

PSM

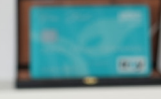
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 164 / Fiyatı: 75 TL ARALIK 2024

Türk fintekleri,
Uzak Doğu'ya
en büyük
çıkarmayı yaptı

35 yıldır ödeme
sistemlerinin
kalbi BKM'de
atıyor!

troy



Ozan Deniz
BKM Genel Müdürü

18 ARALIK
Mastercard
PSM Awards
Ödül Töreni

Özgür Bayraktar
Turan CEO'SU

**TURAN, Türk dünyasının
en büyük finans
uygulaması olacak**



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.

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Burak Kutlu

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su

**Sınırları aşan inovasyon:
Payten, bölgesel liderlikten
küresel oyunculuğa koşuyor**



TÜRKİYE'NİN İLK FİNTEK FUARI!

Finansın geleceğini Agora Fintech 2025'te keşfedin! Yenilik ve fırsatların bulunduğu bu fuarda ürünlerinizi sergileyin, markanızın değerini yükseltin ve finans teknolojisinin geleceğini belirleyen sektör liderleriyle bağlantı kurun.

17-19 Nisan 2025

İSTANBUL FUAR MERKEZİ

200+
Katılımcı

15K+
Ziyaretçi

2K+
Delege

100+
Konuşmacı



Ödeme



Teknoloji



Regülasyon ve
Düzenleme



Varlık ve
Servet Yönetimi



Sigorta



www.agorafintech.org.tr | [in](https://www.linkedin.com/company/agorafintech) [fb](https://www.facebook.com/agorafintech) [ig](https://www.instagram.com/agorafintech) [tiktok](https://www.tiktok.com/@agorafintech) | agorafintech@expohis.com

Organizatör **expoHIS**

Merdivenköy Mah. Nur Sok. A Blok No:1/1 D:45 Business İstanbul
Kadıköy, İstanbul | +90 (216) 266 02 60



SCAN FOR
WEBSITE

VUK 507 Uyumluluğunda En Kolay ve Düşük Maliyetli Dönüşüm Ödeal'da!

Mevcut seyyar EFT POS cihazlarında cihaz değişimi olmadan, **uzaktan yazılım güncelleme desteği** ile **VUK 507 uyumlu hale getirme hizmeti!**



Cihaz
değişikliği
yok!

Sınırsız ve
ücretsiz
e-fatura
kontörü!

Bankalara
özel
dönüşüm takip
portalı!

ödéal
10.yıl



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



BKM yeniden sahalara çıkıyor!

Bazı kısaltmalar açılıma gerek duymaz. İlk bakışta hangi kurum, kuruluş ya da oluşumun markası olduğunu anlarız. Ancak söz konusu BKM olunca durum biraz farklı. Google'a "BKM" yazıp arattığınızda, alışverişe yönlendirme amaçlı olsa gerek BKM Kitap ilk sırada çıkıyor. İkinci sırada Bankalararası Kart Merkezi var. Sonra da Beşiktaş Kültür Merkezi geliyor. Sokakta bir anket yapsak, sanırım en bilineni Beşiktaş Kültür Merkezi çıkar...

Aslında 4-5 yıl öncesine kadar kamuoyundaki popülerlik açısından da Bankalararası Kart Merkezi, Beşiktaş Kültür Merkezi ile yarıştı. Önce BKM Express, ardından da TROY gibi doğrudan insana, tüketiciye dokunan ürünler, renkli tanıtımlar ve reklam kampanyaları, konserler, sosyal sorumluluk faaliyetleri, basın toplantıları... Kısacası, bankaların ortak kuruluşu olmasından kaynaklı özerk yapısıyla önemli yeniliklere imza atıp bunları kamuoyuna duyurma, farkındalık yaratıp finansal okuryazarlık ve finansal kapsayıcılığı artırma konusunda çok başarılı oldu BKM. Sonra, Kasım 2019 itibarıyla BDDK'nın bazı yetkileri TCMB'ye devroldu ve Merkez Bankası ödemeler konusunda yetkili otorite konumuna geldi. Akabinde, Nisan 2020'de TCMB, BKM'ye hâkim hissedar olarak ortak oldu. Bu gelişme de merkezin görev ve sorumluluklarının yanı sıra yönetim yapısı açısından önemli bir dönüm noktası oldu. Baskı ya da zorlama olduğunu sanmıyorum ama inisiyatifin kamuya geçmesi üzerine tepe yönetimden başlayarak çok sayıda çalışan, süreç içinde BKM'den ayrıldı. BKM, deyim yerindeyse içe kapandı. En sık iletişimde buldukları basın yayın organı olan PSM de bu kapanmadan

nasibini aldı...

Aslında TCMB ortaklığı, BKM'de işlerin yavaşladığı, yeni ürün ve hizmet geliştirilmenin sektöre uğradığı anlamına gelmiyordu. Aksine FAST, KOLAS, TR Karekod, BKM GEÇİT gibi birçok yeniliğin merkezinde olarak BKM, hayatlarımıza daha çok dokunmaya başlamıştı. BKM Express'in popülerliği ve kullanım alanları bazı kaygılarla azalsa da TROY'un cüzdanlardaki payı ve etkinliği giderek artıyordu...

Şubat 2024, BKM için bir başka dönüm noktası oldu. Deyim yerindeyse "çekirdekten Merkez Bankacı" Ozan Deniz, BKM Genel Müdürü olarak atandı. Ekip, özellikle dijital alanlarda uzman profesyonel yöneticiler ve genç yeteneklerle güçlendirildi. Şimdi yeniden dışa açılma ve başta TROY olmak üzere insana dokunan ürün ve hizmetleri kamuoyuna daha çok duyurup "nakitsiz toplum" yolunda farkındalığı artırma zamanı...

Evet, Ozan Deniz liderliğindeki BKM, yeni yönetimi ve yeni yüzüyle kapılarını ilk kez PSM için açtı. 2025'te 35'inci kuruluş yıl dönümünü kutlayacak olan BKM'nin yeni dönemine ilişkin şifreleri merak ediyorsanız lütfen sayfaları çevirmeye devam edin. Keyifli okumalar.

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

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDITÖRLER

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

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.

HAYATI KOLAYLAŖTIRAN VİNOV DÜNYASI SİZİ BEKLİYOR

İster bireysel ister ticari, ödeme yapanlar için ekstra limit ve taksitlendirme, ödeme alanlar için vadesinden önce tahsil ve devir gibi birçok özellekle, onlarca sektörde ödeme ve tahsilatlar Vinov güvencesinde.

VakıfBank, daima seninle.



Vinov, bir VakıfBank inovasyonudur. Vinov uygulamasını indirmek için Android 5.0 ve sonrası, iOS 11.0 ve sonrası sürümleri gerekmektedir.



VakıfBank

Vinov ürününün kullanımı ve kullanımında mevcut olan ekstra limit, erken tahsil etme, devir gibi fonksiyonların kullanımını müşteriler ile Banka arasında imzalanan Vinov Sözleşmesi çerçevesinde Bankanın belirlediği kurallar doğrultusunda yapılır. Bankanın müşteriler ile imzalanan diğer sözleşmelerden ve ilgili kanunlardan kaynaklanan hakları saklıdır.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ARALIK 2024

8 Şekerbank'a 6 uluslararası finans kuruluşundan 160 milyon dolarlık kaynak



18 TAMİ ile çoklu banka POS'u ve ön ödemeli kartta yeni bir dönem başlıyor

20 Turan, Türk dünyasının en büyük finans uygulaması olacak

24 Sınırları aşan inovasyon: Payten, bölgesel liderlikten küresel oyunculuğa koşuyor



30 35 yıldır ödeme sistemlerinin kalbi BKM'de atıyor!

38 Ödeme süreçlerini en üst seviyeye taşıyan platform: Craftgate

42 Formica AI, yapay zekâ ile riskleri önlemeye devam ediyor



44 Türk fintekleri, Uzak Doğu'ya en büyük çıkarmayı yaptı

46 VUK 507 dönüşümü Ödeal öncülüğünde devam ediyor!



48 "Kariyer yolculuğunun en önemli rehberi inanç, azim ve kararlılıktır"

50 Mastercard PSM Awards 2024 finalistleri ve jüri değerlendirmeleri

Güvenli ve Yenilikçi Ödeme Çözümleri ile Dijital Dönüşümde Lider

Elekse, dijital dönüşüm sürecinde güvenli ve yenilikçi ödeme çözümleri sunarak KOBİ'lerden büyük holdinglere kadar geniş bir müşteri kitlesine hitap ediyor. EsnekPOS, CepPOS ve Hoppa Cüzdan gibi çeşitli ürünleriyle hem fiziksel hem de dijital platformlar için hızlı, güvenli ve kullanıcı dostu alternatifler geliştiriyor.

Yerinde Ar-Ge Merkezi

Elekse'nin, ödeme teknolojilerinde yenilikçi çözümler geliştirmek amacıyla yerinde Ar-Ge Merkezinde yürüttüğü 6 farklı projeden ikisini başarıyla tamamladı. Geriye kalan projelerimizi ise 2025 yılı itibarıyla hayata geçirmeyi planlıyoruz. Elekse, bu projelerle sektöre değer katmaya devam ederken, ihtiyaç dahilinde tüm altyapılarla işletmelere destek olma yetkinliğini sürdürüyor. Bu projeler kapsamında sunduğumuz hizmetler:

- Dijital Cüzdan Sistemleri
- Para Transferi Hizmetleri
- Fatura Ödeme Çözümleri
- POS Altyapısı Hizmetleri
- White Label Ürün Servisleri
- Servis Katmanında Çözümler

Bu kapsamlı çözümler sayesinde Elekse, işletmelere ileri teknolojiler sunarak finansal operasyonlarını daha kolay, hızlı ve güvenli hale getiriyor.

Hoppa: Günlük Hayatı Kolaylaştıran Yenilikçi Özellikler

Hoppa Cüzdan, kullanıcıların hayatını kolaylaştıran ve finansal işlemleri daha pratik hale getiren özellikler sunuyor:

Para iste:

Herhangi bir kişiden hızlıca para talep etme imkanı sağlıyor.

Hızlı İşlemler ve Tekrarlı İşlemler:

Sık kullanılan işlemleri tek dokunuşla yapma ve düzenli ödemeleri otomatikleştirme kolaylığı sunuyor.

Talimat Oluşturma:

İleri tarihli ödemelerin zamanında gerçekleştirilmesine imkan tanıyor.

Düzenli Ödeme Talimatı:

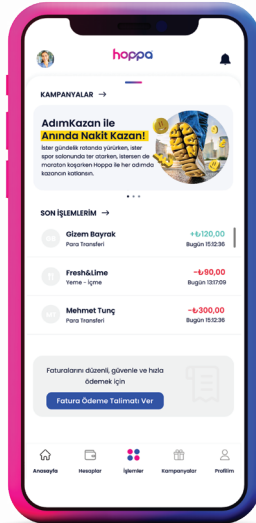
Fatura ve kredi kartı ödemeleri gibi işlemleri aksatmadan yapma imkanı sunuyor.

Şikayet ve Talep Oluşturma:

Kullanıcıların uygulama içinden sorunlarını iletmesine olanak tanıyor ve müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor.

AdımKazan:

Kullanıcıların attıkları adımları nakit ödüllere dönüştürerek sağlık ve finansı bir araya getiren eşsiz bir deneyim sunuyor.



Teknoloji ve Güvenlikte İleriye Dönük Sürdürülebilir Yaklaşımlar

Elekse, ödeme çözümlerinin ötesinde teknoloji ve güvenlik alanında da önemli yatırımlar yapıyor. **PCI DSS uyumluluğu, 3D Secure kimlik doğrulama ve tokenizasyon** teknolojileri gibi gelişmiş yöntemlerle kullanıcı verilerini koruma altına alıyor. Güçlü entegrasyon yetenekleri sayesinde işletmelere operasyonel verimlilik sağlıyor. Elekse, küresel pazarda sınır ötesi ticareti kolaylaştıran ve güvenli ödeme süreçlerini yöneten çözümler sunuyor. Ayrıca, sürdürülebilirlik vizyonuyla kağıt tüketimini azaltan dijital çözümler geliştirerek çevre dostu uygulamalara öncelik veriyor. **#Ekipişi** ruhuyla büyüme yolculuğumuzda, sadece sektöre yenilikçi çözümler sunmakla kalmıyor, aynı zamanda donanımlı insan gücü yetiştirerek sektöre değerli bireyler kazandırıyoruz. Çalışanlarımıza verdiğimiz insani değer, sürdürülebilir başarı hedeflerimizin temel taşı oluşturunca.

EsnekCepPOS: SoftPOS Teknolojisi ile Mobil Ödeme Çözümleri

Elekse'nin yenilikçi ürünü Esnek CepPOS, SoftPOS teknolojisi ile mobil cihazlar üzerinden ödeme almayı mümkün kılarak geleneksel POS cihazlarına olan ihtiyacı ortadan kaldırıyor. Özel entegrasyon modelleri ile işletmelere özel, pratik ve yenilikçi çözümler sunuyor.

Ayrıca, sektörde çığır açan bir yenilik olarak dikkat çeken AndroidPOS yazılımı, taksi uygulaması olarak da tercih ediliyor. Vergi usul kanunlarına uyumlu bu çözüm, yasal gerekliliklere uygun olarak güvenli kullanılabilir. Elekse'nin son iş birliği olan Takasbank Ödeme Altyapısı, kitlesel fonlama yatırım süreçlerini hızlı ve güvenli bir şekilde yöneterek Elekse'yi ödeme teknolojilerinde bir adım öne taşıyor. Bu sayede Takasbank bünyesindeki tüm fon bulucular esnekposu kullanabiliyorlar.



Dijital Dönüşümde Güvenilir Bir Lider

Elekse, geniş ürün yelpazesi, ileri Ar-Ge yetkinlikleri ve güvenlik odaklı teknolojileri ile dijital ödeme dünyasında öncü olmaya devam ediyor. Müşteri memnuniyetini, hız ve güvenlik unsurlarını bir araya getirerek işletmeler için vazgeçilmez bir çözüm ortağı haline geliyor.



► Şekerbank'a 6 uluslararası finans kuruluşundan 160 milyon dolarlık kaynak

Şekerbank, Hollanda Kalkınma Bankası (FMO) liderliğinde yaklaşık 160 milyon dolar tutarında, 5 yıl vadeli, tamamı sosyal ve çevresel kalkınmaya yönelik kullanılmak üzere 6 ayı kalkınma odaklı uluslararası kuruluşun katılımıyla bir sendikasyon kredisi sağladı. Japonya Uluslararası İş Birliği Ajansı (JICA), Şekerbank'a sağladığı krediyle Türkiye'de ilk kez özel sektöre yönelik finansman desteği sunmuş oldu. Euro ve ABD Doları olmak üzere iki dilimden oluşan sendikasyon kredisi, kırsal bölgeler ağırlıklı olmak üzere, KOBİ ve mikro işletmeler ile sürdürülebilir tarım ve kadın bankacılığı alanlarına yönelik kullanılacak. Şekerbank Genel Müdürü Aybala Şimşek Galpin, finansmanla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Uluslararası finans kuruluşları, Türkiye'de merkez dışı bölgelerdeki çiftçi ve KOBİ'lere ulaşmak, sürdürülebilir ve kapsayıcı finansmanı desteklemek için Şekerbank'ı öncü bir anahtar banka olarak görmeye devam ediyor. Nitekim Şekerbank'ın yurt dışı kredilerinin tamamı kalkınma odaklı uluslararası finans kuruluşlarından, yalnızca sosyal ve çevresel amaçlar için edinilmiştir.



Bu kapsamda, uzun yıllardır etki odaklı kalkınmanın desteklenmesinde Şekerbank'ın çok değerli bir iş ortağı olan Hollanda Kalkınma Bankası FMO'nun Bankamıza sağladığı desteği böylesine geniş katımlı ve prestijli uluslararası bir proje ile artırarak sürdürmesinden ötürü

minnettarız. JICA'nın Türkiye'de finansman sağladığı ilk özel banka olmaktan da gurur duyuyor, bu yeni iş birliğiyle sürdürülebilir kalkınma odaklı bankacılık faaliyetlerimizi Türkiye-Japonya ilişkilerine de katkı sağlayacak şekilde daha da geliştirmeyi hedefliyoruz."

Garanti BBVA'da sürpriz ayrılık ve üst düzey bir atama



2013 yılından bu yana Garanti BBVA bünyesinde farklı görevlerde bulunan ve son olarak Kurumsal, Yatırım Bankacılığı ve Global Piyasalar Genel Müdür Yardımcısı görevini yürüten Murat Çağrı Süzer, sürpriz bir şekilde grupta yollarını ayırdı. Yerine ise Garanti BBVA iştiraklerinden Garanti Yatırım Menkul Kıymetler'in Genel Müdürü Sinem Edige getirildi. Edige, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) gerekli onayların tamamlanmasını takiben yeni görevine başlayacak. 1996'da Boğaziçi Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olan Edige, aynı yıl Garanti BBVA

Hazine Müdürlüğü'nde çalışmaya başladı. 2003-2006 arasında ise Hazine Müdürlüğü'nde yönetici olarak görevine devam eden Edige, 2006-2009 arasında Garanti BBVA Portföy Yatırım Yönetimi'nden sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini üstlendi. 2009-2012 arasında Garanti BBVA portföy satış ve pazarlama genel müdür yardımcısı olarak görev yaptı. 2012-2021 döneminde Garanti BBVA özel bankacılık direktörlüğü yaptıktan sonra, Garanti BBVA portföy genel müdürü olarak atandı. Sinem Edige, Ekim 2023'ten bu yana da Garanti BBVA Yatırım Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi görevlerini sürdürüyordu.



DIJİTAL BANKACILIKTA POZİTİF GELECEK



f @bankpozitif

ig @bankpozitif

www.bankpozitif.com.tr

X @bankpozitif

in @bankpozitif

0212 226 97 00

► Visa, içerik üreticilerini de küçük işletmeler kapsamında destekliyor

Visa, Portekiz'in başkenti Lizbon'da yapılan Web Summit'in açılış oturumunda, içerik üreticilerini de küçük işletmeler kapsamında değerlendirdiğini duyurdu. Bu tanımla beraber dijital içerik üreticileri, Visa'nın dünya çapında sunduğu finansal çözümlerden faydalanarak kolayca ödeme yapma ve ödeme alma imkanı elde edecek.

Visa'nın araştırmasına göre, içerik üreticilerinin üçte ikisinden fazlası yavaş ödeme süreçleriyle karşı karşıya kalıyor, bu da büyümelerinin önünde engel oluşturuyor. "Visa Direct" çözümü ise içerik üreticilerinin geçerli banka kartlarıyla gerçek zamanlı olarak ödeme alabilmeleri için sosyal medya ağları ve pazar yerleri ile ortaklıklar kurarak süreçleri kolaylaştırıyor.

Visa Türkiye Genel Müdürü Samile Mümin, grubun kararı şöyle yorumladı: "Dünya çapında milyonlarca küçük işletmeye sağladığımız finansal araçları,



içerik üreticilerinin de kullanımına sunuyor, onların büyümelerine destek veriyoruz. Dijital içerik ekonomisi, günümüzde dünyanın her yerinde, gerçek zamanlı olarak erişmeyi beklediğimiz, giderek büyüyen dijital dünyanın önemli bir parçası. Ancak dijital içerik üreticileri, ödeme yapma ve alma konularında oldukça önemli

engellerle karşı karşıya kalabiliyor. Visa, tam da bu noktada dijital içerik üreticilerinin daha hızlı ödeme almasına destek olan araçlar sunuyor, küçük işletmelere sağlanan kartlarla sermayeye erişmelerine olanak tanıyor. Bu sayede, dijital ekonominin küresel düzeyde büyümesine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz."

Dark ve Moonlight tasarımlı AHL Card'lar kullanımına sunuldu

AHL Pay, özel tasarımlara sahip Dark ve Moonlight AHL Card'ları kullanımına sundu. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY logosunu taşıyan kartlar, yurt içindeki alışverişlerin yanı sıra internet alışverişlerinde de kullanılabilir. Ayrıca her harcamada puan kazanılabilecek, birçok markayla alışverişlerden nakit iadesi alınabilecek. AHL Pay uygulamasından talep edilen Dark ve Moonlight AHL Card'lar, ilk kullanım öncesinde 200 lira nakit hediyeyle adrese teslim ediliyor.

AHL Pay Genel Müdürü Enver Çetin, Mastercard logolu AHL Card'ların da yakında kullanıma sunulacağını açıkladı. Ardından da "kart alışkanlıklarını değiştirmek" iddiasıyla kullanıma sunulan AHL Card ile ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Tüketicilerin kredi kartlarında alışık olduğu puan kazanma fırsatı, AHL Card ile birlikte bir ön ödemeli kart markasında da hayata geçmiş olacak. Kullanıcılarımız biriken puanlarıyla harcama yapabilecek. Kart çözümlerimiz sadece yetişkinler değil, 18 yaş altı kullanıcılarımız için de geçerli. 18 yaş altı kullanıcılarımız, ebeveyn onayı kapsamındaki harcama kontrolü ile kendilerine ait AHL Card'larını güvenle kullanabilecek."

Çevreci bir kart projesi üzerinde çalıştıklarını söyleyen Çetin, "Önemli markaların nakit iadelerini ve indirimlerini



içeren ayrıcalıklı metal kartımızı da yakında kullanıcılarımızımıza sunacağız. Sosyal sorumluluk ilkeleriyle değerlendirdiğimiz kart projeleri de gündemimizde. Ülkemizin önemli markalarıyla gelir paylaşım modeli kapsamında çalışacağımız, ülkemizin önemli markalarına katkı sağlayacak kart projelerimizde sonuca yaklaştık. AHL Card sahibi kurumsal kullanıcılarımızımıza da çok önemli oranlarda nakit iade uygulamalarımıza başladık" dedi.

Çalışanları Yeni Yıla Mutlu Giren Şirketlerin Sırrı
MultiGift Kurumsal Hediye Kartı!

**20.000'İ AŞKIN
ALIŞVERİŞ NOKTASI**

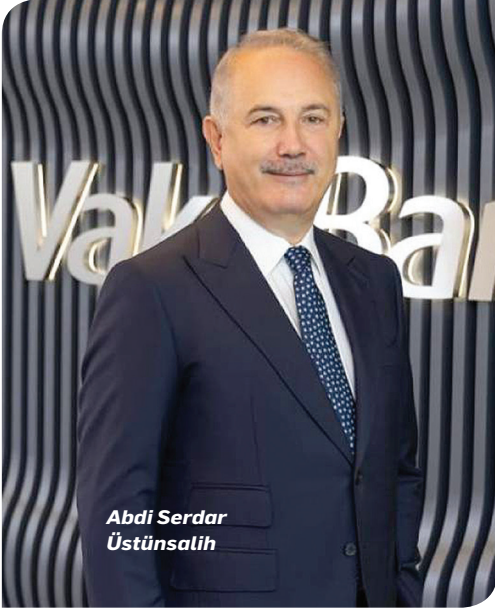
**%45'E VARAN
VERGİ AVANTAJI**



Detaylı bilgi için okutunuz.

 **multigift**

► VakıfBank, tüm kurum ödemelerini “VaNa”ya bağladı



Abdi Serdar
Üstünsalih

VakıfBank, kurum ödemelerini tek çatı altında birleştiren yeni ürünü 'VaNa'yı müşterilerinin kullanımına sundu. Firmalara nakit akışlarını rahat bir şekilde takip etme ve düzenleme imkanı sunan bankanın yeni ürünü VaNa (VakıfBank Nakit Yönetim Hesabı), taksit ve opsiyon özellikleriyle ödemelerde kolaylık sağlıyor. Ürün, müşterilerin finansal durumunu etkili bir şekilde yönetebilmelerine olanak sağlarken, ticari müşterilere vergi, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), gümrük, fatura, icra ve kamu kurumlarına yapılan tüm kurum ödemeleri için opsiyon ve taksit imkanı sunuyor.

VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, yeni ürünle

ilgili şu bilgileri paylaştı: “VaNa ile vergi, SGK, gümrük, fatura, icra ödemelerinde; ek hesap limiti, opsiyon ve taksit özellikleri sunarak firmaların tüm kurum ödemelerini kolaylaştırıyoruz. VaNa vergi, SGK, fatura gibi kritik ödemeleri tek bir çatı altında toplayarak işletmelerin ödemeleri zamanında ve eksiksiz bir şekilde gerçekleştirmeleri için güvenilir bir çözüm sunarken, taksit ve opsiyon imkanıyla müşterilerimizin finansal kontrol ve istikrarına önemli bir katkı sağlıyor. Müşterilerimizin nakit akış yönetiminin kontrolünü ellerine almalarına olanak sağlayan VaNa, bankacılık sektörüne yeni bir dinamizm kazandırıyor.”

Param, Nebim Yazılım'ın çoğunluk hisselerini satın aldı

NEBİM | PARAM

Param Grup, Nebim Yazılım'ın çoğunluk hisselerini satın aldı. Nebim Yazılım ile sağlanan anlaşma için imza töreni düzenlendi. Törene Param Kurucusu ve CEO'su Emin Can Yılmaz ile Nebim Yazılım Yönetim Kurulu Üyesi Jef Sisa katıldı.

Param, bu stratejik satın almayla finansal teknoloji çözümlerini daha geniş bir sektör yelpazesine yaymayı, teknolojik altyapısını güçlendirmeyi ve entegre finans hizmetleri portföyünü genişletmeyi hedefliyor. Nebim'in kurumsal kaynak planlama (ERP) çözümlerini kendi ürün portföyüne ekleyerek finansal hizmetlerde verimlilik sağlamayı ve sunduğu hizmetlerin kapsamını genişletmeyi planlayan Param, perakende ve ticaret sektörlerinde etkisini artırmayı amaçlıyor. Param'ın Ar-Ge gücüyle zenginleştirilecek Nebim çözümleriyle global ölçekte rekabet gücünün artırılması hedefleniyor. Türkiye'nin köklü yazılım firmala-



Jef Sisa
Nebim Yönetim
Kurulu Üyesi

Emin Can Yılmaz
Param CEO'su

Murat Demiroğlu
Nebim Yönetim
Kurulu Üyesi

rından Nebim Yazılım ise perakende, toptan satış ve üretim sektörlerine yönelik ERP ve mağazacılık yazılımları geliştiriyor. 1966 yılından bu yana özellikle hazır giyim, konfeksiyon, ayakkabı, mobilya, ev tekstili, züccaciye, kozmetik ve optik gibi birçok sektörde uzmanlaşan Nebim'in yazılımları, 30'dan fazla ülkede kullanılıyor. Param Kurucusu ve CEO'su Emin Can Yılmaz, Nebim Yazılım ile uzun zamandır planladıkları bu ortaklığı resmileştirmenin mutluluğunu

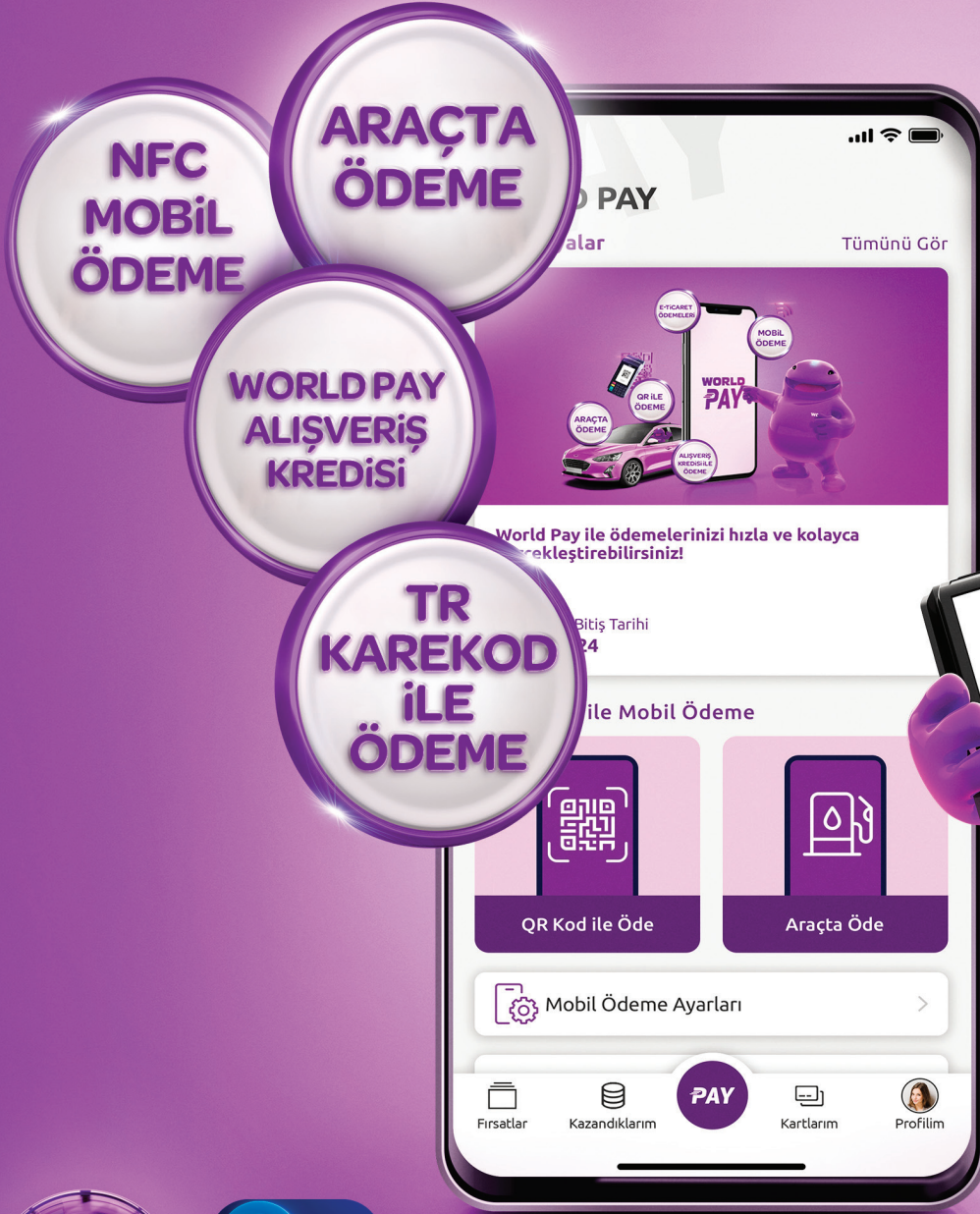
yaşadıklarını belirtti. Nebim'in 47 yıllık geçmişi ve perakende sektöründeki deneyimiyle Türkiye'nin en saygın yazılım şirketlerinden biri olduğunu vurgulayan Yılmaz, “Nebim'in ERP çözümlerini, Param'ın finansal teknolojileriyle entegre ederek müşterilerimize daha kapsamlı ve yenilikçi çözümler sunacağız. Büyüme stratejimiz doğrultusunda şirket satın alımları ve stratejik ortaklıklarla bütünleşik finans hizmetlerimizi güçlendirmeye devam edeceğiz” dedi.

WORLD PAY

DiJiTAL ÖDEME

KOLAYLIĞIYLA TANIŞIN!

Siz de World Mobil'i veya Yapı Kredi Mobil'i indirin,
World Pay ile tüm alışverişlerinizi hızlı ve kolayca gerçekleştirin.



HEMEN İNDİRİN!

YapıKredi
WORLD

► Akıllı şehir kartları için DenizPay - Asis iş birliği: ROTAPay

DenizBank iştiraki DenizPay ve akıllı şehir teknolojileri markası Asis Elektronik iş birliğiyle hayata geçirilen akıllı şehir kartı ROTAPay için tanıtım toplantısı düzenlendi. Deniz Kule'deki buluşmada, ROTAPay'in yaygınlaşacağı belediyeler ve iştiraklerinin de aralarında bulunduğu proje paydaşlarına tanıtıldı. Temassız özellikli toplu ulaşım kartını akıllı şehir kartına dönüştüren ROTAPay ile ulaşım ihtiyaçlarının yanı sıra yurt içi, yurt dışı ve online harcamaların tamamı yapılabiliyor; alışveriş, para çekme, para transferi, kurum ödemesi gibi ihtiyaçlar karşılanabiliyor.

DenizBank Finansal Hizmetler Grubu CEO'su Hakan Ateş, iş birliği ve yeni kartla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Türkiye'deki 1400'e yakın belediyeden 831'i DenizBank müşterisi konumunda. İştirakimiz DenizPay'in Asis Elektronik iş birliğiyle yine belediyelerimizin ve vatandaşlarımızın hizmetine sunmak üzere ROTAPay akıllı şehir kartını hayata geçiriyoruz. DenizPay'in elektronik para ve ödeme hizmetleri alanındaki deneyimi ve servis modeli cüzdan yaklaşımı ile Asis'in toplu ulaşımındaki teknolojik yetkinliklerini birleştirdik. Ulaşımında kullandığımız kapalı devre kartlar akıllı şehircilik kartı niteliği kazanarak, Visa şemalı



kartlarla yurt içi, yurt dışı ve online harcamalarda da kullanılabilir." DenizPay Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Turan da fastPay'in ekim itibarıyla DenizPay ismi, yeni kimlik ve stratejisiyle yeniden yapılandığını hatırlatarak, "Yeni servis modeli cüzdan altyapısıyla daha kapsayıcı, kolay ve rekabetçi deneyimler sunmayı hedefleyen DenizPay, fintek pazarında 'tekin' yaklaşımının öncüsü olarak konumlanacak. Bu dönüşümün ilk adımı olarak, Asis iş birliğiyle geliştirilen ROTAPay ürününü kullanıcılara sunuyoruz" dedi. Asis Finansal Teknolojilerden Sorumlu

İcra Kurulu Üyesi Levent Uğurlu ise "ROTAPay Mobil ile kullanıcılara, ulaşım odağının yanı sıra uygulama içinden finansal hizmet ve servislere erişim olanağı da sunarak finansal kapsayıcılığa ve finansal okuryazarlığa katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. Aynı zamanda hizmet verdiğimiz belediyelerin sunduğu sosyal yardımları ROTAPay cüzdan ve açık devre ROTAPay kartlarla aktarmayı, bütçe dostu kampanyalar ve nakit geri ödemelerle ROTAPay kartların alışverişlerde kullanımını da teşvik ederek, yerel ticarete ve esnafa katkıda bulunmayı önemsiyoruz" değerlendirmesini yaptı.

"81 İlde 81 Orman" projesi Erzincan'da

Türkiye'nin dört bir yanında orman varlığını artırmayı, çevre farkındalığını güçlendirmeyi ve birçok canlıya yaşam alanı sağlamayı hedefleyen "81 İlde 81 Orman" projesi, Türkiye İş Bankası'nın 100'üncü yılında yeniden hayata geçirildi. İş Bankası, Orman Genel Müdürlüğü ve TEMA Vakfı iş birliğiyle 2008-2017 yılları arasında yürütülen projenin yeni aşamasının ikinci dikim töreni, Erzincan'ın Kemah ilçesinde yapıldı. Fidan dikilen yerlerdeki flora ve faunanın ekolojik açıdan zenginleşmesini amaçlayan proje, Türkiye'nin dört bir yanında düzenlenecek dikim törenleriyle devam edecek. Proje boyunca Türkiye'nin 81 ilinde, 5 yıl içinde 2 milyon 200 bin fidan dikilmesi ve bakımlarının da 3 yıl boyunca düzenli olarak yapılması planlanıyor.



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.

► Firisbe ve MagicPay güç birliğiyle ödemelere sihirli bir dokunuş

Türkiye'nin önde gelen fintek girişimlerinden Firisbe ile MagicPay, benzer alanlardaki ürün ve çözümlerini daha etkin bir şekilde geliştirip daha güçlü olarak ulusal ve uluslararası pazarlara sunma hedefiyle güç birliği başlattı. Firisbe'nin SoftPOS, ödeme orkestrasyonu, açık bankacılık altyapısı, kart basımı ve kişiselleştirme gibi alanlardaki deneyimi ile MagicPay'in global ödeme geçidi yetkinliğinin birleştirilerek sektöre kapsamlı bir hizmet portföyü sunulması amaçlanıyor. Firisbe CEO'su Ziya Topçuoğlu, güç birliğini şu sözlerle değerlendirdi: "Firisbe ve MagicPay'in birleşmesini, ödeme sistemlerinde kullanıcı deneyimini merkeze alan, güvenli ve ölçeklenebilir çözümler geliştirme yolunda önemli bir adım olarak görüyoruz. Birleşme kapsamında Firisbe ve



MagicPay teknik ekipleri uyum içinde çalışacak. Başta SoftPOS olmak üzere ürünlerimizi de çapraz olarak müşterilere sunacağız. Özellikle açık bankacılık ve dijital cüzdan platformları için ortak Ar-Ge çalışmaları yürüterek yeni nesil ödeme çözümleri geliştirmeyi hedefliyoruz.

Satış ve pazarlama ekiplerimiz de bu yenilikçi çözümleri ulusal ve uluslararası pazarlarda daha etkin bir şekilde sunmak için birlikte stratejik adımlar atacak." MagicPay Kurucu Ortağı ve CEO'su Latif Vardar da "Firisbe ile MagicPay'in birlikte adım atarak oluşturduğu bu sinerji, ödeme dünyasına yeni bir soluk getirecek. İki şirket de dijital ödeme ekosisteminde yenilikçi çözümler sunma konusunda kendini kanıtlamış durumda. Firisbe'nin SoftPOS ve açık bankacılık platformlarındaki deneyimi ile MagicPay'in global ödeme geçidi yetkinliğini birleştirerek sektöre kapsamlı bir hizmet portföyü sunacağız. Bu birleşmeyle müşterilerimize her iki şirketin yenilikçi ürün ve teknolojilerini entegre eden, kullanımı kolay, güvenli ve verimli çözümler sağlayacağız" dedi.

Mastercard'ın küresel "Girls4Tech" programı Türkiye'de

Mastercard, kız çocuklarını bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik (STEM) alanlarına yönlendirmek ve bu alanlarda becerilerini geliştirmek amacıyla 10 yıldır global çapta yürüttüğü Girls4Tech programını Türkiye'de de hayata geçirdi. Kız çocuklarını STEM alanlarında güçlendirmeyi ve geleceğin liderleri olarak yetiştirmeyi hedefleyen Girls4Tech'in Türkiye'deki ilk eğitimi, Darüşşafaka öğrencilerinin katılımıyla verildi.

Mastercard çalışanlarının eğitmen olarak yer aldığı ve STEM alanlarına özel tasarlanmış bir müfredatı bulunan programın ilk eğitimi, Mastercard İstanbul ofisinde yapıldı. Bu eğitimde, Darüşşafaka'da okuyan 35 kız öğrenci, STEM dünyasını keşfetme fırsatı buldu. Program, önümüzdeki dönemlerde 100 çocuğa ulaşma hedefiyle devam edecek. Mastercard Danışmanlık Başkan Yardımcısı Esin Ünal Yılmaz, programla ilgili "Mastercard



bünyesinde kadınların güçlendirilmesi ve fırsat eşitliği konusunda çalışan global Woman Leadership Network'ün Türkiye birimi olarak düzenlediğimiz Türkiye'deki ilk etkinliğimizde, geleceğin liderleri olacak kız çocuklarıyla buluşmak bize büyük

bir heyecan verdi. Mastercard çalışanlarının gönüllü desteğiyle, STEM alanında kız çocuklarını güçlendirmek adına önemli bir adım attık. Bu ilham verici etkinliği tekrar ve daha geniş kitlelerle buluşturmak için sabırsızlanıyoruz" değerlendirmesini yaptı.

DenizBank Black Kart'la havaalanında ayrıcalıkların ilerisi benim

Black Kart'a DenizKartım ve MobilDeniz uygulamasından başvurabilirsiniz.

Hızlı geçiş
ve lounge
hizmetleri



denizbank.com | 0 850 222 0 800

 ENBD

İlerisi Benim >

DenizBank 

DenizBank, hızlı geçiş ve lounge hizmet süreleri veya kullanım koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için: www.denizbank.com

► TAMİ ile çoklu banka POS'u ve ön ödemeli kartta yeni bir dönem başlıyor



Garanti BBVA'nın ödeme sistemleri altyapısı ve dijital ödeme çözümleri sunan yeni iştiraki Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri, TAMİ markasıyla faaliyetlerine başladı. TAMİ'nin ana ürünleri, çoklu banka POS'u ve ön ödemeli kart olacak.

TAMİ için düzenlenen tanıtım toplantısında konuşan Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Ceren Acer Kezik, şu değerlendirmeyi yaptı: "2 yıllık geniş bir müşteri araştırması, ürün analiz ve geliştirme dönemi sonucunda müşterilerimizin 'tam istediği' ödeme teknolojilerini hız, yalınlık, kolaylık odağıyla karşılına çıkaracağımız ve dijital ödeme süreçlerini daha da kolaylaştırıp ek faydalarla birlikte müşterilerimize katma değer yaratacağımız bir altyapı geliştirdik. Müşterilerimizin görüşlerinden doğan TAMİ markamızla müşterilerimize 'tam istediği teknoloji', 'tam istediği kart' ve 'tam istediği POS' çözümünü sunuyoruz. TAMİ'nin sunmuş olduğu bu çözümlerle e-ticarete ve online ödemeler dünyasına yeni bir boyut katacağı inancındayız."

E-ticaret ve finansal kapsayıcılığa katkı

TAMİ Genel Müdürü Melda Çetin ise sunulan ürün ve çözümlerle ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Çoklu banka POS ürünümüzle, e-ticarete yeni başlayan iş yerlerinin ya da mevcuttaki POS'unu değiştirip başka POS kullanmak isteyen ancak bunların sistemsel zorluklarından çekinen tüm iş yerlerinin hayatlarını kolaylaştırıyoruz. İş yerleri, tek bir TAMİ POS'u alıp birçok bankanın POS'una

sahipmiş gibi işlem yapabilecek, müşterilerini bu bankaların taksitlerinden faydalandırabilecek, tüm bankalardaki raporlarını ve işlemlerini tek bir yerden görebilecek. E-ticarette faaliyet göstermek isteyen ve online ödeme almak isteyen müşterilerimize sanal POS'un yanında birçok katma değerli ürün sunuyoruz. Çoklu banka POS'u dışında web sitesine sahip olmadan da ödeme alabilmek için, linkli ödeme, bunun dışında kart saklama, pazaryeri çözümü, firmaların entegrasyonlarını kolaylaştırmak üzere developer portal ve Sandbox ile firmaların ödeme almasını kolaylaştırmak üzere ortak ödeme sayfası gibi ürünler hazırladık.

Henüz bankacılık sistemine dahil olmamış ev kadınlarını, 18 yaş altı öğrencileri, gençleri, bir kredi kartı olmayan tüm bireyleri de TAMİ ön ödemeli kartla ödemeler dünyasında kolaylıklarla buluşturuyoruz. Ön ödemeli kart sahiplerine herhangi bir yaş kontrolü olmadan 2 bin 750 TL limitle kullanılabilen anonim ya da uzaktan müşteri tanıma yöntemiyle doğrulanmış kart, 12-18 yaş arasındaki çocuklara yönelik de ebeveyn kontrollü kart gibi birkaç çeşit kart sunuyoruz. 12 yaş üzerindeki gençler doğrulama yaparak ve ebeveynlerinin onayıyla bu limitin üzerinde kartlarını kullanabiliyorlar.

Müşterilerimizin kartlarını kullanırken yaralanabilecekleri nakit iade kampanyaları düzenliyor; IBAN'a ya da IBAN'dan para transferi, Tamilden Tamiliye QR ya da telefon numarasıyla yapılabilen PtoP para transferi, e- para cüzdanı gibi özellikler sunuyoruz."



**SECURE
FUTURE**



SİBER GÜVENLİKTE LİDERLERİN İLK TERCİHİ



Stevie Ödüllü AI Temelli
Güvenlik Operasyon
Merkezi



Lider Üreticilerin
En Üst Seviye
İş Ortağı



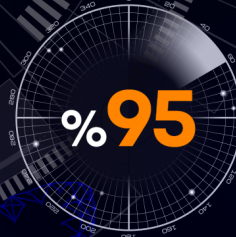
Türkiye'nin En İyi
Teknoloji İşverenleri
Arasında



Azərbaycan Ofisi ilə
Türk Cumhuriyetlerine
Hizmet İhracatı



3 Yıl Üst Üste
Great Place To Work
Sertifikası Sahibi



Net Tavsiye Skoru
(NPS)

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

www.securefuture.com.tr

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

Detaylı bilgi ve
demo talepleri için :



Turan, Türk dünyasının en büyük finans uygulaması olacak

Türk Devletleri arasındaki para transferini kolaylaştırmak amacıyla 29 Ekim 2022'de faaliyete başlayan Turan, 2 yıldır üst üste yüzde 300 büyüyerek dikkatleri üzerine çekti. Turan CEO'su Özgür Bayraktar, "200 milyondan fazla kişinin yaşadığı bu coğrafyada hem kullanıcı hem de hizmet verdiğimiz ülke sayısını artıracamız" diyor...



Özgür Bayraktar
Turan CEO'su

Özgür Bayraktar'ın yurt içi ve yurt dışında önemli teknoloji şirketlerinde profesyonel yöneticilik yaptıktan sonra kurduğu girişimlerden Turan, kısa sürede Türk Devletleri arasındaki para transferi işlemlerinde en güçlü oyuncularından biri haline geldi. Yaptığı yatırımların da desteğiyle 2 yılda 400 bin kullanıcı sayısını aşan Turan'ın pazarda genişleyip derinleşme ve pastayı büyütmeye yolunda atacağı adımları Özgür Bayraktar ile konuştuk...

Önce kısaca kendinizi tanıtır mısınız, girişimcilik hikayeniz nasıl başladı?

Girişimcilik hikayem yaklaşık 18 yıl önce, internet ve teknoloji dünyasının yeni yeni şekillendiği dönemlerde başladı. Bu dönemlerde aileler genelde çocuklarının memur ya da bürokrat olmasını isterdi. Ancak ben o dönemde daha sonra Türkiye'nin ilk unicorn'u haline gelecek Peak Games'e topluluk ve pazarlama direktörü olarak katıldım. Ardından Zynga'ya transfer olup Türkiye operasyonlarından sorumlu olarak Dublin'de (İrlanda) görev yaptım ve orada yeni nesil teknoloji alanında çok değerli tecrübeler kazandım. Sonrasında ülkeme dönme kararı aldım.

İlk etapta Türkiye'deki internet girişimcileri ile önde gelen ailelerin temsilcilerini bir araya getirip bir yatırım ekosistemi oluşturmak amacıyla kendi şirketimi kurdum. Bir süre bu yapıyı yönettikten sonra, şirketimi Türkiye'nin önde gelen teknoloji şirketlerinden birine satarak finans sektörüne adım attım. Banka ve elektronik para şirketlerinin finansal teknoloji projelerinde yöneticilik yaptım ve bu alanda önemli bir bilgi birikimi edindim.

Turan fikri nasıl ortaya çıktı? Bu işin altındaki felsefe nedir?

Gerek profesyonel hayatım gerekse daha sonraki girişimcilik deneyimimde en çok keyif aldığım işlerin, insanlara doğrudan dokunup onların gerçek sorunlarına çözüm sunan projeler olduğunu fark ettim. Aslında Turan fikri de buradan doğdu. 29 Ekim 2022 itibarıyla da faaliyetlerimize başladık.

Turan, Türk Devletleri arasında para transferini mümkün kılan bir mobil cüzdan uygulaması. Turan'dan önce, bu böl-

geler arasında para transferi oldukça zorlu bir süreç gerektiriyordu. Türkiye’den Azerbaycan’a para göndermek isteyenler, ya fiziksel bir noktaya gidip, yüksek komisyonlar ödeyip günlerce bekleyerek transferi yapabiliyor ya da daha riskli, kayıt dışı yöntemleri tercih etmek zorunda kalıyordu. Turan sayesinde ise artık dijital ortamda, güvenli ve uygun maliyetli bir şekilde, anında transfer yapabiliyorlar. Üstelik bu sistem, kayıt dışılığı önleyerek uluslararası para transferini yasal ve takip edilebilir hale getiriyor.

“EKONOMİ VE GÜÇ DOĞU’YA KAYIYOR”

Turan’ın şu an geldiği seviye hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bugün Turan, 400 binden fazla kullanıcıya ulaşarak 1 milyar TL’yi aşan işlem hacmini aşmış durumda. Türk Devletleri arasında finansal koridorlar oluşturarak sürekli büyüyoruz. Bugün 13 ülkeye para transferi koridoru açmış durumdayız. Yakın gelecekte transfer sağlayabildiğimiz ülke sayısını daha da artıracacağız. Son 2 yılda üst üste yüzde 300 büyümeye sağladık. Bu dönemde 3 yatırım turuna çıktık. Özkaynaklarımız şimdilik yeterli olsa da 2025’in ilk çeyreğinde bir yatırım turuna daha çıkacağız ve bölgedeki varlığımızı güçlendirmek için önemli bir kaynağa daha ulaşmış olacağız.

Turan’ın geleceği, finansal teknoloji, Web3 ve blokzinciri gibi alanlardaki gelişmeler ışığında değerlendirildiğinde, geniş çaplı bir entegrasyon fırsatı sunuyor. Bilindiği gibi Turan, tüm Türklerin birleşme ve iş birliği hedefiyle oluşturulmuş kadim bir idealin adı. Bu ideali gerçekleştirme yolunda, günümüzde Türk Devletleri tarafından atılan olumlu adımların varlığı sevindirici bir gelişme olarak öne çıkıyor. Ancak uluslararası dengeler ve reel politika dikkate alınmaksızın bu konunun değerlendirilmesi eksik olur.

Küreselleşen dünyada, Amerika Birleşik Devletleri’nin baskın olduğu tek kutuplu bir düzen; Çin, Rusya, Hindistan ve Avrupa Birliği gibi yeni güçlerin yükseldiği çok kutuplu bir yapıya evrildi. Bu değişim ekonomi, askeri güç ve teknoloji alanlarında yeni rekabet ve iş birliği imkanlarını beraberinde getirdi. Türkistan ve Kafkasya’nın stratejik önemi artarken Asya-Pasifik bölgesi de dünya ekonomisinde kritik bir rol kazandı. Bu dönüşüm, Türk Devletleri için de yeni fırsatlar ve iş birliği imkanları yaratıyor. Stratejik konumları, zengin enerji kaynakları ve kültürel bağlarıyla Türk Devletleri, bu yüzyılda önemli bir bölgesel güç haline gelebilir. Bu potansiyelin gerçekleştirilmesi için ortak stratejiler geliştirilmesi ve iş birliğinin artırılması büyük önem taşıyor.

Geleceğin finansal teknolojilerine, Web3 ve blokzinciri gibi konulara büyük bir önem veriyoruz. Ancak bu alandaki gelişmelerin regülasyonlar çerçevesinde şekillenmesini beklememiz gerekiyor. Bu teknolojilere entegre olabilmek için sürekli çalışıyoruz ama mevzuata uyum sağlamak zorunlu olduğundan, bu konuda bölgemizde daha olgun bir düzenleme bekliyoruz.



“ Son 2 yılda üst üste yüzde 300 büyümeye sağladık. Özkaynaklarımız şimdilik yeterli olsa da 2025’in ilk çeyreğinde dördüncü yatırım turuna çıkacağız ve bölgedeki varlığımızı güçlendirmek için önemli bir kaynağa daha ulaşmış olacağız. ”

“NÜFUSUN YÜZDE 60’I FİNANSAL HİZMETLERE ERİŞEMİYOR”

Girişimcilik büyük zorluklara gebe bir süreç. Siz ne gibi zorluklarla karşılaştınız ve bunları aşmak için neler yapıyorsunuz?

Bilindiği üzere para transferleri, kara para aklanmasını önlemek adına sıkı regülasyonlara tabi tutuluyor. Turan olarak her ülkede yasal uyum sağlamak, en büyük bankalarla iş birliği yapmak ve gerekli izinleri almak zorundayız. Faaliyet gösterdiğimiz coğrafyadaki mevzuat henüz yeterli olgunluk düzeyine ulaşmış değil. Bu da karşılaştığımız en büyük engellerden biri. Bu doğrultuda Türk Devletlerinin düzenleme ve denetleme otoriteleri, ilgili bakanlıklar ve merkez bankalarıyla iş birliği yapıyor, finansal engellerin kaldırılması için çalışmalar yürütüyoruz.



Öte yandan, araştırmalarımızda bu coğrafyada dijital penetrasyonun yüksek olduğunu, ancak finansal teknolojilere erişimin yetersiz kaldığını gözlemledik. Öyle ki bazı bölgelerde nüfusun yüzde 60'ı bankacılık sistemine erişemiyor. Bu kitlenin finansal okuryazarlığını artırmak ve teknolojiye erişimini sağlamak, coğrafyamızdaki varlığımızı güçlendiren bir odak noktamız olacak. Kullanıcılarımız uygulamamızı kendi dillerinde kullanabiliyor ve destek taleplerine kendi dillerinde yanıt alabiliyor. Bu da finansal teknolojilere uyumu artırıyor.

Ayrıca hedef pazarımız olan Türk Devletleri bu alanda yeni adımlar atıyor. Bölgedeki regülatörlerle iş birliği halinde finansal engellerin kaldırılması için çalışmalar yürütüyoruz.

“*Regülasyon konusunda Türk Devletlerinin düzenleme ve denetleme otoriteleri, ilgili bakanlıklar ve merkez bankalarıyla iş birliği yapıyor, finansal engellerin kaldırılması için çalışmalar yürütüyoruz.*”

“KAYIT DIŞIYLA MÜCADELE EDİYORUZ”

Fintek sektöründe rekabet hızla artıyor. Bu rekabet ortamında Turan'ın kendini farklılaştırdığı alanlar hangileri?

Türkiye’de sektörümüz, yoğun rekabetin yaşandığı fakat hala yüksek potansiyel taşıyan bir alan. Bu sebeple bizler, sektör paydaşlarıyla rekabetin yanında iş birliğini de ön planda tutuyoruz. Bununla beraber kurumların ve bireylerin küreselleşen ihtiyaçları uluslararası para transferi ihtiyacını da yanında getiriyor. Bu anlamda

uluslararası para transferi sağlayan şirket sayısı artıyor, buna bağlı olarak sektördeki rekabet de kızışıyor.

Ancak sanılanın aksine bizim asıl rakibimiz sektör paydaşları değil, kayıt dışı parayı ülkeler arasında transfer eden illegal yapılar. Turan da bu noktada kayıt dışılığın önünde geçerek hem denetime açık bir finansal sistem yaratılmasına katkı sağlıyor hem de uluslararası para transferi hacminin legalize edilmesine yol açıyor. Bunu da kayıt dışından daha hızlı, daha uygun maliyetli ve daha güvenli gerçekleştirerek başarıyor.

Bu sebeple önceliğimiz, hedef pazarda finansal erişime sahip olmayan herkese Turan’ı ulaştırmak ve onların yegane finansal çözümü olabilmek. Zira göç hareketlerine bağlı olarak uluslararası para transferi ihtiyacının da artarak devam edeceğini söyleyebilirim. Biz bu ihtiyaca regülasyona uyumlu ve efektif bir çözüm sağladığımız müddetçe sektör daha da büyüyecek ve tüm ekosistem kazanacak.

“2025 KEYİFLİ BİR DÖNEM OLACAK”

Özgür Bayraktar, 2025'in eskiye oranla daha keyifli bir dönem olacağını öngörüyor. Gerekçesini de şöyle paylaşıyor: “2023 ve 2024, sektörümüz için konsolidasyonun yoğun olduğu zor yıllar olarak hafızalarımızda yer alacak. Biz özellikle 2025 yılının ilk çeyreğinden itibaren, genişletici para politikalarının da etkisiyle finansal teknoloji şirketleri açısından oldukça keyifli bir döneme gireceğimizi düşünüyoruz. Aynı şekilde teknoloji ve regülasyon konusunda atılacak yeni gelişmelerinin de bizlere olumlu yansımalarını bekliyoruz.”

Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

Sınırları aşan inovasyon: Payten, bölgesel liderlikten küresel oyunculuğa koşuyor



Burak Kutlu
Payten Türkiye Ülke Lideri ve
Paratika CEO'su

Mısır'dan Portekiz'e, Hindistan'dan Sırbistan'a kadar geniş bir coğrafyada faaliyet gösteren Payten, Türkiye'deki müşteri yelpazesini de her geçen gün genişletiyor. Şirket, fintek sektörünün yeni oyuncularının ardından, Türkiye'nin en büyük bankalarından biri bünyesinde kurulan e-para şirketi için de cüzdan altyapısı sağladı. Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, "Sanal POS ve fintek altyapısı sağladığımız 35 banka ve fintek şirketinin yanı sıra 50 binden fazla üye iş yerine sunduğumuz ödeme çözümleri ve nitelikli hizmetlerimizle Türkiye'nin en yüksek hacimli online ödeme altyapısını yönetiyoruz" diyor...

Polonya merkezli ASEE Group bünyesinde faaliyet gösteren Payten, pek çok kişide sanki bir Türk şirketi izlenimi bırakıyor. Haksız da sayılmazlar. Çünkü grubun Avrupa'dan Latin Amerika'ya, Orta Doğu'dan Asya'ya geniş bir coğrafyada kullanıma sunduğu ürün ve hizmetlerinin önemli bir kısmı Türkiye'de, Türk mühendisler tarafından geliştiriliyor. Dolayısıyla Payten, Türkiye'nin teknoloji ihracatına da katkı sağlamış oluyor.

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, "Küresel açılım vizyonumuzu güçlendiren projelerle Türkiye'nin teknoloji ihracatı potansiyelini artırıyor ve yerel inovasyonu global sahneye taşıyoruz. Yerelde ve globaldeki banka



Payten Payment Gateway

Ödemeleri Yönetmenin En Kolay Yolu

ve fintek şirketi müşterilerimiz sayesinde farklı pazarlarda edindiğimiz derin deneyimin, daha büyük ölçekli başarıların habercisi olacağına inanıyoruz” diyor.

Payten, birçok ülkede başta bankalar olmak üzere finans kuruluşlarına teknolojik altyapı sağlıyor. Bir yandan da ilgili ülkelerde kurduğu, satın aldığı ya da ortak olduğu şirketlerle üye iş yerleri için ödeme hizmeti veriyor. Grup son olarak, Hindistan ve Birleşik Arap Emirlikleri’nde faaliyet gösteren Turas’ı satın alarak hizmet verdiği coğrafyayı daha da genişletti. Payten Türkiye’de Payten Fintech Suite, Payten Payment Gateway, NestPay Torus ve Paratika ödeme çözümleriyle müşteri sayısını artırmaya devam ediyor.

Burak Kutlu ile bu yeni gelişmeleri ve grubun yeni planlarını konuştuk...

Payten’in organik ve inorganik büyüme stratejilerinde bir değişiklik söz konusu mu? Yeni döneme ilişkin plan ve hedefler neler?

Finansal teknolojiler dünyası, küresel ekonomideki çalkantılı dalgalanmalar ve belirsizliklerle şekilleniyor. Salgının etkileri henüz silinmemişken, küresel ölçekte gerçekleşen jeopolitik gerilimler, para politikalarındaki farklılaşma ve ekonomik sıkılaşıma gibi faktörler tüm sektörlerde ihtiyatlılık eğilimlerini artırdı. Fintek ekosistemi de bu yeni normalin dinamiklerinden etkileniyor. Ancak her zorlu dönem, yenilikçi çözümler ve stratejik yatırımlarla güçlenme fırsatları barındırır. Payten olarak, bu anlayışla hareket ederek sektöre öncülük etmeyi sürdürüyoruz.

Fintek sektöründeki liderliğimizi korurken, iki temel büyüme yaklaşımını stratejik bir dengeyle uyguluyoruz. Bir yandan Ar-Ge yatırımlarımızla organik büyümeyi desteklerken, diğer yandan inorganik büyüme stratejilerimizle pazar çeşitliliğimizi artırıyoruz.

PAYTEN’İN GLOBALLEŞME STRATEJİSİ: KÜRESEL ÖLÇEK, YEREL GÜÇ

Payten, finansal teknolojilerdeki uzmanlığını dünyanın farklı coğrafyalarına taşıyarak globalleşme yolculuğunu sürdürüyor.

Orta ve Doğu Avrupa’nın yanı sıra İspanya, Portekiz ve Latin Amerika’da faaliyet gösteriyoruz. Sırbistan ve Mısır’da e-para lisansımız var. Kolombiya, Dominik Cumhuriyeti ve Peru’da da şirket satın almalarımız devam ediyor. Yakın zamanda Azerbaycan’da dijital bankacılık alanındaki iş birliklerimizi artırmayı ve diğer Türk Cumhuriyetleri’nde büyüme fırsatlarımızı genişletmeyi hedefliyoruz.

Bunların yanı sıra bünyemizde bulunan Portekiz merkezli IfthenPay ve Bosna Hersek merkezli, Hırvatistan ve Sırbistan’da da faaliyet gösteren Monri ile tüm Avrupa Birliği ülkelerinde geçerli ödeme ve elektronik para lisansına sahibiz. Türkiye’nin de dahil olduğu Doğu Avrupa ülkeleri ve Balkanlar için farklı bir bölgesel yapılanma için çalışmalarımız sürüyor.

Irak’ta da ülkenin önde gelen bir fintek şirketi için Ödeme Geçidi projemizi hayata geçirdik. Küreselde, kademe kademe tüm lisans süreçlerini tamamlayarak bölgedeki tüm ülkeleri kapsayacak bir ödeme hizmetleri sağlayıcısı olma yolunda ilerliyoruz.

Payten’in globalleşme yolculuğunda en yeni gelişmelerden biri, Mısır’da kendi adını taşıyan bir şirket kurarak bankacılık çözümlerini bu pazara taşımak oldu. Bölgedeki e-ticaret firmalarına özel ödeme çözümleri sunan Fawaterak şirketiyle yapılan iş birliği Payten’in bölgedeki etkisini daha da artıracak. Bu şirket, kısa süre içinde Payten Mısır ile birleşerek bölgedeki hiz

metlerini konsolide edecek.

Hindistan ve Birleşik Arap Emirlikleri pazarına ise "Turas" adlı işletmeyi satın alarak giriş yaptık. Bu işletme, her iki ülkede de yerel merkez bankaları tarafından ödeme kuruluşu lisansı almış durumda. Bu hamle yalnızca bu bölgelerdeki e-ticaret ve ödeme ekosistemini güçlendirmekle kalmıyor, aynı zamanda global ölçekte fintek ve ödemeler alanlarında yenilikçi çözümler geliştirmemize olanak tanıyor.

Dünya genelinde ödeme sistemleri giderek daha regüle hale gelirken, Payten bu değişimi bir fırsata çevirmeyi başardı. Türkiye'deki regülasyonlara uyum konusundaki bilgi birikimimiz Mısır'dan Portekiz'e, Hindistan'dan Sırbistan'a kadar geniş bir yelpazede operasyonel bir avantaj sağlıyor. Her coğrafyanın kendine özgü finansal düzenlemelerine hızla adapte olabilen esnek altyapımız, yerel pazarlarda liderlik pozisyonumuzu pekiştiriyor.

İnovasyonun sınırlarını zorlayarak, Payten'i geleceğin finansal teknolojileriyle donatıyoruz. Hedefimiz, sadece bir ödeme sağlayıcısı olmak değil, tüm bölgesel ve global pazarlarda güvenilir bir iş ortağı olarak, müşterilerimizin dijitalleşme yolculuklarında fark yaratmak. Dinamik ve adaptif stratejilerle, sektörün değişen ihtiyaçlarına her zaman bir adım önde yanıt vermeyi sürdürüyoruz.

“ Payten olarak global gücümüz ve köklü yerel tecrübemizden aldığımız motivasyonla adım adım geleceği inşa ediyoruz. ”

“EKOSİSTEMİN HER PAYDAŞINA HİZMET VEREN TEK TEKNOLOJİ ŞİRKETİYİZ”

Bilişim 500 araştırmasına göre Payten'in büyümesinin sürdüğü görülüyor. Şirketin sektördeki konumunu ve gelecek beklentilerini değerlendirebilir misiniz?

Finansal teknolojiler sektörü hızla büyüyen ve değişen bir ekosistem. Türkiye'nin bu alandaki lider markalarından biri olarak Payten, 2023 yılı "Bilişim 500 Araştırması" sonuçlarında sıralamada yer aldığımız 7 farklı kategori içerisinde bulunan, Uluslararası Merkezli Üretici Destek Hizmeti, Sektörel Yazılım ve Hizmet kategorilerinde de ilk 10'da yer almayı başardı. Genel sıralamada 7 basamak yükselerek gösterdiğimiz bu başarı sadece bir rakamsal ilerleme değil, çeyrek asırlık Ar-Ge deneyimimizle, finansal teknoloji alanında yeniliklere öncülük eden ve güvenilir bir firma olma vizyonumuzun çalışmalarımıza yansması.

Bugün geldiğimiz noktada hem yurt içi hem de yurt dışında, sanal POS ve fintek altyapısı sağladığımız 35 banka ve fintek şirketinin yanı sıra 50 binden fazla üye iş yerine sunduğumuz ödeme çözümleri ve nitelikli hizmetlerimizle Türkiye'nin en yüksek hacimli online ödeme altyapısını yönetiyoruz. Yenilikçi ürünlerimizle hem yerel hem de global ölçekte kazandığımız ödüller ve aldığımız sertifikalarla ilerlemeye devam ederken

şirketlerimizin büyümesine katkı sağlamak ve bu alandaki önemli listelerde yer almak bizim için büyük bir önem taşıyor.

Uzun yıllardır bankalara sunduğumuz sanal POS altyapısı, bugün Payten olarak finans ekosisteminin tüm paydaşlarına sağladığımız teknolojik çözümlerimizin temelini oluşturuyor. Bu 25 yılı aşkın tecrübeyle sadece bankalar değil fintek ve sigorta şirketlerinin yanı sıra daha birçok finansal olmayan sektör için de uçtan uca, özelleştirilebilir ve yenilikçi ödeme ve fintek çözümleri geliştiriyoruz.

Fintekleşmek isteyen bankalara, hizmet portföyünü genişletmeyi hedefleyen e-para ve ödeme kuruluşlarına ve kendi finansal altyapısını yönetmek isteyen kurumlara, ihtiyaçlarına göre "anahtar teslim" veya "modüler yapıda" sunduğumuz Payten Fintech Suite, ödeme orkestrasyonu çözümümüz Payten Payment Gateway ve bankalara yönelik sanal POS altyapımız NestPay Torus ile kurum ve işletmelere düşük maliyetle yüksek verimlilik sunuyoruz. TCMB faaliyet onaylı ödeme kuruluşumuz Paratika ile de sektörde standartları yeniden tanımlıyoruz.

Özetle bir şirket, Payten'in müşterisi olduğu noktada, uzaktan ödemelere yönelik tüm finansal altyapıyı temin edebiliyor.

Yerel ve global başarılarımız, yalnızca teknoloji geliştirmekle değil, aynı zamanda bu teknolojileri etkin bir şekilde sahaya uyarlamakla mümkün oluyor. Avrupa'dan Latin Amerika'ya uzanan geniş coğrafyada, 2024'ün üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla global satış gelirlerimizi yüzde 44 artırarak, büyümenin yalnızca lokal değil global ölçekte de sürdürülebilir olduğunu kanıtladık.

Bizim için teknoloji insanla anlam kazanıyor. Büyümemizin arkasındaki temel güç, yalnızca teknolojik yenilikler değil, aynı zamanda Payten'in kurumsal kültürünü temsil eden 225 kişilik harika ekibidir.

“ Payten'i Great Place to Work sertifikasıyla taçlandıran ekibimiz, Türkiye'nin en büyük hacimli online ödeme ağı olan yıllık 3 milyar adetlik işlem kapasitesini yönetirken, inovasyonu ve müşteri memnuniyetini merkeze koyuyor. ”

Alışveriş kredisi çözümünüzün yeterince ilgi gördüğünü düşünüyor musunuz? Bu konuda nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz?

Dijitalleşmeyle hızla dönüşen dünyada, tüketici alışkanlıkları ödeme sistemlerini de etkiliyor. Juniper Research'ün raporu, BNPL (Şimdi Al, Sonra Öde) hizmetlerinin hız kesmeden büyüdüğünü ve 2028 yılına kadar kullanıcı sayısının yüzde 107 artışla 670 milyona ulaşacağını öngörüyor. Bu dikkat çekici büyüme aynı zamanda, ödeme sektöründeki oyuncuların stratejilerini yeniden gözden geçirmesini gerektiriyor. Raporda da belirtildiği üzere, bankalar ve süper uygulamalar artık BNPL pazarında sadece bir seçenek

Ödeme Almanın Kolay Yolu Paratika Sanal POS!

25 Yıllık
Ödeme Sektörü
Deneyimi

Kolay Entegrasyon

Esnek
Komisyon Oranları

Entegre
Anti-fraud Çözümü

7/24 Teknik Destek

%99,9 Başarılı
İşlem Oranı

Online başvuru ile aynı gün içerisinde **Paratikali** olabilirsiniz.

www.paratika.com.tr

değil güçlü birer oyuncu haline geldi. Fintek şirketleriyle birlikte bu yeni aktörler, kullanıcı güvenini artıran düzenlemeler ve entegre çözümlerle bu alanın dinamiklerini dönüştürüyor. Tüm bu platformlar müşteri talebine göre şekillenen konsolide alışveriş deneyimlerini artırıyor. BNPL ile ödeme artık yalnızca büyük harcamalar için değil, günlük alışverişlerde de yeni bir norm haline geldi ve önümüzdeki birkaç yılda hem lokal hem de global arenada büyük ilgi görmeye devam edecek. Üstelik pazar rekabeti arttıkça şirketler kendilerini öne çıkarmakla kalmayıp, kullanıcıların devamlı BNPL kullanmasını teşvik etmek için ödül puanları veya zamanında ödeme yapanlara yönelik kredi limit artırımı gibi cezbedici avantajlara da ağırlık verecek. Payten olarak alışveriş kredisi altyapı ve çözümlerimizi 3 farklı segmente sunuyoruz:

1- Payten Fintech Suite çözümümüz, bankalar ve e-para kuruluşlarına, müşterilerine alışveriş kredisi çözümlerini sunabilecekleri altyapıyı sağlıyor.

2- Ödeme yönetimi platformumuz Payten Payment Gateway, hazır banka entegrasyonlarıyla firmaların tek tıkla alışveriş kredisi hizmetini aktive etmelerini sağlıyor. Yani orada da bir alışveriş kredisi orkestrasyonu var. Elektronik eşyadan mobilyaya, beyaz eşyadan ev dekorasyonu ürünlerine, giyimden kozmetiğe kadar perakende e-ticaretinin yanı sıra turizm ve seyahat, sağlık, araç kiralama gibi hizmet sektöründe faaliyet gösteren üye iş yerlerimize alışveriş kredisi entegrasyonu çözümümüzü sunuyoruz. Firmalar, Payten Payment Gateway'in hazır entegrasyon sunduğu bankaların hepsi veya tercih ettikleriyle müşterilerine geniş kapsamlı bir kredilendirme altyapısını tek ekranda sunabiliyor.

3- Ödeme kuruluşumuz Paratika ise firmaların bankalarla tek tek bireysel anlaşma yapmalarına gerek kalmadan, Paratika üzerinden kredilendirme hizmetine tek entegrasyonla erişmesini sağlıyor. Örneğin

e-ticaret yapan bir perakende firmasının, müşterilerine hem kredi kartıyla taksit hem de alışveriş kredisi seçeneklerini aynı ödeme ekranında sunmasını sağlayan bu teknoloji, ödeme süreçlerini daha akıcı hale getiriyor. Bu model, kullanıcıların alışverişlerini finanse etme imkanlarını artırırken, iş yerleri için satış dönüşüm oranlarını yükseltiyor.

Payten Fintech Suite'in sağladığı avantajları anlatabilir misiniz?

Finans dünyasında hız ve uyum, başarılı bir operasyonun iki temel taşıdır. Özellikle fintek şirketleri ve bankalar için, bu iki unsuru sağlamak büyük ölçüde doğru teknolojik altyapının inşasına bağlıdır. İşte tam bu noktada Payten Fintech Suite, sektörde fark yaratan bir çözüm olarak sahneye çıkıyor. "One Stop Shop Fintech" yaklaşımıyla, finteklere tüm finansal çözümleri tek bir platform üzerinden sunabilme yeteneği kazandırıyor.

Fintek şirketleri ya da bankalar, ister anahtar teslim yapıyla tam kapsamlı bir yapıdan, isterse modüler yapıyla tercih ettikleri çözümlerden yararlanabiliyor. Payten Fintech Suite ile bu kurumlar fintek sektörüne hızlıca katılabiliyor ve özelleştirilmiş finansal çözümleri kendi fintek markaları altında sunmaya başlayabiliyor.

Fintek ekosisteminde bir girişimi hayata geçirmek, genellikle yüksek maliyetler, uzmanlık gereksinimleri ve zaman alan süreçler anlamına gelir. Ancak Payten Fintech Suite ile bu dinamik tamamen değişiyor. 2-3 yıl sürebilecek hazırlık süreçlerini birkaç aya indiriyor, yüksek maliyet ve uzmanlık gerektiren teknik süreçler ve personel yatırımlarını büyük ölçüde azaltıyoruz.

Payten Fintech Suite, yalnızca girişimleri sektöre kazandırmak için değil, mevcut ödeme ve/ya e-para kuruluşlarının büyümeleri ve dinamik fintek sektöründe sürekli güncel kalabilmeleri için de ideal bir çözüm. Bu yenilikçi ve çok kanallı fintek platformu, finteklerin

Payten

Fintech Suite

Fintek firmalarının tüm teknolojik ihtiyaçları için anahtar teslim fintek çözümü



Payten



yeni nesil finansal taleplere kolayca uyum sağlamlarına olanak tanıyan modüler yapısıyla her geçen gün artan rekabeti, avantaja çevirmelerine yardımcı oluyor.

“ Payten Fintech Suite, 30'dan fazla çözüm ve fonksiyonun yanı sıra sektör standartlarını belirleyen seçkin bir fintek danışmanlık hizmetiyle de fintek markalarını her zaman bir adım öne taşıyacak güce sahip. ”

YASAL UYUMDAN TEKNOLOJİK MÜKEMMELLİĞE

Fintek sektöründe faaliyet göstermek, yalnızca teknoloji geliştirmekten ibaret değil elbette. Yasal uyumluluğu sağlamak da kritik öneme sahip. Payten'in fintek danışmanlığı; Merkez Bankası onay ve denetimi, risk ve uyum, mevzuat uyumu ve MASAK süreçlerindeki 360 derece deneyimlerini kapsıyor. Bu da girişimlerin sürdürülebilir büyüme sağlamasına olanak tanıyor.

Bu kapsamlı çözüm setinin çekirdeğini oluşturan ve aynı zamanda ödeme kuruluşlarının ilgi odağı olan Payment Gateway (Ödeme Geçidi) altyapısı, kart saklama, çok sayıda hazır sanal POS entegrasyonları, smart switch, digital onboarding, mutabakat çözümü, charge-back, B2B tahsilat yönetimi, çoklu ödeme, pazaryeri, alternatif ödeme yöntemleri, alışveriş kredisi (BNPL) entegrasyonu gibi çözümlerin yanı sıra e-para kuruluşları için e- cüzdan ve mobil uygulama, kampanya yönetimi ve loyalty (sadakat) modülü, açık bankacılık, para transfer hizmetleriyle birlikte eksiksiz

bir çözüm setini 7/24 canlı destek hizmetiyle birlikte sunuyor.

Olağanüstü durum merkezi (ODM) destekli Payten Fintech Suite, Android POS altyapısı, kapalı devre cüzdan ve secure IVR gibi birçok modülü bünyesinde barındırıyor. Ayrıca sahtekarlık önleme (anti-fraud), Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), İşyeri Kayıt Sistemi (İKS) ve zaman damgası gibi çok sayıda üçüncü taraf entegrasyonu ile finteklerin regülasyonlara uyumunu sağlıyor. Bu özellikler sayesinde, fintekler için TCMB denetim süreçlerini kusursuz bir şekilde destekliyor.

Ayrıca, platformda sunulan her çözüm, güvenlik standartlarını en üst seviyede sağlayan ASEE InACT Anti-Fraud Hub gibi yapay zekâ (AI) ve makine öğrenimi (ML) destekli çözümlerle destekleniyor. Bu sistemler, dolandırıcılık riskini en aza indirerek üye iş yerlerinin güvenilirliğini artırıyor ve operasyonel maliyetleri düşürüyor. Böylece sadece güvenli değil, aynı zamanda maliyet açısından da etkin bir yapı elde ediliyor.

Türkiye'nin önde gelen bankaları ve fintek şirketleriyle ekosistemi güçlendirecek iş birlikleri kuruyoruz. Ancak yalnızca yerel değil, global ölçekte de fintek ekosistemini büyütüyoruz. Bugün lokalde ve globalde toplam 35 banka ve fintek şirketine hizmet veriyor, yurt dışı iş ortaklıklarıyla Türkiye'nin teknoloji ihracatına katkıda bulunuyoruz. Bu yaklaşımımız, yalnızca sektörel kalkınmayı desteklemekle kalmıyor, aynı zamanda dijital ekonominin büyümesine de ivme kazandırıyor.

Diğer çözümlerimizde olduğu gibi Payten Fintech Suite de gücünü Payten'in çeyrek asırlık Ar-Ge deneyiminden alıyor. Çünkü Payten Fintech Suite, uzman Ar-Ge ekiplerinin kodlamalarıyla dünyadaki en güncel çözümleri mimarisine ekleyerek sürekli geliyor. Zengin kapsamlı bu dijital çözüm setini, hem Türkiye hem de yoğun talep aldığımız yakın coğrafyalarda anahtar teslim olarak sunmaya devam edeceğiz. ☺

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR



35 YILDIR

ödeme sistemlerinin kalbi BKM'de atıyor!



Ozan Deniz
BKM Genel Müdürü

Kartlı ödemeler, internet ödemeleri, dijital cüzdan, kart kabul sistemleri, kamu ödemeleri, FAST katman servisleri, veri yönetimi gibi hizmetleriyle ödemeler dünyasındaki akışın tam kalbinde konumlanan BKM, 35'inci kuruluş yıl dönümünü karşılıyor. BKM Genel Müdürü Ozan Deniz, "Yeni dönemde de ödemeleri kolaylaştıran güvenli çözümlerle Türkiye'ye değer katmaya devam edeceğiz" diyor...

1990 yılında 13 kamu ve özel Türk bankasının ortaklığıyla kurulan Bankalararası Kart Merkezi (BKM) için 2020 yılı önemli bir dönüm noktası oldu. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) yüzde 51 pay oranıyla BKM'nin hâkim hissedarı oldu ve böylece yeni bir dönüşüm süreci de başladı.

BKM'nin yönetimi büyük ölçüde yeniden yapılanırken rol ve sorumlulukları da artmış oldu. Bu süreçte uzun yıllar Merkez Bankası'nda görev alarak finansal sistemin dinamiklerini ve düzenleyici çerçeveyi derinlemesine tecrübe edinen ve BKM ekibiyle birlikte çalışmalar yürüten Ozan Deniz, Şubat 2024 itibarıyla

Genel Müdür olarak atandı. Sektörde özellikle dijital ödemeler alanında uzmanlaşmış yöneticiler, kartlı ödemeler sektöründe ve farklı sektörlerde başarılı işler ortaya koyan profesyoneller ve hatta genç yetenekler de ekibe dâhil edildi. Böylece yaş ortalaması 35 olan, 220 kişilik genç ve dinamik bir kadro ortaya çıktı. 2025 yılında 35'inci kuruluş yıl dönümünü kutlayacak olan BKM, kapılarını PSM'ye açarak tüm bu dönüşüm sürecini ve TROY, BKM Express, TechPOS ile Kolay Adresleme, TR Karekod, Ödeme İste, Güvenlik Katman Servisi ve Açık Bankacılık gibi BKM'nin ortaya koyduğu katma değerli hizmetlerin yanı sıra BKM'nin inovatif bakış açısını paylaştı...

Öncelikle BKM'nin misyon, vizyon ve faaliyetlerini kısaca özetleyip, sunduğu ürün ve çözümlerin bankacılık ve finansal teknoloji sektörleri, Türkiye ekonomisi açısından önemini anlatabilir misiniz?

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Türkiye'de bankalar, finansal kuruluşlar ve elektronik para kuruluşları arasındaki kartlı ödeme işlemlerinin merkezinde 1990 yılından bu yana faaliyet gösteren ve sektör içinde birlikte çalışabilirliği sağlayan ülkemiz için son derece kritik pozisyonu olan bir kurum.

"Nakitsiz ödemelerde geleceğin deneyimini yaşatmak" vizyonuyla çalışmalarını sürdüren BKM, "Ödemeleri kolaylaştıran güvenli çözümlerle Türkiye'ye değer katmak" misyonunu her zaman canlı tutuyor, gerçekleştiriyor ve bunu sürekli kılmak için kendini devamlı geliştiriyor.

BKM, yürüttüğü operasyonların güvenli ve verimli bir şekilde gerçekleşmesini sağlayarak banka kartları, kredi kartları ve ön ödemeli kartların kesintisiz işlem görmesine ve yeni teknolojilerin entegrasyonuna yönelik faaliyetlerini sürdürüyor. Sunduğu operasyonel verimliliğin yanı sıra geliştirdiği dijital platformlarıyla ödemeler ekosistemine önemli katkılar sağlıyor.

Son dönemde ise bunlara ilaveten BKM olarak perakende ödemeler alanındaki dönüşüm sürecini de kapsayan, ödemelerde bağımsızlığımızı sağlayacak yerli ve milli yeni altyapılar geliştirme konusunda aktif çalışmalar yürütüyoruz. Sektörel düzenlemelerin oluşturulmasına katkı sağlamak için paydaşların gereksinimlere uyumunu gözetiyoruz ve pazarın teknolojik hazırlığını takip etme görevini üstleniyoruz.

Gerek bankalar, finansal kuruluşlar ve elektronik para kuruluşları, gerek işletmeler gerekse nihai tüketicilere dokunan oldukça geniş bir yelpazeye sahip ürün ağıyla BKM, 35 yıldır hizmet vermeye devam ediyor. Kartlı ödemeler, internet ödemeleri, dijital cüzdan, kart kabul sistemleri, kamu ödemeleri, FAST katman servisleri ve veri yönetimi gibi birçok hizmetle ödemeler dünyasındaki akışın çok daha verimli bir şekilde işlenmesi için önemli roller üstleniyor.

Tüm ürün ve hizmetlerimizi sektöre en üst seviye kalite ve süreklilik hedefiyle sunma vizyonumuz ışığında, güncel teknolojik trendlere uyumlu ve dışa bağımlılığı asgari seviyede olan, çok güçlü bir BT altyapısına ihtiyaç duyduğumuzun bilincindeyiz. Bu farkındalıkla



bilgi güvenliği ve uyum alanlarında rol model olmak, aynı zamanda yıllardır olduğu gibi yedeklilik hassasiyeti en üst seviyede olan güvenilir BT altyapımızı sürdürülebilir kılmak için tüm planlamalarımızı yaptık ve çalışmalarımız hız kesmeden devam ediyor. Bunun yanında dışa bağımlılıklarımızı azaltırken teknik uygunluk seviyemizi yukarı çekebilmek adına altyapımızı mümkün olduğunca açık kaynak kodlu/yerli sistemlere taşımaya devam ediyor, bir yandan var olan ürünlerimizi güncel teknolojilerle yenileyerek içeri alırken diğer yandan hem sektörün hem de Merkez Bankamızın taleplerini kendi öz kaynaklarımızla karşılamaya hassasiyet gösteriyoruz.

"TROY; ULAŞIM, TECHPOS VE BKM EXPRESS ÜZERİNDE YÜKSELECEK"

Şu an BKM'nin öncelikleri arasında hangi projeler var? Kaynaklarınızı ve odağınızı hangi konulara yönlendiriyorsunuz?

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, BKM'nin en stratejik projesi olarak şirketimizin çalışmalarının merkezinde yer alıyor. TROY, ülkemizdeki kartlı ödeme sistemlerinin verimliliğini ve üretkenliğini artırıyor. Son yıllarda kazandığı ivmeyle Türkiye'nin önde gelen ve güvenilir markalarından biri olma yolunda ilerliyor. TROY, banka ve e-para kuruluşlarının desteğiyle büyümeye devam ederken BKM olarak yeni altyapılar sunarak ülke çapında sahiplenilmesini ve kullanılmasını sağlayacağız. TROY'u üç ana hizmetimiz üzerinde yükselteceğiz: Ulaşım, TechPOS ve BKM Express.

■ Toplu ulaşımında kartla ödeme imkanı sunan ulaşım platformuna yönelik çalışmalar önemli gündemlerimiz arasında yer alıyor.

■ Kart kabul kuruluşlarının ve POS/ÖKC üreticilerinin BKM üzerinden karşılıklı çalışabilirliğini sağlayan BKM TechPOS altyapısının yenilenmesi ve güçlendirilmesi gibi önemli projeler üzerinde çalışıyoruz.

■ Doğrudan milyonlarca insana dokunan ilk markamız olan BKM Express, 2012 yılında hayata geçen bir dijital cüzdan olarak internette alışverişler için çığır açan bir yöntem olarak hayat bulmuş bir ürün. Bugün BKM Express'in 2.5 milyon kullanıcısı ve 125 bin işlem gören iş yeri önemli göstergeler olarak göze çarpıyor.

Tüm bu platformları TROY'un kart hamilleri tarafından tercih edilen ve beğeniyle kullanılan kart şeması olmasına hizmet etmesi için birlikte çalışacak şekilde tasarlıyoruz.

BKM olarak Fonların Anlık ve Sürekli Transferi (FAST) üzerine inşa ettiğimiz katman servisleri yaygınlaştırmak ve diğer hizmetlerimizin kapsamını artırarak sektöre değer sunmak noktasında da önemli çalışmalar yürütüyoruz.

Sektörde "Açık Bankacılık" olarak adlandırılan Ödeme Hizmetleri Veri Paylaşım Servisleri, BKM tarafından geliştirilen ve merkezi bir platform olan BKM GEÇİT üzerinden veriliyor. Bu platform, şimdiye kadar 8 milyon vatandaşımızın Açık Bankacılık hizmetlerinden yararlanmasını sağladı. 28 banka ve ödeme kuruluşu arasında bir köprü görevi gören açık bankacılık çözümümüz, tüketici ve tüccarların daha verimli ve güvenli bir şekilde ödeme yapmalarını ve hesaplarını yönetmelerini sağlayarak ödeme ekosistemine yeni boyut kazandırdı.

BKM, 7/24 hızlı ve güvenli bir şekilde para transferi yapılabilmesine olanak tanıyan ve TCMB tarafından işletilen anlık ödeme altyapısı FAST sisteminin müşteri deneyimini güçlendirmek amacıyla çeşitli hizmetler sunuyor.

Kolay Adresleme Sistemi (KOLAS), kullanıcıların IBAN yerine telefon numarası, e-posta adresi veya T.C. Kimlik Numarası gibi kolay hatırlanabilir bilgilerle para transferi yapmasına olanak tanıyor.

Ödeme İste, alıcıların ödeme taleplerini dijital olarak iletmelerini sağlayarak ödeme süreçlerini kolaylaştırıyor. Yakın zamanda kullanıma sunduğumuz Güvenli Ödeme İşlemi, özellikle ikinci el araç alım-satımı gibi işlemlerde, fonların alıcı ve satıcı arasında güvenli bir şekilde transfer edilmesini sağlayan katma değerli bir hizmet.

TR Karekod ise ulusal bir standart olarak her model mobil telefonlarla ödeme yapılabilmesini mümkün hale getirdi. TR Karekod ödemesi sırasında kullanıcılar dilerlerse kartlarıyla dilerlerse de hesaplarıyla FAST ödemesi yapabiliyor. TR Karekod'un dijitalleşmeyi tabana yayma bakımından güçlü bir araç olarak bankalar ve ödeme kuruluşları tarafından sahiplenil-

diğini görüyoruz.

Güvenlik Katman Servisi (SİPER), ödemelerdeki dolandırıcılık izleme ve önleme faaliyetlerini optimize etmek amacıyla FAST katılımcılarına hizmet veriyor.

Bu hizmetler, FAST'ın sadece para transferlerinde değil ayrıca güvenli bir şekilde ödeme aracı olarak kullanılmasını desteklerken, Türkiye'de dijital ödeme ekosisteminin daha güvenli, hızlı ve kullanıcı dostu bir yapıya kavuşmasına katkı sağlıyor. Finansal teknolojiler alanında öncü ülke olmaya devam etmemizi pekiştiriyor.

Bu noktada yetkin insan kaynağımız ve yapay zekâyı entegre ederek geliştireceğimiz teknolojik altyapımız en güçlü dayanağımız olacak. Bunu kurumsal yapıyı geliştirerek ve sürdürülebilirlik için gerekli adımları atarak daha da kuvvetlendirmeyi planlıyoruz. Aynı zamanda paydaşlarımızla iş birlikteliklerimizi ve iletişimimizi geliştirerek, bankacılık ve ödemeler ekosisteminde daha interaktif bir şekilde hem strateji geliştiren hem de operasyonları en üst performans düzeyinde sürdüren bir yapı olmasını sağlayarak BKM'nin dijital ödemeler dünyasındaki öncü rolünü kuvvetlendirmek için var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz.

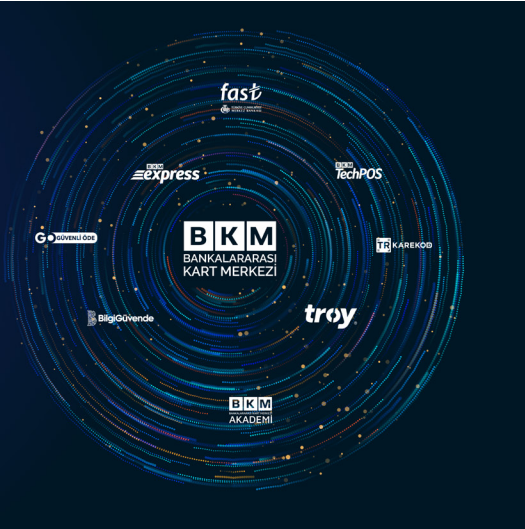
“ BKM'nin dijital cüzdanı ve doğrudan insana dokunan ilk markası BKM Express 2.5 milyon kullanıcıya ulaştı. 28 banka ve ödeme kuruluşu arasında köprü görevi üstlenen BKM GEÇİT üzerinden ise şimdiye kadar 8 milyon vatandaşımız, Açık Bankacılık hizmetlerinden yararlandı. ”

220 KİŞİLİK DİNAMİK VE YETKİN EKİP

TCMB'nin hâkim ortak olmasıyla birlikte BKM'nin yönetim ve organizasyon yapısında ne gibi değişiklikler oldu? Genel müdür yardımcıları ve sorumlu oldukları ekipleri PSM aracılığıyla kamuoyuna tanıtmak isteriz...

Bildiğiniz üzere 1990 yılında 13 kamu ve özel Türk bankasının ortaklığıyla kurulan BKM'ye 2020 yılında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) yüzde 51 pay oranıyla hâkim hissedar olması, yeni bir dönüşüm sürecinin başlangıcını oluşturdu. Bu dönüşüm sayesinde gerek görev ve sorumluluklar gerekse rol ve oluşturulan etki bakımından BKM'nin çok daha kritik bir konuma geldiğini görüyoruz. Kartlı ödemelerin işleyişini ve verimliliğini sağlama, kural ve standartlarını geliştirme ve bu alanda dijital çözümler sunma amacıyla kurulan BKM, bugün sadece kartlı işlemlerde değil, ülkemizdeki hesaptan hesaba para transferlerinde ve ödeme sistemleri açık bankacılık alanında da aktif bir rol üstlenir haline gelmiş durumda. Bu dönüşüm süreci, TCMB'nin belirlediği vizyon ve yönlendirmeleri doğrultusunda, perakende ödemelerin daha hızlı ve daha fonksiyonel olmasını sağ-

GURURLA
35
YIL





layan FAST Katman Servisleri gibi birçok çözümün hayata geçirilmesini sağladı. Ayrıca, açık bankacılık servislerine yönelik destekleyici çalışmalar yürütmek de BKM'nin görevlerine eklendi. BKM, ülkemizin ödemeler ekosisteminin önemli bir yapı taşı olarak, genişletilmiş sorumluluklarını yerine getirmek için yetkin insan kaynağı ve teknolojiyle uyumlu çevik bir yapıyla çalışmalarını sürdürüyor.

BKM'nin en önemli gücü olan insan kaynağı özelinde ise TCMB'nin hâkim ortak olmasıyla birlikte stratejik hedeflere ulaşmak adına oldukça nitelikli ve alanında uzman ekiplerle kadromuzu zenginleştirdik. Ben 17 yıllık TCMB hizmetimin ardından, TCMB'deki Genel Müdür Yardımcılığı döneminde bünyesindeki arkadaşlarla yakın çalışmalar yürüttüğüm BKM'ye bilginiz üzere bu yılın başında Genel Müdür olarak katıldım. Hem Merkez Bankamıza uzun yıllar hizmet etmiş biri olarak ülkemize sağlayacağı önemli değerler anlamında BKM'den beklentileri, hem BKM'deki arkadaşlarla uzun yıllardır birlikte çalışmalar yürütmenin avantajıyla kurumun yapısını ve potansiyelini hem de bankacılık ve ödemeler sektörüne yönelik bizzat içinde yer aldığım ve yönettiğim projeler sayesinde özel sektörün ihtiyaçlarını biliyor olmamın bu yeni hizmet yolculuğumda önemli avantajlar sağlayacağına inanıyorum. Bu yolculukta yeni başarılı çalışmalara imza atmak ve BKM'yi daha ileriye taşımak için bilgi, tecrübe ve tutkuyu merkeze alan bir insan kaynakları stratejisi yürüttüğümüzü söyleyebilirim.

Bu çerçevede, BKM bünyesinde uzun yıllardır çalışmakta olan deneyimli arkadaşlarımız yeni projelerimizin heyecanı ile büyük motivasyonla çalışmalarına devam ederken, arkadaşlarımızın sorumluluklarını genişlettik.

Öte yandan gerek küresel ölçekteki kurumlarda gerekse de bankacılık ve finans sektöründe dijital ödemeler alanında uzmanlaşmış yeni profesyonelleri ekibimize kazandırdık. Bu sayede bünyemizde var olan kurumsal hafıza ve birikimin, farklı kurum tecrübelerine sahip yetkin profesyonellerle daha zenginleşmesini sağ-

ladık. Kartlı ödemeler sektöründe ve farklı sektörlerde başarılı işler ortaya koyan arkadaşların da aramıza katılması bize güç kattı. BKM olarak oldukça donanımlı ve deneyimli bir yönetim ekibine ve iyi eğitim almış alanında uzman çalışma arkadaşlarına sahip olmaktan mutluyum. Uyumlu çalışan güçlü takımımızla önümüzdeki dönemde sektöre çok büyük hizmetler ve yenilikler sunacağımıza inanıyorum.

“ BKM'de 220 kişiden oluşan, dinamik ve yetkin bir ekiple çalışıyoruz. 35 yaş ortalamasıyla oldukça genç olarak tabir edebileceğimiz bu kaynağın 3'te 2'si bilgi teknolojileri uzmanlığına sahip. Strateji Danışmanlığı ve İş Geliştirme Başkanlığı, Bilgi Teknolojileri, Ödeme Platformları, TROY Ürün ve Teknoloji Yönetimi, TROY Üye İlişkileri ve Pazarlama ile Destek Hizmetleri gruplarımızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. ”

“TROY'U KART SAYISI VE CİRO HACMİNDE LİDER YAPMAYI HEDEFLİYORUZ”

TROY'un 8 yılda kaydettiği gelişmeyi veriler eşliğinde değerlendirerek önümüzdeki döneme yönelik planladığınız çalışmalarını anlatabilir misiniz?

Kartlı ödemeler dünyasında, ülkemiz ve BKM için en önemli gündem maddesi olan, 2016 yılı itibarıyla hayatımıza giren Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un gelişimi, Merkez Bankası ve ekonomi yönetiminin güçlü desteğiyle son yıllarda hız kazandı. TROY İnovasyon Merkezi kapsamında yapılan

çalışmalarla, yurtiçindeki tüm ödeme noktalarında TROY kartların hem temassız hem de temassız olarak başarıyla kabul edilmesi ve yerel e-ticaret sitelerinde sorunsuz bir şekilde kullanılabilmesi sağlanıyor. Ayrıca, Android işletim sistemine sahip telefonlar aracılığıyla fiziksel karta ihtiyaç duymadan temassız ödeme yapılabilmesi, giyilebilir temassız ödeme teknolojileri gibi yenilikler de başarıyla uygulanıyor.

Bankalar ve elektronik para kuruluşlarıyla gerçekleştirilen projeler ve vatandaşlarımızın yoğun ilgisi sayesinde TROY'un kart sayısını ve ciro payını her geçen gün artırıyoruz. Ekim ayı itibarıyla yüzde 14.3'e ulaşan pazar payı, TROY'un ulusal anlamda büyük bir başarı elde ettiğini ortaya koyuyor.

Bu ivmeyi sürdürerek önümüzdeki yıllarda TROY'un kart sayısında ve ciro hacminde liderliğe ulaşması hedefimiz bulunuyor. Bu hedefe ulaşmak için kamu ve özel sektör bankalarıyla ve ödeme kuruluşlarıyla iş birliğine devam ediyoruz. Türk bankacılığının ortak değeri olan Türkiye'mizin markası TROY'u el birliği, vatandaşlarımızın teveccühü ve güçlü kamu desteğiyle lider konuma taşıyabileceğimize inanıyoruz ve her kesimden aldığımız destekle bunun oldukça gerçekçi bir hedef olduğu noktasında şüphemiz bulunmuyor.

Öte yandan, TROY'un uluslararası alanda geçerliliğini artırmaya yönelik iş birlikleri de geliştiriyoruz ve uluslararası ölçekte de dikkat çeker hale geldiğini görüyoruz. Bu avantajı fırsata çevirmek için global iş birliklerimizi genişletmeye devam ediyoruz. Bu anlaşmaları özenle seçerken temel yaklaşımımız ülke ekonomisine katkı sağlayacak; finans kuruluşlarımızın, işyerlerimizin ve dolayısıyla vatandaşlarımızın refahını artıracak projeleri seçmek oluyor. BKM olarak, önümüzdeki dönemde yerli ve milli kart şemamız TROY'un pazardaki konumunu güçlendirmek ve uluslararası alanda kabul görmesini sağlamak en öncelikli gündemimiz olmaya devam edecek.

“*Bankalar ve elektronik para kuruluşlarıyla gerçekleştirilen projeler ve vatandaşlarımızın yoğun ilgisi sayesinde TROY'un kart sayısını ve ciro payını her geçen gün artırıyoruz. Ekim ayı itibarıyla yüzde 14.3'e ulaşan pazar payı, TROY'un ulusal anlamda büyük bir başarı elde ettiğini ortaya koyuyor.*”

“KOMİTE KARARLARINI OY BİRLİĞİYLE ALMAYA GAYRET EDİYORUZ”

Üyelerle nasıl bir iletişim, iş birliği ve sinerji ortamı söz konusu? Komiteler, çalışma grupları gibi oluşumlar açısından yeni dönemde ne gibi değişiklikler, geliştirmeler planlanıyor?

Bizim için üyelik ilişkisi, sadece iş değil aynı zamanda

bir paylaşım ve ortak akılla çalışma kültürü anlamına geliyor. Üyelerimizle düzenli olarak toplantılar ve etkinlikler aracılığıyla açık bir iletişim kuruyoruz. Bu süreçte fikir alışverişi ve geri bildirimler büyük önem taşıyor. Sinerji yaratmak için her bir üyenin katkılarını dikkate alarak, ortak hedefler doğrultusunda birlikte çalışıyoruz. Komite çalışmalarımızda ve toplantılarımızda kararlarımızı da oy çokluğuyla değil oy birliğiyle almaya gayret ediyoruz.

Hâlihazırda 6 komitemiz çalışmalarını sürdürüyor: ATM Paylaşım Komitesi, Harcama İtirazı Kuralları ve Hakem Komitesi, Güvenlik Komitesi, İş Geliştirme Komitesi, Operasyon ve Teknoloji Komitesi ve Pazar Geliştirme Komitesi.

Yeni dönemde, komitelerimizin ve çalışma gruplarımızın yapısının güçlü temsille dinamik ve katılımcı hale geleceğine inanıyorum. BKM'nin genişleyen görev alanlarını kapsayan yeni komite ve çalışma grupları kuracağız.

Bu yaklaşımlarımız sayesinde, tüm üyelerimizle hem iletişimimizi güçlendirecek hem de iş birliğimizi derinleştireceğiz. Katılımcı bir süreç, daha yüksek motivasyon ve üretkenliğin önünü açacak. Üyelerimiz daha proaktif bir rol üstlenirken ortak hedeflerimize çok daha hızlı ulaşacak adımları atabileceğiz. Yani sinerji kavramının sadece bir kelime değil, bizim için bir eylem planı oluşunu önümüzdeki dönemde çok daha somut hale getireceğiz.

Ozan Bey, kariyerinizin çok önemli bir kısmını TCMB'de geçirmişsiniz. Bu durumu BKM'nin Merkez Bankası ile ilişkileri, yeni ürün ve çözüm geliştirme gibi açılardan avantaj olarak görüyor musunuz?

Evet, TCMB'de geçirdiğim süre, finansal sistemin dinamiklerini ve düzenleyici çerçeveyi derinlemesine anlamamı sağladı. Oradan edindiğim deneyimlerle, TCMB'nin, üyelerimizin ve sektörün beklentilerini en doğru şekilde kavramak ve bu beklentileri yerine getirmek için, açık iletişim birincil önceliğimiz olacak. TCMB, ödeme sistemleri ve finansal inovasyon alanında öncü bir rol oynuyor; bu nedenle, güçlü bir sinerji ortamı oluşturmak bizim için son derece önemli. TCMB'de Bilişim Teknolojileri, İş Geliştirme, Ödeme Sistemleri ve Finansal Teknolojiler bölümlerinde yöneticilik görevlerini yürüttüm. Genel Müdür Yardımcılığı görevim esnasında, FAST'ın geliştirilmesinde baştan sona tüm koordinasyonu sağlayarak ülkemiz perakende ödeme altyapılarının temeli olarak konumlandırılan FAST'a yön verilmesinde rol oynadım. Ödeme sistemlerinin ve finansal teknolojilerinin hayata geçirilmesi amacıyla EFT, FAST, Kolay Adresleme, TR Karekod, Ödeme İste ve Güvenlik Katman Servislerinin yerli ve milli kaynaklarla geliştirilmesine liderlik ettim. TCMB'deki farklı bölümlerdeki ve projelerdeki çalışmalarım sayesinde, ödeme sistemleri ve finansal teknolojiler alanında önemli bir bilgi birikimi edindim. Bunun için Merkez Bankamıza, değerli yöneticilerine ve birlikte önemli işlere imza attığımız çalışma arkadaşlarıma minnettar olduğumu belirtmek isterim.

Bu bilgi birikimi, BKM'de yeni ürün ve çözümler geliştirme süreçlerimizi hızlandırmamıza ve daha etkili bir strateji oluşturabilmemize yardımcı oluyor. Ayrıca, TCMB'nin vizyonunu ve hedeflerini yakından tanımak, BKM olarak ülkemizin bu alandaki hedefleriyle ve potansiyeliyle uyumlu projeler geliştirmemizi sağlıyor. Bu sayede hem sektörün ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verebiliyor hem de Merkez Bankası'nın hedeflerine ulaşmasına katkı sağlıyoruz. TCMB kariyerim ve daha önce belirttiğim gibi son birkaç yılda BKM bünyesinde yürütülen çalışmalara yakinen tanıklık etmem, takımın içinde yer almam ve bazılarında yönlendirici rolde bulunmam bugünümüz için önemli bir avantaj oluşturuyor. En önemlisi de bu sayede çok iyi bir yönetim ekibi ve iyi bir çalışma kadrosu oluşturduğumuzu düşünüyorum. Sahip olduğumuz donanımlı,

yetkin ve yüksek motivasyona sahip ekibimizle birlikte sektör paydaşlarımızın katkılarını alarak BKM'yi ve bu sayede tüm ödemeler sektörünü çok daha iyi bir konuma taşıyacağımıza inanıyorum.

Ayrıntılı, samimi ve bilgilendirici değerlendirmeleriniz için teşekkürler. Varsa son bir mesajınızı almak isteriz...

Bu vesileyle sektöre yönelik hizmetleriniz ve sağladığınız bilgi paylaşımı ortamı dolayısıyla PSM dergisi ailesi olarak sizlere teşekkür ederim. Bana, sektörümüzle zaten iç içe olan BKM'ye ilişkin bilgi tazelemesi yapma ve ekibimizi, bugünümüzü ve hedeflerimizi anlatma imkanı verdiğiniz için sizlere şükranlarımı sunuyorum. Şimdiden sizlerin, üyelerimizin ve tüm sektör paydaşlarımızın yeni yılını kutluyorum.



Ozan Deniz
Genel Müdür

2005 yılında Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde yüksek lisans yaptı ve ardından Texas Üniversitesi'nde MBA programını tamamladı. 2018 yılında Harvard Business Review tarafından sunulan Yönetici Liderlik Programı'nı tamamladı. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası kariyerine 2006 yılında başlayan Deniz, burada Bilişim Teknolojileri, İş Geliştirme, Ödeme Sistemleri ve Finansal Teknolojiler alanlarında yönetici olarak görev aldı.

Merkez Bankası Genel Müdür Yardımcılığı görevinde, FAST sisteminin geliştirilmesinde önemli bir rol üstlendi. Türkiye'nin perakende ödeme altyapısının temel taşlarından biri olan FAST, ödeme sistemlerinin modernleşmesinde büyük bir etki sağladı. Bu projeye liderlik ederken aynı zamanda EFT, Kolay Adresleme, TR Karekod, Ödeme İste ve Güvenlik Katman Servisleri gibi yerli ve milli ödeme sistemlerinin geliştirilmesinde de görev aldı. Şubat 2024'te BKM Genel Müdürü olarak göreve başladı.





Cem Yıldız Strateji Danışmanlığı ve İş Geliştirme Başkanı

2006 yılında Marmara Üniversitesi Ekonometri bölümünden mezun olduktan sonra, İstanbul Üniversitesi'nde Yönetim Bilişim Sistemleri alanında yüksek lisans yaptı. Kariyerine 2005 yılında HSBC'de İş ve Sistem Analisti olarak başlayan Yıldız, burada ödeme ürün entegrasyonu ve mevcut ürün özelleştirme projelerini yönetti. Ardından Banksoft ve Visa Europe gibi şirketlerde NFC Tabanlı Ödeme Sistemleri, Mobil Ödemeler Yöneticisi ve Ziraat Teknoloji'de Alternatif Dağıtım Kanallarından sorumlu Grup Müdürü olarak görev aldı. 2018 yılında Mastercard'ta Türkiye ve Azerbaycan pazarlarından sorumlu olarak çalışmaya başlayan Yıldız, burada MDES, kart kabul, temassız ödemeler, toplu taşıma, mobil kart kabul çözümleri ve diğer yeni geliştirme alanlarında ürün vizyonu ve stratejisini oluşturdu, ürün yönetimini sağladı. Mayıs 2024'te BKM'de Strateji Danışmanlığı ve İş Geliştirme Başkanı olarak göreve başladı.

Osman Okyar Tahaoğlu TROY Ürün ve Teknoloji Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı

1998 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği'nden mezun oldu. Ardından İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde bilgisayar yazılımı alanında yüksek lisans, Dokuz Eylül Üniversitesi'nde ise bilgisayar mühendisliği doktorasını tamamladı. Ayrıca İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde MBA ve Harvard Üniversitesi'nde Stratejik Yönetim programlarını bitirdi. Kariyerine 1999 yılında Türkiye İş Bankası'nda yazılım uzmanı olarak başladı. Daha sonra Turkcell ve Turkcell Global Bilgi'de bilgi güvenliği ve iş geliştirme alanlarında önemli projelerde yer aldı. 2011 yılında BKM'de Türkiye'nin ilk ulusal dijital cüzdanı BKM Express'in geliştirilmesinde görev almak üzere başlayan Tahaoğlu, bu projenin saygın ve ödülleri kazanan bir başarı hikayesine dönüşmesinde önemli roller üstlendi. Aynı zamanda internet ödemeleri, kamu ödemeleri, kart saklama ve TR Karekod ürün yönetimi ekiplerinin yönetimini üstlendi. Mart 2024'te TROY Ürün ve Teknoloji Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı görevine terfi etti.



Cengiz Değirmenci TROY Üye İlişkileri ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

2005 yılında Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Eğitimiyle eş zamanlı olarak Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu'nda Türkiye'nin kalkınmasına yönelik projelerde Proje Koordinatörü olarak görev aldı. Kariyerine Türk Ekonomi Bankası'nda Pazarlama Yöneticisi olarak başladı ve bankanın bireysel bankacılık dönüşümüne katkı sağladı. Ardından Turkcell Superonline'da Strateji ve İş Geliştirme Analisti olarak yeni teknolojik yatırımlar ve stratejiler geliştirilmesine dair çalışmalar yaptı. 2009 yılında Türk Hava Yolları (THY) bünyesinde Proje Yöneticisi olarak göreve başlayan Değirmenci, havayolunun büyüme stratejisine yönelik birçok projenin liderliğini üstlendi. İlk yerli havayolu mobil uygulamasına liderlik eden Değirmenci, kariyerine THY bünyesinde Online Satış ve Pazarlama Müdürü olarak devam etti ve dijital havayolu yol haritasını geliştirerek şirketin dijital dönüşüm sürecini yönetti. Sonrasında Online Satışlardan Sorumlu Başkan Yardımcısı olarak sürdürdüğü görevi boyunca, online satış kanallarının (turkishairlines.com web sitesi ve mobil uygulama) yönetimiyle birlikte Turkish Airlines Holidays programını kurdu ve online seyahat acenteleriyle global ilişkilerin geliştirilmesinde öncü rol oynadı. Mayıs 2024'te BKM'de TROY Üye İlişkileri ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı göreve başladı.





Sait Zekeriya Özgel **Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı**

2003 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olduktan sonra kariyerine bir danışmanlık firmasında finans, idari işler ve satın alma alanlarında adım attı. Türkiye Finans Genel Müdürlüğü'nde Kurumsal Bankacılık Yöneticisi ve çeşitli şubelerde Şube Müdürü olarak görev yaptı, Vakıf Katılım'da Üsküdar ve Merkez Şube Müdürü olarak bankacılık kariyerine devam etti. 2021 yılında Takasbank'ta Ödeme ve Transfer Hizmetleri Direktörü olarak Takasbank'ın FAST üyelik süreci, Tapu Takas ve Taahhüt Takas e-Devlet entegrasyonu, Altın Transfer Sistemi'nin "Gümüş" seçeneğiyle Kıymetli Madenler Transfer Sistemi'ne dönüşümü gibi projelere öncülük, BİGA Blockchain tabanlı dijital varlık transfer sistemine Darphane'nin entegrasyonu gibi projelere liderlik etti. Bankacılıkta Müşteri ve Davranış Segmentasyonu, Hedefleme ve Performans Yönetimi gibi önemli projelerin yönetimi ve hayata geçirilmesine katkı sağladı. Mart 2024'te BKM'de Destek Hizmetleri, İK ve Finans Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı.

Serkan Eren **Ödeme Platformları Genel Müdür Yardımcısı**

2002 yılında Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra, Maltepe Üniversitesi'nde MBA derecesi aldı. Kariyerine 2004 yılında Takasbank'ta Yazılım Uzmanı olarak başlayarak, veri tabanı ve uygulama sunucuları yönetimi gibi alanlarda önemli deneyimler kazandı. Takasbank, ERGO Sigorta, Softtech ve Zebra Teknoloji gibi çeşitli kurumlarda, finansal uygulamalar ve dönüşüm projelerinde görev alarak sektörteki deneyimini pekiştirdi. 2018 yılında BKM'ye katıldı ve burada BKM GEÇİT, Açık Bankacılık, Kolay Adresleme gibi FAST katman servislerinin mimari tasarım ve geliştirilmesi süreçlerini yönetti. Ayrıca, mimari komiteye liderlik ederek, yeni teknolojilerin BKM'ye entegre edilmesinde önemli bir rol üstlendi. Mart 2024'te Ödeme Platformları Genel Müdür Yardımcısı görevine terfi etti.



Fatih Aydemir **Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı**

2007 yılında Kocaeli Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Kariyerine yazılım mühendisi olarak başlayan Aydemir, 2010 yılında Softtech firmasındaki görevi ile finans sektörüne adım attı. 2012 yılında BKM'ye katılan Aydemir, Yurtiçi Takas ve Hesaplaşma Sistemi de dahil olmak üzere Ödeme Platformları bünyesindeki tüm uygulamaların geliştirme süreçlerinde aktif rol aldı. Kolay Adresleme, Ödeme İste, Güvenlik Katman Servisleri ve İşyeri Kayıt Sistemi gibi FAST katman servislerinin geliştirilmesinde çözüm mimarı olarak görev alan Aydemir, bu projelerdeki deneyimiyle BKM'nin finansal teknolojiler alanındaki gücüne önemli katkılarda bulundu. 2023 yılında kart ihraç ve kabul ekiplerine liderlik etmek üzere kariyerine Papara'da devam etti ve burada dış hizmet alımlarını sonlandırarak uygulamaların Papara bünyesinde öz kaynaklarla hayata geçirilmesinde önemli bir rol oynadı. Mart 2024'te Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı görevine gelerek BKM'ye yeniden katıldı.

Ödeme süreçlerini en üst seviyeye taşıyan platform: Craftgate

Online ödeme kabul eden işletmelerin Craftgate teknolojilerini kullanarak 2024'ün ilk 6 ayında elde ettiği işlem hacmi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 331 arttı. Craftgate'in Autopilot özelliği ise üye iş yerlerinin 2024 yılı içerisinde bugüne kadar toplamda 367.8 milyon TL ciro kaybını önledi. Craftgate Kurucu Ortağı ve COO'su Murathan Özcan, "2024'te elde ettiğimiz bu başarıyı 2025 yılında daha da ileri taşımayı hedefliyoruz" diyor...

Craftgate, online ödeme kabul eden işletmeler için geliştirdiği Autopilot, Akıllı ve Dinamik Ödeme Yönlendirme, Ödeme Geçidi, Kapalı Devre Kart Saklama, Kapalı Devre Cüzdan, Link ve QR Kod ile Ödeme gibi 21 katma değerli servisiyle uçtan uca bir ödeme orkestrasyonu sağlıyor. Üye iş yerlerinin Craftgate teknolojilerini kullanarak 2024'ün ilk 6 ayında elde ettiği işlem hacmi, 40.24 milyar TL ile 2023'ü geride bıraktı. Craftgate Kurucu Ortağı ve COO'su Murathan Özcan, 2024 sonunda bu tutarın 120 milyar TL'yi geçeceğini öngörüyor. Autopilot özelliği sayesinde üye iş yerlerine 2024 yılı içerisinde bugüne kadar toplamda 367.8 milyon TL kazandırdıklarını vurgulayan Özcan, "Craftgate sadece bir teknoloji sağlayıcısı değil, aynı zamanda üye iş yerlerinin büyüme yolculuğunda stratejik bir iş ortağı olarak konumlanıyor" diyor. Murathan Özcan ile Craftgate ödeme orkestrasyonunun kullanıcılarını sağladığı avantajların yanı sıra şirketin finansal performansını konuştuk...

Craftgate'in temel değer önerisini kısaca özetleyebilir misiniz?

Online ödeme kabul eden işletmelerin çalışabileceği ödeme kuruluşlarının sayısı her geçen gün artıyor. İşletmeler için farklı ödeme sağlayıcılarını ayrı ayrı entegre etmenin zorluğu göz önüne alındığında, tek noktadan entegrasyon ve yönetim ihtiyacı daha da belirginleşiyor. Ödeme orkestrasyonu Craftgate'in temel değer önerisi



Murathan Özcan
Craftgate Kurucu Ortağı ve COO'su

craftgate



de tam olarak bu noktada karşımıza çıkıyor. Craftgate üye iş yerleri, diledikleri banka sanal POS'u, ödeme kuruluşu, alternatif ödeme yöntemleri veya yurt dışı ödeme yöntemlerine, ayrıca bir entegrasyon işlemine gerek duymadan tek noktadan ulaşabiliyor ve hepsini Craftgate paneli üzerinden kolayca yönetebiliyor.

21 katma değerli servisiyle Craftgate, sunduğu bu operasyonel avantajın yanı sıra üye iş yerlerinin cirolarını artırıcı ve maliyetlerini düşürücü birtakım çözümleri de bünyesinde barındırıyor.

Kapalı Devre Kart Saklama, Kapalı Devre Cüzdan, Link ve QR Kod ile Ödeme gibi yenilikçi servisleri de düşündüğümüzde Craftgate, işletmelerin ödeme süreçlerini en üst seviyeye taşıyan bir geçit görevi görüyor.

Craftgate, yüzde yüz yerli ve bağımsız bir ürün. 46 kişilik yetkin ekibimizle tüm odağımız ödeme orkestrasyonu ürünüdür. Üye iş yerlerimize sunduğumuz hazır entegrasyonlarla, birlikte çalıştığımız tüm ödeme kuruluşlarına eşit mesafede duruyoruz.

Bu bağımsız yaklaşımımız, hem üye iş yerlerimizin büyümesine destek olmanızı hem de ödeme sektöründeki iş ortaklarımızla güçlü ve sağlıklı bir iş birliği yürütmemizi sağlıyor.

Craftgate açısından 2024 yılı nasıl geçiyor? 2025 plan, hedef ve beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Büyük bir mutlulukla paylaşmak isteriz ki, yola çıkarken belirlediğimiz hedeflerin çok ötesine geçtik. E-ticaret, perakende, turizm, eğitim ve sigortacılık gibi birbirinden farklı sektörlerdeki üye iş yerlerimizin, anlaşmalı oldukları ödeme sağlayıcıları üzerinden Craftgate teknolojisiyle gerçekleştirdikleri ödeme hacimleri de bu başarıyı açıkça ortaya koyuyor.

Tüm Sanal Pos ve Ödeme Kuruluşlarına Tek Entegrasyonla Ulaşın!

craftgate

→ Bankalar (Sanal POS'lar ve Anında Havale Çözümleri)



→ Ödeme ve E-para Kuruluşları



→ Alternatif Ödeme Yöntemleri



→ Yurtdışı Ödeme Yöntemleri



→ Alışveriş Kredisini



2023 yıl sonu itibarıyla bu hacim, bir önceki yıla oranla yüzde 441 büyüyerek 32.5 milyar TL'ye ulaştı. 2024 yılının ilk 6 ayında ise 40.24 milyar TL oldu. Bu tutarın yıl sonu itibarıyla 120 milyar TL'yi bulacağını tahmin ediyoruz.

Bu büyüme, Craftgate'in sadece bir teknoloji sağlayıcısı değil, aynı zamanda üye iş yerlerinin büyüme yolculuğunda stratejik bir iş ortağı olduğunu gösteriyor. 2025 yılında da bu ivmeyi korumak istiyoruz. Amacımız,

ödeme teknolojilerinde sunduğumuz değerle üye iş yerlerimizin operasyonel verimliliklerini artırmalarına, maliyetlerini optimize etmelerine ve müşterilerine daha iyi ödeme deneyimi sunmalarına katkıda bulunmaya devam etmek. 2024'te elde ettiğimiz bu başarıyı 2025 yılında daha da ileri taşımayı hedefliyoruz.

“ Craftgate teknolojisiyle gerçekleşen toplam ödeme hacmi, 2024 yılının ilk 6 ayında 40.24 milyar TL oldu. Bu tutarın yıl sonu itibarıyla 120 milyar TL'yi bulacağını tahmin ediyoruz. ”

AUTOPILOT İLE 400 MİLYON TL'YE YAKIN CİRO KAYBI ÖNLENDİ

Birçok katma değerli servisten bahsettiğiniz. Bunlar üye iş yerlerinin hangi problemlerine çözüm getiriyor?

17 yılı aşkın süredir online ödeme dünyasında olduğumuz için, işletmelerin ödeme süreçlerinde karşılaştığı zorlukları ve ihtiyaçlarını çok iyi biliyor, üye iş yerlerimizin karşılaştığı zorlukları net şekilde analiz edip ihtiyaçlarına cevap veren çözümler sunuyoruz.

Örneğin, anlaşmalı oldukları sanal POS ve ödeme kuruluşlarında zaman zaman kesinti (down) yaşanabiliyor. Bu süre zarfında ödeme yapmak isteyen müşterileri bu işlemi başarılı şekilde gerçekleştiremiyor. İşletmeler içinse bu durum, ciro kaybına sebep oluyor.

■ Autopilot özelliğimiz, bu durumu algılayıp işlemi hızlıca diğer sağlayıcılara yönlendiriyor ve üye iş yerlerimiz için ciro kaybını ortadan kaldırıyor. Öyle ki bu çözümümüz sayesinde üye iş yerlerimize 2024 yılı içerisinde bugüne kadar toplamda 367.8 milyon TL kazandırdık.

İşletmelerin yüksek komisyon maliyetleriyle mücadele ettiklerini biliyoruz. Farklı sağlayıcıların maliyetleri ve oranları arasında fark yaratması ve sağlayıcılarla yaptıkları ticari anlaşmalar optimizasyon ihtiyacını doğuruyor.

■ Akıllı ve Dinamik Ödeme Yönlendirme çözümümüz sayesinde, her işlemi en uygun sağlayıcıya yönlendiriyoruz. Üstelik kullanıcılarımız, bu yönlendirme kurallarını yalnızca komisyon oranları bakımından

değil, ödemenin geçeceği sanal POS veya ödeme kuruluşunu belirleyebilecekleri diğer parametrelere göre de belirleyebiliyor. Bu şekilde gerek komisyon oranları bakımından gerek işlem yönetimi açısından bir esneklik kazandırıyoruz.

Öte yandan, çoğu işletme için farklı ödeme yöntemlerini entegre etmek büyük bir yük. İşletmeler, birden fazla ödeme sağlayıcısıyla çalışmak istediklerinde hem entegrasyon maliyetleri hem de operasyonel karmaşıklık karşılımlarına çıkıyor.

■ Ödeme Geçidi çözümümüz sayesinde diledikleri ödeme sağlayıcısına -ayrı bir entegrasyon yapmadan- tek bir platformdan erişebiliyorlar. Böylece müşterilerine geniş bir ödeme seçeneği yelpazesi sağlarken, işletmelerine esneklik kazandırarak, rekabette öne geçiyorlar.

■ Ayrıca, kendi platformlarında kullanmak üzere, müşterilere özel cüzdan hesabı oluşturarak üyelik ve sadakat programları oluşturmak istediklerinde Kapalı Devre Cüzdan çözümümüzden yararlanabiliyorlar.

■ PCI-DSS Level-1'in son sürümüyle uyumlu Kapalı Devre Kart Saklama çözümümüz sayesinde müşterilerine kart bilgilerini girmeden alışveriş yapma imkanı sunabiliyorlar. Böylece müşterileri bir kez kart bilgilerini giriyor ve sonraki işlemlerinde çok daha hızlı ödeme yapabiliyor.

Görüldüğü üzere katma değerli çözümlerimize tek noktadan ulaşan üye iş yerlerimizin operasyonel yüklerini hafifletmeyi, maliyet avantajı elde etmelerini ve cirolarını artırmalarına yardımcı olmayı amaçlıyoruz.

Yurt dışında tahsilat, yurt dışından ödeme alılabilecek özelliklerinin yanı sıra Craftgate'in Türkiye'nin teknoloji ihracatına katkı anlamında çalışmalarınız var mı?

Son dönemde, aralarında üye iş yerlerimizin de bulunduğu Türkiye'nin önde gelen markaları, yurt dışı operasyonlarını hızlandırma konusunda önemli adımlar atıyor. Ancak, yurt dışı pazarlarda başarılı olmak isteyen işletmeler için sadece operasyonel süreçler değil, online ödeme süreçlerinin de sorunsuz ve verimli bir şekilde tasarlanması da kritik bir rol oynuyor.

Tam da bu noktada, Craftgate'in temel değer önerisi tekrar anlam kazanıyor. Tek bir platform üzerinden dünyanın önde gelen ödeme yöntemleri ve sağlayıcılarına erişme imkânı sunarak, işletmelerin bu karmaşık süreçleri kolaylaştırmasına ve küresel başarı elde etmesine destek oluyoruz.

Halihazırda üye iş yerlerimizin Stripe, Payoneer, Nuvei, PayTabs, PayPal, AliPay, Klarna, Afterpay, Clearpay, Braintree, Paytabs gibi Avrupa, Kuzey Amerika, Orta Doğu veya Türk Cumhuriyetleri başta olmak üzere farklı coğrafyalardaki lider ödeme kuruluşlarıyla çalışabilmesine olanak sağlıyor. Çalışmak istedikleri her yeni kuruluşun operasyonel ve ticari gerekliliklerini yerine getirmelerinin ardından, bu kuruluşlara dair teknik bilgileri bizimle paylaşmaları yeterli oluyor. Kısa süre içerisinde teknik geliştirmeleri tamamlayarak, yurt dışındaki önde gelen ödeme kuruluşuyla ödeme alabilmelerini sağlıyoruz.

Autopilot ile bu yıl üye işyerlerimize kazandırdıklarımız:

367.8 MİLYON TL



→ Yurtdışı Ödeme Yöntemleri



“ Üye iş yerlerimizin Stripe, Payoneer, Nuvei, PayTabs, PayPal, AliPay, Klarna, Afterpay, Clearpay, Braintree, Paytabs gibi Avrupa, Kuzey Amerika, Orta Doğu veya Türk Cumhuriyetleri başta olmak üzere farklı coğrafyalardaki lider ödeme kuruluşlarıyla çalışabilmesine olanak sağlıyoruz. ”

“EKİBİ ÇIKARDIĞINIZDA ŞİRKET BOŞ BİR ETİKETTEN OLUŞUR”

Biraz da ekip hakkında konuşalım mı? Craftgate’te nasıl bir çalışma ortamı var?

Bugün Craftgate’i ayrıştıran en önemli üç nokta bulunuyor: Ödeme sistemleri alanında uzman, tecrübeli ve güçlü ekip, ürün ve teknoloji kalitesi ve sunduğu yetkin ve hızlı destek.

Bu üçlü sac ayağının temelinde ise ekip var. Kurucu ortalarımızdan, CEO’muz Hakan Erdoğan’ın her zaman belirttiği üzere, “Bir şirketi şirket yapan ekiptir. Ekibi çıkardığınızda şirket boş bir etiketten oluşur” yaklaşımı temel mottomuz.

Craftgate’te oldukça dinamik, şeffaf ve hiyerarşiden uzak bir çalışma ortamına sahibiz.

Tamamen Türk mühendislerinin geliştirdiği yüzde yüz yerli bir ürün olarak, kültürümüzün temelinde iş

birliği, açık iletişim ve birbirinden öğrenme yer alıyor. Şeffaflık bizim için birinci öncelik. Tüm ekip arkadaşlarımız şirketin hedefleri, performansı ve stratejileri konusunda detaylı bir şekilde bilgi sahibi. Herkesin fikrini özgürce paylaşabileceği, değer gördüğünü hissedebileceği bir ortam yaratmayı önceliklendiriyoruz. Aynı zamanda, ekip kültürümüze verdiğimiz önemle, yalnızca profesyonel anlamda değil, sosyal değerler açısından da birbirimizi destekliyoruz. Bu yaklaşım, hem ürünüme hem de iş yapış şeklimize yansıyor ve Craftgate’i daha güçlü bir ekip haline getiriyor.

Gündeminizde yeni yatırım turları, satın alma, birleşme, ortaklık gibi planlar var mı? Varsa ayrıntılarını paylaşabilir misiniz?

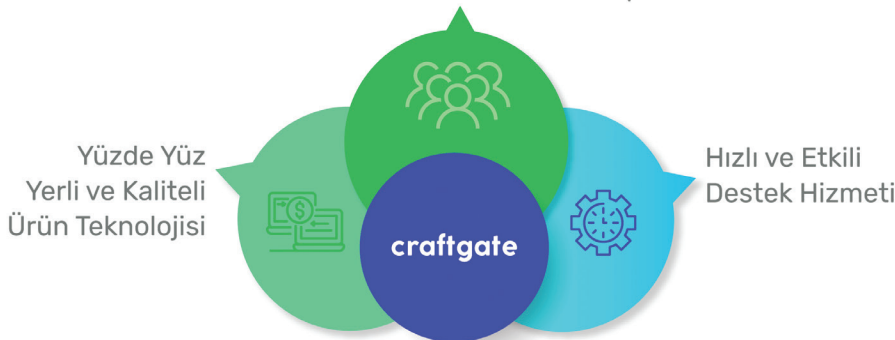
Craftgate olarak büyüme odaklı bir yolculuktayız ve bu büyüme, yatırımcıların da dikkatini çekiyor.

2022 yılında APY Ventures, Ak Portföy Girişim Sermayesi ve Boğaziçi Ventures’tan toplam 2 milyon dolar yatırım almıştık. 2023’te ise Hepsiburada ve D4 Ventures’tan aldığımız 1 milyon dolarla toplam yatırım miktarımızı 3 milyona çıkardık.

Bu yatırımları yalnızca bir finansal kaynak olarak değil, stratejik iş ortaklıklarının bir parçası olarak görüyoruz. Yatırımcılarımızdan yalnızca finansal destek değil, aynı zamanda sağlıklı bir network ve değerli iş birlikleri için fırsatlar elde ediyoruz. Bu stratejik ilişkiler, büyüme yolculuğumuzda bizi daha güçlü bir konuma taşıyor ve fin-tek ekosistemindeki yerimizi daha da sağlamlaştırıyor.

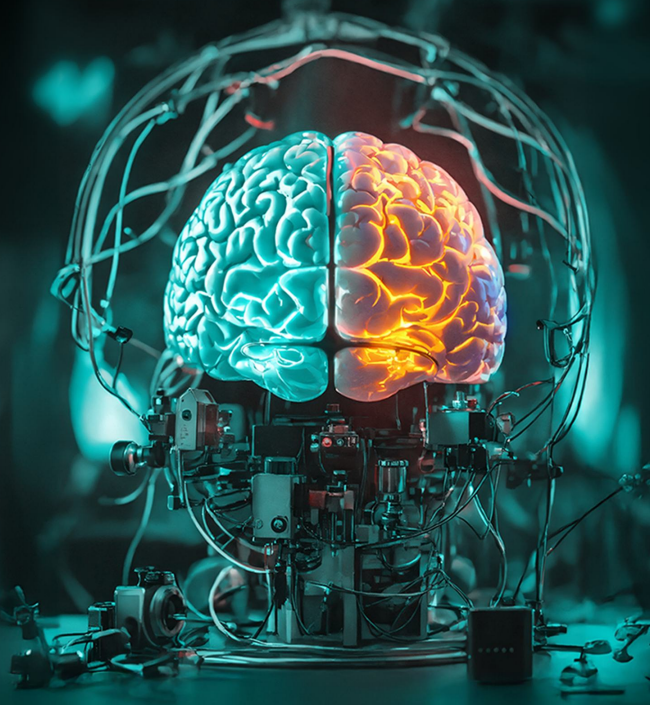
Özetle gündemimizde, “ürün kalitemizi koruyarak daha fazla pazar payı elde etmek var” diyebiliriz. ☹

Ödeme Alanında Yetkin Ekip





Formica AI'nin yapay zeka modülü, yanlış pozitifleri %65'e varan oranda azaltarak risk ve fraud ekiplerinin iş yükünü hafifletiyor ve operasyonel verimliliği artırıyor.



Formica AI yapay zeka ile riskleri önlemeye devam ediyor

Yapay zeka, günümüz iş dünyasında devrim yaratan teknolojilerden biri olarak öne çıkıyor. Formica AI, bu devrimi risk yönetimi alanına taşıyarak şirketlere büyük avantajlar sunuyor. Yapay zeka destekli risk orkestrasyon platformu, birçok sektördeki işletmelerin risk yönetimi, dolandırıcılık tespiti ve önleme süreçlerini kolaylaştırıyor.

Formica AI, yapay zeka destekli risk orkestrasyon platformu ile şirketlerin risk yönetimi süreçlerini dönüştürüyor. Özellikle dolandırıcılık tespiti konusunda çığır açan Formica AI, gerçek zamanlı analizlerle şirketleri olası risklere karşı anında uyarıyor. Bu sayede, dolandırıcılık girişimleri daha oluşmadan engelleniyor ve şirketlerin maddi kayıpları önleniyor, itibarlarını korumalarına yardımcı olunuyor.

Formica AI, sadece risk tespiti yapmıyor aynı zamanda şirketlere hazır yapay zeka modelleri sunuyor ve isteğe göre şirketlerin kendi yapay zeka modellerini geliştirmelerine

imkan veriyor. **Herhangi bir kodlama bilgisine ihtiyaç duymadan kullanılabilen platform**, şirketlere özelleştirilebilir çözümlerle yardımcı oluyor. Makine öğrenmesi modülü ile çalışan Formica AI, kapsamlı eğitimler ve sürekli destekle birlikte başarılı bir yapay zeka uygulaması için gereken her şeyi müşterilere sağlıyor.

Formica AI'nın yapay zeka modülü, **yanlış pozitifleri %65'e varan oranda azaltarak** risk ve fraud ekiplerinin iş yükünü hafifletiyor ve operasyonel verimliliği artırıyor. **Ayrıca, %99'a varan doğruluk oranı** ile müşterilerine güvenilir sonuçlar sunuyor. Yapay zeka alanındaki çalışmalarına devam eden şirketin müşterileriyle bu alanda yapmış oldukları çalışmalar hakkında bilimsel makaleleri de mevcut. Yapay zekanın önemi her geçen gün artarken, Formica AI gibi yenilikçi çözümler, işletmelerin rekabet avantajı elde etmelerine ve geleceğe daha güvenle bakmalarına olanak tanıyor.

GELECEĞİ KEŞFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.



PayFix

X @payfixcuzdan

f @payfix

in @payfixcuzdan

@payfix

www.payfix.com.tr

@payfixtr

Türk fintekleri, Uzak Doğu'ya en büyük çıkarmayı yaptı



Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB), 6-8 Kasım 2024 tarihlerinde düzenlenen Singapur Fintek Festivali'ne katılarak Asya pazarına güçlü bir adım attı. Ticaret Bakanlığı'nın teşvikleriyle TÖDEB tarafından kurulan Türkiye Pavilyonu'nda ulusal fintek ekosisteminin gelişimini sergileyen firmalar, yeni iş birlikleri ve yatırım fırsatları için önemli bağlantılar kurdu...



TÖDEB, Uzak Doğu pazarına açılma stratejisinin bir parçası olarak, Singapur'da düzenlenen uluslararası bir fuara ilk kez katıldı. Türkiye'den bugüne kadar söz konusu bölgeye en büyük katılımın sağlandığı etkinlik, Türk fintek ekosisteminin Uzak Doğu'daki potansiyelini sergilemek ve bölgedeki iş birliklerini güçlendirmek adına tüm ekosisteme önemli bir kapı açtı. Singapur'un güçlü finansal altyapısı, bölgesel etkisi ve destekleyici düzenlemeleri sayesinde, Türkiye Pavilyonu katılımcıları yeni pazarlara yönelik bilgileri ilk elden alma fırsatı yakaladı.

TÖDEB tarafından kurulan Türkiye Pavilyonu'nda fintek ekosisteminin önemli aktörleri bir araya geldi. Pavilyonda TÖDEB üyesi ininal, paykolay, Papara, PaybyMe, PayFix, PayPorter, Sipay ve TRPOS'un yanı sıra Arksigner, Colendi, Enqura gibi sektörün önde gelen temsilcileri de yer aldı. Katılımcılar, üç gün boyunca en son teknolojik gelişmeleri keşfetme ve uluslararası ağlarını genişletme fırsatı buldu.

TÖDEB tarafından kurulan ve Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi ve Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisinin de yer aldığı Türkiye Pavilyonu'nu Singapur Büyükelçisi Burçin Gönenli de ziyaret etti.

Yeni pazarlara açılan kapı

TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, Singapur Fintek Festivali ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Singapur Fintek Festivali, Türk fintek ekosisteminin küresel arenadaki gücünü sergilemek ve Asya pazarına açılmak adına önemli bir fırsat sundu. Üyelerimizle ve sektör paydaşlarımızla birlikte, Asya'nın finans merkezinde yenilikçi çözümlerimizi ve rekabet gücümüzü dünyaya tanıtmaya imkân bulduk. Türkiye, Avrupa ve Orta Doğu'dan sonra Uzak Doğu pazarında da başarılı bir şekilde yer aldı. Bu varlık, iş birliklerini artırma ve Türkiye'yi bir fintek üssü haline getirme yolunda stratejik bir adım oldu. TÖDEB olarak Türkiye'nin fintek ekosisteminin küresel arenada daha da güçlendirmek için çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz."





TÖDEB'DE, UFUK BİLGETEKİN YÖNETİMİNDEKİ İKİNCİ DÖNEM BAŞLADI

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB), 20 Kasım 2024 tarihinde Wyndham Grand İstanbul Levent Otel'de düzenlenen 5. Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı'nda üyeleri ve sektör paydaşlarıyla bir araya geldi. Toplantının açılış konuşmalarını, TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, TCMB Danışmanı Dr. Aziz Türhan, Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürü Tarık Sönmez ve Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi (CBFO) Başkan Yardımcısı Necip Fazıl Kaymak yaptı. Bilgetekin, geçmiş dönemi değerlendirdikten sonra yeni dönemle ilgili hedefleri şöyle paylaştı:

"TÖDEB olarak sadece bir meslek birliği değil, aynı zamanda bu sektörü şekillendiren, ona yön veren güçlü bir topluluğun sesi olduk.

9 Ekim'de Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisimizin himayelerinde Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan ile Türk Devletleri Fintek İş Birliği Platformu'nu hayata geçirdik. Ancak asıl işimiz şimdi başlıyor. Türk Dünyası'nda fintek alanında derinleşen ilişkiler kuracak ve bu bölgede liderliği üstleneceğiz.

Dubai, Amsterdam, Münih ve Singapur'da kurduğumuz Türkiye Pavilyonları sayesinde dünyanın dört bir yanına bayrağımızı taşıdık. Küresel fintek haritasında ülkemizi daha belirgin bir konuma getirdik.

Türkiye'nin ilk uluslararası fintek fuarı olan TÖDEB Agora Fintech Fuarı'nı hayata geçirdik. Bu fuarı sadece TÖDEB'in bir girişimi olarak görmemeliyiz. Bu, Türkiye'nin uluslararası fintek üssü olma yolculuğunun en önemli parçasıdır.

Birliğimizin kendi yatırımlarını yapabilecek güce ulaşması gerektiğine inanıyoruz. Bu bağlamda, kendi merkez binamıza sahip olarak TÖDEB'in prestijini, gücünü ve bağımsızlığını daha somut bir şekilde göstermek istiyoruz.

Sektörümüzü yatırımcılara, kamuoyuna ve uluslararası partnerlerimize somut verilerle anlatmalıyız. Daha fazla veri içeren raporlar açıklayarak sektörümüzün büyüklüğünü ve potansiyelini tüm dünyaya göstereceğiz.

TÖDEB olarak her zaman sizlerin yanında olacak, sektörümüzü hak ettiği yere taşımak için yorulmadan çalışacağız. Ne yaptysak hep birlikte yaptık. Ne yapacaksak hep birlikte yapacağız."

YENİ YÖNETİM

Protokol konuşmalarının ardından gündem maddeleri görüşülerek yeni Yönetim Kurulu, Denetleme Kurulu ve Disiplin Komitesi seçimleri yapıldı. Ufuk Bilgetekin yeniden başkanlığa seçilirken kurul ve komite üyelikleri şöyle oluştu:

Yönetim Kurulu Başkanı

Ufuk Bilgetekin

Vizyon Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Serhat Dolaz

Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Yönetim Kurulu Üyeleri

Ayşegül Ceyda Ünal

BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Yeşim Karaca

Dgpara Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.

Ayşe Gül Güvenç

Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Orkun Saitoğlu

İyzi Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Haluk Yum

N Kolay Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.

Fevzi Güngör

Ödeal Ödeme Kuruluşu A.Ş.

İzzet Metcan

Payporter Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Rıdvan Tarık Tombul

Paytr Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.

Semih Muşabak

Sipay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Erkan Kork

PayFix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Hande Sarıdal

Token Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Denetleme Kurulu

Emel Arseven

Aköde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Derya Ekemen Fidan

Octet Express Ödeme Kuruluşu A.Ş.

İlker Diker - Papara Elektronik Para A.Ş.

Disiplin Komitesi

Enver Çetin

Ahlatçı Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Elif Ünsal

Platform Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Ali Serhat Şener - Sender Ödeme Hizmetleri A.Ş.



VUK 507 dönüşümü Ödeal öncülüğünde devam ediyor!

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), tarafından yayınlanan tebliğ ile EFT POS özellikli cihaz sahibi ÖKC (ödeme kaydedici cihaz) mükelleflerinin VUK 507 uyumlu cihazlara ya da yeni nesil ÖKC'lere geçmeleri için kasım ayında dönüşüm için yürütülen yoğun çalışmalar, sürecin daha verimli şekilde ilerlemesini sağladı. 14 Kasım tarihinde yayınlanan yeni tebliğ ile geçiş için son tarih 10 Ocak 2025'e kadar uzatıldı. Tarih uzatılmış olsa da sektör genelindeki dönüşüm süreçleri kararlılıkla devam ediyor.

Bu süreçte Ödeal olarak işletici kuruluş ve entegratör kimliğiyle bankalarla da iş birliği yaparak VUK 507 dönüşümüne öncülük etmeye devam ediyoruz.

Ödeal E-Fatura POS ile binlerce üye iş yerine uçtan uca çözümler sunuyoruz

2022'den bu yana Türkiye genelinde çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 15 binden fazla üye iş yerine VUK 507 uyumlu Android ve Linux işletim sistemli E-Fatura POS cihazlarıyla hizmet vererek geniş bir ekosistem oluşturuyoruz. Bu sayede işletmelere hem operasyonel verimlilik hem de rekabet avantajı içeren çözümler sağlıyoruz.

- Ödeal olarak POS teknolojilerinde öncü bir rol üstleniyoruz. Android POS cihazları için VUK 507 lisansını alan ilk şirketlerden biri, Linux POS cihazları içinse bu lisansı alan ilk ve tek şirket olma özelliğini taşıyoruz.
- Yazar kasa POS özelliği taşıyan E-Fatura POS ürünümüzle üye iş yerlerimiz, e-fatura kontörüne ve portaline ücret ödemedensiz e-fatura oluşturup faturalarını anlık olarak paylaşabiliyor.
- Ücretsiz Ödeal PAS platformumuzla mali müşavirlerin de fatura ve belge süreçlerini tek platformdan kolayca yönetmelerini sağlıyoruz. Böylelikle sadece üye iş yerleri değil, mali müşavirler de maliyet ve zaman avantajı kazanıyor.

VUK 507 uyumluluğunda Ödeal ile en kolay ve düşük maliyetli dönüşüm

Ödeal olarak yenilikçi ve öncü çözümlerimiz sayesinde, hızlı entegrasyon ile işletmelere operasyonel süreçlerinde aksama yaşatmadan geçiş yapmalarını sağlıyoruz.



■ Sahada kurulu cihazları toplamaya gerek kalmadan, mevcut POS cihazlarına uzaktan yazılım güncelleme desteği sağlayarak işletmelere büyük kolaylık ve maliyet avantajı sunuyoruz.

■ Uzaktan yazılım güncelleme teknolojimiz sayesinde, mevcut cihazları kullanıcı dostu arayüzle hızlıca güncelliyor ve herhangi bir teknik destek gereksiz VUK 507 uyumluluğunu sağlayan yazılımın kolayca devreye alınmasını sağlıyoruz.

■ Piyasada dönüşüm bekleyen 300 binden fazla POS cihazına çözüm sunmak için, işletici kuruluş ve özel entegratör kimliğimizle bu yenilikçi teknolojisini bankaların kullanımına da sunuyoruz.

■ VUK 507 dönüşümü kapsamında sağladığımız hizmetle cihaz değişimini ortadan kaldırarak atık üretimini azaltıyor ve lojistik süreçleri (cihaz toplama, imha etme vb.) ortadan kaldırarak sürdürülebilir çözümler sunuyoruz.

VUK 507 sürecinde Ödeal'ın güçlü iş birlikleri

Şu anda Garanti BBVA ile E-Fatura POS konusundaki iş birliğimiz kapsamında, Garanti BBVA müşterilerinin VUK 507 uyumlu E-Fatura POS ihtiyaçlarına yönelik taleplerini karşılıyoruz.

- Garanti BBVA üye işyerlerine sınırsız ve ücretsiz e-fatura kontörü sağlayarak hızlı bir şekilde e-dönüşümlerine öncülük ediyoruz.
- Aynı zamanda, stoklardaki EFT POS özellikli cihazları da hızla VUK 507'ye uyumlu hale getirerek bu dönüşüme hız kazandırıyoruz.
- Bankalarla iş birliğimizde, e-fatura konusunda müşterilerimize doğru bilgi aktarımı sağlamak ve tüm sorulara yanıt verebilmek için alanında uzman bir ekip oluşturduk. Ayrıca bankaların POS cihazlarının VUK 507 dönüşümünü kolaylıkla takip edebilmeleri için geliştirdiğimiz portal ile dönüşüm süreçlerini uçtan uca destekliyoruz.
- Bunun yanı sıra VUK 507 dönüşümü kapsamında sektördeki üç büyük bankayla daha halihazırda iş birliği yaptık. Bu bankaların da seyyar EFT POS cihazlarının dönüşümüne katkıda bulunarak, inovatif ürün ve çözümlerimizle sektörün öncüsü olmaya devam ediyoruz.

Bilişim Zirvesi

Yapay Zeka

İSTANBUL
18 ŞUBAT 2025

“ THE FIRST OF A TRILOGY ”

TRILOGY konseptinin ilk bacağı olarak gerçekleşecek zirvede odak noktamız yalnızca yapay zeka olacak.

Pembe safir tema çatısında Zirve, bilişim sektörü dışındaki kurumların yapay zeka ile ilgili 200 farklı yöneticisini bir araya getiriyor.



ERKEN SPONSORLUK FIRSATLARI İÇİN

Sponsor@BilisimZirvesi.com.tr

“Kariyer yolculuğunun en önemli rehberi inanç, azim ve kararlılıktır”



Özden Bektaş
Pavo Kurumsal Satış ve
İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı



Tülin Çakmak

Zirve Sohbetleri

Pavo Genel Müdür Yardımcısı olarak sektördeki kariyerini başarıyla yürüten Özden Bektaş, kadınların iş dünyasındaki etkinliğini artırmak için de ilham verici bir yaklaşım sergiliyor. Bankacılık ve finansal teknoloji sektörlerinde yılların deneyimiyle şekillenen bu yolculuk, kadın çalışanların kariyerlerinde cesaretle ilerlemesi ve liderlik rolleri üstlenmesi için bir yol haritası niteliğinde.

Pavo'nun kadın çalışanların gelişimine yönelik projeleri ve fırsat eşitliği politikalarıyla sektöre ilham kaynağı olduğunu belirten Özden, kadınların kariyer yolculuğunda inanç, azim ve kararlılığı en önemli rehber olarak görüyor...

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1977, Kadıköy doğumluyum ve iyi bir Fenerbahçeliyim. 1998'de işletme üzerine lisans eğitimimi tamamladıktan sonra başlayan iş hayatım, 2000 yılından itibaren Finansbank'ta bireysel bankacılık alanında devam etti. 2012'de Türk Ekonomi Bankası ve 2013'te Odeabank'ta şube yöneticiliği ve müdürlük görevlerini üstlendim. 2017 yılından bu yana ise Aktif Bank iştiraki Pavo Finansal Teknoloji Çözümleri'nde Kurumsal Satış ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyorum.

Kariyerinize bankacılık önemli bir yer tutuyor. Bu sektörde edindiğiniz deneyimleri ve Pavo ile kesişen kariyer öykünüzü öğrenebilir miyiz?

Her sektörde olduğu gibi, ekonomik faaliyetlerin kalbi diyebileceğimiz ve gerek bireylerin gerekse işletmelerin



çok önemli bir paydaşı olan bankacılıkta da değişimler yaşanıyor. Müşteri deneyimi alanındaki gelişmeler, dijital dönüşüm ve akıllı cihazların yaygınlaşması, müşterilerin sadakat, tatmin ve memnuniyetine anlamlı katkılar yaptı. Bu durum ödeme sistemlerinde de etkisini gösterdi. Bankacılık sektöründeki deneyimimle Pavo'nun yeni nesil ödeme sistemleri alanındaki vizyonunun örtüşmesi sonucu, 7 yıldır başarılarla ve yeniliklerle dolu geçen bir dönem yaşadığımı söyleyebilirim.

Değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bir sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?

Sürekli olarak yeniliklere açık ve esnek kalıyor. Hızla değişen koşullara uyum sağlamak, stratejik düşünme ve adaptasyon becerilerimi güçlendiriyor. Bu süreç, profesyonel olarak gelişmeye ve sektördeki en son trendleri takip ederek etkili çözümler üretmeme yardımcı oluyor.

Pavo'da yılın geride kalan kısmı nasıl geçti?

Zengin Android POS yelpazesindeki ürünlerimizi sahada yaygınlaştırmaya devam ettik. Birçok sektöre özel teknolojik çözümler geliştirdik, ödeme sistemlerinin hayatı kolaylaştırdığı, müşteri memnuniyeti artırdığı yeni ilklere imza attık.

Finansal teknoloji ekosisteminin ülkemizdeki gelişimini ve kadının bu sektördeki yerini değerlendirir misiniz?

Türkiye'deki fintek ekosistemi hızlı bir gelişim içinde, dijital ödeme sistemleri ve yapay zekâ gibi yenilikler finansal hizmetleri daha erişilebilir hale getiriyor. Kadınlar bu sektörde giderek daha fazla yer alıyor ve önemli katkılarda bulunuyor. Ancak cinsiyet eşitliği için daha fazla destek ve fırsat sağlanması gerekiyor.

Kadın girişimciler için mentorluk ve eğitim programları sunmak, sektördeki becerilerini geliştirmelerine ve kariyerlerinde ilerlemelerine yardımcı olacaktır.

Kadınlara yönelik özel ağ oluşturma etkinlikleri ve yatırım fırsatları sağlamak da işlerini büyütmelerini ve destek bulmalarını kolaylaştırabilir.

Organizasyonunuzda kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanların veya yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulamanız var mı?

Pavo olarak ekibimizin yüzde 32'sini kadın çalışma arkadaşlarımız oluşturuyor. Pavo, terfi politikaları doğrultusunda iç kaynakları değerlendirerek ekip içinden terfilerle kadınları destekliyor. Kadın çalışma arkadaşlarımız ve yöneticilerimizin artması için staj döneminden başlayan bir dizi eğitim programımız var.

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

İş hayatında bana bu başarıyı kazandıran birkaç temel etken var. Bankacılık ve fintek sektörlerinde çalışmak, hızlı karar verme yeteneği, analitik düşünmeyi ve yenilikçi çözümler üretme kabiliyetimi geliştirmemi sağladı. Teknolojinin hızla evrildiği bu sektörlerde hem

PAVO

FİNANSAL TEKNOLOJİ

ekibime hem de müşterilerimize en iyi hizmeti sunabilmek için sürekli olarak trendleri takip ediyor ve değişime hızla uyum sağlamaya çalışıyorum.

Ekip yönetiminde ise şeffaf iletişim, güven ve yetki devri önceliklerim arasında. Ekibimizin her bir üyesinin güçlü yönlerini keşfederek onları doğru projelerde konumlandırmak, ortak hedeflere ulaşmamızda büyük rol oynuyor. Bunun yanı sıra sektörün gerektirdiği etik değerleri ve uyum süreçlerini daima ön planda tutarız. Bu sayede Pavo olarak sadece kısa vadeli başarılar değil, sürdürülebilir büyümeyi ve uzun vadeli ilişkiler kurmayı da başardık.

Son olarak, müşteri odaklı bir yaklaşımı benimseyerek, hizmet verdiğimiz bireylerin ve kurumların ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmaya odaklanıyoruz. Teknoloji ve finansın kesişim noktasında, müşteri deneyimini sürekli iyileştirmek ve onlara değer katmak her zaman en önemli önceliğimiz oldu. Tüm bu faktörler hem ekibimin hem de benim başarıyı yakalamamızda belirleyici rol oynadı.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeleriniz ne olur?

- Kendinize ve yeteneklerinize güvenin, kariyerinizde kararlı ve esnek olun.
- Sürekli öğrenmeye ve kendinizi geliştirmeye odaklanın.
- Güçlü bir network oluşturun ve mentorlar edinin.
- İş-yaşam dengesini koruyarak sağlığınıza özen gösterin.
- Liderlikte empati, şeffaflık ve dürüstlükten ödün vermeyin.

Pavo'da kadın çalışanları destekleyen projeler var mı?

Özellikle ekibimizin her bölümünde staj döneminden başlayarak genç kadın çalışanları destekliyoruz. Kadın çalışanlarımıza kariyer fırsatlarında eşit imkanlar sunarak, kararlılıklarını destekliyoruz.

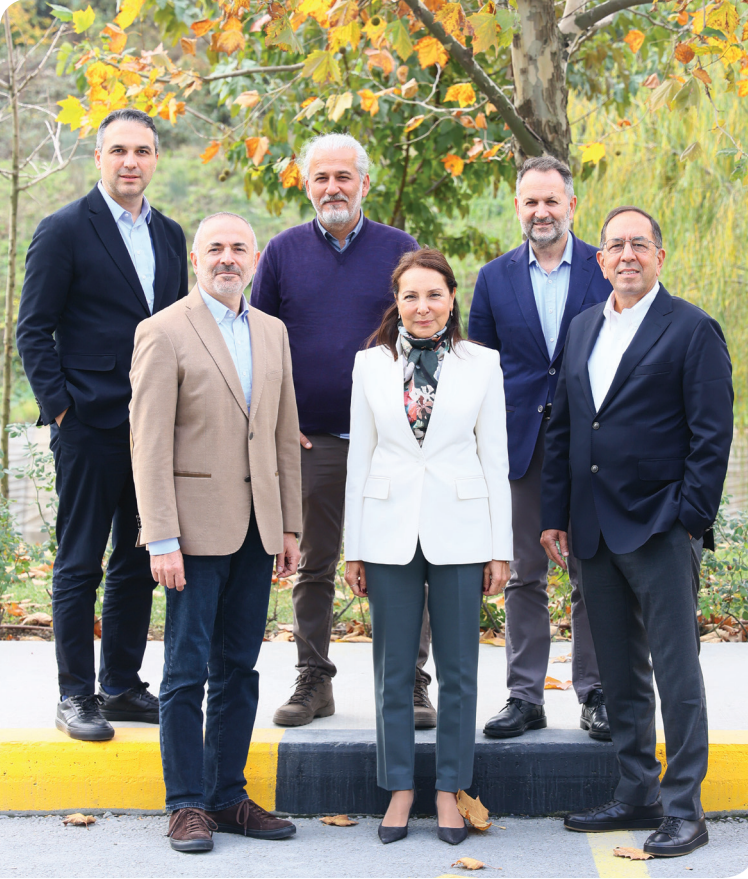
Yoğun iş temposu arasında, iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz?

Yaptığımız işin ne olduğundan bağımsız; işimizden beslenmemiz, yeni şeyler öğrenmemiz ve keyif almamız, zaman ve yoğunluk kavramlarını yok ediyor. İşinizin hobileriniz arasına girmesi özel hayatı da pozitif etkiliyor.

Bugün olduğu gibi gelecekte de ülkemiz kadınlarının kariyerlerinde cinsiyetten bağımsız bir şekilde ilerleyebilmesi için inançlı, vazgeçmeyen, güçlü kadın arkadaşlarımızı her zaman cesaretlendirmeye devam edeceğiz.



Mastercard PSM Awards 2024 finalistleri ve jüri değerlendirmeleri



Mastercard PSM Awards 2024 için önemli bir aşama daha geride kaldı. 12 Kasım'da İstanbul Seraf Vadi'de bir araya gelen jüri üyeleri, online değerlendirme sürecinin ardından finale kalan projeler üzerinde görüş alışverişinde bulundu. Bu yıl yarışmaya 82 şirket başvurdu. 449 başvuru arasından 264'ü ön elemeyi geçmeyi başardı. Seçici kurulun değerlendirme ve oylamaları sonucunda da 91 proje finale kaldı. Ödül kazanan projeler, 18 Aralık'ta İstanbul Levent'teki İş Kuleleri Oditoryumu'nda düzenlenecek törende açıklanacak. Bu yıl yarışma tarihinde bir ilk yaşanacak ve jüri puan ortalaması en yüksek olan proje, "Büyük Ödül" kazanacak. En yüksek eşit puanı alan birden fazla proje olması durumunda ise başvurulardaki ürün çeşitliliği ve sayısı ile yıllar boyunca gösterilen katılım istikrarı göz önüne alınıyor.



Mastercard PSM Awards Koordinatörü ve NovaForm Danışmanlık Kurucusu Tülin Çakmak, organizasyonla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "7 yıl önce PSM dergisi iş birliğinde projelendirdiğimiz yarışmanın bu yıl Mastercard PSM Awards adıyla devam etmesi bizim için büyük bir gurur kaynağı. Yarışma, güçlü bir ekip ruhuyla, her bir detayı özenle ele alınarak hazırlanıyor. Elbette ödül kazanmak önemli ama bu süreci yaşamak, emeği geçenlerle birlikte bu heyecanı paylaşmak da en az ödül kadar değerli. Bu yıl jüri üyelerimiz yine titiz bir değerlendirme süreci yürüttü ve her biri büyük bir özveri gösterdi. Tüm jüri üyelerine ve emeği geçen herkese gönülden teşekkür ediyoruz." Mastercard PSM Awards jüri üyeleri de yarışma ve projelerle ilgili sorularımızı şöyle yanıtladı...

Mastercard PSM Awards törenine katılmak için gecikmeden kayıt olun: psmawards.com/lcv

Abdullah Çetin
PSM Yayın Danışmanı

“Yeni normallere en hızlı adapte olabilenler kazanıyor”

Bu ödül programının başından beri yer alan biri olarak, projelerin yıllar içinde nasıl bir değişim gösterdiğini gözlemlediniz? Öne çıkan en büyük yenilik veya gelişim ne oldu?

Kovid-19 salgınıyla birlikte literatüre giren “yeni normal” kavramının kapsamı her geçen gün genişliyor. Yeni normallerle birlikte ortaya çıkan yeni ihtiyaç ve beklentileri en hızlı ve doğru bir şekilde karşılayabilen sektörlerin başında ise finansal teknolojiler geliyor. PSM Awards da 7 yıldır, yeni teknolojileri altyapısına hızla adapte edip yenilikçi projeler geliştiren girişimcilerin bu çabalarını ödüllendiriyor, ekosistemdeki yaratıcılığı teşvik ediyor.

Mastercard PSM Awards, yenilikçi yaratıcı projeleri ödüllendirirken sektördeki gelişime, değişim ve dönüşüme de ayna tutuyor. Bu yılın öne çıkan teması, tartışmasız yapay zekâ oldu. Hemen her şirket, yapay zekâyı bir şekilde iş süreçlerine dahil etmek istiyor. Özellikle de makine öğrenimi temelli üretken (jeneratif) yapay zekâyı odaklanıldığına tanık oluyoruz.

Popüleritesini biraz kaybetse de regülasyonlardaki gelişmeye bağlı olarak blokzinciri teknolojisi de baş-



ta güvenlik amaçlı olmak üzeri birçok proje için odak noktası olmayı sürdürüyor.

Hızla değişip gelişen regülasyonlara uyum, maliyet ve rekabet avantajı, hız ve çeviklik, kolay entegrasyon gibi amaçların yanı sıra projelerin paylaşım ve iş birliğine açık içerikleri de dikkat çekiyor.

Celal Cündoğlu
Objects Consulting Kurucusu

“Başarılı gömülü finans örnekleri artıyor”

Mastercard PSM Awards başvurularında kurumlara özgü dijital dönüşüm veya müşteri deneyimini dönüştüren projeler açısından hangi yönler daha çok öne çıkıyor? Bu alanda gördüğünüz gelişim alanları neler?

Bu yıl başvurularda dijital dönüşümün çok çeşitli örneklerini gözlemledik. Kimi firma kendi iş süreçlerinin dijitalleştirilmesi için geliştirdiği projeleri sunarken, kimi gerçekten gömülü finansın örneklerini oluşturacak şekilde iş modellerini yenilediğini anlatıyordu. İş dünyasının yöneticilerden beklentisi, dijitalleşmeyi sürekli kılabilecek kültürü yerleştirmeleri. Yani iş yapış şekillerinin dijitalleşmesi zaten olmazsa olmaz.

Bizim jüri olarak aradığımız ise bunun ötesinde teknolojinin kullanılarak yeni iş modellerinin oluşturulması ve finansın her tezahürünün bu yeni iş yapış şekillerinin içinde rahat ve kullanışlı bir şekilde entegre edilmesi. Bu yönde başvurular bulunmakla beraber daha fazla gömülü finans uygulamasının önümüzdeki yıllarda önümüze gelmesini umut ediyoruz.

Benzer durum yapay zekânın kullanımı için de geçerli.



Yapay zekânın yaygın kullanım örnekleri müşteri hizmetleri uygulamalarında görünüyor. Bu yönde değerli başvurular vardı. Gelecek yıllarda ise her iş fonksiyonunun parçalarının yapay zekâda deneyimlenmesinin örneklerini görmek istiyoruz. Hayalimiz, Mastercard PSM Awards başvuruları üzerinden zengin bir yapay zekâ kullanım senaryoları kataloğu oluşturabilmek.

Mehmet Sönmez

Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı

“Rekabet Asya’dan yükseliyor”



Bu yıl Mastercard PSM Awards’a yurt dışından da başvuru aldık. Farklı ülkelerdeki finansal teknolojiler konusunda deneyimlerinize yola çıkarak, Türkiye’deki projeleri küresel düzeyde nasıl konumlandırıyorsunuz? Türkiye ve bölgeye kıyasla öne çıkan fırsat veya farklar sizce neler?

Avrupa Birliği’ne üye bir ülkede faaliyet gösteren bir bankacı olarak Türkiye de finansal teknoloji alanındaki projeleri küresel bazda çok başarılı buluyorum.

Türkiye finansal teknoloji ekosistemi özellikle son 5 yılda çok hızlı gelişti ve geliyor. Blokzinciri teknolojiyle birlikte girişimci, yaratıcı ve çalışkan insan kaynağı küresel bazda büyük fırsatlar sunuyor.

Rekabet, Avrupa veya Amerika’dan ziyade Asya ile oluşacak. Özellikle Çin ve Hong Kong finansal teknoloji firmaları başlıca küresel rakipler olacak. Marka algısını iyi oluşturan Türk firmalarının uluslararası arenada şansı büyük. Bu nedenle Mastercard PSM Awards’a katılımları ayrı bir önem taşıyor.

Onur Faydacı

Mastercard Türkiye Müşteri Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

“Müşteri deneyimini planlamaların kalbine yerleştirenler ödüllendirildi”



Mastercard Türkiye’de müşteri yönetimi üzerine olan uzmanlığınızla, yarışmadaki projelerde müşteri ihtiyaçlarına en iyi yanıt veren veya sektörde fark yaratabilecek müşteri odaklı yenilikleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yarışmadaki projelerde getirilen müşteri odaklı yenilikleri değerlendirmeden önce, müşteri ihtiyaçlarını derinlemesine anlamaya odaklandık. Bu ihtiyaçları ve problemleri çözen en iyi müşteri odaklı yenilikler, sektörde fark yaratmanın anahtarı oldu. Bu nedenle, projeleri incelerken müşteri deneyimini nasıl iyileştirdiğine, müşteri memnuniyetini nasıl artırdığına ve uzun vadeli müşteri ilişkilerini nasıl güçlendirdiğine odaklandık.

Bu yıl fark yaratan ve ödüllendirilen başarılı projeler, teknolojiyi, yapay zekâyı ve veri analitiğini bünyelerinde özümsemiş, başarılı iç ya da dış müşteri deneyimi yaratmayı planlamalarının kalbine koymuş, verim ve pazar artırıcı yeniliklerdi.

Sefer Yüksel

BloombergHT TV Finansal Teknoloji Programı Yapımcı ve Sunucusu

“Proje tanıtımları şeffaf, kısa ve sade olmalı, jüride güven oluşturmali”

Bir medya uzmanı olarak, finansal teknoloji alanındaki projelerin iletişim stratejileri hakkında ne düşünüyorsunuz? Bu alanda başarılı olmak için başvurulara tavsiyeleriniz neler olurdu?

Ödül başvurularında, iletişim stratejilerinin doğru ve somut rakamlarla ifade edilmesinin başarının en kritik unsurlarından biri olduğunu düşünüyorum. Mastercard PSM Awards’a başvuran projeler gerçekten çok kıymetli. Ancak projelerin hedef kitlesi net bir şekilde tanımlanamayabiliyor ve somut, ölçülebilir sonuçlar ortaya koyulamıyor. Özellikle projelerin somut çıktıları, sosyal etkileri veya yeni başlanan projeler için hedeflenen sonuçların sayılarla güçlü bir şekilde ifade edilmesi büyük önem taşıyor. Proje sonuçlarının baştan planlanarak ölçülmesi ve bu sonuçların ödül başvurularında etkili bir şekilde sunulması gerektiğini düşünüyorum. İletişimde veri ve somut örneklerin daha fazla kullanılması, hedeflerin daha açık tanımlanması ve bu hedeflere nasıl ulaşıldığının şeffaf bir şekilde aktarılması önemli.

Son olarak, projeyi tanımlarken teknik jargon yerine



sade ve kısa bir anlatım tercih edilmesi gerektiğini düşünüyorum. İyi bir şekilde kaleme alınmış proje başvurusunun, projeyi sadece tanıtmakla kalmayıp aynı zamanda güven oluşturarak jürinin projeye inancını pekiştirdiğini söyleyebilirim.

Prof. Dr. Selim Yazıcı

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı

“Mastercard PSM Awards, artık uluslararası bir nitelik kazandı”

Yarışmanın jüri başkanı olarak Mastercard PSM Awards’ın gelecekte sektörde nasıl bir konuma ulaşmasını hayal ediyorsunuz? Bu yılki projelerde özellikle ilham verici bulduğunuz yaklaşımlar nelerdi?

Geçen yıla oranla yüzde 10.46 artış ve rekor sayıda başvuruyla süreci tamamladık. Bu yıl benim dikkatimi çeken sigorta şirketlerindeki başvuruların artış hızıydı. İlham verici yaklaşımların ise daha çok KOBİ’lerin sorunlarına, çocuklara-geçlere yönelik finansal kapsayıcılığı artırıcı yönde sunulan projelerle ve uluslararası para transferi konularında karşımıza çıktığını gördüm. Teknoloji olarak üretken yapay zekânın giderek artan sayıda projelerde yer aldığı da dikkati çekiyordu. En İnovatif Ürün ve Hizmet kategorisi ile Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorileri yine sayısal olarak diğer kategorilerden pozitif yönde ayrıştıyordu.

Mastercard PSM Awards aslında sektörün nabzını tutan ve bu anlamda Türkiye açısından oldukça önemli bir nokta oldu. Bu yılın bir diğer önemli



gelişmesi de ilk defa bir yurt dışı katılıma da ev sahipliği yapıyor olmamız. Dolayısıyla Mastercard PSM Awards artık uluslararası bir nitelik de kazanmış oldu. Bu durumun, gelecekte daha fazla uluslararası katılımı artırarak, sektörü yurt dışına açma yolunda önemli bir fırsat yaratacağını düşünüyorum.

Serkan Ünsal
Startups.watch Kurucusu

“Güvenlik, deneyim ve verimlilik ön plana çıktı”

Startups.watch üzerinden fintek ekosistemi ni yakından takip ediyorsunuz. Girişimcilik açısından yarışma başvuruları içinde hangi projeler veya yaklaşımlar dikkatinizi çekti?

Bu yıl başvurularda öncelikli olarak bilgi güvenliğinin artırılması, kullanıcı deneyiminin iyileştirilmesi ve süreçlerin daha verimli hale getirilmesi öne çıkıyor. Yapay zekâ teknolojilerinin etkisi şu an için sınırlı olsa da gelecekte bu alanlarda daha belirgin ve etkili bir şekilde rol alacağı öngörülüyor.

Özellikle açık bankacılık ve gömülü finans gibi alanlarda, önümüzdeki dönemlerde çok daha fazla yenilikçi uygulama ve entegrasyonun hayata geçirileceği görülüyor. Bu trendler, finansal hizmetlerde dönüşümü hızlandırırken rekabet avantajı sağlamak isteyen şirketler için önemli fırsatlar sunacak.



Dr. Soner Canko
SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu

“Projeler, 2025'te yeni fintek ihracatı haberleri alacağımızı müjdeliyor”

Mastercard PSM Awards'a başvuran projelerde en fazla hangi trendlerin öne çıktığını düşünüyorsunuz? Sizce sektörün geleceğine yön verecek en kritik alanlar hangileri olacak?

Bu yıl da dinamizmini koruyan finans sektörümüz içinde finansal teknoloji ekosistemi her anlamda olumlu sonuçlar imza attı. Sektörden gelen veriler tüm zamanların en iyi sonuçlarını işaret etmekle beraber, gelecek için çok cesaret verici ve önemliydi. Yaşanan bu gelişmeler finans sektörümüzün geleceği, etkinliği ve verimliliği açısından çok önemli.

Bunun yanı sıra yeni nesil finansal ürün ve hizmetlerle genişleyen fintek kapsama alanı ülkemizde finansal okuryazarlığın artması açısından çok değerli. Tüm bu olumlu gelişmelere ek olarak yurt dışında büyüme ve genişlemelere yönelik çabalar, gelecek yıl yeni fintek ihracatı haberleri alacağımızı müjdeliyor.

Bu yılki başvuruların içeriği, finans sektörümüzde dijitalleşmenin hız kesmeden devam ettiğini gösteriyor ve gelecek için umut veriyor. Özellikle tüm sektörler ile finans arasında yeni iş modellerinin kurulduğuna ve ödemeler konusunda yeniliklerin devam edeceğine dair izler görülüyor. Tüm sektörlerin müşteri odaklı çözümler geliştirmek üzere finans sektörüyle iş birliklerini artırdığı anlaşılıyor. Bu gelişmelerin gelecekte ülkemiz, finans sektörümüz ve fintek ekosistemi için



önemli fırsatlar getireceğine dair umudumuz güçlendi. 7 yaşına basan Mastercard PSM Awards çalışmalarına ilk günden bu yana destek veren biri olarak yaşanan bu olumlu gelişmelerde katkımız olduğu için mutluyum, gururluyum. Tüm katkı verenlere teşekkür ederim.

Ufuk Bilgetekin

TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı

“Türkiye fintek ekosistemini tanıtıp iş birliği fırsatları oluşturuyor”

Bu yıl Mastercard PSM Awards başvurularında sektör ekosistemine katkı sağlayabilecek veya yeni iş birliği alanları yaratabilecek projeler görebildiniz mi? Ödeme kuruluşları açısından yarışma sektöre ne tür bir katkı sağlıyor?

Mastercard PSM Awards, fintek sektörünün yenilikçi ruhunu yansıtmak ve sektör paydaşlarını bir araya getiren projeleri desteklemek açısından büyük bir öneme sahip. Ödeme ve elektronik para kuruluşları açısından değerlendirildiğinde, bu yarışma sektöre üç ana noktada katkı sağlıyor.

Öncelikle ödüller, sektördeki oyuncuların yenilikçi projelerini sergileyerek iş birliği fırsatlarını artırıyor. Daha iyi olmaya doğru teşvik eden ödüller sektörümüzün ileri gitmesi için keyifli ve etkili araçlar oluyor. Yarışma, sektördeki yenilikçi çözümleri öne çıkararak, iş modellerinin gelişimine katkıda bulunuyor. Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının özgün projeleri, sektörel başarıların artmasına zemin hazırlıyor. Mastercard PSM Awards gibi platformlar, Türkiye'nin fintek ekosistemini tanıtıyor. TÖDEB üyelerinin belkemiğini oluşturduğu sektöre hem ulusal hem uluslararası düzeyde büyüme ve tanınırlık kazandırıyor.

Bu yılki başvurulara gelirsek, fintek ekosistemine geniş



katkı sağlayacak projeleri görüyoruz. Her yıl sektörümüzün bu anlamda daha ileri gittiğini gözlemleyebiliyoruz. Rekabetçi projelerle ileri giden sektörümüz ekosistemin büyümesine ve gelişmesine de katkı sağlayacaktır. TÖDEB olarak bizler de bu tür yarışmalara tam destek vererek sektörümüzü büyütmeyle devam ediyoruz.

Av. Yaşar K. Canpolat

Canpolat Legal Kurucu Ortağı

“Regülasyonlara uyum konusundaki farkındalık artıyor”

Bir hukukçu olarak, Mastercard PSM Awards projelerinde hukuki açıdan dikkat çeken, özellikle regülasyon veya uyumluluk konularında yenilikçi çözümler gördünüz mü?

Mastercard PSM Awards'a bu yıl katılan projeler arasındaki uyum çözümlerinin son yıllara oranla daha fazla sayıda ve daha sofistike nitelikte olduğunu söyleyebilirim. Fintek sektöründe regülasyonlara uyum hem maliyet hem de rekabet avantajı sağlıyor. Uyumun yarattığı maliyetin fark edilmesi ve bu alana yönelik rekabet avantajı sağlayacak nitelikli ürün sayısının artması sevindirici bir gelişme. Özellikle yapay zekânın uyumluluk süreçlerine entegrasyonu sayesinde bu alan hızla büyüyor. Bu gelişmeler, finansal kuruluşların uyum maliyetlerini düşürmekle kalmayıp süreç etkinliğini de artırıyor. Yapay zekâ destekli bu tarz çözümlerin artmasıyla uyum alanında “iş gücünden yazılıma” geçiş olacak, bu sayede de tasarruf ve verimlilik artışı yük-



selecektir. Bu kapsamda, Mastercard PSM Awards'ta regülasyonların karmaşıklığını yönetmede ve sektör oyuncularına uzun vadeli rekabet avantajı sunmada belirleyici rol oynayacak yeni nesil uyum çözümlerinin sayısının arttığını görmek oldukça kıymetliydi. ▶

Z. Nazan Somer Özelgin
MAPFRE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı

“Yeni teknolojilerin sigorta süreçlerine entegrasyonu öne çıkıyor”

Son yıllarda sigorta sektörünün dijital dönüşümü konusunda aktif bir rol üstleniyorsunuz. Bu yıl Mastercard PSM Awards projelerinde, sigorta alanına özgü dikkat çekici inovasyonlar görebildiniz mi?

Sektörümüz, dijitalleşmenin etkisiyle müşteri deneyimi, operasyonel verimlilik ve süreç yönetiminde hızlı bir dönüşüm yaşıyor. MAPFRE Sigorta olarak bu dönüşümde aktif bir rol oynuyoruz. MAPFRE GO, Bi' Doktora Sor ve MAFFİ Chatbot gibi dijital çözümlerimizle sektörümüzün dijitalleşme potansiyelini hayata geçiriyoruz. MAPFRE Sigorta acente portalımızla acentelerimizin iş süreçlerini hızlandırarak rekabet avantajını artırmalarına destek oluyoruz. Operasyonel süreçlerde ise robotik süreç otomasyonu ve yapay zekâ teknolojilerinden faydalanıyoruz.

Mastercard PSM Awards'ta da bu teknolojilerin ve kişiselleştirilmiş dijital hizmetlerin sigorta süreçlerine entegre edildiği inovasyonların öne çıktığını gördük. Bu projeler, sektördeki oyuncuların dijitalleşmeyi hem müşteriye dokunan süreçlerde hem de iç operasyon-



larda ne kadar başarılı bir şekilde uyguladığını gösteriyor. Önümüzdeki dönemde de sektörümüzdeki dönüşümün genişleyerek devam edeceğine inanıyorum.



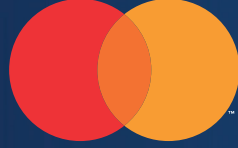
“GELECEK BURADA”

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

Ödül Töreni

18 Aralık 2024 | 15:00

İş Kuleleri Oditoryumu
Levent, İstanbul



PSM
AWARDS

ANA SPONSOR

TÖDEB

ELMAS SPONSOR

BankPozitif

PLATİN SPONSOR

PayFix

ÖDÜL SPONSORU

AUSTRIACARD
(HOLDINGS)

|SnA|

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

DenizBank

sipay

sodec
TECHNOLOGIES

VakıfBank

FINTECH
İSTANBUL

MEDYA SPONSORU

BThaber

fintechtime.

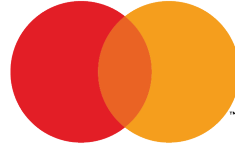
ALTYAPI SPONSORU

paratika

LCV: psmawards.com/lcv
#mastercardpsmawards24

psmawards.com

Mastercard PSM Awards 2024 FİNALİSTLERİ



PSM AWARDS

Şirket Adı	Proje Adı	Kategoriler
Bank ABB	ABB Hissedarı Olun! - Merkezden Herkese!	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı
Bank ABB	ABB AI Factory	Dijital Dönüşüm
AgeSA	Engelsiz Dijital Deneyim-Blindlook	Sosyal Sorumluluk
AHL Pay	AHL Pay Otizm Yüzme Takımı	Sosyal Sorumluluk
Akbank	Akbank+: Kurum İçi Girişimcilik ve Spin-Off Programı	Kurum İçi İnovasyon
Akbank	Akbank & Togg - Mobilite ve Finansın Kesişiminde Gerçek Dünya Varlıklarının Tokenizasyonu	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Aksigorta	Üretken Yapay Zeka Destekli Dijital Sigorta Uzmanı	Dijital Dönüşüm
Aktif Bank	Dob Kredi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Aktif Ventures	Apilon	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
AktifTech	ATLAS Ödeme Sistemleri Processing Platformu	En İyi Altyapı
Albaraka Tech Global	myco Çalışan Sadakat Ürünü	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
ALJ Finansman	ALJ Finans Kaizen Girişimi	Kurum İçi İnovasyon
Allianz	Allianz Plus	Dijital Dönüşüm
Anadolu Hayat	İnovatif Stratejik Dijital İş Birlikleri	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Anadolu Sigorta	Çekici Konum Optimizasyonu	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Architech	OBA Suite	En İyi Altyapı
ArkSigner	Yapay Zeka Destekli Yüksek Güvenlikli Müşteri Edinimi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Arute Solutions	Akıllı Nakit Tedarik Zinciri Optimizasyonu	Dijital Dönüşüm
BELBİM	İstanbullular Akıllı Yaşamayı Seviyor!	Yılın Ekibi
Brandefense	Brandefense Fraud Monitoring	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Burgan Bank Türkiye	Burgan Robo	Dijital Dönüşüm
Colendi	ColendiMind	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
DenizBank	Günlük İşlemlere Şubesiz Çözümler	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Dgpays	Dgpays Aura Core Banking Platformu	En İyi Altyapı
Doğuş Teknoloji	DOLİ	Dijital Dönüşüm
Elekse	Elekse & Takasbank	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Enerjisa	Dijital Asistan	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Uludağ Enerji	Uludağ Enerji Hatay Yaşam ve Gelişim Kampüsü	Sosyal Sorumluluk
Enqura	FinTech Five - Yapay Zeka Tabanlı Finansal Teknolojiler Platformu	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Fiba Sigorta	Gömülü Sigortacılık	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Figopara	Ticari İşlemler için Skorlama ile Fatura Finansmanı	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Finartz	Finartz & Hayat Pay - Dijital Cüzdan	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Bonus Platinum Biyometrik	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Hayat Finans	Hayat Finans Dijital Fon Kullandırım	Dijital Dönüşüm
HDI Fibaemeklilik	Fonla Büyüt	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı
ING Türkiye	Limited Şirketlerin Uzaktan Müşteri Edinimi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Insha Ventures	Alneo	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Info Yatırım	Yapay Zeka Destekli Mobil Yatırım Uygulaması	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
İş Sanat	Türkiye İş Bankası Resim Heykel Müzesi	Sosyal Sorumluluk
Koç Finansman	Koçfinans Müşteri Odaklı Dönüşüm Yolculuğu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Kuveyt Türk	Hub&Spoke: Analitik Öncüler	Yılın Ekibi
eLogo	eLogo e-Tahsilat	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
MagicPay	MagicPay ile 190 ülkeden ödeme al	Yılın Startup'ı
Mars	MARS	Yılın Startup'ı
Moka	Erken Ödeme Alma	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Multinet Up	Fraudun Önlenmesinde Dijital Dönüşüm	Dijital Dönüşüm
Multinet Up	VUCA Ortamında Dayanıklılık Dönüşümü	Kurum İçi İnovasyon
Mükellef	Mükellef	Yılın Startup'ı
N Kolay Ödeme	Kuryeler İçin Güvenli Mobil POS	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Neova Sigorta	Bugünün Tecrübesi, Yarının Siber Geleceği	Sosyal Sorumluluk
Neova Sigorta	Pratik Portal	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Ödeal	E-Fatura POS ile VUK 507 Uyumluluğu	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
Ödüyo	B2B Alt Bayi POS	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Pavo	Pavo Indus	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Pavo	Pavo & KolaySoft - EczacıPOS	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Paynet	PayPOS VUK 507	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Payten	Nestpay Torus	En İyi Altyapı
PayTR	NeoPOS ve NeoPOS +	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
PeP	Peplecepte	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Pluxee Türkiye	Üye Fatura ve Ödeme Deneyimi Projesi	Kurum İçi İnovasyon
QNB Bank	AKM - Ayın Kazançlı Müşterisi	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı
QNB Invest	Akıllı Robo	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
QNBpay	QNBpay & Sipay - Temsilcilik Projesi	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Quick Finansman	Acentelere Özel Hazır Kredi	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Ray Sigorta	Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Sipay	Sipay WalletGate, CardGate ve POS Teknolojileri	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
Sipay	Jetgiller Ekibi	Yılın Ekibi
Sodec Technologies	Sodec Identity Platform - Global Kimlik Doğrulama Platformu	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
Softtech	Petra	Yılın Ekibi
Softtech	Softtech Orion Projesi	Sosyal Sorumluluk
Chippin	Joyalty	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
Formica AI	Mobil ve Web Tabanlı Davranış Analitiği	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
ParamTech	Finrota Netahsilat 2.0	Dijital Dönüşüm
ParamTech	ParamTech LLM Platform	Kurum İçi İnovasyon
Kredim	Rekabetlik: Juzdan'da "Kredim ile Öde"	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
Türk Ekonomi Bankası	Remote RM Projesi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Türkiye Halk Bankası	Halkbank Çocuk Bankacılığı	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Türkiye İş Bankası	100 KOBİ'nin İkiz Dönüşüm Yolculuğu	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Türkiye İş Bankası	İşCep Startup Modu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
Türkiye İş Bankası	Tek Limit	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Türkiye İş Bankası	Anında Taahhüt Kredisi	Dijital Dönüşüm
Türkiye Sigorta	SentimentPulse: Sosyal Medya Duygu ve İçerik Analizi Projesi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
United Payment	Turan Cüzdan Uygulaması	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
United Payment	Başkent Kart	Dijital Dönüşüm
UPT	Herkes İçin Finansal Erişim	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı
VakıfBank	VakıfBank & Trendyol Uçtan Uca Dijital Ticari Kredi	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri
VakıfBank	Akıllı Şikayet Yönlendirme Sistemi	Kurum İçi İnovasyon
Vepara	Vepara WAAS Projesi	Yılın Startup'ı
Yapı Kredi	Maaşım+	En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
Yapı Kredi	Dynamic Deals	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı
Ziraat Bankası	Ziraat Süper Şube Talep Belge Gönderimi Uygulaması	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi



ARKASINDA TÜRKİYE VAR



*Türkiye ve KKTC'de TROY logolu kartlarla t anında ödeme işlemi gerçekleşen noktaların gösterimidir.



www.troyodeme.com

troy[®]
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

BEŞİKTAŞ AYRICALIKLARI CÜZDANINDA

BESİKTAŞ
SENİNDİR

Dijital cüzdanınla kolayca öde,
özel fırsatlardan yararlan



GÜVENCESİ & ALTYAPISIYLA

