

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 152 / Fiyatı: 50 TL ARALIK 2023

Gelecek ekosistem  
bankacılığında

20 ARALIK

İş Kuleleri  
Oditoryumu

PSM AWARDS  
Ödül Töreni

PSD 3, PSR 1 ve FIDA  
neler getirecek, Türkiye  
nasıl etkilenecek?

18 OCAK  
BAU Future  
Campus  
WSpark  
Araştırması

Metin Karabiber  
Enqura Kurucu ve CEO'su

“Arkamızda yeni yatırımcılar,  
yanımızda ödeme devleriyle  
yeni ufuklara yelken açıyoruz”

Ökkeş Emin Balçıçek  
Architech CEO'su

“PowerFactor  
ve Airapi ile  
sektör liderliğini  
hedefliyoruz”



ISSN: 2148-8983



9 772148 898306



# SİBER DÜNYADA GÖZÜNÜZ KULAĞINIZ

7x24x365  
İzleme

Hızlı  
Müdahale

Erken  
Tehdit Tespiti

Düzenli  
Raporlama

Üst Düzey  
İstihbarat Kaynakları

Uzmanlık ve  
Teknoloji Avantajları

MSS Hizmet  
Modelleri

**XSOC**  
Powered by Secure Future

**Asla Uyumayan Güvenlik Operasyon Hizmetimiz XSOC (Extended SOC)** ile dijital varlıklarınızı 7x24x365 izliyor, tehditleri hızlı bir şekilde tespit edip anında müdahale ederek güvenliğinizi güçlendiriyoruz.

Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen şirketleri iç güvenlik ekiplerine destek olarak, uzman güvenlik analistlerinden oluşan ekibimiz ve son teknoloji çözümlerimiz sayesinde güvenlik operasyonlarını genişletiyor.

**Siz de kafanızı yastığa rahat koymak için bize ulaşın!**

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

[in](#) [f](#) [X](#) [@](#) /securefuturetr

Detaylı bilgi ve  
demo talepleri için :





**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Herkes kendi ekosistemini kursa...

“Bankalar FinTek’leşiyor, FinTek’ler bankalaşiyor” demiştik. Teknoloji ve dijitalleşme değişim/dönüşümü zorunlu kılsa da her geçen gün acımasızlaşan rekabet ortamında bu da yeterli olmayacak gibi görünüyor. Derlerde doğa, canlılar için öğretilen ekosistem kavramı artık hayatın her alanına nüfuz etmeye başladı. Rekabet de eski anlamını yitiriyor yavaş yavaş. Onun yerine “rekabellik” kavramı öne çıkıyor...

Bankaların güçlerini koruyup gelecekte de ayakta kalabilmeleri için bir ekosistem kurmaları ve “ekosistem bankacılığı” yapmalarını kaçınılmaz görenlerin sayısı her geçen gün artıyor. Peki bu ekosistem nasıl kurgulanıp nasıl oluşturulmalı? İçinde hangi ürün ve hizmetler yer almalı? Başta FinTek’ler olmak üzere ekosistem paydaşlarıyla nasıl iş birliklikleri ve rekabellikler kurmak gerekiyor?

Ekosistem bankacılığı konusunda uzman banka yöneticilerine, bu trendin çıkışı noktalarını ve geleceğini sorduk...

Elbette bu noktada regülasyonlar da kritik öneme sahip. Yasal düzenlemelerle desteklenmeyen yeniliklerin hayata geçmekte zorlandığına hep birlikte tanık oluyoruz. Nitekim Türkiye’nin bankacılık ve ödeme sistemlerindeki güçlü konumunda, bu alandaki yasal düzenlemelerin katkısı da tartışılmaz.

Avrupa Birliği’ndeki Ödeme Hizmetleri Direktiflerine -zorunda olmasak da- uyum sağlamanın avantajlarını hepimiz görüyoruz.

Avrupa Birliği ve onun en etkili organlarından Avrupa Komisyonu, geçen haziran ayında bu açıdan önemli bir adım daha attı. AB sınırları içinde açık bankacılık uygulamalarının çerçevesini belirginleştirecek, FinTek’leri daha da güçlendirecek yeni bir regülasyon ve direktif çalışması başlattı. Müşteri verileriyle ilgili de radikal bir düzenleme söz konusu. PSD2’yi model alan bir ülke olarak yakından izlememizde yarar var... Peki PSD 3, PSR 1 ve FIDA olarak adlandırılan bu yeni düzenlemeler ne getirecek, Türkiye nasıl etkilenecek? Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat, bu konuyu PSM okurları için titizlikle ve bir rehber niteliğinde kaleme aldı.

Bunları ve daha fazlasını görmek için lütfen sayfaları çevirmeye devam edin. Keyifli okumalar.



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

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

**İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**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**

**bekar@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 • ARALIK 2023

**6** “Arkamızda yeni yatırımcılar, yanımızda ödeme devleriyle yeni ufuklara yelken açıyoruz”

**10** Craftgate, üye iş yerlerinin ödeme komisyonlarını azaltıp cirolarını artırıyor

**12** Finartz, dijital cüzdan çözümleriyle her sektör için uçtan uca hizmet veriyor

**14** EMEA’da bir Türk unicorn’u! Neden olmasın?

**18** “Yeni yılda çalışan motivasyonunu güçlendirmek isteyen kurumlar için esnek çözümler sunuyoruz”

**20** Mükellef, küresel müşteri sayısını üç katına çıkaracak

**22** Procenne 2024 hedeflerini paylaştı



**24** Gelecek ekosistem bankacılığında

**36** Architech, PowerFactor ve Airapi ile sektör liderliğini hedefliyor

**38** PSD 3, PSR 1 ve FIDA neler getirecek, Türkiye nasıl etkilenecek?

**42** Tohum öncesi ile tohum arasında 6 kat büyüyen FinTek girişimi



**44** PSM AWARDS 2023 kazananları 20 Aralık’ta sahne alacak

**46** WSpark 2023 “Fark Yaratın Kıvılcım” için geri sayım başladı

**48** “İş hayatı bir takım oyunu, kadınlar da en iyi oyuncular”





## Cebinde POS, **PayPOS!**

**PayPOS'u tercih eden işletmeler Android cihazlarını POS cihazına dönüştürüyor, diledikleri yerde temassız ödeme alıyor. İster peşin, ister taksitle...**



### **Ekonomik:**

Fiziki POS satın alma, servis, bakım gibi yüksek maliyetlerden kurtulun



### **Hızlı:**

NFC teknolojisi ile saniyeler içinde ödeme alın



### **Pratik:**

Google Play'den indirerek hemen kullanmaya başlayın



### **Kolay:**

NFC/temassız özelliği bulunan telefon, tablet, kiosk ve el terminali gibi tüm Android cihazlarda kullanın

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

# “Arkamızda yeni yatırımcılar, yanımızda ödeme devleriyle yeni ufuklara yelken açıyoruz”



Metin Karabiber  
Enqura Kurucu ve CEO'su

**D**ijital cüzdan, uzaktan kimlik tespiti ve güçlü kimlik doğrulama gibi hizmetleri tek bir platformda sunan Enqura, yeni yatırımcılarının da desteğiyle globalleşme çalışmalarını hızlandırdı. Şirketin EnQualify ürünüyle Visa İnovasyon ve Mastercard Engage programlarına dahil olması da bu süreçte güç kattı. Enqura CEO'su Metin Karabiber, “Globaldeki rekabet gücümüzü artırmak için yeni pazarlara girecek, yeni müşteriler kazanacak, yeni iş ortaklıkları kuracak, yeni ürünler geliştireceğiz” diyor... Karabiber ile Enqura'nın globalleşme rotasının ayrıntılarını konuştuk...

## Önce bilmeyenler için kısaca şirketinizin faaliyet alanını, sunduğu ürün ve hizmetleri anlatabilir misiniz?

Enqura, 2014 yılında finans sektöründe dijital dönüşümün öncüsü olmak amacıyla kurulmuş bir yazılım şirketi. Şirketimizin adı, İngilizcede “gelişmiş”, “nitelikli” ve “akılcı” kelimelerine tekabül eden “ENhanced”, “QUalified” ve “RAtional” sözcüklerinin ilk hecelerinin birleşimiyle oluşturuldu.

Enqura'nın vizyonu da marka adında saklı: “Gelişmiş ürünler, akılcı çözümler ve nitelikli hizmette Türkiye'ye değer katan uluslararası bir marka olmak.”

Bankalar, FinTek'ler ve sigorta şirketleri için uçtan uca çözümler sunarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak ve maliyet etkin, ileri teknoloji ürünler geliştirmek için çalışıyoruz. Enqura'nın portföyünde dijital bankacılık, yapay zeka tabanlı dijital cüzdan, uzaktan kimlik tespiti, çok faktörlü kimlik doğrulama, kurumsal mesajlaşma platformu gibi birçok yenilikçi ürün var. Bugüne kadar sektörde fark yaratan başarılarla imza attık. Artık globaldeki müşteri tabanımızı genişleterek, yenilikçi teknolojik ürünler sunan lider yazılım firmalarından biri olmayı amaçlıyoruz.

Enqura olarak, bankacılık ve FinTek sektöründe dijital dönüşümün öncüsü olmak için birçok ürün geliştirdik. Bu ürünlerimiz, sektördeki farklı ihtiyaçlara cevap veriyor:

- EnWallet: Dijital cüzdan platformumuz, müşterilerinize kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde para transferi, ödeme, alışveriş yapma imkanı sunuyor. Üstelik “açık bankacılık” modülümüzle 15 günde BKM sertifikasyo-

nuna hazır hale gelerek, müşterilerinizin farklı banka hesaplarını tek bir uygulama üzerinden yönetmesini sağlıyorsunuz.

■ **EnQualify:** Benzersiz “AI on Mobile Edge” teknolojimizle müşterilerinize mükemmel bir uzaktan kimlik tespiti deneyimi yaşıyorsunuz.

■ **EnSecure:** Hangi mevzuata tabi olursanız olun, dijital kanallarımız için en gelişmiş çok faktörlü güçlü kimlik doğrulaması bizde hazır! EnSecure, müşterilerinizin dijital kanallarınızda güvenli bir şekilde işlem yapmasını sağlamak için OTP, QR kod gibi farklı doğrulama yöntemleri sunuyor.

■ **EnNovate:** Müşterilerinize tarz sahibi mobil ve web uygulamaları sunuyoruz. EnNovate, kullanıcı dostu arayüzleri, kolay navigasyonu ve zengin özellikleriyle müşterilerinizin dijital kanallarınızda keyifli bir deneyim yaşamasını sağlıyor. Ayrıca, EnNovate uygulamaları, Enqura'nın diğer ürünleriyle entegre çalışarak, dijital cüzdan, uzaktan kimlik tespiti ve güçlü kimlik doğrulama gibi hizmetleri tek bir platformda sunuyor.

■ **EnConnect:** Chatbot ve live chat özellikleriyle müşterilerinizde güvenlik, hız ve kolaylık sağlıyor. EnConnect size özel sunucu yazılımı üzerinde çalışarak tamamen güvenli bir iletişim imkânı sağlıyor. EnConnect ile ister müşteri hizmetleri, ister hasar yönetimi, ister tedarikçi yönetimi, isterseniz finansal işlemler için talimat sistemi kurun, her şey güvenle paylaşılır ve saklanır.

## UZAKTAN HESAP AÇILIŞINDA YÜZDE 82 BAŞARI ORANI

### Uzaktan kimlik doğrulama ve hesap açma uygulamaları, Türkiye’de ne ölçüde benimsendi? Sektörün ulaştığı seviyeyi ve beklentilerinizi aktarabilir misiniz?

Uzaktan kimlik doğrulama ve hesap açma uygulamaları, Türkiye’de bankacılık sektöründe yeni bir dönem başlattı. Bu uygulamalar, müşterilerin şubeye gitmeden, görüntülü görüşme aracılığıyla hesap açmasına olanak tanıyor. Bu sayede, bankacılık işlemlerinin daha hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde yapılması hedefleniyor. Türkiye Bankalar Birliği verilerine göre, 2021 yılının ilk yarısında bu uygulamalar aracılığıyla 1.5 milyon üzerinde yeni müşteri edinilmiş. Bu, 2020 yılının aynı döneminde 1.1 milyon olan yeni müşteri sayısına göre yüzde 36 artış anlamına geliyor. Yine TBB verilerine göre, mart ayında yüzde 30-35 seviyelerinde olan uzaktan hesap açılış oranları, yılın sonuna doğru yüzde 40-45 seviyelerine ulaştı. EnQualify yüzde 82’ye varan başarılı hesap açılış oranıyla bu açıdan çok ciddi bir fark yaratıyor.

Sektörün ulaştığı seviye, uzaktan kimlik doğrulama ve hesap açma uygulamalarının Türkiye’de bankacılık alışkanlıklarını değiştirmeye başladığını gösteriyor. Ancak bu uygulamaların daha yaygın ve etkin bir şekilde kullanılabilmesi için uzaktan kimlik doğrulama ve hesap açma uygulamalarının farklı bankalar ve kurumlar arasında entegrasyonunun ve iş birliğinin sağlanması, uzaktan kimlik doğrulama ve hesap açma uygulamalarının güvenliği ve gizliliği konusunda müşterilerin

# Enqura

bilinçlendirilmesi ve ikna edilmesi gerekiyor. Bilindiği üzere artık FinTek’ler de uzaktan kimlik tespiti yapıyor. Özellikle ödeme ve elektronik para kuruluşları, müşterilerine daha kolay ve hızlı hizmet sunabilmek için uzaktan kimlik tespiti yöntemlerini kullanıyor. Bu yöntemler, 4 Kasım 2023 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan MASAK mevzuatında düzenlendi.

Uzaktan kimlik doğrulama ve hesap açma uygulamalarının Türkiye bankacılık ve FinTek sektöründe önümüzdeki dönemde daha da büyüyeceğini ve gelişeceğini düşünüyorum. Bu uygulamaların, müşterilerin hayatını kolaylaştırmanın yanı sıra şirketlerin maliyetlerini azaltma, verimliliğini artırma ve rekabet avantajı sağlama gibi faydaları da olacaktır. Uzaktan kimlik doğrulama ve hesap açma uygulamaları, dijitalleşmenin ve finansal kapsayıcılığın artmasına da katkıda bulunacaktır.

## KÜRESEL AÇILIMIN DİNAMOSU: ENQUALIFY

### Şirketinizin Türkiye pazarındaki konumunu, bu yıl kaydettiğiniz gelişmeleri ve 2024 yılı hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

2023, Enqura için oldukça hareketli ve başarılı bir yıl oldu. Yeni düzenlemelerle tüzel müşteriler için de uzaktan kimlik tespiti yapılabilmesi, dijital bankaların hayatımıza girmesi gibi gelişmeler, kurumların uzaktan kimlik tespitine ilgisini daha da artırdı. EnQualify’nin Türkiye’deki müşteri sayısı bu yıl 50’ye yaklaştı. Bunlar arasında bankalar, elektronik para şirketleri, ödeme kuruluşları, kripto para şirketleri, aracı kurumlar yer alıyor. Bu bağlamda Türkiye pazarında lider durumdayız. Bu başarının altında EnQualify’nin eşsiz teknolojisi yatıyor. Self servis ya da görüntülü görüşmeyle uzaktan müşteri edinimi yapabilen EnQualify, AI on Mobile teknolojisiyle sunucu bağımlılığı olmadan yapay zeka kararlarını cihazın işlemci gücünü kullanarak anında verebiliyor ve mükemmel müşteri deneyimi sunuyor. 2023’te global açılışımız için çok değerli iki programa seçildik. 2023 Visa Inovasyon Programı Avrupa ve Mastercard Engage programı Digital First partneri





olarak seçilen Enqura, bunu EnQualify'n eşsiz teknolojisine borçlu.

Enqura, Visa'nın merkezinde bulunduğu FinTek ekosisteminde şirketlerin büyümesini hızlandırmak ve bu şirketlerin Visa ile iş birliklerini güçlendirmesini sağlamak amacıyla başlatılan Visa İnovasyon Programı Avrupa'ya Türkiye'den yapılan 55 başvuru arasından elemeleri geçerek seçilen beş şirketten biri oldu. Bu program kapsamında, Avrupa'da Visa müşterileri ve iş ortaklarıyla proje geliştirme şansı yakalayarak Türkiye, Bulgaristan, Yunanistan, Kıbrıs, Malta, İspanya, Portekiz ve İtalya'yı içeren bölgedeki tüm pazara erişim imkanı kazandı. Visa tarafından verilen eğitimler ve

mentörlükten yararlanarak, Visa ekosistemindeki yatırımcılara erişim sağladık. Enqura'nın program dahilinde lokomotif ürünü, yapay zeka tabanlı kimlik/yüz tanıma ve doğrulama ürünü EnQualify oldu.

Aynı zamanda Enqura, Mastercard Engage iş ortaklığı ağına da dahil olarak, Mastercard'ın iş ortakları ve kullanıcıları için mükemmel bir ödeme deneyimi oluşturma hedefine "kart edinimi, hesap açılışı" aşamasında üstün teknolojisiyle süper hızlı ve güvenli uzaktan kimlik tespiti sağlayarak destek oluyor. EnQualify, Türkiye bankacılık ve FinTek pazarında elde ettiği başarısını globale taşımak için hazır. Mastercard Engage iş ortaklığı ağı, Enqura'ya büyük güç katacak.

## "SUNUCU BAĞIMLILIĞI YOK, GPU YATIRIMI GEREKMİYOR"

Enqura, yapay zekayı en etkin kullanan şirketlerden biri. Karabiber, bu teknolojiden nasıl yararlandıklarını ve geleceğe nasıl hazırladıklarını da şöyle ifade ediyor:

"EnQualify, sahip olduğu benzersiz AI on Mobile teknolojisiyle 50'ye yakın banka ve FinTek'in tercihi olarak yüzde 82'ye varan başarılı uzaktan hesap açılışı sağlıyor. Self servis ya da görüntülü görüşmeyle uzaktan müşteri edinimi yapabilen EnQualify, bu teknoloji sayesinde sunucu bağımlılığı olmadan yapay zeka kararlarını cihazın işlemci gücünü kullanarak anında verebiliyor ve mükemmel müşteri deneyimi sunuyor. Sunucu bağımlılığı olmadığı için aynı anda

sisteme bağlanan kişi sayısından etkilenmiyor, görüntü işlemek için tanesi on binlerce dolar olan GPU (grafik işlemci ünitesi) yatırımına ihtiyaç duymuyor. Mobil cihazın üzerinde tek başına çalışabildiği için De-Fi (merkeziyetsiz finans) platformlarında işlem yapan non-custodial (gözetimsiz) cüzdanlarda bile kimlik tespiti imkânı sağlıyor. Mevzuat konusunda ise hedeflediğimiz her bölgenin kendi yasal düzenlemeleri, standartları ve sertifikasyonları olduğunu biliyoruz. Ürünlerimizi farklı mevzuatlara uygun hale getirmek ve gerekli sertifikaları almak için çalışıyoruz. İlgili yerel ve global sertifikalar ve patentler için başvurarak ürünlerimizin kalitesini

ve güvenilirliğini artırıyoruz. EnQualify ile Base64 entegrasyonu sayesinde, binlerce belgeyi doğrulayabiliyoruz. Her dile ve her bölgeye kolaylıkla ulaşabilir durumdayız. Mevzuat uyumluluğumuzla ilgili güncel bir örnek vermek gerekirse BDDK'nın son genelgesindeki, elektronik bankacılık hizmetlerinde ve elektronik ortamda sözleşme ilişkisinin kurulmasında kimlik doğrulama ve işlem güvenliği için sağlanması gereken kriterlere uyum sağlamak için EnSecure ürünümüzün bir üst sürümü gibi düşünebileceğiniz EnSecure Plus ürünümüzü hızlıca müşterilerimizin kullanımına sunduk."



“ 2023’te global açılımımız için çok değerli iki programa seçildik. 2023 Visa Inovasyon Programı Avrupa ve Mastercard Engage programı Digital First partneri olarak seçilen Enqura, bunu EnQualify’ın eşsiz teknolojisine borçlu. ”

## SIRADA İKİNCİ TUR YATIRIMI VAR

**Geçen eylül ayında tamamladığınız ilk yatırım turunu değerlendirip ikinci tur için çalışmalarınızdan da söz edebilir misiniz? Yeni yatırımı nerelerde ve hangi amaçlarla değerlendireceksiniz?**

Bildiğiniz gibi 2.9 milyon dolarlık bir yatırım aldık. İlk yatırım turuna Eksim Ventures, Hedef Portföy Startup Burada GSYF, Lima Ventures, Doğa Girişim, Echo Çağrı Merkezi ve Sistem Global katıldı. İki aşamalı olarak gerçekleşen turun ikinci aşamasına katılan yatırımcılarımız ilerleyen dönemde açıklanacak. Bu yatırımın Türkiye’deki ve globaldeki büyüme hedeflerimize önemli bir katkısı olacak. Globaldeki rekabet gücümüzü artırmak için yeni pazarlara girmek, yeni müşteriler kazanmak, yeni iş ortaklıkları kurmak ve yeni ürünler geliştirmek için bu yatırımı kullanacağız. Büyük bir kısmını global satış ve pazarlama faaliyetlerine harcayacağız. İngiltere ofisi üzerinden başlattığımız globalleşme çalışmalarına hız verecek, global yatırımcıların dikkatini çekecek ve global marka olma hedefimize daha da yaklaşıcağız. Yatırımın bir bölümünü de Ar-Ge çalışmalarına ayıracağız. Mevcut ve yeni müşterilerimize daha iyi hizmet, daha gelişmiş ürünler sunarak rekabette bir adım öne çıkarmak için teknolojik gelişmeleri yakından takip edecek ve yenilikçi çözümler üreteceğiz. Ayrıca, ilgili yerel ve global sertifikalar ve patentler için başvurular yapacak ve ürünlerimizin kalitesini ve

güvenilirliğini artıracğız. Hedeflerimize, globalleşme potansiyelimize inanan yatırımcılarımız var. İnsan kaynağı olarak global satış ve pazarlama çalışmalarımıza yaptığımız yatırımın yanı sıra dijital pazarlamaya hız vererek globalde ismimizi daha hızlı duyurmayı hedefliyoruz. Yatırım turundaki en büyük filtrelerimizden biri, yatırımcılarımızın bize sadece maddi olarak destek vermesi değil aynı zamanda Enqura’nın vizyonuyla paralel görüşlere sahip olarak, globalleşme açılımımız için gerekli kontaklarla bir araya getirecek network’leriyle, yapılarıyla birlikte bize itici güç olmalarıydı.

## ÖNCELİKLİ İKİ PAZAR: TÜRK CUMHURİYETLERİ VE AVRUPA

**Küreselleşme rotasını biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz? Öncelikli hedef pazarlarınız nereler?**

EnQualify’ın globalleşme stratejisi Türk Cumhuriyetleri, Avrupa, MENA bölgesi ve Güney Afrika’ya odaklanıyor. Bu bölgelerde finans sektöründe dijital dönüşümün hız kazandığını, uzaktan kimlik ve müşteri doğrulama çözümlerine talebin arttığını ve mevzuatların bu alanda uygun olduğunu gözlemliyoruz.

Örnek vermek gerekirse Azerbaycan’da bu konuda önemli bir dönüşüm var. Uzaktan müşteri edinim mevzuatının orada da yakın zamanda yürürlüğe gireceğini biliyoruz. Ve Türkiye’nin bu konuda kaynak bulmak için çok doğru bir nokta olduğunu düşünüyorlar. Bu bağlamda öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bununla birlikte Londra’da bir ofisimiz mevcut ve bu sayede İngiltere pazarını yakından takip etme fırsatına sahibiz. İngiltere’de uzaktan kimlik tespiti alanındaki önemli oyuncuların biri olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda potansiyel müşterilerimizle iletişime geçiyor, ihtiyaçlarını analiz ediyor ve ürünlerimizi sunuyoruz. Ayrıca, bu bölgelerdeki yerel ve global partnerlerimizle iş birliği yapıyor, onların dağıtım kanallarını kullanarak ürünlerimizi daha geniş bir kitleye ulaştırıyoruz.

## FİNANS SEKTÖRÜNDEN SONRA HEDEFTEKİ YENİ SEKTÖRLER: “OYUN, SAĞLIK, E-TİCARET, TELEKOM...”

Enqura kendini bir TekFin şirketi olarak konumlandırıyor. Metin Karabiber, gerekçesini ve bu doğrultuda verdikleri hizmeti şöyle anlatıyor: “Finans için teknoloji çok önemli. İster küçük bir FinTek girişimi isterseniz kocaman bir bankanın hakimi olun, mutlaka teknoloji yatırımı yapmanız gerekir. TekFin kavramı da odağında finans değil, teknoloji olan firmaların atacağıyla ortaya çıktı. Finans alanındaki eski yöntemleri ortadan kaldırıp finans danışmanlığı ve otomasyonu ilgili teknolojik cihazların kullanımını öne çıkaran, finans

sektörünü teknolojiyle birleştiren bir sistem olarak özetleniyor. Bizim de odağımızda finans şirketlerinin hayatını teknolojiyi kullanarak kolaylaştırmak var ve bu sebeple kendimizi TekFin şirketi olarak konumlandırıyoruz. Bu noktada Enqura Fintech Suit platformumuz önemli rol oynuyor. Her sektörde olduğu gibi finans da çok farklı tedarikçilerle uğraşmak, farklı farklı ürünler ve çözümler için dışarıdan destek almak hem zaman hem maliyet olarak bir kayıp. Enqura olarak sağladığımız 5 ana ürünü Enqura Fintech Suit adı altında paket

olarak sunarak finans şirketlerinin tek kontak noktası olmaya çalışıyoruz. Kurumsal müşterilerimizin ihtiyaçlarını tek noktadan gidermeye çalışıyoruz. Ana odağımızda finans olmasına rağmen her sektörden gelen talebi de tabii ki geri çevirmiyoruz. Özellikle EnQualify ürünümüzün sunduğu uzaktan kimlik tespitinin, gelecekte sadece finansla sınırlı kalmayarak oyun, sağlık, e-ticaret, telekomünikasyon gibi sektörlerde de ihtiyacın artmasıyla birlikte daha çok talep edileceğinin bilincindeyiz.”

# craftgate, üye iş yerlerinin ödeme komisyonu giderlerini azaltırken, cirolarını artırıyor!

**O**perasyonlarını online dünyaya taşıyan veya e-ticaret süreçlerini ilk kez başlatan işletmeler için ödeme komisyonlarına harcadıkları tutar, onlar için oldukça önemli bir gider kalemine dönüşüyor. Özellikle online satışlarda elde edilen gelir arttıkça, üye iş yerleri için en düşük komisyonlu ödeme hizmeti sağlayıcısı üzerinden ödeme alabilmek daha da önemli hale geliyor. Online ödeme alan işletmelerin anlaşmalı olduğu banka sanal POS'ları, ödeme kuruluşları, alternatif ödeme yöntemleri ve yurt dışındaki ödeme hizmeti sağlayıcılarıyla tek noktadan kolayca çalışabilmelerini sağlayan Craftgate, katma değerli servisleriyle de birlikte üye iş yerlerinin cirolarını artırırken, maliyetlerini de önemli ölçüde düşürüyor.

## Komisyonları azaltarak nasıl maliyet avantajı elde edebilirsiniz?

İşletmenizin ödeme süreçlerinde maliyet ve rekabet avantajı sağlayabilmek için Craftgate ile çalışarak;

- Anlaşmalı olduğunuz farklı ödeme hizmeti sağlayıcılarını tek noktadan yönetebilir;
- Craftgate'in Akıllı ve Dinamik Ödeme yönlendirme özelliğiyle web sitenize gelen ödeme taleplerini, anlaşmalı olduğunuz ödeme hizmeti sağlayıcıları arasında komisyon olarak en avantajlı olanına otomatik olarak yönlendirebilirsiniz.

Ödemelerin en düşük komisyonlu sanal POS veya ödeme kuruluşundan geçmesini sağlayan bu özellik, rekabetin her geçen gün arttığı e-ticaret sektöründe önemli bir maliyet avantajı sağlıyor.

Üye iş yerlerinin sıklıkla altını çizdiği üzere Akıllı ve Dinamik Ödeme Yönlendirme özelliğiyle Craftgate; ödeme komisyonları için ödenen tutarı en az yüzde 25 oranında azaltıyor. Başka bir deyişle, üye işyerleri ödemeleri en düşük komisyonlu sanal POS ve ödeme kuruluşlarına yönlendirerek maliyetlerini düşürmüş oluyor.

“ Craftgate'in ödeme yönlendirme mekanizmaları sayesinde ödeme komisyonları için ödediğimiz tutar yüzde 25 oranında azaldı. ”



## Rekabetçi komisyon oranlarından yararlanmak için: “Hazır Sanal POS Entegrasyonu”

Craftgate üye iş yerleri, çalışmak istediği banka sanal POS'ları, ödeme kuruluşları, alternatif ödeme yöntemleri, yurt dışı ödeme hizmeti sağlayıcıları ve çok daha fazlasına tek noktadan ulaşabiliyor.

Farklı ödeme hizmeti sağlayıcılarının rekabetçi komisyon oranlarından yararlanabilmek için ödeme süreçlerini çeşitlendirmeyi amaçlayan işletmeler, anlaşmasını tamamladığı kuruluşlarla ayrıca bir entegrasyon sürecine ihtiyaç duymadan, tek noktadan çalışmaya başlayabiliyor!

## Tüm Sanal Pos ve Ödeme Kuruluşlarına Tek Entegrasyonla Ulaşın!

### → Bankalar (Sanal POS'lar)



### → Ödeme ve E-para Kuruluşları



### → Alternatif Ödeme Yöntemleri



### → Yurtdışı Ödeme Yöntemleri



### → Alışveriş Kredisi (yakında)



craftgate

# VBanko Çek Dijital ile ticarete kurallar deęiřiyor

VBanko Çek Dijital üzerindeki karekodu tek tıkla okutarak çekin garanti tutarını ve garanti geçerlilik tarihini anında öğrenebilir, ticarete VakıfBank gücünü yanınıza alabilirsiniz. Çeki alan da veren de rahat etsin diye...

**VakıfBank, daima seninle.**



Banka, bankacılık mevzuatı ve kredi politikaları gereği, müşterinin finansal bilgileri, skorlama, teminat, limit, kullanılabilir limit vb. unsurlarını dikkate alarak VBanko Çek Dijital ürününü uygun görmeme ve gerekli gördüğü hallerde ürün koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Müşterilerin, VBanko Çek Dijital yapraklarındaki garanti tutarlarını değiştirme hakkı limitleri ile sınırlıdır. Ayrıca, Banka tarafından ürüne uygulanan ücret ve komisyonlar müşteriler tarafından karşılanacaktır. Ürünümüz ile ilgili detaylı bilgi almak isteyen müşterilerimizi en yakın VakıfBank Şubesi'ne bekliyoruz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

**VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank

# Finartz, dijital cüzdan çözümleriyle her sektör için uçtan uca hizmet veriyor

**Finartz, her sektör için özelleştirilebilen yeni nesil dijital cüzdan çözümleriyle uygulama geliştirmeden sürekli desteğe kadar uçtan uca hizmet veriyor...**



**D**ünya genelindeki dijital cüzdan kullanıcılarının 2028 yılına kadar 5.4 milyarı aşması bekleniyor. Bu sayı, 2023 yılında kaydedilen mevcut 3.7 milyar kullanıcıya kıyasla yüzde 46 gibi önemli bir artış temsil ediyor.

Bu etkileyici oranlar, dijital cüzdanların küresel ölçekte giderek daha fazla tercih edileceğini ve bu alanda hızlı bir değişim yaşandığını gösteriyor. Gelişmekte olan ülkeler arasında nakit ağırlıklı bölgelerde bile dijital cüzdan kullanımının sürekli olarak arttığını görüyoruz. Bu noktada, büyüyen pazara ayak uydurmak isteyen kuruluşların kendi markalarına özgü mobil cüzdanları sunmayı düşünmeleri kaçınılmaz hale geliyor.

## **Modüler alt yapı, esnek ve özelleştirilebilir çözümler**

Dijital cüzdan uygulamaları özellikle e-para şirketleri, bankalar, e-ticaret ve perakende sektörleri için çok çeşitli avantajlar sunuyor. Nitekim bu alanlarda dijital cüzdanların kullanımı her geçen gün artıyor.

Finartz, ödeme teknolojisi alanında uzun yıllara dayanan tecrübesiyle geliştirdiği Payartz markası altındaki ödeme teknolojileri platformuyla esnek ve çeşitli sektörlerden farklı iş alanlarına hitap eden dijital cüzdan çözümlerini sizin için geliştiriyor. Mobil uygulama, yönetim uygulaması ve güçlü altyapısıyla tüm dijital cüzdan ve ödeme ihtiyaçlarınız için çözümler sağlıyor. Böylelikle stratejiden geliştirmeye, uygulamaya ve sürekli desteğe kadar iş ortağınız olan Finartz ile dijital cüzdan yazılımlarını sıfırdan geliştirmenize gerek kalmıyor. Modüler şekilde geliştirilmiş alt yapısı sayesinde her müşterinin karşılaştığı benzersiz zorlukları ele alacak şekilde özelleştirmelere öncelik veriyor.

Geliştirdiği dijital cüzdan platformunun farklı sektörler için kullanımı 2023 yılının ortasından itibaren giderek artmaya devam eden Finartz, bu platform üzerinden yurt içi ve yurt dışında e-para şirketlerine, bankalara ve perakende sektörüne hizmet veriyor. Farklı sektörlerdeki işletmeler ve kullanıcılar için uygun, esnek ve özelleştirilebilir çözümler sunarak finansal katılımı artırma ve dijital ödeme alışkanlıklarını yaygınlaştırma hedefiyle hareket ediyor. ☹

# Mastercard, DORA'ya uyumlu çözümler sunuyor

Mastercard, önde gelen küresel bir ödeme ağı olarak, Ocak 2025'te yürürlüğe girmesi öngörülen Dijital Operasyonel Dayanıklılık Yasası'nı (DORA) destekliyor. Finansal kuruluşlara operasyonlarının her aşamasında dijital dayanıklılığı sağlayacak yönetmeliğe uyumlu çözümler sunuyor...

**F**inansal kuruluşlar için siber tehditler ve veri ihlalleri dahil olmak üzere operasyonel risklerin yönetimini etkileyen çok önemli bir mevzuat olan DORA'nın, Ocak 2025'te yürürlüğe girmesi öngörülüyor. Günümüzde bilgi ve iletişim teknolojisi sistemlerine yönelik tehditlerin ciddi oranlarda artması neticesinde benimsenen DORA ile Avrupa'da yer alan tüm finans sektörünün bilgi ve iletişim teknolojisi kaynaklı olaylara karşı dayanıklılığının artırılması ve sektöre yönelik ortak standartlar getirilmesi hedefleniyor. DORA'nın dört temel yapı taşı var:

- 1- Finansal kuruluşların bilgi ve iletişim teknolojisi risk yönetimi.
- 2- Bilgi ve iletişim teknolojisiyle ilgili olay raporlama ve bildirim, operasyonel ya da güvenlik ödemesiyle ilgili olay raporlama.
- 3- Dijital operasyonel dayanıklılık testi.
- 4- Bilgi ve istihbarat paylaşımı ile bilgi ve iletişim teknolojisi üçüncü taraf risk yönetimi.

Tüm bu uygulamalarla finansal operasyonların her aşamasında dijital dayanıklılık sağlamak üzerine çalışıyor.

## Güvenli ödemeler ve veri transferleri

DORA'nın Avrupa Birliği düzeyinde süreklilik ve dayanıklılık sağlama vurgusu, Mastercard'ın AB ve ötesinde ölçek odaklı ve özellikle ödemeler alanına verdiği



**Cihan Salihoğlu**

**Mastercard Siber Güvenlik Hizmetleri Direktörü**

önemle uyumlu bir şekilde yankı buluyor. Mastercard'ın "her zaman erişilebilir" çözümleri (always on solutions), DORA'nın ruhunu yansıtarak finansal kuruluşların uyumluluğunu sorunsuz bir şekilde sağlamaları için sağlam bir çerçeve sunuyor. Temelinde güçlü müşteri kimlik doğrulama, risk ölçümü, ihlal ve saldırı simülasyonu, çevrimiçi zaafiyetlerin izlenmesi ve sistemik risk değerlendirmesini birleştirerek DORA'nın temel yapı taşlarına cevap veren kapsamlı bir strateji sunuyor.

## Tek bir finansal ekosistem

Mastercard sponsorluğunda Kasım 2022 ile Şubat 2023 arasında 20 AB ülkesindeki 20 finansal kuruluştaki bilgi ve iletişim teknolojisi (BİT) risk ekipleri arasında yapılan bir araştırmada, DORA'nın dört temel yapı taşı arasında en zorlu olanı "üçüncü taraf riski" olarak belirtiliyor. Bu zorluk, üçüncü taraf riskinin "ben ve onlar" zihniyetinden, siber güvenliğinin diğer tüm yönlerinin temelini oluşturan kolektif "biz" zihniyetine kaymasıyla ortaya çıkan ekosistem esnekliği ihtiyacından kay-



**Steve Brown**

**Mastercard Siber Güvenlik ve Dayanıklılık Başkan Yardımcısı**

naklanıyor. DORA'nın en temel amacı, Avrupa'dan başlayarak dünyaya sirayet edecek güvenilir ve dayanıklı bir ekosistemin oluşması.

DORA, finansal kuruluşlar arasında kolektif bir çaba gerektiriyor. Mastercard'ın bütünsel çözümleri, sadece uyumluluk ihtiyaçlarını karşılamakla kalmayıp aynı zamanda finansal ekosistem genelinde iş birliği ve bağlantıyı teşvik ediyor. Bütünsel bir yaklaşım sunarak, herkesin birbiriyle bağlantıda olduğu dijital dünyada sorunsuz entegrasyon, dayanıklılık ve uyumluluğu sağlama konusunda iş birliğini destekliyor.

Detaylı bilgi için QR kodu okutabilirsiniz:



**DORA**  
Digital  
Operational  
Resilience  
Act

# EMEA'da bir Türk unicorn'u! NEDEN OLMASIN?

Dijital bankacılık, açık bankacılık, dijital cüzdan ve “şimdi al, sonra öde” alanlarında hizmet veren Innovance, 6 yıl gibi kısa bir sürede çok hızlı büyümeye kaydetti. Halen 500'e yakın çalışanıyla Türkiye, Romanya, Almanya ve İngiltere'de faaliyet gösteren şirket, bu yılı yüzde 400 büyümeye kapatacak. Innovance CEO'su Ürey, “Avrupa'daki yapılanmamızı güçlendirdikten sonra coğrafi olarak Türkiye'ye yakın diğer bölgelere açılmayı düşünüyoruz” diyor...



Yusuf Ürey  
Innovance CEO'su

**I**nnovance, 9 yıl profesyonel yöneticilik yaptıktan sonra girişimci olmaya karar veren Yusuf Ürey öncülüğünde kuruldu. 2008 yılında Hacettepe Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olup kariyerine CyberSoft'ta yazılım mühendisi olarak başlayan, ardından Yapı Kredi, Maroteknoloji ve Fibabanka'da çeşitli görevler üstlenen Ürey, 2017'de İsmail Sencer Özdemir ile birlikte Innovance'ı kurdu.

“Çalıştığım şirketlerde ağırlıklı finans alanında olmak üzere, yazılım sektörüne dair yoğun bir deneyim elde ettim. Sektörün gelişimi ve bu alanda artan ihtiyaçları göz önüne alarak şirket kurmaya karar verdim” diyen Ürey, ortağı Özdemir ile birlikte kısa zamanda dikkate değer bir başarı öyküsüne imza attı. Zira Innovance, bugün Türkiye'nin yanı sıra başta Avrupa olmak üzere birçok ülkede faaliyet gösteriyor, ürün ve hizmetlerini ihraç ediyor. Ürey, Innovance'ın öyküsünü anlatırken şu kilometre taşlarına da özellikle vurgu yapıyor: “Fibabanka'dan aldığımız ilk iş, heyecandan uyuyamadığımız ilk yurt dışı projemiz, bankacılığın dışında dijital projelere başlamak ve Oyak Portföy Yönetimi A.Ş.'den aldığımız ilk yatırım...”

Innovance'ın çok sayıda ürün ve çözümü, dört ana başlık altında toplanmış durumda. Ürey, bunları şöyle sıralıyor: “Dijital bankacılık platformu çatısı altında bankalara internet bankacılığı ve mobil bankacılık hizmetleri sunuyoruz. Açık bankacılıkta, yine bankalara ve FinTek'lere açık bankacılık platformumuzla ulaşıyoruz. Bu platform bünyesinde hizmet verdiğimiz sektörleri artıracakız. Cüzdan çözümümüzü ise çok farklı sektörlerden çok fazla müşteri kullanıyor. Hatta Türkiye'de en yoğun cüzdan hizmeti veren şirket bile olabiliriz. Bir de ‘şimdi al sonra öde’ ürünümüz var, tüketici finansman sistemi olarak kullanıyoruz.”

## İlk yılında yurt dışı projesine başladı

Yusuf Ürey, 2022 yılının şirketleri açısından dönüm noktası olduğunu belirtiyor. “Birçok başarılı projeye imza attık ve yeni başarılar getirecek projelere başladık. Yurt dışı yapılanmamızı oturttuk ve yılı beklentilerimizin üzerinde kapattık. İngiltere ofisimizin açılışı ile birlikte yepyeni bir döneme adım attık” diyor Ürey'e



yurt dışı yapılanmasının ne zaman başladığını sorduk. Biraz şaşırıcı bir yanıt aldık: “Aslında daha kuruluş aşamasında yurt dışı hedefimizi belirlemiştik. İlk yurt dışı işimizi de şirketin birinci yılında Rusya’da almayı başardık. Şu an çok fazla ülkede iş yapıyoruz. Türkiye’de çok başarılı şirketler var, çoğu da rakibimiz. Ancak yurt dışı hedeflerini yeni belirliyorlar. Biz yola çıkmadan bu hedefi koymuştuk ve ne kadar doğru olduğunu bugün elde ettiğimiz sonuçlar gösteriyor.” Innovance, Rusya’dan ilk işi aldıktan sonra yurt dışı örgütlenmesine başlamış. İlk ofis Almanya’da açılmış. Ürey, bu süreci de şöyle anlatıyor: “Ofisimiz Frankfurt’ta. Almanya kadromuzda 30 kişi çalışıyor. Çok büyük iki dijital bankacılık dönüşümü ve data warehouse dönüşüm projesini yönetiyoruz. İkinci dura-

ğımız da Romanya oldu. Bu ülkede de ağırlıklı finans sektöründeyiz. İki şirkete hizmet veriyoruz. Bir bankanın dijital kanallarını, bir şirketin de teknolojik altyapısını yeniliyoruz. Üçüncü ofisimizi ise bu yıl Londra’da açtık. Halen orada bir şirketin dijital dönüşüm süreçlerini yönetiyoruz.”

#### **Kripto para çözümleri geliyor**

Innovance’in bu hızlı büyümesi beraberinde daha zorlayıcı hedefler belirlenmesini getirmiş. Ürey, “Organizasyonumuzdaki genişlemeyle birlikte bu yılı muhtemelen yüzde 400 civarında büyümeyle kapatacağız. Avrupa pazarındaki faaliyetlerimizi daha da derinleştireceğiz. Avrupa’nın, küresel hedeflerimize ulaşmamızda kritik bir rol oynayacağına inanıyoruz.”

## **“KODLUYORUZ” İLE SEKTÖRE YENİ YETENEKLER KAZANDIRIYOR**

Innovance’in destek olduğu “Kodluyoruz” adlı bir sosyal girişim platformu da var. Bu platform, teknoloji sektöründe kariyer arayan gençler ve özellikle kadınlar için yollar oluşturarak Türkiye’yi dünya çapında bir yetenek merkezi haline getirmek amacıyla kurgulanmış bir sosyal girişim.

Yazılım alanında kendilerini geliştirmek isteyen gençlere destek olunuyor ve sonrasında yazılımcı ihtiyacı bulunan şirketlere yönlendiriliyorlar. Kodluyoruz, teknoloji sektöründeki beceri açığı sorununu ele alarak 2 aylık temel eğitim kampları ve gençlerin liderliğindeki Mezunlar Kulübü etkinlikleri düzenliyor.

20-29 yaş arası yetenekli ancak işsiz/eksik istihdam edilen gençler, bu çalışmalara katılabiliyor. Eğitim kamplarında makine öğrenimi, Python, Kotlin, iOS, React, React Native, Java ve .NET sistemleri öğretiliyor. Ayrıca teknoloji ve strateji danışmanlığı



sağlamak, ekibe en iyi uygulamaları oluşturmak ve uygulama konusunda mentorluk yapmak, projeleri her yönüyle desteklemek ve mezunlar için istihdam yaratmak gibi sorumlulukları da var.





### GENÇLERE STAJ DESTEĞİ

Innovance, yaz döneminde 6 haftalık, kış döneminde de 6 aylık olmak üzere yılda iki farklı staj programı düzenliyor. Bilgi teknolojileri alanında eğitim gören gençlerin kabul edildiği staj programında başarılı olanlar, şirket bünyesinde istihdam ediliyor.

Avrupa'yı da kapsayan EMEA (Avrupa, Ortadoğu, Afrika) bölgesinin kritik öneme sahip olduğunu ve bu bölgedeki dinamik yapının, hizmet ağları için stratejik bir değer taşıdığını belirten Ürey, gelecekle ilgili planlarını şöyle paylaşıyor:

“Orta vadede Avrupa’da güçlenen yapılanmamızın ardından, coğrafi olarak Türkiye’ye yakın diğer bölgelere açılmayı düşünüyoruz. Küresel pazarda etkin ve sürekli bir büyüme için iş stratejilerimizi güncelliyor

ve yeniliyoruz. Innovance sadece bir yazılım şirketi olmanın ötesinde, iş ortaklarımız ve müşterilerimiz için bütünsel bir çözüm ortağı. Uzmanlık alanlarımızda küresel etki yaratma azmimiz, özellikle blokzinciri ve yapay zekâ gibi dönüşümü hızla şekillendiren alanlarda Ar-Ge çalışmalarımızı ve yatırımlarımızı yoğunlaşturmamıza vesile oldu. Önümüzdeki dönemde piyasaya süreceğimiz kripto para çözümleri, teknolojik liderliğimizi daha da perçinleyecek ve yeni kapılar açacak. Şu an 500 kişilik deneyimli bir ekiple yolumuza devam ediyoruz. Yıl sonuna kadar ekibe 100 kişi daha ekleyerek hedeflerimizde emin adımlarla ilerlemeyi planlıyoruz.”



## “ŞİRKETLER YURT DIŞINA BİRLİKTE AÇILMALI”

Başta yazılım olmak üzere teknoloji sektöründe kalifiye eleman açığı giderek kendini daha fazla hissettiriyor. Çok fazla yazılımcı ihtiyacı söz konusu. Salgından sonra uzaktan çalışma seçeneğinin gelmesiyle Türkiye’yi keşfeden küresel şirketler, kaliteli insan kaynağını almaya başladı. Bu durumu sektörün en büyük krizlerinden biri olarak nitelendiren Yusuf Ürey, “Türkiye yazılım alanında çok iyi bir konumda ama şirketlerin yurt dışı hedeflerinin olmaması hem yetenekli çalışanlarımızı kaybetmemize neden

oluyor hem de sektörün gelişimi için engel oluşturuyor” diyor. Türkiye’nin yazılım ihracatında çok başarılı olabileceğini belirten Ürey, bu noktada organizasyon eksikliğine dikkat çekiyor ve gözlemlerini şöyle aktarıyor: “Savaştan önce Avrupa’da herhangi bir ülke ya da şehre gittiğimizde Ukraynalı şirketlerin çok organize bir şekilde pazardan pay aldığını gördük. Aynı şekilde Polonyalı ve Rumen şirketlerin de hâkimiyeti var. Bunu şirket olarak tek başına hareket ederek başarmamışlar, devlet olarak da çok iyi koordine olmuşlar. Örneğin

Romanya’da sanayi-üniversite iş birliği çok gelişmiş, çok güzel projeler yapıyorlar. Nitekim son yıllarda birçok unicorn çıkardılar. Aslında biz de daha iyi koordine olabiliriz. Yurt içinde rakip olabiliriz ama yurt dışında bazı yerlerde beraber hareket etmemiz gerekir. Bu kapsamda DEİK bünyesinde bir organizasyon kuruldu ve iş birliğinin en güzel örneğini Money 20/20 Amsterdam’da gördük. Türkiye’de birbirine rakip birçok şirket orada beraber hareket ettik ve bu bir başlangıç oldu. Bunu devam ettirmek istiyoruz.”





# MAXIMUM KART'INIZ TÜM ÖZELLİKLERİYLE CEP TELEFONUNUZDA!



İşCep

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



TAKSİTLE  
ÖDE



İLAVE  
MAXIPUAN  
KAZAN



MAXIPUAN  
İLE ÖDE

maximum

# “Yeni yılda çalışan motivasyonunu güçlendirmek isteyen kurumlar için esnek çözümler sunuyoruz”

Her yıl aralık ve ocak ayları, şirketler için ticari hedeflerini ve kurumsal vizyonlarını yeniden belirledikleri, yeni iş planları üzerinde çalıştıkları yoğun bir dönemi beraberinde getiriyor. Bu sürecin başarıyla yönetilmesi ve kurum içinde çalışan motivasyonunun en iyi şekilde sağlanması, çalışanların yeni yılla birlikte gelen değişikliklere daha kolay uyum sağlamasını mümkün kılıyor...

**İ**şverenler özellikle yılbaşında, sene sonu iş yoğunluğu nedeniyle çalışanlarının stresini azaltmak ve çalışanların yeni yılla birlikte gelişen yeni koşullara daha iyi uyum sağlamasını teşvik etmeyi önemsiyor. Nitekim kendisine değer verildiğini gören ve çalıştığı kuruma aidiyet hissedebilen bireylerin, kurum içindeki performansları da yüksek oluyor. Bu nedenle yılbaşı, her ne kadar yöneticiler için yoğun bir dönem olsa da şirketler tarafından kurum içi iletişimin geliştirilmesi ve çalışan deneyiminin iyileştirilmesi için güzel bir fırsat teşkil ediyor. Bu dönemde kurumsal hediye gönderimi organize etmek isteyen firma yetkilileri hem çalışanı mutlu edecek hem de operasyonel açıdan pratik kurumsal hediye arayışına giriyor.

Biz de bu noktada MultiGift çözümümüz ile kurumsal hediye tedarik ve gönderim süreçlerini ortadan kaldırarak çözüm ortağı oluyor, sağladığımız operasyonel kolaylıkla firma yetkililerinin çalışan deneyimine odaklanmalarına destek oluyoruz. MultiGift ile şirket yetkilileri, yıl-

başı dönemi yoğunluğunda birçok farklı marka ile anlaşmak, hediye temin etmek, depolamak ve dağıtmak, sipariş işlemlerini yönetmek gibi zahmetli süreçlerle efor sarf etmeden maliyetten ve zamandan tasarruf ediyor. Çalışan sayısı fark etmesizin tek faturayla işlem kolaylığı sağlayan MultiGift sayesinde şirketler ayrıca yüzde 45'e varan vergi avantajı elde ediyor.

## “Yeni nesil çalışma kültüründeki esneklik talebine MultiFlex ile yanıt veriyoruz”

MultiGift'i 2004'te Türkiye'nin ilk kurumsal hediye ve sosyal yardım kartı olarak hayata geçirmiştik. Yıllar içinde MultiGift ailesinin ürün yelpazesi müşterilerimizin talepleri doğrultusunda genişledikçe; esnek yan haklar, çalışan motivasyonu ve teşvik uygulamaları kapsamında çalışan memnuniyetini artırmak isteyen firmalar için özellikle bayram ve yılbaşı gibi yılın özel dönemlerinde vazgeçilmez bir çözüm ortağı olduk. Türkiye genelinde 20 binden fazla noktayı kapsayan MultiGift ailesinin marka kartları sayesinde kullanıcılar Boyner, A101, Carrefoursa, MediaMarkt, Ikea, English Home gibi birçok markanın dijital kod veya hediye kartıyla online ya da mağazalardan alışverişlerini yapabiliyor. Salgın sonrası süreçte evden ve hibrit çalışma modellerinin yaygınlaşmasıyla ve esasında genel anlamda çalışma kültüründe esneklik ve özgürlük kavramlarının önem kazanmasıyla birlikte kurumsal hediye uygulamalarında da esneklik talepleri artış gösterdi. Örneğin, çalışanlarına uzaktan da olsa destek olduğunu göstermek isteyen işverenler dijital çözümlere daha fazla ilgi göstermeye başladı.

Biz de bu ihtiyaçtan yola çıkarak geçtiğimiz sene kurumsal hediye uygulamamız



**Didem Kuş**  
Multinet Up Satıştan Sorumlu  
Genel Müdür Yardımcısı

MultiFlex'i pazara sunduk. MultiFlex, kullanıcıların yaşama, cinsiyetine, medeni durumuna ve yaşam tarzına yönelik farklılık gösteren bireysel tercihlerine uygun binlerce hediyeye anında ulaşabileceği bir mobil uygulama. Firmalar MultiFlex sayesinde her bir çalışana kişiselleştirilmiş ve uçtan uca dijital bir deneyim sunabiliyor. Ayrıca bunu yaparken operasyonel süreçleri tamamen ortadan kaldırarak etkin bir gider yönetimi gerçekleştirebiliyor. ☺



# Üç piyasa, tek uygulamada: **TradeAll**

**TradeAll** ile yurt içi, uluslararası ve foreks piyasalarındaki varlıklarınızı kolayca yönetebilir, bu piyasalarda hızlı ve güvenli biçimde işlem yapabilirsiniz.



**TradeAll'un size sunduğu sayısız imkândan  
şimdi faydalanın!**

**TradeAll**



**AKYatırım**

# Mükellef, küresel müşteri sayısını üç katına çıkaracak

Girişimcilerin ve işletmelerin şirket kuruluşundan vergi süreçlerine kadar tüm ihtiyaçlarını tek çatı altında karşılayan Mükellef platformu, küresel açılımını hızlandırdı. Mükellef CEO'su Kenan Açıkelli, "Workhy markasıyla küresel hedeflerimize odaklanmayı amaçladık ve ilk olarak Brezilya pazarına açıldık. Yeni ülkeler de radarımızda. Bu yılın sonuna kadar küresel müşteri sayımızı üç katına çıkaracağız" diyor...

**Mükellef**  
a Workhy company

**A**merika Birleşik Devletleri (ABD), İngiltere, Türkiye'nin yanı sıra Estonya, Hollanda, Almanya gibi Avrupa Birliği ülkelerine ticaretini taşımak isteyen küçük ve orta büyüklükteki işletmelere, şirket kuruluşundan vergilendirmeye kadar olan süreçte ürün ve hizmetler sunan Mükellef, yurt dışı çalışmalarına hızla devam ediyor. 2022 yılında kurduğu Workhy markasıyla küresel şirketlere hizmet veren Mükellef, yakın zamanda Brezilya pazarına da açıldı. Mükellef, bu çalışmalarının karşılığını da küresel müşteri sayısını iki kat, gelirlerini de üç kat artırarak aldı.

## Şirket yönetiminde sınırları ortadan kaldırıyor

Geliştirdikleri mobil uygulamaya ekledikleri yeni hizmetlerle şirket yönetiminde sınırları ortadan kaldırdıklarının altını çizen Mükellef Kurucusu ve CEO'su Kenan Açıkelli, "Mobil uygulamamıza eklediğimiz ön muhasebe ve finansal hizmetlerimizle kullanıcılarımız, telefonlarından gelir-gider takibi, tahsilat ve vergi beyanname görüntüleme, sanal kart oluşturma, para transferi, çok sayıda üye iş yerinde avantajlı alışveriş gibi işlemleri kolay ve hızlıca yapabiliyor. Kullanıcılarımız, yeni iş birliklerimiz sayesinde fatura finansmanından da faydalanabiliyor. Kısa süre içerisinde farklı banka hesap hareketlerini tek yerden takip ederek fiş-fatura eşleştirme, kredi karşılaştırma ve başvuru, sigorta-kasko hizmetleri gibi işlemler de yapılabilir. İşletmelerin



Kenan Açıkelli  
Mükellef CEO'su

ticari yaşamlarını her an ve her yerden hızlandıracak hizmetleri geliştirmeye devam edeceğiz" diyor.

## 2023 sonuna kadar küresel müşteri sayısı üç kat artacak

Mükellef ve Workhy ile ABD, İngiltere ve Türkiye'de şirket kurmak isteyenlerin yanı sıra Pakistan, Fas, Filipinler, Birleşik Arap Emirlikleri, Endonezya ve bazı Avrupa ülkelerindeki girişimcilere de odaklandıklarına dikkat çeken Açıkelli, sözlerine şöyle devam ediyor:

"Workhy markasıyla küresel hedeflerimize odaklanmayı amaçladık. Bu doğrultuda, hedef pazarlarımızdan biri olan Brezilya'da faaliyetlerimize başladık. Buradaki müşterilerimize kendi dilleri olan Portekizce hizmet vererek aradaki dil bariyerini ortadan kaldırıyoruz. Ek olarak, Brezilya'da potansiyel iş ortakları, partnerler ve influencer'larla bir araya gelerek Workhy'nin bilinirliğini artırmayı hedefliyoruz. 2023'ün sonuna kadar küresel müşterilerimizin sayısını yılbaşına kıyasla üç katına çıkartarak, küresel gelirlerimizin payını toplam içinde yüzde 50'nin üzerine taşımayı hedefliyoruz."

Türkiye pazarında da yaygınlaştıklarını belirten Açıkelli, Ankara TEKMER'deki yeni ofisleriyle yurt içindeki yatırımlarına devam ettiklerini söylüyor. Yıl sonuna kadar istihdamını da yüzde 20 artıracığını belirten Açıkelli, "2023'ü geçen yıla kıyasla gelir anlamında dört kat büyümeyle tamamlayacağımızı öngörüyoruz. 2024'te de büyümemizi artırarak devam ettireceğiz" diyor. ☺





DİJİTAL BANKACILIK

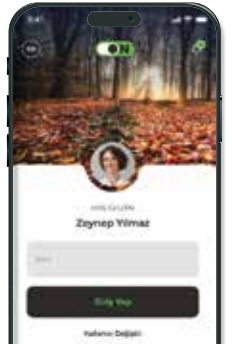


# BANKACILIK ON'LA RAHAT!

ON Dijital Bankacılık'ta bugün de yarın da  
yani dünya döndükçe masraf yok,  
rahat bankacılık var.



ON Mobil'i  
indir.



on.com.tr

Bir Burgan Bank markasıdır.

# PROCENNE 2024 HEDEFLERİNİ PAYLAŞTI

10 yıl önce milli HSM üretme hedefiyle yola çıkan Procenne, 2018 yılında Türkiye'nin ilk ticari HSM'i ProCrypt'i piyasaya sürmüş ve hem dijital güvenlik pazarına hizmet vermeye hem de yeni ürün ve çözümler geliştirmek için Ar-Ge çalışmalarına devam etmişti. 2021 sonunda PCI HSM v3.0 sertifikasını alarak sektörün ilk örneği olarak hem genel amaçlı hem de ödeme sistemleri HSM ihtiyacını tek platformda sunmayı başaran Procenne, 2024 yılı için yeni hedefler belirledi...

**S**on dönemde katıldığı yurt dışı etkinliklerle dikkat çeken Procenne, pek çok şirket gibi 2024 yılına yönelik hummalı çalışmalar sürdürüyor. Son derece hareketli ve dolu bir yılı tamamlamak üzere olan şirket, aynı zamanda 10'uncu yılını da geride bırakarak girişimcilik hikayesinde yeni bir sayfa açtı.

Geride kalan 10 yıllık süreçte Procenne pek çok başarılı işe imza attı. Türkiye'nin HSM'ini üretme hedefi ile yola çıkarak bu hedefe 2018 yılında ulaşan Procenne, 2019 yılında Common Criteria EAL4+ (Ortak Kriterler), 2021 yılında ise PCI HSM v3.0 sertifikasını alarak hem genel amaçlı hem de ödeme sistemleri HSM ihtiyacına cevap verebildiğini, bu ihtiyaçları da sektörde bir ilk olarak tek platformda karşılayabildiğini göstermişti. Aradan geçen sürede yurt dışına HSM ihraç ederek dünya dijital güvenlik pazarına da açılan Procenne, yeni nesil HSM'ini üreterek piyasaya sürmüş ve özellikle 2022 ve 2023 yıllarında pek çok uluslararası etkinlikte yer almıştı. Firma adına bu yılın en büyük gelişmesi

**proLenne**  
DIGITAL SECURITY

TÜBİTAK tarafından açılan çağrıyla "Türkiye'nin HSM'i" hamlesini başlatmak olmuştur.

## Yeni yıla yeni hedefler

Procenne, PCI HSM v3.0 sertifikasını aldığı 2021 yılı sonundan itibaren kamudaki çalışmalarını devam ettirirken öncelik verdiği ödeme sistemleri, bankacılık ve sigorta sektörlerine daha çok önem vermeye başlamıştı. Aradan geçen sürede çalışma ve yatırımlarının sonuçlarını almaya başlayan şirket, 2024 yılı hedefini de bu sektörlerde daha başarılı işlere imza atmak olarak belirledi. Procenne Genel Müdürü Onur Akın, "Özellikle bankacılık ve ödeme sistemlerinde HSM'ler yoğun olarak kullanılıyor. Dolayısıyla hedeflerimiz arasında bu sektörler başı çekiyor. Salgının patlak vermesiyle bu sektörlerin güvenlik ihtiyacı çok daha yüksek bir seviyeye ulaştı. Söz konusu güvenlik olunca da HSM'ler son derece kritik bir noktada yer alıyor" diyor.

Akın, Procenne'in bu noktada pazarda sahip olduğu avantaja ise şöyle dikkat çekiyor: "Ödeme sistemleri, bankacılık ve sigorta sektörlerinde HSM'ler hem genel amaçlı hem de finansal işlemler için kullanılıyor. Her iki kullanım amacının da tabii olduğu farklı regülasyonlar mevcut. Kullanım örneklerini incelediğimizde ise genel amaçlı ihtiyaçlar için ayrı, finansal işlemler için ayrı cihazların kullanıldığını görüyoruz. Procenne olarak biz burada kurumların yatırım, zaman ve operasyon maliyetlerini en aza indirmek üzere çalışmalar yaparak her iki ihtiyaca da tek platformda cevap verebilen ProCrypt HSM'i geliştirdik. ProCrypt, işlem hacmi olarak her iki ihtiyacı da rahatlıkla karşılayabiliyor. 2021 yılından itibaren kamu tarafındaki çalışmalarımıza paralel olarak ödeme sistemleri, bankacılık ve sigorta sektörlerine de yatırım yapmaya başlamıştık. Aradan geçen 2 yıllık sürede bu yatırımlarımızın olumlu dönüşlerini almaya başladık. 2024 yılının ilk çeyreği itibarıyla da yaptığımız çalışmaların sonuçlarını daha fazla ve net olarak görmeye devam edeceğiz." ☺



# DenizBank Black Kart'la restoranlarda fırsatın ilerisi benim

Black Kart'a DenizKartım ve MobilDeniz uygulamasından başvurabilirsiniz.

**%15**  
indirim



denizbank.com | 0 850 222 0 800

**ENBD**

ilerisi Benim ›

**DenizBank** 

Tüm hafta otel-restoran indiriminde 1 milyon TL, hafta sonu otel-restoran indirimini için 400.000 TL varlık aranmaktadır. 500 TL harcamanıza tüm hafta için aylık 500 TL, yıllık 1.000 TL indirim, hafta sonu için aylık 250 TL, yıllık 500 TL indirim kazanılabilir. DenizBank kampanyada değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için: [www.denizbank.com](http://www.denizbank.com)

# Gelecek ekosistem

## bankacılığında

**B**ankaların güçlerini koruyup gelecekte de ayakta kalabilmeleri için bir ekosistem kurmaları ve "ekosistem bankacılığı" yapmalarını kaçınılmaz olarak görenlerin sayısı her geçen gün artıyor. Peki bu ekosistem nasıl kurgulanıp nasıl oluşturulmalı? İçinde hangi ürün ve hizmetler yer almalı?

Artık FinTek'lerle rekabete girmenin anlamsız bir çaba olduğunu herkes kabul ediyor. Nitekim bazı bankalar FinTek'lerle iş birliği/iş ortaklığı modelini tercih ederken bazıları da kendi bünyelerinde FinTek şirketi kuruyor. Ekosistem bankacılığında FinTek'lere de kritik roller düşüyor.

Ekosistem bankacılığı konusunda uzman banka yöneticilerine, bu trendin çıkış noktalarını ve geleceğini sorduk...



**Gürhan Çam**

**NEOHUB (DenizBank iştiraki) Genel Müdürü**

# “Rekabete değil rekaberliğe odaklanıyoruz”

## Ekosistem bankacılığı konusunda nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Gelecekte bankalar finansal ihtiyaçları karşılamaktan öte, tek tuşla müşteri hayatının her alanında var olma ya doğru evrilecek. Biz de NEOHUB’ı finans ve teknoloji uzmanlığını harmanlayan, bir girişimin çevik ruhuyla bankanın uzmanlığına aynı anda sahip bir şirket olarak kurduk. Oluşturduğumuz ekosistemle büyümeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda da rekabete değil rekaberliğe odaklanıyoruz. NEOHUB çatısı altında Deniz Akvaryum İnovasyon ve Girişimcilik Merkezi’ni odak noktası haline getirip girişimlerle uçtan uca etkileşime geçmemiz ve iş birlikleri modelleyip hayata geçirmemiz bu yaklaşımımızın bir örneği.

API teknolojisi ve açık bankacılık özelinde çalışmalarımıza çok önce başladık. NEOHUB yazılım evimiz bu alanda ciddi bir teknoloji üretimi yapıyor. BKM Geçit altyapısının beraberinde getirdiği ihtiyaçlar sonucunda geliştirdiğimiz APIPLUS+ ürünümüzle diğer bankalara ve elektronik para ödeme kuruluşlarına altyapı ve sertifikasyon süreçlerinde hizmet veriyoruz.

## Sizce önümüzdeki dönemde bankalar ile FinTek’ler arasındaki ilişki, rekabet nasıl şekillenecek?

Ekosistemdeki rekabetlik stratejimizi FinTek’lerle de sürdürüyoruz. Pazarın ihtiyaçlarına göre birlikte şirket kurmaktan başlayıp, Deniz Ventures ile yatırıma kadar farklı yöntemler kullanıyoruz. Örneğin, finansal teknoloji odaklı yatırımlarımız Midas ve Ekon Teknoloji ile başlayan yolcuğumuzu, Deniz Akvaryum Hızlandırma Programı mezunu Fon Radar ile birlikte kurduğumuz NEO Elektronik A.Ş. çatısı altında piyasaya sürdüğümüz depar.io tedarikçi finansman sistemiyle taçlandırdık.

Diğer yandan, ENBD ile güçlü ilişkilerimiz sonucu, FinTek iş birlikleri, dijital varlıklar ve girişim yatırımları konusunda global ölçekte birlikte hareket ediyoruz. Bugün NEOHUB ekipleri 100 milyon dolar büyüklüğündeki ENBD İnovasyon Fonu için girişim tarama ve değerlendirme faaliyetlerinde bulunuyor. Yarattığımız bu somut değer ilk çıktısı da iklim ve finans teknolojileri girişimi Erguvan’a yaptığımız yatırım oldu ve özellikle körfez ülkeleri arasında büyük yankı uyandırdı.

## Finansal teknolojiler, ödemeler, finansman, fiziki alışveriş ve e-ticaret, müşteri deneyimi gibi konularda nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz? Bankanız, grubunuz özelinde ne gibi aksiyonlar alıyorsunuz?

Geleceğin temassız ve mobil odaklı ödeme yapılarına evrileceğini biliyor ve güvenli ödeme teknolojilerine



yoğun olarak yatırım yapıyoruz. Gelişmiş kredi değerlendirme algoritmalarına ve yeşil finans girişimleri bir diğer odak noktamız. Fiziksel alışveriş ve e-ticarette, deneyim ve yapay zekâ destekli alışveriş imkanlarıyla entegre edilen ödeme ve finans çözümlerinin ön plana çıkacağından hareketle, müşteri tercihlerini daha iyi anlamak ve entegre alışveriş deneyimleri sunmak için e-ticaret platformlarıyla iş birlikleri üzerine çalışıyoruz. Müşteri deneyiminde ise yapay zekâ odaklı kişiselleştirmenin, sohbet robotlarının ve sanal asistanların önem kazanacağını öngörüyor; bu teknolojilerin nimetlerinden faydalanarak ve müşteri geri bildirimlerini sürekli toplayarak kusursuz deneyim sunmayı hedefliyoruz. Tüm bu stratejilerimizi, yeni ürünümüz Mercan’la tek noktada birleştirdik. Mercan SuperApp, tek noktadan tek şifreyle, içindeki tüm uygulamalara ulaşabileceğiniz, her ölçekten firma ve startup girişimini içinde barındıran yeni nesil bir “ekosistem şehir” uygulaması.

Diğer yandan, finansal teknolojilerin geleceğinin, FinTek’te kişiselleştirilmiş finansal hizmetler, yapay zekâ odaklı yatırım çözümleri ve blokzinciri altyapısından bağımsız değerlendirilemeyeceği kanaatindeyiz. Bu yüzden de FinTek girişimleriyle iş birliği kültürümüzü devam ettirerek müşterilerimize en ileri finansal çözümleri sunmayı hedefliyoruz.



**Gökhan Ertürk**

**Fibabanka Ekosistem ve Platform Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı**

## “Yeni bir dünyanın kapısını açıyoruz”

### Ekosistem bankacılığı konusunda nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Ekosistem bankacılığı, tüketicilerin çok sayıda noktadan yaptıkları alışverişlerini ve finansal ihtiyaçlarını tek bir platformda buluşturmayı, farklı sektörlerde mağaza ve online platformlarla faaliyet gösteren iş ortaklarıyla da güçlü ve güvenilir bir tüketici finansmanı ağı oluşturmayı hedefliyor. Fibabanka, finansal ihtiyaçlara çözüm sunan bu organizasyonel yapısıyla da bir ilke imza attı. Fibabanka olarak odağımıza aldığımız ve yeni nesil ödeme sistemlerini de kapsayan bu alandaki çalışmalarımızı, sektörde bir ilke imza atarak organizasyon şemamıza dahil ettiğimiz “Ekosistem ve Platform Bankacılığı Genel Müdür Yardımcılığı” altında yapıyoruz. Ekosistem ve platform bankacılığını da en iyi uygulayan banka olarak sektöre öncülük ediyoruz.

Ekosistem bankacılığı kapsamında sunduğumuz, farklı çalışma modelleri içeren alışveriş kredisi ürünümüzle hem müşterilerimizin hem de iş ortaklarımızın değişen finansal ihtiyaçlarına hızlı ve kolay cevap verebiliyoruz. Ayrıca, tüketicilerin yeni ihtiyaçlarını karşılayacak kurulları araştırarak IT altyapımızla planlı ve koordineli şekilde çalışıyoruz. Müşteriye sunulacak finansmanın her yerden kolay bir şekilde alınabilmesi, müşterimiz değışle görünümlü olarak uzaktan müşteri olunabilmesi gibi tüm finansal bileşenleri servis bankacılığıyla sunabiliyoruz. Hedefimiz, müşterilerimizin kullanıcı deneyimini maksimize edecek ürün ve servisleri hızla devreye almaya devam etmek.

Alışveriş kredisiyle fiziksel mağazalardan online platformlara kadar uzanan yelpazede, müşterinin bütün alışveriş yolculuğunda, finansmana ihtiyaç duyduğu andan itibaren yanındayız. Kredi kartı limitlerinin ve yasal düzenlemelerin tüketiciyi sınırladığı bir sistemde alışveriş kredisi uygulamasını sektörde ilk uygulayanlardan olduk. Büyük perakende markalarına hem online hem de offline alışverişler için kredi kartı dışında bir seçenek olabileceğini gösterdik. Türkiye'nin önde gelen markaları şu an mağazalarından müşterilerine kolayca alışveriş kredisi kullanılabiliyor.

Sunduğumuz yeni nesil finansal ödeme imkanlarıyla müşteri sayımızı ve memnuniyetimizi büyük bir ivmeyle artırdık. Alışveriş kredisi sunduğumuz sektörleri elekt-



ronik, perakende, giyim, dayanıklı tüketim ve e-ticaret siteleri başta olmak üzere 15 farklı sektörde 55 kurumsal markayla genişletmeye devam ettik.

### Sizce önümüzdeki dönemde bankalar ile FinTek'ler arasındaki ilişki, rekabet nasıl şekillenecek?

Fibabanka olarak, ülkemiz ekosisteminde faaliyet gösteren elektronik para şirketleri, ödeme şirketleri gibi FinTek girişimlerine, pazaryeri olarak veya perakende ürün satışları yapan e-ticaret platformlarına ve kendi uygulamaları üzerinden müşterilerine finansal hizmet vermek isteyen kuruluşlara sağladığımız servis modeli bankacılığıyla yeni bir dünyanın kapısını açıyoruz. Dijital kanal kullanımına ağırlık veren bir bankayız ve bu tüm müşterilerimize çok avantajlı ürün ve hizmetler sunmamızı sağlıyor. Gerek girişimlerin gerek markaların inovasyona odaklanarak ihtiyaç duydukları finansal hizmetleri bizden alabilmeleri onlara da hem operasyon hem de maliyet anlamında büyük bir yarar sağlayacaktır. Aynı zamanda yüzde 100 Fibabanka iştiraki ve Türkiye'nin FinTek odaklı ilk kurumsal girişim sermayesi olarak yola çıkan ve girişim sermayeleri yönetim şirketi haline gelen Finberg, bugüne kadar 42'si girişim ve 10'u fona olmak üzere toplam 63 milyon dolar değerinde yatırım yaptı. Finansal bakış açımız ve dijitalleşme stratejimiz çerçevesinde Fibabanka ve Finberg sinerjisi girişimciler için de önemli bir avantaj sağlıyor. ©



# 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



Finberg ve Fiba Grubu şirketleriyle birlikte hem ekosistemi genişletmek hem de ülkedeki yatırımlara bilgi, tecrübe ve network aktarımı sağlayabilmek için desteğimizi sürdürüyoruz.

Önümüzdeki süreçte ise blokzinciri ağları üzerine inşa edilmiş finansal uygulamalar ekosisteminin, yani merkezizsiz finans çözüm teknolojilerinin bankacılık sektörünü ciddi anlamda değiştireceğini söyleyebiliriz. Böylece her kullanıcının erişebildiği açık bir finansal hizmetler dönemi başlayacak. Otomasyonun, finansal iş akışlarına dahil edilmesiyle risklerin önüne geçilebilecek ve insan hatası azaltılarak müşteriler için en uygun çözüme ulaşılabilecek. Yeni nesil bankacılıkla düşük başlangıç maliyetleri, kolay kullanım ve hızlı aksiyon alarak müşteri deneyimini zenginleştirme adımları önem kazanacak.

Müşteri ihtiyaçlarının eksiksiz anlaşılması ve en doğru ürünlerin sunulabilmesinin kritik önem taşıdığı bu yeni dönemde, yapay zekâ başta olmak üzere büyük veri analitiği ve Web3 teknolojilerinden de yararlanılarak geliştirilmiş, daha hızlı, daha güvenli ve her şeyden önemlisi “kişiyeye özel” ya da “firmaya özel” yani özelleştirilmiş finansal hizmetlerin sıkça karşımıza çıkacağını öngörüyoruz. Ayrıca, müşteri deneyimi süreçlerine mümkün olduğunca yapay zekâ modelleri entegre edilerek, verimliliğin üst seviyeye çıkarılması hedeflenecek. Artan veri kullanımıyla birlikte tüm sektörlerde olduğu gibi finansal hizmetlerde de siber güvenlik zafiyetlerini ortadan kaldırmak ve müşterilere daha güvenli bir hizmet vermek kurumların öncelikleri arasında olacak. Öte yandan, yıl içinde çıkan bankacılık yönetmeliğiyle bankacılık hizmeti sunmak isteyen işletmeler ve FinTek’ler, finansal kapsayıcılığı artırma hedefiyle banka müşterisi olmayan, bankalardan hizmet almayan bireysel müşterilerin ve KOBİ’lerin bankacılık ürün ve hizmetlerinden faydalanmalarını sağlayabilecek. Hedeflenen kitlelerin finansman, ödeme ve yatırım araçları gibi bankacılık ürünlerine kolay ve sorunsuz erişimi kolaylaşacak. Aynı zamanda yurt dışında örneği bulunan ve sadece dijital kanallar üzerinden hizmet verecek, fiziksel şubesi bulunmayacak bankaların da faaliyet esasları belirleniyor. Bununla birlikte hem mevcut hem yeni kurulacak dijital bankaların bankacılık hizmetlerini talep eden işletme ve yenilikçi girişimlere de bu hizmetlerin sunulma şartlarının belirlenmesi amaçlanıyor. Geçtiğimiz yıllarda açık bankacılığın yaygınlaştırılması yolunda atılan adımlardan sonra dijital bankacılık ve servis bankacılığına yönelik düzenlemeler, geleneksel bankacılığın

dönüşümünü hızlandırırken, piyasaya daha fazla yeni ürün ve hizmet sunulmasının da önünü açacak.

### **Finansal teknolojiler, ödemeler, finansman, fiziki alışveriş ve e-ticaret, müşteri deneyimi gibi konularda nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz? Bankanız, grubunuz özelinde ne gibi aksiyonlar alıyorsunuz?**

Teknolojinin hızla gelişmesiyle beraber birçok sektörde olduğu gibi bankacılık sektörünün de dijitalleşmesi yüksek bir ivme kazandı. İş modellerini hızla dijital taşıyan ve müşterilerine “temassız” bir dünya sunan bankaların, yeni teknolojilerle müşterilerine yenilikçi hizmetler sunacağı bir dünyaya doğru gittiğimizi söyleyebiliriz. Fibabanka olarak biz de “Anlarınız hızla, çözeriz hızla” yaklaşımımız ve “bankayı müşterilerin ayağına götürme” anlayışıyla hareket ederek, dijital teknolojileri çok yakından takip ediyor, müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu her an ve her yerde yanlarında olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda iş ortaklarımızla, yeni online satış kanallarını müşterilerimize ulaştırabilir hale getiriyoruz. IT altyapımızda hayata geçirdiğimiz yatırımlarla müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak inovatif çözümler sunuyoruz.

Geliştiricilere hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde entegrasyonlarını tamamlayacak olanaklar sunuyoruz. API portal sitemizi ziyaret eden tüm geliştiriciler, API servislerine ait tüm dokümanlara kolayca erişebiliyor, örnek kodları test ortamında deneme imkânı bulabiliyor. Böylece son kullanıcıların hayatını kolaylaştıran özel uygulamalar da geliştirebiliyorlar. Bu alandaki hedefimiz, kullanıcı deneyimini maksimize edecek ürün ve servisleri hızla devreye almak. İş birliklerimiz çerçevesinde başlattığımız projelerle 2023 yılında 400 API’yi, finansal hizmet sunmak isteyen geliştiricilerin kullanımına açtık.

API Portal sayesinde girişimciler ve FinTek’lerin yenilikçi ürünler ve uygulamalar tasarlayabilmelerine olanak sağlıyoruz. Bu uygulamalar sayesinde de müşterilerimizin bankacılık işlemlerini kolaylıkla yapabileceği geliştirmeleri hayata geçiriyoruz.

Ekosistem ve platform bankacılığı stratejimiz kapsamında hayata geçirdiğimiz “Alışgidiş” ile de yüksek teknolojiye yatırım yapmaya devam eden bankamızın gücünü ve güvenini arkamıza alarak yola çıktık. Bugüne kadar Fibabanka’nın alışveriş kredileri için sunduğu hizmetleri, artık Alışgidiş çatısı altında buluşturarak ürün ve hizmet çeşitliğini artırıyoruz. Alışgidiş ile tüketicilere akıllı alışveriş dönemini başlatan yeni ve zengin bir çözüm sunuyor, iş ortaklarımıza yeni müşteri ve satış imkânları sağlamayı hedefliyoruz.

Bu yeni markamız, müşterilerimizi Türkiye’nin en büyük kredili satış ağıyla buluşturuyor. Herkese kredi kartsız, kart limitsiz, bankaya gitmeden kolay ve anında kredi imkânıyla peşin fiyatına 0 faizli ödeme alternatifleri ve 36 aya varan vade seçenekleriyle “şimdi al sonra öde” finansman modelini sunuyoruz. Bu modelin Türkiye’deki en önemli uygulayıcısı ve oyuncusu olarak ön plana çıkıyoruz.

Alışgidiş’in en büyük fark yaratan özelliği, her ay 500+ Alışgidiş Noktası ve 100 bin+ yeni müşteri kazanıyor olması. ☺

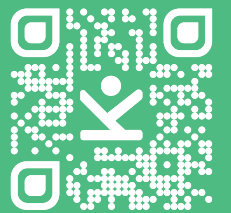
# Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



Hemen indir,  
alışverişe başla



[kredim.com.tr](https://kredim.com.tr)



# kredim

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

**Pınar Yılmaz**

**Aktif Bank Perakende ve Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı**

## “Önceliğimiz finansal kapsayıcılığı artırmak”

**Bankaların güçlerini koruyup gelecekte de ayakta kalabilmesi adına ekosistem kurmaları, “ekosistem bankacılığı” yapmaları gerektiği fikrine katılıyor musunuz? Katılıyorsanız, bu ekosistemde hangi unsurların, sektörler ve alanların yer alması gerektiğini düşünüyorsunuz? Nasıl bir sistem kurgulanması gerekiyor? Grubunuz bu konuda hangi stratejiyi izliyor?**

Ülkemizde bankacılık sektörü her zaman teknolojiye en hızlı uyumlanan, teknolojinin getirdiği kolaylıkları müşterileri için en çabuk devreye alan sektörlerin başında geliyor. Bankalar sadece şube kanalının olduğu 80’li yıllardan bugüne, teknolojinin hızla gelişimi, dijitalleşmenin artan ivmesi ve fintech’lerin ortaya çıkışı ile halihazırda birden çok dönüşüm aşamasından geçti. 2021 yılına geldiğimizde ise dijital bankaların faaliyet esasları ile servis modeli bankacılığı hakkında yönetmelik yayınlanarak dijital bankacılığın önü tamamen açıldı. Bu yeni dönemde yeteneklerini ortaya koyabilen dijital bankalar, artık büyük bir avantaja sahip. Müşteri odaklı yaklaşıma önem veren, müşterilerin ihtiyaçlarına uygun hizmetler geliştiren dijital bankalar rekabette ön plana çıkıyor.

Bankaların gelecekte rekabetçi olabilmesi ve ayakta kalabilmesi için, inovatif yaklaşım sergileyerek teknolojik gelişmelere hiç hız kesmeden adapte olmaya devam etmeleri gerekiyor. Bu nedenle, “ekosistem bankacılığı” fikri, bankaların sadece finansal hizmetler sağlamasını değil, bunun yanında müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak çeşitli ürün ve hizmetler sunan bir ekosistemde yer almasını da kapsıyor. Bu yaklaşım, bankaların müşteri ilişkilerini derinleştirmelerine ve yeni gelir akışları yaratmasına da yardımcı oluyor.

Bu gelişmeler ışığında, geleneksel bankacılığı odağına almış pek çok banka, müşteri portföyünü geliştirmek ve diğer sektörlerle daha geçişken iş modellerini hayata geçirmek amacıyla ekosistem bankacılığını stratejilerine dahil etmiş durumdadır.

Ekosistemde fintech çözümlerine, özellikle ödeme sistemleri, dijital cüzdanlar, kripto paralar ve robo-danışmanlık gibi alanlara yer verilmesi gerekiyor. Aynı zamanda bankacılık uygulamaları üzerinden alışveriş yapılabilmesini sağlayan, entegre e-ticaret platformlarına da ihtiyaç var. Bankaların sunduğu uygulamalar aracılığıyla müşterilerin gelir, gider ve yatırımlarını kolayca takip edebilmesi için kişisel finans yönetimi araçları sunulmalı. Ek olarak, bankaların emlak, seyahat, enerji ve telekomünikasyon gibi farklı sektörlerle ortaklıklar kurarak müşterilere özel teklifler ve indirimler sunması da ekosisteme değer katacaktır. Eğitim ve danışmanlık hizmetleri, özellikle finansal okuryazarlık ve yatırım danışmanlığı gibi konularda, bankaların müşteri ilişkilerini daha da güçlendirmelerine yardımcı olacaktır.



Ashında Aktif Bank olarak ekosistem bankacılığı kavramını ilk sahiplenilen kurum olduğumuzu ve uzun yıllardır rakiplerimizden ayrılarak ekosistem bankacılığı etrafında örülü sıra dışı bir iş modeli ile çalıştığımızı söyleyebilirim. Her biri alanında lider iştiraklerimiz ve iş ortaklarımızla ülkemizin en kapsamlı finansal teknolojiler ekosistemini oluşturuyoruz. Bir superapp olma yolunda adım adım ilerleyen Passo, dijital bankamız N Kolay, global para transferi iştirakimiz UPT, biletleme platformumuz E-Kent, insurtech markamız Sigortayeri, lider ödeme kuruluşumuz N Kolay Ödeme’nin yanı sıra PAVO, Aktif Portföy, Echopos, Aktif Ventures gibi ekosistemimizi oluşturan önemli markalarımızla büyük bir sinerji yaratarak müşterilerimize sesleniyoruz. Hantal yapıdan uzak bir anlayışla hizmet veren iştiraklerimizden aldığımız enerjiyi, kurumumuzun gücüyle birleştirip ekosistemimizi genişletmeye ve zenginleştirmeye devam ediyoruz. Bu geniş ekosistem yelpazemiz bize rekabet avantajı sağlamakla birlikte iş modellerimizi yenilikçi bir bakış açısıyla sürdürmemiz için fırsat yaratıyor.

**Bazı bankalar FinTek’lerle iş birliği/iş ortaklığı modelini tercih ederken bazıları da kendi bünyelerinde FinTek kurmaya başladı. Bankanız bu doğrultuda hangi seçeneği tercih ediyor? Sizce önümüzdeki dönemde bankalar ile FinTek’ler arasındaki ilişki, rekabet nasıl şekillenecek?**

Birbiri ardına gelen yeni düzenlemeler ve API kullanımı finansal sektörde bir dönüşümü de beraberinde getiriyor. Regülasyonlar ile yeni tanımlanan yapılar sadece banka fintech iş birliklerini değil; finansal kuruluşlar ile perakende, ▶

# 360° Risk Çözümleri

Sanction Scanner, 2019 yılında kurulmuş bir Kara Para Aklamayı Önleme ve Risk çözümleri sağlayıcısıdır. Müşterileri ve işlemleri 220'den fazla ülkeden oluşan kapsamlı bir veritabanı aracılığıyla tarar. Ayrıca, her işlemi gerçek zamanlı olarak izleyen ve şüpheli işlemleri tespit eden bir işlem izleme çözümü sağlar. Ayrıca bu verileri anında analiz eden ve 360° risk değerlendirmesi sağlayan hepsi bir arada bir uyumluluk yaklaşımı sunuyor.

Sanction Scanner, her ülkenin değişen düzenlemelerine uygun olarak finansal riskleri en aza indirmeyi amaçlıyor. Bankacılık, yatırım, finans, sigorta, ödeme, fintek, kripto, para transferi, kiralama ve faktoring gibi çeşitli sektörlerden müşterilere hizmet veriyor.



**Demo talep et,**  
Şirketini güvende tutmak için ilk adımı at  
[sanctionscanner.com](https://sanctionscanner.com)

e-ticaret ve telekom gibi birçok sektör arasındaki bağı güçlendirerek, bankaların birer platform haline gelmesine ve yeni iş birliği stratejileri gelişmelerine olanak sağlayacak. Önümüzdeki dönemde bankalar ile fintech'ler arasındaki ilişki hem iş birliği hem de rekabet ekseninde şekillenecek gibi görünüyor. Her iki tarafın da sürekli olarak adaptasyon ve inovasyon yapması, sektörün dinamik ve canlı kalmasını sağlayacaktır. Biz bunun sonucu olarak yeni iş modeli kurgularının oluşmasını ve verinin demokratikleşmesiyle finansal kapsayıcılığın artmasını mecburiyet olarak değil, yepyeni fırsatlar olarak görüyoruz.

Aktif Bank olarak Türkiye'nin en büyük finansal teknolojiler ekosistemi olarak faaliyet gösteriyoruz ve ekosistemimizde varolan 10'dan fazla fintech iştirakimizle birlikte hem diğer fintechlere hem de tüm finans sektörüne açık ve işbirlikçi bir stratejiyle yaklaşıyoruz. Ülkemizin ilk ödeme kuruluşu lisansı da dahil olmak üzere ödeme sistemleri ve finansal teknolojiler alanında birçok önemli adımı öncü biçimde sahiplenen bir ekosistem yelpazemiz mevcut. Hala da hem iş birliklerine hem de yeni dikeylerde öncü adımlar atacak farklı fintech iştirakleri kurma konusunda iştahımız devam ediyor. Kapsayıcı bir yaklaşım ile hem sektörü beslemek hem de birlikte geliştirmek yönünde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Bu kapsamda, API bankacılığı ülkemizde yeni bir yapı olmasına rağmen Türkiye'nin ilk API bankacılığı platformu özelliğine sahip 'Apilion'u kurduk. Apilion platformumuz şimdiden birçok entegrasyonu yürütüyor ve ilklere imza atıyor.

API portalımız Apilion, açık kaynak olarak konumlanmış durumda. Apilion'u fintech'lerin ihtiyaç duyduğu temel bankacılık, yatırım, ödemeler, sigorta ve lisanslama altyapısını tek bir platformda buluşturan, büyüme ve inşa hizmetleri sunan bir girişim olarak da tanımlayabiliriz. Sektördeki firmaların, finansal hizmetleri ürünlerine yerleştirerek yeni ve heyecan verici müşteri deneyimleri yaratmasına imkân sağlayacak bu platform sayesinde; ekosistem daha da genişleyecektir.

Basit ve etkili sandbox ortamı sayesinde geliştiriciler, test ortamında diledikleri API'leri kullanarak kendi uygulamalarını çok hızlı bir şekilde geliştirebiliyor durumundalar. Anında ve ücretsiz üyelik sistemi, dokümantasyonlara ve örnek kod yapısına erişim sayesinde, sektörde benzerlerinden ayrılan bir iş modelimiz var. Önümüzdeki dönemde de müşteri ihtiyaçlarına göre API çeşitliliğini artırarak 'Apilion' platformunun fonksiyonlarını çoğaltmak temel hedeflerimizden biri olacak. Bunun yanı sıra Aktif Ventures çatısı altında oluşturduğumuz Mindvest girişim sermayesi fonu ile fintech girişimlerine yatırım yapıyoruz. Mindvest ile yenilikçi, sürdürülebilir, yaratıcı, finansal teknoloji fikirlerini destekleyerek, hayatı kolaylaştıran çözümler üreten fintech girişimlerine yatırım fonu sağlıyoruz. Bu fon ile hem Türkiye'de hem de Avrupa'da finansal teknolojiler özelinde yenilikçi kart ve banka hesabı yönetimi hizmetleri, dijital kredi çözümleri, bireysel ve ticari hesap entegratörü, yeni nesil sigorta çözümleri, robo yatırım teknolojileri, dijital ve fiziksel ödemeler, finansal pazarlama teknolojileri ve kripto alanında hizmet sunan yenilikçi şirketleri destekliyoruz. Mindvest'in, Aktif Bank'ın fintech ekosistemini güçlendirme yolunda önemli bir adım olduğuna inanıyoruz.

### **Finansal teknolojiler, ödemeler, finansman, fiziki alışveriş ve e-ticaret, müşteri deneyimi gibi konularda nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz? Bankanız, grubunuz özelinde bu doğrultuda ne gibi aksiyonlar alıyorsunuz?**

Finansal teknolojilerin sürekli gelişimi, ödemelerden alışverişe kadar birçok alanda önemli dönüşümleri de beraberinde getiriyor. Özellikle ödeme alışkanlıklarında dijitalleşmenin hızlanmasıyla birlikte kripto paralar ve merkez bankası dijital para birimleri gibi yenilikçi yöntemlerin benimsenmesi bekleniyor. Finansman sektöründe de geleneksel

bankacılığın yanı sıra alternatif yöntemlerin popülerleştiğini gözlemliyoruz. Yapay zekâ ve makine öğrenimi sayesinde kredi değerlendirmeleri daha kişiselleştirilmiş ve optimize edilmiş bir hale geliyor.

Alışverişin kendisi de büyük bir dönüşüm içerisinde. Fiziki mağazalar, artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik gibi teknolojiler; müşteri deneyimini zenginleştiriyor. E-ticaretin popülerliği artarken, yeni teslimat yöntemleri ve özellikle mobil alışverişte daha akıcı ödeme süreçleri ön plana çıkıyor. Müşteri deneyimi üzerinde de yapay zekâ destekli chatbotlar ve sesli asistanlar sayesinde daha bireysel ve özelleştirilmiş hizmetler sunuluyor.

Müşterilerimize dokunan iş ortaklarımızın dilinden anlayan, onların yanında olan kurum anlayışıyla; paydaşlarımızın hayatını kolaylaştırmak için pek çok süreç ve ürün geliştirme çalışmaları yaptık, bunları projelendirdik. Kredi karar süreçlerindeki müşteri kredibilitesi, ürün eğilimleri ve müşteri deneyimlerinin analitik çalışmalar ile en doğru şekilde tahminlenmesi için yatırımlar yaptık.

Dataya dayalı analizlerde yeni nesil makine öğrenme algoritmalarının kullanımı, doğru müşteri için doğru aksiyonların alınması konusunda önemli rol oynadı. Otomatik kredi değerlendirme oranının yüzde 100'e yakın olduğu, verimli kredi süreçleri ile oluşan portföyün performansı ise oldukça sağlıklı durumda. Kredi portföyümüzün ve kredi kullandırım sonrası oluşan portföyün de sağlıklı büyüdüğünü görüyoruz. Ayrıca bankacılık sistemi dışında kalan kitlenin, finansmana erişimi ile ilgili alternatif skorlama yöntemlerini hayata geçirerek finansal kapsayıcılığı artırmış durumdayız.

Marka amacı edindiğimiz finansal kapsayıcılığı artırma hedefimize uygun biçimde, sinerjik bakış açımızı ve ürünlere erişimi sadece kendi ekosistemimizle değil tüm finansal teknolojiler ekosistemiyle paylaşmaya uygun stratejiler de geliştirdik. API bankacılığı modeli sayesinde iştirakimiz Aktif Ventures ile birlikte fintech girişimlerinin ihtiyaç duydukları "gömülü finans" iş modelini destekleyen teknoloji, altyapı ve lisans altyapılarını tek bir platformda sunuyoruz. Böylece farklı lisans ve API'lerle kendi ekosistemlerini kurmalarına imkân sağlayacağımız çalışmalara başladık. Aktif Bank API Portalı bugün 571 API ile tüm sektörde 1. sıraya geldi.

Finans sektöründe şeffaflık ve rekabetin artırılması, datanın demokratikleştirilmesi ve finansal kapsayıcılığın artırılması yönünde etkin faydaları olacak olan Açık Bankacılık kavramını, yeni finansal ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi adına bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Hesap bakiye ve hareket izlemenin ötesinde; tahsilat aksiyonlarının planlanması, müşterinin gelir tahmini ve varlık izlemeleri sayesinde kredi/ bono gibi ürünlerin sunulması gibi pek çok ürünün olduğu bu projenin çıktılarını önümüzdeki dönemde somut bir şekilde görebileceğiz.

Yapay zekanın verileri toplayarak hızlı bir şekilde işleyip sonuç üretmesi ile sağlıktan eğitime, finansman savunma sanayine birçok sektörde kullanım alanı giderek yaygınlaşıyor. Biz de Data Analitik ekibimiz tarafından geliştirilen robotik süreçlerle makine öğrenmesini beraber kullanarak tekrarlı operasyonel işlerin yüzde 60'ını otomatize ettik. Önceden yirmi kişinin yaptığı iki yüzden fazla süreci sekiz robot ile otomatize ederek süreçlerimizdeki verimi artırdık. Bu süreçler sonunda toplamda yüzde 200'ün üzerinde fayda maliyet kazancı sağladık.

Müşteri deneyimi tarafında ise her kanalda pürüzsüz ve kesintisiz bir deneyim tasarımı hedefliyoruz. Bu anlamda temas noktalarımızı da artırmaya yönelik çalışmalarımız ürüyor. Hızlı servis sunmaya yönelik, servis süresini kısaltan yapay zekâ destekli chatbot uygulamamızı yakın zamanda N Kolay mobil bankacılık uygulamamız ve nkolay.com web sitemizde müşterilerimizin kullanımına sunacağız. Önümüzdeki dönemde ise yatırım ürünlerinde müşterinin risk profiline göre öneriler sunan robo-danışmanı, mobil uygulamamıza entegre etmek üzere çalışmalara başladık. Bu alandaki gelişmeleri yakından takip ediyor ve yapay zekâ alanında teknoloji yatırımı yapmaya devam ediyoruz. ☺



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

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



**Yakup Doğan**  
Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı

# “Benim Dünyam ile hayatın her alanını kolaylaştırıyoruz”

## Ekosistem bankacılığı konusunda nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Ekosistem bankacılığı, finansın ötesinde birçok ürün ve hizmeti bir araya getirerek müşterilerin yaşamlarını kolaylaştırmayı hedefliyor. Bu hizmetler, müşterilerin hayat döngülerindeki ev, araç, tatil gibi kritik konularda hem finansal hem de finans dışı ihtiyaçlarına yanıt vermek üzere odaklanıyor. Bu sayede bankalar, geleneksel finansal hizmetler sunmanın ötesine geçerek daha fazla değer yaratabiliyor. Bu şekilde müşteri ihtiyaçlarını daha kapsamlı bir şekilde karşılamak, farklı sektörlerle iş birlikleri yaparak yeni hizmetler sunmak ve müşterilerin hayatına daha fazla dokunmak mümkün oluyor. Böylece müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırabiliyoruz ve daha geniş bir müşteri tabanına ulaşabiliyoruz.

Uygulamamızdaki kapsamlı “Benim Dünyam” platformumuz sayesinde hayatı kolaylaştıran ve dijital bankacılığı çok farklı bir seviyeye getiren birçok yeniliği müşterilerimize sunduk. Ekosistem bankacılığı stratejimizin ilk adımı olarak, Aracım+ uygulamamızı hayata geçirmiştik. Türkiye’de ilk olan bu platformumuz kısa sürede 1.6 milyon kullanıcıya erişti. Kısa sürede bu kadar çok kullanıcıya ulaşabilmemizin temelinde kullanıcıların mobil uygulamalar arasında bilgi taşıma gereksinimini kaldırmamız, aracıyla ilgili ihtiyaçlara uçtan uca çözümler sunabilmemiz yatıyor. Sonrasında Evim+, Seyahatim+ uygulamalarımızı da devreye aldık. Dijital ödeme çözümlerimizi sunduğumuz World Pay ve sürdürülebilir tercih programımız Yapı Kredi Step ile çerçevesini daha da genişlettiğimiz “Benim Dünyam”ı hem finansal hem de finans dışı ihtiyaçları karşılayabilen çok kapsamlı bir platform olarak tasarladık.

Bu doğrultuda, ekosistem bankacılığının bankamızdaki yansımaları olan Benim Dünyam platformumuzu açık bankacılıkla birleştirerek bankacılık sektörünün ilk süper app’i olduk. Bankam+ uygulamamızla müşterilerimizin farklı bankalardaki/kurumlardaki hesaplarını Yapı Kredi Mobil’de görüntülemelerine ve para transferi yapabilmelerine imkân sağlıyoruz. Bu hizmetlerle beraber birden çok banka kullanan müşteriler için uygulamalar arasında gezinmeden dilediği bankadan hesaplarını kontrol etmeye olanak sağlıyoruz. Bununla birlikte, açık bankacılığın sağladığı imkânları müşterilerimizin hayatını daha da kolaylaştıracak inovatif çö-



zümlele uygulamamızda konumlandırıyoruz.

Tüm bu hizmetlerimizi, birer fonksiyon olarak konumlandırmak yerine “Hayatınızın Uygulaması” Yapı Kredi Mobil’in müşteri deneyimini odağa alan yaklaşımıyla kullanıcılarına fayda sağlayacak ve hayatlarını kolaylaştıracak bir şekilde sunuyoruz. Ana amacımız müşteri ihtiyacını adreslemek olduğu için, bu amaç doğrultusunda stratejimizle uyuşan büyük firmalar da startup’lar da platformumuza entegre olabiliyor. FinTek’lerle iş birliklerimiz birçok farklı gelişim alanında bu doğrultuda da devam edecek.

## Sizce önümüzdeki dönemde bankalar ile FinTek’ler arasındaki ilişki, rekabet nasıl şekillenecek?

Yapı Kredi olarak üçüncü partilerle iş birlikleri ve ortaklıklar yapabilmek, teknoloji ve inovasyon ekosistemindeki fırsatları hem bankamıza hem de müşterilerimize maksimum fayda sağlayacak şekilde, doğru zamanda sunabilmek ve dijital kanallar üzerinden oluşturacağımız yeni iş alanlarını yürütmek için Yapı Kredi Finansal Teknolojiler’i kurduk.

İnovasyon süreçlerimizi sadece Yapı Kredi çatısı altın-



da değil, müşterilerimize fayda sağlayabilecek her yerde devam ettiriyoruz. Bu doğrultuda, üçüncü partilerle iş birlikleri ve ortaklıklar yapıyor, teknoloji ve inovasyon ekosistemindeki fırsatları hem bankamıza hem de müşterilerimize maksimum fayda sağlayacak şekilde sunuyoruz.

Dünya genelinde gelişen teknoloji, değişen müşteri davranışları ve yeni regülasyonlarla ortaya çıkan finansal teknoloji şirketleri hızla yaygınlaşıyor. Ülkemizde de finansal istikrarın, güvenliğin ve gelişimin sürdürülebilmesi için daha geniş kitlelere ulaşarak daha önce finans sistemine dâhil olmamış ya da bu sistemin dışında kalmış olan kişilerin finansal ekosistemin içerisine girmelerinin sağlanması, gelecekte finans ekosisteminin etkileyecek temel unsurların başında geliyor.

Öte yandan FinTek'ler, değişen müşteri beklentilerini karşılayacak ürün ve hizmetlerin ortaya çıkmasına katkı sağlayarak finans sektörüne dinamizm ve artı değer katıyor. Ödeme sistemlerinden yatırım danışmanlığına, bütçe planlamadan biyometrik veriye ve güvenliğe kadar birçok farklı alandaki girişimler, finans sektörünü daha da ileri taşıyor. Yapı Kredi olarak biz de FinTek'leri önemli iş ortaklarımız arasında görüyoruz. Servis modeli bankacılığı kapsamında bankaların arayüz sağlayıcılara verecekleri servislerle yeni platformlar üzerinden müşterilere hizmet sunabilmelerinin önü açıldı. Biz de hizmetlerimizi sorunsuz bir şekilde üçüncü taraf uygulamalarına entegre etmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Üçüncü parti firmalarla geliştirdiğimiz stratejik iş birliğiyle hem müşteri tabanımızı genişletme imkanı buluyor hem de her geçen gün değişen dijital ekosistemde inovatif bir finansal paydaş olarak sektörde sürdürülebilir büyümeye destek oluyoruz.

Yapı Kredi FRWRD çatısı altında toplandığımız inovasyon süreçlerimizin dışında müşterilerimize fayda sağlayabilecek her alanda çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Bu doğrultuda, üçüncü partilerle iş birlikleri ve ortaklıklar yapıyor, teknoloji ve inovasyon ekosistemindeki fırsatları hem bankamıza hem de müşterilerimize maksimum fayda sağlayacak şekilde sunuyoruz. Yine bu bağlamda bu yıl resmi olarak hayata geçirdiğimiz Yapı Kredi FRWRD Ventures ile ekosisteme katkılarımızı yatırım açısından da artırarak, yenilikçi konseptlerin, yenilikçi ürün ve hizmetlerin gelişmesini, çeşitlenmesini sağlıyoruz.

### **Finansal teknolojiler, ödemeler, finansman, fiziki alışveriş ve e-ticaret, müşteri deneyimi gibi konularda nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz? Bankanız, grubunuz özelinde ne gibi aksiyonlar alıyorsunuz?**

Dijital dünyadaki olanaklar her geçen gün daha fazla gelişiyor. Şubelerle başlayan bankacılık anlayışı, hayatımıza giren ATM'ler, müşteri iletişim merkezleri ve mobil bankacılık ile bambaşka bir yere evrilmeye devam ediyor. Hatta finans sektöründe şirketlerin farklılaştığı en önemli noktalardan birinin, sunulan müşteri deneyimi olduğunu görüyoruz. Bu açıdan inovasyon, müşterilerin gereksinimleriyle örtüştüğü noktada çok



önemli bir unsur olarak öne çıkıyor. Yapay zekâ, blokzinciri, nesnelerin interneti gibi yeni teknolojilerle bizi ve gelecek nesilleri bambaşka bir gelecek bekliyor.

Biz de Yapı Kredi olarak mobil başta olmak üzere dijital kanallarımıza her yıl daha fazla yatırım yapıyoruz. Bankacılığın geleceğini inşa edecek uygulamaları hayata geçirerek, sektörü devrim niteliğindeki çalışmalarla tanıştırıyoruz. Müşterilerimize sınırsız bir bankacılık deneyimi sunabilmek adına yapay zekâ, büyük veri, biyometri gibi yeni teknolojiler üzerine çalışmalarımızı sürdürüyoruz ve bu teknolojileri süreçlerimize entegre ediyoruz.

Bankacılık ekosisteminde yaşanan dijitalleşmeyle beraber kartlı ödeme sistemleri de bir dönüşüm geçirdi. Biz de bu doğrultuda, temassız ödemelerin ve e-ticaretin yaygınlaştığı bu dönemde, müşterilerimize sunduğumuz kampanyaları, değişen farklı ihtiyaçlara göre hem fiziksel hem de e-ticarette geçerli olacak şekilde güncelledik. Fiziksel ve dijital dünya arasındaki sınırların kalktığı tüm bu uygulamalarımız sayesinde Yapı Kredi kartlarıyla yapılan her 3 işlemde 2'sinde temassız ödeme teknolojisi kullanılıyor.

Ayrıca alışveriş öncesi ve sonrası deneyimin yaşadığı dönüşüm ve dijitalleşmeye baktığımızda, kredi kartlarının tamamlayıcısı olarak mobil uygulamaların ön planda olduğunu görüyoruz. Yapı Kredi olarak sunduğumuz World Pay dijital ödeme platformumuzla müşterilerimizin fiziksel kart olmadan, ödemelerini cep telefonlarıyla hızlı ve güvenli şekilde gerçekleştirmesini sağlıyoruz. Yapı Kredi Mobil ve World Mobil uygulamalarımızda yer alan World Pay çatısı altında POS'ta ve internet sitelerinde QR kod ile ödeme, araçta ödeme, Android cihazlara özel NFC mobil ödeme ve World Pay e-ticaret ödeme çözümleri yer alıyor. Özellikle mobil ödeme yöntemlerinin benimsenme hızının oldukça arttığını söyleyebiliriz. Bu teknolojilerin zaman içerisinde kullanıcılar tarafından daha da benimsenerek kalıcı akışkanlık haline geldiğini gözlemliyoruz.

Yapı Kredi olarak teknolojiyi müşterilerimizin bankacılık hizmetlerine erişimlerini ve hayatlarını kolaylaştıracak şekilde uygulamak her zaman en büyük önceliğimiz. Dijital yatırımlarımızın ve ürettiğimiz yenilikçi fikirlerin ötesinde, tıpkı bir teknoloji şirketi gibi bu fikirleri inovasyona dönüştürüyoruz.



# Architect, PowerFactor ve Airapi ile sektör liderliğini hedefliyor

Türkiye’de faaliyet gösteren 61 bankanın 10’una ana bankacılık çözümleri sunan Architect, kimlik doğrulama ve işlem güvenliği çözümü PowerFactor ile iddiasını güçlendirdi. Architect CEO’su Ökkeş Emin Balçıçek, “2024’te de hem güvenlik hem de API ürünlerimizle pazar lideri olacağız. Dijital altyapımızı yenileyip insan kaynağımızı daha iyi kullanarak yenilikçi ürünler geliştirmeye devam edeceğiz” diyor...



Ökkeş Emin Balçıçek  
Architect CEO’su

**K**uevett Türk Katılım Bankası iştiraki olarak 2015 yılında faaliyete başlayan Architect, birçok farklı büyüme endeksine göre Türkiye’nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketleri arasında yer alıyor. Bu yılı da yüzde 400 büyümeyle kapatmaya hazırlanan Architect, bir yandan da teknolojik altyapısını yeniliyor. Architect CEO’su Ökkeş Emin Balçıçek ile şirketin 2023 yılı performansını ve yeni yıl hedeflerini konuştuk...

## Architect 2023 yılını nasıl geçirdi, rakamsal olarak hangi büyüklüklere ulaştınız?

2023, Architect için önemli başarılarla dolu bir yıl oldu. Bir önceki yıla oranla finansal olarak yüzde 400 büyüme gerçekleştirdik. Yılın başında 600 kişiden oluşan ekibimiz, son çeyrek itibarıyla 720’ye yükseldi. Türkiye’nin en önemli teknoloji geliştirme merkezlerinden biri olan Teknopark İstanbul’da üçüncü ofisimizi açtık. Yeni ürün yatırımlarımıza hız kesmeden devam ettik. Bu kapsamda uçtan uca kartlı ödeme sistemleri ürünümüz BOA Card’ın lansmanını yılın ilk yarısında yaptık. Ana odağımız olan bankacılık platformunda, yine güzel işlere imza attık. Ülkemizde kurulan lisanslı dijital bankaların, ana bankacılık

teknoloji sağlayıcısı olduk. Böylece ülkemizde bulunan 61 bankanın 10’u bizim geliştirdiğimiz ana bankacılık çözümüyle hizmet verir duruma geldi. Bu dönemde yatırım bankalarıyla da iş birliği fırsatı oluşturduk. Yılın son çeyreği itibarıyla hizmet verdiğimiz yatırım bankası sayısı 5’e yükseldi.

2023’ün önemli gündemlerinden biri de uzaktan kimlik doğrulama ve işlem güvenliği alanında güncel tebliğe hizalanma konusuydu. Burada BDDK tebliği kapsamında mobil uygulama ve işlem güvenliği ürünümüz PowerFactor’ü regülasyonla tamamen uyumlu olacak şekilde çalışmalarımızı tamamladık. Yakın zamanda bu alanda önemli bir lisansa sahip olmayı hedefliyoruz. Özellikle 2024 yılında PowerFactor ürünümüzle pazar lideri olmayı amaçlıyoruz. Bu arada, ana bankacılık sistemimizi de en güncel ve sağlam teknolojilerle yenilemeye devam ediyoruz. 2024 yılında bu yenileme çalışmalarına hız vereceğiz ve sistemlerimizi daha esnek, daha stabil ve daha modern bir yapıya dönüştüreceğiz.

**Finansal teknolojinin farklı alanlarında ürün ve çözümleriniz bulunuyor. Ürün portföyünüze olan ilgiye bakarak en çok hangi alanda ihtiyaç var?**



Finansal teknoloji alanında, en çok ihtiyaç duyulan çözümler arasında müşteri verilerinin korunması yani güvenlik öne çıkıyor. Ülkemizde bu alanda çok sıkı tedbirler var. Architech olarak ilgili otoritelerin regülasyonlarıyla tamamen uyumlu çalışan ve güvenliği son derece önemseyen sistemler geliştiriyoruz. Mobil uygulama ve işlem güvenliği ürünümüz PowerFactor bunlardan biri. PowerFactor, özellikle BDDK'nın yayımladığı uzaktan kimlik doğrulama ve işlem güvenliği tebliğini de kapsayan üç temel yetkinliği bünyesinde barındırıyor: "Kimlik doğrulama", "güvenli işlem ve sözleşme onayı", "mobil uygulama ve cihaz güvenliği"...

Regülasyonla uyumlu bu yetkinlikler PowerFactor'e pazarda rekabet avantajı sağlıyor. Özellikle yılın ikinci yarısından itibaren, bu ürünümüze yoğun ilgi olduğunu söyleyebilirim. PowerFactor ürünümüze duyulan ilginin yanında, finans sektörünün ihtiyaç duyacağı açık bankacılık ve API yönetimi, kartlı ödeme sistemleri, hazine ürünleri gibi spesifik çözümlerimizle bankalara ve finans kurumlarına uçtan uca hizmet sunuyoruz ve bu alanlarda güçlü bir teknoloji sağlayıcısı olarak konumlanıyoruz.

## "BANKALARI SİBER GÜVENLİK LABORATUVARI GİBİ GÖRÜYORUZ"

### Sözünü ettiğiniz gibi 2023 yılında PowerFactor ile ön plana çıktınız. Bu ürününüz nasıl bir gelişme gösterdi?

2023 yılında mobil uygulama ve işlem güvenliği ürünümüz olan PowerFactor, önemli bir gelişme kaydetti. Öncelikle ürünümüzün finans sektörünün ihtiyaç duyduğu güvenlik ve regülasyon uyumluluğunu hedef olarak tasarlandığını söylemem gerekiyor. Architech olarak bankaları bir siber güvenlik laboratuvarı gibi gördüğümüzü daha önce de aktarmıştık. Bu yaklaşımımız bize yazılımla güvenliği bir bütün olarak ele almamızı sağlıyor. PowerFactor tıpkı ana bankacılık çözümlerimizde olduğu gibi, regülasyonlarla tam uyumlu bir şekilde geliştiriliyor ve bu yönde kendini sürekli güncelliyor.

Ürünümüz halihazırda 11 farklı finans kurumunda ve 30'dan fazla mobil uygulamada çalışıyor. 4 milyondan fazla nihai kullanıcı, PowerFactor aracılığıyla işlemlerini güvenli bir şekilde yapıyor. Ürünümüz sadece Türkiye değil, yurt dışında da kullanıcılarına güvenlik çözümleri sağlıyor. Sizlerin de bildiği gibi Architech'in uzmanlık alanı bankacılık ve finans. Dolayısıyla PowerFactor ile bu alanı domine etmek öncelikli hedeflerimiz arasında. Ancak ürünümüzün sahip olduğu güvenlik yetkinliklerini dikkate aldığımızda sektör bağımsız tüm mobil uygu-

lamalara çözüm sağlayabiliriz. Dolayısıyla PowerFactor çok geniş bir hedef kitleye hitap ediyor.

## YAZILIM GELİŞTİRME SÜREÇLERİ OPTİMİZE EDİLECEK

### 2024 yılı hedeflerinizi paylaşır mısınız? Yurt içi ve dışında neler planlıyorsunuz?

2024 yılında ana odaklarımızdan biri teknolojik altyapımızı güncelleyerek daha esnek, daha stabil ve daha modern bir yapıya dönüştürmek olacak. Yeni ürün yatırımlarına da devam edeceğiz. İstikrarlı bir şekilde, finans sektörünün spesifik ihtiyaçlarına çözüm sağlayan ürünler geliştirmeyi önemsiyoruz. 2024 yılında da bu çalışmalarımız hız kesmeden devam edecek.

Tüm bu çalışmalara ek olarak, iç ve dış API kullanımını yaygınlaştıran "API first" stratejimizle ürün ve hizmetlerimizi modüler ve entegrasyonu kolay bir yapıya kavuşturacağız. Bu yaklaşım sayesinde, BOA ana bankacılık ve teknoloji platformumuzun sektörde daha geniş bir ürün yelpazesi sunmasını sağlayacağız.

Sadece teknolojik altyapıya değil, aynı zamanda insan kaynaklarımızın da etkin ve verimli kullanılmasına büyük önem veriyoruz. Bu bağlamda low-code ve no-code platformlar üzerindeki araştırmalarımızı yoğunlaştırıyoruz. ChatGPT ve Copilot gibi ileri teknolojilerle entegre bir geliştirme platformu kullanıp yazılım geliştirme süreçlerini optimize ederek verimliliğimizi artıracaktır. Yine PowerFactor ile önümüzdeki dönemde pazar lideri olmayı planlıyoruz.

2024'ü kartlı ödeme sistemleri alanında uçtan uca hizmet sunan BOA Card ürünümüzle satış faaliyetlerimizi artıracığımız bir yıl olarak görüyoruz. Açık bankacılık ve API yönetimi platformumuz "Airapi" ile farklı sektörlerde de ürünümüzün kullanılmasını hedefliyoruz. Ana odağımız olan ana bankacılık platformlarımızda ise 2024'de de en güçlü teknoloji sağlayıcısı konumunda olacağımıza inanıyorum. Tüm bunların yanında uluslararası alanda, daha fazla banka ve finans kurumuna hizmet vererek global pazarımızı genişletmeyi planlıyoruz. MENA, Avrupa ve Türk Cumhuriyetleri'nde Airapi ve PowerFactor odaklı satış faaliyetlerimizi sürdüreceğiz. Ayrıca, Almanya'da KT Bank AG ile birlikte dijital dönüşüm yolculuğumuza devam ederek, Avrupa pazarında farklı bankalara çözümler sunmayı hedefliyoruz. Özetle sektördeki öncülüğümüzü koruyarak, müşteri deneyimini daha ölçeklenebilir, performanslı, modern ve etkin bir hale getirme hedefimiz doğrultusunda çalışmalarımıza devam edeceğiz. En güncel ve en sağlam teknolojileri kullanarak bankacılık ve finans sektörüne değer katmayı sürdüreceğiz. ☺



# PSD 3, PSR 1 ve FIDA neler getirecek, Türkiye nasıl etkilenecek?



AV. YAŞAR K. CANPOLAT  
Canpolat Legal Kurucu Ortağı

**A**vrupa Komisyonu ve Avrupa Birliği (AB), ödeme sektörünü düzenleyen mevzuatın güncellenmesi için 28 Haziran 2023 tarihinde “Finansal Veri Erişimi ve Ödemeler Paketi” başlıklı mevzuat önerilerini yayınladı.

Komisyon, bunun bir “devrim” değil “evrim” olduğu vurgusu yaparak, mevzuat önerilerinin amacının, AB finans alanını regüle eden düzenlemelerin amacına uygun, süregelen dijital dönüşüme ve tüketiciler için ortaya çıkan risklere ve fırsatlara uyum sağlayabilecek durumda olmasını sağlamak olduğunu altını çizdi.

## Komisyonun önerdiği hukuki düzenleme tasarımları

■ **Ödeme Hizmetleri Direktifi 3 - PSD 3:** Bu taslak temel olarak ödeme ve elektronik para kuruluşlarının işleyişini ve lisans koşullarını düzenliyor. Ödeme Hizmetleri Direktifi 2’yi (PSD 2) yürürlükten kaldırarak.

■ **Ödeme Hizmetleri Regülasyonu 1 - PSR 1:** Bu taslak, açık bankacılık dahil ödeme hizmetlerinin yürütülmesine iliş-

kin tarafların temel hak ve kurallarına ve hizmetlerin yürütülmesine ilişkin spesifik kuralları düzenliyor.

■ **Finansal Veri Erişimi Regülasyonu - FIDA:** Bu yeni düzenleme, müşterilerin -ödeme hesaplarının da ötesindeki- finansal verilerinin AB içerisinde nasıl üçüncü kişilerle paylaşılacağına ilişkin hak ve kuralları belirliyor. Bu bağlamda, mevzuat önerilerinin ödemeler ve açık finans yani veri erişimi alanı olmak üzere iki alanda toplandığını söyleyebiliriz.

## 2 ya da 3 yıllık bir süreç bekleniyor

Mevzuat önerileri, Avrupa Parlamentosu ve Avrupa Konseyi’ne sunulurken AB yasama sürecinden geçecek. Yasalaşması durumunda PSR 1 hemen yürürlüğe girecek. PSD 3 bakımından ise üye devletlere uyum sağlamak için belirli bir süre tanınacak ve ardından öneriler yürürlüğe girecek. Bu kapsamda, ilgili düzenlemelerin yürürlüğe girmesinin en az 2 ya da 3 yılı bulması bekleniyor.

## Ödemeler alanında neler, nasıl değişecek?

Peki ödemeler alanındaki yeni mevzuat kurgusu ne anlam ifade ediyor? Komisyonun önerdiği yeni kurguya bakıldığında;

■ AB’de halihazırda ayrı bir düzenleme (E-Money Directive) altında yönetilen elektronik para kuruluşlarının da artık PSD 3 kapsamında regüle edileceği anlaşılıyor.

■ PSD 3, ödeme ve elektronik para kuruluşlarının lisanslanması ve bu kuruluşların uyması gereken kurallarla sınırlı bir çerçevede düzenlemeler içerecek.

■ Ödemeler alanındaki tarafların hak ve yükümlülüklerini ve bu alanın temel kurallarını yöneten düzenleme ise PSD3 değil PSR1 olacak.

## Regülasyon ve direktif farkının önemi

Bilindiği üzere, Avrupa Birliği hukuk sisteminde direktiflerin uygulanabilmesi için üye ülkelerin iç hukuklarına aktarıl-





**Avrupa Birliği'nde açık bankacılık uygulamalarının çerçevesini belirginleştirecek, FinTek'leri daha da güçlendirecek yeni bir regülasyon ve direktif çalışması başlatıldı. Müşteri verileriyle ilgili de radikal bir düzenleme söz konusu. PSD2'yi model alan bir ülke olarak, yakından izlememizde yarar var...**



ması gerekiyor. Regülasyonların ise herhangi bir aktarıma gerek olmadan doğrudan yürürlüğe girmesi söz konusu.

Direktiflerin üye ülkelerin iç hukukuna aktarımları esnasında, üye ülkeler arasında yaklaşım farkı olabiliyor. Bu da uzun vadede ilgili direktifin uygulanmasına ilişkin bütünlüğün kaybolmasına yol açabiliyor.

Bu perspektiften bakıldığında Avrupa Komisyonu'nun, FinTek'lerin lisanslanması ve bu kuruluşların tabi olduğu genel kuralların belirlenmesi için direktif statüsünde bir düzenlemeyi tercih ettiği gözleniyor. Böylece üye ülkelerin söz konusu alanlara ilişkin belirli kapsamda kendi iç kurallarını getirmesine şans verdiği söylenebilir.

Ödeme işlemlerinin yürütülmesi ile kullanıcıların hak ve yükümlülüklerini ise bir regülasyon altında düzenleyerek, bu alanda yeknesak bir uygulama olmasını ve üye ülkelere bir takdir yetkisi bırakılmamasını tercih ettiği görülüyor.

### **Ödemeler alanındaki değişim ihtiyacının sebepleri**

Komisyon, mevzuat önerilerinin hazırlanması öncesinde yapılan etki analizi çalışmasında, PSD 2'nin başarılarına rağmen AB ödeme pazarında şu dört temel sorunun olduğunu tespit etmiş:

1- Tüketiciler dolandırıcılık riskiyle karşı karşıya ve ödemelere güven eksikliği duyuyor.

2- Açık bankacılık çerçevesi eksik işliyor.

3- AB denetçilerinin yetki ve yükümlülükleri tutarsız.

4- Banka olmayan ödeme hizmeti sağlayıcılar (PSP veya FinTek'ler) ile bankalar arasında dengesiz bir rekabet ortamı var.

Komisyon, bu sorunların yol açtığı belli başlı sonuçları da şöyle sıralıyor:

- Kullanıcılar (özellikle tüketiciler, satıcılar ve KOBİ'ler) hala dolandırıcılık riskine maruz kalıyor.
- Açık bankacılık hizmet sağlayıcıları, temel açık





bankacılık hizmetlerini sunmada engellerle karşılaşılıyor; inovasyon yapma veya kart şemaları gibi mevcut oyuncularla rekabet etme konusunda zorluklar yaşıyorlar.

■ FinTek'ler yükümlülüklerine ilişkin belirsizliklerle karşılaşılıyor ve bankalarla karşılaştırıldığında rekabet açısından dezavantajlı durumdadır.

■ Ekonomik verimsizlikler ve ticari işlemlerin yüksek maliyetleri, AB'nin rekabet gücünü olumsuz etkiliyor.

■ AB ödeme pazarı bölünmüş durumda ve forum alışverişi riski (kuruluşların kendileri lehine en uygun düzenlemeleri sunan veya en lehe yaptırımları uygulayacak üye ülkede lisans alma yoluna gitmesi) bulunuyor. Bu sonuçlardan yola çıkılarak, mevzuat önerileri için şu dört temel hedef belirlendi:

- 1- Kullanıcı korumasını ve ödemelere olan güveni güçlendirmek.
- 2- Açık bankacılık hizmetlerinin rekabet gücünü artırmak.
- 3- Üye devletlerde (mevzuatların) işlerliğini ve uygulamasını iyileştirmek.
- 4- Banka olmayan PSP'ler yani FinTek'ler için ödeme sistemlerine ve banka hesaplarına (doğrudan veya dolaylı) erişimi iyileştirmek.



## PSD 3 ve PSR1 düzenlemelerinin ana hedefleri

Avrupa Komisyonu, söz konusu etki analizi çalışması sonucunda PSD 3 ve PSR1 taslak metinlerini kamuoyuyla paylaştı ve ilgili düzenleme taslakları tarafından öngörülen önlem paketinin aşağıdaki başlıkları içerdiğini vurguladı:

### Ödeme dolandırıcılığıyla mücadele etmek ve hafifletmek

Bu kapsamda ödeme hizmet sağlayıcılarının birbirleriyle dolandırıcılıkla ilgili bilgileri paylaşmalarına imkan sağlanması, tüketicilerin farkındalığının artırılması, müşteri kimlik doğrulama kurallarının güçlendirilmesi, dolandırıcılığa maruz kalan tüketicilerin iade haklarını genişletilmesi ve alıcıların IBAN numaralarının hesap isimleriyle uyumunu kontrol etme sisteminin tüm kredi transferleri için zorunlu hale getirilmesi hedefleniyor.

### Tüketici haklarını geliştirmek

Örneğin fonlarının geçici olarak bloke edildiği durumlarda, hesap özetlerinde şeffaflığın artırılması ve ATM ücretleri hakkında daha şeffaf bilgi sağlanması amaçlanıyor.

### Bankalar ile diğer ödeme hizmet sağlayıcıları arasındaki rekabeti dengelemek

Özellikle banka dışı ödeme hizmet sağlayıcılarına uygun güvenlik önlemleriyle AB'deki tüm ödeme sistemlerine erişim imkanı tanınması ve bu sağlayıcıların bir banka hesabına sahip olma haklarını güvence altına alınması hedefleniyor.

### Açık bankacılığın işleyişini iyileştirmek

Açık bankacılık hizmetleri sağlama konusundaki engelleri kaldırarak ve müşterilerin ödeme verileri üzerinde daha fazla kontrol sahibi olmasını sağlayarak, yeni yenilikçi hizmetlerin pazara girmesine imkan tanımak isteniyor.

### Mağazalarda ve ATM'ler aracılığıyla nakit paranın kullanılabilirliğini artırmak

Perakendecilerin müşterilere satın alma zorunluluğu olmadan nakit hizmeti sunmalarına izin verilmesi ve bağımsız ATM işletmecileri için kuralların netleştirilmesi planlanıyor.

### Uyum ve yaptırımı güçlendirmek

Ödeme kurallarının çoğunun doğrudan uygulanabilir bir düzenlemeyle yürürlüğe konulması, uygulama ve cezalar konusundaki hükümleri güçlendirilmesi amaçlanıyor.

### Finansal veri erişimine ilişkin düzenleme önerisi

Komisyon, gerçek ve tüzel kişi fark etmeksizin finansal müşterilerin -ödeme hesaplarının da ötesindeki- hesaplara ilişkin verilerinin AB içerisinde nasıl üçüncü kişilerle paylaşılacağına ilişkin hak ve kuralların yö-





netilmesi için FIDA şeklinde kısıtlanabilecek yeni bir regülasyon önerisinde bulundu.

Peki bu finansal veri erişimi düzenlemesi hangi ihtiyaç ve beklentilerden yola çıkarak öngörülüyor?

AB'de her ne kadar ödeme hesaplarına ilişkin verilerin paylaşımıyla ilgili kurallar açık bankacılık (şu an için PSD 2) kapsamında düzenlese de ödeme hesapları dışındaki verilerin üçüncü taraflarla paylaşımına ilişkin herhangi bir kural bütünü bulunmuyor.

Bilindiği gibi komisyon, inovatif hizmetler sunmak için müşteri verilerine erişmek isteyen FinTek'lerin, müşteri verilerini işleyen finansal kuruluşlar tarafından tutulan verilere erişim konusunda sorunlar yaşadığının altını çiziyor. Aynı zamanda, ilgili alanda herhangi bir hukuki düzenleme bulunmamasının birtakım sorunlara yol açtığını belirtiyor. Bunları da şöyle ifade ediyor:

■ Müşteriler, veri paylaşım izinlerini yönetmek için kurallar ve araçlar olmadığından, veri paylaşımının potansiyel risklerinin ele alındığına güvenmiyor. Bu nedenle de verilerini paylaşmaktan çekiniyorlar.

■ Müşteriler, veri paylaşmak isteseler bile, bu paylaşımı yöneten kurallar ya mevcut değil ya da belirsiz. Bu yüzden de müşteri verilerini tutan kredi kuruluşları, sigortacılar ve diğer finansal kuruluşlar, bu verileri katma değerli şekilde müşterilere sunmak isteyen FinTek'lerle veri paylaşımı yapmak zorunda değil.

■ Veri paylaşımı olmadığında teknik altyapı anlamında bir standartlaşma olmadığı için veri paylaşımını maliyetli ve verimsiz hale geliyor.

Komisyon, bu doğrultuda finansal veri erişimi alanında bir etki analizi yapıldığını ve yukarıdaki sorunları bertaraf etmek amacıyla atılabilecek en önemli adımın çerçeve düzenleme niteliği taşıyan bir regülasyon çıkarılması olduğu sonucuna vardı ve FIDA taslağını önerdi.

### FIDA neler getiriyor?

Avrupa Komisyonu, FIDA düzenleme taslağının, ödeme hesaplarından öte finans sektöründe müşteri veri paylaşımını yönetmek için açık hak ve yükümlülükler belirleyeceğinin altını çiziyor. FIDA ile birlikte şu yenilikler devreye girecek:

■ Müşteriler yeni, daha ucuz ve daha iyi veri odaklı hizmetler (örneğin finansal ürün karşılaştırma araçları, kişiselleştirilmiş online tavsiyeler) almak için verilerini MRF formatında FinTek'lerle paylaşabilecek.

■ Müşteri verilerini tutan finansal kuruluşlara, bu verileri FinTek'lerle paylaşması için gereken teknik altyapıyı oluşturma yükümlülüğü getirilecek.

■ Müşterilerin verilerine kimin ve hangi amaçla erişeceğine dair tam kontrol sağlamak için müşteri izin panelleri oluşturulacak. Genel Veri Koruma Regülasyonu (GDPR) kapsamında müşterilerin kişisel verileri daha güçlü bir şekilde korunacak.

■ Finansal veri paylaşım şemalarının bir parçası olarak müşteri verileri ve gerekli teknik arayüzler standartlaştırılacak.

■ Finansal veri paylaşım şemalarının bir parçası olarak veri ihlalleri için net sorumluluk rejimleri ve anlaşmazlık çözüm mekanizmaları oluşturulacak.



■ Verileri elinde tutan kuruluşların B2B veri paylaşımını esnasında bundan faydalanacak FinTek'ler için -belirli tutarlar karşılığında- yüksek kaliteli arayüzler oluşturmaya yönelik teşvikler sağlanacak.

### Genel değerlendirme

PSD3 ve PSR 1 düzenlemelerine genel olarak bakıldığında, paradigmaları değiştirmekten ziyade sektör ihtiyacına karşılık vermeyi ve yeni riskleri hedefleyen bir yapıda olduğunu söylemek mümkün.

Bu bağlamda, her iki düzenlemede de ödemeler sektörünü baştan aşağıya yeniden değiştirecek bir kural yerine, mevcut düzenlemelerin detaylandırıldığı görülüyor. Özellikle açık bankacılık düzenlemelerine ilişkin detaylandırmalar yapıldığı ve FinTek'lerin (yakın zamanda ülkemizde de adımlarının atıldığı üzere) ödeme sistemlerine erişimine yönelik ön adımların atıldığı dikkat çekiyor.

Nitekim Avrupa Komisyonu da bu yaklaşımı bir "devrim" değil "evrim" olarak nitelendiriyor.

Ülkemizde ödeme ve elektronik para alanındaki temel düzenleme olan 6493 sayılı kanunun PSD2'yi mehz (model) aldığı dikkate alınrsa, AB'deki PSD 3 ve PSR 1 düzenlemelerinin yakın gelecekte bize de etkisi kaçınılmaz olacaktır.

Bu noktada, PSD 3 ve PSR 1'da yer alan FinTek'lerin ödeme sistemlerine aktif şekilde doğrudan erişimi ve açık bankacılık API'lerine ilişkin yüksek derece standartizasyon yaklaşımları için ülkemizde TCMB'nin çok önceden harekete geçtiğini hatırlatmakta yarar var. Avrupa Komisyonu'nun veri erişimi tarafında getirdiği düzenleme önerisi ise yeni bir duruma işaret ediyor. Çünkü müşterilerin, açık bankacılık hizmetlerinin konusu olan ödeme hesaplarına ilişkin verilerin de ötesindeki verilerini üçüncü kişilerle paylaşılmasını teşvik edecek nitelikte. Söz konusunu düzenlemeyle getirilen kural bütününe açık bankacılık kurallarından farklı olduğunu not etmek gerekir.

Türkiye'de finansal veri paylaşım alanına ilişkin çerçeve nitelikte bir düzenleme henüz yok. AB'nin bu alanda FIDA ile kazanacağı tecrübenin ileride bizim açımızdan da faydalı olacağını düşünüyoruz. ☹

# Tohum öncesi ile tohum arasında 6 kat büyüyen FinTek girişimi: İNERAKTİF KREDİ



interaktifkredi

Bankacılık geçmişi olan iki ortak tarafından kurulan İneraktif Kredi, veri teknolojisini kullanarak kişi ve kurumların kredi-güven ilişkisini yeniden tanımlıyor. İneraktif Kredi CEO'su Mustafa Gümüş, "Emlak ve kiralama işlemlerinde dalgalanmayı azaltmayı amaçlayan Kira Raporu'nu da portföyümüze ekledik. Bu üründen kiracı ve ev sahiplerinin yanı sıra emlak işiyle ilgilenen firmalar da faydalanıyor" diyor...



Mustafa Gümüş  
İneraktif Kredi CEO'su

**K**rediye ulaşmakta sorun yaşayan milyonlarca kişiye hizmet vermek amacıyla 2011 yılında Mustafa Gümüş ve Cesur Ölçenoğlu tarafından kurulan İneraktif Kredi'nin kullanıcı sayısı 1 milyon sınırına dayandı. Kısa sürede 6 milyon dolar değerlemeye ulaşan şirket, 2025 yılına kadar 5.5 milyon kullanıcıya ulaşmayı hedefliyor.

CEO Mustafa Gümüş ile bu hızlı girişimin kuruluş, gelişim ve büyüme aşamalarını, gelecek planlarını konuştuk...

## Öncelikle kendinizi tanıtabilir misiniz, nasıl bir kariyer geçmişiniz var?

İki farklı üniversitenin ekonomisi, finans ve bankacılık bölümlerinden mezun oldum. Sonrasında profesyonel iş hayatı başladı. Türk Telekom, Garanti ve HSBC banka-

larının genel müdürlük birimlerinde çalıştım. Kariyerim risk uzmanı olarak ilerledi. Yoğun iş temposu içerisinde işinizi severek yaptığınızda, bir süre sonra o iş, hayatın birçok alanında bakış açınıza da yansıyor. Sanırım bende de öyle oldu. Modern risk değerlemesi ve kredi skorlaması üzerine ihtiyaç olduğunu fark ettim. Ne demek modern risk değerlemesi?

Sabit ve geçmiş verilerle değerlendirme ya da skorlama yapıldığında sizin bugünkü finansal durumunuzla ilgili güncel bilgi vermiyor. Ortağım Cesur Ölçenoğlu ile bu ihtiyaca çözüm üretebilecek fikrimizi bir girişime dönüştürdük.

Girişim ekosistemine girince, var olan profesyonel yetkinliklerinizi de gözden geçirmeniz, yeni yetkinlikler kazanmanız ve beslemeniz gerekebiliyor. Ben de öyle yaptım, finans ve ekonomi eğitimim üzerine, yazılım alanında bireysel ve akademik eğitimler aldım.

## İnteraktif Kredi ne zaman kuruldu, faaliyet alanınız ve hizmetlerinizi anlatabilir mısınız?

İnteraktif Kredi'yi 2011 yılında bankacılık geçmişi olan iki ortak olarak, ortağım Cesur Ölçenoğlu ile birlikte kurduk. Bir FinTek şirketiyiz. Veri teknolojisini kullanarak ihtiyacı olan kişi ve kurumların kredi-güven ilişkisini yeniden tanımlıyoruz. Bireysel kullanıcıların anında kredi profilini oluşturarak, kredi almalarını sağlıyoruz. Diğer yandan, kurumsal kullanıcılarımız için satış yaparken hangi müşterisinin ne kadar güvenilir olduğunu söyleyebilen bir rapor üretiyoruz.

## Fikir nasıl ortaya çıktı, şirketleşme sürecinde neler yaşadınız?

Çalıştığımız kurumlardan ayrılıp 2011 yılında yola çıkarken "İnsanlar krediye nasıl ulaşıyor" sorusundan başladık. Sebepi ne olursa olsun, bir kredi için başvurulduğunda sıkıntı, olumsuz yanıt alındığında başlıyordu. Sonuç istendiği gibi olmadığında ertelenen planlar, yıkılan hayatlar, umutsuzluk gibi birçok farklı duyguya şahit oluyorduk. Oysa krediye ulaşmanın çeşitli yolları vardı ve biz bu yolları biliyorduk.

Bilgimiz ve tecrübemizle danışmanlık vermeye başladık ve harika sonuçlar aldık. Artan talebi karşılayamaz duruma gelmeye başlayınca, işimizi dijitale taşımaya karar verdik. Bu kararın ardından 2017 yılında, teknoloji firmamızı kurarak kredi skorlama konusuna odaklandık. Aynı dönemde girişimimiz kuluçkaya girdi. Hızlı bir ivme yakaladık. 2018 yılının sonunda, istediği tutar kabul edilmeyen, finansal sicil veya başka bir nedenden dolayı kredi alamayanların, yapay zekâ desteği ve kredi uzmanlarının çizdiği yol haritasıyla krediye ulaşmasına yardımcı olan ilk kredi skorlama ürünümüz Kredi Güven Raporu'nu piyasaya sunduk.

## İnteraktif Kredi'nin kaç çalışanı var? Müşteri-kullanıcı sayısı, referanslarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

İnteraktif Kredi kurulduğundan bu yana hem bireysel hem kurumsal olarak sürekli yenileniyor. 2017 yılının Mayıs ayında "kuluçkaya" girmiştik. 2019 yılında ise İstanbul Teknik Üniversitesi'nin UBI Global tarafından üniversitelere bağlı kuluçka merkezleri arasında dünyada birinci gösterilen girişim programı İTÜ Çekirdek'e başvurduk. 2020 yılında İTÜ Çekirdek etkinliği Big Bang'de finalist olduk ve 3 ödülle döndük. Ayrıca Borsa İstanbul Özel Pazar Yeri üyesiyiz. TÜBİTAK, KOSGEB ve T-Gate tarafından destekleniyoruz. İTÜ ARI Teknokent onayıyla İTÜ Magnet'te ürünlerimizi geliştirdik. Faaliyetlerimiz halen İTÜ ARI Teknokent'te devam ediyor. Kullanıcılarımız, iş ortaklarımız ve iş birliklerimizle çok büyük değişim ve gelişim yaşadık.

Elbette bu büyümenin arkasında, teknoloji odağımızı finans tecrübemizle birleştirmemiz ve en önemlisi, konularında uzman danışman ve çalışma arkadaşlarımızın çok fazla emeği var. İki

kişiyi fikir aşamasında başlayan yolculuğumuz, bugün yönetim kurulu ve tüm çalışanlarımızla birlikte 30 kişilik bir yapıya evrildi. Sınırlı sayıda bir müşteri grubuyla başladığımız süreçte, çok kısa sürede 800 bini aşmış kullanıcı sayısından ve 150 bin adedin üzerinde üretilmiş rapordan bahsediyorum. Son 2 yılda 6 kat büyüme elde ettik. Kurumsal tarafta da iş ortaklarımızın ve büyük ölçekli iş birliklerimizin sayısı her geçen gün artıyor. Örneğin Yapı Kredi, Akbank, Halkbank, QNB, Denizbank, Enpara, TEB, Aktifbank, Burganbank çalıştığımız bankalar arasında. B2B olarak ise Türkiye Sigorta, KW Cadde, Varsapp, Missafir, F-Ray gibi firmaları; İstanbul Senin, Abonesepeti gibi uygulamaları sayabilirim.

Kredi skorlaması konusunu derinleştirerek ve dinamik hale getirerek ürettiğimiz kredi profili ve kredi güven raporunun yanı sıra emlak ve kiralama sektörlerindeki dalgalanmaları dengeye getirmeye katkı sağlayan "Kira Raporu" ürünümüzü de bu süreçte portföyümüze ekledik. Kira Raporu'ndan bireysel olarak kiracı ve ev sahiplerinin yanı sıra emlak işiyle ilgilenen firmalar da faydalanıyor.

## Biraz da gelecek planları ve hedeflerden bahsedelim. Orta ve uzun vadede hangi seviyelere ulaşmayı planlıyorsunuz?

Findeks'in faaliyet raporuna göre 2021 yılında 816 milyon, 2022'de de 1.17 milyar adet rapor sorgulaması yapıldı. Bu sorguların yüzde 83'ü B2B'den, yüzde 17'si B2C'den geldi. 2026 yılında beklenen sorgu sayısı ise 2.5 milyar adet. Kısaca önümüz çok açık. 1 milyona yaklaşan bireysel kullanıcı sayımızı, planladığımız yeni yatırım, iş birlikleri ve marketing çalışmalarıyla 5.5 milyona çıkarmayı hedefliyoruz. Türkiye'nin en önemli veri merkezi haline gelmek için çok çalışıyoruz. Girişimimiz, hızlı bir büyüme sürecinde. Tohum (seed) yatırım turunu yeni kapattık. Tohum öncesinden (pre-seed) bu aşamaya gelene kadar 6 kat büyüme elde ettik. Yakında A serisi yatırım turuna çıkacağız. Umuyoruz ki uzun vadede bir unicorn olarak ülkemizi de gururlandıracacağız.

## Kimlerden yatırım aldınız, bu süreci biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?

İlk yatırımımızı İTÜ Çekirdek'in demo gününde tanıştığımız Alesta Yatırım ve eski Bankalararası Kart Merkezi genel müdürü Sertaç Özinal'dan almıştık. Her ayrıntısı özen isteyen bir süreçti. Çünkü o sıralarda bizimle görüşen yatırımcı sayısı 12 idi. Farklı yatırımcılarla görüşmelerimiz devam ediyordu. İşimiz için doğru yatırımcıyı seçmenin ne kadar önemli olduğunun farkındaydık. Sonrasında da yatırım almaya devam ettik. Alesta Yatırım ve Sertaç Özinal paylarını artırdı. İTÜ ARI Teknokent, Betül ve Berkin Özer'in yanı sıra Keiretsu Forum yatırımcılarından Halis Petrol Turizm ve Korun teknoloji Yatırımları kurucusu Figen Korun, yeni yatırım yaparak da tura dahil oldular. Böylece şirketimizin son değerlemesi 6 milyon dolara yükseldi. ☺



# PSM AWARDS 2023 kazananları 20 ARALIK'ta sahne alacak

Bu yıl "Cesur Yeni Dünya" ana temasıyla düzenlenen PSM AWARDS'23'e 493 proje başvurdu. Kısa liste 6 Aralık'ta açıklanacak. Ödül töreni ise 20 Aralık'ta, İstanbul Levent'teki İş Kuleleri Oditoryumu'nda...



**T**ürkiye'nin ödeme sistemleri alanındaki ilk ve tek ödül programı PSM AWARDS bu yıl 6 yaşına basarken, sektör duayenlerinin yer aldığı büyük jüri ise tam 4 yıldır programa destek vererek bir ilki gerçekleştiriyor. Yarışmacı başvuru gelirleriyle tam 6 yıldır imkanları kısıtlı kız çocuklarının/gençlerin eğitimine katkı sağlayan ödül programı, yarışanlarla birlikte sosyal sorumluluk alanında başka bir ilke daha imza atıyor.

PSM AWARDS'a başvuran yaratıcı projeler, her yıl olduğu gibi jüri tarafından iki aşamalı değerlendirildi. 16 Kasım'da tamamlanan online değerlendirme sürecinin ardından jüri 22 Kasım'da bir araya geldi. 493 projenin başvurduğu yarışmada 122 inovatif proje kısa listeye kaldı. Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez'in başkanlığını yaptığı seçici kurulda; PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, MAPFRE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı 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 yer alıyor. Jüriden ortalama 3.5 puan ve üzeri not alan finalistler, 6 Aralık'ta psmawards.com ve psmmag.com web sitelerinden duyurulacak.

## Sponsorlarla büyüyen ekosistem

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) bu yıl da ana sponsorluk bayrağını taşıırken Bank Pozitif ve PayFix "Platin Sponsor"; AUSTRIA-CARD Holdings Türkiye, Moka ve Soft Robotics "Ödül Sponsoru"; DenizBank, Dgpays, Ozan, United Payment, VakıfBank ve Yapı Kredi de "Destekçi Kuruluş" olarak programda yerlerini aldı.

## Cesur Yeni Dünya: "Varoluşsal tehditler ve devrimci fırsatlar"

Bu yıl "Varoluşsal tehditler ve devrimci fırsatlar" başlığında yapılacak çok özel bir panelin de yer alacağı etkinlikte konuşmacılar, gelişen teknoloji doğrultusunda yaşanan değişim ve dönüşümün bizlere neler vaat ettiğini masaya yatacak.

Finansal teknolojiler dünyasının en kapsamlı buluşma noktası olma iddiasını taşıyan PSM AWARDS'23 kazananları 20 Aralık Çarşamba günü İstanbul Levent'teki İş Kuleleri Oditoryumu'nda düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak. Her yıl olduğu gibi psmmag.com web sitesinden canlı olarak da yayınlanacak ödül törenine katılmak için psmawards.com web sitesinden yayınlanacak katılım formuna 7 Aralık itibarıyla ulaşabilirsiniz.

Kazananların heyecanına ortak olmak ve networking imkanından faydalanmak için 20 Aralık tarihini takviminize not etmeyi unutmayın! ☺

# “Cesur Yeni Dünya”

Finans dünyasında iz bırakan yaratıcı projeler  
sizi sahneye davet ediyoruz!



Ödül Töreni ve Panel | 20 Aralık 2023 Saat: 15:00 - 19:00

İş Kuleleri Oditoryumu, Levent İstanbul

LCV: psmawards.com

## ANA SPONSOR

**TÖDEB**  
Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

## PLATİN SPONSORLAR

**bankpozitif**

**PayFix**

**AUSTRIACARD**  
(HOLDINGS)

**moka**  
Türkiye'nin En İyi Kredi Kartı

**softrobotics**

## ÖDÜL SPONSORLARI

## DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

**DenizBank**

**dg Pays**

**ozan**

**United Payment**

**VakıfBank**

**YapıKredi**

# WSpark 2023

## “Fark Yaratan Kivılcım”

### için geri sayım başladı!

Değişim ve dinamizmin sembolü olan, yaptıkları işte yenilikçi yaklaşımlarıyla fark yaratan 40 yaş altı kadınlar, WSpark 2023 “Fark Yaratan Kivılcım” listesinde buluşuyor. Başvuru süreci tamamlandı, söz seçici kurulda...



**Gül Bilgin Moka**  
Multinet Up Müşteri  
Deneyimi Genel Müdür  
Yardımcısı



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



**Pelin Batu**  
Garanti BBVA Ödeme  
Sistemleri Genel Müdür  
Yardımcısı



**Hülya Turan**  
PayFix Yönetim  
Kurulu Üyesi



**Berna Şamiloğlu**  
Sodexo Avantaj İş  
Geliştirme, Ürün ve  
İş Ortaklıkları Genel  
Müdür Yardımcısı

**Ç**alışma hayatının her aşamasındaki kadın başarı hikayelerini öne çıkarıp paylaşmak, onların yarattığı pozitif değişimin altını çizmek ve kariyerinin başındaki kadınlara ilham verecek doğru rol modelleri oluşturmak üzere düzenlenen WSpark 2023 “Fark Yaratan Kivılcım” araştırması, 3 yıldır PSM dergisi tarafından hazırlanıyor. Kadınların görev aldığı alanlarda konumlarını güçlendirerek sektördeki kadın istihdamı hakkında farkındalık yaratmak, çeşitlilik ve kapsayıcılık bilincini yaygınlaştırmak da araştırmanın hedefleri arasında yer alıyor. Cumhuriyetimizin 100’üncü yılında sürdürülebilir bir başarı ve gelecek için güçlü, cesur, liderlik yolunda desteklenen kadınlara ihtiyacımız var. Dolayısıyla her şirketin geleceğin kadın liderlerinin WSpark ve benzeri platformlara katılımını teşvik ederek desteklemesi son derece önemli.

#### Liste 18 Ocak’taki etkinlikte açıklanacak

Bankalar, finansal teknoloji şirketleri, ödeme kuruluşları, sigorta şirketleri, yazılım şirketleri, finans kuruluşları ve bu kuruluşlarla iş birliği yapan, ortak proje geliştiren şirketlerde çalışan 40 yaş altı

kadınlar araştırmaya katılabiliyor. WSpark, uzman seviyesinden başlayarak direktörlüğe kadar geniş bir unvan seviyesini kapsıyor. Multinet Up, WSpark’ta Ana Sponsor olurken; Aktif Bank, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri, PayFix ve Sodexo Avantaj “Destekçi Kuruluş” olarak araştırmada yerlerini aldı. Multinet Up Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı Gül Bilgin Moka, Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Numanoğlu, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan ve Sodexo Avantaj İş Geliştirme, Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Berna Şamiloğlu’nun yer aldığı seçici kurul, başvuruları değerlendirmek üzere aralık ayında bir araya gelecek. Seçici kurulun araştırma kriteri arasında; adayın şirkete/işine kattığı değer ve yarattığı fark ilk sırada yer alıyor. Geçen yıl 40 yaş altı 50 kadın, listeye girmeye hak kazanmıştı. WSpark 2023 listesine girmeyi başaranlar, 18 Ocak’ta BAU Future Campus Kemerburgaz yerleşkesinde gerçekleştirilecek onur töreninde kamuoyuna duyurulacak. ☺

# WSpark'23

“Fark Yaratan Kıvılcım”

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

**Fark Yaratan Kıvılcım Araştırması Onur Töreni**

**18 Ocak 2024 | 10:00 - 12:30**

BAU Future Campus, Konferans Salonu  
Kemerburgaz, İstanbul

ANA SPONSOR

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



“ İş hayatı bir takım oyunu, kadınlar da en iyi oyuncular ”



Özgün Terzi  
Boğaziçi Kart Genel Müdürü





**B**en bu yazıyı hazırlarken Öğretmeler Günü'ydü. Boğaziçi Kart Genel Müdürü Özgün Terzi, tam da bu özel güne yakışır bir konuk oldu. 37 yıl öğretmenlik ve yöneticilik yapmış, gençleri yetiştirmiş bir babanın kız çocuklarının okuyup kendi ayakları üzerinde durmalarını nasihat eden, duruşu ve söylemleriyle büyümüş bir kadın lider o. Başarı dolu zirve yolculuğuyla eminim ailesinin haklı gururu. Sohbetlerimiz sırasında da hep hissettiğim gibi, içinde hiç kaybetmediği o neşeli kız çocuğuyla özünü bulma yolculuğuna devam ediyor. Bu vesileyle ben de buradan gerek eğitim hayatımızda bizlere yol gösteren, gerek iş hayatımızda bize liderlik eden tüm öğretmenlerimizi kutluyorum; rehberliğiniz ve bilgeliğiniz olmasaydı, şu an olduğumuz yerde olmazdık...



**Zirve  
Sohbetleri**  
Tülin Çakmak

**Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?  
Boğaziçi Kart ile keşişen kariyer  
öykünüzü anlatır mısınız?**

Öğretmen bir babanın ve her zaman örnek aldığımız bir annenin 3 kız çocuğundan biriyim. Babam, 37 yıl boyunca öğretmenlik ve yöneticilik yapmış ve gençleri yetiştirmiş bir birey olarak bizlere hep kız çocuklarının okuyup kendi ayaklarının üzerinde durmalarını nasihat eden, duruşu ve söylemleriyle bize eğitim hayatımızda yol gösteren pusulamız oldu. Babamın ve annemin biz kızları için açtığı yol, hepimizin iyi birer meslek sahibi olmamızı, yaptığımız işi en iyi şekilde yapmamızı ve işimizde ustalık kazanmamızı sağladı.



Eğitim hayatımı tamamladıktan sonra sırasıyla Escort Computer, SITE Microsoft Solution Provider, Data-card distribütörü Çözüm Holding gibi dönemin popüler teknoloji firmalarında çalıştım. Çözüm Holding'e bağlı Kartsis ve Komsis'te ürün ve proje yöneticiliği, Cardtek'te (PayCore) satış direktörlüğü ve Mapikart'ta genel müdür yardımcılığı görevlerinde bulundum. Böylece ödeme sistemlerinde hem yazılım hem donanım hem de kart tarafında deneyim kazanma fırsatı buldum. Bu firmalarda çalışmanın verdiği tecrübe ve bilgiyle yurt içi ve dışında EMV'ye geçiş, anında kart basım, kart yönetimi, toplu kart basım gibi birçok önemli projede görev aldım. Şu an da 2012 yılında kurulan ve Zebra, Evolis gibi küresel markaların distribütörlüğünü yapan yüzde 100 Türk sermayeli Boğaziçi Kart'ta Genel Müdür olarak görev yapıyorum.

**Boğaziçi Kart neler yapıyor,  
hangi ürün ve hizmetleri sağlıyor?**

2012 yılında kurulan Boğaziçi Kart, Zebra ve Evolis gibi uluslararası markaların distribütörlüğünü yapan yüzde 100 Türk sermayeli bir şirket. Anında kart basım projelerinde kullanılan kart yazıcı ve bileşenlerinin satışı yapıp sadakat (loyalty) kartı, ön ödemeli kart, yemek ve ulaşım kartları üretimiyle ilgili sektördeki firmalara hizmet sağlıyoruz. Kurumsallaşmaya verdiğimiz öncelik, nitelikli iş gücü, çözüm ve sonuç odaklı çalışmalarımız sayesinde kaliteli hizmet anlayışımızla müşterilerimize destek veriyoruz.

Distribütörlüğünü yaptığımız firmalardan aldığımız ödüllerle de bu başarılarımızı pekiştiriyoruz. 2016 yılında Zebra tarafından "En Hızlı Büyüyen ve En Çok Kart Yazıcı Satan İş Ortağı" seçildik. 2017 ve 2018 yıllarında yine Zebra tarafından "Yılın İş Ortağı" ödüllerini aldık. 2022 yılında ise Evolis tarafından "En İyi Performans" ödülüne layık görüldük.

2019'de İngiltere'de "Bosphorus Card" markasıyla kurduğumuz ikinci şirketimizle de dünya pazarındaki payımızı büyütme için güçlü adımlarla ilerliyoruz.

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

Bu sektörde çalışmak gerçekten heyecan verici. Teknolojinin hızına ayak uydurmak ve her gün yeni bir şeye uyum sağlamaya çalışmak sizi oldukça zinde kılıyor ve algılarınızı açık tutuyor. Bu yüzden devamlı yeni projelerin içinde yer almaya ve kendimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Dinamik ve genç bir ekibimiz var ve ekip çalışmasıyla değişim ve dönüşümü en iyi şekilde yakalamaya çalışıyoruz. Ekip ruhuyla yeni şeyler öğrenmek ve öğrendiklerimizi paylaşarak çoğaltmak bize büyük keyif veriyor. Ekip ruhuna ve doğru iletişimin başarı getirdiğine inanıyorum.

### 2023 yılı Boğaziçi Kart açısından nasıl geçti?

2023, Boğaziçi Kart'ta hızlı ve doğru kararlar verdiğimiz bir yıl oldu. Yılın ilk yarısı müşteri memnuniyetini artırmak için birçok çalışma yaptık, ekibimizi ve üretim sahamızı genişlettik. 2023'ün ikinci yarısında ise ürün yelpazemize yeni ürünler ekledik, e-ticaret çalışmalarına başladık ve satış ağımıza yeni bayiler ekleyerek satışlarımızı artırmaya yönelik çalışmalarda bulunduk.

### Bir yönetici olarak kadınların sektöre ne tür farkındalıklar kattığını düşünüyorsunuz?

Son yıllarda kadınların iş hayatındaki yeri ve önemi artmış durumda. Daha detaycı düşünceleri, sabırlı olmaları, empati yetenekleri, duygusal zekaya sahip olmaları ve çoklu görev yönetimi becerileri kadınlar iş hayatında önemli avantajlar sağlıyor. İş hayatının bir takım oyunu ve kadınlarında iyi bir takım oyuncusu olduğuna inanıyorum. Kadınların çalışma hayatına katılımı, çalışma ortamının daha hoşgörülü, daha adil ve daha verimli bir hale gelmesini sağlıyor.

### Size iş hayatında başarı kazandıran etkenler neler oldu?

İş hayatında başarı için öncelikle insanın kendini tanıması, kendine güvenmesi, disiplinli bir şekilde çalışması, öğrenmeye açık olması, hedefine odaklanması, planlı ve cesur olması gerekiyor. Çalıştığım her firmada iyi bir takım oyuncusu olup takımdaki ekip ruhunu, sevgi, saygı, birlik ve beraberliği sağlamaya çalıştım. En güçlü yönlerimden biri de yaptığım işin en iyi versiyonunu elde etmek için planlı bir şekilde çalışmak ve doğru iletişim kurarak hedeflerime ulaşmak oldu.

### Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeleriniz ne olur?

Yeni neslin, yeni teknolojileri kavrama ve hayata geçirmedeki hızına hayranım ve onlara güveniyorum. Kesinlikle cesur olsunlar, kendilerine güvensinler ve yapabildiklerinin en iyisini yapmaya çalışsınlar.

### Anne olmak çalışan bir kadının kariyerini nasıl etkiliyor?

Araştırmalar, anneliğin kadınlara örgütlenme, zaman yönetimi, sabır ve dayanıklılık gibi yetenekler kazandırdığını, bunların da iş hayatında başarıyı getirdiğini ortaya koyuyor. Hem annelik hem de kariyer sahibi olmak önemli bir denge becerisi gerektiriyor. Çalışan bir anne olarak çocuğumla geçirdiğim zamanın verimli olmasına özen göstermeye çalışıyorum. Üniversiteye giden bir kızım var. Onunla vakit geçirmek, sohbet etmek ve her ikimizin de hoşlandığı etkinlikler yapıp o anı paylaşmak çok hoşuma gidiyor.

### Yoğun iş temposunuz arasında iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, bize hobilerinizden bahsedebilir misiniz?

Bir grup arkadaşımınla birlikte sokak hayvanlarına destek olmak için veteriner desteği ve sahiplendirme konusunda çalışmalar yürütüyoruz. Gençlik yıllarımda başladığım modern dans amatörce devam ediyor. Fırsat buldukça kızımınla birlikte dans ediyor ve birlikte bir şeyler yapmanın tadını çıkarıyoruz. 2017 yılında biyoenerji, yoga ve meditasyon çalışmalarına başladım, çeşitli eğitimler aldım. Bu çalışmalarım giderek daha da büyük bir zevk ve istekle devam ediyor. Kendimi ve özümü bulma yolculuğunda doğru bir adım atışıma inanıyorum.



Tüm bankacılık işlemleriniz

# Şeker Mobil'de!



App Store'dan  
İndirin

Google Play  
'DEN ALIN

Hemen İndirin  
AppGallery

Şekerbank

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

# PayFix

Yeni Nesil Ödeme