl sonuna kadar 130 köye gidilerek yaklaşık 12 bin çiftçiye daha ulaşılacak.

şekerbank KOBİ, Perakende ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Tuğbay Kumoğlu, "Anadolu'daki çiftçilerimizin faaliyetlerini daha verimli bir şekilde sürdürmeleri temel amacımız. Türkiye'yi karış karış gezererek çiftçilerimizle buluştuğumuz bu projeye üretimin temeli olan tarım sektörüne katkıda bulunmaya devam edeceğiz" diyor.

Öte yandan şekerbank, yeni bir mevduat hesabını da duyurdu.



Tuğbay Kumoğlu

Birikimlerini "TAM Hesap" açarak şekerbank'ta değerlendiren tasarruf sahipleri, bankacılık ürünlerini aktif olarak kullandıkça ek getiri elde edebiliyor. Kart harcamalarından düzenli ödeme talimatına, krediden yatırımların fonu alımlarına kadar bankacılık ürün ve hizmetlerini kullanan müşterilere bu imkan sunuluyor. Kumoğlu, yeni ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Küçük tasarrufları teşvik etmeyi amaçlayan ürünlerimize bir yenisini daha ekleyerek bankacılık ürünlerini etkin bir şekilde kullanan müşterilerimize ek getiri kazanma fırsatı sunuyoruz. TAM Hesap  r nümüzle müşterilerimizin bin bir emekle edindikleri birikimlerini avantajlı koşullarda değerlendirilmesini ve ülkemizin tasarruf hacmine katkı sağlamayı hedefliyoruz."

İŞİNİZ KOLAY GELSİN DİYE FİRMANIZ İÇİN ŞUBEYE GİTMEDEN HESAP AÇMA TEKNOLOJİSİ SİZİNLE!

Artık Yapı Kredi Mobil ile şubeye gitmeden müşterimiz olabilir, firmanız için kolayca hesap açabilirsiniz. Hemen Yapı Kredi Mobil'i indirin, firmanıza özel ürün ve teknolojilerden yararlanın.

TÜRKİYE'DE
BİR İLK!

YapıKredi

MOBİLDEN
ANINDA
MÜŞTERİMİZ
OLUN!

HEMEN İNDİRİN!

App Store Google Play AppGallery

YapıKredi

Hizmette sınır yoktur.

Anında müşteri olmak için; Yapı Kredi Mobil'den müşteri olma akışında firma adına tek yetkili kişinin T.C. Kimlik Kartını yakın alan iletişimi (NFC) özellikli telefondan doğrulaması ya da başka bir bankada firma adına açılmış bir hesaptan başvuru sonunda paylaşılacak hesap numarasına para transferi yapılması gerekmektedir. Detaylı bilgi yapikredi.com.tr'de.

► Rekorlarla sonuçlanan üçüncü çeyrek, Param'a hedef büyüttü

Bütünleşik finans sağlayıcısı Param, ParamKart ve ParamPOS ürünleriyle büyümeye devam ediyor. Yılın üçüncü çeyreğinde ParamKart ile yapılan işlem adedi 15.3 milyona çıkarken, işlem hacmi de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 100 artarak 4.4 milyar TL oldu. ParamKart ile en fazla harcama yapılan sektörler, tüketicilerin kullanım alışkanlıklarını da ortaya çıkardı. Verilere göre ParamKartlılar en çok bakkal ve süpermarketlerde harcama yaptı. Bunları akaryakıt istasyonları ve dijital ürünler takip etti. ParamPOS'un yılın üçüncü çeyreğindeki işlem hacmi de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 335 artarak 45 milyar TL'ye ulaştı. ParamPOS ile yapılan işlem adedi ise yüzde 57 artarak 52 milyon oldu. ParamPOS'tan yapılan tüm işlemlerin yüzde 66'sı taksitli, yüzde 34'ü tek çekim olarak gerçekleşti. ParamPOS ile en çok harcama yapılan sektörler muhtelif perakende satış dükkanları, sigorta satışı, sigortalama ve primler, bakkallar ve süpermarketler, seyahat acenteleri ve tur operatörleri ile okullar ve eğitim hizmetleri olarak sıralandı. Param Kurucu ve CEO'su Emin Can Yılmaz, üçüncü çeyrek verilerini



şöyle değerlendirdi: "2023'ün üçüncü çeyreğini de büyümemizi sürdürerek başarıyla geride bıraktık. Geçen yılın aynı dönemine göre ParamKart işlem hacminde iki kat, ParamPOS işlem hacminde de dört buçuk kat artış oldu. İhraç edilen ParamKart yıl sonu

hedefimize de üçüncü çeyrek itibarıyla ulaştık. 91 bin üye işyerinin olduğu ParamPOS'ta ise 2023 ciro hedefimiz 160 milyar TL'ye ulaşmak. Türkiye'de ve dünyada büyüme stratejisiyle başladığımız 2023 yılını rekorlarla geride bırakmaya hazırlanıyoruz."

Mayasoft, yönetilen hizmetlerde fark yaratıyor

Dijitalleşen dünyada rekabette öne geçmek ve kârlılığı koruyup artırabilmek giderek zorlaşıyor. Keza globalleşen dünyanın getirisi ve uzaktan çalışma kültürünün artmasıyla birlikte, BT sistemlerini yönetmek için gerekli kaynağı bulmak, elde tutmak ve verimlilik sağlamak da günümüzde epey zor olabiliyor. Aynı zamanda firmalar dijital dünyada daha fazla söz sahibi olmak istiyor. Bu nokta BT altyapı yönetiminin önemi oldukça öne çıkıyor. Ayrıca en son yeniliklere, regülasyonlara ve siber güvenlik tehditlerine hazırlıklı olmak da her zaman mümkün olmayabiliyor. Bu uygulama yoğunluğu ve



karmaşası içinde tüm sistemleri çalışır durumda tutmak ve iş kesintilerinin önüne geçmek için sık, düzenli ve proaktif bakım gerekiyor. İşte Mayasoft gibi "yönetilen hizmetler" sunan girişimler sayesinde artık kurum ve kuruluşlar, her alanda uzman kadroya ve kesintisiz bir altyapıya sahip olabiliyor, odaklarını dijital dönüşüme ve işlerini büyütmeğe çevirebiliyorlar. Mayasoft'un esnek modelleri sayesinde kullandıkları kadar ödeme

fırsatıyla kaynaklarını daha verimli bir şekilde yönetebiliyor, Mayasoft grup şirketlerinden edinebilecekleri ürünler sayesinde her zaman en son teknolojiye sahip olabiliyorlar. Mayasoft yetkilileri, "Yönetilen BT hizmetlerimizle şirketlere güvenlik seviyesi yüksek, uluslararası standartları kolaylıkla karşılayan bir altyapıya sahip olma ve bu sayede regülasyonlara uyumlu çalışma imkânı yaratıyoruz. Sunduğumuz kullanıma hazır ve güvenilir çözümler sayesinde rekabet avantajlarına sahip olurken, dijital dönüşüm yolculuklarına da hız kazandırıyorlar" diyor.

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

► Alternatif Bank'ta Ozan Kırmızı dönemi



Ozan Kırmızı

"Basiretli ve danışman bankacılık" anlayışıyla 30 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Alternatif Bank'ta yeni bir dönem başladı. Ozan Kırmızı, bankanın yeni Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandı.

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu Ozan Kırmızı, finans ve muhasebe alanındaki yüksek lisans derecesini Macquarie Üniversitesi'nden aldı ve son olarak Stanford Üniversitesi'nde liderlik programını tamamladı. 2006'da katıldığı ING Türkiye'deki kariyeri boyunca dijital ve bireysel bankacılık alanında çeşitli yönetsel roller üstlenen Kırmızı, 2020'den bu yana ING Türkiye bireysel bankacılık genel müdür yardımcılığı ve ING Yatırım yönetim kurulu başkanlığı görevlerini yürütüyordu.

PayCore'un Genel Müdürü Mustafa Bezeklioğlu oldu

Finans sektöründe 25 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Mustafa Bezeklioğlu, PayCore Genel Müdürü olarak göreve başladı.

Hacettepe Üniversitesi Bilgisayar Bilimleri Mühendisliği mezunu Bezeklioğlu, 2000 yılında Gebze Teknik Üniversitesi'nde işletme yüksek lisansını tamamladı. Kariyerine 1998'de Koçbank'ta yazılım mühendisi olarak başladı. 2006'da Koçbank ve Yapı Kredi Bankası'nın birleşmesiyle Yapı Kredi bünyesinde ödemeler ve kurum tahsilatları yazılım bölüm başkanı; 2010-2012 yılları arasında ise uygulama mimarisi, metodolojileri ve kalite güvencesi müdürü olarak görev yaptı. 2012'de Türkiye Finans Katılım Bankası'na transfer oldu ve sırasıyla yazılım ekiplerinden sorumlu birim müdürü, ürün ve hizmet geliştirme birim müdürü ve CIO sorumluluklarını üstlendi. Son olarak, 2022'de katıldığı Misyon Yatırım Bankası'nda teknolojiden sorumlu genel müdür yardımcılığı yapıyordu.



Mustafa Bezeklioğlu

► Geleceğin bankacılığı için tehditler ve fırsatlar



Veysel Kingir

Dijitalleşme, fırsatların yanı sıra risk ve tehditlerle dolu bir geleceğe işaret ediyor. Özellikle de bilgi ve finans teknolojileri alanında yaşanan gelişmeleri iyi okumak gerekiyor. Tech4Pay CEO'su Veysel Kingir, olası fırsat ve tehditleri şöyle değerlendiriyor: "Tüketici talepleri, hız ve teknolojik gelişmeler finans sektörünü değiştirmeye zorluyor. Özellikle FinTek tarafında bu değişimin etkilerini çarpıcı şekilde hissediyoruz. Gelecekte söz sahibi olmak isteyen bankalar, finansal kuruluşlar FinTek alanındaki eğilimleri takip ederek yeni iş birlikleri yapıyor. Yeni ürün ve hizmetlerle yeni rekabet alanlarının fırsat doğuracağı açık. Halen kullanılmakta olan dijital bankacılık çözümlerinin daha iyi bir deneyimle sunulması da ikinci önemli fırsat alanı. Tüm dünyada dijital bankacılık alanındaki

gelişmeler FinTek'lerin finansal değer zincirinde tüketicilere daha yalın, hızlı ve ucuz çözümler sunmasını sağlayarak, tüketici trafiğini ve verisini yöneten devasa BigTech markalarının başta ödemeler olmak üzere finans alanına girme iştahını artırarak TekFin kavramını hayatımıza soktu. Benzer şekilde blokzinciri teknolojisiyle birlikte son yıllarda hızlanan kripto finans ve merkezizsiz finans alanındaki gelişmeler konvansiyonel bankacılık sistemine tehdit olarak gözükmekle birlikte bu dönüşüm hızını çevik şekilde yakalayabilen bankalar için çok önemli fırsatlar barındırıyor. Özellikle yükselmekte olan dijital bankacılık, açık bankacılık, mobil uygulamalar, müşteri deneyiminin kişiselleştirilmesi, platformlar, veri analizi, RegTech, güvenlik ve akıllı doğrulama gibi trendler sayesinde bankacılık sektöründe geleceğin fırsatlarla dolu olduğunu inanıyoruz."



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

“IQ MONEY GLOKALLEŞİYOR”



Av. Bahar Öte
IQ Money Genel Müdürü

2024 sonuna kadar üye işyeri, işlem hacmi ve aktif cüzdan kullanıcı sayısı bakımından sektörde ilk 3'e girmeyi hedefleyen IQ Money'nin küreselleşme rotasına ABD ve Azerbaycan'ın ardından Dubai de ekleniyor. Şirketin hukukçu Genel Müdürü Av. Bahar Öte, "Regülasyonlarla desteklenen önemli gelişmeleri fırsat olarak değerlendiriyoruz. Açık bankacılık, paya dayalı kitle fonlama, dijital bankacılık ve uzaktan kimlik doğrulama gibi regülatif değişikliklerle gelişen FinTek ekosisteminde oyun kurucu rolü üstleneceğiz. Sektörde takip edilen firma olma vizyonunu sürdüreceğiz" diyor...

2019 yılında kurulan, 2020'de ödeme hizmetleri ve elektronik para kuruluşu lisansını alan, 2021'de de faaliyetlerine başlayan IQ Money'de Genel Müdürlük bayrağını Av. Bahar Öte devraldı.

Ayağının tozuyla ilk röportajını PSM'ye veren Öte, "Hızlı ve bir o kadar da emin adımlarla ilerleyen şirketimiz, ödeme ve tahsilat yöntemlerinde geleneksel modellerin yanı sıra yenilikçi ve teknolojik çözümler sunmaya devam ediyor" diyor.

IQ Money; sanal cüzdan, ön ödemeli kart, mobil/sanal/fiziki POS, linke ödeme alma ve toplu para gönderimi konularında bireysel ve kurumsal müşterilerine hizmet veriyor.

Şirketin yeni dönem rotasını, gelecek plan ve hedeflerini Av. Bahar Öte ile konuştuk...

Bahar Hanım, okurlarımız için önce kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

2014 yılında Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldum. Yüksek lisansımı Bahçeşehir Üniversitesi'nde Bilişim Hukuku alanında yaptım. 9 yıldır ağırlıklı olarak finansal teknolojiler sektöründe çalışıyorum. Uzmanlık alanlarımı uyum (kara para aklama ve MASAK/FATF mevzuatlarına uyumluluk), hukuk, bilişim ve finans olarak sıralayabilirim.

Özellikle ödeme ve elektronik para kuruluşlarının kurulum aşaması, lisans alımı, denetimi ve sonraki süreçlerin yürütülmesi için başta Türkiye olmak üzere Hollanda, Litvanya ve Estonya'da FinTek danışmanlığı yaptım. Eylül 2023 itibarıyla da IQ Money'de Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür olarak göreve başladım.

Gerek yurt içi gerekse yurt dışında, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere teknoloji ve birçok alanda edindiğim tecrübelerle finansal teknoloji alanında katkılar sağlayarak, IQ Money'yi küresel bir elektronik para kuruluşu yapma vizyonuyla şirkete yön vermeyi amaçlıyorum.



ADIMIZI REKABERLİKTEN ALIYORUZ

IQ Money'nin kuruluş amacı, misyon ve vizyonu nedir? Şirketiniz kuruluşundan bu yana nasıl bir gelişim gösterdi? Kaç çalışanınız var?

IQ Money olarak temel amacımız, müşterilerinin bütün finansal ihtiyaçlarını karşılayan bir FinTek şirketi olmak. Marka kimliği ve kurumsal değerleri açısından çok güçlü bir şirketiz. Paylaşımçı olmak, güven vermek, sınırları ortadan kaldırmak ve sadeleştirmek en güçlü değerlerimiz. Bu değerler şirket olarak kodumuzda var. Vizyonumuzu ve hayallerimizi paylaşarak sektörü geliştiriyoruz. Adımı "rekaberklik"ten alan bir şirket olarak bilgi birikimimizi, teknolojik gücümüzü ve yol göstericiliğimizi müşterilerin başarısına ve büyümesine adanmış durumdayız.

Türkiye'de 27 çalışanımız var. Globalde ise 84 personel istihdam ediyoruz. "Çok teknoloji-az insan" prensibiyle işgücümüzü koordine ediyoruz.

2023 yılı itibarıyla şirketimiz birçok teknolojik yeniliğe imza attı, atmaya da devam ediyor. POS işlemlerinde alınan hataları azaltmak ve işlem süresini kısaltmak için yeni yatırımlar yapıyoruz. Müşteri memnuniyet oranımızı yüzde 99 seviyelerinde tutmak için geliştirmelerimizi sürdürüyoruz. Müşterilerimizin hızlı, kolay ve uygun maliyetlerle yurt içi ve dışı ödeme alabilecekleri hem de yurt dışına ödeme gönderebilecekleri altyapıyı geliştirmeye devam ediyoruz. Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durumu göz önünde bulundurarak müşterilerimize minimum maliyetlerle maksimum hizmet verip ekonomilerine katkı sağlamaya çalışıyoruz.



“ 2023 yılı itibarıyla şirketimiz birçok teknolojik yeniliğe imza attı, atmaya da devam ediyor. POS işlemlerinde alınan hataları azaltmak ve işlem süresini kısaltmak için yeni yatırımlar yapıyoruz. Müşteri memnuniyet oranımızı yüzde 99 seviyelerinde tutmak için geliştirmelerimizi sürdürüyoruz. ”

Hizmetlerinizi biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz? IQ Money'yi rakiplerinden ayırtıran, farklı kılan özellikler neler?

B2B ve B2C ödemelerde uzmanlaşmış bir FinTek olarak, öncelikle işletmelerin nakit akışını dijitalleştiriyoruz. Bunu deneyimli bir kadro ve sistemle sağlıyoruz. Bütün hizmetlerimiz, çözümlerimiz ve modellerimiz hazır bir paket halinde müşterilerimize sunuluyor. Her bir müşterimizi içinde bulunduğu sektöre, iç dinamiklerine ve içinde bulunduğu koşullara göre değerlendiriyor, ihtiyaçları olan çözümleri kişiselleştirerek sunuyoruz. IQ SuperApp, QR ile ödeme, link ile ödeme, mobil POS, NFC teknolojisiyle temassız ödeme gibi özelliklerin yanı sıra online tahsilat ve raporlama sistemleriyle fark yaratıyoruz.

2024 SONUNA KADAR SEKTÖRDE İLK 3'E GİRMEYİ HEDEFLİYORUZ

Kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerinizi paylaşabilir misiniz? Şirketinizi sektörde nasıl konumlandırıyorsunuz?

Her kategorideki işletmenin ödeme alma ihtiyacına yönelik hizmetler sunuyoruz. Dolayısıyla hedef kitlemiz için bir sınır yok. IQ Money, 2023 yılında da hızlı ama kontrollü büyümesini sürdürüyor. Yatırımlarımızı artırarak sektördeki konumumuzu üst sıralara taşımaya devam ediyoruz.

Geliştirdiğimiz yeniliklerle birlikte "sektörde takip edilen firma olma" vizyonunu sürdüreceğiz. Önümüzdeki dönemde de mevcut ve yeni müşterilerimiz için ileri teknolojik çözümlerle kullanıcı dostu uygulamaları hayata geçireceğiz.



Aynı zamanda global piyasalarda FinTek alanında teknoloji çözümleri üreten ve teknoloji ihracatına da katkı sağlayan yüzde 100 yerli sermayeye sahip bir şirket olarak konumlanıyoruz. Büyümemizi sürükleyecek birçok yenilikçi uygulama ve ürünü piyasaya çıkarıyoruz.

Sektörde regülasyonlarla desteklenen önemli gelişmeleri de fırsat olarak değerlendiriyoruz. Gündemimizde açık bankacılık gibi yenilikçi çözümler var. Dijital banka kurmak da planlarımız arasında. Açık bankacılık, paya dayalı kitle fonlama, dijital bankacılık ve uzaktan kimlik doğrulama gibi regülatif değişikliklerle gelişen FinTek ekosisteminde oyun kurucu rolü üstleneceğiz.

Türkiye, dijital bankacılıkta Avrupa'nın en önemli ülkelerinden biri konumunda. FinTek sektörü, 10 yıllık kısa geçmişine rağmen, yerleşik finansal kurumlara etkisi bakımından geleceğin finans endüstrisini şekillendirmeye aday. IQ Money de 2024 yılı sonuna kadar üye işyeri sayısı, işlem hacmi ve aktif cüzdan kullanıcı sayısı bakımından sektörde ilk 3'e girmeyi hedefliyor.

Sanal POS, soft POS ve dijital cüzdan başta olmak üzere birçok alanda küresel ölçekte sayılı FinTek kuruluşları arasına girmeyi amaçlıyoruz. Dijital bankacılık hedefimiz doğrultusunda bütün kaslarımızı geliştirmeye devam edeceğiz. Geniş ürün yelpazemizle farklı müşteri segmentlerine hizmet verebilecek konumdayız. Yeni geliştirdiğimiz projelerde odağımızı bireysel müşterilere kaydırıyoruz. E-ticaret sektöründe B2B, B2C, B2B2C ve C2C iş modelleriyle çalışan tüm işletmelere ve bireysel kullanıcılara yönelik hizmet ve ürün çeşitliliğimizi artıracacağız. Ar-Ge ekiplerimiz de teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek yeni ürün ve hizmet çalışmalarını aralıksız sürdürüyor.

“ Gündemimizde açık bankacılık gibi yenilikçi çözümler var. Dijital banka kurmak da planlarımız arasında. Açık bankacılık, paya dayalı kitle fonlama, dijital bankacılık ve uzaktan kimlik doğrulama gibi regülatif değişikliklerle gelişen FinTek ekosisteminde oyun kurucu rolü üstleneceğiz. ”

KÜRESELLEŞME ROTASI: ABD, AZERBAJCAN, DUBAİ...

Yurt dışında da faaliyetleriniz olduğunu biliyoruz. Bu açılım devam edecek mi? Yeni hedef pazarlar belirlediniz mi?

Türkiye'nin yerli ve milli FinTek markası olarak küresel pazarda 7 kıtayı birleştirmeyi hedeflediğimiz yol haritasında ilk adımımızı Amerika Birleşik Devletleri'nde 2022 yılında atmıştık. Teksas, Kaliforniya ve New York eyaletlerinde ödeme hizmeti alanında lisanslarımız var. 8 eyalet için de faaliyet izni için başvuruda bulunulmuştu. Lisanslarımızı bekliyoruz.

ABD'de şu anda "IQ Property" platformu üzerinden yaklaşık 581 bin apartman, site, rezidans, iş merkezi ve alışveriş merkezi yöneticilerinin aidat ödemelerine yönelik hizmet veriliyor. Bu ülke FinTek ve bankacılık teknolojilerinde Türkiye'ye göre daha geride olduğundan, hedef kitlemiz ve gelir potansiyelinin çok yüksek olduğunu görüyoruz. Bu alanda gidilecek daha çok mesafe var. Hedefimiz, finansal teknolojiler alanında Amerika'da da pazar lideri olmak.

Azerbaycan'da da emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz. "Azfina" ile iş birliği halinde bu ülkede ödeme hizmetleri sunuyoruz. Henüz bölgede mevzuatlar yeterince oluşmasa da Azerbaycan'ı önemli bir para transferi koridoru olarak görüyor ve diğer Türk Cumhuriyetleri'ne de açılmayı planlıyoruz.

İş insanlarının yoğun olarak yaşadığı Dubai de yine başta para transferi olmak üzere ödeme hizmetleri sunmak için çalışmalar yürüttüğümüz ülkeler arasında. Körfez bölgesinde FinTek'lerin gelişimi konusunda güçlü bir potansiyel olduğunu düşünüyoruz.

IQ Money olarak yurt dışı açılımımızı globalleşmeden ziyade "glokalleşme" olarak niteliyoruz. Globalleşirken lokal, bölgesel kültürlerle, iş yapış şekillerine de uyumlu şekilde büyüme devam edeceğiz.



“ ABD’de IQ Property platformu üzerinden yaklaşık 581 bin apartman, site, rezidans, iş merkezi ve alışveriş merkezi yöneticilerinin aidat ödemelerine yönelik hizmet veriliyor. Bu ülke ödemeler konusunda Türkiye’ye göre daha geride olduğundan, hedefimiz öncelikle finansal teknolojiler alanında hizmet vermek. ”

Türkiye FinTek sektörü büyük bir değişim içinde. Sektörün geleceğine dönük beklentilerinizi paylaşabilir misiniz?

İş dünyası her alanda dijitalleşiyor. Dolayısıyla hayatımızı kolaylaştıran finansal teknolojiler de bu dijitalleşmeye öncülük ediyor. Geleneksel finans sistemlerinden çıkıp yenilikçi bir düzene giriyoruz. Bankalar 20’nci yüzyılın sonunda dijitalleşmeye başladı ve biz de bankacılık işlevlerine, kurum ve kuruluşlara çeşitli avantajlar sağlıyoruz. FinTek şirketleri olarak değişim ve dijitalleşmeye genç ve dinamik ekibimizle kolayca ayak uydurabiliyoruz. Bunun yanı sıra her sektörden şirketlerin yıllardır kullandığı geleneksel ödeme alışkanlıklarını değiştirip, kullanımı kolay ve yenilikçi çözümlerle onları tanıştırıyoruz. Son araştırma raporlarını incelediğimizde, dünyadaki FinTek firmalarının pazar paylarının çok daha büyüyeceği ve Türkiye’nin de bu büyümede önemli bir rol oynayacağı öngörüyoruz.



Son dönemde özellikle yabancı yatırımcılar Türk şirketlerine büyük ilgi gösteriyor. Sizin de görüştüğünüz yabancı şirketler ve yatırımcılar var mı? Satın alma teklifi gelirse tavrınız ne olur?

Elbette sektördeki hizmetlerimiz yabancı yatırımcılar tarafından da takip ediliyor, küresel ölçekli şirketler tarafından ilgi görüyor. Yurt dışı pazarda marka değerimizi artıracak bir teklif olması halinde değerlendirebiliriz.

“ARTIK ŞİRKETLERİ ROBOTLAR YÖNETMEYE BAŞLADI!”

Hukukçu kimliğiyle regülasyonlar konusunda değerli bilgiler veren Av. Bahar Öte, FinTek sektörünün geleceği açısından da bu unsurun önemine dikkat çekmeden geçemiyor:

“Bankacılık, sigortacılık (InsurTech), elektronik para ve ödeme hizmetleri gibi finansal alanlarda kullanılan yeni teknolojileri beraberinde yeni iş modelleri üretiyor, unicorn ve decacorn’lar ortaya çıkarıyor. Uluslararası para transferleri anlık ve ucuz gerçekleşirken, herhangi bir ülkesinde hesap sahibi olmak, farklı para birimleriyle ödeme yapmak daha da kolaylaşacaktır. Bankalara nazaran FinTek dünyası, finansal ürün ve hizmet sunumunda geleneksel yöntemler yerine daha hızlı, daha erişilebilir ve daha verimli iş çözümlerle müşteriyle daha yakın temas kurabiliyor. Yeni çözümlerin sunumunda ise herkesin cebinde olan ve neredeyse tüm



hayatımızı yöneten mobil cihazlar kullanılıyor. Bu da finansal erişimin tabana yaygınlaştırılması ve ekosistemin büyümesi açısından kolaylık sağlıyor. Nitekim yatırımcılar en çok mobil uygulamalara yatırım yapıyor. Yapay zeka uygulamalarıyla artık bazı şirketleri neredeyse robotlar yönetir hale geldi. Ödemeler alanında ise şu anda mobil POS, QR ile ödeme ve süper app’ler/mobil cüzdanlar popüler. Elbette her ülkenin koşulları farklı ve ihtiyaçlar da buna göre şekilleniyor. Dolayısıyla daha kolay ve hızlı finansal hizmet alınabilecek sistemler öne çıkıyor. Bu noktada regülatörlere çok iş düşüyor. Diğer Avrupa ülkelerine baktığımızda, düzenleyici ve denetleyici kuruluşlarla iletişim

kurmanın, iletişim halinde olmanın daha kolay olduğunu görüyoruz. Ülkemizde ise maalesef bu hayli zor. Avrupa ülkeleri yatırımcı almak için adeta birbirleriyle yarışıyor. Ülkemizde ise yatırımcılar; mevzuatların sık değişmesi, ekonomik olarak fiyatların artması, regülatörlerle iletişimin fazla olmaması gibi etkenlerle zorlanıyor. Önümüzdeki dönemde müşteri ihtiyaçlarını iyi okuyan mobil uygulamaların daha da öne çıkacağını öngörüyoruz. Blokzinciri teknolojisiyle hayatımıza giren kripto paralar, sabit paralar (stablecoin) ve merkez bankası dijital paralarının yaygınlaşması devam ediyor. Dijital varlıkların kullanımı bir şekilde artacak ve geleneksel yöntemler yerine teknolojik gelişimle finansal hayatımız değişecek. Küresel düzeyde baktığımızda ülkemizin finansal hizmetler alanında ileride olduğunu görmek ise ayrıca gurur veriyor.”

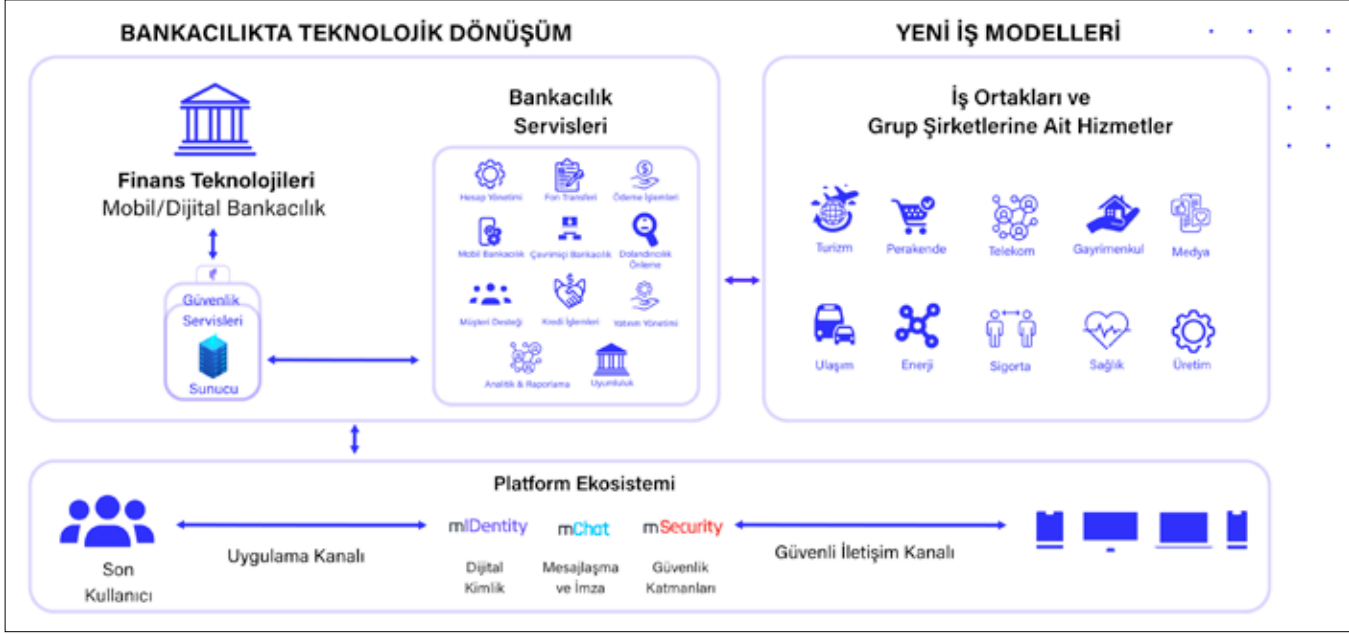
“Ayakta kalmak isteyen bankalar, hızla gömülü servis modeline geçmeli”

Birkaç yıl içinde 200 milyar dolarlık hacme ulaşması beklenen gömülü finans uygulamaları, bankaların kabuklarını kırması için bir fırsat olarak görülüyor. KOBIL Kurucusu ve CEO'su İsmet Koyun, “Ben bu yeni iş modeline gömülü finans değil gömülü servisler diyorum. Bunun arkasında da iki temel konu var. Biri dijital kimlik ve veri güvenliği, diğeri de müşteri deneyimi. Geleneksel bankacılığın dönüşümü teknolojiyle olacak. Hatta iddiam şu ki bankalar gelecekte birer teknoloji şirketi olacak. Teknoloji şirketi olamayanlar sektörden silinecek. Dolayısıyla teknoloji şirketi gibi hareket ederek müşterilerine yeni ürün ve servisleri hızlı ve entegre biçimde sundukları sürece ayakta kalabilecekler” diyor...



İsmet Koyun
KOBIL Kurucusu ve CEO'su

KOBIL kurulduğu 1986 yılından bu yana, bilgi güvenliği odaklı bir iş anlayışıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Her türlü teknolojinin temelinde veri ve dijital kimlik güvenliği, müşteri deneyimi olduğunu belirten KOBIL Kurucusu ve CEO'su İsmet Koyun, “Sunduğumuz teknolojiyle dünyanın her yerinde devletlerden merkez bankalarına, belediyelerden şirketlere kadar çok geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz” diyor. KOBIL, bugün başta finans, kamu, sağlık ve sigorta kurumları olmak üzere tüm dünyada 100 milyonun üzerinde kullanıcının dijital kimlik, güvenli imzalama, online ödeme ve dijital kimlik doğrulama gibi pek çok konuda güvenliğini sağlıyor. Şirket son olarak İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile birlikte geliştirdiği “İstanbul Senin” SuperApp projesiyle belediyecilikte yepyeni bir vizyon ve modern şehircilik çözümü sunarak dikkatleri çekmişti. “Teknoloji sektöründe trendleri takip eden değil, belirleyen bir şirketiz” diyen İsmet Koyun, finans ve teknolojinin iç içe geçtiği bir dönemde dinamiklerin de değiştiğine dikkat çekiyor: “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. Dünya böyle bir yoldayken bankalar ‘ben işimi bildiğim gibi yapmaya devam edeceğim’ diyemez. Geleneksel iş yapış biçimlerinin dışına çıkmaları, müşteriyi merkeze almaları ve en önemlisi de artık bir teknoloji şirketi gibi çalışmalarını gerekiyor.” İsmet Koyun'a göre, dünya genelinde iş yapış biçimleri “ben” değil “biz” odaklı bir sistem ekseninde dönüşüyor, kapalı sistemlerden açık sistemlere doğru evriliyor. Geleceğin ekonomisi “platform ve ekosistem teknolojisi” üzerinde yükselinecek. Geleceğin kazananları da kendi platformuna sahip olan ve bunu diğer ekosistemlere başanlı şekilde entegre eden şirketler olacak.



“Müşterilerinizin hayatının merkezinde olmalısınız”

İsmet Koyun, bu noktada bir anısını da şöyle anlatıyor: “2012 yılında Deutsche Bank ile toplantıydım. Bankaların bugün geleceği noktayı anlattım. Aslında o dönem bazı Türk bankalarına da anlatmıştım. ‘Değişmek zorundasınız, çünkü zaman değişiyor. Değişmezseniz Google, Apple, Amazon müşterilerinizi alacak’ dedim. O zaman bana inanmadılar ama bugün geldiğimiz nokta ortada. Çünkü o dönemde insanlar inovasyonu ABD’den bekliyordu. Bunları ben değil de bir Amerikalı söyleseydi algı daha farklı olabilirdi. Ancak bugün Almanya da Türkiye de bu konuda ciddi bir yol aldı.”

İsmet Koyun, bankaların gelecekte de büyüklüklerini korumayı bırakın ayakta kalabilmeleri için kabuklarını kırmalarını, gelenekselliği bırakıp teknoloji odaklı olmaları gerektiğini düşünüyor. “Bunun için ilk adım da geleneksel bankacılık servislerinin dönüşümünü tüm dijital kanallarda başarıyla hayata geçirebilmek” diyor ve şöyle ekliyor: “Bankalar için ikinci önemli adım da müşterilerinin hayatının merkezinde olmaları, yaşamın bütününe yönelik servisleri sunacak platformlara dönüşebilmeleri. Her bankanın kendi ekosistemini kurduğu, müşterinin ihtiyaç duyduğu her şeyi hızlı, kolay ve güvenli olarak sunabildiği bir hizmet anlayışına geçmesi gerekiyor. Bankalar ekosistemleriyle potansiyellerini kullanabilecekler, gömülü servisler gibi yeni iş modelleriyle güçlenecekler ve ancak bu sayede gelecekte de ayakta kalabilecekler.”

Gömülü finanstan gömülü servislere: Dönüşüme bütüncül bir bakış

Gömülü finans olarak adlandırılan iş modelleri sayesinde bankalar, finansal hizmetlerini finansal olmayan işletmelerin özellikle dijital kanallarında onların ürün ve hizmetlerine entegre ederek başarabiliyor. İsmet Koyun, gömülü finans yaklaşımının gömülü servislerle evrildiği bir dijital dünyayı tarifliyor. Gömülü servislerle dair de otel rezervasyonu örneğini paylaşıyor:

“Bir kişi otel rezervasyonu yaptırırken, konaklamının

yanı sıra ulaşım (uçak, otobüs, araç kiralama vb), seyahat sağlık sigortası ve benzeri konularda birçok hizmet bütünleşik şekilde bir arada sunulabilecek. Yani bir ürün veya hizmetin etrafında, o ürün veya hizmetle ilişkili farklı servisler oluşacak, gömülü finans da gömülü hizmetlerin içinde yerini alacak.”

İsmet Koyun, birkaç yıl içinde 200 milyar doları aşacak büyüklüğe gelmesi beklenen gömülü servisler pazarından pay alabilmenin, tüm ekosistemi içine alan ve eksiksiz dijital kimlik ve veri güvenliğinin yanı sıra mükemmel bir müşteri deneyimi sunmaya imkan sağlayan bir teknolojik atılımla mümkün olacağına inanıyor.



Bankaların birer teknoloji şirketine dönüşmemesi durumunda işlerinin “çok zor” olduğunu düşünen İsmet Koyun’un bir uyarısı da var: “Her işi kendileri yapmaya çalışmamalılar. Bankaların teknoloji şirketi olarak yapmaları gereken, temel işleri olmayan konularda dış kaynak kullanmak. ‘Kendi işimi daha nasıl büyütebilirim, işimin etrafında başka işler yapabilirim, sadece kredi satma değil nasıl hizmet sunabilirim, iş ortaklarımı nasıl birbiriyle birleştireyim’ gibi konulara kafa yormaları gerekiyor. ‘Kullandığım tüm teknolojiyi ben üreteyim’ yaklaşımı ve ısrarı, onları ana işlerinden uzaklaştırır. Çünkü bir banka ne kadar kaynak ayırırsa ayırırsa, örneğin güvenlik konusunda ana odağı bu olan bizim gibi şirketler kadar başarılı olamaz. İnat edersen hem zaman, hem para hem de müşteri kaybedersin.”



İsmet Koyun'a göre, tüm bu süreçte bankaların stratejik konumlanmaları, FinTek'lerin geleceğini de belirleyecek: "Sürekli dış kaynaklardan beslenerek büyüme yolunu izleyen FinTek'ler için bankaların sınırsız kaynaklarıyla mücadele edebilmek uzun vadede çok zor gözüküyor. Bu nedenle her alanda stratejik iş birlikleri gerekiyor."

Düzenlemelerle uyumlu, 14 basamaklı ve patentli güvenlik altyapısı

İsmet Koyun, KOBİL'in bankaların teknolojik atılım yapmalarını sağlayan; geleneksel bankacılık dönüşümünden kendi ekosistemlerini yarattıkları ve yeni iş modellerini hayata geçirdikleri yolculuklarında rekabette ayakta kalmalarını sağlayacak güvenli ve eksiksiz bir teknoloji sunduğunu vurguluyor. Bu platformu "Güvenlik ve deneyimi bir arada sağlayan pek çok modülüyle kendi alanında ilk ve tek yapı" olarak tanımlayan İsmet Koyun, sözlerini şöyle sürdürüyor: "14 basamaklı ve patentli güvenlik yapısını, tüm dünya üzerindeki düzenlemelerle uyumlu olacak şekilde tasarladık. Sürekli gelişen bu yapı sayesinde bankalar, finans dışındaki sektörlerle iş birliklerinde düzenlemelerin getirdiği tüm yükümlülükleri de sorunsuz bir şekilde yerine getirebiliyor."

KOBİL'in tüm dünyada önde gelen pek çok düzenlemeye tam uyum sağladığını belirten İsmet Koyun, yeni düzenlemelerin müşteri güvenliğini üst düzeye çıkarmanın yanı sıra fırsatları da beraberinde getirdiğini düşünüyor. Özellikle son dönemde kullanım sıklığı gittikçe artan uzaktan müşteri edinimi, servis bankacılığı gibi uygulamalarla güvenlik sorununun çok daha önemli hale geldiğini belirterek, düzenlemelerin bu noktada önemli açıkları kapatmaya odaklandığını vurguluyor.

"Yeni regülasyonlar için de aynı hizmeti vereceğiz"

Bankacılık sektöründeki teknolojik dönüşümün hızla de-

vam ettiğini hatırlatan İsmet Koyun, bu doğrultuda regülasyonların da daha çok gündeme geldiğini düşünüyor: "Her regülasyon, başta bankalar olmak üzere finans kurumları için zorlu bir süreci de beraberinde getiriyor. Artık yönetmeliklerin uygulamaya girme süreleri de kısaldığı için, bankalar tüm altyapılarını büyük bir hızla ve hatasız bir şekilde düzenlemek zorunda kalıyor. Bu da hem insan kaynağı sorunu hem de ciddi bir maliyet yaratıyor."

İsmet Koyun, bu noktada KOBİL'in 360 derece hizmet vizyonu doğrultusunda müşterilerine sunduğu değeri şöyle anlatıyor: "Halihazırda müşterimiz olan bankalar, yeni genelge ve bundan sonra çıkarılacak tüm regülasyonlara herhangi bir işlem ya da değişiklik yapmalarına gerek kalmadan, bugünden hazır olacaklar. Çünkü biz tüm sistemimizi Avrupa'da dört tane laboratuvara 3 ayda bir denetliyoruz. Bu denetimler sonucunda aldığımız güvence raporuyla müşterilerimizin mevzuata uyum konusundaki tüm sorunlarını çözüyoruz. Bu hizmeti dünyada veren birkaç şirketten biri olmanın mutluluğunu yaşıyoruz."

"AYAKTA KALMAK İÇİN YURT DIŞINA AÇILIN, BEYİN GÜCÜNÜZÜ KAPTIRMAYIN"

İsmet Koyun, dünya çapında büyük bir teknoloji açığı olduğuna, bu yüzden de çok ciddi yatırımlar yapıldığına işaret ediyor. Türkiye'deki şirketlerin de bu potansiyeli değerlendirmesi gerektiğini düşünen İsmet Koyun, insan gücü ve finansman ihtiyacına da vurgu yaparak genç meslektaşlarına şu öneride bulunuyor: "Türkiye'de müthiş bir beyin gücü var ama bu insanları yurt dışına kapıyoruz. Oysa bu insanlar yurt içinde çalışabilir, kendi şirketlerini kurabilirler. Türk FinTek'leri yaptıkları işleri yurt dışına ihraç edebilmeli. Bunu yapmadığınız müddetçe çalışanlarınızı korumakta ve memnun etmekte zorlanabilirsiniz. O zaman da en iyi elemanlarınız ya yurt dışına gider ya yurt dışı için çalışır."



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

 /vakifbank

Rekorlarla dolu bir 3 çeyrek

Elekse, 2023'ün ilk 9 ayında toplam işlem hacmini yüzde 317 gibi rekor bir oranda artırmayı başardı. Aynı dönemde gelirlerini de 3 kat artıran şirket, yılın tamamı için belirlediği hedefi şimdiden yakalamış oldu...

Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu, 2023 yılının ilk 9 ayında faaliyet gösterdiği tüm alanlarda hızlı büyümesini sürdürdü. Yetkili Vezne, EsnekPOS ve Hoppa markalarıyla hizmet veren şirketin söz konusu dönemdeki toplam işlem hacmi, geçen yılın ilk 3 çeyreğine göre yüzde 317 artış gösterdi.

Satış hacminde 3 katın üzerinde büyümeyle kırılması zor bir rekora imza atan Elekse, aynı dönemde gelirlerini de yüzde 308 artırmayı başardı. Bu sonuçla şirket, 2023 yılının tamamı için hedeflediği geliri ilk 9 ayda elde etmiş oldu.

POS dünyasında EsnekPOS markasıyla hizmet veren Elekse'nin bu işlem sayısı yüzde 394, işlem hacmi yüzde 474, ilgili işlemlerden elde ettiği gelir ise yüzde 378 artış gösterdi.

Sunduğu özelliklerle kullanıcılar tarafından büyük beğeni kazanan Hoppa cüzdan da 100 bine yakın indirme (download) sayısına ulaştı. Hoppa, yıllık 1 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmi hedefine emin adımlarla yürüyor.

Elekse, Yetkili Vezne markasıyla ise müşterilerine yüz yüze

elekse®

fatura ödeme ve para transferi yapma imkanı sunuyor. Şirket, bu hizmetlerin dijital ortamlarda da verilebilmesi birçok web sayfasına, mobil uygulamalara ve bankalara fatura ödeme altyapısı kazandırıyor.

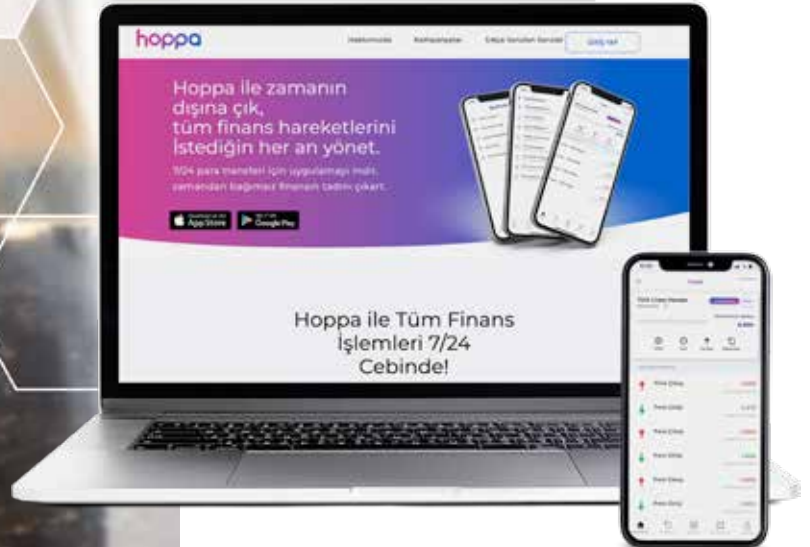
Yetkili Vezne noktalarında ve mobil ortamda gerçekleştirilen fatura ödeme ve para transferi işlem hacimlerinde de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 127 büyüme kaydedildi.

Elekse'nin hızlı büyümesi çalışan sayısına da yansıyor. Şirketin personel istihdamı geçen yılın eylül ayı sonuna göre yüzde 43 arttı.

Adım adım 25 milyar TL yıllık hacim hedefine doğru

Salgın dönemi ve sonrasında dijital kanallarda büyüme odaklanan Elekse, geliştirdiği tüm API'leri FinTek şirketleri, ödeme ve elektronik para kuruluşları ile bankalara sunarak sektöre özel çözümler de üretiyor.

Hoppa markasıyla B2C alanında da hizmet veren Elekse, cüzdan hizmetini white label olarak (#ValletNoCode etiketiyle) kullanıcılarına sunmak isteyen firmalara açıyor. Elekse, hatırlanacağı gibi 2023 yılında aracılık edeceği ödemelerin toplam hacmi için 25 milyar TL hedefi belirlemiştir. Şirketin ilk 3 çeyrekteki performansı, bu hedefe hızlı ve emin adımlarla ilerlediğini ortaya koydu. ☹



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

PROCENNE en iyi iş yerleri arasında!



Salgın etkilerinin azalması sonrasında 2022'de adından sıkça söz ettiren Procenne, 2023 yılına da hızlı bir giriş yapmıştı. Yıl boyunca birçok etkinlikte yer alan şirket, aldığı ödüllerle de dikkat çekiyor. Yakın dönemde Dubai'de düzenlenen GITEX Global etkinliğinde yer alan Procenne, Kincentric tarafından düzenlenen programda da "En İyi İş Yerleri" arasına girmeyi başardı...

Procenne'in azimli, tutkulu 3 gencin yerli ve milli duygularla, yapılamayana yapma motivasyonu ile yola çıkarak başlayan hikayesi, bugün 100'den fazla çalışanıyla birlikte heyecanla yazılmaya devam ediyor.

Procenne Digital Security, donanım ve yazılım ürünleriyle birlikte dijital güvenlik ekosistemine katkı sunmaya devam ediyor. Bu yolculuğunda Procenne'e "aşk" ile eşlik eden, "kıymetleri" olarak adlandırdıkları çalışanları, insanı merkezine alan, sürekli gelişim odaklı, ortak aklı, açık ve şeffaf iletişimi benimseyen bir kurumda aynı amaca kilitlenmiş yürekler ve zihinler topluluğu olarak dikkatleri çekiyor.

Çalıştığı süreyi hayatın kendisi olarak değerlendirip

bu hayatın en iyi halini sunmayı hedefleyen Procenne, Kincentric tarafından yürütülen, çalışan bağlılığı ve deneyimi araştırmalarına dayanan "2023 Best Employers" programında Türkiye'nin En İyi İşyerleri arasında yer aldı. Procenne, çalışanlarının görüşleriyle belirlenen araştırma sonucunda, "Çalışan Bağlılığı" ile birlikte "Çeviklik", "Bağlı Kılan Liderlik" ve "Yetenek Odağı" endekslerine göre de savunma sanayii ve yazılım sektörlerinde Türkiye'nin En İyi İş Yerleri arasında yer almayı başardı.

Procenne, imza attığı başarılı işlerin yanı sıra çalışanına verdiği değerle de dikkatleri üzerine çekiyor. Şirketin "kıymetli" çalışanları da ilk günkü değerlerine bağlı olarak yola devam ediyor.

PROCENNE, GITEX GLOBAL 'LE BÖLGEDEKİ ETKİNLİĞİNİ ARTIRIYOR



Dubai'de düzenlenen ve dünyanın en büyük teknoloji etkinlikleri arasında yer alan GITEX Global'in 43.sü 16-20 Ekim 2023 tarihleri arasında gerçekleştirildi. 100 binden fazla ziyaretçiyi ağırlayan etkinliğe, bu yıl aralarında Procenne'in de yer aldığı 40'tan

fazla Türk firması katıldı. Hatırlanacağı gibi Procenne, geçen yılki GITEX Global'e de katılmıştı. Şirket, bu yıl da etkinlikte yerini alarak, dijital güvenlik ürün ve çözümlerini katılımcı ve ziyaretçilerle paylaştı. Etkinlik süresince pek çok katılımcı ve



ziyaretçiyi standında ağırlayan Procenne, ülkemizi yurt dışında da layıkıyla temsil ediyor. Son 2 yılda bölgede düzenlenen farklı etkinliklerde yer alan Procenne, bölge firmaları tarafından da belli bir bilinirliğe ulaşma yolunda emin adımlarla ilerliyor. ☺

Bu gün, Cumhuriyetimizin
10. ilan yılını doluşturduğumuz
Büyük Bayramdır.

Kutlu olsun!

Türk milletinin bir ferdi olarak
bir kutlu güne katılmamın
derman sevdiğim ve Herkesimdir.

Yurttaşım

İlk ider

100

100

100

100

100

100
MILLİ MÜCADELE'NİN YÜZÜNCÜ YILI

Sözlerinin izinde

denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Deniz >

DenizBank 

Cumhuriyetimiz tam 100 yaşında.

Her zaman ileriye, aydınlık bir
geleceğe yürüdüğümüz
nice 29 Ekimlere.

Cumhuriyetimizin 100. yılı
kutlu olsun.

Tüm uyum gereksinimleri ve risk analiz araçları artık tek platformda

Sanction Scanner'ın "hepsi bir arada" konseptiyle kullanıma sunulan yeni platformu, işletmelerin operasyonel verimliliğini artırırken zaman ve kaynak tasarrufu sağlıyor. Müşteri tanıma, risk analizi ve raporlama, kara para aklamayla mücadele, regülasyonlara uyum gibi kritik süreçleri kolayca yönetme imkanı sunan platform, hızlı ve sorunsuz entegrasyon özelliğiyle de öne çıkıyor...



Fatih Coşkun
Sanction Scanner
CEO'su

Kara paranın aklanması, terör finansmanı gibi finansal suçların, yasa dışı faaliyetlerin engellenmesi konusunda sürekli yeni yasal düzenlemeler yapıyor. Bu düzenlemelere uyum sağlamak, özellikle de küresel düzeyde iş yapan işletmeler için çok önemli. Şirketler, uluslararası yaptırım tehdidinin yanı sıra yasa dışı faaliyetler nedeniyle maddi ve manevi zararlara da maruz kalabiliyor. İşte bu noktada risk analizinin önemi ortaya çıkıyor. Müşteriye tanımak, küresel düzeydeki "kara listelere" hakim olmak, veriyi doğru okuyup doğru analizler yapabilmek hayati önem taşıyor. Tabii bir de riskten kaçınım derken müşteriye kaçırma riski var... Pek çok işletme için karmaşık, zorlu hatta korkutucu görünen bu süreci kolaylaştıran iş ortakları var. Sanction

Scanner da bunlardan biri. Şirketin Kurucu Ortağı Fatih Coşkun, yeni platformlarıyla süreci çok daha kolay ve pratik hale getirdiklerini vurguluyor...

Sanction Scanner, finansal suçları ve yasa dışı faaliyetleri önlemek için nasıl bir strateji izliyor, bu konuda iş dünyasına nasıl yardımcı oluyor?

Finansal suçların ve yasa dışı faaliyetlerin engellenmesine yönelik kapsamlı bir strateji izliyoruz. Bu strateji, finansal kurumlar ve işletmelerin müşterilerini daha iyi anlamalarına ve potansiyel riskleri belirlemelerine yardımcı oluyor.

İlk aşamada "müşterini tanı" (KYC) süreçlerini ele alıyoruz. KYC çözümümüz, müşteri kimlik doğrulama süreçlerini geliştirmek için kullanılıyor. Bu, müşterilerin

kimlik doğrulama sürecine ekstra bir kontrol mekanizması ekliyor ve böylece illegal finansal aktivitelerin önüne geçilmesine katkı sağlıyor.

Sanction Scanner, bu ilk aşama sonrasında ilgili şirketteki tüm yaşam döngüsü boyunca risk analizi, değerlendirme ve belirli koruma mekanizmaları sunuyor. Veriler, yeni yasa ve düzenlemelere uygun olarak sürekli güncelleniyor. Bu, işletmelerin değişen düzenlemelere hızla uyum sağlamasına ve yasal gereklilikleri yerine getirmesine yardımcı oluyor.

Sanction Scanner ayrıca, dünya çapında birçok ülkenin yaptırım, aranan, kamusal nüfuz sahibi kişi listelerini ve kara liste verilerini içeriyor. Bu özellik uluslararası iş yapan şirketler için kritik öneme sahip. Çünkü uluslararası yaptırımlara ve yasa dışı faaliyetlere karşı koruma sağlıyor. Sanction Scanner olarak küresel alanda faaliyet gösteren firmalara destek olmak da stratejimizin bir parçası.

“ Sanction Scanner, dünya çapında birçok ülkenin yaptırım, aranan, kamusal nüfuz sahibi kişi listelerini ve kara liste verilerini içeriyor. Bu özellik uluslararası iş yapan şirketler için kritik öneme sahip. Çünkü uluslararası yaptırımlara ve yasa dışı faaliyetlere karşı koruma sağlıyor. ”

Sanction Scanner olarak yeni bir platform geliştirdiniz. Bu platform nasıl çalışıyor, işletmelere hangi avantajları sunuyor?

Öncelikle, bu yeni ürünümüzün amacı, işletmelere farklı hizmetler veya ürünler arasında geçiş yapma zorunluluğunu ortadan kaldırmak. Artık işletmeler, karmaşık bir süreçle uğraşmadan “hepsi bir arada” sunulan çözümlere hızlı ve kolay bir şekilde erişebiliyor. Bu da işletmelerin operasyonel verimliliğini artırırken zaman ve kaynak tasarrufu sağlıyor.

Aynı zamanda işletmelere risk yönetimi ve kara para aklamaya karşı (anti money laundering) regülasyonlara uyumluluğunu daha etkili bir şekilde yönetme olanağı sunuyor. Tüm uyum gereksinimleri ve risk analizi araçları tek bir platformda birleştirildiğinden, işletmeler daha kapsamlı ve güncel verilere erişebiliyor. Bu da finansal suçları tespit etme ve önleme kapasitelerini artırıyor.

Sanction Scanner olarak diğer tüm çözümlerimizde sunduğumuz kullanıcı dostu arayüzü burada da sağlıyoruz. Müşterilerimiz, karmaşık teknik bilgilere ihtiyaç duymadan, kodlama gerektirmeden verilere erişip analiz yapabiliyor. Bu sayede hem teknik uzmanlar hem de işletme sahipleri için avantaj sağlamayı hedefliyoruz.

Son olarak, hızlı entegrasyon sayesinde işletmeler, mevcut sistemlerine yeni platformumuzu sorunsuzca adapte edebiliyor. Bu sayede iş sürekliliğini koruyor, yeni teknolojiye geçiş yaparken herhangi bir aksaklık yaşamıyorlar. Tüm bu geliştirmelerde önceliğimiz müşterilerimiz. Onları her zaman odağımızda tutarak tüm bu geliştirmeleri yapıyoruz.



Sanction Scanner'ın yeni platformu hangi sektörler ve işletmelerde kullanılabilir?

Sanction Scanner'ın yeni platformu, geniş bir yelpazede sektörlerde ve işletmelerde kullanılabilir. Özellikle bankacılık, sigorta, ödeme hizmetleri sağlayıcıları gibi finansal kuruluşlar için kritik bir öneme sahip. Bu sektörlerde müşteri kimlik doğrulama (KYC), kara para aklama regülasyonları ve yaptırım denetimleri oldukça önemli ve Sanction Scanner'ın yeni platformu bu gereksinimlere uygun çözümler sunuyor.

Yeni platformumuz ticaret ve dış ticaret yapan işletmeler için de kullanışlı. Uluslararası iş yapan şirketler, yaptırımlara ve yasa dışı faaliyetlere karşı koruma sağlamak için ürünümüzün veritabanı ve analiz yeteneklerinden faydalanabiliyor.

Sanction Scanner hangi özellikleriyle öne çıkıyor ve bu özellikler işletmelere nasıl yardımcı oluyor?

Sektörde bizi rakiplerimizden ayıran birçok özellik var. Kısaca birkaçını özetleyecek olursak güçlü veritabanımız, teknoloji ve raporlama yetkinliklerimizden bahsedebiliriz.

Sanction Scanner, dünyanın dört bir yanındaki yaptırım, kamusal nüfuz sahibi kişiler ve aranan listelerinden beslenerek sürekli güncellenen bir veritabanına sahip. Bu da işletmelerimizin potansiyel riskli kişileri ve işlemleri hızla tanımlayabilmesini, şüpheli olanları önleyebilmesini sağlıyor. Güncel veriye erişim, müşterilerimizin güvenilir ve etkili bir şekilde yaptırımlara uyum sağlamasına yardımcı oluyor.

Ek olarak veriyi ve onun kullanımını en optimize halde sunabilmek için teknolojiyi kaldıraç olarak kullanıyoruz. Yapay zeka ve makine öğrenimiyle geliştirilmiş ürünlerimiz tüm finansal işlemleri gerçek zamanlı olarak izleme ve anında uyarılar alabilmenizi sağlıyor. Böylece potansiyel riskli durumları önceden tespit ederek gerekli önlemleri alma sürecini büyük ölçüde kolaylaştırıyor. İşletmelerimiz, manuel takip ve kontrol işlemlerinden kurtuluyor, daha verimli bir şekilde yaptırım denetimleri yapabiliyor. Firmaların en çok zorlandığı yasal gerekliliklere uyum sağlama konusunda işletmelere kapsamlı raporlama ve belgelendirme imkanı sunuyoruz. Bu da şeffaflığı artırıp düzenleyici denetimlere hazırlıklı olmalarını sağlıyor.

Secure Future Türkiye'nin EN HIZLI BÜYÜYEN siber güvenlik şirketi oldu



Cem Kotanoğlu
Secure Future CEO'su

Geçen yıl Azerbaycan ofisini açan Secure Future, bölgedeki etkinliğini her geçen gün artırıyor. Şirketin CEO'su Cem Kotanoğlu, "Türk Cumhuriyetleri'nin birlikte siber güvenlik stratejileri geliştirmesi ve ortak bir siber istihbarat merkezi oluşturması gerektiğine inanıyoruz. Bu doğrultuda merkezi siber güvenlik operasyon merkezimiz XSOC ile soydaşlarımıza hizmet vereceğiz. Artan ortak ticaret ve iş hacmini koruyup güçlendirmek için çalışmaya devam edeceğiz" diyor...

Cem Kotanoğlu, uzun yıllar teknoloji sektöründe üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra 2017 yılında Secure Future'ı kurdu. Kotanoğlu ve ekibi, siber güvenlik alanındaki en yeni konseptleri Türkiye'ye getirerek şirketin sektörde hızla büyümesini sağladı. Secure Future, 2018-2019 yıllarında Türkiye'nin en hızlı büyü-

yen siber güvenlik teknoloji şirketi oldu. Şirket bünyesinde oluşturulan "Kırmızı" ve "Mavi" takımlar ile altyapı ekibi, adeta kurumların özel siber savunma timi gibi görev yapıyor. Secure Future'm yapay zeka temelli güvenlik operasyon merkezi, müşterileri için 7/24 koruma sağlıyor. Geçen yıl Azerbaycan ofisini açan Secure Future'ın,

müşterileri tarafından tüm EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesindeki en büyük iş ortağı seçildiğini de belirtelim... Secure Future CEO'su Cem Kotanoğlu ile şirketin 6 yıllık serüveninin yanı sıra yurt dışı açılımının ayrıntılarını konuştuk...

Önce kısaca Secure Future'ın verdiği hizmetleri ve kuruluşundan bu yana kaydettiği aşamaları anlatabilir misiniz?

6 yıl önce çıktığımız yolda bugün başta finans, telekom, e-ticaret, enerji, üretim ve perakende sektörleri olmak üzere Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen şirketleri; siber güvenlik alanında veri güvenliği, uygulama güvenliği, son kullanıcı güvenliği, ağ güvenliği ve uygulama zafiyet yönetimlerini sağlamak için uzman iş ortağı olarak bize güveniyor. Hayata geçirdiğimiz katma değerli projeler sayesinde 2018-2019 yıllarında Türkiye'nin en hızlı büyüyen siber güvenlik teknoloji şirketi ve sonraki yıllarda da iş ortaklarımızın tüm EMEA bölgesindeki en büyük iş ortağı seçilmenin gururunu yaşadık.

Siber güvenlik alanında sunduğumuz yeni nesil çözümlerle birlikte, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun olarak teknoloji mimari danışmanlık, kurulum ve yerel destek hizmeti sunuyoruz. Sektörün lider üreticileriyle gerçekleştirdiğimiz güçlü iş ortaklıkları sayesinde Türkiye ve EMEA bölgesindeki en büyük iş ortağı olmayı başardık.

"Katma değerli projeler sayesinde 2018-2019 yıllarında Türkiye'nin en hızlı büyüyen siber güvenlik teknoloji şirketi ve sonraki yıllarda da iş ortaklarımızın tüm EMEA bölgesindeki en büyük iş ortağı seçilmenin gururunu yaşadık."

Siber saldırılar, önümüzdeki 10 yılın en büyük teknoloji riski olarak nitelendiriyor. Bu konudaki değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Siber riskler sadece iş dünyasını değil tarım, suya erişim, finansal sistemler, kamu güvenliği, ulaşım, enerji ve iletişim altyapısını da ciddi anlamda tehdit ediyor.

Küresel danışmanlık şirketi PwC'nin anketine göre 2022'de CEO'ların yüzde 58'inin siber saldırıları oldukça büyük tehditler olarak görüyor ve en çok bu konuda endişeleniyor. 2023 sonuçlarında orta ve uzun vadede enflasyon, makro ekonomik dalgalanmalar başı çekse de siber risklere ilk 5 tehdit arasında yer verildiğini görüyoruz.

Liderlerin bu risklerle başa çıkma yolu ise üçüncü taraflara yönelik siber güvenlik odaklı kontrolleri güçlendirmek ve siber risk yönetimi için iç çözümler geliştirmek olarak öne çıkıyor. Bugün büyük işletmelerin birden fazla ülkede çok sayıda partnerle çalıştığını, pek çok kuruluşun büyük teknoloji yatırımları yaparak dijital dönüşüm projeleri yönettiğini düşündüğümüzde, siber risklere uçtan uca yanıt verecek çözümlere duyulan ihtiyaç artıyor. Biz Türkiye'de bu kritik alanda öncü ve güvenilir iş ortağı olarak hizmet vermenin gururunu yaşıyoruz.

KIRMIZI VE MAVİ TAKIMLAR 7/24 GÖREVDE

Secure Future olarak siber güvenlik anlamında neler yapıyorsunuz, müşterileriniz için hangi ürün ve çözümleri sunuyorsunuz?

Teknoloji ve inovasyon aracılığıyla müşterilerimiz, çalışma arkadaşlarımız, iş ortaklarımız ve çevremiz için güvenli bir gelecek inşa etmeyi misyon edindik. Siber güvenlik çözümlerimizle son kullanıcıları, uygulamaları, network ağını, dokümanları ve veri tabanlarını en güncel ataklara karşı korumak için çalışıyoruz.

Kırmızı takımımızla kurumların en güncel ataklarda karşılaşılabilecekleri zararları bertaraf edebilmeleri adına siber zafiyetlerini test edip raporluyoruz. Bu alanda uluslararası birçok sertifikaya sahip Türkiye'nin en güçlü ekiplerinden birine sahibiz. Mavi takımımızla kurumların siber saldırılar neticesinde veri kaybını engelleyecek şekilde siber savunma mekanizmalarını güçlendiriyor, yeniliyor ve sıkılaştırıyoruz. Sistem altyapı ekibimizle de kurumların dijital ve yeşil dönüşüm projelerinde yüksek performanslı ve düşük enerji tüketimli en güvenilir sistem altyapıları kuruyoruz. Siber tehditler sürekli olarak gelişirken, kurumlar her geçen gün daha fazla hedef haline geliyor. Yeni ve karmaşık saldırı yöntemleriyle karşı karşıya kalındığında geleneksel güvenlik önlemleri bu tehditlere karşı yeterli gelmiyor. Türkiye'nin ilk yapay zekâ temelli güvenlik operasyon merkezi çözümü XSOC yatırımımızla kurumların ihtiyaç duyduğu yüksek doğruluk oranına sahip siber saldırıları tespit edip durdurmanın yanı sıra gelecekteki saldırıları önceden önlemek için alınacak tedbirleri sağlayarak kurumların kritik varlıklarını korumalarına yardımcı oluyoruz.

"7x24 izleme, raporlama, erken tehdit tespiti, istihbarat kaynakları gibi özellikleriyle adeta kurumların özel siber savunma timi olarak görev yapıyoruz. Yapay zeka temelli güvenlik operasyon merkezimizle 7/24 koruma sağlıyoruz."

5'inci yılınızda Azerbaycan ofisini açarak önemli bir adım atmıştınız. Neden yurt dışı açılımı için Türk Cumhuriyetleri'ne öncelik verdiniz?

Evet, belirttiğiniz gibi, Türkiye'deki bilgi birikimimizi bölgeye taşımak üzere 2022 yılında Azerbaycan ofisimizi açmıştık. Öncelikli hedefimiz, Türk soydaşlarımızın dijital ortamda güvenli şekilde birbirine bağlanmasını hedefliyoruz. Türk Cumhuriyetleri'nin birlikte siber güvenlik stratejileri geliştirmesi ve ortak bir siber istihbarat merkezi oluşturması gerektiğine inanıyoruz. Bu doğrultuda merkezi siber güvenlik operasyon merkezimiz XSOC ile soydaşlarımıza hizmet vereceğiz. Artan ortak ticaret ve iş hacmini korumak ve güçlendirmek için yerel ekiplerimizle çalışmaya devam ederek Türk Cumhuriyetleri'ne dünya standartlarında hizmet vermeyi amaçlıyoruz. ⊖



FinTek'lerin geleceğini regülasyonlar şekillendirecek!



MURAT KASTAN
UPT Genel Müdürü

Finans ve teknoloji dünyasının en önemli etkinliklerinden biri olan Money20/20'nin Las Vegas ayağı, bu yıl 22-25 Ekim tarihleri arasında gerçekleşti. Her zaman sektörün durumuna ilişkin çok iyi bir gösterge olan Money 20/20, aynı zamanda geleceğe ışık tutan, ilham veren bir etkinlik. Katılımcı ve sponsor sayısı gibi birçok açıdan bu yılın en büyük ve önemli ödeme sistemleri, FinTek ve finans servisleri konferansı Money 20/20'yi yakından takip ediyorum. Money 20/20'nin Avrupa'daki konferansına 7 yıldır, ABD'deki etkinliğine ise 2 yıldır katılıyorum ve bu etkinlikleri kıtalararası değerlendirme imkânım oluyor. Las Vegas'taki konferansın bu yılki katılımcılarına baktığımızda, özellikle startup ve Türkiye'den katılanların sayısı geçen yıla göre daha azdı. Öte yandan, bu yıl üst düzey yöneticilerin katılımının çok yoğun ve konuşmacılar açısından pazardaki FinTek sektörünün gücünü yansıtır nitelikte olduğunu belirtebilirim.

Geçen yılların aksine, bu yıl konuşmacıların tek bir ana gündem maddesi yoktu. Aksine konular daha geniş kapsamlı ve detaylıydı. Daha da önemlisi, ürünlerle ilişkisi ve ürünlere faydası üzerinde duruldu. Yine geçen yılların aksine, ödeme kuruluşları değerden çok gelir yaratmaya ağırlık verdiği için herkes pratik çözümlere odaklanmıştı. Odaklanılan gelire paralel "networking" ve iş birikle-



ri konferansın en gündemde konularından biriydi.

Bu yıl azalan yatırımlarla birlikte, konferansa katılan yatırım firması sayısı da düşüktü. Hatta startup ödeme kuruluşlarının standı yok denecek kadar azdı. Bu yıla kadar benzer formatta ve gündemde olan FinTek sektörünün 2024'ten itibaren bir dönüşüm içine gireceğini düşünüyorum. Global banka yöneticilerinin ücretsiz danışmanlık verdiği standın hiç ilgi çekmemesi bu dönüşümün hızına ilişkin bir ipucu veriyordu.

Bilindiği üzere başarılı FinTek startup'larının ortak özelliği, son yıllarda ortaya çıkan fikirleri ürünleştirmek ve bunu müşteri ihtiyaçlarını giderecek şekilde hızla dönüştürmek. Bu yıl konuşulan konuları da trend kavramlar değil, bu trendlerin ürüne ve gelire nasıl dönüştüğü oluşturdu. Örneğin, yapay zekâya (AI) yatırım yapmak istenilen hisse senedine ilişkin haberleri özetleyen ve yatırımcının karar almasına yardımcı olan uygulama gibi...



MONEY 20/20 USA'DA ÖNE ÇIKAN GÜNDEM VE KONULAR

- Sınır ötesi ödemeler ve bu alanda faaliyet gösteren firmalar her zamankinden daha çok katılım sağladı ve gündem yarattı.
- Yapay zekâdan çok yapay zekânın nasıl ürünleştirilebileceği konuşuldu.
- Gelişmekte olan Latin Amerika ülkelerinden hem katılım daha fazlaydı hem de dünya genelindeki katılımcılar bu firmalara daha çok ilgi gösterdi. Latin Amerika firmalarının daha da global ürünler sunar hale geldiğini gördük.

- Fikir değil ürünün gündemde olmasına paralel kripto şirketleri de oldukça az katılım gösterdi. Katılan kripto şirketleri, kriptoya değil kriptunun ödemeler alanında sağladığı çözüm odaklı ürünlerine odaklanıyordu.
- Altyapı sağlayıcıları ve lisanslı olmayan şirketlere lisans gerektiren hizmetleri sunan kuruluşlar yoğun ilgi gördü.
- Ortak merak konusu, X'in (Twitter) almaya devam ettiği para transferi lisansları sonucunda nasıl bir ürün

sunmayı planladığı oldu.

- FinTek'in geleceğini regülasyonların şekillendireceği, mutabık kalınan ender konulardan biriydi.
- Rekabette geride kaldıklarını fark eden küresel ödeme şirketleri, ana ürünlerinin yanında FinTek'lere daha kapsamlı hizmet verebilmek için farklı ödeme ve altyapı sağlayıcılığı ürünlerini ön plana çıkardı.
- Özetle, yatırımların azalmasıyla ödeme kuruluşları, "hayalin" değil "gerçeğin ve bugünün" kıymetini hatırlamış görünüyordu.



Tüm gücüyle yanınızda!

Gücümüzü adımızdan ve birlikteliğimizden alıyoruz. İnsanımızın emeklerini, hayallerini, değerlerini güvence altına alarak ülkemizin gücüne güç katıyoruz!



Sekura ile bağımsızlığınıza kavuşacaksınız

Verisoft, 20 yıldır 32 ülkede yüzlerce banka için sağladığı özgür kart kişiselleştirme teknolojisini, **Silicium** ortaklığıyla yeni bir evreye taşıyor. Her biri küresel şirketlerde yöneticilik yapmış, alanlarında uzman profesyoneller tarafından kurulan **Silicium** firması ile **Verisoft**, **PCI-DSS** onaylı **Sekura** tesislerini yakında hizmete sokmaya hazırlanıyor.

Birçok önde gelen bankanın operasyon merkezlerinin hemen yanı başında, Kocaeli Gebze'ye bağlı Çayırva-Şekerpınarı bölgesinde konumlanan ve inşaatı son aşamasına gelen **Sekura** tesisleri, sıfırdan, mimari tasarımından başlayarak güvenli işlemlere uygun olarak yapılandırıldı. Her türlü banka ve kredi kartları ile ön ödeme kartların (PVC, PET, PC, metal) kişiselleştirilmesine olanak sağlayacak **DOD, Thermal, Embos, Indent** üretim hatları ve postalama sistemlerinin kurulumu tamamlanma aşamasına geldi. Test üretim ve **PCI-DSS** onay çalışmalarını da tamamlamak üzere olan **Sekura**, 2024 yılı başından itibaren Türkiye'deki bankalara kart kişiselleştirme hizmeti vermeye başlayacak.

Sekura'nın yönetimi, **Silicium**'un kurucuları arasında yer alan, sektörün duayen isimlerinden **Selim Ülkü**'ye emanet edildi. **Ülkü**, 2000 yılından itibaren Plastkart firmasının kuruluşundan işletmesine her aşamasında edinmiş olduğu tecrübeyi, yönetimini üstlendiği **Sekura**'ya da aktaracak ve **Sekura**, özgür, esnek ve hızlı çözümleriyle müşterilerinin en yakın çözüm ortağı olacak.

Uzun yıllar sektörün hem banka tarafında hem de **AUSTRIACARD Türkiye** bünyesinde sağlayıcı olarak çalışan, **Cardtek Hardware Solutions** genel müdürlüğünün ardından **Verisoft** bünyesine katılarak şirketin tüm pazarlama faaliyetlerinin yönetimini üstlenen **Dilek Sağıroğlu Erdilek** ise aynı zamanda **Sekura** ile iletişimi de sağlayacak.

Bağımsız ve özgür bir yapı

Son teknolojiye sahip kart basım makineleriyle her marka ve model çipli kartı üretebilecek olan **Sekura**, merkezi toplu basım ve dağıtım işlerinin yanı sıra şubede ve self servis kiosklar üzerinden kart verme hizmetlerini de **PCI-DSS, Mastercard** ve **Visa** onaylı güvenli merkezi üzerinden sağlayacak. Önde gelen tüm güvenli kart dağıtım firmalarıyla kurulacak bütünleşik postalama hizmetleri sayesinde aldığı siparişleri en kısa sürede müşterilerine ileticek.

Artık çipli kartlarınızı istediğiniz herhangi bir üreticiden gönül rahatlığıyla temin edebileceksiniz. **Sekura**, müşterilerini asla sadece belli bir çip marka modeliyle çalışmaya zorlamayacak. Özgür rekabet ortamı sayesinde en iyi ürünleri, en uygun fiyata temin edebileceksiniz. **Sekura**'ya bu şekilde teslim edeceğiniz kartlarınız yüksek güvenlikle kasalarda depolanacak, vereceğiniz elektronik iş emirleriyle birlikte hızla kişiselleştirilip müşterilerinize ulaştırılacak.



Dilek Sağıroğlu Erdilek



Selim Ülkü

“Bizim yazılımımız, bizim gücümüz”

Sekura, üretimde kullanacağı tüm yazılımları kendi üretip geliştirecek. **Verisoft**'un 20 yılı aşkın tecrübesiyle Matica, CIM, Ruhlamat, NBS, Datacard, Magtek, Atlantic Zeiser, Emperor, Evolis, Zebra, HID Fargo, Magicard gibi büyük küçük birçok makinede Gemalto, Idemia, G&D, KONA, LAKS, DZ, FutureCard, Multos gibi birçok çip üreticisinin temassız, temassız ve giyilebilir teknoloji ürünleri geliştirildi. Yine yüzlerce bankada kendini kanıtlamış yazılımlar ve kişiselleştirme modülleri sayesinde **Sekura** tesislerine getirilen yeni kartlar ve ürünler de hızla geliştirilecek, müşterilere özel çözümler üretilecek.

Sekura, **Thales Payshield 10000 HSM** cihazlarıyla tüm yazılımlar için güvenli bir ortam ve hizmet sağlayacak. Bu cihazlar klasik **LMK** ve yeni **KeyBlock** anahtar yapılarını destekleyecek. **Visa** ve **Mastercard**'ın geçişini istediği yeni yapılarda bankaların sıkıntıya düşmemesini sağlayacak.

İsterseniz Sekura'ya taşının!

Sekura tesislerinin inşaatı daha en başından genişlemeye uygun şekilde planlandı. Siz de eğer artık bankanızın asıl alanı olmayan işlerden çıkması gerektiğini düşünüyorsanız, makinelerinizi ve stoklarınızı **Sekura**'ya devredip bu tür işlerden kurtulabilirsiniz. 21'inci yüzyılda artık işlerin böyle uzmanlık merkezlerine, veri merkezlerine, buluta taşınması ve herkesin esas işine odaklanması en uygun çözüm olacaktır. Tıpkı ABD'deki TSYs, FIS, Fiserv, Global Payments örneklerinde olduğu gibi artık ülkemizde de bu şekilde çalışmaya başlamamız kaçınılmaz görünüyor. Aynı makineler, aynı elemanlar, aynı HSM'ler, aynı PCI-DSS masrafları, sürekli değişen sertifikasyonlar için bitmek bilmeyen işlerden kurtulmanın zamanı geldi de geçiyor. Siz de **Sekura**'ya gelip maliyetlerinizi düşürebilirsiniz.

Sırada bağımsız kart processingi var

Türkiye FinTek sektörünün yoğun talebinden yola çıkan **Sekura CPS** bölümü, ABD'de **First Data** ile 2024 yılında devreye alınacak özel bir çalışma yürütüyor. Böylece en son teknolojiye sahip ve API esaslı **CARDIX**. **NET** yazılımı **BKM Switch** ve **Takas** sistemine adapte edilecek, sonrasında da **Visa**, **Mastercard**, **TROY**, **UnionPay** gibi şemalara sahip banka ve kredi kartları ile ön ödemeli kartlar için **Sekura** tesislerinde proses hizmetleri verilmeye başlayacak.

VUK 507 GMU işletici kuruluş sistemi, Android yazarkasa POS cihazları, TapToPhone soft POS çözümleri, payment gateway (ödeme geçidi), 3DS ACS ve MPI, ÖKC çözümleri ile TMS/TSM hizmetleri de yine **Sekura CPS** tarafından sağlanacak.

Sekura, buradaki temel gücünü yine “bağımsız ve özgür sağlayıcı” özelliğinden alacak. **Sekura**'ya kart portföyünü ve müşteri veri tabanını teslim eden bankalar ve FinTek'ler hassas verilerinin asla rakiplerinin eline geçmeyeceğinden, kaderlerinin asla rakiplerinin insafına kalmayacağından emin olacaklar.



ÇİN ENDİŞESİ FinTek düzenlemelerini hızlandırıyor



Ş. ELİF KOCAOĞLU ULBRICH
LL.M., MLB, Contextual Solutions



DR. SONER CANKÖ
SC Yönetim Danışmanlık

Tüketici koruma ve finansal teknoloji (FinTek) regülasyonları konusunda Avrupa'nın küresel düzeyde lider olduğu bir gerçek. ABD ise federal yapısının yeknesak regülasyonları zorlaştırması sebebiyle özellikle tüketici yanlısı regülasyonlar açısından konuyu çok geriden takip ediyor. Ancak uzmanlar tüketicilere nazaran bankalara avantaj tanıyan bu yapının özellikle BigTech şirketlerinin piyasada güç kazanmasıyla piyasa aleyhine bir tehlike oluşturduğunu düşünmeye başladı.

ABD'de hummalı tüketici koruma çalışmaları

ABD'deki Tüketici Mali Koruma Otoritesi (Consumer Financial Protection Bureau - CFPB) uzun süredir Amerika'daki ödeme regülasyonlarını Avrupa regülasyonları yönüne sokarak tüketici koruma mekanizmalarının artırılması konusunda çalışmalar yürütüyor. Rohit Chopra yönetimindeki CFPB'nin PSD2 benzeri bir regülasyon konusunda çalışmalar yaptığı biliniyor. Hatta temmuz ayında paylaşılan bir basın açıklamasında, kritik finansal tüketici koruma konularında Avrupa Komisyonu ile çalışmalara başlandığı ilan edilmişti. Bu iş birliği, tüketici finansal ürünleri ve hizmetleriyle ilgili konularda görüşlerin ve deneyimlerin paylaşılmasını içeriyor ve en acil politika konularında teknik uzmanlık değişimini ve koordinasyonu hedefliyor. Konular arasında otomatik karar alma, veri işleme, "şimdi al, sonra öde" (BNPL) gibi yeni kredi türleri, aşırı borçlanmayı önleme stratejileri, finansal hizmetlere adil seçim ve erişim sağlayan dijital dönüşüm, BigTech şirketlerinin finansal hizmetlerdeki rolü gibi alt başlıklar var.

Özellikle dijital ödemeler ve "şimdi al, sonra öde" gibi modellerin hem dijital doğaları hem de genelde BigTech şirketleri tarafından kontrol ediliyor olmaları sebebiyle tüketicilerin verileri üzerindeki kontrolü zayıflattığı düşünülüyor. Bu sebeple Avrupa Komisyonu ve CFPB yılda en az bir kez olmak üzere buluşarak güncel gelişmeleri ele almayı planlıyor.

Bu iş birliği ve yeni hamlelerle Amerika regülasyonlarının Avrupa tüketici koruma

çerçevesine yaklaşması ve BigTech şirketlerini dizginlemesi bekleniyor. Ancak Amerika finansal ekosistemini tehdit eden unsurlar Silikon Vadisi'ni aşmış durumda.

ABD – Çin teknoloji savaşları

Çin, son yıllarda hızla büyüyen bir ekonomi haline geldi ve ABD'nin ekonomik liderliğine meydan okuyor. Çin, teknolojik ürünler, telekomünikasyon ekipmanları, yapay zekâ, 5G teknolojisi gibi alanlarda dünya lideri olma yolunda ilerliyor. ABD, Çin'in bu alanlarda güçlenmesini kendi ekonomik üstünlüğünü tehdit eden bir unsur olarak görüyor.

Çin'in hızlı yükselişi ABD'nin hassas noktalarından biri olan ulusal güvenlik endişelerini de tetikliyor. Zira ABD, Çin'in ticaret savaşları ve teknoloji transferi sırasında fikri mülkiyet haklarına saygı göstermediği, Amerikan şirketlerinin teknolojilerini çaldığı veya kopyaladığı iddialarını uzundur dile getiriyor. Ayrıca, telekomünikasyon devi Huawei gibi global teknoloji şirketlerinin ulusal güvenliğini tehdit edebilecek potansiyele sahip olduğunu düşünüyor. Bu şirketlerin Çin hükümetiyle yakın ilişkileri olduğu ve veri güvenliğini riske atabileceği endişeleri, ABD yönetiminin bu alandaki endişelerini artırıyor.

ABD'nin Çin'in teknolojik gücünden duyduğu endişelerden kaynaklanan rekabet genişleyerek farklı alanlara yayılıyor. İşte bu alanlardan biri de FinTek. Özellikle WeChat, Alipay gibi Çin merkezli finansal devlerin global varlıklarını artırmalarıyla Amerika'da bu oyuncuların pazarda büyümesine önlem niteliğindeki çalışmaları görmeye başlıyoruz.



Rohit Chopra

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

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



BigTech'lerin piyasa hakimiyeti, tüketici verileri üzerindeki kontrolün zayıflaması ve Çin'in ekonomik tehditleri üzerine ABD, ödeme regülasyonlarını gözden geçirmeye karar verdi. ABD Tüketici Mali Koruma Otoritesi CFPB, bu konuda Avrupa Komisyonu ile iş birliği için hiç olmadığı kadar istekli...



ABD politik ekseninde FinTek

Medyada yer alan haberlere göre CFPB, BigTech şirketlerinin pazar hakimiyetine ek olarak Amerika'da kullanılan Çin menşeli ödeme sistemlerindeki verilere Çin tarafından erişilme ihtimalinden endişeleniyor. Kurum bu kapsamda, tüketicilerin ödeme sistemleri dolayısıyla toplanan verilerine erişilmesi ve verilerin 'gözetlenmesinden' koruma amaçlı bazı düzenlemeler üzerinde çalışıyor.

CFPB Direktörü Rohit Chopra'nın açıklamalarına göre kurum, ABD'de de Çin'dekine benzer konsolide, ödemeler ile (elektronik) ticaret arasındaki sınırları bulanıklaştıran, aşırı gözetim ve hatta finansal sansür için teşvikler oluşturan bir piyasa düzenine yaklaşımları sebebiyle endişeli. Verilerin farklı amaçlarla kullanılması ve aşırı gözetime karşı önlem almak isteyen Chopra, ödeme hizmeti sunan bankalar dışındaki finansal kuruluşların denetlenmesi için de çalışmalar yürütüldüğünü belirtiyor.

Aslında CFPB, korkularında haksız değil. Alipay şu anda 110 ülkede kabul edilen bir ödeme sistemi. Mevcut verilere göre globalde 80 milyon ticari işletme ve bir milyar kullanıcı Alipay'i kullanıyor ki en çok kullanılan ödeme sistemlerinden biri olan PayPal'ın kullanıcı kitlesi bu seviyelere yaklaşamıyor bile.

Nitekim Lüksemburg'da ve İngiltere'de lisansı olan Alipay'in ilk başlarda farklı Kıta Avrupası ülkelerinde lisans başvurusu yapması Avrupalı regülatörleri telaşlandırmıştı.

Dolayısıyla Çin rekabetinin ulusal güvenlik, pazar koruması, veri güvenliği ve siyaset ekseninde ABD FinTek sektörüne çağ atlatması ve açık bankacılığı bir norm haline getirmesi an meselesi gibi görünüyor.

CFPB'den ivedi düzenlemeler

ABD'deki mevcut yapıda kişilerin finansal verilerine erişimi, bir finansal kurumdan diğerine farklılık gösteriyor. Veri paylaşım koşulları ve diğer konularda piyasada normların olmaması, özellikle büyük finans ekosistemi paydaşlarının tüketicilerine kendi avantajlarına olan uygulamaları tercih etmelerine imkân veriyor. Bu da finansal hizmet sağlayıcıların fiyat gibi önemli veri noktalarını gizlemeleri veya belirsizleştirmelerini mümkün kılıyor ki mevcut düzende FinTek'ler açısından rekabet bariyerlerini aşmak pek de mümkün değil.

CFPB uzundur hazırlandığı düzenlemeleri ekim ayında takdim etmeye başlayarak bu düzeni değiştirmenin ilk adımlarını gösterdi. Yeni kuralların tüketicilerin finansal hayatlarıyla ilgili verileri kontrol etmelerini sağlaması ve şirketlerin verileri kötüye kullanımına karşı yeni korumalar sunması bekleniyor.

Bu düzenlemelerle finansal verilerin güvenli ve kullanışlı dijital arayüzler aracılığıyla ücretsiz olarak sunulması zorunluluğu gelecek. Finansal hizmet sağlayıcılarının iş modelleri açısından Avrupa'daki akranlarının yaşadıkları zorluklarla yüzleşmeleri muhtemel. Ayrıca bu kurallarla CFPB tüketicilere verilerini paylaşma hakkı ve kötü hizmetten ayrılma hakkı veriyor ki söz konusu uygulamaların yaygınlaşmasıyla girişimlerin pastadan daha fazla pay alabilmesi mümkün olacak. Böylece yeni kurallar verilerin denetimsiz ve kötüye kullanılmasını önlemek için güçlü bir koruma mekanizması sunmuş olacak. Teklif edilen kuralların öncelikli olarak büyük hizmet sağlayıcılarına uygulanması gündemde. Teklife dair yorumları olan şirketlerin yıl sonuna kadar itiraz ve yorumlarını kuruma iletmesi gerekiyor. ☹



ZUBIZU Dünyasında Avantajlar Sizi Bekliyor!

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



ZUBIZU'YU
HEMEN
İNDİRİN

PSM AWARDS 2023 için değerlendirme süreci başladı

Bu yıl altıncısı düzenlenen PSM AWARDS'ta 1 Eylül itibarıyla başlayan başvuru süreci 3 Kasım'da sona eriyor. Bankalar, FinTek'ler, sigorta şirketleri, ödeme kuruluşları, finansal kuruluşlar ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerin yarıştığı PSM AWARDS'ta kazananlar 20 Aralık'ta ödülleri kavrulacak.

PSM AWARDS yenilikçi yaratıcı projeleri ödüllendirirken ekosisteme değer katacak etkinliklere de imza atmaya devam ediyor. 20 Aralık Çarşamba günü İstanbul Levent'teki İş Kuleleri Oditoryumu'nda düzenlenecek ödül töreni, bu yıl da çok özel bir panele ev sahipliği yapacak. "Cesur Yeni Dünya" ana temasıyla yapılacak panelin konuşmacıları, gelişen teknoloji doğrultusunda yaşanan değişim ve dönüşümün bizlere neler vaat ettiğini masaya yatacak.

Sponsorlarla büyüyen ekosistem

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB), bu yıl da ana sponsorlukta bayrağı taşıyor. Bank Pozitif ve PayFix "Platin Sponsor", AUSTRIACARD Holdings Türkiye ve Moka "Ödül Sponsoru"; DenizBank, Dgpays, Ozan, VakıfBank ve Yapı Kredi de "Destekçi Kuruluş" olarak programda yerlerini aldı.

Büyük jüri 22 Kasım'da toplanıyor

Finansal teknolojiler dünyasının en kapsamlı buluşma noktası olma iddiasını taşıyan PSM AWARDS'ta bu yıl da yaratıcı projeler Kasım ayında iki aşamalı olarak değerlendirilecek. 17 Kasım'a kadar sürecek online değerlendirme sürecinin ardından büyük jüri, finale kalan projeleri 22 Kasım'da değerlendirmek üzere bir araya gelecek.

Projeler bu yıl Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez başkanlığında, PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, MAPFRE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin, BloombergHT Finansal Teknoloji Programı Sunucusu Sefer Yüksel, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko, TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin ve Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat tarafından yapılan değerlendirilecek. Kısa liste 6 Aralık'ta www.psmawards.com adresinden yayımlanacak. Yarışmanın bugünlere gelmesinde büyük emeği olan seçici kuruldan, PSM AWARDS'ın 5 yıllık serüvenini değerlendirmesini istedik. İşte yanıtları...



Mehmet Sönmez

"İş dünyasına Kutup Yıldızı'nı gösteriyor"



PSM AWARDS 5 yılı geride bırakarak altıncı yaşına bastı. Başta ödemeler, sigorta ve perakende olmak üzere birçok sektörde faaliyet gösteren kurumların farkındalığının artmasında PSM'nin rolü çok büyük.

En büyüğünden en küçüğüne yaratıcı projelerin ekosisteme kazandırılmasına yönelik PSM tarafından organize edilen yarışmalar ve tanıtımlar sonucu birçok kurum sürdürülebilir iş modellerine odaklandı. Çalışanların ve hissedarların motivasyonu zirve yaptı. Ayrıca kadın işgücünün artmasına yönelik birçok yenilik PSM tarafından lanse edildi. Tüm bu gayretlerin sonucunda ekosistemde iş alanlarında deyim yerindeyse büyük iklim değişiklikleri yaşandı. Birleşmeler, satın almalar, başka pazarlara yönelmeler ivme hızlandı. Bana göre PSM iş dünyasına Kutup yıldızını gösteren genç, dinamik bir o kadar da deneyimli ve güvenilir bir kaynak haline geldi. PSM AWARDS da bu başarıya tam 5 yıldır eşlik ediyor. Bu başarının arkasında inançlı bir kadro ve buna destek veren sponsorlar var.

Emeği geçen ekibi kutluyor, PSM AWARDS 2023'te heyecanla yeni projeleri görmek için sabırsızlanıyorum.

Abdullah Çetin

“Sektördeki trendlerin aynası”

PSM AWARDS, altıncı yılında da finansal teknolojiler sektörünün nabzını tutmaya devam ediyor. Yarışma, aynı zamanda sektördeki gelişimin, değişim ve dönüşümün bir aynası niteliğinde. Nitekim geride kalan 5 yılda ödül kazanan projelere bakıldığında, o yılın trendlerini net bir şekilde görmek mümkün. Gelecek için de çok değerli ipuçları sunuyor PSM AWARDS. Ödül kazanan projelerden

çoğunun başarılı bir şekilde yola devam etmesi de bunun kanıtı olsa gerek.

Her geçen yıl daha geniş katılımı büyümesini sürdüren organizasyonun, bu zorlu yılda da ekosisteme çok değerli katkılar sunacağına inanıyorum. Yenilikçi yaratıcı fikirleri, projeleri okuyup incelerken bir gazeteci olarak bilgi dağarcığımı zenginleştireceğimden eminim.



Nazan Somer Özelgin

“Heyecan ve motivasyon sağlıyor, başarıyı tetikliyor”

Finans sektörü, 2000’li yıllardan bu yana teknolojik devrimler eşliğinde büyüyor. Salgın bu gelişime ivme kattı ve belki önümüzdeki 10 yılda oluşacak yenilikler ışık hızıyla hayata geçirildi. PSM AWARDS, son 5 yılda tüm bu gelişmelerin merkezindeydi. Her yıl artan katılımcı sayısı ve proje kalitesi sektöre hep daha da iyisini gerçekleştirmek için heyecan ve moti-

vasyon sağladı. Hayata geçen projeler birçok somut fayda üretti. PSM AWARDS organizasyonunun her yıl daha da zenginleştiğini görmek memnuniyet verici. Türkiye, özellikle finans ve ödeme teknolojilerinde yurt dışında örnek gösterilen bir ülke haline geldi. PSM AWARDS gibi girişimlerin bu başarıyı tetiklediğini düşünüyorum ve gurur duyuyorum.

Sefer Yüksel

“Sektörde çok önemli bir boşluğu dolduruyor”

PSM AWARDS’ın her yıl biraz daha üzerine koyarak finansal teknolojiler sektöründe çok önemli bir boşluğu doldurduğunu düşünüyorum. FinTek ekosisteminin gelişimine katkıda bulunan fikir sahiplerinin, yaratıcı projelerin ve kurumların her yıl deyim yerindeyse ipe çektiği PSM AWARDS, finans sektörünün ve finansal teknoloji alanının gelişmesini hedef alan yeni-

likçi ürün ve hizmetleri destekleyerek yaratıcılığı teşvik etme rolünü de oldukça başarılı bir şekilde yerine getiriyor.

Her biri alanında söz sahibi ve deneyimli jüri üyelerinin titiz değerlendirme süreçlerine bizzat şahitlik eden biri olarak PSM AWARDS’ın ekosistemdeki değişim ve dönüşüme ayna tuttuğunu düşünüyorum.



Prof. Dr. Selim Yazıcı

“Ekosistemdeki tatlı rekabeti tetikliyor”

PSM AWARDS, 6 yıldır sektörde inovasyonun öncülerini tanıtmak ve sektöre fayda yaratmak adına bence çok güzel bir iş yaptı. Jüride yer aldığım son 4 yıl boyunca, ekibin yoğun çabalarıyla birçok farklı kategoride inovatif projeyi değerlendirme ve sektöre tanıtmaya fırsatı yakaladık. Yenilik, yaratıcılık, takım çalışması ve sosyal faydanın yanı sıra genç yeteneklerin de kendilerini ön plana çıkar-

maya çalıştığı projeleri değerlendirerek ekosistemle paylaştık. Bu sayede ekosistem içinde tatlı bir rekabeti tetiklerken, ortaya çıkan yeni ve yaratıcı projelerle müşterilere sunulan ürün ve hizmetlerin kalitesini de artırmayı başardık. Buradan çıkan projelerin, gelecekte daha yaratıcı projelere örnek olacağı ve sektörün gelişmesine katkıda bulunacağını düşünüyorum. ©

Dr. Soner Canko**“Yeni FinTek ihracatı haberlerine hazır olalım”**

Dünya genelinde bozulan ekonomik ortama rağmen ülkemizdeki dinamizmini koruyan finans sektörümüz ve FinTek ekosistemi hareketliliğini korumayı başardı. Sektörden gelen büyüme verileri gelecek için hem toplam pazar büyümesi hem pazar payı genişlemesi anlamında önemliydi. Bu büyüme finans sektörümüzün geleceği, etkinliği ve verimliliği açısından çok önemli. Yeni nesil finansal ürün ve hizmetlerle genişleyen FinTek kapsama alanı ülkemizde finansal okuryazarlığın artması açısından da çok değerli.

Tüm bu olumlu gelişmelere ek olarak yurt dışında büyüme ve genişlemelere yönelik çabalar da gelecek yıl yeni FinTek ihracatı haberleri alacağımızı müjdeliyor. Geçen yıl gelen başvuruların içeriği finans sektörümüz-



de dijitalleşmenin hız kesmeden devam ettiğini gösteriyor ve bu durum gelecek için umut veriyor. Özellikle perakende ile finans sektörü arasında yeni iş modellerinin kurulduğuna ve ödemeler konusunda yeniliklerin devam edeceğine dair izler görülüyor. Tüm sektörlerin müşteri odaklı çözümler geliştirmek üzere finansla iş birliklerini artırdığı anlaşılıyor.

Bu gelişmelerin gelecekte ülkemiz, finans sektörümüz ve FinTek ekosistemi için önemli fırsatlar getireceğine dair umudumuz güçleniyor. 6 yaşına basan PSM AWARDS çalışmalarına ilk günden bu yana destek veren biri olarak

yaşanan bu olumlu gelişmelerde katkımız olduğu için huzur duyuyor mutlu oluyorum. Tüm katkı verenlere teşekkür ederim.

Ufuk Bilgetekin**“İnovasyona katkı sağlıyor”**

Türkiye FinTek sektörü çok hızlı gelişen, büyüyen ve etkisini artıran; genç, dinamik bir ekosistem. Sektörümüzün yapıtaşı TÖDEB ve üyeleri olsa da ekosistemimiz diğer ödeme sağlayıcılarını ve altyapı şirketlerini de kapsayan büyük bir yapı. Tüm bu gelişen büyüklüğü düşündüğümüzde PSM AWARDS, bu yapının tüm paydaşları tarafından önemsenen bir ödül olarak ortaya çıkıyor.

FinTek sektöründe her yıl müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik yeni ürün ve hizmetler geliştirilip kullanıma sunuluyor. TÖDEB olarak bu ödüllerin inovatif ürünlerin geliştirilmesine katkı sunacağımı, bu doğrultuda sektör oyuncularına motivasyon sağlayacağımı düşünüyoruz.

**Av. Yaşar Canpolat****“Çıta her geçen yıl yükseliyor”**

Geride kalan 5 yıla baktığımızda PSM AWARDS'ın, FinTek alanının gelişmesini hedefleyen yenilikçi ürünler ve hizmetlerin bir platformda bulunduğu önemli bir etkinlik haline geldiğini görüyoruz.

5 yılda binlerce katılımcıyı bir araya getiren PSM AWARDS, yeni girişimcilere görünürlük kazandırma, mevcut oyunculara ise çitayı en yukarı taşıma anlamında büyük bir olanak sağlıyor.

Geçen yıllardaki başvurulara baktığımızda, ufak geliştirmelerle yeniden karşımıza çıkan projeler yerine, inovatif şekilde bayrağı hep ileriye taşıyan yeni projelerle karşılaşmak ülkemizin FinTek alanındaki deneyim ve insan kaynağının da çok büyük bir göstergesi kanımca. Bu yıl da bu şekilde olacağına eminim. ☺

“Cesur Yeni Dünya”

Finans dünyasında iz bırakan yaratıcı projeler
sizi sahneye davet ediyoruz!



Ödül Töreni ve Panel | 20 Aralık 2023 Saat: 16:00

İş Kuleleri Oditoryumu, Levent İstanbul

ANA SPONSOR

TÖDEB
Tutarlı Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

PLATİN SPONSORLAR

bankpozitif

PayFix

ÖDÜL SPONSORLARI

AUSTRIACARD
(HOLDINGS)

moka
Tutarlı Ödeme Kuruluşları Birliği

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

DenizBank

dgpay

ozan

VakıfBank

YapıKredi

“Fark Yaratan Kivılcım” için son başvuru tarihi 30 Kasım

Finans sektöründe çalışan 40 yaş altı kadınların görev aldığı projelerdeki başarısını öne çıkararak geniş kitlelere duyurmak ve yeni nesle ilham vermek üzere hazırlanan WSpark “Fark Yaratan Kivılcım” araştırması için geri sayım başladı...



Kadınların finans ve teknoloji alanındaki projelerde elde ettiği başarıları öne çıkarıp takdir edilmelerini sağlamak, sektör için sağladıkları katma değeri vurgulayarak yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlenen Türkiye'nin ilk ve tek proje bazlı araştırması için başvurular 30 Kasım'a kadar www.psmmag.com internet sitesi üzerinden devam ediyor. WSpark “Fark Yaratan Kivılcım” araştırması tüm departmanları kapsıyor ve farklı alanlarda uzmanlaşmış kadınların katılımına açık. Başvurular, adayın dijitalleşmeyle ilgili kurum içi/kurum dışında yer aldığı projelerdeki başarı faktörleriyle değerlendiriliyor. Bankalar, FinTek'ler, ödeme kuruluşları, sigorta şirketleri, teknoloji şirketleri, finans kuruluşları ve bu kuruluşlarla iş birliği yapan, ortak proje geliştiren şirketlerde çalışan 40 yaş altı kadınlar, 1 Ocak 2022 sonrasında görev aldığı bir proje için başvuru yapabiliyor. Geçen yıl 50 kadın çalışanın yer aldığı liste, uzman seviyesinden başlayarak orta kademe yönetici seviyesine kadar uzanıyor.

3 yıldır düzenlenen araştırmanın bu yılki destekçileri Aktif Bank, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri ve PayFix. Araştırmanın seçici kurulunda ise Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Numanoğlu, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu ile PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan yer alıyor. Seçici kurul, başvurularda adayın hedeflerini ve çalışma süresince bu hedeflere ulaşmak için yürüttüğü faaliyetlerdeki ölçülebilir performans çıktılarını değerlendiriyor.

BAŞVURU TAKVİMİ

Başvurmak için son gün:

30 Kasım 2023

Proje uygulama dönemi:

1 Ocak 2022 – 31 Ekim 2023

Seçici kurul değerlendirmesi:

Aralık 2023

Araştırmanın, listenin açıklanması:

Ocak 2024

WSpark'23

“Fark Yaratan Kıvılcım”

Sürdürülebilir bir başarı ve gelecek için güçlü, cesur, liderlik yolunda desteklenen kadınlara ihtiyacımız var!

BAŞVURMAK İÇİN SON GÜN

30 Kasım 2023

Başvurmak için
psmmag.com | psm@psmmag.com

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

aktifbank

Garanti BBVA
Ödeme Sistemleri

PPayFix

“Önce hayal et, sonra gerçekleştir”

“Zirve Yolu” sohbetlerimizin bu ayki konuğu Aysel Bilay Aydın Kahya, bilgisayar mühendisi ve dolayısıyla tam bir teknoloji tutkunu. Yazılımla başladığı kariyerini ERP (kurumsal kaynak planlama) ile pekiştirip e-dönüşümle zirveye çıkarmış. Benim gibi o da Karadenizli. Ama benden daha şanslı, çünkü çocukluğunu ve gençliğini Karadeniz’de geçirmiş. Kahya ile iş hayatında kadın yönetici olmak, kariyer, hedefler, annelik gibi birçok konuyu konuştuk. Başarının anahtarlarını “esneklik, adaptasyon yeteneği ve stratejik düşünme” sözleriyle özetleyen Kahya, cinsiyet eşitliği ve kadınların iş dünyasında daha fazla yer almasını hem şirketler hem de toplumlar için en büyük değerlerden biri olarak görüyor... İşte Kahya’nın başarılarla dolu zirve yolculuğu...



Aysel Bilay Aydın Kahya
QNB eFinans CTO'su



Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak

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

Giresun doğumluyum. Çocukluk ve gençlik hayatımı Karadeniz'de geçirdim. Üniversite için geldiğim İstanbul'da kendime yeni bir hayat kurdum. Bilgisayar yüksek mühendisiyim. Kariyerime yazılım sektöründe başlayıp ERP, bankacılık yazılımları ve son olarak da Türkiye'de kamusal e-dönüşüm hizmetleri kapsamında ürünlerin geliştirilmesinde aktif görev aldım.

QNB eFinans'ın kuruluşundan önce çalıştığım yazılım firmasında, şu an hizmet verdiğimiz e-dönüşüm ürünlerinin altyapısını hazırlamaya başlamıştık. QNB Finansbank'a ürünleri tanıtmamızın ardından bankanın ortaklığıyla QNB eFinans kuruldu ve benim de bu şirketteki serüvenim başladı. QNB eFinans'ta ürün yöneticisi olarak başlayıp bir dizi önemli pozisyonda yer aldım. Şu an da CTO olarak görev yapıyorum.

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

Değişim ve dönüşüm, artık iş dünyasının temel bir gerçeği. Bu değişimi yakından takip etmek ve hızlı bir şekilde uyum sağlamak benim için besleyici bir faktör. Hızlı değişen bir sektörde çalışmak her gün yeni şeyler öğrenme fırsatı sunuyor. Teknolojideki gelişmeler iş süreçlerimizi dönüştürüyor, bu da sürekli öğrenmeye teşvik ediyor.

Yeni fikirler ve inovasyon, sektördeki değişimin bir parçası olmak isteyenler için büyük bir ilham kaynağı. İşte bu dinamik ortam beni yaratıcı düşünmeye teşvik ederken, daha iyi bir uzman olma fırsatı sunuyor. Ancak bu hızlı değişimin getirdiği belirsizliklerin üstesinden gelmek de önemli. Esneklik, adaptasyon yeteneği ve stratejik düşünme, bu sektörde başarılı olmanın anahtarları. Yani değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bir sektörde çalışmak beni sürekli motive eden bir yolculuk.

2023 hedeflerinizi öğrenebilir miyiz? QNB eFinans için yılın ilk yarısı nasıl geçti?

Dünya ve ülkemiz için gündemi oldukça dolu ve zor bir yıl oluyor. Zorluklara rağmen QNB eFinans olarak oldukça verimli bir dönem geçiriyoruz. Sektörde önem arz eden birçok ürün geliştirdik. Pazar payımızı artıracak şekilde müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya devam ediyoruz.

Organizasyonunuzun kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanların veya yöneticilerin artmasına yönelik uygulamalarınız, kadınlara özel projeleriniz var mı?

Kadın erkek oranımız yarı yarıya diyebilirim. Aslında bu kapsamda özel bir efor harcamıyoruz. Cinsiyet farkı gözetmeksizin her çalışanımızın potansiyelini en üst düzeyde kullanmasını teşvik etmek ve çeşitliliği desteklemek için çeşitli uygulamalar ve projeler geliştiriyoruz. Kadın çalışan ve yönetici sayısını artırmayı hedefleyen politikalar geliştirip kadınlara özel projeler ve fırsatlar sunarak cinsiyet eşitliğini destekliyoruz. Kadın çalışanlarımıza liderlik pozisyonlarına yükselme fırsatları sunuyor, bu konuda eğitim ve mentorluk programlarına dahil oluyoruz.

Bir yönetici olarak kadınların sektöre ne tür farkındalıklar kattığını düşünüyorsunuz?

Bunları maddeler halinde şöyle özetleyebilirim:

1 Empati ve müşteri odaklılık: Kadınlara, genellikle empati yetenekleriyle tanınır. Bunun ihtiyaçları daha iyi anlayıp müşteri memnuniyetini artırmaya yardımcı olduğunu düşünüyorum. Aynı zamanda iş ilişkilerini güçlendirip şirketin sadık müşteri tabanını da büyütüyor.

2 İş birliği ve iletişim: Kadınlara, iş birliği ve iletişim becerileriyle de bilinir. İşte bu özelliklerimiz ekip çalışmasını destekler ve farklı departmanlar arasında verimli bir iş birliği sağlar. Kadınların iş problemlerini çözmek için etkili bir iletişim kurma yetenekleri de organizasyonun verimliliğini artırıyor.

3 Liderlik ve yönlendiricilik: Kadınlara liderlik rollerinde genellikle yönlendirici ve vizyoner olma yetenekleriyle dikkat çekiyor. Bu da şirketin stratejik hedeflerine ulaşmasına yardımcı oluyor. Kadın liderler, takımlarını ilham verici bir şekilde yönlendirebiliyor ve organizasyonun başarısını artırabiliyor.

4 Sürdürülebilirlik ve toplumsal sorumluluk: Kadınlara, genellikle çevresel ve toplumsal sorumluluk konularına büyük bir ilgi gösteriyor. Bu da şirketin sürdürülebilirlik stratejilerini güçlendirip toplumsal etki yaratmasına yardımcı oluyor. Kadınların bu alandaki duyarlılıkları, organizasyonun toplumsal sorumluluk projelerine katkıda bulunmasını teşvik ediyor.



QNB
eFINANS

5 Eş zamanlı iş yürütebilme ve problem çözme:

Kadınlar eş zamanlı olarak birden çok işe odaklanabiliyor. Problem çözme yetenekleriyle hızlı ve çözüm odaklı işler yürütülmesini sağlıyorlar.

Sonuç olarak, kadınların iş dünyasına getirdiği farklılıklar çeşitliliği artırıyor, organizasyonları daha etkili ve rekabetçi hale getiriyor. Cinsiyet eşitliği ve kadınların iş dünyasında daha fazla yer almasının hem şirketler hem de toplumlar için büyük bir değer taşıdığını düşünüyorum.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeleriniz ne olur?

Aşlında cinsiyet farkı olmaksızın tüm yönetici adayları kendilerine güvenmeli, sürekli kendini geliştirmeli, ihtiyaçların değişkenliğine uyum sağlamalı. Bunun için de öncelikle kendini tanıyıp güçlü yönlerini tespit ederek o kanalda hedefler koyarak kariyer basamaklarını belirlemeli. “Önce hayal et, sonra gerçekleştir” diyorum.

Size iş hayatında başarı kazandıran etkenler neler oldu?

Hayat hep fırsatlarla dolu. Fırsatları görüp aksiyon almak ve ele geçirmek için çaba harcamak önemli. Ben görebildiğim fırsatları değerlendirdim. Hayal etmekten hiç vazgeçmedim. Problemlerden, sıkıntılardan korkmadım, hep çözüm aradım. Çözümler de inovasyon getirdi. İnovasyonun bir parçası olmayı çok seviyorum. Hep “yarın için neler yapabiliriz” diye hayal eden biriyim. Bunların da bana başarıyı getirdiğini düşünüyorum.

Kariyer basamaklarını tırmanırken karşınıza çıkan zorlukları nasıl aştınız?

Her zaman farkındalığı yüksek, çözüm odaklı çalışan biriyimdir. Bilgi teknolojileri sektöründe çalışmak, ürün geliştirmenin yanı sıra teknolojiyi iyi takip edip iyi bir problem

yönetimi yapmayı da gerektiriyor. Problem oluşmadan çözümleri bulup devreye almak gerekiyor. Ben bu anlamda işimi hep iyi yapmaya çalıştım. Bu kapsamda da yöneticilerim hep bana güvendi ve kariyerimde yükselme fırsatı verdi. Bu zamana kadar çalıştığım tüm ortamlarda yaptığım işle değer kazandım. Çoğunlukla cinsiyet eşitliği gözetilen firmalarda çalıştığım için çok bir zorluk yaşadım diyemem. Sanırım biraz şanslıydım.

Üniversitelerin mühendislik bölümlerine kadınların ilgisinin azlığını nasıl değerlendiriyorsunuz, bu konuda neler önerirsiniz?

Ne yazık ki toplum içerisinde bu şekilde bir algı var. Öncelikle bu algıyı ortadan kaldırmak için STK'lara, medyaya, iş dünyasındaki yöneticilere ve okullara çok iş düşüyor. Ortak çalışmalarla bu algı ortadan kaldırılabilir. Artık ilköğretimden itibaren teknoloji dersleri veriliyor. Eğitimcilerimizin de katkısıyla yeni nesillerde bu algının değişmeye başladığını görüyoruz.

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

Evet, iş hayatım oldukça yoğun ama zamanı yönetebilmek beni rahatlatıyor. Tabii aile desteği de çok önemli. Onlarsız olmazdı. Hayatım boyunca kaliteli zaman geçirmeyi hedefliyorum. İş hayatında ekibimle çok verimli çalıştığımız için kendime zaman ayırabiliyorum. Ailemle vakit geçirmeyi seviyorum. 10 yaşında bir kızım var. Kızım, eşim ve diğer aile fertlerimizle etkinlikler yapmak bizi rahatlatıyor. Ortaokuldan beri amatör voleybol oyuncusuyum. QNB Finansbank voleybol takımında hala aktif rol alıyorum. Çok keyifli bir takımız ve müthiş eğleniyoruz. ☺



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.....: 3.500 TL

2 Dergi aboneliği: 4.500 TL

3 Dergi aboneliği: 5.000 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.



E-ticaret pazarının 2027 yılı hedefi 6.3 trilyon dolar

E-ticaretin baş döndürücü büyümesi sürüyor. Kanada merkezli araştırma şirketi Flyersonline'ın tahminine göre küresel e-ticaret geliri, 2023'ten 2027'ye kadar yaklaşık yüzde 65 artışla 6.3 trilyon dolara ulaşacak...



Flyersonline'ın araştırmasına göre küresel e-ticaret pazarı; Çin, ABD ve Avrupa'nın itici gücüyle hızlı büyümesini sürdürecektir ve 2027 yılında 6.3 trilyon dolarlık bir büyüklüğe ulaşacak. Araştırmaya göre Çin, ağırlıklı olarak elektronik sektörünün etkisiyle 2022'de 780 milyar dolarlık piyasa değeriyle tartışmasız lider olarak ortaya çıkıyor. Bu hacmin 2027 yılında, iki kattan fazla artarak 1.7 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri de hızla büyüyen önemli oyuncular olarak dikkat çekiyor. 2023 yılında Avrupa'nın 730 milyar, ABD'nin de 918 milyar dolar e-ticaret hacmine ulaşacağı tahmin ediliyor.

Çalışmada moda, elektronik ve şaşırtıcı bir şekilde gıda da dahil olmak üzere birçok sektör analiz edilmiş. E-ticarete katkıda bulunan büyük şirketlerin dinamikleri ve stratejileri de inceleniyor. Örneğin Amazon'un, öncelikle elektronik ve medyaya odaklanan küresel brüt ürün değeri yaklaşık 693 milyar dolar olarak ortaya çıkmış.

Ana kategoriler moda ve elektronik

- Moda, küresel e-ticaret hacminde 989 milyar dolarla zirveye ulaşırken, onu 914 milyar dolarla elektronik takip ediyor.
- 2022'de ABD'de internette alışveriş yapanların yüzde 45'i, satın almadan önce araştırma yaptığını söylüyor.
- En büyük e-ticaret kategorisi olan moda sektörünün hacminin 2027 yılında 808 milyar dolar olması bekleniyor.

yor. Mobilya e-ticaretinin hacmi ise yaklaşık 380 milyar dolara ulaşacak.

- Oyuncaklar, hobi ve "kendin yap" segmenti, yıllık ortalama yüzde 15.1 büyüme kaydedecek. Yiyecek ve içecek ise sırasıyla yüzde 25.8 ve 21 yıllık ortalama büyüme gösterecek.

Küresel e-ticaret geliri 2027'ye kadar yüzde 65 artacak

E-ticaret sektörünün esas olarak moda, elektronik ve mobilya segmentlerindeki büyümenin etkisiyle 2027 yılına kadar 6.3 trilyon dolarlık hacme ulaşması bekleniyor. Bu temel alanların 2027 yılına kadar sırasıyla 1.5 trilyon, 1.4 trilyon ve 1.1 trilyon dolar hacim elde edeceği öngörülmüyor. Oyuncaklar, hobi ve "kendin yap" ile medya gibi daha küçük segmentler de umut verici kazançlar vaat ediyor.

Çin ve ABD katlanarak büyüyecek konumda

Dünya e-ticaret ortamında gezinirken Çin ve ABD, Avrupa'yı gölgede bırakarak baskın büyüme liderleri olarak ortaya çıkıyor:

- **Çin:** Yüzde 17'nin üzerinde dudak uçuklatan bir büyümeyle Çin'in e-ticaret hacminin 780 milyar dolardan 1.7 trilyon dolara fırlaması bekleniyor.
- **ABD:** Geride kalmayan ABD'nin de yüzde 11.5 büyüme kaydederek hacmini 1 trilyon doların üzerine taşıyacağı öngörülmüyor.

■ **Avrupa:** Biraz geride kalsa da Avrupa da yüzde 10 oranıyla umut vaat ediyor. Bölgedeki e-ticaret hacminin 730 milyar dolardan yaklaşık 1.1 trilyon dolara çıkacağı tahmin ediliyor.

Kişi başına tüketim harcaması istikrarlı büyüyor

2023 yılında küresel kişi başına tüketici harcaması ortalama 14 bin 236 dolar hesaplanıyor. Avrupa 21 bin 499 dolarla bu oranı hayli aştı. Avrupa'da İngiltere ve Almanya başı çekiyor. Çin'de kişi başına e-ticaret harcaması 5 bin 360 dolarla mütevazı gibi görünse de devasa nüfus göz önüne alındığında önemli bir tutar.

2027 yılına gelindiğinde ABD'de elektronik ve ev aletlerinde kullanıcı başına ortalama gelirden hafif bir düşüş görülmesi bekleniyor.

Avrupa ve Çin'de bu sektörlerde değişken ancak genel olarak istikrarlı veya büyüyen eğilimler görülüyor. Veriler, bu bölgeler arasında tüketici satın alma gücü ve tercihlerindeki farklılıkların altını çiziyor.

Gömülü finans şirketi Swan'a 37 milyon Euro yatırım geldi



Fransız FinTek şirketi Swan, son çıktığı yatırım turunda 37 milyon Euro'yu kasasına koydu. Gömülü finans ve bankacılık çözümleri geliştiren Swan, B serisi yatırım turunda bu finansmanı elde etti. Lakestar liderliğindeki turun katılımcıları arasında, şirketin mevcut yatırımcıları Accel ve Creandum'un da yer alması dikkat çekti.

2019 yılında Nicolas Benady, Nicolas Saison ve Mathieu Breton tarafından kurulan Swan, daha önce de 18 milyon dolar fon sağlamıştı. Böylece şirket sadece 4 yılda 58 milyon Euro'luk yatırıma kavuştu.

100'ün üzerinden kurumsal müşterisi olan Swan'ın platformuyla Carrefour, Penntlane, Alma, Agicap, Factorial, Expensya gibi şirketler, kendi hizmetlerine çeşitli bankacılık özellikleri dâhil ediyor. Swan, bu platformla müşterilerine ödeme hizmeti, banka hesapları, sanal ve fiziksel kartlar sağlıyor. Ödemelerin işlenmesi hizmetini de veriyor.



Apple Pay, ABD'de mahkemelik oldu

Apple, ABD'de ödeme kartı veren kuruluşlar tarafından rekabeti engellemekle suçlandı ve antitröst davasıyla karşı karşıya kaldı. ABD Bölge Hakimi Jeffrey White, davacıların Apple'ın, iPhone, iPad ve Apple Watch'lara yönelik cüzdanlarla yapılan temassız ödemeler için iç pazar üzerinde yüzde 100 tekel oluşturarak federal Sherman antitröst yasasını ihlal ettiğini öne sürerek dava açtıklarını açıkladı. Hakim White, Apple'ı, iOS cihazı alıcılarının Apple Pay satın almasını veya rakip cüzdan satın alımlarından vazgeçmesini istemekle suçlayan iddiayı ise reddetti.

Davacıların avukatı Steve Berman, Reuters'a gönderdiği e-postada "Bu karardan memnunuz" yorumu yaptı. Toplu dava, Illinois Tüketici Kooperatifi Kredi Birliği ve Iowa'daki Affinity Credit Union ve GreenState Credit Union tarafından takip ediliyor. Tüketicilerin Google Pay, Samsung Pay gibi cüzdanları seçmesine olanak tanıyan Android tabanlı cihaz üreticilerinin aksine, Apple'ın akıllı telefonlarını, tabletlerini ve akıllı saatlerini kullanan insanları "dokun ve öde" işlemleri için kendi cüzdanlarını kullanmaya "zorladığı" iddia ediliyor. Şikayete göre Apple'ın davranışı, Apple Pay'i kullanan 4 binden fazla bankayı ve kredi birliğini en az 1 milyar dolar fazla ücret ödemeye zorluyor. Apple Pay'i daha güvenli ve kullanımı kolay hale getirme teşvikini en aza indirerek tüketicilere zarar veriyor.

Dijital cüzdanlar, 4 yılda yüzde 77 büyüyecek

Dijital cüzdan işlemlerinin toplam değerinin 2023'teki 9 trilyon dolardan 2028'de yüzde 77 büyümeyle 16 trilyon dolara çıkacağı tahmin ediliyor. BNPL (şimdi satın al, sonra öde) ve mikro krediler gibi gelişmiş hizmetlerin giderek daha fazla benimsenmesi son kullanıcı etkileşimini artırdığından, bu trendin hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlardaki büyümeden kaynaklanacağı belirtiliyor. BNPL'nin özellikle genç tüketiciler arasındaki popülaritesi daha fazla sayıda kullanıcı çekecek ve ek gelir yaratacak.

Buna paralel olarak, önde gelen Güneydoğu Asya pazarında QR kod ödemelerinin 2023'te 13 milyar dolar olan hacmi de 2028'de 90 milyara çıkacak. Güneydoğu Asya ve diğer gelişmekte olan pazarlardaki yüksek büyüme, büyük ölçüde QR ödemelerinin sunduğu finansal kapsayıcılıktan kaynaklanacak. Çünkü bu bölgede banka hesabı olmayan çoğu kişi QR kodla dijital ödemeyi kullanıyor. Zaten Endonezya, Malezya ve Tayland halihazırda ödeme standartlarını birleştirmiş durumda. Bu da işletmelerin hem yerel dijital cüzdan kullanıcıları hem de yabancı turistlerden ödeme almasını kolaylaştırıyor. Singapur ve Filipinler'in de yıl sonunda bu birliğe katılması bekleniyor.



Dijital dolandırıcılar da yapay zekâyı kullanıyor!



Visa, Biannual Threats Report'un 2023 versiyonunu yayımladı. Rapor, küresel ekonomiyi hedef alan ve giderek kendini geliştiren siber dolandırıcılığa odaklanıyor. Önceki aylar ve yıllarla kıyaslamalar içeren araştırmada, fidye yazılımlarının yanı sıra üretken yapay zekâ araçlarının kimlik avı saldırılarındaki kullanımına dair belirgin artışa dikkat çekiliyor.

Raporda Visa'nın dolandırıcılık faillerinin adalete teslim edilmesi noktasında dünya çapında kolluk kuvvetleriyle güçlü iş birliklerinden de söz ediliyor. Bu kapsamda Visa'nın toplamda 30 milyar doların proaktif şekilde bloke edilmesine yardımcı olduğu bilgisi paylaşılıyor.

Visa Risk Direktörü Paul Fabara, son aylardaki dolandırıcılık oranlarının beklenenden düşük olmasından memnun olduklarını, bununla birlikte dolandırıcıların bilgili ve donanımlı olmayı sürdürdüğünü söylüyor ve ekliyor: "Suçlular teknolojik gelişmelerden nasıl yararlanıyorsa Visa da öyle yapıyor. Sadece son 6 ayda engellenen 30 milyar dolarlık dolandırıcılık girişimi de bunun büyük bir kanıtı."

Raporda öne çıkan bulgular

- Fidyeye yazılım saldırıları gelişmeye devam ediyor. Mart, yaklaşık 460 saldırıyla rekora tanıklık yaptı.
- Fidyeye yazılım saldırılarının yüzde 36 oranla en yaygın nedeni, istismar edilen güvenlik açıkları. Onu yüzde 29 ile güvenliği ihlal edilen kimlik bilgileri takip etti.
- Numaralandırma saldırıları hem satıcıları hem de tüketicileri etkilemeye devam ediyor. Çalışmanın kapsadığı dönemde, önceki 6 aya göre numaralandırma saldırılarında yüzde 40 artış oldu.
- Sahte web siteleri, en büyük tehditler listesindeki yerini koruyor. Popüler e-ticaret sitelerinin kötü niyetli siber saldırırganlar tarafından kurulan sahteleri, tüketicilerin ödeme hesabı bilgilerini ele geçirmek için kullanılıyor.
- Kötü amaçlı reklamcılığın yükselişi sürüyor. Bazı dolandırıcılar, kişisel bilgileri toplamak için sahte reklamlar geliştirmeye devam ediyor.
- Aşırı indirimli fiyatlar, hediyeler gibi standart dolandırıcılık teknikleri de hala işlerliğini koruyor. Bu kapsamda kötü amaçlı NFT gibi yeni türler öne çıkıyor. ☹

Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

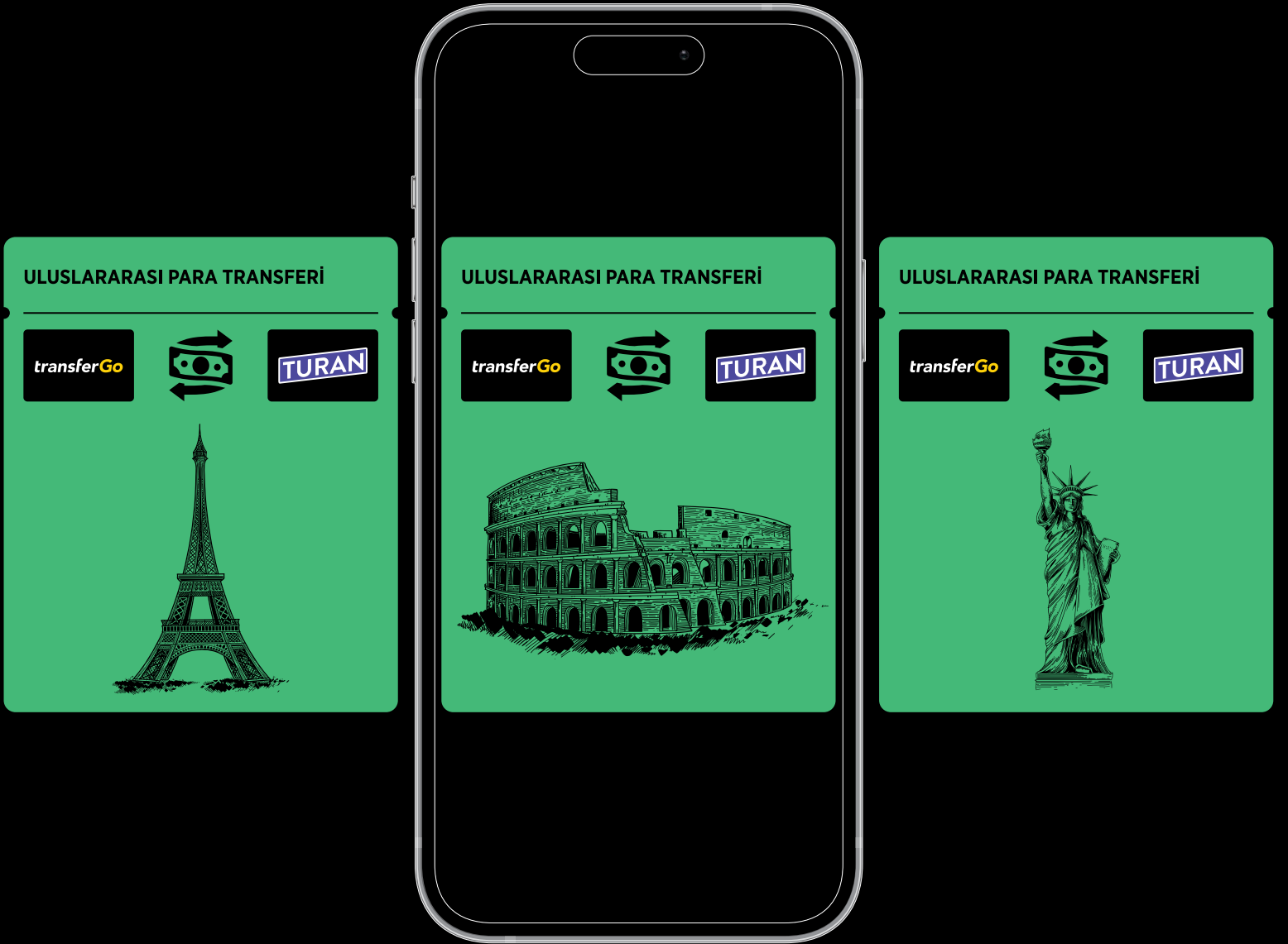
Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

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**