

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 155 / Fiyatı: 50 TL MART 2024

smart
awards

Cesaretin
ödülün olsun!



Talya Nisari

Tersine
beyin göçü
için anahtar
cümle:
Çağırırsanız
gelirler!

VUK 557 kimler
için tehdit,
kimler için fırsat?

Erkan Kork / BankPozitif Yönetim Kurulu Başkanı

“İstikrar abidesi bankalarımız
ve FinTek’lerimizin dinamizmi
için büyük şans”

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Sezin Erken

Dgpays Perakende ve Bireysel İş Biriminden Sorumlu Genel Müdürü

Dgpays, küresel FinTek pazarının doğudan yükselen gücü olacak

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

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



ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

Banka ve kredi kartları, internet bankacılığı, e-ticaret, POS, ATM, mobil/temassız ödemeler başta olmak üzere bankacılık ve finans sektörüne yönelik haberlerin yayınlandığı PSM; yenilenen, güçlenen içeriği ve yeni yüzüyle Aralık 2013'ten itibaren her ay okuyucularıyla buluşmaya başladı. PSM'nin zengin içeriği, başlıca şu konulardan oluşuyor:

- * Ödeme sistemleri sektörüyle ilgili haber-araştırma, dosya ve röportajlar
- * Banka & Kredi Kartları
- * Temassız & Mobil Ödeme
- * ATM & POS Terminalleri
- * İnternet Bankacılığı
- * Mobil Bankacılık
- * E-Ticaret
- * İnovasyon - Yeni Ürünler
- * Güvenlik Çözümleri
- * Türkiye ve dünyadan ödeme sistemleri verileri, sektörle ilgili düzenli istatistikler

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Abone olmak için aşağıdaki bilgileri psm@psmmag.com adresine iletiniz.

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

YILLIK ABONELİK BEDELİ

1 Dergi aboneliği.....: 3.500 TL

2 Dergi aboneliği: 4.500 TL

3 Dergi aboneliği: 5.000 TL

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.'nin

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

Abonelik bilgilerinizi, ödeme dekontunuzla birlikte psm@psmmag.com adresine iletiniz.



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

PSM'de kadının adı var!

Bilerek yapsak bu kadar olurdu! Dünya Kadınlar Günü'ne denk gelen mart sayımızda kadınların sesi o kadar gür çıkmış ki...

BELBİM A.Ş. Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ceyda Ünal, İstanbul'u "akıllı şehirler" arasına sokacak vizyonun ve İstanbulkart ile dijital bankacılığa giden yolun hikayesini anlattı... Dgpays'in Perakende ve Bireysel İş Biriminden Sorumlu Genel Müdürü Sezin Erken, şirketinin 2023 yılı performansını değerlendirip, ZUBIZU ile birlikte hızlandıracakları küreselleşme çalışmalarının ayrıntısını paylaştı...

İstanbul Ödeme Genel Müdürü Zuhal Yurtsever, elektronik para lisansı alan şirketinin bundan böyle ödemelerin her alanında "ben de varım" diyeceğini vurguluyor... TOBB 100 En Hızlı Büyüyen Şirketler listesinde 13'üncü sıraya yükselen Elekse'nin ödülünü, şirketin Genel Müdürü Ayşegül Güvenç teslim aldı... izyico İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Seda Birinci Karatekin, çalışanlar için "kolabrasyon merkezi" olarak nitelendirdikleri izyicoHUB'ın kapılarını PSM'ye açtı...

Multinet Up İnsan ve Kültür Direktörü Kader Şen, "Çalışanlarımızı iç müşteri olarak görüyoruz; eşitlikçi kurum kültürünü korumak için kurumsal ilkelerimizden taviz vermeden yola devam ediyoruz" diyor... Paladyum Holding Yönetim Kurulu Başkanı Asmin Ayşe Pala, PeP'i küresel bir finansal çözüm lideri yapmak için yürüttükleri çalışmaları anlattı... United Payment Pazarlama Direktörü Seda Küçükfırat Arslan, yapay zekadaki eril dile dikkat çekiyor ve "United Payment olarak bu mecraya da sirayet eden eril dille mücadele etmek için proje geliştiriyoruz" diyor... Türkiye'nin yakıcı sorunu beyin göçünü tersine çevirmek için GreaTR girişimini kuran Tayla Nisari, yurt dışında okuyan gençlerimizin uygun koşullar sunulup çağrılması durumunda koşu koşu geleceğini söylüyor... 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü içtenlikle kutluyor, kadın liderlerin sesi olmaya, daha fazla kadın lider yetişmesi için çaba göstermeye devam edeceğimizi belirtmek istiyorum. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

ozlemkbayburs@gmail.com

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 • MART 2024

- 6** Dijital dönüşüm için İZSMMMÖ, Pavo ve Notitek güç birliği
- 7** Formica AML ve KYC ile finansal suçlara karşı güçlü bir savunma hattı oluşturun
- 9** Daha risksiz ticaret mümkün
- 11** TOBB 100'de 13. sıra Elekse'nin!
- 12** "Dijital bankacılıkta en sevilen kurum olmak istiyoruz"
- 16** Dgpays, küresel FinTek pazarının doğudan yükselen gücü olacak
- 20** Aktif Bank'ın "teknoloji fabrikası" Aktif Tech, Atlas'ı genişletiyor
- 22** İstanbulkart Mobil ile dijital bankacılığa doğru giden bir yol inşa ettik!
- 26** İstanbul Ödeme, yeni lisansıyla ödemelerin her alanında "ben de varım" diyecek!
- 30** "Çalışanlarımızı iç müşteri olarak görüyoruz"
- 32** Param, unicorn kimliğini resmiyete dönecek
- 34** Büyüme rekoru kıran PeP, yeni alanlara giriyor
- 38** United Payment, yapay zekadaki eril dille mücadele ediyor
- 40** UPT, 2024'te 1 milyon kullanıcı, 2025'te yüzde 50 pazar hakimiyeti hedefliyor
- 42** TROY'un FinTek sektöründeki öncüsü "Vizyon Pay" olacak
- 44** VUK 557 kimler için tehdit, kimler için fırsat?
- 52** Taksitli mağaza kartından VUK 507'ye: Android yol ayrımı
- 54** Ofis değil kolabrasyon merkezi: izyicoHUB
- 58** Açık bankacılıktan açık veriye
- 60** Tersine beyin göçü için anahtar cümle: Çağırırsanız gelirler!
- 62** FinTek sektöründe değişim rüzgarları
- 64** "Smart-i Awards" heyecanı başladı
- 66** Yeni Yüzyılda Cinsiyet Eşitliği ve FinTek'lerin Yeni Çağı



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

► Dijital dönüşüm için İZSMMM, Pavo ve Notitek güç birliği



İzmir Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası (İZSMMM), Pavo ve Notitek ile birlikte dijital dönüşüm yolculuğu başlıyor. Geleneksel yöntemler yerine yenilikçi yaklaşımla beslenen mali müşavirler ile yeni nesil teknolojiler ışığında operasyonel verimlilik ve maliyet avantajı sağlayan mükelleflerin hedeflediği proje İzmir’de hayata geçiyor.

Aktif Bank işbirliği Pavo; satış, tahsilat ve faturalandırma işlemlerinin tek bir cihaz üzerinden yapılmasını sağlayan e-belge dünyasıyla uyumlu bütünlük yapı sağlayacak. Ayrıca yeni nesil işletim sistemleri ve Android POS’lar, üye iş yeri paneli ve uzaktan cihaz ve uygulama yönetimini de

Pavo üstlenecek. Notitek ise robotik muhasebe, tek tuşla muhasebe programına aktarım, verinin merkezi, analitik raporlama hizmetleriyle projeye güç katacak.

İZSMMM Başkanı Şerif Yıldız, projeye ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “İzmir SMMM Odası olarak muhasebe ve mali müşavirlik alanında dijital dönüşümü destekleyerek meslektaşlarımızın iş süreçlerini kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Robotik süreç otomasyonları (RPA) ve yapay zekâ gibi yeniliklerle ofis işlerinin dijital ortama aktarılmasını planlıyoruz. Bu sayede mali müşavirlerin rutin görevlerden sıyrılıp, veri analizi üzerine yoğunlaşarak danışmanlık odaklı bir rol üstlenmelerini amaçlıyoruz.”

Pavo Genel Müdürü Ercan Taşkesen, “Mali müşavirlerin ve mükelleflerin ihtiyaçlarını karşılayan, yenilikçi ve teknolojiye beslenen bütünlük bir yapı kurguladık. Teknoloji odaklı, dinamik ve yenilikçi yaklaşımlardan doğan bu güçlü sinerji bizleri uzun soluklu bir iş birliğine taşıyacak” dedi. Notitek Kurucusu Anıl Taşkoyan ise “Muhasebecilik alanında yenilikçi RPA çözümler sunuyoruz. İZSMMM ve Pavo iş birliğimizin temelinde, mali müşavirlerin ve mükelleflerin dijital dönüşüm yolculuğuna destek olmak yatıyor. Dijital muhasebe robotumuz Dimro ile manuel işlemleri ve hata oranını azaltıp operasyonel verimliliği artırmayı hedefliyoruz” ifadelerini kullandı.

İlk siber güvenlik akademisi eğitime başladı

Secure Future ile Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (BAUSEM), siber güvenlik eğitimi için iş birliği başlattı. Mart 2024 itibarıyla başlayan eğitim programı, sektördeki yetenek açığını kapatmayı hedefliyor.

Secure Future’in deneyimli profesyonelleri ve Bahçeşehir Üniversitesi’nin akademik uzmanları tarafından hazırlanan eğitimler, uluslararası normlara uygun teorik bilgilerin yanı sıra pratik uygulamaları da içeriyor. İlk etapta Veri Tabanı Güvenliği ve Dosya Güvenliği başlıkları altında akademik ve sektörel anlamda kendini geliştirmek isteyen uzmanlara yönelik eğitim verilecek. Eğitimler arasında Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Naci Ünal, Ediz Öztürk, Bülent Daldal gibi alanında önemli isimler yer alıyor.

Secure Future CEO’su Cem Kotanoğlu, iş birliğinin önemini şöyle vurguladı: “Türkiye’nin siber güvenlik potansiyelini tam anlamıyla ortaya çıkarmak için nitelikli eğitim şart. Siber güvenlik sektöründeki hızlı değişimlere ve güvenlik tehditlerine karşı etkin çözümleri en güncel eğitim



programları vasıtasıyla katılımcılarla paylaşmak ve etkin insan kaynağı yetiştirmek için Bahçeşehir Üniversitesi ile güçlerimizi birleştirdik. Secure Future Akademi, sektördeki uzmanlık açığını kapatmak için kritik bir adım.”

Formica AML ve KYC ile finansal suçlara karşı güçlü bir savunma hattı oluşturun

Formica çözümleri, 2020 yılında tamamı Türk mühendislerden oluşan bir ekip tarafından geliştirildi. Şirket, müşterilerinin finansal suçlarla mücadele etmesine, risk süreçlerini optimum şekilde yönetmesine yardımcı oluyor.

Formica'nın kurucusu ve CEO'su Özgür Oktan ile yeni ürünleri Formica AML & KYC hakkında kısa ve öz bir sohbet gerçekleştirdik...

Özgür Bey merhaba. Önce bilmeyenler için Formica'yı biraz tanıtabilir misiniz?

Merhabalar. Formica, birçok farklı sektörden firmanın finansal suçlarla mücadele etmesini ve risk süreçlerini bütünsel bir yaklaşımla yönetmesini sağlayan yapay zeka destekli bir risk orkestrasyon platformu.

Dolandırıcılık ve finansal suç vakalarının şirketler için hem para hem de itibar kaybına yol açtığı bilinen bir gerçek. Biz Formica ile finansal suçları gerçekleşmeden tespit ederek gerekli önlemleri gerçek zamanlı bir şekilde alıyor, şirketlerin para ve itibar kaybını önüyoruz. E-ticaret, FinTek şirketleri, ödeme ve elektronik para kuruluşları, bankalar gibi birçok farklı sektörden müşterimiz mevcut. Onların ihtiyaçlarına özel hazırladığımız "terzi dikimi" çözümlerimizle hayatlarını kolaylaştırmak ve iş ortaklarımızı memnun etmek en büyük mutluluğumuz.

Yeni ürünleriniz Formica AML ve KYC hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Formica AML, kara para aklama ve terörizmin finansmanı (AML/CFT) ile ilgili riskleri tespit ve analiz etme konusunda son teknoloji çözümler sunan bir platform. Yapay zeka ve büyük veri analizini kullanarak şüpheli işlemleri, kişileri, oluşumları otomatik olarak tespit eder ve uyum ekiplerinin daha hızlı ve etkin bir şekilde soruşturma yürütmesine yardımcı olur.

Formica KYC ise müşterilerinizi tanıma (KYC) süreçlerini



CEO
Özgür Oktan

kolaylaştıran ve otomatikleştiren bir platform. Müşteri bilgilerinin doğru ve güncel olmasını sağlayarak, dolandırıcılık ve kara para aklama risklerini azaltır. Formica KYC müşterilerinizi daha iyi tanımanıza ve risk profillerini değerlendirmenize yardımcı olan bir çözümdür. Müşterilerinizin kimlik doğrulamasını hızlı ve kolay bir şekilde yaparken yasalara uymanızı ve dolandırıcılık riskini azaltmanızı sağlar.

Bu doğrultuda Formica olarak yeni ürünlerimizle birlikte 2024 hedefimiz, finansal suçlarla mücadelede öncelikle Türkiye ve yakın coğrafyamızda lider platform olmak. Beraberinde de küresel pazarda yer edinmek.



MÜŞTERİNİ TANI

Formica KYC ile saniyeler içinde müşterinizi tarayarak risk skorunu görüntüleyebilir ve dolandırıcılığı önleyebilirsiniz.

Güvenli ve hızlı onboarding deneyimi...

► Bonus Platinum Biyometrik Kart'ta parmak izi var!

Garanti BBVA'nın ayrıcalıklı müşterilerine özel sunduğu Bonus Platinum Biyometrik Kart ile kullanıcılar, ödemelerini parmak izi okutarak, şifresiz ve güvenli yapabilecek. Bonus Platinum Biyometrik Kart almak için Garanti BBVA İnternet ve Mobil Bankacılık kanallarından, BonusFlaş uygulamasından, banka şubeleri ve çağrı merkezi üzerinden başvurulabiliyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri (GÖSAŞ) Yönetim Kurulu Üyesi Murat Çağrı Süzer, yenilikle ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Garanti BBVA öncülüğünde müşterilerimize, Türkiye'nin ilk çipli ve çok markalı kredi kartından ilk şeffaf kartına, ilk temassız kredi kartından ilk çevreci karta kadar birçok yeniliği yaşattığımız Bonus ile yeni bir döneme daha giriyoruz. Bonus Platinum Biyometrik Kart ile müşterilerimiz artık ödemelerini parmak izi okutarak, şifresiz ve güvenli yapabilecek. Müşterilerimizi PIN girme ya da hatırlama, temassız limit belirleme zahmetinden de kurtararak, işlemlerini hızlı bir şekilde yapmalarını sağlayacağız."

Garanti BBVA, TAMİ markasıyla faaliyet gösterecek ve dijital ödeme çözümleri sunacak yeni iştiraki Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri için de TCMB'den lisans aldı. Süzer, TAMİ'nin çıkış noktası hedefleriyle ilgili de şu açıklamayı yaptı:

"2 yıllık geniş bir müşteri araştırmasının sonucunda müşterilerimizin 'tam istediği' ödeme teknolojilerini hız, yalınlık, kolaylık odağıyla karşılarına çıkaracağız ve dijital ödeme süreçlerini daha da kolaylaştırıp ek faydalarla



Murat Çağrı Süzer

birlikte müşterilerimize katma değer yaratacağımız bir altyapı geliştirdik. Bu araştırmalar sonucu müşterilerimizin tariflerinden doğan TAMİ markamızla müşterilerimize 'tam istediği teknoloji', 'tam istediği kart', 'tam istediği POS' çözümünü sunmaya her gün büyüyen ekibimizle ve teknolojik altyapımızla hazır durumdayız.

Büyük işletmelerin de ihtiyaçlarına yönelik özel olarak tasarlanacak çözümleriyle TAMİ, yepyeni ve tamamen dijital bir ödeme deneyimi sunacak. KOBİ'ler, ev kadınları, öğrenciler ve ailelere kadar uzanan ve her bir kitlenin ihtiyaçlarına özel ürün ve hizmetler geliştirmek üzere altyapı çalışmalarını da tamamladık. Müşterilerimiz TAMİ ön ödemeli karta da POS sürecinde olduğu gibi hızlıca sahip olacak. İster kartlarıyla isterse elektronik cüzdanlarıyla nakit çekebilecek, para gönderip alışveriş yapabilecekler ve katıldıkları kampanyalardan nakit iade kazanabilecekler."



ING'nin KOBİ Nakit POS'u ile düşük ücret, ücretsiz bakım

ING Türkiye'nin yeni ürünü KOBİ Nakit POS, iş yerlerindeki yazarkasa POS cihazlarında ücret ödemedi, tüm yurt içi banka kartı ödemelerinde ertesi gün yüzde 1.49 üye iş yeri ücreti avantajı sunuyor. Kullanıcılar bu ayrıcalıkların yanı sıra aylık POS yazılım, donanım ve bakım hizmeti ücreti ödemiyor. KOBİ'lerin şubeye gitmeden bankacılık işlemlerini yapabileceği ING KOBİ Dijital ile şahıs işletmeleri de EFT, havale ve FAST işlemlerini ücretsiz yapabiliyor. Vade sıkıntısı olmadan günlük birikim yapma imkanı sağlayan KOBİ e-Turuncu Hesap'ı ilk kez açanlar da yüzde 45 "hoş geldin" faizi kazanıyor.



DAHA RİSKSİZ TİCARET MÜMKÜN

Veriyi ne kadar şeffaf ve erişilebilir kılarsak ticareti de o ölçüde kolaylaştırabiliriz. Böylece şirketler arası güven artar, ticaret hacmi de hızlı büyür. Türkiye’de bu konuda özellikle kamu kurumlarına çok iş düşüyor...

Önce kavramlara açıklık getirmekle başlayalım. Açık veri nedir?

Açık veri yaklaşımını incelemeye başladığımızda karşımıza iki terim çıkar: Halka açık veri (public data) ve açık veri (open data).

Halka açık veri, dijital olan veya olmayan tüm mecralardan ulaşılabileceğimiz veriyi ifade eder. Açık veri ise bunun bir alt kümesidir. Aralarındaki temel fark, açık verinin yapısal olarak kolay ulaşılabilir olmasıdır. Örneğin, bir yerel gazetede çıkan bir iflas haberi halka açık haberdir. Bu veri kurumlarca sorgulanabilir hale getirilirse açık veri haline gelmiş olur.

Bu nedenle Crede Veri Servisleri mühendislerinin en önemli uğraş alanlarından biri, ulaşılabilen tüm veriyi açık veri haline, yani kolayca erişilebilir hale getirmektir.

İngiltere, Almanya, ABD nasıl başardı?

İkinci sorumuz, neden açık veri? Bu soruya cevap verebilmek için açık verinin görece fazla olduğu ülkelere bakmak gerekir. İngiltere, Almanya, Amerika Birleşik Devletleri gibi ülkelerde veri daha şeffaf ve erişilebilir hale geldikçe ticaretin kolaylaştığı, şirketler arası güvenin arttığı ve ticaret hacminin büyüdüğü gözlemlenmiştir.

Bu ülkelerin diğer varlıklı ülkelerden farkı, büyük nüfuslarına rağmen kişi başı geliri yüksek tutmayı başarmaları olmuştur. Bunu yapmak için de ticaret hacminin sadece büyük kurumlar arasında değil, her segmentte artırılması gerekiyordu. Gerekli verilerin açık hale gelmesi sayesinde taraflar doğru partnerle ticaret yapma fırsatı bulurken, çürük elmaların ayıklanma süreci de hızlanmıştır. Bunun bir diğer sonucu da banka ve kurumların batık rasyolarının düşük seyretmesi olmuştur.

Türkiye’de açık veri:

Geçmişten günümüze ve geleceğe bakış

Üçüncü soru, açık verinin ülkemize ne gibi faydalar sağlayacağı... Türkiye açık veri kavramıyla birçok ülkeye nispeten daha geç tanıştı. Özellikle haber kay-



Ahmet Kocamaz
Crede Kurucu Ortağı

naklarının hızla dijitalleştiği 2010-2020 döneminden itibaren, CredIS Erken Uyarı ve İstihbarat Sistemi sayesinde bu verileri anlamlandırarak faydalanmak mümkün oldu. Kırmızı ve sarı bayraklar şirketlerin birbirlerini daha iyi tanımlarını sağlarken, ilişki ağları sayesinde ilk etapta fark edilemeyen bağlantıları görme fırsatları oldu.

2020 sonrasında ise açık veriden skor kartlar yapılabileceği gerçeğiyle tanıştık. Onlarca veriyi ve ilişkiyi konsolide ederek skora indirgeyen çözümlerimiz, otomatik karar sistemleri ve müşteri edinme (onboarding) mekanizmaları tarafından da kullanılmaya başladı.

Ülkemiz açık verinin yaygınlaşmasında çok erken bir aşamada bulunuyor. Bundan sonraki aşamada devlet kurumlarına çok iş düşüyor. Batudaki örneklerinde olduğu gibi devlet kurumlarının daha fazla veri paylaştığı, şirket bilançolarının halka açık olduğu, şirket sorumlularının şeffaf bir şekilde görüldüğü bir dünyaya doğru evrilmek ülkemizde ticareti daha da cazip hale getirecektir. ☺



► Visa'dan dünya genelinde 67 milyon KOBİ'ye dijital destek

Küresel ekonominin belkemiği konumundaki KOBİ'ler, dünya genelindeki toplam işletme sayısının yaklaşık yüzde 90'ını, küresel istihdamın ise yüzde 50'den fazlasını oluşturuyor. Visa da bu gerçekten hareketle, 2020'de 50 milyon KOBİ'ye dijital destek sağlama hedefini duyurmuştu. Şirket, 3 yıla yayılan taahhüdüyle belirlediği hedefi de aşarak yaklaşık 67 milyon mikro ve küçük işletmeye ulaştığını açıkladı. Visa, Türkiye'de de KOBİ'lerin dijitalleşmesi için yıllardır çalışmalar yürütüyor. Visa'nın Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve TÜRKONFED ile 18 ilde yürüttüğü "İşimi Yönetebiliyorum" programıyla KOBİ'lere büyüme potansiyellerini gerçekleştirmek üzere finansal disiplin ve dijitalleşme başlıkları altında yüz yüze ve online eğitimler veriliyor. Yine program kapsamında KOBİ'lerin e-ticarete geçişlerine yönelik dijitalleşme destek programı yürütülüyor ve üçte biri deprem bölgesinden olmak üzere mikro işletmelere mentorluk hizmeti veriliyor. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği



(TOBB) ve Visa'nın, KOBİ'lerin artan dijitalleşme ihtiyacına yönelik hayata geçirdikleri Türkiye'nin dijital dönüşüm üssü olan Akıllı KOBİ Platformu da KOBİ'lere ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri aynı çatı altında karşılama imkanını sunuyor. Visa'nın UNDP ve Habitat Derneği ile gerçekleştirdiği Emekten Sepete Programı ile kadın kooperatiflerinin satışlarını e-ticaret platformları veya kendi web siteleri üzerinden yapmalarına yönelik eğitimler alarak, ürünlerini ülke genelinde satmaları hatta yurt dışına ihraç etmeleri sağlanıyor. Visa Türkiye Genel Müdürü Samile Mümin, "2024, Visa'nın Türkiye'de faaliyet gösterdiği 40'inci yıl olması bakımından bizim için özel bir yıl.



Samile Mümin

40 yıldır ülkemiz ekonomisinin dijitalleşmesi için çalışıyoruz. Ekonominin belkemiği olan KOBİ'lerin de dijitalleşmesini de çok boyutlu bir yaklaşımla ele alarak ticaretin nitelikli bir şekilde gelişmesine katkıda bulunmaktan büyük gurur duyuyoruz" diyor.

Akbank, POS Bloke Transfer ile ödeme vadesini kaldırıyor

POS Bloke Transfer uygulaması, Akbank POS'larından alınacak ödemelerin vadesi dolmadan kullanılabilmesini sağlıyor. Akbank Ödeme Sistemleri Bölüm Başkanı Yasin Mengüllüoğlu, çözümle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Müşterilerimizin en önemli ihtiyaçlarından biri olan ödeme ve nakit akışının yönetiminde yeni nesil bir çözümü hayata geçirdik. Böylece Akbanklı işletmeler vade beklemeden blokeli alacaklarını finansal bir değere dönüştürebiliyor ve ödemelerini çok daha kolay ve esnek bir modelle gerçekleştiriyor. Müşterilerimiz, Akbank POS Bloke Transfer ile kredi limit tahsisi gibi süreçlere gerek olmadan, Akbank Mobil üzerinden diledikleri yerden bu hizmetten kolaylıkla faydalanabiliyor, vadesi dolmamış blokeli alacaklarını istedikleri kişiye anında transfer



Yasin Mengüllüoğlu

edebiliyor. Alıcılar için de vadeli mal ve hizmet satımındaki tahsilat riski ortadan kalkıyor. Talimat verildiği anda finansman sahipliği alıcıya aktarılıyor, hem yeni bir transferle hem de erken nakit özelliğiyle anında kullanılabilir.



TOBB 100'DE 13. SIRA ELEKSE'NİN!



Ömer Bolat

Ayşegül Güvenç

M. Rifat Hisarcıklıoğlu

Ahmet Özer

Finansal teknoloji (FinTek) sektörü, teknolojik gelişmelerle birlikte hızla büyüyor. Bu büyüme trendinin öncülerinden Elekse, 2023 yılında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından düzenlenen TOBB 100 En Hızlı Büyüyen Şirketler listesinde 13'üncü sıraya yerleşerek sektördeki liderliğini bir kez daha kanıtladı.



Kenan Güvenç

Ayşegül Güvenç

Ahmet Ergü

Mesut Tekir

Elekse'nin ödülü, 5 Şubat 2024 tarihinde Ankara'da, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, TOBB Başkan Mustafa Rifat Hisarcıklıoğlu ve İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Ahmet Özer tarafından takdim edildi.

TOBB 100'deki başarılı yolculuk

Daha önce de TOBB 100 listesine giren Elekse, bu ödüllerin verdiği güç ve deneyimle 2023 yılında Türkiye çapında en hızlı büyüyen 100 şirket arasında 13'üncü sıraya yükseldi. Bu başarı, şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisinin ve müşteri odaklı çözümlerinin bir yansıması olarak görülüyor.

Yüzde 332 büyüme ve rekor gelir artışı

Elekse, sunduğu ürünlerle 2023 yılında yüzde 332 büyüme kaydetti. Şirket, gelirlerini de yüzde 392 artırarak sektörde dikkat çeken bir rekora imza attı. Bu etkileyici performans, Elekse'nin finansal teknoloji dünyasındaki lider konumunu pekiştirdi.

BulutPOS teknolojisi ve PSM AWARDS 2023'teki zafer

Elekse, 2023 yılında hayata aldığı BulutPOS çözümüyle sektördeki inovasyonunu bir adım daha ileri taşıdı. Bu teknoloji, PSM AWARDS 2023'te En İnovatif Ürün Kategorisi'nde Bronz Ödül kazanarak Elekse'nin teknolojik yenilikçilik ve liderlik rolünü taçlandırdı.

Yetkili Vezne ve Hoppa Cüzdan ile çeşitlilik ve avantajlar

Elekse'nin büyümesinde EsnekPOS'un yanı sıra Yetkili Vezne ve Hoppa Cüzdan ürünleri de önemli bir rol oynadı.

Fatura ödeme merkezleri oluşturan Yetkili Vezne, 1500'den fazla temsilcisiyle Türkiye genelinde etkin bir hizmet ağına sahip.

Hoppa Cüzdan ise dijital cüzdan çözümleri ve kampanyalarıyla kullanıcılara güvenli ve hızlı ödeme avantajları sunuyor.

TOBB ödülü ve yeni hedefler

Hızlı büyümesiyle TOBB tarafından ödüllendirilen Elekse, bu başarıyı gelecek hedefleri doğrultusunda bir güç kaynağı olarak görüyor. Şirket, inhouse projelerle sektördeki inovasyon öncüsü olmayı sürdürerek 2024 yılında faaliyetlerine 3 markasıyla devam edecek. Ayrıca, Ar-Ge yatırımları ve uluslararası pazarlara açılma stratejileriyle sürdürülebilir büyümeyi hedefliyor. Elekse, TOBB ödülüyle taçlanan başarı hikayesiyle finansal teknoloji dünyasında geleceğe emin adımlarla ilerliyor. ☺

“Dijital bankacılıkta en sevilen kurum olmak istiyoruz”

25 yaşına yeni sermayedarlarının yönetiminde giren BankPozitif, sektörde fark yaratacak, örnek alınacak yenilikler üzerinde çalışıyor. BankPozitif Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork, “Bankamız 25’inci yaşında da ne mutlu ki Türkiye ile beraber büyüyor. Cumhuriyetimizin 100’üncü kuruluş yıl dönümünü kutladığımız 2023’te nasıl ki ülkemize sağladığımız destekte hız kesmediyse önümüzdeki süreçte de vites yükselterek yolumuza devam edeceğiz” diyor...



Erkan Kork
BankPozitif
Yönetim Kurulu
Başkanı

BankPozitif Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork, bankacılık ve FinTek sektörünün 2023 yılı performansını değerlendirip 2024 yılı beklentilerini açıkladı. “Finans sektörü, FinTek şirketleriyle birlikte dijitalleşme, müşteri odaklı hizmetler, daha iyi veri kullanımı ve daha hızlı inovasyon gibi alanlarda önemli bir dönüşüm yaşayacak” diyen Kork, geçen yıl grup bünyesine kattıkları BankPozitif özelindeki gelişmeleri de PSM okurlarıyla paylaştı...

Deprem felaketiyle başlayan zor bir yılı geride bıraktık. Türk bankacılık sektörü 2023 yılını nasıl geçirdi? Grubunuz adınıza güzel gelişmeler olduğunu biliyoruz. Bu vesileyle BankPozitif’in performansını da öğrenmek isteriz?

Geçen yılın başında yaşanan deprem felaketinde maalesef 50 binin üzerinde vatandaşımız hayatını kaybetti. Bu vesileyle vefat edenlere tekrardan Allah’tan rahmet, yakınlarına sabırlar diliyorum.

Felaketin ardından Mayıs ayında da bir seçim süreci yaşadık. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan bu süreçten zaferle çıkarak 5 yıl daha ülkemizi yönetmeye hak kazandı. Seçim sonrası Türkiye Yüzyılı’na start verilirken Türk bankacılık sektörü, sağlam ve güven veren yapısıyla Türkiye ekonomisi için önemli bir istikrar abidesi haline geldi. Aktif kalitesi, sermaye yapısı ve likidite yeterliliği bakımından oldukça iyi durumda olan bir sektörden bahsediyorum.

BDDK verilerine göre, Türk bankacılık sektörü geçen yıl 21.8 trilyon TL’lik aktif büyüklüğe erişti. Sektörün toplam kredileri de bu dönemde 11 trilyon TL’yi buldu. 2023 bizim açımızdan da güzel bir yıl oldu. BankPozitif, yoğun bir çalışmanın sonucunda ailemize katıldı. Bankamız bu süre zarfında hem sektörden hem de özel bankalardan olumlu yönde ayrıştı.

Kurulduğu günden bu yana Türkiye ekonomisine 7.4 milyar doların üzerinde kredi sağlama başarısına imza atan BankPozitif, yılın üçüncü çeyreğinde 1 milyar 257 milyon TL aktif büyüklüğe ulaştı. Veriler henüz KAP’a bildirilmediği için açıklayamıyorum ama dördüncü çeyrekte ve 2023 genelinde de aktif büyüklüğümüz artarak

çok daha iyi bir seviyeye geldi.

Öte yandan müşterilerimize kalıpların dışında çözümler sunmaya devam ettik. Mobil uygulamamızı yeniliyoruz. BankPozitif Mobil yakında yeni arayüzü ve ürünleriyle müşterilerimizin hizmetinde olacak. Hizmet aralığımızı da haftanın 7 günü gece 00.00'a kadar olacak şekilde genişletiyoruz. Önümüzdeki günlerde çok güzel haberler vereceğimizi de buradan duyurmuş olayım.

“ BankPozitif Mobil yakında yeni arayüzü ve ürünleriyle müşterilerimizin hizmetinde olacak. Hizmet aralığımızı da haftanın 7 günü gece 00.00'a kadar olacak şekilde genişletiyoruz. ”

ÜLKEMİZE DAHA ÇOK YATIRIM GETİRİP İSTİHDAMI ARTIRACAĞIZ

2024 yılı için nasıl bir projeksiyon belirlediniz? Hedefler büyük, hem bankacılık hem de FinTek sektörü adına neler bekliyor bizi?

Türk bankacılık sektörü adına atılan adımların etkisini 2024 yılında net bir şekilde göreceğimize inanıyorum. Yeni dönemde enflasyondaki artış hızının gerilemesi, TL varlıklara yönelik talebin artması ve öncü göstergelerdeki belirgin iyileşmeyle ekonomiye güvenin daha da artacağını ve son zamanlarda başlayan sermaye girişinin hızlanabileceğini düşünüyorum.

FinTek tarafına gelecek olursak, orası bir derya zaten. FinTek'ler yenilikçi teknoloji ve çözümleriyle tüm dünyada finans sektörünü dönüştürmeye devam ediyor. FinTek'lerin oluşturduğu pazar değeri 5 yıl önce 11.8 milyar dolardı. Bu tutar 2023 sonu itibarıyla 270 milyar dolara yaklaştı.

Ödemeler, FinTek'lerin dijitalleştirerek dönüştürdüğü alanların başında geliyor. FinTek'ler, işletmelerin ödeme süreçlerini de kolaylaştırıp optimize ediyor. Ödeme geçmişlerini yönetmek, faturalandırmayı otomatikleştirmek, sanal kartlar oluşturmak, masrafları takip etmek gibi çeşitli ticari çözümler sunuyorlar. Bu sayede işletmelerin verimliliği artarken maliyetleri düşüyor.

FinTek'lerin dönüştürücü etkisini en iyi ortaya koyan bir diğer alan da açık bankacılık. Küresel açık bankacılık pazar büyüklüğü 2022 yılında 21.3 milyar dolara yükseldi.

Gelecekte FinTek şirketlerinin daha fazla inovasyon ve geliştirme yapması bekleniyor. 2024 içerisinde yapay zeka, büyük veri ve bulut bilişim teknolojileri gibi alanlardaki gelişmeler FinTek şirketlerinin daha iyi hizmetler sunmasını sağlayacak. Ayrıca açık bankacılık uygulamalarının daha da yaygınlaşması ve FinTek şirketleri ile geleneksel bankalar arasındaki iş birliği ve ortaklık sayısının artması bekleniyor.

Finans sektörü, FinTek şirketleriyle birlikte dijitalleşme, müşteri odaklı hizmetler, daha iyi veri kullanımı ve daha hızlı inovasyon gibi alanlarda önemli bir dönüşüm yaşayacak. Bu dönüşüm finansal hizmetlerin kapsamını genişletecek, daha uygun maliyetli ve daha iyi hizmet kalitesi daha geniş kitlelerle buluşacak.



Düşünebiliyor musunuz, herhangi bir bankada bulunan hesap bilgilerinizi başka bir bankadaki mobil uygulama üzerinden görüntüleyebiliyorsunuz. Hesap bakiyenizi, hesap hareketlerinizi görebiliyor ve bu hesaplardan bir ödeme hizmeti de başlatabiliyorsunuz. Zaman içerisinde bunun kapsamı genişleyecek.

Açık bankacılığın sektör için bir sınır değil, finansal çözümlerin çok daha genişlemesi, hayatın ihtiyaç duyulan her yerine entegre edilmesi açısından önemli bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Regülasyonların bize tanıdığı fırsatı ülkemize daha fazla yatırım getirmek, döviz girişi ve istihdam sağlamak için kullanacağız.

FinTek'ler deyim yerindeyse finans sektörünü yeniden tanımlıyor. Siz de Türk bankacılık sektöründe önemli bir yeri olan, önemli bir bankayı satın aldınız geçen yıl. BankPozitif ile hedefleriniz neler?

Türkiye'nin büyüme yolculuğuna momentum kazanırmayı sürdüreceğiz. BankPozitif, 25'inci yaşında da ne mutlu ki Türkiye ile beraber büyüyor. Cumhuriyetimizin 100'üncü kuruluş yıl dönümünü kutladığımız 2023'te nasıl ki ülkemize sağladığımız destekte hız kesmediyse önümüzdeki süreçte de vites yükselterek yolumuza devam edeceğiz.

BankPozitif, cumhuriyetin ikinci yüzyılında da ekonomiyi desteklemeyi sürdürecektir. BankPozitif olarak Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın ve ekonomi yönetiminin yanında olduğumuzu da bir kez daha ifade etmek isterim. Uygulanan politikaların başarıya ulaşması için var gücümüzle çalışmayı sürdüreceğiz. Şunu her zaman söylüyorum: Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılı "yatırım yüzyılı" olarak da anılacak. Bizler de bu dönemde Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya ve reel sektöre güçlü destek vermeye devam edeceğiz.

Kendimizi "bankacılık lisansına sahip bir teknoloji şirketi" olarak tanımlayarak kurum kültüründen teknolojik

bankpozitif



altyapıya kadar her alanda dijitalleşmeye bütüncül yaklaştık. Türkiye'nin dijital bankacılıkta en sevilen kurumu olma yolunda önemli adımlar atacağız. Yatırımlarımızı dijital bankacılık odağında şekillendirerek büyüyeceğiz. Müşterilerimize uçtan uca, zahmetsiz ve üstün bir deneyim sunmaya, rekabetçi değer önerilerimiz ve sektör lideri ürünlerimizle fark oluşturmaya devam edeceğiz. Artık kullanıcılar, hangi ürün ya da hizmeti alırsa alsın hızlı, basit, uçtan uca pürüzsüz ve kişiselleştirilmiş bir deneyim istiyor. Yeni nesil bankacılık da bu ihtiyaçları karşılamak üzere şekillenmeye devam edecek. Yapay zeka teknolojilerinin rolü artacak. Akıllı bankacılık robotlarının becerileri artacak ve müşteri beklentilerini daha düşük maliyetle daha verimli bir şekilde karşılamamız için önemli bir kanal haline gelecek.

“ Türkiye'nin dijital bankacılıkta en sevilen kurumu olmak istiyoruz. Yatırımlarımızı dijital bankacılık odağında şekillendirerek büyüyeceğiz. Müşterilerimize uçtan uca, zahmetsiz ve üstün bir deneyim sunmaya, rekabetçi değer önerilerimiz ve sektör lideri ürünlerimizle fark oluşturmaya devam edeceğiz. ”

67 ÜLKENİN MERKEZİ KONUMUNDAYIZ

Doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'ye gelmesi için özel bir çaba gösterdiğinizi biliyoruz. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Körfez seyahatlerine de iştirak ettiniz. Türkiye sizce nasıl bir potansiyele sahip, hedeflenen seviyede yabancı yatırımı ülkemize çekebilir miyiz?

Türkiye, ekonomide attığı adımlar ve siyasi istikrarla uluslararası doğrudan yatırımların odak noktası haline geldi. Uluslararası doğrudan yatırımlarda yüzde 1.5 pay alma hedefimiz var ve buna ulaşabileceğimize canı gönülden inanıyorum.

Türkiye'nin jeopolitik durumuna bakıp 4 saatlik uçuş mesafesiyle ulaşabildiğimiz hedef kitleyi düşündüğümüzde,

uluslararası yatırımlara açık bir noktadayız. 67 ülkenin merkezi konumundayız. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın büyük bir çabası var. Özellikle Körfez ülkelerine önemli ziyaretler gerçekleştirdi. Milyarlarca dolarlık yatırım anlaşmaları yapıldı. Türk yatırımcısına büyük bir ilgi var o coğrafyada. Ülkemize de ciddi derecede ilginin olduğunu söyleyebilirim. Türkiye, jeostratejik konumu, gelişmiş üretim kabiliyetleri, uluslararası serbest ticaret ağları ve vasıflı iş gücü sayesinde, çok uluslu şirketler için güçlü ve güvenilir bir ortak konumunda. Örneğin, Türkiye'de Birleşik Arap Emirlikleri sermayeli 600'e yakın şirket faaliyet gösteriyor. İki ülke arasında 50 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine ulaşılabileceğine inanıyorum.

Yatırımlar açısından cazip koşullar sunan ülkemiz için Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılı, yatırım yüzyılı olacak bundan hiçbir şüphem yok. Sadece Körfez'den değil Avrupa'dan da ciddi sermaye akışı bekliyorum. Avrupalı firmalar sadece Türkiye'de birleşme ve satın alma yoluyla değil, mevcut yatırımlarını genişleterek veya yeni yatırımlar yaparak ülkemize girişlerini sürdürecektir.

YASED verilerine göre yabancı yatırımcıların Türkiye'de sadece önümüzdeki 6 ay içinde 18.6 milyar dolar değerinde ilave bir yatırım potansiyeli bulunuyor. Yakın zamanda Türkiye'nin bölgesel bir üretim, hizmet, yönetim ve ticaret merkezi olma yolundaki potansiyeliyle dünyada en fazla uluslararası doğrudan yatırım çeken 10 ülke arasına gireceğine inanıyorum. Hatırlayacakımız, geçtiğimiz haftalarda da uluslararası derecelendirme kuruluşu Moody's Türkiye'nin not görünümünde revizyona gitti. Ülkemize uluslararası doğrudan yatırımların başta ABD ve Avrupa ülkeleri olmak üzere hızlanacağını düşünüyorum. Yabancı yatırımcı girişlerinin hızlanacağı, yeni başarı hikayelerinin yazılacağı bir döneme giriyoruz. Artan döviz rezervleri, gerileyen cari işlemler ve dış ticaret açığı, rekor kıran ihracat, güçlü büyümenin etkileri ve CDS priminin 300'ün altında seyretmesi uluslararası kuruluşların dikkatini çekiyor. Türkiye, Fitch Ratings ve S&P gibi diğer derecelendirme kuruluşlarından da olumlu tepkiler alıyor.

“ Yakın zamanda Türkiye'nin bölgesel bir üretim, hizmet, yönetim ve ticaret merkezi olma yolundaki potansiyeliyle dünyada en fazla uluslararası doğrudan yatırımı çeken 10 ülke arasına gireceğine inanıyorum. ”

DÜŞÜK NLP ORANINDA DÜNYA BEŞİNCİSİYİZ

Türk bankacılık sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz? Küreselde de enflasyonla mücadele edilen zor bir dönemden geçiyoruz. Bankacılık sektörü bu zorlu süreçte nasıl bir performans gösterir?

Geleceğe pozitif bakıyorum. Cari denge tarafında herhangi bir tehdit yok. Söylenenlerin aksine bankacılık sektörümüzün daha hızlı bir büyüme kaydedeceğini

düşünüyorum. Bankalar çok sağlam ve sağlıklı durumda zaten. Son yıllarda sorunlu kredi girişi görmedik desem yeridir. Batık kredi yok. Türk bankacılık sektörünün NPL oranları da ortada. 2023 zor bir yıl olmasına rağmen NPL oranları tarihi dip noktasına geriledi. 2024'ün daha iyi bir yıl olacağı kanaatindeyim. Hane halkı ve şirketlerin kredileri geri ödeme eğilimleri oldukça yüksek. Türk insanı ve şirketleri borcuna sadık. BDDK verilerine göre, Türkiye NPL oranında dünyada en iyi performans gösteren 5 ülke arasında. Avrupa ortalaması yüzde 2.3 iken, NPL oranı bizde yüzde 1.5 seviyelerinde. Standartların üzerindeyiz. Güçlü sermaye ve gelişmiş risk sistemleriyle bu süreç çok daha iyi yönetilecektir. Bundan hiçbir şüphem yok.

Yeni nesil finans teknolojilerinde iki konu çok konuşuluyor: Büyük veri ve yapay zeka... BankPozitif olarak bu teknolojilere yaklaşımınız nasıl, ne şekilde istifade etmeyi planlıyorsunuz?

Artık otomasyonun, blokzinciri (blockchain), yapay zeka gibi birçok yeni teknolojinin hüküm sürdüğü bir alan bankacılık. Türk bankacılık sektöründe dijitalleşme ve yapay zeka ile birlikte paradigma değişikliği yaşandığını söyleyebilirim. Sektörümüz ayrıca Avrupa'daki, dünyadaki birçok bankaya bu manada örnek teşkil eden bir yapıya sahip. Özellikle BDDK'nın dijital bankacılık düzenlemeleri, Avrupa'daki, dünyadaki benzer uygulamalara hakikaten önderlik edebilecek düzeyde. Veritabanı, çoklu doğrulama, işlem geçmiş kayıtları ve özellikle şifreleme teknolojilerini yakından ilgilendiren blokzinciri, bankacılığa doğrudan ve dolaylı olarak çok ciddi bir etki oluşturacak. Sektörde önümüzdeki süreçte daha da yaygınlaşacaktır.

Bir diğer konu da sanal gerçeklik. Bu tarz teknolojilerin çok hızlı bir yükselişte olduğunu görüyoruz. Bunların kullanıcı deneyimi konusunda önemli etkileri yaşanmaya başladı. Grafik işlemcilerinin ve OLED ekranların maliyetlerinin düşmesi bu teknolojinin yayılma hızını da artırıyor. Bankacılık sektörünün de bundan etkilenmesi kaçınılmaz. BankPozitif zaten dijitalleşme temelleri üzerine kurulmuş bir banka. Müşterilerimizin yüzde 100'ünü dijital kanallardan finanse ediyoruz. Bir dönem şube açma yarışına giren bankalar, şimdilerde şubeleri nasıl azaltabileceklerinin hesabını yapıyor. Bizse kurulduğumuz günden bu yana geleneksel kanalları minimum seviyede tutarak, hayatın tüm koşturmacası içinde müşterilerimizi banka şubesine kadar yormayan, şube gibi klasik kanalları kullanmayan yeni nesil bir banka olmayı tercih ettik. Önümüzdeki süreçte de yenilikçi teknolojilerle hizmetlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz. Akıllı ve özel içeriklerle müşteri deneyimini en üst noktaya taşıyacağız.



Sizce Türkiye'deki bankacılık teknolojisi ne durumda? Dünyayla kıyaslamaya kalksanız Türkiye'yi nerede konumlandırırsınız?

Çocukluğum ve gençliğe adım attığım dönemler farklı coğrafyalarda geçti. Hem Körfez'de hem de Avrupa'da eğitim gördüm. Birçok ülkede bulunma fırsatım oldu. Bu ülkeleri ekonomisinden sosyolojisine kadar birçok konuda gözlemleme şansı buldum. Ama Türkiye kadar aktif, krizlere karşı bağımsızlığı güçlü ve hızlı çözümler geliştiren bir ülke görmedim.

Ülkemiz gerçekten demografik ve coğrafi özellikleri, güçlü ekonomisi, katma değeri yüksek üretim gücü sayesinde geçmişte olduğu gibi gelecekte de her türlü zorluğun üstesinden gelebilecek dinamik bir yapıya sahip. Bu durum bankacılık teknolojisi için de geçerli. Düzenleyici kurumların yerinde ve çok haklı uygulamaları sektörü diğer birçok sektörden daha avantajlı bir konuma getirdi. Bu alanda yetişmiş insan gücünün gelişimi, özellikle de genç nüfusun olumlu katkısıyla Türkiye'de bankacılık teknolojik altyapısı ve inovasyon odaklı yaklaşımıyla sadece bölgede değil tüm dünyada çok özel bir konuma sahip.

“ Çocukluğum ve gençliğe adım attığım dönemler farklı coğrafyalarda geçti. Hem Körfez'de hem de Avrupa'da eğitim gördüm. Birçok ülkede bulunma fırsatım oldu. Türkiye kadar aktif, krizlere karşı bağımsızlığı güçlü ve hızlı çözümler geliştiren bir ülke görmedim. ”



Dgpays, küresel FinTek pazarının doğudan yükselen gücü olacak

Dgpays, geleneksel bankacılığa kıyasla üç kat daha hızlı büyümesi beklenen küresel FinTek pazarından daha fazla pay almak istiyor. Şirketin Perakende ve Bireysel İş Biriminden Sorumlu Genel Müdürü Sezin Erken, "Birleşik Arap Emirlikleri ile Ortadoğu'da başlattığımız yatırımları Türk Cumhuriyetleri gibi farklı bölgelere yayıyoruz. Yurt dışında hem organik olarak hem de önemli şirket satın almalarıyla büyüyoruz" diyor...



Sezin Erken
Dgpays
Perakende ve Bireysel
İş Biriminden Sorumlu
Genel Müdürü

Türkiye'de 55 milyonu aşkın kart, 25 binden fazla ATM ve 160 bine yakın üye iş yerinde Dgpays altyapısı kullanılıyor. "Ülkemizdeki bankaların neredeyse tamamı en az bir ürün ya da hizmetimizden yararlanıyor" diyen Dgpays Perakende ve Bireysel İş Biriminden Sorumlu Genel Müdürü Sezin Erken ile şirketin 2023 yılı performansını ve 2024 hedeflerini konuştuk...

Dgpays açısından 2023 yılını değerlendirebilir misiniz? Hedef ve beklentilerinize ulaşıldınız mı?

Ülkemizde FinTek sektörü, inovatif çözümleri hızla hayata geçiren başarılı girişimler sayesinde güçlü gelişimini sürdürüyor. Biz de Dgpays olarak 2023'te hem ürün bazlı hedeflerimize hem de stratejik hedeflerimize ulaştık. Hatta finansal performans olarak hedeflerimizin de üzerine çıkarak oldukça verimli ve iyi bir yıl geçirdik. Teknoloji sağladığımız ulusal ve uluslararası kurumların sayısı arttı. Çalışan sayımız da önceki yıla göre yüzde 27 yükseldi.

Servis bankacılığı ve açık bankacılık iş modelini destekleyecek BNPL (şimdi al sonra öde), SoftPOS - Android POS, dijital cüzdan ve temel bankacılık gibi ürünlerimizi ön plana çıkardık. Tam ölçekli, modüler bir servis bankacılığı platformu oluşturmak için yatırımlar yaptık. Tüm ürünlerimizi bulut tabanlı mikro hizmetler platformuna entegre etmeyi başardık.

Öte yandan, DgpaysIT ile Merkez Bankası'ndan topluluk bulutu hizmeti sunma onayı aldık. Türkiye'nin ilk ve en büyük sadakat programı olan Dgpays'in iştiraki ZUBİZU'da da üye sayımız ve marka iş birliklerimizin sayısı artmaya devam etti.

AR-GE VE TEKNOLOJİ YATIRIMLARI SÜRECEK

2024 yılına dönük plan ve hedefleriniz neler? Yeni ürün, hizmet ya da yatırım sözü konusu olacak mı?

Dgpays bünyesinde hem kurumların hem de bireysel kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılamak üzere çok sayıda teknoloji ürünümüz mevcut. Kart, POS, ATM, kartlı elektronik ücret toplama ürünlerimize ek olarak DigitalSME, SoftPOS, BNPL, vendor bağımsız ortak ATM,

DCB (harcamayı cep telefonu faturana yansıt), mobil sadakat programı gibi “yapıcı yıkıcı” teknolojiler, kapalı sistemleri birbiriyle buluşturan ödeme geçitleri ve ayrıca banka, tüketici finansmanı ve sigorta şirketlerine yönelik ürünlerimiz bulunuyor. İş ortaklarımız için teknoloji sağlamanın yanı sıra ödeme sistemlerine dair tüm ihtiyaçları karşılayarak bağımsız bir işletici olarak da hizmet sunuyoruz.

Sektörün ve müşterilerin ihtiyaçlarını öngören teknoloji ve inovasyon yeteneğimiz bizi sektörde farklı ve özel bir konuma taşıdı. Bu nitelikli gücümüzü 2024’te daha da geliştirerek yeni ürün ve hizmetleri ekosistemimize alacağız. Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarımız da sürecek. Aynı zamanda müşteri portföyümüz de genişliyor. İş ortaklıklarımızın kapsamını daha da geliştireceğiz.

Yurt dışındaki güçlü büyümemiz de devam edecek. ZUBİZU’yu ekleyeceğimiz farklı yeteneklerle geliştirmek, kampanya ekosistemimizi büyütmek, bu iş modelini ve altyapısını yurt dışına taşımak da hedeflerimiz arasında.

Yurt dışı hedeflerinizi biraz ayrıntılandırabilir misiniz?

Yeni pazarlara girecek misiniz?

Yurt dışında önemli yatırımlarımız var. Uzun vadede küresel bir kilit oyuncu olmayı hedefliyoruz. Birleşik Arap Emirlikleri ile Ortadoğu’da başlattığımız yatırımları Türk Cumhuriyetleri gibi farklı bölgelere yayıyoruz. Yurt dışında hem organik olarak hem de önemli şirket satın almalarıyla büyüyoruz.

Bu dönemde bizi çok gururlandıran bir gelişme de kısa süre önce ikinci yatırım turumuzu tamamlayarak Avrupa’dan önemli bir yatırım almamız oldu. Avrupa’nın en büyük FinTek fonlarından Truffle Capital ve dünyanın en büyük ödeme hizmetleri şirketinin stratejik yatırımları, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası EBRD’nin yeniden yatırımı ile iki yıldan az sürede şirket değerini iki katından fazlasına çıkarıp 600 milyon doların üzerinde bir değere taşıdı. Bu durum, hem kısa sürede ülkemizde ve dünyada sektörde önemli bir oyuncu haline gelen Dgpays’e hem de ülkemizin potansiyeline olan inancı ve ülkemize yönelik artan yatırımcı iştahını gösteriyor. Türkiye ve yurt dışında güçlü büyümemizi sürdürerek FinTek sektöründe globalde kritik bir oyuncu olma hedefimizle çalışmaya devam edeceğiz.

Global FinTek pazarının birkaç yıl içinde yüz milyarlarca dolar değere ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu pastadan Türkiye’nin de önemli bir pay alacağı kesin. Biz de globalde büyüme hızımızı artırmayı amaçlıyoruz. Belirttiğim gibi ZUBİZU iş modelini, Dgpays’in güçlü teknolojik altyapı desteğiyle yurt dışında uygun pazarlara uyarlayacağız.

ZUBİZU AYNI ZAMANDA TEKNOLOJİ PLATFORMU OLACAK

ZUBİZU özelinde de 2023 yılı performansı ve 2024 planlarını paylaşabilir misiniz?

Türkiye’nin ilk ve en büyük sadakat programı olan ZUBİZU’da üye sayımız 5 milyonu geçti ve 500’den fazla markayla iş birliğimiz bulunuyor. Hem üye sayımız hem de iş ortaklarımızın sayısı artmaya devam ediyor. Özellikle yeme-içme sektöründe lider uygulamayız. Pek çok seçkin restoran ZUBİZU markaları arasında yer alıyor.

Mastercard ile 2023 yılında başlattığımız iş birliği de gastronomi alanında üyelerimize sağladığımız ayrıcalıkları güçlendirdi. Mastercard sahibi ZUBİZU üyeleri, seçili restoranlardaki lezzetlerin tadını indirim ayrıcalığıyla çıkarıyor.

Bu önemli iş birliği kapsamında geçen yıl 52 yeni restoran ve 132 yeni şubeyi anlaşmalı ağımıza kazandırdık. Gastronomide sunduğumuz ayrıcalıkları önümüzdeki dönemde daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

ZUBİZU’yu iş yerleriyle üyelerin doğru hedeflemelerle buluşabileceği bir platform olarak konumlandırıyoruz. ZUBİZU ile stratejik ortaklarımıza Loyalty as a Service (LaaS) hizmeti sunuyoruz. Müşteri datasını çok iyi analiz ediyor ve uygulamadan elde ettiğimiz verileri kullanarak iş birliği yaptığımız markalara, müşteri sadakati ve memnuniyetini artıracak öneriler sunuyoruz. Bu hizmetimiz de yeni markaların ZUBİZU’ya





entegre olmasını teşvik ediyor. 2024'te de ZUBİZU'ya farklı yetenekler ekleyerek kampanya ekosistemimizi büyütmek istiyoruz. Bir sadakat uygulaması olmanın yanı sıra ZUBİZU'yu Dgpays'in sunduğu finansal çözümleri de entegre ettiğimiz teknolojik bir platform haline getiriyoruz. Böylece ZUBİZU üyeleri; dijital cüzdan, ek taksit imkanı gibi dijital ödeme çözümlerinin sağladığı avantajlardan yararlanabilecek.



“ Türkiye'nin ilk ve en büyük sadakat programı olan ZUBİZU'da üye sayımız 5 milyonu geçti ve 500'den fazla markayla iş birliğimiz bulunuyor. ”

Hangi alanlarda kimlerle iş birlikleriniz, ortaklıklarınız var? Bu alandaki portföyünüz bu yıl nasıl şekillenecek?

Uluslararası ödeme sistemleri Visa, Mastercard ve BKM/TROY sertifikalı bir kuruluş olarak yurt dışı da dâhil çok geniş bir ekosistemde faaliyet gösteriyoruz. Başta bankalar, telekom operatörleri, elektronik para kuruluşları, toplu taşıma operatörleri, belediyeler, süper market zincirleri, sigorta şirketleri ve pek çok perakende hizmet noktası olmak üzere 50'yi aşkın kuruluşa teknoloji sağlıyoruz. Bugün Türkiye'de 55 milyonu aşkın kart, 25 binden fazla ATM ve 160 bine yakın üye iş yerinde Dgpays altyapısı kullanılıyor. Ülkemizdeki bankaların neredeyse tamamı Dgpays'in en az bir ürün ya da hizmetinden yararlanıyor. Hem ürün yelpazemiz hem de ürünlerimizin kullanıldığı platform ve kuruluşların genişliği bakımından yerelde çok güçlü bir oyuncuyuz. Yurt dışında da önemli adımlar attık. Hedefimiz global arenada daha da güçlenerek küresel kilit bir oyuncu olmak.

BaaS VE AÇIK BANKACILIK ÇÖZÜMLERİ ÖNE ÇIKACAK

Ödeme sistemleri her geçen gün farklılaşıyor, yeni enstrümanlar çıkıyor. Dgpays bu noktada nasıl bir strateji izliyor?

Ülkemizde dijital bankacılık oldukça iyi seviyede. Hatta dünyadaki örneklerinden önde olduğunu söyleyebiliriz. Dijital ödeme sistemleri de hızla yaygınlaşıyor. Mobil ödeme, e-cüzdan ve QR kodlu ödeme çözümleri giderek daha geniş kullanıcı kitlelerine ulaşmış hepimizin gündelik hayatına giriyor. Önümüzdeki dönemde de bu trend doğrultusunda yeni enstrümanlar geliştirilmesini bekliyoruz. Ödeme sistemlerinde kolaylık, kişiselleştirilmiş öneriler ve konfor arayışı hem bireylerde hem de kurumlarda sürececek. Dolayısıyla bu alandaki ihtiyacı düşünürsek BaaS ve açık bankacılık çözümlerinin öne çıkacağını düşünüyoruz. Biz de Dgpays olarak saydığım alanların tamamına odaklanıyoruz.

“VERİ ANALİTİĞİ ÇÖZÜMLERİNE İHTİYAÇ ARTACAK”

Sezin Erken, FinTek girişimlerinin bu yıl odaklanacağı alanlar ve Dgpays'in bu konuda yürüttüğü çalışmaları şöyle anlatıyor:

“Teknoloji odaklı finans, sektörü dönüştürmeye devam edecek. FinTek hareketinin yerleşik finansal kurumların organizasyonel yapısı ve işlevi üzerinde çarpıcı bir etkisi olabilir. Geleneksel bankalar, teknik yeteneklerini desteklemek için küçük FinTek'lere ihtiyaç duyabilir. E-para kuruluşları, bankalar ve diğer büyük kurumlar arasındaki iş birlikleri daha da artacak. Asıl işi finansal

hizmetler olmayan ama büyük müşteri portföyüne sahip kurumların sektöre daha fazla gireceğini ve pazar paylarını daha da büyüteceğini tahmin ediyoruz.

Teknoloji şirketleri, kurumların tüketicilerine B2B2C ve B2B2SME olarak ulaşmasını kolaylaştırmayı sürdürecektir. Kurumların müşterilerine kendi ürünlerinin yanı sıra ek finansal çözümler sağlaması trendinin de hızlanarak devam edeceğini öngörüyoruz. Büyük veri ve veri analitiği çözümlerine ihtiyaç artacak. Bizim de odaklandığımız bu alanların büyüyeceğini öngörüyoruz.”



Ortak harcamaları paylaşmanın hızlı ve kolay yolu Ödeme İste

Tatil masraflarından özel gün hediyelerine, yemek hesabından ulaşım giderlerine kadar tüm ortak ödemelerinizi Ödeme İste ile anında bölüştürebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Aktif Bank'ın "teknoloji fabrikası"

Aktif Tech, Atlas'ı genişletiyor

Aktif Bank bünyesinde 2022 yılında kurulan Aktif Tech, 260 kişilik ekibiyle adeta bir "teknoloji fabrikası" gibi çalışıyor. Aktif Tech Genel Müdürü Özgür Bilgin, "Atlas ödeme sistemleri platformumuz, biletleme altyapımız ve toplu ulaşım çözümlerimizle Aktif Bank ve iştiraklerinin yanı sıra ödeme işi olan herkese dokunuyoruz" diyor...

Aktif Bank iştiraki Aktif Tech, başta bankalar, ödeme ve elektronik para kuruluşları olmak üzere ödeme sistemleri platformu sağlıyor; yurt içi ve dışındaki birçok şehir için toplu ulaşım çözümleri sunuyor. Biletleme konusunda ise 10 yıldır Passolig markasıyla elde ettiği tecrübeyle olgunlaştırdığı çözümleri, spor ve spor dışı etkinlik ihtiyacı olan organizatörler ve spor kulüpleriyle buluşturuyor.

"Tüm çözümlerimizin odağında yapay zekâ ve bulut çözümler yer alıyor" diyen Aktif Tech Genel Müdürü Özgür Bilgin ile şirketin faaliyet alanını, ürünlerini ve hedeflerini konuştuk...

Aktif Tech ne zaman ve hangi amaçlarla kuruldu? Aktif Bank ekosistemindeki yeri ve önemi nedir?

Aktif Tech, 2022 yılının mayıs ayında kuruldu. Aktif Bank'ın finansal teknolojiler ekosisteminin içinden

doğan bir teknoloji şirketiyiz. Bankamız ve iştiraklerimiz tarafından verdiğimiz bilgi teknolojileri altyapı ve hizmetlerini tecrübemizle birleştirerek ürünleştirip, stratejik olarak belirlediğimiz alanlarda grup dışına ve özellikle yurt dışına teknoloji ihraç etmeyi amaçlıyoruz. Grubumuz içerisindeki ihtiyaçlardan ve tecrübeden yola çıkarak sektörün ihtiyaç duyduğu ve duyacağı teknolojileri banka, iştiraklerimiz ve holdingimizin gücüyle sektöre sunmayı hedefliyoruz. Türkiye'nin en büyük finansal teknolojiler ekosistemi olarak tanımladığımız bankamızın, bu çerçevede sunduğu finansal hizmetlerin yanına teknolojik altyapıları da sağlamak amacıyla yola devam ediyoruz.

Kuruluşumuzdan itibaren iş birlikleriyle büyümeye ve müşterilerimize baştan uca çözümler sunmaya yönelik bir stratejiyle ilerliyoruz. Henüz genç bir yapı olmamıza rağmen kısa sürede değerli çalışmaların altına imzamızı attığımızı söyleyebilirim. Halen Atlas adını verdiğimiz ödeme sistemleri platformumuz, biletleme altyapımız ve toplu ulaşım çözümlerimizle satış ve pazarlama faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Atlas için hedef kitlemiz, ağırlıklı olarak bankalar, ödeme ve elektronik para kuruluşlarından oluşuyor. Toplu ulaşım altyapımızla yurt içi ve dışındaki şehirlerin ulaşım çözümü beklentilerine karşılık veriyoruz. Biletleme altyapısı tarafında ise 10 yıldır Passolig markasıyla elde ettiğimiz tecrübemizle olgunlaştırdığımız çözümlerimizi, tüm spor ve spor dışı etkinlik ihtiyacı olan organizatörler ve spor kulüpleriyle buluşturuyoruz. Tüm çözümlerimizin odağında yapay zekâ ve bulut çözümler yer alıyor.

Bu başarılı çalışmalarımızın arkasında ise 260 kişiye ulaşan ekibimizin imzası var. Çalışma arkadaşlarımızın fikirlerini özgürce ortaya koymasına imkân sunarak üretken beyinleri kazanmaya gayret ediyoruz. Hem teknik hem de bilgi birikimi konusunda verdiğimiz eğitimlerle çalışma arkadaşlarımızın uzmanlıklarının artması için adeta bir akademi gibi çalışıyoruz.

Son yıllarda bankaların finansal teknoloji alanındaki girişimlerinin arttığına tanık oluyoruz. Bu süreci yorumlar mısınız?

Bankalar ve FinTek'lerin son yıllarda sıklıkla kendi içlerinden teknoloji şirketleri çıkardığını görüyoruz. Teknolojiyi dış kaynak yoluyla sağlamak yerine kendi iştirakleriyle üreten kurumlar, günümüzde adeta bi-



Özgür Bilgin
Aktif Tech
Genel Müdürü

rer teknoloji fabrikası gibi çalışıyorlar. Buradaki temel motivasyonu, “teknolojik değişime daha hızlı uyum sağlamak, grup içerisindeki tecrübelerle ürünleştirilen teknolojik altyapıları ticarileştirerek teknoloji ekiplerini destek ekibi rolünden daha aktif bir role büründürmek” olarak tanımlayabiliriz. Bu sayede sunulan teknolojileri günümüze uygun halde, güncel tutmak daha az maliyetli hale geliyor.

RAKİP DEĞİL, STRATEJİK İŞ ORTAĞIYIZ

Banka-FinTek alanındaki iş birlikleri de artıyor. Çok sayıda banka, FinTek'lere yatırım yapıyor. Sizin bu yönde çalışmalarınız var mı?

Biz de içerisinde yer aldığımız ekosistemin ruhuna uygun olarak iş birliği kültürüne önem veriyoruz. FinTek'lerle iş birlikleri yapmak konusunda çevik davranıyoruz. Şirketlerin faaliyet gösterdiği alanlarda, müşterilerinin ihtiyaç duyduğu tüm hizmetleri tek başına kendilerinin üretebilmesi mümkün değil. Bununla beraber müşteriler de ihtiyaç duyduğu tüm teknolojik ürün ve altyapıları mümkün olan en az sayıda tedarikçiden sağlama ve bu sayede minimum entegrasyon maliyetine katlanmak istiyor. Bu doğrultuda ekosistem oluşturmanın, müşterilerimizin ihtiyaçlarını finansal kuruluşlar ve FinTek şirketleriyle beraber karşılamamızın önemli olduğunu düşünüyoruz. Birbirlerini rakip değil stratejik iş ortakları olarak değerlendiren bu farklı kurumların, rekabete dayalı iş birliği modelleri geliştirmesi gerektiğine inanıyoruz. Ödeme sistemlerinin yanı sıra farklı alanlarda faaliyet gösteren FinTek'lere ve iş modellerine de ihtiyaç duyuluyor. Bu tarz iş birliği modellerinin sağlıklı ve başarılı olabilmesi için güçlü ve gelişmeye açık bir girişimcilik ekosistemine sahip olmak şart. Ancak böyle bir ekosistemde, rekabet faktörlerinin farkında olarak kurulan ve gelişen girişimci şirketler, kurumsal yapıyla uyumlu çalışmaya aday olabilir. Az önce de değindiğim gibi FinTek ve teknoloji şirketlerinin birbirleriyle kurduğu iş birliğinin daha güçlü bir teknoloji ekosistemi oluşturabileceğine; bu ekosistem sayesinde de hizmetler iyileşeceğine ve inovasyonun hızlanacağına inanıyoruz. Biz de kuruluş aşamamızdan itibaren iş birlikleriyle büyüme stratejisi izliyoruz. Stratejimizi şekillendiren en

önemli unsur olan müşterilerimize daha bütüncül çözümler sunma olgusu, bu iş birliği kültüründen besleniyor. Dolayısıyla bu anlamdaki iş ortaklığımızı artarak devam edecek.

BANKALARA DA FİNTEK'LERE DE HİZMET VERİYORUZ

Biraz da teknoloji altyapınız, geliştirdiğiniz ürünler ve yeni projeleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Tüm işlerinin odağına teknoloji ve iş birliği kültürünü konumlandıran bir bankanın iştiraki ve bu ekosistemden doğan bir kurum olarak, Aktif Bank'ın diğer iştiraklerini ve FinTek'leri önemli iş ortaklarımız olarak görüyoruz. Aktif Tech üzerinden FinTek'lerin teknolojik altyapı ve danışmanlık ihtiyaçlarına yanıt vermeye çalışırken, banka ve iştiraklerimiz üzerinden verdiğimiz hizmetlerle de FinTek'lerle iş birlikleri yapıyoruz.

Yapay zekâ ve bulut çözümleri teknolojik altyapımızın temelini oluşturuyor. Atlas ile banka kartı, kredi kartı, ön ödemeli kartlar ve benzeri tüm kartlı ödeme sistemleri için kartların basımı, dağıtımı ve işletilmesine kadar tüm aşamaların kolaylıkla yönetimini sağlıyoruz. Ayrıca ATM, POS ve sanal POS gibi zorlu saha operasyonu ve çoklu vendor ilişkisi gerektiren ürünlerde de müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre esnek altyapılar sunuyoruz. Yine bu platform üzerinden biletleme altyapımız ve toplu ulaşım çözümlerimizle satış ve pazarlama faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

İş birliği yaptığınız FinTek'lere ne gibi avantajlar sunuyorsunuz?

Aktif Tech olarak FinTek ve teknoloji şirketleriyle iş ortaklığı yaparak daha büyük ve daha güçlü bir FinTek ekosistemi oluşturabileceğimize inanıyoruz. Bu ekosistemde müşterilere daha iyi hizmetler sunmak ve inovasyonu hızlandırmak için büyük önem taşıyor. Ayrıca bu tarz iş birlikleri, farklı şirketlerin farklı becerilerini birleştirmelerine ve kendi başına yapamayacağı ya da zaman ayıramayacağı inovasyonların geliştirilmesine imkân tanıyor. Sonuçta ortaya daha iyi ve bütüncül çözümler çıkıyor. Bu da ihtiyaç ve taleplere daha geniş çerçevede yanıt vererek müşteri memnuniyetinin artmasını ve müşterilerin daha fazla ürün-hizmet satın almasını sağlıyor.

AKTİF TECH, TEKNOPARKTA Kİ YENİ OFİSİNE TAŞINMAK İÇİN GÜN SAYIYOR

Özgür Bilgin, Aktif Tech'in 2023 performansı, ilk 2 ayda kaydettiği gelişmeleri ve yılın kalan kısmıyla ilgili plan, hedef ve beklentileri de şöyle anlatıyor:

“Aktif Tech çatısı altında yaklaşık 1.5 yıl önce bağlı olduğumuz grubun deneyimi ışığında kurumsal bir yapıda sunduğumuz hizmetlerin bir arada sunulduğu bir teknoloji firması yaratmak ve bu hizmetleri sadece

ülkemiz değil global arenada da sunmak hedefiyle yola çıkmıştık. Bu yolculukta hedef kitlemiz içerisinde yer alan tüm şirketlere bütüncül ve komple hizmet vererek, bir çözüm ortağından çok yol arkadaşlığı etme misyonunu benimsiyoruz.

2023 yılında, bir taraftan ürünleştirme süreçlerimizi bir taraftan da müşterilerimizin dönüşümlerini tamamlayıp yeni müşterilerimizle

anlaşmalarımızı imzaladık. İstanbul Anadolu yakasında yer alan bir teknoparkta 1.700 metrekarelik yeni çalışma alanımızın inşaa süreçleri de devam ediyor. 2024 yılında yeni ofisimizde müşteri tabanımızı genişletmeye devam edeceğiz. Başarıyla tamamladığımız projelerin ardından, globalleşme hedefi doğrultusunda belirlediğimiz coğrafyalarda yeni müşteriler edinmeyi hedefliyoruz.” ☺

İstanbulkart Mobil ile dijital bankacılığa doğru giden bir yol inşa ettik!



CEYDA ÜNAL
BELBİM A.Ş. Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı

Ben, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nde çalışmaya "Her Şey Çok Güzel Olacak" motivasyonu ile karar verdim. Göreve başladığımda ise yıllarca FinTek sektöründe edindiğim deneyimi İstanbullularla paylaşacak olmak beni çok heyecanlandırdı.

İstanbul binlerce yıllık tarihiyle kadim bir kent. Hepimiz biliyoruz ki hem çok güzel hem de çok zor. Bizler belediyeçilik hizmetlerini bu kente en yakışır şekilde sunmak için bir araya gelmiş profesyonelleriz. Genç, dinamik ve oldukça vizyoner bir ekip olarak belediyenin kısıtlı imkanlarıyla ve en önemlisi sınırlı bir bütçeyle günün teknolojilerini bu şehirde uygulamak üzere çalışıyoruz.

BELBİM, İstanbulkart ile İstanbul toplu ulaşımında ödeme sistemlerini yöneten bir FinTek kuruluşu. Bizler ilk olarak 24 milyon İstanbulkart ile vatandaşlarımıza nasıl daha faydalı hizmetler sunabileceğimizi araştırdık ve hepimizin cebinde olan İstanbulkart'ın ödeme ağını ulaşım dışına taşıdık. İstanbul'da, bankacılık sistemine dahil olmayan yaklaşık olarak yüzde 30'luk bir kesim bulunuyor. Biz, İstanbulkart ile işte o vatandaşlarımızın da hayatına dokunduk ve hayatlarını kolaylaştırdık. Bir dönem Akbil olarak hafızalara kazınan bir ürünü "Şehir Yaşam Kartı" olarak konumlandırarak İstanbulkart'ın marketler, kahve zincirleri, kozmetik mağazaları, akaryakıt istasyonları gibi şehrin tüm noktalarına erişen 100 binden fazla noktada geçerli olmasını sağladık.

Bununla da yetinmedik, İstanbulkart'ı dünyaya açacak bir çalışma başlattık. Geçtiğimiz aylarda Bankalararası Kart Merkezi (BKM) lisansımızı aldık. Yakında

kullanıcılarımızla buluşturacağımız şemalı dijital İstanbulkartlar ile online ödeme, akabinde de fiziki kartlarla hem dijital hem fiziki kanallarda, üstelik dünyanın her yerinde, ödeme yapmak mümkün olacak. Böylece, artık nostalji diyebileceğimiz toplu ulaşım ödeme aracı Akbil, yeni bir vizyon sayesinde bugün hayal dahi edilemeyecek bir boyuta geçecek.

"Akıllı şehir" vizyonumuzla dijitalleşmeyi odağa aldık!

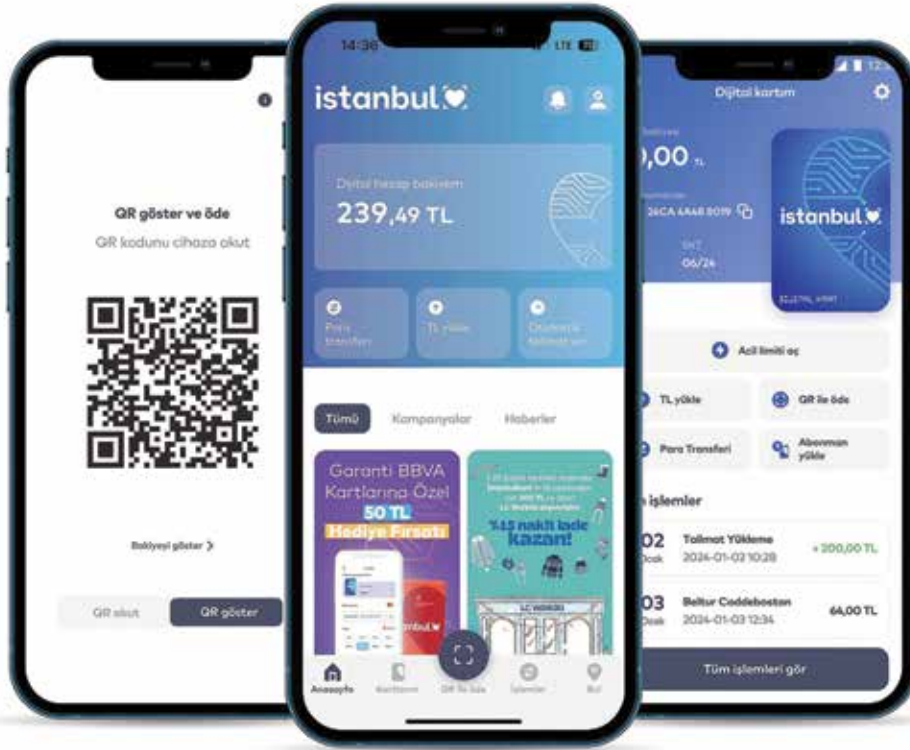
İstanbul'un nüfusu 28 Avrupa ülkesinden daha fazla. Böyle bir mega kentte çağı yakalayacak teknolojileri İstanbullulara sunmak için yıllardır emek veriyoruz. Dijitalleşme odağında İstanbulkart Mobil'i yeniledik. İstanbulkart Mobil ile 13 milyon indirilme sayısına ulaştık ve finans uygulamaları arasında ilk 10'da olan konumunu hep koruduk.

Mega kentte vatandaşlarımızın bu temel hizmet alanımız içerisinde teknolojiden en etkin şekilde faydalanması için İstanbulkart Mobil ile tüm toplu ulaşım araçlarında yüzde 100 dijital ödeme seçeneği sunduk. Bugün geldiğimiz noktada, toplam 130 milyonu aşkın QR geçişine ulaştık. Avrupa'ya seyahat ettiyseniz, toplu ulaşım cep telefonuyla ödeme yapılabildiğini görmüşsünüzdür. Burada da bu dönüşümü gerçekleştirdik. Ancak gururla söylüyorum ki bu sistemde tüm toplu ulaşım araçlarını QR ödemelerine entegre eden tek Avrupa şehri olduk.

Yalnızca ödeme işlemlerini değil, TL yükleme işlemlerini de geliştirmek için dijital kanallarımızın kapsamını genişlettik. Yükleme işlemlerinde dijital kanalların payını yüzde 40'a çıkardık. Bu ne demek? Enerji tasarrufu demek, fiziki noktada azalan işlem süresi demek, çağı yakalamak demek! Kart başvuru işlemlerimizin de fiziksel noktaya ihtiyaç kalmadan halledilebilmesi gerekiyordu. Özellikle eğitim-öğretim dönemi başında yoğunluk oluştuğu için öğrenci ve öğretmenlerimizin kart başvuru sürecini de tamamen dijitalleştirdik.

BELBİM

BELBİM, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin bir iştiraki. 4.5 yıl kadar önce Başkanımız Ekrem İmamoğlu göreve geldiğinde bizlere İstanbul'u akıllı şehirlere taşıyacak bir vizyon sundu. Hep birlikte dijital dönüşümü merkeze alıp İstanbullulara çağa yakışır hizmetler sunmak üzere çalışmalara başladık. Yeni yönetimin odağı ve bizim de bu kapsamda yegane misyonumuz "dijital dönüşüm" oldu...



İmkanlarımız ne olursa olsun, dijital dönüşümle İstanbul'u akıllı şehir yapma amacımızdan hiç şaşmadık. Teknolojiyi hizmetlerimizin tamamına sirayet edecek şekilde değerlendirmek üzere çalıştık. Bizim hitap ettiğimiz kitle aynı demografik özellikleri taşıyor. Bu özellikler yaş, eğitim gibi pek çok açıdan birbirinden farklılık gösteriyor. Bu açıdan belediyeciliğin temel felsefesine sadık bir anlayışla 16 milyon İstanbulluyu kapsayacak teknolojik çözümler sunulması gerekiyordu. Hizmetlerimizi online kanallara taşıdık. Halihazırda başvuru merkezlerimizi, fiziki noktalarımızı kullanmaya devam eden vatandaşlarımız için de İstanbulkart başvuru merkezlerimizi dijitalleştirdik. Sıramatikler, dijital ekranlarla işlem süresini azalttık, kullanıcı memnuniyetini artırdık. Son teknolojiyle donattığımız dijital ekran, gelişmiş işlem seçeneği ve enerji tasarrufu sağlayan özellikleriyle yeni nesil biletmatiklerimizi İstanbullularla buluşturduk.

Toplu ulaşımında inovatif ödeme çözümleri geliştirdik!

Teknoloji diyoruz, akıllı şehir dönüşümü diyoruz. Bu dönüşüm yalnızca bizim hizmetlerimizdeki inovasyonlarla olmuyor elbette. Tüm toplu ulaşım araçlarında tek bir kanaldan ödeme seçeneği sunmak şehrin ula-

şım ağında tekelleşmek çağımıza uygun bir süreç değildi. Bu sebeple ulaşımda alternatif ödeme çözümleri sunmak üzere adımlar attık. Hem şehrimizin sakinlerine hem de yerli yabancı misafirlerimize hizmet edecek alternatifler sunduk.

Toplu ulaşım araçlarında temassız banka ve kredi kartlarıyla ödeme imkanı sağladık. SMS, QR gibi dijital bir bilet alternatifi üretmek ve İstanbul City Card ürünü-müz de bu alternatif çözümlerimiz arasında yerini aldı.

Adım adım dijital bankacılığa doğru ilerliyoruz

İstanbulkart Mobil ile dijital bankacılığa doğru giden bir yol benimsedik. Bu yolda attığımız adımlardan ilki İstanbulkart Mobil ile verdiğimiz nakit desteği oldu. Bu sayede özellikle bankacılık sistemine dahil olmayan İstanbullular için ekonomik zorlukları derinden hissettiğimiz böyle bir dönemde faizsiz, masrafsız veya düşük faiz seçenekleriyle nefes olduk.

"Yetersiz bakiye" sesi kalabalık şehir hayatında evine, işine, sevdiklerine ulaşmaya çalışan insanlar için büyük bir engeldi. Bu ses İstanbul gibi yoğun toplu ulaşım noktalarında vatandaşa sunulan hizmetlerde bir sekte demek. Bunu önlemek için uygulama içerisinde iki yeni hizmeti hayata geçirdik. Otomatik



Yükleme Talimatı ve Acil Limit fonksiyonlarını, yetersiz bakiye son verecek şekilde kurguladık. Vatandaşın bakiyesi belirli bir tutara düştüğünde kendisinin belirlediği tutar kartuna otomatik yükleniyor ya da Acil Limit özelliğini açıyor geçiş esnasında şayet bakiyesi eksik ise geçişi tamamlayacak kadar tutarı biz ekliyoruz.

Dijital bankacılık yolunda bir diğer önemli adım da çok yakın zamanda İstanbulkart Mobil'den devreye aldığımız para transferi özelliği. Bir banka altyapısı olmadan tamamen İstanbulkart Mobil içerisinde BELBİM'in geliştirdiği bu teknolojiyle dijital İstanbulkart artık bir dijital hesap oldu. İstanbulkart Mobil üzerinden ücretsiz olarak hayata geçen İstanbulkartlar arası para transferi işlemi, tüm İstanbulkart türleri arasında fizikselden dijital hesaba, dijital hesaptan fiziksele, fizikselden fiziksele ya da dijitalden dijitalde gerçekleştirilebilecek. Kullanıcılarımız hem kendi kartları arasında hem de başkalarının kartlarına ve İstanbulkart hesaplarına para transferi yapabilecek.

Uygulama üzerinden kullanıcıya tanımlanan IBAN sayesinde ise dijital hesaplardan FAST özelliği ile tüm banka ve ödeme kuruluşlarındaki hesaplar arasında para gönderimi ve alımı yapılabilecek! İstanbulkart Mobil kullanıcıları FAST ile başlangıçta ücretsiz bir şekilde, 7/24 diğer banka ve ödeme kuruluşları arasında para transferi yapabilecek. Hatta KOLAS bilgileriyle yani IBAN paylaşmadan veya hesap bilgisine ihtiyaç duymadan cep telefonu numarası, e-posta adresi, T.C. kimlik numarası gibi bilgileriyle kolay bir şekilde diledikleri kişiye para gönderip alabilecek.

İstanbulkart Mobil içerisindeki dijital hesabın kullanımı ve onaylı hesaba geçiş süreci için gerekli olan bir basamağı da kullanıcılarımızın hizmetine eş zamanlı

sunduk. Dijital kimlik doğrulama basamağı sayesinde kullanıcılarımız için para transferi süreçleri ve yüksek işlem limiti imkanı da artık mümkün oldu!

Önceliğimiz her zaman İstanbullunun memnuniyeti oldu!

Bizim için yalnızca finansal hizmetler teknolojisinde değişimi yakalamak yeterli değil. 7'sinden 77'sine, genci, yaşlısı, esnafı, öğrencisi, öğretmeni ve emeklisiyle tüm İstanbul'u memnun etmekle yükümlüüz. Önceliğimiz göreve geldiğimiz günde İstanbullunun mutluluğuydu, bugün de öyle kalmaya devam ediyor.

Ödeme sistemleri ülkemizde yükselişte. Dünyada da ülke olarak ilk 10'dayız. Teknoloji ve inovasyona odaklanarak dijital dönüşümü sağlamak sektörümüzde şu an tüm şirketlerin ortak gündemi. Bizim de yeni dönemde planlarımız arasında İstanbullulara en kaliteli şekilde hizmet verebilmek için BELBİM'i bir fintek şirketinden dijital bankacılık hizmetleri sunan bir şirkete dönüştürmek var.

Bu kapsamda, yol haritamızda İstanbul'u en kısa ama en tasarruflu yoldan akıllı şehirler arasına taşıyacak bir rotamız var. Yeni İstanbulkartlarımızı vatandaşlarımızla buluşturma planımız başta olmak üzere stratejik dijital dönüşüm adımı verdiğimiz bu sürece bizi taşıyacak gelecek projelerimiz arasında:

- İstanbulkart Mobil'den QR kodla alışveriş
- Uluslararası para transferi
- Fatura ödeme
- Sigorta işlemleri ve
- Açık bankacılık işlemleri yer alıyor.



Bütünleşik Finans Sağlayıcı

- [Bütünleşik Finans]
- [Sağlayıcı]

1. Finansal ürün ve hizmetlerin, finansal olmayan ürün ve iş modellerine sorunsuz şekilde uçtan uca entegre edilmesidir.

2. Param ♥

PARAM

param.com.tr

©2024, TURK Elektronik Para A.Ş.
Tüm hakları saklıdır.

İstanbul Ödeme, yeni lisansı ile ödemelerin her alanında “ben de varım” diyecek!

Uluslararası para transferinin ana merkezlerinden İstanbul'u markası yapan İstanbul Ödeme, elektronik para ihracı için de lisans alarak faaliyet alanını genişletti. İstanbul Ödeme ve Elektronik Para Genel Müdürü Zuhal Yurtsever, “Para transferini dijitalleştiren yeni cüzdanımız WIST ile hem müşteri sayımızı artıracak hem de daha iyi bir müşteri deneyimi yaşatacağız. Ayrıca lisansımızın kapsamını genişleterek ödeme dünyasında kullanılan tüm enstrümanları teknolojik yaklaşımımızla kullanıma sunacağız” diyor...



Zuhal Yurtsever
İstanbul Ödeme ve
Elektronik Para
Genel Müdürü

1 97 ülkeye para transferi imkanı sunan İstanbul Ödeme, yeni bir yolculuğa yelken açıyor. Şirket, 2018 yılından bu yana uluslararası para transferi konusunda edindiği deneyimi ödeme dünyasının diğer alanlarına da taşıyarak bütünsel bir kuruluşa dönüşüyor.

İstanbul Ödeme ve Elektronik Para Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Zuhal Yurtsever ile şirketin yolculuğunu ve gelecek hedeflerini konuştuk...

İstanbul Ödeme ve Elektronik Para'yı okurlarımıza yakından tanıtmak isteriz. Ne zaman kurulduunuz, hangi alanda faaliyet gösteriyorsunuz?

İstanbul Ödeme ve Elektronik Para, 2016 yılında kurulan bir FinTek şirketi. 2018 yılında 6493 sayılı kanun kapsamında BDDK'dan ödeme hizmetleri lisansı alarak uluslararası para transferi hizmeti vermeye başladık. Şirketimizin üst yönetimi Asım Sarraf, Süreyya Sarraf, Doç. Dr. İbrahim Sırma ve Zuhal Yurtsever'den oluşuyor. Asım Sarraf Yönetim Kurulu Başkanı, Süreyya Sarraf Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Doç. Dr. İbrahim Sırma da Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor.

Kuruluşumuzdan bu yana yenilikçi, inovatif ve erişilebilir hizmetlerle müşterilerimize finansal işlem özgürlüğü sunmayı misyon edindik. Düzenlemelere uyum ve profesyonel risk yönetimi çerçevesinde şekillenmiş organizasyonumuzla, sürdürülebilir finansal hizmet stratejisi doğrultusunda faaliyet gösteriyoruz.

Şirketimiz, güçlü teknolojik altyapısı ve para transferi alanında önde gelen çokuluslu kuruluşlarla yaptığı iş birlikleri sayesinde dünyanın her yerine isme, banka hesaplarına ve cüzdan uygulamalarına çok uygun hizmet bedelleriyle para gönderme ve yurt dışından gelen bireysel transferleri Türkiye'deki alıcılarına ödeme hizmeti veriyor. Biri Fatih, diğeri de Merter'de bulunan 2 şubemizin yanı sıra tüm Türkiye'ye yayılmış 300'den fazla temsilcimizle müşterilerimize ulaşıyoruz. Sloga-

nımızda da vurguladığımız gibi “hızlı ve güvenli” bir şekilde para transferi işlemlerine aracılık ediyoruz.

Hangi ülkelere para gönderimi için aracılık ediyorsunuz? Para transferinde sizi rakiplerinizden ayıran özellikleriniz neler?

Sınırları aşan bir hizmeti, müşterilerimize neredeyse aynı dakika içinde erişebilir kılıyoruz. Elbette hız kadar, maliyet ve güven bizim için vazgeçilmez ilkeler. Uluslararası para transferi hizmetinde öncelikle güçlü iş birlikleri ihtiyacı ortaya çıkıyor. Biz de 2018 yılından beri verdiğimiz hizmetlerle yurt dışına para gönderme ve yurt dışından gelen parayı alıcılarına ödeme konusunda dünyanın önde gelen firmalarıyla iş birliği yapıyoruz. Bu sayede Avrupa’dan Amerika’ya, Kanada’dan Afrika’ya 197 ülkeye para transferi konusunda hizmet verebiliyoruz. Yeni anlaşmalarla hizmet verilen ülke sayısını sürekli artırıyoruz.

Yakın dönemde Azerbaycan özelinde bazı iş birliklerimiz oldu. Bu bölgeyi özellikle hizmet çeşitliliği açısından çok önemsiyoruz. İş birliklerimizi daha da artıracğız. Her iki ülke yerel para biriminde transferi çok hızlı ve düşük maliyetlerle sağlıyoruz.

Uluslararası para transferi dikeyi, iş ortakları ağ yönetiminden koridor bazlı maliyet ve risk yönetime kadar çok farklı alanlardaki kasınızı geliştirmeniz gereken bir alan. Bu konuda uzun yıllardır sağladığımız hizmetlerimizle derin bir tecrübeye sahibiz



SUR-PAY İLE TEKNOLOJİ İHRACINA BAŞLADIK

İstanbul Ödeme süreç içinde nasıl bir gelişim kaydetti?

Hizmetlerimizi önce fiziksel noktalarda müşterilerimizin kullanımına sunduk. 6493 sayılı kanunun yanı sıra işlem yaptığımız kişinin MASAK uygulama ve kuralları çerçevesinde müşteri tanıma ve kimlik tespiti süreçlerini de içeren yurt dışı para havalesi işlemlerini yerine getirmek üzere kendi in-house yazılımımızı geliştirdik. Paralel olarak, şirket içi yapılanmamızı da tüm bu gerekliliklere yanıt verecek şekilde oluşturduk. Öncelikle kendi şubemiz üzerinden sunmaya başladığımız hizmetimizi yaygınlaştırmak için hızla temsilcilik ağıımızı genişletmeye odaklandık. Müşteriyle buluşan yüzümüz oldukları için temsilci seçimine çok önem veriyoruz. Açıkçası ince eleyip sık dokuyoruz. Kısa zamanda Türkiye genelinde 300’den fazla temsilciye ulaştık.

Bugün finansal teknolojiler alanındaki girişimlerin üçte biri ödemeler dikeyinde. Biz de bu gelişimi dikka-

te olarak, 2023 yılında teknoloji yatırımlarınızı bir üst seviyeye taşıdık ve yeni bir yaklaşımla teknoloji şirketimizi kurduk. Grubumuz bünyesinde faaliyet gösteren ve 2023 başında faaliyete geçen Sur-Pay Teknoloji ile ödeme sistemleri alanında Ar-Ge faaliyetlerimizi yürütüyoruz.

Sur-Pay, geliştirdiği ve geliştireceği yeni ve yenilikçi finansal teknolojilerle gerek şirketimize gerekse sektöre hizmet veriyor, faaliyetlerini günden güne derinleştiriyor. Kısa sürede ülke sınırlarını aşıp teknoloji ihracı

eder noktaya geldik. Bu doğrultuda en önemli gelişme de az önce ayrışmalarını paylaştığımız faaliyet genişletme izni oldu.

Faaliyet genişletme sürecinin ayrıntılarını ve gelecek planlarınıza yansımalarını değerlendirebilir misiniz?

Globalleşen ve değişen dünya dinamiklerine paralel olarak FinTek alanında sunduğumuz hizmetleri genişletip küreselleştirmek için lisans genişletme kararı aldık. Nisan 2023 itibarıyla Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın kararıyla lisansımızı elektronik para ihracı faaliyetlerini de kapsayacak şekilde genişlettik. Lisans genişlemesiyle birlikte tek seferlik para havalesi alanında verdiğimiz hizmeti artık sürekli iş ilişkisi kurma, müşteri edinme, ödeme hesabı işletme, kart çıkarma ve kart kabulü, POS hizmetleri ve fatura ödemelerine aracılık etme, elektronik para ihracı yaparak mobil ve dijital kanallarda kullanılacak ürünler geliştirme şeklinde çeşitlendirme imkânı kazandık.

Aslında yurt dışı para transferi alanında kazandığımız bilgi birikimi ve tecrübeyi teknolojiyle birleştirip fiziksel noktaların yanı sıra mobil uygulama üzerinden de yurt dışı para transferi hizmeti sunduğumuz, aynı zamanda müşterilerimize finansal işlem özürlüğü sağlayan WIST (Wallet İstanbul) dijital cüzdan uygulamasını hayata geçirdik.

Bugüne kadar para transferi dikeyinde devam eden hizmetlerimizi dijital iş modelleriyle birleştirmenin, uçtan uca hizmet modellerini müşterilerimizle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz.

WIST İLE FİNANSAL İŞLEM ÖZGÜRLÜĞÜ SAĞLAYACAĞIZ

WIST’in oluşum süreci ve bu ürünle ilgili hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

WIST, günümüz dünyasında giderek gelişen finansal işlem özgürlüğünü yeni bir boyuta taşıyıp işlemlerinizi istediğiniz zaman, hızla gerçekleştirmenize imkân



wist
wallet istanbul

veren bir dijital cüzdan uygulaması. Değişen teknolojiler, yeni dünya dinamikleri ve müşteri beklentilerinden bahsettik. Bu noktada dijital ürünler ve uçtan uca finansal çözümler olmazsa olmaz. İstanbul Ödeme olarak şube ve temsilci ağıyla müşterilerimize sunduğumuz hizmeti dijital kanallarda yaygınlaştırıyoruz. WIST de bu yaklaşımımızın bir sonucu.

Şube ve temsilciliklerimizden verdiğimiz para transferi hizmetini, fiziki noktalara gelmeden dijital kanallarla sunuyoruz. WIST ile internet olan her yerden cüzdanınıza erişerek hesaplarınızı yönetebileceğiniz, yurt içi bankalar nezdindeki hesaplarınızdan, banka ve kredi kartlarınızın yanı sıra şube ve temsilciliklerimizden cüzdanınıza para yükleyebileceğiniz, cüzdan bakiyenizi kullanarak ödemelerinizi yapabileceğiniz hizmetler sunuyoruz. Müşterilerimizin, başvuru aşamasında kimlik tespiti ve adres teyidi yapılmak suretiyle WIST uygulamasına dahil olmasını sağlıyoruz ve finansal işlem özgürlükleri başlıyor.

WIST'in hedef kitlesi kimler?

Öncelikle müşterilerimizin daha hızlı ve fiziki noktaya gelmeden hizmete ulaştığı için çok memnun olduklarını söylemeliyim. Para transferi bazındaki müşteri grubumuz, hizmet verdiğimiz geniş ağ nedeniyle oldukça farklı ihtiyaçları olan kesimlerden oluşuyor. Örneğin, yurt dışından gelip de Türkiye'de dönemsel ikamet eden kişiler, burada çalışan ve memleketindeki yakınlarına para gönderen yabancı uyruklu kişiler, Türkiye'de gayrimenkulü olan gurbetçiler, öğrenciler, gurbetçi vatandaşlarımızın aileleri, yurt dışına hizmet veren kişiler WIST'i daha yoğun bir şekilde kullanıyor.

Elbette WIST'in kullanıcıları bu müşterilerle sınırlı değil. İlerleyen dönemde daha geniş kesimlerin farklı ödeme ihtiyaçları için kullanacağı bir ürün olacak.

POS VE ÖN ÖDEMELİ KARTLAR DA HAZIR

Sırada hangi yenilikler var, 2024 yılı ve orta vadeli hedeflerinizi anlatabilir misiniz?

Sektöre sunacağımız ürün ve hizmetlerle katma değer yaratmaya devam edeceğiz. Belirttiğim gibi, 2023'te teknoloji ve dijitalleşmeyle ilgili başlattığımız önemli adımları bu yıl hızlandırıp geliştiriyoruz. 2024 takvimimiz oldukça dolu. Öncelikle müşterilerimizin kullanımına sunduğumuz dijital cüzdan WIST'i yaygınlaştırma ve geliştirme çalışmaları sürecektir.

POS ve ön ödemeli kart çözümlerine ilişkin projelerimiz uygulama aşamasına geldi. Bu alanlarda sektöre sunacağımız yeni iş modellerimizi yakın dönemde devreye alacağız. Anlık ödeme sistemlerinin dünya ve ülkemizdeki gelişim hızı ortada.

Uluslararası para transferi alanında yeni iş ortaklıklarımız var ve müşterilerimize sunduğumuz hizmeti bu alanda da alternatif iş birlikleri sağlayarak daha da güçlendiriyoruz. Çarpan etkisiyle devam eden teknolojik dönüşümün getirdiği ve tüm alanlarda yaşanan iş yapış şekillerindeki değişiklikler, öncelikle ödeme sistemleri dikeyini etkiliyor. Bu yüzden ödeme sistemleri Ar-Ge çalışmalarımız artarak devam edecek. Sur-Pay Teknoloji çözümlerini sahada çok daha fazla göreceğiz.

"İHTİYAÇLAR ARTIYOR, HİZMETLER ÇEŞİTLENİYOR, MALİYETLER DÜŞÜYOR"

Uluslararası para transferi, rekabetin oldukça yoğun olduğu bir alan. Zuhal Yurtsever, sektörün geldiği seviyeyi, potansiyelini ve gelecek öngörülerini de şöyle paylaşıyor:

"Ödemeler, finansal sistemin sağlıklı işlemesi ve sürdürülebilirliği kadar bireysel ihtiyaçları için de çok önemli. İşletmeler ve bireylerin globalleşen ihtiyaçları uluslararası para transferi ihtiyacını da tetikliyor. Bu alanın hem global hem de ülkemizde büyümesini sürdüreceğini öngörüyoruz.

Uluslararası para transferi alanında hizmet veren şirket sayısı arttı. Bu değişim birden fazla dinamiği içerisinde barındırıyor. Öncelikle son 10 yılda yaşanan ve önümüzdeki yıllarda da çarpan etkisiyle devam etmesi beklenen teknolojik yenilikler, ödemeler alanında da gelişimin ana lokomotiflerinden birini oluşturuyor.



Bu değişim de finansal sistem ve ödemeler için ülke sınırlarını ortadan kaldırıyor. Bir diğer etken de düzenleme ve altyapı sağlayıcılığında ülkelerin üstlendiği aktif roller. Son yıllarda hem yasal düzenlemeler hem de altyapı sağlayıcılığı konusunda

ülkemizde de önemli gelişmeler yaşandı.

Tüm bu etkilerin yanı sıra finansal hizmete daha hızlı, güvenilir ve uygun maliyetlerle ulaşmayı bekleyen bir talep söz konusu. Daha önce belirli bir trendle artan bu talebin, salgın etkisiyle farklı yapıya büründüğünü hatta normalleştiğini ekosistem olarak tecrübe ettik. Daha önce nitelikli iş olarak pek çok kuruluş tarafından bile ulaşılmaması zor olan uluslararası ticaretin, bugün dijital ortamda bireysel olarak da çok daha kolay yapılabildiğini görüyoruz. Aynı şekilde gerek hizmet gerekse eğitim alanında ülke sınırları aşıyor. Göç hareketleri azalmak bir yana artıyor. Hem proje bazlı insan kaynağı temini hem de uzaktan çalışmanın sağladığı avantajlarla uluslararası para transferi ihtiyacının artarak devam edeceğini söyleyebiliriz."

TÜM HSM GEREKSİNİMLERİNİZ İÇİN VERISOFT HİZMETE HAZIR



YTÜ TEKNOPARK B1 N302 ESENLER 34220 ISTANBUL

WWW.VERISOFT.COM

+90.212.483.7272

HSM@VERISOFT.COM

“Çalışanlarımızı iç müşteri olarak görüyoruz”

550 Multinet Up Türkiye çalışanının yüzde 54’ü, 48 yöneticinin yüzde 42’si, icra kurulundaki 11 kişiden 5’i kadın. Multinet Up İnsan ve Kültür Direktörü Kader Şen, “Eşitlikçi kurum kültürünü korumak için kurumsal ilkelerimizden taviz vermeden yola devam ediyoruz” diyor...



Kader Şen
Multinet Up
İnsan ve Kültür Direktörü

Multinet Up’ın insan kaynakları ve cinsiyet eşitliği politikasını değerlendirebilir misiniz?

Multinet Up’ın insan kaynakları politikalarının temelinde “deneyim yönetimi” anlayışımız yatıyor. Dış müşterilerimiz için geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerin memnuniyet verici, yenilikçi ve sunduğu faydalarla hayatı kolaylaştıran bir deneyim yaratmasını hedeflediğimiz gibi, iç müşterilerimiz yani çalışanlarımız için de çalışma koşullarını, mesleki gelişimlerini ve bireysel yaşamlarını her açıdan destekleyen ve iyileştiren bir deneyim hedefliyoruz.

Teknolojinin, organizasyonel süreçlerin ve kültür yönetiminin tamamını kapsayan bir deneyim yönetimi anlayışına sahibiz. Multinet Up’taki organizasyonel ve operasyonel yapımızın temelini de oluşturan bu anlayış kapsamında, kültürel ve dijital dönüşüm konularına uzun yıllardır odaklanıyor ve bu alanda bir dizi aksiyon olarak yeni uygulamalar hayata geçiriyoruz. İş hayatında toplumsal cinsiyet eşitsizliğiyle mücadelede yönelik çalışmalarımız da bu kapsamda şekilleniyor. Örneğin, kadının iş gücüne katılımı konusunu Multinet Up Kurumsal İlkeleri’nden biri olan “Çeşitlilik ve Dahil Etme” kapsamında ele alıyoruz. Bu ilkenin üç temel bileşeni olan işe alım, kariyer planlama ve gelişim politikalarımız, kadın çalışanların güçlenmesine olanak sağlıyor. Bu politikaları, eşitlikçi bir kurum kültürü içinde hayata geçiriyoruz. İstihdamda yüzde dengesini korumaya büyük bir önem veriyoruz.

Şirketimizdeki 550 çalışanın yüzde 54’ü kadın, 48 yöneticiden yüzde 42’si kadın ve icra kurulumuzdaki 11 kişiden 5’i kadın. Deneyim yönetimi çalışmalarımıza, bu dengeyi sürdürmek ve eşitlikçi kurum kültürünü korumak için kurumsal ilkelerimizden taviz vermeden devam ediyoruz.

“Deneyim yönetimi” yaklaşımımızın bütünsel etkisiyle yıllar içinde aldığımız aksiyonlar ve hayata geçirdiğimiz uygulamalar sayesinde, hem bağımsız kurumlarca gerçekleştirilen sektörel araştırmalarda hem de kurumumuz içinde yaptığımız anket çalışmalarında çok memnun edici sonuçlar alıyoruz. Örneğin, 2022’de “finansal hizmetler sektörünün en mutlu işyeri” unvanını kazandık. 2023 yılında ise “mükemmel çalışan deneyimi” değerlendirilmesinde ödeme sistemleri sektöründe birinci sıraya yerleştik.

Benze şekilde, Nice Medya tarafından düzenlenen araştırmalarda 2021, 2022 ve 2023 yıllarında üst üste üç kez

Multinet Up, Türkiye’de “deneyim yönetimi” yaklaşımıyla 2022’de “finansal hizmetler sektörünün en mutlu işyeri” seçilmişti. 2023’te de “mükemmel çalışan deneyimi” değerlendirilmesinde ödeme sistemleri sektöründe birinci sırada yer aldı. 2021, 2022 ve 2023 yıllarında üst üste üç kez “En İyi Çalışan Deneyimi” alanında birincilik kazandı.

Multinet Up’ın insan kaynakları ve cinsiyet eşitliği politikasını İnsan ve Kültür Direktörü Kader Şen ile konuştuk...

“En İyi Çalışan Deneyimi” alanında birincilik kazandık. İnsan ve Kültür Birimi tarafından yapılan memnuniyet anketinde çalışanlarımızın yüzde 95’i hizmetlerimizden ve uygulamalarımızdan memnuniyet duyduklarını ifade etti. Takım arkadaşlarımızla yaptığımız mutluluk araştırmasında ise çalışanlarımızın parçası oldukları takımlardan yüzde 95 oranında mutlu oldukları tespit edildi.

DOĞUM İZİNLERİ ÇALIŞIYORMUŞ GİBİ GEÇİYOR

Multinet Up olarak kadın çalışanlarınıza yönelik özel uygulamalarınız neler?

Kadın çalışanlarımızın iş yaşamında kendilerini daha iyi hissetmesini sağlamak adına özel etkinlik ve aktiviteler düzenliyoruz. Esnek çalışma koşulları sunuyoruz. Örneğin, özel günlerde yarım günlük izin uygulamalarımız var. Bildiğiniz gibi çocuk sahibi olmak, kadınların kariyer yaşamlarındaki başarılarının önünde bir engelmiş gibi algılanabiliyor. Halbuki doğru politikalar ve uygulamalar hayata geçirildiğinde kadınların gebelik ve doğum süreçlerinin zorluk teşkil etmemesi mümkün. Bu doğrultuda Multinet Up olarak çocuk sahibi olmanın kadınların kariyerine olumsuz etkilerini ortadan kaldırmayı hedefliyoruz ve bu yönde birtakım uygulamalar hayata geçiriyoruz. Örneğin, 2 yıl önce aldığımız bir kararla doğum iznindeki arkadaşlarımızın 16 haftalık yasal izin süreçlerinde hiç izin kullanmamış gibi maaşlarını, yemek, özel sağlık gibi tüm yan haklarını kesintisiz olarak devam ettiriyoruz. Ayrıca, arkadaşlarımızın hamilelik süreçlerini rahat ve stressiz geçirmelerini sağlamak amacıyla onlara yasal hakları konusunda bilgi verirken, yöneticilerimize de bu süreçleri nasıl daha kolaylaştırabilecekleri konusunda rehberlik ediyoruz. Bu konularda bilinç oluşturmak adına attığımız adımlar sayesinde tüm çalışanların ve yönetici kadronun bu konularda bilinçli ve duyarlı olduğunu gözlemliyoruz. Bu da bize çalışmalarımızın sadece politikalar düzeyinde kalmadığını, kurum kültürümüzde yerleşik bir şekilde karşılık bulduğunu gösteriyor. Kurumumuzdaki başarılarımızdan da ilham alarak, toplumsal cinsiyet eşitliği için çalışmayı, kadınların özellikle iş yaşamında güçlenmesi için attığımız adımları kararlılıkla sürdüreceğiz.

Kız çocukları, genç kızlar, kadın girişimciler özelinde sürdürdüğünüz sosyal sorumluluk projeleri var mı?

İlk olarak Women in Sales Network’le iş birliğimizden bahsedebilirim. Topluluğun aktif destekçilerinden biri olarak birlikte birçok başarılı çalışma yürüttük. Örneğin, satış ekiplerine en az bir kadın stajyer dahil etme, satış liderlerine koçluk desteği sağlama ve satış fonksiyonu içinde kadın-erkek dengesini en az yüzde 50 oranında tutma gibi taahhütleri başarıyla yerine getirdik. Şu anda satış ekiplerindeki kadın çalışan oranı yüzde 60’a ulaşmış durumda.

Bir diğer stratejik ortaklığı YenidenBiz Derneği’yle yaptık. İş hayatına ara veren ve geri dönmek isteyen kadınların bu haklarını desteklemek amacıyla iş ilanlarımızı düzenli olarak YenidenBiz ile paylaşıyor ve uygun



multinet

Up

olan özgeçmişleri değerlendirmeye alıyoruz. Dönemsel mentorluk programlarında deneyimli kadın adaylara mentorluk yaparak destek sağlıyoruz. Ayrıca üst düzey kadın liderlerimiz, finansal hizmetler sektöründe etkili olan Wbuzz Network’te gönüllü faaliyetlere katılarak genç kadınların istihdamını destekliyor. Bu çalışmalar sayesinde sektöre kazandırılan parlak yeteneklere katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarımız çerçevesinde Koruncuk Vakfı’yla deprem bölgesi özelinde gerçekleştirdiğimiz konteyner okul projesi akabinde 45. İstanbul Maratonu’nda kız çocuklarının eğitimlerine devam edebilmesi için Hayalim Okul Kampanyası’na destek olduk.

“ Satış ekiplerine en az bir kadın stajyer dahil etme, satış liderlerine koçluk desteği sağlama ve satış fonksiyonu içinde kadın-erkek dengesini en az yüzde 50 oranında tutma gibi taahhütleri başarıyla yerine getirdik. Şu anda satış ekiplerindeki kadın çalışan oranı yüzde 60’a ulaşmış durumda. ”

KADIN LİDERLER DAHA ÇOK GELİR SAĞLIYOR

FinTek sektörüne kadınların kattığı değerler hakkında düşüncelerinizi paylaşabilir misiniz?

Son dönemde FinTek sektöründe kadınların daha etkin bir rol üstlenmeye başlaması, sektörün dinamiklerine olumlu bir katkı sağlıyor. Bu katkıyı çok değerli buluyorum. Çünkü sektördeki çeşitlilik sağlayarak farklı perspektiflerin ve yeteneklerin ön plana çıkmasına olanak tanıyor. Kadınların FinTek sahnesindeki varlığı, inovasyonun ve yaratıcılığın önünü açarak sektörde daha kapsamlı ve çeşitli çözümlerin ortaya çıkmasını destekliyor. Kadınların sektördeki kritik rolü, Uluslararası Para Fonu’nun (IMF) yayınladığı Women in FinTech raporunda da açıkça görülüyor. Raporda yer alan bulgulara göre, en fazla kadın liderin bulunduğu şirketlerin özkaynak getirisi ortalamadan yüzde 41 daha yüksek. Raporda yer alan bu ve benzeri birçok bulgu, FinTek sektöründeki kadınların sadece cinsiyet eşitliği açısından değil, aynı zamanda sektörün genel başarısı, inovasyonu ve sürdürülebilirliği açısından önemli bir faktör olduğunu vurguluyor. Ben de kesinlikle hem bu tarz verilerden hareketle hem de Multinet Up’taki kendi deneyimlerimizden yola çıkarak; kadınların finansal teknoloji alanındaki katkılarının, sektörümüzün daha dengeli, dinamik ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasına olanak sağladığını düşünüyorum.

Param, unicorn kimliğini resmiyete dökcek

ParamPOS ve ParamKart ile rekorlar kırmaya devam eden Param, yurt dışı yatırım turuna hazırlanıyor. Param CEO'su Emin Can Yılmaz, "Mevcutta gerekli tutara ulaştık da tescilli bir unicorn olabilmek için 1 milyar doların üzerinde değerlemeyle yatırım almamız gerekiyor" diyor..

Bütünleşik finans sağlayıcısı Param, 2023 finansal sonuçlarını ve 2024 hedeflerini açıkladı. Geçen yıl ParamKart ile 60 milyondan fazla işlem yapılarak 16.5 milyar TL hacme ulaşıldı. Bu tutar, 2022'ye göre yüzde 117 artışa karşılık geliyor. ParamPOS'un 2023 yılındaki işlem hacmi de 2022'ye göre yüzde 300 artarak 150 milyar TL'ye ulaştı. ParamPOS ile yapılan işlem adedi ise yüzde 81 artışla 199 milyonu buldu.

Param CEO'su Emin Can Yılmaz, "2023 bizim için önemli bir gelişim ve ilerleme yılı oldu. Stratejik şirket alımları ve akılcı yatırımlarla sektördeki konumumuzu güçlendirdik. Kullanıcılarımız ve iş ortaklarımızın ihtiyaçlarını önceliklendirmeye devam ettik" diyor. Hatırlanacağı gibi Param, 2023 yılı başında Hopi'ye 100 milyon dolar değerleme üzerinden stratejik bir yatırım yapmıştı. Yine geçen yıl yazılım şirketi Univera ve onun iştiraki Univis'i satın alarak bünyesine katmıştı. Param, yurt içindeki başarısını globale de taşımak istiyor. Yılmaz, küreselleşme çalışmalarının ayrıntılarını şöyle paylaşıyor: "Finansal teknoloji alanında Türkiye'nin öncüsü olarak sınırlar ötesine geçerek global bir oyuncu olma hedefimizi 2022'de Param UK'in İngiltere'deki kuruluşuyla somutlaştırmıştık. Mart 2023'te de Hollanda'da yeni şirketimizi hayata geçirdik. Avrupa'daki büyüme yolculuğumuzu Hollanda ofisimizin ardından Çekya, Polonya, Romanya başta olmak üzere Orta ve Doğu Avrupa'da devam ettirmeyi hedefliyoruz. Öte yandan, Avrupa'nın önde gelen 'şimdi al sonra öde' hizmetleri sunucusu Twisto'yu satın alarak sekiz Avrupa ülkesinde operasyon yürütme yetkisi kazanıp hizmet ağıımızı genişlettik. 2024'te daha çok çabalayıp dünya markası olmaya yönelik adımlar atacağız."

"2024'te yatırım turuna çıkacağız"

Param, strateji ve hedeflerine katkı sağlayacak, değer katabilecek yeni yatırımcı arayışını da sürdürüyor. Yılmaz, bu doğrultudaki yol haritasını da şöyle anlatıyor: "Mevcutta gerekli tutara ulaştık da tescilli bir unicorn olabilmek için 1 milyar doların üzerinde değerlemeyle yatırım almamız gerekiyor. Bu kapsamda 2024'te yatırım turuna çıkacağız. Hedefimiz, 2027 yılına geldiğimizde 10 milyar dolar büyüklüğe ulaşmış bir decacorn olarak yurt dışında halka açılmak."



Emin Can Yılmaz
Param Kurucu ve CEO'su

"NET KÂRIMIZIN 100 MİLYON TL'SİNİ ÇALIŞANLARIMIZLA PAYLAŞIYORUZ"

2022 yılı net kârının bir kısmını çalışanlarıyla paylaşarak sektörde bir ilke imza atan Param, çitayı daha da yükseltti ve 2023 net kârının 100 milyon TL'sini çalışanlarıyla paylaşma kararı aldı. Emin Can Yılmaz, "Param ailesi

her geçen gün büyüyor. Son satın almalarla birlikte ekibimiz 1.600 kişiye ulaştı. 2024 sonunda ise 1.750 kişi olma hedefimiz var. Başarıyı, motivasyonu, performans ve yaratıcılığı teşvik eden bir şirket kültürü inşa edip çalışanlarımızla uzun vadeli

birliktelik sağlamayı amaçlıyoruz. Bu yıl da çalışanlarımızın motivasyonunu artıracak düzenlemeler yapıyoruz. Örneğin, tüm çalışanlarımızın günlük yemek ücretlerini yüzde 67 artışla 250 TL, yol ücretlerini ise yüzde 67 artışla 100 TL olarak belirledik" diyor. ☺



**SECURE
FUTURE**

SİBER GÜVENLİKTE LİDERLERİN İLK TERCİHİ

XSOC
Powered by Secure Future

Türkiye'nin İlk Yapay
Zeka Temelli Güvenlik
Operasyon Merkezi



Azerbaycan Ofisi ile
Türk Cumhuriyetlerine
Hizmet İhracatı



Lider Üreticilerin
En Üst Seviye
İş Ortağı



2 Yıl Üst Üste
Great Place To Work
Sertifkası Sahibi

Finans, Tekelom, e-Ticaret, Üretim,
Holding ve Perakende
Sektörlerinin Güvenilir Çözüm Ortağı

www.securefuture.com.tr

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

Detaylı bilgi ve
demo talepleri için :



Büyüme rekoru kıran PeP, yeni alanlara giriyor

Uluslararası para transferi, mobil cüzdan ve ön ödemeli kart hizmetleri sunan PeP, 2023'te satış gelirlerini yüzde 126, kârını ise yüzde 243 artırdı. Paladyum Yatırım Holding bünyesinde faaliyet gösteren şirket, bu yıl dijital varlık yönetimi ve sürdürülebilir finans alanlarına da girmeyi planlıyor. Paladyum Holding Yönetim Kurulu Başkanı Asmin Ayşe Pala, "PeP'i küresel bir finansal çözüm lideri yapmak için hızlı büyümemizi sürdüreceğiz" diyor...



Asmin Ayşe Pala
Paladyum
Holding Yönetim
Kurulu Başkanı

Paladyum Holding çatısı altında 2017 yılında kurulan PeP, kendini yeni nesil bir FinTek şirketi olarak konumlandırıyor. Müşterilere sunduğu geniş ekosistemle, para transferinden dijital cüzdanlara, ön ödemeli kartlardan çeşitli finansal çözümlere kadar birçok alanda hizmet veren PeP, 2023 yılındaki hızlı büyümesiyle sektördeki gücünü pekiştirdi. Şirket, uluslararası para transferiyle adını duyurduğu global pazarda diğer çözümleriyle de yer almayı planlıyor. Paladyum Holding Yönetim Kurulu Başkanı Asmin Ayşe Pala ve PeP Genel Müdürü Mehmet Sadioğlu ile şirketin vizyonunu ve gelecek planlarını konuştuk...

Paladyum Yatırım Holding faaliyetleri ve PeP'in grup bünyesindeki rolü hakkında bilgi verebilir misiniz?

Asmin Ayşe Pala: Paladyum Yatırım Holding, Temmuz 2022'de talihsiz bir tekne kazasında kaybettiğimiz babam Ünal Pala ve annem Evrim Pala'nın gelecek vizyonu ve yatırım stratejisinin bir sonucu olarak ortaya çıktı.

Hikâye, 1996 yılında Uzaltaş İnşaat ile başladı. Zamanla enerji, tarım ve elektronik para sektörlerinde de faaliyet göstererek Türkiye'nin önde gelen grupları arasına girmeyi başardık.

Uzaltaş İnşaat'ın başarılarına dayanarak inşa edilen holdingimiz, Ankara'da Regnum Sky Tower gibi prestijli projelerle sürdürülebilirlik ilkesini benimseyerek sektörde önemli bir konum elde etti.

Paladyum Yatırım Holding'in enerji alanındaki önemli adımlarından biri, Bodrum'daki proje döneminde Fikret Öztürk ile babamın tanışmasıyla başladı. Bu tanışma sonrasında 2012'de OP Grup adı altında yeni bir şirket kuruldu. OP Grup ile enerji alanındaki yatırımlarımıza yön verdik ve hala devam eden iş ortaklığımız sayesinde Türkiye'de Opet'in taşıt tanıma sistemini yöneten en büyük distribütörlerden biri olarak yolumuza devam ediyoruz.

2017 yılında, Ünal Pala'nın vizyoner bakış açısıyla kurulan Paladyum Elektronik Para (PeP), BDDK'dan

aldığı elektronik para ve ödeme hizmetleri lisansıyla faaliyete geçerek finansal teknoloji alanında da etkin bir rol oynamaya başladı.

2020'de ise annem Evrim Pala tarafından Paladyum Tarım kuruldu. Annem, Bodrum'daki inşaat projelerimiz devam ederken iş stresini azaltmak için topraksız tarım projesini geliştirdi. Yaptığı her işte olduğu gibi bu alanda da iddiasını ortaya koydu ve ürettiği çileğin tamamını İngiltere'ye ihraç ederek Paladyum Tarım'ın ciddi ve büyük bir girişim olmasını sağladı.

Paladyum Holding farklı sektörlerde Türkiye ekonomisine katkı sağlarken, Paladyum Elektronik Para da finans sektöründe etkin bir şekilde rol oynayarak dinamikleri şekillendiren bir aktör konumuna gelmeyi başardı.

Sizi de yakından tanımak isteriz. Eğitim ve kariyer geçmişiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Pala: Ailemin yanında çalışmaya, ODTÜ'de üniversite okurken başladım. Babam, üniversiteye yurt dışında devam etmemi isteyince, dünyanın en iyi işletme okullarından Londra'daki Bayes Business School'da eğitim aldım. Mezun olduktan sonra 1 yıl kadar Ankara'da, Mazars'ta çalıştım. 2022 yılı aralık ayından bu yana da Paladyum Holding Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevime devam ediyorum.

PeP'i daha ayrıntılı tanıyabilir miyiz? Hangi alanlarda hizmet veriyor?

Pala: BDDK'dan lisans alan ilk şirketler arasında yer alan PeP, bugün ülkemizde FinTek alanının en önemli oyuncularından biri konumunda. PeP'i kısaca, müşterilerine benzersiz finansal çözümler sunan bir ekosistem olarak tarif edebiliriz. Dijital ödeme çözümleri ve finansal hizmetlerle, müşterilerimize yenilikçi ve etkili bir finansal deneyim sunmaya odaklanıyoruz. Mobil ödeme sistemleri, dijital cüzdanlar ve güçlü finansal teknoloji altyapı alanlarında inovasyonu odağımıza alarak hizmet veriyoruz.

Kullanıcı dostu uygulamalarımız ve güvenli ödeme sistemlerimizle müşterilerimize anında ve kolay finansal işlemler yapma imkânı sağlıyoruz. Ayrıca inovatif finansal teknoloji altyapımız, işletmelerin ödeme sistemlerini geliştirmelerine ve müşterilere daha iyi hizmet vermelerine olanak tanıyor.

PARA TRANSFERİ GELİRLERİ YÜZDE 169, KÂR YÜZDE 243 ARTTI

Şirketinizin 2023 yılı performansını değerlendirebilir misiniz?

Pala: Geçen yıl önemli bir büyüme ve kârlılık artışı elde ettik. Gelirlerimizde yüzde 126 yükseliş sağladık. Kârımızı da önceki yıla göre yüzde 243 artırdık. Özellikle yurt dışı para transferi gelirlerinde yüzde 169 artış yakalayarak global pazarda güçlü bir konum elde ettik. Kârlılık, büyüme ve yurt dışı para transferlerindeki artış, büyüme stratejimizin bir yansıması oldu. Yetkin maliyet yönetimi ve operasyonel iyileştirmelerle desteklenen güçlü bir performansla yılı tamamlamamız,

finans sektöründeki değişimlere adaptasyon hızımızın da bir göstergesi oldu.

İş alanlarınızın en önemlilerinden biri para transferi. Bu alanda sizi farklı kılan nedir?

Pala: Bu alandaki en değerli özelliklerimizden biri, müşterilerimize sunduğumuz hızlı, güvenli ve düşük maliyetli para transferi imkanları. Geniş bir coğrafyada sağladığımız bu hizmet, müşterilerimize uluslararası düzeyde geniş bir erişim olanağı sunuyor. Özellikle SEPA (ortak para birimi olarak Euro kullanılan ülkeler) bölgesinde elde ettiğimiz güçlü konum, müşterilerimize sınırsız finansal deneyimler sunmamızı sağlıyor. PeP olarak para transferi işlemlerini kolaylaştırarak müşterilerimizin uluslararası finansal ihtiyaçlarına çözümler sunmak önceliklerimizden biri.



HER KULLANIMDA NUMARASI DEĞİŞEN PEP VISA SANAL KART

PeP, online alışveriş deneyimini daha da güçlendirmek ve kullanıcılarına yepyeni avantajlar sunmak adına PeP Visa Sanal Kart'ı baştan aşağı yeniledi. Bu kart, her kullanımda kart numarasını değiştirerek tüketicilere siber saldırı veya sahtecilik endişesi olmaksızın güvenli bir alışveriş atmosferi sunuyor.

PeP Visa Sanal Kart, kullanıcılarını her seferinde farklı bir kart numarasıyla buluşturarak çevrimiçi alışverişin en üst düzeyde güvenliğini sağlarken, aynı zamanda Visa ve TROY logolu tüm platformlarda çeşitli avantajlı kampanyalarla güvenli alışveriş yapma imkânı sunuyor. ▶



“ Müşterilerine sağladığı rekabetçi döviz kuru avantajları, düşük transfer ücretleri ve güvenilirlik, PeP’in uluslararası para transferlerinde tercih edilme gerekçelerini oluşturuyor. ”

Para transferinin yanı sıra cüzdan ve kartlarınız da var. Bu sektördeki ürünleriniz, çözümlerinizden biraz bahseder misiniz?

Pala: Müşterilerimize geniş kapsamlı ödeme çözümleri sunarak onların finansal deneyimlerini zenginleştirmeyi amaçlıyoruz. Mobil cüzdanlarımız, güvenli ve hızlı para transferlerine ek olarak kullanıcılara fatura takibi, finansal işlemlerin yönetimi gibi geniş bir ödeme ekosistemi sunuyor. Bu sayede müşterilerimiz, finansal işlemlerini tek bir platformda yapıp mali durumlarını daha etkin yönetebiliyor.

Fiziksel ve sanal kart seçenekleri ye ödeme süreçlerini kolaylaştırmak adına alternatifler sunuyoruz. Müşterilerimiz, ihtiyaçlarına uygun olarak seçtiği kartları kullanarak günlük alışverişlerini ve diğer ödeme işlemlerini sorunsuz bir şekilde yapabiliyor.



Finansal teknoloji alanındaki uzmanlığımızı bu hizmetlerle birleştirerek, müşterilerimize daha güvenli, pratik ve yenilikçi bir ödeme deneyimi sunmaya devam ediyoruz.

DİJİTAL VARLIK YÖNETİMİ, SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANS...

Türkiye kart kullanımı açısından güçlü bir durumda. İnsanların sizi tercih etmelerinin arkasındaki etkenler neler?

Pala: PeP’in Türkiye’deki kart kullanımındaki etkili konumu, sunduğu çeşitli avantajlar ve modern finansal hizmetlerin benimsenmesindeki başarılı yaklaşımından güç alıyor. Genç neslin mobil finans uygulamalarına yoğun ilgisi, PeP’in teknolojiye güçlü odaklanmasıyla örtüşüyor. Yenilikçi teknoloji ve dijital çözümlerimiz, müşterilerimizin günlük finansal işlemlerini kolaylaştırmak ve onlara daha hızlı, verimli bir deneyim sunmak adına tasarlandı. Bu adaptasyon kabiliyeti, PeP’i müşterilerin değişen ihtiyaçlarına hızlı ve etkili bir şekilde yanıt verebilen güvenilir bir finansal çözüm ortağı haline getiriyor.

2024 yılında girmeyi düşündüğünüz yeni alanlar var mı? Gelecek hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

Pala: Evet, 2024’te yeni alanlara adım atmaya ve hedeflerimizi genişletmeyi planlıyoruz. Özellikle dijital varlık yönetimi, sürdürülebilir finans ve yine ödeme sistemleri alanında yeni projeler geliştiriyoruz. Yurt dışında büyüme ve küresel varlığımızı artırmak için de stratejik

“ PeP, para transferinin yanı sıra günlük finansal işlemlerle ilgili geniş bir yelpazede çözümler sunarak kapsamlı bir finansal deneyim sağlıyor. ”

adımlar atıyoruz. Müşteri portföyümüzü çeşitlendirmek ve rekabet avantajımızı güçlendirmek için önemli adımlar atarak, sektördeki öncü kimliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz.

Gündeminizde yurt dışı yatırımı var mı?

Pala: Dünyanın çeşitli bölgelerindeki finansal teknoloji potansiyelini değerlendirerek, global pazarlarda etkin olma hedefimizi güçlendiriyoruz. Bu stratejik yatırımlarımız, sürdürülebilir büyüme ve uluslararası arenada rekabet avantajı elde etme çabalarımızın bir parçasını oluşturuyor. Müşteri odaklı yeni çözümlerimizle birlikte yurt dışında daha geniş bir kitleye ulaşmak planlarımız arasında yer alıyor. Bu şekilde, PeP'in küresel bir finansal çözüm lideri olarak konumunu güçlendirmeye devam edeceğiz.

Satın alma, ortaklık ya da satış konusunda da bir planınız var mı?

Pala: Stratejik ortaklıklar ve satın almaları değerlendirme konusunda esnek bir yaklaşım benimsiyoruz. Değişen pazar koşullarına ve müşteri ihtiyaçlarına daha iyi cevap verebilmek için proaktif bir tutum sergiliyoruz. Kimyanın uygun olduğu durumlarda bu tür iş birlikleriyle inovasyonu artırmayı hedefliyoruz.



PEP'İN İLKLER

- Döviz hesabı açan ilk elektronik para şirketi.
- Türkiye ve Visa'nın Güneydoğu Avrupa Bölgesi'nde "çoklu döviz destekleyen" Visa ön ödemeli kart.
- Avrupa ve İngiltere'ye 7/24 para gönderme ve para alma hizmeti.
- İnternet harcamaları için tek kullanımlık sanal kart.
- Kişiyeye özel marka kart.
- Pegasus ile ilk defa uçuş puanı kazandıran ön ödemeli Pegasus Bol Bol Visa kartı...

FİNTEK PAZARI EVRİM GEÇİRECEK

Mehmet Bey, söz sırası sizde. PeP'i ve müşterilerini nasıl bir gelecek bekliyor?

Mehmet Sadioğlu: 2024-2026 dönemi için yol haritamızı belirledik ve kararlılıkla uygulamaya geçtik. 2023'te hayata geçen önemli yatırımlarla server başta olmak üzere donanım kapasitelerimizi güncelledik. Öncelikli hedefimiz, 2026 yılına kadar aktif kullanıcı sayımızı en az iki katına çıkararak finansal hizmetlere erişimi genişletmek ve daha fazla insana ulaşmak. Bu dönemde en az üç yeni yenilikçi finansal ürün veya hizmet sunarak müşterilere daha fazla seçenek ve çeşitlilik sağlamayı planlıyoruz. Yine 2026'ya gelindiğinde temel işlemlerin en az yüzde 90'ını dijital platformlar aracılığıyla gerçekleştirme hedefimiz var. Bu sonuç, işlem süreçlerini hızlandırarak daha verimli ve çevre dostu bir yapı oluşturmamıza yardımcı olacak. Müşteri memnuniyeti endeksini 2024-2026 döneminde en az yüzde 30 artırmayı hedefliyoruz. Bu hedefi, müşteri geri bildirimlerini dikkate alarak hizmet kalitesini sürekli olarak iyileştirme çabalarımızla başaracağız. Ayrıca sürdürülebilirlik odaklı en az iki proje hayata geçirme hedefimiz, enerji öz tüketimini azaltmak ve yeşil enerjiyi doğal kaynaklardan karşılamak amacıyla çeşitli alanlara yatırım yapmayı içeriyor.

Ödeme dünyası ve FinTek sektörü açısından baktığınızda nasıl bir tablo söz konusu olacak?

Sadioğlu: FinTek sektörünün bu yıldan itibaren büyük bir evrim geçireceğini düşünüyorum. Dijitalleşme ve teknolojik inovasyonun hız kazanması, ödeme dünyasını daha bütünleşik ve akıllı hale getirecek. Bu dönemde müşteri odaklı inovasyonlar ve global iş birlikleri ön planda olacak. Kullanıcılar gelişmiş ödeme çözümleri ve finansal hizmetlerle tanışacak, bu da sektörde heyecan verici dönüşümlere yol açacak. Şirketlerin, yeni nesil finansal çözümleri benimseyerek müşteri deneyimini iyileştirmeye yönelik çabalarını artırmaları bekleniyor. Tahminen 2024, FinTek sektörünün daha rekabetçi, yenilikçi ve kullanıcı dostu bir yapıya evrileceği bir yıl olacak.



Mehmet Sadioğlu
PeP Genel Müdürü

United Payment yapay zekadaki eril dille mücadele ediyor



Seda Küçükfırat Arslan
United Payment
Pazarlama Direktörü

“Gelecekte sadece ataerkil yapının oluşturduğu önyargılarla değil, o yargılarla büyümüş nesillerin şekillendirdiği yapay zeka araçlarıyla da mücadele etmek zorunda kalacağız. United Payment olarak yapay zekaya da sirayet eden eril dili ve bununla ilgili önyargıları kırmayı amaçladığımız bir proje geliştiriyoruz...”

United Payment Pazarlama Direktörü Seda Küçükfırat Arslan, Türkiye’de büyük potansiyel barındıran gaming ve FinTek gibi teknolojilerin gelişiminde kadınlardan da eşit ve aktif bir güç olarak faydalanılması gerektiğini düşünüyor. Küçükfırat Arslan, geleceğin kadın liderlerine de şöyle sesleniyor: “Donanımlı ol-donanımlı kıl, fırsat kolla-fırsat ver, kız kardeşinin elinden tut. Biz ancak bir aradayken parlayabilecek bir takımyıldızız. Kadın mücadelesini kariyerinin en başından en üst mertebesine kadar ‘yapılacak işler listesinde’ her zaman en üstte tut.” Seda Küçükfırat Arslan ile kariyer gelişimini konuşurken iş dünyasında cinsiyet ve fırsat eşitliğini de ele aldık...

United Payment’ta kadın çalışanlara sunduğunuz olanaklar neler? Kadınlara yönelik projeleriniz ve çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

United Payment olarak toplumda cinsiyet eşitliğini destekleyen, sektördeki kadın çalışan ve yöneticilerin artmasını arzu eden bir şirketiz. Gerek çalışanlarımız, gerek

sektör gerekse toplum için örnek olacak uygulamaları hayata geçirmek ve tabuları yıkmak için çalışıyoruz. Sunduğumuz hizmetlerle finansal erişimin artmasını ve nihai olarak toplumun her kesiminde fırsat eşitliği sağlanmasını amaçlıyoruz. Toplumda cinsiyet eşitliği de bu başlığın en önemli parçalarından.

Kadın konusunda dünyanın en önemli küresel girişimlerinden Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri’nin (Women’s Empowerment Principles - WEPs) imzacıları arasında yer alıyoruz. Yine toplumda diğer dallara göre görünmez olan kadın futbolunu desteklemek üzere BJK Kadın Futbol Takımı’nın hem isim hem forma sponsorluğunu üstlendik. Bu noktada da kadınların, toplumun her alanında saygı görmesini teşvik etmeyi amaçlıyoruz. Son olarak Sabancı Üniversitesi’nin önderlik ettiği “İş Dünyası Aile İçerisinde Karşı” (Business Against Domestic Violence - BADV) projesinin üyelerinden biriyiz.

Tüm bunların yanında çok kısa bir gelecekte yalnızca ataerkil yapının oluşturduğu önyargılarla değil, o yargılarla büyümüş nesillerin şekillendirdiği yapay zeka araçlarıyla da mücadele etmek zorunda kalacağız. Bu yüzden yapay

zekaya da sirayet eden eril dili ve bununla ilgili önyargıları kırmayı amaçladığımız bir proje geliştiriyoruz.

Sizin FinTek sektörüne adım atma hikayenizi öğrenebilir miyiz?

İşletme mezunuyum. Yüksek lisansımı da İngiltere'deki Birmingham Üniversitesi'nde, İktisat Politikası üzerine tamamladım. Pazarlama alanında modadan perakendeye, hızlı tüketimden enerjiye yaklaşık 16 yıllık bir deneyime sahibim.

Kariyerim boyunca eşitsizlikleri gidermek amacıyla çalışmalar yapan firmalar ve insanların hayatını kolaylaştırarak var olan düzenlere yıkıcı inovasyonlarla cevap veren sektörler dikkatimi çekmişti. FinTek sektörü de sunduğu hizmetlerle ödeme alanında yarattığı devrimler ve fırsat eşitliğine yönelik katkılarıyla beni cezbedti diyebilirim.

United Payment ödemenin her alanında, her sektör ve büyüklükten firmaya FinTek şirketine dönüşme fırsatı veren bölgenin en FinTek şirketi. Geliştirdiği yıkıcı teknolojilerle sektörü ve çalıştığı tüm partnerlerini değiştirme potansiyeline sahip, öncü olmayı gelenek haline getirmiş bir şirkette yer aldığım için çok mutluyum.

Finans ve teknoloji alanında cinsiyet eşitliğine yönelik yürütülen çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektördeki kadın çalışanlar ve yöneticiler sizce yeterli seviyede mi?

Cinsiyet eşitsizliği, maalesef her ülkede her sektörde ve hayatın her alanında hâlâ pek çok engel barındıran toplumsal bir mesele olmayı sürdürüyor. Sektörümüzde bu alanda çok değerli çalışmalar yapılıyor. WSpark ödülleri de bunlardan biri. Finans ve teknoloji sektöründeki başarılı kadınları öne çıkarıp takdir edilmelerini sağlayan araştırma, doğru rol modeller ortaya koyma konusunda büyük önem taşıyor. Bu yıl "Cumhuriyetin 100'üncü yılında 100 Kıvılcım" ana temasıyla gerçekleştirilen törende United Payment'ta 5 yıldır FinTek Hukuku alanında çalışan avukat Şeyma Menengiç de ödül alan isimlerden biri oldu. Bu araştırmaya katkı yapan herkesi kutluyor, benzer çalışmaların tüm sektörlerle ilham olmasını ve daha da artmasını diliyorum.

Aynı zamanda finans sektöründe ve finansal teknolojiler alanında fark yaratan üst düzey kadın yöneticileri bir araya getirmek üzere kurulan Women Business Network (WBN) Türkiye platformu üyesiyim. Bu platformda birikim, deneyim ve bağlantılarımızı paylaşarak sinerji yaratmayı hedefliyoruz. Kadınlar arasındaki iletişimi güçlendirmek, dayanışmayı artırmak, kadın istihdamını teşvik etmek ve kız çocuklarının geleceğine ışık tutmak amacıyla bu tür kuruluşların ve etkinliklerin çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Sizce iş hayatında başarılı kadın örneklerini daha fazla görebilmek için neler yapılmalı?

Her şeyden önce, kadınların sadece 8 Mart gibi özel günlerde değil, her zaman haurlanması ve desteklenmesi gerekir. Kadınların iş hayatında daha iyi pozisyonlarda yer alabilmesi için bu konuyu daha kapsamlı bir şekilde ele almalıyız. En temel konu, kadının evde ve şirkette şiddet görmesini engellemek. Başına geldiğinde



neyin şiddet olduğunu bilmesi ve bununla mücadelede şirketlerin önce bir politikaya sahip olması, ardından STK'larla iş birliği içinde kadına bir destek merkezi gibi hareket edebilmesi çok önemli. Böyle şirketlerin çoğalması ve yaptıklarını anlatması kadınların çalıştığı zaman yalnız kalmayacağını bilmesi açısından da iş verimliliği açısından da önemli. Bu açıdan tüm şirketleri BADV'ye aktif üye olarak katılmaya davet ediyorum, kolektif hareket açısından da bunu önemli buluyorum.

Üzerine eğilmemiz gereken bir başka konu da kadının evde yaşlı veya çocuk bakımı yüzünden kariyerine ara vermesi. Bu konuda da hem kadınların kariyerlerine ara vermesini engellemek hem de bu kadınların halihazırda sektöre yeniden kazandırılmasını sağlamak için sürdürülen TÜSİAD'ın Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Çalıştayı'nın çalışmalarını çok değerli buluyorum. Bu yönde mücadele eden YenidenBiz Derneği'nin çabalarını tüm liderlerin takip etmesi gerektiğini düşünüyorum ve liderlerimizi bu derneğe katkıda bulunmaları için çağrıda bulunmak istiyorum. Kadınların eğitim hayatında desteklenmesi, istihdam ve kariyer alanlarındaki gelişimlerine yönelik de önemli bir adımı temsil ediyor. Şirketler son 20 yıldır bu konuda çok büyük bir aşama kaydetti. Ancak hâlâ bazı meslek dallarını kadınlar tercih etmiyor. Bu da istihdam politikasında eşitlikçi yaklaşıma gölge düşürüyor. Bu noktada üniversitedeki bazı bölümlerin özellikle teşvik edilmesi önemli; teknoloji tarafında böyle bir açığın olduğu aşikâr. Tüm dünyada yeni bir teknoloji devrimi kapıda ve bu devrimde sadece erkeklerin rol alması düşünülemez. Kadınlar eğitim alanında desteklenmeli. Türkiye'nin büyük potansiyel taşıdığı gaming ve FinTek gibi öncü teknolojilerde kadınlara fırsat verilmeli. Eğitimden başlayarak, istihdam ve liderlik pozisyonlarına kadar uzanan bir süreçte cinsiyet eşitliğini sağlamak için kararlı bir çaba gösterilmeli. Bu şekilde kadınların iş hayatında hak ettiği yerlere ulaşması ve potansiyellerini tam olarak ortaya koyması mümkün olacaktır. Bu ülkemizin bu devrimden maksimum faydayı elde etmesi açısından da kritik.

Kariyerlerinde ilerlemek isteyen geleceğin kadın liderlerine mesajınız nedir?

Donanımlı ol-donanımlı kıl, fırsat kolla-fırsat ver, kız kardeşinin elinden tut. Çünkü biz ancak bir aradayken parlayabilecek bir takımyıldızıyız. Son olarak da kadın mücadelesini, kariyerinin en başından en üst mertebesine kadar "yapılacak işler listesinde" her zaman en üstte tut.



2024 hedefi:
1 milyon kullanıcı



2025 hedefi:



Yüzde 50 pazar hakimiyeti

2023'te işlem hacmini mobil uygulaması UPTION'ın desteğiyle yüzde 24 artıran UPT, göçlerle birlikte büyümesi hızlanan uluslararası para transferi pazarının unicorn'u olmayı hedefliyor. UPT Genel Müdürü Murat Kastan, "2024 sonuna kadar 1 milyon UPTION kullanıcılarına ulaşmayı hedefliyoruz. 2025 hedefimizse pazarın yüzde 50'sine hakim olmak" diyor...



Murat Kastan
UPT Genel Müdürü

Uluslararası para transferi sektöründe faaliyet gösteren UPT, geçen yıl 77.5 milyar TL'lik para transferine aracılık ederek yüzde 24 büyüme kaydetti. Bu başarıda mobil uygulamaları UPTION'ın büyük etkisi olduğunu belirten UPT Genel Müdürü Murat Kastan, şirketin 2023 yılı performansını şöyle değerlendiriyor:

"Geçen yıl yaklaşık 3.5 milyon işlemle 15 milyar liradan fazla para transferine aracılık eden UPTION, kullanıcı sayısını da 3.5 kat artırarak 500 bine ulaştırdı. UPT altyapısıyla Türkiye dışındaki ülkeler arasında gerçekleştirilen işlem adedi de 2022'ye kıyasla yüzde 37 artış gösterdi.

Bizim açımızdan sevindirici bir diğer gelişme de toplam hacmin yüzde 5'ten fazlasının Türkiye dışında ülkelerdeki yapılan işlemlerden kaynaklanmasıydı. Bu oranı daha da artırmak için iş birliklerine önem veriyoruz. Geçen yıl yurt dışındaki 67 banka ve ödeme kuruluşu, 136 farklı koridorda para transferi işlemlerini UPT altyapısıyla gerçekleştirdi.

UPTION Kart'ın 'nakit iade' kampanyaları da kart kullanıcı sayımıza pozitif yansıdı. 2023 sonu itibarıyla UPTION Kart sahibi sayısı 150 bine ulaştı."

Adım adım unicorn hedefine doğru...

Göçlerin artması dünya genelinde para transferi işlemlerine de yansıyor. Bu gelişme, UPT'nin hedef büyütmesine yol açtı. Nitekim şirket, bu yılın sonuna kadar müşteri sayısını iki kat artışla 1 milyona ulaştırmayı hedefliyor. Kastan, pazardaki potansiyele şöyle dikkat çekiyor:

"Bugün Türkiye'de 2 milyon kayıtlı yabancı var ve bu kişiler kendi ülkesindeki yakınlarına para gönderiyor. Keza 1 milyon kadar Türk vatandaşı da yurt dışına para gönderiyor. Özellikle de çocuğu yurt dışında okuyanlar bu trafiği artırıyor. Ayrıca yurt dışındaki şirketler için çalışan Türk vatandaşları da bu ülkelerden ödeme alıyor. Bu dinamik pazardan daha çok pay almak istiyoruz. 2025 yılına kadar pazarın yüzde 50'sine hâkim olma hedefimiz var. Bu hızlı gelişme, UPTION'ı global düzeyde hizmet veren bir yapıya dönüştürerek unicorn olma vizyonunu da destekliyor. Daha önce

de belirttiğim gibi UPTION, globalde daha çok uluslararası para transferine odaklı bir büyüme stratejisiyle yoluna devam ediyor. Sadece Türkiye vatandaşları ve Türkiye ile iş yapanları değil, dünyanın her yerinden müşteri edinmeyi amaçlıyoruz.”

Avrupa, CIS ve Ortadoğu'da potansiyel yüksek

UPT, UPTION ile büyüme stratejisinde Avrupa, Türk Cumhuriyetleri ve Ortadoğu gibi işlem hacminin yoğun olduğu bölgelere öncelik veriyor. UPTION Avrupa Hesabı'nın bir benzeri ABD için de geliştiriliyor. Bu yıl içinde uygulamaya geçmesi planlanıyor.

UPT'nin 2024 ajandasında, iş ortaklıkları ve yurt dışında faaliyet gösterilen ülke sayısını da artırmak da var. Kastan, faaliyet gösterilen pazarlarda derinleşirken bir yandan da kurumsal müşteri sayını ve bu kesime sunulan hizmetleri artıracaklarını belirtiyor.

Berlin ve Dubai'de ofis açılacak

Türkiye'de kendi hizmet noktalarının yanı sıra PTT şubeleri aracılığıyla 8 bin noktada müşterilerine ulaşan UPT, yurt dışında faaliyetlerini büyütmek amacıyla ilk etapta Avrupa ülkeleri, Türk Cumhuriyetleri ve Ortadoğu'ya odaklanıyor. Murat Kastan, “Avrupa ülkeleri için Berlin, Ortadoğu için de Dubai'yi seçtik. Buradaki ofislerimizin katkısıyla hem işlem hacmi, hem müşteri sayısı hem de iş birliklerimiz artacak” diyor.

Kastan, bu noktada UPT'nin güçlü teknoloji altyapısına söyle vurgu yapıyor: “Geliştirdiğimiz para transferi teknolojilerini diğer ödeme kuruluşlarının da kullanımına sunuyoruz. Özellikle de yurt dışındaki ödeme kuruluşu ve bankalara ‘as a service’ para transferi altyapısı sağlıyoruz. UPT, bu ayırt edici özelliğiyle yurt dışındaki bankaların mobil uygulamalarında da kolayca yer alabiliyor. Fiziki hizmet ağının küresel çapta yayılmasını daha da hızlandırıyor. Bu sayede bugün artık dünyanın en önemli unicorn şirketlerine de ödeme hizmeti sunabiliyoruz. Fiziki anlamda bankalarda ve ödeme kuruluşları tarafında da ‘fintech as a service’ modeliyle küresel yaygınlığımızı artırıyoruz.”

153 ülke vatandaşı UPTION kullanıcı

Tüketicilerin mobil uygulamalara ilgisinin artmasıyla UPTION'ın tüm dünyada kullanılabilir hale geldiğini belirten Kastan, “UPTION, fiziki noktalardaki tüm işlemlerin ve daha fazlasının dijital dünyada gerçekleştirilmesini sağlıyor. Kullanıcılarımızı yurt içi ve yurt dışı hesaba, karta, isme ve dijital cüzdanlara gönderip alabiliyor. Uygulama üzerinden QR ile ödeme yapmak da mümkün. Fatura ödeme, uluslararası mobil kontör yükleme gibi günlük hayatı kolaylaştıran çözümler de sunuyoruz” diyor.

Kastan, kullanım alışkanlıklarıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: “UPTION'ın 153 farklı milletten kullanıcıları var. Kullanıcılarımızın davranış alışkanlıklarına göre hizmetlerimizi geliştiriyoruz. Örneğin CIS (eski Bağımsız Devletler Topluluğu) bölgesinde karta gönderim alışkanlığı yaygın. Asya ve Uzakdoğu'da isme gönde-

rim daha yoğun. UPTION kullanıcıları, Avrupa'ya para gönderirken hesabı tercih ediyor. Afrika'da ise dijital cüzdanlara para gönderimi daha yaygın. Çok yakında, başta Afrika olmak üzere diğer dijital cüzdanlara para gönderimi hizmetimiz de başlayacak.”

Sırada sigorta satışı var

UPT, kullanıcı alışkanlıklarının yanı sıra talep ve ihtiyaçlardan yola çıkarak bölgelere özel farklı uygulamalar geliştiriyor. Nitekim UPTION'ın Avrupa versiyonuna birçok özellik eklenmiş durumda. Örneğin, Euro'nun ardından sterlin hesabı da kullanıma sunuldu. Kastan, “Bu hesapla UPTION kullanıcıları, İngiltere'den ve tüm Avrupa'dan sterlin ödemelerini UPTION hesaplarına saniyeler içinde alabiliyor” diyor.

UPT, yine müşteri ihtiyaçları doğrultusunda uygulama üzerinden uçak bileti satışı gibi fayda sağlayacak ürünler geliştiriyor. Türkiye'de yaşayan yabancılara sağlık sigortası satışı da planlar arasında.



RAKAMLARLA UPT'NİN YOLCULUĞU

- 5 kıtaya yayılmış 176 ülkede hizmet veriyor. Dünya nüfusunun yüzde 95'i (yaklaşık 7 milyar insan) için para transferi yaptırabilecek kapsayıcılığa sahip.
- Dünya çapında 400 binden fazla işlem noktası ve 180'den fazla ödeme kuruluşuyla entegrasyon halinde büyümesini sürdürüyor.
- Türkiye'de ise tüm PTT noktaları ve UPT acenteleri aracılığıyla toplamda 8 bin noktada hizmet veriyor.
- 14 ülkedeki 67 banka ve ödeme kuruluşuna, uluslararası para transferi altyapısı sağlıyor.



TROY'un FinTek sektöründeki öncüsü “VizyonPay” olacak!

Fiziki POS alanındaki boşluğu soft POS çözümleriyle gideren Vizyon Elektronik Para, BKM ve TROY üyeliklerini de başarıyla ekleyerek kart çıkarma hedefine ulaşıyor. Vizyon Elektronik Para Genel Müdürü Tufan Şener, “4 çeşit ürün grubumuzla artık ödeme sektöründeki tüm gereksinimleri 360 derece karşılayabiliyoruz. Bu başarı, Vizyon Elektronik Para'nın sektördeki güçlü konumunu daha da pekiştiriyor ve ödeme alanındaki farklı ihtiyaçlara eksiksiz çözümler sunma kapasitesini vurguluyor” diyor...



Tufan Şener
Vizyon Elektronik
Para Genel Müdürü

Fatura tahsilatı, sanal POS ve dijital cüzdan ürünleriyle hizmet veren Vizyon Elektronik Para, geliştirdiği soft POS çözümüyle kısa bir süre içinde fiziki POS hizmeti de vermeye başlayacak. Şirketin dördüncü ürün grubunu ise ön ödemeli kartlar oluşturacak. TROY markalı fiziki kartları müşterilerine dağıtmak için gün sayan Vizyon Elektronik Para, markalarını da “VizyonPay” çatısı altında birleştiriyor. Vizyon Elektronik Para Genel Müdürü Tufan Şener ile bu yapılanmanın perde arkasını, gelecek plan ve hedeflerini konuştuk...

Geçen yıl haziran ayında sizle yaptığımız röportajda, 5 yıllık stratejik yol haritasını belirlediğinizi belirtmiş, “Tüm faaliyet alanlarımızda hızlı bir büyüme dönemine giriyoruz. Dijital cüzdan amiral gemimiz olacak. Yurt dışı iş birlikleri ve ön ödemeli kart projelerini de önceliklendireceğiz” demiştiniz. Aradan geçen 9 ayda ne gibi gelişmeler yaşandı, hedeflerinize ne ölçüde ulaşabildiniz?

Evet, geçen yıl faaliyet alanımızı genişleterek önemli bir adım atmıştık. Artık en geniş faaliyet iznine sahip şirketiz diyebilirim.

Vizyon POS ve Vizyon Mobil markalarımızın ardından yaklaşık 1 yıl süren Ar-Ge çalışmalarımızla dijital cüzdanımız için gerekli altyapıyı tamamladık.

Cüzdanımızı daha geniş kitlelere ulaştırmak için her şey hazır. Kullanım alanlarını yaygınlaştırmak için ön ödemeli kart çalışmalarımız hızla devam ediyor. BKM üyelik sürecini geçen aralık ayı itibarıyla tamamladık. BKM ve TROY üyesi olarak fiziki kartlarımızı da çok yakında kullanıcılarımıza en iyi şekilde hizmet sunacağız.

BKM üyeliğimizle birlikte müşterilerimize sadakat kartı projeleri, white label cüzdan altyapısı gibi hizmetleri de verebilecek olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Visa, Mastercard gibi diğer kart şemalarıyla da anlaşma söz konusu olabilir mi?

Evet, bu kuruluşlarla da görüşmeler yaptık. Ancak bizim bu noktada önceliğimiz yerli ve milli, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY ile yola devam etmek. Hatta bu konuda FinTek sektörüne öncülük etmek gibi bir misyon edindik. Bildiğiniz üzere TROY şemalı kartlar, Discover ile anlaşması dolayısıyla yurt dışında da her yerde kullanılabilir.

“ Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un yaygınlaşması için FinTek sektörüne öncülük edeceğiz. ”

GÜNDEMEN GÜNE ARTAN AZMİMİZ VE YEPYENİ BİR VİZYON'LA KARŞINIZDAYIZ: VİZYONPAY!

Geçen yılki röportajımızda “Vizyon Card” markasını kullanacağınızı belirtmiştiniz. Vizyon Elektronik Para, Vizyon POS, Vizyon Mobil, Vizyon Card... Sırada başka bir marka var mı?

Gerçekten heyecan verici bir döneme giriş yapıyoruz ve “markalar üstü bir çatı marka” doğuyor. Yepyeni kimliğimiz ve “VizyonPay” olarak adlandırdığımız markamızla birlikte, sektördeki güçlü varlığımızı ve etkileşimimizi daha da güçlendireceğiz.

Uzman kadromuzun tecrübesiyle ve teknolojik yeniliklerimizle birlikte VizyonPay markası altında buluşuyoruz. Vizyon Elektronik Para olarak başladığımız bu yolculuğumuzu yepyeni bir isimle, sürekli değişen ve gelişen hizmet anlayışımızla sürdürüyoruz.

16 yıl boyunca değerli kullanıcılarımıza hizmet vermenin haklı gururunu yaşıyor ve kendimize ilke edindiğimiz güvenilirlik ve sürekli gelişim misyonumuzla ilerliyoruz. Müşterilerimizin, iş ortaklarımızın ve tüm paydaşlarımızın beklentilerine yönelik çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

Mobil ödemeler demişken Android POS, soft POS konusunda da çalışmalarınız var mı?

Elbette. Soft POS çözümümüzü de büyük ölçüde kullanıma hazır hale getirdik. Şu anda kusursuz hizmet anlayışımızla test süreçlerini yürütüyoruz. Bilindiği üzere soft POS, şu anda Android işletim sistemine sahip mobil cihazlar üzerinde çalışıyor. Yazılım dışında herhangi bir maliyete girmeden, akıllı telefonları fiziki POS cihazına çevirebiliyorsunuz. Bu alandaki potansiyelin çok yüksek olduğunu düşünüyoruz.

AVANTAJLARLA DOLU BİR BÜYÜME YOLCULUĞU

Fatura tahsilatı, sanal ve fiziki POS, dijital cüzdan, kart... Anlaşılan altyapı ve ürünleşme çalışmalarını büyük ölçüde tamamlamışsınız? Sırada ne var?

Hayata geçirdiğimiz yeni ürünümüz dijital cüzdanla birlikte her geçen gün daha da büyüyor. Müşterileri-

mize, kullanıcılarımıza 7/24 destek verebilmek için altyapımıza ve insan kaynağımıza yatırım yapıyoruz. Ödeme sektörüne uçtan uca hizmet sunarak, tüm ihtiyaçların çözümünü müşterilerimizle buluşturuyoruz. Büyümemizin katlanarak artacağı bir döneme girdik.

İstihdamda artış planlıyorsunuz. Sektörde nitelikli eleman ihtiyacı malum. Bu konuda ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Oldukça genç bir çalışan kitemiz var. Öncelikle onların yetkinliklerini artırmaya çalışıyoruz. Şirketimiz bünyesinde de eğitimler verip çalışanlarımızın kariyer gelişimini destekliyoruz. Deneyimli çalışanlarımız da kariyerinin başındaki ekip arkadaşlarımıza mentorluk yapıyor. Yeni ve nitelikli istihdam konusunda ise TÖDEB Akademi'nin sağladığı olanaklardan yararlanıyoruz. TÖDEB'in desteklediği “FinTek Çırağı” programı kapsamındaki eğitimlerde başarılı olan genç yetenekleri bünyemize katıyoruz. İhtiyaçlarımız doğrultusunda yetkinliği yüksek, deneyimli isimleri de ekibimize dahil ediyoruz.

“ Dijital cüzdan ve kartlarla birlikte her geçen gün büyüyor. ”

Salgınla birlikte kullanım alışkanlıkları değişti. Eskiden fatura ödeme deyince ilk akla gelen şirketlerden biriydiniz. Bu alanda deniz bitti mi?

Şirketimiz, 2007 yılında başladığı serüveninde fatura tahsilatı alanında önemli bir rol oynayarak sektöre yön verdi. O dönemde uzun kuyrukların olduğu fatura ödeme noktalarını hatırlayın... Günümüzde ise salgın, teknolojik yenilikler ve regülasyonlar sayesinde bu süreçleri dijitalleştirdik. Mobil cihazlarımız üzerinden bir tıkla fatura ödemelerini gerçekleştirmek mümkün.

Bu değişimle birlikte, şirket olarak faaliyet izinlerimizi genişleterek müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayabileceği bir yapı oluşturduk. Fiziki ve dijital ortamda çeşitli hizmetler sunarak müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkardık. Ancak bu alanda daha da ileri gitmeye kararlıyız.

Dijital entegrasyonlar konusundaki çabalarımızla, faturaların dijitalleşen dünyada daha etkili bir şekilde ödenmesini sağlamak için çalışıyoruz. Farklı API'lerle entegrasyon sağlayarak, projelerimizi birbiriyle konuşturarak sektörde öncü olmaya devam ediyoruz. Ayrıca, FinTek şirketlerinin ihtiyaçlarını temsilci noktalarımız aracılığıyla karşılayabilecekleri stratejik yaklaşımlar geliştiriyoruz ve bu doğrultuda iş ortaklığı anlaşmaları imzalıyoruz.

Önümüzdeki dönemde, işlevleri daha da gelişmiş, iş hacmi artmış temsilcilerimizin sahada etkin bir şekilde faaliyet gösterdiğini göreceksiniz. Müşteri odaklı yaklaşımımız, teknolojiye olan yatırımlarımız ve stratejik iş birliklerimizle sektördeki liderliğimizi sürdürmeye kararlıyız.



Vizyon Pay

Ödeme Almanın
Yeni Vizyonu

VUK 557 kimler için tehdit, kimler için fırsat?

GİB daha fazla vergi toplamak, şirketler daha çok ürün ve hizmet satmak istiyor. Mükellef/üye iş yeri daha az cihaz ve işletme maliyeti, tüketici ise hız, kolaylık ve güvenlikle birlikte daha iyi bir deneyim talep ediyor. Yeni nesil ÖKC dönüşümü için son adım olarak nitelendirilen VUK 557 tebliği, bu beklentileri karşılayabilecek yeniliklere de işaret ediyor...



ABDULLAH ÇETİN

5 57 sıra no'lu Vergi Usul Kanunu (VUK) Genel Tebliği, 30 Aralık 2023 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Yeni tebliğ genel olarak, halen kullanımda olan eski nesil ödeme kaydedici cihazların (ÖKC), mali hafızanın dolup dolmadığına bakılmaksızın 1 Temmuz 2024 tarihine kadar yeni nesil ÖKC ile değiştirilmesini zorunlu kılıyor. Halen yeni nesil ÖKC kullanan mükelleflere de aynı tarihe kadar banka ve benzeri kuruluşlarla üye iş yeri anlaşması yapma ve banka kartlarına ilişkin aktif bir ödeme uygulamasını kullanma zorunluluğu getiriliyor.

Söz konusu tebliğ, yeni nesil ÖKC üreticilerinin yanı sıra soft POS çözümleri geliştiren, VUK 507 işletici kuruluş lisansı olan şirketlerde önemli bir beklentiye yol açtı. Kısacası mükellefler, ödeme kaydedici cihaz kullanıcıları, işletici kuruluşlar ve tüketiciler açısından yeni bir dönem başladı. Peki bu tebliğ doğrultusunda, öngörüldüğü gibi 1 Temmuz 2024 tarihine kadar dönüşüm sağlanabilecek mi? İlgili sektörlerde faaliyet gösteren şirketler, VUK 507 ve VUK 557 kapsamında hangi ürün, hizmet ve çözümleri sunuyor?

Sektörün önde gelen temsilcileri PSM okurları için bu soruları yanıtlarken, yeni nesil ÖKC pazarının geleceğine dair öngörülerini de paylaştı...

VUK 557 ne gibi yenilikler, değişiklikler getiriyor? Öngörüldüğü gibi 1 Temmuz 2024 tarihine kadar dönüşüm tamamlanabilir mi

Latif Güler

Mikrosaray Yönetim Kurulu Başkanı

“Artık mali işlem kayıt dışında tutulamayacak”

Tebliğ genel anlamda, kayıtlı ekonomi sistemini kuvvetlendirmek amacıyla alınan kararları kapsıyor. Bilindiği üzere yeni nesil ÖKC’lerin hayatımıza girmesiyle birlikte vergi güvenliği anlamında çok büyük kazanımlar elde edildi.

Pozitif yansımaları her geçen yıl artan bu kazanımların daha da genişletilmesi ve vergi kayıp kaçığının asgariye indirgenmesi adına bu tebliğle birlikte eski nesil ÖKC’lerin kullanımı tamamen sona erdiriliyor ve her bir yeni nesil ÖKC ile birlikte en az bir bankacılık uygulamasının aktif olarak sunulması zorunluluğu getiriliyor. EFT-POS özellikli yeni nesil ÖKC’ler bu şartı doğal olarak kendileri sağlıyor. Basit/bilgisayar bağlantılı yeni nesil ÖKC’ler ise masaüstü EFT-POS’larla kablolu bağlantı yaparak sağlayacak. Böylece EFT-POS’ların bağımsız olarak çalışması nedeniyle finansal işlem kayıt altına alınırken mali işlemin kayıt dışında tutulmasının önüne geçilecek.

Söz konusu dönüşümün 1 Temmuz 2024 tarihine kadar kolayca sağlanabileceğini düşünüyoruz.



Emin Can Yılmaz

Param Kurucusu & CEO

“Ürün ve pazar geliştirmek için önemli bir fırsat”

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar, kullanıcılar açısından devrim niteliğinde bir adımdı. Bu yeni tebliğ, sistemin sadeleşmesinin yanı sıra hesap verilebilirlik ve takip edilebilirlik konusunda yenilikler getiriyor. Bu yeniliklerden bazılarını ise sadece fatura düzenlemek zorunda olan firmalar değil, bütün birinci ve ikinci sınıf mükellefler kullanabiliyor. Aynı zamanda Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından da belli mükellef gruplarına geçiş zorunluluğu getirilerek kayıt dışılığın önüne geçmeye çalışılacağı düşünülüyor. GİB tarafından bu sistemlerin zorunlu olarak uygulamaya konulması, FinTek sektörünün gelişmesine yönelik desteği açıkça ortaya koyuyor. Bu durum ödeme kuruluşları, bankalar ve Param çatısı altında hizmet veren Finrota, Univera gibi şirketler aracılığıyla ürün ve pazarların geliştirilmesi anlamına geliyor.



Murat Sıcakkanlı
Payneos Genel Müdürü

“Kart kullanımını teşvik edip kayıp kaçakları önlüyor”

VUK 557 Genel Tebliği, eski nesil ödeme kaydedici cihazların mali hafızalarına bakılmaksızın yeni nesil ÖKC'ye geçişini 1 Temmuz 2024 tarihinden itibaren zorunlu kılarak önemli bir değişiklik getiriyor. Yaklaşık 10 yıl önce hayatımıza giren yeni nesil ÖKC'lerin kullanımı artık yaygınlaştı. Ancak sayısı artık az da olsa sahada eski nesil cihazlar bulunuyor. Bu tebliğin ana amacı da bu cihazların tamamen kullanım dışı bırakılması. Yeni nesil ÖKC'lere geçişin en önemli avantajı, her iki sistemde de banka/kredi kartı işlemlerinin bütünleşik olarak çalışması. Bu durum, kart kullanımını teşvik etme ve kayıp kaçakları önleme açısından büyük bir fayda sağlayacaktır.

1 Temmuz 2024 tarihine kadar dönüşümün sağlanması konusunda güvenilir bir öngörüye sahibiz. Çünkü sektördeki aktif kullanıcılar ve işletmeler, bu tarihe kadar gerekli altyapı ve teknik donanıma geçişlerini tamamlayıp uyum sağlayacak şekilde hazırlıklarını sürdürüyor. Bu süreçte, ilgili tarafların iş birliği ve destekleriyle geçiş sorunsuz bir şekilde tamamlanması bekleniyor.



Ferhat Ünlükal
Token Ödeme Servisleri Genel Müdür Yardımcısı

“200 bin yeni nesil ÖKC satılmasını bekliyoruz”

VUK 557 Genel Tebliği, temelde iki önemli değişiklik getiriyor. İlki, eski nesil ÖKC'lerin yeni nesillerle değiştirilmesi. Aslında 2013 yılından beri bu dönüşüm süreci devam ediyor. 1 Temmuz 2024 itibarıyla ise tüm perakende hizmet üretimi yapan işletmeleri kapsıyor olacak. Bu kapsamda 200 bin yeni nesil ÖKC satılmasını bekliyoruz.

İkincisi, yeni nesil ÖKC kullanan ancak cihazlarında banka ve ödeme uygulaması olmayanların da mutlaka en az bir banka ve ödeme uygulaması kullanması gerekecek. Mükelleflerin ödeme işlemlerini mutlaka VUK 426'da belirttiği şekilde, yeni nesil ÖKC'ler üzerinden almaları gerekecek.

Eski nesil yazarkasa sistemiyle birlikte banka EFT-POS'u kullanan mükelleflerin, yeni nesil ÖKC'ye geçiş yapması gerekecek. Satış fişi bilgileri ile ödeme bilgileri tek bir cihaz üzerinden çıkacak ve Gelir İdaresi Başkanlığı'na entegre şekilde raporlanacak. Ödemesi alınıp fişi kesilmeyen satış işlemleri ortadan kalkacak ve fatura ticareti engellenecek.



Yeni nesil yazarkasa kullanan ancak ek olarak entegre olmayan banka EFT-POS sistemi kullanan mükellefler ise banka EFT-POS'ları yerine yeni nesil ÖKC'leri üzerine banka ve ödeme uygulaması yükleyecek. Böylece harici EFT-POS nedeniyle fişe dönüştürülmeyen ve işletmeler arası fatura ticaretine konu olabilecek vergi kaçakları engellenecek. ÖKC üreticileri, bankalar ve ödeme sağlayıcı firmalar birlikte çalışarak müşteri bazlarını genişletebilecekler. Tüketiciler de dönüşümle birlikte yazarkasa fişiyle öde-

me sliplerini bütünlük alacak. Bu sayede satın aldıkları ürünler için ödedikleri vergilerin GİB'e ulaştığından emin olacak ve kendi muhasebe kayıtlarında sorunsuz kullanabilecekler. Bu da yine olası vergi kaçaklarını önlemiş olacak.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın kamuoyunu bilgilendirmesi, lisanslı ÖKC üreticilerinin buna göre ürün ve hizmetlerini sunması ve müşterilerine doğru yönlendirme yapması durumunda öngörülen tarihe kadar dönüşümün pratik ve teorik olarak tamamlanacağı görüşündeyiz.

Onur Alver
Verisoft CEO'su

“Bizde kart geçmiyor” söylemi tarihe karışıyor”

VUK 557, yeni nesil ödeme kaydedici cihazların artık “kör kasa” diye tabir edilen yani sadece nakit kabul edip, kartlı işlem yapmayan bir yazarkasa şeklinde çalışmasına son veriyor. 557 numaralı tebliğe göre artık tüm işyerleri en az bir bankayla üye işyeri anlaşması yaparak yeni nesil ÖKC'leri üzerinde muhakkak kart kabulü yapmak zorunda kalacak. Özetle artık “bizde kart geçmiyor, sadece nakit ödeme kabul ediyoruz” söylemi tarihe karışacak.

Bu bağlamda yine EFT POS özelliği olmayan hiçbir yeni nesil ÖKC de kullanılamayacak.

1 Temmuz 2024 tarihine kadar çok rahatlıkla geçiş yapılabilir. Zaten hemen tüm yeni nesil ÖKC cihazları EFT POS özellikli. Bunların sadece nakit olarak kullanılması yapay bir tercih olduğu için mükellefler, tercih ettiği bankayla üye işyeri anlaşması yaparak, nakdin yanı sıra kartlı ödeme talep eden müşterilerinin istekleri kabul etmeye başlayabilir.



Şirketiniz VUK 507 ve VUK 557 kapsamında hangi ürün, hizmet ve çözümleri sunuyor?

Latif Güler

“Tüm GMÖEBYS hizmetlerini sağlayabiliyoruz”

Mikrosaray, bakanlık onaylı yeni nesil ÖKC firması olmasının yanı sıra 507 sıra no'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği kapsamında Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından verilmiş işletici kuruluş iznine sahip.

GMÖEBYS'nin (Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi) çalışabilmesi için EFT-POS ci-

hazlarının işletici kuruluşlar için özelleştirilmiş olması gerekiyor. Firmamız kendi adına özelleştirilen EFT-POS cihazlarını ithal edip kendi ağı üzerinden satışı yapıyor. Bu cihazlar işletici kuruluş izni kapsamında tanımlanmış olan tüm GMÖEBYS hizmetlerini sağlayabiliyor. Arzu eden müşterilerimize sektörel ihtiyaçları kapsamında özelleştirmeler de sunuyoruz.



Emin Can Yılmaz



“VUK 507 POS süreçlerini geliştirip GİB’e başvuracağız”

Param, VUK 507-557 no’lu tebliğlerdeki düzenlemelere uygun şekilde tüm grup şirketleriyle müşterilerine uçtan uca entegre hizmet veriyor. Tahsilat yönetiminde sanal ve fiziksel POS çözümlerimizle VUK 507 POS süreçlerini geliştirerek önümüzdeki dönemde GİB’e başvuru yapacağız.

Bu kapsamda Univera ile stok ve envanter çözümleri sunmakla birlikte üretimden tedarik aşamasına kadar bütün süreçlerin yürütülmesini sağlıyoruz. Aynı za-

manda GİB’in yetkili özel entegratör lisansı sayesinde sistem yönetiminin yanı sıra fatura gibi işlemlerin takibinin de sağlanmasına olanak sunuyoruz. Finrota ile bu sistemin ödeme takibini sağlıyor, Netekstre gibi ürünlerle ERP sistemlerine entegre bir şekilde çözüm üretiyoruz.

Görüldüğü gibi bir mükellefin finansal sistemler içindeki bütün ihtiyaçlarını Param olarak tek elden karşılayabiliyoruz.

Murat Sıcakkanlı



“İsteyene entegrasyon, isteyene white label çözüm sunuyoruz”

Payneos olarak “Tap On Phone” platformumuz üzerinden Protel’in işletici kuruluş lisansı ile VUK 507 kapsamında hizmet sağlıyoruz. VUK 507’ye yönelik GMU SDK ve GMU POS SDK gibi, satış uygulamaları için entegrasyon sağlayan uygulamalarımız var. VUK 507’yi destekleyen sertifikalı ve sertifikasız cihazlar da portföyümüzde yer alıyor.

Payneos müşterileri “Tap On Phone” uygulamamızla entegre olarak kendi satış uygulamalarını geliştirip kullanıma sunabiliyor. İsterlerse bizim GMU POS SDK uygulamamızla da hızlı bir şekilde VUK 507 kapsamında ürünlerini sahaya çıkarabiliyorlar. Yani kendi uygulamaları olmadan da tüm hizmeti bizden white label olarak uçtan uca çözüme sahip olabiliyorlar.

Ferhat Ünlükal



“Android tabanlı ÖKC Beko X30 TR’yi piyasaya sunuyoruz”

Token olarak VUK 426, VUK 507, VUK 527 tebliğlerine yönelik ürünleri pazara sunuyor ve her alanda lider olarak konumlanıyoruz.

VUK 557 kapsamında, VUK 426 yeni nesil ÖKC olan ve 20 bankayla anlaşması bulunan Beko 300 TR cihazımız var. Aynı tebliğ kapsamında yeni Android tabanlı ÖKC Beko X30 TR’yi mart ayında piyasaya sunacağız.

Token tasarım ekipleri tarafından geliştirilen özel arayüzü, Android’in verdiği esnekliği ve anlaşmalı bankaları sayesinde X30 TR ile kullanıcılara yepyeni bir ÖKC deneyimi sunmak için hazırlanıyoruz. Peraken-

de ve servis sektöründe geniş bir kitleye hitap eden bu cihazla, 300 TR ile kazandığımız sektör liderliğini devam ettirmeyi hedefliyoruz.

VUK 507 tebliği özelinde, entegrasyon ihtiyacı olan orta ve büyük işletmelere Beko 400 TR Android POS ve TokenX platformumuzla tek bir noktadan satış, ödeme ve e-fatura işlemlerini yönetecekleri bir çözüm sunuyoruz.

VUK 527 kapsamında akaryakıt istasyonlarına Beko 1000 TR yeni nesil pompa yazarkasayla uçtan uca pompa ve otomasyon sistemlerine entegre mali ve ödeme deneyimi sağlıyoruz.

Onur Alver

“Verisoft’tan BKM TechPOS ve kart yazılım desteği alabilirsiniz”

Verisoft olarak VUK 507 Android ve bir önceki jenerasyon geleneksel yeni nesil ÖKC cihazlara önde gelen bankaların özgün uygulamalarını ve BKM TechPOS uygulamalarını sağlıyoruz. Bu bağlamda Verisoft, VUK 507 işletici kuruluşu olabilmek için gerekli olan GMU Güvenli Mali Uygulama yazılımı ve altyapısını da geliştirmiş olup ilgili firmalara anahtar teslim olarak sağlıyor. VUK 557 numaralı tebliğle geleneksel yeni nesil

ÖKC cihazlarının kartlı uygulamalara açılması öngörülüyor. Bu cihazlar zaten EFT POS özelliklerine haiz olduğu için eğer henüz yapılmadıysa içlerine en az bir banka kartı uygulama yazılımı konulmalıdır. Bu bağlamda en uygun çözüm de BKM TechPOS olacaktır. Bu sayede en az bir veya tercihleri halinde farklı bankalarla çalışabilmeleri mümkün olacaktır. Bu konuda ihtiyacı olan firmalara Verisoft olarak banka kartı yazılımı desteği verebiliriz.



Yeni nesil ÖKC kullanım alanları her geçen gün genişlerken, yeni nesil teknolojilerle cihaz bağımlılığı da giderek azalıyor gibi. Türkiye’deki mevcut POS pazarını da göz önüne alarak sektörün geleceğini değerlendirebilir misiniz?



Latif Güler

“Cihaz bağımlılığı her zaman olacak”

Yeni nesil ÖKC’ler eskiden tezgâh üzerinde görmeye alışık olduğumuz POS kirliliğinin önüne geçti ve bu cihazlar için yurt dışına giden döviz transferlerini azaltarak ekonomik katkı sağladı. Mükellefler açısından oldukça pratik ve ekonomik bir model sunulmuş oldu. Mali anlamda da vergi güvenliğini artırarak ülke ekonomisine çok büyük faydalar sağlıyor. Yeni teknolojilerle cihaz bağımlılığının azaldığı fikrine ise katılmıyoruz. Çünkü bir işlemin gerçekleşmesi için muhakkak bir cihaza ihtiyaç var. İster mali ister finansal işlem olsun, ilgili işlemi yapacak bir cihaz muhakkak olmak zorunda. Mesela VUK 507 kapsamındaki GMÖEBYS için de her bir işletici kuruluşun kendine özel en az bir cihaz gereksinimi var. Bir işletici kuruluş, diğer işletici kuruluşun cihazıyla işlem yapamıyor. Dolayısıyla “cihaz bağımlılığı ortadan kalkacak” denilemez.

Sadece finansal işleme odaklanarak mali işlemin göz ardı edilmesi ülke ekonomisine çok büyük zarar veriyor. Bu yüzden POS pazarını düşünürken aklımıza gelen ilk soru “vergi güvenliği nasıl sağlanacak” olmalı. Nitekim yeni tebliğler de vergi güvenliği seviyesini artırmayı amaçlıyor.

Pazarda gördüğümüz kadarıyla mükellefler/üye iş yerleri çok bilinçli şekilde hareket ediyor. Yeni nesil ÖKC sayesinde elde ettikleri bağımsız hareket edebilme gücünü bırakmamakta kararlı görünüyorlar.

Mevcut alternatifler arasında mükellefler/üye iş yerleri için en ekonomik çözüm yeni nesil ÖKC. Önümüzdeki dönemde de yeni nesil ÖKC’nin yanı sıra işletici kuruluşların VUK 507 kapsamında GMÖEBYS özelinde geliştirdiği POS çözümleri pazarının büyüyeceğini, masaüstü EFT-POS sayısının ise sabit kalacağını öngörüyoruz.

Emin Can Yılmaz

“İhtiyaçlar doğrultusunda çeşitlilik artmaya devam edecek”

Hali hazırda sektörde hakim konumda olan POS üreticilerinin yeni ihtiyaçlar için yeni teknolojik çözümleri devreye sokması bu dönemde kaçınılmaz olacak. Örneğin, yazarkasa sıralarını azaltmak amacıyla satış temsilcilerinin, cep telefonu ya da benzer terminallerle tahsilat işlemini sonlandırma-

bilmesini ya da kuryelerin tahsilat dahil tüm süreçleri tek bir mobil telefon üzerinden yürütmesini sağlamak gibi yeni ihtiyaçlar, yeni ürünlerin ortaya çıkmasını sağlıyor. Yeni teknolojiler ve cihaz çeşitliliğini artırmak için yapılan yasal düzenlemeler de bu yeni uygulamaların yaygınlaşmasına imkân veriyor.

Murat Sıcakkanlı

“Daha fazla dönüşüm ve yenilik bekliyorum”

Ödeme sektöründe önemli değişikliklerin eşliğindeyiz. Özellikle temassız (NFC, QR gibi) teknolojilerin gelişmesiyle birlikte işletmeler ve kullanıcılar için birçok yenilik ortaya çıkmaya başladı. Geleneksel POS cihazlarına bağımlılık azalırken, işletmelerin kredi kartı tahsilatlarını yapabilmek için farklı ve maliyetli donanımlara ihtiyaç duymadan, telefonları üzerinden veya daha düşük maliyetli ancak tek-

nolojik açıdan gelişmiş donanımlarla bu işlemleri yapabilmeleri büyük bir avantaj sağlıyor. Bu sayede işletmeler, elektronik olarak mali belgelerini oluşturabiliyorlar. Özellikle VUK 507 tebliği, bu gelişmelerin önünü açması açısından büyük öneme sahip. Gelecekte bu tür teknolojilerin daha da yaygınlaşması ve entegrasyonun artmasıyla birlikte ödeme sektöründe daha fazla dönüşüm ve yenilik görmeyi bekliyorum.

Ferhat Ünlükal

“Kartların da hızlı değişime ayak uydurması gerekiyor”

Yeni nesil ÖKC kullanım alanları her geçen gün genişliyor. Sebeplerini şu şekilde sıralayabiliriz. Mali ve ödeme altyapılarının kuvvetli olması, alımın ve kullanımın kolaylığı, Türkiye'nin her köşesinde hızlı ve iyi servis hizmeti verilmesi (özellikle arıza durumunda hızlı müdahale edilmesi) ve bankacılık ile ödeme servislerinin entegre çalışarak tüm alternatif ödeme yöntemlerinin sorunsuz çalışmasının sağlanması...

Yeni teknolojilerle ödeme sistemlerinde alternatifler çoğalıyor. Türkiye, kartlı ödemenin baskın olduğu bir pazar. Kartlı ödeme sistemlerine bağlı cüzdan çözümleriyle birlikte, hesaptan hesaba işlem yapabilen cüzdanlar da gelişiyor. Yeni teknolojiler kullanıcıda bir değer yarattığında takdir görüyor ve ölçeklenmesi sağlıyor. Mobil

cihazlarda ödeme altyapıları, kullanıcıların bütünlük deneyimlerini çözebildiği ölçüde daha da yaygınlaşacak. Bu da bir ekosistem oluşturulmasından geçiyor.

Konuyu cihaz bağımlılığı ötesinde, servislerin bir arada sorunsuz şekilde çalışıp, müşteriye değer katması olarak değerlendiriyoruz. Bugün mobil cüzdanların çözebildiği temel sorun, kart çıkaran kuruluşların alternatif çözümlerinden daha hızlı olmaları. Ödeme noktaları kadar kartların da farklı alternatif yöntemlerle değişmesi durumunda, pazarda yeni bir ekosistem oluşmasını bekliyoruz. Token olarak, mali ve ödeme işlemlerinin mükemmel şekilde entegre edildiği cihaz ve platformlarla ekosistemi genişletmeyi; mali, ödeme ve perakende servislerini çeşitlendirmeyi hedefliyoruz.

Onur Alver

“Yeni nesil ÖKC'nin yapamadığı işlem, VUK 507/509 özellikli cihazlarla mümkün”

Esas itibarıyla VUK 507/VUK 507 Android esaslı açık sistem çözümler sektörün dünyanın her yerinde ilerlemekte olduğu yön olacaktır. 2013 yılında kullanıma giren yeni nesil ÖKC, özel donanım gerekleri ve entegrasyon kısıtları nedeniyle günümüzün isteklerine uygun değildi. Özellikle de yeni nesil ÖKC ile hedeflenen “online real time” (online ortamda, gerçek zamanlı) fatura işlem detaylarının bildirilmesi katmanı hiçbir zaman hayata geçirilemediği için amacına ulaşmadı.

Oysa VUK 507/509 Android esaslı yazarkasalar bir veya birden fazla e-fatura entegratörüne bağlı olarak çalışıyor ve GİB e-fatura altyapısına eklenerek yapılan her mali işlemi fatura satır detayında en ince ayrıntısına kadar anında bildirebiliyor. Yeni nesil ÖKC ile yapılamayan bu en önemli işlem, VUK 507/509

özellikli cihazlarla mümkün.

Görüşümüze göre, VUK 560 numaralı tebliğle geleneksel yeni nesil ÖKC'lerin de TSM üzerinden e-fatura entegratörlerine bağlanmasını sağlayarak e-fatura yapısını tek bir sistem üzerinde birleştirmek gerekiyor.

VUK 559 numaralı tebliğle de yeni nesil ÖKC'ler üzerine yapay ve anlamsız şekilde konulmuş WiFi ve Bluetooth bağlantı engelleri de kaldırılabilir.

VUK 507, 509 ve 557 gerekliliklerine uyumun yerel seçimlerin tamamlanmasının ardından Nisan 2024 itibarıyla hızlanacağını öngörüyoruz. Bütçe hedefleri içinde yer alan vergi gelirlerinin artırılması hedefine ancak belge düzeninin sıkılaştırılıp kayıt dışı ekonominin minimize edilmesiyle ulaşılabileceği herkes tarafından biliniyor. Sektörümüzün yıllardır yürüttüğü Ar-Ge çalışmalarının artık değerlendirilmesi gerekiyor. ☹

Taksitli mağaza kartından VUK 507'ye: Android yol ayrımı

Ödeme sistemleri sektörünün duayenlerinden Verisoft CEO'su Onur Alver, VUK 507 tebliğiyle başlayan Android devrimini, kartlı ödeme sistemlerinin 35 yıllık serüveni eşliğinde PSM okurlar için değerlendirdi...



Onur Alver
Verisoft CEO'su

Türkiye'nin ilk AVM'si Galleria'yı hatırlıyor musunuz? Bu AVM'nin amiral gemisi Printemps mağazasıydı. Yıllar önce Printemps ülkemizi terk etti. Galleria ise artık birkaç mağaza dışında tamamen terk edilmiş, hayalet bir AVM görünümünde.

Zamanla her şey değişip dönüşüyor. Türkiye'nin ilk taksitli mağaza kartı ve ilk POS cihazları Printemps mağazasında 1988 yılında hayata geçmişti. Henüz Türkiye'nin ilk banka POS cihazları Yapı Kredi tarafından kurulmaya başlamamıştı. BKM'nin 1990 yılındaki kuruluşuna da 2 yıl vardı...

O dönemde Printemps, taksitle beyaz eşya satmak istiyordu. Yazarkasaların yanına koydukları bir yazıcıyla senet basıp imzalatarak taksitli satış yapacaklardı. Bunun için Verisoft'a geldiklerinde, kendilerine plastik kart kullanmayı önerdik. Kolayca ikna oldular. Böylece Türkiye'nin ilk taksitli mağaza kartının altyapısı Ataköy Galleria Printemps'ta, Verisoft tarafından kurulmuş oldu.

Texas Instruments'in termal yazıcı ve klavyeli minik bir terminali yazarkasanın yanına yerleştirildi ve bunlardan çekilen kablolar yine bir Texas Instruments Xenix, Microsoft'un UNIX versiyonunu kullanan bir sunucuya bağlandı.

Kart numaraları elle giriliyor, sonra satış tutarının taksitli mi yoksa peşin olarak ödeneceği soruluyordu. Taksit seçeneği tercih edilirse yüzde 20 vade farkıyla 4 ay taksit uygulanarak işlem tamamlanıyordu.

Neden ve neye göre yüzde 20? Aslında hiçbir hesap ve planlama yapılmamıştı. Amiyane tabirle kafadan atamasyon belirlenen yüzde 20 vade farkı itiraz edilmeden kabullenilmişti.

Bir süre sonra işlemlerin yüzde 70'inin taksitli yapıldığını gözlemledik. Oysa 4 ay için yüzde 20 faiz, 1988 için yıllık yüzde 70 enflasyona göre oldukça yüksek bir orandı. Kısa bir sonra Beymen firması da aynı oranda taksitli bir kart çıkardı ve Türkiye'de senetli taksit sistemi hızla taksitli kartlara dönüşmeye başladı.

Çok gurur duyduğumuz bu sistemi anlatırken, daha sonra BKM'nin ilk genel müdürü olacak Sertaç Çelikkılız'ın önümüze bir Verifone Tranz 330 POS broşürü koyup "Bakın POS diye bir şey çıkmış" deyince ilk uçakla İngiltere'ye uçtum ve Verifone firmasında Ken Hansen ile tanıştum. Sonra da valizimde iki tane Verifone POS cihazıyla Türkiye'ye döndüm. Kısa bir süre sonra da Yapı Kredi, NCR firmasının getirdiği NBS POS cihazlarını kurarak Türkiye'de bir ilke imza attı. Verisoft olarak biz de ilk Verifone POS cihazlarını Europay'in temsilcisi AKK'de (Anadolu Kredi Kartları) devreye soktuk. Ama henüz BKM olmadığı için POS cihazları IBM firmasının PNA adını verdiği OS/2 ile çalışan PS/2 bilgisayarlarını IBM mainframe'lere bağlayarak Visa MIP/PC ile Visa International üzerinden otorizasyon alarak çalışıyordu. Yani Türkiye'deki iki banka, mesela Yapı Kredi ve Garanti birbirlerinden online otorizasyon almak için Visa International'ın İngiltere Basingstoke'ta bulunan merkezine gidip geliyordu. Evet, BKM öncesinde Türkiye'de POS işlemleri bu şekilde başladı. Henüz Internet ve TCP/IP yoktu. Tüm POS işlemleri telefon hatları üzerinden dial-up yapılıyordu.

BKM ile açılan yol...

1990 yılında kurulan BKM; Akbank, Garanti, İş Bankası ve Yapı Kredi'nin ATM paylaşımı projesi olarak işe başladı. Daha sonra önde gelen tüm bankaların ortaklığıyla Türkiye'nin tüm kartlı işlemleri için otorizasyon switch ve takas/hesaplaşma altyapısını oluşturdu. BKM sayesinde yurt içindeki banka ATM ve POS cihazları yurt dışında Visa ve Mastercard'a gitmeden, kendi aralarında birbirlerinin kartlarını ve yurt dışı müşterilerin kart otorizasyonlarını BKM üzerinden

Ofis değil kolabransyon merkezi: **iyzicoHUB**

Odada ya da terasta, nereyi beğeniyorsan orada çalışıyorsun. Her gün bir arada ofis kahvaltısı, meyve ve sağlıklı atıştırma saatleri, doğum günü kutlamaları, kahve tadımı, ara tatillerde çocuklara özel ofis eğlenceleri... iyzicoHUB, “hızlı, kolay ve mutlu” değerlerinin yansıtıldığı yeni nesil bir inovasyon merkezi olarak konumlandırıldı...



Seda Birinci Karatekin
iyzico İnsan Kaynakları
Genel Müdür Yardımcısı

E. ESİN GEDİK

Değişen çalışma koşulları iş yerlerinin, ofislerin de bu kültüre göre konumlandırılmasını beraberinde getiriyor. Çalışılan masanın unvanın işareti sayıldığı, yönetici kapılarının sıkı sıkıya kapalı olduğu ofisler artık geride kaldı.

Türkiye’de ise bu akımın öncülüğünü FinTek’ler yapıyor. iyzico da geçen yıl taşındığı yeni ofisinde kalıpları yıkarak yeni bir çalışma ortamı yaratmış. Adına da “iyzicoHUB” demiş...

iyzico İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Seda Birinci Karatekin ile yeni ofisinin tasarım sürecini ve çalışanlar üzerindeki etkisini konuştuk...

Yeni ofisinize ne zaman taşındınız? Daha önce nerede ve nasıl bir ofiste faaliyet gösteriyordunuz?

iyzicoHUB’dan önce iyzico’nun kuruluş hikâyesine kısaca değinmek isterim. Çünkü bugün sahip olduğumuz değerler ve kültür, bu ofisin mimarisi aslında iyzico’nun doğuş hikâyesine dayanıyor. iyzico, 2013’te “finansal hizmetleri demokratikleştirme” vizyonuyla, işletmelere sanal POS hizmeti ve yapay zekâ tabanlı ödeme teknolojileri sunmak üzere kuruldu. Bugün geldiğimiz noktada, teknolojiye yaptığı yatırımlarla FinTek sektörünün öncüsü konumunda yer alıyor. Türkiye’de e-ticaretin yüzde 10’u iyzico üzerinden ilerliyor. Tüketicilere yönelik dijital cüzdanımız ise 5 milyon kullanıcıyı aştı. İlk günlerimizde 500-600 üye iş yeriyle çalışıyorduk. Bugüne 110 binden fazla üye işyeri ağına sahibiz. Korunmalı alışveriş kullanıcısı sayımız 7.5 milyon, dijital cüzdanda kayıtlı kullanıcımız ise 5 milyonu geçti. 20’den fazla sektöre hizmet veriyoruz.

2023’te 10’uncu yılımızı kutladık ve yeni gelecek vizyonumuzu açıkladık. Bu doğrultuda, mağaza içi ödeme çözümü olan CepPOS, açık bankacılık, FAST gibi ürünlerle işletmelerin tüm finansal hizmetlere ulaşabileceği bir hub haline gelmek, aynı zamanda tüketicinin alışveriş deneyimini daha da iyileştirmek hedefindeyiz. iyzicoHUB’a yaz sonunda taşındık. Açılışını tüm ekip



iyzicoHUB'da bir araya gelerek yaptık. Yeni merkezimiz aslında bir çalışma modelinden daha fazlasına sahip. "Kolaborasiyon merkezi" olarak tasarlanan iyzicoHUB, üretim ve bilgi paylaşımının merkezi olmasının yanı sıra bir ofisin çekiciliğini tüm unsurlarıyla barındırıyor. Çalışanlar için buluşma ve birlikte çalışma noktası olma amacıyla geliştirilen ve geniş sosyal alanlarına sahip olan iyzicoHUB, iyzico'nun 10 yıldan fazla bir süredir öncüsü olduğu "çevik ofis" felsefesini yansıtan özellikleriyle öne çıkıyor. Yola çıkarken ilk adımlarımızı bugünlerin hayallerini kurarak atmıştık. Belirlediğimiz uzun vadeli hedeflere bağlı olarak, dinamik ve hızlı değişen şartlara uyum sağlayarak yolumuza devam ediyoruz. Yeni ofisimiz iyzicoHUB da bu hedeflere ulaşmak için birlikte keyif alarak çalışma, bilgi paylaşma ve üretme olanağı sunuyor.



iyzicoHUB'ın tasarım aşamasını anlatabilir misiniz? Nasıl bir ofis kurguladınız, süreç içinde ne gibi değişiklikler oldu?

Ofise karar verdiğimizde inşaat aşaması bitmişti. İç tasarımına biz karar verdik. iyzicoHUB'ın tasarımı, tüm yönetim üyelerinin bir arada ortaya koyduğu güçlü bir brief dokümanı ile başladı. Yönetim üyelerinin kolaboratif katkı sağlaması, bizi çok daha iyi yansıtan bir ofis tasarımına katkıda bulundu. Bu doküman bize mimarlık şirketlerine doğru yaklaşımı anlatıp onlardan örnekleri toplamaya yardımcı oldu. Farklı alternatif çizimler ve tasarımları değerlendirerek yoğun bir seçim süreci yaşadık. En sonunda, iyzico ruhunu en iyi yansıtan mimarı seçerek projelendirdik. Mimarlık ekibi ofisteki farklı amaçla kullanılacak alanları doğru yoğunlukta ve lokasyonda kurgulamak adına oldukça iyi yönlendirdi. Gün içindeki toplanma, odaklanma veya sosyalleşme ihtiyaçlarına uygun modüler çözümler getirdi. Projede birden fazla mimarlık şirketiyle çalıştık. Tasarımı farklı, uygulamayı farklı bir mimarlık şirketi üstlendi.

iyzico olarak her yıl istikrarlı bir şekilde büyümemizi sürdürüyoruz. Sürekli gelişen bir döngüde işlerimizi yönetiyor ve çalışanlarımızın beklenti ve ihtiyaçlarını

karşulamayı da oldukça önemsiyoruz. Büyüme yolculuğumuzda yeni teknolojileri iş yapış şekillerimize entegre etmeyi de ihmal etmiyoruz. Çalışanlarımızın yeni trend ve teknolojik gelişmelerden haberdar olmaları, sürekli kendilerini geliştiren bir ortamda üretmeleri için onları destekliyoruz.

Bu doğrultuda iyzicoHUB içerisinde motivasyon artırıcı, yeni normale ve çalışma modeline uygun verimli alanlar oluşturduk. İyzicoHUB'umuz bu şekilde iş süreç yönetiminde çevikliği, iş birliğini, takım çalışmasını deneyimliyor. Öncelikli hedefimiz, birlikte çalışmanın yarattığı değerle çalışanlarımızın kendini, ekibini, işini ve paydaş ilişkilerini doğru şekilde yöneterek iyzico'da kazanan kültürü sürdürülebilir kılmak. Sahip olduğumuz iyzico kültürünü yeni ofisimiz iyzicoHUB ile uzun yıllar sürdürülebilir kılacağımızı daha şimdiden hissediyoruz. Şehrin merkezinde konumlanan, açık ofis ortamı, oyun alanları, birbirinden çeşitli açık ve kapalı dinlenme mekanları, çok amaçlı toplantı odaları gibi ana bileşenlerden oluşuyor. Temeli tek ekip olmaya ve birlikte çalışmaya dayanan iyzico'nun şirket kültürüne göre tasarlanan yeni ofisi iyzicoHUB, dinamik ve renkli tasarımlarıyla öne çıkıyor.



iyzicoHUB'ın konumu ve çalışanlar için sunduğu olanakları anlatabilir misiniz?

Öncelikle şehrin merkezinde bir buluşma noktasıyız. Ulaşımı çok kolay, Altunizade'deki (İstanbul) metroya 2 dakikalık yürüme mesafesinde. Bir plazanın en üst iki katını kullanıyoruz. Üst katımızda terasımız var. Hem terası ve boydan boya cam/pencere sayısı, hem de avlusu olan bina mimarisi ile tüm cephelerden güneş alan oldukça ferah bir alana sahip. Kullanışlı sosyal alanlarına sahip bir ofis olacak şekilde tasarlandı. Ofisi tasarlarlarken iyzico'nun gitmek istediği yoldaki destekleyici unsurları da içermesine özen gösterdik. Bunlardan biri çeviklik. Çevik ve hızlı olmak zorundayız.

Kimsenin masası yok, herkes her gün farklı bir yerde, farklı çalışma alanlarındaki bir masada oturabilir. Bütün dinamikler çevik çalışmayı destekliyor. Ayrıca şehrin merkezinde, sahip olduğu oyun alanları, dinlenme alanları, sosyal alanlar, farklı modellerde toplantı odaları (sessiz odalar) günlük hayatın iş temposuyla keyifle geçmesine de olanak sağlıyor. Bu doğrultuda bir tür üretimin ve bilgi paylaşımının merkezi olarak konumlandırıyoruz. Her şeyi içinde barındıran bir yaşam alanı.

Çalışanlarımızın işin, eğlencenin, sohbetin tadını çıkarmaları bizim için önemli. Yaratıcılık beraberinde inovasyonu da getiriyor. iyzicoHUB için "yeni nesil inovasyon merkezi" diyebiliriz. Her gün bir arada ofis kahvaltısı, sabahları klasik veya caz gibi çalışmaya uygun bir müzik yayını, meyve ve sağlıklı ara öğün saatleri, doğum günü kutlamaları, kahve tadımı, ara tatillerde çocuklara özel ofis eğlence günü... 29 Ekim, yılbaşı gibi kutlamaları da asla atlamıyoruz. Ofiste birlikte eğlenmek için farklı deneyimleri birlikte yaşamayı hedefleyen bir etkinlik ajandamız da var.

iyzicoHUB'ın çalışan verimliliği ve mutluluğu üzerinde nasıl bir etkisi oldu?

iyzico olarak sahip olduğumuz bir mottumuz var: Sorumluluklarımız dâhilinde özgürüz. Bu motto doğrultusunda esnek hibrit bir çalışma sistemi oluşturduk. Ofiste gelip gitme ya da çalışma saatleri için katı kuralları koymuyoruz. Çalışanlarımız işin dinamiğine göre veya kolaborasi (birlikte çalışma, iş birliği) ihtiyacına göre ofiste veya evden çalışabiliyor.

Aynı şekilde çalışma saatleri de sorumlulukları da çalışanlarımızın kendine ait. Çalışanlarımızın yeni trend ve teknolojik gelişmelerden haberdar olmaları, sürekli kendilerini geliştiren bir ortamda üretmeleri için onları destekliyoruz. Bu doğrultuda iyzicoHUB içerisinde motivasyon artırıcı, yeni normale ve çalışma modeline uygun verimli alanlar oluşturduk. iyzicoHUB'te bu şekilde iş süreç yönetiminde çevikliği, iş birliğini, takım çalışmasını deneyimliyoruz.

Başarımızın en temel etkenlerinden biridir iyzico kültürü. Bunun en önemli unsurlarından biri de ekibimiz. Bazı değerlerimiz var: Hızlı, kolay ve mutlu. Bu değerlerimize yıllar önce karar verdik. Sahip olduğumuz değerler başarımızın sürdürülebilir olmasını da beraberinde getiriyor.

iyzico ile yolu kesişen herkesin mutlaka bir hikâye oluşturduğunu görüyoruz. Çok iyi bir ekibimiz var ve herkes işin bir noktasından tutmuş durumda. İş ve özel hayat dengesine dikkat ediyoruz. Ekibimizin ve yatırımcılarımızın mutlu olduğu ortak bir nokta bulmaya çalışıyoruz.

Toplam çalışan sayımız 300. Çalışan profilimiz de oldukça renkli. Erkek-kadın çalışan oranımız yüzde 57-43. X kuşağı yüzde 4, Y kuşağı yüzde 79, Z kuşağı yüzde 17 oranında temsil ediliyor.

Kampüsü tasarlarlarken hangi disiplinlerden öneriler ve danışmanlık aldınız? İnşaatın dışında ergonomi, psikolog, sosyolog gibi farklı disiplinlerden yönlendirme aldınız mı?

Bakırköre Mimarlık ile iş birliği yaptık. Bakırköre, Türkiye'de çevik çalışma alanlarını tasarlayan ilk şirketlerden biri. Alanında uzman iş sağlığı ve güvenliği profesyonelleriyle çalıştık. Bu sayede ergonomi ve çalışan sağlığıyla ilgili doğru tasarımı yapabildik. Tasarım ve uygulama danışmanlığı konusunda da kreatif ajanslarla iş birliği yaptık.

Yurt dışında özellikle teknoloji şirketlerinde sıkça örneklerini gördüğümüz yeni nesil ofisler arasında esinlendiğiniz oldu mu? Tasarım ve konsept öncesinde bu ofisleri incelediniz mi?

Elbette bu süreçte farklı projeleri inceledik. Ben de iyzico'dan önce Silikon Vadisi'nde çalışıyordum. Mimarlık ajansımız bize bazı referans görseller getirdi. Ancak iyzico'nun kendine ait bir hikâyesi ve kültürü var. Burada hayal ettiğimizi anlattık ve verdiğimiz brief sonucunda iyzico'ya en uygun çizimleri değerlendirdik. Bu ofisi aslında anlamlı kılan diğer bir nokta da toplantı isimlerinden tasarımlarına, tüm dünyasına kolektif bir ekip çalışmasıyla karar vermemizdi.

Kampüs dışında çalışanlarınızla bir araya geldiğiniz, ortak çalışmaların yapıldığı mekânlar var mı?

Elbette ofis dışında da bir araya gelip çeşitli etkinlikler düzenliyoruz. Aylık toplantılar, kick off buluşmaları, ekip liderleri buluşmaları, ekip yemekleri gibi etkinliklerimizi genelde ofis dışında yapıyoruz. ☺



TechFinTech

“Digital Financialization”

www.TechFinTech.com.tr

22 Mayıs 2024

FİŞEKHANE,
ZEYTİNBURNU - İSTANBUL

Yeni teknolojilerin finans sektöründe yarattığı devrimi keşfetmek, geleceğin finansal inovasyonları hakkında bilgi edinmek ve büyük isimlerle network kurmak için TechFinTech!

Sponsorluk için:

Sponsor@BThaber.com.tr

Online Kayıt için:

www.BThaber.com/TFT2024

BThaber
1995'ten beri...

BİZİ TAKİP EDİN



@bthaber



/bthaberofficial



@BTHABERSirketlergrubu



@BTHABERSirketlergrubu

www.TechFinTech.com.tr

Açık bankacılıktan AÇIK VERİYE



DR. SONER CANKÖ
SC Yönetim Danışmanlık



RONA UTKU
Analist

Avrupa'da PSD2'nin (Ödeme Hizmetleri Direktifi 2) finans sahnesine girişiyle başlayan açık bankacılık, TPP'lerin (üçüncü taraf ödeme sağlayıcılar) müşteriler tarafından onay verilen banka hesapları, işlemleri ve ödemeleriyle ilgili verileri kullanarak daha iyi finansal ürünler geliştirmesine yol açıyor. Bu durum finansal hizmetlerde yeni bir çağı başlatarak, müşterilere verileri üzerinde daha fazla kontrol ve daha kişiselleştirilmiş ürünlere erişim imkânı sundu.

Avrupa bu ivmeyle tüketicilere "açık finans" sunmayı amaçlayan yeni düzenlemelerin öncülüğünü yapıyor. Açık finans, geleneksel bankacılık hizmetlerinin ötesine geçerek yatırımlar, sigorta, borç verme ve diğer finansal araçlardan oluşan, kapsamlı veri havuzları oluşturarak buna erişimi sağlayacak. Bu sayede daha bütünsel finansal yönetim ve kişiselleştirilmiş hizmetlerden faydalanmak mümkün olacak.

Açık bankacılık ve açık finasta veri paylaşımı

Açık bankacılık, müşterilerin banka hesap bilgileri, işlem geçmişi ve diğer kişisel finansal verilerini (rıza ve onaylarıyla) belirli ve yetkili üçüncü taraflarla güvenli bir şekilde paylaşmalarını sağlayan bir sistem. Bu paylaşım, genellikle uygulama programlama arayüzleri (API'ler) aracılığıyla kolaylaştırılıyor.

Avrupa genelinde açık bankacılık kurumlar için zorunlu hale getirildi. Ancak bu aşağıdaki maddelerle sınırlandırılmış durumda:

■ **Hesap birleştirme:** Üçüncü taraflar, birden fazla hesaptaki müşteri verilerini tek bir platformda toplar.

■ **Ödeme başlatma:** Müşteriler, üçüncü tarafların bankalarına bağlanmasına izin verir ve üçüncü taraflar ödemeleri doğrudan müşterilerin banka hesaplarından yetkilendirebilir.

Açık finans ise yatırımlar, sigorta poliçeleri, krediler ve diğer finansal ürün ve hizmetlerle ilgili bilgileri de çatısı altına alan daha kapsamlı bir finansal veri yelpazesini ifade eder. Farklı finansal hizmet sağlayıcıları arasında kesintisiz veri akışı sağlayarak daha bağlı bir finansal ekosistem oluşturmayı amaçlar. Bu, daha bütünsel finansal yönetime ve kişiselleştirilmiş hizmetlere yol açabilir.

Daha geniş bir finansal veri kümesine erişim sağlayarak açık finans, geleneksel finans kurumları, FinTek şirketleri ve finansal hizmetler sektöründeki diğer oyuncular arasında inovasyonu ve iş birliğini teşvik eder. Bu iş birliği yeni, entegre ve müşteri odaklı finansal çözümlerin geliştirilmesiyle sonuçlanabilir.

Açık finansın amacı, bireylere ve işletmelere finansal verileri üzerinde daha fazla kontrol sağlayarak genel müşteri deneyimini iyileştirmektir. Bu artan kontrol,



Veri paylaşımının evrimi finansal ortamı nasıl şekillendirecek? Açık bankacılık, açık finans ve nihayetinde tüm sektörleri kapsayacak şekilde genişleyerek oluşacak açık veri çağı neler getirecek?



daha iyi finansal karar verme ve doğru finansal hizmetlerden sorunsuz bir şekilde yararlanma kolaylığını oluşturur.

Brezilya'da aktif ve başarılı bir şekilde uygulanan açık finans, Avrupa'da hala yapım aşamasında olan bir girişim. Avrupa'nın birden fazla ülke ve kültürden oluşan bir kıta olması ve tek bir standarda uyum sağlamanın daha zor olması, iki bölge arasındaki temel fark olarak öne çıkıyor. Düzenleyiciler şu anda PSD2'yi gözden geçirmek ve PSD3, PSR, FIDA, SPAA, eIDAS 2.0 gibi yeni mevzuat ve girişimlerle tam da bunu yapmaya çalışıyor. Doğası ve kapsamı ayrı olsa da hepsi açık finansı gerçeğe dönüştürmek için birlikte çalışır ve bir sonraki adıma işaret eder: Açık veri.

Sonraki durak: Açık veri

Açık bankacılık ve açık finans, finans sektöründe veri paylaşımının öncülüğünü yaparken açıklık, şeffaflık ve veri paylaşımı ilkeleri her ikisinin de temelini oluşturuyor. Açık veri ise bu ilkeleri daha da genişleterek finansal olmayan verileri de kapsayarak şeffaflığı, iş birliğini ve yeniliği teşvik etmeyi amaçlıyor.

Finans sektörünün ötesine geçen açık veri, çeşitli sektörlerden, devlet kurumlarından, bilimsel araştırmalardan ve pek çok farklı noktadan toplanan verileri kapsayan geniş bir bilgi yelpazesini içerir. Temel amacı, çeşitli veri kümelerinin halka sınırsız şekilde sunulması yoluyla şeffaflığı, iş birliğini ve yeniliği teşvik etmektir.

Bu sayede yeni uygulamaların, araştırma çabalarının ve içgörülerin geliştirilmesi kolaylaşacaktır. Açık veri, farklı alanlarda daha bağlantılı ve yenilikçi bir ortamın oluşmasına katkıda bulunacaktır.

Verilerin finans da dahil olmak üzere çeşitli sektörlerde nasıl paylaşıldığını ve kullanıldığını etkilemeye ve şekillendirmeye devam etmesi muhtemel. Açıklık, birlikte çalışabilirlik ve iş birliğine yönelik eğilimlerin artması hem finansal hem de finansal olmayan veriler için daha güçlü bir altyapı oluşturacaktır.

Ancak açık verilerin gelişimi, düzenleyici çerçevelere, teknolojik gelişmelere ve gelecekte veri paylaşımına yönelik toplumsal tutumlara bağlı olacaktır. Bu çerçevelerin ve tutumların, veri paylaşımının potansiyelini en üst düzeye çıkaracak şekilde geliştirilmesi, açık verinin tam potansiyelinin açığa çıkmasını sağlayacaktır.

Paradigma kayması

Açık bankacılık çağının başlangıcından bu yana finans sektörü, geri dönülmez köklü bir dönüşüm sürecine girdi. Daha geniş veri paylaşımını teşvik eden yeni düzenlemelerle birlikte yatırımlar, sigorta ve diğer alanları da kapsayan açık finans modeline doğru ilerliyor. Şeffaflık ve iş birliğini artırmayı amaçlayan bu değişim, sektör sınırlarını aşarak açık veri çağına doğru bir paradigma kaymasını tetikliyor. Bu değişim, finansal verilerin ötesine geçerek tüm sektörlerden daha geniş bir bilgi yelpazesini kapsayan yeni bir geleceğe işaret ediyor. ☹

Tersine beyin göçü için anahtar cümle: Çağırırsanız gelirler!

Yurt dışında okuyan gençlerimiz orada çalışıp bir hayat kurma konusunda sanıldığı kadar hevesli değil. Uygun ortam ve koşullar sağlansa koşa koşa gelmeye hazırlar. GreaTR da gurbette okuyan gençleri bir platformda buluşturarak Türkiye'nin önde gelen şirketlerinde kariyer yapma fırsatı sunuyor...



Araz Alemfiamian

Talya Nisari

Gitmek mi zor yaksa kalmak mı? Ya dönmek? Almanya merkezli Konrad-Adenauer Vakfı, 2023 yılı nisan ayında bir beyin göçü araştırması yapmış. Buna göre, Türkiye'de yaşayan 18-25 yaş arasındaki gençlerin yüzde 73'ü yurt dışına gitmek istiyor. Ankete katılan Z kuşağı temsilcilerinin yüzde 39.4'ü, gelirlerini artırmak ve yurt dışına kalıcı olarak yerleşmek istediğini belirtmiş. Yüzde 35.1'i ise nitelikli eğitim alma ihtiyacını gerekçe göstermiş.

Yurt dışında eğitim gören ya da çalışan Türk gençler arasında bir araştırma yapılırsa, eminiz çok büyük bir kısmı uygun koşullar sağlandığı takdirde yurda dönmek isteyeceklerini belirtecektir.

Peki tersine beyin göçünü nasıl sağlayabiliriz? Bu konuda söyleyecek o kadar söz var ki... Kısır tartışmaları yinlemek yerine bu doğrultuda başlatılan bir girişimi tanıtmak istiyoruz bu sayımızda. GreaTR kurucuları Talya Nisari ve Araz Alemfiamian ile Türkiye'nin yakıcı sorunu beyin göçünü tersine çevirmek için yürüttükleri çalışmalarını konuştuk...

**Önce kendinizi biraz tanıtabilir misiniz?
Talya Nisari ve Araz Alemfiamian kimdir?**

■ **Talya Nisari:** İzmir'de doğup büyüdüm. Özel İzmir

Amerikan Koleji'nde liseyi tamamladıktan sonra City University London'da hukuk eğitimi aldım. University College London'da (UCL) da hukuk yüksek lisansımı tamamladım. Londra'da okurken Great4jmr girişimini kurdum. Yüksek lisans eğitimimden sonra Türkiye'ye döndüm. Halen GreaTR girişiminin başarısı için çalışıyor, aynı zamanda da buradaki hukuk denkliliğimi alıyorum.

■ **Araz Alemfiamian:** 2000 doğumluyum. 10 yaşına kadar çocuk oyuncu olarak birçok reklam ve dizide yer aldım. 6 yıldır startup ekosisteminde yeni nesil girişimlere kurucu ortak olarak katılıyorum. Sporcu besinleri, inovatif giyim teknolojileri, festival uygulamaları, tarihi gezi oyunlaştırması, podcast ajansı gibi farklı iş alanlarında etki yaratmaya çalışıyorum. Aynı zamanda GreaTR kurucu ortağı olarak bu ekosistemin bir üyesiyim. Bir yandan da İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde eğitim alıyorum.

GreaTR ile yurt dışında eğitim alan gençleri Türkiye'deki şirketlerle buluşturma fikri nasıl ortaya çıktı?

■ **Nisari:** Gençler neden yurt dışına gitmek istiyor? Daha iyi yaşam koşulları, daha çok eğlence, özgürlük...

Ama bir süre sonra duygusallık ve özlem ağır basmaya başlıyor, dönmek istiyoruz. Ben de Londra'ya gittiğimde bu duyguları yaşadım. Ve sonra fark ettim ki yurt dışında okuyan Türklerin bir araya gelebileceği bir oluşum yok. "Bunu neden ben yapmayayım" dedim ve GreaTR fikri böyle ortaya çıktı.

■ **Alemfamian:** Sonra ben devreye girdim ve bu fikri nasıl faydalı bir girişime dönüştürebiliriz diye düşünmeye başladık. Amacımız sadece bir ağ oluşturmak değil aynı zamanda Türkiye'ye katkı sağlamaktı. GreaTR bu misyonla yola çıktı ve başarıyla yoluna devam ediyor.

■ **Nisari:** GreaTR ekosistemiyle yurt dışından okuyan Türk gençlerini bir araya getirip "tersine beyin göçü" mottosuyla kariyer planlarını Türkiye'de hayata geçirmelerini amaçlıyoruz. Atatürk, cumhuriyetin ilk yıllarında "Sizleri bir kıvılcım olarak gönderiyorum, alevler olarak geri dönmelisiniz" diyerek gençleri yurt dışına göndermişti. Biz de bu sözden ilham aldık.

Yurt dışında okuyup da GreaTR üyesi olan Türk gençlerle yaptığımız saha araştırmalarında da gördük ki önemli bir kısmı uygun koşullar sağlandığı takdirde Türkiye'ye dönmeye sıcak bakıyor. Ancak sonrasında hep bir "ama" geliyor. Aslında bu "ama"ların gerekçesi net: Maddi kaygı, kariyer odaklı kaygı ve refah düzeyi. İşte GreaTR olarak öncelikle Türkiye'de bu "ama"ları, kaygıları giderecek kariyer olanakları sunmayı hedefliyoruz.

Fiziki olarak Türkiye'ye dönmek de şart değil. Merkezi Türkiye'de olup da küresel düzeyde faaliyet gösteren şirketlerin yurt dışı ofislerinde de görev yapabilirler. GreaTR üyeleri için gerek Türkiye gerekse Türk şirketlerinin yurt dışındaki temsilciliklerinde iş ve staj imkanlarıyla kariyer fırsatları yaratırken kişisel gelişimlerini güçlendirecek aktiviteler de düzenliyoruz.

Öğrenciler GreaTR'ye nasıl üye olabilir?

■ **Alemfamian:** Web sitemiz (GreaTR.org) üzerinden ücretsiz ve hızlı bir şekilde üye olabilirler. E-posta ve WhatsApp grubumuzla üyelerimizi sürekli olarak bilgilendiriyoruz. @greaTR instagram hesabımız ve LinkedIn üzerinden de sürekli iletişim halindeyiz.

Üyelerinize hangi ayrıcalıkları sunuyorsunuz? Ne gibi etkinlikler düzenlediniz?

■ **Nisari:** GreaTR üyeleri, bütün kariyer etkinliklerimize katılabiliyor. Great Talks, Mock Together gibi etkinlikler düzenliyoruz. Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin katılımıyla düzenlediğimiz etkinliklerde pek çok üyemiz İK uzmanları, yöneticilerle tanışarak staj ve kariyer başlangıcı için bağlantı kurdu. Haziran 2022'de İstanbul'da geniş katılımı düzenlediğimiz "Tersine Beyin Göçü Zirvesi"ni buna örnek verebiliriz. Bu etkinliğimize farklı firmalardan 80'i aşkın İK profesyoneli katıldı.

Sabancı Grubu ile birlikte Sabancı SEED Genç Yeternek MT Programı'nı dünya çapındaki üyelerimizle tanıştırdık ve bu programdan faydalanmaları ve kendilerini geliştirmeleri için uygun bir fırsat yarattık. Great Mock etkinliğimiz kapsamında L'Oréal Türkiye ekibiyle online ortamda verimli bir görüşme yaptık.



İş Bankası-Workup ve İstanbul Planlama Ajansı iş birliğiyle üyelerimizin yaz stajını Türkiye'de yapmasını sağladık.

Great Talks etkinliklerimiz kapsamında İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun yanı sıra Halil Erdoğan, Taylan Yıldız, Savan Tüysüz, Nevzat Aydın gibi önde gelen girişimcileri ağırlayarak üyelerimizin bağlantı kurmasına imkan tanıdık.

Yurt dışında 21 şehirde Meet & GreaTR toplantıları düzenledik. Böylece üyelerimiz, buldukları şehirde GreaTR üyeleriyle buluşma fırsatı yakaladı.

Koç Holding, Arçelik, Garanti BBVA Teknoloji, Sabancı Holding, Vakko, Anadolu Grubu, Microsoft, T-mob, Mavi, İstanbul Planlama Ajansı, Kolektif House, Süzer Grubu, Sertifier, Danone, İş Bankası-Workup, e-bebek, L'Oréal Türkiye, Cineshort gibi kurum ve kuruluşlarla iş birliği halinde üyelerimize stajdan başlayarak kariyer fırsatları sunmaya devam ediyoruz.

Türkiye ve yurt dışındaki kariyer siteleri de benzer hizmetleri sunuyor. GreaTR'in farkı ne?

■ **Alemfamian:** Evet, örneğin LinkedIn'in kullanıcı ağı çok geniş. GreaTR üyeleri ise 31 ülke, 145 şehir ve 258 üniversitede okuyan 1.300'ün üzerinde 18-25 yaş arası Türk öğrenciden oluşuyor. Bu isimler kariyer sitelerinde de karşınıza çıkabilir. Ama biz deyim yerindeyse "nokta atışı" hizmet sunuyoruz. Şirketler gerçekten belli üniversitelerden mezun bir öğrenci arıyorsa, bizimle iş birliği yapıp onlara direkt ulaşabiliyor. Örneğin bir şirket, belirlediği beş moda okulundan öğrenci istediğini söyledi. Biz de portallarımız üzerinden bunu duyurduk ve 30 başvuru aldık. Söz konusu şirket, 5 başvuruyu değerlendirip direkt işe aldı. Diğer kariyer platformları kadar geniş bir veritabanımız yok ama kitlemiz gerçekten de niş. ☹



FinTek sektöründe değişim rüzgarları



Finansal teknoloji şirketleri sadece Türkiye değil tüm dünyada hızlı büyüyor. Bu hızlı büyüme beraberinde çalışan sayısında artış ve üst yönetimlerde yeniden yapılanmayı da getiriyor. Şirket içi terfilerin yanı sıra başta bankacılık olmak üzere ilişkili sektörlerden deneyimli isimler de transfer ediliyor.

Bu sayımızda, son dönemde gerçekleşen atamalardan bir derleme yaptık...

Rubikpara'da İsmail Sevinç dönemi



rubikpara

Fuzul Holding iştiraki olarak 2020 yılında kurulan Rubik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri'nin Genel Müdürü İsmail Sevinç oldu. FinTek sektörünün deneyimli isimlerinden Sevinç, 2024 yılı itibarıyla göreve başladı.

Sevinç, yeni göreviyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Rubikpara olarak her zaman teknolojiyle ön plana çıkan, hizmet sağladığı her noktada memnuniyet de yaratan bir marka olmak istiyoruz. Mikro mimari üzerine oturmuş ve tümüyle kendimize ait bir altyapıyla sahaya çıkıyoruz. Başarılı projeler geliştirerek, kurumsal ve bireysel müşterilerimizin dijitalleşen finans dünyasından beklentilerini tümleşik olarak karşılamayı hedefliyoruz."

Enqura'dan küreselleşme ve büyüme hamlesi

Dijital cüzdan, uzaktan kimlik tespiti, çok faktörlü güçlü kimlik doğrulama gibi finansal teknoloji ürünlerini tek bir platformda sunan Enqura'nın Ticari Faaliyetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (CCO) Hasan Emre Özgür terfi etti. Enqura Genel Müdürü olarak göreve

başlayan Özgür, şirketin küreselleşme ve büyüme hamlesine ivme katacak.

Kabataş Erkek Lisesi mezunu Hasan Emre Özgür, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ni bitirdikten sonra Anadolu Üniversitesi'nde spor yöneticiliği eğitimi aldı. Spor hayatından hiç eksik olmayan Özgür, tam bir motosiklet tutkunu.

Kariyerine 2003'te Yapı Kredi'de başlayan Özgür, bu bankada ödeme sistemleri iş geliştirme ve ürün yönetimi birimlerinde görevler üstlendi. 2006'da transfer olduğu Akbank'ta yine ödeme sistemleri alanında ürün ve proje yöneticiliği görevlerini yürüttü.

Nisan 2010'da dahil olduğu CPP Group'ta, kurumsal satış ve iş geliştirmeden sorumlu grup müdürü görevini üstlendi. 2010-2013 arasında bir katılım bankasında kıdemli ödeme sistemleri müdürlüğü yaptı. 2013-2018 arasında ING Bank'ta ödeme sistemleri pazarlama müdürü olarak görev aldı. 2008-2018 arasında çalıştığı bankaları BKM İş Geliştirme ve Pazar Geliştirme Komiteleri, Bankalar Birliği gibi organizasyonlarda temsil etti. Temmuz 2018'de katıldığı Fintegre'de CMO unvanıyla şirketin pazarlama, kurumsal satış, yeni iş geliştirme gibi faaliyetlerini yönetti. Ağustos 2019'da dahil olduğu KOBİL'de de yine iş geliştirme direktörlüğü yaptı. Son olarak FinTek şirketi Barakatech'te CMO unvanıyla görev yapıyordu.

Deneyimli finansçı Sarper Özten, Vepara Yönetim Kurulu'nda



vepara

Vepara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri, sektördeki konumunu güçlendirme ve stratejik planlarını ileri taşıma hedefleri doğrultusunda, finans sektörünün duayenlerinden Sarper Özten'i yönetim kuruluna dahil etti. 1997-2007 yılları arasında QNB Finansinvest'te genel müdür, yönetim kurulu üyesi ve yönetim kurulu başkanı olarak görev alan Özten, Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) ve Türkiye



Enqura

Sermaye Piyasaları Birliği'nde (TSPB) yönetim kurulu üyeliği görevlerinde bulundu. İnfö Yatırım Menkul Değerler, Sardes Factoring, Pergo Corporate Finance gibi kuruluşlardaki yönetim kurulu üyeliklerinin yanı sıra Fibabanka'nın kuruluşunda da yer aldı.

EnSight'in dümeninde artık deneyimli FinTek'çi Olçay Çat var



Hazır iş zekası modelleriyle birçok sektöre satış, operasyon, üretim, insan kaynakları, lojistik, finans gibi alanlarda hızlı ve güvenilir analitik çözümler sunan EnSight Bilgi Teknolojileri'nin Genel Müdürlüğü'ne Olçay Çat atandı.

İstanbul Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu Çat, bilişim sektöründeki profesyonel iş hayatına 2001 yılında Çözüm Holding'de başladı. Sonra sırasıyla finansal teknolojiler sektöründe birçok ulusal ve uluslararası fir-

mada ürün yönetimi, iş geliştirme, iş ortakları yönetimi, satış-pazarlama, inovasyon-teşvik, insan kaynakları, strateji ve süreç yönetimi alanlarında görev aldı. Ençura'da 3 yıl kadar strateji ve büyümeden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Çat, Nisan 2022'de ise Fineros CEO'su olmuştu.

Sektörde kadın istihdamına yönelik projelerde aktif görev alan Çat, WBN (WomenBuzz Network) Türkiye Platformu kurucuları arasında. İstanbul Blokzincir Kadınlar Derneği Kurucu Üyesi de olan Çat, aynı zamanda çeşitli platformlarda mentörlük yapıyor.

Firisbe'nin kurucu ortaklarından Ziya Topçuoğlu, CEO oldu



SoftPOS, ödeme geçidi, dijital cüzdan, açık bankacılık platformu, kart basımı ve kişiselleştirme gibi çözümler sunan Firisbe, üst yönetimini yeniden yapılandırdı. Şirketin kurucu ortaklarından Ziya Topçuoğlu, Şubat 2024 itibarıyla CEO olarak görev yapmaya başladı.

Firisbe, özellikle Tap2Mobile ürünüyle iddialı. Visa ve Mastercard pilot programlarına uygun bu SoftPOS uygulamasının satış, iade, iptal gibi temel fonksiyonların yanı sıra taksitli işlem, bahşiş ekleme, dijital slip üretimi, QR,

link ve giyilebilir cihazlarla ödeme alma gibi özellikleri bulunuyor. Çoklu acquirer ile dinamik işlem yönlendirme işlevine de sahip olan ürün, kullanıcılarına analitik uygulamalarla entegre şekilde çalışıp gelişmiş raporlar üretme olanağı sunuyor.

Topçuoğlu, Firisbe'nin bu çözüme yönelik hedeflerini şöyle anlatıyor: "Tap2Mobile ile öncelikle SoftPOS pazarında yer edinmek istiyoruz. Bu yıldan itibaren yurt dışı

iş birliktelikleri kurarak Kuzey Amerika, Avrupa ve Orta Doğu'da ürünlerimizi aktif olarak tanıtıp ihracatımızı artırmayı planlıyoruz. Uzun vadede ise mobil ödeme deyince dünya çapında SoftPOS kullanıcıları ve çözüm üreticileri arasında aklı gelen ilk 10 firmadan biri olmayı hedefliyoruz. En büyük hedefimizse küresel düzeyde bir ödeme orkestrasyon platformu haline gelmek."

Dgpays'in kurumsal dönüşümü Koçyiğit'ten sorulacak

Dgpays'in Dönüşüm ve İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine üst düzey İK yöneticiliği ve stratejik yönetim tecrübesiyle öne çıkan Seniha Koçyiğit atandı. Koçyiğit, yeni dönemde Dgpays'in kurumsal dönüşüm süreçlerini yönetecek.

ODTÜ Psikoloji ana dalı ve Eğitim Birimleri yan dalından mezun olan Seniha Koçyiğit, İK kariyerine bankacılık sektöründe MT olarak başladı. Garanti Teknoloji'de birçok projede görev aldıktan online seyahat hizmeti şirketi MetglobalGrup'ta İK ve stratejik planlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı ve yönetim kurulu üyesi olarak çalıştı. Rebus Danışmanlık'ın kurucu ortağı olarak finansal yazılım, BT, telekom, e-ticaret sektörlerinden firmalara stratejik büyüme, organizasyonel yapılanma, kurumsal dönüşüm konularında danışmanlık yaptı. Son olarak Sofitech Teknoloji'de ürün geliştirme, strateji ve insan kaynaklarından sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.



Lidio'nun satışları Sedat Dönmezer'e emanet

Microsoft, Adobe, Oracle gibi çokuluslu şirketlerde satış organizasyonlarını yöneten Sedat Dönmezer, Lidio Ödeme Hizmetleri Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (CCO) olarak atandı.

Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu Dönmezer, University of California Berkeley'de pazarlama eğitimi aldı. İş hayatına reklamcılık sektöründe başladı. Saatchi&Saatchi, Young&Rubicam, TBWA gibi küresel network ajanslarında görev aldı. Sonrasında sırasıyla Microsoft'ta online reklam ve projeler satış yöneticiliği, Adobe'de Akdeniz Ülkeleri ve Türkiye dijital pazarlama çözümlerinden sorumlu bölge satış müdürlüğü, Reklamstore'da programatik reklam satış direktörlüğü, Oracle'da kurumsal müşteri deneyimi yazılım çözümleri satış liderliği, Reisswolf Türkiye'de satış ve pazarlama direktörlüğü görevlerini üstlendi. Kariyeri boyunca çalıştığı Arçelik, Coca-Cola, Fiat, Philips, P&G, Sahibinden.com, İş Bankası, Unilever, Vodafone, Yıldız Holding gibi kurumsal firmaların reklam kampanyalarını yönetti. Daha sonra İngiltere merkezli üretken yapay zeka tabanlı sözleşme yönetim platformu ContractpodAI'nin Türkiye temsilciğini aldı.

Academy for Mindful Teaching sertifikasıyla "Çocuklar için Farkındalık" eğitimleri veren Dönmezer'in, bastırmayı planladığı çocuk öyküleri, foto-biyografik roman ve uzun metrajlı film senaryosu bulunuyor.



“Smart-i Awards” HEYECANI BAŞLADI

Türkiye sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı Smart-i Awards için başvuru süreci başladı. Yarışmanın bu yılki teması “Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar” olarak belirlendi...



smart*awards*

Smart Insurance Awards (Smart-i Awards) yarışması start aldı. Türkiye sigorta sektörünün lider yayını Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem web sitesi öncülüğünde düzenlenen yarışmaya başvurular 1 Mart itibarıyla başladı.

Bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilen Smart-i Awards, yeni nesil sigorta teknolojilerinin sektör tarafından benimsenip yaygınlaştırılması, dijitalleşmenin iş süreçlerine entegre edilerek verimliliğin artırılması gibi konularda atılan adımları öne çıkarıp ödüllendirmek amacıyla organize ediliyor.

Sigorta şirketleri, InsurTech'ler ve sektöre ürün geliştiren şirketlerin yarıştığı ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı olan Smart-i Awards için bu yıl “Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar” teması tercih edildi. 1 Mart - 30 Nisan 2024 tarihleri arasında başvuru alınacak yarışmaya, 1 Nisan 2022 sonrasında hayata

geçirilmiş projeler ile tamamlanmak üzere olan, pilota çıkmış projeler katılabiliyor. Smart-i Awards, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri, InsurTech'ler, sigorta şirketleriyle iş birliği yapan teknoloji, ürün geliştiren şirketlerin, hizmet sağlayıcıların başvurularına açık.

Yarışma başvuruları Smart-i Awards internet sitesi (smartawards.com) üzerinden yapılabilir. Başvuru koşulları ve sponsorluk detayları için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.

Başvuru dönemi:

1 Mart - 30 Nisan 2024

Proje uygulama dönemi:

1 Nisan 2022 - 30 Nisan 2024

Ödül töreni:

12 Haziran 2024 | 15.00- 18.00 /

İş Kuleleri Oditoryumu, Levent



Cesaretin Ödülün Olsun!

Sigorta sektöründe inovasyon kazandırıyor!
Fikrinle dönüşümü tetikle...

Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar

Yarışma Takvimi

Başvuru Dönemi

1 Mart-30 Nisan 2024

Proje Uygulama Dönemi

1 Nisan 2022-30 Nisan 2024

Ödül Töreni

12 Haziran 2024

İş Kuleleri Oditoryumu, Levent İstanbul

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin
smartiawards.com | psm@psmmag.com

smart
awards

Yeni Yüzyılda Cinsiyet Eşitliği ve FinTek'lerin Yeni Çağı

Kadın dostu şirketler, Dünya Kadınlar Günü için 20 Mart'ta toplanıyor ve buluşma kız çocukları için eğitim desteğine dönüşüyor. Açık bankacılık devriminin FinTek sektöründeki yansımaları ise 15 Mayıs'ta yapılacak Gündem Toplantısı'nda masaya yatırılacak...

Erişim Medya, sektörde ses getiren etkinlikler düzenlemeye devam ediyor. 2018 yılından bu yana finans ve teknoloji sektöründen birçok kadın liderin, kız çocuklarını/genç kızları desteklemek ve sektörde eşitlik ve kapsayıcılık gibi konulara dikkat çekmek üzere bir araya geldiği etkinliklerimiz, bundan böyle "W-Level buluşmaları" adı altında devam edecek.

Her yıl mart ayında Dünya Kadınlar Günü özelinde düzenlenen etkinlik, bu kez 20 Mart'ta "Yeni Yüzyılda Cinsiyet Eşitliği: Ben Bir Kadını, Sana Eşittir Adımım" ana temasında gerçekleşiyor ve eğitim desteğine dönüşüyor.

W-Level, finans ve teknoloji sektörünün farklı yönetim

kademelerinde kariyer yapan kadınlar arasındaki dayanışmayı artırmak, STEM alanlarına ilgi duyan, imkanları kısıtlı, gelişmeye istekli kızların gerçek potansiyellerine ulaşabilmelerinin önündeki engelleri kaldırmak üzere bir güç birliği oluşturmak amacıyla projelendirildi. Geçen yıl KızCode'un Olympic KızCoders eğitimleriyle TÜBİTAK Ulusal Bilim Olimpiyatları ve Uluslararası Bilgisayar Olimpiyatları'na hazırlanan 13 kız öğrenci desteklenmişti.

20 Mart'ı kız öğrenciler için eğitim desteğine dönüştürmek ve cinsiyet eşitliğindeki açığı kapatmak üzere sektörü harekete geçmeye davet ediyoruz. Bu anlamlı buluşmayı sponsor olarak veya katılım sağlayarak destekleyebilirsiniz.

Açık bankacılıkla açılan yeni kapılar

Gündem Toplantıları serimiz de sürüyor. 15 Mayıs Perşembe günü İstanbul'da yapılacak toplantının konusu açık bankacılık. "FinTek'lerin Yeni Çağı" temasıyla düzenlenecek toplantıda sektörün önde gelen temsilcileri, 2020 yılından bu yana devreye giren açık bankacılık düzenlemelerini değerlendirip gelecek öngörülerini paylaşacak. Açık bankacılık uygulamaları kullanıcılar tarafından ne ölçüde benimsendi? Yürürlüğe giren mevzuat değişiklikleri yeterli mi? Bu anlamda FinTek'lerin önündeki engeller, riskler, fırsatlar neler? Türkiye'de kurulan dijital bankalar başarılı olabilir mi? Servis modeli bankacılık neden yeteri kadar yaygınlaşmıyor? Ödeme ve elektronik para kuruluşları yani FinTek'ler ne ölçüde bankalaşabilecek?

Gündem Toplantısı'nda açık bankacılık alanındaki son teknolojiler ve yeni fırsatlar masaya yatırılırken, planlanan yeni projelerin detayları hakkında da derin bilgi sahibi olacağız. Toplantının detaylarına ve FinTek ekosisteminin geleceğine dair ipuçlarına PSM dergisinin mayıs sayısında geniş olarak yer verilecek.

2024

ETKİNLİK TAKVİMİ

| | | |
|--|---|---|
|  <p style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin: 0;">PSM</p> | <p style="font-size: 1.5em; font-weight: bold;">20</p> <p>MART ÇARŞAMBA</p> <p style="color: red; font-weight: bold;">W-LEVEL</p> <p style="color: red;">"Yeni yüzyılda cinsiyet eşitliği"</p> <p style="font-size: 0.8em;">Ben bir kadını, sana eşittir adımım... Detaylar için: psm@psmmag.com</p> | <p style="font-size: 1.5em; font-weight: bold;">15</p> <p>MAYIS ÇARŞAMBA</p> <p style="color: red; font-weight: bold;">Gündem Toplantısı</p> <p style="color: red;">"FinTech'lerin yeni çağı"</p> <p style="font-size: 0.8em;">Açık bankacılık, AI, veri analizi, blockchain... Detaylar için: psm@psmmag.com</p> |
| <p style="font-size: 1.5em; font-weight: bold;">12</p> <p>HAZİRAN ÇARŞAMBA</p> <p style="color: red; font-weight: bold;">SMART-I AWARDS'24</p> <p style="color: red;">"Sigortacılıkta cesur yeni ufuklar"</p> <p style="font-size: 0.8em;">Başvuru Tarihleri 01.03.2024 - 30.04.2024 Başvurmak için: www.smartawards.com</p> | <p style="font-size: 1.5em; font-weight: bold;">22</p> <p>EKİM SALI</p> <p style="color: red; font-weight: bold;">C-LEVEL Buluşmalar</p> <p style="color: red;">"FinTech ve gelecek"</p> <p style="font-size: 0.8em;">Gömülü finans, güvenlik, dijital onboarding, teknoloji... Detaylar için: psm@psmmag.com</p> | <p style="font-size: 1.5em; font-weight: bold;">18</p> <p>ARALIK ÇARŞAMBA</p> <p style="color: red; font-weight: bold;">PSM AWARDS'24</p> <p style="color: red;">"Gelecek burada"</p> <p style="font-size: 0.8em;">Başvuru Tarihleri 01.09.2024 - 31.10.2024 Başvurmak için: www.psmawards.com</p> |

Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

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