

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 165 / Fiyatı: 75 TL OCAK 2025



Mastercard
PSM Awards'24
kazananları
belli oldu!

Dr. Erkan Kork
BankPozitif Yönetim Kurulu Başkanı

“Türkiye, kendine güvenen her yatırımcının başarı hikayesi yazdığı bir ülke olmaya devam edecek”

Ödeme
çözümlerinde
yeniliklerin
mimarı
ödeal
10. yılında!



Fevzi Güngör
Ödeal CEO'su



“Başarıyla
Parıldayan Kadınlar
Ödülleri” başlıyor!

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306



Your Security Partner in **Banking Innovation**

Drive Your Banking Forward With Our Solutions



Check Out **Our Homegrown Tech!**





Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



2025, tüketici yararına düzenlemeler yılı olsun!

Türkiye, en büyük üç kredi derecelendirme kuruluşunun da notunu artırdığı tek ülke oldu. Kara Paranın Aklanmasına Önlenebilir Mali Eylem Görev Gücü (FATF), Ekim 2021'de dahil ettiği "gri liste"den ülkemizi çıkardı. Baz etkisinin de desteğiyle enflasyon yeniden düşüş trendine girdi. "Yatırım yapılabilir ülkeler" listesine göz kırpsak da "durağan" ve "negatif" ağırlıklı görünümle "çok yüksek risk" sınırının hemen üzerinde yer alıyoruz...

Ticaret Bakanlığı ve Noterler Birliği tarafından kurulan Güvenli Ödeme Sistemi'nin kullanımı, 27 Eylül 2024 itibarıyla zorunlu kılındı. Artık ödemesi nakit, havale veya EFT gibi yöntemlerle yapılan tüm ikinci el motorlu kara taşıtı alım satımları için bu sistem kullanılacak... 18 Ekim tarihli Resmî Gazete'de yayınlanan tebliğle "işletmelerin yanı sıra tüketiciler için de 7 bin liranın üzerindeki mal veya hizmet alımlarına ait ödemelerin banka ve finans kurumları aracılığıyla yapılması zorunluluğu" getirilmişti. 30 Kasım tarihli tebliğle bu sınır 30 bin TL'ye çıkarıldı... Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek öncülüğünde, ekonominin kayıt altına alınıp vergi kayıp ve kaçaklarının azaltılması için deyim yerindeyse tüm düğmelere basılmış görünüyor. Yerim dar olduğu için birkaç örneğine yer verebildiğimiz yeni düzenlemelerin işe yarayıp yaramayacağını bekleyip göreceğiz. 2024, Dijital TL çalışmaları açısından biraz sessiz geçti. Bu yıl özellikle bu konuda ses getirecek adımlar atılacağını

öngörüyorum. Ekonominin kayıt altına alınabilmesi için en elzem adımın da bu olduğunu düşünüyorum. Tüketici yani vatandaş için somut fayda sağlamayan hiçbir düzenleme, yenilik maalesef başarıya ulaşmıyor. Bu gerçeğin de göz önüne alınmasında yarar var. Yenilik deyince, PSM olarak bu yıl da finans, teknoloji ve sigortacılık alanlarındaki en inovatif projeleri ödüllendirmeye devam ettik. İlgili sektörlerden yüzlerce temsilci, Mastercard PSM Awards 2024 töreni için 18 Aralık'ta İstanbul Levent'teki İş Kuleleri Oditoryumu'nda bir araya geldi. Bense zeytin hasadı sırasında ağaçtan düştüğüm için maalesef bu anlamlı törene katılmadım. Sağ olsunlar, ekip arkadaşlarım yokluğumu aratmadı. Emeği geçen herkese buradan bir kez daha teşekkür ediyorum. Ödül töreninde yaşananları, kazanan projelerin ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz. Keyifli okumalar, iyi yıllar!

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.

winner 2024



PSM
AWARDS





İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • OCAK 2025



28

WSpark 2025: "BAŞARISIYLA PARILDAYAN KADINLAR ÖDÜLLERİ" BAŞLIYOR!

6 Ödeme sistemlerinde bizi neler bekliyor?

16 BankPozitif Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Erkan Kork: "Türkiye kendine güvenen her yatırımcının başarı hikayesi yazdığı bir ülke olacak"



20 Moneytolia ile 120'den fazla ülkeye ücretsiz para transferi

22 Ödeme çözümlerinde yeniliklerin mimarı Ödeal, 10. yılında!

24 PeP, 2025'i "sıçrama yılı" ilan etti



30 Mastercard PSM Awards 2024: İnovasyonun geleceğini belirleyenler ödüllendirildi



DIJİTAL BANKACILIKTA POZİTİF GELECEK



f @bankpozitif

ig @bankpozitif

www.bankpozitif.com.tr

X @bankpozitif

in @bankpozitif

0212 226 97 00

► Ödeme sistemlerinde bizi neler bekliyor?

Austriacard Türkiye, Teknoloji Günleri etkinliğinde 30'dan fazla banka, elektronik para ve teknoloji sektörü liderleriyle bir araya gelerek sektördeki gelişmeleri ve geleceğe yönelik trendleri ele aldı. Etkinlikte, ödeme sistemlerinin geleceği, dijital dönüşüm ve global finansal teknolojilere dair önemli başlıklar tartışıldı. Ekonomist Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu da Türkiye ve dünyadaki ekonomik trendler üzerine kapsamlı bir sunum yaptı. Etkinlikte Austriacard'ın global vizyonu ve inovatif çözümleri, Grup CTO'su Mohamed Chemloul tarafından katılımcılara aktarıldı. Ömer Elmasri'nin, geleceğin olası ödeme araçlarını bilim kurgu filmlerinden esinlenerek eğlenceli bir şekilde ele aldığı sunumu da yoğun ilgi gördü. Katılımcıların aktif olarak yer aldığı "Ödeme Sistemlerinde Bizi Neler Bekliyor?" başlıklı interaktif atölye çalışması da renkli görüntülere sahne oldu.

Austriacard Türkiye ve MEA Başkanı Burak Bilge, etkinlikle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Teknoloji Günleri, Austriacard'ın finansal teknoloji ekosistemindeki yerini vurgulayan önemli bir buluşma oldu. Sektörün ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi çözümlerimizi tanıtmaya ve sektör paydaşlarımızla karşılıklı olarak bilgi paylaşımında bulunma fırsatı



yalakadık. Dijitalleşme ve ödeme sistemlerindeki hızlı değişime ayak uydurmanın yanı sıra bu değişimi yönlendirme misyonumuzun da altını

çizdik. Türkiye'nin ve dünyanın ödeme sistemleri ekosisteminin dönüşürken bu yolculukta, hep birlikte güçleniyoruz."



Özlem Selçuk Erkan

Şekerbank'ta üst düzey atama

Şekerbank Kurumsal ve Ticari Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Özlem Selçuk Erkan atandı. Selçuk Erkan, BDDK onayının ardından yeni görevine başlayacak. Dokuz Eylül Üniversitesi İngilizce Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu Özlem Selçuk Erkan, aynı zamanda uluslararası finans, pazarlama ve stratejik yönetim alanlarında eğitim programlarına katıldı. Bankacılık sektöründe 27 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Selçuk Erkan, iş yaşamına 1997'de bankacılık sektöründe

başladı. Sırasıyla Yapı Kredi, Citibank ve Akbank'ta kurumsal ve ticari bankacılık alanında önemli tecrübeler edindi. Son olarak Akbank'ta Ticari Bankacılık Bölüm Başkanı olarak görev yapan Erkan, bu bankada ticari bankacılık alanındaki faaliyetlerin stratejik yönetimini üstlenerek geniş bir müşteri portföyünün etkin yönetimini sağladı. Ticari bankacılık stratejilerini belirleyen sürdürülebilir finansman çözümlerine öncelik veren Selçuk Erkan, özellikle yeşil ve sosyal kredilerin yaygınlaştırılması projelerine liderlik etti.

2024 Büyüme Yolcuğunda* Son Durak Zirve!

hoppa®

TOPLAM
İŞLEM ADEDİ

%103
BÜYÜME

TOPLAM
CİRO

%156
BÜYÜME

TOPLAM
GELİR

%417
BÜYÜME



esnexpoS®

TOPLAM
İŞLEM ADEDİ

%46
BÜYÜME

TOPLAM
CİRO

%223
BÜYÜME

TOPLAM
GELİR

%250
BÜYÜME

PERSONEL
SAYISI

%26
BÜYÜME

elekse
ELEKTRONİK PARA A.Ş.

*Oranlar 2023 ve 2024 yılları kıyaslanarak hesaplanmıştır.

"Finansta Gelecek
Elekse Dünyasında Dönecek"



► Mastercard ve Dgpays dijital ödeme inovasyonu için ortaklık kuruyor

Mastercard, Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EEMEA) genelinde dijital ödeme çözümlerinin kullanımını artırmak amacıyla Dgpays ile stratejik ortaklık başlattığını duyurdu. Bu kapsamda Mastercard ve Dgpays, bölgedeki pazarların ihtiyaçlarına göre uyarlanmış ileri ödeme teknolojilerini ve sadakat çözümlerini birlikte geliştirecek. Söz konusu girişim, dijital ödemelere erişimi kolaylaştırmaya, güvenli ve pratik çözümler sunarak tüketiciler ve işletmeler arasında güven inşa etmeye odaklanacak. Mastercard Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Başkanı Dimitrios Dosis, iş birliğini şu sözlerle değerlendirdi: "Dgpays ile iş birliğimiz, Mastercard'ın işletmelere ve tüketicilere güvenli, sorunsuz ve yenilikçi ödeme çözümleri sunarak dijital ekonomiyi ileriye taşıma hedefinde önemli bir adım. Mastercard'ın küresel ağı ile Dgpays'in yerel uzmanlığını birleştirerek, EEMEA bölgesinde ödemelerin yapılma ve deneyimlenme şeklini dönüştürecek bir inovasyon platformu yaratıyoruz. Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'ne, iş birliğine sağladığı değerli destek için içten teşekkürlerimizi sunuyoruz." Dgpays CEO'su Serkan Ömerbeyoğlu ise "Mastercard'ın



stratejik bir ortak ve yatırımcı olarak şirketimize katılmasından gurur duyuyoruz. Bu önemli dönüm noktası, dijital ödeme alanında inovasyon ve kapsayıcılık konusundaki ortak vizyonumuzu yansıtıyor. Birlikte erişimimizi genişletmeye ve hem gelişmekte olan hem de gelişmiş pazarlardaki müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına yönelik öncü çözümler sunmaya hazırız" dedi.

"Fırsat gününde" iyzico üzerinden dakikada 30 bin işlem yapıldı

6 milyon dijital cüzdan kullanıcısına ulaşan ve 130 bin üye iş yeriyle 20'den fazla sektörde hizmet veren iyzico, "Kasım Fırsatları" kapsamında 29 Kasım Cuma gününe özel alışveriş istatistiklerini açıkladı. Buna göre 29 Kasım'da;

- iyzico üzerinden dakikada ortalama 30 bin işlem yapıldı ve toplam işlem hacmi geçen yıla kıyasla yüzde 40 arttı.
- Dijital cüzdan iyzico ile Öde seçeneğiyle yapılan işlem sayısında yüzde 73 artış kaydedildi. Bu seçeneğin işlemlerdeki payı 2023 yılına göre yüzde 18'den 30'a yükseldi. iyzico ile Öde ortalama sepet tutarı 3 bin 148 TL'ye yükselerek diğer ödeme yöntemlerine oranla 2 katı değere ulaştı. Tüm yapılan işlemlerin ortalama sepet tutarı ise yüzde 41 artarak 1.145 TL'den 1.613 TL'ye yükseldi.
- Alışveriş yapan kişilerin demografik yapısına bakıldığında yüzde 60'ını kadınlar, yüzde 40'ını erkekler oluşturdu.
- En çok alışveriş yapan bölge yine Marmara oldu. Marmara, toplam işlemlerin yüzde 66'sı ve alışveriş hacminin yüzde 51'ini temsil etti. Akdeniz Bölgesi de yükselişini sürdürdü ve yüzde 33 ile işlem hacmini bir önceki yıla göre en çok artıran bölge oldu.
- İstanbul dışında en çok işlem geçiren 5 şehir sırasıyla Ankara, İzmir, Bursa, Antalya ve Kocaeli olarak kayıtlara geçti. Toplam işlem sayısının yüzde 72'si İstanbul, Ankara ve İzmir'den oluştu. İşlem sayısını en çok artıran şehir yüzde 39 ile Hakkari, işlem hacmini en çok artıran şehirse yüzde 91 ile Kars oldu.
- Alışverişlerde banka kartı kullanımının payı önceki yıla göre yüzde 2 puan artarak yüzde 39'a ulaştı. Tüketicilerin tek çekimle ödeme oranı yüzde 68,6, taksitli işlem oranı ise yüzde 31 oldu.

Her yıl Kasım ayının son cuması, çeşitli kategorilerdeki markaların birbirinden iddialı indirimleriyle adeta bir alışveriş şölenine dönüşüyor.

29 Kasım Cuma günü iyzico üye iş yerlerindeki işlem hacmi geçen yıla kıyasla **%40** arttı. Ortalama sepet tutarı ise **%41** artış göstererek **1.145 TL**'den **1.613 TL**'ye yükseldi.



Dijital cüzdan **iyzico ile Öde** seçeneğiyle yapılan işlem sayısı **%73** artış gösterdi. Tüm işlemlerdeki toplam payı **%18**'den **%30**'a yükseldi. iyzico ile Öde ortalama sepet tutarı **3.148 TL**'ye yükselerek diğer ödeme yöntemleriyle gerçekleştirilen ortalama sepet tutarının **2 katına** ulaştı.

Marmara Bölgesi Yine Zirvede

İşlemlerin **%66**'sı, hacmin **%51**'i **Marmara Bölgesi**'nden gerçekleşti.



Akdeniz Bölgesi Yükselişte

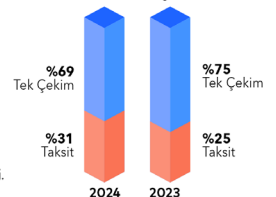
Akdeniz Bölgesi **%33** ile işlem hacmini bir önceki seneye göre en çok artıran bölge oldu.

Kategorilerde Sıralama Bu Yıl Da Değişmedi



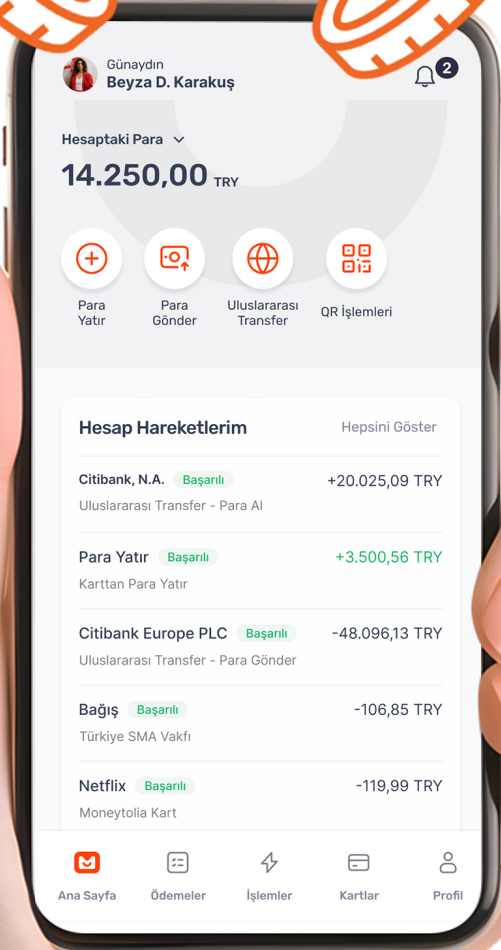
Taksitli yapılan işlemlerin **%77**'si **3 taksitle** gerçekleşti.

Taksit ve Tek Çekim



Moneytolia'yı indir

- 7/24 Para Ücretsiz Transferi
- Ücretsiz Uluslararası Para Transferi
- Moneytolia Kart
- Moneytolia Sanal Kart
- Fatura, Kredi Kart Borç Ödemesi
- Bağış
- Oyun & Dijital Kod
- Moneytolia Kurumsal Hesap
- Sanal POS
- Fiziki POS



**Şimdi Moneytolialı Ol,
Daha Fazlasını Keşfet**

► Garanti BBVA CepPOS, farklı banka POS'larını tek uygulamada buluşturdu



Garanti BBVA'nın Payneos ile birlikte hayata geçirdiği, diğer bankalarla entegre yeni Garanti BBVA CepPOS ürünüyle işletmeler, farklı bankalardan POS cihazı temin etme zorunluluğu olmadan, sadece bir cep telefonu ile tek uygulama kullanarak bütün tahsilat işlemlerini yaparken, aldıkları tüm ödemelerde farklı banka POS'larındaki avantajlardan ve kampanyalardan da yararlanabilecek.

Garanti BBVA CepPOS uygulamasının kullanılabilirliği için işyerleri tarafından cep telefonlarına indirilmesi ve Garanti



BBVA üye işyeri olarak internet şifresiyle üye girişi yapılması yeterli oluyor. Müşteriler dilerse fiziki, sanal ya da CepPOS başvurularını uygulama üzerinden yapıp tamamlayabiliyor.

CepPOS uygulaması, üye işyeri sahibi tarafından kurulum beklemeksizin telefona indirildiği an kullanılabilir ve üye işyeri sahiplerinin tanımladığı çalışanlar da ödeme alabiliyor.

Tahsildar – Pankobirlik iş birliğiyle tarımsal süreçler dijitalleşiyor

Pankobirlik (Pancar Ekicileri Kooperatifleri Birliği), Pionr'ın online tahsilat ve sipariş yönetimi platformu Tahsildar ile entegre olduğunu duyurdu. Pankobirlik, Tahsildar'ın bayi ve alt bayi online tahsilat fonksiyonlarıyla birlikte banka ve ödeme kuruluşu POS orkestrasyonunu, dövizle tahsilat ve sektöre özel kart seçeneklerini kullanarak finansal süreçleri optimize etmeyi ve verimliliğini artırmayı hedefliyor.

Pionr Kurucusu Yakup Sezer, iş birliği hakkında şu değerlendirmeyi yaptı: "Türkiye'nin pancar devi Pankobirlik'in online tahsilat süreçlerini Tahsildar üzerinden yürütmesi bizim için çok önemli bir adım. Tahsildar, güvenli ödeme alma ve B2B süreçlerini tek bir noktadan yönetme olanağı sunarken, işletmelere özel tahsilat



çözümleri ve avantajlı komisyon oranlarıyla kusursuz bir ödeme deneyimi sağlıyor. Maliyet ve ödeme optimizasyonu sağlayarak işletmelerin operasyonel maliyetlerini azaltmamıza ve hızlı bir büyüme imkânı sunmamıza yardımcı

oluyor. Pankobirlik'in ürünlerimizle finansal işlemlerini kolaylaştırarak maliyetlerini optimize etmesi ve verimliliğini artırması, ülke tarım ve ekonomisine katma değer sağlamada bizim için gurur verici bir adım."



pankobirlik
Pancar Ekicileri Kooperatifleri Birliği

► BELBİM'de bayrak değişimi

Ceyda Ünal, İstanbul Büyükşehir Belediyesi işbirlikli BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri'nin Genel Müdürü olarak atandı. Bu görevi Nihat Narin'den devralan Ünal, yeni dönemle ilgili şu açıklamayı yaptı:

"Kısa bir süre önce BELBİM'de genel müdürlük bayrağını devraldım. 5 yıldır emek verdiğim BELBİM'in

bundan böyle genel müdürü olarak pozisyon almak bana heyecan ve gurur veriyor. Geride bıraktığımız 5 yılda, dijitalleşen ve yetenekleri artan İstanbulkart ile şehir yaşamının her anında İstanbul'un yanında olduk. Teknolojik gelişmeler çerçevesinde vatandaşlarımıza kolaylık sağlayacak yeni ürün ve hizmetleri devreye almaya devam edeceğiz."



Ceyda Ünal

iyzico X VOGUE

ŞİMDİ OLAY iyzico

iyzico uygulamasını indir,
Vogue ile trendleri
kaçırma.



Hemen indir!



► Visa'ya göre 2025'te ödeme ekosistemini şekillendirecek ana eğilimler

Yapay zekâ

Yapay zekâ, ödeme deneyimlerinin kişiselleştirilmesi ve dolandırıcılıkla mücadele yetkinliklerinin gelişmesinde önemli rol oynayacak. Derin öğrenme algoritmaları geliştikçe, işlem modellerini analiz etme ve potansiyel riskleri gerçek zamanlı olarak tespit etme yetenekleri de güçlenecek. Visa, son 10 yılda yapay zekâ ve veri altyapısına 3-3 milyar dolar yatırım yaptı. 2024'te ise Visa Protect'in yapay zekâ destekli yeni katmanlarını, Visa ağı içinde ve dışında gerçekleşecek işlemlerde dolandırıcılığı önlemek adına, anlık para transferleri ve kartlı e-ticaret ödemeleri için kullanıma sundu.



Güvenli kimlik bilgisi kullanımı

Şifreler, güvenlik soruları, hatta kart numaraları uzun zamandır kullanılıyor. Dolandırıcılar ise sıklıkla kullanıcı şifrelerini ve kart numaralarını ele geçirmeyi hedefliyor. Ancak Visa, önümüzdeki dönemde bu alanda değişimlerin olacağını öngörüyor. 2025'te kimlik doğrulama süreçlerinde yüz tanıma, parmak izi veya diğer biyometrik veriler gibi son derece güvenli kimlik bilgilerinin kullanımı öne çıkacak. Bunun sonucunda geleneksel şifrelerin kullanımı azalırken, kullanıcılara daha yüksek oranda güvenlik sağlanabilecek. Visa'nın, Visa Payment Passkey gibi ürünleri de bu teknolojiyi kullanıyor. Visa Click to Pay'in biyometrik kimlik doğrulamalı uygulamasını Katar'da hayata geçiren Visa, bu yolla ödeme sürecinin daha güvenli hale geleceğini düşünüyor.



Anlık ödemeler

Fed (ABD Merkez Bankası), Mart 2025 itibarıyla uluslararası çapta kabul gören finansal bilgi alışveriş standardı ISO 20022'ye geçiş yapmaya hazırlanıyor. Bu adımla FED tarafından geliştirilen anlık ödeme platformu FedNow yaygınlaşırken, finansal kurumlara, işletmelere ve bireysel kullanıcılara 7/24 anında ödeme imkanı sunulacak.



Avrupa'da ise Avrupa Tek Ödeme Alanı (SEPA) tarafından geliştirilen Anında Kredi Transferi Programı, Avrupa Birliği sınırları içinde Euro işlemlerini kolaylaştırıp yaygın hale getirecek. Anlık ödemeler tüketiciler tarafından giderek daha fazla tercih edilirken, dolandırıcıların da radarına giriyor. Visa, bu alanda Visa Protect gibi gelişmiş araçları kullanıma sunarak, dolandırıcılığı azaltmaya ve anlık ödeme ağlarını daha güvenli bir hale getirmeye destek olmayı amaçlıyor.

Gömülü finans

Gömülü finans, üçüncü taraf finansal ürün ve hizmetlerinin, finansal olmayan dijital platformlara entegre edilmesi anlamına geliyor. Ödeme çözümleri, özellikle işletme ekosistemine giderek daha fazla entegre oluyor. Visa'ya göre, gömülü finans doğru şekilde uygulandığında dört açıdan fayda sağlıyor. Bu hizmetleri sağlayan şirketler dağıtım

maliyetlerini düşürürken, tüketiciye kolay erişilebilir şekilde bu ürünleri sunan şirketlerin tercih edilme oranında artış gözlemleniyor. Platform etkileşimlerinde de önemli ölçüde artış dikkati çekiyor. Tüketiciler ise tek bir platform üzerinden finansal hizmetlere kolaylıkla erişim imkanına sahip oluyor.

Uluslararası ödemeler

Visa'ya göre, anlık ödeme ağlarının geliştirilmesi, uluslararası ödemelerde devrim niteliği taşıma potansiyeline sahip. Ancak bunun için birden fazla para biriminde işlemi destekleyen, yerel ağlarla entegrasyonu mümkün olan küresel anlık para transferi ağlarına ihtiyaç var.

Visa'nın sunduğu Visa Direct çözümü, bu noktada daha hızlı, daha uygun maliyetli uluslararası ödeme imkanı sunuyor. Visa Direct, sağladığı hız ve maliyet avantajının yanı sıra para birimleri arasında geçişi ve yerel düzenlemelere uyumu da kolaylaştırıyor. Bu şekilde işletmelerin ve tüketicilerin gecikmelerle karşılaşmadan uluslararası işlem gerçekleştirmelerini sağlıyor.

VISA Direct

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.

► Müşteri sadakatinde “QNB Plus” dönemi

QNB Türkiye, yeni sadakat programı “QNB Plus” ile müşterilerine sunduğu ayrıcalıklı hizmetlere bir yenisini daha ekledi. Banka müşterilerine hızlı, kolay ve yenilikçi hizmet vermeyi hedefleyen “QNB Plus”, belirli tutarda birikime sahip müşterilere özel olarak sunuluyor. Müşteriler, bu program kapsamında



finansal ihtiyaçlarını karşılayacak birçok ayrıcalıktan yararlanırken, dijitalleşen bankacılık hizmetleri sayesinde deneyimlerini bir üst seviyeye taşıyor. QNB Plus programına dahil olan QNB Bank müşterilerine “İhtiyaç Kredisi’nde Faiz İndirimi”, “Dijital Kanallardan Ücretsiz EFT/FAST”, “Diğer Banka Ortak Nokta ATM’lerinden Ücretsiz Para çekme”, “Kazandıran Günlük Hesap’a Ek Faiz”, “Kiralık Kasa İndirimi”, “Netflix Üyelik İndirimi”, “Şubelerde Sıra Önceliği” ayrıcalıklar sunuluyor. Müşteriler, QNB Mobil uygulaması üzerinden QNB Plus programının ayrıcalıklarını takip ederken, tüm birikim ve ayrıcalıklardan kazandıkları artıları da mobil uygulama üzerinden izleyebiliyor. QNB Türkiye Bireysel Bankacılık ve İşletme Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Enis Kurtoğlu, “QNB Plus ile müşterilerimize daha kişiselleştirilmiş bir bankacılık deneyimi sunmaktan büyük mutluluk



Enis Kurtoğlu

duyuyoruz. Bu program sadece finansal ihtiyaçları karşılamakla kalmıyor, aynı zamanda yaşam tarzına yönelik yenilikçi çözümler de sunuyor. QNB Plus, müşterilerimizin hayatına değer katma misyonumuzun bir yansıması” diyor.

Papara, Ahmed F. Karanlı CEO’luğunda halka açılacak

Papara’nın kurucusu Ahmed F. Karanlı, CEO’luk görevini Emre Kenci’den devralıyor. Karanlı, aynı zamanda Papara Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine de devam edecek. Yeni dönemde Emre Kenci ise Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapacak.

2015 yılında kurulan Papara, 21 milyonu aşkın kullanıcısıyla Türkiye fintek sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alıyor. Şirketteki bayrak değişiminin, önümüzdeki dönem için planlanan yeni yatırımların stratejik olarak yönetilmesi odağıyla gerçekleştirildiği belirtiliyor. 1 Şubat 2025 itibarıyla CEO görevini üstlenecek olan Ahmed F. Karanlı, Papara’nın Türkiye’de planladığı halka arza da liderlik edecek. Karanlı, üst yönetimdeki yapılanmayı şöyle değerlendirdi: “Papara, bugüne kadar büyük başarılarla imza attı. Şimdi önümüzde daha da büyük hedefler

var. Papara’nın teknolojisini, kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştıran yenilikçi ürün ve hizmetlerini, bölgesel lider olma hedefiyle daha geniş coğrafyalara taşımaya amaçlıyoruz. Bu dönemde güçlü ekibimizle birlikte hem yerel hem de küresel pazarda çitayı

yükseltmeye devam edeceğiz.” Karanlı, Emre Kenci’ye CEO’luk döneminde imza attığı global iş birlikleri ve başarıyla yönetilen şirket satın almaları için teşekkür ederken, yeni hedeflere birlikte koşmaya devam edecek olmaktan duyduğu mutluluğu da ifade etti.



Ahmed F. Karanlı

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR



“2024’te elde ettiğimiz kazanımlar, 2025 için yeni yatırım haberlerini müjdeliyor”

Cari açık azaldı, tüm derecelendirme kuruluşları not artırdı, risk primi düştü, gri listeden çıktık, dezenflasyon başladı, TCMB rezervleri rekor kırdı... BankPozitif Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Erkan Kork, 2024’teki bu olumlu gelişmeler ışığında 2025’ten itibaren Türkiye’ye doğrudan uluslararası yatırım girişinin artacağını öngörüyor. Kork, “BankPozitif de Türk bankacılık sektörüne paralel olarak yeni yılda da büyümesini sürdürecektir ve bu topraklardan kazandığını yine bu toprakların geleceğine harcamaya devam edecek” diyor...

BankPozitif Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Erkan Kork, genelde Türkiye ekonomisi ve finansal teknoloji sektörü, özelde de BankPozitif ile ilgili 2024 yılından kaydedilen gelişmeleri değerlendirip 2025 yılına yönelik beklenti ve öngörülerini PSM okurları için paylaştı.

Doğrudan yatırımlarla Türkiye’ye yabancı sermaye girişinin önemine dikkat çeken Kork, dijitalleşme ekseninde başta yapay zekâ olmak üzere yeni nesil teknolojilere haiz nitelikli işgücü yetiştirmenin önemini de özellikle vurguluyor. Bu doğrultuda başlattıkları özel bir projenin ayrıntılarını da paylaşıyor...

2024, Türkiye ekonomisi açısından nasıl bir yıl oldu? Bundan sonraki süreçte ekonomi cephesini neler bekliyor?

2024, Türkiye ekonomisinin hak ettiği noktaya doğru emin adımlarla ilerlediği bir yıl oldu. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan’ın liderliğinde uygulanan programlar ve reformlar, Hazine ve Maliye Bakanımız Mehmet Şimşek’in kararlı duruşuyla hayata geçirilen finansal disiplin ve maliye politikaları ile ekonomi yönetiminin ortaya koyduğu stratejiler bu başarıya ulaşmamızda önemli bir rol üstlendi.

Dezenflasyon sürecinin sektöre uğramadan 2025’te de devam edeceğini düşünüyorum. Yeni ekonomik programın kazanımlarını elde ettiğimiz; cari açığa önemli azalmanın olduğu, risk priminin düştüğü, gri listeden çıktığımız, dezenflasyonun başladığı, TCMB rezervlerinin rekor kırdığı ve tüm derecelendirme kuruluşlarının not artırdığı bir yılı geride bırakıyoruz. Düşünebiliyor musunuz, 2024 yılında üç büyük kredi derecelendirme kuruluşundan not artırımı alan tek ülkeyiz. Eminim ki önümüzdeki süreçte yatırım yapılabilir kategoriye gireceğiz. O yüzden bu sürecin devamlılığı önemli ve sağlıklı bir şekilde ilerlemesi gerekiyor.

Dr. Erkan Kork
BankPozitif Yönetim Kurulu Başkanı

Daha önce de ifade ettiğim gibi ekonominin yüzde 30'u veri, yüzde 70'i ise algıdan ibaret. Veriler iyi geliyor. Bu güzel bir gelişme ama beraberinde algıyı da iyileştirmek gerekiyor. Ülkemiz 2023'ün ikinci yarısından itibaren algıyı iyi bir şekilde yönetmeye gayret gösterdi ve gelinen noktada başarılı olduğunu görmek mutluluk verici.

Not artışlarının etkisiyle ülkemize giriş yapan yabancı yatırımlarda da artış olacaktır. Ülkemiz, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğindeki son 20 yılda yaklaşık 270 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım çekti. Türkiye'de bulunan uluslararası şirketlerin sayısı 80 bini aştı. Aynı zamanda dünyadaki doğrudan yabancı yatırımların yüzde 1'ini çekmeyi başardık. Türkiye'ye uluslararası doğrudan yatırım girişi ise yılın ilk 10 ayında 8.5 milyar dolar oldu.

2025'te bu tutarın çok daha üzerinde bir yatırım girişiyle performansımızı artıracığımızı düşünüyorum. Türkiye'deki yatırım fırsatlarını, ülkemizin taşıdığı güçlü potansiyeli, yetenekli ve genç iş gücümüzü tüm dünya ülkelerine ve yatırımcılara anlatmayı sürdüreceğiz. Türkiye, kendisine güvenen her yatırımcının başarı hikayesi yazdığı bir ülke olmaya devam edecektir.

BankPozitif 2024'ü nasıl geçirdi? Bu süreçte hedeflerinize ulaşabildiniz mi? 2025 yılı nasıl geçecek?

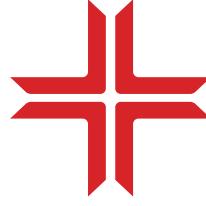
BankPozitif, 1999'da kurulan ve bugüne kadar Türkiye ekonomisine 7.5 milyar doların üzerinde kredi sağlama başarısına imza atarak sektörde önemli bir oyuncu olmayı başaran büyük bir banka. 25 yıllık deneyimiyle dijitalleşme temelleri üzerine kurulmuş ve bu istikamette ilkleri başarmış. Her yıl olduğu gibi 2024'te de hedeflerinin üzerinde bir performans sergiledi. Kamuyu Aydınlatma Platformu'na bildirilen verileri paylaşacak olursak BankPozitif;

● 2024 yılının üçüncü çeyreğinde 1 milyar 510 milyon TL aktif büyüklüğe ulaştı. Toplam özkaynak büyüklüğü ise 421 milyon TL olarak gerçekleşti.

● Üçüncü çeyrek sonunda 345 milyon TL olarak gerçekleşen nakit kredi büyüklüğü, toplam aktiflerin yüzde 23'ünü oluşturdu.

● 30 Eylül 2024 itibarıyla konsolide olmayan sermaye yeterlilik oranı yüzde 38.26 seviyesinde gerçekleşti. Bu oran, bankamızın sektör ortalamasının oldukça üzerinde güçlü sermaye yapısını devam ettirdiğini gösteriyor. 2024'ün üçüncü çeyreğinde Türkiye ekonomisine karşı sorumluluklarımızı yerine getirirken, hedeflerimize emin adımlarla ilerlemeye devam ettik. Bu dönemde tüm imkânlarımızla başta reel sektöre destek olmayı sürdürdük. Durmak bize yakışmaz! Bu yüzden ülkemizi hep birlikte geleceğe taşımak ve Türkiye'nin kalkınmasına destek olmak hedefiyle çalışmaya devam edeceğiz.

Sektörümüz de bu dönemde büyümeye devam etti ve 30 trilyon liralık büyüklüğe ulaştı. Yeni yılda da güçlü pozisyonda kalmaya devam edeceğimize inanıyorum. BankPozitif, Türk bankacılık sektörüne paralel olarak yeni yılda büyümesini sürdürecektir ve bu topraklardan kazandığını yine bu toprakların geleceğine harçayacak.



BankPozitif

"25 OKULA BİLGİ VE TEKNOLOJİ SINIFI KURUYORUZ"

BankPozitif'in dijitalleşme yolculuğunu nasıl yorumlarsınız? Banka bu konuda hangi ürün ve hizmetleri müşterilerine sunuyor?

Dijitalleşme en çok önem verdiğimiz ve en fazla kaynak ayırdığımız alanların başında geliyor. Daha önce de ifade ettim, BankPozitif, bankacılık lisansına sahip bir teknoloji şirketi. Bugün Türkiye yollarında dolaşan yerli aracımızı nasıl ki akıllı bir cihaz olarak tanımlıyorsak, bankamızı da bir teknoloji şirketi olarak tanımlıyoruz.

Dijital altyapıyı güçlendirerek bankacılık deneyimini daha etkili bir hale getireceğiz. Bankamızla yolu keşşen tüm müşterilerin ihtiyaçlarını uçtan uca karşılayacak çözümler üretiyoruz. Sadece müşterilerimize değil, gücümüz yettiğince öğrencilerimize de destek oluyoruz.

Bu vesileyle güzel bir gelişmeyi paylaşmak isterim: İstanbul Valisi Davut Gül ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürü Doç. Dr. Murat Mücahit Yentür'ün de hazır bulunduğu imza töreniyle kasım ayında İstanbul Valiliği, İl Milli Eğitim Müdürlüğü ve İstanbul Çocukları Vakfı iş birliğiyle güzel bir projenin temelini atık. İstanbul'da 25 ilçede, 25 okula bilgi ve teknoloji sınıfı kuruyoruz. İmzaladığımız protokol ile Arnavutköy, Ataşehir, Avcılar, Bağcılar, Bahçelievler, Bakırköy, Başakşehir, Beşiktaş, Beyoğlu, Çatalca, Esenler, Fatih, Gaziosmanpaşa, Güngören, Kadıköy, Kağıthane, Kartal, Pendik, Sancaktepe, Sarıyer, Sultanbeyli, Sultangazi, Şile, Ümraniye ve Zeytinburnu ilçelerimizde bulunan 25 okulda geleceğimiz olan çocuklarımız, gençlerimiz ileri teknoloji barındıran sınıflarda eğitim alacak. Bu projenin benzerini daha önce Kayseri'de de hayata geçirmiştik. Bundan daha güzel bir gelişme olabilir mi?

Her zaman kodlama eğitiminin önemine vurgu yapıyorum. Hangi alanda lisans eğitimi alırsa alsın, her üniversite öğrencisi mutlaka kodlama öğrenmeli.

"Aziz İstanbul'a İyiliğin 1000 Hâli" projemiz kapsamında İstanbul'un 25 ilçesindeki 25 okula bilgi ve teknoloji sınıfı kuruyoruz... Hangi alanda lisans eğitimi alırsa alsın, her üniversite öğrencisi mutlaka kodlama öğrenmeli. Yapay zekâ önümüzdeki süreçte hayatımızın her alanında etkin bir şekilde rol alacak."



BankPozitif'in de bağlı olduğu CapitalTurk Holding, İstanbul Valiliği, İl Millî Eğitim Müdürlüğü ve İstanbul Çocukları Vakfı iş birliğiyle İstanbul'un 25 ilçesindeki 25 okula bilgi ve teknoloji sınıfı kurulması için oluşturulan protokol törenle imzalandı...



Dr. Erkan Kork

**Davut Gül
İstanbul Valisi**

Yapay zekâ önümüzdeki süreçte hayatımızın her alanında etkin bir şekilde rol alacak. Biz de bu doğrultuda büyük bir mesai harcıyoruz. Önümüzdeki süreçte üretken yapay zekâ teknolojisi markamızda olacak. Mevcut verileri analiz etmenin ötesinde, yeni veriler üretken özgün içerik ortaya koyabilen üretken yapay zekâ ile daha geniş ve selektif bir müşteri tabanına daha iyi bir hizmet sunabileceğiz.

Bundan sonraki süreçte de yenilikçi teknolojilerle hizmetlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz. Ayrıca, dijitalleşmenin iş süreçlerimize entegrasyonunu destekleyen eğitimlerle çalışanlarımızın bu dönüşüme uyumunu artırmayı sürdüreceğiz. Yeni dönemde dijitalleşme ve inovasyon yatırımlarımızı genişleterek yenilikçi ürünlere odaklanacağız. Yüksek etki ve fayda sağlayan yatırımlarımızı ivedilikle sürdüreceğiz. Ülkemiz için değer oluşturma yolculuğumuza devam edeceğiz. Özetle, 2025 yılında da daha güçlü bir Türkiye ekonomisi ve daha güçlü bir BankPozitif için kararlılıkla çalışacağız.

Peki yapay zekâ, bankanın kendi işleyişine nasıl bir katkı sağlıyor? Müşterilere nasıl bir deneyim sunuyor?

Müşteriler, ihtiyaçlarının zaman ve mekan unsurlarını fark etmeksizin 7/24 karşılanmasını istiyor. Biz de sürekli güncellediğimiz teknolojilerimiz ve yeniliklerimizle müşterilerimize istedikleri her anda güvenli ve kolay bir dijital deneyim sunmak için çalışıyoruz. Dijitalleşme artık yeni fonksiyonlar eklemekten ibaret değil; uçtan uca dijital hizmetler sunabilmek ve müşterilere bu deneyimi hissettirebilmek gerekiyor. Klasik bankacılık bitiyor. Artık müşteri neredeyse banka orada. Hızla gelişen dijital teknolojiler, altyapılarda ve iş yapış modellerinde kesintisiz dönüşüm ihtiyacına yol açıyor. Hayat her geçen gün daha fazla dijitalde ve mobilde yaşanıyor. Mobil kullanımı giderek artıyor. Mobilden müşteri kazanımı, açık bankacılık ve gö-

mülü finans uygulamaları çeşitli finansal hizmetlere erişimi genişletiyor.

Yapay zekâ, internetin yaptığı gibi teknolojiyle etkileşimimizi temelden değiştirmeye hazırlanıyor: "Bankamızın kendi işleyişine nasıl bir katkı sağlıyor" sorusuna gelecek olursak, özellikle teknoloji ve dijital dönüşümde, yapay zekâ eğitimi yeteneği olan ekiplerin çalışmasını sağlayarak, tüm birimlerin IT ekiplerine ihtiyaç duymadan iş üretebilir hale gelmesini hedefliyoruz. Müşteri deneyimini iyileştirmek ve dijital dönüşüm süreçlerimizde her kanaldan kaliteli ve kesintisiz hizmet sunmak için yapay zekâ temelli uygulamalarımız hizmet veriyor. Bu sayede operasyonel verimliliğimizi de artırmış oluyoruz.

"2025'TE YENİ MÜJDELER VE YATIRIM HABERLERİ BİZİ BEKLİYOR"

Uluslararası doğrudan yatırımların Türkiye'ye gelmesi noktasında çok çaba sarf ettiğinizi biliyoruz. Ülkemiz uzun vadeli yatırımları çekme konusunda şu ana kadar nasıl bir yol kat etti?

Ülkemiz özellikle son 20 yılda önemli bir mesafe kat etti yabancı yatırımların ülkemize gelmesi noktasında. Yukarıda da bahsettim, 20 yılda yaklaşık 270 milyar dolar uluslararası doğrudan yatırım girmiş. Türkiye'de bulunan uluslararası şirketlerin sayısı 80 bini aşmış. Dile kolay, 2003 yılından bugüne kadarki süreçte, uluslararası doğrudan yatırımlarla cari açığın yüzde 40'ı finanse edilmiş. O tarihten bugüne sürekli artan bir yatırım girişi var ama daha gidilecek çok yolumuz var.

Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan yaptığı her yurt dışı ziyaretinde Türkiye ekonomisinin dinamiklerini ve barındırdığı avantajları yabancı yatırımcılara anlatıyor. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in dünyanın en önemli finans şehirlerinde

yatırımcılara dikkat çekici sunumlar yaptığını biliyoruz. Türkiye'ye uluslararası doğrudan yatırım girişi bu yılın ilk 10 ayında 8.5 milyar dolara ulaştı. Fintek alanında ise 191 milyon dolarlık yatırım büyüklüğüyle tüm zamanların rekoruna ulaştık.

2025'te bu seviyelerin çok daha üzerine çıkacağımıza inanıyorum. Türkiye, finans alanında önemli bir potansiyele sahip. Ekonomimiz güçlü ve kararlı bir yönetimle parlak bir geleceğe doğru emin adımlarla ilerliyor. Özellikle 2024'ü rekor yatırımlarla tamamlayan fintek alanında da büyük çaplı yatırımların yeni yılda geleceğini düşünüyorum.

Yatırımlar sadece istihdama katkı sağlamıyor, ülke ekonomisini de dönüştürüyor. Ar-Ge harcamaları, tasarım merkezi faaliyetleri ve genişleme yatırımları yapılıyor. Eğitilen insan kaynağının ülkeye kazandırılması da uluslararası doğrudan yatırımların kritik sonuçlarından biri. Her zaman ifade ediyorum; ülkemiz, müteşebbis iş kültürü, genç nüfusu, rekabetçi ürün ve hizmetleriyle küresel aktörlerden önemli yatırımlar çekiyor, çekmeye de devam edecek. Fiyat istikrarının sağlanmasıyla güzel vatanımız çok daha farklı bir tabloya kavuşacak. Fiyat istikrarının ve finansal istikrarın olduğu bir ülkede yatırım iştahı her zaman yüksektir. Yeni yılda ülkemiz adına yeni müjdelerin ve yatırım haberlerinin gelmesini bekliyorum.

“ İş dünyası olarak önemli yatırımların ülkemize gelmesi için sadece elimizi değil, gövdemizi de taşın altına koymaya devam edeceğiz. Bu doğrultuda yeni yılda daha çok ülke ziyaret edeceğiz, daha çok yatırımcıyla buluşacağız ve ülkemizin potansiyelini, stratejik konumunu ve sunulan avantajları daha yüksek sesle anlatmayı sürdüreceğiz. ”

“ÖDEMELER, FİNTEK SEKTÖRÜNÜN LOKOMOTİFİ KONUMUNDA”

Fintek özelinde de bir soru yöneltmek isteriz. Sektör yılı nasıl geçirdi? Fintek şirketlerine ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024, küresel fintek pazarında önemli gelişmelerin öne çıktığı bir yıl oldu. Yılın ilk yarısında yatırımların toplamı 51.9 milyar dolar oldu. Bu süreçte ödemeler ise 21.4 milyar dolarlık yatırımla fintek pazarında öne çıkan sektör olmayı sürdürdü.

Ülkemizde de özellikle ödeme sistemleri, finansal hizmetlerin dijitalleşmesi ve KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştıran uygulamalar, yatırımcıların ilgi gösterdiği çözümler olmaya devam etti. Cumhurbaşkanlığı Finans ofisi koordinasyonunda hazırlanan Türkiye Fintek Genel Görünümü Raporu'na göre, fintek alanında 191 milyon dolarlık yatırımla tüm zamanların rekoruna ulaştık.

BankPozitif

DİJİTAL BANKACILIKTA POZİTİF GELECEK

Hoş geldin Pera K. Beni unut

Giriş Yap

Destek merkezi Mobil arayış Dijital işletim

Ülkemizdeki fintek şirketlerinin 282'si ödemeler, 119'u bankacılık teknolojileri, 107'si de blokzinciri ve kripto varlık alanlarında faaliyet gösteriyor. Veriler ve rekor yatırımlar finteklere ilginin artarak devam ettiğini gösteriyor.

Malumunuz, ödeme çözümlerinde dijitalleşme artık bir tercih değil, zorunluluk haline geldi. Yapay zekâ, fintek ekosisteminde büyük bir dönüşüm sağlıyor. Veri analizi ve müşteri hizmetleri gibi stratejik alanlarda etkisini artıran yapay zekâ tabanlı çözümler, yatırımcıların bu alana ilgisini canlı tutuyor. Ülkemizde de fintek girişimleri yapay zekâ teknolojilerini benimseyerek operasyonlarını daha verimli hale getiriyor. Sadece bununla da sınırlı kalmayıp kullanıcı deneyiminde önemli iyileştirmeler sağlıyor. Genç ve teknolojiye uyum sağlamış nüfusumuz ve dijitalleşme adımları, ödeme sistemlerinde büyük bir potansiyel meydana getiriyor.

Ülkemiz, fintek açısından bakıldığında dinamik bir pazar. Türkiye'de 600'den fazla aktif finansal teknoloji şirketi bulunuyor. Bu şirketler müşterilerine ödeme işlemleri, yatırım, borç yönetimi, sanal bankacılık gibi birçok alanda hizmetler sunuyor. Böyle dinamik bir ülkede fintek yatırımlarının artması doğal bir gelişme. Bir araştırmaya göre, fintek pazarının yıllık ortalama yüzde 15 büyümesi bekleniyor. Her ne kadar küresel fintek yatırımları son birkaç yılın düşük performansını gösterse de pazar büyümeye ve gelişmeye devam edecek. Türkiye özelinde ise faizlerin aşağı çekilmesiyle yatırım için uygun koşullar oluşacak. Bu yüzden fintek yatırımlarının daha da artmasını bekliyorum. Düşük faiz oranları, borçlanma maliyetlerini düşürerek yatırımcıların daha kararlı adımlar atmasına imkan verecek.

Son olarak fintek sektöründe şirket birleşmeleri ve satın almaların da 2025'te artacağını düşünüyorum. Özellikle yabancı yatırımcılar bu alanlardaki fırsatları değerlendirecektir.

Moneytolia ile 120'den fazla ülkeye ücretsiz para transferi

Kullanıcılarına geniş bir yelpazede finansal hizmetler veren Moneytolia, 120 ülkeye ücretsiz para transferi dönemini başlattı. Moneytolia'nın bu hizmeti, dünya genelindeki kullanıcılara, lokal para birimlerinde ve 30 dakika içinde işlemlerini tamamlama imkânı sunuyor...

“Paranın Yeni Hali” mottosuyla finansal hizmetlere yenilikçi bir bakış açısı getiren Moneytolia, uluslararası para transferi hizmetiyle sektörde yeni bir dönem başlattı. Artık Moneytolia kullanıcıları, dünya çapında 120'den fazla ülkeye, lokal para birimlerinde, işlem ücreti ödmeden ve yalnızca 30 dakikada para gönderip alabiliyor.

Moneytolia'nın sunduğu ayrıcalıklı ürün ve hizmetler, sadece Türkiye'deki kullanıcılar değil, dünya genelinde yaşayan Türkler için de geçerli. Bu sayede şirket, uluslararası finansal işlemleri daha erişilebilir, hızlı ve kolay hâle getiriyor.

Farklı para birimleriyle sınır tanımayan transferler

Moneytolia'nın uluslararası para transferi hizmeti, dünya genelindeki kullanıcılarına lokal para birimlerinde ve 30 dakika içinde işlemlerini tamamlama imkânı sunuyor. Kullanıcılar, transfer yaparken işlem ücreti ödemiyor.

Polonya Zlotisi üzerinden Türk Lirası göndermek, Japon Yeni (JPY) ile transfer yapmak ya da Danimarka Kronu (DKK) ile Norveç Kronu (NOK) arasında işlem gerçekleştirmek gibi çe-

şitli seçenekler, 120'den fazla ülkeyi kapsayarak uluslararası para transferini erişilebilir kılıyor.

Türkiye'den yurt dışına ya da yurt dışından Türkiye'ye yapılan tüm transferlerde hız, kolaylık ve düşük maliyet her aşamada ön planda tutuluyor. Bu sayede Moneytolia, dünya çapındaki kullanıcıları için pratik ve verimli bir uluslararası para transferi çözümü sunuyor.



Kapsayıcı ve yenilikçi finansal çözümler

Moneytolia, sadece uluslararası transfer hizmetleriyle değil, aynı zamanda kullanıcıların çeşitli finansal ihtiyaçlarına yönelik sunduğu kapsamlı çözümlerle de dikkat çekiyor. Moneytolia'nın sunduğu başlıca hizmetler şöyle sıralanıyor:

■ **7/24 ve ücretsiz para transferi:** Moneytolia kullanıcıları IBAN'a veya diğer Moneytoliyalılara 7 gün 24 saat, ücretsiz bir şekilde para gönderebiliyor.

■ **Moneytolia Kart ve Moneytolia Sanal Kart:** Dünyanın her yerinde geçerli Moneytolia Kart ile borçlanmadan harcarken, Moneyback ile anlaşmalı markalarda anında nakit kazanılabiliyor. Kullanıcılar kartlarını kolayca yönetirken harcamalarını anlık bildirimlerle takip edebiliyor. Beş

farklı renk seçeneği olan Moneytolia Sanal Kart ise dijital harcamalar için anında ücretsiz oluşturulup kullanılabilir.

■ **Oyun ve dijital kod alımları:** Özellikle oyuncular, Moneytolia hesapları üzerinden sadece birkaç adımda oyun & dijital kod satın alabiliyor. Ek olarak aynı menü içerisinde hediye çeki alıp yakınlarına armağan edebiliyor veya abonelik satın alabiliyor.

■ **Fatura ve kredi kartı borcu ödeme:** Moneytoliyalılar faturalarını ve kredi kartı borçlarını da tek bir hesap üzerinden ödeyebiliyor, aylık otomatik ödeme talimatı oluşturabiliyor.

■ **Sanal POS ve fiziki POS çözümleri:** E-ticaret siteleri için yepyeni bir ödeme alma deneyimi sunan Moneytolia, müşterilerden kolayca ödeme almayı sağlayan sanal POS hizmetiyle süreçleri kolaylaştırırken rekabetçi komisyon oranlarından faydalandırıyor.

Moneytolia, finansal hizmetlerin tek hesap üzerinden yepyeni bir deneyimle alınması için çalışırken, kullanıcılarının hayatlarını kolaylaştıracak ürün ve hizmetleri geliştirmeye aralıksız olarak devam ediyor. ☺

 moneytolia

Moneytolia ile
30 Dakikada ve Ücretsiz
Yurt Dışına Para Gönderin /
Para Alın





AGORA FINTECH 2025 DESTEKLEYEN KURUMLAR



Greater Manchester
Chamber of Commerce

**.MONEY
20/20**
AN ASCENTIAL COMPANY



NORTH EAST
Chamber of Commerce

FIA

Agora Fintech olarak, finansal teknoloji ekosisteminin güçlenmesine katkıda bulunmaya devam ediyoruz. Kendi alanlarında lider olan kurumlara kurduğumuz ortaklıklar, sürdürülebilir bir finansal geleceğin inşasında önemli bir rol oynuyor. Geleceğin teknolojilerini buluşturan bu yeni iş birliklerimizden büyük bir heyecan duyuyoruz.

17-19 Nisan 2025
İSTANBUL FUAR MERKEZİ

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

Ödeme çözümlerinde YENİLİKLERİN MİMARİ ödeal 10.yılında!



Fevzi Güngör
Ödeal CEO'su

2014'te, Türkiye'de bir ilk, dünyada ise öncülerden biri olan ve cep telefonunu POS cihazına dönüştüren Cepte POS uygulamamızla başladığımız serüven, yenilikçi ödeme çözümlerine getirdiğimiz vizyon ve fiziki ödeme çözümlerindeki öncü yaklaşımımızla büyüye devam ediyor.

Büyük hedeflerimize ulaşmanın heyecanını yaşadığımız, yol arkadaşlarımızla emin adımlarla ilerlediğimiz ve iş ortaklarımızla güven temelli ilişkiler kurduğumuz 10 yıllık serüvenimize kararlılıkla devam ediyoruz. Tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya odaklanarak ilerlediğimiz bu yolculukta 2024, 10. yılımız olması itibarıyla bizim için çok özel.

Ödeal ile sınırları aşan bir yıl: 2024

Ödeal olarak dinamik bir yıl geçirmenin mutluluğunu yaşıyoruz.

■ 2024'te genel işlem hacminde yüzde 120'nin üzerinde büyüme sağladık. Etki alanımızı genişletmek ve anlamlı iş birlikleri kurmak adına Money 20/20 Avrupa, Bodrum CEO Buluşması, Young Owners Forum, Swipeline Summit, Webrazzi Fintech, girişim Summit gibi ulusal ve uluslararası prestijli organizasyonlara katıldık.

■ Bu yıl, Mastercard PSM Ödülleri'nde "Yılım Teknoloji Sağlayıcısı", Bilişim 500 Ödülleri'nde üç farklı kategoride (Sistem Entegratörü ve İş Ortağı - Dona-

nım/POS Sistemleri, Son 3 Yılda En İyi Performans Gösteren İlk 5 Şirket ve Son 1 Yılda En Hızlı Büyüyen İlk 10 Şirket) kazandığımız ödüllerle başarılarımızı taçlandırdık.

Tüm bu gelişmelerin arkasında, 500 kişilik ekibimizin emekleri olduğunu belirtmemiz gerekir. Bu bağlamda, Türkiye'de en çok istihdam yaratan fintek firmalarından biri olmamızla yakın zamanda Fast Company'nin düzenlediği Digital Money & Fintech Awards 2024'te "En Çok İstihdam Yaratan Fintech" ödülüne layık görüldük.

■ Ürün gamımızı genişleterek, devrim niteliğindeki Ödeal Kart lansmanını gerçekleştirdik. Küçük işletmelerin maliyet yükünü hafifletmek adına sunduğumuz Ödeal Kart ile "sıfır komisyonlu" POS çözümümüz, bu yıl en çok gurur duyduğumuz projelerden biri oldu.

■ Dijitalleşme alanına da yatırım yaptık, müşterilerimize sunduğumuz desteği daha da güçlendirmek için Ödeal Portal'ı yenileyerek üye iş yeri portalimizi geliştirdik. Ödeal web sitesini yeniledik ve web sitesi üzerinden blog yayımlarımıza başladık.

Ödeal KOBİ'lerin yanında, Türkiye'nin her noktasında

120 binden fazla iş yerine sunduğumuz ödeme çözümlerimiz ve iş birlikleriyle hem büyüdük hem de sektörümüzde önemli dönüşümlere imza attık. KOBİ'lerin yükünü hafifletmek ve her alanda işlerini desteklemek adına Fibabanka iş birliğimiz kapsamında üye iş yerlerine kredi sunmaya başladık. Yine bu bağlamda saha satış kadromuzu yedi bölgede de genişleterek Türkiye'nin 81 ilinde POS cihazlarımızı kolaylıkla erişilebilir hale getirdik.

Bankacılık ekosisteminde Ödeal imzası

10. yılımıza yakışacak gelişmelerin yaşandığı 2024 itibarıyla, dört büyük bankayla iş birliğimiz kapsamında ve işletmeci entegratör lisansımız sayesinde, banka müşterilerine seyyar EFT POS cihazlarının uzaktan dönüşümünü VUK 507 çözümüyle sağlayan teknolojik altyapıyı geliştirdik.

Ayrıca, White-Label ödeme çözümlerimizle özelleştirilmiş ödeme çözümlerini hayata geçirdik. Şu anda bu bankalar, şubeleri üzerinden Ödeal ürünlerini sunuyor. Bankalarla bu iş birliklerimiz, finansal hizmetler ekosisteminde dönüşümün temel taşlarını oluşturuyor. ☹

W-SPARK

BAŞARISIYLA PARILDAYAN KADINLAR ÖDÜLLERİ



40 yaş altı finans ve teknoloji dünyasındaki kadın profesyoneller, başarılarınızı taçlandırmak için başvurun!

Başvuru Tarihleri
1 Ocak – 28 Şubat 2025

Ödül Töreni
10 Nisan 2025

Yer
İş Kuleleri Oditoryumu
Levent, İstanbul

Bir **PSM** Dergisi yarışmasıdır

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru için:
wspark.com.tr | psm@psmmag.com



PeP, 2025'i "sıçrama yılı" ilan etti "Kullanıcılarımızın finansal yolculuğunda güvenilir bir rehber olacağız"



Mehmet Sadioğlu
PeP (Paladyum Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri)
Genel Müdürü

Türkiye'nin dijital finansal çözümleri üretme ve kullanma konusunda dünyaya öncülük ettiğini vurgulayan PeP Genel Müdürü Mehmet Sadioğlu, bu trendin 2025'te de süreceğini öngörüyor. CBDC kullanımının yaygınlaşması ve açık bankacılığın sektörü hareketlendireceğini düşünen Sadioğlu, "2025 PeP için sıçrama yılı olacak, inovasyona ve müşteri odaklı çözümlerimize hız vereceğiz" diyor...

Kullanıcılarına yurt içi ve yurt dışı para transferi, TL ve yabancı döviz hesapları, ihtiyaç kredisi, sanal ve fiziki kartlar, dijital cüzdan gibi finansal enstrümanlar sunan PeP, 2024 yılını her alanda büyümeyle kapattı.

2025'te de büyüme trendinin devam edeceğini söyleyen PeP (Paladyum Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri) Genel Müdürü Mehmet Sadioğlu ile hem sektörü hem de şirketin yeni hedeflerini konuştuk...

Ödeme sistemleri ve finans teknolojileri açısından değerlendirirsek 2024 yılı nasıl geçti, neler yaşandı?

2024, küresel ve yerel ölçekte finansal hizmetlerin hızlı bir dönüşüm geçirdiği bir yıl oldu. Dünya çapında ödeme sistemleri sektörü, dijitalleşmenin etkisiyle köklü bir yeniden yapılanma sürecinden geçiyor. Özellikle dijital cüzdanlar, anlık ödeme sistemleri ve açık bankacılık gibi trendler öne çıktı.

Birçok ülkede dijital cüzdan kullanımı, e-ticaret hacmindeki büyümeyle doğru orantılı olarak arttı. Ödeme altyapılarında güvenlik ve kullanıcı deneyimi her zamankinden daha kritik hale geldi.



Yapay zekâ destekli finansal hizmetlerin kullanımı da ciddi bir sıçrama yaptı. Bunu, müşteri memnuniyetini artırmaya ve sahtekarlıkların önüne geçmeye yönelik çok önemli bir gelişme olarak görmek lazım.

Türkiye özelinde baktığımızda ise benzer bir hızla dijital dönüşümün devam ettiğini görüyoruz. Yerli girişimler ve yeni ödeme platformları sektöre dinamizm katarken, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın düzenlemeleri sektörde istikrarı destekleyen önemli bir rol oynadı. Türkiye'deki kullanıcılar, dijital finansal hizmetleri hızla benimsemekte tartışmasız dünyada öncü.

Şirketimiz özelinde de geçen yıl da güçlü bir performans sergilediğimizi söyleyebilirim. Özellikle müşterilerimizin ihtiyaçlarına hızlıca yanıt verebilen teknolojik çözümler geliştirmeye odaklandık ve müşteri tabanımızı genişletmeyi başardık. Dijital cüzdan çözümlerimiz, kullanıcılarımıza sunduğumuz avantajlı ücretlendirme ve hızlı işlem süreçlerimiz 2024'te önemli bir tercih nedeni oldu.

Başarılı bir yıl geçirdiğinizi söylediniz, hangi projeleri hayata geçirdiniz, yeni çözümlerinizi oldu mu?

2024 yılında mobil uygulamamıza “değerli maden alım satımı” özelliğini ekleyerek kullanıcılarımıza altın, gümüş ve platin gibi varlıklara yatırım yapma imkanı sunduk. Esnek ihtiyaç kredisi ve kapsamlı sigorta ürünlerimizle kullanıcılarımızın finansal ihtiyaçlarını hızlı ve kolayca karşılamalarını sağladık. Uzaktan kimlik doğrulama (KYC) ile dijital güvenliği artırırken yeni müşteri kazanım süreçlerini hızlandırdık ve mevcut müşterilerimize işlemlerinde kolaylık sunduk.



hayatı kolaylaştıran app!

Dijitalleşmenin avantajlarını kullanıcılarımızla buluşturduğumuz 2024'te, yurt içi ve yurt dışı para transferlerindeki güçlü büyümeyle global pazarda güvenilir bir platform olarak konumumuzu güçlendirdik. Global Financial Market Review (GFM) tarafından “Türkiye'nin En İyi Para Transfer Uygulaması” ödülüne layık görülerek yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımızı bir kez daha pekiştirdik.

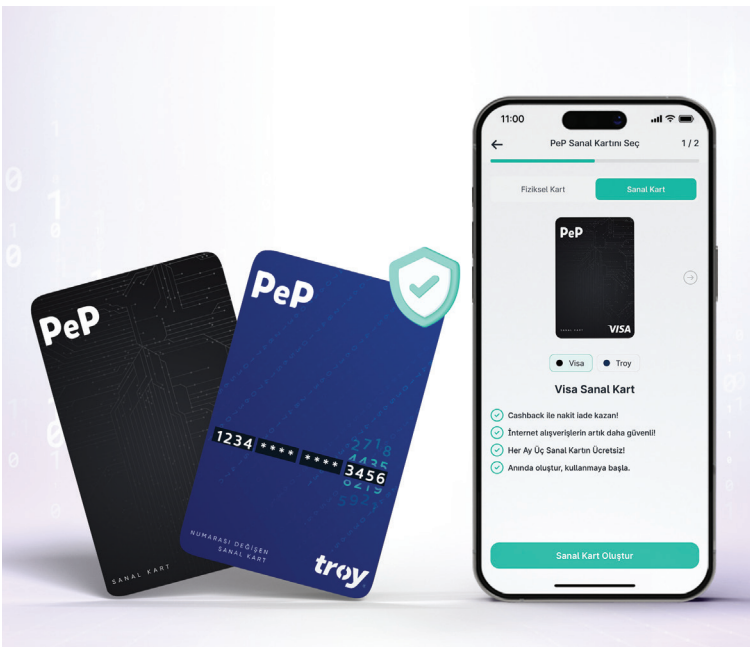
Yeni bir yıla yeni umut ve hedeflerle başladık. Siz 2025'te küresel düzeyde ödeme sistemleri sektöründe hangi trendlerin öne çıkacağını öngörüyorsunuz?

2025'te ödeme sistemlerinde birkaç büyük trendin hakim olacağını düşünüyorum. Öncelikle, “gömülü” olarak nitelendirilen yerleşik finans kavramı hızla büyümeye devam edecek. Artık finansal işlemler, kullanıcıların ihtiyaç duydukları anda, buldukları platformdan ayrılmadan yaşayabilecekleri bir deneyime dönüşüyor. Bu da kullanıcıların bankacılık hizmetlerine erişimini daha kolay hale getiriyor.

Bir diğer büyük trend de merkez bankalarının dijital para birimleri (CBDC) olacak. Çin gibi büyük ekonomiler bu alanda çok hızlı ilerliyor ve dijital para birimlerini yaygınlaştırmaya odaklanıyor.



Türkiye’de de Merkez Bankası’nın dijital Türk Lirası üzerindeki çalışmalarının 2025’te daha somut hale gelmesi bekleniyor. CBDC’lerin piyasaya sunulması, ödeme alışkanlıklarını köklü biçimde değiştirebilir ve PeP gibi dijital finans platformlarının rolünü artırabilir. Yapay zekâ ve makine öğrenimi, dolandırıcılıkla mücadelede ve müşteri deneyimini iyileştirmede daha fazla kullanılacak. Yapay zekâ destekli uygulamalar, özellikle kişiselleştirilmiş finansal öneriler, risk değerlendirmeleri ve finansal planlama alanlarında önemli rol oynayacak. Veri gizliliği ve siber güvenlik konuları da daha ön planda olacak. Bu doğrultuda ödeme sistemlerinin güvenliği için daha sıkı düzenlemelerin getirilmesi muhtemel.



“ Merkez Bankası’nın dijital Türk Lirası üzerindeki çalışmalarının 2025’te daha somut hale gelmesi bekleniyor. CBDC’lerin piyasaya sunulması, ödeme alışkanlıklarını köklü biçimde değiştirebilir ve PeP gibi dijital finans platformlarının rolünü artırabilir. ”

PeP olarak 2025 yılı için beklentileriniz ve hedefleriniz neler?

2025, PeP için inovasyon ve müşteri odaklı çözümlerin yılı olacak. Hedefimiz, Türkiye’nin önde gelen dijital finans platformu olarak kullanıcılarımıza en güvenilir ve yenilikçi çözümleri sunmak. Önümüzdeki dönemde, yerleşik finans çözümlerini sistemlerimize entegre etmeyi, yani kullanıcının farklı platformlardan ayrılmadan finansal işlemlerini gerçekleştirebileceği bir deneyim sunmayı hedefliyoruz.

Müşteri deneyiminde fark yaratacak yapay zekâ destekli öneri sistemini de devreye almayı planlıyoruz. Bu sistem, kullanıcılarımızın işlem geçmişine göre kişiselleştirilmiş finansal çözümler ve öneriler sunacak.

Güvenlik yatırımlarını da artırmaya devam edeceğiz. Dijital finans dünyasında güvenlik her şeyin temelidir. Bu kapsamda, siber güvenlik alanındaki yatırımlarımızı artıracacağız ve daha güvenli bir kullanıcı deneyimi sunacağız.

Bu yıl ayrıca, PeP’in sosyal sorumluluk projelerine olan katkısını artırmayı hedefliyoruz. Finansal okuryazarlık ve dijital kapsayıcılığı artırma projelerimizle toplumun her kesimine finansal araçlara erişim sağlamayı amaçlıyoruz.

Dell Technologies ile daha önce yürüttüğümüz iki başarılı iş birliğinin ardından, üçüncü iş birliğimizle müşteri deneyimini odağa alarak altyapı yatırımlarını güçlendirmeye devam edeceğiz. Bu kapsamda, müşterilerimize daha hızlı, güvenli ve kesintisiz hizmet sunmayı hedefleyen gelişmiş teknolojik çözümler devreye alınacak. Yeni yatırımlar, kullanıcı memnuniyetini artırmakla kalmayıp, operasyonel verimliliği de üst seviyeye taşıyacak.

PeP’in gelecek vizyonunu nasıl tanımlarsınız? Tüm bu çalışmalarınız için hedeflediğiniz nokta neresi?

PeP olarak amacımız, yalnızca bir ödeme platformu değil, aynı zamanda kullanıcılarımızın finansal yolculuklarında güvenilir bir rehber olmak. Dijitalleşme, hız ve güven üzerine kurulu bir finansal ekosistem yaratmayı hedefliyoruz. Teknolojiye, güvene ve müşteri memnuniyetine dayalı bir yapı kurarak, Türkiye’nin ve dünyanın önde gelen dijital finans kuruluşlarından biri olmayı amaçlıyoruz.

2025, bizim için bir sıçrama yılı olacak. PeP’i daha da ileri taşımak, sektörde fark yaratmak için gereken tüm adımları atacağız. Yenilikçi çözümlerimiz ve güçlü ekibimizle, müşterilerimize en iyisini sunma hedefimizi sürdürmeye devam edeceğiz.

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.

W-SPARK

“Başarıyla Parıldayan Kadınlar Ödülleri” başlıyor!



Yeni yılla birlikte WSpark 2025 için başvuru süreci başladı. Yarışma, kadınların iş hayatındaki başarılarını öne çıkarıp eğitim sürecindeki genç kızlara umut aşılmasını hedefliyor. Başvuru ücretleriyle, yazılım alanında kariyer yapmak isteyen ancak imkanları kısıtlı genç kızlar desteklenecek...

W Spark, iş dünyasında varlık göstermek ve kariyer yolculuklarında karşılaştıkları cam tavanları aşabilmek için ekstra çaba ve özveri gösteren kadınların ilham veren başarı hikayelerini görünür kılmayı ve geleceğe rol model olmalarını sağlamayı hedefliyor. 2020 yılında PSM dergisinde başlayan ve 40 yaş altı kadınların başarı hikayelerini ön plana çıkaran araş-

tırma, 2025 itibarıyla WSpark “Başarıyla Parıldayan Kadınlar Ödülleri” sloganıyla devam ediyor.

Kriterler, kategoriler, üyeler belirlendi

WSpark, finans ekosisteminde kadın istihdamına dikkat çekerken; eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık bilincini de yaymayı amaçlıyor. Bu ödüller, sadece bireysel başarıları kutlamakla kalmıyor, aynı zamanda sektör genelinde dönüşüm yaratacak bir farkındalık hareke-

tine de zemin hazırlıyor. 1 Ocak 2025 itibarıyla başvurulara açılan yarışmanın danışma kurulu, geçen yıl araştırmayı destekleyen kuruluşların temsilcilerinden oluşuyor. Kurul, 25 Aralık'ta İstanbul'daki Bank Pozitif Genel Müdürlük binasında bir araya gelerek, aday başvuru kriterleri, yaş sınırı, kategoriler, jüri üyeleri gibi yarışmanın temel unsurlarını görüştü. Başvuru gelirleriyle desteklenecek eğitim fonu için de ortak bir görüş birliğine varıldı.

WSpark Danışma Kurulu

WSpark 2025 Danışma Kurulu şu isimlerden oluşuyor: Pluxee Türkiye İş Geliştirme, Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Berna Şamiloğlu; Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoğlu; Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı Gül Bilgin Mogan, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan, Garanti Ödeme Sistemleri Portföy Yönetimi, Dijital Pazarlama ve Marka Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu; PSM Dergisi Editörü Berrin Uyanık ile Yarışma Koordinatörü ve NovaForm Danışmanlık Kurucusu Tülin Çakmak.

Toplantıya, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Kurumsal İletişim Yöneticisi Özde Akkurt ile Akıllı Yaşam Dergisi Editörü ve jüri üyesi Özlem Kapar Bayburs da katıldı.



Yazılımın geleceği, genç kızların elinde yükseliyor!

WSpark, kadınların iş hayatındaki başarılarını öne çıkarmanın yanı sıra eğitim sürecindeki genç kızlara umut aşılamayı hedefliyor. Yarışma başvuru ücretlerinden elde edilecek gelir, yazılım alanında kariyer yapmak isteyen ancak imkanları kısıtlı genç kızlara destek sağlayacak. Yarışma, geleceğin teknoloji liderlerini yetiştirmeyi ve fırsat ile cinsiyet eşitliği için güçlü bir ses olmayı amaçlıyor.

Başvurular 1 Ocak'tan itibaren www.wspark.com.tr adresinden alınacak ve 28 Şubat'a kadar devam edecek. Detaylı bilgi ve sponsorluk için psm@psmmag.com üzerinden iletişime geçebilirsiniz. ☺

YARIŞMA TAKVİMİ

- **Başvuru dönemi:**
1 Ocak – 28 Şubat 2025
- **Proje uygulama dönemi:**
1 Ocak 2023 – 31 Aralık 2024
- **Jüri değerlendirme dönemi:**
1 – 15 Mart 2025
- **Finalistlerin açıklanması:**
24 Mart 2025
- **Ödül töreni:**
10 Nisan 2025, İş Sanat,
Levent, İstanbul

BAŞVURU KATEGORİLERİ

- **İnovasyon Parıldayanı:** Yenilikçi projelerde görev alarak sektöre değer katan, yaratıcı çözümleriyle fark yaratan kadınlar.
- **Sinerji Parıldayanı:** Ekibin sinerjisini artırarak projelere katkı sağlayan kadınlar.
- **Teknoloji Parıldayanı:** Teknolojik gelişmeleri başarıyla uygulayarak dijital dönüşüme katkı sağlayan kadınlar.
- **Liderlik Parıldayanı:** Stratejik düşünce, takım liderliği ve ilham veren liderlik tarzıyla öne çıkan kadınlar.
- **Sosyal Etki Parıldayanı:** Toplumsal faydayı önceleyen projelerde görev alan kadınlar.
- **Girişimcilik Parıldayanı:** Kendi işini kuran ya da mevcut organizasyonda girişimcilik ruhuyla yenilikler yaratan kadınlar.
- **Tecrübesiyle Parıldayanlar:** İş tecrübesiyle projelere, ekiplere katkı sağlayan kadınlar. (Bu kategorinin yaş sınırı esnek, unvan seviyeleri ise aynıdır.)

ADAY KRİTERLERİ

- **Yaş Sınırı:** 40 yaş ve altı kadınlar başvuru yapabilir.
- **Unvan seviyeleri:** Yarışma, staj dönemi hariç en az 4 yıllık iş deneyimine sahip profesyonellere açıktır.
- **Uygun unvanlar:** Uzman, Kıdemli Uzman, Takım Lideri, Proje Yöneticisi, Müdür, Grup Müdürü veya benzer seviyeler. (Direktör, Genel Müdür Yardımcısı, Genel Müdür, C-Level gibi üst düzey yöneticiler yarışmaya başvuramaz.)
- **Ekip liderliği ve sorumluluk:** Adayların bir ekip yönetme deneyimi olmasa da projelerde bireysel katkıları ve liderlik rollerini ortaya koymaları beklenir.
- **Çalışma alanı:** Bankalar, fintek şirketleri, ödeme kuruluşları, yatırım şirketleri, sigorta şirketleri, dijital varlık platformları, teknoloji şirketleri ve bunlarla iş birliği yapan diğer sektörlerdeki departmanlar.





İnovasyonun geleceğini belirleyenler ödüllendirildi

Finansal teknoloji sektörünün en prestijli yarışma programı Mastercard PSM Awards, “Gelecek Burada” temasıyla 7’inci kez yenilikçi projeleri ödüllendirdi. Mastercard’ın isim sponsorluğuyla daha da güçlenen organizasyonda, 11 kategoride 60 proje Altın, Gümüş ve Bronz PSM kazandı. Başvuru ve sponsorluk gelirleriyle geçen yıl olduğu gibi 2025’te de EduTech eğitimleri desteklenecek, üniversitelerin 3 ve 4’üncü sınıflarında okuyan ya da mezun olmuş genç kadınlar için özel bir kodlama sınıfı açılacak...



Ödeme Sistemleri Dergisi PSM; finans, teknoloji ve sigorta sektörlerindeki yenilikçi projeleri 7’nci kez ödüllendirdi. Mastercard PSM Awards, 18 Aralık Çarşamba günü İstanbul Levent’teki İş Kuleleri Oditoryumu’nda yapılan törenle sahiplerini buldu.

“Gelecek Burada” temasıyla düzenlenen Mastercard PSM Awards 2024 için 449 başvuru yapıldı. İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı başkanlığındaki jüri, 60 projeyi ödüle layık buldu. Kategori dışı 5 proje ve uygulama için de PSM Özel Ödülü tahsis edildi.

Jürinin diğer üyeleri ise şu isimlerden oluştu: PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, Objects Consulting Kurucusu Celal Cündoğlu, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, Mastercard Türkiye Müşteri Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Onur Faydacı, BloombergHT TV Finansal Teknoloji Programı Yapımcı ve Sunucusu Sefer Yüksel, startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko, TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar Canpolat ve MAPFRE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin.



Sponsor ve destekçileriyle büyüyen ekosistem

Mastercard'ın isim sponsorluğunu üstlendiği programın ana sponsorluğunu, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) üstlendi. BankPozitif Elmas Sponsor, PayFix Platin Sponsor, AUSTRIACARD Holdings Türkiye ve SnA

Danışmanlık da Ödül Sponsoru oldu. Akbank, DenizBank, Dgpays, Sipay, Sodec Technologies, VakıfBank ve FinTech İstanbul, destekçi kuruluşlar arasında yer aldı. Yüzde 30 Kulübü Türkiye "Umutta Destek" Sponsoru; Paratika, sanal POS hizmetiyle Altyapı Sponsoru; BThaber ve Fintechtime da medya sponsorları olarak programa katkı sağladı.

"Tarafsızlık ilkesiyle yenilikleri ödüllendirmeye devam edeceğiz"



Törenin açılış konuşmasını yapan Erişim Medya Kurucu Ortağı ve PSM Genel Koordinatörü Barış Bekar, katılımcılara şöyle seslendi: "Öncelikle PSM Awards'ın tarafsızlığına güvenerek bu yıl organizasyona isim sponsoru olan Mastercard Türkiye ve yöneticilerine teşekkür ediyorum. Mastercard PSM Awards, sektöre yön veren projeleri ödüllendirmeye, bu projelere imza atan ekipleri cesaretlendirmeye ve yeni projeler için teşvik etmeye devam edecek. Bu yıl yarışma için 449 başvuru oldu. Jüri üyelerimiz 264 projeyi inceledi, 91 proje finale kaldı, 60 proje de jüri tarafından ödüllendirildi. Projeler o kadar güzel ve hayatı kolaylaştıran işlerdi ki jürimiz çok zorlandı. 7 yıldır hiçbir zaman tarafsızlığı tartışma konusu olmayan jüri üyelerimizin hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Bizi destekleyerek bugün burada olmamıza aracılık eden tüm sponsorlarımıza da bize duydukları güven için teşekkürler. En çok teşekkürü de bu organizasyon için emek harcayan çalışma arkadaşlarım hak ediyor. Emeği geçen herkesin eline emeğine sağlık."

“Çocuklarımız daha güzel bir geleceğe sahip olsun diye çalışıyoruz”



Programın isim sponsoru Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Avşar Gürdal da törende “Gelecek Burada” teması ve inovasyonun önemiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Teknoloji, regülasyonlar ve çevresel faktörler belirleyici olsa da geleceği öngörebilmenin en önemli kaynağı tüketici. Biz bu noktada kendimizi bir danışmanlık şirketi gibi konumlandırıyor ve ‘Tüketici ne ister’ sorusuna yanıt arıyoruz. Tüketici öncelikle kaynaklarını verimli kullanmak istiyor. İşte inovasyon da bu ihtiyacın tam karşılığı oluyor.

İnovasyonun bir karşılığı da dijitalleşme. Dijitalleşirken artık nakit para da yavaş yavaş ortadan kalkıyor. Belki 5 ya da en geç 10 yıl sonra nakiti müzeye kaldıracamız. Çocuklarımıza artık nostaljik bir nesne olarak göstereceğiz.

Tüketicinin ihtiyaçlarıyla, hayaliyle kavuşması da inovasyon sayesinde iyice kısıyor. Örneğin, artık bir çamaşır makinesi ya da buzdolabı satın almak için ilaki bankadan kredi çekmeye gerek kalmadı. Dijital ortamda, dakikalar içerisinde ihtiyaç duyduğumuz tüketici kredisine ulaşabiliyoruz. Tasarruflarımızı değerlendirirken seçeceğimiz yatırım ürünleri için de bizim verimize daha doğru ve sağlıklı kararlar alabilecek

teknolojik çözümlerden yararlanabiliyoruz.

Böyle bir ortamda bizlere düşen görev ise dönüşümü hızlandırmak. Gömülü finans, otomasyon, kişiselleştirme gibi olgular yakında birer norm olarak hayatımıza girecek. Bu normların oturmasında öncü olmak ve tüm dünyaya ihraç etmek de bize düşen bir ödev.

Mastercard’ın bu anlamda var oluş amaçlarından biri de dünyayı dijitalleştirmek. 7 yaşındaki kızım bana ne iş yaptığımı sordu. ‘Sen daha güzel bir geleceğe sahip ol diye çalışıyorum’ dedim. İşte burada ödül kazanan kazanmayan projelerin sahipleri sizlerle birlikte ekonomiyi dijitalleştirmek için çabalyoruz. Bizler ekonomileri dijitalleştirip nakiti müzeye kaldırıncaya ‘gri ekonomi’ ortadan kalkacak, toplumsal refah artacak, paydaşlar arasında eşit dağılım imkanı sağlanacak. Ticari kaygıların ötesinde bu ulvi amaç hepimizi motive ediyor.

Mastercard ürün ve hizmetleri aslında demokratik bir ortam oluşturmak üzerine kurgulanıyor. En küçüğünden en büyüğüne herkesin eşit koşullarda yarıştığı demokratik bir rekabet ortamı oluşturmak istiyoruz. Ülkemizdeki girişimlerle birlikte ilk yapmak, önce yapmak ve tüm dünyaya örnek olmak için çalışıyoruz. Bu anlamda burada bulunan paydaşlarımız olarak hepimize teşekkür ediyorum.”

“Ekosistemin geleceğine yön veren bir platform”



Ufuk Bilgetekin

TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, sektörün çatı kuruluşunu temsilen organizasyonla ilgili düşüncelerini şöyle paylaştı: “Sektörümüzün gelişim yolculuğunda Mastercard PSM Awards, başarılarımızı taçlandıran ve sektörümüzde yenilikçiliği teşvik eden en kıymetli platformlardan biri olarak dikkat çekiyor. Ancak bu ödül töreninin yalnızca bir kutlama olmadığını, aynı zamanda fintek ekosistemimizin geleceğine yön veren fikirlerin konuşulduğu bir platform olduğunu da vurgulamak isterim. Bugün ödül kazanan projeler, yalnızca yenilikçilik ve kararlılıkta ulaşılan seviyeyi gözler önüne sermekle kalmıyor; aynı zamanda sektörümüzün geleceğine olan inancımızı da pekiştiriyor. Bu başarıların, gelecekteki iş birlikleri ve inovasyonlar için ilham kaynağı olacağına yürekten inanıyorum. Burada ödül almak, yalnızca bir projenin başarısını değil, fintek ekosistemimizi ileriye taşımak için verilen emeğin ve yenilikçi ruhun takdir edildiğini simgeliyor. Bu ödüller, sektörde çıtayı her yıl daha da yükseltirken, hepimize daima daha iyisini hedeflememiz gerektiğini hatırlatıyor. Böylesine önemli bir platformun, ekosistemimizin büyümesine sağladığı katkıyı yürekten takdir ediyoruz. TÖDEB olarak sadece üyelerimizi değil tüm fintek

ekosistemini kucaklıyor ve bu ekosistemin küresel arenada daha etkin bir oyuncu haline gelmesi için çalışıyoruz. Bu sorumluluk bilinciyle çalışmalarımızı üç temel başlıkta yoğunlaştırıyoruz: Düzenleyici otoriteler ile üyelerimiz arasında köprü işlevi görmek, sektörümüzün nitelikli insan kaynağını artırmak ve sektörümüzün uluslararası açılımını hız kesmeden sürdürmek. Düzenleyici otoritelerle yakın iş birliği içinde, sektörümüze güçlü ve sürdürülebilir bir yasal çerçeve sunmak için çabalyoruz. TÖDEB Akademi ve TÖDEB Fintek Çırağı gibi projelerle sektöre nitelikli insan kaynağı kazandırıyoruz. Sınır tanımayan globalleşme hedefimizle de sektörümüzün uluslararası temsilini artırmayı hedefliyoruz. Milli katılımlar kapsamında Türkiye Pavilyonları ile Singapur’dan Amsterdam’a, Dubai’den Münih’e uzanan etkinliklerde yer alıyor, ülkemizin adını dünyada hep birlikte duyuruyoruz. Mastercard PSM Awards gibi organizasyonların yarattığı sinerjinin ulusal ve uluslararası başarılarımıza büyük katkı sunduğuna inanıyoruz. Bu vesileyle bu törenin gerçekleşmesini sağlayan tüm PSM ekibine gönülden teşekkür ediyorum. Ayrıca, ödüllere başvuran ve ödül kazanan tüm şirketleri içtenlikle tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum.”

“Lütfen kodlama, kodlama, kodlama...”



Bank Pozitif Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Erkan Kork da Mastercard PSM Awards başvuru gelirleriyle kızların, genç kadınların kodlama eğitimleri için verilen destekten yola çıkarak şu değerlendirmeyi yaptı:

“Günümüzün en önemli olgularından biri ve aynı zamanda hepimizin içinde bulunduğu bu ekosistemin var olmasının kaynağı yazılım ve dijitalleşme. Dijital olmasa, internet olmasa belki bugün hiçbirimiz burada olmayacaktık. Ulu önder Atatürk, geleceği çocuklarımıza emanet etmişti. Benim de bu gerçekten yola çıkarak sizlerden, her birinizden bir istirhamım olacak: Lütfen çocuklarımızı kodlama eğitimine gönderelim. Analitik ve mühendis kafayla yetişen çocuklarımızın var olduğu dünyada eminim her şey çok daha güzel ve mükemmel olacaktır. Ekosistemimize, ülke-

mize ve dünyaya değer katacaktır.

‘Lütfen kodlama, kodlama, kodlama’ diyorum. Çocuklarımızı kodlama eğitimlerine gönderip destekleyelim. Bu vesileyle grup olarak çok güzel bir girişimimizden de bahsetmek istiyorum. İstanbul Valimiz Davut Gül ile birlikte 25 ilçedeki 25 okula teknoloji ve bilişim sınıfı kurma kararı aldık. Geçen ay grup olarak bu konudaki protokolü imzaladık. Sizleri de bu tür etkinliklere katılmaya davet ediyorum.”

Mastercard PSM Awards da 7 yıldır başvuru gelirleriyle kız çocuklarına ve genç kızlara kodlama eğitimi veren sosyal girişimlere destek oluyor, kadın istihdamına katkı sağlıyor. 2025’te de geçen yıl olduğu gibi EduTech eğitimleri desteklenecek, üniversitelerin 3 ve 4’üncü sınıflarında okuyan ya da mezun olmuş genç kadınlar için özel bir kodlama sınıfı açılacak.

“Türkiye bir inovasyon ülkesi!”



Prof. Dr. Selim Yazıcı da jüri başkanı sıfatıyla, yarışmanın son 5 yıllık verilerinden yol çıkarak, İstanbul Üniversitesi Araştırma Görevlisi Talha Karadayı ile birlikte hazırladıkları analizi bir sunum eşliğinde şöyle özetledi:

“Jüri olarak 2020 yılından bu yana 12 kategoride 1.048 başvuruyu değerlendirdik. Yıllık bileşik yüzde 15 başvuru artışı var. En çok başvuru bankalardan gelmiş. Bankaları sırasıyla fintekler, teknoloji şirketleri ve sigortacılar izliyor.

Kategori bazında en çok başvuru En İnovatif Ürün için gelmiş. Onu Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi, Dijital Dönüşüm ve Sosyal Sorumluluk izliyor. Bankalar ile ödeme ve elektronik para kuruluşları, en çok inovasyonu ödüllendiren kategorilere ilgi göster-

miş. Keza teknoloji şirketleri de. Sigorta şirketleri ise daha çok Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisini tercih etmiş. Sosyal Sorumluluk kategorisinde ödül alan projelerde eğitim, kadın ve çocukların öne çıkması ise çok sevindirici bir sonuç.

Özetle, başta ödeme ve elektronik para kuruluşları olmak üzere fintek girişimleri, inovasyonda öncülüğü bankalardan devralmış görünüyor. Sonuç: Biz bir inovasyon ülkesiyiz! Ödeme çözümleri bizim işimiz! Her şey müşteri için!”

Bu yıl yurt dışından, Azerbaycan’dan da bir başvuru geldiğini hatırlatan Yazıcı, bu gelişmeyi, önümüzdeki dönemde Mastercard PSM Awards’ın uluslararası bir organizasyona dönüşeceğinin bir işareti olarak yorumladı.



Liderlikte cinsiyet eşitliği

Mastercard PSM Awards töreni bir panelde de ev sahipliği yaptı. Panelde sadece Türkiye'nin değil tüm dünyanın sorunu olan bir konu ele alındı. "Liderlikte Eşitlik: Kadınların Finans ve Yatırım Dünyasındaki Stratejik Rolü" başlıklı panelin moderatörlüğünü gazeteci Sefer Yüksel yaptı. Yüzde 30 Kulübü Türkiye Yönetim Kurulu

Üyesi Ebru Dildar Edin, Ünlü Menkul Değerler Genel Müdürü Gamze Akgüney ve Garanti BBVA Yatırım Menkul Kıymetler Genel Müdürü Hülya Türkmen de konuşmacı olarak katıldı. Panelde yönetim kurulu üyeliği, CEO, genel müdürlük gibi pozisyonlarda kadınların varlığının artması, liderlikte cinsiyet eşitliği sağlanması için yapılması gerekenler masaya yatırıldı.



Bildirgeyi imzalayanlar plaketle onurlandırıldı

Başlangıcından bu yana kız çocuklarının eğitimi, kadın çalışan sayısının artırılması gibi sosyal sorumluluk projelerine özel ilgi gösteren program, bu yıl da "İş Dünyasında Eşitlik ve Çeşitlilik Teşekkür Plaketleri" ve "Kadın Liderliği Destekleme PSM Özel Ödülü" ile fark yarattı. Yarışmanın "Umuda Destek" Sponsoru Yüzde 30 Kulübü Türkiye tarafından yayınlanan "Şirketlerin Yönetim Kurullarında ve Üst Düzey Pozisyonlarında Kadınların Temsilinin Artırılmasını Önemsiyoruz" bildirgesine imza atan 27 yatırım ve

menkul değerler şirketi, birer plaketle onurlandırıldı. Yüzde 30 Kulübü, Türkiye'de finans ve yatırım sektörünün üst yönetiminde kadın istihdamının yüzde 30 olması konusunda bir inisiyatif başlatarak bu bildirgeyi yayınlamıştı. Bildirgeye imza atan şirketler de müşterilerini ve paydaşlarını bu konuda bilgilendireceklerini ve sermaye piyasası mevzuatına uygun şekilde şirketlerin karar organlarında kadınların temsilinin artırılmasını desteklemek için harekete geçmelerini teşvik edeceklerini beyan etmişti.

Program tarihinde bir ilk!

Bu yılki yarışmanın bir diğer önemli yeniliği de Mastercard PSM Awards Büyük Ödülü oldu. Kategori birincileri arasında en yüksek puanı almanın yanı sıra başvurulardaki ürün çeşitliliği ve sayısı ile yıllar içinde katılım istikrarı kriterlerini karşılayan Türkiye İş Bankası, “Yılın En İnovatif Şirketi” ünvanıyla ilk büyük ödülün kazananı oldu.

İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, törende ödülle ilgili duygu ve düşüncelerini şöyle ifade etti:

“Öncelikle bu inovasyonların geliştirilmesinde ve bu ödülün alınmasında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma yürekten teşekkür ediyor ve kutluyorum. Jüri üyelerine de bizi bu ödüle layık buldukları için teşekkür ediyorum. ‘En İnovatif Şirket’ ödülünü almak gerçekten de güzel ve inanılmaz bir duygu.

İş Bankası’nda 2008-2021 yılları arasında teknolojiye sorumlu genel müdür yardımcılığı yaptım. O dönemde banka içerisinde bir nevi anketler yapılarak güçlü ve zayıf olduğumuz yönler belirlenirdi. 3 yılda bir yapılan strateji toplantılarında da bunlar liste halinde önümüze gelirdi. ‘Zayıf yönler’ listesinin başında ‘bankanın teknoloji altyapısı’ni görünce çok üzülürdüm.

Bu alandan sorumlu yönetici olarak kendime, teknolojiye zayıf yönlerden çıkarıp güçlü yönlerin en üst sırasına ‘teknolojik altyapı ve inovasyon’ yazdırmayı hedef belirlemiştim. Bu görevimin son 2 yılına girerken, 2019’da teknoloji artık zayıf yönlerden çıkıp güçlü yönlere geçmişti. Burada olan ve teknolojiyle ilgili alanlarda görev yapan arkadaşların kurumlarında da böyle bir sorun varsa bunun bir kader olmadığını, değişebileceğini rahatlıkla söyleyebilirim.”

Hak edilmiş bir ödülün hikayesi

Bu özel ödülü Aran’a takdim eden Mastercard PSM Awards Jüri Üyesi Dr. Soner Canko da bu yıl 100’üncü yaşını kutlayan İş Bankası ile ilgili samimi duygularını paylaştı:

İlk bankam

Anlatacaklarım yaklaşık 50 yıl geriye gidiyor. 1974 yılında Kıbrıs Barış Harekati’nin yapıldığı sıcak yaz günlerinde, rahmetli babam harekât için gerekli olan yakıtın adaya ulaştırılması için çalıştığı şirketin tankerleriyle yola çıkmıştı. Gözlerimiz TV, kulaklarımız radyolarda gelişmeleri takip etmeye çalışıyorduk. Bazı akşamlar yaşanan karartma uygulamaları endişe ve merak seviyemizi zirveye taşımıştı. Dünyada petrol krizi yaşanıyor, ülkemizde tasarruf çağrıları yapılıyordu. İşte böyle olağan olmayan günler yaşanırken annem beni ve abimi iki yanına alarak evimize en yakın İş Bankası şubesine götürdü. İlk defa bir bankaya gitmiş ve ilk kez kumbara sahibi olmuştuk. Bu sayede 5 yaşında banka, kumbara ve tasarruf kavramlarıyla tanıştım. Bu tanışma hayatımın kalanına önemli derecede yön verdi. Uzun yıllar bu sektörde severek çalışmamın en önemli motivasyonu oldu.

İlk işim

İlk çalıştığım banka, bir İş Bankası iştiraki olan T. Dış Ticaret Bankası oldu. Bu sayede İş Bankası’nı daha yakın tanıma fırsatım oldu. Çalışanlara verilen sendikal haklar, sosyal yardımlar ve kurum içi gelişim fırsatları İş Bankalıların her daim değerli ve ayrıcalıklı hissetmesine sebep olmuştur.

İlk tanışma

Yıllar sonra çalıştığım çokuluslu teknoloji şirketini temsilen Ankara’da İş Bankası Genel Müdürlüğü’ne gitmem gerektiğinde, bana Bilgi Teknolojileri bölümlerinin adresi şehir dışında, “Eskişehir Yolu. 8. Km” olarak tarif



edilmişti. 2000’li yılların başında yaptığım bu ziyaretlerde tanıştığım sevgili Hakan Aran samimiyeti, mütevazı kişiliği ve sıra dışı yorumlarıyla dikkatimi çekmişti. O tanışma çalıştığım her kurumda devam etti, yaptığımız her projede iş birliği ve dayanışmaya dönüştü. Her görüşmemiz, seyahatimiz ve her adımda daha da geliştirdi, güçlendi ve bizleri bugünlere getirdi.

Anlatmasam olmazdı...

Sizlere yarım asır önce tanıştığım ilk bankama ve çeyrek asır önce tanıştığım Genel Müdürü sevgili Hakan Aran’a “Yılın En İnovatif Şirketi” ödülünü verirken aklımdan geçen geçmişimi, yaşadığım duyguları anlatmasam olmazdı.

Hak edilmiş bir ödül

Kuruluşundan bu yana yatırımcılarına, müşterilerine, çalışanlarına kazandıran, cumhuriyetimizin 100’üncü yılı kutlamalarına değerli katkılar yapan, bankasının 100’üncü yılı vesilesiyle ülkemize, sektörümüze, gençlerimize verimli ve faydalı eserler bırakan İş Bankası için büyük ödül, hak edilmiş bir ödüldür. ©

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

ALTIN PSM



■ Anadolu Hayat Emeklilik (AHE)

■ İnovatif Stratejik Dijital İş Birlikleri

Bu projeye sigorta pazaryeri, e-ticaret platformları, dijital cüzdan, dijital banka, tüketici finansman şirketi, farklı sektörlerde faaliyet gösteren finansal uygulamalar gibi hem yeni piyasaya giren hem de kendini sektöre kanıtlamış kurumlara iş birliği fırsatlarını değerlendirerek ürün ve hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırma imkânı buluyor. AHE, dijital iş birliği yapacağı firmaları belirlerken yeni girişimlere öncelik veriyor. Şirket, bu ekosistemi büyütmenin hem köklü firmalara hem de yeni girişimlere karşılıklı fayda yaratacağına inanıyor. AHE, projenin başlangıcından itibaren İmeceMobil, Pazarama, Monay, Abonesepeti, HangiKredi, hepsiburada ve Hipokid iş birlikleri yürüttü. Görme engelli bireylere daha erişilebilir bir dünya sunmayı amaçlayan BlindLook iş birliğiyle de görme engelli müşterilerinin dijital kanallara erişimini kolaylaştırarak deneyimlerini iyileştirmeye katkı sağladı.

Müşteri odaklı olarak tasarlanıp hayata geçirilen online satış sürecinde, kişiler AHE ürünlerini dijital kanallardan yaklaşık 5 dakika içerisinde, uçtan uca online satın alabiliyor. İş birliği yapılan markaların müşterilerine yönelik kişiselleştirme çalışmalarıyla yaş, medeni durum, çocuk sayısı, eğitim ve çalışma durumu, maaş bilgisi, yıllık gelir düzeyi, yatırım yatınlığı, tüketim alışkanlıkları, borç seviyesi, çocuklara yönelik eğitim planlaması



ve mevcut birikim seviyesi gibi bilgiler analiz edilerek doğru kanalda doğru kampanya yürütülmesi sağlandı. AHE Online, AHE mobil ve kurumsal web sitesi üzerinden kurgulanan online satış süreçlerinin de katkısıyla, 2024'ün üçüncü çeyreğinde dijital kanallardan yapılan yeni satışların sayısı önceki yılın aynı çeyreğine göre 2 kat arttı. Dijital kanal üretiminin toplam içerisindeki payı yüzde 8 seviyesine ulaştı.



ALTIN PSM



■ Arute Solutions Yazılım

■ Akıllı Nakit Tedarik Zinciri Optimizasyonu

Arute'un Nakit Optimizasyonu Çözümü (Cash+), nakit ihtiyaçlarını doğru bir şekilde tahmin ederken, ikmal planlarını da optimize ediyor. Gelişmiş makine öğrenimi ve matematiksel algoritmalar sayesinde ATM'ler, şube gişeleri veya iç mekan ATM'lerindeki nakit taleplerini öngörüp nakit transferi ve depolama maliyetlerini en aza indiriyor. Atlı nakit minimizasyonu, otomatik nakit planlaması ve tüm ATM marka/modelleri için destek gibi özelliklerle, işletmelerin nakit operasyonlarını daha verimli hale getiriyor. Ölçeklenebilir yapısı ve simülasyon araçları sayesinde, her türlü nakit noktası için optimizasyon sağlayıp maliyetlerin düşürülmesini sağlıyor. Çözümün ölçeklenebilir yapısı, gerçek zamanlı simülasyon ve performans izleme araçları, işletmelerin farklı ikmal stratejilerini test etmele-

rine olanak tanıyor. Bu sayede operasyonel verimlilik en üst düzeye çıkarılırken maliyetler en aza indiriliyor. Türkiye'nin önde gelen bankaları tarafından tercih edilen çözüm, yüzde 85'e varan tahmin başarı oranıyla dikkat çekiyor. Atıl nakit tutarı ve operasyonel maliyetlerin azaltılması göz önünde bulundurulduğunda, bu çözümü kullanan bankalarda yılda 2 ila 6 milyon arasında tasarruf sağladığı tahmin ediliyor. Şubelerdeki atıl nakitte yüzde 28'e varan azalış tespit edilmiş

durumda. ATM'lerdeki atıl nakitte de yüzde 35'e varan azalış sağlandı. Toplam operasyonel maliyetlerde yüzde 27'ye varan düşüş kaydedildi. Para bitmelerinde yüzde 45'lere varan iyileştirmeler gözlemlendi. Atıl nakit tutarının azaltılmasıyla nakit emisyon hacminin artmasına doğrudan katkı sağlayan proje kapsamında geliştirilen Cash+ ve CIT Routing+ ürünleri yurt dışında da kullanılıyor. Bu da projenin, Türkiye'nin teknoloji ihracatına katkı sağlayan yönü olarak öne çıkıyor.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Anında Taşıt Kredisi



Taşıt piyasasında özellikle sıfır kilometre araç satan bayiler, müşteri bayiden ayrılmadan hızlı ve dijital finansal çözümler sunabilmeyi istiyor. Halihazırda anlaşmalı bayiler üzerinden kullanılan kredilerin payı, 0 km araçlar için yüzde 90'a ulaşmış durumda. Toplam kullandırımlar içerisinde ise yüzde 65 paya sahip. Mevcut sistemlerde bankalar, anlaşmalı taşıt bayilerindeki dijital ekranları üzerinden kredi başvurusunu alıyor, müşteri bayiden ayrılmadan kredi kullandırım işlemlerini tamamlıyor. İş Bankası ise yenilikçi bir yaklaşımla uçtan uca dijital bir taşıt kredisi süreci tasarladı. Böylece süreci hem bayi hem de kullanıcı hem de banka için kusursuzlaştırmayı, taşıt kredileri pazar payını ve sektördeki gücünü artırmayı amaçladı. Sonuçta da İş Bankası müşterilerinin İşCep'ten taşıt kredisi başvurusu yapıp birkaç dakika içerisinde kredi kullanmalarına olanak sağlayan "Anında Taşıt Kredisi" hayata geçirildi.

Satış öncesinde alınan kredi tutarı, müşterimizin hesabına aktarılarak blokeye alınıyor. Sigorta ve satış işlemleri tamamlandıktan sonra bloke kaldırılarak kredi tutarı, satıcının hesabına aktarılıyor. Anında Taşıt Kredisi ile şubelerin operasyonel yükü azaltılırken, taşıt alım süreci bayiler ve müşteriler için kolaylaşıyor. Sözleşmelerin dijital olarak onaylanmasıyla kâğıt tüketimi azaltılarak İş Bankası'nın sürdürülebilirlik yaklaşımı da destekleniyor. İlk fazda geliştirme,



0 km araç satışı yapan bayiler üzerinden almak başlıklar için devreye alındı. İkinci fazda ikinci el araç satan bayilerin de sisteme entegre edilmesi; API entegrasyonu ile dijital mecrada faaliyet gösteren firmaların sisteme dahil edilmesi planlanıyor.

İş Bankası, uçtan uca dijital "Anında Taşıt Kredisi" ürününü yaygınlaştırarak 2025 sonuna kadar taşıt kredisi kullanımını yüzde 30, pazar payını da yüzde 2 artırmayı hedefliyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Aktif Bank

■ Dob Kredi



Bu ürün uzaktan müşteri edinim (DOB) süreçlerine entegre edilmeden önce Aktif Bank müşterisi olmayan başvuru sahipleri, kredi onayının ardından kuryeyle sözleşme teslimatı için yaklaşık 5 ila 15 gün süren bir

bekleşiş sürecine giriyordu. Bu süreçte kurye, sözleşmeleri müşteriye iletiyor, müşterinin sözleşmeleri imzalamasıyla birlikte kurye imzalı sözleşmeleri bankaya teslim ediyordu. Bu durum müşteri memnuniyetinde olumsuz etki yaratıyordu. Hesap açılış sürecinde ve kredinin hesaba aktarılmasında yaşanan bu gecikme, müşterilerin bankacılık hizmetleri ve diğer kampanyalara da zamanında erişememesine yol açıyordu.

Kredi başvuru sürecinin uzaktan müşteri edinim akışına dahil edilmesiyle birlikte kullanıcılar müşteri olma akışına giriyor, akış içinde kredi başvuru işlemlerini

tamamlıyor ve tamamlanan başvuru sonrasında kesin-ti yaşamadan uzaktan müşteri edinim süreçlerini yaşıyor. Müşteri olma adımlarını tamamlayan kullanıcılara ait, akış esnasında başvuru yaptıkları kredileri onaylanmış ise kredi tutarı anında hesaplarına aktarılıyor. Böylece müşterilerin finansal ihtiyaçları, bekleme olmadan anında karşılanabiliyor.

Çalışmanın hayata geçtiği Mayıs 2024 itibarıyla uzaktan müşteri edinimi sürecine dahil olarak kredi başvurusu yapanlara yönlendirilecek kurye sayısında ortalama yüzde 70 düşüş oldu. Kurye teslimat süreçlerinin azalması, müşterilerin nakit ihtiyaçlarının kredi ürünü üzerinden hızlı bir şekilde karşılanmasını sağladı. Aktif Bank için negatif yönde maliyet yaratan kurye süreçlerinin belirli bir noktada önüne geçildi. Ayrıca müşteri deneyimi, iyileştirme ve müşteri memnuniyeti yaratma adımlarında da önemli ölçüde katma değer sağlandı.



GÜMÜŞ PSM



■ DenizBank

■ Gündelik İşlemlere Şubesiz Çözümler

DenizBank, uzaktan müşteri ediniminde kullandığı teknolojiyi mevcut müşterilerine de uyarlayarak yeni bir süreç tasarlayarak, mobil uygulamadan işlemlere eriştikten sonra güvenlik görüşmelerini video görüşmeyle tamamlamalarını sağladı. Böylece önceden şubeye giderek yapılan işlemler, mobil uygulamadan sadece birkaç adımda ve bir video görüşmeyle yapılabilir hale geldi. Artık ayda 380 bin DenizBank müşterisi, mobil uygulamayı açıp Şubesiz İşlem menüsüne tıklayarak kimlik bilgilerini girip NFC ile kimliğini taratıyor, ardından video görüşmede kendilerini karşılayan müşteri temsilcisi aracılığıyla güvenlik kontrollerinden geçirdikten sonra ilgili işlemi şubeye gelmiş gibi yapabiliyor.

Her geçen gün bu hizmetten daha fazla DenizBank müşterisi faydalaniyor. Bu şekilde, 2024 yılı başından bu yana yüzde 400 artışla ayda ortalama 84 bin işlem yapıyor. MobilDeniz'deki "Şubesiz İşlem" hizmeti, bankanın mobil bankacılık ön yüzü alt barında tek tıkla erişilebilir ikon ve iyileştirilmiş deneyimiyle müşterilerle buluşmaya devam ediyor.

Sadece 5 adımda yüzde 100 dijital deneyimle zaman tasarrufu sağlayan "Şubesiz İşlem", tek bir menüyle



birden fazla soruna çözüm sunarak müşteri sadakatini artırıyor. Müşterilerin şube veya ATM'lere gitmek için harcadığı yakıt miktarını azaltarak karbon salınımını düşürüyor. Yapılan hesaplamalara göre, her bir müşterinin mobil uygulama kullanarak yaptığı işlem, 0.5 kg karbon salınımını önüyor. Sunulan 8 işlemle, aylık 370 bin tekil müşterinin menüyü ziyaret etmesi sağlandı.

GÜMÜŞ PSM



■ Multinet Up

■ Fraud'un Önlenmesinde Dijital Dönüşüm

MultiNet yemek kartlarının nakde çevrilmesiyle suis-

timaller oluşuyor, bu da mali kayıplara ve şirketin paydaşlarının zarar görmesine yol açıyordu. Manuel analizler, dolandırıcılık yöntemlerinin karmaşıklaşmasıyla yetersiz kalıyordu. Multinet Up, ekonomik gidişatın dolandırıcılık riskini daha da artıracığı ve piyasadaki fraud önleme araçlarının yüksek maliyeti ve sektöre özel dolandırıcılıkları kapsamaması doğrultusunda in-house bir çözüm geliştirdi.

Güçlü kurumsal iş zekâsı (power BI), robotik süreç otomasyonu (RPA) ve yapay zekâ (AI) teknolojileriyle bir fraud önleme sistemi kurularak geçmiş işlemler analiz edildi. Gelecekteki suistimallerin tahmin edilerek önlenmesi hedeflendi. Makine öğrenmesi modeli, müşteri davranışlarını analiz ederek proaktif önlemler alınmasını sağladı. Dijital dönüşümle kurulan fraud önleme sistemi sayesinde, yıllık 328 milyon TL tutarındaki 248 bin şüpheli işlem RPA ile incelenip erken tespit oranı yüzde 86 artırıldı. Anlık taramalarla 10 kat fazla kart kırma noktası kapatıldı. Böylece Multinet Up'ın finansal kayıpları azaltıldı. Aynı zamanda operasyonel verimlilik de artırılarak insan gücünden yüzde 50 tasarruf sağlandı, hatalar büyük ölçüde azaltıldı. Finansal kayıplar önlenirken, paydaşlar nezdinde itibar ve güven pekiştirildi, müşteri memnuniyeti ve sadakati yükseltildi. Dijital dönüşümün gücüyle fraud önleme süreçleri daha hızlı, etkili ve sürdürülebilir bir hale getirildi.



BRONZ PSM

■ Colendi Yapay Zeka ve Büyük Veri Hizmetleri



■ ColendiMind

Colendi AI tarafından geliştirilen ColendiMind, finans ve bankacılığı dönüştürmek için geliştirilmiş güçlü bir yapay zekâ modeli olarak öne çıkıyor. Kullanıcılarına eşsiz içgörüler, otomasyon ve kişiselleştirilmiş çözümler sunan platform, finansal kurumların veriyi ve teknolojiyi daha etkili bir şekilde kullanmasını sağlamak için yıllarca süren inovasyonun bir ürünü olarak ortaya çıktı.

Colendi AI, ColendiMind ile alternatif kredi skorlama, dolandırıcılık tespiti ve müşteri segmentasyonu gibi önemli finansal süreçlerde yapay zekânın avantajlarını kullanarak finans kurumlarının daha verimli çalışmasını hedefliyor. Google Cloud, AWS ve Azure gibi popüler altyapılarla uyumlu bir şekilde çalışan platform, SOC2 güvenlik standartlarına uygun olarak tasarlandı. ColendiMind, bankalara ve finans kurumlarına daha akıllı kararlar almayı, müşteri deneyimlerini geliştirmeyi ve kredi performans verimliliğini artırmayı sağlıyor.

ColendiMind'in en dikkat çekici özelliklerinden biri de mevcut veri tabanlarıyla sorunsuz entegre olması ve bu verilere dayalı içgörüler sunabilmesi. Birçok dili destekleyen yerelleştirme yetenekleri sayesinde, farklı bölgelerdeki finansal kurumların ihtiyaçlarını karşılayabiliyor.

ColendiMind, finansal kurumların iç verilerini kul-



lanarak daha doğru ve kişiselleştirilmiş kredi skorları sağlıyor. Bu sayede riskler azalırken müşteri güveni artıyor. Davranış bazlı yapay zekâ ile müşteriler, harcama alışkanlıkları ve risk profillerine göre segmente edilerek çapraz ve üst satış fırsatları optimize ediliyor. ColendiMind'in gelişmiş anomali tespit sistemi şüpheli işlemleri anında yakalayarak dolandırıcılığı önlemeye yardımcı oluyor. Yapay zekâ destekli müşteri hizmetleri ve veri asistanları, çalışanlara ve müşterilere daha etkili bir hizmet sunabiliyor.

EKOSİSTEM GELİŞTİREN İŞ BİRLİKLERİ

ALTIN PSM

■ AkbankLAB

■ Mobilite ve Finansın Kesişiminde Gerçek Dünya Varlıklarının Tokenizasyonu

Tokenizasyon, gerçek dünya varlıklarının zincir üzerinde temsil edilmesine ve mülkiyet haklarının yönetilmesine olanak tanıyan bir teknoloji. Akbank ve Togg, Togg akıllı cihazlarının blokzinciri üzerinde dijital bir değer olarak temsil edilmesini mümkün kılarak ilk varlık tokenizasyonu testini kapalı devre bir ortamında başarıyla tamamladı. Test kapsamında, aracını paylaşmak isteyen kullanıcılar hedef grup olarak seçildi. Togg akıllı cihazlarının mülkiyetini temsil eden dijital varlıkların oluşturulduğu, saklandığı ve paylaşıldığı çalışma sayesinde, Togg akıllı cihazlarının gelecekte dijital bir değer olarak temsil edilmesi amaçlandı. Böylece yeni teknolojiler araç olarak kullanılarak mobilite ve finans ekosisteminin kesişiminde ortak projelerin üretilmesi mümkün kılındı.

Togg akıllı cihazlarının tokenizasyonu için işletilen PoC kapsamında Avalanche C-Chain kullanılarak oluşturulan dijital varlıklar güvenli bir şekilde kaydedilerek paylaşıldı. Öncelikle Togg akıllı cihazının bütünü temsil eden bir ana NFT yaratıldı, kullanıcı aracını paylaşmak istediğinde akıllı sözleşmeye verilen komut sayesinde parçalı NFT'ler oluşturuldu. Güven ve emniyet oluşturmak üzere aracın bütünü temsil eden ana NFT saklama için Akbank'a, aracı açma ve



çalıştırma hakkına sahip parçalı NFT'ler ise kullanıcıların dijital cüzdanlarına başarıyla dağıtıldı. Tüm süreç akıllı sözleşmeler tarafından yönetildi. Togg mülkiyetinin ve kullanım haklarının dijital varlıklar tarafından yönetilebileceğini kanıtlayan PoC'nin uzun vadede, ikinci el araç satışında güvenli ödeme, kullandıkça ödeme, araç kiralama, kolay kredi gibi birçok finansal hizmetlerin önünü açması bekleniyor.



ALTIN PSM

■ Pavo Finansal Teknoloji

■ EczacıPOS



Vergi Usul Kanunu 507 uyumlu yeni nesil android POS çözümü EczacıPOS, Pavo ve Kolaysoft Teknoloji iş birliğiyle geliştirilen 11 farklı eczane yazılım otomasyonunun yanı sıra ITS ve Medula gibi ilaç veri tabanlarıyla tam entegre şekilde çalışıyor. Bu butik proje, Türkiye genelindeki eczanelerin iş süreçlerini hızlandırmak, verimli hale getirmek ve maliyet avantajı yaratmak için iki özel entegratör firmanın farklı paydaşlar olarak bir araya gelmesiyle ortaya çıktı. Türkiye'nin birçok ilinde hizmet veren eczanelerin iş ve fatura süreçlerinin analiz edilip regülasyona uygun hale getirilmesi ile tek bir çözüm üzerinden tüm kanalların birleştirilmesi amaçlandı. 11 farklı eczane otomasyonunun yanı sıra ITS ve Medula gibi sistemlerle tam entegrasyon sağlandı.

VUK 507 tebliğine tam uyumlu olan çözüm, eczanelerin yasal zorunluluklara uygun olarak ödeme almasını sağlıyor.

EczacıPOS projesinde Pavo da Kolaysoft da özel entegratör kimliğiyle yer alıyor. Regülatif açıdan VUK 507 kapsamında Pavo işletici kuruluş lisanslarıyla imzalanan faturalar, Kolaysoft'un özel entegratörlüğü kullanılarak Gelir İdaresi Başkanlığına bildiriliyor.

İlk eczane kurulumu Şubat 2024'te bu uçtan uca çözümler bütünü, halen 8 bin 200'den fazla eczane canlı olarak kullanılıyor. 2025 yılı sonuna kadar 20 binden fazla eczanenin kullanılması hedefleniyor. İş süreçleri hızlanan ve operasyonel verimliliği artıran eczaneler, farklı entegrasyonlara ve yazılımlara ihtiyaç duymadan satış, tahsilat ve e-belge süreçlerini tek bir program üzerinden yürütebiliyor.

ALTIN PSM



■ QNBpay Ödeme Hizmetleri

■ QNBpay & Sipay İş Birliği Temsilcilik Modeliyle Pazarı Büyütüyor

Haziran 2024'te TCMB'den ödeme hizmetleri lisansı alan QNBpay, halen temsilcilikten lisanslı hizmet sunmaya geçiş sürecini yürütüyor. Şirketin Şubat 2023'te başlayan Sipay iş birliği başarıyla tamamlandı.

Ödeme hizmetleri sektörüne giriş; altyapı, teknoloji, operasyon ve risk yönetimi gibi alanlarda büyük yatırımlar gerektiriyor. Lisans alma süreci de uzun hazırlıklar ve çalışmalar istiyor. QNBpay - Sipay iş birliği, bu sürecin etkin bir şekilde yönetilmesini sağladı. Temsilcilik modeliyle müşterilerine sanal POS, link POS, dijital POS hizmetleri sunan QNBpay, 1.5 yıl gibi kısa bir sürede 2 bin müşteriye ve 1.7 milyar TL ciroya ulaşarak ciddi pazar payı kazandı. Operasyon ve saha ekipleri arasında bilgi birikimi ve sinerji sağlarken, pazarlama ve satış ekiplerinde müşteri iğmeleri derinleşti. Bu deneyim, QNBpay'in ürün ve hizmetlerini sürekli iyileştirip hızlı büyümesini destekledi. Gelecekte de müşteri memnuniyeti ve yenilikçi ödeme çözümleriyle sektörde fark yaratmayı hedefliyor.

QNBpay ve Sipay iş birliğinin uçtan uca başarısının ardında, müşteri ihtiyaçlarına hızlı yanıt verebilen esnek ve disiplinli yapının her iki ekipte de kurulması yatıyor. Esnek ürün ve hizmet altyapısıyla teknolojik gelişmelere uyum sağlanarak planlama ve uygulamada yüksek verimlilik elde edildi. Müşterilere süreçler



ve belgeler hakkında şeffaf bilgi verildi, ekipler arası uyum yüksek memnuniyet sağladı. Temsilcilik sürecinde, müşteriler QNBpay'in Sipay'in temsilcisi olduğu konusunda bilgilendirildi, ekran arayüzü ve kullanıcı deneyimi tamamen QNBpay'e ait olacak şekilde sunuldu. Ürün yönetimi, IT ve iş birliği ekipleri düzenli toplantılarla süreci disiplinli şekilde yönetti, gerektiğinde hızlı aksiyon alındı. Krizlere karşı önceden yapılan planlamalar sayesinde, QNBpay'in lisans dönemine geçişte müşteri işlemlerinde kesinti yaşanmadı.

ALTIN PSM



■ VakıfBank

■ VakıfBank & Trendyol Uçtan Uca Dijital Ticari Kredi Projesi

VakıfBank, hem müşteri kazanımı için yeni bir kanal daha açarak perakende bankacılık iş kolundaki müşteri sayısını ve mevcut müşterilerindeki derinliğini arttırmak hem de dijital bankacılık alanında öncü rolünü

pekiştirmek için e-ticaret platformu Trendyol ile ortaklaşa bu projeye geliştirdi. Bu sayede, Trendyol'da satış yapan ve perakende bankacılık iş kolu tanımına uyan gerçek ve tüzel kişi firmalar, -VakıfBank müşterisi olmasalar bile- direkt olarak Trendyol satıcı paneli ekranı üzerinden kredi limit başvurusuyla anlık olarak kredi limiti oluşturabiliyor, uzaktan müşteri olma süreciyle VakıfBank müşterisi oluyor ve istedikleri kredi ürününü yine dijital olarak kullanabiliyor. VakıfBank müşterileri ise mevcut limitlerini yine ilgili ekranlarda görüntüleyebiliyor ve platform aracılığıyla kredi kullanabiliyor.

Başından sonuna kadar uçtan uca dijital olarak gerçekleşen bu süreç sonrasında, satıcılar tüm işlemlerini saniyeler içinde VakıfBank şubelerine gitmeden tamamlayabiliyor. Kullandıkları kredilerin güncel durumunu ve oluşan kredi limit boşluklarını da söz konusu platform üzerinden, farklı bir ekrana geçiş yapmaksızın görüntüleyebiliyorlar. Söz konusu projeye şubelerdeki operasyonel süreçler azaltılarak anlık sonuç alınıyor, hedef performans göstergelerine uygun olarak yeni müşteri kazanımı, aktif müşteri sayısının artırılması, kredi tabanının, mevduat plasmanının ve aktif ürün sayısının genişletilmesi sağlanabiliyor. Bu projeye VakıfBank, en küçük ticari segmentinde yer alan ve finansmana erişimde zorluk çeken küçük işletmelere, Trendyol satıcı paneli üzerinden dijital ticari kredi kullandıran ilk banka oldu. Banka bu kapsamda ilk aşamada 21 binin üzerinde kredi başvurusu alıp 7 bin 500'den fazla yeni müşteri kazandı. 850 milyon TL'nin üzerinde toplam limit tahsis edildi.



GÜMÜŞ PSM

■ Finartz

■ Hayat Pay Dijital Cüzdanı



Finartz'ın dijital cüzdan altyapısıyla hayata geçirilen Hayat Pay uygulaması, dijital cüzdan sayesinde ödeme ekosistemini kullanarak perakende, bankacılık ve fintek sektörünü bir araya getirdi. Temel ödeme özellikleri yanında market fişlerini tarayarak nakit iade alma ve kazanılan puanların cüzdan içinde tekrar kullanılabilmesi gibi perakende markalarına yönelik kullanıcı sadakatini destekleyen uygulamalar, Finartz'ın dijital cüzdan altyapısı üzerinde devreye alındı. Fintek - banka iş birliğiyle geliştirilen uygulamada, alanında önde gelen birçok perakende firmasıyla sadakat programları üzerinden kampanyalar düzenlendi, markaların ürün ve hizmetleri cüzdan uygulaması içinde kullanıcıya sunuldu.

Hayat Pay uygulamasında dijital kart oluşturma seçeneğiyle fiziksel kart ihtiyacı ortadan kaldırıldı, QR teknolojisiyle ödeme imkanı kullanıcılara sunuldu. Bankanın dijital cüzdan uygulamasında sunabileceği yeni ürün ve kampanyalar için farklı marka iş birliklerine imkan veren bir platform geliştirildi. "Sürekli Kazan" özelliğiyle biriken puanların uygulama içindeki "Market" sekmesinde harcanabildiği, yine aynı sekmeden internet paketi ve perakende ürünlerin satın alınabildiği avantaj programları, Hayat Pay dijital cüzdanına özgü kullanım senaryoları arasında yer alıyor.



10'dan fazla sektör iş birliği ve sadakat uygulamaları sayesinde ilk 5 ayda yaklaşık 200 bin kullanıcıya ulaşıldı. Başta Hayat Kimya ürünleri olmak üzere, uygulamada yer alan tüm ürün ve hizmetlerdeki perakendeci markalara kullanıcı çekerek işlem hacimlerini artırdı. Finartz'ın özelleştirilebilir dijital cüzdan altyapısı sayesinde yeni iş birliklerine açık ve her paydaşın büyümeye devam edeceği bir iş modeli hayata geçirildi.

BRONZ PSM



■ Quick Finansman

■ Acentelere Özel Hazır Kredi

Finansmana erişimin oldukça zorlaştığı bir dönemde, öncelikle Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın Türkiye'ye sattığı 8 bin acentesi için toplam 4 milyar TL tutarında hazır kredi limiti tanımlandı. Acentelerin fatura karşılığı her türlü ticari mal ve hizmet alımlarıyla müşterilerin kredi ihtiyaçlarına yönelik olan hazır kredi ürününe acenteler, koltuklarından kalkmadan, Quick Sigorta'nın acente portalı QPORT üzerinden dijital olarak başvurabiliyor. Sigorta ile finans ekosistemini bir araya getiren ve Türkiye'de bir ilk olan "Acenteler Özel Hazır Kredi" sayesinde Quick Finans, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta iş birliğiyle sigorta sektörünün temel taşı olan acentelerin finansmana erişim ihtiyacı karşılanıp mali bünyelerinin güçlenmesi amaçlanıyor. Bu hizmetten yakın zamanda sigorta sektöründe faaliyet gösteren 15 binin üzerindeki tüm acentelerin faydalanması için çalışmalar sürüyor. Acenteler Özel Hazır Kredi kapsamında ilk etapta 8 bin acenteye toplam 4 milyar TL hazır kredi limiti tanımlandı. 1.000'den fazla acente limitini öğrenmek için QPORT üzerinden iletişime geçerek kredi



başvurusu hakkında bilgi aldı. İlk ayda, 100'e yakın acente, ofis yenileme, elektronik ürün ve bilgisayar ile binek oto alımına yönelik ticari kredi başvurusu yapıp kredi talebinde bulundu.

BRONZ PSM



■ TURK Finansman A.Ş.

■ Rekabetlik: Juzdan'da "Kredim ile Öde"

Kredim, Juzdan uygulamasıyla iş birliği yaparak kullanıcılarına yeni bir ödeme seçeneği sunuyor. İş birliği kapsamında kullanıcılar, Juzdan üzerinden sağlanan ödeme yöntemlerinin yanı sıra Kredim'in sağladığı "şimdi al sonra öde" (BNPL) çözümüyle de alışveriş yapma fırsatına kavuşmuş oldu. Böylece anlaşmalı markalarda yaptıkları alışverişlerinde daha fazla avantaj, daha esnek ödeme seçeneklerine kavuşmuş oldular. Projeye müşteri memnuniyetinin artırılması, anlaşmalı markalara ek ciro ve yeni müşteri kazanımı sağlanması hedefleniyor.

Kredim ve Juzdan'ın mevcut kullanıcılarına yönelik başlatılan projeye "Kredi ile Ödeme Geçidi" uygulaması üzerinde entegrasyon yapıldı. "Juzdan ile Öde" entegrasyonuna sahip anlaşmalı markaların ödeme akışında alışveriş kredisi seçenekleri arasına "Kredim ile Öde" fonksiyonu da eklendi. Böylece kullanıcılara daha fazla alışveriş kredisi seçeneği sunuldu. Mevcut kullanıcılar için başlatılan proje, devam eden süreçte, henüz Kredim ve Juzdan kullanıcıları olmayanlar için de devam ettirilecek. Faz 2 olarak planlanan süreçte, müşteri olma adımlarının aynı akış içerisinde tamamlanıp alışveriş deneyiminin "sürtünmesiz" olarak tamamlanması hedefleniyor.



Bu iş birliğiyle hem Juzdan hem Kredim kullanıcıları, Juzdan uygulaması içerisinde daha avantajlı alışveriş deneyimine sahip oldu. Müşteri memnuniyet ve sadakatinin artırılması, tek bir kanaldan sunulan daha fazla ödeme seçeneğiyle anlaşmalı markalara yeni müşteri kazanımı ve ciro artışı hedefleniyor.

EN İNOVATİF ÜRÜN-HİZMET-PROJE

ALTIN PSM

■ Anadolu Sigorta

■ Çekici Konum Optimizasyonu

Bu projeye il, ilçe ve bölge bazlı kaza dağılım noktalarına göre bir kümeleme analizi yapılarak optimum küme sayısı dinamik olarak belirlendi. Bu küme sayısı çekici sayısını temsil ediyor ve il, ilçe, bölge özelinde konumlandırma için baz teşkil ediyor. Projede, küme sayısını belirlemek için yapay zekâ algoritmaları kullanılarak küme merkez noktaları oluşturuldu. Bu merkez noktaları, çekicilerin konumlandırılacağı koordinat noktalarına karşılık geliyor. Ardından, ilgili ilçenin veya bölgenin ana yol konum bilgileri alınarak, çekicilerin yerleştirileceği küme merkez noktaları en yakın ana yol koordinatlarına indirildi. Küme merkez noktaları, bölge veya ilçe özelinde, bir evin çatısı veya bir okulun bahçesi gibi noktalar olabiliyor. Bu noktalara da çekici konumlandırılıyor. Bu doğrultuda, en yakın ana yol koordinatlarına indirgenerek çekicilerin bekleyeceği konumlar belirlendi.

Projeye müşteri şikayetleri yüzde 60 azalırken, çekicilerin optimum konumlandırılması sayesinde kaza noktalarına ulaşım süresi yüzde 30 kısaldı. Yakın servis yönlendirmeleriyle yakıt maliyetlerinde yüzde 20 düşüş sağlandı, günlük kurtarılan araç sayısında yüzde 10 artış oldu. Çekici tiplerinin ve yönlendirme süreçlerinin otomatik hale getirilmesiyle uygun çekici tipi belirlenip hızla sevk ediliyor, insan kaynaklı gecik-



meler minimize edilerek operasyonel verimlilik artırılıyor. Sektör analizi, projede kullanılan yenilikçi algoritmalar sayesinde rakiplere kıyasla önemli bir rekabet avantajı sunulduğunu gösteriyor.

Anadolu Sigorta'nın 2024 yılı asistans bütçesi 800 milyon TL civarında oluştu. Tüm asistans hizmetleri devraldıktan sonra, bu çalışmanın ölçeklenmesiyle birlikte yüzde 5 verimlilik artışı ve yıllık 40 milyon TL ek bir fayda sağlanması hedefleniyor.



ALTIN PSM

■ Enqura

■ Enqura FinTech Five - Yapay Zekâ Tabanlı Finansal Teknolojiler Platformu

Enqura FinTech Five, finans sektörünün yapay zekâyla dönüşümünü hızlandıran, bankalar ve fintek şirketleri için uçtan uca entegre çözümler sunan bir platformu. Yapay zekâ tabanlı bu yenilikçi çözüm, beş temel üründen oluşuyor: EnQualify (uzaktan kimlik tespiti), EnNovate (dijital kanallar), EnWallet (dijital cüzdan ve açık bankacılık), EnSecure (güçlü kimlik doğrulama), ve EnConnect (yapay zekâ destekli sanal asistan).

Bu beş çözüm sayesinde platform, finans kurumlarına operasyonel etkinlik, hızlı entegrasyon ve müşteri deneyiminde kişiselleştirme avantajları sunuyor. FinTech Five, sektörün ihtiyaçlarına tek bir platformda çözüm sunarak, birden fazla tedarikçiye gereksinimi ortadan



kaldırıyor. Kullanıcılarına sunduğu sorunsuz entegrasyon, operasyonel maliyetleri yüzde 50 azalırken, müşteri memnuniyetini yüzde 90'ın üzerine çıkarıyor. Makine öğrenmesi, büyük veri analizi ve görüntü işleme gibi ileri teknolojilerle platform, dijital bankacılığın geleceğini bugünden inşa etme iddiasında. Enqura FinTech Five sayesinde örneğin Türk Ticaret

Bankası, dijital ürünlerini tek bir tedarikçiyle yöneterek operasyonel etkinlik sağlarken, İfo Yatırım da yüzde 90'a varan başarılı müşteri edinimi oranlarıyla platforma geçiş yaptı. Platform kapsamında 2024 sonunda pazara sunulacak olan yapay zekâ destekli görüntülü sanal asistan çözümü, şimdiden 10'a yakın finans kuruluşunun ilgisini çekmiş durumda.

ALTIN PSM

■ Moka Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu



■ Erken Ödeme Alma

“Erken Ödeme Alma” özelliği, Moka üye işyerlerinin nakit akışını sağlamak için geliştirilmiş bir finansal çözüm. Blokeli bakiyeler nedeniyle nakit akış sorunu yaşayan iş yerlerine vadesi dolmadan blokelerini bozup nakit ihtiyaçlarını karşılama imkanı sunuyor. Bu özellikle üye iş yerlerinin blokede bekleyen ciro, ileri tarihli ekstre ve taksitli satış bakiyelerini hızlıca nakde çevirebilmesi hedeflendi. Bu yenilikçi özellik, iş yerlerinin operasyonel yükünü hafifletmek ve likidite akışını hızlandırmak amacıyla Moka POS Panel'e entegre edildi.

Moka POS Panel üzerinden tek tıkla erişilebilen bu özelliği kullanmak isteyen müşterilerin başvuruları kısa süre içinde değerlendirilerek bekleme süresi minimuma indirildi. Süreç boyunca kullanılan dijital altyapı sayesinde, iş gücü ve zaman maliyetleri düşürüldü, işlem hızı artırılarak müşteri memnuniyetinde gözle görülür bir iyileşme sağlandı. Ürün, nakit akış sorunlarına hızlı bir çözüm sunarak işyerlerinin mali yapılarına katkı sağlıyor, bu yönüyle pazarda ciddi bir rekabet avantajı yaratıyor.

“Erken Ödeme Alma” özelliği, ilk 5 ay içinde 215 milyon TL işlem hacmine ulaşarak hedeflenen finansal etkiyi saladı. Blokeli bakiyelerin nakde çevirebilmesi



iş yerlerine önemli bir finansal rahatlama sağlarken, nakit akışlarını hızlandırarak ticari operasyonların daha sağlıklı bir şekilde yönetilmesine imkan tanıdı. Daha önce SLAi (servis hizmet süresi) en az 2 gün süren işlemlerin otomasyona geçirilmesi sayesinde operasyonel verimlilik ve iş gücü maliyetlerinde önemli bir tasarruf sağlandı. İşlem sürelerindeki kısalma müşteri memnuniyetini belirgin olarak artırdı. Proje sonrası komisyon gelirlerinde artış sağlandı.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası



■ 100 KOBİ'nin İkiz Dönüşüm Yolculuğu

Dijital çağda KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmalarını sağlamak, dijital ve yeşil dönüşüm süreçlerini hızlandırmak amacıyla MEXT iş birliği ile Türkiye'de ilk ve tek olan “100 KOBİ'nin İkiz Dönüşüm Yolculuğu” projesi 2024 yılı başında lanse edildi. Projeye katılan KOBİ'ler; üretim tesisi olan, OSB'lerde faaliyet gösteren, kurumsal ihracatçıların tedarikçilerinden oluşuyor. MEXT iş birliğiyle 18 aylık program kapsamında, firmaların Dünya Ekonomik Forumu tarafından kabul edilen ve tek uluslararası geçerliliğe sahip olan SİRİ dijital ve COSİRİ sürdürülebilirlik olgunluk analizleri yapıldı. KOBİ'ler için yol haritaları belirlendi. Üretim hatlarını dijitalleştirmek, yatırım gereksinimlerine finansman desteği sağlamak, projenin somut verilerini raporlamak için çalışmalar yürütüldü. KOBİ'lerin ikiz dönüşüm sürecinde maliyetlerin düşürülmesi, verimlilik artışı ve karbon emisyonlarını azaltmak hedeflendi. Proje, dijital dönüşümle maliyetleri düşürmeyi ve verimliliği artırmayı, yeşil dönüşümle de karbon

emisyonlarını azaltmayı ve kaynak optimizasyonu sağlamayı amaçlıyor. İlk etapta 150-200 bin dolarlık yatırım gerektiren örnek bir ikiz dönüşüm projesi 4-6 ayda tamamlanarak, yatırımın geri dönüş sürelerinin 18-24 ay arasında değiştiği görüldük.

İş Bankası, ikinci yüzyılında KOBİ'lere sağladığı finansal desteğin yanı sıra ikiz dönüşüm süreçlerinde onların yol arkadaşı olarak da yanlarında olmayı sürdüreceğini taahhüt ediyor. Banka, proje sonucunda Türk sanayisine armağan edeceği içgörülerini içeren bir raporu ortaya koymayı ve tüm KOBİ'lere ilham verecek 100 başarı hikayesi yaratmayı amaçlıyor.



GÜMÜŞ PSM

■ Logo Yazılım



■ eLogo e-Tahsilat

2023 yılında kullanıma sunulan eLogo e-Tahsilat ürünü, sanal POS aracılığıyla kredi ve banka kartı ödemelerini dijital ortamda kolayca tahsil etme imkanı sağlıyor. Kullanıcılar WhatsApp, SMS ve e-postayla oluşturdukları özel ödeme linkleri sayesinde müşterilerinden hızlı bir şekilde tahsilat yapabiliyor. Sektörde bir ilk olan WhatsApp üzerinden link gönderme özelliğiyle online tahsilat süreçleri daha kolay ve erişilebilir hale getirildi. B2B çalışan firmalara özel bir portal da sunularak, bayilerden ve alt bayilerden cari hesaplarına mahsup yapmalarına olanak tanındı.

Ürün, ERP sistemleriyle entegre çalışarak cari bakiyeleri doğrudan sistemden çekip, tahsilatın ardından bu bilgileri muhasebeleştiriyor. ERP içi uygulama teknolojisiyle sağlanan bu fayda sayesinde, cari hesap üzerinden tek tıkla doğrudan link gönderim özelliği hayata geçirildi. Tahsilat işlemleri için sektörde ilk olan bu özellik, müşterilere gömülü bir finans çözümü sunarak iş yüklerini minimum seviyeye indirmeyi ve dijitalleşme süreçlerini kolaylaştırmayı hedefliyor. Projenin yenilikçi yönü, ERP içindeki uygulamayla kullanıcıların alışkanlıklarını bozmadan tahsilat işlemlerini yapmasına olanak tanınması.

e-Tahsilat çözümü, sanal POS işlemleri yürüten 20 banka ve 10 ödeme kuruluşuyla entegre bir yapıda çalışıyor. Bu entegrasyonlar, ürünün geliştirilmesi ve lansman sürecinde stratejik ortaklıklar kurularak sağ-



landı. Sanal POS'larını temin eden işletmeler, ek bir işleme gerek kalmadan POS'larını e-Tahsilat'a entegre edebiliyor. Logo ERP ile tam entegrasyon sağlanmış durumda. Farklı ERP ve uygulamalara entegrasyon için API uçları da açıldı. B2B firmaların ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, her departmanın kendine özgü taleplerine göre özelleştirilmiş çözümler de geliştirildi. Örneğin, finans yöneticileri için web platformu, muhasebe departmanları için ERP içi modüller ve saha çalışanları için mobil uygulama seçenekleri sunulurken kullanıcı deneyimi zenginleştirildi.

GÜMÜŞ PSM

■ Ray Sigorta



■ Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası

Dünya Sağlık Örgütü, sağlık için "Sadece hastalık ve sakatlığın olmayışı değil, bedence, ruhça ve sosyal

yönden tam iyilik halidir" tanımını kullanıyor. Ray Sigorta da Türkiye'deki tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortası ürünleriyle ilgili yaptığı analizlerde, hepsinin fiziksel sağlık odaklı olduğunu görmüş. Mental sağlıktan çok az bahsediliyor ve sağlık sigortaları bununla ilgili teminatları karşılamıyor. Bunun üzerine şirket, müşterilerinin sağlık alanında ihtiyaçlarını anlayabilmek için mental sağlıkla ilgili bir araştırma yapmış. Sonuç: İnsanlar mental sağlıklarına

fiziksel sağlık kadar önem veriyor. Günlük hayatlarında çok fazla strese baş etmek zorunda kalıyorlar ama psikolojik danışmanlık ücretleri sebebiyle ihtiyaçları olan desteği alamıyorlar...

Ray Sigorta, bu sonuçlardan yola çıkarak müşterilerine eksiksiz bir sağlık deneyimi sunabilmek için tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe mental sağlık teminatlarını ekledi. Eczacıbaşı Evital ile iş birliği başlatarak, ürünü satın alan müşterilerine standart ayakta ve yatarak teminatlara ek olarak, 6 seans online psikolojik danışmanlık, mental sağlıkla ilgili hastalıklar için yatarak tedavi/rehabilitasyon, strese bağlı hastalıkların tespitiyle ilgili tahlillerin yer aldığı bir check-up hizmeti sunmaya başladı. Strese bağlı hastalıkların tespitinde özellikle önem taşıyan B12, D vitamini ve magnezyum tahliller de ücretsiz hizmetlere eklendi. Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası'nın lansmanı 10 Ekim Dünya Ruh Sağlığı Günü'nde yapıldı. 2023 yılına göre bireysel sigortalı sayısında yaklaşık yüzde 300 artış sağlandı.



GÜMÜŞ PSM

■ United Payment



■ Türk Devletleri Arasında Dijital Para Transferi - Turan Cüzdan Uygulaması

Turan Cüzdan uygulaması içindeki "Türk Devletleri Arası Dijital Para Transferi" özelliği, United Payment tarafından Türk Devletleri arasında güvenli, hızlı ve düşük maliyetli para transferi sağlamak amacıyla geliştirildi. Bu özellik, kullanıcıların geleneksel yöntemlerle karşılaştığı yüksek komisyonlar ve uzun işlem sürelerini minimize ederek, uluslararası finansal işlemleri daha erişilebilir hale getiriyor. Yapılan pazar analizi ve kullanıcı geri bildirimleri doğrultusunda, yerel bankalarla yapılan iş birlikleri sayesinde transfer süreleri yüzde 40 kısalırken, müşteri memnuniyeti yüzde 92'ye ulaştı. Proje, 18 ay içinde 400 bin aktif kullanıcıya ulaşarak yüzde 25 pazar payı artışı sağladı. Proje kapsamında uluslararası işlemlerde güvenilirlik sağlanarak, kullanıcıların finansal ihtiyaçlarına etkili çözümler sunuldu. Düşük maliyetli para transferi hizmeti, geleneksel yöntemlerdeki yüksek komisyonları minimize ederek kullanıcıların işlemlerini kendi ülkelerinde yapıyormuş gibi hızlı ve güvenli bir şekilde yapmalarına tanıyor. Ayrıca, uçtan uca şifreleme ve regülatif uyum süreçleriyle yasal düzenlemelere tam uygunluk sağlandı, kullanıcı verileri korunup işlem



güvenliği artırıldı. Kullanıcı geri bildirimleri doğrultusunda yapılan optimizasyonlar, uygulamanın sorunsuz çalışmasına katkıda bulundu.

United Payment'ın geliştirdiği transfer altyapısı, işlem ağını 13 ülkeye kadar genişleterek bölgesel erişimi artırdı. United Payment, stratejik iş birlikleri ve inovatif yaklaşımıyla bu projede teknolojik altyapının temel sağlayıcısı olarak öne çıktı.

BRONZ PSM

■ AlbarakaTech Global

■ myco Çalışan Sadakat Ürünü



myco, blokzinciri tabanlı bir çalışan sadakat platformu olarak geliştirildi. Çalışanlar, her yıl şirketten sanal coin'ler kazanıyor ve bu coin'lerin değeri, şirketin büyümesiyle ve enflasyonla orantılı olarak artıyor. Çalışanın çalışma süresi uzadıkça coin'ler daha fazla değer kazanıyor ve böylece çalışanların şirkete bağlılığı artıyor. Kilit açma mekanizmasıyla coin'ler belirli bir süre sonra kademeli olarak kullanılabilir hale geliyor.

Uygulamadaki oyunlaştırma özellikleri çalışanlar arasında etkileşimi teşvik ederken, verilen eğitimler ve tamamlanan projeler çalışanlara ek coin kazanma fırsatları sunuyor. Coin'ler isteğe göre nakde çevrilebiliyor veya şirket içi hediyeleşme için kullanılabilir. Mobil uygulama üzerinden tüm süreçler çalışanlar tarafından kolaylıkla yönetilebiliyor.

myco, çalışan sadakatini artırarak şirkete birçok somut fayda sağladı. İlk yıl nitelikli çalışan devir oranında yüzde 20 civarında azalma görüldü. Bu da işe alım maliyetlerinde düşüş ve operasyonel aksaklıkların azalması anlamına geliyor.

Coin kazanma ve oyunlaştırma mekanizmaları, çalışan motivasyonunu ve bağlılığını artırdı, çalışan memnuniyeti anketlerinde ciddi iyileşmeler gözlemlendi.

Bu süreçte AlbarakaTech, "Happy Place to Work" ve "Great Place to Work" ödüllerini kazandı.



Coin sistemi, proje sürekliliği ve iş sonuçlarında yüzde 30'a varan verimlilik artışı sağladı. Bu artış, projelerin planlı, zamanında ve başarıyla tamamlanmasını sağlayarak maliyet optimizasyonuna katkıda bulundu. Çalışanlar, kişisel gelişimlerine de katkı sağlayan kurum temsili, etkinliklere katılım, şirket içi sunum ve eğitim verme gibi yetkinliklerle coin kazanarak performanslarını artırdı, şirkete daha fazla değer kattı.

BRONZ PSM

■ Fiba Sigorta

■ Gömülü Sigortacılık



Fibasigorta, Gömülü Sigortacılık hizmetiyle Cep Telefonu Sigortası'nı sadece cep telefonu satın alınırken değil, farklı mecralarda da ulaşılabilir kılmayı amaçlıyor. Türkiye'nin önde gelen telekomünikasyon firmaları ve Fibasigorta'nın banka kanallarıyla iş birliği içerisinde yeni bir cep telefonundan garanti kapsamında yenilenmiş cep telefonu satışına, hasarlı telefonlar için alınan teknik destek sürecinden bayiiler tarafından sunulan kredilere kadar sigortaya erişim kolaylaştırılırken, hizmetin kapsamı da tüm elektronik cihazlar için genişletilmiş oldu.

Fibasigorta, pazarı genişletme stratejiyle oluşturduğu iş birlikleri kapsamında Tam Koruma, Ekran Kırılması ve Uzatılmış Garanti sigortaları olmak üzere üç farklı teminatla müşterilere ulaştı. İş birliği yapılan firmaya özel hazırlanan web sitelerine QR kodla giriş yapılması sağlanarak, müşterilerin herhangi bir belgeye ihtiyaç duymadan birkaç dakika içinde sigortalı olmasına imkân tanındı. Ayrıca bayi



tarafından sunulan kredilere sigortanın dahil olması sağlandı. Bankaların web sitesi ve mobil uygulamalarının yanı sıra şube ve çağrı merkezleri üzerinden

ürünlere erişim kolaylaştırılırken, ihtiyaç kredisiyle alınabilmesine olanak sağlandı. Şirket, projenin ilk yılında 120 bin müşteriye ulaşarak pazarda önemli bir yer edindi ve günlük 1000 adede ulaşan cep telefonu sigortası sattı.

Fibasigorta, Gömülü Sigorta hizmetiyle kredili cep telefonu sigortası satışlarında yüzde 50 büyümeye sağladı. Veri odaklı bir yaklaşımla kişiselleştirilmiş

sigorta çözümleri sunan şirket, müşteri deneyimini optimize etmeyi başardı. Yazılı ve dijital basındaki iletişim çalışmalarının yanı sıra sosyal medya hesaplarındaki paylaşımlarla Cep Telefonu Sigortası satın almayı daha önce düşünmeyen kişilere ulaşarak pazarı genişletti. Fibasigorta, önümüzdeki dönemde elektronik cihaz satış noktalarında yüzde 30 pazar payı hedefiyle projesini sürdürmeyi planlıyor.

BRONZ PSM



■ Trlogic Bilgi Teknolojileri – Formica AI

■ Gerçek Zamanlı Dolandırıcılık Tespiti ve Önlenmesi için Mobil ve Web Tabanlı Davranış Analitiği

Formica AI, gerçek zamanlı dolandırıcılık tespiti ve önleme konusunda uzmanlaşmış bir risk orkestrasyon platformu. Kurumların dolandırıcılıkla mücadelesini güçlendirmek için yenilikçi bir çözüm sunuyor. Gerçek Zamanlı Dolandırıcılık Tespiti ve Önlenmesi için Mobil ve Web Tabanlı Davranış Analitiği projesi, kurumların dijital ortamlardaki dolandırıcılık riskini en aza indirmek için tasarlandı. Gelişmiş cihaz zekâsı ve davranışsal biyometri teknolojileri sayesinde kullanıcı davranışlarını gerçek zamanlı olarak analiz edip şüpheli işlemleri anında belirleyebilen çözüm, kurumların finansal kayıplarını önlerken müşteri güvenini de artırıyor.

Çözüm, kullanıcılarına özetle şu faydaları sağlıyor:

- Gelişmiş analizler sayesinde dolandırıcılık girişimlerini erken tespit edip engelleyerek maliyetleri azaltıyor.
- Güçlü güvenlik önlemleri sayesinde müşteri memnuniyetinin yanı sıra marka güven ve itibarını artırıyor.



- Otomatik risk değerlendirme sayesinde operasyonel verimliliği artırıp iş süreçlerinin optimizasyonunu sağlıyor.
- Sektörde yenilikçi ve gelişmiş bir güvenlik çözümü sunarak rakiplerden ayrışma fırsatı veriyor; rekabet avantajı getiriyor.

EN İYİ ALTYAPI

ALTIN PSM



■ AktifTech

■ Atlas Ödeme Sistemleri Processing Platformu

Bu proje, Arnavutluk ve Kosova'daki iki bankanın, eski mainframe tabanlı ödeme sistemlerinden modern Atlas ödeme sistemleri platformuna geçişini sağlamak amacıyla başlatıldı. Böylece sistem kesintilerini azaltmak, işlem sürelerini kısaltmak ve banka süreçlerini daha verimli hale getirmek amaçlandı.

Kapsamlı bir ihtiyaç analizi yapılarak aşamalı bir geçiş stratejisi benimsendi. İlk olarak pilot uygulamalar uygulandı, ardından çalışanlar için detaylı eğitim programları düzenlendi. Alanında uzman teknoloji



firmalarıyla yapılan iş birlikleri, sürecin teknik başarıyla tamamlanmasına katkıda bulundu.

Gerçek zamanlı işlem işleme, yüksek güvenlik standartları ve API tabanlı entegrasyon yetenekleri, projenin öne çıkan özellikleri. Bu yenilikler, bankaların yeni hizmetler geliştirmesine ve pazara daha hızlı yanıt vermesine olanak tanıyor. Önceden sıkça karşılaşılan sistem

kesintileri ve yavaş işlem süreleri, artık geçmişte kaldı. Atlas sistemine geçiş, söz konusu bankaların müşteri memnuniyetinde belirgin bir artış sağladı ve operasyonel verimliliği büyük ölçüde artırdı. Proje, sadece iki bankanın dijital dönüşümünü değil, aynı zamanda sektördeki diğer kurumlara ilham verici bir başarı hikayesi oluşturdu.

GÜMÜŞ PSM

■ Payten Teknoloji

■ Nestpay Torus

Payten'in e-ticaret ödeme çözümü Nestpay Torus, banka ve üye iş yerinin arasında konumlanarak, banka adına üye iş yerine sanal POS altyapı desteği sağlarken aynı zamanda 7/24 destek hizmeti de sunuyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı sertifikalı bir Ar-Ge projesi olarak uyumluluk planlarına göre geliştirilen çözüm, yeni ve modern bir altyapıda, ölçeklenebilir, esnek, mikro servis tabanlı bir ödeme geçidi sunuyor. Birden çok veri merkezi operasyonu ile kesintisiz işlem akışını sağlarken, otomasyonlarla insan hatasını minimize ediyor. Scale Out ölçeklenebilir yapısıyla da yüksek işlem hacimlerini yönetmeyi kolaylaştırıyor.

Nestpay Torus; kart saklama, sadakat programları, dolandırıcılık önleme, tekrarlayan ödemeler, bayi tahsilatları, çoklu dil ve çoklu para birimi desteği ve taksitlendirme gibi özelliklerinin yanı sıra zengin raporlama ve detaylı işlem takibiyle de öne çıkıyor. Proje, 21 banka ve 2 fintek şirketinde faaliyete geçerek son 12 ayda toplam 345 milyon e-ticaret işlemine aracılık etti.

Nestpay Torus kullanan finans kurumları, e-ticaret işlemlerinin çeşitliliğini ve hacmini güvenli ve hızlı bir şekilde yönetirken üye iş yerlerine en kapsamlı hizmet-



leri sunabiliyorlar. Nestpay Torus, 20'ye yakın e-ticaret işlem fonksiyonu yanı sıra güçlü işlem takibi, zengin raporlama desteği, farklı entegrasyon yöntemleri, geniş API seçenekleri, tokenizasyon sistemi, 3D Secure MPI 2.0 sistemi, PCI DSS Level 1 en yüksek güvenlik seviyesindeki altyapısı, test ve canlı ortam sunması ve üye işyerlerine operasyonel görünürlük sunması gibi birçok özelliğiyle finansal kurumlar için avantajlar vaat ediyor.



BRONZ PSM

■ Architech

■ OBA Suite

Bu teknoloji platformu sadece bankalar değil sigortacılık, fintek ve telekomünikasyon gibi farklı sektörlerdeki firmaların da yazılım geliştirme ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlıyor. Architech, bu projeye yaygınlaştırma süreçlerini hızlandırmayı, izole hata yönetimi sağlamayı ve geliştiricilerin birbirinden bağımsız uygulamalar oluşturabilmelerini amaçladı.

OBA Suite, sadece teknik bir çözüm değil aynı zamanda low-code/no-code ekranlarıyla pazara dinamizm katarak müşterilere rekabet avantajı sağlayan bir platform olarak konumlandırıldı. Platform, on prem ya da SaaS olarak hizmet verebiliyor. Yapay zekâ des-



tekli low code/no code platformları, kullanıcı dostu arayüzleri ve tasarım yetenekleriyle kolayca ekran ve iş akış tasarımları yönetilebiliyor. Çevik ve bağımsız mikro servisler, bağımsız uygulama geliştirme süreci sağlıyor. Güçlü entegrasyon özellikleri ve modüler yapısıyla kullanıcılarına rekabet avantajı vaat ediyor. OBA Suite, uygulama geliştirmeye hazır modern bir teknoloji platformu olarak öne çıkıyor. Sadece IT departmanlarının değil, iş birimi geliştiricilerinin de ekran ve iş akışları tasarlayabilmesini sağlayan yapay zekâ destekli uygulamalar ve kullanıcı dostu arayüzler içeriyor.

Platformun sunduğu modern teknoloji altyapısı, geliştirme süreçlerini hızlandırarak yenilikçi çözümler sunulmasına olanak tanıyor. OBA Suite altyapısı kullanılarak, KT Bank AG için müşteri alım (customer onboarding) uygulaması geliştirildi. Ayrıca Kuveyt Türk'ün güvenlik zafiyeti yönetimi (VMS) ve yönetim, risk ve uyum (GRC) çözümleri de yine bu platform üzerinde hayata geçirildi. Platformun sunduğu low-code/no-code yetenekleri sayesinde, Kuveyt Türk'ün talebi doğrultusunda arıza ve bakım ekranları da kolaylıkla geliştirilebilecek. OBA Suite altyapısı, Trade Plus uygulamasında da kullanılıyor.

BRONZ PSM



■ Dgpays

■ Dgpays Aura Core Banking Platformu

Dgpays'in tamamen kendi mühendisleriyle inşa ettiği Aura Core Banking Platformu, modern bankaların karmaşık ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanmış kapsamlı bir bankacılık çözümü olarak öne çıkıyor. Hesap yönetiminden kredi işlemlerine, para transferinden risk yönetimine kadar geniş bir çözüm yelpazesi sunarak, bankaların operasyonel süreçlerini kolaylaştırıyor. Bankaların ihtiyaçlarına özel tasarlanan modüller, esnek iş kuralları ve özelleştirilmiş iş akışlarıyla destekleniyor. Aura'nın entegrasyon ağı, dış sistemlerle bağlantıları sorunsuz bir şekilde yönetmek üzerine kurgulandı. Kullanıcı yönetimi ve yetkilendirme süreçleri güvenli bir şekilde tasarlanarak platformun güvenliği artırıldı. API dokümantasyonu ve çoklu dil desteği, kullanıcı dostu bir deneyim sunarken, gelişmiş iş akışı yönetimi ve test otomasyon sistemleri, platformun sürekli gelişimini destekliyor. Aura'nın sunduğu hizmetler, farklı bankacılık uygulamalarıyla bütünleşmiş bir şekilde çalışarak, finansal kurumların dijital dönüşüm süreçlerini de hızlandırıyor. Mikroservis mimarisi, Aura'nın sunduğu çözümlerin temel taşlarından biri. Bu yaklaşım, her bir işlevin bağımsız bir hizmet olarak geliştirilmesini ve yönetilmesini sağlıyor. Sonuç olarak, geliştiriciler farklı işlevleri ayrı ayrı güncelleyerek bakımını yapıp ölçeklendirebiliyor.



Bu esneklik, bankaların ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde yanıt verme yeteneğini artırarak, iş süreçlerinin daha verimli hale gelmesini sağlıyor. Mikroservislerin entegrasyonu, farklı sistemlerin sorunsuz bir şekilde bir araya gelmesine olanak tanıyor. Bu da finansal işlemlerin daha hızlı ve güvenilir bir şekilde yapılmasını sağlıyor. Aura BaaS tabanlı bankacılık platformu, geleceğin bankacılık ihtiyaçlarını karşılamak için gereken tüm unsurları bir arada sunarak sektördeki rekabet avantajını artırmayı amaçlıyor.

EN İYİ TUTUNDURMA - PAZARLAMA BAŞARISI

ALTIN PSM



■ BANK ABB

■ ABB Hissedarı Olun! – Merkezden Herkese!

Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı'nın 31 Ağustos 2023 tarihli kararnamesiyle, özel yatırımların

devlet işletmelerine çekilmesi kararlaştırıldı. Bu adımın amacı, vatandaşların devlet işletmelerinin yönetimine daha geniş katılımını sağlamak ve Azerbaycan menkul kıymetler piyasasını geliştirmektir. Süreç, ilk olarak Azerbaycan'daki en büyük ve en kârlı kamu ticari kurumu olan ABB'de başlatıldı.

Bank ABB, hissedarlarına düzenli olarak yıllık kârından temettü ödemesi yapıyor. ABB'nin 322 milyon hissesi halka arz edilerek vatandaşların yatırımına

sunuldu. Projeye Azerbaycan'da ilk kez ABB mobil uygulaması üzerinden hisse satın alma imkanı sağlandı. İBA ve diğer bankaların şubeleri ile Azerbaycan'daki yatırım şirketleri de bu sürece katılım gösterdi. Daha fazla vatandaşın hisseleri satın alması teşvik ediliyor. Çünkü binlerce yeni hissedarın menkul kıymetler piyasasına katılmasının, Azerbaycan'da bu piyasanın gelişimini destekleyeceği öngörülüyor. Bu kazanç fırsatının mümkün olduğunca geniş bir kitleye ulaşması da amaçlanıyor. Proje doğrultusunda, ABB hissedarı olmanın avantajlarının vatandaşlara gösterilmesi için de çalışmalar yürütülüyor.

İlk etapta 25 bin vatandaşın hisse talebinde bulunması hedeflendi. Kampanya öncesinde hisse almıyla ilgili çeşitli bilgilendirici, eğitici videolar hazırlandı. 3 ay içinde kapsamlı bir 360 derece kampanya hayata geçirildi. Televizyonlarda videolar yayımlandı, radyolara reklam verildi. Sosyal medya hesaplarında bilgilendirme oturumları düzenlenip eğitici videolar ve posterler paylaşıldı. Ayrıca bir piyango organize edildi, sokak ilanları yayımlandı. Banka müşterilerine SMS ve uygulama bildirimleri gönderildi, VIP müşterilerle yüz yüze görüşmeler yapıldı.

3 aylık sürede 33 binden fazla yatırımcı ABB hisselerine yaklaşık 49 bin adet sipariş verdi. Böylece başlangıçtaki 25 bin hedefi aşılmış oldu.



ALTIN PSM

■ UPT

■ Herkes İçin Finansal Erişim



Bu projeye, Türkiye'de yaşayan ve finansal hizmetlere erişim sorunu yaşayan yabancı uyruklu bireylerin finansal erişim kısıtlamalarını derinlemesine analiz edilip kullanıcı dostu, uygun maliyetli ve her yerden erişilebilir dijital finansal hizmetler sunulması amaçlandı. Türkiye'de finansal hizmetlerde erişim sorunu yaşayan, günlük hayatını devam ettirebilmek için gerekli olan fatura ödeme, kontör yükleme, internet alışverişi gibi hizmetlerden mahrum kalan veya bu hizmetlerden faydalanabilmek için zamanından feragat eden yabancı uyruklu kişiler için dijital, kolay ve uygun fiyatlı alternatifler yaratarak dijital finansal sisteme dahil etmek hedeflendi. UPT, Türkiye'de yaşayan yabancıların daha önce hiç yapamadığı ya da bunun için fiziksel noktalara gitmek zorunda olduğu şu ürün ve hizmetleri dijital olarak hizmete sundu:

- Kişiyeye özel USD, EUR, TL hesabı
- Tüm dünyada kullanılabilir UPTION Kart
- Yurt dışı karta para transferi
- Mobil cüzdanlara para transferi
- Yurt dışından gelen para transferini dijital cüzdana alma
- GSM yükleme
- Fatura ödeme

2024 yılında Türkiye'de ikamet eden toplam 158 fark-



lı uyruktan 50 binin üzerinde yeni yabancı müşteri kazanıldı. Bu, 2023'e göre yüzde 200'ün üzerinde büyümeye karşılık geliyor. Yabancı kullanıcılar 2024'te yurt dışına 80 bin adetten fazla transfer yapıp 200 bin adet civarında fatura ödemesi yaptı. 2024'te UPTION müşterisi olan yabancı uyruklu kullanıcılar 17 bin adet UPTION Kart alıp 3.2 milyon adet işlem yaptı.

ALTIN PSM

■ Yapı Kredi

■ Dynamic Deals



Bu kampanya, yoğun rekabet ve kampanya doygunluğu nedeniyle Black Friday döneminde artan CPA'yı (edinim başına maliyet) ele almak için geliştirildi. Bir finans kuruluşu olarak Yapı Kredi, e-ticaret firmalarının pazarlama bütçeleriyle rekabet etme ve kapsamlı kampanyaları arasında öne çıkma konusunda önemli zorluklarla karşı karşıyaydı. Önceki stratejiler bu sorunların üstesinden gelmekte zorlandı. Dynamic TrendScope raporlarından elde edilen içgörülerden yararlanarak, tüketicilerin tipik kasm indirimlerine karşı şüphecilik fark edildi. Bu da kullanıcıları segmentlere ayırmak ve mesajlaşmayı kişiselleştirmek için etkileşimli bir anket içeren "Yaşınıza Eşit İndirim" kampanyasının oluşturulmasına yol açtı. Kişiselleştirmeye ve gerçek zamanlı etkileşime odaklanan bu yenilikçi yaklaşım, önceki çabalardan önemli ölçüde farklılaştı. Böylece rekabetçi Black Friday pazarında Yapı Kredi'nin etkili bir şekilde farklılaşmasını sağladı. Kampanya sayesinde sosyal medya etkileşim oranları yüzde 95.6 artarken, CPA de genel sosyal medya ortalamalarına göre yüzde 30 azaldı. "Yaşınıza Eşit İndirim" kampanyası, şüpheli tüketicileri Yapı Kredi'ye çekmeyi başardı ve yeni müşteri tabanını genişletti. Black Friday döneminde 50 milyon gösterime ulaşırken, yeni müşteri aktivasyon oranında yüzde 5 puan-



lık artış sağlandı. Ayrıca, yeni edinilen müşterilerin ilk ay geliri, diğer kampanyalara kıyasla yüzde 15 daha yüksek oldu. Etkileşim oranları da diğer dijital edinim kampanyalarına göre yüzde 12 puan daha fazla gerçekleşti. Banka, hem müşteri edinim maliyetlerini düşürmek hem de etkileşimi artırmak açısından önemli bir sonuç elde etti.

GÜMÜŞ PSM

■ QNB Bank

■ AKM - Aynın Kazançlı Müşterisi



Aynın Kazançlı Müşterisi (AKM), QNB tarafından geliştirilmiş yenilikçi bir sadakat programı. Program kapsamında müşterilerden, bankacılık ürün ve işlemlerinde belirli kriterleri gerçekleştirmeleri isteniyor. Bu kriterleri yerine getiren müşteriler faiz indirimi, ücret muafiyeti gibi bankacılık avantajlarının yanı sıra dijital platform indirimleri gibi bankacılık dışı çeşitli avantajları da yakalayabiliyor. Program, müşteri sadakatini artırmayı, bankayla etkileşimi derinleştirmeyi ve mobil uygulama kullanımını teşvik etmeyi amaçlıyor. AKM programının uygulama aşamasında, müşterilerin QNB Mobil üzerinden kolayca erişebileceği bir sistem oluşturuldu. AKM, müşterilerin belirlenen 14 kriterden en az 6'sını bir ay içinde tamamlaması halinde, beş avantajdan ikisinden yararlanma imkanı sunuyor. Söz konusu kriterler; kredi kartı borcu ödeme, para transferi yapma, otomatik fatura ödeme gibi temel bankacılık işlemlerini içeriyor. Avantajlar ise tüketici kredisi faiz indirimi, ücretsiz EFT, diğer



banka ATM'lerinden ücretsiz para çekme, vadeli heptada ek faiz oranı, dijital platformlarda indirim gibi fırsatlardan oluşuyor.

AKM programı, QNB'nin dijital stratejisi doğrultusunda müşteri etkileşimini ve bağlılığını önemli ölçüde artırdı. Ekim 2024 sonu itibarıyla AKM programına katılan kullanıcı sayısı 1.3 milyon olarak belirlendi. Bankanın toplam mobil aktif müşteri sayısı da 6.3

milyona ulaştı. AKM, finansal işlemlerin yüzde 95'ten fazlasının dijital kanallar üzerinden gerçekleştiği bir ortamda, müşterilerin bankacılık uygulamalarını daha sık kullanmalarını teşvik etti. Program sayesinde, mobil uygulama kullanımı yüzde 15 artış gösterdi.

KURUM İÇİN İNOVASYON

ALTIN PSM

■ Akbank

■ Akbank+: Kurum İçi Girişimcilik ve Spin-Off Programı

Akbank+, Türkiye'nin ilk tam zamanlı kurum içi girişimcilik ve spin-off programı olarak kurum içerisinde inovasyon kültürünü güçlendirmeyi, ekosisteme yenilikçi ve anlamlı çözümleri kazandırmayı teşvik etmek amacıyla hayata geçirildi. Program, çalışanların tüm özlük haklarını koruyarak tam zamanlı olarak kendi iş fikirleri üzerinde çalışmasını sağlıyor.

İnsan ve Kültür ekipleri ile İnovasyon Merkezi Akbank LAB iş birliğinde gerçekleştirilen Akbank+ programıyla kurum içerisinde kültürel bir dönüşüm başlatmak ve kurum içi girişimcilerin karşılaştıkları tüm zorlukları adreslemek hedeflendi. 2 yıl içinde 400'den fazla başvuru alan programa tüm Akbanklılar başvurabiliyor.

Program 24 hafta boyunca eğitim, mentorluk, finansal destek ve networking gibi kapsamlı bir destek sistemi sunuyor. Program sonunda yatırım alan ekipler Akbank yatırımıyla kendi girişimlerini kuruyor.

Programa yönelik değerlendirme anketinde katılımcıların programı başkalarına önerme oranı yüzde 93 olarak tespit edildi. Kurum içi girişimciler, program



sonrası mevcut pozisyonlarına döndüklerinde en fazla "problem çözme", "zihinsel dayanıklılık" ve "yaratıcı düşünme" yetkinliklerinde artış olduğunu belirtti.

Volta, Waste Log ve Metriqus girişimleri programdan mezun oldu ve bu girişimlere toplamda 1.4 milyon dolar yatırım yapıldı. Girişimci olarak devam etmeyen Akbanklılara ise "İnovasyon Elçisi" unvanı verilerek 33 yeni İnovasyon Elçisi bankaya kazandırıldı.



GÜMÜŞ PSM

■ Pluxee Türkiye

■ Üye Fatura ve Ödeme Deneyimi Projesi

Pandemi, insanların rutinleri ve yaşamsal birçok sektör üzerinde büyük etki yarattı, aynı zamanda dünya çapında toplumsal davranışları yeniden şekillendirdi. Yeme-içme sektörü de bu değişimden payını aldı ve hızlı bir dijitalleşme sürecine girdi. Pluxee Türkiye de dijital yetkinlikleri çok gelişmiş restoran sahiplerini bu süreçte mobil ödeme, e-fatura, e-arşiv, Hemen Yolda paket servis yönetimi, Cep POS ile dijital ödeme, QR ve NFC ödeme fonksiyonlarıyla donatarak dijitalleşmelerine destek oldu.

Üye Fatura ve Ödeme Deneyimi Projesi kapsamında,



restoran sahiplerinin Pluxee yolculuğundaki en önemli adımı olan fatura ve ödeme deneyimi insan odaklı, multidisipliner ve holistik bir yaklaşımla ele alınarak, deneyimi iyileştirecek ve eşsiz kılacak yenilikler sunulması amaçlandı.

Sonuç olarak, servis tasarımı yaklaşımıyla hem kurum içindeki çalışanların deneyimi, iş akışları ve süreçleri hem de fatura ve ödeme deneyiminin doğrudan kullanıcıları olan üye iş yeri sahiplerinin deneyimi iyileştirilmiş oldu.

Üyenin ödeme konularıyla ilgili yaptığı şikâyet sayısında ortalama yüzde 80 azalma oldu. Muhasebeye planlanan manuel taleplerin azaltılması konusunda yüzde 50 iyileşme sağlandı. Projede hazırlanan Fatura Analiz Raporu'nun ilk çıktıları incelenirken; erken ödeme talep eden üyelere ekstra komisyon alınması gerekirken, bu komisyonun alınmadığı tespit edilerek, devamında yapılan geliştirmelerle yüzde 3 gelir kaybı yaşanmasının önüne geçildi.

GÜMÜŞ PSM

■ VakıfBank



■ Akıllı Şikâyet Yönlendirme Sistemi (NLP Metin Sınıflandırma)

Bu proje, bankacılık sektöründe müşteri şikâyetleri ve taleplerinin yapay zekâ tabanlı doğal dil işleme (NLP) teknikleriyle otomatik sınıflandırılması hedefliyor. Geleneksel yöntemlerle yapılan manuel sınıflandırma, zaman alıcı olmakla birlikte yanlış yönlendirme riski taşıyor. Bu proje ise müşteri taleplerinin doğru birimlere hızlıca yönlendirilmesi sağlayarak operasyonel verimliliği artırmayı, müşteri memnuniyeti iyileştirmeyi ve cezai yaptırımların önüne geçmeyi amaçlıyor.

Proje uygulama aşaması veri toplama, model geliştirme, eğitim ve optimizasyon adımlarından oluştu. Farklı kanallardan toplanan müşteri şikâyet ve talep metinleri üzerinde veri temizleme ve ön işleme yapıldı, ardından çeşitli makine öğrenimi ve derin öğrenme algoritmaları (Naive Bayes, yapay sinir ağları, CNN, çift yönlü LSTM) kullanılarak model geliştirildi.

Eğitim aşamasında 600 binden fazla şikâyet metni analiz edilerek model optimize edildi. Veri ön işleme aşamasında anlamsız söz öbekleri, bağlaçlar, kelime ekleri, tutar, tarih, müşteri/kart numarası gibi sayısal değerler temizlenip şikâyet metni ana konusu ortaya çıkarılarak makine öğrenmesi modellemesine uygun hale getirildi. Hazırlanan model, 600 bin şikâyet metninin 558 binini doğru sınıflandırdı. Sonuç olarak,



müşteri şikâyetleri yüksek doğrulukla ilgili departmanlara yönlendirildi, masaüstü uygulama aracılığıyla performans testleri yapıldı.

Proje kapsamında, 2024 yılının ilk yarısında 234 bin şikâyet ve talep metni analiz edildi. Yapay zekâ modeli, manuel sürecin 4 dakikadan 2 saniyeye indirilmesini sağlayarak toplamda 15 bin 600 saatlik zaman tasarrufu sağladı. Yapay zekâ ve makine öğrenimi algoritmalarının kullanıldığı modelin doğruluk oranının yüzde 93'e ulaştığı ölçüldü.

BRONZ PSM

■ TURK Finansal Teknoloji



■ ParamTech LLM Platform

ParamTech LLM Platform, kullanıcıların çeşitli büyük dil modelleri ve embedding teknikleri kullanılarak farklı sektör ve alanlarda özelleştirilebilir chatbot'lar geliştirmesine olanak sağlayan kapsamlı bir yapay zekâ çözümü. Bu platform, insan kaynaklarından doküman yönetimine, entegrasyondan

müşteri desteğine kadar geniş bir yelpazede işlevsel çözümler sunuyor. Örneğin kullanıcılar, platformu kullanarak SQL sorguları üreten chatbot'lar oluşturabiliyor, şirket içi dokümanları işleyen veya paylaşan yapay zekâ destekli çözümler geliştirebiliyor. Platformun en güçlü yönlerinden biri de kullanıcıların farklı LLM ve embedding modelleri arasından seçim yapabilmesi ve bu sayede ihtiyaçlarına en uygun çözümü elde edebilmesi. Yüklenen dokümanlar platform tarafından otomatik olarak küçük parçalara (chunk) ayrılarak embedding modelleriyle vektörlere dönüştürülüyor ve böylece veri yönetimi süreçleri hızlandırılıyor.

Platform ayrıca, Google Drive gibi popüler doküman depolama sistemleriyle entegre çalışarak, dokümanların sürekli güncellenebilmesine olanak tanıyor. ParamTech LLM Platform, özelleştirilebilir chatbot'larla verimliliği artırırken zaman tasarrufu sağlıyor, hataları en aza indirerek iş süreçlerinde tutarlılık ve kaliteyi hedefliyor. 50'nin üzerinde dil modeliyle sektördeki farklı ihtiyaçları karşılayarak geniş kullanım alanları sunuyor.

Platform; verimlilik artışı, entegrasyon kolaylığı, kullanıcı yetkilendirme, LLM ve embedding seçimi, gelişmiş bilgi yönetimi ve esnek kullanım özellikleriyle kullanıcılarına avantaj sağlıyor.



SOSYAL SORUMLULUK

ALTIN PSM

■ İş Sanat



■ Türkiye İş Bankası Resim Heykel Müzesi

İş Sanat, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılında, kapsayıcı ve ulaşılabilir sanat yaklaşımı doğrultusunda, korunması gerekli kültür varlığı tescilli bulunan ve uzun yıllar İş Bankası Beyoğlu Şubesi olarak hizmet veren binasını Türkiye İş Bankası Resim Heykel Müzesi'ne dönüştürdü. Türkiye İş Bankası Sanat Eserleri Koleksiyonu'nun sergileneceği müze, cumhuriyetin gelecek yüzyıllarına armağan edildi.

Müze, Türk resim sanatının geçmişten günümüze usta isimlerini barındırdığı seçkisi "Türk Resmini İzlemek" ile "İstanbul'un Resmi" sergileriyle Türk sanat tarihine ışık tutan bir nitelikte tasarlandı. Müzenin küratörlüğünü sanat tarihçi ve yazar Prof. Dr. Gül İrepoğlu üstlendi. Ziyaretin ücretsiz olduğu 29 Ekim-31 Aralık 2023 arasında müze 43 bin 123 ziyaretçi ağırlandı. Bu sayı bugüne dek 125 bine yakın kişiye ulaştı. 5 binden fazla öğrenci sanat atölyelerine ve rehberli turlara ücretsiz



katıldı. Sosyal medyada 1.260 tekil paylaşım ile dikkat çeken "Türk Resmini İzlemek" sergisi, basılı, dijital ve TV yayınlarında toplam 31 milyondan fazla kişiye ulaştı.



ALTIN PSM

■ United Payment

■ Başkent Kart



Başkent Kart, United Payment ve Ankara Büyükşehir Belediyesi iş birliğiyle hayata geçirilmiş, sosyal yardımların dijitalleşmesini amaçlayan yenilikçi bir platform. İhtiyaç sahiplerine daha etkili, şeffaf ve erişilebilir bir yardım sistemi sunarak yaşam kalitelerini artırmayı amaçlıyor. Başkent Kart, toplumun dezavantajlı kesimlerine güvenli ve hızlı çözümler sunarken, dijital altyapısı sayesinde yardımları etkin bir şekilde yönetmeyi hedefliyor. Sosyal yardımların toplumsal bilinç

oluşturmasına ve dayanışmanın güçlenmesine de önemli bir katkı sağlıyor.

İlk etapta 220 bin aileye düzenli sosyal yardım ulaştıran Başkent Kart, eğitim desteği ödemeleriyle de ailelere önemli katkılar sundu, çocukların eğitimine yönelik harcamaları destekledi. Proje, yardımların doğru ve etkili kullanımı için geliştirilmiş özel kontrollerle sosyal yardımların sadece belirli alanlarda harcanmasını sağlayarak kötüye kullanılmaları önüyor.

Başkent Kart projesi, ilk etapta 220 bin aileye düzenli sosyal yardım sağladı. Aileler, kartlarındaki bakiyeleri Ankara'daki anlaşmalı marketler ve iş yerlerinde te-

mel ihtiyaçları için kullanıyor. Mazot, tohum, et, süt, ekmek, kömür ve kırtasiye gibi çeşitli destekler de veriliyor. Örneğin, ilkokul birinci sınıfa başlayan 10 bin 166 çocuk için 10 bin aileye 1.000 TL destek sağlandı ve toplamda 10 milyon 166 bin TL'ye ulaşıldı. Ayrıca, 13 bin 979 çocuk için 13 milyon 979 bin TL giysi desteği verildi. Ankara Büyükşehir Belediyesi, 101 bin 40 ailenin 119 bin 428 çocuğuna ise 108 milyon 412 bin 750 TL kırtasiye desteği sağladı.

Sonuç olarak proje, bugüne kadar toplamda 5.2 milyar TL'lik sosyal yardımı güvenli bir şekilde ihtiyaç sahiplerine ulaştırdı.

GÜMÜŞ PSM

■ AgeSA



■ Engelsiz Dijital Deneyim-Blindlook

Bu projeye AgeSA Mobil, kullanımı kolay, hızlı, anlaşılır, tüm kritik işlemlerin tek çatı altında kullanılabilirdiği ve AgeSA dijital dönüşüm stratejisinin önemli bileşeni olması açısından fark yaratan bir platform olarak konumlandı. Blindlook ile geliştirilen sesli simülasyon teknolojisi sayesinde, görme engelli kullanıcılara yönelik engelsiz bir deneyim sunma hedefiyle AgeSA Mobil üzerinden tüm işlemlerin yapılabilmesi sağlandı. Böylece AgeSA'nın faaliyet gösterdiği sigortacılık ve emeklilik sektöründe bir ilke imza atılmış oldu.

Blindlook ile iş birliği sayesinde, görme engelli kullanıcıların platformları bağımsızca kullanabilmesi için işlem odaklı, adım adım sesli yönlendirme sağlayan sesli simülasyonlar oluşturuldu. Görme engelli kullanıcılar BlindLook platformuna üye olduktan sonra, AgeSA dijital platformları için oluşturulmuş simülasyonlara erişim sağlayabiliyor. Sesli simülasyon, kullanıcıyı hangi ekranda hangi işlemi nasıl aktive edeceği konusunda yönlendiriyor. Kullanıcıya kısayol tuşları ve parmak komutları konusunda yönlendirme sağlıyor. Ekran okuyucu program ve sesli simülasyonlar eş zamanlı çalışıyor. Kullanıcı ekranda ne yazdığı ekran



okuyucudan duyuyor, rehberlik sunan sesli simülasyon sayesinde işlemi kolay ve hızlı bir şekilde yapabiliyor. 2022'den itibaren 6 bin 927 engelli kullanıcının AgeSA Mobil üzerinden yaptığı toplam işlem adedi 35 bine, geçirdikleri süre ise 3 dakika 32 saniyeye ulaştı. Erişim ve gerçekleştirilen işlem adetleri ile aktif görme engelli kullanıcı sayısını günden güne artırmak projenin en büyük hedefleri arasında yer alıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Neova Sigorta



■ Bugünün Tecrübesi, Yarının Siber Geleceği

Neova Sigorta, bu proje kapsamında, İstanbul Teknopark'ta bulunan ve Türkiye'nin ilk Siber Güvenlik Lisesi olan Teknopark İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerine siber güvenlik alanında eğitim, mentörlük ve danışmanlık hizmeti sunuyor. Öğrencilere etkili bir şekilde siber güvenlik eğitimi vermenin yanı sıra mentörlük ve danışmanlık da sağlanıyor. Neova Sigorta'da çalışan deneyimli



siber güvenlik uzmanları tarafından öğrencilere rehberlik edilerek gerçek dünya senaryolarıyla tanıştırılıyor; pratiğe dayalı öğrenme teşvik ediliyor. Kendi projelerini geliştirmek isteyen öğrencilerin yaratıcılıkları ve problem çözme yeteneklerinin geliştirilmesi sağlanıyor.

Proje kapsamında, İstanbul Teknopark konferans salonunda, Neova Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü, Bilgi Güvenliği ve Siber Güvenlik Yöneticilerinin katılımıyla düzenlenen “Bugünün Tecrübesi, Yarının

Siber Geleceği” konulu konferansa tüm öğrenciler katıldı. Sunumlar eşliğinde siber güvenlik alanında bilgi paylaşımı yapıp öğrencilerden gelen sorular yanıtladı. Mentörlük planlamaları kapsamında Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon Ofisi’nde 46 öğrenci misafir edilerek siber güvenlik çalışma hayatı hakkında bilgiler paylaşıldı.

Program kapsamında, öğrencilere Neova Sigorta bünyesinde siber güvenlik alanında staj imkanları sağlanıyor.

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ VE DENEYİMİ

ALTIN PSM



■ Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

■ Biyometrik Kredi Kartının Satışa Sunulması

Çip teknolojisini parmak iziyle bir araya getirerek kart sahiplerinin fiziksel noktalarda ödeme yaparken kimliklerini güvenli şekilde (parmak iziyle) doğrulamalarına ve hızlı bir şekilde ödeme yapmalarına olanak sağlayan son teknoloji kredi kartı Bonus Platinum Biyometrik, tutar fark etmeden tüm alışverişlerini sadece parmak izinizi okutarak saniyeler içinde hızlı ve güvenli yapmayı sağlıyor. Türkiye’de bir ilk olan bu kart ve parmak izi tanımlama cihazı, özel bir kit içerisinde müşterilere ulaştırılıyor. Müşteriler tanımlamayı kendilerinin yapmama/kaybetmeleri durumunda şubeye giderek, şubede bulunacak cihazlar aracılığıyla tanımlamayı yapıyor. Müşteri, cihaza kartı taktıktan sonra parmağının farklı noktalarını temas ettirerek üzerinde yazan Türkçe yönergelerle parmak izini kaydediyor. Müşteri bir sonraki alışverişinde kartını POS’a yaklaştırıp parmağını kart üzerindeki biyometrik sensör alanına koyuyor. Parmağın izinin onaylanmasıyla kart üzerindeki çip alanda yeşil ışık yanıyor. Böylece müşteri, güvenli bir şekilde ödemesini tamamlamış oluyor.

Bonus Platinum Biyometrik, diğer kredi kartlarından farklı olarak müşterilere bir zarf yerine kit içerisinde



teslim ediliyor. Kitin içerisinde parmak izi tanımlama cihazı, parmak izinin nasıl tanımlanacağını anlatan broşür ve Bonus Platinum Biyometrik kredi kartı çıkıyor. Mastercard Silver Logo ile sunulan kartlar, 8 Mayıs 2024’de kullanıma sunuldu. 17 Mayıs 2024’te de TV reklamı yayınlanmaya başladı. Güncel olarak yaklaşık 13 bin 500 kart satıldı. Satışların yüzde 85’i dijital kanallardan yapıldı.



ALTIN PSM

■ Türkiye Halk Bankası

■ Halkbank Çocuk Bankacılığı



Çocuk Bankacılığı uygulaması, 0-18 yaş arası çocuk ve gençlere hitap ediyor. Hesaplarını izleme, karekod ile harçlık isteme, ATM’den para çekme/yatırma fonksiyonlarının yanı sıra finansal okuryazarlık gibi modülleri kapsayan uygulamayla, çocukların yaş aralıklarına göre pedagojik hassasiyetleri ve davranış kodları göz önünde bulundurularak ilginç içerik ve videolarla geli-

şimlerine katkıda bulunulması amaçlandı. Uygulama içinde yer alan oyunlarla 18 yaş altı çocuklar, hem çevreye duyarlı hem de kendi finansal farkındalıklarını artıracak bir uygulamaya sahip olabilecek.

Çocuk Bankacılığı uygulaması, fazlasıyla geliştiriliyor. Çocukların kişisel gelişimlerine katkı sağlayacak yeniliklerin QR ile ödeme yapabilmek, sürdürülebilirlik bilinci oluşturmak istenen temiz çevre ve sağlık oyunlarının devamı olacak farklı eğitici oyunlaştırma senaryolarının hayata geçirilmesine yönelik çalışma-

lar devam ediyor. Bu kapsamda müşterilerden gelen geri dönüşler, aktivasyon ve giriş sayıları, bankacılık tarafındaki çocuk ürün sahipliğindeki artış ve büyüme gibi sayısal verilerdeki değişiklikler göz önünde bulundurularak yeni fonksiyon geliştirmeleri yapılıyor. Bu kapsamda Roofstacks ve Roofgames iş birlikleri yürütülüyor.

Uygulamadaki işlem çeşitliliğinin artmasına paralel olarak Halkbank Çocuk Bankacılığı uygulamasını kullanan müşteri sayısı da artıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ ArkSigner



■ Yapay Zekâ Destekli Yüksek Güvenlikli Müşteri Edinimi

ArkSigner'ın bu çözümünün kullanılabilirliği, 10 milyondan fazla cihazda test edilerek kanıtlandı. Kullanıcı verilerinden yola çıkarak müşteri davranışlarını analiz eden çözüm, yüksek oranda güvenliği en az maliyetle sunma iddiasında. Çözüm sayesinde, müşteri edinimi süreçlerinde yapay zekâ tehdit atakları yine yapay zekâ algoritmaları kullanılarak en düşük maliyetle önleniyor. Yapay zekâ algoritmaları sayesinde firmalar, müşteri yolculuğunun her aşamasında doğru mesajı, doğru zamanda, doğru kişiye iletebiliyor. Böylece müşteri edinme oranları artarken maliyetler de optimize ediliyor.

Son yıllarda Türkiye'de sıkça tanınan regülasyon değişiklikleri de göz önünde bulundurularak geliştirilen ürün, aslında bir RegTech çözümü ve firmaların mevzuata uygun hareket edebilmeleri adına geliştirildi. Yapay zekâ destekli olması sebebiyle olası "deep fake" ataklarını da tespit ederek güvenilir bir kullanıcı deneyimi sağlıyor.

Uygulama iOS, Android ve Huawei işletim sistemlerini kullanan 10 milyon cihazın üzerinde test edildi. Testler sonucunda süreç optimizasyonu sağlandı.



Türkiye'de 100 milyonun üzerinde cihazda aktif olarak kullanılan uygulamanın sahibi ArkSigner'ın Türk mühendislerinin çalışması sonucunda geliştirildi.

Yapay zekâ destekli müşteri edinimi çözümü, müşteri verilerini en güvenli yoldan analiz ederek hedef kitleye en doğru şekilde yaklaşmayı ve müşteri edinmeyi sağlıyor. Fintek, perakende, e-ticaret, telekomünikasyon gibi sektörler için özelleştirilmiş bu çözüm, satış süreçlerini hızlandırırken maliyetleri optimize ediyor. Müşteri edinimini kolaylaştırmakla kalmıyor, aynı zamanda müşteri sadakatini de artırarak işletmelere rekabet avantajı sunuyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Türkiye İş Bankası



■ İşCep Startup Modu

İş Bankası, İşCep Startup Modu ile girişimcilere özel bir mobil bankacılık deneyimi tasarlayarak bir ilke imza attı. Bu mod ile girişimcilerin kampanya ve iş birliklerine tek tıkla erişimleri sağlanarak onlara anlamlı ve net faydalar sunuldu. Startup logosu ve girişimcilik hesaplarıyla özelleştirilen arayüzle girişimciler, artık bankacılık işlemlerini daha kolay ve hızlı bir şekilde yapabiliyor.



İşCep Startup Modu ile yaklaşık 1.500 girişimciye ayrıcalıklı bir mobil bankacılık deneyiminin kapıları açıldı. Kullanıcılar, diledikleri zaman İşCep temasına geçip tekrar Startup temasına dönebilme esnekliğine sahip oldu. Bu da girişimcilerin bankacılık süreçlerine uyum sağlamalarını kolaylaştırdı. Türkiye’de bir ilk olarak geliştirilen bu özelleştirmeyle

İş Bankası Girişimcilik Şubeleri müşterileri için İşCep, otomatik olarak Startup temasıyla açılmaya başladı. Girişimcilerin, Startup logosuyla ana sayfada, girişimcilik hesapları ve İş Bankası Maximiles Startup kartlarını görmeleri sağlandı. Kitleye özel kampanyalar ve girişimcilerin odaklandığı konulara özel ekosistem iş birlikleriyle ürün, hizmet ve teklifler özelleştirildi.

GÜMÜŞ PSM



■ Türkiye Sigorta

■ SentimentPulse: Sosyal Medya Duygu ve İçerik Analizi Projesi

Türkiye Sigorta, bu proje kapsamında Twitter, Instagram, YouTube, Facebook, LinkedIn, Şikayetvar gibi platformlardan toplanan kullanıcı yorumlarını kelime kelimesine yapay zekâ destekli sistemiyle anında analiz ederek, hangi ürün veya hizmetle ilgili olduğunu belirleyebiliyor. Gelişmiş duygu analizi modülü sayesinde, müşterilerin hisleri saniyeler içinde ölçülüyor ve memnuniyet veya rahatsızlık noktaları tespit ediliyor. Bu veriler anlık olarak görselleştirilip kritik anlarda müşterilere hızlı yanıt verilerek, memnuniyet artışı sağlanıyor. Sosyal medya etkileşimlerinden elde edilen içgörüler, şirketin pazarlama stratejilerine yön veriyor ve proaktif çözümler sunulmasına katkı sağlıyor. Türkiye Sigorta, ilk etapta 21 bin kullanıcı yorumu ve 1.1 milyon kelimeyi yapay zekâ destekli sistemin-



de anında işleyerek stratejik içgörülere dönüştürdü. Şirket, gerçek zamanlı duygu analizi sayesinde sadece tepkilere değil, müşterilerinin beklentilerine de proaktif yanıt verebiliyor.

GÜMÜŞ PSM



■ ING Türkiye

■ Limited Şirketlerin Uzaktan Müşteri Edinimi

Limited şirketler, bu proje hayata geçmeden önce ING Türkiye müşterisi olmak için şubeye gitmek zorundaydı. Bu süreç hem banka müşterileri için zaman kaybına neden oluyor hem de şube personeline operasyonel yük oluşturuyordu. Müşteri edinimi süreçlerini dijitalleştirme vizyonu kapsamında limited şirketlerin müşteri olma süreci ING Mobil’e taşındı. Bu sayede müşteri deneyimini iyileştirirken müşteri sayısını artırmak hedeflendi.

Proje kapsamında kimlik ön ve arka yüz okutma, NFC okutma ve canlılık kontrolüyle güvenli bir şekilde müşteri olma süreci yürütülebiliyor. Müşteri adayları, firma ve ortaklarına ait bilgilerini girdikten sonra müşteri temsilcisiyle görüntülü görüşüyor. Bu aşamada yönetmeliğe uygun olacak şekilde müşteri temsilcisi, gerekli kontrolleri müşteri adayıyla beraber sağlıyor. Son olarak müşteri olmak için gerekli olan dokümanlar BDDK’nın son genelgesine uygun olacak şekilde ING Mobil’de müşteriye onaylatılıyor. Süreçte kulla-



nılan bu teknolojiler sayesinde limited şirketler, güvenli ve pürüzsüz bir deneyimle ING Mobil’den müşteri olabiliyor.

Bu projeye ING, uzaktan müşteri edinimini dijitalden tamamlanan limited şirketler kategorisinde tüm bankalar arasında yüzde 3.6 pazar payı elde etti.

GÜMÜŞ PSM



■ Ziraat Bankası

■ Ziraat Süper Şube Talep Belge Gönderimi Uygulaması

Ziraat Süper Şube müşterileri; işlem limitleri ve benzeri nedenlerle Ziraat Mobil aracılığıyla doğrudan yapamadıkları veya portföy temsilcisi aracılığıyla yapmak istedikleri iş ve işlemleri, “Talep/Belge Gönderimi” menüsü adından Süper Şube portföy temsilcilerine ileterek, herhangi bir fiziki şubeye gitmek zorunda olmaksızın güvenle yapabiliyor.

Ziraat Süper Şube müşterileri, bankacılık işlemlerini geniş işlem setine sahip Ziraat Mobil, İnternet Bankacılığı, Sanal Asistan ve Müşteri İletişim Merkezi aracılığıyla yapabiliyor. Ayrıca, Süper Şube’deki portföy temsilcilerine 0212 392 92 92 numaralı Dijital Müşteri İletişim Hattı, Ziraat Mobil’de yer alan “Süper Şube – Talep/Belge Gönderimi” menüsü aracılığıyla ulaşabiliyorlar.

Yeni oluşturulan Ziraat Süper Şube Talep Belge Gönderim Ekranları, Ziraat Bankası’nın mobil uygulaması olan Ziraat Mobil içinde yer alıyor. Süper Şube müşterilerine özel bu ekran aracılığıyla artık fiziki şubeye temas ihtiyacı kalmadı. İşlem güvenliği ve kullanım kolaylığı ön planda tutularak ekran geliştirilmeleri yapılmıştır. Müşteriler, T.C. kimlik kartı veya selfie (özçekim) ile doğrulama yapıyor. İşlem güvenliği için kontroller sağlandıktan sonra talep edilen işlem



tipine göre taleplerini girebiliyorlar. Kredi başvurusu, fiziki şubeden nakit para çekimi, EFT/havale işlem limitlerinin artırılması, gecikmedeki kredi borcunu yapılandırma gibi konu başlıklarını seçerek hem müşteri deneyimi hem de Süper Şube işleyişi için hızlı ve etkin bir yolla ilerleyebiliyorlar. Tüm soru ve talepler de bu yolla iletebiliyor.

1 milyon 150 bin müşteriye sahip olan Ziraat Süper Şube’de, bu projenin tamamlandığı Temmuz 2024 döneminde itibaren yaklaşık 100 bin adet müşteri talebi, dijital kanallar üzerinden fiziki şubeye ihtiyaç duyulmaksızın güvenli şekilde Süper Şube portföy temsilcileri tarafından karşılandı.

YILIN EKİBİ

ALTIN PSM



■ BELBİM

■ İstanbullular Akıllı Yaşamayı Seviyor!

İstanbul Büyükşehir Belediyesi iştiraki BELBİM, İstanbulkart’ın ödeme ağını toplu ulaşımın ötesine taşıyarak markette, giyimde, kozmetikte yüz binlerce noktada geçerli bir ödeme aracına çevirdi. Ayrıca İstanbulkart Mobil ile toplu ulaşım ödemelerini yüzde 100 dijitalleştirerek plastik karta ve fiziki noktaya bağımlılığı ortadan kaldırdı. İstanbulkart Mobil ile daha kapsamlı hizmetler sunma ihtiyacını tespit eden BELBİM, dünyadaki gelişmeleri ve ülke şartlarını değerlendirerek İstanbulluların memnuniyetini artırmak üzere İstanbulkart Mobil’i geliştirmeye devam ediyor. Bir dijital bankacılık uygulamasına dönüştürmek üzere yeni hizmetler ekleyip bilinirliğini ve kullanım alanlarını tanıtarak tercih edilme oranını artırıyor. BELBİM ekibi, ilk 5 yıllık dönemde fintek şirketi olarak İstanbulkart Mobil’den sunulan finansal hizmet



lerin kapsamını geliştirdi. Yetersiz bakiye nedeniyle ulaşım hizmeti aksayan İstanbullulara uygulama içi 2 yeni özellik sunuldu. Artık uygulama içerisinde Otomatik Yükleme Talimatını veya Acil Limit özelliğini aktifleştiren kullanıcı, kesintisiz ulaşım hizmeti alabiliyor. 5 yılın son çeyreğinde ise İstanbulkart Mobil, İstanbulkartlara ve kullanıcıya tanımlanan IBAN sayesinde, FAST/KOLAS ile banka hesaplarına para transferi işlemi ve dijital kimlik doğrulama

(KYC) özellikleriyle bir fintek uygulamasına dönüştürüldü. Artık İstanbulkart Mobil'den İstanbulkartlar arasında ve banka/ödeme kuruluşları arasında ücretsiz olarak para transferi yapmak mümkün. Her 10 geçişten biri QR kod ile gerçekleşiyor. 500 binden fazla kişi Acil Limit ve Otomatik Yükleme Talimatı ile "Yetersiz Bakiyeye Son!" dedi. 14 milyon İstanbullu İstanbulkart Mobil'i indirerek akıllı yaşamayı tercih etti.

ALTIN PSM

■ Sipay

■ Jetgiller Ekibi

Jetgiller ekibi, Sipay'ın dijital ödeme altyapısında kritik bir rol oynayarak sektördeki inovasyonun gelişmesine katkı sağlıyor. Ekibin yönettiği WalletGate ve CardGate projeleri, Sipay'ın müşteri memnuniyetini yüzde 20 artırdı, işlem hacmini 1.6 milyar TL'ye çıkardı. Ayrıca, Türkiye genelindeki tüm Sipay temsilcilikleri (Bodrum FK, Milyon Yapım, KentKart, Minted, Bizigo, Beelife, Karaca, Hepsipay, fastPay, Papel, Platformode) hayata geçirilerek Sipay'ın erişim ağı genişletildi. Aynı zamanda Visa, Mastercard ve BKM ile başarıyla yürütülen süreçlerle uluslararası alanda Sipay'ın rekabet gücü pekiştirildi. Jetgiller'in stratejik yönetim kabiliyeti ve katkıları Sipay'ın pazar payını genişletirken, ulusal ve uluslararası iş birlikleriyle gelecekte de sürdürülebilir büyüme potansiyeli yaratıldı.



ALTIN PSM

■ Softtech

■ Petra Ekibi

Petra projesi, modern teknolojilerin entegrasyonu ile müşteri kazanımını artırırken, sürdürülebilir ve ölçeklenebilir bir altyapı oluşturmayı hedefliyor. Modüler yapı sayesinde müşteri deneyimi geliştirilirken, mikro hizmetler aracılığıyla dış sistemlerle sorunsuz entegrasyon sağlandı. Petra ekibi, Java gibi yeni programlama dillerine hızlıca uyum sağlayıp monolitik mimariden mikroservis mimarisine geçişte etkili bir şekilde adapte oldu. Kartlı ödeme sistemleri alanında bazı ekip üyeleri başlangıç seviyesindeyken, deneyimli personel ile yeni işe alınanlar arasındaki dayanışma kültürü, proje süresince bilgi ve deneyim paylaşımını teşvik etti. Ekibin ayrıca, birçok farklı firma ve kurum içi paydaşla iş birliği içinde çalışarak projenin kapsamını genişletti ve daha güçlü bir ekosistem oluşturuldu. Bu dayanışma sayesinde ekip büyük ölçekli projeleri kısa sürelerde başarıyla tamamladı ve 4.5 milyon kart açılması ile



2.7 milyon yeni müşteri kazanımı sağladı. Bu sonuçlar da İş Bankası'nın kartlı ödeme sistemlerindeki liderlik sürecine önemli bir katkı yaptı. Proje sürecinde, kartlı sistemlerin tüm anasistem ve çip datası oluşturma ve HCE gereksinimleri de ekip tarafından karşılandı. Pet-

ra altyapısı, NAYS, Swallet, Pazarama Cüzdan, akıllı saat ile ödeme çözümleri (İşCep, Maximum Mobil, Swallet), Bankamatik'ten HCE ile para yatırma/çekme gibi birçok yeni ödeme kanalı ve teknoloji Petra ekibi tarafından kısa sürelerde geliştirildi.

YILIN STARTUP'U

ALTIN PSM

■ MARS Finansal Yazılım

■ MARS



MARS, finansal dünyanın sınırlarını genişletmeyi hedefleyen, tüm banka ve kredi kartlarını tek bir platformda birleştirme imkanı sunan yenilikçi bir uygulama. MARS kullanıcıları, tüm kartlarını tek bir uygulamayla kolay ve güvenli bir şekilde yönetip finansal işlemlerini hızlıca yapabiliyor.

Tüm MARS kartları Mastercard Silver logosuna sahip. Titanium Metal kartına, ön koşulsuz sahip olunabiliyor. Uygulama, indirim kulüpleri olan MARS Koloniler ve süresiz, yanmayan MARS Miles kazançlarıyla kullanıcılarına farklı avantajlar sunuyor. MARS Miles'lar TL'ye çevrilebiliyor veya transfer edilebiliyor. MARS; kart limitlerini birleştirme, QR ile dilediğin kartından ödeme yapma özgürlüğü, tüm ATM'lerden ücretsiz para çekme, Harcama Böl ve Para İste gibi işlemlerle kullanıcı deneyimini üst seviyeye taşıyor.

Yapay zekâ destekli MARS AI, kullanıcıların finansal yaşamlarını daha akıllı ve verimli hale getiriyor. MARS Now, yetersiz bakiye sorunlarına anında çözüm sunup işlemlerin kesintisiz devam etmesini sağlıyor. Martian isimli ChatGPT 4.0 altyapılı müşteri temsilcisi botu, kullanıcılara kişiselleştirilmiş ve interaktif destek sunuyor.

MARS, dünya çapında 200'den fazla markada özel indirim ve avantajlar sağlıyor. Titanium Metal üyeli-



ğiyle ayda 3 bin 300, Platinum üyeliğiyle 1.200, Prime üyeliğiyle ise 200 TL'ye kadar kazanç sağlanabiliyor. Kullanıcılar, alışverişlerde avantajlı fırsatlardan yararlanırken MARS Koloniler sayesinde kişiselleştirilmiş indirimlere ve kazanç fırsatlarına sahip oluyor. Ücretsiz Lounge & Fast Track, ücretsiz otopark, ücretsiz dijital platformlar, gurme restoranlarda yüzde 20 kazanç ve moda, teknoloji gibi birçok kategoride ekstra indirimler ve geri ödeme avantajlarından yararlanılabiliyor. Çok yakın zamanda MARS POS hizmeti de devreye alınacak.

GÜMÜŞ PSM

■ Vepara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ Vepara WAAS Projesi



Vepara Wallet as a Service (Vepara WaaS) projesi, lisanssız olmayan firmalara dijital cüzdan ve ön ödemeli kart altyapısını sunarak, bu hizmetleri diğer firmalara servis olarak sağlamayı hedefliyor. Fintek sektöründe önemli bir yere sahip olan cüzdan uygulamalarının temel altyapısını sunan Vepara WaaS, lisans alma süreçlerinin getirdiği maliyet ve zaman sorunlarını çözmek amacıyla geliştirildi. Operasyon, teknik altyapı



ve regülasyon gibi süreçlere takılmadan Vepara alt-yapısıyla güvenli finansal teknoloji hizmeti sağlamayı amaçlıyor.

Vepara WaaS projesinin başlangıcından itibaren müşteri memnuniyet oranı yüzde 90 olarak ölçümlendi. Güçlü sistem performansı sayesinde yüksek veri ve ödeme akışlarında hız kazanıldı. Finansal teknoloji ürünleri sunmak isteyen firmalara; müşteri hizmetleri,

teknik, iş birimi ve operasyonel ekiplerle hizmet sağlandı.

Vepara WaaS ile multi tenant sistemiyle her müşteriye özel ortamlarda, müşteri talebine göre aksiyon alınabilen esnek bir yapı sunuluyor. Proje kapsamında, 50 binin üzerinde ön ödemeli kart sayısı, günlük 5 milyon TL ve üzeri işlem hacmiyle canlıda işlem sağlayan Vepara müşterilerine hizmet verilmeye devam ediyor.

BRONZ PSM

■ MagicPay Teknoloji

■ Magicpay ile 190 Ülkeden Ödeme Al



MagicPay, hem sanal hem de fiziksel POS gateway çözümleri sunarak işletmelere ödeme kabul süreçlerinde kapsamlı bir platform sağlıyor. Sanal POS gateway, işletmelerin kredi kartı, debit kart ve ön ödemeli kart işlemlerini hızlı, güvenli ve sorunsuz bir şekilde yönetmesine olanak tanıyor. Kartların BIN numarasına göre doğru bankalara yönlendirilmesini sağlayan bu çözüm, ödeme süreçlerini optimize ediyor. Geliştirilen kural tabanlı sistem, farklı kart tipleri ve bankalar için özelleştirilmiş işlem akışları sunarak, işletmelerin operasyonlarını daha esnek ve kontrollü hale getiriyor. Fiziksel POS gateway ise MagicPay'in çözüm portföyünü genişleterek, özellikle restoranlar, perakende mağazaları ve sahada ödeme kabul eden işletmelere hizmet veriyor. Pavo ve Hugin gibi cihazlarla entegre çalışan bu sistem, merchant-sub merchant-şube ilişkilerini takip edip gün sonu raporları alıyor, firmware güncellemelerini yönetip konum bazlı kısıtlama gibi özellikler sunuyor. Bu gateway ayrıca, debit ve kredi kartı işlemlerini ayrı ayrı yönetiyor, her bir kart tipi için farklı bankalarla çalışmasını sağlıyor. Ayrıca, cihazların güvenli bir şekilde güncellenmesini ve yedek-



lenmesini mümkün kılıyor.

MagicPay, sanal ve fiziksel POS çözümlerinin birleşimiyle işletmelere bütüncül bir ödeme platformu sunuyor. Her iki gateway de Celery ve RabbitMQ kullanarak işlem orkestrasyonu sağlıyor. Python Clean Architecture ile inşa edilmesi, yüksek güvenlik ve ölçeklenebilirlik avantajı sağlıyor. PCI DSS uyumlu yapısıyla kart saklama hizmeti verilmesine de imkan tanıyor. İşletmelerin tüm ödeme ihtiyaçlarını karşılayan platform, Adyen gibi global işbirlikleri sayesinde 190 ülkeden ödeme kabul edebilme özelliğine sahip.

YILIN TEKNOLOJİ SAĞLAYICISI



ALTIN PSM

■ Sipay

■ Sipay WalletGate, CardGate ve POS Teknolojileri



Sipay; fiziksel POS, sanal POS, WalletGate, CardGate, açık bankacılık, ön ödemeli kart, FAST/KO-LAS ve loyalty programı (cashback) çözümleriyle fintek sektöründe yenilikçi bir platform sunarak bireysel ve ticari müşterilerin tüm finansal ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlıyor. Visa ve MasterCard ile stratejik iş birlikleri, BDDK'dan alınan acquiring (üye iş yerleri ile anlaşma yapma ve kart kabul etme) lisansı

ve banka entegrasyonları, şirketin ödeme altyapısını daha güvenilir ve erişilebilir kıldı. Bir yandan da aldığı yatırımlarla teknoloji altyapısını sürekli güç-

lendiren Sipay, “Great Place to Work” sertifikasıyla çalışan memnuniyetini belgelendirirken, müşteri memnuniyetini de yüzde 35 oranında artırdı.

GÜMÜŞ PSM

■ Ödeal



■ Ödeal E-Fatura POS ile VUK 507 Uyumluluğu: İşletmeler İçin Kolay, Dijital ve Yasal Çözümler

Bu proje, Ödeal’ın e-fatura POS ürünü ile işletmelere, Vergi Usul Kanunu (VUK) 507 düzenlemeleri kapsamında uyumlu bir ödeme ve e-fatura çözümü sunmayı hedefliyor. Tek bir sistem üzerinde hem POS işlemlerini hem de e-fatura düzenlemesini mümkün kılan ürün, kullanıcıların tüm ödeme ve fatura süreçlerini pratik bir şekilde yürütmelerine olanak tanıyor. Ödeal’ın kendi e-fatura POS ürünü üzerinden işletmelere, ayrı bir sisteme ihtiyaç duymaksızın doğrudan fatura kesebilme ve yasal olarak uyumlu bir şekilde POS işlemlerini gerçekleştirebilme imkanı sunuyor. Özellikle küçük işletmelere yönelik tasarlanan çözüm, Türkiye’de dijitalleşen ekonomiyle birlikte VUK 507 tebliğiyle uyumlu e-fatura POS cihazıyla mevzuat yükümlülüklerini yerine getirmede işletmelere destek oluyor.

Ödeal’ın projesi, iş yerlerinin yazarkasa POS kullanım zorunluluğunu karşılayarak maliyet avantajı sağlıyor,



e-fatura özelliği sayesinde fiziksel belge düzenleme eforunu ortadan kaldırıyor. Üye iş yerlerinin tek tek bankalarla anlaşması gerekmeden, anlaşmalı birçok bankayı tek POS’ta topluyor. İş yerleri tek anlaşmayla anlaşmalı tüm bankalarda taksit yapabiliyor. Bu sayede üye işyerlerine maliyet avantajı sağlıyor. E-belge özelliği ve kesilen her faturanın anlık olarak mali müşavirlerin sisteminden takip edilebilmesi sayesinde vergi kaçaklarının önüne geçiyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Ödüyo Finansal Teknoloji



■ Ödüyo Alt Bayi POS Çözümü

Ödüyo’nun “B2B Alt Bayi POS” çözümü, 7524 sayılı kanunla getirilen yeni yasal düzenlemeler ile ticari tahsilat süreçlerinde yasal uyumu sağlamak ve yönetmeliğe uygun olması amacıyla başlatıldı. Bu çözüm, işletmeleri usulsüzlük cezası riskinden koruyarak, tahsilat süreçlerini güvenli ve şeffaf hale getirmeyi hedefliyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi teknolojileriyle tahsilat işlemlerini izleyip analiz ederek potansiyel riskleri ortaya çıkarıyor. Gerçek zamanlı veri izleme, modüler yapı ve yüksek güvenlik önlemleri sayesinde işletmelere hem kolay entegrasyon hem de yasal uyum sağlıyor. B2B ödeme sistemlerinde yenilikçi ve güvenli bir yol sunuyor.

Ödüyo, bu projede ödeme süreçlerinin yasal uyuma uygun hale getirilmesi için ödeme kuruluşlarıyla iş birliği yapıyor. Özellikle, alt bayilere ayrı POS tanımlaması yaparak her bayinin kendi POS’unu kullanmasını sağlıyor. Bu yöntem, alt bayilerin bağımsız tahsilat yapmasına ve işlemlerin ana bayiden ayrıştırılmasına



olanak tanıyor. Böylece hem alt bayilerin hem de ana bayinin yasal risklerden korunmasını ve usulsüzlük cezası riskinin ortadan kaldırılmasını hedefliyor. Ödeme kuruluşlarıyla yapılan iş birlikleri sayesinde, güvenli ve şeffaf bir tahsilat süreci oluşturuluyor. Sonuç olarak işletmeler, hem yasal risklerden korunuyor hem de operasyonel verimlilikleri artıyor.

GÜMÜŞ PSM



■ Sodec Apps Bilişim Teknolojileri

■ Sodec Identity Platform - Global Kimlik Doğrulama Platformu

Sodec Identity Platform, firmaların uçtan uca kimlik doğrulama süreçlerini yöneten ileri düzey bir çözüm. Hem web hem de mobil platformlarda, cloud/on-premise seçenekleriyle çalışabilen platform, 200'den fazla ülkenin kimlik, pasaport, ehliyet gibi belgelerini tanıyabiliyor ve 15 binden fazla belge türünü destekliyor. Yerinde ve uzaktan müşteri edinimi süreçlerinde KYC, KYB ve AML uyumluluğuyla öne çıkan çözüm; BDDK, BTK, TCMB, SPK, MASAK gibi regülasyonlarla tam uyumlu. Kimlik sahtecilik ve canlılık tespiti ile güvenlik unsurlarının kontrolü gibi özelliklerle öne çıkıyor. NFC ile kimlik doğrulama ve çip güvenlik kontrolleri gibi ileri teknolojiler içeriyor. Sodec'in NIST tarafından yapılan testlerde onay alan ve listeye ilk 10'da giren yüz tanıma teknolojisi, derin yüz sahteciliği tespiti ve deepfake algılama özellikleriyle destekleniyor. Platform, biyometrik konferanslardan kabul almış, yapay zekâ ile insan müdahalesini en aza indirerek otomatik kimlik doğrulama sağlıyor ve yüzde 99'un üzerinde sahtecilik tespiti yapabiliyor. Müşteri edinim süreçlerindeki terk oranını yüzde 60



azaltırken, kimlik doğrulama süreçlerinde maliyetleri ortalama yüzde 70'in üzerinde düşürüyor. 30'dan fazla dil desteği sunan arayüzü ve 32'den fazla dilde sesli onay desteğiyle çözümün global erişimi kanıtlanmış durumda. Orta Avrupa, Orta Asya ve Afrika gibi pazarlarda iş birlikleriyle büyüyen platform, tüm regülasyonlarla uyumlu görüntülü görüşme ve sesli onay akışlarıyla öne çıkıyor. Sodec Identity Platform, lansmanından bu yana finans ve telekomünikasyon gibi sektörlerde yoğun ilgi gördü. Özbekistan'daki e-sim ve banka müşteri edinim süreçlerinde platformun kullanımı ise uluslararası başarının bir göstergesi oldu.

BRONZ PSM



■ Chippin - Tanı Pazarlama ve İletişim Hizmetleri

■ Joyalty

Koç Topluluğu iştiraki Chippin tarafından geliştirilen Joyalty, tüm CRM fonksiyonlarının tek bir platformdan yönetilmesini sağlıyor. Bu da firmalara müşteri etkileşimini artırma ve rekabette avantajı getiriyor. Joyalty'yi rakiplerinden ayıran özelliği hem kampanya yönetimi, hem iletişim yönetimi hem de hedef kitle yönetimi için tek bir platformdan orkestrasyon sağlaması. Firmalar, Joyalty ile anında hayata geçirebilecekleri esnek kampanya kurguları ve çok kanallı müşteri iletişim olanakları elde edebiliyor. Müşteri iğgörülerini toplayıp, doğru müşteriye doğru teklifi doğru zamanda sunarak dönüşümü hızlandırıyor. Tüm temas noktalarındaki tüketici verilerini merkezi bir veri tabanında toplayan platform, bu sayede firmaların veriye tek ekrandan ulaşıp 150'den fazla hazır kampanya şablonunu anında aktive etme imkanı veriyor. Joyalty, manuel CRM süreçlerini otomatikleştirerek pazarlama, IT ve CRM ekiplerine hız kazandırıp zaman ve kaynaklardan tasarruf sağlıyor. API temelli, kolay plug&play mimarisiyle, firmaların mevcut sistemlerine hızlıca entegre olabiliyor. 2024 yılı başında canlıya geçen Joyalty, ilk aşamada iki



firmada devreye alındı ve şu anda dört firma için entegrasyon süreci devam ediyor. Uzun entegrasyon süreleri, 3 ay gibi çok kısa zaman dilimlerinde tamamlanarak, zaman hedeflerinin yüzde 100 oranında gerçekleştirilmesi sağlandı. Proje öncesinde bu firmaların toplam satış hasılatında yüzde 5 artış hedeflenirken, uygulama sonrasında yüzde 14 civarında artış oldu. Joyalty'nin müşteri bağlılığını artırma ve kampanya yönetiminde sağladığı verimlilikle iş süreçleri hızlandı. Hem müşteri geri dönüşlerinde hem de firmaların pazarlama, CRM ve IT ekiplerinin süreçlerinde iyileşme gözlemlendi.

BRONZ PSM

■ Paynet

■ PayPOS VUK 507



PayPOS VUK 507, Türkiye Vergi Usul Kanunu'nun 507 numaralı tebliğine uygun olarak geliştirilen yenilikçi bir ödeme ve dijitalleşme çözümü. ÖKC (ödeme kaydedici cihaz) mükelleflerinin Android tabanlı tüm cihazlarını (telefon, tablet, el terminali, kiosk, Android POS cihazı gibi) bir POS cihazına dönüştürerek ÖKC kullanım zorunluluğunu ortadan kaldırıyor, stok yönetimini destekleyen bir tahsilat aracına dönüştürüyor. VUK 507 kapsamında GİB ile tam entegrasyon sağlayan PayPOS VUK 507, ÖKC cihazlarıyla eşdeğer yasal geçerliliğe sahip. Böylece işletmeler, mevcut Android cihazları üzerinden fatura işlemlerini e-belge üreterek, anında ve güvenli bir şekilde yapabiliyor. Bu sistem, işletmelere lokasyon bağımsız ödeme yapabilmeye özgürlüğü sunarken maliyet avantajı sağlayıp dijitalleşme süreçlerini de hızlandırıyor. PayPOS Vuk507, işletmelere dijitalleşme süreçlerinde esneklik sunarken, vergi uyumluluğunu da en üst seviyeye taşıyor. PayPOS VUK 507, Mart 2024'te canlı ortama geçti ve kısa sürede geniş bir sektörel yelpazede pilot uygulamaları başarıyla tamamladı. Haziran 2024'te Logo ile yapılan iş birliği kapsamında İşbaşıPOS ürünü piyasaya sunuldu ve 4 ay içinde yaklaşık 500 işletme-



nin başvurusu alındı. Ekim 2024'te 1 milyar TL işlem hacmini geçerek yüzlerce işletmenin günlük işlemlerini daha kolay hale getirdi. PayPOS kullanan işletmelerin işlem hacminin artması, sepet ortalamasının Paynet platformundaki 9 bin seviyesinden 741 TL'ye düşmesiyle küçük işlemler için de PayPOS'un tercih edildiğini gösteriyor.

BRONZ PSM


■ PayTR

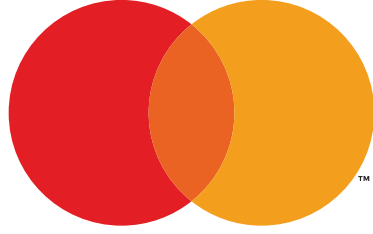
■ NeoPOS ve NeoPOS +



Türkiye'de Kasım 2023'te kullanıma sunulan NeoPOS, işletmelerin Android cep telefonlarını veya tabletlerini POS cihazına dönüştürerek diledikleri yerden, temassız olarak hem peşin hem de taksitli ödeme alınmasını sağlıyor. Bu çözüm, birden fazla fiziki POS'a ihtiyaç duyan işletmelerin (kafe, su dağıtım firmaları, kuryeler gibi) cep telefonlarıyla temassız ödeme almalarını mümkün kılıyor. Özellikle KOBİ'lerin, küçük esnafın iş süreçleri hızlandırıyor. Soft POS alanında e-fatura ve e-arşiv fatura düzenleyen ilk ödeme yöntemlerinden VUK 507 uyumlu NeoPOS + ise cep telefonu ile ödeme alındıktan sonra e-fatura ve e-arşiv fatura düzenlenmesini sağlıyor. Böylece, özellikle kapıda ödeme hizmeti veren işletmeler, saha satışı yapanlar, kermes, vale hizmeti gibi sektörlerin birden fazla POS ihtiyacına çözüm getirilmiş oldu. Başvurduktan 2 saat sonra, NeoPOS uygulaması indirilerek tablet ve telefonlardan temassız ödeme alınabiliyor. İşletmeler bölüm, kategori tanımlı ürün ve hizmetlerini seçip sepet oluşturuyor, sepette müşteriye özel indirim tanımlayabiliyor. İlk çeyrek ile üçüncü çeyrek arasındaki cirosal büyü-



meye bakıldığında, NeoPOS ve NeoPOS + kullanan işletmelerin toplam gelirlerinde yüzde 127 artış olduğu görülüyor. Söz konusu çözümler, bugüne kadar en çok kurye hizmetleri ve gıda sektöründe kullanıldı. 



PSM AWARDS

ÖZEL ÖDÜLLER



Capital Turk Holding, "Aziz İstanbul'a İyiliğin 1000 Hâli" projesiyle "Yılın Eğitim Destekçisi" PSM Özel Ödülü'ne layık bulundu. EduTech Kurucusu Dilek Duman, ödülü Capital Turk Holding Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Erkan Kork'a takdim etti...



PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan, Mastercard PSM Awards 2024 kapsamında verilen "Kadın İstihdamına Katkı" ödülünü, PSM Yayın Koordinatörü Barış Bekar'dan teslim aldı...



VizyonPay'in DCB - Direct Carrier Biling projesiyle "En İyi Altyapı" kategorisinde kazandığı PSM Özel Ödülü'nü Genel Müdür Tufan Şener'e, Barış Bekar teslim etti...

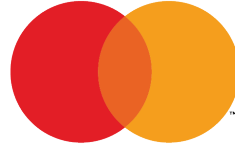


Yüzde 30 Kulübü Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Ebru Köksal'a, "Kadın Liderliği Destekleme" PSM Özel Ödülü'nü PSM Ödülleri Koordinatörü ve NovaForm Kurucusu Tülin Çakmak takdim etti...

ÖDÜL TÖRENİNDEN KARELER



Mastercard PSM Awards 2024 KAZANALAR

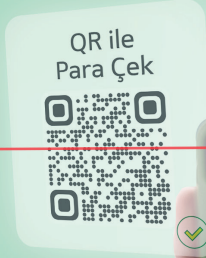


PSM AWARDS

Şirket Adı	Proje Adı	Kategori	Ödül
Anadolu Hayat Emeklilik	İnovatif Stratejik Dijital İş Birlikleri	Dijital Dönüşüm	Altın PSM
Arute Solutions	Akıllı Nakit Tedarik Zinciri Optimizasyonu Cash+	Dijital Dönüşüm	Altın PSM
Türkiye İş Bankası	Anında Taahhüt Kredisi	Dijital Dönüşüm	Altın PSM
Aktif Bank	Dob Kredi	Dijital Dönüşüm	Gümüş PSM
DenizBank	Günlük İşlemlere Şubesiz Çözümler	Dijital Dönüşüm	Gümüş PSM
Multinet Up	Fraudun Önlenmesinde Dijital Dönüşüm	Dijital Dönüşüm	Gümüş PSM
Colendi AI	ColendiMind	Dijital Dönüşüm	Bronz PSM
AkbankLAB	Akbank & Togg - Mobilite ve Finansın Kesişiminde Gerçek Dünya Varlıklarının Tokenizasyonu	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın PSM
Pavo	Pavo & KolaySoft - EczacıPOS	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın PSM
QNBpay	QNBpay & Sipay - Temsilcilik Projesi	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın PSM
VakıfBank	VakıfBank & Trendyol - Uçtan Uca Dijital Ticari Kredi	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın PSM
Finartz & Hayat Finans	Finartz & Hayat Pay - Dijital Cüzdan	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Gümüş PSM
Quick Finans	Quick Finans & Quick Sigorta & Corpus - Acentelere Özel Hazır Kredi	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Bronz PSM
Kredim	Kredim & Juzdan - Juzdan'da Kredim ile Öde	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Bronz PSM
Anadolu Sigorta	Çekici Konum Optimizasyonu	En İnovatif Ürün	Altın PSM
Enqura	FinTech Five: Yapay Zeka Tabanlı Finansal Teknolojiler Platformu	En İnovatif Ürün	Altın PSM
Moka	Erken Ödeme Alma	En İnovatif Ürün	Altın PSM
Türkiye İş Bankası	100 KOBİ'nin İkiz Dönüşüm Yolculuğu	En İnovatif Ürün	Altın PSM
eLogo	eLogo e-Tahsilat	En İnovatif Ürün	Gümüş PSM
Ray Sigorta	Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası	En İnovatif Ürün	Gümüş PSM
United Payment	Turan Cüzdan Uygulaması	En İnovatif Ürün	Gümüş PSM
AlbarakaTech Global	myco Çalışan Sadakat Ürünü	En İnovatif Ürün	Bronz PSM
Fiba Sigorta	Gömülü Sigortacılık	En İnovatif Ürün	Bronz PSM
Formica AI	Mobil ve Web Tabanlı Davranış Analitiği	En İnovatif Ürün	Bronz PSM
AktifTech	ATLAS Ödeme Sistemleri Processing Platformu	En İyi Altyapı	Altın PSM
Payten	Nestpay Torus	En İyi Altyapı	Gümüş PSM
Architech	OBA Suite	En İyi Altyapı	Bronz PSM
Dgpays	Aura Core Banking Platformu	En İyi Altyapı	Bronz PSM
Bank ABB	ABB Hissedarı Olun! - Merkezden Herkesel	En İyi Tutundurma - Pazarlama Başarısı	Altın PSM
UPT	Herkes İçin Finansal Erişim	En İyi Tutundurma - Pazarlama Başarısı	Altın PSM
Yapı Kredi	Dynamic Deals	En İyi Tutundurma - Pazarlama Başarısı	Altın PSM
QNB Bank	AKM - Ayın Kazançlı Müşterisi	En İyi Tutundurma - Pazarlama Başarısı	Gümüş PSM
Akbank	Akbank+: Kurum İçi Girişimcilik ve Spin-Off Programı	Kurum İçi İnovasyon	Altın PSM
Pluxee	Üye Fatura ve Ödeme Deneyimi Projesi	Kurum İçi İnovasyon	Gümüş PSM
VakıfBank	Akıllı Şikayet Yönlendirme Sistemi	Kurum İçi İnovasyon	Gümüş PSM
ParamTech	ParamTech LLM Platform	Kurum İçi İnovasyon	Bronz PSM
İş Sanat	Türkiye İş Bankası Resim Heykel Müzesi	Sosyal Sorumluluk	Altın PSM
United Payment	Başkent Kart	Sosyal Sorumluluk	Altın PSM
AgeSA	Engelsiz Dijital Deneyim - BlindLook	Sosyal Sorumluluk	Gümüş PSM
Neova Sigorta	Bugünün Tecrübesi, Yarının Siber Geleceği	Sosyal Sorumluluk	Gümüş PSM
Garanti BBVA	Bonus Platinum Biyometrik	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın PSM
Ödeme Sistemleri	Halkbank Çocuk Bankacılığı	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın PSM
Türkiye Halk Bankası	Yapay Zeka Destekli Yüksek Güvenlikli Müşteri Edinimi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş PSM
ArkSigner	İşCep Startup Modu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş PSM
Türkiye İş Bankası	SentimentPulse: Sosyal Medya Duygu ve İçerik Analizi Projesi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş PSM
Türkiye Sigorta	Limited Şirketlerin Uzaktan Müşteri Edinimi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Bronz PSM
ING Türkiye	Ziraat Süper Şube Talep Belge Gönderimi Uygulaması	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Bronz PSM
Ziraat Bankası			
BELBİM	İstanbullular Akıllı Yaşamayı Seviyor!	Yılın Ekibi	Altın PSM
Sipay	Jetjiller Ekibi	Yılın Ekibi	Altın PSM
Softtech	Petra Ekibi	Yılın Ekibi	Altın PSM
MARS	MARS	Yılın Startup'ı	Altın PSM
Vepara	Vepara WAAS Projesi	Yılın Startup'ı	Gümüş PSM
MagicPay	MagicPay ile 190 Ülkeden Ödeme Al	Yılın Startup'ı	Bronz PSM
Sipay	Sipay WalletGate, CardGate ve POS Teknolojileri	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Altın PSM
Ödeal	E-Fatura POS ile VUK 507 Uyumluluğu	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Gümüş PSM
Ödüyo	B2B Alt Bayi POS	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Gümüş PSM
Sodec Technologies	Sodec Identity Platform - Global Kimlik Doğrulama Platformu	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Gümüş PSM
Chippin	Joyalty	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Bronz PSM
Paynet	PayPOS VUK 507	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Bronz PSM
PayTR	NeoPOS ve NeoPOS+	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Bronz PSM
Türkiye İş Bankası		Yılın En İnovatif Şirketi	Altın-Büyük Ödül
CapitalTurk Holding		Yılın Eğitim Destekçisi	PSM Özel Ödül
PayFix		Kadın İstihdamına Katkı	PSM Özel Ödül
VizyonPay	DCB - Direct Carrier Biling	En İyi Altyapı	PSM Özel Ödül
Yüzde 30 Kulübü Türkiye		Kadın Liderliği Destekleme Ödülü	PSM Özel Ödül

Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



Şekerbank

Kredi başvurunuz onaylanmıştır.

Hemen Kullan



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

GELECEĞİ KEŞFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.



PayFix

X @payfixcuzdan

f @payfix

in @payfixcuzdan

ig @payfix

www.payfix.com.tr

yt @payfixtr