

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 154 / Fiyatı: 50 TL ŞUBAT 2024



ALIŞVERİŞ  
KREDİSİNDE  
YENİ DÖNEM  
Payten Türkiye

Burak Kutlu  
Payten Türkiye Ülke Lideri

Cesur yeni  
dünyanın  
şifreleri



Paygo, 4G'li  
yeni modeliyle  
2024'e hazır

WSPark 2023  
Cumhuriyetin 100.  
yılında 100 kıvılcım  
onur listesinde



2024 FinTek  
trendleri

Ömer Suner / @Ozan Elektronik Para CEO'su

**Ozan**, Fiji ürün ailesiyle  
finans sektörünü  
yeniden şekillendiriyor

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

# “WSpark Fark Y 2023” onur lis



# Yaratılan Kıvılcım tesisi belli oldu!



# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZIN



Ahmet Kocamaz  
Crede Kurucu Ortağı

**Açık veri ile riski gören  
şirket: Crede**



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## 2024 FinTek trendleri

**Finansal teknoloji girişimlerinin patron ve üst düzey yöneticilerinden 2023 yılını değerlendirmelerini ve 2024'te öne çıkmasını bekledikleri trendleri belirtmelerini istedik. Ben burada, trend öngörülerinin bazılarını özetlemeye çalıştım. Dosya haberimizde ayrıntılarını bulabilirsiniz...**

- "Üretken yapay zekanın (Gen-AI) gelişmesiyle şirketler, tüketici ihtiyaçlarını anlamak, kişiselleştirilmiş teklif ve deneyimler sunmak, müşteri memnuniyetini iyileştirip sadakati derinleştirmek için daha fazla fırsat bulacak."
- "Yapay zekâ destekli çözümler, hiper-kişiselleştirilmiş teklifler ve tüketici tecrübeleri öne çıkıp fark yaratacak."
- "Veriye dayalı karar verme, veri güvenliği, veri yönetimi, veri etiği ve veri okuryazarlığı gibi konuları daha sık duyacağız."
- "Alternatif finansman kaynakları, açık bankacılık ve dijital bankacılık dikeylerine ilgi sürecektir."
- "Gömülü finans, açık bankacılık ve servis modeli bankacılık öne çıkacak."
- "Gerçek zamanlı tüketici skorlamalarını takiben kredili ödemelerin payı artacak. FinTek girişimleri, kendi taksit çözümlerine yakın ürünler geliştirmeye başlayacak."
- "Verimliliği artırma ve maliyetleri düşürmeye (ekonomik ve çevresel) imkân tanıyan uygulamaların yükselişi sürecektir."
- "Giyilebilir teknolojiler de dahil yapay zeka temelli çözümler daha ön planda olacak."
- "Yeşil ödemeler ve çevreci finans uygulamaları yükselişe geçecek."
- "Güvenliğin önemi daha da artacak. Çünkü işletmeler ve kullanıcıların yanı sıra dolandırıcılar da dijital dönüşüme adapte oluyor."
- "Yeni nesil ödeme çözümleri arasında mobilin yıldızı parlayacak."
- "Sürtünmesiz ödeme, yapay zekâ odaklı kişiselleştirilmiş finansal hizmetler ve gömülü finansın yanı sıra gelişmiş güvenlik ve kimlik doğrulama önlemlerini daha çok konuşacağız."
- "Rejenaratif tarım uygulamaları yükselinecek, bu yöntemler için finansal kaynak sağlanmasının önemi artacak."
- "Global pazarlara açılma yaygınlaşacak. Yeni iş birlikliklerini ve rekabetlik kavramını daha sık duyacağız."
- "Yapay zekayı müşteri işlemleri, satış ve pazarlama, yazılım ve Ar-Ge alanlarında çok fazla göreceğiz."
- "Dijital ödemeler yaygınlaştıkça farklı ödeme ağları arasındaki uyum artacak. Böylece uluslararası para transferleri daha sorunsuz hale gelecek." Keyifli okumalar...



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

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

**İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**EDİTÖRLER**

**E. Esin Gedik**  
esin.gedik@gmail.com

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

**Özlem Bayburs**  
ozlemkbayburs@gmail.com

**MARKA VE PROJE YÖNETİMİ**

**Tülin Çakmak**  
tcakmak@psmmag.com

**REKLAM & REZERVASYON**

**bbekar@akilliyasamdergisi.com**

**GÖRSEL TASARIM**

**Yücel Asırlık**  
yucelasirlik@gmail.com

**YAYINCI ŞİRKET**

Şirket Ünvanı  
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.  
Osmanağa Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı Apt.  
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

**BASKI**

**PLUSONE Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.**  
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar Sit. 3. Cadde No: 221  
34204 Bağcılar / İstanbul 0212 544 58 20  
www.plusonebasim.com

**YAYIN TÜRÜ**

**AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)**  
PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.  
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

# İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ŞUBAT 2024

**6** Ebeveynlerin dikkatine: Çocuklar harçlıkları online'da harcıyor

**8** Ozan, Fiji ürün ailesiyle finans sektörünü yeniden şekillendiriyor

**10** Açık veri ile riski gören şirket: Crede



**14** Elekse, 2023 yılında yüzde 332 büyüdü



**16** 96 yıllık yazarkasacı Hugin, yeni ismi ve yeni ofisiyle güç tazeledi

**20** Fatura Ödeme Yeri'nden entegre bir ödeme kuruluşuna: Mypayz



**24** Paygo, 4G'li yeni modeliyle 2024'e hazır

**28** Finansın geleceğine yön verecek ödeme yöntemlerinden biri: Alışveriş Kredisi

**30** Cesur yeni dünyanın şifreleri

**36** İşte 2024'ün FinTek trendleri: Yapay zekâ, güvenlik, mobil ödemeler ve alternatif ödeme seçenekleri

**50** WSPark 2023: Cumhuriyetin 100. yılında 100 kıvılcım onur listesinde

**61** Cam tavan ve uçurumların, kırık merdivenlerin olmadığı bir yeni yüzyıl olsun!

**66** Erişim Medya'nın 2024 yılı etkinlik takvimi belli oldu



# bankpozitif

Köklerimize bağlı, gelecek odaklı

YATIRIM  
BANKACILIĞINDA  
**DIJİTAL**  
**DÖNÜŞÜM**  
BURADA  
BAŞLIYOR...

f @bankpozitif

X @bankpozitif

ig @bankpozitif

in @bankpozitif

www.bankpozitif.com.tr

0216 538 25 25

## ► B2B Bağlantı Zirvesi, 2.5 milyon Euro'luk potansiyel ticari değer yarattı

13 Ekim 2023'te İstanbul Ataşehir'de düzenlenen FinTech İstanbul B2B Connect Summit'in metrikleri kamuoyuyla paylaşıldı. FinTech İstanbul ve Oniki'nin birlikte düzenlediği etkinlik, B2B eşleşmeler sonucunda yarattığı 2.5 milyon Euro'luk potansiyel ticari değerle ön plana çıktı.

215 şirketin katıldığı zirvede, gün boyunca 12 eşleşmede yaklaşık 1.658 B2B görüşmesi yapıldı.

Görüşmeler sonucunda ortalama 1.500 Euro'dan toplam 2.5 milyon Euro'luk ticari değere ulaşıldı.

Networking odaklı yeni nesil etkinlik deneyiminde uzman Oniki'nin yapay zeka destekli B2B matchmaking teknolojisiyle fiziksel ve online katılımla gerçekleşen FinTech İstanbul B2B Connect Summit'i fiziksel olarak 600, online ortamda da 400 olmak üzere 1000'i aşkın katılımcı takip etti.



Prof. Dr. Selim Yazıcı



FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, zirveyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "FinTech İstanbul B2B Connect Summit, global finans dünyasının nabzını tutan bir etkinlik olma yolunda hızla ilerliyor. Etkinliğin yarattığı 2.5 milyon Euro'luk potansiyel ticari değer, sektördeki

güçlü iş birliklerinin ne kadar kıymetli olduğunu bir kez daha gösterdi. Bu başarının ardından ikinci etkinlik için hazırlıklara başladığımızı duyurmaktan memnuniyet duyuyoruz."

Bu yılki etkinlik, 9 Mayıs'ta yine FinTech İstanbul ve Oniki iş birliğiyle Wyndham Grand İstanbul Levent'te gerçekleşecek.

## Ebeveynlerin dikkatine: Çocuklar harçlıkları online'da harcıyor

Türkiye'nin ilk ve tek harçlık uygulaması Manibux, ülke genelinde 200 binden fazla kullanıcısının işlemlerinden yola çıkarak bir rapor hazırladı. "Manibux 2023 Harçlık Raporu" sonucuna göre kız çocuklar, erkek çocuklardan daha fazla harçlık alıyor. Ailelerin yüzde 80'i çocuklarına harçlıkları haftalık, yüzde 20'si de aylık olarak veriyor. Yine kız çocukları daha çok birikim yapıyor. Harçlıkların yaklaşık yüzde 40'ı dijital kumbaralarda biriktiriliyor. Manibux Kurucusu Canan Akmanoğlu Bayrak, çocukların harcama alışkanlıklarını şöyle değerlendirdi: "Bilgisayar başında geçirilen zamanın artmasına bağlı olarak çocuklar daha çok online kanallarda harcama yapıyor. Bu konuda biraz dikkat etmemiz gereken yeni bir dönem bizleri bekliyor. Bu noktada aile kontrolünün yanı sıra çocukların da kendi paralarının sorumluluğunu alması ve harçlık yönetimi yapabilmesi önem kazanıyor. Ebeveynler çocuklarına kendi kredi kartlarını vererek kontrolsüz bir harcama ortamı sunmak yerine, Manibux kartlar aracılığıyla güvenli ve kontrollü bir şekilde harcama imkanı sağlayabilir."

Manibux 2023 Harçlık Raporu'na göre ortalama haftalık harçlık tutarı 2022 yılına göre 2 katına çıktı. En çok harcama yapılan alan kafeler oldu. Çocuklar düzenli harçlıklarını daha çok yeme içmede kullanınca sosyalleşme de arttı. Ailelerin 2023 yılında düzenli harçlık gönderimleri arttı.



Haftalık ortalama harçlık miktarı kız çocuklar için 360, erkek çocuklar için 315 TL oldu.

Harçlıkların e-ticarette kullanımı ise 18 yaş altı çocuklarda 4 kat arttı. Sanal kart kullanımındaki artış ise yüzde 25 oldu. En düzenli harçlık İzmir'den gönderildi. En yüksek tutarda harçlık gönderen şehir Gaziantep, en çok online harcayan şehirse Mersin oldu.



# 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 yarınlara hazır kılmak için hizmetinizdeyiz.



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

# Ozan, Fiji ürün ailesiyle FİNANS SEKTÖRÜNÜ yeniden şekillendiriyor

Ozan; FijiPOS, FijiCash ve FijiPlace ürünleriyle işletmelere finansal esneklik sağlayıp operasyonel verimliliklerini artırıyor. Kullanıcılarının değişen ekonomik konjoktüre hızlı bir şekilde uyum sağlayabilmesi için ihtiyaca özel geliştirilen bu inovatif çözümler, rekabet avantajı kazandırmanın yanı sıra günümüzün ve yarının koşullarına uyumlu yapısıyla da öne çıkıyor...



Ömer Suner  
Ozan Elektronik Para CEO'su

**O**zan Elektronik Para, Türkiye'nin öncü finansal çözüm sağlayıcısı olarak 2024 yılında da teknolojileriyle büyümeye devam ediyor. Fiziksel ve dijital dünyayı bir arada sunan Fiji ürünleri, iş dünyasına yönelik inovatif finansal çözümler sunuyor. Her biri sektörlerin farklı ihtiyaçlarına göre özel olarak tasarlanan bu ürünler, ödeme süreçlerini basitleştirme ve finansal işlemleri daha etkin bir şekilde yönetme konusunda işletmelere destek oluyor. Fiji ürün ailesi, esnek ve güvenilir ödeme altyapısıyla fiziksel ve dijital finansal operasyonları kolaylaştırıyor. Aynı zamanda nakit işlemlerini verimli hale getirerek işletmelerin likidite yönetimini güçlendiriyor. Bu çözüm seti, iş dünyasının operasyonel verimliliğini artırma, finansal esneklik sağlama ve rekabet avantajı kazanma amacını taşıyor. İşletmeler, değişen piyasa koşullarında kaynaklarını daha etkin kullanarak pozisyonlarını güçlendirme ve pazarda büyüme fırsatı buluyor. Ozan, sektörlerin ihtiyaçlarına göre Fiji ürün ailesini geliştirmeye devam ediyor.

## İşletmelerin finansal verimliliğini ve esnekliğini artıran çözümler

FijiPOS, işletmelerin fiziki ve sanal POS işlemlerini tek bir panel üzerinden yönetmelerini sağlayarak operasyonel verimliliği artırıyor ve ödeme süreçlerindeki karmaşıklığı azaltıyor. Bu sistem, farklı bankalara ait POS cihazlarını farklı panellerden kullanmaya son vererek tek panel üzerinden yönetim olanağı sağlıyor. Böylelikle işletmelere zaman tasarrufu ve süreçlerin basitleştirilmesi avantajı sunuyor. Kullanıcı dostu arayüzü ve detaylı veri analiziyle işletmelerin finansal süreçlerini optimize ederken, müşteri içgörülerini elde etmelerine yardımcı oluyor.

FijiPlace, işletmelere kapsamlı finansal kontrol sağlayarak, finansal akışlarını kişiselleştirme ve iş süreçlerini daha verimli yönetme olanağı tanıyor. Başta toptancı-



lar, organize çarşılar, franchiser'lar, AVM'ler ve distribütörler olmak üzere farklı alanlarda aracısız ve kapsamlı POS kontrolüyle performansa göre ciro yönetimi sunan FijiPlace, işletmelere, alt bayileri için valör ve oranları özgürce belirleme olanağı tanıyarak, finansal akışlarını kişiselleştirmelerine ve iş süreçlerini daha verimli bir şekilde yönetmelerine imkân tanıyor. Kullanıcı dostu arayüzüyle geniş bir pazaryeri erişimi ve müşteri tabanına ulaşma fırsatı sunarken, aynı zamanda pazar dinamiklerine uyum sağlama ve müşteri ihtiyaçlarına etkin cevap verme yeteneği kazandırıyor.

FijiCash ise herhangi bir POS altyapısına gerek duymadan, satıcının ödeme alma tercihi ne olursa olsun kartla ödeme yapma olanağı sunarak finansal köprü görevi üstleniyor. Bu inovatif çözüm, işletmelerin ve müşterilerin hızlı ve güvenli ödeme seçeneklerine erişimini sağlıyor. Böylece işletmelerin nakit rezervlerini koruyor ve finansal esnekliklerini artırıyor.

Üç ürün birlikte, işletmelere verimliliği artırma, finansal süreçleri optimize etme ve rekabet avantajı sağlama konusunda kapsamlı ve esnek çözümler sunuyor.

### Fiziki veya dijital, her zaman yanınızda

2024 yılında da gelişmiş ürünlerle birlikte en etkili finansal çözümler sunmaya devam edeceklerinin altını çizen Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, bu doğrultuda izledikleri stratejiyi, üstlendikleri misyon ve vizyonu şöyle anlatıyor:



“Finans dünyasının bugünü için tasarlanan inovatif Fiji ürünleri, basitlik ve kullanıcı dostu özellikleriyle öne çıkıyor. Her gün karşılaşılan zorlukları gidermek için özel olarak tasarlanan ürünlerimiz işletmelere zaman kazandırıyor, rekabet gücünü artırıyor ve finansal yolculuklarında yardımcı oluyor.

FijiPOS, FijiCash ve FijiPlace; hepsi birer finansal kahraman olarak işletmelere işlerini büyütmeyi ve geliştirmeyi yeni, akıllı ve esnek yollarını sunuyor.

Fiji ailesiyle geleceğe yönelik planlarımız, finansal teknolojiler alanında sürekli yenilik yapmak ve sektörde öncü olmak üzerine kurulu. Sektörlere özel çözümlere odaklanarak, inovatif ürünlerimizle işletmelerin finansal operasyonlarını daha hızlı ve verimli bir şekilde yürütebilmelerini sağlamayı hedefliyoruz. Fiji ailesinin gelecek vizyonu, sadece mevcut finansal süreçleri iyileştirmek değil, aynı zamanda işletmelerin karşılaşılabileceği gelecekteki zorluklara bugünden çözümler sunmak. Bu doğrultuda, sürekli gelişen teknoloji ve değişen pazar ihtiyaçlarına uyum sağlayacak, daha bağlantılı ve entegre finansal çözümler geliştirmeyi amaçlıyoruz. Fiji ailesiyle müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın her zaman bir adım önde olmalarını sağlamak için inovatif, esnek ve ölçeklenebilir finansal teknolojiler sunmaya devam edeceğiz.

Son olarak ocak ayında Verifone ile ödeme işlemlerinde emsali olmayan bir iş birliğine imza atarak Verifone Eko Kasa POS'u hayata geçirdik. Ozan'ın finansal çözümleri ile Verifone'un akıllı ödeme teknolojilerini bir araya getiren bu iş birliği ile işletmelere çok avantajlı fiyat ve oranlarla yüksek teknoloji ürün sunuyoruz.”

# Açık veri ile riski gören şirket: Crede

2023'te kullanıcı sayısını 6 katına çıkarıp hizmet verdiği kurum sayısını 2 katından fazla artıran Crede, 2024'e de hızlı bir giriş yaptı. Yılın ilk günlerinde, erken uyarı ve istihbarat çözümü CredIS'in KOBİ versiyonu CredISTemel ürünü tanıtıldı. Crede Veri Servisleri, İngilizce konuşulan ülkelerden başlayarak "ortak girişim"(joint venture) modeliyle yurt dışına açılacak...



Ahmet Kocamaz  
Crede  
Kurucu Ortağı

**S**izce kötü niyetli bir işlem şirketinize ne kadar zarar verebilir? 7 milyon dolar desek? Dile kolay, 200 milyon Türk Lirası'nın üzerinde bir tutardan söz ediyoruz. CredIS kullanıldığı için bu işlem tespit edilebilmiş ve şirket zarardan kurtulmuş...

Crede Kurucu Ortağı Ahmet Kocamaz, CredIS çözümü sayesinde müşterilerini milyonlarca dolar zarardan kurtardıklarını anlatıyor.

Peki Crede, bu riskleri nasıl görüyor? Hangi verileri nasıl tarıyor, hangi algoritma ve modelleri kullanarak riskleri tespit ediyor?

Kocamaz, bu soruları yanıtlarken şirketinin 2024 hedeflerini, yurt dışı açılım planlarını da anlattı...

## BAYİ, ACENTE, TEDARİKÇİ VE MÜŞTERİ RİSKLERİ 24/7 TAKİP ALTINDA

**Crede olarak, sektörel bazda müşterilerinize hangi faydaları sağlıyorsunuz? Örnekler eşliğinde anlatabilir misiniz? Özellikle hangi konularda fayda yaratıyorsunuz?**

Makine öğrenmesi algoritmaları kullanarak risk istihbaratı ve pazarlama için serbest metinlerden veri okumaya odaklanmış bir şirketiz. Erken uyarı ve istihbarat çözümümüz CredIS ile, farklı sektörlerden binlerce değerli profesyonelle fayda sağlıyoruz.

Finans sektöründe CredIS kullanan bankalar, kredi sağladıkları firmaların değişikliklerini anlık takip edebiliyor ve firmalar hakkında dijital kaynaklardan elde edilebilecek tüm bilgilere ulaşabiliyorlar. Bu sayede kredi risk değerlendirmelerini ve izleme kararlarını daha hızlı ve daha etkin bir şekilde gerçekleştirebiliyorlar. CredIS'te makine öğrenmesi algoritmalarıyla üretilen "kırmızı" uyarı bayrakları sayesinde muhtemel batık ve temerrüt için önceden önlem alınabiliyor. Örneğin bir banka, teminata çek vermek isteyen müşterisini CredIS ile sorgulayarak bu müşterinin diğer şirketinde sorun olduğunu tespit etti.

FinTek'ler, üye işyeri edinim ve risk izleme süreçlerinde CredIS ile önemli bilgilere hızlı bir şekilde ulaş-

rak karar alma süreçlerini etkin, verimli ve çok daha kısa süreler içerisinde yönetebiliyor. Örneğin, CredIS Adres Sorgulama Modülü ile belirli lokasyondaki tüm firmaları görebiliyor, aynı adreste faaliyet gösteren işletmeleri tespit ederek sahtecilik girişimlerinin önüne geçebiliyorlar.

Sigorta sektörü, acentelerini ve sigortalılarını takip ediyor. Bir acentesine farklı ortak geldiye hemen inceleme başlatıyor ya da “kırmızı bayrak” almış bir acentesi olursa buradaki finansal riskini kademeli olarak azaltıyor.

Yine sigorta sektörü odaklı modülümüz Plaka Takip ise trafik ya da kasko sigortalı tüm araçları dijital ortamda takip ederek bir kazaya karışmaları durumunda anında haber veriyor.

Reel sektördeki CredIS kullanımında, müşteri ve tedarikçilerin risk takibi yapılarak üretilen uyarı bayağları ile hızlı bir şekilde önlem alınabiliyor. Ayrıca bayilerin finansal risklerini ve sahtecilik ihtimallerini gerçek zamanlı ölçebilmek; diğer yandan tedarikçilerinden doğabilecek riskleri takip edebilmek CredIS kullanan reel sektör profesyonellerine büyük avantaj sağlıyor.

Örneğin bir müşterimiz, CredIS sayesinde tespit edilen kötü niyetli bir işlem sonucunda tam 7 milyon dolarlık bir zarardan kurtuldu.

İşletmeler, riskleri optimum seviyeye düşürüp kârlılık artışı sağlayan CredIS'in dinamik yaklaşımıyla rekabet avantajı da elde ediyorlar.

### **Crede ve bağlı olduğu sektör açısından 2023 yılı nasıl geçti? Sayısal veriler eşliğinde değerlendirir misiniz?**

2023, büyüme hızımızın arttığı bir yıl oldu. Kullanıcı sayımızı 6 katına çıkardık. Sektör, Türkiye'deki risk iştahına paralel büyüdüğü için burada pozitif ayrıştığımızı söylemek mümkün.



Diğer yandan, hizmet verdiğimiz kurum sayısını da yıl içerisinde 2 katından fazla artırdık. Tüm sektördeki risk oyuncu sayısının sabit kaldığı, borç verme hızının düştüğü bir yılda oldukça iyi bir sonuç aldığımızı düşünüyoruz. Bu da müşterilerimizin veriyi okuma ve analiz etmedeki gücümüze inancından geliyor.

Kurulduğu 2011 yılından bu yana DNA'sında makine öğrenmesi olan, iş süreçlerinin tamamında analitik modeller uygulayan bir şirketiz. Geçen zamanda bu birikimin yanına bir de doğal dil işlemedeki kaslarımızı ekledik. Crede daha güncel ve gelişmiş algoritmaları devreye aldıkça teknik başarılarımız artıyor; haliyle finansal başarı da bunu takip ediyor.

Elbette tüm bu büyümeyi güçlü bir ekiple destekledik. Organizasyonumuzu yeniden yapılandırıp ekibimizi güçlendirdik.

“ Kurulduğu 2011 yılından bu yana DNA'sında makine öğrenmesi olan, iş süreçlerinin tamamında analitik modeller uygulayan bir şirketiz. 2023 yılında kullanıcı sayımızı 6 katına çıkardık, hizmet verdiğimiz kurum sayısını 2 katından fazla artırdık. ”

### **KOBİ'LERE ÖZEL CREDISTEMEL ÜRÜNÜ KULLANIMA SUNULDU**

#### **2024 yılına yönelik plan, hedef ve beklentileriniz neler? Önümüzdeki dönemde bizi ne gibi yenilikler bekliyor?**

İlk olarak; Crede'nin hizmetlerini bir ülkede daha sunmayı hedefliyoruz. Bu konuda görüşmelerimiz devam ediyor. Çalışmalarımıza öncelikle İngilizce konuşulan ülkelerden başladık. Çünkü kullanacağımız dil algoritmaları için o dile ve alfabeyle hakim olmamız gerekiyor.

İkinci olarak; 2024'ü “KOBİ yılı” ilan ettik. Bugüne kadar ağırlıklı olarak büyük kurumsal firmalara hizmet verdik. 2023 içerisinde karşımıza çıkan bazı fırsatlar bizlere KOBİ'lerin de erken uyarı ve istihbarat konusunda ihtiyaçları olduğunu gösterdi. Bu kapsamda CredIS Temel ürünümüzü hazırladık. KOBİ'lerin risk ihtiyaçlarına göre tasarlanmış çok daha yalın bu ürünü 2024 başı itibarıyla tanıttık. ◉



**Başta yapay zeka ve makine öğrenimi olmak üzere yeni nesil teknolojilerden nasıl yararlanıyorsunuz? Bu teknolojilerdeki gelişmeler veri analitiği, istihbarat, risk yönetimi, satış-pazarlama gibi alanlara nasıl yansıyor?**

Yapay zeka ve makine öğrenimi, Crede olarak iş süreçlerimizin tam ortasına oturuyor. Örneğin, makine öğrenmesiyle risk bayrakları oluştururken gözle görülemeyen paternleri tespit ediyor; olaylar arasında ilişkisizmiş gibi görünen bağlantıları buluyoruz.

Sırf kamuya açık veriyi yapay zeka algoritmalarıyla okuyarak oluşturduğumuz 18 milyondan fazla ticari ilişkiyi içeren bir ağımız var. Kullanıcılarımız bu ağ üzerinde ortak hareket eden isimleri, geçmiş ilişkileri ve grup firması olmadığı halde grup firması gibi hareket eden işletmeleri görebiliyor.

Sadece kamuya açık ortamdaki izlerine bakarak işletmelerin sahtecilik yapma ihtimallerini hesaplıyoruz. Üstelik yeni kurulmuş, hiçbir işlemi olmayan işletmeler için bile bunu yapabiliyoruz. Kamuya açık ortamdaki bilgilerin zenginliği, bu işi 13 yıldır yapmama rağmen, zaman zaman beni bile şaşırtıyor.

Bu konuda en iyi örneklerimizden bir tanesi çek skorudur. Algoritmalarımız 640 farklı davranış parametresine bakarak, oldukça yüksek bir güven değeriyle çek skoru hesaplıyor. Bu skor sadece çek kabulü için kullanılmıyor. Her türlü ticari ilişki öncesi bir güven endeksi gibi çalışıyor.

Diğer güzel bir örnek olarak büyüme skorunu verebilirim. Kurulan firmaların sadece yüzde 20'si aktif kalabiliyor. Geçmişteki aktif-inaktif firmalardan öğrenen algoritmalarımız firmalar için büyüme skoru hesaplıyor. Potansiyel ve risk verilerini aynı ortamda birleştirebilmek çalıştığımız kurumlara ciddi bir verimlilik arışı getiriyor.

“ Makine öğrenmesi algoritmaları ile risk bayrakları üretiyor, ilişkileri ortaya çıkarıyor, sahtecilik öngörüsü yapıyor, büyüme ihtimallerini hesaplıyor. ”

**CREDE VERİ SERVİSLERİ, ORTAK GİRİŞİMLERLE KÜRESELLEŞECEK**

**Crede'nin yabancı şirketlere de hizmet verdiğini biliyoruz. Önümüzdeki dönemde bir yurt dışı açılımı söz konusu olabilir mi?**

Crede olarak yurt içinde etki alanımızı ve sektör yelpazemizi epey genişlettik. CredIS'in İngilizce versiyonuyla birlikte yurt dışında da müşterilerimiz olmaya başladı. Yurt içi ve yurt dışını farklı değerlendiriyoruz. Yurt içinde özellikle beraber katma değerli çözümler üretebileceğimiz şirketlerle büyüme odaklı iş birlikleri planlıyoruz.

Yurt dışında ise seçeceğimiz ülkeler için küçük bir uyarılama yapmamız gerekiyor. Altyapımızı bunu kolaylaştıracak şekilde hazırladık. Crede Veri Servisleri'ni yaygınlaştırmak amaçlı joint-venture'lar üzerinde konuşuyoruz.

**Crede'yi nasıl yapılandırdınız? Şirketinizdeki çalışma ortamı ve İK politikalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz? Yapay zeka, makine öğrenimi gibi teknolojiler istihdama nasıl yansıyor?**

Crede organizasyonu hep müşteriyi odağına alan Ar-Ge ve iş ekiplerinden oluşuyor. Bizim tarzımızdaki makine öğrenmesinin iş çözümlerine odaklandığı işlerde, çekirdek ekiplerin daha başarılı olduğunu görüyoruz. 2024 için büyüme planlarımızı daha çok Ar-Ge dışı ekiplerimizi güçlendirmek yönünde belirledik. İçeride bir aile ortamı kurmayı başardık. Yardımlaşma oldukça yüksek düzeye geldi. Ayrıca, genç profesyonellere fırsat vererek geleceğin liderleri ve yeteneklerini aramıza katıp bizimle birlikte başarı hikayeleri yazmalarına olanak tanıyoruz. İşe alımlarda adayın yetkinliklerden önce hayata bakış açısını ve ahlaki değerlerini anlamaya çalışıyoruz.

Crede makine öğrenmesi kullanarak ürünler geliştirdiği için yeni teknolojiler bize hep pozitif katkı sağlamıştır. Bundan sonra da yeni teknolojilerin büyüme-mize pozitif katkı sağlayacağına inancımız tam. ☺

# GELECEĞİ KEŐFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.



# PayFix

X @payfixcuzdan

in @payfixcuzdan

www.payfix.com.tr

f @payfix

ig @payfix

yt @payfixtr

# Elekse, 2023 yılında % 332 BÜYÜDÜ

**F**inansal teknoloji (FinTek) sektörü, teknolojik gelişmelerle birlikte hızla büyümeye devam ediyor. Yüzde yüz yerli bir FinTek firması olan Elekse, sunduğu ürünlerle 2023 yılında yüzde 332 büyüme kaydetti. Katma değerli ürünler üretirken sektöre inovatif çözümler sunan şirket, aynı dönemde gelirlerini de yüzde 392 oranında artırmayı başararak kırılması zor bir rekora imza attı. EsnekPOS, Yetkili Vezne ve Hoppa Cüzdan markalarıyla faaliyet gösteren Elekse, tamamen inhouse projelerle sektörün inovasyon öncüsü kimliğini sürdürüyor. EsnekPOS, isminden de anlaşılacağı üzere, tamamen müşteri odaklı çözümler üretirken Elekse'nin büyüme hikayesinde öncü rolü üstleniyor. Android ve sanal POS hizmeti sunan Elekse, bu yıl soft POS çözümü Esnek CEP POS'u da canlıya alıp ödeme alanında uçtan uca çözümlerle hizmet vermeye devam edecek. PCI DSS güvenlik altyapısına sahip olan şirket, POS çözümleri kapsamında linkle ödeme, pazaryeri modeli, kart saklama gibi seçenekleri müşterilerine sunuyor. İnovasyon ve Ar-Ge yatırımlarını 2024'te de devam ettiren Elekse, geçen yıl devreye aldığı BulutPOS teknolojiyle PSM AWARDS 2023'ün En İnovatif Ürün kategorisinde Bronz Ödül kazanarak sektördeki liderliğini bir kez daha kanıtladı. Bu ödül, BulutPOS'un teknolojik yenilikçilik ve sektördeki öncü rolünü taçlandırdı.

## elekse®



### Yetkili Vezne ve Hoppa Cüzdan

Elekse'nin büyümesinde EsnekPOS'un yanı sıra firma bünyesindeki diğer ürünler de önemli bir rol oynadı. Yetkili Vezne, 1500'den fazla temsilcisiyle Türkiye'nin dört bir yanında fatura ödeme merkezleri oluşturdu. Hoppa Cüzdan ise dijital cüzdan çözümleriyle kullanıcıların güvenli ve hızlı ödeme yapmalarına olanak tanıdı. Cashback (nakit iadesi) ve "adım kazan" gibi kampanyalarıyla kullanıcılarına avantajlar sağladı.

### Ürün çeşitliliği ve müşteri odaklılık

Elekse'nin başarısının arkasındaki temel faktörlerden biri de ürün çeşitliliği ve müşteri odaklı yaklaşımı oldu. EsnekPOS'un sağladığı finansal çözümler, Yetkili Vezne'nin fatura tahsilatındaki etkinliği ve Hoppa Cüzdan'ın kullanıcı dostu arayüzü, şirketin müşteri memnuniyetini artırıp müşteri sadakatini güçlendirdi.

### Yatırımlar ve gelecek hedefleri

Elekse'nin başarısında, gelişime açık bir firma olması ve sürekli yenilikler geliştirmesi en önemli etken. Büyüme ivmesini sürdürmek adına yeni yatırımlarla teknolojik altyapısını güçlendiren şirketin uluslararası pazarlara açılma stratejisi de gelecek hedeflerinin önemli bir parçasını oluşturuyor.

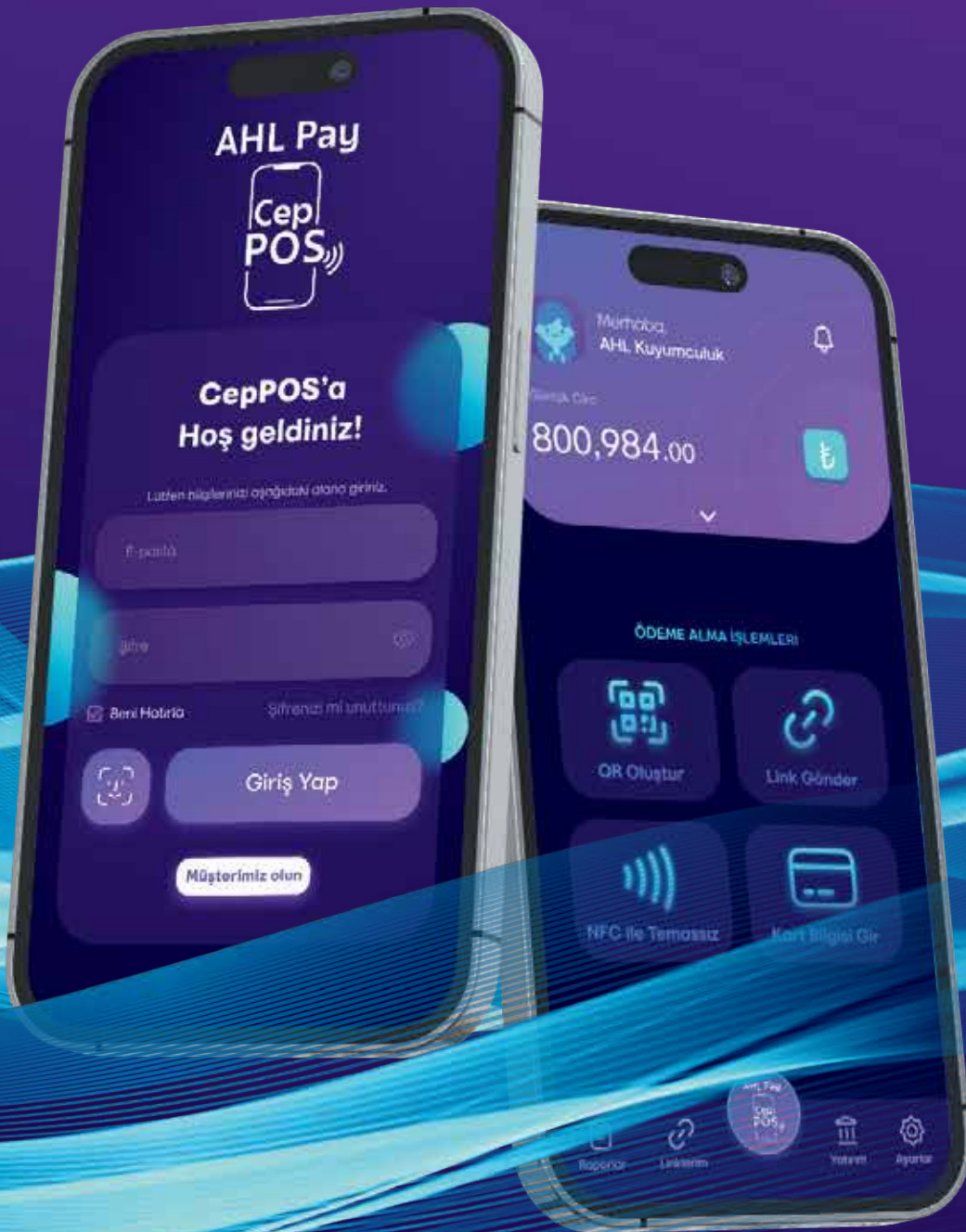
Çalışmalarına rehberlik etmesi adına bir de Ar-Ge merkezi kuran Elekse'nin gelecek vizyonunda hisselerini halka arz ederek borsaya açılmak da bulunuyor. ☺





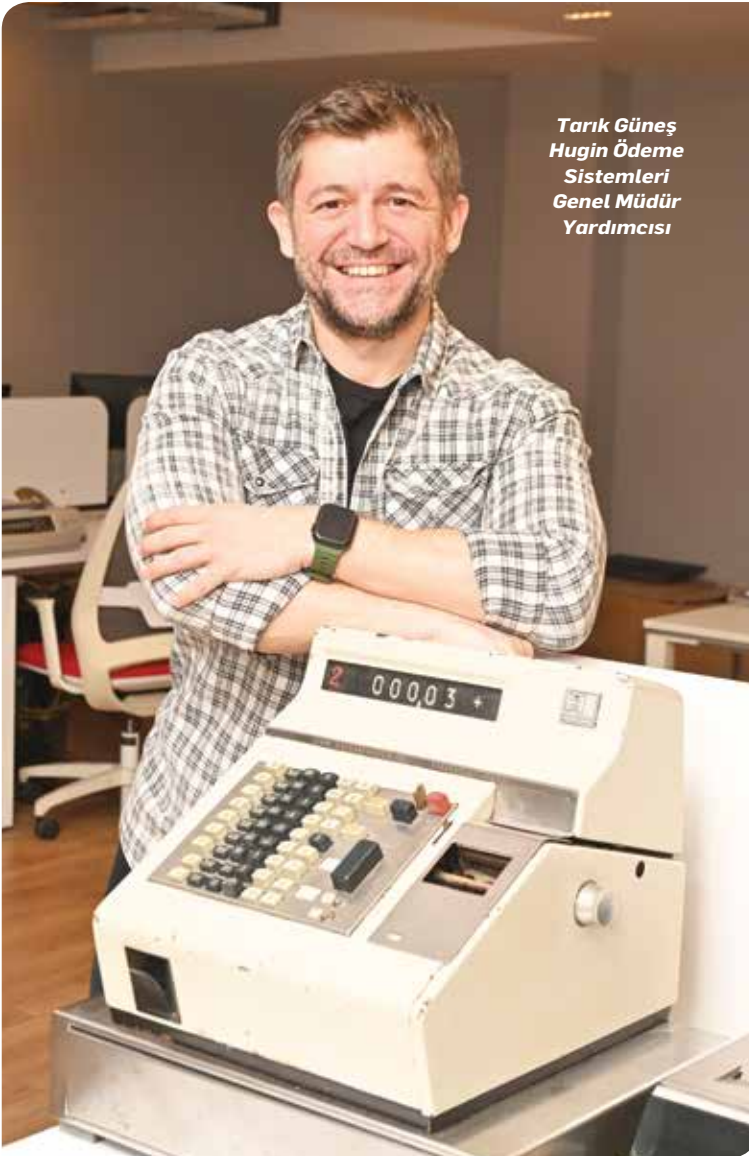
Ödemelerini  
Her An, Her Yerde Al!

AHL Pay CepPOS ile  
Tanışmaya Hazır Mısınız?



# 96 yıllık yazarkasacı HUGIN, yeni ismi ve yeni ofisiyle güç tazeledi

Yazarkasa sektöründe yaklaşık bir asırdır faaliyet gösteren Hugin, “Kredi kartının, yazarkasanın olduğu her noktada olmalıyız” stratejisini hayata geçirip Ar-Ge odaklı bir şirkete dönüştü. Hugin Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Tarık Güneş, “Sektörümüzün en büyük iki Ar-Ge merkezinden birine sahibiz. Ürünlerimizi çok fonksiyonlu hale getirerek müşterilerimize verimlilik sağlıyoruz” diyor...



Tarık Güneş  
Hugin Ödeme  
Sistemleri  
Genel Müdür  
Yardımcısı

**A**vrupa'nın ilk yazarkasa üreticisi Hugin, 4 yıl sonra “asırlık markalar” listesine adını yazdıracak. 25 yıldır yüzde 100 yerli sermayeli bir Türk şirketi olarak faaliyet gösteren Hugin, “Yazılım Teknolojileri” olan marka uzantısını “Ödeme Sistemleri” olarak değiştirdi ve kartlı ödemelerin olduğu her yerde etkinliğini artırmak için çalışmalarını hızlandırdı. “Ar-Ge odaklı bir teknoloji şirketi” olarak konumlanan Hugin, yeni unvanı, yeni merkez ofisi ve genişleyen hizmet yelpazesıyla 2024 yılına “merhaba” dedi. Bu değişim ve dönüşümün perde arkasını, yeni plan ve hedefleri Hugin Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Tarık Güneş ile konuştuk...

## Öncelikle Hugin'in dünya ve Türkiye'deki geçmişini dinleyip bilgilerimizi tazelemek isteriz...

Hugin, 1928 yılında İsveç'te kuruldu. Avrupa'nın ilk yazarkasa üreticisi unvanına sahip. Biz 1970'li yıllarda ilk önce Hugin'in Türkiye distribütörü oluyoruz. 1989 yılında da isim hakkı da dâhil olmak üzere şirketi satın alıyoruz. O günden bu yana da Hugin Yazılım Teknolojileri A.Ş. unvanıyla yüzde 100 yerli bir şirket olarak faaliyetlerimizi sürdürdük. İstanbul Çatalca'daki üretim tesislerinde yapılan yatırımlarla tamamen yerli bir marka olan Hugin, 2008 yılında kurulan Ar-Ge merkeziyle birlikte tamamen bir yazılım ve teknoloji şirketi olma yolunda ilerliyor. Ana işimizi teknolojiyle birleştirerek müşterilerimize sunduğumuz ürün ve çözümlerin sayısını artırıyoruz.



## BANKALARIN ÇÖZÜM ORTAĞIYIZ

### 2024 yılına önemli yeniliklerle girdiniz. Öncelikle marka uzantısını değiştirdiniz. Biraz da bu sürecin ayrıntılarını öğrenebilir miyiz?

Evet, 2023 yılında önemli değişiklikler yaşadık ve yeni döneme hazır bir şekilde girdik. Şirketimizin adını Hugin Ödeme Sistemleri olarak değiştirdik. Aslında bizim ödeme dünyasına girişimiz 2013 yılında oldu. Bildiğiniz gibi 2013'te POS ve yazarkasaları birleştiren bir tebliğ çıktı. Yazarkasalar artık POS haline geldi. Biz de ödeme sektörüne giriş yapmış olduk. Bugün geldiğimiz noktada da birçok bankaya hem POS temin eden hem operasyonel anlamda destek veren bir şirket haline geldik. Sadece donanım değil yazılım tarafında da faaliyet gösteren bir şirket olduk. Banka ve kredi kartıyla ödeme yapılan hemen her noktada varız.

Bir diğer değişiklik olarak da merkez ofisimizi, hub konseptinde tasarladığımız Levent lokasyonumuza taşındık. Herkesin birbiriyle iletişim halinde olduğu, ekip çalışmasına çok daha uygun açık ofis özelliklerine sahip bir yerde çalışıyoruz. En önemli iş ortağımız olan finans kurumlarına yürüyüş mesafesinde olmak da çok keyifli. Eskiden yazarkasa üreticisi olarak sadece perakende sektörü odaklı çalışıyorduk. Bugün geldiğimiz noktada bankaların da önemli bir çözüm ortağı olduk. Ödeme ve elektronik para şirketlerinin de ihtiyaçlarını en iyi anlayan teknoloji sağlayıcılarımızın başında geliyoruz. Bir yandan cihaz üretimimiz sürüyor, bir yandan da bu cihazların üzerinde çok sayıda işlemin yapılmasına olanak veren API'leri ve sektörel yazılımları geliştiriyoruz.

### SEKTÖRDEKİ EN BÜYÜK İKİ AR-GE MERKEZİNDEN BİRİ

#### “Yazılımları kendi bünyemizde geliştiriyoruz” dediniz. Ar-Ge ekibiniz ve neler yaptığınızla ilgili biraz ayrıntı verebilir misiniz?

Ar-Ge bizim için önemli. 90 kişilik ekibimizin üçte birinden fazlasını Ar-Ge departmanımız oluşturuyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan 2016 yılında “Ar-Ge Merkezi” unvanını aldık ve sektörümüzdeki en büyük iki Ar-Ge merkezinden biriyiz. Kendi faaliyet alanımı-



zın dışında devletin desteklediği farklı sektörlerle dönük projeler de geliştiriyoruz.

Şu anda patentini aldığımız, ödeme sistemlerinde ek güvenlik sağlayan yazılımlarımız var. Hatta bunların çoğu uluslararası standartları da kapsıyor. Ayrıca kasamızda geliştirdiğimiz ancak ticari ürüne dönüştürmediğimiz yazılımlarımız da var. Tabii yazarkasa ve POS tarafında müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak, verimlerini artıracak çok önemli yazılımların altında da ekibimizin imzası var.

“ 90 kişilik ekibimizin üçte birinden fazlasını Ar-Ge departmanımız oluşturuyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan 2016 yılında ‘Ar-Ge Merkezi’ unvanını aldık ve sektörümüzdeki en büyük iki Ar-Ge merkezinden biriyiz. ”

**HUGIN**  
Ödeme Sistemleri

## POMPA YAZARKASADA TURPAK İŞ BİRLİĞİ

Tarık Güneş, “Yazarkasanın olduğu her yerde olmak istiyoruz” diyor. Nitekim artık akaryakıt istasyonları için geliştirilen pompa yazarkasalar da Hugin imzasını taşımaya başladı. Güneş, bu alanda Turpak ile başlattıkları iş birliğini şöyle anlatıyor:

“Turpak, taşıt tanıma sektöründe neredeyse rakipsiz. Biz de yazarkasa ve ödeme sistemleri tarafında 100 yıla yakın bir deneyime sahibiz. Bu iki gücü birleştirerek ‘Turpak Vision’ ürününü geliştirdik. Taşıt tanıma sistemiyle entegre çalışıyor. Şimdi aynı sistemi bireysel kullanıcılar için de geliştiriyoruz. Araçtan inmeden pompacının elindeki cep telefonu büyüklüğündeki bir cihazla ödemesini yapıp belgesini alabilecekler.”





Vedat Nommaz  
Hugin Ödeme  
Sistemleri  
CEO'su

Türker Kırççek  
Hugin Ödeme  
Sistemleri  
CSO'su

**Son yıllarda sadece Türkiye'de değil tüm dünyada yazarkasa üreticileri, POS üreticileri hatta ATM üreticileri birer teknoloji şirketine dönüştü. Benzer çözümlere rakiplerinizi de sahip, sizi ayırıştıran ne olacak?**

Odak noktamız her zaman yazarkasa ama kartlarla tahsilat yapılan her yerde olmak istiyoruz. "Farkınız ne" dersanız, fayda sağlayacak ürünler de geliştirerek

fiziki ürünlerden daha fazla verim alınmasını sağlıyor, fonksiyonlarını çeşitlendiriyoruz. Bu alanda birçok yazılıma entegre edebiliyoruz. Arka tarafta, örneğin zraporum.com üzerinden müşterilerimize ücretsiz raporlama hizmeti sunuyoruz.

"Bunların yanı sıra Tiger T300 ÖKC cihazımızda 4G'ye geçmek için çalışmalarımız devam ediyor. 2024'ün ilk aylarında da tamamen 4G hızına geçmiş olacağız."

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndekiler de dahil her ilde kendimize özel servislerimiz var. Hangi bölgede olursanız olun desteğe ihtiyacınız olduğunda çok kısa bir zamanda orada oluyoruz. Bu da ayrı bir tercih nedeni.

**Müşterileriniz arasında bankalar önemli bir yer tutuyor. Neden sizi tercih ediyorlar?**

Ekip olarak bu iş üzerinde çok ciddi çalışmalar yaptık. Yenilikçi Android tabanlı ödeme platformumuz üzerinde uygulamalarının az eforla geliştirilip test edilebilmesini sağlamaları bizim için önemliydi. Bankaların kaynakları çok ama bunları ayırmaları gereken alanlar da çok. Hem kaynak tasarrufu sağlayacak hem de işlerini kolaylaştıracak çözümlere odaklandık. Cihazlarımızı ve süreçlerimizi yeniden tasarladık. Bankalarımızın çok daha verimli çalışacağı, kendi işlerine odaklanmalarını sağlayacak işleri önceliklendirdik. Bununla ilgili bir mimari kurduk. Bu mimariyi şöyle tarif edebilirim: Bir bankacılık yazılımını 100 birim diye hesaplırsak, bizim kurduğumuz mimari sayesinde 30-35 birimlik eforla bu mimariye dâhil olup işlemlerini yapabiliyorlar.



**"DÖNÜŞMEYİ BEKLEYEN 1.8 MİLYON YAZARKASA VAR"**

Önümüzdeki dönemde Android tabanlı çözümlerin daha çok gelişeceğini öngören Vedat Nommaz, sektörel trendleri de şöyle yorumluyor:

"Aslında dünya ödeme sistemlerinde Android'le çok büyük aşk yaşıyor ama Türkiye pazarının biraz daha temkinli yaklaştığını söyleyebiliriz. Sanırım ilk yıllarda bir güven sorunu vardı. Şu anda bu konunun tamamen aşıldığını görüyoruz. Fiyat farkı da azalıyor. Gerçek anlamda büyüme 2024'te başlayacak diyebiliriz. Çünkü birden fazla fonksiyonu aynı alanda kullanmak

mümkün. Ayrıca hem çok fazla veriye ulaşabiliyorsunuz hem de çok sık güncelleme yapabiliyorsunuz. Veri analitiği ve 'predictive maintenance' imkanları sayesinde SLA rekorları bizi, yükselen cirolar müşterilerimizi bekliyor. Biz 2019 yılından

bu yana tüm sistemlerimizi Android'e taşımaya başladık. Sadece yazarkasa tarafı kaldı, onu da bu yıl tamamlamış olacağız. Şunu da eklemek gerekiyor: Artık yapay zekâ her alanda olacak Android POS'lar da bu noktada ayrışacak. Bu alanda biz

de bazı ilklere imza atmayı hedefliyoruz,

çok heyecanlı sürprizler üzerinde çalışıyoruz.

Regülasyon uyumu bizim dünyamızın önemli bir boyutu. Şu anda Türkiye'de 1.8 milyon POS, 1.8 milyon da yazarkasa üzerinde banka uygulaması var deniyor. POS'ların birçoğunun da zamanla mali uyumlu sistemlere dönüşmesi hepimiz için önemli. Gelirler İdaresi Başkanlığı, perakende sektöründe vergi adaletini sağlamak ve devletimizin vergi gelirini artırmak için dünyadaki diğer ilgili mevzuatlarda da emsal teşkil edebilecek regülasyonlara imza atıyor. Biz de bu dönüşümün parçası olarak müşterilerimizin regülasyonlara kolay uyum sağlayabilmeleri için üzerimize düşeni çok yüksek bir enerjiyle yapıyoruz." ☺



# FARKLI SADAKAT PROGRAMLARI VE MOBİL ÖDEME ÇÖZÜMLERİ TEK UYGULAMADA BİR ARADA!

TÜRKİYE'DE  
İLK  
&  
TEK



Chippin'le tüketici tüm sadakat kartlarına tek uygulamadan ulaşıyor, harcadıkça kazanıyor. Etki alanını genişletmek isteyen markalar Chippin'in veri yönetimindeki uzmanlığı ve yapay zekâ destekli kişiselleştirilmiş önerileriyle tüketici etkileşimini artırıyor. Chippin'le hem tüketici hem marka kazanıyor.

HEMEN  
İNDİR!



Koç

CHIPPIN

# Fatura Ödeme Yeri'nden entegre bir ödeme kuruluşuna: **mypayz**



*Osman Göksen Çam  
Mypayz Yönetim Kurulu  
Üyesi ve Genel Müdürü*



TCMB'den faaliyet genişletme izni alan FÖY, unvan ve markasını Mypayz olarak değiştirip fatura tahsilatının yanı sıra para transferi ve sanal POS hizmeti de vermeye başladı. Teqpay ve Payofin platformları ve yeni iş birlikleriyle müşteri kitlesini her geçen gün genişleten Mypayz'ın planları arasında elektronik para lisansı alma ve yurt dışına açılmak da var...

**Ç**ok değil 10-15 yıl önce neredeyse her köşe başında bir fatura ödeme bürosuna rastlıyorduk. İşini yasalara uygun olarak yapanların yanı sıra “merdiven altı” olarak nitelendirilen, lisanssız işletmeler de bu işi yapıyordu. Salgınla birlikte hızla değişen tüketici alışkanlıkları, mobil çözümlerin yaygınlaşması ve yeni regülasyonlarla birlikte bu alandaki iş hacmi azaldı. Ana işi fatura tahsilatı olup da geleceği iyi okuyanlar, ödeme dünyasının farklı alanlarında da faaliyet göstermeye başlayarak önemli bir dönüşüm yaşadı. Tıpkı FÖY’ün yaptığı gibi...

2007 yılında yüzde 100 yerli sermayeyle kurulan FÖY, 2016 yılında BDDK’dan lisansını alarak rakiplerinden ayrılmıştı. Eylül 2023 itibarıyla TCMB’den faaliyet genişletme izni alan şirket, unvanını da “Mypayz Ödeme Kuruluşu A.Ş.” olarak değiştirdi. Mypayz artık sanal POS, fatura ödeme ve para transferi ürünlerini tek bir platform üzerinden kullanıcılarına sunuyor.

Mypayz Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Osman Göksen Çam, beş ayrı lisansa sahip bir şirket olarak müşterilerine ödeme dünyasının birçok ürününü sunduklarını söylüyor. 3 yıl önce İstanbul Kağıthane’de kendilerinin inşa ettiği ve adeta bir bankacılık üssü özelliği taşıyan yeni genel merkezlerine taşındıklarını hatırlatan Çam, marka ismini değiştirme gerekçelerini ise şöyle anlatıyor:

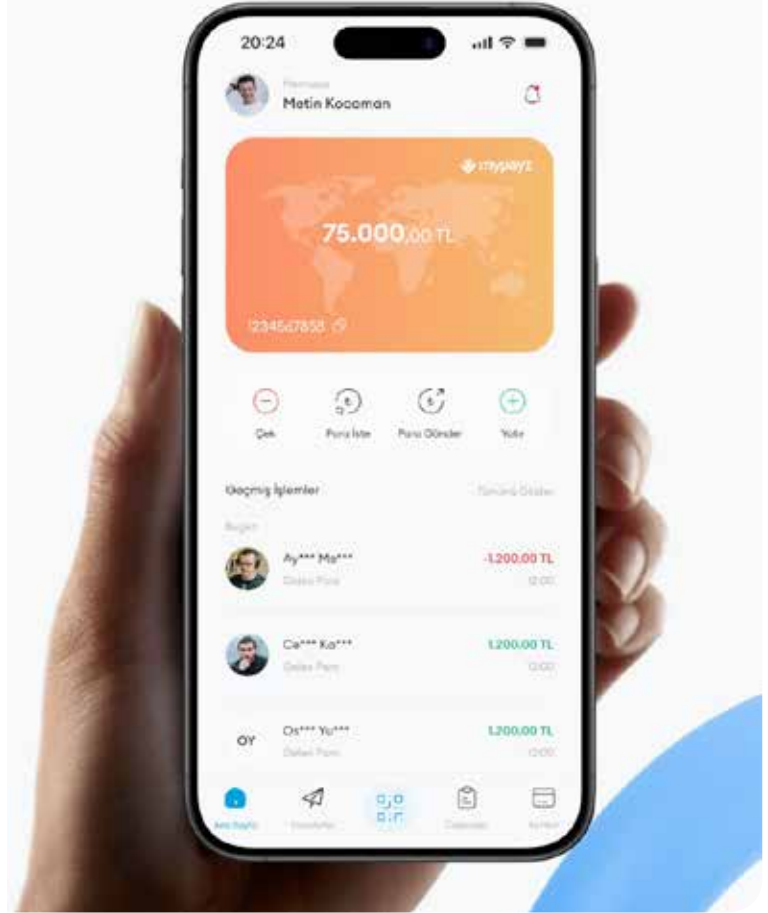
“FÖY (Fatura Ödeme Yeri), o dönemde adının anlamını dolduran bir iş yapıyordu. 3 binin üzerinde temsilciliğe ulaşmış bir şirkettik. Ancak pazarın değişen dinamikleriyle biz de değişmeye başladık ve fatura ödemenin üstüne çıkan diğer ödeme sistemlerini de içine alan yeni projeler geliştirdik. Hem yurt içi hem yurt dışında iş birliklerimizin sayısı arttı. Bu süreçte vizyoner bakış açımızı gösterecek, finansal bir market olma hedefiyle, atalarımızdan gelen Fatura Ödeme Yeri olan unvanımızı daha ileri götürmek adına; “benim” (müşterilerimizin) ve “ödeme alanım” anlamında My Pay Zone’un kısaltılması olan MYPAYZ’de karar kıldık. Böylece müşterilerimizin kendisine ait ve sahipleneceği bir marka (Benim Ödeme Alanım) olsun istedik.”

### **Sırada elektronik para lisansı var**

Şu anda fatura ödeme, para transferi ve sanal POS alanlarında faaliyetleri olduğunu belirten Çam, hedeflerinin elektronik para lisansı da almak olduğunu belirtiyor. “İşimizin gerektirdiği tüm lisansları alarak finansal ekosisteme hitap eden entegre bir ödeme kuruluşu olma hedefimize ulaşacağız. Adım adım ilerleme stratejimize uygun hareket ediyoruz. Yeni alanlara girmek için projeler geliştiriyor, ekipler kuruyor, istihdamı artırıyoruz. Yine ülkemizin ihracatına katkı sunacak çalışmalar yapıyoruz” diyen Çam, tüm ürünlerinin hem B2B hem de B2C alanında faal olduğunu vurguluyor. Şirketin ana stratejilerinden biri de dijital alanda büyümek ve mobil her işe adapte etmek. Çam, ayrıntılarını şöyle paylaşıyor: “Mypayz Mobil uygulamamız üzerinden para havalesi, para transferi işlemlerinin yanı sıra kullanıcılarımıza fatura ödeme hizmeti de sunacağız. Uzun zamandır birlikte çalıştığımız temsilcilerimiz, fatura ödemelerini sadece ön ödemeli bakiye üzerinden

## **Mypayz Dünyasına Hoş Geldin!**

Mypayz’in avantajlı dünyasına katılmak için kolayca hesap aç, anında kullanmaya başla!



yaparken yeni lisanslarımız doğrultusunda işlerini POS aracılığıyla da tahsilat yapabilecekler.”

Osman Göksen Çam, müşteriye dokundukları nokta sayısının fazlalığını da Mypayz için önemli bir avantaj olarak görüyor: “Müşterileri anlama ve sorunlarını çözme yeteneği bize proaktiflik kazandırıyor. Üye işyerlerimizin ödeme anındaki POS işlemlerinde aksama yaşanması bizim için kabul edilemez bir durum. Bunun için özel yazılımlar geliştirdik. Tüm süreçleri Adan Z’ye yönetiyor ve ödemenin yapılmasını sağlıyoruz. Yani bir müşteri ödeme yapmadan ayrılmıyor.”

### **“2024 yılının gündemi ödemeler olacak”**

Osman Göksen Çam’a göre, önümüzdeki dönemde tahsilat yöntemlerinin önemi daha da artacak. Farklı satış ve tahsilat sistemleriyle tanışmaya devam edeceğiz. Çam, “Mypayz olarak bu süreci öngörerek mobil ödeme, Teqpay gibi çözümler geliştiriyoruz. Çünkü artık satmak yetmiyor, nasıl tahsil ettiğin de önemli. Riski doğru analiz ederek tahsilat yapmanız gerekiyor. Kolay ulaşılabılır ve zamanında ödeme isteği öne çıkacak. ▶



**Teqpay**

Biz de bu doğrultuda tüm alternatifleri değerlendirip IT yatırımlarımızı, iş birliklerimizi buna göre yapıyoruz” diyor.

### Tüm ödeme yöntemleri Teqpay’de buluştu

Mypayz bünyesinde farklı alanlarda hizmet veren farklı markalar ve iş birlikleri de var. Bunların başında Teqpay ve Payofin geliyor. Mypayz, Teqpay yolculuğunu 4 yıl önce, sektörün önde gelen girişimcilerinden Gökhan Haznedaroğlu ortaklığıyla başlatmıştı. Farklı kanallardan ödeme yapılmasını sağlayan bu ödeme ağ geçidi platformu; dijital cüzdanlar, sanal POS, EFT, havale, alışveriş kredisi gibi birçok ödeme yöntemini aynı ağda buluşturuyor. Teqpay’in dünyada örneği olmadığını belirten Çam, sistemin işleyişini şöyle anlatıyor:

“Teqpay içerisinde yer alan ödeme sistemlerinin tamamı online ve offline hizmet veren firmalara tek entegrasyonla sunuluyor. Firmalar sadece Teqpay ile sözleşme imzalayarak satış, iptal/iade, mutabakat/raporlama süreçlerini tüm ödeme yöntemleri için tek panelden yönetebiliyor. Yurt içi ve dışında 200’ün üzerinde ödeme sistemi için ayrı ayrı sözleşme, entegrasyon ve finansal mutabakat yapılması maliyet ve zaman yönetimi açısından zor bir süreç oluşturuyor. Oysa biz Teqpay ile bu süreçlerin tamamını tek elden yönetiyoruz.”

Teqpay’in e-ihracatı desteklemek üzere yurt dışı ayağının da olduğunu belirten Çam, sürecin ayrıntılarını şöyle paylaşıyor: “Yurt dışında çok farklı ödeme yöntemleri kullanılabilir. Türkiye’de ise ağırlıklı olarak banka ve kredi kartları tercih ediliyor. Örneğin, Avrupa ülkelerinde gelirler daha yüksek olduğu için alışverişlerin ödeme alışkanlığı yıllar itibarıyla ağırlıklı olarak cüzdanlara kayıyor. Türkiye’de ise cüzdanların kullanımını son yıllarda artış gösteriyor. Dolayısıyla hem

yurt dışındaki şirketlere hem de yurt dışına ürün satmak isteyen yerli işletmelere tüm ödeme yöntemlerini yine bizim kanalımız üzerinden sunuyoruz.”

Yemek kartlarının yemek dışında aynı yardımlarda da kullanılan cüzdanları olduğunu hatırlatan Çam, Teqpay platformunda bu yöntemlerle de ödeme yapmanın mümkün olduğunu belirtiyor.

Payofin ise çok sayıda kuruma tahsilat imkanı sağlayan dijital, online bir fatura ödeme platformu. Payofin alt yapısını kullanan temsilciler, 7/24 fatura tahsilatlarına aracılık edebiliyor.

### 2024 yılında entegrasyonlar hızlanacak

Peki adını değiştiren, ofisini yenileyen, lisans sayısını artıran Mypayz, bundan sonra ne yapacak? Çam’a gündemlerinde satış ya da ortaklık planları olup olmadığını sorduk. Yanıtı şöyle:

“Gündemimizde satış ya da ortaklık bulunmuyor. Bambu ağacı tohumu 5 yıl boyunca toprağın altında kalır ve sonrasında 6 haftada 27 metreye ulaşır. Mypayz de 4-5 yıldır projelerine ciddi anlamda emek vererek hazırlıklarını tamamladı. Artık 2024 yılında güçlü bir şekilde filizlenecek. Kendi kulvarımızda sanal POS ve mobil uygulamayla hedeflerimize ulaşmak istiyoruz. Doğru ve sağlam adımlarla önce Türkiye’de belli bir yere gelecek, sonrasında da yurt dışına açılarak büyüyeceğiz.

‘Yeni normal’ döneminde dijital olmayan hiçbir şey yaşayamaz. Her hizmetimizi bu bakış açısıyla hazırlarken, uzun dönemde değerleri olan ve değer yaratan firmaların tercih edileceğini düşünüyoruz. Odağımızda samimiyet, sürdürülebilirlik ve bütünlük var. İş birliği bakış açısı ve etik değerler de olmazsa olmazımız. Önümüzdeki dönemde yeni projelerimizle Mypayz’i daha sık duyacaksınız.” ☺



# Afili ayrıcalıklar Deniz'de size özel



Size özel bireysel  
danışmanlarınızdan  
öncelikli hizmet



Mevduat, yatırım  
ve kredi ürünlerinde  
size özel fiyatlar



ATM'lerde yüksek  
nakit çekim limiti



AfiliDeniz Hattı ile  
iletişim merkezinden  
bire bir hizmet



Kozmetik, otel ve restoran  
harcamalarınızda özel avantajlarla  
dolmuş Black Kart

[www.denizbank.com](http://www.denizbank.com) | 0850 225 21 21

 ENBD

İlerisi Deniz >

**DenizBank** 

Size özel tüm ayrıcalıklar ve diğer detaylar için [www.afilideniz.com](http://www.afilideniz.com) adresini ziyaret edin.

# Paygo, 4G'li yeni modeliyle 2024'e hazır!

Sahada aktif 100 binin üzerinde cihazı bulunan Paygo, 4G modemli yeni ürünü Paygo SP630PRO ECR ile yoluna devam ediyor. Halen Somali'de bir proje yürüten Paygo, yurt dışı açılımını da hızlandıracak. VUK 507 işletici kuruluş onayı alan şirketin İcra Kurulu Üyesi Ersin Uygur, 2024 yılı hedeflerinin yanı sıra VUK 557 tebliğiyle gelen değişiklikleri de yorumladı...



Ersin Uygur  
Paygo  
İcra Kurulu Üyesi

**P**aygo, 4G modemli "SP630PRO ECR" cihazıyla TÜBİTAK, TSE, PCI, EMV gibi test ve onay süreçlerini tamamladı ve GİB onaylı yeni nesil ÖKC listesindeki yerini aldı. Kısa bir süre önce VUK (Vergi Usul Kanunu) 507 işletici kuruluş onayı da alan şirket, 30 Aralık 2023 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren VUK 557 tebliğiyle öngörülen yeni nesil ÖKC değişim-dönüşümünden pay almayı amaçlıyor. Halen Somali'de bir iş ortağıyla birlikte proje yürüten Paygo, önümüzdeki dönemde başta Avrupa ve Afrika ülkeleri olmak üzere yurt dışı açılımına hız vermeyi de planlıyor. VUK 557'nin öngördüğü yeniliklerin yanı sıra şirketin yeni cihazının özelliklerini ve önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini Paygo İcra Kurulu Üyesi Ersin Uygur ile konuştuk...

**Geçen yıl sizle yaptığımız röportajda Paygo'nun kuruluş süreci, faaliyet alanları ve vizyonu hakkında ayrıntılı bilgilere yer vermiştik. O dönemden bu yana neler yaptınız, belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? Özellikle de son günlerde cihazınızla ilgili yaşanan gelişmeleri anlatabilir misiniz?"**

Evet, geçen yıl mart ayında, "Bu yıl dört ürün (ÖKC, EFT POS, Android POS ve All-in-One) segmentinde de yaptığımız kurumsal iş birliklerini duyuracağız. 2023 yılı sonuna geldiğimizde sahada çalışan 100 binin üzerinde cihazımız ve bunların üzerinde koşan on binlerce uygulamamız olacağını öngörüyoruz" demiştik. Öyle de oldu. Paygo artık sahada aktif çalışan 100 binin üzerinde cihaza sahip. Android POS tarafında çok önemli 2 bankayla iş birliği başlattık. CPOS X5 ürünümüzü Türkiye'nin en büyük zincir marketi ile 1000'den fazla noktada aktif ettik ve bu kanal da hızla büyüyor.

2023 yılının son çeyreğinde cihazımızla ilgili yaşanan-

ları ise teknik detaya inmeden şöyle açıklayabilirim: Çok sayıda haber ve dezenformasyona rağmen, biz odağımızı hiç bozmadık ve 24 saat içerisinde mevcut model ismimize PRO ekleyerek “Paygo SP630PRO ECR” adıyla onay başvurumuzu yaptık. Ve 3 ay içerisinde TÜBİTAK, TSE, PCI, EMV gibi tüm test ve onaylarımızı tamamlayarak GİB onaylı ÖKC listesinde 4G modemli ürünümüzle yerimizi aldık.

Paygo, depremden zarar gören illerimiz başta olmak üzere, giderek yayılmaya başlayan 2G hat çekim sorunlarıyla karşı karşıya kalınan yerlerde, 4G çekim gücüne sahip ürünle mükelleflerin çok daha hızlı ve kolay işlem yapmasını amaçlamış ve 4G modeme geçiş yapmıştı. Usul anlamında da GİB ile yapılan görüşmeler sonucunda 4G modemli cihazın farklı model adıyla tekrar onaya girmesi gerekliliğine karar verildi. Sürec böyle ilerledi ve başarıyla da tamamlandı.

## MÜKELLEF “PAYGO VAR MI?” DİYE SORACAK

**Paygo'nun sektördeki konumunu değerlendirebilir misiniz? Pazarda ne kadar cihazınız var? Rakiplerinizden farklarınız neler, kullanıcılar neden Paygo'yu tercih etmeli?**

Paygo olarak 4G modem özelliğini eklemeye önce zaten 90 bin adedin üzerinde cihaz parkına ulaştık. Bulduğumuz başarılı konuma da sadece 2 yılda gelmiştik. Dolayısıyla hızlı büyümeyi 4G ile birlikte yaşamış değiliz. Aksine pazarın en hızlı büyüyen ÖKC markası olduğumuz dönemde 4G gündeme gelmişti. Ayrıca 4G modemli ürünlere geçiş konusu, dünyanın en büyük POS terminali üreticilerinden biri olan iş ortağımız Newland'in 2G modemli cihaz üretimini durdurma kararıyla gündemimize geldi. Aradan 3-4 ay geçti ve şimdi 4G'li modelimiz stoklara girdi.

Sahaya çıkış senaryolarını bizden sonra düzenleyen oyuncular olduğunu düşünüyorum. Çok köklü ve başarılı markaların yanı sıra son 10 yılda çok önemli işler yapmış firmalar da mevcut. Elbette pazarda yer bulmak için fark yaratmak zorunda olduğunuz aşikar. Ticari anlamda ilk hedefimiz, mükellefe “Paygo var mı” sorusunu sordurmaktı. Burada temel bileşenler; doğru üretici, doğru model seçimi, zamanında tedarik, finansman, yetkin teknik ekip ve cihazın kullanım süresi boyunca verilen satış sonrası hizmetin kalitesi. Güven de elbette olmazsa olmaz bir bileşen.

## 2024 sektör açısından nasıl bir yıl olacak, sizce hangi trendler öne çıkacak?

Bildiğiniz üzere 30 Aralık 2023 itibarıyla VUK 557 adıyla yeni bir tebliğ yürürlüğe girdi. Bu düzenlemeyle, kayıt dışı ekonomiyle mücadele kapsamında sektörel anlamda eksik kalan bir adım tamamlanacak. Buna göre, artık sunuculara bağlanmayan, GİB'e veri gönderemeyen ve takibi yapılamayan akıllı olmayan ÖKC'ler, yeni nesil ÖKC'lerle değişecek. Bu değişim ciddi bir vergi kaybının da önüne geçecektir.

Yeni nesil ÖKC'lerin en önemli avantajları, hem fiş ile kredi kartı slipini birleştirmesi hem de anlık olarak su-

# paygo

nuculara veri gönderebiliyor olması. Eski nesil cihazlar esasında mevcut sistem içerisinde ister istemez zafiyet doğuruyordu. Bu düzenlemeyle artık bu zafiyet tamamen ortadan kalkacak. Bu dönüşümde, bizler gibi hem sektöre hem de teknolojiye hakim firmalar ön plana çıkacaktır. Bu noktada firmamızla ilgili bir noktanın daha altını çizmek isterim: Paygo sadece bir donanım firması değil, katma değerli ortaklıklarla son kullanıcıların hayatını kolaylaştıran çözümler üreten bir firma.

“ VUK 557 tebliği doğrultusunda artık sunuculara bağlanmayan, GİB'e veri gönderemeyen ve takibi yapılamayan akıllı olmayan ÖKC'ler, yeni nesil ÖKC'lerle değişecek. ”

## ÖDEME UYGULAMASI TAŞIMAYAN CİHAZLAR DA DÖNÜŞECEK

**VUK 557 ile yeni nesil ÖKC'lerde banka kartlarına ilişkin aktif bir ödeme uygulaması kullanılması zorunluluğu da getirildi? Bunu nasıl yorumluyorsunuz?**

Halihazırda çok sayıda yeni nesil ÖKC'ye bir banka uygulaması yüklenmiyor. Bu yeni tebliğ kapsamında, yine kayıt dışı ekonomiyle mücadelenin bir parçası olarak, ödeme uygulamasının kullanılmadığı cihazlar, ödeme uygulaması yüklenene kadar kapatılacak. Burada iki yönlü hareket bekliyoruz:

1- Sahada çok sayıda, POS özelliği olmayan ve harici bir EFT POS cihazıyla bağlantısız çalışan cihaz bulunuyor. Banka POS'larıyla bu cihazların entegrasyonları tam anlamıyla yapılamadı. Esasında burada ister istemez mevcut tebliğlerle uyum olmayan kullanımlar ortaya çıktı. Bu düzenlemenin en güzel yönü, tebliğlere ve mevzuatlara uymayan, yeni nesil ÖKC üzerinde yüklü olmadan veya harici bağlantısı bulunmadan çalışan ödeme uygulamalarının kullanımı ortadan kalkacak olması. Bu sayede olası vergi kayıp ve kaçakları önlenebilecek. Dolayısıyla üzerine banka uygulaması yüklenemeyen yeni nesil ÖKC'lerde önemli oranda değişim bekliyoruz.

2- Üzerinden ödeme uygulaması olamayan yeni nesil ÖKC'lere ise bu düzenleme kapsamında ödeme uygulaması yüklenmesini bekliyoruz. VUK 557'de “bankalar dışında lisanslı ödeme kuruluşları da ödemeye aracılık edebilir” ifadesi var. Bu noktada ÖKC sektörü ile ödeme kuruluşlarının yolları daha çok kesişecek.

paygo

AKILLI TEKNOLOJİ VE TASARIMLARIYLA

# Paygo Finansal Teknoloji Hizmetleri



Mobil Yazarkasa POS:  
Paygo SP630PRO ECR

EFT-POS:  
Paygo SP630 PRO

Android POS:  
Paygo N910 PRO

Android All In One:  
Paygo CPOS X5

 PAYGO  
Yetkili Satıcılarında

 CAĞRI MERKEZİ  
0850 532 2 777

 "81 İl"de tecrübeli ve  
yaygın servis ağı ile yerinde  
7/24 servis hizmeti

Burada da bizlere farklı iş fırsatları çıkacaktır. Tekrar etmek isteriz ki Paygo sadece donanım değil, katma değerli iş ortaklarıyla birlikte son kullanıcılarına uçtan uca çözüm üreten bir firma.

### Kısa bir süre önce VUK 507 işletici kuruluş onayı aldınız. Bu alanda nasıl bir planınız var?

Bu konudaki çalışmalarımız ve yapılanmamız devam ediyor. VUK 507 esasında, yapısı gereği çok büyük bir müşteri kitlesine hitap ediyor. Bizler burada, her türlü müşteri kitlesini dikkatlice analiz edip ihtiyaçları ortaya koyarak, doğru maliyetlerle çözüm üretiyoruz. Çok önemli gücümüz olan deneyimli mühendis ve danışman ekibimizle mutfağımızda pişirmeye devam ettiğimiz yemeğimizi en doğru koşullarla müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın hizmetine sunacağız. ÖKC

sektöründe başarılı olduğumuz gibi VUK 507 kapsamında ürettiğimiz çözümlerle de çok iyi bir noktaya geleceğimize eminiz. VUK 507'nin en büyük sorunu olan maliyet konusunu, yapmış olduğumuz detaylı analizler ve oluşturduğumuz kullanıcı dostu çözümlerle aşmayı planlıyoruz.

“ ÖKC sektöründe başarılı olduğumuz gibi VUK 507 kapsamında ürettiğimiz çözümlerle de çok iyi bir noktaya geleceğimize eminiz. ”

### Paygo sadece Türkiye sınırları içerisinde mi iş yapıyor olacak? Ödeme ve yazarkasa bilgi birikiminizi yurt dışı pazarda değerlendirmek ve büyümek üzerine planlarınız var mı?

Risk ve belirsizlikleri, bizi bekleyen fırsatlar ve büyüme potansiyeli olarak görüyoruz. Paygo olarak yurt dışı pazarlarda gelişme iştahımız var. Devam eden projelerimiz de mevcut. Bu noktada Somali Maliye Bakanlığı ile yürüttüğümüz ortak projeden bahsedebilirim. Somali'de, ülkemizde kullandığımız yeni nesil ÖKC sistemine benzer bir yapıyı iş ortağımız olan firmayla birlikte Adan Z'ye sistemin tüm unsurlarını kapsayacak şekilde kuruyoruz.

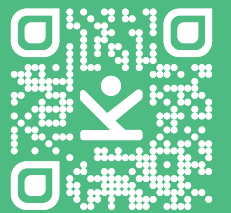
Paygo ekibinin Avrupa ve Afrika kıtalarındaki farklı ülkelerde mali yazarkasa konusunda engin bir tecrübesi var. Ve bildiğiniz üzere Türkiye, mali yazarkasa konusunda bölgede lider konumunda. Biz de bu gücü kullanarak teknolojimizi yurt dışında farklı pazarlara taşıyoruz. ☹



# Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!



Hemen indir,  
alışverişe başla



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

# kredim

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

# Finansın geleceğine yön verecek ödeme yöntemlerinden biri:

## ALİŞVERİŞ KREDİSİ



**BURAK KUTLU**  
Payten Türkiye Ülke Lideri  
ve Paratika CEO'su

**T**eknolojik inovasyonlar finans dünyasındaki evrimi hızlandırıyor. FinTek sektöründeki önemli gelişmelerden biri de “şimdi al sonra öde” (BNPL) çözümlerinin yükselişi oldu. Küresel ekonomik dalgalanmaların bir yansıması olarak ortaya çıkan bu yenilikçi ödeme trendi, farklı pazar segmentlerine ve demografik özelliklere hitap etmesinin yanı sıra tüketicilerin, perakendecilerin ve yatırımcıların ilgi odağına yerleşti. Dünyada sektörün geleceğine yön verecek bir finansman modeli olarak da öne çıkan alışveriş kredisi uygulamaları, ülkemizde de geleneksel kredi kartı taksit programlarına alternatif olarak yaygınlaşıyor. Bu ödeme yöntemi, tüketicilere önce satın alıp daha sonra kullanıcı dostu faiz seçenekleriyle gelecekteki bir tarihte ödeme yapma kolaylığı sağlıyor. Diğer bir deyişle, tüketicilere kısa vadeli finansman imkanı sunuyor.

### Firmalar için satış hacmini artırmanın elverişli bir yolu

Sanal POS altyapılarını sağladığımız 27 banka ve 50 binden fazla üye işyerimizle Türkiye'nin en büyük online ödeme altyapısını yöneten Payten Teknoloji olarak, firmalar ve tüketiciler için yepyeni bir alışveriş deneyimi sunan Payten Alışveriş Kredisi çözümünü kullanıma sunduk. Zengin ürün mimarisıyla benzersiz konumda olan Payten Payten Payment

Gateway ile mevcut ödeme altyapılarına kolayca entegre ettiğimiz bu çözüm sayesinde, firmalar yepyeni müşteri kitlelerine ulaşarak satışlarını artırıyor.

Satış kaybını önleyen Alışveriş Kredisi, sıradan bir online alışveriş sürecini keyifli bir satın alma deneyimine dönüştürerek müşteri-marka etkileşimini güçlendiriyor, sadakat oranlarını artırıyor. Ödemelerinin orkestrasyonunu Payten Payment Gateway ile sağlayan firmaların, müşterilerine geniş kapsamlı bir kredilendirme altyapısını tek ekranda sunabilmesi için tek yapmaları gereken, ödeme geçidi çözümümüzün hazır entegrasyon sunduğu bankaların hepsi veya tercih ettikleriyle ticari anlaşmalarını gerçekleştirmek.

Ödeme geçidi çözümü kullanmayan firmalar da Paratika ödeme kuruluşumuz sayesinde, bankalarla ayrı bir finansal anlaşma yapmalarına gerek kalmadan alışveriş kredisiyle ödeme seçeneğini web sitelerine ekleyebiliyor. Bu yapıda, Paratika ile gerçekleştirilen tek bir sözleşme ve tek entegrasyonla anlaşmalı olduğumuz bankaların kredi seçeneklerini müşterilerine kolayca sunabiliyorlar. Üstelik, banka tarafından Paratika'nın koruma hesabına aktarılan kredi bakiyesi üye işyerinin hesabına anında aktarılıyor. Böylelikle üye işyerlerimiz kusursuz bir ödeme akışı sağlarken, müşterileri de pürüzsüz online alışveriş deneyimini keşfediyor.

En kısa ve kolay entegrasyon sürelerini sunabilmemizin ardındaki en büyük güç, 25 yıllık Ar-Ge yapımız. İTÜ ARI Teknokent bünyesindeki merkezimizde tecrübeli mühendislerimizle çözümlerimizi sürekli geliştiriyor ve en yenilikçi ödeme çözümlerini en hızlı şekilde sistemimize entegre ediyoruz. Bu dinamikle sürekli güçlendirdiğimiz çözüm setlerimizi nitelikli hizmet yaklaşımımızla sunarak, firmaların ödemelerinin uçtan uca dijitalleşmesini sağlıyoruz. İster B2C ister B2B olsun müşterilerimize ve onların müşterilerine pürüzsüz bir ödeme deneyimi sunmak en büyük odak noktamız. ☺

**Payten**  
Payment Gateway

**Payten Alışveriş Kredisi Çözümünü**  
web sitenize kolayca entegre edebilir,  
müşterilerinize geniş kapsamlı bir  
kredilendirme altyapısı sunabilirsiniz.

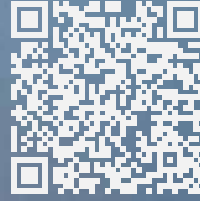
#ŞimdiAlSonraÖde



# Yasal düzenlemelere karşı Sanction Scanner ile her zaman uyumlu kalırsınız.

8

*second time*  
Technology **Fast 50**  
2023 TÜRKİYE **WINNER**  
Deloitte.



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



# CESUR YENİ DÜNYANIN ŞİFRELERİ

FinTek sektörünün küresel ekonomiden aldığı pay yüzde 1'den 5'e çıkacak. "Gömülü finans" popülaritesini her geçen gün daha da artıracak. Otomotivde olduğu gibi yazılım ve finansta da "otonomi" dönemine hazır olun. Yapay zekalı robotlar çalışanlar için en büyük riski oluşturacak...



**P**SM AWARDS 2023 ödül töreni kapsamında düzenlenen "Cesur Yeni Dünya: Varoluşsal Tehditler ve Devrimci Fırsatlar" başlıklı panelde, başta finansal teknolojiler olmak üzere birçok sektörde gelecekte bizi nelerin beklediği ele alındı.

Moderatörlüğünü Finansal Teknoloji ve Kripto Para Editörü Sefer Yüksel'in üstlendiği panelde; United Payment Türkiye Ülke Müdürü Adem Aykın, Crede Kurucu Ortağı Ahmet Kocamaz, Pluxec Türkiye İş Geliştirme, Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Berna Şamiloğlu, Architech Genel Müdürü Ökkeş Emin Bal-

çiçek ve Momento Kurucusu Zeynep Dağlı Kastro da panelist olarak yer aldı. Yüksel, panelde katılımcılara şu soruları yöneltti:

- Dijital ağlarla artık herkese ve her şeye erişimin mümkün olduğu, daha cesur yeni bir dünya bizi bekliyor. Bu yeni dönem ne gibi fırsatlar ve tehditler barındırıyor? Hangi yeni yaklaşımlar, modeller, bakış açıları öne çıkacak? Yeni nesil teknolojiler bizlere ne vaat ediyor?

- Önümüzdeki süreci içinde bulunduğunuz sektör ve şirketiniz açısından değerlendirir misiniz? Yeni yüzüyle nasıl hazırlanıyorsunuz?

İşte panelistlerin yanıtları...



**Adem Aykın**

**United Payment Türkiye Ülke Müdürü**

## “En önemli hedefimiz bölgesel liderlik”

**D**ünyadaki dijitalleşme devrimi para ve ödeme sistemlerinde de köklü bir değişimin kaçınılmaz noktası oldu. FinTek’ler bu değişimi daha sistemli ve daha hızlı bir noktaya getirdi. Böylece finansal aktivitelerin daha bağımsız, rekabetçi ve yenilikçi bir ortamda sürdürülmesi sağlandı. Şu anda ve gelecekteki teknolojiler bizlere, nakitsiz toplum değil belki ama “kartsız bir topluma” doğru yönelimin olduğunu gösteriyor. Araştırmalara göre, yine dijital cüzdanların da kartın yerini alacağını görüyoruz. Önümüzdeki dönemde en hızlı büyüyen endüstrilerden biri olan dijital cüzdan sektörünün dünya genelinde yükselişini sürdürmeye devam edeceğini göreceğiz. Sektör, şu anda yaklaşık 1 trilyon dolar değerinde ve CB Insights Industry Analyst Consensus’a göre 2027’de 7 trilyon doların üzerine çıkması bekleniyor. Bu büyüme, ayak seslerini duyduğumuz “süper cüzdanlar” kavramını da yaygınlaştıracak.

Çin dijital ödemeler kısmında dünyaya liderlik eder hale geldi. Çin’de şu an fiziksel mağazalardaki alışverişlerde her 2 ödemeden 1’i dijital cüzdan aracılığıyla yapılıyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde ABD’de de her 5 ödemeden 2’sinin bu şekilde olması bekleniyor. Biz de United Payment olarak farklı sektörler için geliştirdiğimiz yenilikçi cüzdan uygulamalarımızla farklı ihtiyaçlara yönelik çözümler sunmaya devam ediyoruz.

Öte taraftan, dijital dünya büyüdükçe bu alanda siber tehlikeler de aynı ölçüde artmaya başladı. Özellikle veri ve ödeme sistemlerinde daha büyük kayıplar ve önüne geçilemeyecek zararlar söz konusu. Hal böyle olunca ödeme güvenliğine yönelik çözümler ve çalışmalar da yoğun bir şekilde devam ediyor. GlobeNewsWire’in araştırmasına göre, ödeme güvenliği pazarının 2030 yılına kadar yılda ortalama yüzde 14 büyümeyle 64 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

### “Biz de finansın maestrolarıyız”

United Payment olarak Türkiye ve hatta bölgede FinTek denildiğinde akla ilk gelen, çözümler sunan ve danışmanlık veren şirket haline geldik. Kendimizi tıpkı birçok müzik aletini yöneten bir maestro gibi görüyoruz. Biz de müzik aletleri yerine yüksek teknolojlili finansal çözümleri yönetiyoruz. Türkiye’nin ve bölgenin en geniş FinTek çözümleri portföyüne sahibiz. Tüm ödeme sistemlerini tek bir çatı altında sunuyor ve ödemeyi neredeyse görünmez hale getirerek, son tüketici nezdinde alışverişi daha keyifli hale getiren çözümler sunuyoruz. Farklı ödeme yöntemlerini entegre ederek, müşterilerimizi de güvenli ve hayatı kolaylaştıran deneyimlerle dolu bir dünyada buluşturuyoruz.

Halen Türkiye dışında Azerbaycan, Gürcistan, Ro-



many ve İngiltere’de de faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Azerbaycan’da çok kısa sürede yüzde 10 pazar payına ulaştık. Ar-Ge’deki odağımızı Azerbaycan’a da taşıdık. Burada teknoparktaki bir yerleşkeye geçen ilk Türk FinTek şirketi olduk. Geçen aylarda da Gürcistan’a para transferi koridorunu açtık. 2023 yılını 100 milyar TL’lik işlem hacmiyle tamamladık. En önemli hedefimiz bölgesel liderlik. Para transferi alanında yabancı iş ortaklarımızın da katkısıyla sektörün aranan markası olduk. Radarımızda Türk Devletleri, Güney Afrika ve Ortadoğu pazarları var.

Çok yakın zamanda Deloitte Teknoloji Fast 50’de dördüncü kez en hızlı büyüyen 50 şirket arasına girerek ödül aldık. Hızlı büyümeyi sürdürürken, kârlılık odağını kaybetmemek en önemli stratejimiz.

**Ahmet Kocamaz**  
Crede Kurucu Ortağı

## “Kamuya açık veri arttıkça risk tahmininin kalitesi de artıyor”

**Dijital ağlarla artık herkese ve her şeye erişimin mümkün olduğu, daha cesur yeni bir dünya bizi bekliyor. Bu yeni dönem ne gibi fırsatlar ve tehditler barındırıyor? Hangi yeni yaklaşımlar, modeller, bakış açıları öne çıkacak? Yeni nesil teknolojiler bizlere ne vaat ediyor?**

Crede olarak konuya veri analitiği penceresinden bakıyoruz. Uzmanlık alanımız kamuya açık veri olduğu için bu veriyi topluyor, anlamlandırıyor ve iş çözümleri üre-

tiyoruz. Bunlar ağırlıklı olarak risk çözümleri olmakla birlikte, pazarlama ve operasyonel süreçlere de katkı sağlıyoruz.

Buradaki en büyük fırsat, kamuya açık verinin her geçen gün artması. Veri işleme kapasitemiz, artan veri miktarıyla birlikte hızla büyüyor. Bu durum, elimizdeki veriyle daha geniş bir alanı kapsayarak daha etkili risk tahminleri yapmamıza olanak tanıyor.

Yeni teknolojiler, veriyi daha esnek yapıda tutmamızı sağlıyor. Örneğin, Rusya-Ukrayna savaşı çıktığında, anında tüm kullanıcılarımıza bu ülkeler özelindeki ilişkisel riskleri gösterebildik. Daha hızlı sonuçlar döndürebiliyoruz. Yine örneğin, bir şirketin ilişkili şirketlerini 18 milyon noktalı bir ağda 5 saniyeden kısa sürede bulabildik. Keza hiç işlem yapmamış yeni kurulmuş bir şirketin bile sahtecilik yapma ihtimalini diğer pek çok verisine bakarak tahmin edebiliyoruz. Yüz binlerce işlemleri 24/7 takip ederek risk durumundaki değişiklikleri anında haber verebiliyoruz.

**“Doğal dil algoritmalarındaki riske dikkat!” Önümüzdeki süreci içinde bulunduğunuz sektör ve şirketiniz açısından değerlendirir misiniz? Yeni yüzyıla nasıl hazırlanıyorsunuz?**

Biliyorsunuz Chat-GPT tarzı dil modelleri hayatımıza çok hızlı girdi. Şu anda, elimizdeki veriyi bu tür soru-cevap yöntemini kullanarak iş çözümlerine nasıl dönüştürebileceğimizi, iki büyük holdingle birlikte çalışarak araştırıyoruz. Bir risk profesyonelinin sistemle sohbet ederek aradığı karar destek ipuçlarına ulaşabilmesini hedefliyoruz. Aslında en uç hedef, “Bu şirketin sahtecilik yapma eğilimi nedir” diye sorduğumuzda, modelin nedenleriyle birlikte yanıtlanması olacak.

Doğal dil algoritmaları da çok hızlı geliyor ama Türkiye Türkçesi dünya nüfusunun yüzde 1’i tarafından konuşulduğu için yazılım firmaları tarafından yeterince ilgi görmüyor. Crede olarak bu alanda da katkı sağlamak için ve Türkçeyi daha iyi anlamlandıran algoritmalar yazmak için çalışıyoruz.

Buradaki en büyük tehditlerden biri de yabancı bir şirketin geriden gelerek Türkçe algoritmalar konusunda Türk firmalarını geride bırakması olacaktır. Bu gerçekleşirse pek çok yerli firma dil analizleri için yabancı kaynaklara yönelecektir. Bu da ithalat kalemi oluşturarak sektörde ciddi daralmaya yol açabilir.



**Berna Şamiloğlu**

**Pluxee Türkiye İş Geliştirme, Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı**

## “Doğru insan kaynağı, uygun ortam, uygun kùltür”



**T**üm iş dünyası olarak karmaşık, belirsiz ve kompleks problemlerle uğraştığımız, tüm parametrelerin sürekli değiştüğü ve öngörülebilirliğin gittikçe azaldığı bir süreç yaşıyoruz. Bu süreç hepimiz için oldukça zor. Ayakta ve rekabetçi kalabilmek içinse iş modellerimizin sürdürülebilir olmasını sağlamak en kritik ihtiyacımız. Bu da büyümenin önündeki bariyerlerin doğru tanımlanması ve aşılması için doğru araçların etkin bir şekilde kullanılmasıyla mümkün. Tam da bu noktada teknolojinin ve verinin etkin kullanımı, inovasyon, ekosistem yaratma, iş birlikleriyle güç birliği yaratma ve oyunu yeniden tanımlama becerileri şirketler için var olmaya devam etmek için olmazsa olmaz unsurlar.

Şirketlerin içinde buldukları topluma ve tüm dünyaya karşı sorumluluklarının farkında olma ve bu sorumlulukları samimiyetle yerine getirme noktasında da önemli ev ödevleri var. Bu alanda gösterdiğimiz samimiyet ve katettiğimiz yol, hizmet verdiğimiz tüketiciler ve müşterilerimiz tarafından her zamankinden daha yakından izleniyor ve algılanıyor.

Bu kompleks problemleri çözmenin ve müşteri bakış açısındaki değişen konumumuzu sağlam tutabilmenin en önemli araçlarından biri, doğru stratejiyi ve yol haritasını belirleyecek, riskleri değerlendirerek doğru kararlar alacak, müşteriyle empatiyi doğru kurabilecek insan gücüne sahip olmak ve bu gücü elde tutmamızı sağlayacak kùltür ve ortamı yaratmak. Birçok fırsatı beraberinde getiren cesur değişimler, bu değişimi şirketler ve toplumlar için faydaya dönüştürme ve bunun için de doğru teknolojileri kullanma anlamında insanın bu denklemin en önemli parametrelerinden biri olduğunu

gösteriyor. Çeşitlilik ve kapsayıcılığı önceleyen bir çalışma ortamı ve kùltürü, öğrenmeyi ve bunun için hata yapmaktan korkmamayı, denemeyi, sorgulamayı, farklı perspektiflerden bakmayı ve gerektiğinde yıkıp tekrar inşa etmeyi destekler. Belirsizlik ve yüksek öngörülemezlik ortamlarında değişime karşı güçlü ve ayakta kalabilme becerisi için doğru insan kaynağı stratejileri ve uygun ortam ile kùltür, şirketlerin en önemli gündem maddelerinden olmaya devam edecek.

### **30. yılında Sodexo “Pluxee” oldu**

1993 yılında yemek kartı sisteminin Türkiye’de kurulmasına önderlik ederek başlayan, yemek çeklerinden ilk mobil karta kadar birçok konuda sektöre ilkleri sunan bir marka olarak 30’uncu yılında yolculuğumuza artık Pluxee ismiyle devam ediyoruz. Türkiye dahil faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelerde pazar lideri veya pazarın en büyük oyuncularından biriyken iş alanımızın mevcut zorlukları ve büyüme potansiyellerini değerlendirip iş alanının kapsamını, hizmet tanımını ve pazarını yeniden tanımlama cesareti gösterdik. Çalışanları mutlu etmek için çalışan, iş ve özel hayatlarına yönelik kişiselleştirilmiş deneyimler sunan markamız artık uçtan uca dijital bir platforma dönüştü.

120 binden fazla hizmet noktasında her gün 30 bin firmaya ve 1.5 milyon çalışanın günlük hayatına dokunan Pluxee ile geniş ve zengin ekosistemiyle çalışan yan hakları, teşvik, ödüllendirme ve harcama yönetimi alanlarında iş hayatının nabzını tutmaya devam edeceğiz. Pluxee ile iş hayatında ve hatta ötesinde kişiselleştirilmiş ve sürdürülebilir bir çalışan deneyimi yaratmayı hedefliyoruz.

**Ökkeş Emin Balçıçek**  
Architech Genel Müdürü

## “Sermaye yatırımı kıyaslamasındaki uçurum, en büyük riskimiz”



Öncelikle “cesur yeni dünya”yı son kullanıcı tarafından her şeyin talep edildiği ve kaynakların kısıtlı olduğu bir dünya olarak tanımlayabiliriz. İkinci konu ise sermaye kapsamında globalde yapılan yatırımların baş döndürücü noktalara ulaşması. Bu yatırımlar yeni dünyanın “cesur” olduğunun kanıtı aslında. Sadece yapay zeka alanındaki bir model eğitimine 13 milyar dolarlık yatırımın yapıldığı dönemdedeyiz. Bizim yapabildiğimiz sermaye yatırımlarıyla bu cesur yeni dünyada küresel sermaye oyuncularının yatırımları arasında objektif olarak baktığımızda çok büyük bir fark var. Bu da bizim için başlı başına bir tehdit. Şirketlerimiz ve finans ekosistemi olarak hepimiz kendimizi bir tehdit içerisinde hissediyoruz. Bununla ilgili bazı iş birliği fırsatlarını ekosistemden arkadaşlarımızla, regülasyon tarafındaki yetkili yöneticilerimizle sık sık görüşüyor, çalıştaylar yapıyoruz. Ülkemizin önemli şirketleri olarak küresel ekosisteme adapte olup buradaki fırsatları kaçırmamak için ortak çalışmalar yürütmemiz gerekiyor.

Teknolojik gelişmelerse bizim için büyük fırsat. Yeni dünyada birçok veriye çok hızlı şekilde erişebiliyoruz, yüksek işlem güçleri hepimizin hizmetine sunuldu. Bu gelişmeler küresel ölçekte çok büyük işler yapabileceğimizin bir göstergesi. Cesur yeni dünyada artık nüfus-

tan ziyade, çalıştırabildiğiniz dijital fonksiyon ve yapay zeka robotu sayısı daha büyük rol oynayacak.

Aslında ülkemiz için burada çok büyük bir fırsat var. Türkiye olarak dünya ekonomisinin yüzde 1’lik üretimi bizde görünüyor. Bunu yüzde 5, 10 düzeyine çıkarmak için dünyanın bize sunduğu teknolojileri hem insan kaynağımızı geliştirerek hem de buradaki teknoloji adaptasyonunu sağlayarak üretebiliriz.

### “Ülkemizde 11 farklı bankada sistemlerimiz kullanılıyor”

Bildiğiniz gibi Architech, ana bankacılık teknolojilerinde uzmanlaşmış bir finansal teknoloji şirketi. BOA ana bankacılık ve teknoloji platformu, dijital bankacılık platformu, yatırım bankacılığı platformu, tüketici finansman sistemi, tedarikçi finansman sistemi, BOA Card, Airapi, PowerFactor ve XTM gibi finans sektörünün spesifik ihtiyaçlarını karşılayan çözümlerimiz var. Türkiye’de faaliyet gösteren 61 bankanın 11’inde bizim bankacılık platformlarımız çalışıyor. Yurt dışında ise iş ortaklarımızla birlikte geliştirdiğimiz sistemlerimiz şu an 5 farklı bankada aktif olarak çalışıyor. Globalde daha çok Ortadoğu, Afrika ve Avrupa bölgesinde faaliyet gösteriyoruz.

Bu yıl da güçlü bir teknoloji modernizasyonu yol haritasıyla çalışmalarımıza devam ediyoruz. Özellikle yapay zeka alanında asıl devrim yazılım endüstrisinde gerçekleşiyor. ChatGPT, Copilot, Codwhisperer ve benzeri teknolojilerde inanılmaz gelişmeler var. Özellikle Microsoft, 2023’te GitHub Copilot’ta önemli bir yol katetti. Aslında biz burada bir otonom geliştirme sürecine tank oluyoruz. Nasıl ki Tesla örneğinde olduğu gibi zamanla freni, gazı ve direksiyonu otopilota bıraktık. Az kaldı, yazılımda da böyle günleri şu an hayal etmeye başladık. Bu otonom gelişim, bizi ileride otonom finansa götürecektir. Hem iç müşteri hem de dış müşteri (son kullanıcı) nezdinde tüm işlemler otonomlaşıyor. Biz de bu gelişmeler doğrultusunda finansal teknoloji kadrolarımızı büyütmemeye başladık. Yetenekli ve yapay zekayla donatılmış ekiplerimizle yolculuğumuzu sürdürüyoruz.

**Zeynep Dağlı Kastro**  
**Momento Kurucusu**

# “İnsan kaynağı hem ciddi bir tehdit hem de ciddi bir fırsat”

**Dijital ağlarla artık herkese ve her şeye erişimin mümkün olduğu, daha cesur yeni bir dünya bizi bekliyor. Bu yeni dönem ne gibi fırsatlar ve tehditler barındırıyor? Hangi yeni yaklaşımlar, modeller, bakış açıları öne çıkacak? Yeni nesil teknolojiler bizlere ne vaat ediyor?**

Cumhuriyetimizin 100 yaşını kutladığımız bu önemli yılda en büyük devrimci fırsatın, en büyük varoluşsal tehdit karşısında ulu önder Mustafa Kemal Atatürk tarafından kurulan cumhuriyetimiz olduğunu düşünüyorum. Bu vesileyle cumhuriyetimizin 100'üncü yılını bir kez daha kutluyorum. Nice 100 yıllara...

Buraya gelmemiz hem ülkemiz için hem de kadınlar için hiç kolay olmadı. Finansal teknolojiler alanında bugün kadın kurucuların oranı yüzde 1.5 iken, CE-O'ların oranı da yaklaşık yüzde 6. Oysaki sektörümüzün dünyada hak ettiği seviyelere gelmesi daha fazla kadının istihdamıyla mümkün. Ülkemizde bu alanda yeterliliğe sahip çok sayıda kadın olduğunu ancak çeşitli sebeplerle olması gerekenin altında bir temsiliyetle var olduğunu biliyoruz. Yine burada Atatürk'ün sözlerini hatırlayalım: “Mümkün müdür ki toplumun yarısı zincirlerle toprağa bağlansın ve o toplum yukarı çıkabilin.” Dolayısıyla tüm sektörlerde kadın çalışanlara daha fazla yer vermeliyiz.

Öte yandan çok hızlı bir dünyadayız. Günümüzde tüm dünyadaki verinin yaklaşık yarısı son birkaç yıl içerisinde yaratıldı. Bu nedenle inanılmaz büyük bir hızla adapte olmak zorundayız. Burada en kritik konu “dayanıklılığımızı” nerede bulduğumuz. Uzun süredir içinden geçmekte bulunduğumuz VUCA dünyasının önümüzdeki dönemde de tüm şiddetiyle devam edeceğini düşünüyorum. Bu noktada dayanıklılığın en önemli faktörünün “insan” olduğu kanısındayım. Belirsizlikleri yönetebilmek için ekip arkadaşlarımız ve müşteri olarak insanı odağa almamız lazım. 1960'larda çalışanların ortalama kıdemi 12 yıldır. Günümüzde 2 yıla kadar geriledi. Dolayısıyla tek kişi olarak tehditleri bertaraf edebilmek mümkün değil. Bunu ancak ve ancak ekip olarak başarabiliriz. Bu noktada Deloitte'un yakın zamanda 44 ülkede yaptığı araştırma çarpıcı sonuçlar ortaya koyuyor. Y ve Z kuşağı ileride ev/araba alabilmeyi ya da aile kurabilmeyi mümkün görmüyor veya bunların çok zorlaşacağını düşünüyor. Yani çalışmak ve çalışmamak arasındaki motivasyonları ciddi bir soru işareti oluşturuyor. Bu nedenle insan kaynağı hem ciddi bir tehdit hem de ciddi bir fırsat.



**“Faizler artarken FinTek değerlemeleri düşüyor”  
Önümüzdeki süreci içinde bulunduğunuz sektör ve şirketiniz açısından değerlendirir misiniz? Yeni yüzyıla nasıl hazırlanıyorsunuz?**

Ekonomik parametrelerin yeniden düzenlendiği günümüzde faiz oranları tüm dünyada artıyor. Bununla birlikte FinTek değerlendirme çarpanlarının ciddi oranda düştüğünü görüyoruz. Kimi neredeyse 3'te 1'ine indi. Yatırımcı daha yüksek bir getiriye daha garantili bir enstrümandan elde edebiliyorsa özel sermaye fonuna karşı çekimser davranabiliyor. Dolayısıyla buna benzer makro ekonomik gelişmeler ışığında kaynaklara nasıl erişeceğimiz önem taşıyor.

Momento olarak biz üç ana faktörü layıkıyla yapmaya özen gösteriyoruz. İlki inovasyona yeterince zaman ayırdığımızdan emin olmaya çalışıyoruz. İkincisi teknolojiye olan yatırımdan kaçınmıyoruz. Üçüncüsü ise insana yatırımı çok önemsiyoruz.



# İşte 2024'ün FinTek trendleri:

**Yapay zekâ, güvenlik,  
mobil ödemeler ve  
alternatif ödeme seçenekleri**

**T**ürkiye'nin önde gelen FinTek'lerin patron ve üst düzey yöneticilerine 2024 yılının trendlerini sorduk. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de CEO'ların ajandalarının ilk sırasında yapay zekâ var. Veriyi kullanma, tüketici deneyimini geliştirme, güvenlik gibi trendlerin belirleyicisi de yine yapay zekâ olacak gibi görünüyor. Yanıtlardan, FinTek'lerin bu teknolojiyi kendi iş alanları için farklı mecralarda kullandıklarını ya da kullanmaya başlayacaklarını görüyoruz. FinTek temsilcileri, ekonomik zorlukların tüketici davranışlarına yansıtacağı konusunda hemfikir. Özellikle de ödeme tarafında farklı enstrümanlara ihtiyaç duyulacağı göze çarpıyor. Kredili ödeme, "şimdi al sonra öde" gibi yöntemlere ilginin artacağı hatta senet kullanımının yeniden popüler hale geleceği beklentisi de var.

Dijitalleşme tam gaz devam edecek. Mobil ödemeler daha da yaygınlaşacak, dijital bankaların finans dünyasındaki payı artacak, açık bankacılık uygulamaları daha

fazla kullanım alanı bulacak...

Yöneticilere, 2023 yılı sonuçları ve 2024 beklentilerini de sorduk. Birçok zorluğu rağmen neredeyse tüm şirketler, geçen yılı çift haneli büyümeyle kapatmış. Çok sayıda yeni ürün ve çözümün lansmanının yapıldığı 2023 yılı, FinTek'lerin yurt dışı operasyonları açısından da oldukça verimli geçmiş. Birçoğu farklı ülkelerde operasyonlara başlamış, bir bölümü de yurt dışında büyümeyi planları arasına almış.

2023 yılı gerçekleştirmeleri, 2024 yılı beklentileri ve trendlerin ne olacağı sorularına verilen yanıtları değerlendirdiğimizde aslında dünyayla benzer bir tabloyla karşılaşılıyor. Zira dünya genelinde de 2022'yi aratsa da FinTek'ler daha "mantıklı" bir büyüme kaydetti. Değerlemelerin gerçeğe yaklaştığı bu dönemde, şirketler ana işlerine odaklandı, var olan ürünlerde derinleşme sağladı ve iş birliklerine daha yatkın hale geldi. Trendler konusunda da benzer bir durum söz konusu: Yapay zekâ, güvenlik, mobil ödemeler ve alternatif ödeme seçenekleri...

**Şirketiniz ve bağlı bulunduğu sektör açısından 2023 yılı nasıl geçti? 2024 yılı plan, hedef ve beklentilerinizi değerlendirebilir misiniz?**



**Sabri İnci**  
**Chippin CEO'su**

## “Kullanıcı sayımız 5 milyona, işlem adedimiz de 15 milyara çıkacak”

**T**ürkiye’de ilk defa sadakat programlarını ve ödeme çözümlerini bir araya getiren, tüm avantajları ortak bir platformda toplayan ve alışveriş ekosistemindeki paydaşları buluşturan bir dijital platform olan Chippin için, 2023 büyüme yılıydı. Müşteri sayısını 5 milyona, kullanıcı sayısını 2,4 milyona, aktif kullanıcı sayısını 10 katına çıkardık. Alışveriş hacmimizi de 5 kat büyüttük. Temmuzda yenilediğimiz uygulamamızla bir ay içinde 500 bin yeni kullanıcı kazandık. Başarılarımızı finans ve teknolojinin itibarlı ödül platformlarından PSM Awards’ta Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisinde Altın PSM ödülüyle taçlandırdık.

2023, alışveriş işlemlerinin ve dijital ödemelere ilginin arttığı bir yıl oldu. Enflasyonist ortamda tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılama eğilimlerini öne çıktıklarına ve bunu yaparken de avantajlı tekliflere daha duyarlı olduklarına şahit olduk. Yapay zekâya dayalı kişiselleştirilmiş teklifler önem



kazandı. Sektör iş birliğine artık daha açıklar ve çapraz kampanyalarla farklı ödül kurguları denemeye başladı. Ortalama sepet büyüklüğünün yüzde 25-35 arasında arttığını gözlemliyoruz. Globaldeki beklenti, sadakat sistemleri pazarının bu yıl yüzde 23 büyüyeceği yönünde.

2024, Chippin için heyecan dolu bir yıl olacak. Kullanıcı sayısını 5 milyona, işlem tutarını 15 milyar TL üzerine çıkarmayı hedefledik. Loyalty as a Service (LaaS) bir ürün olarak çalışan CRM ürünüümüz Joyalty’yi canlıya aldık. Kendimizin geliştirdiği Joyalty, sadakat yönetimi ve CRM platformu olarak bir CRM uzmanının günlük hayatında karşılaşılabileceği bütün problemlerin çözümlerini tek bir platformda adresliyor. Müşteri hedef kitlesi belirlemeden yönetimine, alınan aksiyonların takibinden elde edilen sonuçlara bağlı olarak ilave aksiyonlar almaya kadar hem kural bazlı hem de yapay zekâ tabanlı birçok kampanyayı çoklu kanalda yönetme imkânı sağlıyor.

**Sezin Erken**

**Dgpays Bireysel ve Perakende İş Birimi Genel Müdürü**

## “Amerika ve BAE ile başlayan yurt dışı yatırımlarımızın sayısı artacak”

**2**023, hem sektörümüz hem de Dgpays açısından verimli geçti. Dgpays’ta servis bankacılığı ve açık bankacılık iş modelini destekleyecek soft POS - Android POS, BNPL, dijital cüzdan ve temel bankacılık gibi ürünlerimizi ön plana çıkardık. Tam ölçekli, modüler bir BaaS platformu oluşturmak için yatırımlar yaptık. DgpaysIT ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Topluluk Bulutu Hizmeti Sunma onayı aldık. İştirakimiz olan Türkiye’nin ilk ve en büyük sadakat programı ZUBİZU’da üye sayımız 500’ü geçti ve 500’den fazla marka iş birliğimiz var. Mastercard ile önemli bir iş birliğine imza atarak 52 yeni restoran ve 132 yeni şube kazanımı sağladık ve gastronomide sunduğumuz ayrıcalıkları güçlendirdik. ZUBİZU’yu işyerleri ile üyelerin doğru hedeflemelerle buluşabileceği bir platform olarak konum-



landırıyor, iş ortaklarımız için bir Loyalty as a Service hizmeti sunuyoruz.

Dgpays ile uzun vadede küresel kilit bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. 2024’te de bu hedefle teknoloji yatırımlarımız sürecektir. Amerika ve BAE’de başlattığımız yatırımlarımızı farklı ülkelere de yaymak hedefindeyiz. ZUBİZU’ya farklı yetenekler ekleyerek kampanya ekosistemimizi büyütmek ve ZUBİZU iş modelini yurt dışında uygun pazarlara uyarlamak da hedeflerimizden biri.

2024’te teknoloji odaklı finans, sektörü dönüştürmeye devam edeceğiz. Yerleşik finansal kurumların organizasyonel yapısı ve işlevi değişikliklere uğrayabilir. Geleneksel bankalar küçük FinTek’lere ihtiyaç duyabilir. Biz de bu dinamik sektörün en önemli oyuncularından biri olarak güçlü büyümemizi sürdüreceğiz.

**Metin Karabiber**  
**Enqura Kurucu CEO'su**

## “Açılımımız Türk Cumhuriyetleri, Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ile sürecek”

2023, Enqura için oldukça başarılı ve hareketli bir yıl oldu. Yeni düzenlemeler ve dijital bankaların hayatımıza girmesiyle birlikte, yapay zekâ tabanlı kimlik ve/yüz tanıma ve doğrulama ürünümüz EnQualify ve dijital cüzdan platformumuz EnWallet'a kurumların ilgisi daha da arttı.

EnQualify'nin Türkiye'deki müşteri sayısı bu yıl 50'ye yaklaştı. Bunlar arasında bankalar, elektronik para şirketleri, ödeme kuruluşları, kripto para şirketleri, aracı kurumlar yer alıyor. Bu bağlamda Türkiye pazarında lider durumdayız.

2023 Visa İnovasyon Programı Avrupa ve Mastercard Engage programına seçilen birkaç kurumdaki biri olduk ve ekosistemdeki yatırımcılara erişim sağladık. Ayrıca yatırım turunda 2.9 milyon dolarlık bir kaynak elde ettik. 2023'te satışlarımızda yüzde 130'un



da üzerinde büyüme sağladık. Bildiğiniz üzere EnQualify'yi global markamız yaptık ve yurtdışı çalışmalarımızı EnQualify üzerine kurguladık.

2024'te hedeflerimiz arasında global satış artırmak, yeni pazarlara girmek, yeni müşteriler kazanmak, yeni iş ortaklıklarını kurmak ve yeni ürünler geliştirmek yer alıyor. Bu hedeflere ulaşmak için, yatırım turunda aldığımız kaynağı Ar-Ge çalışmalarına, global satış ve pazarlama faaliyetlerine ve ilgili yerel ve global sertifikalar ve patentler için başvurulara harcayacağız.

Ayrıca İngiltere ofisimiz ve uluslararası insan kaynağımızı geliştirerek farklı pazarlara açılmaya devam edecek, global yatırımcıların dikkatini çekecek ve global marka olma hedefimize daha da yaklaşacağız. Globalleşme stratejimiz Türk Cumhuriyetleri, Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi'ne odaklanıyor.

**Koray Bahar**  
**Figopara Kurucu Ortağı ve CEO'su**

## “Yeni bir yatırım turuna hazırlanıyoruz”

Zorlu bir yıl olan 2023, FinTek sektörü için yenilikçilik ve adaptasyonun ön plana çıktığı bir dönem oldu. Genel olarak sektör, dijital bankacılık, ödeme sistemleri ve alternatif finansman dikeylerinde büyümesini sürdürdü.

Figopara özelinde ise hızlı büyümeyi sürdürdüğümüz verimli bir yılı geride bıraktık. Bir şirket satın aldık. Bu satın alma bizim gitmek istediğimiz yer için büyük bir adım oldu. Lisansımızın onaylanmasını takiben sunacağımız açık bankacılık hizmetiyle, ticari işletme sahibinin sabah uyanığında ilk aklına gelen finans uygulaması olmak istiyoruz. Tedarikçi finansmanında kullanıcılarımızın fatura finansmanı dahil limitlerini görebileceği, tüm bankalardaki hesaplarını tek noktadan takip edebileceği ve ödemelerini uygu-



lama üzerinden yapabileceği bir hikâye düşünebilirsiniz. Dolayısıyla ticari işletmelerin fatura verilerinin yanı sıra bankacılık verilerini birlikte sunduğumuzda hem nakit akışlarını doğru şekilde tahminlemelerine yardımcı olacak hem de kredi limitlerini en güncel veri ile anlık olarak tespit edebilmelerine aracılık edeceğiz. Ayrıca halen tedarikçi finansmanı sistemiyle alıcı-tedarikçi ticaretini, çoklu banka DBS altyapısıyla da ana firma-bayi ticaretini fonlayabilme yeteneğine kavuşacağız. 2024'ün ilk günlerinde İş Bankası ile Türkiye'de benzeri olmayan bir FinTek - banka iş

birliği gerçekleştirdik. Bu sayede ticari işletmelerin doğru krediye, doğru veriyle daha fazla oranda ulaşabilmesini sağlayacağız. Ayrıca yeni bir yatırım turuna çıkmayı planlıyoruz.

**Hasan Sami Bayansar**  
**Insha Ventures Genel Müdürü**

## “Gelirimiz yüzde 450, işlem hacmimiz 5 kat arttı”

Türkiye'nin ilk FinTek girişim kurucusu Insha Ventures olarak açık bankacılık, regülasyon teknolojileri ve ödeme sistemleri gibi farklı alanlarda birçok kurum, KOBİ ve kişinin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz.

2023 yılında da daha önce olduğu gibi ürün fikirlerinin geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi aşamasından başlayarak, ürünün uçtan uca ürünleştirme süreçlerini yönettik. Ayrıca pazarlama ve büyüme stratejileriyle de bünyemizdeki



# 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

FinTek'leri destekledik. Tüm bu süreçleri tek bir merkezden koordine ederek, girişimlerin işlerini daha etkin ve verimli bir şekilde yürütmelerine ve başarıya ulaşmalarına yardımcı olduk. Bu sayede FinTek'lerin kendi başlarına büyüyebilecek hale gelmelerini ve başarılı bir gelecek inşa etmelerini sağlıyoruz.

2023'te gelirimizde yüzde 450 büyüme, işlem hacmimizde 5 kat ve istihdamda 2 kat artış elde ettik. Bu başarı, sadece inovasyon ve müşteri odaklı stratejilerimizin değil, aynı zamanda iş kültürümüzün sağlamlığının bir yansımasıdır.

Önemli adımlarımızdan biri de hayata geçirdiğimiz 100 bir hareketlenme bekliyoruz.



**Emre Güzer**  
**Lidio Kurucu Ortağı & CEO**

## “2024, konsolidasyon yılı olacak”

2022, salgın döneminde çok hızlı büyüyen iş modellerinin, aldıkları yatırımların da etkisiyle tüm sorunlarının üzerine daha fazla ekip, personel ve satın alma yaptığı bir dönem oldu. 2023'te ise şişirilen değerlemeler, eski haline dönme özlemi ağır basan tüketici karşısında erimeye başladı ve özellikle gelir yaratamayan girişimleri tehdit eder bir hal aldı. Bu yıl hem konvansiyonel hem de yeni nesil girişimlerin gündemi kârlılık ve sürdürülebilir büyüme olacak.

Bu bağlamda 2024'ü 1+1'in 3 ettiği birleşmeler, konsolidasyon yılı olarak görmek mümkün. Kartlı ödemelerin büyümeye devam edeceğini fakat nakit kullanımında da bir artış olacağını; faizlerle birlikte artan takas komisyonuyla özellikle çok düşük kâr marjıyla çalışan işletmelerin eski nesil, senet gibi ödeme argümanlarıyla tahsilat yapmaya başlayacağını öngörüyorum. 2023 yılını Lidio'da gelirler anlamında



**Burcu Bekdaş**  
**MARS Kurucu Ortağı**

## “İkinci yılımızda Avrupa'ya açılıyoruz”

MARS olarak Haziran 2023'te lansmanımızı yaparak “merhaba” dedik. Kullanıcılara, tek uygulama ve tek kartta tüm bankalardaki hem kart hem de limitlerini birleştirme imkânı sağladık. Türkiye'de ilk kez sadece MARS'ı kullanarak istenilen banka hesapları arasında transfer yapma ve istenilen banka hesabını seçip tüm ATM'lerden ücretsiz para çekme fonksiyonlarını hayata geçirdik. Titanium Metal Kart ile ön koşul olmadan benzersiz bir üyelik programı sunuyoruz. Tüketici ihtiyaçlarına göre şekillendirdiğimiz dokuz adet kolonimiz mevcut: Gurme, moda, kahve, teknoloji, seyahat, abonelik, lezzet, keyif ve ulaşım. Hepsinin içinde kategorize edilmiş kampanyalarımız yer alıyor.



4 kat büyümeyle kapattık. Platformumuzda aracılık ettiğimiz ödeme hizmetlerinin tutarı 65 milyar TL'yi geçti. Üstelik bu hacmin içerisinde Vodafone, Visa gibi altyapı desteği verdiğimiz kuruluşların hacimleri bulunmuyor. Tüketici çözümü olarak inşa ettiğimiz Lidio Pass ile 2023'te 1 milyar TL'den fazla işlemde pürüzsüz ödeme deneyimi yaşattık. Hedefimiz, bu tutarı 10 milyar TL'ye çıkarmak. Gelirler anlamında 6 katın üzerinde büyüyeceğimiz bir yılı projekte ettik ve yatırımlarımızı bu yönde şekillendiriyoruz.

2023'te Avrupa'nın en önemli iş birliklerinden biri olan Lidio - Worldline iş birliğiyle ilgili Merkez Bankası başvurumuz onaylandı. Worldline ile birlikte dünyanın en büyük işletmelerini Türkiye'ye getirerek, bu işletmelere gerek teknolojimizi gerekse Troy başta olmak üzere ödeme sistem ve yöntemlerimizi ihraç etmeye devam edeceğiz.

2024, MARS AI ürünümüzü geliştirmeye odaklanacağımız bir yıl olacak. Tüm finansal ürün ve hizmetleri daha hızlı ve kolay, daha akılcı, daha yenilikçi bir bakış açısıyla yeniden yorumlayacağız. Aynı zamanda dünyadaki finansal teknolojilerle bağlantılar kurarak küresel finansa erişim adına liderlik yapmayı ve tüm bu teknolojileri AI ortak diliyle yönetmeyi hedefliyoruz.

2024 hedeflerimiz arasında önemli bir yer tutan MARS'ı Avrupa'ya açmak için gerekli iş birliklerini ve sistem altyapılarını tamamladık. Bu yıl entegrasyonları tamamlayıp Avrupa ofisinin resmen kurulumu için çalışacağız. Böylece 2024'te SEPA bölgesinde MARS kullanılmaya başlayacak.

**Zeynep Dağlı Kastro**  
**Momento Kurucusu**

## “Şirketlerin ödüllendirme sistemine talepleri artacak”

**M**omento olarak emin adımlarla büyümeye devam ediyoruz. Son 3 yılda 20 kata yakın bir büyüme elde ettik. 2023 özelinde üye iş yeri ve kullanıcı sayımızı bir önceki yıla kıyasla yaklaşık yüzde 30 artırdık. Söz konusu dönemde işlem hacmimiz ise 2 kat büyüdü ve 2 milyar TL'ye yaklaştı. Geçen yıl en çok harcama yapılan sektörler ise sırasıyla market, giyim ve teknoloji oldu.

2023'te esnek yan haklar portallarında Momento seçimlerindeki kişi başı artış oranı ortalama yüzde 150 olurken, Momento Kart ve portala yükleme tutarı da yüzde 215 arttı. Harcamalarda ortalama sepet tutarı yüzde 35



büyümeyle 350 TL olarak gerçekleşti. 2023 yılında da öne çıkan esnek yan haklar özel sağlık sigortası, günlük yemek ücreti ve uzaktan çalışma hakkı oldu. Bu yıl da ödüllendirme sistemlerine ilginin artarak devam edeceğini öngörüyoruz. Bizler de bu doğrultuda dijital yaptığımız yatırımlarla büyümemizi sürdüreceğiz. Bir yandan altyapımızda ve mobil uygulamamızda teknolojik ve daha iyi bir müşteri deneyimi sunmaya yönelik güncellemelere giderken diğer yandan dijital ödeme sistemlerimizi de çeşitlendiriyoruz. Ayrıca üye iş yeri ağımda yeni iş birlikteliklerine imza atarak, kullanıcılarımızın daha çok markadan alışveriş yapmasına olanak sağlamayı hedefliyoruz.

**Kenan Açıkelli**  
**Mükellef Kurucu Ortağı ve CEO'su**

## “Ciro ve müşteri sayısında 3 kat artış hedefliyoruz”

**2**019 yılından bu yana 20 bini aşkın şirketin kuruluşunda rol oynayan Mükellef ve Workhy markalarımızla hem Türkiye'de hem de yurt dışında hızlı büyümemizi sürdürüyoruz. Mükellef ve Workhy ile ABD, İngiltere ve Türkiye'de şirket kurmak isteyen Brezilya, Pakistan, Fas, Filipinler, Birleşik Arap Emirlikleri, Endonezya ve bazı Avrupa ülkelerindeki girişimcilere odaklanıyoruz. Sadece mikro girişimlere değil, kurumsal şirketlere de hizmet veriyoruz.

Mükellef olarak geçen yıl gelirimizi 3 kat artırmakla kalmadık, 2022'de kurduğumuz Workhy markasıyla global müşteri sayımızı da 2 katına çıkardık. 2023'te 6 binin üzerinde şirketin kuruluşuna aracılık ettik. Yurt dışı merkezli şirket kuruluşlarında sayı giderek yükselirken, geçen yıl ABD ve İngiltere'deki



şirket kuruluş sayısı 2022'ye kıyasla 3 kat arttı. 2023, gerek Türkiye gerek global pazarlardaki faaliyetlerimizi artırdığımız bir yıl oldu. Brezilya pazarına açıldık ve iş geliştirme ekibimizi kurduk. Global pazarlarda ülkelerin lokal dilinde hizmet verme hedefimizi sürdürdük ve Portekizce dil desteği ekledik. Mobil uygulamamızı devreye almanın yanında Türkiye'nin ilk özel teşebbüs teknoloji geliştirme merkezi olan Ankara TEKMER'de teknoloji ofisi açarak teknoloji ekibimizi büyüttük.

Bu yıl Workhy uygulamamızı canlıya alacağız ve mobil uygulamamızı uluslararası müşterilerimizin kullanımına açacağız. Ciromuzu ve müşteri sayımızı 3 kat büyütmeyi, 75 olan istihdamımızı da 3 haneli rakamlara çıkarmayı ve iki yeni pazara açılmayı planlıyoruz.

**İzzet Metcan**  
**Pay Porter Genel Müdürü**

## “Dolar bazında yüzde 40 büyüme hedefliyoruz”

2023'ü hedeflerimiz çerçevesinde ancak bir önceki yılın altında sonuçlarla kapattık. Bunun nedeni ise 2022'nin çok sıra dışı bir yıl olmasıydı. 2021 ile kıyasladığımızda ise 2023 dolar bazında yüzde 100'ü aşan bir büyüme kaydettiğimiz bir yıl oldu. Ayrıca uluslararası para transferi işlemlerimizin önemli bir kısmı dijital kanallara kaydı. 2022'de yüzde 8.3 olan dijitalin payı 2023 yılında yüzde 43.2'ye ulaştı.

Bu yıl dolar bazında yüzde 40 civarında büyümeyi hedefliyoruz. Para transferi konusundaki uz-



manlığımızı ve teknolojimizi diğer ödeme kuruluşlarına da platform hizmeti olarak sunmaya hız vereceğiz. Hedefimiz, 4 yeni ödeme kuruluşuna platformumuzu açarak yurt dışı para transferlerini PayPorter üzerinden kendi markalarıyla sunabilmelerini sağlamak.

2024 yılında başarılı olarak pilot uygulaması tamamlanan kuikpara mobil cüzdanımızın lansmanını yapıp, kuikpara cüzdan hesabına bağlı çalışan Mastercard ve Troy ön ödemeli kartların kullanıma sunulmasını da sağlayacağız.

## Burak Kutlu

Payten Türkiye Ülke Müdürü ve Paratika CEO'su

# “Uluslararası arenada lisanslama çalışmalarımızı sürdüreceğiz”

Geçen yıl QR, FAST, IBAN, açık bankacılık, dijital bankacılık ve servis bankacılığı gibi düzenlemeler ödeme sistemleri sektöründeki büyümeyi tetikleyen en dikkat çekici faktörler oldu. E-ticaretin hızla artan hacmi büyük bir gelişime öncülük etti. BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre, Ocak-Kasım 2023 döneminde, önceki yılın aynı dönemine kıyasla yurt içinde internetten kartla yapılan ödemeler, işlem adedi bazında yüzde 22 ile istikrarlı büyümesini sürdürdü. Mobil temassız ödemelerde işlem adedi bazında yüzde 54 artış, işlem hacmi bazında ise 2.4 kat artış oldu. Karekod ile yapılan ödeme işlemi sayısı 4 kat, işlem hacmi de 4.5 kat artışla rekor seviyede büyüdü.

Ülkemiz kullanıcılarının yeni teknolojilere ve dijital dönüşüme yatkınlık seviyesi oldukça dikkat çekici. Sektörün güçlü oyuncu-



larının geliştirdiği yenilikçi çözümlerle ödeme sektöründeki büyümenin her geçen gün katlanarak devam edeceğini söyleyebilirim.

Geçen yıl sektörün geleceğini şekillendirecek Payten Payment Gateway 2.0 sürümü ve anahtar teslim FinTek çözümü Payten Fintech Suite'in lansmanını yaptık. Ayrıca uluslararası arenada lisans genişletme çalışmalarımız devam ediyor. Hem Payten hem Paratika'da dijital cüzdan ve alışveriş kredisi çözümlerini entegre ederek çözüm setlerimizi daha da güçlendirdik. Paratika için faaliyet genişletme sürecimizi başlattık. Ayrıca para transferinin

e-ticaret ödemelerinde de kullanılabilmesi yönünde bir çalışmamız var. İşlem başlatma, hesap sorgulama gibi açık bankacılık hizmetlerini verebileceğiz. Yeni yıla güçlü bir strateji ve kararlı bir motivasyonla başladık.

## Merve Tezel

PayTR CEO'su

# “Yüzde 247 büyüdük, 110 bin üye iş yerine ulaştık”

İş yerlerinin ödeme deneyimini kolaylaştırmaya odaklı bir FinTek şirketi olarak yeni ürün ve hizmetlerimizle 2023'te hızla büyümeye devam ettik. İşlem hacmimiz yüzde 125 artı. Üye iş yeri sayımızı yüzde 40 artışla 110 bine ulaştırdık. Ödeme çözümü bazında sanal POS'ta yüzde 114 büyüme sağlarken, portföyümüzde yer alan linkle ödeme, NeoPOS, mobil POS, mobil operatörle ödeme, abonelik yöntemi gibi yeni nesil ödeme çözümlerinin toplamında ise yüzde 247'lik büyüme sağladık.

NeoPOS+ ve Fiziki POS, teknolojileri, kolay entegrasyonu ve yarattığı müşteri deneyimiyle üye iş yerlerimizin büyüme yolculuklarına eşlik ederken, 2024'te geliştireceğimiz çok kanallı ödeme deneyimi stratejimizin iki güçlü ürünü olacak. Geçen yıl NeoPOS'un VUK uyumlu versiyonu olan NeoPOS+ ürünümüzü de lanse ettik. İşletmeler bu sayede POS cihazı maliyetinden kurtulup modern, mobil ve güvenli bir ödeme aracına sahip oluyor. 2024 başında NeoPOS ürünümüze taksitli ödeme alma özelliğini de ekledik.



Yine 2023'te lanse ettiğimiz PayTR Fiziki POS ile işletmelerin bankalarla ayrı ayrı anlaşmasına, entegrasyon ve mutabakat yapmasına gerek kalmadan, fiziksel mağazalarında da tüm ödemelerini tek bir cihaz üzerinden alarak POS karmaşasından, maliyetinden ve operasyonel yükünden kurtulmasını sağlıyoruz. 2024'te ana ürünümüz sanal POS ve etrafın-

daki hizmetleri daha çok işletmeye ulaştırarak e-ticarette devam eden büyümeyi desteklemeye ve dijitalleşmeyi pekiştirmeye yönelik çalışmalar yapacağız. NeoPOS, NeoPOS+ ve Fiziki POS'u pazarda yaygınlaştırma çalışmalarına da hız kazandıracaktır. Yeni kanalların eklenmesiyle birlikte de "omnichannel" deneyimini müşterilerimiz için her gün daha iyi hale getirmeye odaklanacağız.



## Okay Yıldırım

**QNB eFinans Genel Müdürü ve QNB Finansbank Grup Tüzel Dijital Bankacılık Başkanı**

# “2024'te yapay zekânın becerilerini deneyeceğiz”

2023'te teknoloji alanında yapay zekâ damga vururken, e-dönüşüm sektöründe rekabet ve servis kalitesini artırmak amacıyla birçok inovasyon hayata geçirildi. QNB eFinans da bu gelişmeler ışığında yılı dolu dolu geçirdi. Eylülde faturalara QR zorunluluğunun gelmesi; mükellefler, müşavirler ve yazılımcılar açısından süreçlerin ve fatura formatlarının baştan tasarlanmasına yol açtı. e-Sigorta Komisyon Belgesi sürecinin teknik formatı da 2023'te belirlendi. Bu alanda QNB eFinans olarak GİB ile pilot süreci yürüttük ve ağustosta ilk canlı işlemi yaptık. Halen Türkiye Sigorta Birliği üyelerinin çoğu QNB eFinans'ı bu üründe tercih etmiş durumda. 2024, 10 yıldır finans kuruluşlarına sunduğumuz e-Defter'den mali analiz yapımızın büyüdüğü bir yıl olacak. Bu alana giren



bankalar ve iş ortaklığı geliştirdiğimiz yazılım evlerinin sahada daha da etkin olacağını söyleyebiliriz. Yakın gelecekte bu çözümün ticari hayatın günlük normali olmasını bekliyoruz. 2024'te iştiraklerimiz olan ödeme kuruluşu QNBpay ile finans teklifi karşılaştırma ve açık bankacılık hizmeti veren Lidy'nin imkânlarını QNB eFinans sistemlerine ekleyerek 100 bini aşkın firmaya bu finans çözümlerini yaymaya başlayacağız. 2024, müşteri hizmetlerimizde yapay zekânın becerilerini denediğimiz ve müşteri angajmanında hız, kalite ve tutarlılığı desteklediğimiz bir yıl olacak. Yapay zekânın becerileri şirket olarak bize ve müşterilerimize yeni imkânlar sağlayacak. Bu alanda da bankacılık kökenlerimiz güven ve etik konusunda ışık tutmayı sürdürecektir.

## Semih Muşabak

**Sipay CEO'su**

# “Uluslararası para transferi hizmeti de vereceğiz”

2019'da faaliyete başlayan bir marka olarak son 3 yılda elde ettiğimiz 22 katlık büyümeye sektörün en hızlı büyüyen FinTek şirketiyiz. 2023'te de sürdürülebilir bir şekilde büyümeye devam ettik. Sipay Kart sayımız bir önceki yıla kıyasla 7 kat arttı. Aynı dönemde işlem adedimiz 11 kat, işlem hacmimiz de 6 kat arttı. 2023'te sistemimiz üzerinden en çok harcama yapılan sektörler sırasıyla gıda-market, akaryakıt ve elektronik eşya-bilgisayar oldu. Sipay Cüzdan tarafında ise adet bazında son 1 yılda 4 kat büyüdük. Walletgate altyapısıyla hizmet verdiğimiz cüzdan projelerinde de toplam cüzdan sayısı 6.5 kat yükseldi. Üye iş yeri sayımız geçen yıl 2.5 kat, üye işyeri işlem adedimiz 2 kat, üye işyeri işlem hacmimiz de 4 kat artış gösterdi.



Başarılarımızın ardında kuşkusuz, alanında tecrübeli ve takım ruhuyla titiz ve özverili bir şekilde hareket eden ekibimiz yatıyor. Her geçen gün büyüyen ve gelişen yapımızda çalışan sayımız da son 1 yılda yüzde 125 arttı. 2024'te de büyümede hız kesmeyeceğiz. Bu yılın ilk çeyreğinde uluslararası para transferi ürünümüzü devreye alacağız. Ayrıca değerli maden alım satım özelliği de ilk çeyrek içerisinde kullanıma sunacağımız bir başka özellik olacak. Bu yıl yurt dışı pazarlardaki çalışmalarımızın meyvelerini görmeye başlayacağız için de oldukça mutlu ve heyecanlıyız. Pek çok pazarı araştırdık, incelemelerimiz sürüyor. İngiltere ve bazı Avrupa pazarları için şirket kurulumlarımız, lisans başvurularımız ve hazırlıklarımız tüm hızıyla yapıldı ve yapılmaya devam ediyor.

**Mehmet Memecan**  
**Tarfin CEO'su**

## “Doğu Avrupa’da yayılmaya devam edeceğiz”

**T**arfin olarak tarım değer zincirini dijitalleştirerek sektörü ürün tedariki ve ödeme avantajları ile buluşturmaya devam ediyoruz. Konsolide ciromuzda yüzde 35’in üzerinde büyüme sağladık. Romanya ve Türkiye’de 1900’ü aşkın tarım bayisine ulaştık. Tarım tedarik zincirinde, dijitalleşme ve yapay zekâ ile tarımsal risk skorlamayı merkeze alarak farklı çözümler geliştirdik ve böylece çiftçilere önemli faydalar sağladık. Tarfin Mobil ile dijitalleştirdiğimiz tarımsal girdi tedarik sürecini genişletmeye ve çiftçilerimizin maliyetlerini daha da düşürmeye odaklandık.

Yeniliklerimizi bununla sınırlı tutmayıp, 2023 yılında hayata geçirdiğimiz gelir korumalı satış paketleriyle çiftçilerimizin piyasa değişikliklerinden etkilenmeden üretim yapmalarına katkı sağladık. Bugüne kadar ikisi gelir korumalı paket dahilinde olmak üzere 26 VDMK ve 7 sukuk ihracı yaptık. Bu yıl da ihraçlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.

Gelecek hedefimiz büyümemizi Doğu Avrupa’ya, özellikle Polonya’ya taşımak. Teknolojik ve iş geliştirme yatırımlarımızla büyümemizi 2024 yılında daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz.



**Veysel Kingır**  
**Tech4Pay CEO'su**

## “Yeni ürünlerimizle farklı sektörlere giriş yapacağız”

**K**üresel FinTek pazarının 2027 yılına kadar yüzde 13 büyümesi bekleniyor. Ağırlıklı olarak müşteri taleplerinin yön verdiği ve rekabetin körüklediği 2023 yılı, şirketler için daha hızlı ve daha güvenli çözümler üretmeyi zorunlu kıldı. Bu gereksinim, istihdam artışı ya da şubeleşme gibi klasik metodların etkinliğini de önemli ölçüde azalttı. Mevcut pazar ve iş modellerinde yeni yaklaşımlar benimseyen startup’lar, iş yapış biçimlerindeki genel kabullerin sınırlarını zorladı. Eski nesil şirketlerin bu cephede nasıl mücadele edecekleri konusunda zorluklar yaşadıkları bir yıl oldu.

Tech4Pay olarak, yazılımını kendi geliştirdiğimiz temel ödeme çözümleri, processing hizmetleri ve ödeme donanım ürünleri ile finansal ödeme teknolojileri alanındaki ürün gamımızı şekillen-



dirmeye devam ettik. 2024’te ise ödeme teknolojileri alanında geliştirdiğimiz ürünlerimizle rekabet gücümüzü artırmak için farklı sektörlere girecek, yeni müşteriler kazanacak, yeni iş ortaklıkları kurarak ekosistemi büyüteceğiz. Önümüzdeki dönemdeki ihtiyaçlar doğrultusunda sağlıklı ve nitelikli bir büyümeyi öngörüyoruz.

Önceliğimiz uluslararası standartlarda, kaliteli, bakımı kolay, müşteri memnuniyeti ve güvenini kazanmış bir nitelikte ürün gamı sunmak. 4Pay Ödeme Sistemleri Yönetim Platformu’nun Ar-Ge çalışmalarını bu yılın ilk yarısında tamamlayacağız. Uzun vadede ise Türkiye ve dünyada finansal teknolojiler alanındaki varlığımızı güçlendirerek küresel bir marka olmak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

**İlker Sözdinler**  
**United Payment CEO'su**

## “Bölgesel liderlik hedefiyle üç kıtaya yayılacağız”

**U**nited Payment olarak 13 yıldır ödeme sistemleri denildiğinde ilk akla gelen şirketler arasında yer alıyor, yeteneklerimizi ödeme sistemlerinin her alanında

güçlü bir şekilde sergilemeyi sürdürüyoruz. 2023’te yenilenen marka kimliğimizle, “yol açan vizyoner” duruşumuzu daha da etkin bir hale getirdik. Türkiye dışı pazarlarda ivmemizi

artırdık. Halen 6 ülkede faaliyet gösteriyoruz. Azerbaycan'da kısa sürede yüzde 10 pazar payına ulaştık. Buradaki teknoparkta yer alan ilk Türk FinTek şirketi olduk. Gürcistan'da da para transferi koridorunu açtık ve bu yıl bölgede çok daha aktif olacağımız projelerin hazırlığındayız.

2023 yılını 100 milyar TL'lik işlem hacmiyle kapattık. En önemli hedefimiz bölgesel liderlik. Para transferi alanında yabancı iş ortaklarımızla birlikte sektörün aranan markası olduk. Radarımızda Türk Cumhuriyetleri, Güney Afrika ve Ortadoğu pazarları var.



**Murat Kastan**  
**UPT Genel Müdürü**

## “UPTION'a Dubai ve Berlin'de de lisans alacağız”

Türkiye'nin ilk yerli uluslararası para transferi ve ödeme platformu UPT olarak, dünya çapında 180'den fazla ödeme kuruluşuyla birlikte 176 ülkeye para transferine aracılık ediyoruz. 14 ülkede, 60'tan fazla banka ve ödeme kuruluşu UPT altyapısıyla isme, hesaba, karta ve cüzdanlara uluslararası para transferi hizmeti sağlıyoruz. 2023'te mobil uygulamamız UPTION üzerinden yaklaşık 3.5 milyon adet işlemle 15 milyar liradan fazla para transferine aracılık ettik. Kullanıcı sayımızı 2022'ye kıyasla yüzde 250 artırarak 500 bin müşteriye ulaştık. 2023 sonu itibarıyla UPTION kart sahibi sayısı 120 bine ulaştı. UPTION'ın da bu güçlü desteğiyle dünya çapında 77.5 milyar TL'lik para transferine aracılık



ederek yüzde 24 büyümeye sağladık. Bir FinTek firması olarak 2024 yılında “as a service” hizmetlerimizi artırmanın yanında tüm dünyaya UPT servislerini ve altyapısını sunarak para transferine öncülük etmeyi ve dünya çapında büyümeyi tüm hızıyla sürdürmeyi hedefliyoruz. Özellikle Avrupa, Türk Cumhuriyetleri ve Körfez ülkelerine odaklanacağız. Dubai ve Berlin'den alacağımız lisanslarla UPTION global çapta müşteri edinimi sağlayacak. Böylece UPTION'ı sadece Türkiye değil tüm dünyada bilinen ve kullanılabilen bir uygulama haline getirmeyi amaçlıyoruz. 2024 yılında UPTION'ı müşteri bazında yüzde 100 büyütürsek yaklaşık 1 milyon kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz.

**Samile Mümin**  
**Visa Türkiye Genel Müdürü**

## “Visa, iş birlikleriyle sektörleri büyütmeye devam edecek”

2023'te ödemeler alanında yenilikler hızla devam etti, güçlü iş birlikleri hayat buldu. Örneğin, elektrikli araç sahipliğinin arttığı bu dönemde Eşarj iş birliğiyle, markanın elektrikli şarj istasyonlarında ödemelerin temassız ve “Visa Tek Tıkla Öde” teknolojisiyle daha pratik ve hızlı hale gelmesini sağladık.

Toplu ulaşım alanında Asis iş birliğiyle 40 ilde şehir içi toplu ulaşım geçişlerinde temassız kart kabulüne başladık.

Turizm alanında Visa Akdeniz Turizm Analizi ve Visa Global Seyahat Trendleri araştırmamızla veriye dayalı stratejik turizm içgörülerini sunduk.

Samsung ile akıllı saat ve telefonlardan ödeme imkânı sunan S Wallet'i kullanıma sunduk.

Hepsipay ile de Hepsipay Visa ön ödemeli kartlarla kullanıcılara dünyanın her yerinde ödeme imkânı sağladık.

Golden Global Yatırım Bankası iş birliğimiz sayesinde de ban-



kanın ticari müşterilerine Visa B2B Connect çözümüyle uluslararası para transfer ve tahsilatlarını daha hızlı, daha güvenli ve daha uygun maliyetle gerçekleştirme avantajını sunduk.

Son olarak Paris 2024 Olimpik ve Paralimpik Oyunları'nın heyecanını, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'nin resmi destekçisi İş Bankası ile birlikte olimpiyat temalı özel tasarımlı kredi kartını hayata geçirerek paylaştık.

2024 bizim için, Türkiye'de 40'ıncı yılımızı kutladığımız önemli bir kilometre taşı. 40 yıldır olduğu gibi bu yıl da teknoloji, inovasyon, turizm ve ekonominin di-

jitalleşmesi gibi ana başlıklarda tüketicilere, işletmelere ve finansal kuruluşlara yenilikçi ödeme ve tahsilat çözümleri sunmaya devam etmeyi hedefliyoruz. Yıla hızlı başladık diyebilirim. Yeni yılın hemen başlangıcında Visa Avrupa İnovasyon Programı'nın beşinci dönem mezunlarını verdik. Yıl boyu hepimizi heyecanlandıran çalışmalarımızı paylaşmaya devam edeceğiz.

## Sizce sektörünüzde 2024 yılında hangi trendler öne çıkacak? ?

**Sabri İnci**  
**Chippin**



**1 Yapay zekâ:** Yapay zeka iş dünyasını dönüştüren teknoloji haline gelecek. Özellikle son zamanlarda üretken yapay zekanın (Gen-AI) da gelişmesiyle şirketler, tüketicilerin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak, kişiselleştirilmiş teklif ve deneyimler sunmak, müşteri memnuniyetini iyileştirmek ve sadakatini derinleştirmek için bu teknolojiden yararlanmaya devam edecek.

**2 İş birliği:** Pazarlama maliyetlerinin arttığı 2024, daha fazla iş birliği ve sürdürülebilirliğin yılı olacak. İş birliği yapan, paylaşan, çoğaltan, katma değer sağlayan markalar rekabette öne geçerek verimlilik avantajlarını kullanacak.

**3 Platformların demokratikleşmesi:** Platform ekonomisiyle firmalar çok daha kolay iş yaparken, tüketicilerin de firmalara erişimi kolaylaşıyor. Platform ekonomisi büyümeye devam edecek. Platformlarda veriye ve pazarlama araçlarına erişimde demokratik bir ortamın sağlanması ekonomik sürdürülebilirliği mümkün kılacak.

**Sezin Erken**  
**Dgpays**



Teknoloji şirketleri kurumların tüketicilerine B2B2C ve B2B2SME olarak ulaşmasını kolaylaştırmayı sürdürecektir. Kurumların müşterilerine kendi ürünlerinin yanı sıra ek finansal çözümler sağlaması hızlanarak devam edecek. Yapay zekâ destekli çözümler, hiper-kışıselleştirilmiş teklifler ve tüketici tecrübeleri öne çıkıp fark yaratacak. Sektörde yapay zekâ destekli verimlilik artırıcı kod yazımına kadar uzanan değişimler gözlemleyeceğiz.

**Metin Karabiber**  
**Enqura**



**1 Veri merkezli yapay zekâ:** Veri kalitesi, çeşitliliği ve miktarı, yapay zeka modellerinin performansını ve doğruluğunu etkiliyor. Bu doğrultuda veri merkezli yaklaşım, yapay zekâ projelerinin başarısı için kritik öneme sahip. Veriye dayalı karar verme, veri güvenliği, veri yönetimi, veri etiği ve veri okuryazarlığı gibi konuları daha sık duyacağız.

**2 Açık bankacılık:** Türkiye'de ve globalde geçen yıl getirilen regülatif kolaylıkların etkisiyle açık bankacılık bu yıl da finans ve FinTek sektöründe öne çıkacak.



**3 Yapay zekâ destekli biyometrik güvenlik:**

Yapay zekâ desteğiyle artık parmak izi, yüz tanıma, iris tanıma, ses tanıma, imza tanıma gibi biyometrik özellikleri işleyip anlamak mümkün. Böylece kurumlar müşterilerinin finansal işlemlerini daha güvenli, hızlı ve kolay bir şekilde yapabilecek.

**Koray Bahar**  
**Figopara**



2023'te FinTek sektörüne yapılan yatırımlara baktığımızda blokzinciri, yapay zekâ ve büyük veri gibi teknolojilere ilginin arttığını söyleyebiliriz. Bu yıl da sektörde bu 3 dikeye ilgi devam edecek. Alternatif finansman kaynakları, açık bankacılık ve dijital bankacılık dikeylerine de ilgi sürecek.

**Hasan Sami Bayansar**  
**Insha**



Özellikle gömülü finans, açık bankacılık ve servis modeli bankacılık öne çıkacak. Bizler de teknolojik altyapımızı güçlendirerek ve esnek stratejiler geliştirerek bu trendlere uyum sağlamayı kararlılıkla sürdürüyoruz. Bu doğrultuda iş birliklerimizi genişleterek rekabet avantajlarımızı güçlendirmeyi amaçlıyoruz.





## Emre Güzer Lidio

Finansal teknoloji girişimlerinin hiç olmadığı kadar çok global pazarlara açılma ve global oyuncularla iş birliği yapmaya başladığı bir yıl olacak. Gerçek zamanlı tüketici skorlamaları ve bunu müteakip “kredi” Türkiye’de de rüşünü ispat edecek bu yıl. Ödeme yöntemleri içerisinde kredili ödeme önemli bir yer tutmaya başlayacak. FinTek girişimleri, kendi taksit çözümlerine yakın ürünler geliştirmeye başlayacak. Biz de Lidio’da tüketici çözümleri bütünü olan ürünümüz Lidio Pass altında kredi kartlı ödemelerin yanı sıra birçok farklı ödeme yöntemine de yer vererek işletmelerimizin ve onların tüketicilerinin hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.



## Burcu Bekdaş MARS

Küresel FinTek’lerin gelirlerinin 2030’a kadar 6 kat artarak 1.5 trilyon dolara ulaşması ve tüm bankacılık değerlemelerinin dörtte birini temsil etmesi bekleniyor. Bu girişimler giderek finans kurumlarına doğru evriliyor. Online bankacılık ve finans hizmetlerini kullananların sayısının neredeyse 4 milyara ulaşacak olmasında FinTek’lerin payı büyük. Sektördeki evrimi görmek için bu yılın en önemli teknoloji trendlerinden biri olan, şubeye ihtiyaç duymadan tüm finansal hizmetlerin cep telefonu aracılığıyla çözülmesini sağlayan neobankların yükselişini izlemek yeterli. Kullanıcı nezdinde ise yeni nesil hizmetleri öne çıkaran ve önümüzdeki dönemde daha da önem kazanacak özelliklerin başında yapay zekâ kullanımı geliyor. Verimliliği artırma ve maliyetleri düşürmeye (ekonomik ve çevresel) imkân tanıyan uygulamaların yükselişini görmeye devam edeceğiz.



## Zeynep Dağlı Kastro Momento

Dijitalleşmenin hızlanmasıyla tüketici alışkanlıkları ve beklentiler değişirken hem FinTek sektörü hem de ödüllendirme sistemlerine talep artıyor. Önümüzdeki dönemde “giyilebilir teknolojiler” dahil “yapay zekâ” temelli çözümler daha ön planda olacak. Hibrit çalışma sisteminin iş hayatına yerleşmesiyle şirketler için çalışan motivasyonunu, memnuniyetini artırma ve bağlılığı koruma noktasında ödüllendirme sistemlerine yönelmek her zamankinden önemli hale geldi. Ekip üyelerine daha “kişisel ödül” önerileri getirmek de uzaktan çalışmada oldukça etkili bir yöntem olarak karşımıza çıkıyor. Sadece ücret ya da maaş değil, kurum kültürü ve değerlerini merkeze alan Z kuşağının iş hayatına dahil



olması, yetenekleri elde tutmak adına İK’ların bugün en çok odaklandıkları konular arasında yer alıyor. Dolayısıyla “çevreci” ve “esnek” çözümleri önümüzdeki dönemde daha sık konuşacağız.

## Kenan Açıkelli Mükellef

Bu yıl “otomasyon”, “yapay zekâ” ve “bankacılık” başlıkları öne çıkacak. Şirket kuruluşunun dijitalize edilmesi ve otomasyona bağlanmasını, girişimlerin yapay zekâ ürün ve servislerine entegre edilmesini daha çok konuşacağız. FinTek alanındaki girişimlerin müşterilerine dijital bankacılık çözümleri sunma motivasyonunda da artış bekliyoruz.



## İzzet Metcan Pay Porter

### 1 Yapay zekâ ve makine öğrenmesi entegrasyonu:

Ödeme sistemleri sektöründe yapay zekâ ve makine öğrenmesi, müşteri deneyimini geliştirmek, dolandırıcılığı önlemek ve operasyonel verimliliği artırmak amacıyla giderek daha fazla kullanılıyor. Bu yıl, özellikle sahtekârlık tespiti, müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verme ve kişiselleştirilmiş öneriler sunma gibi alanlarda yapay zekâ uygulamalarının yaygınlaşmasını bekliyorum.



**2 Dijital cüzdan ve mobil ödemeler:** Mobil cihazlar ve dijital cüzdanların kullanımının artmasıyla birlikte mobil ödemelerde artış bekliyorum. NFC ve QR kod gibi güvenli ve hızlı ödeme yöntemleri, tüketicilere daha fazla seçenek sunacak.

### 3 Sürdürülebilir finans ve yeşil ödemeler:

Sürdürülebilirlik ve çevresel etki konularındaki küresel duyarlılık, ödeme sistemleri sektöründe de kendini göstermeye başladı. Bu yıl, özellikle yeşil ödemeler ve çevreci finans uygulamalarının yükselmesini bekliyorum. Bu kapsamda karbon ayak izini azaltan ödeme yöntemleri, kâğıtsız fatura sistemleri ve sürdürülebilirlik odaklı ödeme çözümleri gibi inovasyonlar öne çıkabilir.

## Burak Kutlu Payten Türkiye & Paratika

Bu yıl sektörümüzde akıllı giyilebilir cihazlar, kullanıcı deneyimi ve güvenlik konularının öne çıkmasını bekliyoruz. Globalde trend olan ve ülkemizde de kullanımı yaygınlaşan akıllı giyilebilir teknolojiler, şüphesiz temassız ödemeler grafiğinde önemli bir paydaya sahip olacak. Kullanıcı deneyimini zenginleştiren “hemen al sonra



öde” türündeki, alışveriş kredisiyle yapılan ödemeler de sektörü yönlendirmeye devam edecek. Güvenlik unsurunun önemi daha da artacak. Çünkü işletmeler ve kullanıcıların yanı sıra dolandırıcılar da dijital dönüşüme adapte oluyor, böylelikle güvenlik daha da kritik bir önem kazanıyor.

### Merve Tezel PayTR

Dünyada ve Türkiye’de teknolojinin ödeme çözümleri deneyimini daha da şekillendirdiği bir yıl daha bizi bekliyor. Yapay zekâ ile müşteri deneyimini güvenle dengeleyerek dijital inovasyona odaklanılacak. Yeni nesil ödeme çözümleri arasında mobilin yıldızı parlayacak. Cep telefonlarının POS cihazına dönüştürülerek istenen her yerden tek çekim veya taksitle, temassız ödeme alınmasını sağlayan NeoPOS gibi çözümler KOBİ’lere maliyet avantajı sağlarken, müşterileriyle kurdukları ticari bağı güçlendirerek işlerini büyütmelerine destek olacak.



### Semih Muşabak Sipay

Teknolojideki baş döndüren gelişime paralel dijitalleşmenin hızlanmasıyla birlikte değişen tüketici alışkanlıkları ve beklentileri sektörümüze şekillendirmeye devam edecek. “Sürtünmesiz” ödeme, yapay zekâ odaklı kişiselleştirilmiş finansal hizmetler ve “gömülü finans”ın yanı sıra gelişmiş güvenlik ve kimlik doğrulama önlemlerini daha çok konuşacağız.



### Mehmet Memecan Tarfin

Tarım, kentleşme ve küresel ısınmayla ilişkili iklim değişiklikleri nedeniyle tarımsal üretimi ve tüketimi daha zorlu hale getirerek, dünya genelinde stratejik bir önem kazandı. Bu zorluklara cevap olarak rejeneratif tarım uygulamalarının yükselişi ve bu yöntemler için gerekli finansal kaynakların sağlanmasının önemi artacak. Bu sürdürülebilir yaklaşım, toprak sağlığını iyileştirmeye ve uzun vadeli verimi artırmaya yönelik olacak. Değişen faiz ortamında tarımsal girdilerin tedarikinde kullanılan kartlı ödeme sistemlerinin adaptasyonu, sektörün gidişatı açısından kritik bir konu. Dolar ve faizlerin yılın ikinci yarısında düşmesi bekleniyor ve bu durum, tarımsal emtia fiyatları üzerinde bir artış baskısı oluşturabilir. Küresel para birimlerindeki bu tür dalgalanmalar emtia pazarlarını doğrudan etkileyebilir ve biz de bu alandaki etkileri yakından takip ederek stratejilerimizi buna göre şekillendireceğiz.



### Veysel Kingir Tech4Pay

Salgınla birlikte dijital dönüşümün hızlanması birçok sektörde yeni fırsatları beraberinde getirdi. Global pazarlara açılma yaygınlaşacak, yeni iş birlikliklerini daha çok konuşacağımız bir yıl olacak. “Rekaberlik” kavramını daha fazla duyacağız. Endüstriyel bulut platformları, 2024 yılında hızla yaygınlaşacak.



SaaS, PaaS ve IaaS hizmetlerini bir araya getiren endüstriyel bulut platformları; işletmelerin altyapı ve yazılım süreçlerini güçlendirme konusunda önemli bir adım olacak.

2024, yapay zekânın daha güçlü ve faydalı bir şekilde hayatımıza gireceği bir yıl olacak. Özellikle iş yerlerinde üretken yapay zekâ kullanımı giderek artacak. Bu sayede mevcut teknolojilerin daha üretken, verimli ve hızlı şekilde kullanılması mümkün hale gelecek. Mobil finansal hizmetleri bankacılık teknolojisine geçişi hızlandıracak.

### İlker Sözdinler United Payment

Yapay zekâ 2024’e damga vuracak. Bu yıl yapay zekâyı müşteri işlemleri, satış ve pazarlama, yazılım ve Ar-Ge alanlarında çok fazla göreceğiz. Bu alanda United Payment olarak yoğun çalışmalar yürütüyor, öncü inovasyonlarımızı hayata geçirmeye hazırlanıyoruz. Ayrıca yapay zekâyla ilgili son dönemde en fazla okunan uluslararası bir kitabın Türkçe ediyonu ve yayımlanması konusunda destek veriyoruz. Önümüzdeki dönemde sürdürülebilir ödeme teknolojileri öne çıkacak. Görünmez finansın daha da yaygınlaşacağını düşünüyoruz. Aynı seviyeye dayalı rekabetleri daha fazla göreceğiz. Buna bağlı olarak “şimdi al sonra öde” işlemlerde de artış olacak.



### Murat Kastan UPT

2024’te para transferi sektöründe; doğrudan mobil cüzdanlara anlık gönderim, mobil cüzdanlardan sunulan finansal ürünlerin çeşitlenmesi ve merkez bankalarının dijital para regülasyonları sonucu bağlantılı ürünler geliştirilmesi gibi konular ön plana çıkacak.



### Samile Mümin Visa Türkiye

Visa olarak ödemeler alanında 2024 için 5 ana trend öngörüyoruz:

- 1 Küçük işletmelerin yurt dışında büyüme arayışı sürecek. Online ödeme ve kart kabulü bu yolda kilit rol oynayacak.
- 2 Dijital ödemelerin yaygınlaşmasıyla birlikte farklı ödeme ağları arasındaki uyum artacak. Böylece özellikle uluslararası para transferleri daha sorunsuz hale gelecek.
- 3 Ödeme teknolojilerinde modüler altyapılara geçildikçe işletmelerin yetkinlikleri de daha az yatırım ve maliyetle artabilecek.
- 4 Yapay zekânın sahtecilikle mücadelede oynadığı önemli rol devam ederken büyük veri analiziyle ödeme sistemleri daha da güvenli hale gelecek.
- 5 Salgının geride kalmasıyla birlikte turizm canlanmayı sürdürecektir. Bu bağlamda seyahat endüstrisinde güvenli dijital ödemeler öne çıkacak.



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

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



PSM

# WS park 2023

FARK YARATAN KIVILCIM





ANA SPONSOR



DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



# Cumhuriyetin 100. yılında

# 100 KIVILCIM ONUR LİSTESİNDE



**P**SM dergisi tarafından ikincisi düzenlenen WSpark araştırmasında onur listesine giren isimler belli oldu. Finans ve teknoloji sektöründeki başarılı kadınları öne çıkarıp takdir edilmelerini sağlayan araştırma, doğru rol modeller ortaya koymayı amaçlıyor.



WSpark 2023 listesine girmeyi başaranlar, 18 Ocak Perşembe günü İstanbul Kemerburgaz'daki BAU Future Campus Oditoryumu'nda "100'üncü yılda 100 kıvılcım" ana temasında düzenlenen etkinlikte açıklandı. WSpark'23 için 150'ye yakın başvuru geldi. Multinet Up Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı Gül Bilgin Mokan, Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Numanoğlu, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan ve Pluxee Türkiye CHRO'su Feride Düzduran Gündüz'den oluşan seçici kurulun değerlendirmeleriyle 100 isim listeye girmeye hak kazandı.

### **Kadın istihdamına önem veren şirketler destekliyor**

Multinet Up, WSpark 2023'te Ana Sponsorluk bayrağını taşıırken; Aktif Bank, BAU, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri, PayFix ve Pluxee Türkiye de "Destekçi Kuruluş" olarak araştırmada yerlerini aldı.

# İkinci yılda başvuru sayısı yüzde 92 arttı

**W**Spark Koordinatörü ve NovaForm Kurucusu Tülin Çakmak, törenin açılış konuşmasında şu değerlendirmeyi yaptı: “Araştırmamıza başvuruların sayısı bir önceki yıla göre yüzde 92 arttı. Bu artış, sektördeki kadın farkındalığı konusunda olumlu bir gelişmeye işaret ediyor. Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılında sürdürülebilir bir başarı ve gelecek için güçlü, cesur, liderlik yolunda desteklenen kadınlara ihtiyacımız var. Onur listemize giren 100 kadının iş hayatındaki başarılarının, kariyerine yeni başlayan genç kadınlarmıza ilham vermesini ve örnek olmasını diliyorum, herkesi tebrik ediyorum.”



## 300'e yakın sektör temsilcisinin katıldığı etkinlikte 100 kıvılcıma plaketlerini kadın liderler takdim etti



**İşıl Hasdemir - TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Dell Technologies Türkiye Genel Müdürü**



**Gül Bilgin Mokan - Multinet Up Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı**



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



**Hülya Turan - PayFix Yönetim Kurulu Üyesi**



**Garme Numanoğlu - Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı**



**Berna Şamiloğlu - Pluxee Türkiye İş Geliştirme ve Ürün Genel Müdür Yardımcısı**





**Semra Demircioğlu - Kredi Genel M¼d¼r¼**



**Berrin Uyanık - PSM Dergisi Edit¼r¼**



**Nil Girgin Kalıp - BAU Araştırma, Teknoloji Transferi ve Girişimcilik Direkt¼r¼**



**Berg¼zar Bozoğlu - Multinet Up Kurumsal İletişim M¼d¼r¼**





### Aslı Özüm Erdal

Papara

Unvan: Ürün Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Analiz, İletişim  
Çalışma Yılı: 6,5



### Asude Yüce Korkmaz

KuveytTürk

Unvan: Tüketici Finansmanı Lideri  
Uzmanlık Alanı: Bireysel Krediler, Bireysel Kartlar  
Çalışma Yılı: 11



### Aydan İşeri

Softtech

Unvan: Üretim Takım Lideri  
Uzmanlık Alanı: Kartlı Ödeme sistemleri  
Çalışma Yılı: 16



### Ayşe Nur İldız Çilek

Multinet Up

Unvan: Müşteri Deneyimi Birim Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Müşteri Deneyimi  
Çalışma Yılı: 15



### Bahar Erol Ceren

Anadolu Sigorta

Unvan: Veri Yönetimi ve İş Zekası Birim Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Veri Yönetimi ve İş Zekası  
Çalışma Yılı: 12



### Başak Aygün Aykut

Solak & Partners

Unvan: Kıdemli Avukat  
Uzmanlık Alanı: FinTek Hukuku  
Çalışma Yılı: 6



### Belgin Kavalcılar

Pluxee Türkiye

Unvan: Kıdemli Satış Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Kurumsal Satış  
Çalışma Yılı: 13



### Bersu Öter Yılmaz

Gtech

Unvan: Kıdemli Veri Mühendisi  
Uzmanlık Alanı: Veri Mühendisliği  
Çalışma Yılı: 6



### Burcu Akın

Forcerta

Unvan: Bilgi Güvenliği Uzmanı  
Uzmanlık Alanı: Bilgi Güvenliği  
Çalışma Yılı: 2,5



### Burçin Budak

Pluxee Türkiye

Unvan: Finansal Kontrol Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Finans  
Çalışma Yılı: 17



### Büşra Atasever Karancı

Albaraka Türk

Unvan: Kullanıcı Deneyimi ve Web Sitesi Geliştirme Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Kullanıcı Deneyimi  
Çalışma Yılı: 11



### Büşra Öztaş

Pluxee Türkiye

Unvan: Deneyimli Yazılım Uzmanı  
Uzmanlık Alanı: Yazılım (.Net)  
Çalışma Yılı: 11



### Cansu Atalay

Ahlatcı

Unvan: Uyum ve Mevzuat Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Uyum  
Çalışma Yılı: 18



### Cansu Tezgel

Intertech

Unvan: Kıdemli İş Analisti  
Uzmanlık Alanı: Bireysel Krediler  
Çalışma Yılı: 10



### Ceren Uygun Yazılıkaya

QNB Finansbank

Unvan: Strateji, İş Birlikleri ve Kanal Yönetimi Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Dijital Cüzdan, Dijital Dönüşüm  
Çalışma Yılı: 10



### Çiğdem Sönmez

Paycell

Unvan: Kıdemli Ürün Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Ödeme Sistemleri  
Çalışma Yılı: 15



### Damla Zengin

Finartz

Unvan: İnsan Kaynakları Kariyer ve Eğitim Sorumlusu  
Uzmanlık Alanı: Performans Yönetimi  
Çalışma Yılı: 5



### Demet Avcı Özdemir

QNB Sigorta

Unvan: Müşteri Analitiği ve CRM Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Müşteri Analitiği ve CRM  
Çalışma Yılı: 15



### Deniz Çamalan

Soft Robotics

Unvan: Yazılım Mühendisi  
Uzmanlık Alanı: Yazılım Geliştirme  
Çalışma Yılı: 2



### Deniz Ece Ün

Multinet Up

Unvan: İnsan ve Kültür Birim Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: İnsan Kaynakları  
Çalışma Yılı: 10



**Dr. Dicle Aslan**

Token

Unvan: Proje ve Ürün Yönetim Ofisi Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Proje Yönetimi, Ürün Yönetimi  
Çalışma Yılı: 11



**Dilan Altunışık**

inventiv

Unvan: Ürün Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Ürün Yönetimi  
Çalışma Yılı: 5



**Duygu Özköslü**

Paynet

Unvan: İşe Alım Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: İşe alım  
Çalışma Yılı: 13



**Ebru Aksoylu**

Softtech

Unvan: Üretim Takım Lideri  
Uzmanlık Alanı: Kartlı Ödeme Sistemleri, Finansal Teknolojiler, Yazılım Mimarisi  
Çalışma Yılı: 14,5



**Ebru Ünlü Özuslu**

ALJ Finans

Unvan: İnsan ve Kültür Müdürü  
Uzmanlık Alanı: İnsan Kaynakları  
Çalışma Yılı: 12



**Ece Akıncı Erçulha**

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

Unvan: Dijital Kanallar Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Dijital Pazarlama, Dijital Performans, Dijital Satış  
Çalışma Yılı: 12



**Ece İslamoğlu**

Brandefense

Unvan: Siber İstihbarat Analisti  
Uzmanlık Alanı: Yetenek, Eğitim ve Performans Yönetimi  
Çalışma Yılı: 5



**Ece Vural**

Papara

Unvan: Ürün Yönetimi Lideri  
Uzmanlık Alanı: Kullanıcı Deneyimi, Uzaktan Müşteri Edinimi, KYC  
Çalışma Yılı: 7,5



**Ecem Çetin**

Fibabanka

Unvan: Eğitim ve Gelişim Yönetimi Yönetmeni  
Uzmanlık Alanı: İnsan Kaynakları  
Çalışma Yılı: 8



**Ecem Şahinler**

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

Unvan: Ticari Kartlar Ürün Yönetimi Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Ürün ve Süreç Tasarımı  
Çalışma Yılı: 11



**Ecem Tunç**

Gtech

Unvan: Veri Ambarı ve İş Zekası Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Veri Yönetim  
Çalışma Yılı: 13,5



**Ela Özkan**

Finagotech

Unvan: Proje Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Analiz, Proje Yönetimi  
Çalışma Yılı: 15



**Elçin Yılmaz Zırh**

Austriacard Türkiye

Unvan: Kıdemli İnsan Kaynakları Yönetmeni  
Uzmanlık Alanı: Yetenek, Eğitim ve Performans Yönetimi  
Çalışma Yılı: 16



**Elif Ateş Akşahin**

Architect

Unvan: IT Proje Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Sistem Analizi, Kurumsal Mimari, Proje ve Portföy Yönetimi  
Çalışma Yılı: 16



**Emine Şahin**

Pluxee Türkiye

Unvan: IT Kıdemli Analist & Scrum Master  
Uzmanlık Alanı: IT Proje Analizi ve Yönetimi  
Çalışma Yılı: 9



**Esra Ablak Erten**

BELBİM

Unvan: Satış Uzmanı  
Uzmanlık Alanı: Pazarlama, Satış  
Çalışma Yılı: 12



**Esra Burçin Babayigit**

ALJ Finans

Unvan: Müdür  
Uzmanlık Alanı: Finans  
Çalışma Yılı: 13



**Fatma Aygül**

PeP

Unvan: İş Analisti  
Uzmanlık Alanı: İş Süreç ve Gereksinim Analizi, Proje Yönetimi  
Çalışma Yılı: 5



**Fatma Nazlı**

Architect

Unvan: Ürün Sahibi  
Uzmanlık Alanı: IT Servis Yönetimi & Sistem Analizi  
Çalışma Yılı: 14



**Fatma Nur Özdemir**

Beymen Group

Unvan: Veri Bilimi Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Veri Bilimi  
Çalışma Yılı: 9




**Fulden Koç Yılmaz**

Hopi

Unvan: Ürün ve Müşteri Deneyimi Müdürü  
Uzmanlık Alanı: FinTek ve Loyalty  
Çalışma Yılı: 10


**Funda Çakar Deniz**

Quick Sigorta

Unvan: Bütünleşik Pazarlama Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Pazarlama İletişimi  
Çalışma Yılı: 22


**Gaye Gülçin Bekiroğlu**

Multinet Up

Unvan: Operasyonel Mükemmellik Mdr. Yrdm.  
Uzmanlık Alanı: Risk Yönetimi, Kalite Yönetimi  
Çalışma Yılı: 11


**Gizem Arslan**

QNB eFinans

Unvan: Kıdemli İş Analisti-Yönetmen  
Uzmanlık Alanı: Yazılım Mühendisliği  
Çalışma Yılı: 10


**Gizem Kalafat**

MoneyPay

Unvan: Pazarlama Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Pazarlama  
Çalışma Yılı: 15


**Gizem Lallı**

Ozan

Unvan: Pazarlama Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Pazarlama  
Çalışma Yılı: 15


**Gökçe Han Etiler**

AgeSa

Unvan: Lider  
Uzmanlık Alanı: Sigorta Teknolojileri  
Çalışma Yılı: 15


**Gökçen Aladağ**

inventiv

Unvan: Kıdemli Proje Geliştirme Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Proje Yönetimi  
Çalışma Yılı: 9


**Gözde Demirkıran**

QNB Sigorta

Unvan: Müşteri Deneyimi Müdür Yardımcısı  
Uzmanlık Alanı: Müşteri Deneyimi Yönetimi  
Çalışma Yılı: 10


**Gözde Engüzel**

QNB Finansbank

Unvan: Dijital Dönüşüm Bölüm Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Dijital Dönüşüm  
Çalışma Yılı: 11


**Gülşah Çiler İlsöz**

AgeSa

Unvan: Bilgi Güvenliği ve Uyum Lideri  
Uzmanlık Alanı: Bilgi Güvenliği ve Uyum  
Çalışma Yılı: 17


**Hande Arifoğlu**

Payten

Unvan: Müşteri İlişkileri Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Satış  
Çalışma Yılı: 16


**Hilal Uzun**

Soft Robotics

Unvan: Proje Yönetimi Ekip Lideri  
Uzmanlık Alanı: Proje Yönetimi  
Çalışma Yılı: 4


**İdiz Arat Çelebi**

Papara

Unvan: Ödemeler ve Sigorta Ürün Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Ürün Yönetimi  
Çalışma Yılı: 7


**Kübra Gübül**

Enqura

Unvan: Dijital Pazarlama Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Dijital Pazarlama  
Çalışma Yılı: 6


**Kübra Yıkılmaz**

WeChip

Unvan: İnsan Kaynakları Müdürü  
Uzmanlık Alanı: İnsan Kaynakları  
Çalışma Yılı: 9,5


**Lütfiye Arslan Özkan**

Gtech

Unvan: Müdür Yardımcısı  
Uzmanlık Alanı: DWH, Yasal Raporlama, İş Zekası  
Çalışma Yılı: 13


**Melek Yiğit**

Binovative

Unvan: Yeni Teknolojiler İş Geliştirme Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Blockchain ve Uzak Teknolojileri  
Çalışma Yılı: 3,5


**Melike Kocaman**

Pluxee Türkiye

Unvan: Kurumsal İletişim Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik  
Çalışma Yılı: 12


**Melis Mollaoğlu Başar**

Param

Unvan: POS Ürün Yönetimi Birim Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Ürün Yönetimi, Ödeme Sistemleri  
Çalışma Yılı: 10



**Meltem Özperçel**

**KAGİDER**

**Unvan:** Dijital Mecralar Yöneticisi  
**Uzmanlık Alanı:** Dijital Mecralar, Proje Yönetimi  
**Çalışma Yılı:** 13



**Merve Arslan**

**BELBİM**

**Unvan:** Kıdemli Proje Yöneticisi  
**Uzmanlık Alanı:** Proje Yönetimi  
**Çalışma Yılı:** 16



**Merve Bekler Taşkın**

**Gtech**

**Unvan:** Kıdemli Veri Bilimci  
**Uzmanlık Alanı:** Makine Öğrenimi, Veri Analitiği  
**Çalışma Yılı:** 6,5



**Merve Erdiñç**

**Pluxee Türkiye**

**Unvan:** Zincir Üyeler Yöneticisi  
**Uzmanlık Alanı:** Satış  
**Çalışma Yılı:** 15



**Merve Gözütok Tuysuz**

**Ödeal**

**Unvan:** Pazarlama Birim Müdürü  
**Uzmanlık Alanı:** Pazarlama, Ürün Yönetimi, CRM  
**Çalışma Yılı:** 11,5



**Merve Gülsüm Varal**

**Papara**

**Unvan:** Ürün Yöneticisi  
**Uzmanlık Alanı:** Bankacılık ve Para Transferi  
**Çalışma Yılı:** 6



**Merve Kılıç**

**Gtech**

**Unvan:** Müdür Yardımcısı  
**Uzmanlık Alanı:** Yazılım Geliştirme  
**Çalışma Yılı:** 14



**Merve Kuş**

**Pluxee Türkiye**

**Unvan:** Müşteri Deneyimi Strateji Lideri  
**Uzmanlık Alanı:** Müşteri Deneyimi Stratejisi  
**Çalışma Yılı:** 10



**Muhsine Kapan**

**Aktif Bank**

**Unvan:** Pazarlama İletişimi Müdürü  
**Uzmanlık Alanı:** Marka Stratejisi ve Pazarlama İletişimi  
**Çalışma Yılı:** 12



**Müge Eray**

**Paycell**

**Unvan:** Ekip Lideri  
**Uzmanlık Alanı:** Tüketici Finansmanı, Finansal Teknolojiler, Ödeme Sistemleri  
**Çalışma Yılı:** 11



**Nazlı Buse Tuncer**

**Dgpays**

**Unvan:** İş Geliştirme ve Satış Müdürü  
**Uzmanlık Alanı:** Finansal Teknoloji ve Finansal Ürünler  
**Çalışma Yılı:** 10



**Nazlıcan Bihter Erkat**

**GönderAL**

**Unvan:** Yazılım Geliştirme Takım Lideri  
**Uzmanlık Alanı:** Yazılım Geliştirme  
**Çalışma Yılı:** 5



**Nazlıcan Erdoğan**

**BELBİM**

**Unvan:** İş Geliştirme Kıdemli Uzmanı  
**Uzmanlık Alanı:** İş Geliştirme  
**Çalışma Yılı:** 5



**Neslihan Çolak**

**Paynet**

**Unvan:** Ürün Yönetim Uzmanı  
**Uzmanlık Alanı:** Ürün Yönetimi  
**Çalışma Yılı:** 8



**Neslihan Tufan Piryılmaz**

**Garanti BBVA Ödeme Sistemleri**

**Unvan:** Dijital Ürün Yöneticisi  
**Uzmanlık Alanı:** Dijital Pazarlama ve Ürün Yönetimi  
**Çalışma Yılı:** 10,5



**Nilsen Balata**

**Çözümevi**

**Unvan:** Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü  
**Uzmanlık Alanı:** Pazarlama ve Kurum İçi Girişimcilik  
**Çalışma Yılı:** 10



**Nur Hanım Elbir**

**Architech**

**Unvan:** Ürün Sahibi  
**Uzmanlık Alanı:** Finans Teknolojileri  
**Çalışma Yılı:** 10



**Özge Çaran**

**Alternatifbank**

**Unvan:** Dijital Dönüşüm Projeleri Takım Lideri  
**Uzmanlık Alanı:** CRM, Analitik, Dijital Dönüşüm  
**Çalışma Yılı:** 16



**Özge Özkan**

**WeChip**

**Unvan:** Proje Yöneticisi  
**Uzmanlık Alanı:** Proje Yönetimi, Ar-Ge Projeleri, Fikri Sınai Mülkiyet Hakları  
**Çalışma Yılı:** 10,5



**Pırıl Kalyon Ay**

**Moka**

**Unvan:** Pazarlama ve İletişim Müdür Yardımcısı  
**Uzmanlık Alanı:** Pazarlama  
**Çalışma Yılı:** 5



Seçil Kocabaş

Paynet

Unvan: İnsan ve Kültür Müdürü  
Uzmanlık Alanı: İşe Alım,  
Performans, Kariyer ve  
Yetenek Yönetimi, Eğitim  
Çalışma Yılı: 11



Sedef İşler

Pluxee Türkiye

Unvanı: İnsan Kaynakları  
İş Ortağı Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı:  
İnsan Kaynakları  
Çalışma Yılı: 12



Selin Ay

QNB Sigorta

Unvanı: Sağlık Ürün Ve  
Fiyatlandırma Müdürü  
Uzmanlık Alanı:  
Sağlık Sigortaları  
Çalışma Yılı: 12



Sevdâ Buse Ulu Yılmaz

Manibux

Unvanı: Operasyon Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Operasyon,  
Müşteri İlişkileri ve Destek  
Çalışma Yılı: 9



Sibel Parlak

Multinet Up

Unvan: Pazarlama İletişimi  
ve Marka Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Pazarlama  
İletişimi ve Marka Yönetimi  
Çalışma Yılı: 12



Sinem Şahin

BELBİM

Unvanı: Kurumsal İletişim  
ve Marka Yönetimi Uzmanı  
Uzmanlık Alanı:  
Pazarlama İletişimi  
Çalışma Yılı: 4



Sümevra Terzioğlu

Architect

Unvanı: Yapay Zeka  
Ürün Sahibi  
Uzmanlık Alanı:  
Analitik ve Yapay Zekâ  
Çalışma Yılı: 11



Şahzen Gülrü Barış

AgeSA

Unvanı: Uzman  
Uzmanlık Alanı:  
Bilgi Güvenliği ve Uyum  
Çalışma Yılı: 3



Şehval Öztürk

MoneyPay

Unvan: Yetenek ve  
Kültür Lideri  
Uzmanlık Alanı:  
İnsan Kaynakları  
Çalışma Yılı: 5



Şeyma Menengiç

United Payment

Unvanı: Avukat  
Uzmanlık Alanı:  
FinTek Hukuku  
Çalışma Yılı: 5



Şima Ecem Hoşgör

Paycell

Unvanı: Kıdemli Ürün  
Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı:  
Ürün Yönetimi  
Çalışma Yılı: 10



Tuba Akçiçek

TurAssist

Unvanı: Tedarik İlişkileri  
Uzmanı  
Uzmanlık Alanı:  
Saha Operasyon  
Çalışma Yılı: 5



Tuğba Tunç

Garanti BBVA Emeklilik

Unvan: CRM ve Müşteri  
Çözümleri Yönetmeni  
Uzmanlık Alanı: Data, CRM  
Çalışma Yılı: 9



Tuğçe Balarısı Akyüz

Sistem Global

Unvanı: Süreç ve RPA  
Çözümleri Kıdemli Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Dijitalleşme,  
Süreç Mühendisliği  
Çalışma Yılı: 22



Vesile Cemre Güldalı

Türk Finansman (Kredim)

Unvanı: Uzman  
Uzmanlık Alanı:  
Bilgi Güvenliği Yönetim  
Sistemleri  
Çalışma Yılı: 3



Zehra Gül Küçükbaşlan

Paycell

Unvanı: Dijital Kanallar  
Ürün ve Müşteri Deneyimi  
Yöneticisi  
Uzmanlık Alanı: Ürün Tasarımı  
Çalışma Yılı: 13



Zehra Karakuş

Momento

Unvan: Satış Sonrası  
Hizmetler Müdür Yardımcısı  
Uzmanlık Alanı: Müşteri ve  
Operasyon Yönetimi  
Çalışma Yılı: 16



Zeliha Kondakçı

TurAssist

Unvanı: Ekip Lideri  
Uzmanlık Alanı: Operasyon  
Çalışma Yılı: 16



Zeynep Erdoğan

Architect

Unvanı: Dijital Bankacılık  
Geliştirme Bölüm Lideri  
Uzmanlık Alanı: Finansal  
Teknolojiler  
Çalışma Yılı: 18



Zeynep Güran

Kuveyt Türk

Unvanı: Bireysel Müşteri  
Analitiği ve İlgörü Müdürü  
Uzmanlık Alanı: Analitik  
Modeller, Dijital Dönüşüm  
Çalışma Yılı: 10

# Cam tavan ve uçurumların, kırık merdivenlerin olmadığı bir yeni yüzyıl olsun!



**W** Spark 2023 etkinliği önemli bir panele de ev sahipliği yaptı. “Yeni Yüzyılda Kadın ve Teknoloji” başlıklı panelin moderatörlüğünü TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Dell Technologies Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir üstlendi.

Pluxee Türkiye İş Geliştirme, Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Berna Şamiloğlu, Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Numanoglu, Multinet Up Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı Gül Bilgin Mokan, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan, BAU Araştırma, Teknoloji Transferi ve Girişimcilik Direktörü Nil Girgin Kalıp ile Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu panelistler arasında yer aldı.

Panelistler, “kadınların iş dünyasına daha fazla katılımının ekonomik ve kültürel gelişmeyi çarpan etkisiyle hızlandırdığı” gerçeğinden yola çıkarak, cumhuriyetin yeni yüzyılında bu doğrultuda ne gibi adımlar atılması gerektiğini ele aldı.

## “Eşit temsil ve artan inovasyon gelirleri artırıyor”

Işıl Hasdemir, panelin açılış konuşmasında fırsat eşitliğinin önemine şöyle dikkat çekti: “Artık cinsiyet eşitliği, kadının iş hayatına katılımı, temsili ve fırsat eşitliği, bir sosyal sorumluluk projesi konusu olmaktan çıktı. Kadını yok sayan, geri planda bırakan her türlü yapı, artık



**Işıl Hasdemir**

kendisi geri planda kalma ve hatta yok olma tehlikesiyle karşı karşıya. Örneğin, bir Forbes çalışmasına göre yönetim ekibinde daha eşit temsillerin olduğu kurumlar, artan inovasyon sayesinde yüzde 19 daha yüksek gelire ulaşabiliyor.”

Panelistler de kendilerine özel yönetilen soruları şöyle yanıtladı...



Berna Şamiloğlu

## “Başarısızlıklarımızın nedeni, kadına karşı ihmal ve kusurdur”

**“Cam tavan” sendromunu hakkında neler söylemek istersiniz? Sizce bu sendromla hangi stratejiler kullanılarak başa çıkılabilir?**

Cam tavan, nitelikleri veya başarıları ne olursa olsun, kadınların ve azınlıkların kurumsal merdiveni tırmanırken karşılaştıkları, var olan ama görülmeyen gizli engeller için kullanılan bir metafor. Kurumsal cinsiyet eşitliğinin önündeki engellerden biri olan cam tavanlarla başa çıkmak için devlet politikaları, kurumsal stratejiler ve bireysel farkındalık eğilimli olarak ele alınmalı ve yaratıcılık, konulara farklı perspektiflerden yaklaşılabilir, güçlü öngörü ve zor durumlarda psikolojik dayanıklılık gibi doğal güçlü yönleri olan kadınların ekonominin bileşenleri olan iş hayatı ve siyasetin içinde etkin ve eşit şartlarda var olması desteklenmeli.

Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün de dediği gibi: “Bir toplum, cinslerden yalnız birinin yüzyılımızın gerekürdiklerini elde etmesiyle yetinirse, o toplum yarı yarıya zayıflamış olur. Bizim toplumumuzun uğradığı başarısızlıkların sebebi, kadınlarımıza karşı ihmal ve kusurdur.”



Gamze Numanoğlu

## “Aday olun, istekli olun, cesur olun ve kendinize güvenin”

**Kariyer basamaklarını tırmanırken karşınıza çıkan zorlukları nasıl yenmeyi başardınız? Bu konuda lider aday genç kadınlara neler önerirsiniz?**

Ben şanslı azınlıktanım, cam tavanlara hiç denk gelmedim. Ama profesyonel yaşamda kadınlara özgü zorluklar bununla sınırlı değil. Cam tavana rastlamasam da gerektiğinde almam gerekenden çok daha fazla yük aldım, “kadın ve anne” olma gerçeklerimin profesyonel yaşamıma gölge düşürmemesi için bir başkasının belki de göstermek zorunda olmadığı eforu gösterdim. Yani yetkinliğime cinsiyetçi gölge düşmesin diye çok çalıştım. Kaldı ki basamakları yükselirken kadın kimliğinizi koruyabilmek, “erkekleşmeden” var olmayı başarmak da çetin bir mücadele. Ama bu mücadeleye kesinlikle değer! Tüm kadınlara tavsiyem, en az erkekler kadar tekliflere karşı istekli ve çevik yaklaşmaları. “Aday olun, istekli olun, cesur olun ve kendinize güvenin” diyorum. Genç kadınlar iş hayatında kendilerine güvenlerini her zaman diri tutsun, yollarına çıkan engeller cesaretlerini kırmasın.





Gül Bilgin Mogan

## “Bir de ‘kırık basamak’ engeli var!”

**Kendi deneyimlerinizi de göz önüne alarak kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına başarı için neler tavsiye edersiniz?**

“Cam tavan” engelini hepimiz biliyoruz. Cam tavana gelmeden önce ortaya çıkan bir başka engel de “kırık basamak”. Kadınların kariyer basamaklarında erkeklere oranla daha zorlu bir yolculuk geçirdiğini ifade eden bu terimi önemli buluyorum. Nitekim kadınlar, ilk terfi basamağında dahi erkeklere göre daha düşük bir başarı oranına sahip. McKinsey’in bir raporuna göre, bu eşitsizlik ilk terfi basamağında 100 erkeğe karşı 87 kadın şeklinde en üst basamağa kadar devam ediyor. Örneğin, global finansal hizmetler sektöründeki yüzde 48’lik kadın çalışan oranı, c-level pozisyonlara gelindiğinde yüzde 23’e düşüyor. Bu nedenle, kadınlar için yol gösterici mentorlara, deneyimlerinden ilham alınabilecek rol modellere sahip olmak çok önemli. Bu sayede kırık basamaklara takılmadan, cam tavanlara çarpmadan ilerlemek mümkün olabilir. En önemli tavsiyem ise kadınların çekinmeden ellerini kaldırarak aday olmaları, “Ben de bu göreve talibim” diyebilmeleri. Çünkü biz kadınlar görevleri yapabilecek yetkinlikteyiz. Bize verilmesini beklemeden almaya talip olmamız gerekiyor.



Hülya Turan

## “Mutfaktaki en iyi yemeği yaparken başarılı bir yazılımcı da oluruz!”

**Kadınların finans sektörüne ne tür farkındalıklar kattığını düşünüyorsunuz?**

Kadınların iş dünyasında ve kariyer yolculuğunda zorluklarla karşılaşabildiğini kabul etmekle beraber son 10 yılda önemli ölçüde değişim ve dönüşüm yaşandığı da gerçek. Günümüzde kadınlar birçok sektörde önemli sorumluluklar ve roller alıyor. Dijital dönüşüm çağında kadınların teknolojiye ve inovasyona hızlıca adapte olabildiklerini hepimiz görebiliyoruz. Kadınlar, finans sektöründe uzunca bir zaman yalnızca insan kaynakları, halkla ilişkiler ve kurumsal iletişim gibi alanlarda istihdam edilirken günümüzde artık yönetim kadrolarında üst düzey görevler alıyor. Artık teknolojiye ilham alan yüzlerce kadın var. Teknoloji kadınların iş yapış biçimlerini, iş dünyasındaki hedeflerini de değiştirip dönüştürüyor.

Kadınlar rekabetin yoğun yaşandığı finans sektöründe de öne çıkmaya ve Türkiye’nin en önemli finans şirketlerini yönetmeye başladı. Bankacılık, finans ve sigortacılıkta kadın yöneticilerin varlığı son 10 yılda giderek artmaya başladı. Teknoloji de de öyle. Türkiye’nin önde gelen finans kuruluşlarının en tepe noktasında artık sayısız kadın yönetici var. Bunlar hem Türkiye’ye kaynak sağlıyor hem de motivasyonlarıyla sektöründe fark yaratıyor.

Türkiye’de finans sektöründe kadınların temsil oranı yüzde 50’nin üzerine çıktı. Bu oran, diğer sektörlerle göre yüksek sayılabilecek bir seviyede. Finans sektörünün kadın yönetim kurulu başkanları, CEO’ları ve genel müdürleri, uzun yıllardır başında buldukları şirketlerini kendi alanlarının en önemli oyuncularını



arasına sokmaya başladı.

Objektiflik, tecrübe, bağımsızlık ve kültürel yapının kadınların başarısında önemli bir rolü var. İnanıyorum ki bir kadın mutfakta en iyi yemeği yapabileceği gibi başarılı bir yazılımcı da olabilir, finans sektöründe bir CEO da. Kadınların buldukları her yerin vizyonunu değiştirebileceği, değer katabileceği göz ardı edilemez bir gerçek.



Nil Girgin Kalıp

## “Kadın girişimciliğini daha genç yaşlara yaymalıyız”

**Dünyada kadın girişimcilerin başarı oranı erkeklere göre iki katı fazla, fakat sayısı çok az. Girişimciliğin ülkemizdeki gelişimini ve yeni kadın girişimcilere önerilerinizi alabilir miyiz?**

İstatiksel olarak kadın girişimcilerin çoğunun 35-40 ve üzeri yaş gurubundan olduğu görülüyor. Bu da genç kadınların cesaretlendirilmesi, girişimciliğin de bir istihdam modeli olduğunun vurgulanması gerekliliğini gösteriyor.

Kadın girişimciliğin yoğun olduğu işletme hacmi, mikro-KOBİ ve KOBİ'ler. Bu istatistik Avrupa ve Türkiye için geçerli. Bu gösterge KOBİ destek hizmetleri konusunda kadın kurucu ve ortaklı KOBİ'lere farklı destek hizmetlerinin sürmesi ve artması yönünde desteklenebilir. Örneğin, Bahçeşehir Üniversitesi'nin dijital oyun dikeyinde inkübasyon programları yürüttüğümüz yapısı KOSGEB destekli Bug Lab TEKMER'de kadın takım üyesi kadın kurucu ve ortak sayılarını izliyor ve teşvik ediyoruz.

Kadın girişimcilerin teknik tabanlı ve teknoloji girişimlerinde katılımı eskiye oranla artış trendinde. Ancak erkeklere oranla düşük seviyede. Bu nedenle kadınların teknolojik alanlarındaki varlığını girişimcilik özelinde değil, küçük ve genç yaşlardan itibaren eğitimle desteklenmesi gerekiyor. Kadın girişimcilerin yoğun olarak danışmanlık ve hizmet sektörlerinde öne çıktığını da istatistiklerden görüyoruz.

Türkiye'de kadın girişimciliğini etkileyen kültürel faktörler yoğun hissedilir seviyede. Türk toplumunda kadının yeri ve görevleri algısı, ahlında girişimci kadınları daha başlangıçta erkeklerden dezavantajlı konuma getiriyor. İstatistikler, kadın girişimcilerin yaşadığı başlıca iki zorluğun, aile iş hayatı dengesi ve finansal-likidite problemleri olduğunu gösteriyor.

Kadınlara sorulduğunda, yaşadıkları finansal sıkıntıların herkes için geçerli olduğunu söylüyorlar. Ancak ikinci en yoğun cevap, kadın oldukları için erkeklerden daha az güvenilir olarak algılandıkları. Anketlerde, “erkek olsaydım mevcut koşullarım çok daha iyi olurdu” ifadesi öne çıkıyor. Bu yüzden, benzer etki ve güce



sahip kadın örgütlerinin özellikle girişimcilik alanında varlığı kritik öneme sahip.

Ben kültürel faktörler nedeniyle dezavantajlı olduğum konuları erkek meslektaşlarıma göre daha çok çalışarak aştım. İşimle ilgili konuya hakimiyet beni kadın-erkek fark etmeden farklı bir noktaya doğal olarak taşıdı. Elbette çalıştığım kurumun kadına verdiği değer de benim şansım oldu. Kadınların yoğun olduğu ekipler kurdum ama teknik alanlardaki girişimlerimde yetkinlik anlamında erkek yoğun gruplarla tek kadın olarak çalıştım. Yani teknik ve teknolojik alanlarda eğitimde fırsat eşitliğine ihtiyacımızı birebir yaşadım.

Bahçeşehir Üniversitesi olarak kadın girişimcilerin sayısını artırmak adına destek mekanizmalarımızı sürekli güçlendiriyor, çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Bu noktada kuluçka merkezimizin yöneticisinin de bir kadın olduğunu belirtiyim.

Pelin Batu

# “Cam tavanları aşmak da yetmeyebiliyor”

**İş hayatında kadın yöneticileri bekleyen “cam uçurum” tehditleri, sizce nasıl bertaraf edilebilir?**

“Cam uçurum” kavramı, cam tavanı aşan kadınların, yani toplumsal yapıdan kaynaklı engellemelere rağmen kariyerlerinde yükselebilmiş kadınların, şirketin olumsuz koşullarında üst yönetim pozisyonlarına getirilmelerini ifade eder. Bu durum toplumsal cinsiyet eşitsizliği ve ayrımcılığına bağlı nedenlerle ortaya çıkıyor. Çözümü, şirketlerin ve devletin çalışan kadınlara önyargısız ve eşit bir bakış açısı ve davranış modeli benimsemesiyle mümkün. Toplumun her bireyine “cinsiyet eşitliği” konusunda farkındalık kazandırılması ise bu yöndeki en büyük sorumluluğumuz.

Şirketlere sağlam bir kurum içi kültürün yerleşmesiyle kadınların iş hayatında kendilerini daha güvende hissedebilecekleri de bir gerçek. Ayrıca kadınların anne, eş ve ev yönetimi gibi sorumluluklarını da göz ardı etmeden yeri geldiğinde destek olabilecek şirket politikaları da mutlaka fark yaratacaktır.

GÖSAŞ olarak Türkiye ortalamasının üzerinde olan yüzde 50 kadın çalışan oranımızla kadın arkadaşlarımızın ekonomiye katkılarını sonuna kadar destekliyoruz. Kadın yönetici oranımız yüzde 56 ve kadın terfi oranımız yüzde 69. Bu oranların Türkiye ortalamasının çok üzerinde olduğunu gururla söyleyebilirim. GÖSAŞ ve Garanti BBVA pozitif ayrışan, kadınların gücüne ve



başarısına gönülden inanarak cinsiyet ve fırsat eşitliği konusunda öncülük eden kurumların başında geliyor. Kadınların iş hayatında sürdürülebilir bir şekilde var olmaları ve yükselmelerini gönülden destekliyoruz.



# Erişim Medya'nın 2024 yılı etkinlik takvimi belli oldu



**G**eçen aralık ayında düzenlediğimiz PSM AWARDS ödül töreniyle 2023 yılını noktalamış ve yeni takvim için heyecanla hazırlıklara başlamıştık. İşte pek çok takipçimizin ve okuyucumuzun merakla beklediği o gün geldi çattı ve 2024 yılı için etkinlik takvimimiz belli oldu.

Salgın döneminde online ortamda düzenlediğimiz etkinlik deneyimini yeniden fiziksel ortamlara taşıyıp katılımcılara networking imkanı sağlamaya başladık. Katılmayanlar için de canlı yayımlar yaparak daha geniş kitlelere ulaşmayı başardık. Bu sistemi 2024 yılında da devam ettireceğiz. Dileyenler etkinliklerimize fiziksel olarak katılım sağlarken, dileyenler de canlı yayınlarmızla takip edebilecek.

**20 Mart'ta iş yerinde cinsiyet eşitliğini konuşacağız**  
WSpark 2023 araştırması için ocak ayında düzenlediğimiz onur töreninin ardından bu yılın ikinci etkinliğinde, finans dünyası yine çok özel bir konu için bir araya gelecek. Ramazan ayına denk gelen etkinlikte, iş hayatında fırsat eşitliği ilkesini benimsemiş şirketler iftar sofrasında, "Ben Bir Kadımm, Sana Eşittir Adımım" başlığı altında cinsiyet eşitliğini konuşacak.

**Açık bankacılık gündem toplantısı: 18 Nisan**  
Yılın ilk gündem toplantısı ise "açık bankacılık" özelinde 18 Nisan'da gerçekleşecek. Açık bankacılığa dair merak edilen-

leri konuşacağımız toplantımızda son gelişmeler gündemimiz olacak.

## Smart-i Awards 2024: 12 Haziran

Sigorta sektörünün merakla beklediği, sigorta teknolojilerine dair ne varsa en ince detaylarına kadar konuştuğumuz ve sektörün en inovatif şirketlerini ödüllendirdiğimiz Smart-i Awards için başvurular bu yıl 1 Mart'ta başlıyor. Katılmak isteyenler şimdiden projelerini hazırlasın.

Ardından rotamızı "c-level" buluşmalara çevireceğiz. 2024 yılının ilk yarısının değerlendirileceği ve yeni gelişmelerin konuşulacağı etkinlik ekim ayında.

## Gelecek Burada! PSM AWARDS 2024: 18 Aralık

PSM AWARDS 2024 ödül töreni ise bu yıl 18 Aralık'ta gerçekleşecek. Türkiye finans ve teknoloji ekosisteminin buluşma noktası olan ve bu yıl 7'ncisi düzenlenecek ödül programına başvurular 1 Eylül'de başlayacak. Finans dünyasını dönüştüren teknolojiler kullanıcıların hayatını daha da kolaylaştırırken değişimi de beraberinde getiriyor. İşte bu teknolojileri sektör duayenleri bir panelde enine boyuna konuşurken, yaratıcı projeleri ödüllendirecek, yüzlerce katılımcıya ev sahipliği yapacağız.

Yapay zekâ, blokzinciri, sanal gerçeklik, robotlar, otonom teknolojileri, nesnelerin interneti (IoT) ve daha niceleri. İnovasyonun bilgi, deneyim ve yaratıcılıkla buluştuğu gelecekte, görüşmek dileğiyle...

## 2024 ETKİNLİK TAKVİMİ

ETKİNLİK	DÜZENLEYEN	DÖNEM
WSPARK'23 "100.YILDA 100 KIVILCIM"	PSM&AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	18.01.24 OCAK
WBZZ'24 "YENİ YÜZYILDA CİNSİYET EŞİTLİĞİ" BEN BİR KADINIM, SANA EŞİTTİR ADIMIM	PSM&AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	20.03.24 MART
AÇIK BANKACILIK GÜNDEM TOPLANTISI	PSM	18.04.24 NİSAN
SMART-I AWARDS'24	AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	12.06.24 HAZİRAN
C LEVEL GÜNDEM BULUŞMASI	PSM&AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	Ekim 24 EKİM
PSM AWARDS'24	PSM&AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	18.12.24 ARALIK

Tüm bankacılık işlemleriniz

# Şeker Mobil'de!



App Store'dan  
İndirin

Google Play  
'DEN ALIN

Hemen İndirin  
AppGallery

Şekerbank

# DİJİTAL CÜZDAN DENİNCE AKLA GELEN İLK İSİM: **UNITED PAYMENT**

Kendi markası için dijital cüzdan yapacak şirketler,  
ödeme alt yapısı için kimin kapısını çalacağını biliyor.

