

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

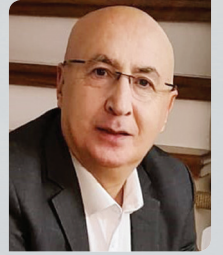
**silicium, BİRLİKTE
DAHA GÜVENDE**



Öner Çetinkaya



Orhan Kılıç



Selim Ülkü

Sayı: 153 / Fiyatı: 50 TL · OCAK 2024



**Bir garip
yazarkasa POS
onay iptali**

**18 OCAK
BAU Future
Campus
WSpark
Araştırması**

Yunus Emre Eskici / ininal Yönetim Kurulu Başkanı

**“İlklere imza atan ininal
Türkiye'nin yeni
yüzyılına hazır”**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

PSM AWARDS KAZANANILAR



AWARDS 2023 DARI BELLİ OLDU



Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

EDITÖRDEN...

EDITÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

İyi ki cumhuriyet var!

Acı-keder, sevinç-neşe, hüzün... Tezatlari bu kadar bir arada yaşayan başka bir ülke var mı bilmiyorum. Depremlerle yıkıldık, öldük, yaralandık, çok şey kaybettik. Ama birlik ve beraberlik ruhumuzu kaybetmedik. Yaralarımızı birlikte sardık. Umarım sarmaya da devam ederiz. Mutluluk endeksimiz tam dibe vurmuşken bu kez imdada 29 Ekim yetişti. Cumhuriyetin 100'üncü yıl kutlamaları öylesine coşkuluydu ki yeniden umut tazeledik...

Deyim yerindeyse krizler diyarında, diken üstünde yaşıyoruz. Ama bunun bize dinamizm kazandırdığı da bir gerçek. Kriz çözme yeteneği, yeni ve yenilikçi proje geliştirmede işe yarıyor, kesin. Nereden mi biliyorum? PSM AWARDS için başvuran projelerde bu dinamizmin etkilerini net bir şekilde görmek mümkün. Evet, PSM Ödülleri'nin altıncısını düzenledik. Hem de cumhuriyetimizin 100'üncü yılına yakışır şekilde, çok

daha yüksek bir katılım ve coşkulu bir tören eşliğinde. İş Kuleleri Oditoryumu, 20 Aralık'ta yaklaşık 1000 kişinin katılımıyla adeta dolup taştı. Bu vesileyle destekleri için tüm paydaşlara buradan da bir kez daha teşekkür etmek istiyorum. PSM ailesi olarak yeni yılınızı en içten dileklerle kutluyor; cumhuriyetin yeni yüzyılına sağlık, mutluluk, barış ve huzur dolu bir başlangıç temenni ediyoruz. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com



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

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDITÖRLER

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs
ozlemkbayburs@gmail.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ

Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

REKLAM & REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık
yucelasirlık@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

Şirket Unvanı
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı 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 • OCAK 2024



**PSM AWARDS 2023 kazananları belli oldu
Cesaret edip yenilikçi proje geliştirenler ödüllendirildi!**

26

6 İninal yeni yapısı ve yeni vizyonuyla yeniden doğuyor

10 silicium, birlikte daha güvende

14 Gelirinin yüzde 95'ini ihracattan sağlayan FinTek: PayPorter



16 Elekse'nin gizli gücü: Ar-Ge ve inovasyon

17 Türkiye'nin kritik döneminde acil bir çağrı!

18 Bir garip onay iptali öyküsü

20 Teknoloji saldırgandan çok savunmanın yanında!

24 Etisan'ın rotasında yeni alanlar, yeni pazarlar var

60 Apple-Goldman Sachs ayrılığı ve banka-FinTek iş birlikleri

62 Ekonomik ve kültürel gelişmenin formülü net

66 Fark Yaratan Kıvılcımlar katlanarak çoğalıyor!



bankpozitif

Köklerimize bağlı, gelecek odaklı

YATIRIM
BANKACILIĞINDA
DİJİTAL
DÖNÜŞÜM
BURADA
BAŞLIYOR...

f @bankpozitif

X @bankpozitif

@bankpozitif

in @bankpozitif



www.bankpozitif.com.tr



0216 538 25 25

İninal yeni yapısı ve yeni vizyonuyla yeniden doğuyor



Yunus Emre Eskici
ininal Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'yi ön ödemeli kartlarla tanıştıran ininal'ın Capital Turk'e satışı TCMB tarafından onaylandı. Şirket, yeni vizyonuyla 2024'e hızlı bir giriş yapıyor. 2023'te deprem sonrası hızla aksiyon olarak mobil uygulamasına bağlı özelliğini ekleyen ininal'ın bu yılki ilk yeniliği ise yurt dışından para transferi oluyor...

BARIŞ BEKAR

Finansal teknolojilerin gelişimi dur durak bilmiyor. Sektördeki hızlı değişim ve dönüşüm şirketlerin vizyonlarına da yansıyor. Ön ödemeli kartları Türkiye'ye tanıtan, FinTek sektörüne öncülük yapan ininal da yeni yapısı ve yenilenen vizyonuyla dikkat çekiyor. Hatırlanacağı gibi, daha önce Multinet Up bünyesinde faaliyet gösteren ininal'ın hisseleri Capital Turk tara-

findan satın alınmıştı. TCMB'den satış onayı alındı ve ininal artık yerli ve milli bir şirket olarak faaliyetlerine devam edecek. ininal Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Emre Eskici ile yaptığımız bu özel röportajda, şirketteki son teknolojik gelişmeleri, müşteri odaklı yaklaşımları ve geleceğe yönelik planları konuştuk. Eskici, şirketin stratejileri, başarıları ve finansal teknolojiler alanındaki hedefleri hakkında önemli bilgiler paylaştı...

ininal'ın yeni vizyonuna kısa bir giriş yapacak olursak, neler söylemek istersiniz?

2023 yılı bizler için fiziksel ve mental olarak elbette yorucuydu. Fakat bu dönemde taşın altına elimizi koymak, daha çok çalışmak ve birlik olmak bizi benzersiz başarılarla, yarınlara taşıyacak unsurdur. Türkiye'nin öncü FinTek markası olarak biz de bunu yaptık ve her zamanki gibi taşın altına elimizi koymaktan çekinmedik.

Kurum kültürü olarak her daim bu yaklaşımla kullanıcılarımıza çözüm odaklı yaklaştık. Bu yıl da hiç durmadık, hep çalıştık diyebilirim. Özellikle elde ettiğimiz verileri yorumlayarak mevcut ve potansiyel müşterilerimizin taleplerini detaylıca inceledik ve yepyeni bir yol haritası çıkardık. 2023 bu haritanın ilk adımıydı. Şimdi önümüzde uzun soluklu bir plan var. B2C'den B2B alanına kadar, insanın olduğu her alanda ödeme çözümlerini kolaylaştırmak ve kullanıcılara hız sağlamak için yeni teknolojiler, hizmetler geliştiriyoruz.

Özellikle bu yıl B2B faaliyetlerimizde bir artış da görebilirsiniz. Daha soğuk bir dünya gibi gözükse de B2B ve B2C kullanıcıları arasında davranışsal olarak çok da bir fark olduğunu söyleyemem. Ancak süre olarak bir farklılık mevcut. B2B dünyasında ölçümler yapmak ve parametrik bir data oluşturmak biraz zaman alıyor. Uzak ve dünya arasındaki zaman farkı gibi diyebiliriz yüzeysel olarak.)

ininal olarak tüm bu süreçleri en iyi şekilde organize edecek ve geliştirecek know-how'a sahibiz. Deneyim, bizim en büyük ayrıcalığımız. Bizi hep bir adım öteye taşıyor, rakiplerimizden ayırıyor ve yıllar geçse de ininal hep öncü olarak hatırlanıyor.

2023 yılında ininal'ın ilk faaliyeti ne oldu?

Geçen yıl yaşadığımız deprem felaketi nedeniyle çok hızlı aksiyon alarak ininal mobil uygulamayı için bağış özelliğini geliştirip kullanıcılarımıza sunduk. ininal mobil uygulaması üzerinden AFAD, Kızılay ve T.C. Aile ve Sosyal Hizmetleri Bakanlığı'nın yanı sıra Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliğimiz aracılığıyla yapılan bağışlar için de TÖDEB, bağış yapılacak kanallar listemizdedi. Şu anda kullanıcılarımız AFAD, Kızılay ve T.C. Aile ve Sosyal Hizmetleri Bakanlığı'na uygulamamız üzerinden bağış yapabiliyor. Ekibimizle birlikte bu kadar hızlı aksiyon almak, yılın ilk çeyreğinde bizleri gururlandıran ilk adımdı.

FAST, KİŞİYE ÖZEL IBAN NUMARASI, KOLAS...

FAST özelliğini duyuran 10 elektronik para kuruluşundan biri de ininal'dı, bu süreç nasıl başladı?

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 26 Aralık 2022'de yaptığı bir basın açıklamasında 2023 yılında ödeme ve elektronik para kuruluşlarının da FAST sistemine doğrudan katılımının sağlanacağını duyurmuştu. O zamandan beri hazırlıklarımızı sürdürüyorduk. Kullanıcı deneyimi ve yeni müşteri edinimi açısından oldukça önemli bulduğumuz bir regülasyondur. Biz de ekibimizle operasyonel sürecin tamamına hakim ve



hazır bir şekilde bulunuyorduk. Bu süreç 2023'ün ilk çeyreği olarak hedeflenmiş olsa da elektronik para kuruluşları doğrudan FAST sistemine katılmadı. ininal, katılım başvurusu onayı alan ilk 10 kuruluşun biri oldu ve faaliyete başladık.

Şu anda FAST'ın yanında kişiye özel IBAN numarası ve KOLAS hizmetlerimizi de kullanıcılarımıza sunuyoruz.

TROY'un sektördeki yükselişi de 2023 yılının önemli konularından biriydi. ininal ve TROY iş birliği nasıl seyrediyor?

Bizim olana sahip çıkmak kurum kültürümüzde var. Yerel ve milli olan, bu topraklarda üretilen her değer bizim önceliğimiz. ininal olarak bizler de bu yola yerli ön ödemeli kart olarak çıkmıştık. Yerli ödeme alt yapısı olan TROY da milli değerlerimizden biri. Bu alanda uzun süredir yaptığımız çalışmalar vardı ve geçen yıl TROY ilk defa logolu ininal kartımızı çıkarmaya başladık. Çok kısa sürede sanal ve fiziksel TROY kartlarımız kullanıcılarımız tarafından büyük rağbet gördü. Kullanıcılarımızın yoğun ilgisi sayesinde yılın son çeyreğinde TROY cirosuna katkı sağlayan elektronik para kuruluşlarımızdan biri de biz olduk.

Tüketici tercihlerinde her alanda yerleşme sözü konusu. Ülkemizin ekonomik olarak itici güçlerinden biri olmayı başaran FinTek sektöründe de bunu gözlemliyoruz. Elbette bu durum hepimize iyi geliyor, bizleri iyi hissettiriyor.

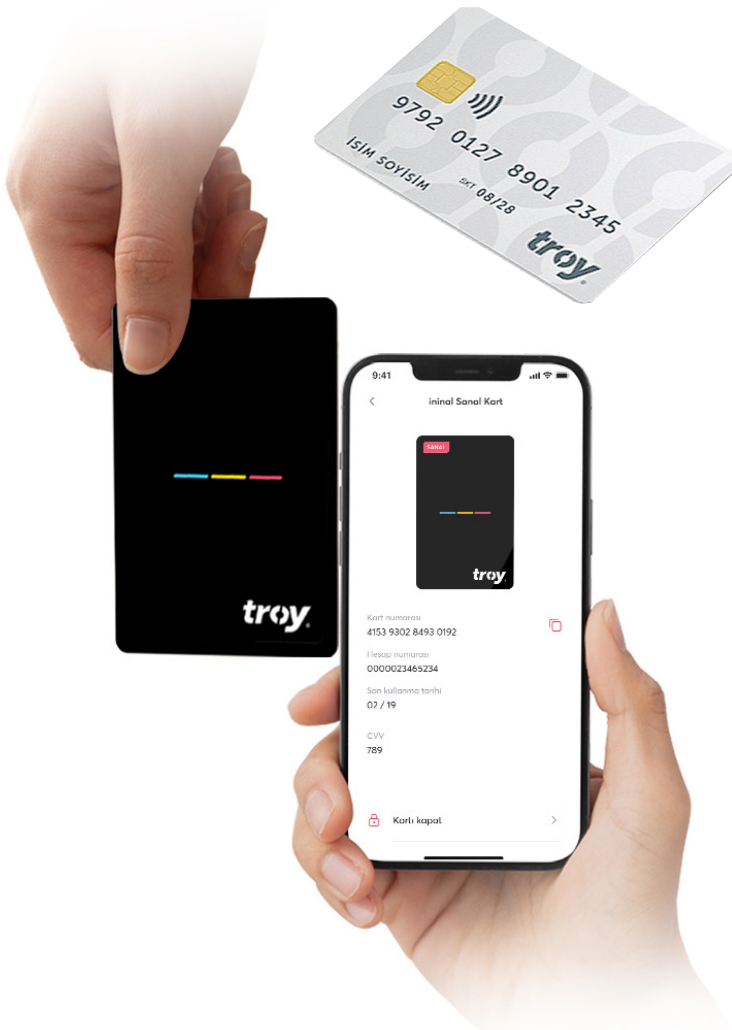
Türkiye'nin öncü FinTek kuruluşlarından biri olarak, yine Türkiye'nin ilk ödeme alt yapısıyla olan bu iş birliğimizin temelleri çok güçlü. İnanıyorum ki geleceği de oldukça parlak olacak.



ininal

ininal yalnızca mobil uygulamasıyla değil, kartıyla da oldukça pratik hizmetler sunuyor. Peki ininal karta ulaşmak ne kadar kolay?

Düşündüğünüzden daha kolay:) İnternete bağlanabildiğiniz her yerden ulaşmak mümkün. Diyelim ki internetiniz yok, bunun için de ininal fiziksel kartımız mevcut. Ülkemizdeki geniş ağıımız sayesinde ininal'a neredeyse her yerden ulaşılabilir. Türkiye genelinde 75 binin üzerinde anlaşmalı noktada ininal kart bulabilirsiniz. Ayrıca tüm banka hesaplarından 7/24 ininal karta para transferi yapabilir, 40 bin ATM, 27 bin perakende noktası ve 4 bin PTT şubesi aracılığıyla kolayca bakiye yükleyebilirsiniz. Teknoloji marketleri ve e-ticaret kanalları üzerinden de ininal kartlarımıza erişim sağlanabiliyor. Kısacası, kullanıcılarımız istedikleri yerden ve her zaman ininal kartlarına erişebilir.



“ Türkiye genelinde 75 binin üzerinde anlaşmalı noktada ininal kart bulabilirsiniz. Ayrıca tüm banka hesaplarından 7/24 ininal karta para transferi yapabilir, 40 bin ATM, 27 bin perakende noktası ve 4 bin PTT şubesi aracılığıyla kolayca bakiye yükleyebilirsiniz. ”

EN İYİ REFERANS MÜŞTERİNİN KENDİSİDİR

Müşteri deneyimi dendiğinde ininal, öne çıkan bir marka. Şikayetvar'da üst üste aldığınız ödüllerden bahsedebilir misiniz?

Müşteri deneyimi ininal için her zaman için öncelik oldu. Bu değişmez kurallarımızdan biri. Uçtan uca bir deneyim söz konusu değilse bir şeyleri eksik yapıyoruz demektir. Tamamen bu odakla operasyonlarımızı yönettiğimiz için bugün müşteri memnuniyetinde ödüllere layık görülüyoruz. Bu hassasiyetimiz, her yıl Şikayetvar'ın düzenlediği A.C.E. Awards'tan aldığımız ödüllerle taçlanıyor.

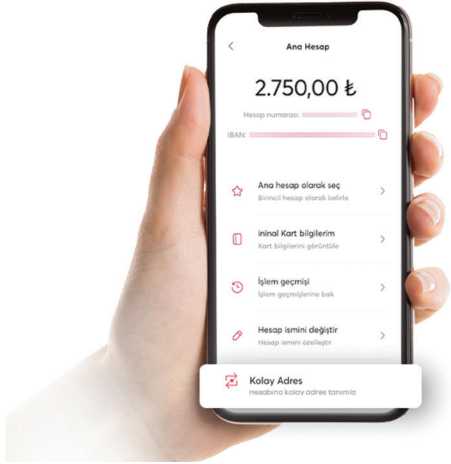
İlk olarak 2021 yılında 6'ncı A.C.E. ödüllerinde Ödeme Sistemleri kategorisinde Silver (Gümüş) ödülünü sahibi olmuştuk. 2022'de 7'nci A.C.E Awards'ta Elektronik Para Uygulamaları kategorisinde Diamond (Elmas) ödülünü aldık. 2023 yılında düzenlenen 8'inci A.C.E Awards'ta da yine Elektronik Para Uygulamaları kategorisinde Diamond ödüle layık görüldük. Yani toplamda bir Silver, iki de Diamond ödülümüz var.

Bu yol da her yıl olduğu gibi birinciliğe çok yakınız. Türkiye'nin öncü elektronik para uygulamalarından biri olarak müşteri memnuniyeti değişmez ilkelerimizden.

Kurumsal firmalarla iş birliklerinizi nasıl güçlendirdiniz? Bu süreçte hangi teknolojik geliştirmeleri yaptınız?

ininal, bugüne kadar B2C tarafla öne çıksa da B2B tarafında da oldukça güçlü referanslara sahip bir şirket. B2B kurumsal firmalarla iş birliğimizi güçlendirmek için teknolojik altyapımızda önemli geliştirmeler gerçekleştirdik. Müşterilerimize sunduğumuz hizmet yelpazesini genişleterek, iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına daha da etkin bir şekilde yanıt veriyoruz. Özellikle finansal servisler alanında, şirketlere ihtiyaç duyacakları tüm temel hizmetleri sunuyoruz. Bu hizmetler arasında güvenli, 7/24 erişilebilir ve tamamen otomatize edilmiş ödeme süreçleri, yan hak ve prim ödemeleri, markalara özel kart hizmetleri, loyalty/sadakat programları, bayram ve yılbaşı ikramiyeleri dağıtımı, kampanya kurulumları, bayi ağı ödeme dağıtımı, cüzdan çözümleri ve sanal POS hizmetleri yer alıyor.

Co-branded olarak farklı projelere özel, çeşitli tasarımlarda ve özelliklerde kartlar üretebiliyoruz. Bu kartlar, iş ortağımız olan firmaların tüm personel ödemelerini



KOLAY ADRES TANIMLAMA İNİNAL'DA!

ininal'a kayıtlı olan telefon numaranızı, e-posta adresinizi veya T.C. kimlik numaranızı Kolay Adreslerinize ekleyin, ininal'a para transfer işlemlerinizi kolayca ve hızla tamamlayın.

herhangi bir banka hesabı yerine doğrudan bu kartlara yatırmalarına olanak tanıyor. Böylece çalışanlar, bu kartlarla istedikleri yerde harcama yapabiliyor, EFT/havale işlemleri gerçekleştirebiliyor ve nakit çekebiliyor. API çözümlerimiz sayesinde kullanıcı oluşturma, kart ekleme gibi işlemleri hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirmeyi sağlıyoruz. Bu servisler para yüklemesi, kart hareketleri takibi, şifre işlemleri, fatura ödeme gibi birçok finansal süreci kolaylaştırıyor.

Operasyonel süreçlerde de ininal kurumsal panel, yükleme yapma ve takip süreçlerini oldukça kolaylaştırıyor. Firmalar ayrıca, ininal karta özel kampanyalar ve sadakat programları oluşturabiliyor. Kart kullanıcıları da ininal'ın mevcut kampanyalarından faydalanabiliyor. Kısacası iş ortağımız olan şirketlere, tüm personel ödemelerinde finansal teknolojilerin kolaylıklarını sunuyor, büyük masraflardan kurtarıyor ve ödemelerini kendi belirledikleri sınır ve özgürlükte yapmalarına olanak sağlıyoruz.

“ B2B anlamında güvenli, 7/24 erişilebilir ve tamamen otomatize edilmiş ödeme süreçleri, yan hak ve prim ödemeleri, markalara özel kart hizmetleri, loyalty/sadakat programları, bayram ve yılbaşı ikramiyeleri dağıtımı, kampanya kurguları, bayi ağı ödeme dağıtımı, cüzdan çözümleri ve sanal POS hizmetleri sunuyoruz. ”

YURT DIŞINDAN İNİNAL'A PARA TRANSFERİ BAŞLIYOR

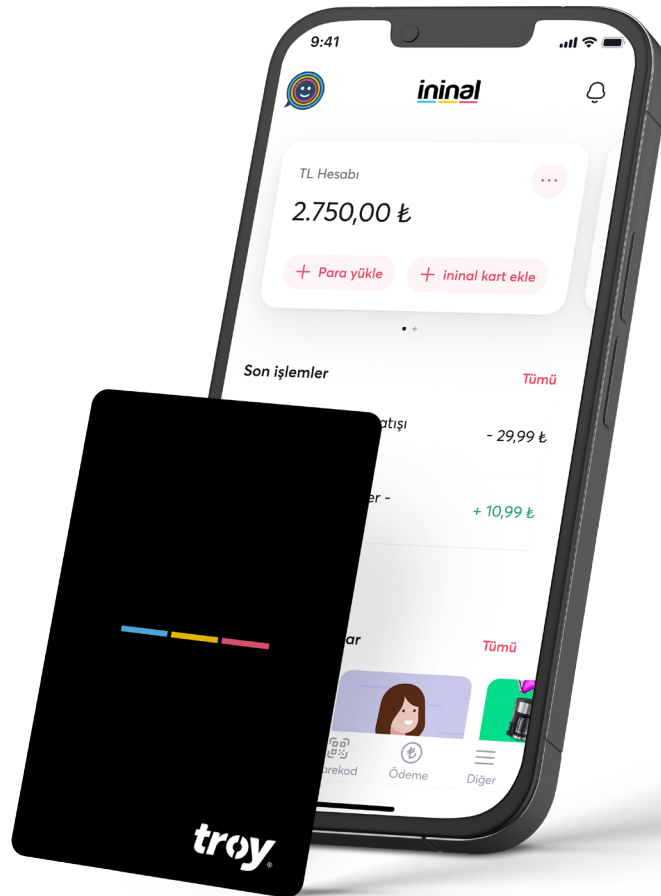
ininal'ın 2024 planları hakkında neler paylaşabilirsiniz?

2024'ün ilk yeni hizmeti, yurt dışından ininal'a para transferi olacak. Hazırlıklarımızı tamamladık. Yılın ilk ayı dolmadan, kullanıcılarımız yurt dışından kendi ininal hesaplarına kolayca para transferi yapabilecek. Referans numarası sistemiyle kurduğumuz bu sistemde 185 ülkeden ininal'a dövizle para transferi mümkün

olacak. Para transferi gerçekleştiği anda döviz kuruna göre Türk Lirası'na çevrilip ininal hesaba aktarılmış olacak.

Küresel bir oyuncu olarak yerimizi almaya hazırız. Konuşmamızın başında da belirttiğim gibi biz bu açılımları yapacak deneyim ve bilgi birikimine sahibiz ve oldukça heyecanlıyız. Yurtdışındaki kullanıcılarımız ve bizimle yeni tanışan müşterilerimiz için de anlamlı bir değer oluşturmak ve onlara fayda sağlamak mutluluk veriyor.

Yeni yılda da kullanıcılarımızın finans teknolojileriyle hayatlarını kolaylaştıran özelliklerimizi geliştirmeye devam edeceğiz. Arkadaşlarla zaman zaman söylediğimiz bir söz var: “ininal'da keşfedecek çok şey var.”



silicium, BİRLİKTE DAHA GÜVENDE

Sektörde 20 yılı aşkın profesyonel yöneticilik deneyimine sahip girişimciler tarafından kurulan silicium, akıllı kartlar konusunda uçtan uca, anahtar teslimi çözümler sunuyor. silicium Yönetim Kurulu Üyeleri Öner Çetinkaya, Orhan Kılıç ve Selim Ülkü, girişimin çıkış noktasını, şirketin faaliyet alanlarını, sunduğu ürün ve hizmetleri anlatıyor...



Öner Çetinkaya

Yönetim Kurulu Üyesi & Kurucu Ortak



Orhan Kılıç

Yönetim Kurulu Üyesi & Kurucu Ortak



Selim Ülkü

Yönetim Kurulu Üyesi & Kurucu Ortak

Sektörümüze soluk katan bir yeni yıldızın doğuşuna ve parlamasına tanıklık ettik 2023 yılında.

Dijital elektroniğin ve de transistörlerin ana yapısını oluşturan silicium elementi, daha önce hiç olmadığı kadar adını alan bu şirketle anılmaya başladı.

Başta küresel salgın ve çip krizi olmak üzere Türkiye'deki tüm ilgili kamu ve finans sektörünü derinden etkileyen ve onların hazırlıksız yakalanmasına yol açan olumsuzluklar, biz şirket kurucularına pazarımız için bir süredir alternatif yaratma misyonunu yüklüyordu. İşte bu temel gerekçeyle, 20 yılı aşan entelektüel birikime sahip biz profesyoneller, "silicium" ticari unvanlı akıllı kart teknolojileri şirketimizin kuruluşunu Mart 2023 ayında tamamladık ve faaliyetlerimize başladık.

Akıllı, güvenli, prestijli, çevreci kartlar

silicium'un küresel iş ortakları aracılığıyla sağladığı akıllı kartlar, kişiselleştirme hizmetleri ve kişiselleştirme sistemleri; başta ödeme kuruluşları, bankalar, kamu ve belediyeler gibi sektörlerde yerel ve küresel boyutta çok yaygın olarak kullanılır hale geldi.

Misyonumuz, sunmakta olduğumuz yenilikçi ürünlerle müşterilerimizin pazarda rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı olmak. Vizyonumuz ise zor zamanlarda bile güvenilir ve değerli bir ortağı olduğumuzu hissettirmek ve güvenin simgesi olarak anılmak.

Finansal kuruluşlar ile müşterileri arasındaki ilişkiler açısından bakıldığında, ödeme kartından daha somut temsili oluşturan başkaca bir form faktörün olmadığını, kartın her kullanımında da oluşan bu ilişkinin biraz daha pekiştiğini düşünüyoruz. 25 yılı aşan teknolojik

geçmişe sahip olan akıllı kartlar, artık işlemsel bir akıştan daha fazlası haline geldi. Banka ve müşterileri için sosyal bir sembol ve kendilerini ifade etme şekli, ülkeler içinse (pasaport ve kimlik kartları özelinde) prestij ve güvenlik ögesi olarak kabul ediliyor.

Ödeme kartları artık dünya çapında çok yaygın bir kullanım alanı buluyor. Geri dönüştürülmüş rPVC ya da toprağa karışabilir içeriklerle kullanıcılarının sürdürülebilir yaşam tarzlarını destekleyen PLA kartlar, müşterilere finansal hizmetlerini aldığı firmalar tarafından değer verildiği duygusunu pekiştiren metal kartlar, ödeme yapanın gerçek kişi olduğunu doğrulamak için geliştirilen biyometrik özellikli akıllı kartlar... Tüm bunlar müşterinizin işletmenizi nasıl algılamasını istediğinizle ilgili. Özetle, bir karttan fazlasını konuşuyoruz. Aynı zamanda kişiselleştirilmiş bir bankacılık deneyimine, diğer bir anlamla hayata açılan bir kapıdan söz ediyoruz.

Bu noktada silicium, tüketicilerin ve bankaların kendi sürdürülebilirlik hedeflerini gerçekleştirmelerine yardımcı olmak için çok yakın bir gelecekte tüm ödeme kartı ürünlerindeki ham plastiği doğa dostu materyallerle değiştirme vizyonuna da sahip.

silicium; rPVC, ahşap ve benzeri doğa dostu kartlarıyla bankalara ekolojik dönüşümlerinde destek olmaya hazır. Doğa dostu kart gövdeleri sağlamının yanı sıra finans kuruluşlarının karbon emisyonlarını azaltmalarına yardımcı olmak için bir dizi hizmet, ürün ve program da sunuyor.

Yarının bankacılık çözümlerinde de silicium

Bankacılık ve ödeme sistemlerindeki yenilikler, kullanıcıları için zorlayıcı bir durum oluşturabiliyor. FinTek'lerin başarılı olabilmesi için bu yeni nesil ödeme ortamını anlamak kadar doğru ortakla çalışmak da çok önemli. Bu noktada;

- **silicium esneklik:** FinTek'ler için özelleştirilmiş ve onların taleplerine özgü çözümler sunar.
- **silicium hızlıdır:** Siparişleri ve projeleri gecikmeden yerine getirmek ve sonuçlandırmak ana hedeflerinden biridir.
- **silicium dijitalleştiricidir:** FinTek ortaklarının başarılarını etkin ve verimli bir şekilde destekler.

Dijital güvenlikte...

Giderek dijitalleşen yapılarda, fiziksel ve dijital varlıklarınızı korumak artık her şeyden daha kritik hale geldi. Hemen her gün işletmenizi hedef alan gelişmiş "ortalama" ve hack'leme yöntemlerine karşı çalışanların ve müşterilerin kimliklerini korumak için sağlam çözümlere sahip olmak artık bir zorunluluk. Bu anlamda da silicium, dünya çapında kendini kanıtlamış ve gelişmiş güvenlik çözümleriyle artık yanınızda. Çözümlerimiz, BT altyapınıza aşırı yük bindirmeden en gelişmiş korumayı uygulamanızı sağlıyor.

Danışmanlıkta...

silicium, her ölçekte ve finans sektöründeki şirketlerin hizmet ve süreçlerine yönelik çözümler sunarak dijital dönüşümlerine öncülük ediyor. İhtiyacınız olan özel işlevselliğe sahip hazır ve sertifikalı ürünlerle vizyon ve



uygulama stratejisi oluşturuyor.

silicium, yeni bir ürün seçerken, altyapınızı ödeme çözümleri ve ürünleri için daha esnek hale getiriyor, yeni platformları benimserken pratik zorluklara çözümler sunuyor. Ürününüzü kullanıcılarınızın ihtiyaçları ve iş hedeflerinizle uyumlu, sürükleyici ve yenilikçi bir deneyimle zenginleştirerek kullanıcılarınızla aranızda duygusal bir bağ oluşturmanıza yardımcı oluyoruz. Kamu ve bankacılık ürün ve hizmetlerinde uzun yıllara dayanan deneyime sahip entelektüel uzmanların yanı sıra somut sonuçlar sunmaya odaklanan teknolojik geçmişimizle proaktif bir çalışmayı benimsedik. Sektördeki en iyi uygulamaları müşterilerimizle yaptığımız çalışmalarda öğrendiklerimizle birleştirerek, iş fikirlerinizi netleştirmenize ve hayata geçirmenize yardımcı oluyoruz.





Vizyonunuzun sahada teknolojik bir çözüme dönüştürülmesini sağlamak için danışmanlık hizmetlerimizi geliştirmeye sürekli yatırım yapıyoruz. Entelektüel bilgi birikimimiz, pazara daha hızlı ulaşabilmeniz için günümüzün gelişen süreçlerine karşı kendini sürekli eğitip geliştiriyor.

silicium, işinizi sürekli gelişen pazarın zirvesine taşımak için sınıfının en iyisi sektör uzmanlarıyla çalışıyor. Birlikte omuz omuza çalışarak, işinizi tasarlamaya zemin hazırlayan danışmanlık hizmetlerini sunuyoruz.

Kişiselleştirme ve kart basım hizmetlerinde...

Aynı kurumsal yapı altında sunduğumuz benzersiz kart basımı ve kart kişiselleştirme hizmetlerimizle tüm kart çıkaran kuruluşlara benzersiz bir kolaylık ve deneyim sunuyoruz.

İster dijital ister fiziksel, ister metalden ister geri dönüştürülmüş plastikten yapılmış olsun, tüm bu form faktörler bankalar ve FinTek'ler için müşterileriyle arasındaki en güçlü bağ haline gelmiş durumda. silicium olarak bu bağ çok çeşitli kart çıkarma ve kart kişiselleştirme hizmetleriyle son derece güçlü hale getiriyoruz.

Kartın tasarlanmasından kişiselleştirilmesine ve kart sahibinin kapağına teslim edilmesine kadar tüm bu süreçlerde uzmanlaşmış bölgemizdeki tek oyuncuyuz. silicium'da, kart tasarımınızın, eklerinizin ve ambalajınızın müşterinizin yaşamasını istediğiniz deneyimle eşleşmesini sağlıyoruz.

Banka kartlarınızı benzersiz kılmak için her bir tüketiciye özel tasarım olanakları sunuyoruz. Son kullanıcıların kartlarını tasarlamaları, bir fotoğrafla kişiselleştirmeleri için de gerekli platformu sağlıyoruz.

silicium, FinTek'lerin ihtiyaçlarına ve çevikliklerine göre uyarlanmış bir kart düzenleme hizmeti paketini anahtar teslimi bir çözüm olarak sunuyor. Çözümlerimiz, dünya çapında ödeme şeklini dönüştürmek isteyen girişimler için hızlı ve küresel bir dağıtım imkanı sağlıyor.

Kişiselleştirme makineleri ve çözümlerinde...

silicium, tüm bankaların, FinTek'lerin ve üçüncü parti kişiselleştirme merkezlerinin ihtiyaç duyduğu Cutting

Edge DOD kişiselleştirme makineleri ve sistemlerini en uygun koşullarda sunmayı bir görev edindi.

Uzakdoğu ve dünya çapında kendini kanıtlamış bir kişiselleştirme (personalizasyon) makineleri firmasının ve ürünlerinin Türkiye ve çevre ülkelerdeki tek temsilcisi konumundayız. Ayrıca entegre kişiselleştirme yazılımları sağlama konusunda da güçlü bir yazılımcı ekibine sahibiz.

Güvenli belge-kimlik ve biyometrik çözümlerinde...

silicium, kamu için "kimlik" (ID) alanında çok çeşitli ürün ve çözümler sunuyor. Kimlik ve biyometrik çözümlere yönelik uzmanlığımızı, güçlü küresel ortaklarımızla birlikte elektronik kimlik ve kamu güvenliği alanında hükümetlere, kamu otoritelerine ve özel kuruluşlara taşıyoruz.

Uçtan uca çözümlerle sunduğumuz kimlik şemalarının merkezinde pasaport, kimlik, sürücü belgesi, sağlık kartı, göçmen mülteciler kartları gibi güvenli belgeler yer alıyor. Kişiselleştirme yazılım ve donanımlarıyla oluşturulan bu güvenli belgeleri, yine en yüksek güvenlik seviyesinde son kullanıcıya, yani sizlere ulaştırıyoruz.

Müşterilerimize özel olarak pazarlarında belirlenen ihtiyaçları ve/veya sorunları ele alacak ürünleri içeren müşteri odaklı, kullanıma hazır çözümleri proaktif olarak tasarlamayı ve tanıtmayı hedefliyoruz.

Gelir idareleri ve vergi otoritelerine yönelik çözümlerde...

Ürünlerin tedarik zincirini takip etmek için kamu ve gelir idarelerine yardımcı oluyoruz.

Takip ve izleme çözümleri, dijital damgalama çözümleri, ürün takip ve izleme portföyüne sahip bandrol, vergi pullarıyla satın alma gibi süreçlerin en sağlıklı şekilde yürütülmesini sağlıyoruz. Kayıt tutma, bandrol/etiketlerin çevrimiçi takibi ve saha doğrulamasının yanı sıra kayıp kaçak ve sahte ürünlere karşı mücadeleye kadar tüm yaşam döngüsünü yönetmek için etkili yönetim bilgi sistemlerini temin ediyoruz.

silicium, kısaca ihtiyaç hissettiğiniz her anda... ☺



Tek hizmet noktasından tam hizmet.



Sizi, yenilikçi ve güncel ödeme teknolojileri ile buluşturmak için hiç durmadan çalışıyoruz. Bizi sektör liderliğine taşıyan Türkiye'de onaylı 11 yeni nesil yazar kasa, 15 farklı ülke için geliştirdiğimiz 167 yazar kasa modeli ve 7/24 kesintisiz destek gücümüz ile işletmenizi yarınlar için hazır kılmak için hizmetinizdeyiz.



* Propay Ödeme Teknolojileri, Turkishtime tarafından hazırlanan "AR-GE 250" raporuna göre Türkiye'nin en çok AR-GE harcaması yapan ilk 250 şirketi arasında yer almaktadır.

@f in /propaytr 0850 222 72 72 www.propay.com.tr

propay
ödeme teknolojileri

Gelirinin yüzde 95'ini ihracattan sağlayan FinTek: PayPorter

Hızlı ve hesaplı uluslararası para transferiyle adını duyuran PayPorter, dijital cüzdan ve sanal POS'un ardından ön ödemeli kart da çıkarmaya hazırlanıyor. Tanıtım yapılmamasına rağmen 14 bin kullanıcıya ulaşan kuikpara'nın adını 2024'te daha çok duyacağız...



İzzet Metcan
PayPorter Genel Müdürü

ÖZLEM BAYBURS

Ödeme sistemleri, en katma değerli ihracat kalemleri arasında yer alıyor. Türkiye, güçlü bankacılık ve finans altyapısının da desteğiyle bu alanda en şanslı ülkelerden biri konumunda. Son dönemde Türk FinTek girişimlerinin de başarılı ihracat ataklarına tanık oluyoruz. Uluslararası para transferi alanında öne çıkan PayPorter da bunlardan biri...

PayPorter Genel Müdürü İzzet Metcan, gelirlerin yüzde 95'ini yurt dışı faaliyetlerden sağladıklarını vurguluyor. PayPorter'ı "hizmet ihracatçısı" olarak tanımlayan Metcan, "Sadece para transferi değil dijital cüzdan ve sanal POS alanında da iddialyız. Emin adımlarla büyümeye devam ediyoruz" diyor.

PayPorter, halen 185 ülkeye yönelik para transferlerini aracılık ediyor. Şirket, 20'ye yakın muhabir ağıyla yaklaşık 600 bin müşteriye hizmet veriyor. Metcan, "Tüm müşterilerimiz, kimlik bilgileri bizde olan ve iletişim kurabildiğimiz kişiler" diyerek farklı alanlarda kullanabilecekleri potansiyele de dikkat çekiyor.

102 çalışan, 4 şube, 400 temsilci...

PayPorter'ın şu anda 102 çalışanı var. İstanbul'da Merter, Osmanbey ve Aksaray'ın yanı sıra Antalya olmak üzere 4 şubesiyle hizmet veriyor. Ayrıca 54 ilde 400 temsilcisi bulunuyor.

İzzet Metcan, 2024'te yeni şube ve temsilcilikler açacaklarını, personel sayısını da artıracıklarını söylüyor.

Yakın bölgelerde lisans, uzaklarda iş ortaklığı

PayPorter bazı ülkelerde partnerlerle iş birliği yaparken bazılarında da kendi şirketiyle faaliyet gösteriyor. Metcan, yurt dışı yapılanmasıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Kırgızistan'da kendi lisansımız var. Ukrayna ve Kuveyt Merkez Bankalarında onaylıyız. Kazakistan'da lisans almak için son aşamadayız. Hollanda'da bir şirketimiz var ve oradaki Merkez Bankası'na da başvurumuzu yaptık. Lisans için beklemedeyiz. Türkiye'nin para transferinde güçlü olduğu koridorlarda aracılarda çalışmaktansa bir ayağımızın orada olmasını istiyoruz. Bu yıl Hollanda ve CIS (eski bağımsız devletler topluluğu) ülkelerinde yeni işler yapmayı planlıyoruz. Bazı

uzak pazarlarda ise güçlü iş ortaklarıyla çalışmayı tercih ediyoruz. Nitekim bu doğrultuda Amerika'da iş ortaklığı için araştırma aşamasındayız.”

2.5 milyon işlem, 4 milyar dolar hacim

Rusya-Ukrayna savaşından uluslararası para transferlerinin de etkilendiğini hatırlatan İzzet Metcan, 2023 yılında nispeten etkinin azaldığını, PayPorter'ın da geçen yıl 2.5 milyon işleme aracılık yaparak 4 milyar dolar yurt dışı para transferi hacmine ulaştığını belirtiyor. Metcan, bunun 3.9 milyarının Türkiye'ye gelen döviz olduğunu vurguluyor.

Tanıtım yapmadan 14 bin cüzdana ulaştı

PayPorter'ın dijital cüzdan uygulaması kuikpara üzerinden 200'e yakın ülkeye para göndermek mümkün. Ayrıca para çekip yatırabiliyor, faturalarınızı ödeyebiliyor, MetropolCard üye iş yeri noktalarında kuikpara mobil cüzdan uygulaması üzerinden QR ile ödeme yapabiliyor, İstanbulkartınıza bakiye yükleyebiliyorsunuz. Metcan, “Bu cüzdanı öncelikle yurt dışına para transferi yapma ihtiyacı olanlar kullansın istedik. Hiç tanıtım yapmamamıza rağmen 14 bin cüzdana ulaşmayı başardık. Bu yıl içinde lansmanını yapmayı planlıyoruz” diyor.

Faturamatik, Turan ve ininal iş birlikleri

PayPorter, uluslararası para transferi altyapısını, isteyen diğer ödeme şirketlerinin de hizmetine sunuyor. Metcan, bu konuda şu örnekleri şöyle paylaşıyor: “2021'de Faturamatik'le bir anlaşma yapmıştık. Onlara verdiğimiz API'ler sayesinde tüm temsilcileri bizim üzerimizden yurt dışı para transferi yapar hale geldi. Sahadaki 400 temsilcimize Faturamatik'in 500 temsilcisini de eklersek halihazırda 900 noktada yurt dışına para transferi yapabiliyoruz.

Geçen yıl da iki önemli iş birliğine daha imza attık. Artık Turan ve ininal kullanıcıları da tüm yurt dışı para transferlerini PayPorter altyapısı üzerinden yapmaya başladı. Yeni anlaşmalar üzerinde çalışıyoruz. Yakında dört-beş cüzdanla daha iş birliği yapacağız.”



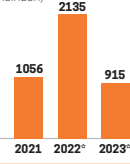
PayPorter'ın Son 3 Yılı

Teknolojinin desteğiyle sınırlar ötesi para transferleri daha hızlı ve ekonomik hale geldi. Türkiye'de yerli sermaye ile kurulan uluslararası para transferi şirketi olan PayPorter, son üç yılda müşterilerine dünya genelinde hızlı, güvenli ve erişilebilir para transferi hizmeti sunarak bu dönüşüme öncülük etti.

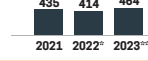
1. Ortalama İşlem Miktarı

(Amerikan Dolari Cinsinden)

Ödeme

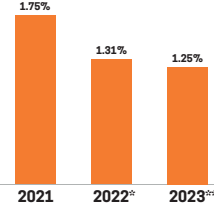


Gönderim

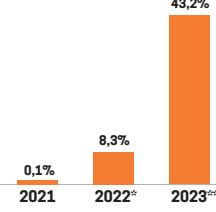


2. Para Gönderim Ücretlerinde Düşüş

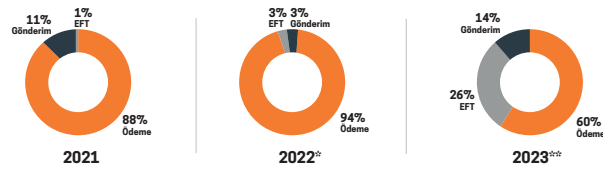
(Birim masraf oranları)



3. Dijital Kanallardan Para Transferi



4. İşlem Tipine Göre Hacimler



*2022 yılındaki anomalinin sebebi Rusya-Ukrayna Savaşıdır.

**2023'ün Ekim ayına kadar kapsamaktadır.

“Sanal POS'ta kâr marjı düşük”

PayPorter çatısı altındaki markalardan biri de kuikpos. E-ticaret yapan işyerleri tek tek bankalarla anlaşmak yerine kuikpos ile tek bir sanal POS entegrasyonu yapabiliyor. İzzet Metcan, bu kulvarda izledikleri stratejiyi de şöyle ifade ediyor: “Bu alanda kontrollü gidiyoruz. Sanal POS'ta kâr marjı düşük olduğu için buraya çok odaklanmadık. Pazarın biraz daha oturmasını bekliyoruz, izliyoruz. Kendi yazılımımızı yapıyoruz.”

Sırada ön ödemeli kartlar var

PayPorter, ön ödemeli kart çıkarmak için de gün sayıyor. Şirket, 2023 yılında Mastercard ve BKM TROY üyesi olarak bu konuda ilk adımı attı. Halen sertifikasyon sürecinin devam ettiğini belirten Metcan, “Önümüzdeki aylarda Mastercard ve TROY logolu kartları dağıtmaya başlayacağız” diyor.

PAYPORTER KKTC'DE

PayPorter, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin köklü bankalarından Universal Bank ile güç birliği başlattı. Artık Universal Bank'ın tüm şubelerinden PayPorter ile para transfer işlemleri yapılabilir. 10 şubeye PayPorter tabelaları asıldı. Yakın gelecekte KKTC'de, banka şubeleri dışında da PayPorter para transfer noktaları oluşturulacak. ☹

ELEKSE'NİN GİZLİ GÜCÜ: AR-GE VE İNOVASYON



Elekse, Fenerbahçe Üniversitesi Ar-Ge ve İnovasyon Zirvesi'nde konuşmacı olarak yer alarak sektöre katkı sağladı. Elekse Yönetim Kurulu Üyesi ve CTO'su Mesut Tekir, bu etkinlikte öğrencilere değerli düşüncelerini aktararak bilgi ve tecrübelerini paylaştı...

Ar-Ge ve İnovasyon nedir?

Ar-Ge (araştırma ve geliştirme) ve inovasyon, bir organizasyonun veya bireyin bilgi, teknoloji ve süreçleri kullanarak yeni ürünler, hizmetler veya iş süreçleri geliştirmeyi amaçlayan süreçleri ifade eder.

Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge)

Araştırma (Research): Yeni bilgilerin elde edilmesi, mevcut bilgilerin derinlemesine incelenmesi ve anlaşılması sürecini ifade eder.

Geliştirme (Development): Elde edilen bilgilerin kullanılarak yeni ürünler, hizmetler veya süreçlerin tasarlanması, test edilmesi ve uygulanması sürecini kapsar.

Ar-Ge, yenilik ve ilerleme için temel bir bileşen olarak kabul edilir. Bu süreç, bir şirketin rekabet avantajını sürdürmesine, ürün ve hizmetlerini geliştirmesine ve teknolojik öncülüğünü sürdürmesine yardımcı olabilir.

İnovasyon

İnovasyon, Ar-Ge'nin sonuçlarının ticarileştirilmesi ve kullanılabilir ürün, hizmet veya süreçlere dönüştürülmesi sürecidir. İnovasyon, yaratıcılığı, pazar anlayışını ve müşteri ihtiyaçlarına cevap verebilmeyi içerir.

Ürün inovasyonu: Yeni veya iyileştirilmiş ürünler geliştirilmesi anlamına gelir.

Ar-Ge ve inovasyon, organizasyonların rekabet avantajını sürdürebilmeleri, değişen pazar şartlarına uyum sağlamaları ve sürdürülebilir büyümelerini sağlamaları için kritik öneme sahiptir. Bu süreçler bilgi, teknoloji ve

yaratıcılığı birleştirerek organizasyonları daha yenilikçi ve rekabetçi kılar.

Elekse, 2023 yılı boyunca Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının hazırlıklarını yürüttü. Bu süre zarfında, gelecek yıla dair planlarını hayata geçirmek üzere yerinde Ar-Ge merkezi olma hedefini benimsedi ve bu doğrultuda gereken önlemleri aldı. Elekse'nin teknolojik altyapısını güçlendirmek adına yaptığı bu çalışmalar, 2024 yılına ulaşıldığında tamamlanmış durumda.

Elekse, ürün portföyüne entegre ettiği yeni nesil teknolojilerle müşteri deneyim kalitesini artırdı. Bu çerçevede, güncel teknolojilere odaklanarak ürünlerine entegre ettiği yapay zekâ tahminleme modelleri, entegrasyon çözümleri, kriptolama işlemleri ve güçlü güvenlik altyapıları gibi konularda önemli projelere imza attı. Geleceğe yönelik planları arasında, yeni nesil teknoloji 5.0 atımlarını gerçekleştirme misyonu da bulunan Elekse, bu sayede kuvvet çarpanını daha da artırıyor.

Elekse, müşteri memnuniyetine odaklanarak yeni nesil iş çözümleri geliştiriyor, hizmet kalitesini sürekli artırmayı hedefliyor. Bu hedefe ulaşmak için genel çaplı araştırmalardan başlayarak özel çözümlere odaklanan Elekse, kendi bünyesinde yatay gelişimleri kurgulayarak bir ekosistem oluşturuyor. Bu ekosistem, Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarıyla ön plana çıkarak ülkemize ve FinTek sektörüne öncülük edecek şekilde tasarlandı. Elekse, yerli ve milli teknolojik gelişmelere katkı sağlayarak müşterilerine efektif çözümler sunmaktan gurur duyuyor.

Şirket bünyesinde geliştirilen teknolojilerin ihtiyaç analizleri, takipleri ve gelişimleri için Elekse, akademik camiayla iş birliklerini sürdürerek yeni nesil teknolojilerin Türkiye'de yerli ve milli bir şekilde kurgulanmasını amaçlıyor. Bu doğrultuda, bünyesinde bir Ar-Ge ve İnovasyon Merkezi kurarak bu alandaki çalışmalarını daha da güçlendirdi. ☺



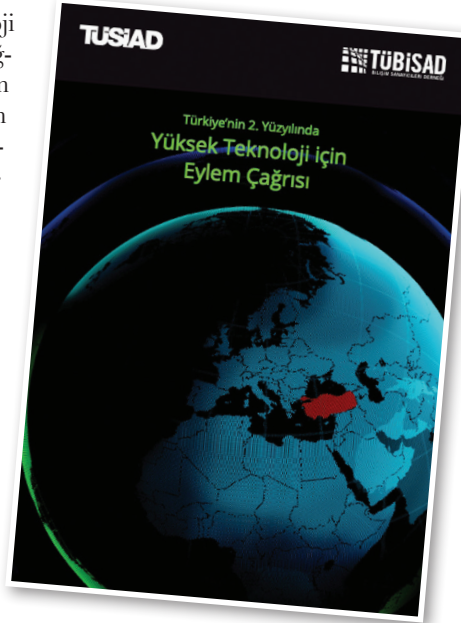
TÜRKİYE'nin kritik dönemecinde acil bir çağrı!

Türkiye'nin yüksek teknoloji üreten bir ülke olmasını sağlayacak vizyon, cumhuriyetin ikinci yüzyılı için tasarlanan kalkınma amaçlı tüm stratejilerin ve hedeflerin merkezinde olmalı. Türkiye bütüncül bir teknoloji üretim merkezi haline gelmeli; kamu, özel sektör ve akademiyle birlikte uçtan uca adeta tek bir teknoparkmış gibi çalışılmalı; yenilikçilik, araştırma ve geliştirme kültürü ülkenin DNA'sına işlenmeli.

TÜSİAD ve TÜBİSAD olarak, Türkiye'nin ikinci yüzyılına girdiği bu kritik dönemeçte kamu, özel sektör, akademi ve sivil toplum kuruluşlarını ortak akıl kullanarak bu büyük vizyonu hayata geçirecek stratejiyi yaratmaya ve bu stratejiyi çözüm odağımızı ve yapıcılığımızı koruyarak, kararlı adımlarla ve hep birlikte hayata geçirmeye çağırıyoruz."

İki önemli sivil toplum kuruluşu, "Türkiye'nin 2. Yüzyılında Yüksek Teknoloji İçin Eylem Çağrısı"nda kamuoyuna böyle sesleniyor. Çalışmada yer alan belli başlı tespit ve değerlendirmelerse şöyle:

■ Yapay zeka, robotik, nesnelerin interneti, 5G, bulut çözümleri ve blokzinciri gibi yeni nesil teknolojiler tüm sektörleri hatta yaşam şeklimizi değiştirip dönüştürüyor. Yüksek teknolojinin getirdiği verimlilik potansiyeli ve yeni fırsatlar, her sektörün ihtiyaçlarını ve



yol haritasını yeniden şekillendiriyor. Geleneksel sektörlerde iş modelleri değişiyor, yeni oyuncular gelenekselleri dönüştürmeye zorluyor.

■ Olağanüstü bağlantı ve bilgi kapasitesiyle her sektörü derinden etkileyecek benzersiz bir kırılım çağına giriyoruz. 2025'te en az 27 milyar cihaz birbirine bağlı olacak, "Endüstri 4.0" ile 3.7 trilyon dolarlık değer yaratılacak.

■ Mesleklerin yaklaşık yüzde 20'si ChatGBT ve benzeri yapay zeka modellerinden etkilenecek, görev tanımlarının en az yarısı yok olacak.

■ G20 ülkelerinin dijital ekonomi büyüklüğü 40 trilyon dolara dayandı. Türkiye ise 50 milyar dolarla, verisi açıklanan 18 ülke arasında son sırada yer alıyor.

■ OECD bünyesinde büyük işletmeler ile KOBİ'ler arasında dijital uçurum olan nadir ülkelerden biriyiz.

■ 2022 yılı startup yatırımlarına göre Avrupa'da 10'uncu, Orta-doğu ve Afrika bölgesinde ise üçüncü sıradayız. Dijital girişimlerimizin küresel pazarda rekabet gücünü artıracak fon desteği yetersiz.

■ Mevcut dijital altyapımız geleneksel sektörlerde ve dijital girişimlerde hızlı bir teknoloji atılımı için yeterli seviyede değil.

■ Türkiye dijital dönüşüm ve teknoloji atılımının ihtiyaç duyduğu yetkinliğe sahip iş gücünü bulamıyor...

ULUSLARARASI DÜZEYDE GEÇERLİ MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ

TÜBİSAD, "Türkiye'nin 2. Yüzyılında Yüksek Teknoloji İçin Eylem Çağrısı"nda dikkat çekilen riskler ve fırsatlarla ilgili inisiyatif kullanarak, deyim yerindeyse elini taşın altına sokuyor. Dernek, bu doğrultuda Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ortaklığıyla "Dijitalleşme Çağında Geleceğin Meslekleri İçin Yeni Ufuklar" projesi yürütüyor. "İstihdam, Eğitim ve Sosyal Politikalar Operasyonel Programı" (İESP SOP) kapsamında düzenlenen proje, Avrupa Birliği hibesiyle de destekleniyor.

TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak, proje doğrultusunda kurulan Sınav ve Belgelendirme Merkezi (SBM) ile ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Projemizin bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT) sektörünün yanı sıra eğitim kurumlarını da olumlu etkileyeceğine inanıyor-

ruz. Sektördeki sınav ve belgelendirme yapısını daha etkili, şeffaf ve güvenilir hale getirecek. TÜBİSAD SBM faaliyetleriyle bireyler, uluslararası geçerliliği olan mesleki yeterlilik belgesine sahip olacak. Bu, iş gücünün becerilerini ve yeteneklerini ulusal ve uluslararası ortamda belgelemesini kolaylaştıracak ve sektördeki işverenler için nitelikli adayları işe almayı daha pratik hale getirecek. Bu sayede, hem istihdam konusunda daha fazla fırsat sunacak hem de sektörün gelişimine katkıda bulunacak bir döngü oluşturacağız. Proje tamamlandığında, BİT sektörünün ulusal yeterlilik sisteminin bir parçası haline gelmesini sağlayacağız."



Mehmet Ali Tombalak
TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Bir garip onay iptali öyküsü

Bakanlık numune aldı, TÜBİTAK inceleyip “sahte” dedi, GİB onayı iptal edip satış durdurma kararı verdi. Ama internet sitelerinde, şirket ve bayilerinde kampanyalar eşliğinde satışı tam gaz sürüyor. İşte PAYGO SP630 ECR ödeme kaydedici cihaz onay iptalinin perde arkası ve olası sonuçları...



3 100 sayılı kanun doğrultusunda 2013 yılında başlatılan yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma zorunluluğu, yazarkasa firmaları için çok zorlu bir süreci beraberinde getirdi. TSE ve TÜBİTAK'ta 1 yılı aşabilen zorlu test ve onay süreçlerinin yanı sıra PCI SSC (Ödeme Kartı Endüstrisi Güvenlik Standartları Konseyi), Visa, Mastercard gibi küresel kart şemaları ve anlaşma yapılacak bankalarla uyum süreçleri, tüm bunlara ek olarak bir de Hazine ve Maliye Bakanlığı onayı...

Sadece yeni bir cihaz tasarlarlarken değil, geliştirme yaparken hatta mevcut cihazın ekranını değiştirmek istediğinizde bile bu süreçlerin önemli bir kısmından yeniden geçmeniz gerekiyor. Aksi halde onay iptaline kadar gidebilecek yaptırımlarla karşılaşabiliyorsunuz. Nitekim GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı), 3100 sayılı kanun uygulamaya girdikten bu yana ilk kez bir onay iptaline karar verdi. İlgili bakanın onayıyla birlikte GİB'in 3 Ekim 2023 tarih ve 12436462-195.07-81456 sayılı yazısıyla, PAYGO Finansal Teknoloji Hizmetleri'nin EFT POS özellikli SP630 ECR cihazının onayı iptal edildi. Peki gerekçe neydi?

Görünüş aynı, içerik farklı!

Piyasada konuşulanlara göre, YN ÖKC onayına sahip firmalardan biri piyasada satılan SP630 ECR cihazlarında “sahtecilik” yapıldığını tespit etmiş ve bu duru-

mu ilgili idareye bildirerek inceleme süreci başlamasını sağlamıştı. Ardından örnek cihazlar alınarak incelenmesi için TSE ve TÜBİTAK'a iletilmişti. TÜBİTAK'ta yapılan ayrıntılı incelemeler sonucunda, dış görünüşü aynı olsa da cihazın içindeki aksamaların onay alınanlardan tamamen farklı olduğu ortaya çıkmıştı.

Bunun üzerine GİB, onaylı cihaz görünümünü altında tamamen farklı bir cihazı piyasaya sürerek güvenlik testlerini tamamlamayan, PCI PTS onayı olmayan, üzerindeki yazılımların testleri yapılmamış, onaysız bir cihazın, sanki onaylı olan SP630 ECR cihazıymış gibi sahada olması nedeniyle 3100 sayılı kanunun 5'inci maddesinin 4'üncü fıkrasına istinaden PAYGO'nun onayını iptal etti.

Peki şimdi ne olacak?

Evet, PAYGO SP630 ECR'in onayı 3 Ekim 2023 tarihinde iptal edildi ve cihazların satışı yasaklandı.

3100 sayılı kanunun “Ceza ve Sorumluluk” başlıklı mükerrer 8'inci maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca PAYGO Finansal Teknoloji Hizmetleri, söz konusu cihazın satış ve bakım-onarım servisleriyle birlikte müteselsilen sorumlu durumda.

İptale rağmen, ilgili tarihten sonra PAYGO SP630 ECR satın alan mükelleflerin cihazlarının aktivasyonu yapılamayacak ve İnteraktif Vergi Dairesi'nde gözük-

meyecek. Bu da mükellefleri usulsüzlük cezasıyla karşı karşıya bırakabilecek bir durum.

Satış 3 Ekim 2023 tarihinden önce yapılan cihazlarla devlet güvencesi altında olduğundan usulsüzlük cezasına konu olmayacak. Yani mükellefler 3 Ekim 2023 tarihinden önce almış oldukları cihazları sorunsuz şekilde kullanabilecek.

İnternette satan satana

Prosedürün özetle böyle işlemesi gerekiyor. Peki bu durumda piyasada PAYGO SP630 ECR satışlarının durdurulması gerekiyor mu? İnternete cihaz adını girip satın almaya niyetlendiğinizde neredeyse bütün e-ticaret sitelerinde, fiyat karşılaştırma platformlarında, şirketin kendi sitesinde, bayilerinde çarşaf çarşaf listelendiği, kampanyalar eşliğinde satışa sunulduğu görülüyor.

Acaba onay alınmamış (sahte) olanlar toplatıldı da bunlar daha önceki onay alınmış partiden kalanlar mı? Böyle bir durum olsa sanırım duyulurdu.

BAKANLIĞIMIZDAN ONAYLI YENİ NESİL ÖDEME KAYDEDİCİ CİHAZLAR				
SIRA NO	FİRMA ADI	C İ H A Z İ N		
		MARKASI	MODELİ	KODU
15	PAYGO Finansal Teknoloji Hizmetleri A.Ş.	PAYGO	SP630 ECR (EFT-POS Özellikli)	5A

Bu Cihazın Onayı İptal Edilmiştir.
03/10/2023 tarihinden itibaren satış yapılmamaktadır.

GİB, ilgili ibareyi neden kaldırdı?







GİB'in internet sitesinde (ynokc.gib.gov.tr/) "3100 Sayılı Kanuna Göre Onay Alan Firmalar" ve "YN OKC Onayı Alan Firmalar ve Cihaz Özellikleri" listesinde artık PAYGO ve SP630 ECR cihazı yer almıyor.

Oysa bir süre önce onay alan firmalar listesinde PAYGO Finansal Teknoloji Hizmetleri de vardı ve "PAYGO SP630 ECR (EFT-POS Özellikli) Cihazın Onayı iptal edilmiştir. 03/10/2023 tarihinden itibaren satış yapılmamaktadır" ibaresi yer alıyordu.

Mükellefi bekleyen tehlikeler

Peki GİB'in bu kararına rağmen söz konusu cihaz nasıl bu kadar rahat bir şekilde satışa sunulabiliyor? Söz konusu cihazın satışının illegal olduğunu bilmeyen binlerce mükellef mağdur olmayacak mı? Mükellef ne yapmalı?

Reklamlar - paygo yazarkasa pos satın al :

					
Paygo SP630 Ecr Yeni Nesil Mobil Pos Yazarkasa ₺3.399,00 Hepsiburada	Paygo Sp630 Ecr Mobil Yeni Nesil Yazarkasa... ₺3.190,00 n11 Ücretsiz gönderim	Paygo Ps630 Ecr Yeni Nesil Dok. Yazarkasa Pos... ₺3.190,00 n11 Ücretsiz gönderim	Paygo SP630 Mobil Yazarkasa Pos ₺3.185,00 Hepsiburada Ücretsiz gönderim	Paygo Yazarkasa Pos ₺3.080,00 PTAVM.com Ücretsiz gönderim	Paygo Spp 630 Ecr Pos Cihazı ₺3.299,00 pazarama.com Ücretsiz gönderim

Öncelikle, İnteraktif Vergi Dairesi'nden kullandıkları cihazların seri numaralarını kontrol edip vergi sistemine kayıtlı olup olmadığını yani illegal olup olmadığını kontrol etmelerinde yarar var.

Eğer cihazları sisteme kayıtlı değilse, hem kullandıkları cihaz sayısı hem de kestikleri fiş adedi kadar usulsüzlük cezasıyla karşı karşıya kalabilir. Bu durumda mali müşavirleri ve hukuk birimleriyle görüşükten sonra ilgili cezaları ödeyip vergi dairesiyle uzlaşmaya gidebilirler. Kısacası sorunu erken tespit edip bir cezayla karşılaşmadan çözmeleri önemli. Onaysız cihazı satın aldıkları bayiye iade ederek hem cihaz için ödedikleri parayı geri alabilir hem de vergi ve/veya usulsüzlük cezasıyla karşılaşmazlar.

3 Ekim'den sonra alınmış ve İnteraktif Vergi Dairesi'ne kayıtlı olmayan cihaz sahibi esnafa, iş yerinde başka bir ÖKC cihazı yoksa, ÖKC cihazı bulundurmadığı için ceza de kesilebilir. Ek olarak kesilen fişler için de ilgili yasanın belirtilen tutarlar kadar ek usulsüzlük cezası öderler. Bu tutar her bir esnaf için 10 binlerce lirayı bulabilir.

Vergi kaybı ve kart kopyalama riski

Onaysız cihaz ve sahte fişler yüzünden devletin olası vergi kaybı da olayın bir başka yüzü. Keza 3 Ekim tarihinden sonra satılan cihazların ve içindeki yazarkasa ve bankacılık yazılımlarının onaysız olmasından dolayı, kesilen fişlerin ve yapılan kart işlemlerinin gerçek verileri içerip içermediği de teyit edilemeyecek.

İlgili bankacılık yazılımlarının sertifikasyonu olmadığı için, söz konusu cihazlarla yapılan kartlı ödeme işlemlerinde yaşanabilecek olası chargeback (ters ibraz), fraud gibi işlemler söz konusu olursa mesuliyetin kimde olduğu da başka bir tartışma konusu.

ÖDEME SİSTEMLERİNİ BEKLEYEN RİSKLER

GİB aldığı tedbirle SP630 ECR'in onayını iptal ederek vergi güvenliğini koruma altına alma yönünde adımını attı. Ancak işin bir de ödeme sistemlerini ilgilendiren boyutu var. Bir cihaz üzerine bankacılık terminali kurulabilmesi için öncelikle cihazın PCI PTS onayı olması gerekiyor. Sonra da bu PCI PTS onayına bağlı olarak EMV temaslı Level 1, EMV temaslı Level 1, EMV temaslı Level 2 Kernel ve ödeme şemalarının ilgili

temassız Level 2 Kernel onaylarının olması bir zorunluluk. Ancak bu onayların olduğu cihazlar için geliştirilen ve hatta Level 3 onayı olan bankacılık uygulamaları üzerine terminal kurulabiliyor. Şimdi ödeme sistemleri de PCI PTS onayı ve dolayısıyla gerekli diğer EMV onaylarının olmadığı bir cihaz üzerinden finansal işlemlerin gerçekleşmesiyle risk altına sokuluyor. Yukarıdaki soruyu tekrar

sormakta fayda var: Eğer PCI PTS onayı olmayan bir cihaz üzerindeki olası chargeback itirazlarının mesuliyeti kime ait? GİB vergi güvenliğini güvence altına alırken, ödeme sistemlerinin güvenliği nasıl sağlanacak? Ödeme terminalleri Type Approval denilen bir zincir onay mekanizmasına sahipken, bu güvenlik zincirinin kırılmasının önlenmesi için de acil tedbir alınması gerektiği çok açık. ☹

Teknoloji saldırgandan çok savunmanın yanında!



Fatih Coşkun
Sanction Scanner
Kurucu CEO'su

Makine öğrenimi, yapay zekâ gibi ileri teknolojilerin AML sektörüne entegrasyonu verimlilikte önemli artışlar sağlıyor. Örneğin, bu teknolojiler sayesinde manuel işlerde yüzde 67'ye varan azalma görüldü. Teknoloji destekli AML araçların, mevzuata ayak uydurma konusunda da açık ara avantaj sağlıyor. Sanction Scanner da bu teknolojileri kullanarak müşterilerine 360 derece risk çözümleri sunuyor. Sanction Scanner teknoloji ve AML araçlarının 2023'teki durumunu değerlendirerek 2023-2024 Mali Suçlar ve Uyumluluk Yıllık Raporu'nu geçtiğimiz günlerde yayımladı. Sanction Scanner Kurucu CEO'su Fatih Coşkun raporla ilgili sorularımıza yanıtladı, çok özel değerlendirmelerde bulundu...

2023'ten çıkarılması gereken dersi tek kelimeyle özetlemek isteseydiniz bunu nasıl ifade ederdingiz?

"Dönüşüm" diyebilirim. 2023'te hem küresel çapta hem de Türkiye'de hızla evrilen bir finansal manzarayla karşılaştık. Sebeplerini detaylandırabileceğimiz yeni finansal suç türleriyle başa çıkma konusundaki hazırlıksızlık, düzenlemeleri ve otoriteleri çeşitli zorluklarla karşı karşıya bıraktı. Bu durum, regülasyonların ve regülatörlerin, böl-

gesel gereksinimlere ve hızla ilerleyen teknolojiye uyum sağlamak adına bir dönüşüme ihtiyaç duyduğunu bir kez daha gösterdi. Sürdürülebilirliği sorgulanmayan regülasyonların küresel finans dünyasında krize yol açtığı bir dönemde, adaptasyon ve değişim kaçınılmaz hale geldi. Gelecekte, düzenlemelerde ve finansal suçlarla mücadele stratejilerinde devam edecek olan bu dönüşüm, inovasyon ve hızlı çözüm üretme kapasitesiyle desteklemek önemli. Bu süreçte, biz de bu dönüşümün aktif bir parçası olarak, geleceğe yönelik yenilikçi yaklaşımlarla katkıda bulunmayı hedefliyoruz.

2023'te finans sektörü ve mali suçlarla mücadele nasıl bir değişim ve dönüşüme uğradı? Bu değişikliklerle global ve yerel çapta efektif cevaplar verilebildi mi?

2023 yılı, dünya genelinde finansal arenada ve mali suçlarla mücadelede ileri teknolojiye sahip yeni yöntemlere sahne oldu. Teknolojik ilerlemeler sektöre yeni çözümler fırsatlar sunarken, detaylandırılmamış düzenleme eksiklikleri, suç örgütlerinin daha karmaşık ve değeri daha yüksek hedeflere yönelik stratejiler geliştirmelerine neden oldu. Bu da küresel finans dünyasını, kara para aklamayla daha etkili bir şekilde mücadele etme zorunluluğuyla karşı karşıya bıraktı.

SANCTION SCANNER

Rapor

2023-2024 Mali Suçlar ve Uyumluluk Raporu



Bu ihtiyaç doğrultusunda Birleşmiş Milletler, Birleşik Krallık, Amerika ve Asya gibi önemli bölgeler, kara para aklama ile mücadelede (AML) daha etkin olabilmek adına önemli yasal düzenlemeleri gözden geçirdi. 6AMLD, FinCEN Nihai Kuralı ve Kripto Varlık Piyasaları Yönetmeliği gibi kapsamlı düzenlemeler, finansal suçlarla mücadele standartlarını yükseltmeyi hedefledi. 2024'te yürürlüğe girmesini beklediğimiz AMLA da AB'nin ortaya koyduğu önemli tasarılar arasında. Bu yasal düzenlemeler, finansal suçlarla mücadelede standartları yükseltme ve değişen tehditlere hızla uyum sağlama amacıyla ortaya koyuldu.

Ülkemizin FATF tarafından Gri Liste'de tutulmasının Türkiye'nin uluslararası alandaki güvenilirliği üzerindeki baskıyı daha da artırdığı bir dönemi yaşadık. Ancak şüpheli işlem bildirimlerindeki yüksek artış, Türkiye'nin finansal suçlarla mücadelede attığı adımların bir göstergesi olarak ön plana çıkıyor. MASAK'ın bütçesinin artırılması da bu alandaki çabaların önemini vurguluyor ve gelecek yıl için beklentilerin daha yüksek olduğunu gösteriyor. Ancak, FATF tavsiyelerine tam uyum ve uluslararası standartlara denklik konusundaki çabaların devam etmesi önemli. Gelecek yıl için beklentiler yüksek. Ancak uluslararası alanda güvenilirliği sürdürmek için istikrarlı çabalar gerekiyor.

Yapay zekâ ve diğer yeni teknolojileri 2023'te AML çözümlerinizi nasıl dönüştürdü? Bu teknolojik ilerlemeler, müşterilerinizin finansal suçlarla mücadele etme kapasitesini artırdı mı?

2023'te yapay zekâ ve diğer yeni teknolojilerin AML çözümlerimizi kökten dönüştürdüğü bir döneme tanık olduk ve bu gelişmeler finansal suçlarla mücadelede önemli bir ilerleme kaydetmemizi sağladı. Makine öğrenimi ve yapay zekânın AML teknolojilerine entegrasyonu, sektör için yeni bir çağ başlatarak verimliliği önemli ölçüde artırdı. Bu artışta yeni AML teknolojilerinin de-

şen mevzuat gereksinimlerine hızlı yanıt vermesi, büyük hacimli finansal verileri hızlı bir şekilde analiz edebilmesi, yanlış pozitiflerin azaltılabilmesi gibi avantajlar etkili oldu. Bu avantajların müşterilerimizin finansal suçlarla mücadelede destekçisi olmasını sağlamak adına biz de aracılık ettik. Müşterilerimizden aldığımız bildirimler oldukça umut verici.

2023 ve 2024, finansal suçlarla mücadelede birbirinden nasıl farklılık gösterecek?

2023'te kullanımı artan yapay zekâ ve makine öğrenimi gibi teknolojilerin AML çözümlerini kökten dönüştürdüğüne tanıklık ettik. 2024'te bu teknolojilerin daha da yaygınlaşacağını ve çeşitli inovasyonlara öncülük yapabileceğini söyleyebiliriz. Öte yandan 2023, kapsamlı regülasyon düzenleme adımlarının atıldığı ve planlandığı bir yıl oldu. 2024'te değişen düzenlemelere uyum sağlamak adına AML teknolojilerini daha etkin bir şekilde kullanma ihtiyacı duyulacağını öngörüyoruz. Bununla birlikte finans sektörü ve regülatörler daha sıkı denetimler ve daha fazla şeffaflık beklentisi içerisinde olabilir. Özetle 2023'ü, finansal suçlarla mücadelede regülasyon düzenlemelerinin yoğun olduğu bir dönem olarak tanımlayabiliriz. 2024 ise bu düzenlemelere daha fazla uyum sağlama, yeni teknolojileri etkin bir şekilde kullanma ve daha sıkı denetimlere cevap verme sürecini içeren bir devam dönemi olabilir. Bu süreçte, finans sektörü aktörlerinin çözümlerini sürekli olarak güncellemesi ve geliştirmesi önemli olacaktır.

Sektördeki çabaları desteklemek amacıyla her yıl yıllık raporlar yayınlıyoruz. Geçen yıl hazırladığımız 2023-2024 Mali Suçlar ve Uyumluluk Yıllık Raporu da sektördeki yeni regülasyonların takibini kolaylaştıran ve teknolojinin AML sektörüne katkılarını özetleyen bir çalışma oldu. ▶



SANCTION SCANNER

Sektörün kapsamlı bir rapora ihtiyaç duyduğu aşıkardı. Siz bu ihtiyacı hangi noktalardan hareketle tespit ettiniz? 2023-2024 raporu hangi sorulara ve endişelere cevap veriyor?

Raporumuz sektördeki bölgesel dinamiklerin yanı sıra düzenlemelerin spesifik etkilerini takip etmek ve anlamak isteyen profesyonellere hitap ediyor ve ihtiyaç duyulan bilgileri toplu, açık ve özdetler nitelikte sunan bir belgenin eksikliğini gidermeyi amaçlıyor. Kapsamlı raporumuz özellikle finans kuruluşları, düzenleyici otoriteler, uyum görevlileri için değerli bir kaynak olma potansiyeline sahip.

2023'te AML ve CFT alanında hangi bölgelerde, hangi değişiklikler oldu, yapay zekâ ve makine öğrenimi gibi teknolojilerin entegrasyon süreci nasıl ilerliyor ve sonuçları neler, kripto varlık alanında hangi yeni düzenlemeler

yapıldı ve çözümler neler, Türkiye kara para aklamayla mücadele sürecinde yolun neresinde, MASAK ve FATF raporlarında nasıl bir yol çiziyor gibi sorulara çalışmamız içerisinde cevap vermeye çalıştık.

Bu yıl Sanction Scanner için nasıl geçti? Yıl içindeki değişimlerle başa çıkmak ve müşterilerinize daha iyi hizmet verebilmek adına hangi stratejileri benimsediniz?

2023 elbette bizim için de oldukça hareketli ve heyecanlı bir yıl oldu. Sanction Scanner olarak değişen koşullara ve müşteri ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde adapte olabilmek adına çeşitli stratejiler benimsedik. Bu stratejiler arasında, teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek ürün ve hizmetlerimize bu yenilikleri başarıyla entegre etmek bizim için öncelikliydi. Bölgesel bazda ve şirketimiz özelinde adaptasyonunu önemseydiğimiz bu stratejileri benimserken müşteri geri bildirimimiz bizim için en önemli faktörlerden biri haline geldi. Bu geri bildirimleri değerlendirerek hem hızlı çözümler sunmak hem de ürünlerimizi sürekli olarak iyileştirmek için çabaladık. Müşterilerimize 360 derece risk çözümleri sunmak amacıyla eş zamanlı gelişmeler yapmak, anlık düzenleme takipleri gerçekleştirmek, bölgesel ve ihtiyaca göre adaptasyonlar uygulamak gibi birçok yaklaşım benimsedik. Umuyoruz ki 2024 de hem Sanction Scanner hem de AML sektörü için başarı ve uyum dolu bir yıl olur.



AML RAPORU'NDA ÖNE ÇIKAN KONULAR

- 2023 yılı, dünya genelinde finansal ve siyasi dinamiklerde önemli değişikliklere tanıklık etti. Teknolojik ilerlemeler yeni fırsatlar sunarken detaylı düzenleme eksiklikleri, suç örgütlerinin daha karmaşık ve değeri daha yüksek hedeflere yönelik stratejiler geliştirme fırsatı verdi. Bu ve benzeri etkiler küresel finans dünyasını, kara para aklamayla daha etkili bir şekilde mücadele etme ihtiyacıyla karşı karşıya bıraktı. Bu kapsamda Birleşmiş Milletler başta olmak üzere Birleşik Krallık, Amerika ve Asya, kara para aklamayla mücadelede daha etkin olabilmek için 6AMLD, FinCEN Nihai Kuralı, Kripto Varlık Piyasaları Yönetmeliği gibi düzenlemelerde güncellemeye gitti.
- Devrim niteliğindeki teknolojik gelişmeler dolandırıcılık ve kara para aklama yöntemlerini çeşitlendirmede etkili olurken, aynı zamanda finansal hizmetlerin dönüşümüne katkı sağlıyor. Makine öğrenimi, yapay zekâ gibi

- ileri teknolojilerin AML sektörüne entegrasyonu verimlilikte önemli bir artış sağladı. Bu sayede manuel işlerde yüzde 67 azalma görüldü. Teknoloji destekli AML araçlarının mevzuata ayak uydurma konusundaki açık ara avantajı, 2023 yılında kaydedilen devrimsel gelişmeler arasında yer aldı.
- Türkiye ise hem küresel hem de yurt içinde dinamik bir yıl geçirdi. MASAK'a geçen yıl yapılan şüpheli işlem bildirimleri 250 bini buldu. Özellikle FATF tarafından Gri Liste'de tutulmamız, uluslararası arenada ülke güvenilirliği üzerindeki zorlukları sürdürdü. FATF raporları, Türkiye'nin suç geliri aklama ve terörizmin finansmanı ile mücadelesine dair detaylı değerlendirmeler ve öneriler sunarak, bu konudaki çabaları şekillendirmede önemli rol oynadı.
- 2023, kripto varlık birimlerinin dikkat çekici bir şekilde büyümesine de tanıklık etti. Merkezi olmayan borsalardaki canlanma aylık

- işlem hacminin 100 milyar doları aşmasıyla birlikte finans dünyasını yeniden tanımlayarak etkili AML ve KYC uyumluluğu için stratejiler geliştirilmesini zorunlu kıldı. Sadece kripto varlık birimi suçları değil, her 39 saniyede bir gerçekleşen hızlı siber saldırılar, artan fidye yazılımlar, 4.1 milyon web sitesinin barındırdığı kötü amaçlı yazılım saldırılarını da kapsayan 2023'ün yeni dolandırıcılık ortamı, sıkı denetimlerin ve düzenli regülasyon takibinin gerekliliğini vurgular nitelikteydi.
- MASAK'ın sektörel araştırma raporları, Türkiye'nin finansal güvenliğini güçlendirmek, sektörler için risk analizi yapmak ve bu risklere hazırlıklı olmak amacıyla kritik bir araç olarak öne çıktı. Bu raporlar, finansal kurumlar ve sektörel paydaşlar için kılavuz niteliğinde olup, mali sistemin sağlamlığını arttırmaya yönelik strateji geliştirmede rehberlik ediyor.

Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



kredim

Hemen indir,
alışverişe başla



kredim.com.tr



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

ETİSAN'ın rotasında yeni alanlar, yeni pazarlar var

30 üniversitede e-kampüs çözümleri sunan Etisan, yeni Genel Müdürü Murat Taşpınar öncülüğünde farklı iş alanlarına girip yurt dışı pazarlara açılacak. Taşpınar, "Bir yandan sunduğumuz hizmetlerde mükemmele ulaşmayı hedeflerken bir yandan da 'dünya şirketi' olabilmek için gerekli adımları atıyoruz" diyor...



Murat Taşpınar
Etisan Genel Müdürü

Türkiye'yi "e-kampüs" kavramıyla tanıştıran Etisan, 2023 başından bu yana bir holding kimliğiyle faaliyetlerini sürdürüyor. Odağında ödemeler olmak üzere mobil uygulamalar, akıllı kartlar, geçiş kontrol ve güvenlik sistemleri gibi birçok bileşeni entegre çözüm olarak sunan Etisan Holding, kurumsallaşma çalışmaları doğrultusunda üst yönetimdeki yapılanmayı da sürdürüyor. Bu doğrultuda havacılık, uzay ve savunma sanayisinin tecrübeli ismi Murat Taşpınar, Etisan Proje Bilgi ve Yazılım Teknolojileri Genel Müdürü olarak göreve başladı.

Taşpınar ile kariyer geçmişinin yanı sıra Etisan'ın yeni rotasını konuştuk...

Murat Bey, önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Kariyeriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Metalürji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü'nden 1986 yılında mezun olduktan sonra doğduğum şehir Ankara'da, bir döküm fabrikasında vardiya mühendisi olarak göreve başladım. 1 yıl süren vardiya mühendisliğinin ardından araya askerlik görevim girdi. Askerlik görevimin ardından Türkiye Elektrik Kurumu'nda yaklaşık 1 yıl boyunca laboratuvar mühendisi olarak görev aldım.

1990 yılında Türk Havacılık ve Uzay Sanayi A.Ş.'de kalite mühendisi olarak göreve başladım. Burada 27 yıl boyunca kalite mühendisliğiyle başlayıp kalite ve sertifikasyon başkanlığına kadar uzanan bir kariyer yolculuğum oldu. Bu yolculuk sırasında havacılık ve uzay sanayisinde ülkemiz için ilk olan pek çok projede çalışma fırsatı yakaladım. 2017 yılında emekli olarak ayrıldım ve İzmir'e yerleştim. Bu dönemde Manisa'da faaliyet gösteren Türkiye'nin sayılı havacılık ve savunma sanayi firmalarından birinde yaklaşık 6 yıl boyunca operasyonlar direktörü olarak görev yaptım.

Etisan Holding ile yollarınız nasıl kesişti?

İzmir'de geçirdiğim 6 yılın sonunda hayat beni doğduğum yere, Ankara'ya geri getirdi. Hayatım boyunca hep "çalışarak dinlendim" ve aktif çalışma hayatında bir şekilde yer almaktan keyif aldım.

Şu anda Ankara'da, Etisan Holding bünyesinde yer alan, uzun yıllar finansal teknoloji alanında faaliyet gösteren Etisan Proje Bilgi ve Yazılım Teknolojileri'nde, iş

hayatım boyunca öğrendiklerimi, edindiğim tecrübeleri aktarma ve bunlardan çok daha önemlisi yeni şeyler öğrenme fırsatı sağlayan Genel Müdürlük görevini yürütüyorum.

Etisan Holding'in faaliyetleri hakkında bilgi paylaşabilir misiniz?

Etisan Holding finansal teknoloji alanında faaliyet gösteren, özellikle ödeme sistemleri konusunda uzmanlaşmış, bu alanda kendisine çok önemli bir yer edinmiş ve markalaşmış bir kuruluş. Halen 30 üniversitemiz; öğrencisi, akademisyeni, memuru ve işçisiyle bizim geliştirdiğimiz ödeme sistemlerini kullanıyor.

Bu bizim için çok büyük bir mutluluk ve gurur kaynağı ama aynı zamanda da büyük bir sorumluluk. Bu kadar yaygın kullanılan sistemin kesintisiz, sorunsuz çalışmasının ardında, çok ciddi bir Ar-Ge çalışması ve sürekli kendimizi geliştirmemizi sağlayan paydaşlardan geri bildirimleri alma, veri toplama, bunları değerlendirme, geliştirme süreci var.

Yapığımız tüm işlerin, ürettiğimiz tüm çözümlerin odağında paydaş memnuniyeti var. Ödeme sistemleriyle ilgili sunduğumuz çözümlerin, bu sistemlere dokunan, faydalanan tüm paydaşların beklentilerini karşılayacak, onların hayatını kolaylaştıracak ve koşulsuz memnuniyetlerini sağlayacak çözümler olması için sürekli çalışıyoruz. Ortaya çıkan yasal ya da kullanıcılarımıza bağlı yeni istek ve gereksinimleri dikkate alarak, sistemimizi sürekli geliştiriyoruz.

Biraz da Etisan Holding'in gelecek planlarından, hedeflerinden bahsedelim isterseniz...

Şirketlerin uzmanlık alanında kendini geliştirmesi, kök salması, gövde ve dallarını buna göre kuvvetlendirmesi sürdürülebilirlik açısından son derece önemli ve herkes tarafından kabul edilen bir gerçek. Buna karşın gittikçe "küçülen" dünyada konfor alanımız dışında yaşananlara gözlerimizi kapatmak ve etki alanımız içerisinde kalmakla yetinmek de çok tehlikeli.

Şirketlerin yaşadıkları iklime, iklim değişikliklerine, felaketlere, beklenmeyen gelişmelere uyum sağlayacak ve her koşulda hayatta kalacak, büyümesini ve gelişmesini sürdüreceği şekilde vizyonunu ve hedeflerini belirlemesi, belirlenen hedeflere ulaşmak için de gerekli stratejileri geliştirmesi gerekiyor.

Etisan Holding, bir taraftan uzmanlaştığı ödeme sistemleriyle ilgili Ar-Ge ve iş geliştirme faaliyetlerini yürütürken, diğer taraftan da edindiği derin bilgi birikimini ve deneyimlerini, dijital dünyadaki tüm gelişmeleri, en büyük zenginliği olan insan kaynağıyla işleyerek yeni iş senaryoları ve yeni pazarlar üzerinde de çalışmalarını sürdürüyor. Koşulsuz paydaş memnuniyetine odaklanan iş yapma geleneğiyle, öncelikle yürütmekte olduğu hizmetlerde mükemmelle ulaşmayı hedeflerken bir yandan da "dünya şirketi" olabilmek için gerekli adımları atıyor.

Dijital ödeme sistemlerinin üniversitelerde yayılımı konusunda beklentileriniz nedir?

Dijitalleşme aslında artık yaşamımızın ayrılmaz bir parçası haline geldi. Yakın geçmişte hayal bile edeme-



yeceğimiz şeyler, şu anda neredeyse herkes için sıradan şeyler oldu. 7'den 70'e hemen herkes artık cebinde "telefon" dediğimiz çok gelişmiş "bilgisayarları" taşıyor. Üstelik bu "bilgisayarlar" size tüm dünyayla iletişim kurdurup sonsuz sayılabilecek bilgiyle buluşturuyor. Böylesine dijitalleşmiş bir dünyada dijital ödeme sistemlerinin yaygınlaşmaması zaten düşünülemez. Aslında şu anda dijital ödeme sistemlerinin yaygınlaşmasını değil, sistemlerin gelişmesini, yeteneklerinin artmasını, yapay zekanın bu sistemlere entegrasyonunu, sistemde koşan verinin değerlendirilmesini, kullanıcıların hayatlarının daha da kolaylaştırılmasını konuşuyoruz, çalışıyoruz. Dolayısıyla dijital ödeme sistemleri, dijitalleşen dünyamıza paralel olarak sadece üniversitemizde değil, tüm ödeme alanlarında gelişerek yaygınlaşacak.

Yürütmekte olduğunuz sosyal sorumluluk projeleri hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Etisan Holding, sunduğu hizmetlerin yanında, yürütmekte olduğu sosyal sorumluluk projeleriyle, dokunabildiği, ulaşabildiği herkese destek olmayı da temel görevlerinden biri olarak görüyor. Bu amaçla "Klasik Müzik 101" ve "Kariyer 101" projeleriyle üniversitemizle ve kullanıcılarımızla sanat, kültür, kariyer yolculuğu yapıyor, onlarla kucaklaşıyoruz. ☺

PSM AWARDS KAZANANLAR



**Cesur girişimciler, cesur yöneticiler, cesur kızlar...
“Cesur Yeni Dünya” temasıyla düzenlenen
PSM AWARDS 2023’ün kazananları ödülleri kavuştu.
Yarışma başvuru ücretleri ve sponsorluk katkısıyla
Edu4Tech eğitimleri ve Olympic KızCoders
projesi desteklendi...**

RDS 2023

RI BELLI OLDU



Cesaret edip yenilikçi proje geliştirenler ÖDÜLLENDİRİLDİ!

Ödeme Sistemleri Dergisi PSM, finans ve teknoloji sektöründeki inovatif projeleri ödüllendirmeye devam ediyor. Bu yıl altıncısı dağıtılan PSM Ödülleri, 20 Aralık Çarşamba günü İstanbul Levent'teki İş Kuleleri Oditoryumu'nda yapılan törenle sahiplerini buldu. "Cesur Yeni Dünya" ana temasıyla düzenlenen PSM AWARDS 2023 için 493 başvuru geldi. Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez başkanlığındaki jüri, 70 projeyi ödüle layık buldu. Jürinin diğer üyeleri ise PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, MAPFRE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Nazan Somer Özelgin, Finansal Teknoloji ve Kripto Para Editörü Sefer Yüksel, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi

ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Profesör Dr. Selim Yazıcı, startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko, TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin ile Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar Canpolat'tan oluştu.

Sponsorlarla büyüyen ekosistem

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

"Ödül sistematiğimizle fark yaratıyoruz"

Törenin açılış konuşmasını yapan Erişim Medya Kurucu Ortağı ve PSM Genel Koordinatörü Barış Bekar, katılımcılara şöyle seslendi:

"6 yıl önce PSM AWARDS'ı kurgularken kafamızda bazı sorular, 'acabalar' vardı. Ancak daha ilk ödül törenimizde bu endişelerin ne kadar yersiz olduğunu ve ne kadar doğru bir karar verdiğimizizi gördük. 6 yılda binlerce proje ödül için başvurdu. Her biri övgüye değer olan bu projeleri jüri üyelerimiz değerlendirdi ve 300'e yakın ödülü sahibiyle buluşturduk. Her yıl artan başvuru sayısı ve başvuruların içeriğindeki değişim sektörün fotoğrafını da çekiyor. Örneğin bu yıl 493 başvuruyla bir rekora imza attık.

PSM AWARDS, ödül sistematiğiyle de diğer organizasyonlardan ayrışıyor. Bu aynı zamanda bir sosyal sorumluluk projesi. Neredeyse her gün bir ödül töreninin olduğu ülkemizde bunu önemli buluyorum. Öncelikle başvuru ücreti alıyoruz ve bildiğiniz gibi bu ücretleri KızCode gibi önemli girişimlere aktarıyoruz. Ashında sizler adına kızlarımızın eğitimine katkıda bulunuyoruz."



“PSM AWARDS kazanacak yetenekler yetiştiriyoruz”

PSM AWARDS 2023'ün Ana Sponsoru TÖDEB'in Başkanı Ufuk Bilgetekin de törende bir konuşma yaptı. Her geçen yıl daha da hızlı büyüyen FinTek sektörünün bu organizasyon dolayısıyla bir araya gelmesinden duyduğu memnuniyet ve mutluluğu dile getiren Bilgetekin, konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Genç Türkiye FinTek ekosistemi, dinamik yapısıyla her geçen gün hızla büyüyüp gücünü ve etkisini artırıyor. TÖDEB olarak sadece üyelerimizi değil tüm ekosistem oyuncularını desteklediğimizi, sektörel başarılarla mutlu olduğumuzu belirtmek isterim.

Çatı kuruluşu olarak sektöre katkı sağlarken kamuoyunu bilgilendirme ve aydınlatma konusunda da çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu doğrultuda sektörel raporlar yayınlıyoruz. Geçen yıl Ödeme ve Elektronik Para Sektörü Raporu'nu kamuoyuna duyurmuştuk. Bu raporu düzenli olarak yayınlamaya devam edeceğiz. Uluslararası Pazar Araştırması raporumuz da tamamlanmak üzere. 2024'ün ilk aylarında kamuoyuyla paylaşacağız.

Eğitim faaliyetlerimiz de aralıksız sürüyor. TÖDEB Akademi aracılığıyla sektöre nitelikli istihdam sağlıyor, yeni oyuncular kazandırıyoruz. Özellikle TÖDEB FinTek Çırağı Programı bizi çok heyecanlandırıyor. Hazine ve Maliye Bakanlığı, Marmara Üniversitesi ve TÖDEB iş birliğiyle geliştirdiğimiz bu programla, sektörde kendine yer bulmak isteyen gençlerimize bir eğitim



fırsatı sunuyoruz. Akademisyenler ve sektör profesyonellerinden teorik ve pratik eğitim alma fırsatı buluyorlar. Sonrasında TÖDEB üyesi şirketlerde staj yaparak sektörde kariyer fırsatı yakalayacaklar. Eminim ki gelecekte PSM AWARDS kazananları arasında bu programdan yetişen yetenekler de yer alacak.

2024 hedeflerimiz arasında, Türk FinTek'lerinin yurt dışındaki bilinirliğinin artırılması da var. Nitelikli hizmet ihracı ve

uluslararası iş birliklerinin artırılması için yurt dışı etkinliklere katılımı destekliyoruz. 2023'te Avrupa'da düzenlenen Money 20/20'deki Türkiye pavilyonunda 8 FinTek yer almıştı. Bu yıl 20 FinTek'le katılmayı planlıyoruz. Münih ve Dubai'deki Seamless etkinliklerinin yanı sıra Singapur ve başta Azerbaycan olmak üzere Türk Cumhuriyetleri'nde düzenlenen organizasyonlara da katılacağız. Yeni kıtalar, yeni ülkeler bizi bekliyor.”



“Solo değil, koro halinde ses çıkaralım”

PSM AWARDS Platin Sponsorları Bank Pozitif ve PayFix'in Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork da törende şu mesajları verdi:

“Bağlı bulunduğumuz mevzuat açısından 6493 sayılı yasadan 5411 sayılı yasaya geçişin bariz etkilerini şimdiden görmeye başladık. Yeni girişimler, yeni yatırımlar var. Yurt dışından da yatırım almaya başladık. Birlik ve beraberlik içinde hareket edersek bu başarıların artarak süreceğine inanıyorum. Solo değil koro olarak sesimizi çıkarırsak daha güçlü olabiliriz. Bu sayede bizlerle beraber Türkiye ekonomisi de kazanacaktır. Birlik ve beraberliğin örneğini geçen yıl Amsterdam'da düzenlenen Money 20/20 etkinliğinde göstermiştik. Bu yıl da benzer birliktelikleri sergilemeye devam edeceğiz. TÖDEB çausı altında birbirimize destek olarak ekosistemi sağlıklı ve sürdürülebilir şekilde büyütebiliriz. Türkiye, bir Fin/Tek üssü olmak için gerekli know-how'a sahip. Hep dediğim gibi: ‘Neden Türkiye’den de PayPal gibi bir unicorn çıkmasın?’”



“Somut fayda üreten projeler ödüllendiriliyor”

PSM AWARDS jürisi adına konuşan Nazan Somer Özelgin de şu değerlendirmeyi yaptı: “Hepinizin de tanık olduğu üzere finans sektörü, 2000’li yıllardan bu yana teknolojik devrimler eşliğinde büyüyor. Covid-19 salgını bu gelişime ivme kattı ve belki önümüzdeki 10 yılda oluşacak yenilikler ışık hızıyla hayata geçirildi.

PSM AWARDS, son 5 yılda tüm bu gelişmelerin merkezinde yer aldı. Her yıl artan katılımcı sayısı ve proje kalitesi sektöre hep daha da iyisini gerçekleştirmek için heyecan ve motivasyon sağladı. Hayata geçen projeler birçok somut fayda üretti. Altıncı yıl için gelen başvurularda da somut fayda olgusunu net bir şekilde gördük. PSM AWARDS organizasyonunun her yıl daha da zenginleştiğini görmek memnuniyet verici. Türkiye, özellikle finans ve ödeme teknolojileri alanında yurt dışında örnek gösterilen bir ülke haline geldi. PSM AWARDS gibi girişimlerin bu başarıyı tetiklediğini düşünüyor ve gurur duyuyorum.”



“Kimse geride kalmamasın!”



PSM AWARDS yarışmacılarının başvuru geliriyle 2018 yılından bu yana KızCode girişiminin yanı sıra Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın “Yarını İnşa Et” projesi ve “Kodluyoruz” eğitimleri desteklendi. Bu eğitimler sayesinde Türkiye'nin dört bir yanındaki kız çocuklarının, gençlerin ileride birer teknoloji uzmanı olmasına katkı sağlandı.

PSM ödülleriyle bu yıl sosyal sorumluluk kapsamında iki girişim destekleniyor. Bunlardan biri, Dilek Duman'ın “Benim bu ülkeye bir borcum var” diyerek, sektöre nitelikli genç yazılımcılar kazandırmak üzere başlattığı Edu4Tech eğitimleri oldu. Diğeri ise KızCode sosyal girişiminin TÜBİTAK Bilgisayar Olimpiyatları'na hazırlanan liseli kızları eğitmek üzere sürdürdüğü Olympic KızCoders projesi.

PSM AWARDS Koordinatörü ve NovaForm Danışmanlık Kurucusu Tülin Çakmak, törende, kadınları iş hayatına kazandıran sosyal sorumluluk girişimlerinin önemine dikkat çekerek şu değerlendirmeyi yaptı: “Sektördeki kadın istihdamını artırma yolunda yürüttüğümüz çalışmalarda çıtayı sürekli yükseltiyoruz. Desteklerimizi daha da yaygınlaştırmak için çabalarımız artarak sürecek. Bu konuda Sevgili Dilek Duman ve Müjde Esin'in yanı sıra başarılı kızlarımızın burada olmasına destek veren kıymetli sponsorumuz Softrobotics'e de gönülden teşekkür ediyorum.”

Ardından sahneye çıkan KızCode Kurucusu Müjde Esin, “Kimse geride kalmamasın diye Türkiye ve



İngiltere'de başlatıp sürdürdüğümüz KızCode projesinin de ‘Cesur Yeni Dünya’ temasıyla örtüştüğünü düşünüyorum. Girişimimizi büyüterek sürdüreceğiz. Umarım daha fazla kız çocuğuna ulaşırız” dedi. Sonrasında da Softrobotics Genel Müdürü Engin Bora Şahin, TÜBİTAK Bilgisayar Olimpiyatları'nı kazanan Duru Özer ve Bergüzar Yürüm ile Yılın En Başarılı Sosyal Girişim Hareketi seçilen KızCode'un Kurucusu Müjde Esin'e ödülleri takdim etti.



PSM AWARDS 2023 KAZANANLAR

KATEGORİ	ŞİRKET ADI	PROJE ADI	ÖDÜL
Akbank	PEP Taramasında Yapay Zeka ve Otomasyon	Dijital Dönüşüm	Altın PSM
AXA Sigorta	Suistimal Tespitinde ChatGPT Kullanımı	Dijital Dönüşüm	Altın PSM
Ayssoft	eDatra	Dijital Dönüşüm	Gümüş PSM
Dgpays	DGFS - Dgpays Finansal Servisler Platformu	Dijital Dönüşüm	Altın PSM
Ödüyo	Bildirim & Hatırlatma Yapay Zeka Modülü	Dijital Dönüşüm	Altın PSM
Sipay	Sipay Açık Bankacılık Projesi	Dijital Dönüşüm	Altın PSM
BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	Mastercard İş Birliği ile İstanbulkart Dünyaya Açılıyor	Etkin Rekabertlik	Altın PSM
Coperito	Grant Thornton & Coperito İş Birliği ile Enflasyon Muhasebesi	Etkin Rekabertlik	Gümüş PSM
KKB Kredi Kayıt Bürosu	KOSGEB İşletme Değerlendirme Raporu'na Findeks.com'dan Ulaşılması	Etkin Rekabertlik	Gümüş PSM
Türkiye İş Bankası	Vodafone IoT Teknoloji Tabanlı Enerji Verimliliği Hizmet Paketi	Etkin Rekabertlik	Altın PSM
Burgan Bank	ON Plus	En İyi Tutundurma-Pazarlama Başarısı	Gümüş PSM
Moka	Yazılımcı Testi	En İyi Tutundurma-Pazarlama Başarısı	Altın PSM
Architect	BOA Card Ödeme Sistemleri	En İnovatif Ürün-Proje	Gümüş PSM
BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	İstanbulkart Mobil ile Yetersiz Bakiye Devrine Son!	En İnovatif Ürün-Proje	Altın PSM
DenizBank	Süper Limit	En İnovatif Ürün-Proje	Altın PSM
Elekse	Bulut Pos	En İnovatif Ürün-Proje	Bronz PSM
Finartz	Payartz Dijital Cüzdan Platformu	En İnovatif Ürün-Proje	Altın PSM
Ozan	Ozan FijiCash	En İnovatif Ürün-Proje	Altın PSM
Ödeal	Ödeal E-Fatura POS	En İnovatif Ürün-Proje	Bronz PSM
Paynet	PayPOS	En İnovatif Ürün-Proje	Bronz PSM
QNB Finans Yatırım Menkul Değerler	QNB Finansinvest OpenApi Projesi	En İnovatif Ürün-Proje	Gümüş PSM
Sanction Scanner	360° Risk Yönetimi	En İnovatif Ürün-Proje	Bronz PSM
Token	Beko 1000 TR Yeni Nesil Pompa Yazar Kasa	En İnovatif Ürün-Proje	Gümüş PSM
Türkiye İş Bankası	Dijital Teminat Mektubu	En İnovatif Ürün-Proje	Altın PSM
Visa Türkiye	S Wallet	En İnovatif Ürün-Proje	Altın PSM
Yapı Kredi	Yapı Kredi FAST FRWRD	En İnovatif Ürün-Proje	Altın PSM
Anadolu Sigorta	Ormanın Gözleri	Sosyal Sorumluluk	Altın PSM
DenizBank	DenizBank TED İş Birliği	Sosyal Sorumluluk	Gümüş PSM
ING Türkiye	ING - Umudla Bağlıyız	Sosyal Sorumluluk	Gümüş PSM
Macellan SuperApp	Kaldır Kafanı ve Babanın Gözlerinin İçine Bak	Sosyal Sorumluluk	Gümüş PSM
Sodexo	Yanında Platformu	Sosyal Sorumluluk	Altın PSM
Türkiye İş Bankası	Geleceğe Orman	Sosyal Sorumluluk	Altın PSM
Kuveyt Türk	DataONE	En İyi Altyapı	Altın PSM
Neova Sigorta	Neova ConnectSure	En İyi Altyapı	Altın PSM
Payten	Payten Fintech Suite	En İyi Altyapı	Altın PSM
VakıfBank	Yapay Zeka Destekli Kampanya Bütçe Optimizasyonu (Makine Öğrenmesi ile Uplift Modeli)	En İyi Altyapı	Altın PSM
Vizyon Elektronik Para	DCB - Direct Carrier Biling	En İyi Altyapı	PSM ÖZEL ÖDÜL
Akbank	Senin için	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneşimi	Gümüş PSM
Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Garanti BBVA CepPOS	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneşimi	Altın PSM
Hepsipay	Hepsiburada Limiti	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneşimi	Altın PSM
Multinet Up	Müşteri Deneşiminde Sürdürülebilirlik ile #dünyayakazandırmak	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneşimi	Altın PSM
PayFix			PSM ÖZEL ÖDÜL
Chippin	Chippin. Kazanman İçin.	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneşimi	Altın PSM
Yapı Kredi	Yapı Kredi "Benim Dünyam" Super App	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneşimi	Altın PSM
AgeSA	PMO'dan Otonomiye	Kurum İçi İnovasyon	Altın PSM
Enerjisa	S-BOARDS	Kurum İçi İnovasyon	Altın PSM
Odeabank	İletişim Merkezi Temsilci Yardım Botu	Kurum İçi İnovasyon	Gümüş PSM
Paycell	Başvuruların RPA Robotu ile Yapay Zeka Teknolojisi ile Sonuçlandırılması	Kurum İçi İnovasyon	Altın PSM
VakıfBank	SADEK-1 Depremden Etkilenen İşletme Çevresel ve Sosyal Değerlendirme Aracı	Kurum İçi İnovasyon	Altın PSM
VakıfBank	VakıfBank Mobil ile Uzaktan Müşteri Güncelleme & Uzaktan Tüzel Müşteri Edinimi Projesi	Yılın Ekibi	Altın PSM
WeChip	İlk İşim Gelişim	Yılın Ekibi	Gümüş PSM
AHL Pay	Ahlatıcı - Altın POS	Yılın Startup'ı	Bronz PSM
EnSight	Agile HR Analytics	Yılın Startup'ı	Gümüş PSM
Maslak Teknoloji	ParaPlus	Yılın Startup'ı	Gümüş PSM
Mükellef	Mükellef	Yılın Startup'ı	Altın PSM
Aktif Bank	Yeni Nesil Bankacılık	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Altın PSM
Brandefense	Brandefense 2.0	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Bronz PSM
Fimple	Fimple	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Altın PSM
Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Tedarikçi Ödeme Sistemi	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Altın PSM
Logo	Logo Diva Retail Mobil Satış Uygulaması	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Gümüş PSM
Moka	S Wallet	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Altın PSM
Türk Finansal Teknoloji	ParamTech	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Altın PSM
Aktif Bank	Muhsine Kapan - N Kolayca Bankacılık	Genç Kivılcım	Altın PSM
Architect	Halime Memiş - BOA Ana Bankacılık Uygulamasının Kurulum ve Dijitalleşme Projesi	Genç Kivılcım	Altın PSM
Ozan	Furkan Eskicioğlu - Ozan POS	Genç Kivılcım	Altın PSM
Sipay	Meltem Yüksek - Sipay Wallet & CardGate İş Birlikleri Projesi	Genç Kivılcım	Altın PSM
Softtech	Ebru Aksoylu - Nays Cüzdan	Genç Kivılcım	Altın PSM
Türk Finansal Teknoloji	Köksal Acı - Kredim	Genç Kivılcım	Altın PSM
KızCode	Yılın En Başarılı Sosyal Girişim Hareketi		PSM ÖZEL ÖDÜL
PayFix	Kadın İstihdamına Katkı		PSM ÖZEL ÖDÜL
Warpiris	En İyi Çıkış Yapan Teknoloji Şirketi		PSM ÖZEL ÖDÜL

DİJİTAL DÖNÜŞÜM



Dijital Dönüşüm kategorisinin kazananlarına ödülleri, Erişim Medya Kurucu Ortağı ve PSM Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Kayhan Öztürk takdim etti...

ALTIN PSM

■ Akbank

■ PEP Taramasında Yapay Zeka ve Otomasyon



Müşteri beklentilerini daha hızlı ve proaktif bir şekilde karşılayan, çalışanların iş yükünü azaltan ve onları daha verimli işlere yönlendiren, verimliliği artırarak artan maliyetleri en aza indirecek şekilde yönetilebilir ve sürdürülebilir teknolojik yeniliklere yapılan yatırımlardan biri de RPA (robotik süreç otomasyonu) teknolojisi. Akbank, RPA Mükemmeliyet Merkezi kurarak her iş biriminde RPA teknolojisini yaygınlaştıracak liderler belirledi. İş birimleriyle çalıştaylar düzenleyerek otomasyon fırsatları belirledi. Ayrıca, RPA eğitimleri düzenleyerek otomasyonların iş birimleri tarafından BT bağımlılığı olmadan yapılmasına olanak sağladı. Böylece RPA&AI teknolojisi entegre edilerek 500'den fazla

otomasyon fırsatı belirlendi ve 100'den fazla süreç otomatize edildi. Bu yaklaşımı desteklemek amacıyla "PEP Taramasında Yapay Zeka ve Otomasyon" projesi ele alındı.

Bu projeye globaldeki siyasi nüfuz sahibi kişilerin (PEP) ileri düzeyde taranması, nüfuz sahibi pozisyonların kişisel avantaj için mevcut potansiyellerini kötüye kullandığını tespit edilmesi önemli olduğu için çözüm olarak uca, yapay zeka (AI), robotik süreç otomasyonu (RPA) ve doğal dil işlemeyi (NLP) entegre ederek yapay zeka destekli algoritmayla, bu ihlalleri önemli ölçüde azaltarak PEP listesi varlık eşleşmesini optimize ederek sıkı uyumluluk önlemleri sağlandı.

■ Akbank'ın 2018 yılında başladığı RPA yolculuğunda şu ana kadar 146 milyon TL/yıl gelir artışı ve 1.8 milyon TL/yıl maliyet düşüşü sağlandı. Yüzde 45-50 arasında verimlilik kaydedildi.

■ 3 bin 300 saatlik hizmet kesintisi önlemlendi. Aylık 500 saatlik fazla mesai azaltıldı.

■ Proje başladığından bu yana 60 binin üzerinde kayıt robotlar aracılığıyla kontrol edilip kapatıldı.



ALTIN PSM

■ AXA Sigorta

■ Suistimal Tespitinde ChatGPT Kullanımı

Hasarlarda suistimalin bulunmasını sağlayacak ipuçları için haber makalelerini analiz etmek, sigorta şirketleri için değerli. Çünkü muhtemel suistimal olan faaliyetlerin erken tespit edilmesine yardımcı oluyor ve şirkete önemli miktarda maddi tasarruf sağlayabiliyor. Suistimalle mücadele çözümleri geliştikçe suistimal yöntemleri de değişerek uyum gösteriyor. Bu nedenle, suistimalle mücadele tespit yöntemleri ve platformları için daha fazla kaynak eklemek, hasar vakalarını farklı



boyutlarda analiz etmek için önemli bir avantaj. Akıllı toplama kaynağı olarak arama motorları ve analiz aracı olarak da LLM'ler (büyük dil modellerini) kullanılıyor. Bu iki yöntemi birleştirmek, kamuya açık verilerdeki hasarlar hakkında bilgi toplama ve LLM'ler ile otomatik olarak insan müdahalesi olmadan analiz etme yetisi sağlıyor. LLM'lerin çıktuları, tüm kamuya açık bilgilerin manuel olarak araştırılarak okunmasına gerek kalmadan suistimal vakalarının daha hızlı tespit edilmesi ve çözülmesi için gerekli kritik bilgileri sağlıyor. Tüm bu süreç, araştırma süresini ve insan hatalarının azaltılmasına yardımcı oluyor. Bu projedeki KPI, hasarlar için çok önemli olan suistimal tasarrufu olarak belirlendi. AXA Sigorta, "Suistimal Tespitinde ChatGPT Kullanımı" projesiyle oto hasarlarında 8.2 milyon TL tasarruf sağladı.

ALTIN PSM

■ Dgpays

■ DGFS – Dgpays Finansal Servisler Platformu

Bu projeye Dgpays'in dağıtık yapıda sunduğu ayrı finansal ürün ve hizmetlerinin tek bir platformda, müşterilere API bazlı kolay ulaşılabilir ve üçüncü parti entegrasyonlarıyla bütünlük bir yapıda sunulması sağlandı. Bu şekilde bir veya birden fazla ödeme sistemi ürününe ve destekleyici teknolojilere ihtiyaç duyan hem finansal hem de finansal olmayan kuruluşların tek bir noktadan kullanacağı POS, ATM ve acquiring sistemleri; kart, cüzdan gibi issuing ve kolay bankacılık çözümleri,



açık ve kapalı döngü olmak üzere ulaşım hizmetlerine yönelik ürünler ve bunları tamamlayıcı katma değerli ürünlere erişim mümkün kılındı. DGFS - Dgpays Finansal Servisler Platformu, API first mantığıyla birlikte mikroservislerle kuruldu. Bu sayede kullanıcılarına kendi ihtiyaç duyduğu uygulama ve kurallarını lego birleştirme mantığıyla kurgulayabilme olanağı sunuldu. Platform, FinTek sektörüne farklı amaçlarla girmek isteyen firmalara, kendi hedefleri doğrultusunda kullanması gereken ürünlere daha hızlı ulaşmasını sağlıyor, sektörün büyümesine katkı yapıyor. Dgpays, DGFS platformu kurgusuyla birlikte birden fazla sektör oyuncusuna çoklu ürün sağlama avantajına kavuştu. Dgpays Dijital SME paketiyle çalışan firmalara aynı zamanda Android POS ürününü sunuyor, cüzdan çözümü kullanan müşterilere kart platformu gibi çoklu hizmetler sağlanıyor.

ALTIN PSM

■ Ödüyo

■ Bildirim & Hatırlatma Yapay Zeka Modülü

Ödüyo'nun Türkiye'de sanal POS hizmeti veren banka ve aracı kurumların neredeyse tamamına, üçüncü parti yazılımlara ve ERP yazılımlarının da birçoğuna entegrasyonu var. Ayrıca bayilerin, tüketicilerin, abonelerin ve müşterilerin web/mobil üzerinden hem taksitli hem tek çekim kredi kartı tahsilatı yapabilmeleri sağlanıyor. Bayi ve müşterilere gönderilen SMS veya e-mail'deki link tıklanıp kart bilgileri girilerek ödeme yapılabilir. TL'nin yanı sıra USD, Euro, GBP, SAR ve benzeri döviz cinsleriyle de tahsilat yapılabilir; istenirse, sistem çoklu dille çalışabiliyor. Ödüyo, müşterilerin ihtiyaçlarını ve tahsilat alışkanlıklarını inceleyerek çözümün sadece sanal POS ya da online tahsilat sistemi olmadığı gerçeğiyle yola çıkmış.



Çalışanlar mesaisinin çoğunu tahsilat yapabilmek için tek tek müşterileri arayıp, e-mail atıp vadesi gelen fatura ya da sipariş kalemlerini hatırlatarak daha sonra ödeme yapmalarını talep ederek geçiriyordu. Nakit akışını belirli periyotlarla sağlayan bu görüşme ve yazışmaların ciddi bir zaman kaybı olduğu ölçüldü. Teknoloji bir üst seviyeye çıkarılarak, müşterilerin zaman ve iş gücü kaybından kurtulması için "Bildirim & Hatırlatma" özelliği geliştirildi. Bu özellikle müşteriler için vade zamanı gelen fatura, sipariş, servis formu, irsaliye, çek ve senetleri periyotları belirlenerek e-mail ya da SMS olarak bildirim otomatik hale getirildi. Ek olarak IBAN bilgileri ve notlarla nakit akışını destekleyici temeller atıldı. Sistem yalnızca bildirim göndermekle kalmayıp carileri denetleyerek vade takip otomasyonu hizmeti de sunuyor. ERP entegrasyonu sayesinde tüm işlem hareketleri otomatik olarak muhasebe kayıtlarına işleniyor ve vade takibi için veriler anlık olarak ERP programlarından çekilebiliyor. Her ödeme, yönetim paneli üzerinden anlık olarak takip edilebiliyor.

ALTIN PSM

■ Sipay



■ Sipay Açık Bankacılık Projesi

Sipay, elektronik para ve ödeme kuruluşları arasında açık bankacılığı hizmetleri arasına katan ve müşterilerine sunan ilk kurum oldu. Proje kapsamında, bireysel ve kurumsal müşterilerin açık bankacılık hizmetlerinden yararlanabileceği bir platform oluşturuldu. Platformun odaklandığı öncelikli konu, tüm bankaların hesap hareketlerinin tek noktadan işlenmesi, belli içerik tanım-

lamalarına göre istenen aksiyonların alınması oldu. Projenin geliştirme aşamalarında Merkez Bankası tarafından yayınlanan Bilgi Sistemleri Yönetmeliği'ndeki standartlar titizlikle uygulandı.

Sipay, bu projeye ilk yılın başında 100 bin, ikinci yıl ise en az 250 bin bireysel müşterinin açık bankacılık platformunu kullanmasını hedefliyor. Ayrıca platform, şirketin cüzdandan altyapı hizmeti sunduğu diğer kurum ve kuruluşların da hizmetine sunularak bir gelir modeli oluşturulacak. Özellikle açık bankacılığın yeni geliştiği ülkelerde finans kurumlarıyla iş birliği yapılarak platformun yurt dışında da kullanılması üzerinde çalışılıyor. Farklı kurumlarla iş birliği yapılarak hem lisans ücreti hem de işlem başına komisyon alınarak gelirlerin artırılması amaçlanıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Ayssoft



■ eDatra

Ayssoft, bu projede özellikle mali müşavirler ve firmaların çok fazla veri işlemede problemler yaşadığından yola çıkarak yeni bir sistem geliştirdi. Sektörde daha önce yapılmamış ve herkes tarafından çok rahat bir şekilde kullanılması planlanan bir ürün geliştirmeye odaklandı. Böylece nocode entegrasyon ürünü olarak sektörde ilk ve tek olma yolunda önemli bir adım atılmış oldu.

eDatra uygulamasıyla mali müşavir odalarıyla iş birlikleri yapılarak ve ana ticari yazılım üreticileriyle görüşülerek tüm entegrasyon işlemlerinin eDatra üzerinden yapılması sağlandı. Ticari olarak satış marketlerinden yararlanılarak doğrudan firmalara satışlar başladı.

eDatra ile 2 bin 700 mali müşavir ve 17 bin firmanın entegrasyon süreçleri başarıyla tamamlandı. Bu işlemler doğrultusunda mali müşavir tarafında hızlı bir şekilde veri işleme mikamı sağlandı ve matbu yükünü ortadan kaldırdı. Bu sayede 1 yıl gibi bir sürede 37 milyon data entegrasyonu gerçekleştirildi. Bu sayede yaklaşık 5 bin ağaç doğaya geri kazandırıldı. Şu anda eDatra'nın tüm işlemlerini yapabilecek rakipleri bulunmuyor.

ETKİN REKABERLİK



Etkin Rekabetlik kategorisindeki ödüller, Kentbank Hırvatistan Genel Müdürü Mehmet Sönmez tarafından takdim edildi...



ALTIN PSM

■ BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ Mastercard İş Birliği ile İstanbulkart Dünyaya Açılıyor

BELBİM ve Mastercard iş birliği, İstanbul'da kent- sel mobilite alanında bir çözüm olarak hayata geçti. Proje üç aşamadan oluşuyor. Günde ortalama 9 milyon kişi İstanbul toplu ulaşımını kullanıyor. İlk aşamada temassız ödeme hizmeti veren kredi, banka kartları ve ön ödemeli kartlarla İstanbul toplu ulaşımında ödeme yapmak mümkün hale geldi. Uçtan uca tüm otobüslerde, metrolarda, deniz ulaşımında, metrobüslerde ön ödemeli, banka/kredi kartlarının



kullanılabilir olması özellikle İstanbul'da toplu ulaşımı devamlı kullanmayan yurttaşların, İstanbul'u ziyaret eden tüm yerli ve yabancı turistlerin hayatını kolaylaştırıyor. Projenin ikinci aşamasında ise İstanbul'u ve İstanbulkart'ı bir dünya markası haline getirmek için Mastercard logolu İstanbulkartların dünyaya açılmasının altyapı çalışmaları başladı. İstanbulkart Plus ile artık İstanbulkartları yurt içi ve yurt dışı tüm ödeme ağında geçerli olacak. İstanbulkart Mobil'den oluşturulacak Mastercard logolu dijital İstanbulkartlar ile yurt içi ve yurt dışı tüm e-ticaret sitelerinde ve fiziksel noktalardaki POS cihazlarında QR ile ödeme yapılabilecek. İlerleyen günlerde kullanıma sunulacak Mastercard logolu fiziksel İstanbulkart Plus ile ise yurt içi ve yurt dışı tüm ödeme noktalarında ödeme yapılabilecek. Üstelik açık bankacılık sistemine sahip olacak İstanbulkart Mobil'den QR ile ATM'lerden para çekilebilecek.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Vodafone IoT Teknoloji Tabanlı Enerji Verimliliği Hizmet Paketi

İş Bankası ve Vodafone Business Red Enerji iş birliğiyle, KOBİ'lerin yeşil dönüşüme katılmasını teşvik etmek ve yeşil dönüşümü sürdürülebilir kılmak amaçlanıyor. Bu kapsamda oluşturulan "Vodafone IoT Teknoloji Tabanlı Enerji Verimliliği Hizmet Paketi" ile çevreci kredi ürünleri teknolojik çözümlerle paket haline getirilerek KOBİ'ler destekleniyor. Enerji tüketim verilerini uzaktan tek bir ekrandan kontrol edebilmeyi ve verimli enerji kullanımını sağlayan, uçtan uca detaylıca tasarlanmış IoT çözümüne verilen destekle KOBİ'lerin bilinirliğini, farkındalığını artırmak ve daha fazla KOBİ'nin hayatında



enerji tasarrufu sağlamak hedefler arasında. Yapılan görüşmeler sonunda İş Bankası'nın çevreci kredi ürünlerinden en az birini kullanacak 200 adet müşterinin Vodafone IoT Teknoloji Tabanlı Enerji Verimliliği Hizmet Paketi'nden faydalanması planlandı ve 22 adet firmada Vodafone IoT Teknoloji Tabanlı Enerji Verimliliği Hizmet Paketi kurulum çalışmalarına başlandı. İlk verilere göre kurulum yapılan firmada yüzde 30'a varan tasarruf elde edilmesi bekleniyor. Bu da yaklaşık kurumsal karbon ayak izinden 16 tondan fazla karbondioksit karşılığı tasarrufa denk gelecek. Bankanın hedefleri arasında, bu süreçte verimli dönüşümü somutlaştırarak diğer firmaların da farkındalığını artırmak ve konu hakkındaki bilinirlik oluşturmak amacıyla, cihaz kurulumlarının tamamlanmasının ardından firmaların maliyetlerdeki azalmayı ve bu azalmada payı olan iş birliğinin başarısını videolarla duyurmak, 200 KOBİ'nin kurulum aşamaları tamamlandıktan sonra toplam elektrik tasarruflarını raporlamak da var.

GÜMÜŞ PSM

■ Coperito

■ Grant Thornton & Coperito İş Birliğiyle Enflasyon Muhasebesi

Vergi Usul Kanunu gereği firmaların parasal olmayan değerlerinin (duran varlık, stok, özkaynaklar vb) enflasyon karşısında belli hesaplama süreçlerinden geçirilerek yeniden değerlendirilmesi ve finansal kayıtların oluşturulması gerekiyor. En son 2003-2004 yılında ülkemizde uygulanan enflasyon muhasebesi düzeltilmesi 2023 itibarıyla yeniden başladı. Ancak hem



sıklıkla yapılmaması hem de hesaplama algoritmasının çok karışık olması sebebiyle ve özellikle ilgili kayıtların firmaların finansal tablolarını etkileyeceğinden sürecin dijitalleşmesi ihtiyacı doğmuş durumda. Enflasyon muhasebesi düzeltilmesinin hem çok sık yapılmaması hem de mevzuatının çok karışık olması sebebiyle Coperito Bilişim ve Danışmanlık, bağımsız denetim ve danışmanlık firması olan ve bu alanda deneyimli uzmanları bünyesinde bulunduran Grant Thornton ile iş birliği yaptı. Bu iş birliği kapsamında sürecin finansal yapısı, mevzuata uygunluğu Grant Thornton tarafından sağlanırken, bu hesaplamanın yazılıma dökülmesi ve algoritmanın kurularak kolay kullanılabilirliği arayüzle müşterilere sunulmasını Coperito üstlendi.

GÜMÜŞ PSM

■ KKB (Kredi Kayıt Bürosu)

■ KOSGEB İşletme Değerlendirme Raporu'na Findeks.com'dan Ulaşılması



KOSGEB, işletmelere ait kurum ve kuruluşların (GİB, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, SGK, Türk Patent ve Marka Kurumu) mevzuatları kapsamında tutmuş oldukları idari kayıtlar üzerinden işletmelerin mevcut durumlarını yorum katılmaksızın ortaya koymak ve kendilerini ifade edebilecekleri bir bilgi dokümanı oluşturmak amacıyla İşletme Değerlendirme Raporu'nu (İDR) geliştirerek 2019 yılında e-Devlet üzerinden işletmelerin istifadesine sunmuştu. İDR'nin KOBİ'lerin doğru finansman modellerine erişebilmelerini kolaylaştırmasına yönelik bir araç olarak konumlandırılması ve kullanımının yaygınlaştırılması

adına Findeks ile KOSGEB arasında bir iş birliği başlatıldı. Bu sayede KOBİ'lerden sorumlu kurum olarak KOSGEB ile reel sektöre yönelik sunduğu Findeks Kredi Notu, Findeks Karekodlu Çek Sistemi, Findeks Risk ve Çek Raporları, Elektronik Teminat Mektubu ve Reel Sektör Karar Destek Sistemleri gibi ürün ve hizmetleriyle işletmelerin hayatını kolaylaştıran KKB, etkin finansman modellerinin kullanımını teşvik ederek ülke ekonomisine katkı sunmayı hedefliyor.

İş birliği kapsamında, daha önce e-devlet üzerinden ulaşılan KOSGEB İşletme Değerlendirme Raporu'na başvuru ve erişim aşamaları Findeks platformuna taşındı. Bu kapsamda KOSGEB ve KKB sistemlerinin entegrasyonuna ilişkin bir iş planı hayata geçirildi. İDR, hem KOBİ'lerin mevcut durumlarına ayna tutmayı hem de kredi veren kuruluşların karar verme kabiliyetlerini artırmayı amaçlıyor. Rapor sayesinde işletmeler kendilerini hem Türkiye genelinde hem de bölgesinde geçmiş 5 yıllık performanslarıyla birlikte sektörlerinde değerlendirme imkânına kavuşuyor.

EN İYİ TUTUNDURMA-PAZARLAMA BAŞARISI

ALTIN PSM

■ Moka

■ Yazılımcı Testi



Yazılımcı Testi, Dünya Yazılımcılar Günü dolayısıyla canlıya alınan bir proje. Ancak Moka bunu, “zaman-sız” (timeless) olan ve sürekli öncülük (lead) hedefleyen bir pazarlama projesi olarak nitelendiriyor.

Daha önce viral olan “dahi anlamındaki de” testinin yaratıcısı, aynı zamanda kendisi de IT camiasında tanınan bir influencer olan Sezer İltekin'in kurucusu olduğu Brainworks firmasıyla iş birliği yapılarak yazılım dünyasında ses getiren bir proje oluşturuldu. “Tek bir içerik” ile içerik pazarlaması, sosyal medya pazarlaması, influencer pazarlaması ve e-mail pazarlaması kırılımlarıyla dijital pazarlamanın 4 farklı alanına dokunan bütünlüklü bir kampanya kurgusu yapıldı. Tüm proje, fikrin doğuşundan itibaren 7 gün içerisinde tamamlanıp canlıya alındı.

Tüm içerikleri Moka tarafından kaleme alınan proje kapsamında, sosyal medya ve influencer paylaşımlarıyla Moka'nın hedef kitlesi bir ankete yönlendirildi. Yazılımcı ağırlıklı IT profesyonelleri anket sorularını cevapladı. 10 soru içeren testin sonunda, verilen yanıtlara göre hedef kitle segmente edildi ve anketi tamamlayanlara kişiselleştirilmiş bir belge verildi. Katılımcılar kişiselleştirilmiş belgelerini indirip sosyal medyada paylaştı, mail adreslerini bıraktı.

Moka, bu projesiyle yazılımcı hedef kitlesinde bilinirliğini artırıp olumlu imajını güçlendirdi. Yazılımcı ağır-



Bank Pozitif Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork, En İyi Tutundurma ve Pazarlama Başarısı kategorisinin kazananlarına ödülleri takdim etti...

lıklı bilgi teknolojileri profesyonellerine doğrudan erişim sağlayarak toplamda 360 bin görüntüleme, 933 beğeni, 216 paylaşım kazandı. 6 bin 404 kişi testi tamamladı.



GÜMÜŞ PSM

■ **Burgan Bank**

■ **ON Plus**

ON Plus, kullanıcıların fiziki veya sanal kartlarıyla alışveriş yapmalarının yanı sıra hesaplarıyla faturalarını ödeyerek harcama hedeflerine ulaşmalarını sağlayan ve harcama hedeflerine ulaşmaları için teşviklerle ödüllendiren bir sadakat programı. ON Plus, iki yönlü bir ödül sistemi sunuyor. Kullanıcıların bir yandan birikim yaparak harcamalarına göre ek mevduat faizi avantajı kazanmalarını sağlarken, bir yandan da kendi kredileri için nakit iade kazandırıyor. Katılımcılar, program kapsamındaki indirim avan-



tajlı kredilerin kullanılması durumunda, tanımlanan indirim oranından kredi vadelerinin ödeme gününde hesaplarına nakit iade olarak yararlanabiliyor. İlk katılımı takip eden ay ve sonrasında ise vadesiz hesabından yapacağı fatura ödemeleri ya da banka kartıyla yapılan harcama tutarı 1.500 TL'ye ulaştığında bir sonraki ay ON Plus avantajlarından yararlanmaya devam edilebiliyor.

ON Kart ile temassız ödeme yapmak, ON Sanal Kart ile dijital dünyada güvenle alışveriş yapmak mümkün.

Devreye alınışından 30 Ağustos 2023'e kadar 33 binden fazla ON müşterisi ON Plus programına katıldı. Bu müşterilerin toplam mevduat hacimleri yaklaşık 1.3 milyar TL. Eylül 2023 itibarıyla 5 bin 900 müşteri, 1.500 TL'lik harcama hedefine ulaşarak toplam 10 milyon TL'nin üzerinde işlem hacmi oluşturdu.

EN İNOVATİF ÜRÜN-HİZMET-PROJE



En İnovatif Ürün, Hizmet ve Proje kategorisinde Altın, Gümüş ve Bronz PSM kazananlara ödülleri, Austriacard Holdings AG Başkan Yardımcısı Burak Bilge verdi...

ALTIN PSM

■ **BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri**

■ **İstanbulkart Mobil ile Yetersiz Bakiye Devrine Son!**

BELBİM, yetersiz bakiye sorununu çözmek için iki özelliği hayata geçirdi. Böylece İstanbulkart bakiyesi, sınırsız bir döngüyle "yeterli bakiye" olarak kalıyor. İster fiziksel ister dijital İstanbulkart bakiyesi kullanımının belirlediği alt limite düştüğünde, yine kullanıcı tarafından belirlenen yükleme tutarı otomatik ola-



rak İstanbulkart'a yükleniyor. Geçiş esnasında dijital İstanbulkart'ta yetersiz bakiye olması durumunda, tek seferde 15 TL'ye kadar geçiş ücretinin eksik kalan kısmı tamamlanarak ulaşım rutininin devam etmesi sağlanıyor. Bu borç bedel, dijital İstanbulkart'a para yüklendiğinde otomatik olarak tahsis ediliyor.

BELBİM, İstanbulkart Mobil'in temel odağını kâr etmek değil, İstanbulluların hayatlarını kolaylaştırarak ulaşım rutinlerini dijitalleştirmek olarak belirledi. Bu doğrultuda, İstanbulkart Mobil kullanımının tüm ulaşım ağına yaygınlaşması için yeni geçiş turnikeleri, ithal etmek yerine şirket bünyesinde geri dönüştürülebilir materyallerden faydalanarak yenilendi. Bu sayede 32 milyon TL yerine 6 milyon TL'ye mâl edilerek 26 milyon TL tasarruf sağlandı.

ALTIN PSM

■ DenizBank

■ Süper Limit

DenizBank, Süper Limit projesini hayata geçirecek müşterilerine hızlı ve kolay bir bankacılık deneyimi sunmayı amaçladı. Bankanın hedefi, müşterilerine çeşitli bankacılık ürünlerine tek bir başvuruyla ulaşma imkânı sunmak ve bu süreci dijitalleştirmek.

Süper Limit ile müşteriler, hızlı ve basit bir başvuru süreci sayesinde birçok finansal ürüne erişebiliyor. Tek bir başvuruyla bireysel veya ticari 10'dan fazla ürünü görüntüleyebiliyorlar. DenizBank müşterisi olmayanlar



da hızlı bir şekilde müşteri olup istediği ürünleri satın alabiliyor.

Projenin başarısı özellikle çapraz satışlarda kendini gösterdi. Örneğin, kredi kartı onayı alan müşterilerde sonraki ay çapraz satışla kredilendirme oranı 6 katına çıktı. Krediyi kazanılan müşterilerde ise bir sonraki ay çapraz satışla kartlandırma oranı 3 katına yükseldi. Kısacası banka, farklı finansal ürünleri tanıtarak müşterilerine geniş bir yelpazede seçenekleri sunma fırsatı elde etti.

Süper Limit projesi müşteri odaklılık, kolaylık, ürün çeşitliliği, dijital deneyim, ön onaylı limitler gibi bir dizi avantaj sunarak müşteri bağlılığını artırıyor. DenizBank, bu projeyi müşterilerinin finansal ihtiyaçlarını hızlı ve etkili bir şekilde karşılamak ve müşteri memnuniyetini artırmak için bir adım olarak değerlendiriyor.

ALTIN PSM

■ Finartz

■ Payartz Dijital Cüzdan Platformu

Dijitalleşme ve mobilite artık hayatımızın vazgeçilmez parçaları. Kullanıcı dostu mobil uygulamalar ve dijital platformlarla yakın temas sağlayan bu gelişmeler, kullanıcıların finansal işlemlerini kolaylıkla yapabilmelerini sağlıyor. Finartz da e-para, dijital cüzdan ve dijital ödeme ihtiyacını karşılayacak çözümleri sunma hedefiyle Payartz dijital cüzdan platformunu oluşturdu. Türkiye'de ve dünyanın farklı bölgelerinde yapılan pazar araştırmaları sonucunda özelleştirilebilir bir dijital cüzdan platformunda ihtiyaç duyulan özellikleri çalı-



şan Finartz; dijital cüzdanın sunduğu hizmetleri, mikro servis altyapısında modüler şekilde tasarlayıp farklı ülke ve sektör ihtiyaçlarına göre yüksek seviyede özelleştirilebilir bir dijital cüzdan platformu haline getirdi.

Platformda hem iOS hem Android uygulamalarda çalışabilen bir dijital cüzdan mobil uygulaması ile cüzdanı işletecek kurumun regülatif ihtiyaçlarıyla uyumlu yönetim uygulaması bulunuyor. Ayrıca API tabanlı yapısı sayesinde dijital cüzdan uygulamasındaki hesap ve ödeme servisleri açık bankacılık yaklaşımıyla dışarıya açılabilir.

Dijital cüzdan platformunun farklı sektörler için kullanımını 2023 ortasından itibaren artarak devam ediyor. Bu platform üzerinden halen Balkanlardaki bir e-para şirketine ve Türkiye'deki sadakat programlarıyla hızlı müşteri edinimi amaçlayan bir dijital bankaya dijital cüzdan sağlıyor.

ALTIN PSM

■ Ozan

■ Ozan FijiCash

FijiCash, işletmelerin nakit akışını yönetme konusundaki geleneksel sınırlamaları aşarak finansal köprü görevi üstlenme amacıyla geliştirildi. Özellikle nakit kullanan tedarikçilere kart aracılığıyla ödeme olanağı sunarak işletmelerin finansal esnekliğini artırmayı, operasyonel kârlılık sağlamayı ve müşterilere daha fazla ödeme seçeneği sunmayı hedefliyor.

Ozan Elektronik Para tarafından geliştirilen FijiCash, işletmelerin finansal performansını artıracak ve pazar paylarını genişletecek bir araç olarak öne çıkıyor.



Bu sayede işletmelerin nakit rezervleri korunurken müşterilerin kartla ödeme yapmasına olanak tanıyor. FijiCash'in stratejisi, işletmelerin ve müşterilerin ihtiyaçlarını birleştirerek aralarında finansal köprü kurmak.

İşletmelere herhangi bir POS altyapısına gerek duymadan kartla ödeme kabul etme imkanı sunan FijiCash, erişimi genişletme kapasitesine de sahip. Bu da potansiyel olarak daha geniş bir pazarda satış büyüme fırsatları yarattığı gibi, kritik likidite sorununa da çözüm sunuyor.

FijiCash'in başarısı, kullanıcı geri bildirimleri ve uygulama kullanım istatistikleriyle ölçülüyor. Yaklaşık 35 milyon TL işlem hacmiyle başlayıp her ay ortalama yüzde 30 büyüme yakalamayı planlayan Ozan, FijiCash'in ilk yılının sonunda 550 milyon TL ciroya ulaşacağını öngörüyor.



ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Dijital Teminat Mektubu

İş Bankası, müşteri deneyimini tamamen dijitalleştirerek teminat mektubu süreçlerini hızlandırıyor. İşCep uygulaması üzerinden sunulan Dijital Teminat Mektubu, ticari ve kurumsal müşterilerin yanı sıra gerçek kişi tacirlerin de kullanımına sunulmuş olarak sektörde bir ilki gerçekleştiriyor.

Mevcut teminat mektubu süreçleri, kullanıcılar için çok katmanlı ve vakit gerektiren operasyonel süreçler olarak biliniyordu. İş Bankası, bu süreci yeniden tanımlayarak başvuru, tahsis ve teslim aşamalarını tamamen dijital-



leştirilmeyi hedefledi. İlk adım olarak başvuru aşamasını dijitalleştiren banka, operasyonel verimliliği artırdı.

Dijital Teminat Mektubu, teminat mektubu düzenleme sürecini uçtan uca dijitalleştirerek şubelerdeki iş yükünü azaltıyor. Bu dijital deneyim, teminat mektubu süreçlerini kökten değiştiriyor ve tüm taraflar için takibi kolaylaştırıyor. İşCep uygulaması üzerinden sunulan bu hizmet, müşterilerin teminat mektubu düzenlemelerini kolaylaştırıyor.

Dijitalleşme sayesinde teminat mektuplarının düzenleme süresi yüzde 96 kısalı. 52 dakikadan sadece 2 dakikaya inen bu süre, müşteri memnuniyetini artırdı. Ayrıca, kapsam dahilinde düzenlenen teminat mektuplarının yaklaşık yüzde 21'i dijital kanalda gerçekleşiyor ve müşteri başına ortalama 3 teminat mektubu oluşturuluyor. Proje, 15 çalışan/günlük kazanç elde ederek daha katma değerli işlere vakit ayırma olanağı sağlıyor.

ALTIN PSM

■ Visa Türkiye

■ S Wallet

Günümüzde tüketiciler, alışverişlerini temassız ve mobil ödemelerle gerçekleştirme eğiliminde. Avrupa'da artık her 10 mağaza içi ödemedan 8'i temassız yapıyor. Bu eğilim, internete bağlı cihazların sayısının hızla artmasıyla daha da güçleniyor. 2030'a kadar bağlı cihaz sayısının 29 milyara çıkması öngörülüyor ve giyilebilir teknolojiler, özellikle de akıllı saatler, ödeme dünyasında büyük bir etki yaratıyor.

Visa'nın temassız ödeme teknolojileri, giyilebilir cihazlar, bağlı araçlar ve akıllı ev asistanları gibi dijital



ve akıllı cihazlarda kullanılabilir. S Wallet da bu teknolojinin güzel bir örneği. Kullanıcılar, akıllı saat ve telefonlarını kullanarak Visa'nın güvenli ve hızlı ödeme altyapısıyla dünya genelinde temassız ödemelerini yapabiliyor.

S Wallet, sadece bir dijital cüzdan değil, aynı zamanda kullanıcılara avantajlarla dolu bir dünya sunuyor. Özel kampanyalardan yararlanma, para transferi, ücretsiz para yükleme ve online alışveriş gibi birçok olanak bir arada. 12 Eylül 2023'te lansmanı yapılan S Wallet, 3 yıl içinde 1 milyonu aşkın aktif kullanıcıya ulaşmayı hedefliyor. Samsung'un kendi ekosistemi için düzenleyeceği kampanyalarla S Wallet'ın kullanımının daha da artması bekleniyor.

S Wallet, ödeme deneyimini dönüştürerek daha fazla kişiye erişim sağlarken, kullanıcılarına da daha fazla avantaj sunuyor.

ALTIN PSM

■ Yapı Kredi

■ FAST FRWRD

Fast FRWRD, girişimleri hızlandırmak için kurgulanmış bir program. Kick-off etkinliğiyle başlayan program sırasında girişimler birebir seanslarla çeşitli konularda mentorluk ve eğitimler alıyor. Program, 60'ın üzerinde ekosistem lideri mentorun ve 30'un üzerinde girişim ekosisteminde önde gelen partnerin katılımıyla gerçekleşen Demo Günü ile sonlanıyor. Girişimler, Yapı Kredi'nin startup'lar için hazırlanan Girişimci Dostu Ürün ve Hizmet Paketi'nden faydalanma hakkına sahip oluyor.

Girişimleri uluslararası mecraaya taşımak ve yurt dışı fırsatları sağlamak için Yapı Kredi FRWRD Global programı Estonya'da başlatıldı. Bu amaçla Yapı Kredi



FRWRD Ventures ismini taşıyan bir girişim sermayesi yatırım fonu da kuruldu. Bugüne dek blokzinciri ve KOBİ çözümleri odağında gerçekleştirilen iki program 240'tan fazla başvuru aldı ve 28 girişim programdan mezun oldu.

Blokzinciri programından, Finceptor (programdaki adı OpenPad), 3.5 milyon dolarlık değerlemeye sahip olarak 300 bin dolarlık yatırım aldı. 4 milyon TL değerleme üzerinden bir yatırım duyuran blokzinciri tabanlı Metaverse platformu Longstage de 4 milyon TL değerleme üzerinden yatırım aldı.

KOBİ çözümleri programından ise dijital enerji platformu olan Apollo IoT, tohum finansmanında 675 bin dolarlık yatırımı güvence altına aldı. Yapay zekâ teknolojilerini kullanarak video analiz hizmetleri sunan Kuasar, 19.61 milyon TL değerleme üzerinden yatırım aldı. "OneNewOne" markası altında yapay zeka tabanlı, hızlı, verimli ve düşük maliyetli bir işe alım yönetim sistemi sunan One Human Yazılım ve Bilişim Danışmanlığı da 1 milyon dolar değerlemeyle yatırım aldı.

GÜMÜŞ PSM

■ Architech

■ BOA Card Ödeme Sistemleri

BOACard, zengin bir özellik seti, tamamlanmış üçüncü taraf entegrasyonları ve anahtar teslim en güncel kart paketini sunarak pazarda fark yaratmayı hedefliyor. Karthi ödeme sistemlerini en son teknolojilerle güncelleme isteğinde olan müşterilere odaklanıyor. Müşterilerine rekabet avantajı sunmak ve ödeme sektöründeki kartlı ödemeler, kartsız ödemeler, POS, üye iş yeri yönetimi, QR'la ödeme, linkle ödeme gibi tüm ihtiyaçları karşılamak için tasarlandı. BOACard projesi, yaklaşık 8 milyon dolarlık yatırım



bütçesiyle 2 yılda tamamlandı. Son 1 yıldır da ürünleştirme üzerine çalışılıyordu. Sistemin bütünlük sağlanabilmesi adına kart basımı, dağıtım firmaları, ödeme ağ geçitleri, POS cihaz üreticileri gibi geniş bir üçüncü partilerle entegrasyonlar gerçekleştirildi, iş birlikleri yapıldı. Ayrıca ödeme sistemlerinin olmazsa olmazı Mastercard, Visa ve BKM TROY ile sertifikasyon süreçleri tamamlandı. BOACard halen Kuveyt Türk'te aktif olarak kullanılıyor ve yaklaşık 7 milyon kart bu sistem üzerinde çalışıyor. Yeni kart ve POS ürünleri pazara sunuldu, kart ve POS sayılarında yüzde 200'ün üzerinde artış sağlandı. Ayrıca şimdiye kadar 18 tane kuruma teklif iletildi, görüşmeler devam ediyor. Architech, BOA Card için yurt dışında da öncelikle Körfez ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri'ne odaklandı. Halen Azerbaycan ve Kuveyt'te satış ve partnerlik opsiyonları değerlendiriliyor.

GÜMÜŞ PSM

■ QNB Finans Yatırım Menkul Değerler

■ QNB Finansinvest OpenApi

Türkiye'nin önde gelen borsa aracı kurumlarından QNB Finansinvest, müşterilerine hisse senedi, vadeli işlemler ve opsiyon piyasası gibi finansal enstrümanlara yatırım yapma imkanı sunuyor. Ancak şirket, müşterilerinin yatırım yapma deneyimini sadece kendi platformları sınırlı tutmak istemiyor. Bu doğrultuda QNB Finansinvest OpenAPI projesini hayata geçirerek, müşterilerine kendi özel uygulamalarını kullanarak borsa işlemleri yapma olanağı sunuyor. QNB Finansinvest OpenAPI, bireysel ve kurumsal müşterilere kendi algoritmalarını veya sistemlerini kul-



lanarak güvenli ve hızlı bir şekilde borsa işlemleri yapma imkânı sunuyor. Proje sayesinde QNBFI online kanallar servisi, QNBFI web ve mobil şubeye güvenli bir şekilde iletişim kurabilme yeteneği sağlandı. Müşteri işlemleri, güvenli ve etkili bir şekilde OpenAPI'ye entegre edildi. Böylece müşteriler, kendi algoritmalarını kullanarak işlemlerini kolayca yapabiliyor. İleride dışa açılması planlanan hizmetler için ölçeklenebilir bir temel altyapı da oluşturuldu. Projenin en büyük avantajlarından biri de müşterilerin QNB Finansinvest'in platformlarına bağlı kalmadan kendi arayüzlerine entegre edebilecekleri uygulamalar için güvenli, esnek ve bağımsız bir emir iletim kanalına sahip olmaları. Böylece QNB Finansinvest, yatırımcılara finansal işlemlerini yaparken kendi özel uygulamalarını kullanma özgürlüğü sunarak, gelişen startup dünyasına benzersiz bir borsa entegrasyonu kanalı sağlıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Token

■ Beko 1000 TR Yeni Nesil Pompa Yazar Kasa

Vergi Usul Kanunu (VUK) 527 tebliği çerçevesinde 2023 sonuna kadar elektronik pompa yazarkasalarının yeni nesil modellere değiştirilmesi gerekliliği, akaryakıt istasyonlarında yeni bir dönemin habercisi oldu. Türkiye'de teknik onay süreçlerini tamamlayan ilk şirket olan Token Finansal Teknolojiler de Beko 1000 TR Yeni Nesil Pompa Yazar Kasa'yı kullanıma sundu. Beko 1000 TR, müşterilere araçları yanında pompa başında ödeme yapma imkanı sunuyor. Artık akaryakıt ödemeleri, markete gitmeye gerek kalmadan hızlı ve pratik bir şekilde yapılabilir. Kredi kartıyla temassız, manyetik, çipli veya mobil ci-



haz üzerinden QR kod ve NFC ile işlem yapma olanağı sunan Beko 1000 TR, hem müşterilere yeni bir ödeme deneyimi sağlıyor hem de istasyonlardaki yoğunluğun önüne geçiyor. Dışarıda ödeme seçeneği, müşteri memnuniyetini artırırken market içindeki uzun kuyrukları ortadan kaldırıyor. Cihaz; renkli dokunmatik ekranı, kullanıcı dostu arayüzü ve Android altyapısıyla pompa görevlilerine kolay kullanım imkanı sunuyor. Dahili SIM kartı sayesinde ücretsiz 4G internet bağlantısı sunarak kesintisiz kullanım sağlıyor. Cihaz üzerinde yer alan 5 MP kamerayla servis müdahalesi de güvenli bir şekilde oluyor. Market içerisinde hızlı akaryakıt ödeme deneyimi sunarak satış sürecini hızlandırıyor ve istasyonlardaki yoğunluğun ve hataların önüne geçiyor. VUK 527 Tebliği gereğince 2023 sonuna kadar yaklaşık 65 bin cihazın değişmesi öngörülüyordu. Bu değişimin yarısı tamamlanmış durumda. 81 ilde şimdiye kadar 15 binin üzerinde Beko 1000 TR kurulumu yapıldı.



BRONZ PSM

■ Elekse

■ Bulut POS

Üye iş yerlerinin tüm kartlara taksit sunabilmesi için en az 9 bankayla anlaşması ve bu bankaların POS cihazlarını barındırması gerekiyor. Bulut POS, tüm bu ihtiyaçları tek bir çözümle gideriyor.

Bankalar kendi kart ailelerine ve farklı banka kartlarına ayrı ayrı oranlar veriyor. İşletmelerde kredi kartı/ banka kartı ile yapılacak bir ödemede personelin müşteri kartını farklı bir bankadan geçirme ihtimali çok yüksek. Bulut POS ise arkada çalıştırdığı yapay zeka teknolojisiyle bu ihtimali sıfırlayarak tüm kartların ON US çalışmasını sağlıyor. Geliştirilen teknolojiyle en düşük



komisyonlu kart POS'tan geçiriliyor ve böylece işletmenin zarar etmesi önleniyor.

Fiziksel mağazalarda (perakende/toptan) yapılan ticari satışlarda ödenecek tutarın manuel müdahale olarak POS'a girilmesi fatura tutarı ile POS'tan çekilen tutarın farklı olma ihtimalini doğuruyor. Bulut POS'ta ise sepet üzerinden hesaplanan tutar SignalR teknolojisiyle POS'a aktarılıyor. Manuel müdahaleye kapalı olan sistem, kullanıcının hata yapma ihtimalini ortadan kaldırıyor.

Bulut POS, sepete eklenen tutar kadar ödemenin uzaktan bir kablo bağlantısına ihtiyaç duymadan gerçekleşmesini sağlıyor. Uygulama üzerinden gelen sepet tutarı, bulut üzerinden POS'a aktarılıyor. İşletmelerde kartlı satışlar, ertesi gün muhasebe mutabakatlarını Bulut POS ile yapılırsa tek bir mutabakat üzerinden ilerliyor. Eski yöntemde ise 9 banka üzerinden gelen işlemler için ayrı ayrı mutabakat yapılması gerekiyor.

BRONZ PSM

■ Ödeal

■ Ödeal E-Fatura POS

Ödeal, yeni regülasyonlar sonrasında e-fatura POS mükellefi olacak işletmelerin hayatını kolaylaştıracak yeni bir ürünü piyasaya sürdü. 1 Ekim 2019 tarihinde yürürlüğe giren 507 no'lu Vergi Usul Kanunu genel tebliğine uygun olarak geliştirilen Ödeal E-Fatura POS ile e-fatura mükellefleri için anında e-fatura ve e-arşiv oluşturulup müşterilerle paylaşılabilir. İşletmeyi ayrı ayrı ödeme alma ve e-fatura kesmek gibi bir iş yükünden kurtarıp e-fatura POS cihazını müşterinin sepet uygulaması gibi hali hazırda kullanmakta olduğu ürünle entegre ederek uçtan uca sorunsuz bir deneyimle kullanıcının vaktinden ve masrafların-



dan tasarruf yapması amaçlanıyor.

Ödeal E-Fatura POS sınırsız ve ücretsiz e-fatura kesimi mümkün. Cihaz satın almadan, "kiralama" usulüyle işletmelere fiyat avantajı kazandırıyor. Yazarkasa özelliğine sahip. Tek POS ile çalışıldığı için birçok bankadan ayrı ayrı POS aidatı almaya gerek kalmıyor. Taksitli ödeme avantajını müşterilerine sunarak kazançlarını artırıyor.

İşletmelerin hayatını kolaylaştırma vizyonuna ek Ödeal PAS (POS Aktarım Servisi) ürünüyle de kesilen e-faturaların mali müşavirlerin kullandığı uygulamalara otomatik ve ücretsiz şekilde aktarılabilmesini ve gün sonu gibi operasyonel işlemlerin otomatize olmasını sağlayarak hedef kitlenin ihtiyaçlarına yönelik bütünleşik bir yapı sağlıyor.

Regülasyon sonrası doğacak ihtiyacı öngörerek pazara sunulan ilk e-fatura POS ürünü olan Ödeal E-Fatura POS, işletme yazarkasa POS'lara göre yılda yaklaşık 10 bin TL tasarruf sağlayabiliyor.

BRONZ PSM

■ Paynet

■ PayPOS

PayPOS, işletmeleri yüksek maliyetlerden kurtarıp ödemeleri kolaylaştırıyor, uzun kasa kuyruklarını ortadan kaldırıyor. Bu çözüm sayesinde işletmeler artık POS cihazlarını satın almak veya servis bakım ücretleri ödemek zorunda da kalmıyor. Hızlı ve temassız ödemelerle memnuniyet de artıyor.

PayPOS, işletmelerin ödeme almak için birden fazla cihaz taşıma zorunluluğunu ortadan kaldırarak, çalışanların daha etkili ve hızlı bir şekilde ödeme almasını sağlıyor. Bu sayede unutulmuş veya yanlış cihazlar



nedeniyle yaşanan sorunlar da önleniyor.

Ürünün en büyük avantajlarından biri de maliyet tasarrufu. Fiziksel POS cihazlarının yüksek maliyetlerine son veren PayPOS, işletmelere büyük ölçüde tasarruf fırsatı sunuyor. Ayrıca herhangi bir aylık ücret veya aidatı bulunmayan bu çözüm, kurulum veya cihaz yatırımı gerektirmiyor.

PayPOS, NFC teknolojisiyle saniyeler içinde temassız ödemeleri mümkün kılıyor. Herhangi bir Android cihazı bir POS cihazına dönüştüren bu yenilikçi çözüm, işletmelerin ödeme süreçlerini hızlandırıyor. Bu çözüm aynı zamanda esnek entegrasyon olanağı sunuyor. İşletmeler, kendi uygulamalarına veya kullandıkları üçüncü parti uygulamalara PayPOS'u entegre ederek ödeme alıp raporlarına ulaşabiliyor. 2023 yılının üçüncü çeyreğinde 17 milyon TL işlem hacmine ulaşan PayPOS, 2022'ye göre yüzde 427 büyüme kaydetti.

BRONZ PSM

■ Sanction Scanner

■ 360° Risk Yönetimi

360° Risk Yönetimi'nin amacı, finansal kurumlara müşterilerinin tüm yaşam döngüleri boyunca A'dan Z'ye bir risk yönetimi sağlamak. Temelde farklı adımlardaki gereksinimleri birleştirerek bu süreci basitleştirmek ve güçlendirmek. Bu doğrultuda şu hedefler belirlendi:

- Süreçleri tek bir platformda birleştirme: Ürün, risk yönetimi ve kara para aklamayı önleme (AML) süreçlerini tek bir platformda bir araya getirerek verileri farklı sistemler arasında sürekli olarak senkronize etme zorunluluğunu ortadan kaldıracak. Bu sayede müşteriler, süreçlerini merkezi ve entegre bir şekilde yönetebilecek.
- Hızlı ve etkili risk değerlendirmesi: Ürün, güçlü tek-



nolojik altyapısı sayesinde KYC verilerini hızlı ve doğru bir şekilde doğrulayıp riskleri değerlendirecek, şüpheli işlemleri tanımlayıp takip edecek. Bu da müşterilere süreçlerini daha verimli, güvenilir ve uyumlu bir şekilde yürütme fırsatı sunacak.

360° Risk Yönetimi, müşterilere finansal risklerle başa çıkmada ve AML uyumluluğunu sağlamada önemli faydalar sunuyor. Sürekli olarak gelişen ve değişen finansal risklere, AML tehditlerine karşı müşterileri koruyabilmek için en son teknolojiler kullanıldı.

AML uyumluluğu sağlama sürecini basitleştirip güçlendiren ürün, müşterilerinin finansal suçları önleme mücadelesinde daha etkili olmalarını sağlıyor. Yapay zeka ve makine öğrenimi gibi ileri teknolojiler sayesinde süreçleri otomatikleştirme ve verimliliği artırma fırsatı sunuyor. Bu da işlemlerin daha hızlı ve daha az hatayla tamamlanmasına katkıda bulunuyor.

Müşteriler, ürünü kurumlarına özgü gereksinimlere uygun olarak özelleştirebiliyor.

SOSYAL SORUMLULUK



Sosyal Sorumluluk kategorisinde kazananlara ödülleri, TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin tarafından takdim edildi...

ALTIN PSM

■ Anadolu Sigorta

■ Ormanın Gözleri

"Ormanın Gözleri", Anadolu Sigorta tarafından 2022 yılında başlatılan bir kurumsal sosyal sorumluluk girişimi. Projenin temel amacı, orman yangınlarını önle-



mek için farkındalık oluşturmak, yangın gözetleme altyapısını güçlendirmek ve sürdürülebilir bir yaklaşımla ormanların korunmasına katkıda bulunmak. Projede, iklim değişikliğine bağlı olarak artan orman yangınlarının önlenmesi hedefleniyor. Özellikle Akdeniz havzasında yaz aylarında artan sıcaklık ve kuraklık nedeniyle hızla yayılan orman yangınlarının erken tespiti ve etkili müdahalesi için yeni teknolojiler kullanılıyor. Bu strateji, ekolojik dengenin korunması ve ormansızlaşmanın engellenmesi amacıyla şekillendiriliyor.



Proje kapsamında kullanılan akıllı gözetleme kuleleriyle Antalya'da 45 bin, Çanakkale'de 70 bin, Adana'da 85 bin, Muğla'da da 45 bin hektar alan orman yangınlarının erken tespiti ve etkili müdahalesi için koruma altına alındı. Bu etkili müdahalelerle elde edilen tasarruf, ekonomik ve çevresel açıdan büyük önem taşıyor. Projenin

geleceği ise yangın gözetleme kulelerinin yenilenmesi ve yeni kulelerin inşasıyla sürdürülecek. Bu süreçte aynı zamanda toplumun bilinçlendirilmesi amaçlanıyor. Sosyal medya ve online eğitimlerle, özellikle çocuklar arasında orman yangınlarına karşı farkındalık oluşturulması hedefleniyor.

ALTIN PSM

■ Sodexo

■ Yanında Platformu



Sodexo, depremden etkilenen gençlerin eğitimlerine iyi koşullarda devam edebilmesini sağlamak amacıyla, en güçlü kısı olan dijital altyapısını üniversiteli gençlerin ihtiyaçlarına hizmet edecek şekilde kullanarak Yanında Platformu'nu geliştirdi. Platforma başvuran üniversite öğrencilerine, Türkiye'nin 81 ilindeki üye restoran ve marketlerde kullanılabilen yemek kartları sunuldu.

Yanında Platformu, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın 1 (Yoksulluğa Son), 2 (Açlığa Son), 4 (Nitelikli Eğitim), 5 (Toplumsal Cinsiyet Eşitliği), 10 (Eşitsizliklerin Azaltılması) ve 17 (Amaçlar İçin Ortaklıklar) maddelerine doğrudan ya da dolaylı olarak katkıda bulunuyor. Yanında Platformu, öğrencilere verilen desteğin amacına uygun olarak gıda tüketimi için kullanılmasını garanti ediyor. Buna ek olarak, yemek kartlarının Türkiye'nin 81 ilinde de kullanılabilir olması sayesinde, Türkiye'ye yaygın bir platformu. Projenin ana partnerlerinden Sodexo, çalışanların güvenle kullandıkları yemek kartları ürününü ve ödeme altyapısını, Yanında Platformu aracılığıyla sosyal bir faydaya dönüştürerek üniversite öğrencilerine destek olmayı amaçlıyor.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Geleceğe Orman



Geleceğe Orman, İş Bankası'nın cumhuriyetin kuruluşuna uzanan köklü geçmişiyle taşıdığı değerlerin ve sürdürülebilir bir gelecek hedefinin ürünü. İşCep'ten Geleceğe Orman'a katılarak yapacağımız bankacılık işlemlerinin yanı sıra gündelik hayattan aktiviteler karşılığında karbon puan kazanıyorsunuz. Karbon puan-

lara ve her 1.000 puanda da TEMA aracılığıyla fidan bağışına dönüştürülüyor. Haziran 2023'te Geleceğe Orman'a eklenen Karbonsayar menüsüyle kullanıcıların kart harcama kategorilerindeki karbon emisyonlarını aylık olarak izlemeleri de sağlanıyor.

Geleceğe Orman'ın katılımcı sayısı 353 bini aştı, uygulama aracılığıyla 205 milyondan fazla karbon puan toplandı. Katılımcı bağışlarıyla dikilen 30 bin fidanla Gaziantep Kızılin'de oluşturulan ilk ormanın ardından Geleceğe Orman'ın ikinci ormanı dikilen 50 bin fidanla Edirne Büyükdoğanca'da hayata geçirildi. 21 bine yakın kişi, İş Bankası müşterisi olduğu ilk gün Geleceğe Orman hareketine katıldı.

GÜMÜŞ PSM

■ DenizBank

■ DenizBank - TED İş Birliği



Tüm Türkiye 6 Şubat 2023 Kahramanmaraş merkezli depremlerle sarsıldı. Depremin ardından markalar depremzedelere maddi manevi destek olabilmek için

onlarca sosyal sorumluluk projesini hayata geçirdi. DenizBank da bu acıya duyarsız kalmadı. Yaptığı maddi manevi desteğin yanı sıra 19 yıldır TED ile sürdürdüğü eğitim bursu projesine depremden etkilenen ilköğretim ve lise çağındaki 120 çocuğu daha dahil etti, onlara eğitim hayatları boyunca destek olmayı hedefledi.

Bu projeye 120 çocuğa eğitim hayatları boyunca destek olunacak. Proje için çekilen film, Facebook'ta 3 milyon 774 bin 992 görüntülenme aldı, 1 milyon 7 bin 620 kişiye ulaştı.

GÜMÜŞ PSM

■ ING

■ Umutla Bağlıyız



ING, operasyon merkezi depremin kalbi Kahramanmaraş'ta bulunan, haliyle depremden en çok etkilenen markalardan biriydi. Depremde bir marka olarak, bölgedeki umudunu kaybeden diğer depremzedelere bir nebze olsun umut olmak, yüzde 70'i kadın olan operasyon merkezi çalışanlarını düşündüğünü ve bu amaçla hızla harekete geçtiğini göster-

mek isteyen banka, “insani marka” yaklaşımıyla insanlara umut aşılama görevini üstlendi. Ve bunu yıl boyu sürdüreceğine dair söz verdi.

Bu doğrultuda öncelikle #UmutlaBağlıyız iletişiminin manifesto filmi yayınlayan ING, ardından 23 Nisan’da Ezgi Mola’nın da olduğu umut etkinliği düzenledi ve iletişimini yaptı. 19 Mayıs’ta da “Atatürk’ün umidini bağladığı gençliğe umutla bağlıyız” diyerek Hatay’daki basketbol köyüne destek oldu. Peşi sıra ge-

len anneler ve babalar günü iletişimlerinde yakınlarını kaybedenler adına hassas bir iletişim yürüttü.

Bu etkinlikler markanın 2023’te en çok konuşulan ikinci iletişimi oldu. Tüm iletişimler toplam 39 milyon erişim, 45 bin etkileşim aldı. Manifesto Film, total 10 milyon erişim, 6 bin etkileşim aldı. 19 Mayıs iletişimi tüm iletişimleri arasında hem organik hem de reklamı olarak en çok erişim alan iletişimi olarak ön plana çıktı.

GÜMÜŞ PSM

■ Macellan SuperApp

■ Kaldır Kafanı ve Babanın Gözlerinin İçine Bak



Günümüzde aile içi iletişim, teknoloji nedeniyle sektöre uğruyor. Telefonlara kilitlenen bireyler, çevrelerindeki hayatı kaçırıyor. Bu tarz sorunlara dikkat çekmek için Alternatif SuperApp, sosyal sorumluluk temalı #KaldırKafanı hareketini başlattı. Bu kapsamda babalar gününde anlaşılabilir restoran ve kafelerde bir kampanya düzenlendi.

Mekanlara gelen babaların ve çocukların birbirleriyle daha keyifli ve verimli zaman geçirebilmeleri için bir teklif sunuldu. Telefonlarını hazırlanan özel kutuya teslim edip mekanda buldukları süre boyunca kalmasına izin vermeleri durumunda, yaptıkları tüm harcamalar Alternatif SuperApp tarafından karşılandı. Ailenin siparişle zaman kaybedilmemesi için de müşterilerin bulunduğu mekanda daha önce verdikleri sipariş datalarından yola çıkılarak, masalarına özel olarak yiyecek ve içecekler servis edildi. Ek olarak yapay zeka ile katılımcıların sosyal medya hesaplarından baba-çocuk sohbetini kolaylaştıracak içerikler basılı olarak masalarına sunuldu. Yine tüm bu süreçleri en iyi şekilde anlatabilecek video içerik hazırlandı ve #kaldırkafanı etiketiyle paylaşıldı.

EN İYİ ALTYAPI



En İyi Altyapı kategorisinde ödüller, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Işıl Hasdemir tarafından teslim edildi...



ALTIN PSM

■ Kuveyt Türk

■ DataONE



Kuveyt Türk, Veri Yönetişim Portalı ile veri yönetişimi süreçlerini, veri kalitesi süreçlerini ve veri olay süreçlerini etkin bir şekilde tanımlayarak, verinin verimli bir biçimde kullanılmasını amaçlıyor. Özellikle iş birimlerinde veri farkındalığı çalışmalarını yapılarak verilerin ta-

nımları, fiziksel saklama yerleri ve elde edilip kullanılma yöntemleri, geliştirilen çözüm sayesinde sistemleştirilmiş ve veri odaklı karar almayı destekleniyor. Verinin uçtan uca yaşam döngüsünü izlemek, hem efor hem de performans açısından iyileştirmeler getirmeyi hedefliyor.

Bu çözüm, uygulama geliştirme ve iş birimlerinin veri ihtiyaçlarını her aşamada karşılayabilen yüksek nitelikli bir ürün sunuyor. DataONE; business glossary, data lineage, raporlama yönetişimi, dataset yönetimi, dataset meta veri yönetimi, data sözlüğü, test verisi yönetimi, veri maskeleyme, script envanteri gibi ihtiyaçları kapsamlı şekilde karşılayabiliyor.

ALTIN PSM

■ Neova Sigorta

■ Neova ConnectSure



Neova Katılım Sigorta, çalışanları, müşterileri ve acentelerinin uçtan uca dijital sigortacılık deneyimini artırmak amacıyla hayata geçirdiği Neova ConnectSure projesiyle sigortacılık ürün ve hizmetlerimizi sağlayabileceği 40'tan fazla hazır API yapılandırma seçeneği sunuyor. Gerekli API ortamı oluşturma, geliştirme, test etme ve devreye alma dahil uçtan uca yeni bir dijital kanal entegrasyon süreci geçmiş kaynak planlarına kıyasla yüzde 70 daha kısa sürede mümkün hale geldi. Bu projeye gerek kurum içi gerek kurum dışı geliştirilecek tüm uygulamalara API altyapı hizmeti sunuluyor. ConnectSure'un bulut tabanlı teknolojisi, birkaç tıkla-

mayla test ve üretim ortamlarının kurulmasını destekliyor. Güvenlik özellikleri açısından çok faktörlü kimlik doğrulama, LDAP kimlik doğrulama, karşılıklı TLS doğrulama, gömülü kimlik doğrulama, API anahtar kimlik doğrulama, OAUTH 2.0 vb içeriyor.

Google Analytics ile entegre çalışabilmesi sayesinde API geliştirme portalının ziyaretçi istatistiklerini takip etmek mümkün. Ayrıca Neova ConnectSure, API'ler için bir sanallaştırma noktası sağlıyor, tüm isteklere yanıt veriyor ve API trafiği istenildiği gibi yönetiliyor. Hızlı ve esnek entegrasyon mimarisi sayesinde yeni kanallar ve pazar penetrasyonu sağlama açısından da önemli avantaj sağlıyor.

Neova ConnectSure; dijital teklifler, satış, hasar bildirim, hasar gözleme, izleme, zeyilname, iptal, yenileme gibi hizmetleri tüm kanallara sunan kritik bir iş kolaylaştırıcı konumunda. Şimdiye kadar 30 milyon TL'nin üzerinde prim satışı bu platform sayesinde kurulan dijital kanallardan elde edildi.

ALTIN PSM

■ Payten

■ Payten Fintech Suite



Payten Türkiye, 24 yıllık yerel finans sektörü tecrübesiyle FinTek şirketi kurmak için gereken tüm çözümleri tek merkezden ve 7/24 canlı destekle sunuyor. Şirket, işletmelerin yüksek maliyet ve uzmanlık gerektiren teknik süreçlere ve personele yatırım yapmaya gerek olmadan hazırlık süresini ve gerekli eforu minimum seviyeye indirebilmeleri amacıyla anahtar teslim FinTek çözümü Payten Fintech Suite'i geliştirdi.

Payten Fintech Suite, FinTek ve e-para şirketi kurmak isteyen startup'lar, FinTek'leşmek isteyen bankalar ve mevcut hizmet portföyünü geliştirmek isteyen hâlihazırdaki FinTek'lere tüm ihtiyaçların bir arada

olduğu uçtan uca güvenli ve çok kanallı bir FinTek ekosistemi sunmak amacıyla hayata geçti.

Modüler yapısıyla kuruluş aşamasında ya da genişleme hazırlıkları sırasında farklı ihtiyaçlara esneklikle cevap verebilen Payten Fintech Suite kapsamında ödeme geçidi, kart saklama, sanal POS, alternatif ödeme yöntemleri, cüzdan çözümleri/e-cüzdan, açık bankacılık, para transfer hizmetleri, hesap konsolidasyonu, mutabakat çözümü, bayi tahsilat yönetimi, Android POS, mobil çözümler, Secure IVR, alışveriş kredisi entegrasyonu, olağanüstü durum merkezi, AI ve ML destekli ASEE InACT 360 derece Anti-Fraud Hub çözümleri ve FinTek danışmanlığı 7x24 canlı telefon desteğiyle sunuluyor.

Firmaların farklı ihtiyaçları, sektörel mevzuat ve regülasyonlardan doğan ek ihtiyaçlar ve iş akışı iyileştirmeye yönelik özelleştirmeler de Payten Türkiye'nin İTÜ Teknokent'teki merkezinde Türk Ar-Ge mühendisleri tarafından geliştirilebiliyor.

ALTIN PSM

■ VakıfBank



■ Yapay Zeka Destekli Kampanya Bütçe Optimizasyonu

Vadeli mevduat hesabı kampanyasına olumlu dönüş yaparak hesap açma eğilimi olan müşterilerin tahmin edilmesi ve kampanya maliyetlerini azaltmak amacıyla tüm müşteriler yerine yapay zeka modelinin olumlu tahmin ettiği müşteri kitlesine kampanya gönderilmesi hedefiyle yola çıkılan bu projede 4 ana hedef belirlendi:

- Kampanya geri dönüş oranlarını iyileştirmek
- Kampanya bütçesinde maliyet tasarrufu yapmak
- Vadeli mevduat hesaplarında artış sağlamak
- Özelleştirilmiş müşteri kitlesine kampanya çalışması yaparak ürüne ilgili olmayan müşteriler için şikayetleri azaltmak

Vadeli mevduat kampanyası gönderilen müşteri kitlesi geçmiş verilerden faydalanarak ilk olarak 4 sınıfa ayrıldı: Kampanyayla vadeli mevduat hesabı açanlar, kampanyaya cevap vermeyenler, kampanyasız vadeli mevduat hesabı açanlar, kampanya ve vadeli mevduat hesabı almayanlar.

İkinci aşamada makine öğrenmesi algoritması çalıştırılarak, bir sonraki kampanyada hangi müşterilerin bahsedilen 4 kategoriye gireceği hesaplandı. Kampanyayla vadeli mevduat hesabı açacağı tahmin edilen müşteri kitlesine dijital kanallardan kampanya gönderilerek sonuçlar kıyaslandı ve makine öğrenmesi modeli kullanılarak hazırlanan kampanya sonuçlarının, model kullanılmadan hazırlanan kampanyaya göre çok daha başarılı olduğu görüldü.

Literatürde “uplift” olarak ifade edilen ve makine öğrenmesi modeliyle hazırlanan vadeli mevduat kampanyaları sonucunda olumlu yanıt vererek vadeli hesap açan müşterilerin sayısında yüzde 300 artış sağlandı.

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ VE DENEYİMİ



Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisinde kazananlar, ödülleri MAPFRE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Nazan Somer Özelgin'den teslim aldı...



ALTIN PSM

■ Chippin

■ Chippin. Kazanman İçin.



Strateji Türkiye'nin ilk mobil ödeme özellikli sadakat uygulaması Chippin, ileri teknoloji ve inovasyonu iş yapısıyla entegre ederek arayüzünü ve altyapısını yeniledi. Chippin, kullanıcılarına 300'ü aşkın markada özel teklifler sunuyor ve 20 binden fazla noktada mobil ödeme kolaylığı yaşıyor. Markaların sadakat kartlarını, farklı ödeme yöntemlerini ve birçok markada geçerli kampanya çeşitliliğini tek platformda buluşturan Chippin "sadakat program birleştiricisi" olarak kullanıcılarına tek platformdan kolay, pratik ve hızlı bir alışveriş deneyimi sunuyor.

Chippin, halen 25'ten fazla ulusal, 300'ü aşkın lokal

markada 20 binin üzerinde noktada, Mastercard altyapısı ve Koç Grubu güvencesiyle ödeme kolaylığı sağlıyor. Tüketiciler, tüm banka/marka/kredi kartlarını tek platformda topluyor ve ödeme alternatiflerini, taksitlendirme ve biriken puan kullanımlarını buradan yönetiyor. Farklı markalardan yapılan alışverişlerden kazanılan puanlar, diğer markalarda harcanıyor. Chippin, hoş geldin puanı, arkadaş davet, Chippin Market ile online alışveriş gibi avantajlar sunuyor. İş dünyasındaki markalar ise hızlı entegrasyonla az komisyon ödeyerek tüketicilere sonsuz fırsat yaratıyor.

2023 yılı başından bu yana uygulamaya günlük giriş sayısı yüzde 72 arttı. Günlük işlem sayısı 2.5 kat, harcanan Chippuan 3 kat artış kaydetti. Ciro 4 kat, tekil müşteri sayısı yüzde 55 yükseldi. Yeni müşteri sayısı 3.9 kat arttı. Aktifleşen müşteri sayısı da 4.5 kata ulaştı. Ödeme noktası sayısı 2 katna çıktı. Marka sadakat oranı yükseldi. Yeni üye sayısı 5 kat, kredi kartı ekleme sayısı yüzde 6 arttı. Uygulama indirme sayısı da 9 kat artış gösterdi.

ALTIN PSM

■ Garanti BBVA Ödeme Sistemle

■ Garanti BBVA CepPOS



Fiziki POS'lar işletmelere ve bankalara maddi yük oluşturuyor. Ayrıca, arızalanan cihazlar yüzünden POS plastiği kirliliği meydana geliyor. Her ay fiziki POS kurulumu için yapılan başvuruların yüzde 10'unda kurulum tamamlanamıyor ve yine her ay bu cihazlarının yüzde 4'ünde arıza meydana geliyor. Kart kullanımının yaygınlaşmasıyla bütün işletmelerin ihtiyacı artıyor ve özellikle küçük işletmeler için fiziki POS cihazının maliyeti gün geçtikçe daha önemli bir konu haline geliyor. Geçen yıl kart müşterileri, işlemlerinin yüzde 57'sini temassız olarak gerçekleştirdi ve bu oran her yıl artarak devam ediyor. Temassız işlemlerde, fiziki POS ci-

hazlarının bütün gerekliliklerini yerine getirebilen Garanti BBVA CepPOS ile artık iş yerleri, herhangi bir POS maliyetine girmeden ve kurulum beklemeden, her gün ceplerinde taşıdıkları ve günlük işlerini gerçekleştirdikleri cep telefonlarını kullanabiliyor. CepPOS uygulamasıyla bütün POS'lardaki işlemler, hesaplara geçen ve geçecek tutarlar anlık takip edilebiliyor. Sadakat (loyalty) kampanyaları da bu kanalla doğrudan üye işyerlerine ulaştırılabilir. Yine anlık bildirimlerle Garanti BBVA'nın sunduğu ayrıcalıklardan da haberdar olabiliyorlar. En önemlisi, POS plastiğinin doğaya maliyetini ortadan kaldırırken, bu süreçte fiziki POS kullanmaya devam eden müşteriler de kağıt slip alma ihtiyacını ortadan kaldırarak Dijital Slip görüntüleme imkanı buluyor.

Nalen açık 3 bine yakın CepPOS iş yeri bulunuyor. 2023'te bu iş yerleri, CepPOS'tan 10 milyar TL'nin üzerinde işlem geçirdi. CepPOS uygulamasından kendilerine sunulan 1.136 kampanyaya katılım sağladılar.

ALTIN PSM

■ Hepsipay

■ Hepsiburada Limiti



Bu projenin çıkış noktası, kredi kartı alışverişlerindeki kısıtlamalar ve taksit sınırlarının olduğu telefon, kozmetik, süpermarket gibi kategorilerde müşterilerin yaşadığı ödeme zorlukları oldu. Müşteri alışkanlıklarına uygun alışveriş limitleri belirlenerek kredi kartlarının sunmadığı ödeme ve taksit seçenekleri sunulması, alışveriş yolculuğunun hızlı ve güvenli bir şekilde tamamlanması amaçlandı. Proje doğrultusunda, bankalardan bağımsız kredibilite notu belirlenmesi yöntemi geliştirildi. Her müşteri özelinde karar ağacı yapısında makine öğrenmesi süreci işletildi ve alışveriş ihtiyaçlarına göre Hepsiburada Limiti

belirlendi. Uygulama üzerinden ücretsiz ve anında 100 bin TL'ye kadar belirlenen limitle, müşterilerin kredi kartı limitlerini dert etmeden alışveriş yapması sağlandı. Kartla taksit yapılamayan cep telefonu, süpermarket, kozmetik gibi alışveriş harcamalarının da özgürce yapılabilmesi hedeflendi. Hepsiburada Limiti ile yapılan alışverişlerde, alışveriş tutarı sipariş anında kart limitinden düşülmüyor, limit bloklenmiyor. Bu limitle satın alınan ürünlerin bedeli 1 ay sonra ödenmeye başlanıyor, 12 aya varan taksit ve 3 aya varan erteleme seçenekleri sunuluyor. Müşterinin limiti üzerindeki harcamalar için peşinat ödenerek ilerlenebiliyor. Taksit tarihlerinde tanımlı karttan yalnızca taksit tutarı kadar otomatik çekim yapılıyor. Hem kredi hem de banka kartıyla taksit yapılabilir. İlk etapta Hepsiburada Limiti olan 2.5 milyon müşteriye ulaşıldı. Kampanya dönemlerinde elektronik kategorisinde yüzde 50, süpermarket kategorisinde yüzde 30, moda kategorisinde ise yüzde 92 artış sağlandı.

ALTIN PSM

■ Multinet Up

■ Müşteri Deneyiminde Sürdürülebilirlik ile #dünyayakazandırmak

Bu proje, müşteriyle fiziksel temas noktalarının tamamında dijital çözümler kullanılarak atıkların en aza indirilmesi, atık üretilecekse de sadece geri dönüşümlü malzemenin kullanılması odaklanıyor. Proje sürecinde şu faaliyetler yürütüldü:

1. Sözleşmelerin imzalanması: Islak imzalı doldurulma zorunluluğu olmayan sözleşmelerde dijitalle geçiş planlandı. Müşteriden online onay alındı, sözleşmelerin imzalanması ve kargolanması ortadan kaldırıldı. Dijitalleşemeyen sözleşmeler için geri dönüşümlü kağıttan sözleşmeler kullanılmaya başlandı. Sözleşmelerin yüzde 76'sı dijitalleştirildi, yıllık 375 kg karbon ayak izi tasarrufu sağlandı.

2. MultiNet kartların üretilmesi ve teslimatı: Kartların üretilmesi, paketlenmesi ve kargoyla gönderilmesinde 1 kartın ne kadar karbon ayak izi yarattığı uluslararası standartlara göre hesaplandı. Müşterilere MultiNet sanal kart kullanarak yıllık ne kadar karbon ayak izi tasarrufu yapacaklarına dair raporlar gönderildi. Özellikle çok çalışanlı ve sürdürülebilirlik konusunda hassas olan müşterilerin sanal karta geçişi hedeflendi. Sanala geçen müşterilere sürdürülebilirlik raporlarına yansıtılabilmeleri için kazanımlarını gösteren raporlar iletildi.



Fiziksel olarak kullanılan kartlardan geri dönenlerinin yüzde 87'si geri dönüştürülerek kullanıldı.

3. MultiNet kart kullanımı: MultiNet kartlar ile POS üzerinden harcama yapıldığında POS'tan fiziksel kağıt bilgi fişi oluşturuluyor. Multinet Up'ın dijital POS ürünü MultiPOS'tan yapılan alışverişlerde ise bilgi fişi e-maile gönderiliyor. Kağıt bilgi fişi ortadan kalktı ve harcama deneyimi hızlandı. POS rulosu maliyeti de ortadan kalktı. Harcamaların yüzde 30'unda sanal bilgi fişi çıkarıldı. 3 bin 474 kg karbon ayak izi tasarrufu yapıldı.

4. Faturalarının gönderilmesi: Faturalar e-fatura ve e-arşiv kapsamında olabildiğince dijitalleştirildi. Dijital kopyasına rağmen fiziksel fatura isteyen müşteriler dijital faturaya ikna edilmeye çalışıldı. Israrla fiziksel fatura isteyen müşterilere geri dönüşümden yapılmış kağıt ve zarfla gönderim yapıldı. Müşterinin faturaya ulaşma süreci kolay ve hızlı hale geldi, kayıp fatura süreci ortadan kaldırıldı. Faturaların yüzde 99'u dijitalle taşındı, yaklaşık 12.5 ton karbon ayak izi tasarrufu sağlandı.

Özet olarak müşteriyle fiziksel temas edilen noktaların tamamında kullanılan araçlarda yüzde 30 dijitalleşme sağlanıp 27 bin kg karbon ayak izi azaltıldı. Maliyet yönünde de yıllık toplamda 6.5 milyon TL avantaj sağlandı.

ALTIN PSM

■ Yapı Kredi

■ "Benim Dünyam" Super App

"Benim Dünyam" ile Yapı Kredi Mobil'in finansal ve bankacılık dışı ihtiyaçlara tek noktadan erişim sunan bir süper uygulamaya dönüştürülmesi hedeflendi.

Benim Dünyam çatısı altındaki mini uygulamalar yalnızca müşterilerin tek tarafı aksiyon aldığı bir platform değil, kullanıcıların ihtiyaçlarına yönelik akıllı bildirimler gönderebilen bir asistan görevine sahip. Örneğin Aracım+, kasko sigortası bitmek üzere olan müşteriyi hatırlatma bildirimiyle sigorta teklifi sunarak müşterinin proaktif aksiyon almasını sağlıyor.

Benim Dünyam, gerçek müşteri gereksinimlerini hedef olarak farklılaşıyor ve üçüncü parti iş birlikleriyle tam



entegre hale getiriliyor. Örneğin kullanıcılar, Aracım+ ve Seyahatim+ üzerinden kart bilgilerini girmelerine gerek kalmadan AVIS entegrasyonu ile araç kiralayabiliyor, Seyahatim+ üzerinden Yapı Kredi Setur Seyahat Hattı'na ulaşabiliyor.

Benim Dünyam'ın ilk mini uygulaması Aracım+ mevcutta 1.5 milyondan fazla kayıtlı araçla müşteri ihtiyaçlarına cevap veriyor. Evim+ da lansmanının ilk 4 ayında 75 binden fazla ev kaydına ulaştı. Bankam+ ile her ay yaklaşık 100 bin banka hesabı Yapı Kredi Mobil'e ekleniyor. Hesap sayısı 1.5 milyona ulaştı. Müşteriler, hesap görüntülemenin yanı sıra başka bankalardan para getirmek için de Bankam+ kullandı ve bugüne kadar 130 binin üzerinde işlem gerçekleşti.

Seyahatim+ ise halen haftalık ortalama 260 binin üzerinde kullanıcının ihtiyaçlarını karşılıyor.

Yapı Kredi'nin aktif dijital müşteri sayısı 13 milyonu aşarken, her 10 müşteriden 9'u aktif olarak dijital kanalları kullanıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Akbank

■ Senin İçin



Akbank, "Senin İçin" uygulamasında "büyük veri" analitiği yetkinliklerini kullanarak, müşterilerinin harcamalarına göre özelleşen ürün teklifleri yapıp kampanyalar düzenliyor, ilgili harcamalara ilişkin finansal içgörülerle birlikte bütünsel bir deneyim yaratmayı amaçlıyor. Projede hem literatür hem



de kullanıcı araştırmasından edinilen çıktılar doğrultusunda, kişilerin bütçe yönetimini etkileyen ana değişkenlerin iki farklı kategoride sınıflandığı tespit edildi: Düzenli ödemeler ve harcamalar.

Bu kalemlerin kişilerin finansal karar alırken belirleyici olduğu ve ilişki kurdukları finansal aktörlerden harcama yönetimi için destek bekledikleri gözlemlendi. Bu noktadan hareketle Senin İçin, 4 farklı ana modülde kurgulandı:

1- Düzenli Ödemeler modülüyle fatura, transfer ve üyelikler kategorize edilerek, geriye dönük 6 aylık periyotta gerçekleşen ve gerçekleşecek bütün ödemeler kategori bazında izleniyor, bu ödemelerin takip ve yönetimi sağlanıyor. Örneğin, ilgili ayda nakit sıkışıklığı nedeniyle ödenemeyen bir doğalgaz faturası varsa, ona sunulan limitle işlemi kolayca yapması sağlanıyor.

2- Harcamalar modülüyle giyimden restorana her ay değişen harcamaların kategori ve işyeri bazlı iz-

lenmesini sağlıyor. Örneğin, müşterinin ilgili ayda akaryakıt harcaması artmışsa, aynı alanda akaryakıt kampanyalarını görebiliyor. 3- Finansal Çözümler modülüyle müşterinin beklenmedik ihtiyaçları için her an ulaşabileceği proaktif kredi limitleri sunuluyor. Müşteriler, kredibilitesini etkileyebilecek durumlara karşı önerileri bir arada bulabiliyor.

3- Kampanyalar ve Fırsatlar modülünde ise müşterilerin bankayla kurduğu ilişkiye dayanarak dahil olabilecekleri program ve kampanyaların bütünsel olarak takip edilebildiği bir alan oluşturuldu.

Eylül 2023 itibarıyla hayata geçirilen Senin İçin, 6 milyonu aşkın kullanıcıya ulaştı. Akbank Mobil müşteri sayısı 9 milyon. Bu da uygulamaya gelen 3 kişiden 2'sinin Akbank Mobil'i aktif olarak kullandığını gösteriyor. Kullanıcılar, Ocak 2024 itibarıyla ön onaylı artı para, kredi kartı, araç ve konut kredilerini de tek bir alanda görüntüleyebilecek.

KURUM İÇİ İNOVASYON



Kurum İçi İnovasyon kategorisinin kazananlarına ödülleri, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Avukat Yaşar Canpolat verdi...

ALTIN PSM

■ AgeSA Hayat ve Emeklilik

■ PMO'dan Otonomiye



AgeSA, bu projenin ilk adımını "İş Teknolojileri Ekiplerinde Çevik Dönüşüm, İş Teknolojileri Yaşam Dönüşüm Programı" adıyla 2018 yılında attı. İş Teknolojileri altında çalışan tüm üretim takımları, AgeSA ihtiyaçlarına özel çözümler sağlayan yalın ve

çevik dönüşümle birlikte “kanban” ya da “scrum” prensipleriyle çalışacak şekilde mevcuttaki matris organizasyonel yapıyı koruyarak oluşturuldu. 2020 yılında kurulan Çevik Atölye “takımların çevik olgunluklarının artırılması”, “iş birimi PO rolünün dahiliyeti”, “portföy ve bağımlılık yapılarının kurulması”, “takım KPI’larının olgunlaştırılması” ve “gamification (oyunlaştırma) uygulamaları” konularında merkezi bir liderlik rolü üstlendi. Üretim çevik takımlar tarafından ele alınıyor olsa da proje niteliğindeki büyük hacimli, bağımlılığı yüksek ve kompleks işler için proje yönetim süreçlerine uygun olarak PMO tarafından takip ediliyordu. Proje sayılarının artması mevcut çevik ritüellerin üzerine proje yönetim süreçlerini de ek bir yük ve maliyet getiriyordu. Ekipler arasındaki bağımlılıkların yö-

netimi takım tarafından sahiplenilmek yerine proje yöneticisi rolünün bir sorumluluğu olarak algılanıyordu. Bu proje planı oluşturmak ve takip etmek üretim süreçlerinin önüne geçiyor, kimi zaman çatışma ortamları oluşturuyordu. Takım sayısı ve farkındalığı arttıkça daha görünür hale gelen proje yönetim süreçlerinde yaşanan sıkıntılar ve takımlardan gelen retrospektif çıktılarına istinaden burada bir inisiyatif çalışması başlatıldı. Deneyimli scrum/kanban master’larıyla ve proje yöneticileriyle birlikte proje yönetim süreçlerinin sadeleştirilmesine odaklanıldı. Bu çalışmaların çıktıları ve yönetimin sadeleşme yönüyle birlikte Proje Yönetim Ofisi’nin dönüştürülerek daha yalın ve değer odaklı bir yapıya geçilmesine karar verildi. Bu sayede takımların daha otonom olmasının önü açıldı.

ALTIN PSM

■ Enerjisa

■ S-BOARDS



Enerjisa bu projeyi, satış ekibinin ihtiyaç duyduğu verilere tek bir platformdan hızlı ve anlık erişim sağlanması fikriyle geliştirdi. “Sales Management Dashboards” (S-BOARDS), satış hedeflerine doğru giden yolculukta rehberlik edecek ölçülebilir veriler sunarak kârlılığın ve verimliliğin artması, kurum içi süreçlerin gelişmesi, satış performans takibinin anlık olarak yapılması gibi hedeflere sahip. Hedef ve gerçekleşenlerin anlık takibiyle satış ekipleri arasında motive edici ve rekabetçi bir ortam amaçlanıyor. Hedef/hedefe kalan analizleriyle satış ekiplerinin kalan zamanda maksimum eforu vermesi sağla-

nyor. Bu sayede kârlılık, hacim ve müşteri ziyaret oranları artırılarak yeni müşteri kazanılıyor. Oluşturulan veri setiyle kurumsal hafıza güçlendirilerek geçmiş dönem performans ve karşılaştırmalarına da anlık erişim imkanı sunuluyor.

Proje kapsamında, satış ekibinin tek bir platform aracılığıyla hem cep telefonundan hem de bilgisayardan anlık ve hızlı erişim sağlayabilmesi için iş zekası ve raporlama aracı olan Microsoft Power BI programı kullanılıp satış dashboard’ları tasarlandı. Böylece satış süreçleriyle entegrasyon sağlandı. Dashboard projesi öncesinde satış raporları Excel’de manuel olarak raporlanıyordu. Satış süreçlerine ait analizler aylık olarak güncellenip sahaya paylaşılıyordu. Satışçılarının performansı her çeyreklik dönem sonunda e-maile iletiliyordu. Projenin hayata geçmesiyle beraber 2022 ve 2023 yılları arasında satış hacmi yüzde 34, satış kârlılığı yüzde 124, portföy büyüklüğü yüzde 49, satış operasyonel verimliliği de yüzde 47 arttı.

ALTIN PSM

■ Paycell

■ Başvuruların RPA Robotu ile Yapay Zeka Teknolojisi ile Sonuçlandırılması



Turkcell’in e-ticaret platformu Paycell Vitrin’e yapılan kişisel başvuruların yapay zeka, OCR teknolojisi ve RPA robotlarıyla dakika bile sürmeden sonuçlandırılarak kullanıcıların deneyim memnuniyetini en üst düzeye çıkarılması amaçlandı. Pazarda diğer e-ticaret platformlarına yapılan bireysel başvuruların inceleme ve değerlendirme süreleri günler, hatta haftalar sürebiliyor.

İş gücü verimliliği ve dijital dönüşümde katma değer sağlamak amacıyla hizmete sunulan Paycell Vitrin ile MERNİS, GİB gibi mecralardaki başvuru bilgi ve do-

kümanlarının OCR teknolojisiyle sorgulanması, uçtan uca tüm sürecin yapay zekayla yönetilmesi sağlandı. Sistem şöyle çalışıyor: Müşteri başvuru esnasında bilgilerini ve belgelerini yüklediği an, sisteme düşüyor. Akabinde de RPA senaryosu başlıyor. Yapay zeka ile başvuran kişinin kişisel bilgileri KVKK’ya uyumlu olacak şekilde MERNİS’ten sorgulanıyor. Kullanıcının IBAN bilgileri ve kişisel bilgilerin eşleşmesiyle birlikte yüklenmesi gereken doküman aşamasına geçiliyor. Yüklenen dokümanların uyumluluğuyla ilgili kurallar belirli şekilde yapay zekaya aktarılmış şekilde mevcut. Bu kapsamda yüklenen dokümanlar OCR teknolojisiyle taranıyor ve kişisel bilgilerle eşleşmesi bekleniyor. Eğimli ve tam görünmeyen doküman olma ihtimaline karşın Phyton desteğiyle düzeltilmesi sağlanıp işleniyor. Belgelerden alınan değerlerin bilgilerle eşleşmesi durumunda başvuru onaylanıyor. Aksi durumda da operasyon ekibine alarm üretilerek revizeye iletiliyor.



ALTIN PSM



■ VakıfBank

■ SADEK-1 Depremden Etkilenen İşletme Çevresel ve Sosyal Değerlendirme Aracı

2020 yılında başlayan Kovid-19 salgınından olumsuz etkilenen işletmelere destek olunması, bu işletmelerin yatırımlarının finanse edilmesi ve salgın sebebiyle iş modellerinde/ortamında meydana gelen değişimlere uyum sağlanması için yapılan harcamalarının finanse edilmesi amacıyla Dünya Bankası iş birliğiyle 250 milyon dolarlık “İşletmelere Salgın Destek Paketi” (SADEK) oluşturulmuştu. Dünya Bankası’ndan sağlanan kaynak, müşterilere Salgın Destek Kredisi adı altında sunuldu ve kredi kullandırmaları Nisan 2021 itibarıyla başladı. 6 Şubat deprem felaketinden etkilenen müşterilere finansal katkı sağlanması amacıyla, Dünya Bankası kaynaklı SADEK projesine yeni bir yararlanıcı tipi olarak SADEK-1 Depremden Etkilenen İşletme Kredisi dâhil edildi. SADEK için çevresel ve sosyal değerlendirme süreci, kredi başvurusunun alınmasından kullandırım süreci-

ne kadar 12 adımdan oluşuyor. Değerlendirme süreci için danışman firmadan destek alınıyor. Danışman firma tarafından kullanılan değerlendirme aracında, müşterinin temin etmesi gereken 28 belgenin tam olması durumunda, süreç ortalama 5-6 gün içerisinde sonuçlanıyor. Kredi başvurularının yoğunlaştığı Eylül ayında bu sürenin 25-30 güne ulaştığı görüldü. Deprem bölgesindeki firmaların finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla SADEK-1 Depremden Etkilenen İşletmeler yararlanıcı tipine özel yeni bir çevresel ve sosyal risk değerlendirme sürecinin hayata geçirilmesi ihtiyacı ortaya çıktı. Bu noktada VakıfBank Çevresel ve Sosyal Etki Analiz Ekibi, Dünya Bankası kriterlerini ve deprem bölgesindeki koşulları dikkate alarak depremden etkilenen işletmeler için yeni bir çevresel ve sosyal risk değerlendirme aracı tasarladı ve 15 Eylül 2023 tarihinde Dünya Bankası’nın da onayı alınarak VakıfBank teşkilatına yeni süreç duyuruldu. Yeni değerlendirme sistemiyle firmalardan talep edilen zorunlu belge sayısı 4’e indirildi ve danışman firma desteğine ihtiyaç duyulmadan, değerlendirmenin banka bünyesinde yapılması sağlandı. Mart 2021’den 20 Ekim 2023’e kadar 889 adet SADEK başvurusundan 852’si değerlendirmeye alındı.

GÜMÜŞ PSM



■ Odeabank

■ İletişim Merkezi Temsilci Yardım Botu

Odeabank, temsilci ekranında yer alan, temsilcilerin sorularından beslenerek geliştirilen ve amacı temsilciye yardım etmek olan bir chatbot geliştirdi. Böylece iletişim merkezi temsilcilerinin müşterilerden gelen soruları efektif şekilde ve zaman kaybı olmadan yanıtlayabilmesi amaçlandı. Bu projeye hatalı bilginin önüne geçerek finansal zarar engelleme sağlandı. Yıllık finan-

sal zarar tutarı 2020 yılı için yüzde 50 azaltılırken, kaynak kullanımındaki hız artırılarak ortalama görüşme süresinde azalma ortaya çıktı. Bankayla görüşmelerin yüzde 70’inde temsilci kaynak kullanıyor. (35 bin çağrının yüzde 70’i 25 bin.) Mevcut ortalama görüşme süresi 260 saniye. Yüzde 70 çağrıda bot sayesinde 20 saniye azalma sağlandı. Bunun FTE kazancı ise 2 olarak ölçüldü. Böylece 2 FTE (temsilci) aylık 10 bin TL maliyetle yıllık 120 bin TL maliyet kazancı sağlanmış oldu. (2 FTE x 12 ay = 240 bin TL.) Takım liderlerine gelen soruların azalmasıyla da soru cevaplama süresinde azalma oldu. Günde 2 saat olan süre 1 saate indi ve 0.2 FTE karşılığı 36 bin TL yıllık maliyet kazancı ortaya çıktı.



YILIN EKİBİ

ALTIN PSM

■ VakıfBank



■ VakıfBank Mobil ile Uzaktan Müşteri Güncelleme & Uzaktan Tüzel Müşteri Edinimi Projesi

“Kritik işlem” olarak bilinen cep telefonu güncelleme ve SIM blokesi kaldırma işlemleri dijital bankacılık kullanımına engel oluyordu. Bu güncellemelerin yapılabilmesi için iki faktörlü doğrulama süreçlerinin sağlanması/imza süreçlerinin bulunması ve bunun için de müşterilerin şubeye yönlendirilmesi gerekiyordu. Uzaktan kimlik tespiti yöntemlerinin müşteri aktivasyonunda kullanılması yönündeki regülasyonun ardından VakıfBank Mobil’deki işleyiş gözden geçirildi, yeni iş kuralları belirlendi ve mevzuata uygun, müşterilerin tek akış içerisinde işlemlerini tamamlayabilecekleri bir süreç tasarlandı.

Bu süreçte kullanılan bir diğer kanal da görüntülü görüşmenin yapıldığı Müşteri İletişim Merkezi oldu. VakıfBank Mobil’de “Dijital Şifrem Yok/Unuttum” akışına giren müşterilerin SIM kart blokesi ve/veya telefon numarası değişikliği varsa önce OCR ile kimliklerini okutmaları, ardından NFC doğrulama, canlılık analizi ve görüntülü görüşme adımlarını tamamlamaları gerekiyor. Süreç içerisinde müşterilerin kimlik bilgileri de -güncel değilse- güncelleniyor, varsa eksik sözleşmelerinin akış içerisinde onayı alınıyor. Tüzel müşteriler için de uzaktan müşteri edinimine izin vermesiyle birlikte mevcut süreç onlara da sunulabilir hale getirildi. Artık VakıfBank Mobil’deki yönlendirmelerle hızlı, kolay ve güvenli şekilde tüzel müşteri adına hesap açılarak hesap kart gönderilebiliyor. 3 Ağustos 2023 itibarıyla devreye alınan VakıfBank Mobil ile Uzaktan Müşteri Güncel-



Yılın Ekibi kategorisinde Altın PSM’ler, PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin tarafından kazananlara takdim edildi...

leme Projesi kapsamında 45 binden fazla müşterinin uzaktan kimlik tespiti ile güncelleme işlemleri yapıldı. Proje sayesinde, daha önce yaklaşık 20 dakika süren müşteri güncelleme işlemleri 5 dakikaya düşürüldü. Müşteri memnuniyeti ise yüzde 90 olarak ölçüldü.

GÜMÜŞ PSM

■ WeChip



■ İlk İşim Gelişim

Bu projenin amacı, iş hayatına girecek genç yeteneklerin tek bir perspektiften değil, her açıdan gelişmesi ve iş hayatına hem teknik, hem psikolojik ve mental hem de sosyal açıdan hazırlanması olarak belirlendi. Genç stajyerler iş dünyasına adım atarken sadece teorik bilgiyle donatılmaması, aynı zamanda pratik deneyim, gelişimsel beceriler ve mental sağlık desteğiyle de desteklenmesi görüşünden yola çıkıldı. “İlk İşim Gelişim” staj programı, WeChip henüz stajyerlerini seçmeden önce hazırlanıp tasarlanmıştı. Gelişim süreci “360 Derece

Gelişim Programı” olarak tanımlandı.

“360 Derece Gelişim”i sağlamak üzere dört mentor belirlendi ve yol haritası çizilerek uygulamaya başlandı. Deneyimli yazılım uzmanları Furkan Özdemir ve Onur Çobanoğlu, proje ve süreç analizi tarafında Buğra Orhan, kurumsal iletişim ve kişisel gelişim tarafında ise deneyimli kurumsal iletişim uzmanı Emre Balcık, bir ekip oluşturarak yol haritasını çizdiler. Katılımcıların, sürecin başından itibaren kendilerini stajyer değil bir iş insanı olarak hissetmeleri sağlandı.

Süreç sonlandığında tüm stajyerler, karşılıklarına başka fırsatlar çıkmasına rağmen WeChip’te işe başlamak için hevesini gösterdi. Okulu devam edenler bile okuldan arta kalan sürelerinde şirkete gelip akşamları da çalışarak projelere devam etmek istediklerini belirtti. Stajyerlerin çoğu, şu anda şirkette junior yazılımcı olarak çalışıyor.



YILIN STARTUP'U



Yılın Startup'ı seçilen şirketlerin yöneticilerine ödülleri, startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal verdi...

ALTIN PSM

■ Mükellef



Mükellef, faaliyet alanı ve sermayesi fark etmeksizin iş fikirlerini hayata geçirmek isteyen tüm girişimcilere herhangi bir fiziksel sınırlama olmaksızın istedikleri yerde online olarak şirket kurma ve iş yapma fırsatı sunma fikriyle yola çıktı. Şirket kuruluşu, finansal süreç yönetimi ve bir girişimi büyütmek için ihtiyaç duyulabilecek tüm işlemlerin tek bir platformdan online olarak gerçekleştirilmesini sağlayan Mükellef, girişimcilerin hayatını kolaylaşturmaya çalışan bir girişimci olarak şirket kurarken ve yönetirken karşılaşılması muhtemel sorunlara yönelik pratik çözümler geliştiriyor. Şirket kuruluş işlemlerini online olarak tamamlayıp hızlandıran, finansal süreç yönetimini ise dijitalleştir-

rek basitleştiren Mükellef, Türkiye'de başladığı yolculuğuna üyeleriyle birlikte globale açılarak devam ediyor. Kullanıcılar Mükellef ile Türkiye'nin yanı sıra ABD, İngiltere ve Estonya'nın yanı sıra Hollanda, Almanya gibi Avrupa Birliği ülkelerinde online şirket kuruluşu gerçekleştirebiliyor.

Yurt dışında şirket kuruluşunun ardından girişimcilerin ihtiyaç duyacağı online muhasebe ve vergi beyanı gibi hizmetler de Mükellef tarafından tamamen online olarak sunuluyor. Böylece bir şirketin kuruluşu, yönetimi ve büyümesi için gereken tüm işlemler web tabanlı yazılımlar ve mobil uygulama aracılığıyla gerçekleştirilebiliyor. Ayrıca girişimcilerin şirketleriyle ilgili ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için Türkiye'de iyzico, Logo İşbaşı, QNB Finansbank, Türk Telekom, Multinet gibi sektörlerinin önde gelen isimleriyle; yurt dışında ise Wise, PayPal, Payoneer, Mercury, Amazon gibi global firmalarla iş birlikleri bulunuyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Maslak Teknoloji

■ ParaPlus



Kredi kartı kullanımında limit aşımı, son ödeme tarihini atlamak, dönem içi harcamalarının takibi, karta yapılan iadelerin takibi, puanların kullanım sürelerinin takibi, kampanya takibi gibi konularda sorunlar yaşanıyor. İşte ParaPlus da bu sorunlara çözüm üretmek amacıyla yaratılmış bir açık bankacılık uygulaması.

ParaPlus kullanıcıları, bireysel kredi kartlarını ve işlemlerini tek bir ekranda görebiliyor, analizlerle harcamalarını yönetebiliyor, kampanyaları anlık takip edebiliyor, ödeme için hangi kartı kullanacağını seçebiliyor. Entegre ihtiyaç kredisi servisleri sayesinde kart borcunu ödeme güçlüğü çeken kullanıcılar, bu borçlarını kredilendirerek çevirebiliyor. Şubat 2022'de hayata geçen ParaPlus uygulaması, Eylül 2023 itibarıyla 411 bin 235 adet indirme sayısı ve 133 bin 349 kayıtlı kullanıcıya ulaştı.

ParaPlus'ın en yenilikçi yönü ise kullanıcıların kredi kartı harcamalarından yola çıkarak, yapay zekayla bir sonraki alışverişinin ne olacağını tahminleyip en uygun kampanyaları önerebilmesi.

BRONZ PSM

■ AHL Pay

■ Ahlatıcı - Altın POS

Altın POS, kuyumculara özel avantajlarla Android



POS üzerinden TL karşılığı altın, dolar, Euro alım-satım işlemleri gerçekleştirme imkanı sağlıyor.

POS işlemi tamamlandıktan sonra hesaptaki Türk Lirası karşılığında "haftanın 6 günü" avantajlı Altın-TL kuruyula anında altın almak mümkün.

Altın - TL işlemi sonucunda oluşan altın bakiyesiyle herhangi bir kuyum ürünü avantajlı "milyem" oranlarıyla teslim alınabiliyor.

YILIN TEKNOLOJİ SAĞLAYICISI



Yılın Teknoloji Sağlayıcısı kategorisinde kazananların ödülleri, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı tarafından teslim edildi...

ALTIN PSM

■ Aktif Bank

■ Yeni Nesil Bankacılık

BDDK'nın 2022 başında yayınladığı dijital bankalar ve servis bankacılığı yönetmeliği servis ve API bankacılığı alanında önemli gelişmeleri tetikledi ve bankaların platform temelli yeni bir iş modeli kurgulamasına imkân sağladı. Bankaların açık platform sağlayıcılığı yaptığı bu iş modeliyle birlikte dijital banka olmayı hedefleyen, finans sektörü dışındaki oyuncular da dahil olmak üzere, mevzuatın çerçevesinde ölçüde FinTek'lerin ihtiyaç duyduğu hesap açma, para transferi gibi temel bankacılık fonksiyonlarından dijital kredi, yatırım ürünleri,

ödemeler gibi pek çok hizmet sağlanabiliyor.

Aktif Bank, işte tüm bu özellikleri tek bir platformda (Apilion) sunmayı ve Türkiye'nin en büyük API tabanlı finansal hizmet sağlayıcısı bankası olmayı amaçlıyor. Kendi finansal ekosistemlerini kurmak isteyen FinTek'ler için altyapı sağlayan Aktif Bank, ihtiyaçlara göre şekillenecek finansal ürün çeşitliliğini artırma, oluşturduğu servis modelleriyle pürüzsüz bir hizmet sağlayıcı olma ve FinTek'lere mükemmel müşteri deneyimi sunma stratejisiyle yola çıktı. Banka, bu rolünü Avrupa ülkelerine de taşımayı hedefliyor.

Türkiye'nin en büyük API platformuyla hizmet veren Aktif Bank, gerçekleştirdiği entegrasyonlarla birlikte müşteri kazanım oranını 3 katına çıkarırken, alışveriş kredisi kullanım oranını da yüzde 70 artırdı. Türkiye'nin ilk API bankacılığı platformu özelliğine sahip Apilion, halen birçok entegrasyon çalışması yürütüyor.

ALTIN PSM

■ Fimple

■ Fimple

Fimple, finans sektörünün karşılaştığı köklü sorunları ele almak ve çözüm üretmek amacıyla ortaya çıkan bir proje ve geleneksel bankacılık sistemlerini aşmak üzerine odaklanıyor. Hedefinde finans sektöründe köklü bir dönüşüm başlatmak var. Sınırlamaları aşmaya, daha hızlı, verimli ve maliyet etkin bir şekilde faaliyet göstermeye odaklanıyor. Müşteri deneyimini kişiselleştirmek ve güçlendirmek de girişimin temel amaçlarından biri. Fimple, müşterilerine modüler bir yaklaşım sunuyor ve kişiye özgü ihtiyaçlara göre finansal hizmetleri kolayca uyarlamalarına olanak tanıyor. Aynı zamanda, bulut tabanlı çözümleri kullanarak hızlı uygulama ve güncel-



lemeler geliştiriyor.

Açık bankacılık güvenlik ilkelerine uygun olarak tüm işlemleri API'ler aracılığıyla erişilebilir hale getiriyor.

Fimple'in en yenilikçi yönü, müşterilere açık bir ekosistem sunması. Geleneksel bankacılık sistemlerinin aksine esneklik, özgürlük ve kişiselleştirme imkanı sunuyor. Her müşterinin ihtiyaçlarına uygun bir finansal deneyim oluşturmasına yardımcı oluyor. Ayrıca, bulut tabanlı altyapı kullanarak güncellemeleri hızlandırıyor, böylece müşterilere her zaman en son teknolojiyi sunuyor.

Fimple'in 83 teknoloji, 7 çözüm sağlayıcı ve 63 iş ortağı olmak üzere toplamda 153 partneri bulunuyor. Bu partnership modeli, sektörün lider teknoloji sağlayıcılarıyla güçlü iş birlikleri kurarak projenin en son teknolojiyle entegre olmasını sağlıyor. Açık bir platform sunarak, müşterilerinin kolayca entegre olmalarını ve ekosistem oluşturmalarını destekliyor. Tedarikçi bağımlılığını azaltıyor.

ALTIN PSM

■ Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

■ Tedarikçi Ödeme Sistemi

Bu proje mal tedarikçi yapan ana firmaların hızlı ve kolay bir şekilde tedarikçilerine ödeme yapabilmesi için geliştirildi. Ödeme için herhangi bir entegrasyon ihtiyacı gerektirmeyen sistem, bir panel üzerinden ana firmaların tedarikçilerini kolayca seçmesine ve hızlı bir şekilde ödemesini yapmasına imkan tanıyor. Tedarikçi ödeme sisteminin en büyük amacı, nakitsiz bir toplum için havale/EFT, çek/senet veya diğer nakit B2B ödeme alışkanlıklarını kaldırarak verilen ticari kartla



herhangi bir entegrasyon ihtiyacı olmadan ödemeleri tamamlamak.

Tedarikçi Ödeme Sistemi projesiyle sanal POS ve kart sayısının yanı sıra ciro artışı da hedeflendi. Sanal POS Admin portalı içerisinde yeni bir bölüm açılarak ana firmanın toplam tedarikçi sayısı, ödeme yapılan tedarikçi adedi, ödeme yapılan toplam tutar, sipariş adedi gibi konularda detaylı raporlama yapılabilmesi, siparişlerini detaylı takip edebilmesi, tedarikçi listesini yönetebilmesi ve iki adımda hızlı bir şekilde ödeme yapılabilmesi sağlandı. Hızlı ödeme için her sayfada ödeme butonu ulaşılabilir kılındı. Tedarikçiler için de detaylı raporlama imkanı sağlandı.

Henüz yeni bir ürün olmasına rağmen 10 ana firma ve 52 tedarikçinin kaydolduğu sistemde 400 milyon TL civarında ciro geçişi kaydedildi.

ALTIN PSM

■ Moka

■ Tedarikçi Finansmanı Cüzdanı

Tedarikçi Finansman Cüzdanı, firmaların mevcut ekonomik şartlarda tedarikçi faturalarını (aldıkları mal veya hizmetin karşılığını) tedarikçilerine nakit değil kredi kartı entegreli cüzdan kullanarak ödemelerine olanak sağlamak için geliştirildi. Tedarikçiye yansıtılmadan firmanın ödeme vadesini uzatmasını sağlamak ve nakit tutma kapasitesini artırmak, firmaların bütçeleri-



ni, nakit akışlarını ve ödeme süreçlerini sürdürülebilir kılmalarına yardımcı olmak hedeflendi. Tedarikçilerin ödemelerini daha erken almasını sağlayarak tedarikçi-firma ilişkilerinin güçlendirmek de hedefler arasında.

Tedarikçi Finansman Cüzdanı ile firmalar, ödeme süreçlerini optimize ederek zaman tasarrufu sağlamanın yanı sıra tedarikçi ödeme operasyon süreçlerini de optimize ediyor. Moka tarafından verilen kişiselleştirilmiş komisyon oranları sayesinde firmalar, en uygun finansmana ulaşma fırsatını elde ediyor ve yüksek faizli krediyle finansman sağlama zorunluluğundan kurtuluyor. Moka, Tedarikçi Finansman Cüzdanı ile Mayıs 2023 tarihinden bu yana 10 milyar TL'den fazla ciro elde etti.

ALTIN PSM

■ Turk Finansal Teknoloji

■ ParamTech



ParamTech'in kuruluş amacı, başta Param olmak üzere grup şirketlerinin teknolojisini geliştirmek ve hem finansal, hem operasyonel hem de teknoloji açısından markalara verimlilik sağlamaktır. Çünkü finansal teknolojiler alanında özellikle ödeme sistemleri çok fazla entegrasyondan oluşan, bağımlılığı çok yüksek olan yapılar. Bu bağımlılıkları, entegrasyonları en iyi yöneterek operasyonel kaliteyi oluşturmak gerekiyor. Ödeme adımında oluşabilecek en ufak bir aksaklık müşteri ve dolayısıyla finansal kayba yol açıyor. Herhangi bir entegrasyonda ya da bağımlılıkta bir problem olduğunda hiçbir ödeme hizmetinin etkilenmemesi için çok hızlı

müdahale etmek şart.

ParamTech bu bakış açısıyla sanal cüzdan, kart prosesing, sanal POS, fiziki POS, şimdi al sonra öde (BNPL), açık bankacılık ve tahsilat çözümlerini tek bir platformda birleştirerek kurumların FinTek dönüşümünü tek bir noktadan ve uçtan uca sağlıyor. Bu kapsamda kendi şirketleri başta olmak üzere, grup dışı şirketlere de kendi veri merkezlerinde hızlı ve güvenilir hizmet veriyor. Gerek yazılım gerekse donanım altyapısıyla FinTek hizmetleri konusunda en güçlü tedarikçilerden biri konumunda.

ParamTech, status.param.com.tr web sitesinde de verdiği hizmetin tüm detaylarını dış dünyayla paylaşıyor. Bu teknolojik ve altyapı tedarikçisini 3 büyük şehirde 5 fiziki ofis ve 9 ildeki uzaktan çalışan 230'ün üzerindeki ekip arkadaşlarıyla gerçekleştiriyor. Sağladığı teknolojiler Getir, N11, Trendyol, Hepsiburada başta olmak üzere büyük hacimli e-ticaret şirketlerinde de kullanılıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Logo

■ Logo Diva Retail Mobil Satış Uygulaması



Logo Diva Retail'in mobil satış modülü, mağaza içinde müşterilere kasa kuyruğuna girmeden satın alma deneyimi sunarak memnuniyeti güçlendiriyor. Logo Yazılım, PayCore ve Boyner iş birliği, mağazada mobil satış ve ödeme hizmeti sunma projesiyle başladı. Mobil kasa çözümünün ilk uygulandığı perakende markası ise Boyner oldu. Boyner Pass Kasa ve Boyner Now uygulamaları ile Logo Diva Retail Mobil Satış Uygulaması ve PayCore'un Android tabanlı güvenli mobil ödeme uygulamalarının bulutta entegrasyonu sağlandı.

Bu projeye satış danışmanları, mağaza içerisinde herhangi bir yerde müşterilerin ürünlerini Logo Diva Retail Mobil Satış Uygulaması ile okutuyor ve alışveriş se-

petini avantajlı kampanyaları da anında hesaplayarak hızla oluşturuyor. Bulut altyapısı ve çoklu kanal satış kurgularına sahip olması sayesinde, mağazada bulunmayan ürünler de diğer stok noktalarından sağlanarak müşterinin arzu ettiği adrese ya da mağazada teslim seçeneklerine yönlendiriliyor. Ardından ödeme, müşterinin olduğu yerde, anında alınabiliyor.

PayCore'un Android POS mobil cihazı üzerinde çalışan Logo Diva Retail Mobil Satış Uygulaması üzerinden temassız kredi kartları, çipli ve swipe edilebilen kredi kartları, TR Karekod, akıllı saat ve mobil cüzdanlarıyla ödeme alınabiliyor. Ayrıca müşteriler, kendilerine özel kampanyalardan, sadakat programlarından ve bankaların sunduğu taksitlendirme seçeneklerinden yararlanabiliyor. Türkiye'de bir ilk olan Logo Diva Retail Mobil Satış Uygulaması ile Boyner mağazalarında projenin henüz ilk 3 ayında, ciro bazında yüzde 5 artış sağlandı. Pass Kasa ve Now deneyimini yaşayan müşterilerin yüzde 95'i, Boyner'in sunduğu bu deneyimden duydukları memnuniyeti ifade etti.

BRONZ PSM

■ Brandefense

■ Brandefense 2.0



Siber güvenlik şirketi Brandefense, şimdiye kadar kamu ve özel sektördeki müşterilerine yüzlerce kritik vakada destek oldu. Şirket, şimdi de Brandefense 2.0 ile marka izleme, yöneticileri koruma, saldırı yüzeyini yönetme, tehdit istihbaratı ve dolandırıcılık önleme hizmetlerine ek olarak tedarik zinciri güvenliği modülünü müşterileriyle buluşturuyor.

Brandefense 2.0 tedarik zinciri koruma modülü, uzman ekip tarafından kurum ve kuruluşları siber tehditlerden korumak amacıyla tasarlandı. Yenilikçi teklif, kurum ve kuruluşlara güvenlik ve konfor alanı sağlamak adına her biri gelişmiş kontroller ve puan kartlarıyla donatılmış altı önemli kategoriyi kapsıyor. Geliştirilen teknoloji aracılığıyla tedarik zinciri güvenliğinin çeşitli yönlerine yönelik çözümler sunuluyor. Altı önemli kategoriye odaklanarak kurumları siber tehditlere karşı koruyor. Veri analitiğiyle müşterilerinin ihtiyaçlarına özel çözümler sunuyor. Potansiyel tehditleri gerçek zamanlı olarak tespit ediyor, zararları önüyor ve siber güvenlikte proaktif bir yaklaşım sunuyor.



GENÇ KIVILCIMLAR



Halime Memiş
Architect
Profesyonel
Hizmetler Müdürü

Ebru Aksoylu
Softtech Üretim
Takım Lideri

Meltem Yüksek
Sipay Proje
Direktörü

Köksal Acı
Turk Finansal
Teknoloji Yazılım
Geliştirme
Direktörü

Muhsine Kapan
Aktif Bank
Pazarlama
İletişimi Müdürü

**Furkan
Eskicioğlu**
Ozan Ürün
Uzmanı

Genç Kıvılcım seçilenlere Altın PSM ödüllerini, Moka Operasyon ve Risk İzleme Direktörü Şafak Ergönül teslim etti...

Cesur yeni dünyanın şifreleri



PSM AWARDS töreni önemli bir panele de ev sahipliği yaptı. “Cesur Yeni Dünya: Varoluşsal Tehditler ve Devrimci Fırsatlar” başlıklı panelin moderatörlüğünü Finansal Teknoloji ve Kripto Para Editörü Sefer Yüksel üstlendi. United Payment Türkiye Ülke Müdürü Adem Aykın, Crede Kurucu Ortağı Ahmet Kocamaz, Sodexo Avantaj İş Geliştirme Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Berna Şamiloğlu, Architect Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçıçek ve Memento Kurucusu Zeynep Dağlı Kastro da panelist olarak katıldı. Panelde özetle şu başlıklar öne çıktı:

■ Tüketici/kullanıcı açısından talep edilebileceklerin sınırı olmayacak.

- Finansal teknoloji sektörünün küresel ekonomiden aldığı payın yüzde 1’den 5’e çıkması bekleniyor.
- Yapay zekalı robotlar çalışanlar için en büyük riski oluşturacak.
- Gömülü finans, önümüzdeki dönemde en çok konuşulan kavramlardan biri olacak.
- Pazar, teknoloji, regülasyon gibi etkenlerin ayak bağı olmasına izin verilmemeli...
- Dünyada şimdiye kadar biriken kaydedilmiş verinin iki katı sadece son 2 yılda oluştu.
- Tıpkı otomotivde olduğu gibi yazılım ve finasta da “otonomi” dönemine hazır olun... ☹

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

Apple-Goldman Sachs ayrılığı ve banka-FinTek iş birlikleri



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



DR. SONER CANKÖ
SC Yönetim Danışmanlık

2023 yılının sonunda BigTech'lerin en büyüğü Apple'dan almaya alışık olmadığımız nadir haberlerden birini aldık. Apple ve Goldman Sachs iş birliğiyle doğan kredi kartı ortaklığının sona erdirileceğine dair haberler büyük şaşkınlık yarattı. Medyadaki kaynaklara göre 2019'da başlayan ve 2029'a kadar devam etmesi planlan ortaklığın önümüzdeki 12 ila 15 ay içinde sona ermesi bekleniyor. Bu karar 2023'te başlayan tasarruf hesabı programını da kapsıyor.

Ayrılığın kesin sebebi açıklanmadığı için konuya dair çeşitli spekülasyonlar yapıldı. Ekosistemdeki söylentilerden en yaygını ise Goldman Sachs yerine Chase'in geleceği. Peki bu ayrılık neden kaynaklanıyor olabilir? Tüketiciler için ne gibi sonuçlar doğabilir?

Ayrılığın arkasındaki potansiyel sebepler

Apple ve Goldman Sachs kart ortaklığı, "finansal ürün ve hizmetlerin finansal olmayan süreçlere entegrasyonu" anlamına gelen gömülü finans sektörünün öne çıkan örneklerinden biriydi. Bu sebeple ürünle ilgili beklentilerin giderek arttığını söylemek çok da yanlış olmayacaktır.

Apple ile Goldman Sachs kart ortaklığı, tıpkı Facebook'un Metaverse'i, Google Glass, X'in (Twitter) yeniden markalaşması gibi artan beklentiler nedeniyle teknoloji dünyasını hayal kırıklığına uğrattı. Bu sonuçlar, "BigTech şirketlerinden çıkan her proje başarılı olur" şeklindeki yaygın görüşle çelişiyor.

Araştırmalar, tipik Apple Card kullanıcısının millenyum kuşağı (millennials) olarak da adlandırılan Y kuşağına dahil olduğunu ve ortalamamın üzerinde geliri olduğunu gösteriyor.

Mevcut kaynaklara göre Apple Card'ın Amerika'da 6.7 milyon kullanıcısı var ve bunlardan yüzde 60'ı kartı esas harcama kartı olarak kullanıyor. Üstelik Apple Card orta ölçekli kartlar kapsamında yapılan müşteri memnuniyeti araştırmasında

2021 ve 2022'de iki yıl üst üste birinci çıkmış. Her ne kadar 6.7 milyon kullanıcıya ulaşmak bir başarı göstergesi olsa da 600 milyona yakın kart hesabının mevcut olduğu bir coğrafyada bu sayılar büyük bir zafere işaret etmiyor. Nitekim Goldman Sachs'ın bu ortaklıktan zararının büyük olduğu söylentiler arasında.

Açıkça dile getirilmese de şüphesiz bu başarısızlığın sebeplerinden biri Apple ve Goldman Sachs kültürleri arasındaki çatışma. Goldman Sachs daha kurumsal ve yasal uyum sebebiyle hantal bir kültüre sahipken, Apple'ın mottosu hızlı ve farklı davranarak pazarı alaşağı etmek. Ancak Silikon Vadisi'nde desteklenen bu tarz stratejiler Wall Street'te ve finansal piyasalarda ters tepebiliyor. Bu noktada organizasyonların odak noktasındaki yasal uyum ve kullanıcı deneyimi konularının zaman zaman çatıştığını hayal etmek çok da zor değil. Apple, yasal uyum ve finansal bürokrasi baskıları sebebiyle kullanıcı deneyimi ve yaratıcılıktan feragat etmek istemediyse pratikte iki tarafın ürün kararları vermesi çok da kolay olmayabilir.

Yine iki tarafın da baskın bir kültüre sahip olması ve son kararı vermeye alışık olması da hiyerarşiler arası çatışma yaratmış olabilir. Yaygın banka ve FinTek ortaklıklarında bankanın dayattığı FinTek girişimlerin ise kararları kabul ettiği bir dinamik söz konusu. Ayrıca bu ortaklık iki farklı dünyayı bir araya getirirse de Apple ile Goldman Sachs'ın bu ortaklığın nedenlerini ve nasıllarını içeren arka plan hikayesini açıklamakta başarısız olduğunu da görüyoruz.



Apple ile Goldman Sachs'ın 10 yıl olarak planlanan ortaklığı 5 yılda sona ereceğe benziyor. Bu işten büyük zarar eden Goldman Sachs'ın yerine Chase'in geleceği söyleniyor. Bu gelişme banka-FinTek ortaklıklarının yeniden sorgulanmasına yol açtı...



Tüketiciler için ayrılığın anlamı

Ayrılığın ilanından itibaren 12-15 ay içerisinde ortak ürünün piyasadan kalkması planlanıyor. Yeni ürünlerin kapsamı ise Apple'ın yeni iş ortağıyla şekillenecek. Her ne kadar bu ayrılık teknoloji ve finans ekosistemini meşgul etse de tüketicilerin bu ayrılıktan çok etkilenmemesi olası. Zira çoğu tüketici gömülü finans ürünlerini tercih ederken Apple gibi marka değeri yüksek olan ortağa odaklanıyor ve arka plandaki finansal hizmet sağlayıcısının çok da farkında olmuyor. Bu noktada çoğu müşterinin kart üyeliğini Goldman Sachs yerine Apple'ın hanesine bir artı olarak geçmek ve Apple'a duyulan güven şeklinde yorumlamak mantıklı olacaktır. Tüketiciler Apple Card kullanırken aslında Apple bilgisayar, saat ve telefonlarıyla uyumlu, statü sağlayan bir ürün yönünde tercih belir-

tiyorlar. Nasıl mil statü kartları ve altın kredi kartları 90'larda bir nesil için bir statü belirtisi ise BigTech markalarını kullanmak da Y ve Z kuşağı için bütüncül bir deneyim sunuyor.

Finansal ekosistemin bilinen uzmanlarından David Birch'e göre de bu ayrılık tüketicilerin kartın arkasındaki bankanın kimliğini umursamaması sebebiyle Apple istatistiklerini etkilemeyecek.

2024 ve sonrasında Apple Card kapsamında Apple ile çalışmaya başlayacak yeni finansal hizmet sağlayıcısı veya bankanın operasyonel açıdan önemi olsa da piyasa değeri açısından Apple için bir önemi olmayabilir. Ancak her banka-FinTek ayrılığı bu kadar kolay olmayabilir. Bu sebeple iyi işleyen banka-FinTek ortaklıkları için gerekli koşulları gözden geçirmek faydalı olacaktır.

BANKA-FİNTEK İŞ BİRLİKLERİNDE NELERE DİKKAT ETMELİ?

Beraber bir proje üretmek isteyen banka ve FinTek'lerin öncelikle bu iş birliğinin nedenleri ve sonuçları konusunda detaylı görüşmeler yapması gerekiyor. Misyon ve vizyonunun tartışılması ve amaçlanan netice konusunda anlaşmaya varılması, başarılı bir iş birliği için en önemli ilk adımlardan biri. Bu noktada tarafların zayıf ve güçlü yönlerini birbirleriyle paylaşmaları ve bu ortaklıktan açık beklentilerini dile getirmeleri de sözleşme müzakerelerini

kolaylaştıracaktır. Nitekim bu tarz ortaklıklarda ilk başlarda çok da önemli görünmeyen ürün amacı, pazarlama stratejisi, marka ismi kullanımı gibi konuların zamanla büyük ihtilaf yaratabildiği gözleniyor.

Tarafların projeye başlamadan önce sonuçlandırılması gereken pazar ve kullanıcı araştırmalarını iki koldan yürüterek sonuçları karşılaştırmaları pazar ihtiyaçlarının tespiti açısından sağlıklı olacaktır.

Çalışma dinamiklerinin sözleşme öncesi dönemde proje kapsamı, bütçe, iş bölümü, çalışma düzeni, sorumluluklar ve projeye katılacak bireyler açısından belirlenmesi proje başladıktan sonra yaşanacak karmaşıklıkları önleyecektir. Son olarak, ortaklıkların her iki tarafın da terazinin farklı taraflarında olduğunda iş birliğinin daha iyi işleyeceği unutulmalı ve karar öncesi projeye dair farklı unsurlar ilgili uzman görüşleri de alınarak detaylıca irdelenmeli. ☹

Ekonomik ve kültürel gelişmenin formülü net

“Teknolojide Fırsat Eşitliği” projesiyle 18-27 yaş aralığında 80 bin kadına ulaşmayı hedefleyen Yapı Kredi, kurum bünyesinde de fırsat eşitliğine özel önem veriyor. “Liderlik Yolculuğum” gelişim programında kadın-erkek dengesini hassasiyetle gözeten bankada, yönetici kademesindeki her rol için en az 1 kadın ve 1 erkek yedek var...



Özden Önaldı
Yapı Kredi İnsan Kaynakları
Genel Müdür Yardımcısı

Önümüzdeki 10 yıl içinde küresel ekonomide yaratılacak yeni katma değer yaklaşık yüzde 70'inin dijital platformlara dayalı iş modellerinden sağlanması bekleniyor. Kadınların istihdam oranı erkeklerle eşit seviyeye gelmesi durumunda, sadece Avrupa'da bile milli gelirin yüzde 13 artacağı hesaplanıyor...

Yapı Kredi İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Özden Önaldı, “Daha gelişmiş ve sürdürülebilir bir dünya için kadınların teknoloji sektöründeki varlığını güçlendirmek ve yolun en başında onlara destek olmak gerekiyor” diyor.

Önaldı ile teknolojide fırsat eşitliği kavramını ve Yapı Kredi'nin bu konuda aldığı aksiyonları konuştuk...

Teknolojide fırsat eşitliği kavramını açıklar mısınız, ne anlama geliyor?

Teknolojik imkânların adil bir şekilde dağıtılması ve herkesin teknolojiye erişip kullanmak için eşit fırsatlara sahip olması şeklinde özetleyebiliriz. Özünde bu kavram; cinsiyet başta olmak üzere, ekonomik durum veya coğrafi konum gibi faktörlere dayalı olarak dezavantajlı konumda olan bireylerin eşit teknolojik fırsatlara sahip olmalarını amaçlıyor. Teknolojinin herkes tarafından kullanılabilir olması, yaşam koşullarını iyileştirmek, eğitim almak, iş bulmak gibi imkânlar sağlama etkisi olduğu için son derece önemli. Teknolojik gelişmelerin yaygınlaştırılması ve herkes için erişilebilir kılınması, toplumun daha kapsayıcı bir şekilde gelişmesine katkıda bulunması açısından da büyük önem taşıyor.

Sizce eşitsizliğin sebepleri neler?

Teknolojide fırsat eşitliği neden gerekli?

Teknoloji sektöründe kadınların varlığı özelinde konuşacak olursak, maalesef cinsiyete dayalı eşitsizlikler ve önyargılar dünya genelinde hâlâ bir engel olarak karşımıza çıkmaya devam ediyor. Toplumsal cinsiyet rolleri ve ayrımcılık da kadınların teknolojiye erişimini etkileyebiliyor. Bu sebepler, kadınların teknoloji sektöründe varlığını ve dijital becerilerini geliştirmelerini olumsuz etkiliyor. Kız çocuklarına eğitimde fırsat eşitliği sağlanmaması da eşitsizlik noktasında bir domino etkisi yaratıyor.

TEKNOLOJİDE FIRSAT EŞİTLİĞİ



18 - 27 yaş aralığında teknoloji alanında kendini geliştirmek isteyen kadınlar **Teknolojide Fırsat Eşitliği'nde** buluşuyor!



Teknoloji ve dijitalleşme artık hayatımızın ayrılmaz bir parçası. Büyük veri, yapay zekâ ve makine öğrenimi gibi teknolojiler, çok hızlı geliyor ve özellikle iş dünyasında ağırlığını artırıyor. Öyle ki Dünya Ekonomik Forumu'na göre önümüzdeki 10 yıl içinde ekonomide yaratılacak yeni katma değer yaklaşık yüzde 70'i dijital platformlara dayalı iş modellerinden sağlanacak. Durum böyleyken teknoloji sektöründe sayıca az olan kadınların sayısını artırmak, bu alandaki kadın varlığını güçlendirmek son derece önemli. Daha gelişmiş ve sürdürülebilir bir dünyanın yolu, toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasından geçiyor. Birleşmiş Milletler tarafından yapılan son araştırmalar, kadınların istihdam oranının erkeklerle eşit seviyeye gelmesinin sadece Avrupa'da bile milli geliri yüzde 13 artıracığını gösteriyor. Yapı Kredi olarak ülkemize ve toplumumuza duyduğumuz sorumlulukla, bu yolda gençlerimizi desteklemeyi, onları bu

alanda gelişmeye ve öğrenmeye yönlendirmeyi öncelikli görevimiz olarak görüyoruz.

“ Araştırmalar, kadınlar ve kız çocuklarının güçlendirilmesinin, toplumlarda çarpan etkisi yaratarak hem ekonomik hem de kültürel büyümeyi hızlandırdığını defalarca kez kanıtladı. Bu anlamda Yapı Kredi olarak teknolojiye fırsat eşitliğinin sağlanmasının çok kritik olduğunu biliyoruz. ”

Teknolojide fırsat eşitliğinin ölçütleri neler?

Dijital okuryazarlık ve bunun için kapsamlı bir şekilde





YapıKredi

eğitim alma imkânına sahip olma, kadınların teknoloji alanında erkeklerle eşit temsil edilmesi, teknolojide fırsat eşitliğinin en önemli ölçütlerini oluşturuyor.

Peki Türkiye’de fırsat eşitliği var mı? Belli başlı sorunlar neler?

Dünya genelinde yazılım ve bilişim teknolojileri sektöründe kadın istihdam oranının sadece yüzde 27 olduğunu görüyoruz. Tıpkı dünya gibi Türkiye’nin önünde de bu alanda gidecek uzun bir yol olduğunu söylemek mümkün. Tüm dünyada kadınlara ve kız çocuklarına toplum tarafından biçilen rollerin, bu eşitsizliği körüklediğini biliyoruz. Buna, teknoloji sektöründe kadınların kendilerine rol model alacağı hemcinslerinin sayıca azlığı da eklenince kadınların bu alana yönelmeleri daha en başından olumsuz etkileniyor.

Daha gelişmiş ve sürdürülebilir bir dünya için kadınların teknoloji sektöründeki varlığını güçlendirmek ve yolun en başında onlara destek olmak gerekiyor.

DEPREM BÖLGESİNDE YAŞAYAN GENÇLER ÖNCELİKLİ

Yapı Kredi “Teknolojide Fırsat Eşitliği” projesiyle hangi amaç ve hedefleri belirledi?

Kuruluş misyonumuz doğrultusunda, ana faaliyet alanımız olan finans sektörünün yanı sıra sosyal ve toplumsal alanlarda da sınırları kaldırmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Yapı Kredi olarak, Koç Holding’in Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri 2030 gündemi arasında yer alan teknoloji ve inovasyon alanında açıkladığı toplumsal cinsiyet eşitliği taahhütleri kapsamında, 2026 yıl sonuna kadar 18-27 yaş aralığında 80 binin üzerinde kadına ulaşarak teknoloji alanında farkındalık yaratmayı amaçlıyoruz. Bu amaçla Bahçeşehir Üniversitesi ve Birleşmiş Milletler Eğitim ve Araştırma Enstitüsü UNITAR’a bağlı uluslararası eğitim merkezi CIFAL ortaklığında Teknolojide Fırsat Eşitliği projesini başlattık.

Teknoloji alanında kadınların varlığını ve farkındalığını artırmak için proje kapsamında büyük veriden yapay zekâya, bulut teknolojilerinden siber güvenliğe, nesnelerin internetinden endüstri 5.0’a kadar konunun uzmanları tarafından kapsamlı bir eğitim içeriği hazırladık. Alanında uzman profesör ve doçentlerle hazırlanan eğitim içeriklerimiz, 11 Aralık 2023 tarihinde açıldı. Eğitimlerin sonunda yapılacak sınavdan 70 ve üzeri puan alan katılımcılar UNITAR ve Bahçeşehir Üniversitesi akreditasyonlu E-Devlet Onaylı Başarı Sertifikası, eğitimlerin yüzde 75’ine katılım gösteren katılımcılar ise UNITAR akreditasyonlu başarı belgesi almaya hak kazanacak.

Projemizi ülkemiz genelinde hayata geçirdik. Ülkemizi yasa boğan deprem felaketinin ardından Koç Holding liderliğinde kurulan Umut Kentlerde yaşayan gençlerimize de ayrı bir odakla eğileceğiz. Umut Kentlerde ve deprem bölgesinde yaşayan gençler, cinsiyet ayrımı olmaksızın projemizden faydalanabilecek.

“ Teknolojide Fırsat Eşitliği projesi kapsamında büyük veriden yapay zekâya, bulut teknolojilerinden siber güvenliğe, nesnelerin internetinden endüstri 5.0’a kadar konunun uzmanları tarafından kapsamlı bir eğitim içeriği hazırladık. ”

HER YÖNETİCİNİN EN AZ 1 KADIN VE 1 ERKEK YEDEĞİ VAR

Fırsat eşitliği kavramının insan kaynakları politikalarındaki yeri ve önemi hakkında bilgi verir misiniz?

Toplumsal cinsiyet eşitliğinin benimsendiği bir insan kaynakları politikasının, tüm şirketler için doğal bir sorumluluk olduğunu düşünüyoruz. Bu doğrultuda Yapı Kredi olarak Türkiye’de toplumsal cinsiyet eşitliğini savunmakla kalmayıp, hayata geçiren bir kurumuz. Kadın çalışan ve kadın yönetici oranlarımızla uzun yıllardır sektöre öncülük eden kurumlar arasında olmaya devam ediyoruz. Kadın çalışanlarımızın her pozisyonda dengeli temsil edilmesine de özen gösteriyoruz. Örnek vermek gerekirse Yapı Kredi’nin mevcut ve gelecekteki yöneticilerini geliştirmeyi hedefleyen “Liderlik Yolculuğum” gelişim programında yer alan katılımcıların kadın-erkek dengesini hassasiyetle gözetiyoruz.

Bir başka örnek de bankamızda her yıl yöneticilerimiz için yürüttüğümüz “yedekleme planı” süreci. Bu süreçte her yöneticimizin kendi yerine bu rolü en az kendisi kadar iyi yapabilecek kurum içinden kişileri önermeleri bekliyoruz. Yedekleme planındaki her rolün en az 1 kadın ve 1 erkek yedeği olması koşulumuz var.

İş yerinde eşitlik iş süreçlerimizin vazgeçilmez bir unsurudur. Tüm birimlerimizde ve yönetici pozisyonlarında kadın çalışan oranını daha da yükseğe taşımayı hedefliyoruz. Kadın çalışan istihdamı konusundaki çalışmalarımızla sadece bankacılık değil tüm sektörler için bir rol model olmak istiyoruz. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması adına gösterdiğimiz tavizsiz duruşumuzla sınırları kaldırmaya devam edeceğiz. Çünkü biliyoruz ki geleceğe daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için toplumsal cinsiyet eşitliği hayati bir öneme sahip. ☺

WSpark'23

“Fark Yaratan Kivılcım”

100'ÜNCÜ YILDA
FİNANS SEKTÖRÜNDE ÖNE ÇIKAN
100 KIVILCIM

Onur Töreni

18 Ocak 2024 | 10:00 - 12:30

📍 BAU Future Campus, Konferans Salonu
Kemerburgaz, İstanbul

ANA SPONSOR

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



Fark Yaratan Kıvılcımlar katlanarak çoğalıyor!



Bu yıl ikincisi düzenlenen WSpark 2023'te, 1 Ekim itibarıyla başlayan başvuru süreci 30 Kasım'da sona erdi. Bankalar, finansal kuruluşlar, FinTek'ler, sigorta şirketleri, e-para ve ödeme kuruluşlarında çalışan 40 yaşının altındaki kadınların katıldığı araştırmada seçici kurul, başarılı isimleri belirlemek üzere 15 Aralık'ta PayFix ofisinde bir araya geldi. WSpark "Fark Yaratan Kıvılcım" araştırması, geçen yıldan farklı olarak bu yıl bir onur törenine sahne olacak. 18 Ocak Perşembe günü İstanbul Kemerburgaz'daki BAU Future Campus'te düzenlenecek tören listeye girmeyi başaranları bir araya getirecek ve ekosisteme değer katan kadınları sektöre tanıttacak.

Tören kapsamında "Yeni yüzyılda kadın ve teknoloji" ana temasıyla bir de panel yapılacak. Panelde finans dünyasının kadın liderleri yeni yüzyılda iş ve özel hayat dengesini konuşurken, iş hayatında kadın yöneticileri bekleyen cam tavan ve cam uçurum risklerini masaya yatacaklar. WSpark Koordinatörü ve NovaForm Kurucusu Tülin Çakmak, bu yılki organizasyonla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Araştırmamızı PSM bünyesinde 2021 yılında üst düzey yöneticileri kapsayacak şekilde başlatmıştık. O yıl listeye giren kadın yöneticilerimiz, kendilerinden ziyade daha alt seviyedeki kadınların başarılarıyla öne çıkarılmasının motivasyon için çok daha değerli olacağını altını çizerek bize bir hedef göstermişti. Bunun üzerine geçen yıl, uzman seviyesinden başlayıp direktörlüğe kadar olan kademelerdeki kadınları kapsayacak şekilde projeyi yeniden hazırladık. 'Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında sürdürülebilir bir başarı

ve gelecek için güçlü, cesur, liderlik yolunda desteklenen kadınlara ihtiyacımız var' mottosuyla yola çıkan araştırmamız, başarılarıyla fark yaratan kadınların ödüllendirildiği bir programa doğru evriliyor."

150'ye yakın başvuru için söz seçici kurulda

Başvuru sayısında geçen yıla göre yüzde 92 artış oluncu seçici kurul, başvuruları iki aşamalı değerlendirdi. Online değerlendirmenin ardından yapılan toplantıya Multinet Up Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı Gül Bilgin Mekan, Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Numanoglu, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan ve Sodexo Avantaj CHRO'su Feride Düzduran Gündüz katıldı.

Multinet Up, WSpark 2023'te Ana Sponsorluk bayrağını taşıırken, Aktif Bank, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri, PayFix ve Sodexo Avantaj da "Destekçi Kuruluş" olarak araştırmada yerlerini aldı.

Finans dünyasında kadın istihdamına değer veren şirketleri kapsayan en büyük buluşması olma yolunda hedef belirleyen WSpark 2023'te iş profesyonelleri, teknoloji tutkunları, gelecek tasarımcıları, yöneticiler, uzmanlar, mühendisler 18 Ocak'ta buluşuyor. Sektördeki fark yaratan kıvılcımları keşfetmek ve geleceğin liderleriyle bir araya gelmek için takviminize not etmeyi unutmayın!

Tarih: 18 Ocak 2024 Perşembe – Saat: 10.00 12:00

Yer: BAU Future Campus, Kemerburgaz Yerleşkesi İstanbul ☺

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

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



GELECEĞİ KEŞFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.



PayFix

X @payfixcuzdan

f @payfix

in @payfixcuzdan

ig @payfix

www.payfix.com.tr

yt @payfixtr