

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 157 / Fiyatı: 50 TL MAYIS 2024



**Küresel FinTek liderleri,  
Agora Fintech Fuarı'nda  
buluştu**

**FinTek yatırımcıları  
artık çok para  
harcamak istemiyor**



**Dijital paranın  
geleceğine ilişkin  
4 paradigma**

**smart  
awards**

**Son başvuru  
tarihi: 31 Mayıs**



**Money  
20/20 Asya  
izlenimleri**

**Murat Çağrı Süzer  
Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı**

**GÖSAŞ 25,  
BONUS 24 YAŞINDA!**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

# GELECEĞİ KEŐFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.



# PayFix

X @payfixcuzdan

in @payfixcuzdan

www.payfix.com.tr

f @payfix

o @payfix

yt @payfixtr



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Sıkılmak için vakit yok!

**Konu finans ve teknoloji olunca haber sıkıntısı çekmiyorsunuz. Öylesine dinamik sektörler ki hemen her gün yeni bir gelişmeye tanık oluyorsunuz. Gündeme yetişmekte zorlanıyoruz ama hiç de şikâyetçi değiliz. Darısı haber sıkıntısı çeken meslektaşlarımıza...**

Evet, yine dolu dolu bir dergiyle karşınızdayız. Kapak haberimize, çeyrek asrı deviren GÖSAŞ ve 24 yaşını kutlayan Bonus'u konuk ettik. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Murat Çağrı Süzer, sorumluluk alanına giren birimlerdeki gelişmeleri ve yeni planları anlattı... TÖDEB, 25-27 Nisan tarihleri arasında Mobilefest iş birliğiyle önemli bir etkinliğe imza attı. 300'ün üzerinde kurum ve kuruluşun katıldığı Agora Fintech Fuarı'nı 20 binin üzerinde kişi ziyaret etti. Dünya genelinden 45 sektör temsilcisi; ülke regülasyonlarından açık bankacılığa, AB'de ödeme düzenlemelerinin geleceğinden dijital çağda siber güvenlik ve risk yönetimine kadar geniş bir yelpazede deneyimlerini katılımcılarla paylaştı. PSM olarak yerinde izledik... FinTek dünyasının en büyük etkinliği Money 20/20'nin Asya ayağı, 5 yıl aradan sonra yeniden yapıldı. UPT Genel Müdürü Murat Kastan, Bangkok'un sıcak ve nemli havasına rağmen oldukça enerjik bulunduğu etkinlikle ilgili izlenimlerini PSM için kaleme aldı. Kastan,

hatırlayacağınız gibi daha önce de Las Vegas'ta düzenlenen Money 20/20 etkinliğiyle ilgili izlenimlerini aktarmıştı... Meslektaşımız, Fintech İstanbul Genel Yayın Yönetmeni Ferhat Verdi de konuk yazarımız oldu bu ay. Dijital paranın geleceği ve bu konuda baskın görünen 4 paradigmayı ele aldığı makalesini eminim ilgiyle okuyacaksınız... Rakiplerine rağmen pazara daha geç girmesine rağmen arayla kapatan dijital alışveriş platformu Pazarama'nın başarısının sırrı ne? Bizce kadın çalışan ve yönetici sayısının fazla olması. İstanbul Kartal'daki merkez ofislerini, depolarını ve fiziki mağazalarını ziyaret edip kendileriyle tanışma fırsatı bulduk... Bunlar ve daha fazlası için ayrıntılar ilerleyen sayfalarda. Bizden bir panel duyurusuyla bitireyim: 23 Mayıs Perşembe günü saat 10.30 - 13.00'ü lütfen ajandanıza not edin. Bu Gündem Toplantımızın konusu "Açık Bankacılık: FinTek'lerin Yeni Çağı". Panel hakkında daha fazla bilgi almak için psmd@psmmag.com üzerinden iletişime geçebilir, katılmak için kaydınızı şu linkten oluşturabilirsiniz: psmmawards.com/psmpanelkayit Keyifli okumalar.



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

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

**İMTİYAZ SAHİBİ VE  
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**EDİTÖRLER**

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

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

**Özlem Bayburs**

ozlemkbayburs@gmail.com

**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: 0212 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 • MAYIS 2024

**6** Propay'dan 23 Nisan'a özel proje:  
"İlk Kredi Kartım, İlk Yazar Kasam"

**14** GÖSAŞ 25,  
Bonus 24 yaşında!

**18** Oyun sektörünün e-ticaret platformu  
Dijipin, Avrupa ve Rusya'ya açılıyor

**20** Esnek Tahsilat:  
Yeni nesil ödeme ve tahsilat çözümü



**22** Momeno, kişiye özel ödüllendirmede  
yapay zekâ dönemini başlattı

**24** Mastercard Engage Programı'na  
katılan Ozan Elektronik Para'nın hedefi,  
dünyada ilk 5'e girmek

**26** PayPorter ile ininal  
dünyaya açılıyor

**28** Güçlü perakendecilik için:  
Payten Ödeme Orkestrasyonu



**30** Pazarama'nın sektördeki yükselişi  
tüm hızıyla devam ediyor

**34** Küresel FinTek liderleri,  
Agora Fintech Fuarı'nda buluştu

**36** Money 20/20 Asya  
izlenimleri

**38** "Öğrenmek sonu  
gelmeyen bir yolculuk"

**42** Dijital paranın geleceğine  
ilişkin 4 paradigma

**44** Smart-i Awards'ta başvurular uzatıldı:  
Katılımcılar için yeni fırsat!

**46** Açık Bankacılık:  
FinTek'lerin Yeni Çağı

**48** FinTek yatırımcıları  
artık çok para harcamak istemiyor



# 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



## ► Propay'dan 23 Nisan'a özel proje: "İlk Kredi Kartım, İlk Yazar Kasam"

Propay Ödeme Teknolojileri (E Data), 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı dolayısıyla çalışanlarının çocuklarına unutulmaz bir sürpriz hazırladı. Şirket, "İlk Kredi Kartım, İlk Yazar Kasam" projesi kapsamında çocuklara, özel olarak isimleriyle hazırladığı kredi kartı, yazar kasa ve kırtasiye malzemelerinden oluşan bir kutu hediye etti. 1985 yılından bu yana Türkiye'de ilk termal yazıcı ve akülü yazar kasa, akaryakıt sektöründe ilk self-servis pompa yazar kasa, ilk elektronik kayıt ünitesi yazar

kasa ve dünyada ilk dokunmatik ekranlı mobil yazar kasa POS gibi birçok ilke imza atan Propay, yine bir ilk olan bu projeye çocukların hayal güçlerini ve yeteneklerini destekleyerek, onların parlak geleceklerine ilham olmayı amaçladı. Ayrıca hediyelere, vatandaşlık görevi, vergi bilinci, ülke ekonomisi ve kredi kartı kullanımını gibi konularda bilinçlenmelerine katkı sağlayacak şu mesaj eklendi: "Ders çalışıp kazanmak olsun ilken, yazar kasa fiş keser kalkınır ülken."



## PCI CP sertifikasını alan Sekura, kart kişiselleştirmeye başladı

Verisoft ve Silicium ortaklığıyla kurulan Sekura, PCI CP (Payment Card Industry Card Production) standartları doğrultusunda ve en son teknolojiyle kurduğu kart kişiselleştirme merkezi için gerekli akreditasyon ve sertifikasyon sürecini başarıyla tamamladı. Şirket, artık başta Mastercard, Visa ve TROY olmak üzere tüm ödeme kartları için finans sektörüne kişiselleştirme hizmeti verebilecek.

Silicium Yönetim Kurulu Üyesi ve Sekura Genel Müdürü Selim Ülkü, sertifikasyon süreci ve şirketin vereceği hizmetlerle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Sekura, birçok saygın bankanın operasyon üssünün bulunduğu Şekerpınar/Çayırova bölgesinde yer alıyor. PCI CP standartlarıyla ve en son teknolojilerle donatılarak kurduğumuz bu yeni kişiselleştirme merkezimiz, finans sektörüne benzersiz bir mükemmellik ve verimlilikle hizmet vermeye hazır. Sekura olarak bankacılık sektöründe güvenlik ve uyumluluğun kritik öneminin farkındayız. Bu yüzden operasyonlarımızın, en yüksek veri güvenliği ve bütünlüğü standartlarını karşılamasını sağlayan PCI CP sertifikasına sahip olmasından büyük gurur duyuyoruz. Silicium olarak, dünya standartlarında bir te-



sis kurulması için tüm kaynaklarıyla bize destek olan ana iş ortağımız Verisoft'a en içten şükranlarımızı sunuyoruz.

Sekura'da, kart sağlayıcılarından bağımsız olarak olaylaştırılmış süreçlerimiz ve en son teknolojiyle, kaliteden ödün vermeden bankacılık kartları kişiselleştirme süreçlerini çok hızlı bir şekilde yönetebiliyoruz. Grafikselleştirmeden elektriksel kodlamaya kadar müşterilerimizin

benzersiz gereksinimlerini karşılamak için çok çeşitli özelleştirme seçeneklerini sunuyoruz. Çoğu bankanın operasyon merkezlerinin yakınında stratejik bir konuma sahip olan merkezimizle, değerli iş ortaklarımız için kolaylık ve erişilebilirlik sağlıyoruz. Bu heyecan verici yolculuğa çıkarken, finans sektöründe mükemmellik ve yeniliğe olan bağlılığımızı bir kez daha teyit ediyoruz."

# Hayatınızı Kolaylaştıran İleri Teknolojisiyle, TokenFlex Her Yerde!



QR kodu okutarak  
TokenFlex'in hızlı,  
kolay ve ayrıcalıklı  
dünyasına katılın.

## ► Bakiyem, Fimple, Finartz, Minted Connect ve PayWall, Visa Avrupa İnovasyon Programı'nda

Visa Avrupa İnovasyon Programı'nın altıncı dönemi, Visa Türkiye Genel Müdürü Samile Mümin ve Visa Güney Avrupa İş Geliştirme Başkanı Jak Telyaz'ın ev sahipliğinde düzenlenen bir etkinlikle başladı. Türkiye'den Bakiyem, Fimple, Finartz, Minted Connect ve PayWall'un katıldığı 2024 yılı programında; yapay zekâ ve yeni nesil ödeme deneyimleri, gömülü finans ve ticaretin güçlendirilmesi, para hareketi akışları, sürdürülebilir ve kapsayıcı gelecek gibi temalara odaklanılacak.

Program, Türkiye'nin yanı sıra İtalya, İspanya, Portekiz, Yunanistan ve Malta'da yürütülüyor. Bugüne kadar 90'dan fazla pilot proje ve ticari anlaşmayı hayata geçiren program için 50'den fazla ülkeden 1200'den fazla başvuru geldi. 2024 dönemi içinse yaklaşık 300 başvuru yapıldı. Samile Mümin, yeni dönemle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "6 yıldır aralıksız süren ve artık başarısını kanıtlamış olan Visa Avrupa İnovasyon Programı'nın Türkiye ayağında 2024 dönemine seçilen FinTek'leri duyurmaktan mutluyuz. 2024, Visa için özel bir yıl. Türkiye'deki varlığımızın 40'inci yılını kutluyoruz.



Visa olarak 40 yıldır inovasyon yoluyla ödemelerde yeni nesil çözümleri şekillendirdiğimiz gibi, Visa Avrupa İnovasyon Programı'nın bu yeni döneminde de FinTek ekosistemiyle yakın çalışmaya; ağımıza erişim sağlamaları, işlerini ölçeklendirmeleri ve yeni nesil ödemelere öncülük etmeleri için gerekli desteği sunmaya kararlıyız."

Program kapsamında Türkiye'den şimdiye kadar 25 FinTek'i mezun

ettiklerini hatırlatan Jak Telyaz ise "FinTek'leri ödemelerin ve ticaretin geleceği için sektörün önemli oyuncularını görüyoruz. Visa Avrupa İnovasyon Programı ile FinTek'leri uluslararası ölçekte hızlandırıyor olmaktan gurur duyuyoruz. Program sayesinde FinTek yeteneklerini keşfetmeye ve Visa'nın uluslararası ağıyla yurt dışı pazarlara açılmalarına destek olmaya devam edeceğiz" dedi.

## Rubikpara, yeni nesil fiziki POS ve SoftPOS çözümünü pazara sundu

"Ödemenin Akıl Küpü" sloganıyla faaliyete başlayan Rubikpara, Mayıs ayı itibarıyla mobil ödemelerde yeni nesil fiziki POS ve SoftPOS ürünlerini kullanıma sundu. Şirketin Android işletim sistemine sahip fiziki POS'u, tek bir cihazla tüm bankalardan ödeme alma avantajı sunuyor. SoftPOS çözümü ise akıllı telefonların NFC özelliği sayesinde her an her yerde kolayca ödeme alma imkanı sağlıyor.

Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, yeni ürünlerle ilgili şu bilgileri veriyor: "2020 yılında Fuzul Holding'in öz iştiraki olarak kurulan şirketimiz, o tarihten bu yana teknolojiye yatırım yaparak ürünlerini çeşitlendirdi. Detaylı ve uzun bir çalışmayla modüler, entegre ve gelişime açık bir altyapıya sahip olduk. Kurumsal kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına yönelik geliştirmelerin yanı sıra kullandıkça ihtiyaca dönüşecek yeni ürün ve hizmetlerden oluşan bir yelpaze sunuyoruz. Teknoloji yatırımlarımızın odağında da bu inovatif ve proaktif yaklaşım var. Hizmete sunduğumuz yeni nesil Android fiziki POS ve SoftPOS da bu anlayışın ürünleri. Önümüzdeki dönemde de kurumsal müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini bütünlük olarak karşılamaya devam edeceğiz."



İsmail Sevinç



# 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](http://param.com.tr)

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

## ► NEOHUB ve Oxentia'dan sürdürülebilirlik odaklı girişimler için iş birliği

DenizBank'ın yeni nesil iştiraki NEOHUB ile Birleşik Krallık'ta inovasyon ve teknoloji alanında faaliyet gösteren Oxford Global danışmanlık şirketi Oxentia, sürdürülebilirlik odaklı girişimlerin küresel pazarlara açılmasını destekleyen uluslararası girişim hızlandırma programı TRUK Accelerator için iş birliği yaptı. Mentörlük, ağ oluşturma fırsatları, küresel çaptaki eğitimler ve özel danışmanlığı kapsayan programı başarıyla tamamlayan girişimciler, Oxtech Ventures'tan yatırım almaya hak kazanacak.

Girişimciler, 4 ay süresince Türkiye, 5 ay süresince de Birleşik Krallık ekiplerinin rehberliğinde yürütülecek programın çift aşamalı yapısı sayesinde, Türkiye pazarının yanı sıra Birleşik Krallık ekosisteminde girişimlerini geliştirme ve küresel varlık kazanma fırsatı bulacak. NEOHUB Genel Müdürü Gürhan Çam, programla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Sürdürülebilirliği desteklemek, doğal kaynakları korumak üzere sorumluluk alıp elini



taşın altına koyan girişimleri TRUK'a çağırıyoruz. Oxentia ile güçlerimizi birleştirdiğimiz programımızda, sürdürülebilirlik odağıyla faaliyet gösteren girişimleri, geleceği şekillendirecek inovasyonları hayata geçirmeleri için destekleyeceğiz. Türkiye ve Birleşik Krallık arasındaki bu iş birliği, faaliyetlerimizi küresel arenada genişletmek yönündeki çalışmalarımızın da önemli bir uzantısı. Ülkemizdeki girişimcilik ekosistemini gelecek dönemde de

bütün imkanlarımızla desteklemeye devam edeceğiz." Oxentia Genel Müdürü Steve Cleverley de "Bölgedeki çalışma deneyimimiz, Türkiye'den çok sayıda çığır açan teknolojiler üzerine kurulan, yenilikçi ve kendi yerel pazarlarında başarılı girişimler çıktığını bize gösterdi. Amacımız, bu girişimlerin uluslararası perspektiflerini genişletmelerine, potansiyellerini kullanmalarına ve yeni pazarlara ulaşarak büyümelerini hızlandırmalarına destek olmak" dedi.

## PeP kullanıcıları, yurt dışı ATM'lerden ücretsiz nakit çekebiliyor

Paladyum Elektronik Para (PeP), kullanıcıları için yurt dışı ATM'lerden yapılacak nakit çekim işlemlerini ücretsiz yaptı. Kampanya kapsamında PeP üyeleri, 300 Euro/Sterlin karşılığı nakit döviz çekim işlemlerini yurt dışındaki ATM'lerden ücretsiz olarak yapabilecek. Bireysel PeP müşterileri, 1 Temmuz'a kadar hiçbir komisyon veya masraf ödmeden bu kampanyadan yararlanabilecek. PeP Genel Müdürü Mehmet Sadioğlu, kampanyayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "PeP kullanıcılarının yurt içi ve yurt dışı seyahat deneyimlerini daha keyifli hale getirmek için sürekli yeni olanaklar arıyoruz. Daha önce yurt içi uçur harcama-larında puan kazandıran PeP Pegasus BolBol Kart'ı sunmuştuk. Şimdi de yurt dışında PeP Visa kart kullanan müşterilerimizi ilgilendiren önemli



bir kampanyaya başlıyoruz. Son dönemde artan döviz kurları ve yurt dışı ATM'lerinden nakit çekim ücretleri seyahatleri zorlaştırmaya başlamıştı. Bu kapsamda PeP

Visa Kart sahipleri için yurt dışı ATM'lerinden nakit çekim işlemlerini ücretsiz hale getirerek hem tasarruf imkanı hem de daha keyifli bir seyahat fırsatı sunduk."

\*TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK İKİ BANKASINDAN BİRİ OLMAMIZI SAĞLAYAN

# MEMNUNİYETMİŞ

Birlikte nice 70 yıllara Türkiye, VakıfBank daima seninle.



**VakıfBank**

\*31.12.2023 tarihi itibarıyla mevduat bankaları arasında aktif büyüklüğüne göre



## ► Şekerbank, Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik 25 Endeksi'nde

Şekerbank, Borsa İstanbul tarafından yayınlanan 21 Mart 2024 tarihli duyuruyla BİST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi'ne dahil edildi. Böylece banka, Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin paylarının yer aldığı endekse girmiş oldu.

Şekerbank, sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda, faaliyet gösterdiği lokasyonlarında düşük karbonlu sürdürülebilir bir gelecek için yürüttüğü çalışmalarla endekse girmeye hak kazandı.

BİST Sürdürülebilirlik Endeksi, şirketlerin uzun vadeli değer yaratma amacıyla ekonomik, çevresel ve sosyal faktörleri kurumsal yönetim ilkeleriyle bütünleştirmesi ve bu alandaki riskleri yönetmesine odaklanıyor. Aynı zamanda şirketlerin sürdürülebilirlik performanslarını yerel ve küresel



düzeyde karşılaştırma imkanı sunuyor. Şekerbank, endekse dahil olmak için gerekli kriterlerden "şirketlerin genel sürdürülebilirlik notunun 70 veya

üzeri, her bir ana başlık notunun 60 veya üzeri, kategori notlarından en az 8'inin 50 veya üzeri olması" şartlarını karşıladı.

## Param ve Thunes, stratejik bir iş birliği başlattı

Param, küresel FinTek kuruluşu Thunes'un Türkiye pazarında yapacağı işlemler için stratejik bir iş birliğine imza attı. Param'ın ödeme hizmeti sağlayıcısı (PSP) olarak geliştirdiği altyapı sayesinde Thunes'un Türkiye pazarındaki müşterileri, ParamPOS üzerinden ödeme işlemlerini tamamlayabilecek. Söz konusu iş birliğiyle şirketin mevcut iş ortaklarının uluslararası pazarlardaki ödeme işlemlerini destekleyerek küresel pazarda büyüme ve genişleme hedeflerine katkı sağlayacak. Param CEO'su Emin Can Yılmaz, Thunes iş birliğiyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Bütünleşik finans sağlayıcısı olarak yenilikçi çözümlerimiz ve genişleyen küresel etkimizle sektördeki lider



konumumuzu koruyoruz. FinTek sektörüne yön vermek ve müşteri beklentilerini karşılamak, sürekli bir yenilik ve gelişim gerektiriyor. Bu çerçevede atmış olduğumuz adımlardan biri de Thunes ile iş birliğine gitmek oldu. Thunes'un Türkiye pazarındaki müşterileri ve işlemleri için ParamPOS üzerinden etkin bir şekilde hizmet vermeye başladık. İlerleyen süreçte

Thunes'un 130 ülkeyi kapsayan ödeme ağından yararlanarak, bu ülkelerdeki banka hesaplarına ve dijital cüzdanlara anında uluslararası transfer yapılabilmesi için de çalışmalarımız sürüyor. Thunes ile birlikte ödeme sistemlerinin geleceğini şekillendirerek müşterilerimizin memnuniyetini üst seviyelere taşıyacağız."

# TIGER T300

Yazarkasa POS'un  
dayanılmaz hafifliği



Hızlı ve Hafif



Güçlü Batarya



Daha Hızlı Yazıcı



Dokunmatik Ekran



Temassız Ödeme



80 Milyon Satır EKÜ



Satış Yazılım Entegrasyonu

Aksesuar Seçenekleri



EMVCO.

PCI DSS COMPLIANT

BKM TechPOS



# HUGIN

Ödeme Sistemleri

# GÖSAŞ 25, BONUS 24 yaşında!



Bonus, 8 banka iş birliğiyle 18 milyon kullanıcıyı geçti. 800 binden fazla Garanti BBVA POS'u üzerinden günde 3 milyondan fazla işlem yapılıyor. E-ticarette her 4 işlemde 1'inde Bonus kullanılıyor. Garanti BBVA bireysel kredi kartı markaları için yılda 7 binden fazla kampanya düzenleniyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Murat Çağrı Süzer, GÖSAŞ inovasyonlara devam ederken yeni kurulan kripto ve e-para şirketlerinin de ilklere imza atmayı hedeflediğini vurguluyor...



Murat Çağrı Süzer  
Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı

**G**aranti BBVA Ödeme Sistemleri (GÖSAŞ), “ödeme sistemlerinde teknoloji, yenilik ve uzmanlık” deyince ilk akla gelen marka konumunda. Keza kart deyince de hemen akla Bonus geliyor...

2024, GÖSAŞ'ın 25, Bonus'un da 24'üncü kuruluş yıl dönümü. “Nakitsiz toplum”, “sürtünmesiz ve görünmez ödeme” misyon ve vizyonuyla çeyrek asırdır faaliyet gösteren GÖSAŞ'ın yanı sıra Garanti BBVA finansal teknoloji şirketlerine son 2 yılda Garanti BBVA Dijital Varlıklar A.Ş. ve Garanti BBVA Ödeme Hizmetleri A.Ş.'yi yani kripto ve e-para şirketlerini de ekledi. Bu 2 şirketin de kurucu Yönetim Kurulu Başkanı görevini üstlenen Murat Çağrı Süzer'in ise 2023 Aralık ayında görev alanları genişledi ve Garanti BBVA çatısı altında daha geniş bir şapkası oldu.

Murat Çağrı Süzer ile GÖSAŞ'ın çeyrek asırlık serüvenini, yeni finansal teknoloji şirketlerinin hedeflerini ve bankanın gelecek planlarını konuştuk...

**Çağrı Bey, öncelikle PSM ekibi adına yeni görevinizde de başarılarınızın sürmesini diliyoruz. Bu yeni yapılanmayla birlikte görev alanlarınız daha da genişlemiş oldu. Önce kısaca bu konudaki değerlendirmenizi alabilir miyiz?**

Öncelikle çok teşekkür ediyorum. Garanti BBVA bildiğiniz gibi teknoloji ve inovasyon odağı oldukça yüksek olan bir kurum. Bu odağı da müşterilerimizin finansal teknolojilere en çok ihtiyaç duyduğu alanlara yönlendirmek her zaman önceliğimiz. Bu kapsamda 2022 yılında yeni finansal iştiraklerimizi kurmaya başladık ve 2024'ün ilk çeyreği itibarıyla hem Kripto platformumuz müşterileriyle buluşmuş oldu hem de yeni ödeme kuruluşumuz TAMİ lisansını aldı ve lansmana hazırlanıyor. Bu üç şirketimiz de diğer birçok iştirakimiz gibi kendi genel müdürleri ve yönetim takımları olan Garanti BBVA'nın DNA'sındaki inovasyonu kendi uzmanlık alanlarında uygulayan yapılar halinde.



Benim görev alanlarım ise finansal teknolojiler. Yani bu üç şirketimiz yine sektörde lider olan tüketici finansmanı işimiz ve iş ortaklıklarını içerirken, Aralık 2023 itibarıyla bu alanlara ek olarak Garanti BBVA'nın bireysel ve tüzel ürün ve segment yönetimi ile dijital bankacılık, data, marka ve sürdürülebilirlik gibi iş alanları eklendi. Biz bu birleşik yapıya özetle "Müşteri Çözümleri iş alanı" diyoruz.

## 18 MİLYON BONUS KULLANICISI, YILDA 7 BİNDEN FAZLA KAMPANYA...

**Garanti BBVA Ödeme Sistemleri 25 yaşında. Çeyrek asırlık bir şirketten bahsediyoruz. Sektörde bir okul olarak görülüyor GÖSAŞ. 25 yıllık yolculuktan örnekler vererek bu süreci değerlendirebilir misiniz?**

Türkiye'de ödeme sistemleri gurur duyulacak bir gelişim kaydetti yıllar içinde. Dünya ölçeğinde değerlendirirsek, ödeme ekosisteminde teknolojik altyapısı ve hayata geçirdiği ürün ve hizmetleriyle en inovatif ülkeler hangisi diye baktığımızda Türkiye'nin en ön sıralarda olduğunu söyleyebiliriz. Kart markaları açısından baktığımızda da bu markaların bilinirliği diğer ülkelerde göremeyeceğimiz seviyede yüksek. Bugün kıvrık ve kabark saçlı ya da peruk takan birini görseniz aklınıza hemen Bonus markası gelecektir. Dünyada bu ölçekte tek bir simgenin bir markayla eşleşmesi ender yaşanan bir durumdur. Hem müşteri faydası yaratmak ve yeni teknoloji üretmek hem de bu fayda ve teknolojiyi müşteriye ürün ve hizmetler vasıtasıyla aktarıp gerçek anlamda "gönül bağı" kurmak, bu kadar rekabetçi bir pa-

zarda bunu başarmak GÖSAŞ açısından gurur verici. Bonus bugün 8 banka iş birliğiyle 18 milyonu aşan kullanıcıya ulaştı. 800 binden fazla POS'umuz üzerinden bir günde 3 milyondan fazla işlem yapıyor. E-ticarette her 4 işlemde 1 tanesi Bonus ile yapıyor. Müşterilerimize Bonus ile her ay 300'den fazla kampanya sunuyoruz. Garanti BBVA bireysel kredi kartı markalarının tümü düşünüldüğünde yılda 7 binden fazla kampanyayı kart sahiplerimize sunuyoruz.

GÖSAŞ, sadece Bonus markasını değil aynı zamanda Türkiye'nin en büyük iş ortaklıklarını da yürütüyor. 2000 yılından bu yana THY ile Miles&Smiles Garanti BBVA kredi kartı programını yürütüyoruz. 2006'dan beri Türkiye'de tek temsilcisi olduğumuz American Express Card'ın sunduğu ayrıcalıklar dünyasıyla müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya ve değer katmaya devam ediyoruz. Perakende sektörünün öncü şirketlerinden Migros ile Money Bonus iş ortaklığımız, spor kulüpleriyle sürdürdüğümüz taraftar kart örneklerimizden de görüleceği üzere çok uzun yıllara dayalı sürdürdüğümüz güçlü iş birliklerimiz var. Dolayısıyla inovasyon ve başarılarla dolu bir "25 yıl" geçti diyebiliriz.

Örnek vermek gerekirse, 2000 yılında ilk kez çok programlı, çok katılımcılı Bonus programı ortaya çıktı. Banka müşterileri çipli bir kartla tanıştı. Avrupa'nın ilk sanal POS ödemesini ve ilk temassız ödemesini 2010 yılında hayata



## TÜRKİYE'DE BİR İLK: GARANTİ BBVA KRİPTO

Türkiye'de özellikle genç nüfus kripto paralara yoğun ilgi gösteriyor. Ancak varlıklı müşterilerin de bu alana ilgisi giderek artıyor. Gerek kripto para borsaları gerekse dijital varlıkların saklandığı kurumların güvenilirliği ve sürekliliği çok önemli. Garanti BBVA da bu alanda bir kripto şirketi kurarak bu ihtiyaçlara cevap vermeyi amaçladı. Murat Çağrı Süzer, bu alandaki potansiyeli ve verecekleri hizmeti şöyle anlatıyor: "Türkiye kripto alanında dünyadaki en büyük 5 pazardan biri. Milyonlarca kullanıcı olan, genç bir popülasyonla kripto alım satım yapmayı seven bir ülkeyiz. Garanti BBVA olarak sadece Türkiye değil Orta Doğu, Doğu Afrika ve Kuzey



Afrika da dahil bölgedeki en geniş ekiplerden birini kurduk. 100 kişiden fazla arkadaşımızın görev aldığı blokzincir teknolojileri geliştirici bir ekiple işe başladık. Bu ekip sadece Türkiye için değil globalde bütün BBVA ülkelerine de teknoloji ihraç ediyor ve aynı zamanda global bir ekibin de parçası. Bu yapı Türkiye için bir ilk. Dünyada da kendi kripto uygulamasını kendisi geliştirmiş ve canlıya geçirmiş bankalar olarak bakarsanız Garanti BBVA ilk 10 içindedir. Garanti BBVA Dijital Varlıklar ile öncelikle güvenle saklama hizmeti vermeyi hedefliyoruz. Müşterilerimiz her yerde kripto alım-satımı yapabilir ama saklama konusunda içleri rahat

olsun istiyoruz. Bakarsanız son yıl içinde dünyada 290 kripto kuruluşu varlığına devam edememiş ve sistem içinde kaybolmuş. Müşterilerimiz dijital varlıklarını Garanti BBVA güvencesi altında gönül rahatlığıyla saklasın istiyoruz. Garanti BBVA Dijital Varlıklar'da artık alım-satım hizmetleri de veriliyor. Bitcoin, Ethereum ve USDC, sakladığımız ve alım satıma da açık olan coin'lerimiz. Bir anda yüzlerce farklı coin'e alım satım hizmetini açmıyor olmamızın sebebi ise her biri özelinde genel normların üzerinde ciddi testler yapmamız. Her bir coin'i tek tek müşteri güvenliği açısından değerlendirdiğimiz bir süreç oluşturduk. Önce coin'i inceliyoruz ve testlerimiz sonrası listeliyoruz. Sırada Avax var. Her ay bir ya da iki coin'i listelerek devam etmeyi planlıyoruz."



geçirdik. 2015’de Türkiye’nin ilk yapay zeka tabanlı mobil cüzdanını sunduk. Akabinde Garanti Pay’i de hayata geçirdik ve Türkiye’de Apple Pay, Google Pay gibi yapılara ihtiyaç kalmamış oldu. Şifre girmeden işlem yapabildiğimiz bir yeniliği sunduk. 2022’de devreye giren Üyelikler fonksiyonu ile Türkiye’de müşterilerimiz ilk defa kartlarının nerede kayıtlı olduğunu listesini görebilir ve isterse bu listeyi tek ekrandan yönetebilir hale geldi.



## HER MÜŞTERİNİN BİR DİJİTAL KAHYASI OLACAK

**Yeni sorumluluk alanlarınıza baktığımızda, dijital bankacılık ve jeneratif AI gibi alanlar artık sizin işinizin bir parçası. Ödeme sistemleriyle bu alanların entegrasyonu nasıl şekilleniyor?**

“Keyfinin kahyası olmak” deyimini hepimiz biliriz. Buradaki “kahya” bir şeye ihtiyacımız olduğunda birinin bize hemen koşup yetişmesi ve o ihtiyacı yerine getirmesidir. Bizim de vizyonumuzda “Dijital Kahya” oluşturmak var. Jeneratif yapay zeka dediğimiz teknoloji bugün bize her bir müşterimizin bir “kahya”sının olmasına yönelik imkanlar sunuyor. Müşterilerimizin akıllarında ne varsa bir insanla konuşur gibi sorup cevap alabileceği bir yapının ortaya çıkmasını sağlamak üzere çalışıyoruz. Bugün Garanti BBVA mobil içinde 1000’den fazla bankacılık işleminin yapılabildiği Türkiye’nin en çok kullanıcısı olan mobil bankacılık uygulaması. Müşterilerimiz kullanım deneyimini çok seviyor. Şimdi bu uygulamada müşterilerimizin UGİ ile konuşarak her türlü işlemini yapabileceği, sorular sorup cevap alabileceği bir yapı üzerinde çalışıyoruz. Bu yapı aslında şu an benim telefonumda yüklü ve canlı olarak test edebiliyorum. Bu teknolojinin tüm testlerini

tamamlayıp müşterilerimize açmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz ve bu yıl içinde belli kademelerde bu teknolojiyi hayata geçiriyor olacağız.

Bu yapıyı hayata geçirirken yapay zekanın devreye girdiği noktaya gelirsek... Biz aslında yıllardır bu teknolojiyi iş yapış şekillerimizde kullanıyoruz ama kullandığımız yapay zeka “jeneratif” değildi. Jeneratif yapay zekanın özelliği, kendi kendine de içerik üretebilmesi. Bugüne kadar kullandığımız teknoloji, bizim içeriye bir bilgi vermemiz ve yapay zekanın da bu bilgi üzerine içerik üretmesiydi. Şimdi konuştuğumuz teknolojiye ise yine bir bilgi veriyoruz ama yapay zeka şimdi bu bilgilerden yeni bilgiler üretebiliyor. Bu da finansal teknolojiler alanında da yepyeni kapılar açıyor. Örneğin kredi kartınızın sizinle konuşması, alışveriş sırasında kampanyalarımızı tamamen size özel yapması teknik olarak mümkün hale geliyor. Önümüzdeki dönemde hiper-personalizasyon dediğimiz dünya için gerekli alt-yapılar geliştirilmeye devam edecek.

## Son dönemde FinTek’lerin bankalara, bankaların da FinTek’lere yakınlaştığını görüyoruz. Bu yeni yaklaşımla ilgili düşünceleriniz nedir?

Garanti BBVA’nın da bir parçası olduğu BBVA grubunun globalde bakış açısında FinTek’lerle ortaklık ve FinTek’lere yatırım yapmak gibi stratejiler var. Globalde BBVA, Propel adlı bir yatırım fonuyla birçok ülkede farklı farklı FinTek’lere yatırım yapıyor. Biz de Garanti BBVA olarak birçok FinTek ile ortak çalışma yapıyoruz. FinTek’ler bizim için “tamamlayıcı” konumda. Karşılıklı olarak öğrendiğimiz ve gerekirse bizim de yatırım yapmayı değerlendirdiğimiz iş ortaklarımız. Bir yandan da kendi FinTek’lerimizi de kurmaya devam ediyoruz. “Garanti BBVA Dijital Varlıklar” geçen

Yıl kurduğumuz ve kripto ve blokzincir üzerine uzmanlaşmayı hedefleyen bir finansal teknoloji iştirakimiz. Türkiye’de bir bankanın kendi ekibini kurup bu teknolojiyi ürettiği ve hayata geçirdiği ilk platform olması açısından öncü. Türkiye dünyada kripto alım satımında ilk 5 ülkeden biri. Dolayısıyla müşterilerimizin bu alana ilgisi yüksek. Bu teknolojileri ülkemizde üretmek amacıyla 2022 yılında yola çıktık ve bugün 100’den fazla arkadaşımız bu alanda uzmanlaştı. Ülkemiz finansal teknolojiler alanında her zaman öncü durumda, bu alanda da liderliğine katkıda bulunmak ayrıca gurur verici. Diğer taraftan, tüm izin süreçlerini tamamladığımız ve TAMİ markasıyla kurduğumuz Garanti Ödeme ve Elektronik Hizmetleri A.Ş.’yi de yakında lanse edeceğiz. Garanti BBVA’nın finansal teknoloji yatırımları arasında fon şirketi, yatırım şirketi ve emeklilik şirketi gibi finansal iştirakleri de yer almaya devam ediyor. Dolayısıyla finansal teknoloji ve buna bağlı gerçekleştirdiğimiz çalışmalar bizim genlerimizde yer alıyor diyebiliriz. Bir yandan kendi şirketlerimizi kurup yatırım yapıyoruz ve ölçeğimizi genişletiyor, bir yandan da mevcut finansal teknoloji kurumlarıyla ortaklıklar yapıyoruz.

## TAMİ – TAM İSTEDİĞİN TEKNOLOJİ

**GÖSAŞ gibi Türkiye’nin en büyük FinTek şirketi bünyesindeyken Garanti BBVA neden yeni bir şirket kurma ihtiyacı duydu?**  
Regülasyonlar bankalara ve ödeme kuruluşlarına ayrı haklar tanıyor. Örneğin bir banka müşterisine sadece

kendi POS’unu verebilirken, bir ödeme kuruluşu birden fazla bankayla entegre olup tüm bankalara taksit veren bir POS’u aynı müşteriye verebilir durumda. Biz de bu yeni ödeme kuruluşumuzla bankanın servis veremediği ya da daha iyi servis verebileceğini öngördüğü müşteri segmentlerine gitmeyi hedefleyerek yola çıktık. Türkiye’de öğrenciler, gençler, ev hanımları gibi finansal geliri olmayan, bankaya başvurduğunda finansal geliri olmadığından bankacılık ürünlerini almakta zorlanan geniş bir grup var. O geniş grubu şimdi TAMİ ile adresleyebileceğiz. Örneğin çocuklarına kart vermek isteyen ama aynı zamanda onların harcamalarını kontrol etmek isteyen veliler var. Evinde pasta yapan, kolye yapan ve sosyal medyadan bunları satmak isteyen ama bir POS alacak kadar da hacmi olmayan kişilerin çözümlere ihtiyacı var. Bu çözümlerin birçoğu ödeme



sistemleri pazarında farklı şekillerde sunuluyor.

TAMİ’nin getireceği yeniliklerden biri de “kapsamlı” ve her müşteri grubunu tek seferde adresleyebilecek olması. Müşteriler ihtiyaç ve çözümlerini tek bir platformda görebilecek ve farklı yerlerde çözüm aramak zorunda kalmayacaklar.

TAMİ, Garanti BBVA ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri ortaklığında kurulan bir şirket. Türkiye’nin en gelişmiş teknoloji ve ödeme sistemleri altyapısı ve bilgi birikiminin ortaklığında kurulmuş bir firma geliyor pazara. Bu birlikteliğin getireceği inovasyonları müşterilerimizle buluşturmak için sabırsızlanıyoruz. Bir yandan TAMİ birçok FinTek ile ortaklıklar kurmaya da devam ediyor.

## BU KART, POS’A ŞİFRE GİRME DÖNEMİNİ BİTİRİYOR!

Herkes ödemelerin hızlı, kolay ve güvenli olmasını istiyor. Bu “sürtünmesiz” ve “görünmez” kavramlarıyla tanımlanıyor. Garanti BBVA da son olarak biyometrik özellikli bir kart geliştirerek bu konuda önemli bir adım attı. Murat Çağrı Süzer, ödemelerdeki evrimi ve yeni kartın özelliklerini şöyle değerlendiriyor: “E-ticaretteki hızlı büyümeyle birlikte ödemelerin güvenliği ve sürtünmesiz olması çok daha önem kazandı. Bugün e-ticaretin toplam ödeme işlemleri içindeki payı yüzde 30’dan fazla. E-ticarette işlem yapılması demek artık kart bilgilerimizi de pek çok ayrı platformda sakladığımız için sadece ‘öde’ tuşuna basarak ödemeyi tamamlamamız demek. Ödeme artık gün geçtikçe daha da ‘görünmez’ hale geliyor. Bu trendi destekleyen teknolojiler artmaya devam edecek. Bizim bu trenddeki rolümüz, görünmez ödeme süreci içinde müşterilerimize şeffaflık ve



güven sağlamak. Bu güven ve şeffaflığı müşterilerimize sadece teknolojik olarak değil duygusal olarak sunmak da çok önemli. Bu öngörümüz çerçevesinde, Mastercard iş birliğiyle BonusFlaş içinde bu teknolojiyi ‘Üyelikler’ adımıyla eklemiştik. ‘Üyelikler’ şimdi daha da gelişti artık kartınızı sakladığınız tüm platformları bu alanda görebiliyorsunuz. Türkiye’de tek olarak lanse ettiğimiz bu teknolojiyle kartınızı nerede saklı olduğunu görebiliyor; geçici olarak kapatabiliyor, kalıcı olarak iptal edebiliyor, derseniz sonra geri açabiliyorsunuz. İlgili tüm işlemleri

BonusFlaş içinde tek bir platformda yapabiliyorsunuz. Bu aslında görünmez ödemelerin müşteriye görünür ve şeffaf olması adına gerçekleştirdiğimiz örneklerden biri.

Bir diğer sürtünmesiz ödeme yöntemi de temassız ödemeler. Hepimiz özellikle covid ile birlikte temassız ödemelere alıştık ve bu trend yükselerek de devam ediyor. Ancak belli bir sınırın üzerindeki ödemeleri temassız da yapsak şifre girmemiz gerekiyor.

Bonus Platinum Biyometrik Kart artık şifre girilmesine gerek kalmadan her işlemi temassız yapan bir kart olacak. Yine Türkiye’de bir ilk. Kartın üzerindeki parmak izini okuyan biyometrik alanda müşterimizin parmak izini okutması ve posta eşleşme sağlanmasıyla ödeme gerçekleşmiş olacak. Bu teknolojiyle her POS bizim için temassız bir cihaz haline gelmiş oldu. Ürünü ben aktif şekilde keyifle kullanıyorum.”



# Oyun sektörünün e-ticaret platformu **Dijipin**, Avrupa ve Rusya'ya açılıyor

Online oyun ve uygulamalar için dijital kod satışı yapan Dijipin, 300 milyar dolara ulaşan küresel oyun sektöründen daha çok pay alabilmek için yeni pazarlara giriyor. Dijipin Kurucusu ve CEO'su Tayfun Ceylan, "Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın ardından Rusya ve Avrupa ülkelerinde de operasyona başlayacağız" diyor...



**D**ijital oyun pazarı tüm dünyada hızla büyüyor. Türk oyun geliştiricileri bu sektörde hayli etkin konumda. Milyar dolarlık birçok oyunda onların da imzası var.

Dijipin Kurucusu ve CEO'su Tayfun Ceylan'ın paylaştığı verilere göre, küresel oyun pazarının yıllık hacmi 300 milyar dolara ulaşmış durumda. Mobil oyunların oluşturduğu hacmin bu yıl 170 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Türkiye dijital oyun pazarı da hızlı büyüdü ve 2023 yılında 2,5 milyar dolar civarında hacme ulaştı. Bu yıl 3 milyar doları bulması bekleniyor.

2021 yılında online oyun ve uygulamalar için dijital kod satışı yapmaya başlayan Dijipin de bu hızlı büyümeden payını alıyor. Ceylan, oyuncuların yanı sıra oyun geliştiricileri için de farklı hizmetler verdiklerini anlatıyor.

2024 yılına da hızlı bir giriş yaptıklarını ve ilk çeyrek itibarıyla 3 milyon adet dijital kod sattıklarını belirten Tayfun Ceylan ile oyun sektörünü ve Dijipin'in hedeflerini konuştuk...

## Dijipin ne zaman ve kimler tarafından kuruldu?

Dijipin'i 2021 yılında İzmir'de kurdum. Online oyunlar ve uygulamalar için dijital kod ve ürünlerin satışına odaklanan bir e-ticaret platformuyuz. Şirketimiz kuruluşundan itibaren hızlı ve istikrarlı bir büyümeye imza attı. Aslında bu büyümenin Türkiye'deki dijital oyun pazarının gelişmesiyle paralellik gösterdiğini söyleyebiliriz.

## Oyun ve uygulamalar alanında hangi ürün ve çözümleriniz var, nasıl kullanılıyor?

Dijipin, çevrimiçi oyunlar ve uygulamalar için e-pin kodlarının, üyelik paketlerinin ve hediye kartlarının satışının yapıldığı bir dijital kod satış platformu. Amacımız, oyunculara ve oyun geliştiricilere güvenli, hızlı ve kolay ödeme deneyimi sunmak. Banka ve kredi kartları, havale, EFT ve mobil ödeme seçenekleriyle web ve mobil platformlar üzerinden bu hizmeti sağlıyoruz. Dijipin'in ürün ve çözümlerini oyuncular ve geliştiriciler olmak üzere iki ana segmente ayırıyoruz. Oyuncular için geniş bir yelpazede dijital kodlarımız var. Bu oyunlara örnek olarak PUBG UC, Valorant VP, League of Legends RP'yi verebilirim.

Yine kullanıcılarımız için üyelik paketleri ve hediye kartları da sunuyoruz. Netflix, Exxen, BluTV, Fizy gibi platformlar için üyelik paketleri, Steam, Google Play, App Store, Migros, Ikea, Teknosa, CarrefourSA gibi platformlar için de hediye kartları sunuyoruz.

Tüm işlemlerimiz SSL şifrelemesiyle korunduğu için güvenli ve hızlı ödeme hizmeti de verebiliyoruz.

Farklaştığımız bir diğer alan da kullanıcı deneyimi.

Web sitemiz ve mobil uygulamamızın kullanımı oldukça kolay ve her seviyeden kullanıcıya hitap ediyor. Geliştiriciler içinse üç konuda hizmet sağlıyoruz. İlki, Dijipin platformu aracılığıyla ürünlerini daha geniş bir kitleye duyurup satabiliyorlar. İkincisi, Dijipin API'mizi kullanarak platformlarını kolayca entegre edebiliyorlar. Bir de güvenli ödeme sistemine ek olarak detaylı raporlar hazırlıyoruz. Oyun ve uygulama geliştiricileri bu sayede satışları ve müşterileri hakkında ayrıntılı bilgi alıp pazarı takip edebiliyorlar.

### **2023 yılını nasıl geçirdiniz? Kullanıcı sayısı, işlem hacmi gibi verileri paylaşabilir misiniz?**

2023, platformumuz için oldukça başarılı bir yıl oldu. 1.5 milyonun üzerinde satış işlemine ulaştık. Aktif kullanıcı sayımız da 2 milyonun üzerine çıktı. Bu veriler, platformumuzun sektördeki konumunu daha da sağlamlaştırdığını gösteriyor.

Başarımızın arkasında yatan en önemli etkenlerden biri, şüphesiz kullanıcı odaklı yaklaşımımız. Kullanıcı deneyimini geliştirmek için önemli yatırımlar yaptık ve platformumuzu ihtiyaç ve beklentiler doğrultusunda sürekli olarak geliştirdik ve geliştirmeye de devam ediyoruz. Ürün ve hizmet yelpazemizi de genişlettik. Bu sayede, platformumuz üzerinden daha fazla sayıda işlem yapılmasını ve daha fazla kullanıcının platformumuzu tercih ve ziyaret etmesini sağladık.

### **2024'ün ilk 4 ayı geride kaldı, bu yıla ilişkin hedef ve öngörülerinizi öğrenebilir miyiz?**

Öncelikle 2024 yılına hızlı bir giriş yaptık diyebilirim. İlk çeyrekte web sitemiz üzerinden 3 milyondan fazla satışa ulaşarak müthiş bir başarı yakaladık. Bu işlemlerin tamamı web sitemizi ziyaret eden 5 milyondan fazla kullanıcı tarafından yapıldı. Satışlarımız bu ivmeyle artmaya devam ederse geçen yıla göre yüzde 200'ün üzerinde bir büyüme hedefliyoruz.

Dijipin olarak oyun sektörünün gelişimine katkıda bulunmaya ve oyunculara en iyi ödeme deneyimini sunmaya kararlıyız. Yetenekli ve motive çalışanlarla büyüyen bir ekibiz. Sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyor, yenilikçi çözümler geliştirmeye özen gösteriyoruz. Sadece oyunculara değil, oyun ve uygulama geliştiricilerine de değer veriyoruz ve onlara en iyi platformu sunmaya çalışıyoruz. Oyun sektöründe güvenilir ve yenilikçi bir marka olarak öne çıkmayı hedefliyoruz.

### **15 DİL SEÇENEĞİ SUNUYORUZ, 50 ÜLKEDEN KULLANICILARIMIZ VAR**

#### **Türkiye dışında hangi ülkelerde faaliyet gösteriyorsunuz?**

#### **Girmek istediğiniz yeni pazarlar var mı?**

Şu anda Türkiye ve MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) bölgesinde faaliyet gösteriyoruz. Halihazırda web sitemiz üzerinde kullanıcılarımıza 15 farklı dil seçeneğini sunuyoruz. Dil desteği verdiklerimiz de dahil 50 farklı ülkeden kullanıcılar, aktif olarak web sitemiz üzerinden alışveriş yapıyor. Yakın gelecekte Rusya ve Avrupa pazarında da aktif şekilde yer almayı planlıyoruz.

### **Oyun, teknoloji dünyasının en güçlü sektörlerinden biri. Sektörün Türkiye ve dünyada geldiği noktayı değerlendirebilir misiniz?**

Oyun sektörü gerek Türkiye gerekse dünya genelinde durdurulamaz bir yükselişte. Bu büyümenin arkasında yatan en önemli etkenlerse teknoloji ve internetin sunduğu imkanlar. Dünya çapında baktığımızda, oyun pazarı 300 milyar dolarlık devasa bir hacme ulaşmış durumda. Hacim artışının önümüzdeki yıllarda da artan bir ivmeyle sürmesi bekleniyor. Mobil oyunlar, bu büyümenin öncüsü konumunda ve 2024 yılında 170 milyar dolarlık hacme ulaşacağı öngörülüyor. E-spor da hızla büyüyen bir alan ve 2024 yılında 1.3 milyar dolar gelir elde etmesi bekleniyor.

Türkiye'ye baktığımızda da oyun pazarı son yıllarda müthiş bir ivme yakalamış durumda. 2023'te 2.5 milyar dolara ulaşan pazarın bu yıl 3 milyar doları aşması bekleniyor. Türkiye'de en çok mobil ve PC oyunları tercih ediliyor. E-spor da Türkiye'de hızla popülerleşiyor ve 2024 yılında 100 milyon dolar gelir elde etmesi öngörülüyor. Özetle sektörün geleceği oldukça parlak görünüyor.

Dijipin de bu büyüyen sektörde yer almak ve lider firmalar arasındaki konumunu güçlendirmek için yatırımlarını artırmaya, yeni ürünler geliştirmeye devam ediyor. Hedefimiz, Türkiye'nin oyun sektöründeki öncü firmalarından biri olmak ve dünya çapında da oyunseverlere en iyi deneyimi sunabilmek.

Oyun, sadece eğlence değil, aynı zamanda ekonomiye de önemli katkılar sağlayan bir sektör. Bu sektörün gelişmesi, ülkemiz için de önemli bir fırsat yaratıyor. Yetkililerin desteğini artırması ve gerekli altyapının sağlanması halinde Türkiye'nin oyun sektöründe küresel bir oyuncu haline gelmesi işten bile değil.

### **"KULLANICI DENEYİMİ VE MEMNUNİYET İÇİN ÖDEMELER STRATEJİK ÖNEME SAHİP"**

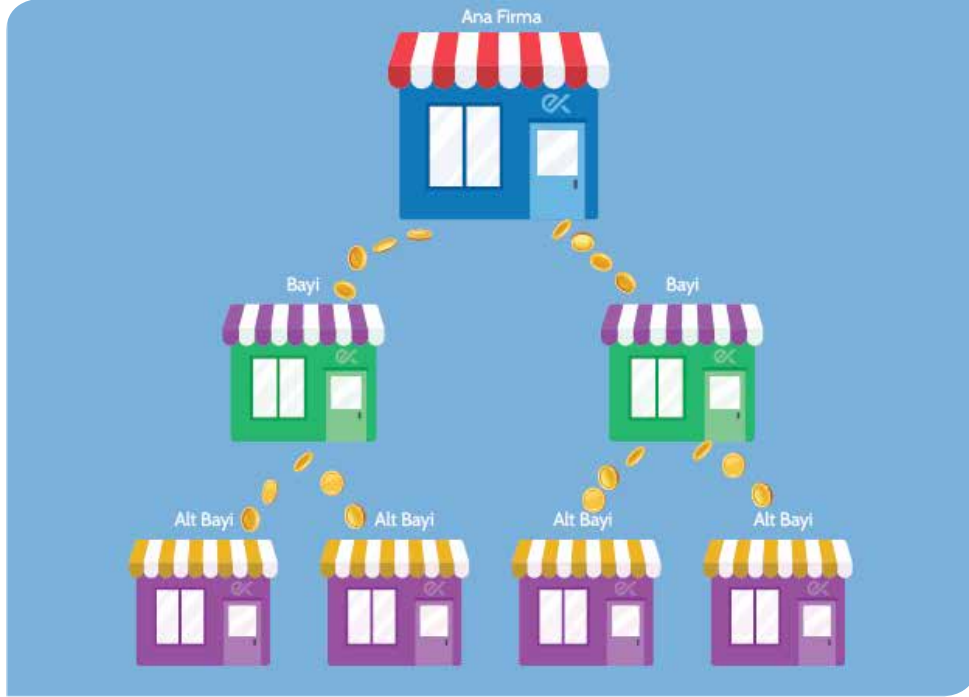
Ödemelerin hızlı, kolay ve güvenli olması oyunseverlerin yanı sıra oyun geliştiriciler için de önemli bir unsur. Tayfun Ceylan, bu açıdan oyun ve ödeme sektörleri arasındaki ilişkiyi, yaratılan sinerjiyi şöyle değerlendiriyor:

"Oyun ve ödeme sektörleri arasındaki sinerji, günümüz dijital ekonomisinde önemli bir yere sahip. Bu sinerji, kullanıcı deneyimini zenginleştirirken aynı zamanda ödeme süreçlerini de optimize ederek işlemlerin daha verimli ve güvenli bir şekilde yapılmasını sağlıyor.

Oyun sektörü, eğlence ve rekabet ortamıyla kullanıcıları kendine çekiyor. Ödeme sektörü de bu süreci destekleyerek kullanıcıların kolay ve güvenilir bir şekilde ödeme yapmasını mümkün hale getiriyor. Bu durum, oyun geliştiriciler için de önemli bir avantaj. Çünkü kullanıcıların ödeme kolaylığı ve güvenliğiyle ilgili endişeleri azalınca satışlar daha da artıyor. Ayrıca ödeme sistemlerindeki teknolojik gelişmeler, yeni ödeme yöntemlerinin oyun sektörüne entegrasyonunu kolaylaştırıyor, kullanıcıların daha geniş bir ödeme seçeneğine sahip olmasını sağlıyor ve böylece satın alma işlemleri artıyor. Bu sinerji sayesinde oyun ve ödeme sektörleri birbirini destekleyerek büyümeye devam ederken, kullanıcıların memnuniyeti ve deneyimi de sürekli gelişiyor."



# Esnek Tahsilat: Yeni nesil ödeme ve tahsilat çözümü



**İ**ş dünyasında esneklik ve hız, şirketlerin rekabet avantajı elde edebilmesinin temel taşları arasında yer alıyor. Yakında hizmete sunulacak olan Esnek Tahsilat da bu ihtiyaçlara cevap verecek yenilikçi bir elektronik tahsilat uygulaması olarak öne çıkıyor. Bu sistem, işletmelerin müşterilerinden, bayilerinden ve hatta bayilerinin alt bayilerinden, online ortamda kredi kartı veya banka kartıyla alacaklarını tahsil etmesini kolaylaştıracak.

## Müşteri ve bayi memnuniyetinde artış sağlanacak

Esnek Tahsilat, yakında müşteri ve bayilere yurt içi ve yurt dışı kredi kartları ve banka kartlarıyla ödeme yapma imkanı sunacak. Bu özellik, tahsilat süreçlerini hızlandıracak ve alternatif ödeme yöntemleriyle hem müşteri hem de bayi memnuniyetini artıracak. İşletmeler, bu yeni sistemle kaynaklarını daha rekabetçi ve etkin kullanma fırsatı bulacak.

## Taksit ve komisyon yönetimi esneklik kazanacak

Yakında kullanıma sunulacak olan Esnek Tahsilat platformu, işletmelere taksit miktarlarını ve komisyon oranlarını kendi ihtiyaçlarına göre ayarlama esnekliği sunacak. İşletmeler, ödeme yapacak olan bayi ve müşterilerine anlık olarak ek taksit seçenekleri sunabilecek ve komisyon maliyetlerini diledikleri gibi yönetebilecekler.

## Güvenli tahsilat sistemiyle riskler azalacak

Esnek Tahsilat, 3D güvenli ödeme sistemiyle kart bilgilerinin alınmasına gerek kalmadan işlemleri güvenle gerçekleştirecek. Bu özellik, özellikle büyük hacimli işlemlerde güvenlik risklerini minimal seviyeye indirecek.

## esnek tahsilat

### ERP entegrasyonu ve anında işleme özelliği

Esnek Tahsilat, ERP sistemleriyle tam entegrasyon sağlayarak, tahsilat işlemlerini anında işleyebilme yeteneğine sahip olacak. Bu entegrasyon, müşterilere ödeme linkleri gönderilerek kredi kartı ve banka kartıyla daha hızlı ve güvenli tahsilat yapılmasını mümkün kılacak.

### Kapsamlı banka ve E-Fatura entegrasyonları

Esnek Tahsilat, Türkiye'deki tüm bankalarla entegre çalışarak E-Fatura, E-Arşiv ve E-Mutabakat süreçlerine tam uyum sağlayacak. Bu özellikler, işletmelerin faturalandırma ve muhasebe işlemlerini daha etkin yönetmesine olanak tanıyacak.

### Teknik ve operasyonel destek

Esnek Tahsilat, birçok ERP sistemiyle hızlı entegrasyon imkanı sunacak. Geçiş süreçleri tamamlandığında işletmeler, 24/7 canlı destek olarak herhangi bir teknik sorunda anında yardım alabilecek.

Sonuç olarak, yakında hizmete sunulacak olan Esnek Tahsilat, işletmelerin finansal işlemlerini hızlandıracak, güvenliğini artıracak ve müşteri memnuniyetini maksimize edecek kapsamlı bir çözüm vaat ediyor. Bu sistem, modern iş dünyasının esneklik ve verimlilik standartlarını karşılayarak işletmelerin finansal süreçlerini yeniden şekillendirecek. ☺



# Sağlık Sigortasında Milyonların Güvencesi

Herkesi düşünür, daha fazla ne yapabiliriz diye çalışır, işimize hız ve yenilik katarız. Çünkü biz adımızın verdiği sorumlulukla sağlık sigortasında milyonların güvencesiyiz.



# Momento, kişiye özel ödüllendirmede **yapay zekâ** dönemini başlattı

Şirketlerin çalışanları ve bayilerine sağladığı yan haklar ve ödülleri yöneten Momento, yapay zekâ ile süreci yeni bir evreye taşıyor. Şirket, Evam ile iş birliği sayesinde veriye çok daha hızlı ulaşım analiz edebilecek. Momento CEO'su Zeynep Dağlı Kastro, "Bu sayede platformumuzdaki her bireyin ödül tercihini anlayıp daha kişiye özel öneriler sunabileceğiz" diyor...

Zeynep Dağlı Kastro  
Momento CEO'su

Şirketlerin yan haklarının "bayram kolisi" olarak görüldüğü 2010'lu yıllarda yeni nesil bir ödüllendirme ve sadakat platformu olarak kurulan Momento, bu sürede 500 şirket, 550 binin üzerinde müşteriye hizmet verir hale geldi. Kişiyeye özel ödüllendirmelerin kurgulandığı yeni dünyada Momento, yapay zekâyı da kullanarak işi bir üst basamağa taşıdı.

Momento Kurucusu Zeynep Dağlı Kastro ile bu yeniliğin yanı sıra FinTek dünyasında sadakat sistemlerini konuştuk...

**Şirketlerin insan kaynakları politikalarında ödüllendirme son yıllarda trend haline geldi. Ancak Momento'nun kurulduğu 2010 yılında böylesi bir talep yoktu. Siz geleceği görerek mi bu işe girdiniz, kuruluş sürecini anlatabilir misiniz?**

Ashında haklısınız, 2010'da bu yoğunlukta bir müşteri

talebi olmuyordu. Kuruluşumuzun ilk yıllarında şirketlere gittiğimizde çoklukla kendimizi anlatmak durumunda kalıyorduk. Momento'nun sadakat sistemleri çözümü ürettiğini, bunun da şirketlere ve çalışanlara sağlayacağı faydaları anlatıyorduk. Biz finansal teknolojiyi kullanarak maaşın dışındaki yan hakları birleştiriyoruz. Bu hizmet, o yıllarda olağan bir çözüm gibi görünmüyordu. Şirketlere çalışan sadakatini, yan hakları uzun uzun anlatıyorduk. Patronlar ve yöneticiler, maaş ve birkaç farklı uygulama dışında yan hak uygulamalarının olmadığını söylüyor, sohbetin ilerleyen kısımlarında ise bayramlarda, doğum günlerinde ya da diğer özel günlerde çalışanlarına çeşitli hediyeler verdiklerini anlatıyordu. Ashında çoğunda yan haklar vardı ama dağıtmıktı ve bir sistem içinde değildi. Dolayısıyla biz bunları hem konsolide eden hem de işvereni ve işçiyi daha teknolojik ürünler üzerinde buluşturan bir köprü olduk. Geldiğimiz noktada durum tersine döndü, son birkaç yıldır gelen taleplere cevap verir noktaya geldik.



## **Birlikte çalıştığınız şirketlere neler sağlıyorsunuz, hangi katkıları veriyorsunuz?**

Momento'yu FinTek dünyasının sadakat dikeyinde konumlandırıyoruz. 10 yıllık bir sürede 500'ün üzerinde şirket ve 550 binin üzerinde kişiye hizmet verir hale geldik. Ağırlıklı olarak B2B çalışıyoruz. Ancak son yıllarda B2C alanında da büyüyüyoruz. En önemli çok ciddi bir esneklik sağlıyoruz. Doğru ödülü doğru zamanda vermek, adil olmak, kişiye özel ödüller vermek ya da verilen ödülü çeşitlendirmek gibi çok kırılımlı bir sistemimiz var. Bu yüzden şirketlere hem esneklik hem de operasyonel kolaylık sağlıyoruz.

Diğer bir avantajımız da şirketlere katma değer sağlamamız. Şirketlerin sistemlerine hızla entegre olabiliyor, yine şirketlerin yapısına, stratejisine göre sistemler oluşturabiliyoruz. Dolayısıyla sadece çözüm değil, aslında ciddi bir danışmanlık hizmeti de sunuyoruz.

## **İlk yıllarınızda işin bu noktaya gelebileceğini hayal etmiş miydiniz?**

O yıllarda yurt dışında geleneksel sektörlerin teknolojiyle nasıl dönüştüğünü takip ediyor, görüyorduk. Bu dönüşümün bizim işimize de yansıtacağını elbette bekliyorduk ama ne zaman, ne kadar, ne şekilde ve ne kadar ivmelenir, ne kadar büyür gibi sorulara yanıtımız yoktu. 10 yıl sonra geldiğimiz noktadan çok memnun olduğumuzu söyleyebilirim.

## **Son zamanlarda şirketinizin ön plana çıkan iş birliklerinden biri Evam ile oldu. Bu iş birliği hakkında daha fazla bilgi alabilir miyiz?**

Evet. Evam iş birliği bizim için çok heyecan verici bir gelişme oldu. Özellikle müşterilerimize değer katmak için her zaman yeni çözümler arayışındayız ve Evam, bu anlamda bize mükemmel bir fırsat sundu. Evam, müşterilerimize yönelik dijitalleşme konusunda uzmanlaşmış bir şirket ve bizim sadakat sistemlerimizi ve finansal teknoloji altyapımızı kendi dijitalleşme çözümleriyle birleştirerek daha geniş kapsamlı bir hizmet sunma imkanına kavuştuk. Bu iş birliği, müşterilerimize daha fazla değer katmayı ve pazarımızdaki rekabetçi konumumuzu güçlendirmeyi amaçlıyor.

Aslında yapay zekâyı işimize kattık diyebilirim. Örneğin A şirketinde çalışan Zeynep Hanım, şu tarz ödüllerden hoşlanıyor, şu mağazalarda daha çok harcama yapıyor gibi bilgilere sahip oluyoruz. Şirketlere de bu veriler doğrultusunda ödül programları sunabiliyoruz. Yine örneğin, kadın ağırlıklı bir gruba gıda yardımı yaptığımızda infial çıkabilir. Çünkü "yemek yapmak sadece bizim işimiz mi" tepkisi oluşabiliyor. Oysa erkeklere gıda yardımı yaptığımızda çok daha mutlu oluyorlar. Alışveriş yapmaktan kurtulmuş oluyorlar. Yine müşterilerimize son alışveriş tercihlerine göre yeni teklifler sunabiliyoruz.

## **Şirketler dışında hizmet vermeyi planladığınız ya da verdiğiniz yerler var mı? Mesela belediyeler de bu alana çok ciddi yardımlar yapıyor, artık çoğu başta sosyal yardım amaçlı olmak üzere kartlar dağıtıyor...**



Büyük projelerimizden bazılarını sendikalar üzerinden de hayata geçiriyoruz. Dolayısıyla tekil şirketler değil, işveren ya da işçi sendikaları üzerinden de bu yan hak kartlarının ve avantaj kartlarının sunulmasını sağlıyoruz. Onun dışındaki kurumlarla ilgili olarak da şu anda görüşmeler devam ediyor. Ancak somut bir şekilde "şu alanda şunu yapıyoruz" diyebileceğim aktif bir durum yok. Dünya üzerinde de bu tarz yan hakların ödülleri dijitalleştiği bir dönemden geçiyoruz, bizde de başlayacağını düşünüyorum.

## **Momento olarak 2024 yılına ve orta vadeye dönük planlarınızda neler var?**

Ciddi anlamda değişen bir yapıdan geçiyoruz. Ücret algısı, ücret paketi ve ücret paketinin nasıl tasarlanması gerektiği ciddi bir değişimden geçiyor. Özellikle ekonomik konjonktürün hareketli olduğu dönemlerde işverenler bu tür taahhütlerini esnek araçlarla desteklemek isteyebiliyor. Çok ilginç taleplerle gelen müşterilerimiz de oluyor. Farklı yapıların, sendikaların ya da STK'ların farklı talepleri oluyor. Biz de onların hepsini mümkün olduğunca esnek bir şekilde kullanmalarını sağlıyor, dijital dünyaya taşıyoruz. Kısaca daha fazla yatırım yapmıyoruz, teknolojimizi geliştirmemiz gerekiyor. Ödeme sistemleri, ülkemizde çok gelişen bir alan olduğu için teknolojik anlamda da yatırım yapmaya devam ediyoruz. Özellikle dijitalleşme ve mobil teknolojiler konusunda daha fazla yatırım yapmayı ve müşteri deneyimini sürekli iyileştirmeyi planlıyoruz. Ayrıca yeni iş birlikleri ve ortaklıklar kurarak pazarımızı genişletmeyi ve global ölçekte daha etkin bir oyuncu haline gelmeyi hedefliyoruz.

## **Yurt dışına dönük proje ya da faaliyetiniz var mı?**

Şu anda aktif olarak yok ama tekliflendirdiğimiz, görüştüğümüz şirketler var. Birçok Türk şirketinin bölgesel temsilcilikleri var. Türkiye'yi bölgesel temsiliyet noktası seçen global şirketler de. Dolayısıyla burada onların da ciddi bir talepleri söz konusu. Biz Türkiye'deki çalışanlara hizmet verirken bölgenin diğer ülkelerinde de bu hizmeti kullanabilmek istiyorlar. Dolayısıyla bunu nasıl daha da genişletebiliriz, o ülkeleri de odak noktasına alabilir miyiz diye değerlendiriyoruz. ☹





# Mastercard Engage Partner Programı'na katılan Ozan Elektronik Para'nın hedefi, dünyada ilk 5'e girmek

Ozan Elektronik Para, Mastercard Engage Partner Programı'na katılarak Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinde Mastercard için Fintech Express kart ihraç ortaklarından biri oldu. Bu ortaklığın yenilik odaklı yaklaşımlarını ve global arenada faaliyet gösterme vizyonlarını simgelediğini vurgulayan Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, "5 yıl içerisinde İngiltere, Avrupa ve Amerika pazarında ülkemizi temsil ederek global düzeyde ilk 5 FinTek markasından biri olacağız" diyor...



Ömer Suner  
Ozan Elektronik  
Para CEO'su

Ödeme sistemleri dünyasının önemli oyuncularından Ozan Elektronik Para, bireysel ve kurumsal müşterilerine sunduğu çözümleri her geçen gün geliştiriyor. Temmuz 2021'de Mastercard üyesi olduktan sonra 2.5 yıl içinde yaklaşık 200 bin Mastercard kartını piyasaya süren Ozan, şimdi de Mastercard Engage Partner Programı'nın üyesi oldu. Bu yeni gelişmenin şirkete neler sağlayacağını ve Ozan'ın gelecek hedeflerini Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner ile konuştuk...

## Ozan Elektronik Para'nın güncel gelişmeleri hakkında bilgi verir misiniz?

Kurulduğumuz günden bu yana geliştirdiğimiz inovatif, ihtiyaca uygun tahsilat çözümlerimizle ve verimli iş birliklerimizle sektörde önemli bir ivme kazandık. Ozan Elektronik Para olarak geniş bir sektörel yelpazede işletmelere inovatif ve ekonomik koşullara uygun ödeme çözümleri sunarak finansal dönüşüm yolculuklarında yanlarında oluyoruz. FinTek sektöründeki rekor büyümemizi geçtiğimiz yıl da sürdürdük. Ekonomik konjonktüre uygun yenilikçi ve inovatif ürünler geliştiren şirketimiz, 2023 yılını Ozan SuperApp ile 5.5 kat, Ozan Business ile 2.5 kat büyüme ve aylık 5 milyar TL işlem hacmine ulaşarak tamamladı. Aylık büyüme hızının ortalama yüzde 10 olduğu FinTek dünyasında biz, her ay en az yüzde 25-30'luk büyüme performansı sergileyerek sektörümüzdeki ilk 5 kuruluş içerisinde yerimizi aldık. Ödeme sistemlerinde geliştirdiğimiz teknolojilerle sektöre yeni bir soluk getirerek, özgün finansal ürünlerimiz ve stratejik ortaklıklarımızla öne çıktık.

## Ozan Elektronik Para sektörteki rakiplerinden nasıl farklılaşıyor?

Ozan Elektronik Para olarak temel motivasyonlarımızdan biri, müşterilerimizin karşılaşabileceği zor-

lukları öngörüp yenilikçi çözümler geliştirmek. İnovatif ürünlerimiz ve hedef pazar özelinde ekonomik konjonktüre, her sektörün ihtiyacına özel çözümler geliştirmemiz sektördeki önemli farklarımız arasında yer alıyor. Bu yıl birçok inovatif ürün ve iş birlikleriyle sektörde öne çıktık.

“Fiji” adını taşıyan yenilikçi ürünlerimiz, işletmelere esneklik ve yönetim kolaylığı sağlayarak ödeme alma süreçlerini dönüştürdü. Fiji ürünleri, iş dünyasının dinamiklerini anlayarak, işletmelerin ihtiyaçlarına duyarlı, ödeme almanın sadece bir işlem olmanın ötesinde, müşteri ilişkilerini güçlendiren, verimliliği artıran bir deneyim haline gelmesini sağladı. Aynı zamanda kurulum, geliştirme ve operasyon süreçlerinde teknik ekiplerimiz müşterilerimizin istedikleri an yanlarında olarak destek sağlıyor. Teknolojinin gücünü arkamıza alarak, işletmelerin tahsilat kabiliyetlerini güçlendiriyor ve finansal dönüşüm süreçlerinde yalnız bırakmıyoruz.

Son olarak global arenada POS sektörünün öncüsü Verifone ile son yaptığımız iş birliğiyle Ozan’ın yenilikçi vizyonuyla, Verifone’un global ve yerel deneyimini bir araya getirdik ve tüm işletmelerimize Verifone Eko Kasa POS çözümümüzü sunduk. Bu iş birlikleri ve inovatif ürün geliştirmelerimizi sürdürerek müşterilerimizin ödeme süreçlerindeki beklentilerini her zaman aşacak ve sektöre yenilikleri sunmaya devam edeceğiz.

### **Ozan Elektronik Para’nın şirket ve global büyüme vizyonundan bahseder misiniz?**

Müşterilerimize sunduğumuz özgün finansal çözümlerle birlikte, iş dünyasının ihtiyaçlarına yönelik daha etkili hizmetler sunmak için çaba gösteriyoruz. Yurt dışında da varlığımızı güçlendirerek, farklı coğrafyalarda da kullanıcılarımıza değer katmayı, ödeme sistemleri alanında daha geniş bir etki yaratmayı amaçlıyoruz. Bu hedefler doğrultusunda hem yerel hem de global ölçekte iş birliklerini genişleterek, Ozan’ı herkes için erişilebilir ve güvenilir bir finansal çözüm sağlayıcı olarak konumlandırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Yakın dönemde Mastercard ve DIFC Innovation Hub tarafından Dubai’de düzenlenen Leadership Forum etkinliğine katılarak Ozan’ın global pazardaki etkinliğini ve finans sektöründeki dönüşümü öne çıkaran inovasyon odaklı yaklaşımını global sektör paydaşlarımıza aktardık. Endüstri liderlerinin bir araya geldiği prestijli bir etkinlik olan Leadership Forum’da odak noktamızın ürün geliştirme olduğunu belirttik. Şirketimizin temel stratejilerinde her zaman pazar ve müşteri odaklı ürünler geliştirmek yer alıyor. Şirketimiz yenilikçi felsefesi, teknolojik adaptasyonu, ekonomik zorluklara uyum yeteneğiyle her zaman bir adım önde olacak şekilde büyümeye devam ediyor.

### **Mastercard ile de bir iş birliğiniz söz konusu. Bu paydaşlık nasıl bir katkı sağlayacak?**

Başarıyla tamamladığımız sertifika sürecinin ardından Mastercard Engage Partner Programı’nın bir parçası olduk. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EEMEA) bölgesinde Mastercard için Fintech Express kart ihraç



ortaklarından biri olarak güçlü ekosistemde yerimizi aldık. Engage programı şirketlerin büyümelerini artırma, özel kaynaklara ve ayrıcalıklara erişim kazanma fırsatlarının yer aldığı değerli bir ekosistem. Bu ortaklık, yenilik odaklı yaklaşımımızı ve global arenada faaliyet gösterme vizyonumuzu vurguluyor. Hızlı kart çıkarma, sadece işletmelere rekabet avantajı sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda onlara daha geniş bir perspektifle düşünme ve detaylı planlama konusunda destek oluyor. İş ortaklığımızın akabinde Dubai Internet City’deki Mastercard Orta Doğu ve Afrika Ofisi’ni ziyaret ederek Mastercard EEMEA Bölgesi ile bölgesel genişleme ve büyüme stratejilerimiz için potansiyel iş birliklerimizi ve planlarımızı görüştük.

Son olarak kart ihracı ve üye iş yeri edinimi alanındaki yeni fırsatları görüşmek adına Visa Londra Ofisi’ni ziyaret ettik. Mevcut iş birliğimizi geliştirmek, finansal çözümlerde yenilikleri teşvik etmek ve İngiltere pazarındaki varlığımızı güçlendirmek adına Visa’nın üst düzey yöneticileriyle önemli görüşmeler yaptık. Bu noktada çok daha önemli iş birlikleriyle sektöre değer katmaya devam edeceğiz.

### **Şirketinizin gelecek dönem hedeflerinden de bahseder misiniz?**

Şirketimiz mevcut ve potansiyel müşterilerine hizmet etmenin ötesinde, özel projelerle benzersiz avantajları sunmaya tüm hızıyla devam edecek. İnovatif ve güçlü iş ortaklığımızla birinci sınıf hizmet vizyonumuzu gerçekleştirmek ve global bir FinTek olma hedefimiz için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Geleceğe yönelik en önemli hedefimiz ise önümüzdeki 5 yıl içerisinde İngiltere, Avrupa ve Amerika pazarlarında ülkemizi temsil ederek global düzeyde ilk 5 FinTek markasından biri haline gelmek.

# PayPorter ile ininal dünyaya açılıyor

Uluslararası para transferleri hizmet sağlayıcısı PayPorter ve yeni nesil ödeme platformu ininal, finansal teknolojiler alanında son kullanıcıya özel çözümler sunmak üzere güçlerini birleştirdi. İş birliği kapsamında ininal kullanıcıları, PayPorter'ın uluslararası para transferi altyapısı üzerinden yurt dışına para gönderip alabiliyor...



PayPorter Genel Müdürü  
İzzet Metcan



ininal Genel Müdürü  
Umut Yeşilöz

 PayPorter

 ininal

**S**unduğu platform ve sağladığı altyapıyla kuruluşları yurt dışı para transferleriyle dünyaya açan PayPorter, ininal ile yeni bir iş birliğine imza attı. Artık ininal kullanıcıları, tüm yurt dışı para transferlerini PayPorter altyapısı üzerinden yapacak.

PayPorter'ın uluslararası para transferi ağı sayesinde ininal hesaplarına doğrudan para gönderebilmek mümkün. Alıcılar da isimlerine gönderilen yurt dışı transferleri ininal hesaplarından çekebiliyor. ininal kullanıcıları, yurt dışından kendilerine gönderilen tutarları, gönderim para birimi ne olursa olsun en uygun kurdan Türk Lirası olarak hesaplarına alabiliyor.

Anlaşma kapsamında ikinci aşamada ise ininal kullanıcıları, PayPorter aracılığıyla 185'ten fazla ülkede hesaba, dijital cüzdana, karta veya isme nakit ödenmek üzere para gönderebilecek.

## “Yakında dört-beş cüzdanla daha iş birliği yapacağız”

PayPorter, uluslararası para transferi altyapısını isteyen diğer ödeme şirketlerinin de hizmetine sunuyor. PayPorter Genel Müdürü İzzet Metcan, para transferi servisi sağlayıcılığı konusunda yaptıkları iş birliklerini ve gelecek planlarını şöyle anlatıyor:

“Sektöre öncülük etmiş ininal gibi önemli bir şirketle iş birliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu anlaşmayla, ininal kullanıcıları yurt dışı para transferlerini PayPorter altyapısı üzerinden yapmaya başladı. Daha önce de Faturamatik ve Turan ile önemli iş birliklerine imza atmıştık. Yeni anlaşmalar üzerinde çalışıyoruz. Yakında dört-beş cüzdanla daha iş birliği yapacağız. PayPorter olarak uluslararası para transferi alanında hem teknolojik altyapı hem de muhabir ilişkileri anlamında hizmet sunmaya devam ediyoruz.”

## “Hizmetlerimizde önceliğimiz, değerli müşterilerimiz”

ininal Genel Müdürü Umut Yeşilöz de iş birliğini şu sözlerle değerlendirdi: “PayPorter ile başlattığımız bu değerli iş birliği doğrultusunda kullanıcılarımıza yurt dışı para transferleri için yeni bir alan sağlamış olduk. Global düzeydeki hedeflerimize ulaşmak adına geliştirdiğimiz verimli iş birliklerinde, pratiklik ve güven odaklı bir marka anlayışıyla hareket ederek kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştırma amacımızı daha da ileri taşıyoruz. Bu bağlamda geliştirdiğimiz yenilikçi çözümlerle birlikte ininal markasının prestijini artırıyor, kullanıcılarımıza her zaman güvenilir ve yenilikçi finansal teknoloji hizmetleri sunma önceliğiyle hareket ediyoruz.”



# TÜM HSM GEREKSİNİMLERİNİZ İÇİN VERISOFT HİZMETE HAZIR



YTÜ TEKNOPARK B1 N302 ESENLER 34220 ISTANBUL

[WWW.VERISOFT.COM](http://WWW.VERISOFT.COM)

+90.212.483.7272

[HSM@VERISOFT.COM](mailto:HSM@VERISOFT.COM)

# Güçlü perakendecilik için: Payten Ödeme Orkestrasyonu

**E**konomik krizler ve jeopolitik gerilimlerin etkisiyle küresel çapta ticaret zor bir süreçten geçiyor. Perakende de dahil birçok alanda temkinlilik eğilimleri güçlenmiş durumda. Tüm bu olumsuz görünüme rağmen araştırmalar ve uzmanlar, perakende sektörünün önümüzdeki dönemde ılımlı büyümesini sürdüreceğini öngörüyor.

Yoğun işlem hacmine sahip perakende firmalarının yurt içi ve globaldeki operasyonlarında büyümelerini destekleyen birçok faktör var. Yenilikçi ödeme teknolojileri, ödemelerin orkestrasyonu ve müşterilere sunulan ödeme yöntemlerinin çeşitliliği de perakende ve e-ticaret alanında firmaların sürdürülebilir büyümesinde önemli potansiyel sunuyor.

## Sürdürülebilir büyümenin anahtarı: Etkin ödeme yönetimi

Payten Teknoloji, yurt içi ve dışında finansal teknoloji ve sanal POS altyapısı sunduğu 35 banka ve FinTek şirketinin yanı sıra 50 binin üzerinde üye iş yeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme altyapısını yönetiyor. Payten, adet bazında 2 milyarın üzerinde yıllık e-ticaret işlemine aracılık eden PCI DSS Level 1 uyumlu altyapısı üzerinden şirketlerin gelişen ihtiyaçlarına yönelik tam kapsamlı çözümler sunuyor.

Türkiye'nin en kapsamlı online ödeme çözüm setini sunan Payten Payment Gateway, akıllı işlem yönlendirme, hata koduna göre yönlendirme, kart saklama, B2B tahsilat yönetimi, mutabakat çözümü, kapalı devre cüzdan, linkle ve karekod ile ödeme, çoklu ödeme, alışveriş kredisiyle ödeme yöntemleri, alternatif ödeme yöntemleri, yurt dışı ödeme yöntemleri, gelişmiş anti-fraud çözümü, Secure IVR ve sektörde farklılık yaratan Payten Olağanüstü Durum Merkezi (ODM) ile ödeme danışmanlığı çözümlerini tek ürünle ve 7/24 canlı destek hizmetiyle sunuyor.

## Ödeme çeşitliliği, sepeti terk etme oranını azaltıyor

Perakende e-ticaretinde, müşterilerin alışveriş sepetlerine ürün ekledikten sonra satın alma işlemini tamamlamadan siteyi terk etmeleri, işletmeler için yaygın ve ciddi bir sorun teşkil ediyor. Araştırmalara göre, müşterilerin yüzde 40'tan fazlası ödeme adımında tercih ettiği ödeme yöntemi olmadığı için alışverişten vazgeçiyor. Başta pazaryerleri olmak üzere gıda, teknoloji, mobilya ve ev dekorasyonu, tekstil gibi alanlarda online perakendecilik yapan firmalar; Payten Payment Gateway ile kredi ve banka kartlarının yanı sıra alışveriş kredisiyle ödeme, e-cüzdanlar, çoklu ödeme (parçalı ödeme), link ve QR kod ile ödeme gibi alternatif ödeme yöntemleri sunarak alışveriş tamamlama ve müşteri memnuniyeti oranlarını artırabiliyor.

Ödeme maliyetlerinin düşmesini sağlayan akıllı işlem yönlendirme özelliğiyle ödemelerin orkestrasyonunu sağlayan Payten Payment Gateway, hata koduna göre yönlendirme fonksiyonu sayesinde banka veya ödeme kuruluşu kaynaklı hataların ne-



**Burak Kutlu**  
Payten Türkiye Ülke Lideri ve  
Paratika CEO'su

**"29-30 Mayıs tarihlerinde Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek Perakende Günleri'nde ziyaretçilerimizi Payten ve Paratika standımıza bekliyoruz. Perakende mağazanız, mobil ve e-ticaret operasyonlarınız, hizmet perakendesiz, perakende lojistiği ve tedarik zincirinin tüm halkalarında faaliyet gösteren firmanız için ihtiyacınız olan tüm ödeme çözümlerini tek ara yüzden sunmak için ödeme uzmanlarımızla görüşebilir, firmanıza özel indirim ve avantajlı sanal POS oranlarımızdan yararlanabilirsiniz."**

den olduğu finansal kayıpları önleyerek, işletmelere kesintilerden etkilenmeyen bir e-ödeme ekosistemi sunuyor. Firmalar, kolay entegrasyonla tüm bu çözümleri tek arayüz üzerinden yönetebiliyor.

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, "Online ödeme çözümlerimizin yanı sıra Paratika ödeme kuruluşumuzla perakende mağazacılığında da ödeme almayı kolaylaştırıyoruz. Mağaza, süpermarket, eczane, showroom gibi yüz yüze perakende satışlarınız için yeni nesil ödeme alma deneyimi sunan Paratika fiziki POS sayesinde, bankalara tek tek başvuru yapmanıza gerek kalmadan, tüm ödemelerinizi Android tabanlı cihaz üzerinden, tek ve uygun komisyon oranıyla alabilirsiniz. Anlaşılmalı olduğumuz bankaların kartlarıyla tek çekim veya taksitli ödeme alabileceğiniz gibi, müşterilerinize kartla temassız ödeme, karekod ile ödeme, PIN doğrulaması ve alışveriş puanlarıyla ödeme esnekliği de sunabilirsiniz" diyor. ☺



FINTECH  
İSTANBUL



# FINTECH İSTANBUL

B2B CONNECT SUMMIT

FINTECH  
EKOSİSTEMİNİN  
EN DEĞERLİ OYUNCULARI BURADA!

SAVE THE DATE

WYNDHAM GRAND İSTANBUL LEVENT

9 MAYIS 2024



# PAZARAMA'NIN YÜKSELİŞİ TÜM HIZI



**K**ullanıcılarına günlük hayatın her anında tek uygulamadan ihtiyaçlarını karşılamayı vaat eden online alışveriş platformu Pazarama, sektöründeki yükselişini sürdürüyor.

Türkiye İş Bankası iştiraki Pazarama, İstanbul Levent İş Kuleleri'ndeki ofisi, Nişantaşı İş Mekan'da yer alan fiziksel mağazası, İstanbul Kartal Manzara Adaları'da bulunan 10 bin metrekairelik deposu ile Ar-Ge departmanının da yer aldığı ofisi ve fiziksel mağazasıyla elektronikten kozmetiğe, modadan ev & yaşama kadar binlerce ürünü tüketicilerle buluşturuyor.

## **E-ticaret ve finansal hizmetlerde "herkes için en iyisi"**

Türkiye'nin hızla büyüyen yenilikçi alışveriş platformu

Pazarama'da, online alışverişin yanı sıra akaryakıt ödemeleri, tatil rezervasyonu gibi birçok farklı hizmet bir arada sunuluyor. Kullanıcılara ödeme anında indirim, taksit ve puan gibi pek çok kolaylık sağlayan marka, online alışveriş ve e-ticaret sektörüne tüm paydaşlar için yeni bir vizyon kazandırmayı amaçlıyor.

Çatı şirketi Topkapı Elektronik Hizmetler ve Danışmanlık A.Ş. bünyesinde faaliyet gösteren Pazarama, ürüne odaklanırken hizmet kalitesini de göz önünde bulunduran, hem alıcıların hem de satıcıların finansal sağlığını düşünen yapılanmasıyla büyümesini sürdürüyor. Kendini e-ticaret ve finansal hizmetlerin keşiştiği alanın "herkes için en iyi hali" olarak konumlandıran Pazarama, online alışveriş sektöründeki tüm paydaşların kazandığı yeni bir ekosistem olmayı hedefliyor.


# SEKTÖRDEKİ YLA DEVAM EDİYOR!



## Paydaşlarının dijital yol arkadaşı

Müşterilerine uçtan uca daha “kolay” bir deneyim sunmayı hedefleyen Pazarama, aradıkları ürünleri kolay bulabilecekleri, siparişlerini kolay takip edecekleri, kolay iade yapabilecekleri bir pazaryeri olma amacıyla ilerliyor. Türkiye’de faaliyet gösteren her ölçekteki firmayı bünyesinde bir araya getirmeyi hedefleyerek pazaryeri modeliyle ülkemizdeki online alışveriş sektörünün gelişimine katkı sağlamak isteyen Pazarama, müşteri verisini en doğru şekilde işleyerek güvenli yeni nesil ödeme çözümleriyle desteklenen iyileştirilmiş bir deneyim sunmak, tüketicilerin ihtiyaç duyduğu ürün ve hizmetleri tek bir platformdan sağlayarak kendilerine dijital yol arkadaşlığı yapmak ve paydaşlarının maksimum fayda sağlayacağı iş birliği modelleri geliştirmek amacıyla faaliyetlerini yürütüyor.

## Kadın çalışanları destekliyor!

“İnsana yatırım” ve “çalışan memnuniyeti” ilkelerine her zaman öncelik veren Pazarama, çalışanlarının gelişimi ve memnuniyeti için sürekli yatırım yapıyor. Kadın çalışanlarına özel uygulamalarıyla kadın istihdamını destekliyor ve mevcut durumda yüzde 42 olan kadın yönetici oranını daha da yukarı çekmeyi planlıyor. Kadınların iş hayatında var olmalarını çok önemseyen ve destekleyen Pazarama, kadın çalışan istihdamını artırmak üzere çeşitli teşvik uygulamalarını hayata geçiriyor. Kadın çalışanlara özel olarak hazırlanan eğitim ve seminer programları kapsamında ise kadın çalışanların yetkinliklerinin artırılması sağlanıyor. 





**Çeçilya Baysal / Pazarama İş Geliştirme ve Ürün Yönetimi Direktörü**

## “Pazarama’da engel yok, her daim destekleniyoruz”

Pazarama’da deneyim müdürü olarak başlayan kariyer yolculuğum İş Geliştirme ve Ürün Yönetimi Direktörü olarak devam ediyor. Pazarama’nın kadın liderler olarak bize sağladığı en büyük motivasyon “eşitlikçi” ve

“sesimizin gür çıktığı” bir kültür yaratması. Burada önümüzde engellerin olmadığını ve her daim desteklendiğimizi hissediyoruz. Pazarama’daki iş birlikçi yaklaşımın, huzur ve güven ortamının bize güç kattığına inanıyorum.



**Esra Tonka / Pazarama İş Analizi Direktörü**

## “Sürdürülebilir başarının anahtarı, toplumsal cinsiyet eşitliği”

Fikir aşaması ve ilk çalışmaların başladığı günden bu yana Pazarama’da, ürünün geliştirilip yaygınlaşmasına katkı sağlayan projelerin ürün yönetimi, proje yönetimi, analizinde yönetici olarak görev aldım. Doğuşuna tanıklık ettiğim Pazarama’nın bugün sektörde geldiği noktayı görmekten büyük mutluluk duyuyorum. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin olmadığı bir çalışma ortamında sürdürülebilir bir başarıdan bahsedilemez.

Bu noktada Pazarama, kadın çalışanların yeteneklerine değer veren bir ortam sunuyor, kadın çalışan sayısı sektördeki birçok firmaya göre daha yüksek oranda seyrediyor. Kadın yöneticilerin Pazarama’daki çalışmaları, şirketin büyümesine ve başarısına önemli bir katkı sağlıyor. Pazarama’nın bakış açısıyla doğru orantılı olarak kadın yönetici arkadaşlarımızın sayısının ileride daha da artacağına, başarılarımızın katlanacağına inanıyorum.



**Işıl Akel / Pazarama Tatil İş Geliştirme ve Ürün Yönetimi Direktörü**

## “Gelişim ve değişime açık yapımız bizi güçlü kılıyor”

Pazarama’da tatil hizmetleri alanında İş Geliştirme Direktörü olarak görev alıyorum. PazaramaTatil olarak, kullanıcılarımıza yönelik özel kampanyalar düzenliyoruz. Özellikle otel rezervasyonlarında hem yurt içi hem de yurt dışı tatil seçenekleri sunup çeşitli avantajlar yaratıyoruz. Uçak bileti ve araç kiralama seçeneklerimizle de müşterilerimizin uçtan uca tatil

deneyimlerine ortak oluyoruz. Pazarama’da kadın çalışan olarak yeni projelerimizi hayata geçirirken takım arkadaşlarımızla yarattığımız hızlı ve kolay çözümler, üst yönetim kadromuzun fikirlerimizi geliştirmemizde yardımcı olması ve gerekli desteği bize sağlaması, sürekli gelişmeye ve değişime açık olmamız çalışmanın en güçlü ve en keyifli yanları diyebilirim.



**Özlem Kasım Önceler / Pazarama Yazılım Geliştirme Direktörü**

## “Biz kocaman bir aileyiz”

2021 yılının kasım ayında, Pazarama henüz yaşımı doldurmamışken kariyerimin en keyifli, tempolu ve öğretici yolcuğu başladı. Backend teknolojileri müdürü olarak çalışmaya başladığım Pazarama’da, 2022 yılının kasım ayından bu yana Yazılım Geliştirme Direktörü olarak çalışıyorum. Hızla büyüyen ekibime katılan sorumluluk sahibi, çalışan ve teknolojiyi yakından takip eden harika ekip arkadaşlarımla kocaman bir aile olduk. Yapıcı bir dil kullanmak, empati yapabilmek ve açık iletişim kurmak vazgeçmeyeceğim değerlerimi oluşturuyor. “İnsan odaklı liderlik” olgusuna çok inanıyorum

ve birlikte çalıştığım lider arkadaşlarıma da bu yönde destek oluyorum. Yoğun tempolu dönemlerimiz olsa dahi ekiplerimizin kişisel gelişimlerine de özen gösteriyoruz ve düzenli olarak eğitim planlamaları yapıyoruz. Pazarama ailesi olarak bu zamana kadar olduğu gibi bundan sonrasında da müşteri ve satıcılarımızın hayatlarını kolaylaştıran çözümlerimizle sektöre katkı sağlamaya devam edeceğiz. Uçtan uca tüm ihtiyaçların karşılandığı bir platform olma yolunda hızla gelişen ve büyüyen Pazarama’nın sadece yurt içi değil yurt dışında da önemli başarılarla imza atacağına eminim.





Sarp Demiray  
European Merchant Bank  
CEO

Sarp Demiray  
“İnsan Dokunuşuyla  
Dijital Bankacılık”  
başlıklı konuşmasıyla  
TechFinTech etkinliğinde..

**KAYIT OL**

[www.BThaber.com/TFT2024](http://www.BThaber.com/TFT2024)

# Küresel FinTek liderleri AGORA FINTECH FUARI'nda buluştu

FinTek sektörünün yerel ve global temsilcilerini bir araya getiren Agora Fintech Fuarı, İstanbul'da düzenlendi. TÖDEB ve Mobilefest iş birliğiyle hayata geçirilen 3 günlük etkinliğe 300'ün üzerinde kurum ve kuruluş katıldı. Ziyaretçi sayısı ise 20 bini geçti...



**A**gora Fintech Fuarı, Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB), Haberleşme Teknolojileri Kümeleşmesi (HTK) tarafından 4. Mobilefest Teknoloji Fuarı ve Konferansı kapsamında düzenlendi.

25-27 Nisan tarihleri arasında "Dünyaya Bağlan" temasıyla yerli ve yabancı firmaları bir araya getiren Agora Fintech Fuarı, Türkiye'nin yenilikçi FinTek ekosisteminin uluslararası sahneye taşınması adına önemli bir adım olarak nitelendiriliyor.

İstanbul Kongre Merkezi'nde yapılan ve 3 gün süren etkinlik, sektörün yerel ve küresel temsilcilerini bir araya getirerek, Türkiye'nin finansal teknoloji alanında geliştirdiği son yenilikleri, girişimleri ve iş birliği fırsatlarını vitrine çıkardı.

Ulusal ve uluslararası FinTek'lerin yanı sıra bankalar, Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve Kredi Kayıt Bürosu'nun (KKB) da yer aldığı Agora Fintech kapsamında 19 panel ve sunum yapıldı. Dünya genelinden 45 sektör temsilcisi; ülke regülasyonlarından açık bankacılığa, AB'de öde-



me düzenlemelerinin geleceğinden dijital çağda siber güvenlik ve risk yönetimine kadar geniş bir yelpazede deneyimlerini katılımcılarla paylaştı.



## “Küresele açılmak için kamu ve özel sektör birlikte çalışmalı”

Fuarın açılış konuşmaları T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Başkanı Prof. Dr. Göksel Aşan, Bank Pozitif Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork ve TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin tarafından yapıldı. Prof. Dr. Göksel Aşan, özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

“Finans Ofisi’nin kuruluşundan itibaren en önemli konularımızdan biri FinTek konusu oldu. FinTek, uluslararası rekabete açık bir alan. Uluslararası rekabete açık alanlarda kamu ve özel sektörün daha stratejik davranması gerekiyor. Finansal teknoloji de geleceği şekillendirecek birkaç alandan biri. Türkiye’nin bu alanda dünya haritasında önemli bir yer edinebilmesi için kamu ve özel sektör olarak birlikte hareket etmemiz gerekiyor.”



Erkan Kork

## “Solo değil koro olalım”

Bank Pozitif Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork da “Bizleri bir araya getiren fuarlar, etkinlikler çok değerli. Milletçe birlik olarak milli değerlerimizi büyütüp dünyaya taşıyalım. Ülkemizi önümüzdeki yıllarda en az 5 uluslararası marka çıkaracak birlikteliği yaratalım. Bu bir ekip işidir; solo değil koro olalım” değerlendirmesini yaptı.



Ufuk Bilgetekin

## “Oyuna katılan değil, oyun kuran Türkiye”

Ev sahibi olarak son açılış konuşmasını yapan TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin ise katılımcılara şöyle seslendi:

“Bugün gururla bir ilke daha imza atmanın sevincini yaşıyoruz. Yaptığımız açılışla birlikte TÖDEB için yepyeni bir sayfayı hep birlikte doldurmaya başlıyoruz. TÖDEB olarak şimdiye kadar ulusal ve uluslararası arenada ülkemizi temsil etmek, iş birliklerimizi güçlendirmek adına birçok fuara katıldık. Bugün yaşadığımız heyecansa bambaşka. Kendi fuarımız Agora Fintech ile uluslararası FinTek ekosistemine ev sahipliği yapıyoruz. Birbirinden değerli uzmanları, sektör temsilcilerini, uluslararası derneklerin yöneticilerini ağırlıyoruz. 2024 takvimimize baktığımızda üyelerimizle birlikte iki ayda bir uluslararası bir etkinliğin ya düzenleyicisi ya da katılımcısı olduğumuzu görüyoruz. Ziyaret eden, ağırlayan ve sadece oyuna katılan değil, oyun kuran ve bunu FinTek üssü olan bir Türkiye’de yapan birlik olmak bizim için çok değerli.”



## FUARIN TÜRKİYE’YE HEDİYESİ: HATIRA ORMANI

TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin, konuşmasının ardından, Tarım ve Orman Bakanlığı iş birliğiyle başlatılan TÖDEB Agora FinTek 2024 Hatıra Ormanı çalışmalarını katılımcılara duyurdu. Agora Fintech ziyaretçileri adına Tarım ve Orman Bakanlığı iş birliğiyle Bursa’da dikilecek fidanlarla 10 bin ağaçlık TÖDEB Agora FinTek 2024 Hatıra Ormanı oluşturulacak.

Bilgetekin, etkinlikte bu projenin ayrıntılarını da şöyle paylaştı: “Ülkemizin toplumsal gelişimine, doğasına, eğitimine, gençlerine ve istihdama katkı sağlamayı da misyon edinip bu doğrultuda çalıştık. Şimdi bu bilinç doğrultusunda Agora Fintech ziyaretçileri adına Tarım ve Orman Bakanlığı iş birliğiyle Bursa’da dikilecek fidanlarla TÖDEB Agora FinTek 2024 Hatıra Ormanı’ni oluşturacağız. Hedefimiz her yıl bir hatıra ormanı oluşturmak ve sürdürülebilir, yeşil bir geleceğe katkı sağlamak. Sektörümüz büyüdükçe Anadolu’nun dört bir yanında fidanlarımız ormana dönüşecek.”







**MURAT KASTAN**  
UPT Genel Müdürü

*Para transferi alanında bankalarla iş birliklerini artıran ve küresel hizmet ağını genişleten şirketler öne çıkıyor. Ödeme alma konusunda ülke ve bölgeler arasındaki sınırlar hızla kalkmaya devam ediyor. FinTek'ler yapay zekâ konusunda da öncü rol üstleniyor. Paylaşımli FX platformu, paylaşımli likidite, paylaşımli teknoloji ve paylaşımli veri konusunda fark yaratan Asya ülkelerinde Super App'ler de başarılı bir seyir izliyor...*

## MONEY 20/20

# ASYA İZLENİMLERİ

**D**ünyanın en büyük FinTek etkinliği olan Money 20/20'nin 5 yıl ara verdikten sonra yeniden başlatıldığı Asya kıtası organizasyonu, bu yıl Tayland'ın başkenti Bangkok'ta gerçekleşti. Katılımcılar, Bangkok'un çok sıcak ve nemli havasına rağmen Queen Sirikit Ulusal Kongre Merkezi'nde oldukça enerjik ve gündemi yoğun bir 3 gün geçirdi.

4 farklı sahnede yer alan oturumlar ve interaktif panellerde 50 saatin üzerinde birçok konu ve ödemelerin geleceği tartışıldı. Money 20/20'nin en küçük etkinliği olan Asya'da katılımcılar, 100'e yaklaşan standı ve startup hangarındaki 30 kadar girişimi daha yakından tanıma imkânı buldu.

Son 2 yıldır Money 20/20 etkinliklerinde hem katılımcılar hem de konuşma gündemlerinde gözle görülür bir değişim izliyoruz. Sponsor olarak katılan kuruluşlar içinde ağırlığı para transferi şirketleri, global ödeme alan platformlar, "banking as a service" sağlayıcıları, KYC/AML çözümü sağlayan firmalar oluşturdu. Etkinliğe katılan startup sayısı az olmasına rağmen ödeme sağlayıcılarındaki artış dikkat çekici bir diğer konuydu.

Etkinlikle ilgili bu genel bilgilerin ardından, sektörde kaydedilen gelişim ve değişimlerin yanı sıra gündemi faaliyet alanlarına göre değerlendirmek isterim...

### Para transferleri ve ödemeler sınır tanımıyor

Para transferi sektöründe pazarın büyümesiyle ürün çeşitliliğinin ve rekabetin arttığını, diğer yandan bu firmaların bankalarla iş birliklerinin de hızlandığını ilk olarak vurgulamak isterim. Başlarda kişilere yönelik ürünlere yoğunlaşan kuruluşlar, şirketlere yönelik B2B ürünlerini de sunar hale gelmiş. Sadece dünyanın belirli bölgelerine özel değil, global olarak hizmet veren ve ürün çeşitliliğini artıran şirketlerin ön plana çıktığını söyleyebilirim. Şirketlere yönelik hizmetler artarken, bu alanda faaliyet gösteren ödeme servis sağlayıcılarının ise hem servis verdikleri ülke sayısını artırdıkları hem de ödeme alma ürünlerine yeni kart şemaları dışında

elektronik cüzdanları da hızla eklediklerini görüyoruz. Bu durum e-ticaret başta olmak üzere şirketlerin, ödeme alma anlamında ülke sınırlarının çok hızlı bir şekilde dışına çıkmasına olanak sağlıyor.

### Yapay zekâda da öncülüğü FinTek'ler yapıyor

Şirketlere hizmet veren FinTek sayısının artmasıyla birlikte kimlik tespiti ve müşteri tanıma alanlarında faaliyet gösteren girişimlerin de bu yönde ürün geliştirip ön plana çıkardıklarını gördük. Ayrıca, son dönemde dillere pelesenk olan yapay zekâ (AI) konusunda en fazla ürün geliştiren grup olarak da göze çarptılar.

Diğer yandan, e-para şirketlerinin hızlı büyümesi, müşteri sayılarının artması ve rekabetin de yoğunlaşması nedeniyle müşterilerine farklı finansal ürünler sunma ve gelirlerini çeşitlendirme arzularının giderek arttığını görüyorduk. Bu talep sonucunda white label veya API ile hizmet veren varlık yönetimi, dijital varlık sağlayıcı ve bağlılık program sağlayıcılarının da arttığını gözlemledim.

### Super App'ler Asya'da rüştünü ispat etmiş görünüyor

Super App'ler açısından en fazla gündemde olan konu ise Asyalı kuruluşların ürün ve müşteri sayısını hızlı artırmış olmaları, ürünlerini sadece faaliyette oldukları ülkede değil, bölge ülkelerinde de kullanıma sunmaya başlamaları ve bunun ülke ekonomilerinde yarattığı değişim oldu. Super App'lerin bireyler için tüm finansal ürünleri sunmaları, şirketler için ödeme almak ve bunu ödemelerinde kullanabilmek için fark yaratmaları, kamu açısından





ise kayıt dışı ekonomiyi azaltmaları sonucunda başarının sürdürülebilir hale geldiği, üzerinde mutabık kalınan bir tartışma oldu. Super App'lerin bölgedeki ülkelerin de yerel ödeme sistemlerine bağlanıp ödeme alıp ödeme yapmasıyla fark yaratması oldukça ilgi çeken bir başka başlıktı.

#### **Metaverse ve NFT neredeyse hiç konuşulmadı**

Çok gündemde olmasıyla birlikte ancak FinTek alanındaki ürünleşmesi henüz belirsiz olan yapay zekâ alanında ise yapay zekâ tabanlı fraud önleme ve KYC firmaları, farklılaştıkları yerleri göstermek için çabaladı. Herkes yapay zekânın geleceği ve şirketler için çok önemli olduğu konusunda mutabık olsa da bunu ürünleştiren veya süreçleri içinde kullanan şirket sayısı yok denecek kadar azdı. Metaverse ve NFT kelimeleri ise neredeyse hiç kullanılmadı. Bu duruma azalan yatırımların etkisiyle şirketlerin gelir getirecek ürünlere ve kârlılığa odaklanmasının neden olduğunu düşünüyorum.

Money 20/20 etkinliklerinin başarılı ve ilgili çekici olmasının en büyük etkenlerinden biri de konuşmalar, paneller ve interaktif tartışma platformları. Bu sayede katılımcılar, sadece sponsorların ürün tanıtımlarını değil FinTek dünyasının yeniliklerini, gelişimini, tehditlerini, geleceğini, başarısız ve başarılı fikirleri de dinlemiş oluyor.

#### **Asya, paylaşım konusunda farkını ortaya koyuyor**

Son olarak, toplantılardan fırsat bulabildiğim zamanlarda katıldığım bu tartışmalarda en dikkatimi çeken konulara değinmek isterim.

Kripto paraların, Asya bölgesinde para transferi amacıyla kullanımının popüler hale gelmesi sonucunda hem şirketler hem de kullanıcılar için siber güvenlik sorunları, inovasyonlar ve sağladıkları faydalar gündemdedi. Web3'ü gerçek dünya finansında uygulama yollarına ilişkin sorular çözümsüz kaldı. Sadece tartışmalara şahit olduk.



Asya bölgesinde ülkeler arasındaki açık bankacılık ve cross-border entegrasyonlarının etkileri tartışılır durumdaydı. Diğer ülkelerdeki inovasyonların olumlu ve olumsuz yönlerini çok iyi değerlendikleri ve kendi ekosistemlerini bu deneyimler sonucu tasarladıklarını duymak şaşırtıcı oldu.

Anlık ödemelerin hızla hayatımıza girmesiyle, bu sistemin kuruluşlar açısından daha fazla değer yaratabilmesi için paylaşımlı FX platformu, paylaşımlı likidite, paylaşımlı teknoloji ve paylaşımlı verinin gündemde olduğunu duyunca Asya'nın ürün, servis ve kullanıcı alışkanlığı açılarından farklı bir bölge olduğunu tekrar hatırlamış oldum. Money 20/20 ekibi ise her zaman olduğu gibi bu etkinliği de eğlence ve deneyim içerecek hale dönüştürmeyi başardı. ☹



“Öğrenmek sonu  
gelmeyen bir yolculuk”



*Mine Taşkaya*  
GTech Kurucu Ortağı ve CEO'su





**Y**azılım mühendisi olarak başladığı çalışma hayatını iş zekâsı ve veri analitiğiyle çeşitlendiren Mine Taşkaya, 24 yıl önce kurduğu GTech ile yurt içi ve dışında başarılı projelere imza atıyor. “Bilişimin Yıldızları” programına kabul edilerek Türkiye bilişim sektöründeki en iyi 25 teknoloji şirketi arasına girmeyi başaran GTech, teknoloji ihracatına katkısını artırarak sürdürmeyi hedefliyor.

Aynı zamanda YASAD, KAGİDER ve Teknolojide Kadın Derneği'nin yönetiminde yer alan Taşkaya, kendi işini kurmak isteyen kadınlara şöyle sesleniyor: “Sorumluluk almaktan, mücadele etmekten asla vazgeçmeyin. Bilgi çağının en güzel yanı her türlü bilgiye her an ulaşabilmek.”

Mine Taşkaya'nın başarılarla dolu zirve yolculuğunun sizlere de ilham olacağına inanıyorum...

### **Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Girişimci olma kararınızı ve GTech'in doğuşunu anlatır mısınız?**

ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra profesyonel hayata bir startup girişiminde yazılım mühendisi olarak başladım. Ardından büyük sistem entegratöründe yine yazılım mühendisi olarak çalıştım. Sonrasında IBM Türkiye'ye geçerek iş zekâsı çözümlerinden sorumlu satış yöneticisi oldum. Burada dünyada da çok yeni olan ve henüz Türkiye'de bilinmeyen iş zekâsı ve veri analitiği çözümlerinin karar alma süreçlerinde önemli değerler yaratacağını gördüm. Bu alana yatırım yapmanın bir fırsat olacağını öngörerek 2000 yılında kendi işimi kurmaya karar verdim ve dünyada bu konuda en iyi ilk 3 üründen biri olan Brio'nun distribütörlüğünü alarak IBM'den ayrıldım.

24 yıl önce kurduğum GTech ile çok kısa sürede başta Türkiye'nin önde gelen bankaları olmak üzere farklı sektörde faaliyet gösteren büyük ölçekli kurumlara hizmet vermeye başladık. Yolculuğumuzun ilk dönemlerinde danışman rolünderken Ar-Ge yatırımları yaparak kendi ürün ve çözümlerimizi geliştirmeye başladık. Uzun süredir hem yurt içi hem de yurt dışında farklı sektördeki müşterilerimize hizmet veriyoruz. GTech ürünlerinin yanı sıra dünya lideri teknoloji firmalarına ait çözümlerin de müşterilerimizin ihtiyacına göre özelleştirilmiş şekilde uygulanmasına olanak sağlıyoruz. Bugün sektörün lider şirketlerinden biri olarak hem finansal teknolojiler hem de analitik alanında ekosistemimize değer katarak büyümeye devam ediyoruz.



## **Zirve Sohbetleri**

**Tülin Çakmak**

### **2024 hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?**

2023 yılını yurt dışı gelirimizi yüzde 126 artırarak kapattık. Türkiye pazarında ise son 4 yılda ana bankacılık teknolojisi alanındaki satışların yüzde 50'sinden fazlasını gerçekleştirerek ekip olarak bu alandaki en önemli oyuncu olduğumuzu gösterdik ve ürün gelirinde yüzde 257 büyüdük. Bu büyümenin arkasındaki itici gücümüz ise finansal teknolojiler ve veri analitiği ürünlerimize yaptığımız Ar-Ge yatırımlarımızdı. 2023 yılının sonunda T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından hayata geçirilen “Bilişimin Yıldızları” programına kabul edilerek Türkiye bilişim sektöründeki en iyi 25 teknoloji şirketi arasında yer almanın gururunu yaşadık. 10'dan fazla ülkeye yaptığımız yazılım ihracatını daha da artırarak, “Bilişimin Yıldızları” programının desteğiyle global yolculuğumuza yeni ülkeler eklemeye devam edeceğiz.

2024 yılında yurt dışı büyümemizi sürdürmeye kararlıyız. Şubat ayında Bakü ofisimizi açtık ve Azerbaycan'ın yanı sıra diğer Türk Cumhuriyetleri'ne de oradan hizmet vermeye başladık. Doğu Afrika'da da ürünlerimiz için büyük bir potansiyel olduğunu görüyoruz. Bu bölgede güçlü ortaklarla iş birlikleri yaparak ürünlerimizi hızlı ve yerel destekle müşterilere ulaştıracağız. Ek olarak Türkiye'de ana bankacılık ürünümüzle yakaladığımız büyümeyi ve pazar payını artırmaya devam ederken, bu başarıların benzerini yurt dışında hedeflediğimiz pazarlara taşımak istiyoruz.

### **Dijital çağla birlikte verinin işlenmesi ve bankacılık teknolojileri hızla değişiyor. Ekosisteminin ülkemizdeki gelişimini ve kadının bu sektördeki yerini bize değerlendirir misiniz?**

Dijital çağ, bankacılık sektöründe müşteri deneyiminden operasyonel süreçlere kadar birçok alanı kökten değiştirdi. Mobil bankacılık uygulamaları, çevrimiçi ödemeler, dijital cüzdanlar ve yapay zekâ tabanlı müşteri hizmetleri gibi yenilikler, bankaların daha etkili ve verimli hizmet sunmalarına olanak sağlıyor. Aynı zamanda, veri analitiği ve büyük veri işleme yöntemleri, risk yönetimi ve kredi değerlendirmesi gibi kritik işlevlerde de büyük bir rol oynuyor. Türkiye özeline baktığımızda bankacılık ekosistemi dünya genelinden oldukça ileride diyebiliriz. Güçlü bankacılık yapısı teknolojik yeniliklere hızla adapte oluyor. Son birkaç yılda sayıları artan FinTek şirketleri, ödeme sistemleri ve dijital cüzdanlar sektörüne yeni bir soluk ve beraberinde yeni fırsatlar getirdi. Son bir iki yılda FinTek



sektörünün güçlenmesi ve bankaların dijitalleşmesi için önemli adımların atıldığına tanık olduk. Bu yeni yasal düzenlemeler, kullanıcı deneyimlerini geliştirmek için yenilikçi ürünlerin ortaya çıkmasına da imkân tanıdı. Tüm bu gelişmelere baktığımızda ülkemizdeki FinTek ekosisteminin daha da gelişeceğini ve yabancı yatırımcıların ülkemize yöneleceğini düşünüyorum.

Biz de G'Tech olarak uzun yıllara dayalı bilgi birikimimiz ve alanında uzmanlaşmış ekibimizle bankaların ve FinTek'lerin bu dönüşüm yolculuklarında ihtiyaçlarına yönelik çözümlerimizle onlara rehberlik ediyor; ana bankacılık, açık bankacılık, dijital bankacılık, API, tüketici finansmanı, yasal raporlama ve analitik çözümlerimizle ekosistemin ihtiyaçlarını uçtan uca karşılıyoruz.

Dijital çağın ivmesinin her geçen gün katlanarak arttığı bu dönemde ekosistemimizdeki kadın liderlerin sayısının yurt dışındaki şirketlere göre daha yüksek olması gurur verici. Bu konuda dünyaya örnek olduğumuzu söyleyebilirim. Kadınların çok yönlü düşünme yeteneğinin sektörde ayrıt edici bir özellik olduğunu düşünüyorum. Kadınlar yalnızca işin teknik tarafını değil, müşteriye ve ekibe olan etkisini de etraflıca analiz edebiliyor. Özellikle ekip içi duygu durumundan müşteriyle iletişim süreçlerine kadar pek çok sürece hassasiyetle yaklaşıyor. Bu durumda teknoloji alanında da başarılı kadın liderlerin ve girişimcilerin çıkmasına imkan tanıyor. Bunu daha da artırmak için kadınları teşvik etmeli ve onlara bu alanlarda daha fazla fırsat vermeliyiz.

### **Başarılı bir lider olarak, iş hayatında size bu başarıyı kazandıran etkenler neler oldu?**

“Ne yapıyorsan yap elinden gelenin en iyisini yap” mottosunun hayatımı çok doğru şekilde yönlendirdiğini düşünüyorum. Hayal etmenin gücüne ve zorlu koşullarda bile çözüme odaklanarak hayallerimizin peşinden gitmemizin bize yarattığı olumlu katkıya inanıyorum. Elbette bu yolculukta yılmadan ilerleme iradesi ve değişime çabuk adapte olmak çok değerli.

Her zaman en iyisini yapma odağımın, sürekli öğrenmeye ve kendimi geliştirmeye olan bağlılığımın olumlu katkıları oldu. Çünkü iş dünyası sürekli değişiyor ve bu değişikliklere ayak uydurabilmek için sürekli öğrenmek gerekiyor. Profesyonel hayatımda eski yöneticilerimden, kendi işimi kurduktan sonra iş ortaklarımdan, müşteri-



lerimden çok şey öğrendim ve öğrenmeye devam ediyorum. Yani benim için öğrenmenin yaşı yok diyebilirim. Ne kadar tecrübeli olduğunuzu düşünseniz de her zaman öğreneceğiniz, keşfedeceğiniz yeni gelişmeler oluyor. Çünkü öğrenmek sonu gelmeyen bir yolculuktur...

### **Dünyada kadın girişimcilerin başarı oranı erkeklere göre iki katı fazla, fakat sayısı çok az. Bu sayıyı artırmak için size neler yapılabilir?**

Ülkemizde kadın girişimciliğine yönelik gerek kamu gerekse sivil toplum kuruluşlarının hayata geçirdiği pek çok başarılı çalışma var. Bu çalışmalar içerisinde hibe fonları, mentorluk, network desteklerinin yanı sıra bütçe yönetimi, pazarlama, dijitalleşme gibi pek çok konu başlığında eğitim fırsatları sunuluyor. Bunlarla birlikte Türkiye'den dünyaya açılan çok fazla ilham alınacak girişimcilik öykümüz var. YASAD Yönetim Kurulu Üyesi, Kadın Girişimcileri Derneği (KAGİDER) ve Teknolojide Kadın Derneği (Wtech) üyesi bir girişimci kadın olarak bu destek programlarının içinde yer almaya özen gösteriyor, deneyimlerimi kadın girişimcilerle paylaşmaktan çok mutlu oluyorum.

### **Sizden ilham alacak kadın girişimci adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?**

Öncelikle belirtmem gerekir ki girişimcilik başlı başına zor bir yolculuktur. Bu yolculukta yardım istemekten çekinmemeyi öneriyorum. Her şeyi tek başına yapamayabilirler, bu çok doğal. Tutkularına ve güçlü yönlerine odaklanmalarının iş fikirlerini hayata geçirirken büyük bir avantaj sağlayacağına inanıyorum.

Sorumluluk almaktan, mücadele etmekten asla vazgeçmemeleri gerekiyor. Bilgi çağının en güzel yanı her türlü bilgiye her an ulaşabilmektir. Bu açıdan sürekli öğrenmeye açık olmaları, yenilikleri takip etmeleri ve yetkinliklerini geliştirmeye odaklanmaları onları bir adım öteye taşıyacaktır. Ve elbette her daim kendilerine güvenmeleri gerekiyor. Kadınlar olarak, istediğimiz zaman tüm zorlukların üstesinden gelebiliriz; engeller bizim için sadece rüzgârın savurduğu yapraklardır.

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

Hayat her daim gelişmeyi, değişmeyi ve şartlara ayak uydurarak evrilmeyi beraberinde getiriyor. Hayatın getirdiklerini heyecanla karşılamak en büyük özelliklerimden biri. Yaşamımın odağında tek bir şey yok; ailem, işim, sportif kimliğim hepsi çeşitlilikle harmanlanıp beni oluşturuyor. Hobilerime vakit ayırabilmek öz benliğime hediye gibi. Özellikle denizle ilgili spor faaliyetlerini çok seviyor ve vakit ayırıyorum.

Spor dışında şiir yazmak, sevdiğilerimle bir araya gelerek onlara özel yemek yapmak deşarj olup hayattan zevk almamı sağlıyor. Bu çeşitliliğe sahip olduğunuzda iş ve özel hayat dengesini kurmakta güçlük çekmiyorsunuz. Bu dengeyi yanına biraz da kişisel özelliklerinizi kattığımızda başarı kaçınılmaz oluyor. Farklı deneyimler yaşamaktan keyif alan, yenilikçi ve durmadan öğrenen bir yapıya sahibim. Bu da yaşamımın her alanında beni besliyor. ☺

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

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





# Dijital paranın geleceğine ilişkin 4 paradigma



**FERHAT VERDİ**  
FinTech İstanbul  
Genel Yayın Yönetmeni

*Geleneksel finans kuruluşları ve merkez bankaları, mevcut sistemi bozmadan ve kontrollü bir şekilde ilerlemek istiyor. Ancak süreç mevcut planlardan çok daha hızlı ilerliyor ve bunun da sistemi gerçekten dönüştüreceğini varsayabiliriz...*

**P**ara, yaratılma ve kullanma biçimi bakımından köklü değişikliklere karşı karşıya. Finansal sistemin dramatik olarak yeniden düzenlenmesinin ateşleyici gücü olacağına da şüphe yok. Geçen yılki dalgalanmalar kripto para piyasalarını sarstı ve birçok başarısızlığa neden oldu. Dijital varlık ekosisteminin geneli ise kargaşadan fazla etkilenmeden ilerlemeye devam ediyor. Finansal varlıklar ve mevduatların tokenizasyonunun yanı sıra büyük ekonomilerin çoğu tarafından merkez bankası dijital para birimi (CBDC) geliştirilmesi de finansal dönüşüme dair potansiyelin büyüklüğüne işaret ediyor. Dijital varlıkların ve dağıtılmış defter teknolojisinin (DLT) yükselişi; yeni, verimli, çevik rakipler yaratıyor. Rekabet ortamını altüst etmesi beklenen bu gelişmeler, yerleşiklere potansiyel bir “alternatif yaşam süresi” sunuyor.

Bir bütün olarak dijital varlıkların geleceği, ödemeler tarafı finansal sisteme hayat verdiği için büyük ölçüde dijital paraya bağlı. Dijital para farklı şekillerde evrilebilir. Örneğin CBDC’leri, tokenize edilmiş mevduatları ve farklı stablecoin türlerini kapsayan yeni yaklaşımların temelini oluşturabilir. Bu noktada yöneticiler ve politika yapıcılar tek bir tahmine bağlı kalmak yerine çoklu senaryolar düşünmeli. Bu yaklaşımlar iş modellerini dönüştürecek ve benimsendikçe likiditeyi, piyasa yapıcılığını ve risk yönetimini yeniden şekillendirecektir.

Geleneksel finans kuruluşları başarılı bir şekilde evrim geçirebilir ya da dijital araçların yükselişi karşısında zorlanabilir. Alternatif olarak, evrensel ağlar finansal piyasaları ve iş modellerini dönüştürebilir ya da egemen devletler para üzerindeki kontrollerini genişletebilir, özel sektörün ve iş modellerinin rolünü değiştirebilir.

## Neden paranın geleceğine odaklanmalıyız?

Teknoloji, telgraf çağındaki ilk elektronik ödemelerden mobil ödemelere ve kripto para birimlerine kadar para hakkındaki düşüncelerimizi ve onu kullanma biçimimizi dönüştürdü. Günümüzde bu

süreç çarpıcı şekilde hızlanmak üzere. Zira blokzinciri (blockchain) gibi DLT, CBDC’ler ve tokenize edilmiş mevduatlardan stablecoin’lere kadar yeni para biçimlerinin yaratılmasına ilham veriyor. Bu dijital paralar ödemeleri daha hızlı, daha ucuz ve daha güvenli hale getirmenin yanında yeni ekonomik faaliyetlere ve iş modellerine imkan tanıma potansiyeline sahip.

DLT, işlem ve mülkiyet bilgilerini tek, paylaşılan bir defterde sunarak, katılımcıların geleneksel finansal araçların katılımı olmadan birbirleriyle işlem yapmalarına olanak tanıyor. Ayrıca finansal ürünlerin maliyetini ve dağıtımını değiştirecek birden fazla paydaş arasında işlem süreçlerinin otomasyonu ile koordinasyonunu mümkün kılıyor. Bunlar sınırlar ile varlık sınıfları arasında daha fazla otomasyon ve entegrasyona izin veren yeni özel ağları teşvik ediyor. Peki değişen rekabet ortamına yönelik paradigmalardan neler?

## Değişen rekabet ortamına yönelik paradigmalardan neler?

Paranın geleceği ihtimallerle örülü, yani önceden belirlenmiş değil. Blokzinciri ve dijital yerel girişimler, geleneksel finansal sistemleri “derinden etkileme” (kimine göre bozma) potansiyeline sahip yenilikçi ürün ve hizmetler geliştiriyor. FinTek’ler paranın global olarak hareket etme şeklini dönüştürme alanında şimdiden önemli adımlar atıyor. Büyük teknoloji şirketleri de devasa kullanıcı tabanlarından ve veri





analizi yeteneklerinden yararlanarak kendi dijital para birimleriyle ödeme sistemlerinin potansiyelini keşfediyor. İşte bu noktada düzenleyiciler, hangi ticari teknolojilerin kolay uygulanabilir ve daha güvenli olduğunu belirlemede kritik rol oynayacak.

### **Paradigma 1: Geleneksel finans gelişiyor**

Dijital varlıklar, bankaların ve diğer finans kurumlarının halihazırdaki merkezi rolünü destekleyebilir. Bankalar başarılı bir şekilde evrimleşebilirse, temel ekonomik/aracılık rollerini koruyarak, yeni fırsatları takip ederek ve maliyet tabanlarını düşüren yeni altyapılarda ticaret/kredi faaliyetlerini desteklemek için bilanço sağlayarak başarı elde edeceklerdir.

Ödemelerin, ticaretin modernizasyonu; bankacılık maliyetlerini ve gelirlerini etkileyecek olan likidite ihtiyaçlarını azaltarak müşteriler için kayda değer verimlilik sağlayabilir. Bu durum, küçük oyuncuların marj baskısının yanında yeni altyapıyı benimseme maliyeti ve yetenek mücadelesi sebebiyle sıkışmasıyla piyasa konsantrasyonunu artırabilir.

### **Paradigma 2: Egemen genişleme**

Merkez bankaları ödeme akışlarından pay alabilmek için CBDC'leri kullanıyor. Bu paradigmda, merkez bankaları perakende/toptan kullanıcılara CBDC'ler sağlayacak ve ödeme akışlarının büyük bir kısmını kullanmak için anlık mutabakat yeteneklerini elde edecekler. CBDC'leri ciddi ciddi düşünen merkez bankaları, şu anda mevcut finansal sistemi büyük ölçüde bozmadan ödemelerde temel bir rol oynamayı hedefliyor. Ancak süreç mevcut planlardan çok daha hızlı ilerliyor ve bunun da sistemi gerçekten dönüştüreceğini varsayabiliriz.

### **Paradigma 3: Dijital araçların yükselişi**

Bu paradigma evrim ile devrim arasında bir yerde duruyor ve geleneksel finans sektörü uyum sağlamakta zorlanırken dijital yerli işletmeler ise ölçek kazanıyor. Uzmanlara ve naçizane olarak bana göre bankacılık, dijital yerli işletmelerin müşteri erişimini kontrol et-

mesi ve sağlanan finansal hizmetleri genişletmesiyle sıkıştırılabilir.

Bu faktör, stablecoin ihraççıların ölçek kazanmasıyla güvenilir bir dijital para çözümünü veya likiditeyi yoğunlaştıran kripto para borsaları gibi, verimli ve uyumlu piyasa altyapısı çözümleri sunabilir. Kurumsal akışı yakalamak için dijital araçların iş modellerinin "yasal olarak" kabule ihtiyaçları olacak.

### **Paradigma 4: Evrensel ağlar**

Finansal sistemi güçlü bir şekilde dönüştürecek en radikal paradigmda hoş geldiniz! Yeni açık ağların yükselişi, borç alanların/verenlerin, ihraççıların/yatırımcıların ve diğer piyasa katılımcılarının araçları olmadan doğrudan işlem yapmalarına olanak tanıyacak. İşlemler akıllı sözleşmeler ve kurumsal merkezi olmayan finans protokolleri tarafından desteklenecek ve yönetilecek. Fütüristik görüldüğünün farkındayım ama sermaye piyasası temelli finansmana yönelik eğilim, yüksek ölçüde bütünleşmiş ağlar üzerinden algoritmik kredi yaratımı ve tahsisleriyle hızlanacaktır.

Mevcut ağlarda uyum ve koruma önlemlerine yönelik güvenilir çözümler olduğunda, politika yapıcılar bu paradigma konusunda daha rahat olabilir. Bu paradigma sermaye piyasalarına daha fazla katılım ve genişlemeyi öngörüyor. Ancak kullanıcılar/yatırımcılar, araçlar yerine otomasyonla birbirine bağlandıkça katılım modellerinin büyük ölçüde değişebileceği de unutulmamalı. ⊖





# SMART-i AWARDS'TA BAŞVURULAR UZATILDI: Katılımcılar için yeni fırsat!

Smart Insurance Awards'ta (Smart-i Awards) heyecan dorukta! Sektörden gelen talepler üzerine başvuru süresi 31 Mayıs'a kadar uzatıldı. Böylece daha fazla şirketin projesi değerlendirilebilecek...



smart*i*awards

**S**igorta sektörünün lider yayını Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem web sitesi öncülüğünde düzenlenen Smart-i Awards yarışması için heyecan sürüyor. İnovasyona değer veren sigorta şirketlerinin ve projelerinde onlara eşlik eden şirketlerinin yarıştığı, 30 Nisan'da sona erecek olan başvuru süreci 31 Mayıs'a kadar uzatıldı. Sürenin uzatılmasında, daha geniş bir katılım sağlama ve başvurular için şirketlerden gelen uzatma talepleri etkili oldu.

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 ediyor. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen yarışmanın ana teması "Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar" olarak belirlendi. Yarışma, 10 kategoride yaratıcılığı öne çıkarmak isteyen sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri, InsurTech'ler, sigorta şirketleriyle iş birliği yapan teknoloji, ürün geliştiren şirketler ve hizmet sağlayıcıların başvurularına açık. Bu süre uzatımıyla birlikte, katılımcılar projeleri-

ni daha detaylı bir şekilde hazırlama ve sunma fırsatı da bulacak. Yarışmaya 1 Nisan 2022 sonrasında hayata geçirilmiş, pilota çıkmış ya da tamamlanmak üzere olan projelerle başvuru yapılabilir. Pazara sunulmuş bir veya birden fazla ürün/hizmet/projeyle yarışmaya katılmak mümkün.

## **İnovasyon cesaret gerektirir, diğer her şey onu izler**

Sigorta sektörünün önde gelen temsilcileri, sigortacılığı dönüştürecek yenilikleri ve gelecek trendlerini Smart-i Awards ödül töreninde düzenlenecek "İnovasyon Cesaret Gerektirir" temalı panelde ele alacak. Yapay zeka, makine öğrenimi, nesnelere interneti (IoT), otomasyon teknolojileri; poliçelendirme, hasar, risk yönetimi, mevzuat, sigortalı dostu uygulamalar ve daha niceleri...

Yaratıcılığınızı sergilemek ve ödülleri kazanmak için acele edin. Daha fazla bilgi için [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) üzerinden iletişime geçebilirsiniz.

Yarışma başvuruları 31 Mayıs tarihine kadar [www.smartiawards.com](http://www.smartiawards.com) üzerinden devam edecek. ☹



# Cesaretin Ödülün Olsun!

Sigorta sektöründe inovasyon kazandırıyor!  
Fikrinle dönüşümü tetikle...

## Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar

**Başvurmak İçin Son Tarih**  
31 Mayıs 2024

**Proje Uygulama Dönemi**  
Nisan 2022 - Nisan 2024

**Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin**  
[smartiawards.com](http://smartiawards.com) | [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com)

**smart  
awards**

# AÇIK BANKACILIK: FinTek'lerin Yeni Çağı

Finans sektöründe paradigma değişikliği olarak kabul edilen açık bankacılık, müşterilere daha iyi hizmet sunmanın yanı sıra finansal kuruluşların daha yenilikçi ve rekabetçi olmalarını da sağladı. 23 Mayıs'ta sektörün önde gelen isimlerinin konuşmacı olarak katılacağı PSM Gündem Toplantısı'nda, finans dünyası bir araya gelecek...

# 23 MAYIS



**Derya Demirbüker**  
BKM Açık Bankacılık Direktörü



**Engin Bora Şahin**  
Softrobotics Genel Müdürü



**Evren Şahin - Yapı Kredi**  
Dijital Bankacılık Grup Direktörü



**İlknur Uzunoglu**  
Finrota Genel Müdürü



**Murat Zorer**  
Savana Technology CEO'su



**Semih Muşabak**  
Sipay CEO'su



**Yasemin Evsahibioglu**  
Aktif Ventures CEO'su

**T**eknolojinin hızla evrildiği ve dijitalleşmenin hayatımızın her alanını etkilediği bir dönemde, finans sektörü de bu değişimin öncüsü olmaya devam ediyor. Son yıllarda “açık bankacılık” kavramı bu değişimde önemli bir rol üstleniyor. Bu bağlamda PSM dergisi tarafından düzenlenen açık bankacılık paneli, sektör liderlerini ve uzmanlarını bir araya getirerek geleceğin finansal dönüşümüne ışık tutmaya hazırlanıyor.

FinTek'lerin Yeni Çağı temalı panel, 23 Mayıs Perşembe günü saat 10.30 – 13.00 arasında, İstanbul Levent'teki Yapı Kredi Genel Müdürlük binasındaki Konferans Salonu'nda gerçekleşecek.

Açık bankacılık alanında uzman isimlerin katılacağı panelde, sektördeki yenilikler ve gelecek trendleri ele alınacak. Konuşmacılar, açık bankacılığın finansal ekosistem üzerindeki etkisini ve önemini tartışacak.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Açık Bankacılık Direktörü Derya Demirbüker, Softrobotics Genel Müdürü Engin Bora Şahin, Yapı Kredi Dijital Bankacılık Grup Direktörü Evren Şahin, Finrota Genel

Müdürü İlknur Uzunoglu, Savana Technology Kurucusu ve CEO'su Murat Zorer, Sipay CEO'su Semih Muşabak, Aktif Ventures CEO'su Yasemin Evsahibioglu gibi sektörün önde gelen isimlerinin konuşmacı olarak yer alacağı panelde, açık bankacılık alanındaki son teknolojiler ve yeni fırsatlar masaya yatırılırken, planlanan yeni projeler hakkında da detaylı bilgiler verilecek.

### Şimdiden kaydınızı yaptırın

Açık bankacılığın finans sektöründeki yükselen trendlerden biri olmaya devam ettiği bir dönemde bu panelin katılımcılara önemli bir fırsat sunması bekleniyor. Sektördeki en son gelişmeleri takip etme şansı bulacak, açık bankacılığın geleceğini şekillendirecek faktörleri değerlendirebilecekler.

Teknoloji liderleri, gelecek tasarımcıları, iş profesyonelleri geleceğe tanık olmak için 23 Mayıs'ta Gündem Toplantısı'nda buluşacak. Panel hakkında daha fazla bilgi almak için [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) üzerinden iletişime geçebilir, katılmak için kaydınızı bu linkten oluşturabilirsiniz: <http://psmawards.com/psmpanelkayit>



# 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](mailto:psm@psmmag.com)

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Abone olmak için aşağıdaki bilgileri [psm@psmmag.com](mailto: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](mailto:psm@psmmag.com) adresine iletiniz.





CB Insight'ın yılın ilk çeyreğini inceleyen raporunda, FinTek'lere yönelik yatırım iştahındaki azalmanın sürdüğü görülüyor. Söz konusu dönemde toplam finansman miktarı 7.3 milyar dolar oldu. İşlem sayısı ise yüzde 15 arttı. Bu durum, "Yatırımcılar hala aktif ama yüksek işlemleri tercih etmiyorlar" şeklinde yorumlanıyor...

# FinTek yatırımcıları artık çok para harcamak istemiyor



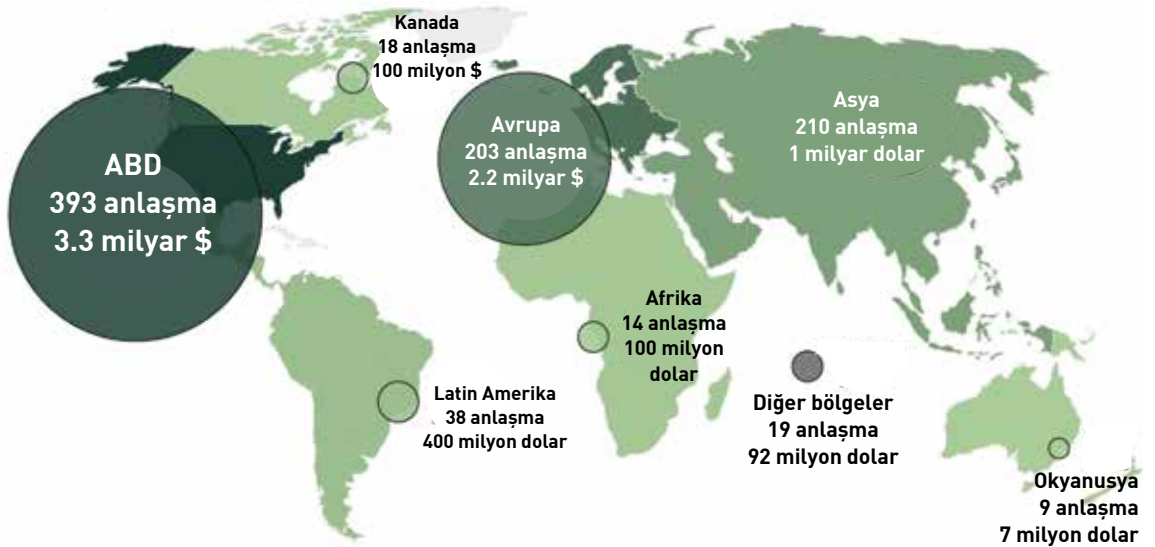
CB Insights, State of FinTech raporunun 2024 ilk çeyrek versiyonunu kamuoyuyla paylaştı. Dünya genelindeki FinTek yatırımları ve ortaklık faaliyetlerini alt kırılımlar bazında inceleyen çalışma, yatırımlardaki düşüşü net bir şekilde ortaya koyuyor.

Raporda FinTek yatırımlarının, 2024 ilk çeyreğinde 2023'ün son çeyreğine göre yüzde 16 gerileyerek 7.3 milyar dolar seviyesinde olduğu görülüyor. Ki bu, 2017'nin ilk çeyreğinden sonra en düşük seviyeye işaret ediyor. 2024'ün ilk çeyreğindeki işlem hacmi, geçen yılın

aynı dönemine göre ise yüzde 18 düşüş anlamına geliyor. Yatırım tutarı düşerken işlem sayısındaki artış ise dikkat çekiyor. CB Insight analistleri bu durumu, "Yatırımcılar hala aktif ama düşük bütçeli turları tercih ediyor" şeklinde yorumluyor. Bu yılın ilk çeyreğindeki işlem sayısı artışı yüzde 15.

CB Insight tarafından "gişe rekorları kıran anlaşmalar" olarak nitelendirilen mega turlar, toplam finansmanın sadece yüzde 26'sını oluşturuyor. 100 milyon dolar değerinde 12 anlaşma yapılmış. Aslında bu da diğer veriler gibi düşüşe işaret ediyor. Anlaşma büyüklüğün-

## BÖLGELERE GÖRE FİNTEK FİNANSMAN HACMİ (2024 İLK ÇEYREK)



deki azalmaya rağmen, İngiltere merkezli banka Monzo, çeyreğin en büyük anlaşması olan 431 milyon dolarlık Seri I turunu tamamladı.

Artış kaydedilen bir diğer kalem de bankacılık sektörü oldu. İki katına yakın büyüyen bu alanda 28 anlaşmada 1 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşıldı. İlk çeyrekteki en büyük 10 bankacılık anlaşmasından beşi son aşamadaydı ve ikisi 100 milyon doların üzerinde mega turlardı. Monzo'un yanı sıra Almanya merkezli BaaS şirketi Solaris'in 104 milyon dolarlık F Serisi turu dikkat çekti.

Avrupa'daki FinTek finansman hacmi, 2024 yılının ilk çeyreğinde 2.2 milyar dolara ulaştı. Avrupa, yüzde 37 artışla hacmi en yüksek artan bölge oldu.

ABD'de yatırım ve ortaklık hacmi yüzde 10 azalarak 3.3 milyar dolara geriledi. Ancak toplam fon tutarında liderliği korumayı başardı.

### İLK ÇEYREKTE UNICORN OLAN FİNTEK'LER

HashKey (Hong Kong)	1.3 milyar dolar
Mews (Hollanda)	1.2 milyar dolar
Uzum (Özbekistan)	1.2 milyar dolar
DataSnipper (Hollanda)	1 milyar dolar
Perfios (Hindistan)	1 milyar dolar
Polyhedra Network (ABD)	1 milyar dolar



## TransferGO, Asya-Pasifik pazarında etkisini artıracak

Londra merkezli uluslararası para transfer şirketi TransferGo, Tayvan'ın önde gelen risk sermayedarı Taiwan Capital'den 10 milyon dolarlık yatırım aldı. Şirket, bu yatırımla Asya-Pasifik bölgesindeki etkinliğini artırmayı hedefliyor. Söz konusu yatırımın, yeni ürün geliştirmenin yanı sıra küresel olarak daha adil ve kapsayıcı finansal hizmetler sunma amaçlı kullanılacağı açıklandı. TransferGo Kurucu Ortağı ve CEO'su Daumantas Dvilinskas, "Son yatırım, şirketimiz için yeni bir sayfa açıyor ve insanlara daha adil finansal hizmetler için daha fazla fırsat sunarak Asya-Pasifik'te büyümemizi hızlandırmamızı sağlıyor. Ürün geliştirme alanımızı genişletmek ve dünya çapındaki müşterilerimize daha fazla değer sunmak için yatırım yapmaya devam edeceğiz. Sorunlu sermaye piyasası koşullarına rağmen şirketimizin değerlemesinin iki katına çıkarılması, güçlü iş modelimizi doğruluyor ve bizi dünya çapında en hızlı büyüyen tüketici finansmanı hizmet markaları arasında konumlandırıyor" dedi.

## Bot'lar, internet trafiğinin yarısını ele geçirdi!

Thales, internetteki otomatik bot trafiğini küresel bazda analiz eden "2024 Imperva Kötü Bot Raporu"nu yayımladı. 2023 yılında tüm internet trafiğinin neredeyse yarısı (yüzde 49.6) botlardan geldi. Bu oran önceki yıla göre 2 puanlık artış demek. Aynı zamanda Imperva'nın otomatik trafiği izlemeye başladığı 2013'ten bu yana bildirdiği en yüksek seviye oldu.

Otomatik trafik, web sitelerine, API'lere ve uygulamalara yapılan saldırılar nedeniyle kuruluşlar için toplamda milyarlarca dolara mal olabiliyor. Imperva Uygulama Güvenliği Genel Müdürü Nanhi Singh, "Bot'lar her sektörün karşı karşıya olduğu en yaygın ve büyüyen tehditlerden biri" diyor ve şöyle ekliyor:

"Bot'lar, basit web kazımasından kötü niyetli hesap ele geçirmeye, spam ve hizmet reddine kadar çevrimiçi hizmetlerin kalitesini düşürüyor. Altyapı ve müşteri desteğine daha fazla yatırım yapılmasını gerektirerek işletmelerin kârlılığını olumsuz etkiliyor. Saldırı-ganlar her geçen gün hesap güvenliğinin ihlal edilmesine veya veri hırsızlığına yol açabilecek API ile ilgili suiistimallere daha fazla odaklanıyor. Kuruluşların artık kötü bot tehdidini proaktif bir şekilde ele alması gerekiyor."



Nanhi Singh

## Yerel ödeme yöntemleri yükselişte

Küresel araştırma şirketi BOKU, "Değişen Ödeme Dünyası" başlıklı raporunu yayınladı. Rapor, yerel ödeme yöntemlerine yönelik ilgi artışına karşılık geleneksel kartlı ödemelerdeki düşüşün devam ettiğini ortaya koyuyor. Raporla küresel, bölgesel ve ülkeye özgü eğilimleri belirlemek için 10 bin 500 tüketiciyle yapılan anket ve dünya genelinde 37 büyük pazardan elde edilen veriler analiz edildi. Bulgular, e-ticaret ödemelerinde geleneksel kart ağlarından (ve gelişmekte olan ekonomilerde teslimatta nakit ödemeden) dijital cüzdanlar gibi yerel ödeme yöntemlerine doğru önemli ve hızlı tüketici geçişi olduğu yönünde. Tayland'da PromptPay, Singapur'da PayNow, Avustralya'da PayTo örneklerinde olduğu gibi hesaptan hesaba ödemeler (anlık ödemeler ve banka transferleri), e-ticarette en hızlı büyüyen ödeme yöntemi olarak ortaya çıkıyor.

### Raporda dikkat çeken diğer başlıklar ise şöyle:

- Asya Pasifik'teki yerel ödeme yöntemleri, değer bazında e-ticaret işlemlerinin 2023'te yüzde 64 olan payını 2028'de yüzde 69'a çıkaracak.
- Kart bağlantılı olmayan cüzdanlar Asya Pasifik'teki e-ticaret işlemlerine hakim olacak ve 2028 yılına kadar yüzde 57 paya ulaşacak.
- 2028'de bölgedeki tüm bireylerin yüzde 61'inden fazlası, yerel ödeme yöntemlerini aktif ve düzenli olarak kullanacak.





# Geleceğin trendleri: Yapay zekâ, veri madenciliği ve fijital



Mastercard, son “Signal” raporunda 2024 ve yakın geleceğin teknoloji trendlerini ele aldı. Yapay zekânın öne çıktığı raporda, bu teknolojiyle birlikte gelen tehditlerin bile yeni bir inovasyon dalgası oluşturduğuna dikkat çekiliyor. Özellikle de alışveriş, seyahat, oyun, eğlence gibi sektörlerden örneklerle yer veriliyor.

2024 ve sonrasında büyük etki yaratması beklenen üç yapay zeka trendi olarak sofistike dijital asistanlar, güçlendirilmiş yazılım geliştirme uygulamaları ve kötü niyetli uygulamalarla mücadele edecek çalışmalar öne çıkıyor. Üretken/jeneratif yapay zekânın, dijital asistanların gücünü ve erişim alanını genişleterek onları basit görev yapıcılardan paha biçilmez kişisel ve profesyonel yardımcılara dönüştürmesi bekleniyor. Bu tarz uygulamalar seyahat rezervasyonundan beslenmeye, yaşam koçluğundan dil çevirisine kadar çeşitli işleri yerine getirecek şekilde gelişiyor.

2023'te 11 milyar dolar olan akıllı sanal asistan pazarının yıllık bileşik yüzde 32.7 büyüyerek 2028'de 46 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

## Fiziksel ve dijital “fijital”de birleşecek

Bilişim teknolojilerinin günlük hayata daha fazla entegre olacağını öngören rapor, dijital ve fiziksel dünyaları harmanlayan ve sanki kullanıcı “bir filmin içinde yaşıyor muş” gibi gerçeklik düzeyi sunan karma deneyimlerin hazırlandığına işaret ediyor.

Raporda, hızlı bir büyüme eğiliminde olan yıllık uzamsal bilgi işlem pazarının 2032'ye kadar 620 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

## Mekanlar akıllanacak, otomasyon artacak

Teknoloji şirketlerinin yatırımları, mekânsal bilişim için umut verici bir geleceğe işaret ediyor. Donanım ve yazı-

lım geliştikçe, bu teknoloji günlük hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline gelebilir. Ağ teknolojilerindeki gelişmeler yeni bir otomasyon, birbirine bağlanabilirlik ve zekâ çağını başlatmaya hazırlanıyor. Dolayısıyla mimari, standartlar ve veri iletimindeki gelişmeler mağazalara, ofislere, evlere ve endüstriyel ortamlara daha akıllı deneyimler getirebilir. Alışveriş, toplu taşıma ve stadyum girişleri gibi insanların toplu hareketini içeren deneyimler otomatik hale gelebilir.

## Veri, gerçekten de “her şey” olacak

Signal raporuna göre veri teknolojilerindeki yenilikler, işletmelerin marka oluşturup rekabet avantajı elde etmelerine, veri güvenliği ile tüketici gizliliğini güçlendirmelerine yardımcı olacak. Veri güvenliğinde tokenizasyon, kredi kartı numarası gibi hassas bilgileri rastgele bir kodla değiştirerek koruma anlamına geliyor. Ancak tokenizasyon, aynı zamanda varlıkların bir blokzinciri veya ağ üzerinde dijital olarak temsil edilmesini sağlayarak aktarılabilir, takas edilebilir ve güvenli hale getirebilir. Bu teknoloji, biyometrik kimlik doğrulama eşliğinde müşteri ödül puanları gibi alanlarda da kullanılabilir.

Şirketler, yeni teknolojiler sayesinde ellerindeki veriden daha derin içgörüler elde etmek, karar alma süreçlerini iyileştirmek ve iş ortamını dönüştürmek için gelişmiş analitik, makine öğrenimi ve yapay zekâdan yararlanıyor. Jeneratif yapay zekâ, sosyal medya gönderileri ve multimedya içeriği de dahil olmak üzere daha önce erişilemeyen yapılandırılmamış verilerin daha iyi analiz edilmesini sağlıyor. Bu yetenek, veri madenciliğinde bir paradigma değişikliğine yol açabilir ve büyük veri havuzlarına sahip kuruluşlara rekabet avantajı kazandırabilir.

2022'de 272 milyar dolar olan veri analitiği pazarının, 2030 yılında 745 milyar dolara yükseleceği öngörülüyor. ☎



Tüm bankacılık işlemleriniz

# Şeker Mobil'de!



App Store'dan  
İndirin

Google Play  
'DEN ALIN

Hemen İndirin  
AppGallery

Şekerbank

# LİDERLİK VİZYONUMUZ

Şimdilik **1,757,310** km<sup>2</sup>'de

Fintek denince akla gelen ilk şirket United Payment, yalnızca Türkiye'de değil, girdiği her pazarda daha önce denenmemiş projelerle liderlik vizyonunu genişletiyor ve sektöre ilham oluyor.

