

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 159 / Fiyatı: 50 TL TEMMUZ 2024

**Kripto varlık yasası
ne getiriyor?**

**Sektör
temsilcilerinin ilk
tepkisi nasıl oldu?**

**41 ülkede zamanında
borç ödeme
performansı ölçüldü:**

**Savaşta Rusya'nın
şirketleri bile borcuna
bizden daha sadık!**

**Ufuk Bilgetekin
TÖDEB Başkanı**

**“Türkiye’yi FinTek üssü
yapabilmek için var
gücümüzle çalışıyoruz”**



**En prestijli fuarın en
prestijli temsilcileri:
TÜRK FİNTEK'LERİ**



PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Özgür Gerçek
Payfull Genel Müdürü

**Yeteneklerini geliştiren
PAYFULL dönüşümünü
hızlandırıyor**

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

YILLIK ABONELİK BEDELİ

1 Dergi aboneliği.....: 7.000 TL

2 Dergi aboneliği: 9.000 TL

3 Dergi aboneliği: 10.000 TL

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

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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



Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Türkiye'nin yeni bacasız sanayisi: Finansal teknoloji

Kıyasına kadar gelip de markalaşamadığımız iki alan var: Tekstil ve turizm. Tekstilde epey aşama kaydetmiştik aslında. Ama fasonculuktan ileri gidemedik. Hatta fasonculuğu da Bangladeş, Vietnam gibi o dönemde adı sanı duyulmayan ülkelere kaptırdık. Turizmde de ucuzcu "her şey dahil" sisteminin bizi getirdiği durum ortada...

Türkiye, bankacılık ürün ve hizmetlerinde hep dünya ortalamasının üzerinde oldu. Hatta birçok konuda öncü rolü üstlendi, model alınan yeniliklere imza attı. Ancak bankacılıkta da uluslararası markalar çıkaramadık. Aksine çokuluslu finans devleri, başarılı bankalarımızı satın aldı.

Şimdi de finansal teknoloji sektörü açısından ümitvar gelişmelere tanık oluyoruz. Yurt dışında ofis açan, şirket kuran, hatta şirket satın alan FinTek girişimcilerimiz var. Yatırım turlarında şirketlerimizin değerlemesi her geçen gün artıyor. Küreselleşme hedefi "bizde de olsun" diye dile getirilmiyor, somut adımlar atılıyor. Yurt dışı açılımı, küreselleşme deyince doğal olarak uluslararası etkinlikler akla geliyor. FinTek etkinliği deyince de Money 20/20... Geçen yıl Money 20/20 Avrupa'ya DEİK öncülüğünde katılmıştı Türk FinTek şirketleri. DEİK bu yıl da pavilyon kurdu ve 7 FinTek'e ev sahipliği yaptı. TÖDEB ise Ticaret Bakanlığı'nın

destekleriyle Türkiye Pavilyonu'nu kurdu ve 20 üyesiyle Amsterdam'da adeta gövde gösterisi yaptı. Kendi standını kuranlar da vardı. Kısacası Türkiye, 50'ye yakın şirketle en çok temsil edilen ülkelerden biri oldu.

Amsterdam'da Türk FinTek'lerinin çözümlerine gösterilen yoğun ilgi ve görüşmeler sonucu kurulan iş bağlantıları, girişimcileri hayli motive etmiş görünüyor. Money 20/20 Avrupa ile ilgili izlenimlere ve katılımcıların görüşlerine geniş olarak yer verdik. Bizim izlenimimiz de Türkiye'nin FinTek alanında uluslararası markalar çıkarabileceği, TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin'in de belirttiği gibi bir FinTek üssü olabileceği yönünde.

Bilgetekin, Money 20/20 izlenimlerini aktarmakla kalmadı, dergimize özel bir röportaj da vererek TÖDEB'in geride kalan 4 yılını, kendi yönetimindeki 2 yılda neler yapıldığını ve birliğin gelecek planlarını anlattı...

Ayrıntılarını ve daha fazlasını ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

obayburs@akilliyasamdergisi.com

REKLAM & REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

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

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • TEMMUZ 2024



30

EN PRESTİJLİ FUARIN EN PRESTİJLİ TEMSİLCİLERİ: TÜRK FİNTEK'LERİ

6

Paynet'i satın alan izyico, üye iş yeri tarafında gücüne güç katacak

14

"Türkiye'yi FinTek üssü yapabilmek için var gücümüzle çalışıyoruz"

20

Yeteneklerini geliştiren Payfull, dönüşümünü hızlandırıyor

22

Aktif Portföy, yeni fonlarıyla sermaye piyasalarındaki derinliğini artırıyor

26

Param, müşteri memnuniyetinde de fark yaratıyor

28

"FinTek ekosisteminde yol almak"

38

Sonunda Türkiye de "kripto"ya çözdü!

42

Rus şirketleri bile bizden 2 kat daha borcuna sadık!

44

PSM AWARDS 2023'te desteklediğimiz gençler mezun oldu!

48

Maliyet artışları, tüketici alışkanlıklarını değiştiriyor



**BONUS
FLAŞ**



**BonusFlaş'ınız varsa
kartınız hep yanınızda.**

**Üstelik mobil temassız
ödeme kolaylığıyla!**

**BonusFlaş'ı
hemen indirin!**



I ♥ bonus
Garanti BBVA

18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?

BonusFlaş'tan NFC teknolojisi ile Mobil Temassız Ödeme özelliği 5.0 ve üzeri işletim sistemine sahip Android cihazlarda kullanılabilir.

► Paynet'i satın alan izzico, üye iş yeri tarafında gücüne güç katacak

izzico, bayi ağı kanalında "tüm kredi kartlarıyla taksitli tahsilat" fikriyle yola çıkan Paynet'i, 87 milyon dolar bedelle Arena Bilgisayar'dan satın almak üzere el sıkıştı. 120 binden fazla üye işyeri ve 6 milyon bireysel kullanıcısıyla izzico, Paynet'in B2B ve B2B2C ödeme ve tahsilat alanındaki tecrübelerini ekleyerek üye iş yerlerinin büyümesindeki yol arkadaşlığını daha da güçlendirmeyi amaçlıyor.

izzico CEO'su Orkun Saitoğlu, anlaşmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu satın almayla izzico, sunduğu ürün yelpazesini genişleterek rekabetçi finansal teknoloji sektörünün güçlü bir oyuncusu haline gelecek. Prosus'un küresel alanda sahip olduğu konumu ve hedeflerini de göz önüne alarak izzico'nun 10'uncu yılında orta vadeli bir strateji açıklamıştık. Bu stratejimizle üye iş yerlerimizin büyümesine rehberlik etme ve dijital dönüşüm süreçlerinde tamamlayıcı hizmetler sunmanın yanı sıra son kullanıcılar için de alışveriş deneyimini uçtan uca sahiplenip ödeme opsiyonlarını çeşitlendirmeyi hedefledik. Paynet ile attığımız bu güçlü adım ve onların B2B ödeme ve tahsilat alanındaki tecrübelerini izzico



bünyesine katmak, mevcut stratejimiz ışığında yaptığımız bir satın alma oldu."

Arena Grup CEO'su Serkan Çelik'in değerlendirmesi de şu şekilde: "Öncelikle teknoloji sektöründe Türk girişimciler tarafından kurulmuş iki Türk şirketi arasındaki en büyük satın alma işlemi izzico gibi saygın bir kuruluşla yapmaktan duyduğumuz mutluluğu ifade etmek isterim. Paynet'i sektörde özel kılan, B2B ve B2B2C alanındaki uzmanlığı ve tecrübesidir. Paynet, kendi sektörlerinin devleri olan büyük şirketler ile onların KOBİ iş ortakları ve bu iş ortakları ile son kullanıcı

tüketiciler arasında hem sanal hem de fiziksel dünyada gerçekleşen her türlü ödeme ve diğer finansal işlemleri tek bir platform üzerinde dijitalleştiriyor. izzico'nun B2C, Paynet'in de B2B ve B2B2C alanlarındaki tecrübelerinin ve teknolojik kabiliyetlerinin birleşmesiyle ortaya çıkacak FinTek şirketinin Türkiye için dünya çapında bir başarı hikayesi yaratacağına inancımı belirtmek isterim." Hisse devirleri, TCMB ve Rekabet Kurulu onayları dahil gerekli yasal süreçlerin tamamlanması ve satın alma sözleşmesinde yer alan koşulların karşılıklı olarak yerine getirilmesini takiben tamamlanacak.

"izzico ile Öde"yenlere özel nakit iade kampanyası

izzico, "Önce izzico'ya bak, sonra alışverişini yap!" mottosuyla bir yaz kampanyası başlattı. "izzico ile Öde" seçeneğini kullanarak seçili üye iş yerlerinden alışveriş yapan kullanıcılara; giyim, ayakkabı, çanta, kozmetik, spor, dış mekan, ev ve yaşam kategorilerinde ayda 1 kez geçerli olacak şekilde nakit iadesi yapılacak. Kullanıcılar, "izzico ile Öde" seçeneğiyle 1500 liralık giyim, ayakkabı, çanta alışverişlerinde 100, 1500 liralık kozmetik alışverişlerinde 100, 2 bin liralık spor ve outdoor alışverişlerinde 100, 5 bin liralık ev ve yaşam alışverişlerinde ise 200 lira nakit iade kazanma hakkına sahip olacak.



Böylece mayıs-ağustos döneminde her ay 500 liralık nakit iadelerle 4

ayın sonunda toplam 2 bin lira kazanabilecekler.

TIGER T300

Yazarkasa POS'un
dayanılmaz hafifliđi



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

► Visa Türkiye, 40 yaşında!



1984'te Türkiye'nin ilk uluslararası kredi kartının Visa logosuyla pazara sunulmasından bu yana 40 yıl geçti. Visa Türkiye yönetimi, 40'ıncı yıl dönümü dolayısıyla bir basın toplantısı düzenledi. Visa Türkiye Genel Müdürü Samile Mümin, 40 yılda Visa'nın ekonomiye katkılarını, Türkiye'ye teknoloji transferleri ve yatırımlarıyla Türkiye'den çıkan yenilikçi ödeme çözümlerini anlattı. Mümin'in sunumunda özetle şu konular öne çıktı:

■ Visa Akdeniz Turizm Analizi'ne göre 2023, Visa kartlı ziyaretçi sayısında yıllık yüzde 20, Visa kartlarıyla yapılan turist harcamalarında ise yüzde 16 artışla Türkiye turizmi açısından önemli bir yıl oldu. 2018-2023 arasında, yabancı kartlarla yapılan ortalama harcamalar Akdeniz havzasında yaklaşık 2, Türkiye'de ise 3

kat büyüklüğe ulaştı.

■ Visa, Token Service teknolojisini devreye alarak Türkiye'nin verisini ülkede saklayacak şekilde inşa edilen veri merkezini 2022'de hayata geçirdi. Token, kart sahibinin hassas verilerini dijital bir kodla değiştirerek sahteciliği azaltmak üzere ekstra bir güvenlik katmanı sağlıyor.

■ Visa, 2021'den bu yana 30'a yakın ilde şehir içi toplu ulaşımda temassız ödemeleri devreye aldı ve Türkiye'deki illerin yarısından fazlasını kapsama hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor.

■ Visa, küçük işletmelerin dijital ticaretin getirdiği avantajlardan yararlanarak büyümesini desteklemek için akıllı telefonları POS terminallerine dönüştüren ve küçük işletmelerin basit dokunuşla temassız ödeme kabul etmelerini sağlayan "Tap to Phone" çözümünü de hayata geçirdi.

■ Visa, 1993'te uygulamaya alınan BKM Switch sisteminde Türk bankalarının ATM ve POS ağlarının birbirinin kullanımına açılması için önemli bir know-how desteği sağladı. 1994'te ise uydu bağlantıları üzerinden uluslararası işlem yapmaya olanak veren VSAT (Visa Satellite) teknolojisini Türkiye'ye getirdi.

■ Türkiye'deki üye banka ve finans kuruluşlarıyla iş birliği halinde birçok yenilikçi çözümü hayata geçiren Visa, 2022'de Avrupa'nın ilk Visa Signature kartının lansmanını Türkiye'de yaptı.

■ 1992'de dünyadaki ilk Visa Electron kartı Türkiye'de çıkarıldı. 2006'da Avrupa'nın ilk dikey tasarımı Visa kartı yine Türkiye'de kullanıma sunuldu. 2010'da, Avrupa'nın hem banka hem de kredi kartını aynı temassız kart üzerinde birleştiren ilk Visa Simply One da Türkiye'de pazara sunuldu...



Aktif Bank'ın perakende ve dijital bankacılığı Cem Martı'ya emanet

Müşteri odaklı yaklaşımıyla 10'un üzerinde iş kolunda 16 milyonu aşkın müşteriye dokunan Aktif Bank'ın Perakende ve Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcılığı görevine Cem Martı atandı.

Martı, Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra 1997-

2007 yılları arasında yatırım sektöründe fon yöneticisi olarak çalıştı. 2007'de bankacılık sektörüne geçerek mevduat ve yatırım ürünleri, segment yönetimi, KOBİ bankacılığı, bireysel krediler ve bankasürans gibi birçok alanda yöneticilik deneyimi edindi. Haziran 2024 itibarıyla da Aktif Bank ailesine katıldı.



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

► Akbank Mobil üzerinden müşteri olanların ayrıcalığı var

Akbank, uzaktan müşteri olma yolculuğunun üçüncü yılında, mobil üzerinden Akbanklı olanlara özel kampanyasını duyurdu.

■ Akbank Mobil ile müşteri olanlar, 6 ay vadeli 10 bin liraya varan ihtiyaç kredisi ve 3 ay vadeli 20 bin liraya varan taksitli avans kampanyasından yararlanabiliyor.

■ Mevduata özel "hoş geldin" faizine ek, mobilden Akbanklılara özel avantajlı oranlar sunuluyor.

■ Hisse senedi işlemlerinde ilk kez Ak Yatırım hesabı açan müşteriler, 2 ay boyunca Ak Yatırım komisyonu ödmeden sadece 100 binde 2.5 borsa payı ödeyerek işlem yapabiliyor.

■ Seçili fon işlemlerine özel, 50 bin lira ve üzeri seçili fon alımlarında 7 bin 500 liraya varan Ak Portföy Birinci Fon Sepeti Fonu hediye ediliyor.

■ Akbanklılar, davet koduyla mobilden Akbanklı olan her yakını için 300, kredi kartı kullanan her yakını için de 700 lira olmak üzere toplam 10 bin liraya varan chip-para kazanıyor.

■ Mobilden Akbanklı olanlara özel sunulan "Kazanan Akbanklı" programıyla maaşını veya düzenli gelirini her ay Akbank'a getirenler 7 bin 500 liraya varan chip-para promosyonu kazanabiliyor.

Akbank Bireysel Bankacılık ve Dijital



Burcu Civelek Yüce

Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, rekabetten farklılaşan deneyimler ve yenilikçi kampanyalar sayesinde her üç yeni müşterilerinin ikisinin Akbank Mobil üzerinden kazanıldığını vurguluyor. Ardından da mobil kanalın performansı ile ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Dijital aktif olarak kullanan kitlenin yarattığı etkiyle dijital müşteri penetrasyonumuz yüzde 85'in üzerine çıktı. Kişi başına aylık ortalama Akbank Mobil'e giriş sayımız 35'i

geçti. Kredi kartı satışlarımızın yüzde 70'i, ihtiyaç kredilerimizin yüzde 90'ından fazlası, vadeli mevduat hesap açılışlarının yüzde 85'i dijitalden geliyor. 2023, Akbank'ın ileri analitik ve teknolojiden çok verimli şekilde faydalandığı bir yıl oldu. Milyonlarca müşterimizin mobilden Akbanklı olmasının katkısıyla, 2021 sonundan bu yana 5 milyondan fazla net müşteri büyümesi elde ettik ve aktif müşteri bazımızı yüzde 60'ın üzerinde artırdık. Böylece 2024'ün ilk çeyreğinde 13.7 milyon müşteriye ulaştık."

Hayat Finans'tan ihtiyaç kredisi kullanana 5 bin lira nakit iadesi

Türkiye'nin ilk dijital bankası Hayat Finans, şubesiz olmanın getirdiği maliyet avantajını müşterileriyle paylaşarak en son geliştirdiği ihtiyaç kredisinde 5 bin liraya kadar nakit iadesi sağlıyor. Tavan tutarın 200 bin lira olduğu kredide, 36 aya kadar taksitlendirme imkanı sunuluyor.

Hayat Finans'ın mevcut müşterileri, Hayat Finans Mobil uygulamasına giriş yaparak ihtiyaç kredisinden anında faydalanabiliyor. Henüz müşteri olmayanlar ise mobil uygulamayı indirerek görüntülü görüşmeyle dakikalar içinde müşteri olup başvuru yapabiliyor.

Hayat Finans Bireysel Bankacılık



Genel Müdür Yardımcısı M. Necati Özdeniz, "Türkiye'nin dijitalde doğan ilk bankası olarak şubesiz olmanın sağladığı faydaları müşterilerimizle paylaşıyoruz. Esnek ödeme seçenekleri ve cazip kâr payı oranları sunan kredi çeşitliliğiyle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. 'Şube yoksa masraf yok, masraf yoksa fayda çok' demeye devam edeceğiz" diyor.



M. Necati Özdeniz

Bütünleşik Finans Sağlayıcı

- [Bütünleşik Finans]
- [Sağlayıcı]

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

2. Param ❤️

PARAM

param.com.tr

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

► Çocuklar 17'inci kez karnesini gösterip kitabını alıyor



Türkiye İş Bankası, çocukların küçük yaşlardan itibaren kitap okuma alışkanlığı kazanması, hayal güçlerinin gelişmesi, merak duygularının artması, bilim ve sanatla gelişimlerinin desteklenmesi amaçlarıyla 2007-2008 öğretim yılı sonunda başlattığı "Karneni Göster, Kitabını Al" kampanyasını 100'üncü kuruluş yıldönümünde 17'nci kez hayata geçirdi. Kampanya için İstanbul Şubesinde düzenlenen etkinliğe katılan çocuklara kitapları İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran ile banka yönetim ve icra kurulu üyeleri tarafından armağan edildi. 17 yıllık kampanyada öğrencilerle

buluşturulan toplam kitap sayısı 17 milyonu aşarken, 100'üncü yıla özel Kültür Yayınları ve İş Sanat iş birliğinde "Çocuklar Soruyor Tarih Dede ve Bilgi Öğretmen Anlatıyor" ve "Aklıma Bir Soru Geldi" adlı iki kitap hazırlandı. Hakan Aran, geçen yıl Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılında cumhuriyete dair bir kitap armağan ettiklerini hatırlatarak şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu yıl ise iki kitabımızı çocuklarımızla buluşturuyoruz. İlkinde, bankamızın 100 yıllık gelişimini çocuklarımıza aktarıyoruz. İkinci kitabımız ise ilk olarak 6 Şubat deprem felaketlerinden

etkilenen illerde başlattığımız Bilim Kuşağı Atölyeleri çalışmalarını destekleyen, bilimi sevdiiren ve bilimsel düşüncüyü yerleştirmeye yönelik bir çalışma." Öğrenciler kitaplara İş Bankası şubelerinin yanı sıra Kumbara Dergisi portalı ve Kumbara Dergisi mobil uygulaması üzerinden erişebilecek. Yatılı bölge okulları, sevgi evleri, çocuk ve gençlik kapalı cezaevlerindeki çocuklara da kitap gönderiminin yapılacağı kampanyada, Braille alfabesiyle basılı kitaplar da görme engelli çocukların eğitim gördüğü okullara ulaştırılacak.

Şekerbank'ta üst düzey atama

Şekerbank Genel Müdür Yardımcılığı görevine Mustafa Aşık atandı. Türkiye ve ABD'de farklı bankalarda 25 yılı aşkın tecrübesi bulunan Aşık, Şekerbank'ta bireysel segment, özel bankacılık ve dijital bankacılık alanlarından sorumlu olacak.

Bankacılık kariyerine 1998'de Citibank New York'ta finansal analist olarak başlayan Aşık, 2002'de katıldığı JP Morgan Chase Bank'ta 2003'te New York şube müdürü olarak atandı. 2006'da HSBC Bank bünyesine katılan Aşık, HSBC New York'ta şube müdürü ve ardından bölge müdürlüğü faaliyetlerinden sorumlu yönetici olarak çalıştı.

2012 itibarıyla kariyerine HSBC Türkiye'de devam eden Aşık, özel bankacılık alanındaki birçok projenin kuruluş aşamasında önemli roller üstlenerek bireysel bankacılık birikim yönetimi, satış ve sermaye piyasaları aracılık hizmetleri kıdemli yöneticiliği ve özel bankacılık grup başkanı görevlerinde bulundu. Aşık, 2020'den bu yana ING Türkiye'de bireysel ve özel bankacılık bölümlerinden sorumlu direktör olarak çalışıyordu. Lisans eğitimini Marmara Üniversitesi İktisat bölümünde tamamlayan Mustafa Aşık'ın Rochester Institute of Technology'de finans alanında Executive MBA derecesi bulunuyor.



Mustafa Aşık

► Ormanın izin verdiği kadar park: Bonus Parkorman

Parkorman, Garanti BBVA'nın 5 yıllık isim sponsorluğu anlaşmasıyla yeni yüzüne kavuştu. "Bonus Parkorman", bünyesindeki 21 yapının rehabilitasyonu ile doğa ve spor alanları, açık ve kapalı çocuk oyun alanları, topraksız tarım alanları, yeme-içme mekanları ve sosyal etkinliklerin düzenleneceği alanlarla ziyaretçilerini bekliyor. Doğuş Grubu'nun yeme-içme markası d.ream ile tadım alanları oluşturuldu. D-Gym ile ücretsiz spor etkinlikleri, Pozitif Müzik liderliğinde müzik festivalleri için de özel alanlar tasarlandı. Açık ofisler, hayvan dostları için de özel alanlar var. Doğuş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Nafiz Karadere, projeye ilgili şu bilgileri paylaştı: "Doğuş Grubu olarak İstanbul'un kalbindeki Parkorman'ı büyük bir titizlikle rehabilite ettik. Ülkemizin en güçlü bankalarından Garanti BBVA ile başlattığımız iş birliği kapsamında Parkorman, 5 yıl boyunca 'Bonus Parkorman' adıyla misafirlerini ağırlayacak. Büyük bir özveriyle bu anlamlı yatırımın ortaya çıkmasında katkıda bulunan tüm ekip arkadaşlarıma, paydaş ve iş ortaklarımıza gönülden teşekkür ediyorum."

Garanti BBVA Genel Müdürü Recep



Baştuğ da "Garanti BBVA, farklı projelerle, sponsorluklarıyla uzun yıllardır sosyal hayatın önemli bir rengi ve destekçisi. Bonus da müşterilerimizle kurduğu gönül bağına sayısız festivale, yerli ve yabancı sanatçıların konserine sponsor olarak pekiştirdi. Türkiye'nin en sevilen kredi kartı Bonus'u, İstanbul'un yeşil kalbi olarak yeniden tasarlanan Parkorman'da, bir kez daha sanatseverlerle buluşturuyoruz" dedi.

Bonus Parkorman, 29-30 Haziran'daki İKSV Gezgin Salon etkinliğiyle yaza hızlı bir giriş yaptı. Yaz boyunca Babylon Soundgarden, Massive Attack, Judas Priest, Monkey Project – Unforbidden Festival gibi büyük etkinlikler ve festivaller organize edildi. Bonus Parkorman; açık hava sinemaları, tiyatrolar, stand-up gösterileri, performans sanatları gibi birçok etkinlikle İstanbul'un yeni cazibe merkezi olmayı amaçlıyor.

eLogo, e-belge oluşturmada ülke sınırını ortadan kaldırıyor

eLogo, SAP ekosistemine yönelik sunduğu e-dönüşüm projelerine bir yenisini daha ekledi. eLogo ve SAP'nin global teknik kadrosuyla birlikte gerçekleştirilen DRC entegrasyonu ile ürün, en güncel mevzuatlara uyumlu çalışıyor. DRC ürünü lisansına sahip müşteriler, eLogo hesaplarını aktive ederek e-belgelerini mevzuata uygun, hızlı ve sorunsuz bir şekilde Gelir İdaresi Başkanlığı'na iletebiliyor. Böylece tek bir ekrandan tüm süreçler yönetilebiliyor, muhasebesel akışlar başarıyla tamamlanabiliyor. Özellikle birden fazla ülkede faaliyet gösteren global müşteriler, tüm lokasyonlarında

aynı ürünü kullanarak e-belgelerini oluşturabiliyor. Yasal raporlamalarını küresel olarak yönetirken, uyumluluklarını optimize edip verimliliklerini artırabiliyorlar. eLogo Genel Müdürü Başak Kural, "eLogo olarak 200'den fazla yazılımla entegrasyonumuz var. Böylece her ölçekten müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarına cevap verebiliyoruz. Geliştirdiğimiz entegrasyon sayesinde SAP ekosistemindeki kullanıcılara daha verimli ve gelişmiş bir deneyim sunuyoruz. DRC lisansına sahip kullanıcılar, ürün içerisinden e-dönüşüm hizmetlerimizden kolayca yararlanabiliyor" diyor.



Başak Kural

“Türkiye’yi FinTek üssü yapabilmek için var gücümüzle çalışıyoruz”

Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının çatı kuruluşu TÖDEB, 4 yılı geride bıraktı. Son dönemde TÖDEB Akademi ve Fintek Çırağı gibi oluşumlarla, uluslararası etkinliklere yoğun katılımlarla dikkatleri üzerine çeken birlik, yeni dönemde de açılımlarını sürdürecektir. TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin, yakında tanışacağımız yeniliklere Fintek Sözlüğü ve periyodik yayınlanacak bir dergiyi örnek veriyor...



Ufuk Bilgetekin
TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı

27 Haziran 2020 tarihli Cumhurbaşkanlığı Kararı ile birlik statüsü kazanan TÖDEB (Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği), sektörün hızlı büyümesine paralel önemli gelişim ve aşama kaydetti. 20 Haziran 2022 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı da birlik için önemli bir dönüm noktası oldu. Ufuk Bilgetekin Başkanlığında yeni yönetim, önceki yönetimden aldığı bayrağı daha yükseklere çıkarmak için hızla yeni açılımlara imza attı. Hatırlanacağı gibi 2022’de, TÖDEB Akademi kurulmuştu. Geçen yıl da TÖDEB Fintek Çırağı programı başlatıldı. Özellikle 2023’ten itibaren yurt içi ve dışında düzenlenen uluslararası etkinliklere üyelerle birlikte geniş katılımlar sağlanmaya başladı. Kural koyucu otorite ile üyeler arasında bir köprü görevi üstlendiklerini vurgulayan TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin, “TÖDEB üyeleriyle, FinTek sektörü TÖDEB ile güçlü! Türkiye’yi FinTek üssü yapabilmek için var gücümüzle çalışıyoruz” mesajını veriyor. Ufuk Bilgetekin ile TÖDEB’in 4 yıllık serüvenini ve yeni dönem planlarını konuştuk...

Öncelikle dernekten birliğe TÖDEB’in kaydettiği aşamanın kısa bir özetini yapabilir misiniz?

TÖDEB özelinde dernek ve birlik, tarihsel olarak birbirinin devamı gibi gözükse de aslında çok farklı yapılar ve tüzel kişiliklerdir. Dernek, her şeyden önce sektörün kendi çabalarıyla kurulan bir sivil toplum kuruluşuydu. Aktif olduğu süre boyunca etkili girişimlerde bulundu ve sektör yararına önemli başarılarla imza attı. Bununla birlikte, yasal ve kural koyucu otorite karşısındaki konumu belliydi ve daha sınırlı bir etki alanına sahipti. Birlik ise yarı kamu niteliğinde, Cumhurbaşkanlığı kararıyla kurulmuş bir yapı olarak çok daha farklı bir konumda bulunuyor. Birlik, sektörü

kucaklayan, tüm sektöre hitap eden bir yapıya sahip ve daha geniş bir etki alanı yaratıyor.

Birliğimizin bugün itibarıyla 82 üyesi bulunuyor. TCMB'den yeni lisans alan ve üyelik süreci devam eden kuruluşlarla birlikte bu sayı 84'e ulaşacak. Hızla büyüyen bir yapıya sahip olan TÖDEB, ilk olarak mevzuatın şekillenmesi noktasında sektörel taleplerin oluşturması ve ilgili taraflarla paylaşılması konusunda önemli adımlar attı. Yeni düzenlemeler ve ihtiyaçlar gözetilerek yapılan mevzuat değişiklikleri, ödeme ve elektronik para kuruluşlarının sektördeki rollerini daha da pekiştirdi. Bu düzenlemeler, sektördeki aktörlerin daha güvenli ve etkin bir şekilde faaliyet göstermelerini sağladı.

Birlik olarak sağladığımız destek ve oluşturduğumuz ortak platformlar sayesinde, üyelerimizin sesini daha güçlü bir şekilde duyurabilmeleri mümkün oldu. İletişim ve etkileşim kanallarının güçlendirilmesi, sektördeki bilgi paylaşımını ve iş birliğini artırdı. TÖDEB, sektördeki yenilikleri ve gelişmeleri yakından takip ederek, üyelerine rehberlik etmeye ve onların büyümesine katkı sağlamaya devam ediyor. Bu süreçte, üyelerimizin sektördeki etki ve konumlarının güçlenmesi, birliğin sağladığı güç, iletişim ve etkileşim olanakları sayesinde daha da belirgin hale geldi.

TÖDEB Akademi, FinTek Çırağı gibi oluşumlar, programlar ilk dönemleri itibarıyla amaçlanan sonuçlara ulaşabildi mi? Yeni dönem için neler planlıyorsunuz?

Eğitim faaliyetleri TÖDEB olarak bizim üzerinde önemle durduğumuz, ana faaliyet kollarımızdan biri. Eğitim faaliyetlerimiz şu anda iki koldan ilerliyor. TÖDEB Akademi ile sektördeki bilgi birikimini artırarak insan kaynağının niteliğini artırmayı hedefliyoruz. TÖDEB Akademi'yi 2022 yılında hayata geçirdik. O tarihten bu yana onlarca farklı konuda gerek yüz yüze gerekse online dersler düzenledik, sektörün her kesimine dokunmayı başardık. Giderek zenginleşen ve kapsam alanını genişleten bir hal aldı TÖDEB Akademi. Geliştirmeyi sürdüreceğiz. Sektörümüz büyüdükçe, TÖDEB büyüdükçe Akademi de büyüyüp genişleyecek. Kurumsallaşmasını daha da ileri götüreceğiz.

TÖDEB FinTek Çırağı ise sektöre yeni gençler kazandırmak için Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın himayesinde Marmara Üniversitesi ile hayata geçirdiğimiz bir program. Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı vesilesiyle 100 gençle yola çıktık. 82 gencimiz programı başarıyla tamamladı. 3 Temmuz'da yapacağımız kapanış törenimizle birlikte ilk yılımızı başarıyla tamamlıyoruz. Aslında bu programın benzerlerinden daha farklı bir başarı kriteri var. TÖDEB FinTek Çırağı gençlere istihdam yaratmayı hedefliyor ve başarısını burada görüyor. Daha staj aşamasında çırakların staj yaptıkları üyelerimizden iş teklifleri aldığı haberlerini duyduk. Bu bizi çok mutlu etti. Öğretmenin yanında iş sahibi yapan bir program ortaya koymak önemliydi ve kamu, özel sektör, akademi iş birliğiyle bunu gerçekleştirdik.

Yeni dönemde daha çok gence ulaşmayı, daha çok gencimizi sektöre kalıcı şekilde kazandırmayı hedefliyoruz.

TÖDEB

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği



“ TÖDEB FinTek Çırağı gençlere istihdam yaratmayı hedefliyor ve başarısını burada görüyor. Daha staj aşamasında çırakların staj yaptıkları üyelerimizden iş teklifleri aldığı haberlerini duyduk. Bu bizi çok mutlu etti. ”

İSTANBUL, DUBAİ, AMSTERDAM, MÜNİH, SİNGAPUR...

Geçen yıldan itibaren Money 20/20, Seamless gibi yurt dışı etkinliklerde, TÖDEB öncülüğünde Türk FinTek şirketlerini daha çok görmeye başladık. Bu konudaki değerlendirmelerinizi alıp önümüzdeki döneme ilişkin yürüttüğünüz, planladığınız çalışmalarını öğrenebilir miyiz?

Money 20/20 ve Seamless gibi uluslararası etkinlikler, Türk FinTek şirketlerinin global arenada kendilerini göstermeleri ve rekabet güçlerini artırmaları için önemli fırsatlar sunuyor. Bu etkinlikler, üyelerimizin uluslararası iş birlikleri kurmalarını, yeni pazarlara açılmalarını ve sektörel bilgi alışverişinde bulunmalarını sağlıyor. Etkinliklerdeki varlığımızı artırarak, üyelerimizin global pazarlarda kendilerine sağlam bir yer edinmelerini hedefliyoruz. Bu doğrultuda, TÖDEB olarak üyelerimize uluslararası arenada daha fazla görünürlük sağlamak için çalışmalarımızı yoğunlaştırıyoruz.



2024 sonunda baktığımızda, 2 ayda bir uluslararası bir etkinliğe ya ev sahipliği yaptığımızı ya da üyelerimizle birlikte sektörümüzü ve ülkemizi temsil etmek için fuarlara katıldığımızı göreceğiz. Seamless Dubai, Money 20/20 Amsterdam, Seamless Münih ve Singapur Fintech Festivali gibi önemli uluslararası etkinliklerde yer aldık ve almaya devam edeceğiz. Bu etkinliklerde, Türk FinTek ekosisteminin yenilikçi çözümlerini ve başarılarını global arenada sergileyerek, uluslararası iş birliklerini güçlendirmeyi amaçlıyoruz.

Bu yıl sadece katılımcı değil, aynı zamanda ev sahibi olarak da önemli adımlar attık. TÖDEB Agora Fintech, Türkiye'nin ilk uluslararası FinTek fuarı olarak büyük bir başarıyla gerçekleştirildi ve bizi çok mutlu etti. Bu fuarı geleneksel hale getirerek ülkemizin FinTek sektörünü dünyaya tanıtmaya ve uluslararası iş birliklerini artırmaya devam edeceğiz. Hem düzenleyen hem de katılan bir konumda olduğumuzda,

uluslararası arenada daha fazla davet alıyor ve yeni fırsatlar yakalıyoruz. Birçok zirve ve fuar için de görüşmelerimiz sürüyor. Önümüzdeki dönemde de bu etkinliklere katılımımızı artırarak sürdüreceğiz. Bu stratejik katılımlar, TÖDEB'in global FinTek ekosistemindeki yerini sağlamlaştırırken, üyelerimizin de uluslararası pazarlarda daha etkin ve rekabetçi olmalarını sağlayacaktır. Uluslararası hedeflerimizi gözeterek belirlediğimiz bu katılım planlarıyla, Türk FinTek sektörünü dünya sahnesinde hak ettiği yere taşıyacağız.

“2024 sonunda baktığımızda, 2 ayda bir uluslararası bir etkinliğe ya ev sahipliği yaptığımızı ya da üyelerimizle birlikte sektörümüzü ve ülkemizi temsil etmek için fuarlara katıldığımızı göreceğiz. Seamless Dubai, Money 20/20 Amsterdam, Seamless Münih ve Singapur Fintech Festivali gibi önemli uluslararası etkinliklerde yer aldık ve almaya devam edeceğiz.”

Üyelerinizin önemli bir kısmı yurt dışında da faaliyet gösteriyor. Kalanların çoğu da bir şekilde yurt dışına açılmayı, küresel bir oyuncu olmayı hedefliyor. Bu konuya birlik olarak bakışınız nedir, neleri nasıl yapmak gerekiyor?

Birlik olarak üyelerimizin küresel oyuncular haline gelmelerini desteklemek en önemli önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bu hedef doğrultusunda, yurtdışı pazarlara açılmak isteyen üyelerimize gerekli bilgiyi edinebilecekleri fırsatlar yaratıyoruz. Gerek TÖDEB muadili yapılarla kurduğumuz ilişkiler gerekse birlik bünyesinde hazırlanan raporlarla bu desteği sağlıyoruz. Uluslararası iş birlikleri ve etkinlikler aracılığıyla üyelerimizin küresel ağlarını genişletmelerine yardımcı oluyor, yeni pazarlarda faaliyet gösterebilmeleri için

stratejik yönlendirmelerde bulunuyoruz.

Sektörün sağlıklı bir şekilde büyümesi ve uluslararası arenada daha güçlü bir konuma gelmesi için yurt dışından yatırımcı çekmek çok önemli. Bu, sadece sektörün büyümesi için değil, aynı zamanda ülke ekonomisine katkı sağlamak açısından da kritik bir rol oynuyor. Doğrudan yatırımcıların gelmesi, sektördeki yenilikçi projelerin ve teknolojilerin finansmanını artırırken, aynı zamanda sektördeki oyuncuların geliştirdiği ürünlerin uluslararası pazarlarda satışı da ekonomik büyümeyi destekleyen önemli bir unsur olarak öne çıkıyor.

TÖDEB olarak üyelerimizin uluslararası yatırımcılarla buluşmalarını ve iş birlikleri kurmalarını sağlamak için çeşitli platformlar ve etkinlikler düzenliyoruz. Bu etkinlikler sayesinde, üyelerimizin küresel rekabette öne çıkmasını ve FinTek alanında dünya çapında tanınmalarını hedefliyoruz. Ayrıca, uluslararası düzenleyici otoritelerle iş birliği yaparak, üyelerimizin yurt dışı pazarlarda faaliyet göstermelerini kolaylaştıracak düzenlemeler ve uyum süreçlerini de destekliyoruz. Bu kapsamda, üyelerimizin küresel oyuncular haline gelmelerine katkı sağlayacak her türlü adımı atmaya devam edeceğiz.

Sektöre her geçen yıl yeni üyeler katılıyor. Başvurusunu yapmış, lisans almak için sırada bekleyen pek çok girişim de var. Bu durum sektördeki rekabeti sizce nasıl etkileyebilir? Konsolidasyon ve benzeri gelişmeler bekliyor musunuz?

Sektöre yeni üyelerin katılması, rekabeti artıran ve yenilikçi çözümler sunan bir dinamik yaratıyor. Bu durum, kullanıcılar için daha çeşitli ve kaliteli hizmetlerin sunulmasını sağlıyor. Her yeni üye ya yeni bir hizmetle ya da bir hizmeti daha iyi yaparak ortaya çıkmayı hedefliyor. Haziranın sonunda iki yeni faaliyet izni daha geldi ve sektörümüz biraz daha büyüdü. Sırada başka faaliyet izinlerinin olduğunu da biliyoruz. Dinamikliği ve büyümeye açıklığı sektöre giriş taleplerinin artmasına yol açıyor. FinTek sektörünün büyüdüğü benzer ülkelerde de bu durum benzer şekilde seyrediyor. Sağlıksız değil; doğal bir büyümeyle karşı karşıyayız.

Elbette artan rekabetin doğal bir sonucu olarak, bazı konsolidasyonlar ve birleşmeler de kaçınılmaz olabilir. Güçlü ve sürdürülebilir bir büyüme için, sektördeki oyuncuların iş birliği yaparak sinerji yaratmaları da ekonominin yasaları içerisinde var. Konsolidasyonlar, kaynakların daha etkin kullanılması ve ölçek ekonomilerinin sağlanması açısından olumlu sonuçlar doğurabilir. Sektörün dinamikleriyle bunu göreceğiz.

SERVİS BANKACILIĞI TRENDİ ARTARAK SÜRECEK

Bankalar önceleri FinTekleri rakip olarak görüyordu. Şimdi ise ya iş ortaklığı yapmayı ya onları satın alıp bünyelerine katmayı ya da kendi bünyelerinde FinTek şirketi kurmayı



tercih ediyorlar. Önümüzdeki dönemde sizce FinTek-banka ilişkileri nasıl şekillenebilir?

FinTek'ler ve bankalar arasında, doğası gereği zor ve denge gerektiren bir ilişki var. Türk bankacılık sistemi dünya çapında değer gören oturmuş bir sistem. Türk FinTek sektörü de kısa zamanda çok yol kat etmiş ve kendisini uluslararası arenada kanıtlamaya başlamış; saygı gören bir sektör.

En başta bu iki sektörü birbirinin alternatifi olarak görmemek gerekiyor. Ortada sonuçları itibarıyla iki tarafın da kazandığı, iki tarafın da birbirini büyüttüğü ve son aşamada kullanıcı yararına da gelişen bir denge oluştu. Birbirinin müşterisi ve birbirinin rakibi olmaktan kaynaklanan bir denge bu. Başlangıçta rakip olarak görülen FinTek şirketleri, artık bankalar tarafından iş ortakları ve yenilikçi çözümler sunan iş birlikçileri olarak kabul ediliyor. Hayatımıza giren servis bankacılığı tam da bu yenilikçi çözümler arayışının bir sonucu. Bu trendin önümüzdeki dönemde de devam edeceğini öngörüyoruz. İş birlikleri sayesinde bankalar FinTek şirketlerinin sunduğu hızlı ve yenilikçi çözümlerden faydalanarak müşteri portföyünü genişletme, FinTek'ler ise müşterilerine sundukları ürünlerin çeşitliliğini artırma imkânı buluyor. Bu yüzden FinTek ve bankalar arasındaki stratejik iş birlikleri artarak sürecektir. Bu iş birlikleri de sektörün daha da gelişmesine ve kullanıcıların daha iyi hizmet almasına katkı sağlayacaktır.

KURAL KOYUCU İLE ÜYELER ARASINDA KÖPRÜ KONUMUNDAYIZ

Türkiye'de sektörle ilgili mevzuatı nasıl buluyorsunuz? Yurt dışındaki gelişmelerin de ışığında ne gibi düzenlemelere ihtiyaç var?

Mevzuat konusunda kendimizi şanslı görüyoruz. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası bu konuda her zaman sektörün gelişimine ve büyümesine yönelik adımlarla bizleri destekliyor. Bildiğiniz gibi TCMB'nin bizlerin önüne koyduğu bir hedef var: Kurumsal yapıların geliştirilmesi; mali bünyenin güçlendirilmesi.



Hem Merkez Bankamız hem de biz sektör oyuncuları bu hedef doğrultusunda hareket ediyoruz.

Bildiğiniz gibi sektörümüzün mevzuata uyum süresi doldu. Artık bu noktada, bizi bekleyen yeni ürünlerin geliştirilmesi ve sektörün bu ürünlerle büyümesi. Fakat buna rağmen mevcut düzenlemelerin uygulanması bakımından karşılaşılan sıkıntıları Merkez Bankamız ile paylaşıyoruz. Mevzuatımız ihtiyaçlar doğrultusunda şekillenmeye devam ediyor. Bu da dinamik bir süreç.

Şunu da söylemek isterim: Sadece TCMB değil, MASAK ve diğer kamu kurumlarıyla mevzuatın oluşması, düzenlenmesi ve uygulanması aşamalarında uyumlu ve nihayetinde finansal sistemin gelişimine yarayan şekilde eşgüdümle çalışıyoruz. Burada “birlikte çalışmak” ve “doğrudan iletişim” kilit kavramlar. TÖDEB, kural koyucu otorite ve üyeleri arasında bir köprü görevi görüyor. İki tarafın birbirinden talep ve isteklerini paylaşmak, etkin çözümler üretmek ve sektörün tüm paydaşların birlikte hareket etmesiyle gelişimini desteklemek ana misyonumuz. Bu misyonu yerine getirirken kamu kurumlarımızın yapıcı desteklerini her daim hissediyoruz.

FİNTEK SÖZLÜĞÜ HAZIR, DERMİZ DE YOLDA...



Finansal hizmetlerin daha geniş kitlelere yayılması için FinTek şirketleri ve birlik olarak neler yapmayı planlıyorsunuz? Dergi, dijital yayın, sosyal medya gibi mecralarla yeni nesil ödeme yöntemleri ve teknolojileri daha geniş kitlelere tanıtıp yayılmasını sağlamak gibi planlarınız var mı?

Sektörümüzün genç bir sektör olduğunu her seferinde bir avantaj olarak ifade ediyoruz. Belki genç ve yeni bir sektör olmanın bir handicap olarak karşımıza çıktığı tek nokta, geniş kitlelere tanıtıp yayılma konusunda oluyor. İnsanlara hayatlarında zaten var olan; halihazırda kullandıkları hizmetlerin ve teknolojilerin sektörümüz tarafından sağlandığını anlatıyoruz. Pandemi sonrasında değişen tüketim alışkanlıklarıyla zaten yeni nesil ödeme yöntemleri ve teknolojileri haya-

tımızın artık tam ortasında yer almaya başladı. Bizim yapmamız gereken, olanın adını koymaktan ibaret.

Bunun için sosyal medyayı çok önemli bir araç olarak görüyoruz. Teknolojik yeniliklerin at başı ilerlediği iki konu finans ve iletişim. TÖDEB olarak sosyal medya çalışmalarında bu iki alanı birleştirmeye ve hem sektör profesyonellerine hem de son kullanıcılara ulaşmaya çalışıyoruz.

Çok yakında TÖDEB FinTek Çırağı katılımcısı öğrencilerimizin, onların mentorları ile TÖDEB Komite ve Çalışma Grupları'nın ortak emeğiyle ortaya çıkan FinTek Sözlüğü'nü yayımlayacağız. Kavramlarımızın doğru anlaşılması sektörümüzün doğru bilinmesi için çok faydalı olacaktır.

Son olarak bir müjdeyi daha buradan vermek isterim. TÖDEB olarak 3 aylık bir periyotta yayınlanacak bir dergiyle sektörümüzü geniş kitlelere anlatmayı, sektör oyuncularını tanıtırken gelişmeleri ve yenilikleri de duyurmayı hedefliyoruz. Çok heyecan duyduğumuz ve üzerinde titizlikle çalıştığımız bir adım atıyoruz.

“ TÖDEB olarak 3 aylık bir periyotta yayınlanacak bir dergiyle sektörümüzü geniş kitlelere anlatmayı, sektör oyuncularını tanıtırken gelişmeleri ve yenilikleri de duyurmayı hedefliyoruz. Çok heyecan duyduğumuz ve üzerinde titizlikle çalıştığımız bir adım atıyoruz. ”

Son bir mesajınız varsa almak isteriz...

TÖDEB olarak, ödeme ve elektronik para sektörünün Türkiye’de ve dünya genelinde daha güçlü ve etkili bir konuma gelmesi için çalışmaya devam edeceğiz. Yenilikçi çözümler sunarak, kullanıcıların finansal hayatlarını kolaylaştıran ve sürdürülebilir bir büyüme sağlayan bir ekosisteme ulaşmak önceliğimiz. Üyelerimizin başarısı, büyüme güçleri Türkiye’nin FinTek ekosisteminin gücünü yansıtıyor. Bu başarıyı daha ileriye taşımak için, sektörün tüm paydaşlarıyla iş birliği yaparak, ortak hedefler doğrultusunda ilerleyeceğiz. TÖDEB üyeleriyle, FinTek sektörü TÖDEB ile güçlü!

*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

Yeteneklerini geliştiren **Payfull** dönüşümünü hızlandırıyor

Payfull, hizmet yelpazesini genişleterek tahsilat çözümleri alanında yeni bir dönüşüm başlatıyor. Gelişmiş teknoloji altyapısıyla desteklenen hizmetleriyle iş ortaklarının tüm finansal ihtiyaçlarını hızla ve sorunsuz bir şekilde karşılıyor. Bu yeniliklerle Payfull, sektördeki tüm paydaşlara kapılarını açıyor ve entegre bir FinTek ekosistemi oluşturmayı hedefliyor...



Özgür Gerçek
Payfull Genel Müdürü



2015 yılından bu yana ödeme ve tahsilat çözümleri alanında hizmet veren Payfull, sektördeki güçlü varlığını yenilikçi çözümler ve müşteri odaklı yaklaşımıyla perçinliyor. Online tahsilat sistemi ve bayi tahsilat sistemleri gibi çeşitli ödeme süreçlerinde uzmanlaşan Payfull, tek panelden farklı banka POS'larını yönetebilme ve farklı para birimleri üzerinden tahsilat yapabilmeye gibi özellikleriyle işletmelerin finansal operasyonlarını hızlandırarak verimliliklerini artırıyor. Güvenilir ve etkili çözümleri sayesinde yüzlerce işletmenin tahsilat süreçlerini geliştiren Payfull, ödeme çözümleri alanındaki liderliğini her geçen gün daha da pekiştiriyor.

Sektördeki tüm paydaşlara açılan kapılar

Payfull, büyük bir dönüşüm sürecine girerek yeni bir çağ başlatıyor. Teknolojik yenilikler ve değişen piyasa ihtiyaçlarına yanıt verebilmek adına yetenek setini önemli ölçüde genişleten Payfull, sektördeki rolünü yeniden tanımlıyor. Bu büyük dönüşüm, sadece mevcut hizmetleri geliştirmekle kalmıyor, aynı zamanda farklı iş birlikleri ile kabiliyetlerini artırarak kurumsal müşterilere uçtan uca ödeme çözümleri, açık bankacılık ve Banking as a Service (BaaS) gibi modern finansal hizmetler sunmayı hedefliyor.

Yeni stratejisi kapsamında, hizmet yelpazesini genişletip sektördeki tüm paydaşlara kapılarını açarak yenilikçi çözümlerini daha geniş bir kitleye ulaştırmayı amaçlayan Payfull, iş birliklerini güçlendirerek ve daha büyük başarılar için imza atarak entegre ve erişilebilir bir FinTek ekosistemi yaratmayı hedefliyor.

“2025 sonunda işlem hacmimizi 10 milyar TL'ye çıkarmayı hedefliyoruz”

Payfull Genel Müdürü Özgür Gerçek, şirketin vizyon ve hedefleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“İnovatif çözümlerimizle, kurumsal müşterilerimizin özellikle Avrupa ve yakın coğrafyamızdaki ticari faaliyetlerinde köprü oluyoruz. Tahsilat çözümlerimiz, müşterilerimizin hedeflerini genişletip

daha geniş pazarlara ulaşmalarını sağlayarak iş hacimlerini büyütmelerine yardımcı oluyor. Gelecek dönemde tahsilat çözümlerinde sürdürülebilir yeniliklerle hizmet sunmayı, etkimizi artırmayı ve mevcut işlem hacmimizi 2025 yılı sonunda 5 katına çıkararak 10 milyar TL'ye ulaşmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda yaklaşımımız, sektörümüzdeki tüm oyuncularla iş birliği yaparak en kapsamlı finansal yetenek setine sahip olmak. Payfull ekosisteminde yer almak isteyen tüm sektör paydaşlarımızı birlikte çalışmaya ve işlerini büyütme davet ediyoruz.”



Aktif Portföy yeni fonlarıyla sermaye piyasalarındaki derinliğini artırıyor

65 bin yatırımcının 30 milyar TL'lik varlığını yöneten Aktif Portföy, getirisi yüksek fonlar geliştirerek yatırım oranını artırmayı hedefliyor. Aktif Portföy Genel Müdürü Yasin Atikler, "Son birkaç yıl içinde yatırımcılarımıza sunduğumuz yeni fonlarla sermaye piyasalarını derinleştirmeye devam ediyoruz. Türkiye'de halen fonların toplam hane halkı yatırımlarında yüzde 5 civarında olan payını çift hanelere çıkarmayı hedefliyoruz" diyor...



Yasin Atikler
Aktif Portföy Genel Müdürü

Aktif Bank iştiraklerinden Aktif Portföy, 2024 yılının ilk yarısını oldukça hareketli geçirdi. 2023 yılında 14 adet yeni fon ihraç eden şirket, bu yılın ilk yarısında da bu fonların performansı, yönetimi ve tanıtımı, yatırımcılara ulaştırılması için büyük efor sarf etti. Yatırım fonlarına ilginin her geçen gün arttığını belirten Aktif Portföy Genel Müdürü Yasin Atikler ile sektörün potansiyelini ve şirketin hedeflerini konuştuk...

Aktif Portföy'ün faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Aktif Portföy olarak 22 kişilik uzman ekibimiz, yaklaşık 30 milyar TL varlık büyüklüğümüzle 65 bin yatırımcıya hizmet veriyoruz. Yurt içi ve yurt dışı hisse senedi, borçlanma araçları, katılım ve özel fonlar, girişim sermayesi yatırım fonları, gayrimenkul yatırım fonları ve emeklilik fonları yönetimi gibi alanlarda faaliyet gösteren 43 adet yatırım fonuyla her konjunktürde yatırımcılarına katma değer yaratma gayretinde olan bir portföy yönetim şirketiyiz.

Aktif Portföy ekibi olarak anayasa gibi benimseydiğimiz ve taviz vermeyeceğimiz önemli değerlerimiz var:

- Yatırım fonu dünyasını ve yönettiğimiz fonları, en yalın ve anlaşılabilir haliyle yatırımcılara anlatmak.
- Geleceğini bizlere emanet eden yatırımcılar için yüksek sorumluluk bilinciyle istikrarlı ve kalıcı performans sağlama odaklı yatırım stratejileri geliştirmek.
- Yatırımcılarımızın birikimlerini risk/yatırım tercihleri ve finansal piyasalardaki beklentileri doğrultusunda şeffaf şekilde yönetmek.
- Sağlanabilecek en iyi performansı sunmak.

■ Yatırımcılarımıza daha yüksek katma değer sağlayabilmek için iletişim kanallarını sürekli açık tutmak, onların görüşlerini ve geri bildirimlerini önemseyip dikkate almak...

Portföy yönetimi sektöründe son dönemde ne tür gelişmeler yaşanıyor?

Yatırımcıların fonlara yöneliminin artmasıyla birlikte, portföy yönetimi sektöründeki şirketlerde ve fonlarda çeşitlenmeyi görüyoruz. Bu durum, rekabetin artması ve yatırımcıya değer yaratılması adına oldukça değerli. Fonların temalarında da çeşitlenme görüyoruz. Yapay zekâ, robotik teknolojiler, temiz enerji, siber güvenlik gibi sayısı her gün artan farklı alternatifler mevcut. Biz son dönemde yapay zekâ içerikli GPT - Robotik Teknolojiler Değişken Fon, Uzak Doğu ve gelişmekte olan ülkeler içerikli CIN - Birinci Serbest Fon gibi fark yaratan fonları yatırımcılara sunduk. Katılım esaslı fonlarda alanında da bizim de öncü olduğumuz tematik fonlarda artış var. Keza yerli hisse senedi içerikli fonlarda da içerik ve sayı anlamında alternatiflerin arttığını gözlemliyoruz.

YATIRIMCI SAYISI VE FON ÇEŞİTLİLİĞİ İÇİN GİDİLECEK ÇOK YOL VAR

Türkiye'deki portföy yönetim sektörünü dünyayla kıyasladığınızda hangi seviyedeyiz?

Dünya genelinde fonlar üzerinden yatırım, toplam hane halkı yatırımlarının yüzde 15-20'si civarında seyrediyor. Bizde yüzde 5'e yeni gelmiş durumda. Bu yüzde 5 içinde de ağırlığın para piyasası fonlarında olduğunu görüyoruz. Dünya geneline göre biraz geride kalmakla beraber hem çeşitlenen fonlar hem de portföy yöneticilerinin yarattığı getirilerle birlikte daha fazla fon yatırımcısı oluştuğunu söyleyebiliriz. Ürün çeşitliliği tarafında da gidilecek yol var elbette.

MJB - Robo Fon Sepeti Fonu

Robo Fon Sepeti Fonu ile Yabancı Piyasalarda işlem görülen farklı coğrafya ve farklı sektörlerdeki aktif Borsa Yatırım Fonlarına yatırım yapabilirsiniz.

aktif portföy

Yatırım vadelerinin uzamasıyla birlikte daha güçlü bir fon piyasası oluşacağını düşünüyorum.

Sektörün gelişimi için alınması gereken önlemler, regülasyon ihtiyacı var mı?

Düzenleyici ve denetleyici kurumlar, sektörün genelleyle hareket ederek gelişime büyük katkı sağlıyor. Bu noktada regülasyon tarafında sektörü geliştirmeye yarayan bir ortam olduğunu söyleyebiliriz. Stopaj istisnasının belirli fonlar için tekrar değerlendirilmesi sektörün büyümesine katkıda bulunacaktır. Bu noktada vadenin uzatılmasını teminen, uzun vade tutulan fonlarda stopajın düşürülmesi gibi bir yöntem değerlendirilebilir.

Sektörün geleceği hakkındaki öngörünüz, beklentileriniz nedir?

Son dönemde en hızlı büyüyen portföy yönetim şirketlerinden biri olarak, sektörün geleceğiyle ilgili beklentimiz oldukça pozitif. Özellikle sermaye piyasasının gelişmesine ve derinleşmesine sunduğu katkı ve birikimlerin korunmasında oynadığı rolle, portföy yönetim sektörü büyümesini sürdürecektir. Buna dair biz de üzerimize düşeni yapacak ve daha fazla yatırımcıya fonları tanıttığımız.

TEKNOLOJİ TEMALİ İLK KATILIM FONUNUN İHRACI

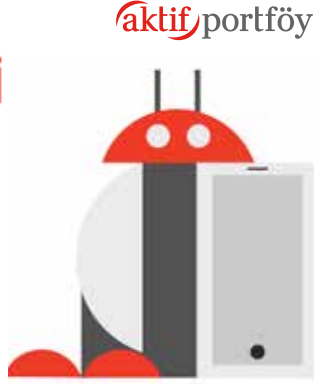
Aktif Portföy böyle bir ortamda nasıl konumlanıyor, bu yılın ilk yarısını nasıl geçirdiniz?

Çok verimli ve hareketli bir 6 ay geçirdik. 2023'te yatırımcılarımıza her konjunktürde katma değer sağlamak



CPU - TEKNOLOJİ KATILIM FONU

Geleceğe yön veren yerli ve global teknoloji şirketlerine yatırım yapın!



%60 stopaj avantajı 30.04.2024 tarihine kadar yapılan alımlarda geçerlidir.

bakış açısıyla toplamda 14 adet yeni fon ihraç etmiştik. Bu yılın ilk yarısında bu fonların performansı, yönetimi ve tanıtımı, yatırımcılarımıza ulaştırılması için büyük efor sarf ettik.

Bu eforun sonucu olarak yatırımcılarımıza yılbaşından bu yana yüksek getiriler sunduk. Örnek olarak hisse senedi fonlarımızdan ASJ - Aktif Portföy Hisse Senedi (TL) Fonu (Hisse Senedi Yoğun Fon) yılın başından bu yana yüzde 44.33 getirisiyle kendi kategorisindeki fonlar arasında birinci oldu. Gümüş fonumuz MJG - Aktif Portföy Gümüş Fon Sepeti Fonu ise yılbaşından bu yana yüzde 32.54 getiri ile kendi kategorisindeki fonlar arasında ikinci oldu.

Son dönemde yüksek teknoloji ürünü ve hizmet geliştiren teknoloji şirketlerinin piyasa değeri oldukça yükseldi. Apple, NVIDIA, Tesla gibi dünya devlerine yatırım yapmak ise yatırımlarını çeşitlendirmek isteyenlerin olmazsa olmaz tercihi haline geldi. Bu nedenle kodu temasını çağrıştıran fonumuz CPU- Aktif Portföy Teknoloji Katılım Fonu'nu ihraç ettik. Bu, teknoloji temalı ilk katılım fonu olma özelliğini taşıyor. Yurt içi ve yurt dışı teknolojik gelişmeleri yakından takip edenler için çok iyi bir seçenek olduğunu söyleyebiliriz. Kasım 2023 tarihinde ihraç edilen fonumuz, yılbaşından bu yana yüzde 39.29 getirisiyle kendi kategorisinde birinci oldu ve 22 bin 659 yatırımcısıyla 736 milyon TL büyüklüğe ulaştı.

Günlük vadede yüksek getiri imkanı ve 30 Nisan 2024 öncesi stopaj avantajı bulunduğu için para piyasası

fonlarına da çok talep oldu. Son dönemde hızla büyüyen IDL - Aktif Portföy Para Piyasası (TL) Fon ve NKL - Aktif Portföy Kısa Vadeli Serbest (TL) Fonumuzun getirileri üst sıralarda olduğundan, bu getirileri sürdürülebilir kılmak da ana hedefimiz haline geldi. Hazine ve özel sektör eurobond'larının sağladığı dolar bazındaki getiri potansiyelini en etkin zamanlama ve vade tercihleriyle yatırımcısına sunmayı hedefleyen fonumuz MPN - İkinci Aktif Serbest (Döviz) Fon ise yılın başından bu yana dolar bazında yüzde 12.84 getiri sağladı.

Teknolojinin getirdiği yenilik ve kolaylıklardan bahsederken biz de yatırımcılarımızın, şirketimiz ve fonlarımızla ilgili bilgilere rahatlıkla ulaşabilmesi, sorularına tek tık ile cevap bulabilmesi için web sitemizi güncelliyoruz.

Piyasadaki gelişmeler ve fonlarımız hakkında daha fazla konuşmak üzere sosyal medya hesaplarımızı da oluşturduk. X, LinkedIn, Instagram, TikTok gibi sosyal mecralarda aktif paylaşımlara başladık. Ekonomi ve teknoloji alanında geniş kitlelere seslenen Emre Alkin ve Ozan Sihay ile influencer anlaşmaları yaptık. İlk paylaşımlarımız oldukça ses getirdi. Tüm bunların sonucunda pazar payımızı da yüzde 0.50 seviyesinden 0.80'e çıkardık. Yenilikçi ve ses getiren işlere imza atmaya devam edeceğiz.

GSYF'LERE YOĞUN İLGİ VAR

Hisse senedi piyasası ve alternatif fonlar alanında aktif çalışmalarınız olduğunu biliyoruz, kısaca bunlardan bahsedebilir misiniz?

Yatırımcılarımızın potansiyeli yüksek şirketlere yatırım yapmasını kolaylaştıran hisse senedi fonlarımız, temel analize dayalı hibrit modelle oluşturulan hisse portföyünde düzenli olarak ayda bir değişim yapılırken bilanço dönemi ve önemli haber akışlarında yine hisse bazlı değişikliklere gidilerek aktif şekilde yönetiliyor. Amacımız, yatırımcımıza uzun vadede sürdürülebilir bir gelir yaratmak. Hisse senedi fonlarımızı sadece çok kazandıran değil, piyasa olumsuzluğunda en az kaybettiren olma hedefiyle yönetiyoruz.

Son dönemde alternatif fonlarda özellikle GSYF'lere (girişim sermayesi yatırım fonları) çok büyük bir ilgi artışı var. Birçok bireysel ve kurumsal yatırımcı, hem alternatif kazanç arayışı hem de portföyünü çeşitlendirme açısından GSYF'leri tercih ediyor. Pazarda kamunun yönlendirmesiyle oluşan ekstra bir GSYF talebi de oluştu. Bunu çok kıymetli görüyoruz. Uzun dönemde GSYF'lerin daha büyük bir yatırımcı kitlesi tarafından benimsenmesi için faydalı bir alıştırmaya dönemi oluşturulduğunu düşünüyoruz. Aktif Portföy olarak ilk GSYF'mizi kurmamız 2017 yılına dayanıyor. Bu alanda oldukça tecrübeli olduğumuzu söyleyebiliriz.

2023 yılı sonunda Startupfon ekibiyle yepyeni bir GSYF kurduk. "Secondary" olarak globalde birçok örneği olan bir fon yönetim tarzıyla yönetiliyor. Yani potansiyeli devam eden belirli bir ölçüğe gelmiş teknoloji girişimlerinin mevcut hissedarlarından iskonto-





lu hisse alıyoruz. Bu da yatırımcılarımıza ilk günden önemli bir fırsat sağlıyor.

Bir yandan da yeni GSYF'ler kurmak için yoğun bir çalışma içerisindeyiz. Fonları kurarken, önceliğimiz ilgili alanda uzman en iyi partner şirketleri bulup onlarla ortak değer yaratmak. Şu ana kadar çok emin adımlarla ilerlediğimizi söyleyebilirim. Önümüzdeki dönemde hem yeni fonlarla hem de yatırımcı havuzumuzu genişleterek yepyeni GSYF'lerle sektöre dinamizm kazandırmaya devam edeceğiz.

Ülkemiz için önemi rakamlarla da ortada olan oyun sektörü alanında yaşanan büyüme ve gelişmeleri ele aldığımızda ise Startgate ekibiyle birlikte kurduğumuz Playgate GSYF'deki potansiyelin bizi heyecanlandırdığını belirtmem gerek. Yine başarılı yatırım kararlarıyla bildiğimiz Startupfon ekibiyle birlikte yöneteceğimiz, yönetim sürecinde private equity (özel sermaye) alanında önemli isimlerin olduğu bir danışma heyetinden alınan tavsiyelerin de değerlendirileceği Startupfon Opportunity GSYF'yi sektöre kazandırmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu fon için "sektör ihtiyaçlarına karşılık gelen, melek yatırımcılara nakit akış sağlayan,

şirket sermaye yapılarını sadeleştirmeyi amaçlayan ve bununla birlikte fırsat bekleyen yatırımcılara başarılı girişimlere iskontolu giriş imkanı veren sektördeki ilk ve tek fon" diyebiliriz.

Yeni fonlarımızın yanı sıra Aktif Bank ve iştirakleri için CVC olarak 2021 yılında kurduğumuz, şirketimiz için de marka değeri olan Mindvest GSYF de yeni yatırımlar için süreçlerini hızla ilerletiyor.



"YURT DIŞI ENSTRÜMANLARA İLGİ ARTACAK"

Aktif Portföy Genel Müdürü Yasin Atıklar, piyasadaki çeşitliliğin artmasına paralel olarak yatırımcıların ilgisinin daha çok yatırım fonlarına kayacağını düşünüyor. "Aktif Portföy olarak yatırımcıları fonlar hakkında bilgilendirmeye ve onlara doğru yatırımı anlatmaya çalışıyoruz. Bunu yaparken öncelikli

amacımız sektörü büyütmek ve yeni yatırımcıları dahil etmek" diyen Atıklar, kısa vadeli piyasa beklentilerini de şöyle açıklıyor: "Mevcut ekonomi politikası çerçevesinde enflasyonun aşağı yönlü harekete başladığını görüyoruz. 2024 yılı içinde düşen enflasyonla birlikte TL varlık faizlerinde de gerilemeyi görmek

muhtemel. Bu da yatırımcıların TL mevduatı dışında enstrümanlara ilgisinin devamını sağlayacaktır. Yurt dışında büyük merkez bankalarının faiz indirimleriyle birlikte yurt dışı endekslere yatırımların potansiyel sunduğunu görüyoruz. Bu kapsamda yurt dışı enstrümanlara yatırımı sağlayan fonların da öne çıkacağını düşünüyorum."

PARAM, müşteri memnuniyetinde de fark yaratıyor



GAMZE KOÇER
Param CCSO'su (Chief Customer Success Officer)

Yenilikçi ürün ve çözümlerimizle kullanıcılarımız ve iş ortaklarımızın hayatını kolaylaştırıyor, proaktif yaklaşımımızla müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmaya devam ediyoruz. "Müşteri hizmetleri" yerine "müşteri başarısı" yaklaşımını benimsiyor, müşteri memnuniyetinde de finansal teknoloji sektörüne liderlik yapıyoruz...

Bütünleşik finans sağlayıcısı Param olarak, "müşteri hizmetleri" yerine "müşteri başarısı" yaklaşımını benimsiyor, finansal teknoloji sektörüne liderlik etmeye devam ediyoruz. Müşteri memnuniyetinin başarının en büyük anahtarı olduğuna inanıyoruz. Bu yüzden önceliklerimiz arasında en ön sırada yer alıyor. Hedefimiz, kullanıcılarımıza kaliteli ve kesintisiz bir şekilde hizmet sunmak. Aldığımız geri bildirimleri titizlikle değerlendirerek hizmetlerimizi sürekli olarak geliştiriyoruz. Müşterilerimizin geri bildirimleri bizim için büyük önem taşıyor, işimizi daha iyi yapmak için gelişimimize de destek sağlıyor. Hizmetlerimizi iyileştirme konusunda bize yol gösteriyor ve müşteri memnuniyetine katkıda bulunuyor. Kullanıcılarımızın taleplerini ve yorumlarını dikkate alıyoruz ve hızlı bir şekilde çözümler üretiyoruz. Tüm süreçlerde, müşterilerimizin savunucusu gibi hareket ederek onların yanında olduğumuzu gösteriyoruz.

360 derece müşteri memnuniyeti ölçümü

Param Customer Success ekibi, 360 derece tüm kanallardan müşteri memnuniyet ölçümleri yapıyor. Müşterilerimizin iletildiği konuların detaylarına, yaptığımız ölçümler ve müşteri görüşmeleri sayesinde inebiliyoruz. Daha üstün bir hizmet sun-



bilmek için teknolojik altyapımızı güçlendirmemizin yanı sıra aldığımız aksiyonları da müşteri memnuniyetini artırmak için sürekli kendi içimizde görüşerek geliştiriyoruz. NPS, CSAT, CES gibi ürün ve hizmet ölçüm metotlarını kullanarak geri bildirimler alıyoruz. Bu geri bildirimler doğrultusunda sistemlerimizi daima iyileştiriyoruz. Müşteri taleplerine hızlı yanıt verme konusunda yüksek bir performans gösteriyoruz. Bu da müşteri memnuniyetinin yüksek seviyelerde olduğunu ve sorunların etkili bir şekilde çözüldüğünü gösteriyor. Tüm bu metrikler, başarılı bir performans sergilediğimizi gözler önüne seriyor.

Tercih edilmemizdeki en önemli etken, müşterilerimizle duygusal bağ kurmamız

Müşterilerimizden gelebilecek talepleri önceden analiz ederek proaktif bir yaklaşımla hareket ediyoruz. Başarı, bizim için sadece bir hedef değil, yolculuğumuzun kendisi. Adım adım ilerlerken, odak noktamız her zaman müşterilerimizin memnuniyeti dolayısıyla başarısı olmuştur. "Paramlıyım" demelerini sağlamak için çaba sarf ediyoruz.

Müşterilerimizle empati kurmamız, güvenilir olmamız, onların hedeflerine ulaşmaları için destek olmamız bizi tercih etmelerindeki önemli faktörler. İlk temas anından itibaren her aşamaya kadar müşterilerimizin kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak için elimizden geleni yapıyoruz. Hızlı ve çevik bir ekibimiz var; müşterilerimizi destekleyen, kendilerini müşterilerimizin yerine koyan ve adeta onların içerideki savunucusu gibi hareket eden bir ekip olarak hizmet sunuyoruz. Tüm bu unsurları teknolojiyle birleştirdiğimizde, müşterilerimizin bizi tercih etmeleri kaçınılmaz oluyor.

Param'da 7/25 hizmet veriyoruz

Normal bir müşteri deneyimi veya müşteri başarı ekibinden farklı olarak 7/24 değil, 7/25 hizmet veriyoruz. Müşterile-

PARAM



rimiz bizim için her zaman öncelikli. Hatta ihtiyaçları olmadığı durumlarda bile yanlarında olduğumuzu hissettiriyoruz. Bireysel ya da kurumsal müşterilerin en çok değer verdiği husus, onları anlayan, taleplerine hızlı cevap veren bir muhatap bulmaktır. Sözlü ve yazılı iletişim kanallarımızı 7/24 kullanarak bu deneyimi sunuyoruz. Müşterilerimiz talep etmeden önce, hem ürünlerimizi hem de kendi işleyişimizi daha hızlı hale getirmek için sürekli süreçlerimizi iyileştiriyoruz.

Rekabetin yoğun olduğu bir piyasada, teknolojiyi en üst seviyede kullanarak müşteriye odak noktamız haline getirdiğimizde, sadece sürdürülebilir bir avantaj elde etmekle kalmıyor, aynı zamanda pazarda liderlik rolünü üstleniyoruz. Bizim yaptığımız da tam olarak bu. Bu başarı, şirketimizdeki tüm ekiplerin ortak başarısıdır.

Müşterilerimizle etkili iletişim kuruyoruz

Müşterilerimiz için güvenilir bir çözüm ortağı olmanın önemini biliyoruz ve bu güveni kazanmak için söz verdiğimiz her şeyi yerine getiriyoruz. Müşteri geri bildirimlerini ciddiye alıyor, işlem süreçlerimizi bu geri bildirimlere göre şekillendiriyoruz. Talepleri hızlıca çözmemiz ve müşterilerimizi bekletemememiz bizi tercih edilen bir konuma getiriyor.

Onların ihtiyaçlarını anlamak ve net bir şekilde çözüm sunmak için anlaşılır bir dil kullanıyoruz. Her müşteri farklı olduğu için, kişiye özel çözümler sunmamız,

müşteri memnuniyetini artırıyor. Geri bildirimleri değerlendirme ve işlem süreçlerimizi sürekli geliştirme kabiliyetimiz sayesinde başarılı bir iletişim kuruyoruz. Aslında, kullanıcılarımızın geri bildirimlerinin memnuniyetle dolu olduğunu söyleyebilirim. Hızlı yanıt sürelerimiz, etkili sorun çözme becerimiz birçok müşterimizin olumlu geri bildirimde bulunmasını sağlıyor. Nitekim işimizi doğru şekilde yapmış olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

Müşterilerimizi çok iyi analiz ediyoruz

En güncel ve verimli teknoloji araçlarını ve sistemlerini kullanarak, müşterilerimize daha etkili hizmet sunuyoruz. Müşterilerimizi titizlikle analiz ediyor, iyi tanıyor ve nasıl yaklaşmamız gerektiğini biliyoruz. Tüm ekipleri bu doğrultuda yönlendirerek başarıya odaklanıyoruz. Müşterilerimizin harcadığı zamanın yanı sıra aldığı destek ve hizmetin kalitesi veya ürün önerileri bizim için büyük önem taşıyor. Customer Success ekibimiz; elektronik para, cüzdan, kart, POS, tahsilat altyapısı, “Şimdi Al Sonra Öde” (BNPL) modeli gibi finansal çözümlerde derin bir uzmanlığa sahip. Bu uzmanlık, müşterilerimizin taleplerini ve beklentilerini göz önünde bulundurarak hizmetlerimizi geliştirmemizi sağlıyor.

Sürekli olarak yeni ve daha iyi hizmetler sunma hedefinde ilerliyor, “Müşteri Hizmetleri değil, Müşteri Başarısı” yaklaşımımızı her alanda sergiliyoruz. ☹

“FinTek ekosisteminde yol almak”



Erçin Tunca Türerer
Elekse Ürün ve Satıştan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi

Elekse olarak FinTek ekosisteminde yenilikçi çözümler sunmaya ve büyümeye kararlıyız. Her geçen gün daha da güçlenen yapımız ve genişleyen müşteri tabanımızla sektörde lider olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz.

Mayıs ayında 4 milyar TL'ye yaklaştık

Elekse, bu yılın Mayıs ayında finansal ekosistemde dikkat çekici bir performans sergiledi. Şirketimizin işlem hacmi 4 milyar TL'ye yaklaştı. Bu başarı, büyüme hedeflerimizle olan bağlılığımızın bir göstergesi niteliğinde. Finansal teknoloji alanında sürekli olarak kendimizi geliştiriyor ve yenilikçi çözümler sunuyoruz.

Yıl sonu hedeflerimizi yükseltiyoruz

Haziran ayında 4 milyar TL'yi aşacağımıza inanıyor ve hedeflerimiz için çitayı daha da yükseltiyoruz. Elde ettiğimiz başarılar sayesinde, hedefimizi önümüzdeki yıllar içerisinde sektördeki ilk 3 firma olma yönüne yöneliyoruz. Bu, kararlılığımız ve stratejik adımlar atmamızın bir sonucudur.

İş ortaklıklarımızı artırıyoruz

Müşteri sayısında ciddi bir artış sağlamayı hedefliyoruz. Yeni ortaklıklar ve iş birlikleri, müşteri tabanımızı genişletmemize ve hizmet kalitemizi daha da yükseltmemize olanak tanıyacak.

Müşteri sadakatini artırmayı planlıyoruz

Elektronik para lisansımızla birlikte müşterilerimizle daha derin ilişkiler kurmayı ve sadakati artırmayı amaçlıyoruz. Bu lisans, müşteri deneyimini iyileştirmemize ve sunduğumuz hizmetleri çeşitlendirmemize olanak sağlayacak.

Teknoloji satışına ağırlık vereceğiz

Nisan ayı itibarıyla aldığımız “yerinde Ar-Ge merkezi” lisansı sayesinde ve Haziran ayında açtığımız Dijitalpark Teknokent'teki yeni şirketimiz Elekse Teknoloji Yazılım ve Bilişim Sistemleri A.Ş. üzerinden teknoloji satışına da ağırlık vereceğiz. Bu hamle, teknoloji alanındaki inovasyonlarımızı hızlandıracak ve pazara sunduğumuz ürünlerin kalitesini artıracak.

Para transferi konusunda globali hedefliyoruz

Yurt içi ve yurt dışı para transferi konusunda en iyi 3 firma arasında olma vizyonuyla iş birliklerimizi artırmaya yöneliyoruz. Global iş birlikleri ve stratejik ortaklıklarla hizmet ağıımızı genişletmeyi planlıyoruz.

Büyüme stratejimizi paylaşıyoruz

Faaliyet alanlarımızla ilgili tüm yurt içi ve yurt dışı fuarlara katılarak, büyüme stratejimizi tüm paydaşlarımızla paylaşmaktan gurur duyuyoruz. Bu fuarlar, sektör trendlerini yakından takip etmemize ve iş ağıımızı genişletmemize olanak sağlıyor. ☺

TÜM HSM GEREKSİNİMLERİNİZ İÇİN VERISOFT HİZMETE HAZIR



YTÜ TEKNOPARK B1 N302 ESENLER 34220 ISTANBUL

WWW.VERISOFT.COM

+90.212.483.7272

HSM@VERISOFT.COM

En prestijli fuarın en prestijli temsilcileri



Türk FinTek'leri

Avrupa'da Türk FinTek şirketlerinin sesi her geçen yıl daha gür çıkıyor. Amsterdam'da düzenlenen Money 20/20 Avrupa etkinliğinde 50'ye yakın Türk şirketi, yenilikçi ürün ve hizmetlerini tanıtip önemli iş bağlantıları kurdu. Panel ve oturumlarda ise yapay zekâ, açık bankacılık, gömülü finans ve ödemelerin modernizasyonu gibi konular öne çıktı...

ABDULLAH ÇETİN

Dünyanın en prestijli FinTek fuarı olarak nitelendirilen Money 20/20'nin Avrupa ayağı, bu yıl 5-7 Haziran tarihleri arasında Hollanda'nın başkenti Amsterdam'da düzenlendi. Etkinlikte 10 binin üzerinde katılımcı ağırlandı. 2 bini aşkın firma, ürün ve hizmetlerini tanıtip iş bağlantısı kurma fırsatı buldu. 350'nin üzerinde konuşmacı da panel ve oturumlarda, katılımcularla sektörün bugünü ve geleceğiyle ilgili görüş ve öngörülerini paylaştı. Money 20/20 Avrupa'da bu yılın odak konuları yapay zekâ alanındaki son trendler, dijital cüzdanlar, dijital çağda güven ve açık bankacılıkta son gelişmeler oldu.

Türkiye'yi 50'ye yakın şirket temsil etti

"Money 20/20 Amsterdam'da Türkiye çıkarması vardı" desek abartmış olmayız. 2023'te olduğu gibi bu yıl

da Türkiye kalabalık bir delegasyonla temsil edildi. TÖDEB öncülüğünde ve Ticaret Bakanlığı desteğiyle oluşturulan Türkiye Pavilyonu'nda 20 ödeme ve elektronik para kuruluşu yenilikçi çözümlerini tanıttı.

DEİK/Dijital Teknolojiler İş Konseyi Finansal Teknolojiler (FinTek) Komitesi tarafından kurulan DEİK Pavilyonu'nda 7 FinTek yer aldı.

Dgpays, EMBank, Fimple, Morpara, Papara, Paycell, United Payment, Veripark ve UPT ise kendi stantlarını kurmayı tercih etti.

Akbank, Aktif Bank, Hayat Finans, İş Bankası gibi bankaların temsilcileri de kurumları adına etkinliği yerinde izledi.

Türk delegasyonu Mastercard tekne partisi, FinTech İstanbul kahvaltısı, WBN buluşması gibi etkinliklerde bir araya gelip eğlenceli vakit geçirme ve fikir alışverişi yapma fırsatı buldu.



MONEY 20/20 AVRUPA 2024'E KATILAN TÜRK ŞİRKETLERİ

TÖDEB öncülüğü ve Ticaret Bakanlığı desteğiyle kurulan Türkiye Pavilyonu

Elekse	MoneyPay	PayByMe	Sipay
fastPay	N Kolay	PayFix	Tom Pay
ininal	Octet	Paynet	Tosla (Aköde)
İstPay	Ödeal	PayPorter	TRPOS
Lidio	Paratika	PayTR	VizyonPay

DEİK Pavilyonu

Colendi	OBSS
Figopara	Secure
Innovance	Future
Kolaybi	TRA Tech

Kendi standını kuranlar

Dgpays	Paycell
EMBank	United
Fimble	Payment
Morpara	Veripark
Papara	UPT

Yusuf Ürey

Innovance Kurucu Ortağı ve CEO'su

“Yeni iş birlikleri kurduk, mevcut ortaklığımızı bir üst seviyeye taşıdık”

Innovance olarak FinTek dünyasının kalbi olan Money 20/20 Europe 2024 etkinliğinde yer almaktan büyük onur duyduk. DEİK pavilyonunda en yenilikçi çözümlerimizi sergileyerek, sektördeki devlerle aynı sahnede olmanın heyecanını yaşadık. Amsterdam'daki bu prestijli etkinlik, global FinTek topluluğuyla bağlantılarımızı güçlendirmek ve yeni iş fırsatlarını keşfetmek için mükemmel bir fırsat sundu. Money 20/20 Europe 2024, FinTek sektöründeki en son trendler ve yenilikler hakkında değerli içgörüler edinmemizi sağladı. Bu yılın konferansı, yapay zekâ (AI), blokzinciri ve kuantum bilişim gibi ileri teknolojilerin finans dünyasında nasıl devrim yarattığını gözler önüne serdi.

Etkinlik süresince, önemli devlet ve sektör temsilcileriyle yaptığımız özel görüşmeler, Innovance'ın vizyonunu ve yenilikçi çözümlerini paylaşma şansı verdi. Bu görüşmeler, devletler arası iş birliklerini güçlendirmemize ve sektöre yön verme bağlılığımızı vurguladı. Innovance olarak bu etkinlikte mevcut ortaklıklarımızı güçlendirmenin yanı sıra yeni iş birlikleri ve fırsatlar yaratma imkânı bulduk. Örneğin Mambu, SumsuB, Bitpanda gibi stratejik ortaklarımızın özel davetlerine katılarak iş birliklerimizi bir üst seviyeye taşıdık. Ayrıca Hollanda, Malta, Litvanya, Portekiz, Moldova gibi farklı ülkelerden temsilcilerle iş geliştirme fırsatları ya-



kalayarak global ağıımızı genişlettik.

Money 20/20 Europe 2024, finans sektörünün geleceğini şekillendiren yenilikleri ve trendleri keşfetmek için olağanüstü bir platform sundu. Innovance olarak bu tür etkinliklere katılarak sektördeki gelişmelere öncülük etmekten ve küresel iş ağıımızı genişletmekten gurur duyuyoruz. Bu unutulmaz deneyimden elde ettiğimiz bilgiler ve kurduğumuz bağlantılar, gelecekteki projelerimiz ve iş birliği fırsatlarımız için büyük bir değer taşıyor. Bir sonraki Money 20/20 etkinliğinde tekrar buluşmayı sabırsızlıkla bekliyoruz.

Hasan Sami Bayansar
Insha Ventures Genel Müdürü

“Yeniliklerimizi tanıttık, yenilikleri keşfettik, potansiyel iş ortaklarıyla görüştük”

Money 20/20 Europe, global FinTek ekosisteminin geleceğini şekillendiren yenilikçi çözümleri ve en son trendleri keşfetmek için mükemmel bir platform sundu. Insha Ventures olarak sunduğumuz yenilikçi finansal çözümleri tanıtmak ve potansiyel iş ortaklarıyla ağ kurmak adına önemli görüşmeler yaptık. Katılımcılardan aldığımız geri bildirimler doğrultusunda hizmetlerimizi daha da geliştirme konusunda yeni fikirler edindik. Money 20/20, Insha Ventures için sadece bir tanıtım platformu değil, aynı zamanda küresel FinTek topluluğuyla buluşma ve iş birliği yapma açısından da büyük bir fırsat oldu. Öte yandan, bizim dışımızda Türkiye’den çok önemli FinTek’lerin de katılımını, ülkemizin dünya çapında temsiliyeti anlamında kıymetli buluyorum.

Etkinlikteki öne çıkan başlıklara bakacak olursak... FinTek alanında, özellikle blokzinciri

teknolojileri ve akıllı kontrat teknolojileri etrafındaki ödeme sistemleri, para transferi ve kur değişimi gibi farklı çözümler göreceğimiz çok aşikâr. Blokzinciri teknolojilerindeki ilerleme ve kripto paraların, kripto varlıkların finansal piyasalarda daha fazla işlem görmesiyle ciddi anlamda farklı ürün ve hizmetler ortaya çıkacak. Yapay zekâ destekli, verimlilik odaklı, sahtekârlık önleyici teknolojilerin daha fazla yaygınlaşacağını düşünüyorum.

Regülasyon teknolojileri alanındaki çözümlerin de FinTek ekosisteminde önemli ölçüde farklılıklar oluşturacağı kanaatindeyim. Avrupa’da, Orta Doğu’da ve dünyanın birçok ülkesinde, otoritelerin regülasyon teknolojileri alanındaki çözümleri zorunlu hale getireceğini düşünüyorum. Yine açık bankacılık uygulamalarının, finansal olmayan teknolojilerdeki kullanım alanlarının yaygınlaşacağını ve burada oluşacak finansal işlemlerin işletmelere önemli ölçüde operasyonel verimlilik sağlayacağını öngörüyorum.



Emin Can Yılmaz
Param Kurucusu ve CEO’su

“Money 20/20 Europe, Param için çok verimli geçti”

Tüm markalarımızla birlikte güçlü bir şekilde katılım gösterdiğimiz FinTek ekosisteminin buluşma noktası Money 20/20 Europe 2024’te ülkemizi başarıyla temsil etmiş olmanın gururunu yaşıyoruz. Bizim için yoğun ve verimli geçen

üç gün boyunca sektörün önde gelen isimleriyle standımızda bir araya gelerek, finansal teknoloji alanındaki yenilikçi çözümlerimizi ve başarılarımızı aktarma fırsatı bulduk. Tedarik zincirinde üreticiden tüketiciye kadar uçtan uca sağladığımız çözümleri misafirlerimizle paylaştık. Loyalty, issuing, processing, acquiring ve lending alanlarındaki deneyimlerimizi de anlattık. Türkiye’nin Lahey Büyükelçisi Selçuk Ünal, T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Başkanı Prof. Dr. Göksel Aşan, TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin ve TÖDEB Genel Sekreteri Sühendan Enisel standımızı ziyaret ederek desteklerini iletiler. Uluslararası büyüme stratejimizin önemli bir parçası olan bu etkinlikte, yeni iş birlikleri için ekosistemimizin global oyuncularıyla toplantılar yaptık, sektör trendleri hakkında konuşup geleceğe dair projeksiyonlarımızı paylaştık. Finansal inovasyon uzmanlarının buluştuğu Money 20/20’ye katılım göstermeye ve sektördeki öncü rolümüzü daha da güçlendirmeye devam edeceğiz.



Nezih Sipahioğlu

Sipay Kurucusu ve Global CEO'su

“Yatırım turundaki başarımız bizi daha da motive etti”

Money 20/20 Europe, her yıl olduğu gibi bu yıl da finansal teknolojilerdeki en son yenilikleri ve trendleri tartışmak için dünya çapında binlerce profesyoneli bir araya getirdi. Sipay olarak fuarın en görünür alanlarından birinde, Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği'nin (TÖDEB) kurduğu Türkiye pavilyonunda, 20 üye olarak bir aradaydık. Türk FinTek sektörü uluslararası arenada güçlü ve etkili bir şekilde temsil edildi. Bunun yanında Türkiye'den birçok şirketin etkinliğe ilgisinin de oldukça yoğun olduğunu gördük.

Sipay olarak bizim için Money 20/20, sadece çözümlerimizi tanıttığımız ve iş birliği toplantıları yaptığımız bir etkinlik olmadı. İlk yatırım turumuzu 15 milyon dolarla kapadık ve bu başarı da etkinlikle aynı zamana denk geldi. Haberi fuarda duyurduk ve çok olumlu geri dönüşler aldık. Yeni iş birlikleri kurma ve sektördeki diğer paydaşlarla network oluşturma konusunda önemli fırsatlar yakaladık.



Yapay zekâ (AI), açık bankacılık, perakendeciler ve online pazaryeri için white label çözümlerin önemiyle birlikte çevresel ve sosyal etkiler Money 20/20'nin ana başlıkları arasındaydı. Regülasyon, güvenlik, hiper kişiselleştirme tarafında AI ile ilgili gerçekçi çözümler ve hayata geçmiş uygulamaları dinledik. Açık bankacılığın FinTek'leri daha iyi müşteri deneyimi, daha yenilikçi hizmetler ve operasyonel verimliliği artırma konusunda da ilerleten bir uygulama haline geldiğini gözlemledik. Perakendeci ve pazaryerlerinin, müşteri ilişkilerini baştan sona yönetme konusunda daha fazla inisiyatif almak istediklerini gördük. Sürdürülebilirlik ve yeşil finansman konularında yapılan çalışmalar ve yenilikler de etkinlik boyunca sıkça tartışıldı.

Sipay olarak bu etkinlikte yer almaktan ve sektörün önde gelen isimleriyle bir araya gelmekten büyük memnuniyet duyduk.

İlker Sözdinler

United Payment CEO'su

“Para transferinin devler ligiyle ilgili önemli bir aşama kaydettik”

United Payment olarak sektörün en önemli etkinliği Money 20/20'de bu yıl üçüncü kez stant açtık. Son 2 yıldır da Money 20/20 sponsorlarından biriyiz. Ayrıca, DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi FinTek Komitesi'nin önderliğinde düzenlenen DEİK Pavilyonu'nun sponsorluğunu da üstlendik. Ülkemiz, FinTek alanında gerek teknoloji altyapısı gerekse finansal yönden dünyanın en iyileriyle yarışabilecek düzeyde. Ancak Türk şirketlerinin global pazarlara açılma ve satış gücünü artırmaya yönelik bazı ihtiyaçları ve eksiklikleri söz konusu. Bu noktada DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi FinTek Komitesi ülkemizdeki teknolojileri globale açma vizyonu ile hayata geçirildi ve çalışmalarını da kapsamlı olarak devam ettiriyor. Money 20/20 gibi fuarlar da FinTek'ler ve startup'lara yurt dışına açılma konusunda önemli fırsatlar sunuyor. Money 20/20'de 500 metrekare üzerindeki stant alanına sahip 50'ye yakın Türk şirketiyle 500'ün üzerinde Türk katılımcı yer aldı. Bu kapsamlı katılım ve Türk şirketlerine gösterilen yoğun ilgi ülkemiz ve sektörümüz



için umut verici gelişmelerin habercisi niteliğinde. United Payment olarak daha önceki fuar deneyimlerimizde büyük partnerlerle önemli iş birlikleri elde ettik ve bölgesel açılım fırsatları bulduk. Bundan sonra da

buradaki tecrübemizle Türk şirketlerinin önünü açmak istiyoruz.

Bölgesel büyüme stratejimiz doğrultusunda Money 20/20 etkinliğini çok önemsiyor ve yıl boyunca bu fuar için ciddi bir hazırlık süreci yürütüyoruz. Bu yıl da Money 20/20 için çok çalıştık, çok yorulduk ve çok verimli sonuçlar elde ettik. Standımızda görüştüğümüz ziyaretçiler tarafından özellikle Azerbaycan'daki ilk ve tek e-para lisansını alan uluslararası şirket olmamız

büyük övgü ve yoğun ilgiyle karşılandı. Fuar boyunca da bu yönde pek çok soru ve iş birliği talepleri aldık. Azerbaycan'da iş yapmak isteyen birçok markayla görüşmeler yaptık. Afrika pazarına da giriş yapma planlarımızı hayata geçiriyoruz. Büyük haberi sona sakladık: Lider olduğumuz para transferi konusunda devler ligindeki oyuncularla partnerlik yapıyoruz. Bu ligden çok önemli birkaç oyuncuyla daha kayda değer ilerleme sağladık, çok yakında haberlerini vereceğiz.



Hollanda Büyükelçiliği ev sahipliğinde DEİK, TÖDEB ve Hollanda'daki Türk iş insanlarından oluşan bir konye, yuvarlak masa toplantısında Türk FinTek şirketlerini yurt dışı pazarlarda bekleyen fırsat ve riskleri tartıştı.



Geleneksel lokum, badem ezmesi gibi klasik ikramlıklara bu yıl Maraş dondurmasının da eklenmesi Türkiye stantlarını popüler hale getirdi.

Murat Kastan
UPT Genel Müdürü

“Money 20/20 Avrupa’ya 7 yıldır kesintisiz olarak katılıyoruz”

Türkiye'nin ilk yerli, global para transferi ve ödeme platformu UPT olarak FinTek alanının en prestijli etkinliği olarak kabul edilen Money 20/20 Avrupa'ya 7 yıldır kesintisiz olarak katılıyoruz. Bu sayede global FinTek sektörünün gelişimine tanıklık ederken, iş birliği fırsatları anlamında kazanımlarla dönüyoruz. Bu yıl da program boyunca sektörün önemli temsilcileriyle bir araya geldik ve sektöre yön veren yeniliklere dair görüş alışverişinde bulunduk. Etkinlikte, geçmiş yıllarda olduğu gibi dünyanın çe-

şitli ülkelerindeki ödeme sistemi ve FinTek şirketlerinin UPT'ye ilgisi yoğun oldu. Özellikle yurt dışı para transferi altyapımızı “as a service” olarak sunabilmemiz ve katma değerli hizmetlerimizin sektörde ayrışması sayesinde katılımcıların odağında olduk.

Etkinliğe dair izlenimlerime gelince... Money 20/20 her geçen yıl daha da büyüyor. Bu yıl stantlar için yeni bir salon eklenmişti. Katılımcılar arasında yine en çok para transferi ve ödeme kuruluşları yer alırken, yazılım/güvenlik servisi veren şirketler ile bankaların geçen yıllara göre daha fazla ve etkin katıldığını gördük. Blokzinciri ve kripto para sektöründen katılım ise geçen yıllara göre azalmıştı. Afrika kıtasından katılımın bu yıl da arttığını gördük.

Etkinlikte, yapay zekâ konusundaki deneysel fikirlerin ve bunun yarattığı heyecanın azalmasıyla dolandırıcılık (fraud) ile mücadele veya kimlik tespiti gibi daha günlük hayatın mevcut sorunlarının çözümünde yapay zekâ kullanımına yönelik ürünlerin konuşulmaya başladığına şahit olduk.

Blokzinciri de bir diğer önemli konu başlıklarından biriydi ama içinde kripto para olmadan... Sınırlar ötesi ödemelerde ise gündem B2B ödemeleri kolaylaştırmak için yerel ağların birbiriyle temas etmesiydi. Hiper kişiselleştirmenin finansal alandaki uygulamaları, açık bankacılık ve gömülü finansmandaki katkıları da ön plana çıktı.



Dr. Erhan Yazgan

PayFix Yönetim Kurulu Üyesi

“Türkiye markasını anlatıp finansal hizmetlerimizi sektör profesyonelleriyle buluşturduk”

Money 20/20 Avrupa’da PayFix olarak Türkiye’yi temsil etmekten gurur duyduk. Küresel FinTek sektörünün önemli temsilcilerine Türkiye markasını anlatıp finansal hizmetlerimizi sektör profesyonelleriyle buluşturduk. Türk FinTek sektörü her geçen gün daha da gelişip büyüyor. Sektörümüzün potansiyelini tüm dünyaya göstermeyi hedefliyoruz.

Fuarda yapılan görüşmelerin sektöre ve Türkiye’nin büyümesine katkı sağlayacağından eminiz. Bu önemli organizasyon, FinTek ekosisteminde öne çıkan gelişmeleri ve trendleri yakından takip etmemize olanak sağladı. Fuarda kurduğumuz temaslara sektörün önde gelen firmalarıyla iş birlikleri kurma fırsatı bulduk. PayFix’in vizyonunu ve uluslararası büyüme projeksiyonumuzu sektör profesyonellerine ve global firmalara anlatmayı sürdüreceğiz. Özellikle Yönetim Kurulu Başkanımız Dr. Erkan Kork’un vizyonu bizim için çok değerli bir rehber niteliğinde. Türkiye’nin bir FinTek



üssü haline gelebilmesi için çok büyük emekler veriyor. Bizler de bu hedefler doğrultusunda, Türkiye’nin FinTek merkezi haline gelebilmesi için gece gündüz çalışmayı sürdüreceğiz. Atacağımız her adımın Türkiye ekonomisine pozitif etkilerinin olacağını farkındayız. Türkiye’nin firması olarak Türkiye için çalışmaya ve ülkemize değer katmaya devam edeceğiz.

Ufuk Bilgetekin

TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı

“Sektörümüzü Avrupa’nın yıldızı haline getireceğiz”

Money20/20 Avrupa, finansal teknolojideki en son eğilimleri ve gelecekteki gelişmeleri tartışmak için küresel liderleri ve yenilikçileri bir araya getirdi. Binlerce sektör profesyonelinin katıldığı fuar; bankacılık, ödemeler, FinTek girişimleri ve elektronik para sektörlerinden kilit paydaşları ağırladı. Bu etkinlik, yeni iş birliklerini teşvik etmek ve en yeni finansal çözümleri deneyimlemek için Amsterdam’da bir odak noktası oluşturdu.

Dünyanın en büyük FinTek fuarı olan Money 20/20 Avrupa’ya 2023’te 8 üyemizle katılmıştık. Bu yıl fuarın en büyük alanlarından birinde 20 üyemizle milli katılım sağladık. Amsterdam’da kurduğumuz Türkiye Pavilyonu, hem bizim hem de sektörümüz için bir gövde gösterisi oldu.

Bu etkinliği sadece bir Avrupa fuarı olarak görmemiz gerekiyor. Burası FinTek sektörünün kalbinin attığı yer. İş birliklerinin yapıldığı, imzaların atıldığı, geleceğin şekillendiği bir alan. Hem ülkemiz hem de üyelerimiz için Avrupa doğal ticaret paydaşımız. Regülasyonlardaki uyum sebebiyle de dünyaya açılma kapımız. Bu sebeplerle Money 20/20 Europe Fuarı’nda olmak, Türk ödeme ve elektronik para sektörü için kayıtsız ve değerli. Bu etkinliğin Ticaret Bakanlığımızın desteğiyle milli katılım olması ayrı-



ca önemli. Türkiye Pavilyonu’nda ülkemizin bayrağı altında temsiliyet sağlamak bizi gururlandırıyor. Bu çabamız sırasında bize her türlü desteği veren Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan’a, Ticaret Bakanımız Ömer Bolat’a, Merkez Bankası Başkanımız Fatih Karahan’a ve Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Başkanımız Göksel Aşan’a şükranlarımı sunuyorum. Onların ön açıcı desteği ve üyelerimizin çabalarıyla sektörümüzü Avrupa’nın yıldızı haline getireceğiz. ▶

ÜLKELERE GÖRE AÇIK BANKACILIĞIN BENİMSENME ŞEKLİ (2024)



“YAPAY ZEKÂ ROL ÇALMAYACAK, İNSANIN ÜRETKENLİĞİNİ ARTIRACAK”

Araştırma ve danışmanlık şirketi Omdia'nın Baş FinTek Analisti Philip Benton, Money 20/20 Avrupa 2024 etkinliğinde öne çıkan konuları değerlendirdi. İşte Benton'ın izlenim ve yorumlarının kısa bir özeti:

1 Yapay zekâ: Fabrikalarda, tarlalarda, bağda bahçede, kafe restoranlarda insanların yerine robotlar/makineler mi çalışacak? Yapay zekâ hangi meslek gruplarını ne kadar tehdit ediyor? Bugünlerde hemen herkesin yanıtını merak ettiği bu sorular, Money20/20 Avrupa'nın da kilit konularından biriydi. Microsoft, Nvidia, Mistral AI gibi bu alanın en iddialı şirketlerinin yöneticilerinden bu konudaki kaygıların en azından yakın dönem için yersiz olduğu yönünde görüşler ortaya kondu. Bazı FinTek yöneticileri yapay zekânın belirli roller için insan ihtiyacını ortadan kaldırmasına sıcak baksa da genel kanı, yapay zekâdaki ilerlemenin insanların üretkenliğini desteklemesi gerektiği yönündeydi. Microsoft EMEA Bölgesi Finansal Hizmetler İş Lideri Patrice Amann ve Mistral AI CEO'su Arthur Mensch, yapay zekâ için “otomatik pilot” değil “co pilot” benzetmesi yaptılar ve “Bizim modellerimiz kutudan çıkar çıkmaz yüzde 100 çalışmıyor, konuşlandırmak ve test etmek için gerken döngüde insanlara ihtiyaç var” dediler.

2 Açık bankacılık: Açık bankacılık da tıpkı yapay zekâ gibi sadece gelir getirici iş modellerinin ötesine geçerek ivme kazanıyor. Açık bankacılık,

açık finans, akıllı veri, veri ekonomisi gibi konularda uzman olan ve güvenli veri paylaşımı altyapısı sağlayan Raidiam bünyesinde “açık fütürist” olarak görev yapan Marie Walker, “Açık bankacılığın önceliği artık gelir getirmek değil, daha iyi müşteri deneyimi, operasyonel verimlilik, krediye daha iyi erişim gibi konular. Nitekim kredi kuruluşları, açık bankacılık yoluyla ulaşabilecekleri müşteri sayısını yüzde 30 artırdı” değerlendirmesini yaptı.

Açık bankacılık, başlangıcından itibaren dünyanın her köşesine hızla yayılıyor. AB, Hong Kong, Avustralya gibi bölge ve ülkelerde düzenleyici otorite odaklı gelişme dikkat çekiyor. Japonya ve Singapur'da, düzenleyicilerin veri paylaşımını teşvik ettiği görülüyor. Bu iki ülkedeki hızlı büyüme ve öncü uygulamalar, söz konusu modelin başarısını ortaya koyuyor. Bazı ülkelere açık bankacılık konusunda hibrit bir yaklaşım benimsenmiş durumda.

ABD, Suudi Arabistan ve Yeni Zelanda, açık bankacılıkla ilgili mevzuat oluşturan ülkeler arasında yer alıyor. Ozone API Kurucu Ortağı Huw Davies, düzenleyici otoritelerin kararsızlığının verinin gerçek anlamda açılması ve pazarın ilerlemesi için engel teşkil edebileceğine dikkat çekti ve iddialı bir söylemde bulundu: “Teknoloji hazır ve herkesin ulaşımına açık.

Önemli olan pazar ivmesi yaratmak. İlginçtir, Orta Doğu bu konuda çok daha hızlı hareket ediyor. Yeni olan her şeye aç ve iştahlılar. Birleşik Krallık ve Avrupa'yı geçerse hiç şaşırırmayalım.”

3 Gömülü finans ve ödeme modernizasyonu: Nakit, kart, otomatik ödeme talimatı gibi geleneksel ödemelere alternatif çok sayıda yeni ve yenilikçi ödeme yöntemi ortaya çıksa da benimseme oranı yavaş kalıyor. Bu da kısmen, tüketici davranışlarını değiştirmeye teşvik etmeyen tutarsız ve güvenilmez müşteri deneyimlerinden kaynaklanıyor. Oysa müşteri deneyimi beklentileri tüm sektörlerde artıyor ve ödemeler de istisna değil. Bu noktada dijital dönüşüm yenilikçi ödeme hizmetlerinin benimsenmesini sağlarken, sıradaki gömülü finans çözümleri dalgası için de itici güç sağlayacak.

Ödemelerin kültürel ve geleneksel faktörleri nedense hafife alınıyor. Yeni bir ödeme yöntemine geçiş başlangıçta yavaş ilerliyor gibi görünüyor. Ancak salgın dönemindeki temassız ödeme artışı örneğinde görüldüğü gibi, kartopu etkisiyle büyüyüp yayılıyor. “Gömülü finans” da yeni nesil ödeme yöntemlerinin gelişimini destekleme anlamında önemini giderek artırıyor. Revolut Başkan Yardımcısı David Tirado Blanco, konuya bakışlarını şöyle özetledi:

“DNA'mızda 'yıkıcılık' var. Yerleşik düzene geçiş rahatlatma gibi bir lüksümüz yok!”



Philip Benton

FİŞEKHANE, İSTANBUL
11 HAZİRAN 2024

ANA SPONSORLAR



SEÇKİN KONUŞMACILARIMIZA TEŞEKKÜR EDERİZ.



A. Fahri Arkan
AgeSA
CIO



Ahmet Başaran
Netmera
CEO



Atakan Coşkun
JForce
Genel Müdür



Ayhan Ağırgöl
Bulutistan
Yönetim Kurulu
Danışmanı



Bengisu Özgehan
KPMG Türkiye
Fintech ve Dijital
Finans Direktörü



Çağlayan Yıldırım
Inventive
CEO & Multinet
UP, CIO



Cem Sünbül
Teknoloji Editörü



Cem Tokbay
Yönetim ve Teknoloji
Danışmanı



Deniz Çakırgil Sezen
Michael Page
Teknoloji İş Birim
Direktörü



Engin Bora Şahin
Softrobotics
CEO



Erhan Zengin
Finekra
CEO



Erman Yapıcı
Ödüyo Finansal
Teknoloji
Genel Müdür



Faruk Çalışkan
Commvault
Country Sales
Manager, Türkiye



Filiz Dağlı
Iovis
Stratejik Çözümler
Müdürü



Gökçenur Bilgin
Tunessoft Teknoloji
Chief Compliance
Officer



Gülçin Büyükcil
Pit Software
Regional Sales
Leader



Hasan Dertli
Sodec Technologies
Kurucu Ortak &
Genel Müdür



Hüsnü Erdem Karabostan
Trupt
General Manager



Korcan Abalı
Garanti BBVA
Dijital Varlıklar
CEO



Mehmet Ali Küçüktaş
vMind
Genel Müdür
Yardımcısı



Murat Göçe
BThaber
Başkan



Nihat Narin
Belbin A.Ş.
Genel Müdür



Oğuzhan Eren
HPE Aruba Networking
Bölge Sistem
Mühendisleri Müdürü



Özgüven Saymaz
DenizBank
İş Sürekliliği
Yönetimi Grup Müdürü



Özkan Meraş
İmzapas / İstapay
Yönetim Kurulu
Başkanı



Pravesh Gosain
HCL Software
Associate Product
Management Director



Sarp Demiray
European
Merchant Bank
(EMBank)
CEO



Tarık Tombul
TODEB
Yönetim Kurulu
Uyesi



Ümit Sile
JForce
İş Geliştirme
Direktörü

Sonunda Türkiye de “KRIPTOYU” çözdü



Kripto varlıklarla ilgili birincil mevzuat nihayet oluşturuldu. Artık kripto varlık hizmet sağlayıcıları da benzer finans kuruluşları gibi, başta sermaye yeterliliği olmak üzere birçok koşulu sağlayıp SPK'dan lisans almak zorunda. Şirketler, kripto para piyasası gelirleri için ekstra yüzde 2 vergi ödeyecek. Kripto para yatırımcılarından da on binde 4 işlem vergisi alınacak...

Kripto varlıklarla ilgili Sermaye Piyasası Kanunu'nda (SPK) değişiklik yapılmasına dair teklif, 26 Haziran'da TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasa laştı.

Yeni kanun, kripto varlıkları için tanım getirirken SPK'ya da geniş yetkiler vererek sektörün düzenlenmesini amaçlıyor. Uluslararası düzenlemelerin izinden giden Türkiye, kripto varlık hizmet sağlayıcıları için lisanslama şartları getirirken, vergilendirme konusunda da yeni adımlar attı. Kripto varlık yatırımcılarının korunması ve sektörün şeffaflığının artırılması için kanun teklifinin detayları ve vergilendirme konusu büyük önem taşıyor.

Kripto varlık mevzuatında neler var?

■ Yeni kanunla SPK'daki tanımlar arasına kripto var-

lıklar da eklenmiş oldu. Kripto varlıklar, “dağıtılmış defter teknolojisi veya benzeri bir teknoloji kullanılarak elektronik olarak oluşturulabilen ve saklanabilen, dijital ağlar üzerinden dağıtılabilen ve değer veya hakları ifade etme yeteneğine sahip maddi olmayan varlıklar” olarak tanımlandı.

■ SPK, düzenleyici kurum olarak belirlendi. Kurula ikincil düzenlemeleri yapma konusunda geniş yetkiler verildi. Varlığa dayalı, e-para niteliğinde ve NFT gibi farklı farklı kripto varlıklarla ilgili çerçeveyi de SPK, ikincil düzenlemelerle belirleyecek.

■ Kanundaki “kripto varlık hizmet sağlayıcısı” tanımı (yapılacak düzenlemelerde kripto varlıkların ilk satışı veya dağıtımı da dahil olmak üzere); “platformları”, “kripto varlık saklama hizmeti sağlayan kuruluşları” ve “kripto varlıklarla ilgili hizmet sağlamakla görevli diğer kuruluşları” kapsıyor. Buna göre “platform”, kripto var-

lık alım ve satımlarından birinin veya birkaçının, ilk satışının veya dağıtımının, gerekli takasının, aktarımının, depolanmasının ve diğer uygun işlemlerin gerçekleştirildiği kuruluşlar olarak tanımlanıyor.

■ Kanuna göre, kripto varlık hizmet sağlayıcılarının kurulabilmesi ve faaliyete geçebilmesi için SPK'dan lisans alması gerekiyor. Kanunun yürürlüğe girmesinden sonra mevcut platformlar, 1 ay içinde başvurularını SPK'ya sunmakla yükümlü. Aksi halde 3 ay içinde tasfiye işlemine başlamak zorundalar.

■ Kripto varlık hizmet sağlayıcılarının kuruluş ve faaliyete geçmeleri, hissedarları, yöneticileri, personeli, organizasyonu, sermaye ve sermaye yeterliliği, yükümlülükleri, bilgi sistemleri ve teknolojik altyapıları, hisse devirleri, faaliyetleri konularında SPK tarafından belirlenen kurallara uymaları gerekiyor. Hisse devirlerinde de yönetim kurulu onayı zorunlu olacak. Sağlayıcıların gerekli düzenlemeleri yapmaları, gerekli iç kontrol departmanlarını ve sistemlerini uygulamaları gerekecek.

■ Kripto varlık hizmet sağlayıcılarının hissedarlarının; iflas etmemiş, iflası ilan etmemiş olmak veya iflas erteleme kararı verilmemiş olmak gibi bazı şartları taşıması ve kanunlarda tanımlanan suçlardan dolayı kesinleşmiş bir mahkûmiyet kararının bulunmaması gerekiyor. Ek olarak kripto varlık hizmet sağlayıcılarının gerekli mali güce, ticari dürüstlük ve itibara sahip olması, ortaklık yapısının da şeffaf olması gerekiyor.

■ Hizmet sağlayıcılarının asgari ödenmiş sermaye tutarını SPK tarafından belirlenecek ve mevcut kripto varlık hizmet sağlayıcılarına asgari ödenmiş sermaye tutarını karşılamaları için bir süre verilecek. Mevcut kripto varlık hizmet sağlayıcıları için asgari özsermaye tutarının ne kadar olacağı da kurul tarafından belirlenecek. SPK, 21 Mart 2024 tarihli ilke kararıyla yeni aracı kurum başvuruları için asgari kuruluş özsermaye tutarını 300 milyon TL olarak belirlemişti. Faal aracı kurumlar için asgari özsermaye tutarı yaygın faaliyet izni için 200 milyon, kısmi faaliyet izni içinse 100 milyon TL olarak uygulanıyor. Mevcut kripto hizmet sağlayıcılarının asgari ödenmiş sermaye tutarı SPK tarafından ilan edilecek.

■ Kripto varlık hizmet sağlayıcıları, mevcut vergi yükümlülüklerine ek olarak, söz konusu işlemlerden ettik-

leri yıllık gelirin yüzde 2'sini vergi olarak ödeyecek. Bu vergi gelirinin yüzde 1'i SPK, yüzde 1'i de TÜBİTAK'a tahsis edilecek. Kripto varlık alım satımı yapan yatırımcılar için de on binde 4 işlem vergisi öngörülüyor.

Keyfe göre token çıkarma devri bitti!

Nasıl Bir Ekonomi TV'ye konuşan kripto para uzmanı Helin Çelik, kripto varlık yasasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bu yasayla SPK'ya oldukça geniş yetkiler veriliyor. Öncelikle, daha önce sıkça görülen izinsiz faaliyetler, vurgunlar, dolandırıcılıklar gibi olumsuzlukların olabildiğince minimize edilmesi amaçlanmış. Yeni dönemde özellikle piyasa bozucu eylemlere izin verilmeyeceği görülüyor. Malum, bazı fiktif işlemlerle piyasa yükseltilip düşürülebiliyor. Benzer kişiler farklı hesaplar üzerinden manipülatif işlemler yapıyor."

Kripto varlık hizmet sağlayıcıları artık önce SPK'dan izin alacak, sermaye yeterliliği şartlarını yerine getirecek, lisanslama sürecinden geçecek. Bazı şirketler yola devam etmek isteyebilir.

Yasayı özellikle token piyasası açısından önemli buluyorum. Artık token'lar da izin alınarak çıkarılabilecek. Mevcut token'lar için de denetim gelecek. Gerçekten sistemde işlem görmek için uygun mu, arkasında bir değer yaratma gücü ve hikayesi var mı, yatırımcıya gerçek bir değer vaat ediyor mu gibi konular süzgeçten geçirecek. Dolayısıyla token piyasasında bir elenme olacak. Fiyatlamalar da daha düzgün bir şekilde olacak.

Halen kripto varlık piyasasında 12 milyon kadar bakiyeli hesap bulunuyor. Bu da toplam nüfusa oranlandığında ciddi bir kitle. Daha önce mağduriyet yaşayanların sayısı da hiç az değil.

Yasa, Türkiye'de hizmet veren kripto varlık hizmet sağlayıcılarını da kapsıyor. Yani uluslararası kripto para borsaları da aynı kurallara tabi olacak.

Bankaların da sürece dahil edilmesini olumlu bir gelişme olarak görüyorum. Keza yeni yasa; blokzinciri, kripto para piyasası ve yapay zeka alanında yeni ve farklı atakların önünü de açacaktır."



Helin Çelik

SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİN İLK TEPKİLERİ

TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN KRIPTO PARA PİYASASI TEMSİLCİLERİ, YENİ YASAYLA İLGİLİ GÖRÜŞLERİNİ AA'YA DEĞERLENDİRDİ...

Mücahit Dönmez / Binance TR CEO'su

"Yasaklama olmaması sevindirici, kısıtlamalar yerinde"

Kripto varlık hizmet sağlayıcısı olarak yasal yükümlülükleri yerine getirmeyi ve tam uyum sağlamayı amaçlıyoruz. Bu düzenlemenin piyasaya önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Yasanın getireceği

açıklık ve netlik, tüm şirketlerin yüksek kullanıcı güvenliği önlemleri almasını ve kurumsal gerekliliklere uymasını zorunlu kılacak. Kullanıcıların güveni artabilir ve kripto varlıkların daha geniş bir kesim tarafından benim



senmesi beklenebilir. Bu gelişmeler, sektörün büyümesini ve inovasyonu teşvik edecek, iş dünyasında güveni artıracak ve yeni oyuncuların sektöre güvenli ve kontrollü bir şekilde girişine olanak sağlayacaktır.

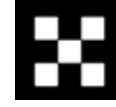
Başlangıçta biraz yanlış anlaşılabilir da yabancı borsaların yasaklanmayacağı yasa da açık bir şekilde ifade edildi. Türkiye merkezli olmayan borsalar yasaklanmayacak ama belli sınırlamalara tabi tutulacak. Örneğin, Türk kullanıcılarına yönelik

pazarlama faaliyetlerinde bulunamamaları ya da Türkçe dil seçeneği sunamamaları gibi birtakım sınırlamalara tabi olacaklarını biliyoruz.

Düzenlemeler pek çok farklı paydaşın bir araya gelmesiyle oluşturuldu. Yasa çıkmadan önce ekosistemdeki tüm paydaşların görüşleri, önerileri ve hassasiyetleri dinlendi. Bu sayede Türkiye’de kanun yapıcılar, bu yeni yasayla kullanıcıların varlıklarının korunmasını ve kimsenin mağdur edilmemesini sağladı.

Mehmet Çamır / OKX TR Yönetim Kurulu Başkanı

“Finansal regülasyon tecrübesiyle Türkiye şanslı bir ülke”



Yeni yasayı, dijital varlıkların düzenleyici çerçevesinin oluşturulması açısından önemli bir başlangıç olarak görüyoruz. Kripto varlıkların hukuki zemine oturtulması önemli bir gelişme. SPK ve yetkili kurumlarca çıkarılacak ikincil mevzuatla soru işareti gibi görünen pek çok konunun da açıklığa kavuşacağı kanaatindeyiz.

Türkiye’de özellikle finans sektöründe regüle edilen her alanın çok daha sağlıklı bir ekosisteme kavuştuğunu defalarca tecrübe ettik. Bu anlamda finansal regülasyon tecrübesiyle çok şanslı bir ülkemiz. Türkiye’de de kripto para sektörünün

lisanslamaya kavuşmasının kullanıcılara, kurumsal şirketlere güven vereceğini ve bu alana gönül rahatlığıyla ilgi gösterileceğini tahmin ediyoruz. Regülasyonların da desteğiyle Türkiye’de de yeni bir kurumsal ilgi doğacağına inanıyoruz. Yasada öngörülen geçiş sürecinin de sektörün paydaşlarına yükümlülüklerle uyum anlamında kolaylık sağlayacağını düşünüyoruz. OKX TR, Türkiye’de şu an regüle bir şirket. Kripto varlık hizmet sağlayıcısı lisansı için de mevzuatla ilgili tüm gelişmeleri yakından takip ediyoruz.



Av. Mehmet Türkarlan / Paribu Hukuk Direktörü

“Yatırımcıyı korumaya odaklı bir düzenleme”

PARIBU

Öncelikle yasayı olumlu bulduğumuzu belirtmek isterim. Regülasyonlar genel olarak platformların faaliyetlerini lisansa bağlamayı ve kullanıcı varlıklarının güvenliğini ön planda tutmayı hedefliyor. Bankaların da saklama hizmeti sunabilmesinde önemli husus, bu sektörün ve teknolojinin ruhunu yakalayabilmek. Zira kullanıcıların 7 gün 24 saat kesintisiz işlem yapabileceği ve sadece bir kısım varlıklarını değil tüm varlıklarını eksiksiz olarak güvenle saklayabilecekleri bir yapının varlığı elzemdi.

Artık nasıl ki Türkiye’de lisanslı olmayan bir aracı kurum forex borsası ya da banka faaliyet göstermiyorsa, kripto varlık platformları da aynı hüviyete tabi olacak. Kripto varlık yasası, benzer yasalarla uyumlu, aslında yasak getiren değil

lisansa yönlendiren bir düzenleme. Zira aksi uygulama hem haksız rekabete yol açar hem de kullanıcı varlıklarını tehlikeye atabilirdi. Bu düzenleme ekosisteme de değer katacaktır. Kripto yasanın yatırımcıyı koruma odaklı olduğunu görüyoruz. Paribu olarak uzun süredir benzer finansal kuruluşlarla ilgili SPK düzenlemelerini yakından takip edip kendimizi adapte ediyorduk. Yasanın ardından yayımlanacak alt düzenlemeleri bekliyoruz. Ancak halihazırda faaliyet rutinlerimizin bu alt düzenlemelere zaten uygun olduğunu düşünüyoruz. Hızlıca yükümlülükler kapsamında lisansımızı alacağız.



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

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



RUS şirketleri bile bizden 2 kat daha borcuna sadık!

Türkiye de dahil 41 ülkeyi kapsayan “Global Payment Study 2024” raporuna göre, 2023’te dünya genelinde şirketlerin zamanında ödeme performansı, bir önceki döneme göre 3 puan artışla yüzde 50.7’ye çıktı. Danimarka, yüzde 94.2’lik zamanında ödeme performansı ile yine birinci oldu. Türkiye ise yüzde 40.6 ile dünya ortalamasının altında kaldı...



Sirketlerin kredi yaşam döngüsünün her aşamasına yönelik çözümler sunarak bilgiye dayalı ticari kararlar alınabilmesini amaçlayan CRIF ile dünyanın en büyük ticaret alacak verisi platformu Dun & Bradstreet iş birliğiyle hazırlanan “Global Payment Study 2024” raporu yayımlandı. Dun & Bradstreet Trade Program kapsamında 41 ülkede şirketlerin, 2021-2023 dönemine ait ödeme performans verileri ve vade aşım trendleri incelendi.

Rapora göre, enflasyonla mücadele kapsamında uygulanan sıkı para politikaları ve artan jeopolitik risklere rağmen, dünya genelinde şirketlerin zamanında ödeme performanslarında 2023 yılında, 2021’e göre 3 puanlık iyileşme oldu. 2023’te dünya genelinde şirketlerin zamanında ödeme performans ortalaması yüzde 50.7’ye çıktı.

41 ülkeden 20’sinin zamanında ödeme performansı yüzde 50’nin üzerine çıkarken, 21 ülke yüzde 50’nin altında kaldı. Türkiye ise yüzde 40.6 ile dünya ortalamasının altında performans gösterdi.

Danimarka birinci, Romanya sonuncu

Danimarka, yüzde 94.2’lik zamanında ödeme perfor-

mansıyla önceki dönemlerde olduğu gibi yine en iyi ödeme performansına sahip ülke oldu. En kötü ödeme performansını ise yüzde 9 ile Romanya gösterdi. Mısır, 90 gün ve üzeri en fazla gecikmenin yaşandığı ülke olarak listeye girdi.

Savaşa rağmen Rus şirketlerinin ödeme performansı arttı

Danimarka’yı yüzde 82.7 ile Polonya, yüzde 81.4 ile Yeni Zelanda takip etti. Rusya ile Ukrayna arasında Şubat 2022’de başlayan ve halen devam eden savaşın etkinlerine rağmen Rusya’daki şirketler ödeme performanslarını, 2021 yılına göre yaklaşık 2 puan artırdı. Rapor, Rusya’daki şirketlerin yüzde 79.1 oranla zamanında ödemede 41 ülke arasında en iyi performans gösteren dördüncü ülke olduğunu ortaya koydu.



İrlanda atağa kalksa da sınıfı geçemedi

Avrupa bölgesinden 26 ülkenin yer aldığı rapora göre Avrupalı şirketler, yüzde 51.3 ortalama ile zamanında ödeme performansında dünya ortalamalarının üzerinde yer aldı. İlk 10 içerisinde, 7 Avrupa ülkesi yer aldı.



Danimarka, Polonya ve Rusya'nın ardından Hollanda, yüzde 76.1 oranıyla zamanında ödeme performansında Avrupa dördüncüsü oldu. 41 ülke arasında ise yedinci sırada yer aldı. 2021 yılına göre zamanında ödeme performansını 10.5 puan artıran İrlanda ise bu artışa rağmen yüzde 43.2 ile dünya ortalamasının altında kaldı.

Danimarka, Polonya ve Hollanda, zamanında ödemeler sınıfında hemen her sektörde en iyi performans gösteren ülkeler olarak öne çıkarken, İrlanda 90 gün ve üzeri gecikmelerin en yüksek oranda görüldüğü ülke olarak yer aldı.

Türk şirketlerinin zamanında ödeme performansı düştü

2021'de zamanında ödeme performansında dünya ortalamalarının üzerinde yer alan Türkiye, 2023'te ise yaklaşık 10 puan altında bir performans sergiledi. Rapor, Türk şirketlerinin zamanında ödeme performanslarının 2021 yılına göre 7.8 puan gerileyerek yüzde 40.6'ya düştüğünü ortaya koydu. Bu oranla Türkiye, Avrupalı şirketlerin zamanında ödeme ortalaması olan yüzde 51.3 ve dünya ortalaması olan yüzde 50.7'nin altında bir performans gösterdi. Türk şirketlerinin ödemelerinde 90 gün ve üzeri gecikmeler de 0.4 puan azaldı.

Asya'nın lideri Tayvan, en kötüler Hong Kong ve İsrail

Global Payment Study 2024 raporu kapsamında Asya bölgesinde 9 ülke değerlendirildi. Bunlardan Tayvan, yüzde 77.2 ile en yüksek zamanında ödeme performansı gösteren ülke oldu. Tayvan'ı, yüzde 76.8 ile Filipinler, yüzde 56.3 ile Çin, yüzde 51.1 ile Tayland izledi.

9 ülkeden 5'inin dünya ortalamasının altında kaldığı Asya'da Hong Kong yüzde 26.3 ile en düşük ödeme performansına sahip ülke oldu. Bu bölgede yer alan İsrail ise yüzde 28.4 ile Hong Kong'dan sonra en kötü zamanında ödeme performansı gösteren ülke konumunda.

Kanadalı şirketler şaşırttı!

Araştırmada Kuzey Amerika'dan Kanada, Meksika ve ABD şirketlerinin ödeme performansları değerlendirildi. Rapora göre, analizi yapılan üç ülkeden sadece ABD'li şirketlerin zamanında ödemelerinde artış oldu. 2021 yılına göre ABD'de 2.4 puanlık artış kaydedildi. Kanadalı şirketlerin zamanında ödeme performansı 4.5, Meksikalı şirketlerinki ise 8.1 puan düştü.

Kuzey Amerika bölgesinde zamanında ödemede yüzde 59.9 oranıyla dünya ortalamasının üzerine çıkan tek ülke ABD oldu. Rapora göre tarım, ormancılık, avcılık ve balıkçılık, ABD ve Kanada'da en iyi ödeme performansların sergilendiği sektörler oldu. Meksika'da ise inşaat sektörü ön plana çıktı. ☹

ZAMANINDA BORÇ ÖDEME PERFORMANSI

(GLOBAL PAYMENT STUDY 2024)

Bölge/ülke	% 50 altı	% 50 üstü
AFRİKA		
Mısır	18,4	
ASYA		
İsrail	28,4	
Hindistan	47,4	
Birleşik Arap Emirlikleri	39,7	
Hong Kong	26,3	
Çin		56,3
Tayvan		77,2
Filipinler		76,8
Tayland		51,1
Singapur	41,1	
KUZEY AMERİKA		
Meksika	44,9	
Kanada	33,8	
ABD		59,5
KUZEY AVRUPA		
Finlandiya	49,8	
İrlanda	43,2	
Belçika	40,4	
İngiltere		51,5
Lüksemburg		56,1
Almanya		64
Hollanda		76,1
Danimarka		94,2
İsveç		58,6
İsviçre		68,8
Polonya		82,7
Rusya		79,1
Slovakya		52,3
Çekya		59,2
GÜNEY AVRUPA		
Portekiz	19,2	
Romanya	9	
İtalya	41,1	
Sırbistan	38,5	
Bulgaristan	19,6	
Fransa	48,3	
Hırvatistan	45,3	
Yunanistan	23,7	
Türkiye	40,6	
İspanya	46,7	
Slovenya		52,1
Macaristan		73,2
OKYANUSYA		
Avustralya		64,7
Yeni Zelanda		81,4



PSM AWARDS 2023'te desteklediğimiz gençler mezun oldu!



Dilek Duman
EduTech Kurucu Ortağı

PSM AWARDS 2024 için hazırlıklarımız başladı. Jürimize yeni isimler eklendi. Başvurular 1 Eylül'de başlayacak. Ekip olarak enerjimiz, motivasyonumuz tavanda. Bu arada, geçen yıl sosyal sorumluluk projemiz kapsamında yarışmacı başvuru gelirleriyle desteklediğimiz EduTech eğitimleri mezuniyet töreni 7 Haziran'da gerçekleşti. Pırl pırlı, geleceğe umutla bakan, kendilerini geliştiren gençlerle tanışma fırsatı yakaladığımız bu özel günde, benim için çok özel bir kişiye, sevgili Dilek Duman'a mikrofonu uzattım.

DenizBank'ta çalıştığı zamanlarda tanıştığım Duman ile yolumuzun yeniden kesiştiği Haziran 2023'ten bu yana gençler, kadınlar, girişimciler için aynı yolda el ele yürümek paha biçilmez değerinde.

Bu eğitimler artmalı ve desteklenmeli, bu gençlere iş imkanları yaratılmalı. Bu dileğimi buraya not bırakarak, bu değerli girişimi sizlere tanıtmak istiyorum...

Zirve Sohbetleri



Tülin Çakmak



EduTech'i ne zaman ve hangi amaçlarla kurdunuz?

EduTech'i 2023 yılı şubat ayında üç kadın el ele verip kurduk. Benim bilgi teknolojileri, Gaye Özcan'ın insan kaynakları ve Berrak Kutsoy'un iletişim alanındaki uzmanlığı EduTech için birleşti. Amacımız gençlerin uzmanlaşarak hayatlarının değişmesine öncülük etmek, dijital çalışanlar yetiştirmek ve bu sayede ülkemize, dünyaya katkı sağlamak. Bu hedef için sosyal sorumluluk bakış açısıyla hem kurumsal hem bireysel odaklı çalışmalar yürütüyoruz.

Hangi eğitimleri sunuyorsunuz? Katılma şartları neler?

Dijital alanda ülkemizde ve dünyada uzman açığı olan konularda eğitim veriyoruz. Back-end yazılımcı açığını kapatmak için .net ve front-end; yazılımcı ihtiyacını karşılamak için flutter ve yapay zekâ; veri işleme alanına destek olmak için Python ve Power BI; dijital ticarete destek olmak için de e-ticaret konusunda eğitimlerimiz var.

Bu eğitimlere katılmak için illa ki konuyu bilmeniz beklenmiyor. Yazılım konuları için üniversitelerin STEM bölümlerinden, diğer eğitim konularında ise üniversitelerin herhangi bir bölümünden mezun olmak yeterli. Genç mezunlara veya son sınıf öğrencilerine sunduğumuz bu eğitimlerimiz ücretsiz.

Eğitim içeriklerinizi nasıl oluşturduunuz, metodolojilerinizi nasıl geliştirdiniz?

30 yıldır bilgi teknolojileri sektörünün içinde olan kişiler olarak sürekli yaşanan yetişmiş insan kaynağı sıkıntısını aşmak için farklı modeller deneyimleyip sonunda EduTech'te

bugün kullandığımız metodolojiyi oluşturduk. Yurt dışında incelediğimizde benzer bir modelin Hindistan'da da uygulandığını ve bu şekilde Hindistan BT şirketlerinin daha verimli çalışanlara sahip olduklarını görmek, eğitimle ülkemizde uzman yetiştirme konusunda ısrarlı olmamız için bizleri daha da yüreklendirdi.

Kurumsal dünyanın ihtiyaç duyduğu eğitim içeriklerine sahibiz. Bizler kurumsal hayattan geldiğimiz için geçmiş deneyimlerimiz ve halen sektördeki ihtiyaçları göz önüne alarak eğitim tasarımı yapıyoruz. Böylece mezunlarımız yeni başladıkları işte birkaç haftalık süre içinde adaptasyon sağlayıp üretmeye başlayabiliyor.

Şimdiye kadar kaç sınıf açıldı, kaç mezun verdiniz? Başvuru, değerlendirme, eğitim, mezuniyet sürecini kısaca bize anlatır mısınız? Ve elbette gençlerin mezuniyet sonrasında iş arama sürecinde EduTech neler sunuyor?

Şimdiye dek 6 sınıf açıp 120 gencimize ücretsiz olarak bu eğitimlerden faydalanma fırsatı sunduk. Bu gençlerimizin 102'si başarılı olup mezun oldu.

Eğitim duyurumuzu "edu_techtr" Instagram hesabımız ve EduTech LinkedIn sayfamızdan yapıyoruz. Başvuran gençlerimize bir sınav uygulayıp algoritmik düşünme becerisini ölçümlüyoruz. Bu sınavdaki başarıları ve sonrasında mülakat sonucunda 20 kişilik sınıflarımızı oluşturuyoruz. Konusunda uzman, sektör deneyimli eğitimimizle dijital üzerinden eğitimleri veriyoruz. Programımızda teknik eğitimin yanı sıra kavramsal BT konuları, soft skill ve gelişim eğitimleri yer alıyor.



Her eğitim gününün sonunda NPS yapıp sıcaklığına geri bildirimleri alıp gereken desteği öğrencilerimize sağlıyoruz. Eğitim sürecinde öğrencilerimiz hands-on proje geliştiriyor. BT dünyasında kullanılan araçları kullanıyorlar. Takım olarak kod geliştirmeyi, proje yapmayı öğreniyorlar. Proje ve sınav başarılarıyla mezun olan öğrencilerimize işe yerleşme desteği sağlıyoruz. Amacımız gençlerimizin doğru adımlarla kariyerlerine başlamaları ve self-motive, başarılı, çalıştıkları kuruma değer katan bireyler olmaları. İşe başlangıçta bu hedeflere ulaşmak için mezunlarımıza işte tutundurma desteği de sağlıyoruz.

PSM AWARDS 2023 başvuru gelirleriyle bizim de destekçisi olduğumuz EduTech'in diğer destekçileri kimler, onları nasıl kazandınız?

PSM dergisi bizim en büyük destekçimiz. WBN Türkiye platformu ve PSM, genç kızlarımız için ücretsiz sunduğumuz bu eğitimlerde destekçimiz oldu. Onların sayesinde 42 kızımıza bu eğitimleri ücretsiz sağlayabildik.

İş Analisti sınıfımızın sponsoru olan Ulusal Faktoring ve Ataköy Soroptomist Kulübü de diğer destekçilerimiz.

Destekçilerimizle yollarımız gençlerimizin eğitimle desteklenerek yollarının aydınlatılması noktasındaki ortak hedeflerimizle birleşti. İçi iyilik dolu kurum ve kuruluşlarla ortak paydamızda buluşmuş olduk.

Gelecek için hedefleriniz ve planlarınız neler?

EduTech ile eğitimde eşitlik sağlama hedefi doğrultusunda daha fazla sayıda genç kızımıza ve genç erkeklerimize ulaşarak onları dünyaya, ülkemize, kurumlarımıza faydalı, üretken ve dijital dünyada başarılı bireyler yaparak topluma faydalı olmak için çalışıyoruz. Dijitalin şekillendirdiği

çağımızda ülkemizdeki genç beyinleri, içeriği zengin, yeni teknolojiler ve bilgilerle destekleyerek yollarını aydınlatmak istiyoruz. Geleceğin artık teknolojiyle şekillendiğinin bilinciyle ülkemizden teknoloji alanında inovasyon yapabilen üretken beyinlerin ilk adımlarını kolaylaştırmak amacındayız. Ne kadar çok gencimize ulaşıp bu eğitimleri sunabilirsek o kadar hedefimize yaklaşmış olacağız. Daha fazla sayıda destekçiye ulaşabilmek, EduTech'in daha çok sayıda gence ulaşımına imkân verecek.

Yeni eğitim konuları veya hizmetler sunmayı planlıyor musunuz?

Evet, ajandamızda daha pek çok konuda eğitim açmak var. Devops uzmanı, proje yöneticisi, ürün yöneticisi, agile koçu, sanallaştırma ve bulut teknolojisi uzmanı, bilgi teknolojileri yönetim uzmanı, veri tabanı yöneticisi... Bu eğitimlerin tasarımlarını yaptık. Fon oluşturdukça bu konularda da gençlerimizi uzmanlaştıracak eğitimleri açmak istiyoruz. Ülkemizdeki sosyal sorumluluk bilincini artırmak için bir sosyal sorumluluk projesi de başlattık. Kariyerine adım atan gençlerimizi, sosyal sorumluluk bilinciyle ilerlemesi için motive ediyoruz. Bu çerçevede kariyerinde ilk başlangıçtan sonra daha da uzmanlaşmak isteyenlere dönük açtığımız eğitimlerde "Gel sen de el ver" deyip küçük bedellerle mesleğe yeni başlayacak gençleri desteklemesini veya gelip bir konuda eğitim vermesini EduTech modelimiz kapsamında mümkün kılıyoruz.

Sektörde kariyer edinmek isteyen bu pırl pırl gençler için nasıl bir çağrıda bulunmak istersiniz?

Ülkemizin genç nüfusu büyük fırsat. Üstelik bunlar arasında motive, başarmak isteyen, yol gösterilirse ilerleyebilecek çok sayıda gencimiz var. Hızla değişen teknolojiler ve tüm gençlerimizin eğitimden adil olarak faydalanamaması hep birlikte aşmamız gereken bir sorun.

EduTech olarak "Haydi gelin, hayalleri olan bu gençlerin ellerinden birlikte tutalım" diyoruz. Eğitimlerimize sponsor olabilir veya EduTech mezunlarına kurumlarımızda bir şans tanıyabilirsiniz. Ne istediğini bilen, üretmek için arzulu, iyi bir kariyer hedefleyen ve bunun için çalışmaya, ter dökmeye hazır, her daim yenilikleri öğrenmeye hevesli, kendisine şans verecek kurumların sunduğu fırsatın kıymetini bilecek bu gençlerimize birlikte el verelim, onlara bir şans verelim. Dünyanın, ülkemizin ve kurumlarımızın geleceği için bu gençler büyük bir fırsat. ☺

PSM
AWARDS

GELECEK BURADA

PSM AWARDS BAŞLIYOR

İnovasyonun bilgi, deneyim ve yaratıcılıkla
buluştuğu gelecek Şimdi burada...

Başvuru Dönemi

1 Eylül - 1 Kasım 2024

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin

psmawards.com | psm@psmmag.com



Forter ve Talker Research tarafından ABD’de yapılan anket, tüketicilerin kendilerine daha fazla fayda sunan satıcıları tercih ettiğini gösteriyor. Sadakat uygulamaları, avantajlı kampanyalar ve indirim kuponları bekleyen tüketiciler, farklı ödeme seçeneği sunanlara da öncelik veriyor...

Maliyet artışları, tüketici alışkanlıklarını değiştiriyor



Müşteri deneyimi geliştirme ve dolandırıcılık önleme konularında hizmet veren Forter, Mayıs 2024’te ABD’deki tüketicilerin çevrimiçi alışveriş alışkanlıkları hakkında daha fazla bilgi edinmek için

Talker Research’e bir anket hazırlattı. 2 bin tüketiciyle yapılan görüşmelerde elde edilen bulgulara göre, katılımcıların çoğunluğu (yüzde 61), daha yüksek fiyatlar nedeniyle çevrimiçi alışveriş alışkanlıklarını değiştirdi. Bu durum, markaların müşterileriyle birlikte gelişmesi gerektiğine işaret ediyor.

Bakkaldan ev eşyasına, giysiden ulaşma bugünün ekonomisinde hemen her şey daha pahalı. Artan yaşam maliyeti, tüketicilerin günlük alışverişlerini önemli ölçüde etkiledi.

Yaşam pahalılığındaki artışla birlikte tüketicilerin yüzde 55’i “daha az sıklıkta” alışveriş yaptığını, yüzde 22’si ise yalnızca perakendecinin indirim veya kupon sunduğu ürünleri satın aldığını belirtti. Ancak tüketiciler sadece iyi fırsatlar aramıyor, bazıları artan maliyet-

leri dengelemek için daha fazla adım atıyor.

Ankete katılanların neredeyse yarısı (yüzde 48), perakendecilerin maliyet politikalarını kötüye kullanmak da dahil olmak üzere, çevrimiçi alışveriş yapma biçimlerini değiştirmeyi düşündüklerini söyledi.

Avantajlar ve seçenekler daha ilgi çekici hale geldi

Anket, markaların sunduğu ayrıcalık ve seçeneklerin müşteri sadakatini ve yaşam boyu değeri artırmaya yönelik anlamlı araçlar olduğunu da ortaya çıkardı. Ankete katılanların çoğunluğu (yüzde 92), bir perakendecinin ücretsiz kargo (yüzde 63), ücretsiz ve kolay iade (yüzde 34), sadakat programları (yüzde 33) ve hediyeler (yüzde 24) gibi avantajlar sunması durumunda düzenli olarak o perakendeciden alışveriş yapmaya ikna olacaklarını söyledi.

Tüketiciler ayrıca dijital cüzdanlar (yüzde 20), “şimdi al, sonra öde”/kripto para (yüzde 15) ve mağaza kartları (yüzde 10) dahil olmak üzere çeşitli ve yeni ortaya

çıkan ödeme seçenekleri sunan markalar arıyor. BNPL ve mağaza kredi kartı kullananların çoğunluğu, bunu sırasıyla maliyetlerini yönetmek (yüzde 56) ve puan/indirim toplamak (yüzde 32) için yapıyor.

Tüketici, perakendeciden daha fazlasını bekliyor

Katılımcıların yüzde 33'ünün çevrimiçi alışveriş deneyimlerindeki hayal kırıklığı nedeniyle alışveriş sepetlerini terk etmesi de hala bu alanda yapılması gereken işler olduğunu gösteriyor.

Forter Baş Teknoloji Uzmanı Doriel Abrahams, "Yaşam maliyetindeki artış, tüketicilerin çevrimiçi alışveriş alışkanlıklarını kökten değiştiriyor. Böyle bir ortamda müşteri sadakatini ve değerini korumak isteyen markalar da kendini geliştirmek zorunda. Basit ama önemli avantajlardan tam ödeme deneyimine kadar, tüketiciler en sevdikleri markalardan daha fazlasını ve daha iyisini istiyor" diyor.

Merkez bankalarının YÜZDE 94'Ü CBDC'yi araştırıyor



BIS tarafından yapılan ankete katılan merkez bankalarının yüzde 94'ü, merkez bankası dijital para birimini (CBDC) araştırıyor. Anket, merkez bankalarının kendi hızlarında ilerlediğini, çeşitli yaklaşımlar benimsediğini ve farklı tasarım özelliklerini göz önünde bulundurduğunu gösteriyor. 2023 boyunca dünya çapında CBDC'lerle ilgili deneyler ve pilot uygulamalarda keskin bir artış kaydedildi. Bu gelişme genelde gelişmiş ekonomilerde oldu. Ancak bazı gelişmekte olan ekonomilerde de CBDC çalışmaları yoğunlaştı.

Kripto paralar konusunda yapılan anket, bugüne kadar stablecoin'lerin kripto ekosistemi dışındaki ödemelerde nadiren kullanıldığını gösteriyor. Katılımcıların yaklaşık üçte ikisi, stablecoin'leri ve diğer kripto varlıkları düzenlemek için bir çerçeve üzerinde çalışıyor. Toplamda 86 merkez bankasının katıldığı çalışmayı özetleyen makalede, sabit kripto paraların ödeme amaçlı kullanımı ve dünya genelinde kripto varlıklara yönelik düzenleyici yaklaşımlar hakkında da bilgi veriliyor.



E-TİCARET HACMİ, POS'LARDAN 2 KAT HIZLI BÜYÜYÖR

Worldpay'in bu yılki Küresel Ödeme Raporu, satış noktasındaki POS ödemeleriyle karşılaştırıldığında çevrimiçi alışverişe ilginç devam ettiğini gösteriyor. Raporda satıcılar, bankalar ve ödeme araçlarının faaliyetlerini bu doğrultuda gözden geçirmesi öneriliyor.

Worldpay, dünya genelinde e-ticaretin geçen yıl işlem hacminin 6.1 trilyon doları aştığını ve değer açısından ölçüldüğünde küresel POS'ların iki katından daha hızlı büyüdüğünü belirtiyor. E-ticaret, 2023 yılında küresel ticaretin yüzde 14.4'ünü oluşturdu. Worldpay, bu oranın 2027 yılına kadar dünya çapındaki tüm perakende satışların yüzde 17'sini aşacağını tahmin ediyor. Dünya çapında e-ticaret, 2023 yılında 2022'ye kıyasla yüzde 10 arttı. Bu yarım trilyon dolarlık artış, toplam çevrimiçi işlem değerinin geçen yıl 6.1 trilyon dolara ulaştığı anlamına geliyor. Küresel Ödemeler Raporu 2024, e-ticaretin 2027 yılına kadar bileşik yüzde 9 ile POS ödemeleri için öngörülen yüzde 4'lük büyümeyi iki katından fazla aşacağını öngörüyor. Worldpay, 2027 yılına kadar e-ticaret yoluyla harcanan toplam küresel işlem değerinin yaklaşık 8.8 trilyon dolar olacağını, yani 2023 yılına göre yüzde 31'in biraz üzerinde oluşacağını tahmin ediyor. Worldpay, 2027'ye kadar e-ticaret hacminin bileşik olarak Avrupa'da yüzde 8, Kuzey Amerika'da ise yüzde 7 büyüyeceğini hesaplıyor.

Öte yandan Latin Amerika, Asya Pasifik ve Orta Doğu ile Afrika gibi gelişmekte olan pazarların sırasıyla yüzde 12, 11 ve 14 oranında çift haneli büyüme kaydetmesi bekleniyor.

Dijital Euro hazırlık aşamasının ilerleme raporu açıklandı



Avrupa Merkez Bankası (ECB), potansiyel ihracın temellerini atma amacıyla 1 Kasım 2023'te başlatılan Dijital Euro'nun hazırlık aşamasına ilişkin ilk ilerleme raporunu yayınladı. Rapor, temel tasarım konularında kaydedilen ilerlemeyi ve proje için öngörülen sonraki adımları özetliyor.

Gizlilik

Kullanıcılara fiziksel mağazalarda ve kişiler arasındaki ödemelerde nakit benzeri bir gizlilik düzeyi sunacak çevrimdışı işlevsellik içeriyor. Çevrimdışı ödemelerde, kişisel işlem ayrıntıları yalnızca ödeyici ve ödeme alan tarafından bilinecek. Ödeme hizmeti sağlayıcıları, Eurosystem veya destekleyici hizmet sağlayıcılarıyla bu bilgileri paylaşamayacak.

Eurosystem, Dijital Euro işlemlerinin doğrudan belirli kullanıcılarla ilişkilendirilmesini engellemek için takma adlandırma, karma oluşturma ve veri şifreleme gibi en son önlemleri kullanacak. Mevcut uygulamaya uygun olarak ödeme hizmeti sağlayıcıları, yalnızca kara para aklamanın önlenmesi düzenlemeleri gibi AB yasalarına uyumu sağlamak için gereken kişisel verilere erişebilecek.

Ödeme hizmeti sağlayıcılarının verileri ticari amaçlarla kullanabilmeleri için kullanıcıların açık rızasını alması gerekecek. Dijital Euro'nun ihraççısı ve ödeme altyapısı sağlayıcısı olarak ECB, Avrupa Birliği Veri Koruma Yönetmeliği (EUDPR) ve Genel Veri Koruma Yönet-

meliği (GDPR) ile uyumluluğunu izleyecek bağımsız veri koruma otoriteleri tarafından denetlenecek.

Çevrimdışılık

Eurosystem, kullanıcıların dijital hesaplarına internet veya ATM aracılığıyla ön ödeme yaptıktan sonra internet bağlantısı olmadan ödeme yapmalarını sağlayacak çevrimdışı bir işlevsellik geliştiriyor. Ödemeler, üçüncü taraflara ihtiyaç duymadan, doğrudan işlemde yer alan kullanıcılara ait çevrimdışı cihazlar (örneğin cep telefonları veya ödeme kartları) arasında gerçekleştirilecek.

ECB, çevrimdışı dijital işlemlerin doğrudan son kullanıcıların cihazlarında gerçekleşmesine olanak sağlayabilecek, piyasada halihazırda mevcut teknik araçları araştırıyor. Ayrıca çevrimdışı Dijital Euro ödemelerinin sorunsuz, güvenli ve kullanıcı dostu hale getirilmesi amacıyla diğer temel hususlar da değerlendirildi.

Dijital Euro tutma limitleri

Rapor, dijital para biriminin tasarımının, finansal istikrarı ve para politikasının aktarımını korurken, bir ödeme aracı olarak yaygın şekilde kullanılmasını sağlama konusuna da odaklanıldığını belirtiyor. Bu nedenle bireylerin Dijital Euro varlıkları ücretlendirilmeyecek ancak bazı limitler olacak. Ayrıca kullanıcılar, Dijital Euro cüzdanlarını ticari bir banka hesabına bağlama seçeneğine de sahip olacak. Bu sayede, önceden para yüklemelerine gerek kalmadan Dijital Euro cüzdanları aracılığıyla ödeme yapabilecekler.

ECB, kapsamlı bir parasal ve ekonomik değerlendirmeyi gerektiren tutma limitlerini tanımlamak için bir kalibrasyon metodolojisi üzerinde çalışmaya başladı.

Dijital Euro Kural Kitabı ve ihale süreci

Dijital Euro Kural Kitabı Geliştirme Grubu, Euro bölgesi genelinde Dijital Euro ödemelerinin standartlaştırılmasına yönelik kuralları ve prosedürleri belirleyen kural kitabının ilk taslağının ara incelemesini de tamamladı.

Grubun, kullanıcı tanımlama ve kimlik doğrulamanın yanı sıra altyapıyla ilgili gereksinimlere odaklanan beklemedeki bölümler de dahil olmak üzere Dijital Euro Kural Kitabı'nın güncellenmiş bir versiyonunu 2024 sonuna kadar sunması bekleniyor.



Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

GELECEĞİ KEŐFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.



PayFix

X @payfixcuzdan

f @payfix

in @payfixcuzdan

o @payfix

www.payfix.com.tr

yt @payfixtr