

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 166 / Fiyatı: 75 TL ŞUBAT 2025

www.psmmag.com

Ferkan Merdan
VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı

**“14.5 milyon dijital
müşterimizden aldığımız
güçle inovasyona
öncülük ediyoruz”**



**Fintekte rekabet ve
iş birliğini birleştiren
Ödeal'in 2025 beklentileri**

Two roads diverged in a wood , and I-
I took the one less traveled by,
And that has made all the difference
Robert Frost

Fevzi Güngör
Ödeal CEO'su



ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

Küçük detaylar
büyük fark yaratır.

**Konut Sigortası
fark yaratır.**



tsb.com.tr #SigortasızOlmaz



Gündem

Kulis

Dünya

Sağlık
Seyahat

Konut
DASK

BES

Sigorta
verileri

Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

“BAŞARISIYLA PARILDAYAN
KADINLAR” Ödülleri



Başvurmak için Son Gün
28 Şubat 2025
wspark.com.tr

W-SPARK



Fintek liderlerinin
2024 değerlendirmeleri
& 2025 beklentileri



MASAK mevzuat
değişikliği ödeme
ve elektronik para
kuruluşları için neler
getiriyor?

Özgür Gerçek
Ozan Elektronik Para CEO'su

Ozan Elektronik Para
2025'e güçlü başladı:
Yeni vizyon, yeni yönetim,
yeni hedefler



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



Satır aralarındaki değerli ipuçları

Bankalararası Kart Merkezi'nin kart sayıları ve kartlı ödemelere ilişkin verileri, birçok açıdan önemli bilgiler içeriyor. BKM verileri, sektörün kapsamlı bir fotoğrafını çekmekle kalmıyor, ödeme sistemleri ve ödeme çözümlerinin geleceği açısından da değerli ipuçları veriyor...

BKM, geçen ay 2024 yılına ait kart sayıları ve kartlı ödeme gelişimlerini açıkladı. Buna göre kullanıma sunulan toplam kart adedi yüzde 10 artışla 435 milyonu geçmiş. 18.4 milyar adet kartlı ödeme işlemiyle 15.8 trilyon TL tutarında yıllık ödeme hacmine ulaşılmış. Mağaza içlerinde yapılan her 5 kartlı işlemde 4'ü temassız gerçekleşmiş. İnternette kartlı ödeme tutarı ise 2023 yılına göre yüzde 97 büyümeye yaklaşık 4.7 trilyon TL olmuş...

Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz. Ben burada, birkaç önemli gelişmeye dikkat çekmek istiyorum. Önceki yıllara göre kullanıma sunulan kart sayısının artış hızının yavaşladığı görülüyor. Kredi ve banka kartlarında belli bir doygunluğa ulaşıldığı söylenebilir. Ön ödemeli kartlardaki artış ise nispeten daha fazla. Dijitalleşme ve mobil cihazlarla yapılan ödemelerin yaygınlaşmasıyla birlikte plastik kart basımının giderek azalacağını, çok değil 5-10 yıl içinde tarihe karışabileceğini öngörebiliriz.

Salgınla birlikte yaygınlaşan temassız ödeme alışkanlığının yüzde 100'lere ulaşması içinse sanırım o kadar beklemeyeceğiz.

Kartlarla yapılan ödemelerdeki artışın, resmi yıllık enflasyonun iki katından fazla (toplamda yüzde 92, kredi kartlarında yüzde 99) olması, kayıtlı ekonomi ve nakitsiz toplum hedefleri için olumlu bir tablo çiziyor. Umarım, artan kart/POS komisyonları bu gelişime ket vurmaz.

Bu ay da yine dolu dolu bir dergiyle karşınızdayız. Fintek şirketlerinin yöneticilerinden, 2024 yılı değerlendirmelerinin yanı sıra 2025 yılı beklenti ve öngörülerini aldık. Sektördeki gelişmeleri yorumlayıp önümüzdeki dönemde hangi trendlerin öne çıkacağını, şirketlerinin bu süreçte nasıl hazırlandığını, hangi yenilikçi ürünler üzerinde çalıştıklarını anlattılar. O görüşlerin satır aralarında da değerli ipuçları bulacağınıza eminim.

Bunları ve daha fazlasını görmek için lütfen sayfaları çevirmeye devam edin. Keyifli okumalar.

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

**İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDITÖRLER

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

obayburs@akilliyasamdergisi.com

REKLAM & REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık

yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

Şirket Ünvanı

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

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazılarının yazarlarının sorumluluğundadır.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ŞUBAT 2025

6 IQ Money'den, 200 bin kamyon ve tır şoförüne özel mobil uygulama

14 VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan: "14.5 milyon dijital müşterimizden aldığımız güçle inovasyona öncülük ediyoruz"

22 Ozan Elektronik Para 2025'e güçlü başladı:
Yeni vizyon, yeni yönetim, yeni hedefler



26 Seyyar EFT dönüşümü:
"GiB önderliğinde bankalar süreci sahiplendi, geçiş kolay ilerledi"

28 Visa'dan sosyal medya içerik üreticilerine destek müjdesi!

32 Fintekte rekabet ve iş birliğini birleştiren Ödeal'ın 2025 beklentileri

34 Craftgate'ten sigortacılık, eğitim ve turizm sektörlerinde ödeme süreci optimizasyonu



36 BKM'nin 2024 yılı verilerine göre dijitalleşme ve temassızlık pekişti, plastik kart talebi azalıyor

40 Fintek liderlerinin 2024 değerlendirmeleri & 2025 beklentileri

50 Softtech Genel Müdür Yardımcısı Emel Özmen Şimşek: "Burada Bir Bug Var!"

54 Finans sektöründe kadın kıvılcımı: WSpark sahne alıyor!

56 MASAK mevzuat değişikliği ödeme ve elektronik para kuruluşları için neler getiriyor?



KOBİ'LER ŞUBEDE
BONUS BUSINESS'A
BAŞVURUYOR,
DAKİKALAR İÇİNDE
TESLİM ALIYOR!

**TİCARİ KREDİ
KARTINIZI
ANINDA
KULLANIN!**

I ♥ bonus Business

Anında kart ürünü, Bonus Business Mastercard ve Bonus Business Troy ürünleri için şubeden başvuran ve başvurusu olumlu değerlendirilen şahıs şirketleri için geçerlidir. Bankanın anında kart başvurusunu olumsuz değerlendirme ve başvuruyu standart kart akışına yönlendirme hakkı saklıdır. Ayrıntılı bilgiye garantibbvaticarikartlar.com ve Garanti BBVA şubelerinden ulaşılabilir.

► IQ Money'den, 200 bin kamyon ve tır şoförüne özel mobil uygulama

Lojistik yönetimini uçtan uca dijitalleştirmeyi hedefleyen IQ Money, sektörün tüm paydaşlarını kapsayacak önemli bir projeye imza attı. Şirket, S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği ile başlattığı iş birliği kapsamında, yaklaşık 200 bin kamyon ve tır şoförü ile sektör emekçileri için özel bir uygulama geliştirdi. 2025 sonuna kadar uygulamanın 200 binin üzerinde tır ve kamyon şoförünün sisteme entegre edilmesi, sektörün diğer paydaşlarıyla birlikte 250 bin üyeye ulaşılması hedefleniyor. Gönderici, acente, lojistik firması ve yük taşıyıcı olmak üzere tüm paydaşlara taşıma süreçlerini uçtan-uca izleyip yönetme imkanı sunan uygulama üzerinden, yurt içi ve yurt dışına avantajlı koşullarla para transferi yapmak da mümkün. Birlik üyeleri ayrıca, Türkiye'deki tüm ATM'lerden nakit çekebilecek, anlaşmalı akaryakıt zincirleri, mağaza ve işyerinden indirimli alışveriş imkanına sahip olacak. Kredibiliteleri oranında anında



krediye erişim, sigortalama süreçleri, kıymetli maden, döviz alım satımı, taksitlendirilmiş alışveriş gibi finansa dair tüm hizmetlerden de kolaylıkla yararlanabilecekler. IQ Money Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Duran, projeye ilgili şu bilgileri paylaştı: "Lojistik ve taşımacılık sektörü paydaşlarının karşılaştığı en büyük zorluklardan

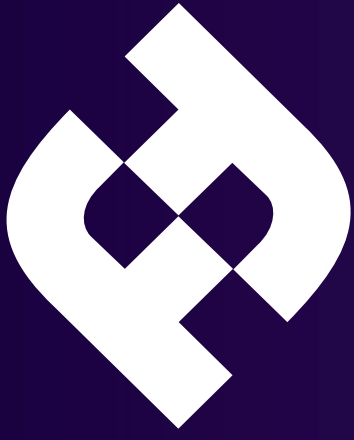
biri de kaotik ve masraflı finansal süreçler. Emegün yoğun olduğu bu sektörde nakit akışı yönetimi, yurt içi ve yurt dışı ödemeler ve tüm finansal süreçlerin yönetimi hayati öneme haiz. İşte bu noktada IQ Money olarak lojistik emekçilerinin yükünü birlikte omuzlamak istiyoruz. Uzun süredir üzerinde titizlikle çalıştığımız bu projeye sektör paydaşları 7/24 doğrudan uygulama üzerinden zahmetsizce tüm işlemleri yapabilecek." S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Merkez Birliği Başkanı Hanifi Oğus da "Ülkemizin lojistik yükünün önemli bir kısmını üyemiz olan emekçiler taşıyor.

Sahada karşımıza çıkan sorunları çözüp ihtiyaçlarımızı karşılama arayışında IQ Money ile iştişare etme fırsatı bulduk. Bu projeye tek bir uygulama üzerinden tüm birlik üyelerimiz kendileri için uygun olan yer ve zamanda yüke hızlı ve daha az maliyetli ulaşabilecek. Aynı zamanda 'dönüş yükü' sorununu da çözüme kavuşturmuş olacağız" dedi.

MultiNet yemek kartını tercih eden işverenler SGK priminden muaf olacak

Güvenlik Kurumu'nun (SGK) 31 Aralık 2024'te yayınladığı "yemek bedeli" konulu genelgesiyle, çalışanların öğle yemeği ücretini nakit yerine yemek kartıyla veren işverenler, herhangi bir limit olmaksızın SGK prim ödemelerinden yüzde 100 muaf tutuldu. Multinet Up CEO'su Ali Emre Sever, kararı şöyle yorumladı: "Yeni kararlar birlikte nakit yardımlar ve nakit gibi her yerde geçen kartlarla yapılan yemek yardımlarında bu yıl 158 liraya kadar istisna uygulanabilecek. Öte yandan, yemek kartlarında herhangi bir limite tabii olmaksızın prim muafiyeti sağlandı. Yemek kartıyla aynı yardım yapmak isteyen işverenlerin prim ödemelerinden tamamen muaf olmasını, işverenin maliyetlerini düşürerek çalışan yararına tutar belirleyebilmesine zemin hazırlayan bir kolaylık olarak görüyoruz. Çalışanların öğle yemeği ihtiyacına yönelik hizmet veren küçük ölçekli restoran ve lokantalara müşteri kazandıran yemek kartları, kayıt dışılığı önleyerek ülke ekonomisine de katkıda bulunuyor."





fraud.com

Güvenli Bankacılık için İhtiyacınız Olan Herşey



Kimlik
Tespiti



Uzaktan Müşteri
Edinimi



Video
KYC



E-KYC



Deepfake
Tespiti



İşlem
İzleme



Şüpheli İşlem
Tespiti



Operasyon
Yönetimi



Malware
Tespiti



Cihaz
Parmak İzi



Veri Sızıntısı
Tespiti



► Yurt dışına açılacak firmalar için ilk durak Almanya, ikincisi Birleşik Krallık



İTÜ ARI Teknokent bünyesinde yerli teknoloji firmalarının küresel yolculuklarını destekleyen Innogate, iki farklı pazar için fiziksel programlar ve keşif kampları düzenledi. Yeni dönemle birlikte 5 farklı pazarda (Fransa, Birleşik Krallık, Almanya, Hollanda ve Birleşik Arap Emirlikleri) uluslararası kuluçka ağı iş birliklerini kullanarak farklı hub'lar yaratacak olan programın bu yılki ilk durağı, Almanya'nın başkenti Berlin olacak.

Almanya'ya açılmak isteyen yerli teknoloji firmaları için Mayıs ayında Pazar Keşif Haftası düzenlenecek. İngiltere pazarına katılmak isteyen firmalar ise Mayıs-haziran aylarında 6 haftalık uluslararası hızlandırma programına dahil olabilecek.

2014'ten bu yana yürütülen Innogate, şimdiye kadar 15 kez ABD'de, 3 kez de İngiltere'de uygulandı. Programa katılan teknoloji firmaları küresel düzeyde 4 kat, ABD'de ise 14 kat ihracat artışı sağladı.

Hepsiburada'nın çoğunluk hissesi Kazaklara geçti

Hepsiburada hisselerinin yüzde 65.4'ünü temsil eden A ve B grubu hisselerinin Kazakistan merkezli Kaspi.kz'ye devir işleminin tamamlandığı NASDAQ Borsası'na bildirildi. 17 Ekim 2024 tarihinde imzalanan hisse alım sözleşmesi kapsamında, hisse devrine ilişkin Rekabet Kurumu, BDDK, Bilgi Teknolojileri ve

hepsiburada

İletişim Kurumu ile TCMB tarafından verilen yazılı onaylar geçen ay tamamlanmıştı. Yaklaşık 1.1 milyar ABD Doları tutarındaki toplam hisse devrinin 600 milyon dolarlık kısmı,

işlem kapanışında satıcılara nakit olarak ödendi. 526.9 milyon dolarlık ertelenmiş nakit ödeme ise kapanış tarihinden itibaren 6 ay içinde yapılacak. Anlaşma doğrultusunda Hepsiburada ve Kaspi.kz, bağımsız marka kimliklerini ve operasyonel yapılarını koruyarak faaliyet göstermeye devam edecek.

► Sanaldan fizikiye güçlü bir POS iş birliği

Eylül 2023 itibarıyla aldığı yeni lisanslarla birlikte sanal POS, fatura ödeme ve para transferi ürünleriyle öne çıkan Mypayz, GİB lisanslı ilk fiziki POS firmalarından Pavo ile iş ortaklığı anlaşması imzaladı. Mypayz'ın sanal POS konusundaki yetkinliklerini, Pavo'nun Android POS cihazları ve hizmetleriyle birleştiren yeni oluşum, müşteri deneyimini artırarak kullanıcılara maksimum fayda sağlamayı hedefliyor. Pavo Genel Müdürü Ercan Taşkesen, iş birliğiyle ilgili "Mypayz'ın uçtan uca bütünsel yapıdaki sanal POS hizmetleri ve yetkinlikleri ile Pavo'nun yenilikçi Android POS çözümlerini fiziki POS dünyasına taşıyacak bu iş birliğinin sektöre yenilikçi ve katma değerli çözümler sunacağına ve finansal ekosisteme güç katacağına yürekten inanıyoruz" değerlendirmesini yaptı. Mypayz CEO'su Osman Gökseken Çam da "Gelişen Fintek ekosisteminin öncü kuruluşlarından Pavo ile başlattığımız bu iş birliği, bizleri bir adım öne taşıyacak. Mypayz'ın köklü geçmiş ve Pavo'nun yüksek inovasyon gücünün birlikteliğiyle önümüzdeki dönemde fiziki POS dünyasında daha güçlü büyüyerek fark yaratacağız" dedi.



Bütünleşik Finans Sağlayıcı

1. [Bütünleşik Finans]
2. [Sağlayıcı]

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

2. Param ♥

PARAM

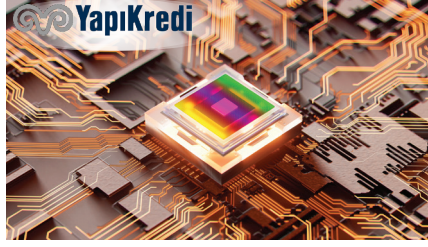
param.com.tr

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

► Yapı Kredi, şirketlerin finansal zorluk riskini 7 saniyede tespit edebiliyor!

Yapı Kredi, risk yönetimi analizinde kuantum hesaplama teknolojisini kullanarak, tüzel müşterilerinden herhangi birinin yaşadığı finansal zorluğun ticari ilişki içerisinde bulunduğu diğer müşterilerine etkisini 7 saniyede tahmin edebilen modeli hayata geçirdi. 4 bin 297 tüzel müşteri ve 17 bin kısıtı içeren kuantum senaryosu, işlemci ve bilgisayar mimarisıyla çözülmesi yıllar alacak karmaşık finansal ilişkileri, kuantum bilgisayarlarla saniyeler içinde analiz edebiliyor. Geçen yıl tamamlanan bu yenilikçi uygulama, World Economic Forum'un Kuantum Uygulamaları Merkezi'ne eklenmek üzere örnek uygulama seçildi. Söz konusu modelin gelecek dönemde 600 bin tüzel müşteriyi kapsayacak şekilde genişletilmesi hedefleniyor.

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı



ve Yapı Kredi Teknoloji Genel Müdürü Gökhan Özdiñ, uygulamanın geliştirme aşamasını şöyle anlattı: "Kuantum projemizle, ticari alacak-verecek ilişkisi içinde bulunan müşterilerimizin herhangi birinin yaşadığı finansal zorluğun diğer hangi müşterilerimizi etkileyeceğini tespit etmeyi hedefledik. Finans ve veri bilimi alanlarındaki literatür araştırmalarımızda, klasik işlemciler ve bilgisayar mimarisıyla 20-30 kadar küçük ticari ilişki ağında bile bu etkiyi saptamak için 13 milyar



yılı aşkın süre gerektiğini gördük. Günümüz işlemci ve bilgisayar mimarisıyla çözülmesi yıllar alan bu finans problemi, ticari ilişki içinde olduğundan emin olduğumuz 4 bin 297 tüzel müşterimizi kapsayacak şekilde Kanadalı şirket DWave'in üreticisi olduğu kuantum işlemcili bilgisayarlar üzerinde çözmek üzere ele aldık. Son kuantum işlemcisi mimarisi üzerinde geliştirdiğimiz uygulamayla 7 saniyede tüm ticari ilişki ağı içinde etkilenecek müşterileri tespit edebildik."

Yenilikçi dijital finansal çözümler için güç birliği

Vepara ve Bishy, dijital finansal çözümlerini güçlendirmek için güç birliği başlattı.

Bu kapsamda Bishy, Vepara'nın ödeme altyapısı ve teknolojik uzmanlığı eşliğinde işletmelere ve bireylere güvenli sanal POS, fiziki POS, link ile ödeme, cüzdan altyapısı, yurt dışına para gönderme gibi alanlarda kapsamlı ve etkili çözümler sunacak.

Güç birliğiyle "güçlü ve güvenilir ödeme altyapısı", "e-para şirketi lisansı ile hızlı ve güvenli finansal işlemler", "sanal POS ve fiziki POS çözümleriyle işletmelere esneklik", "link ile ödeme ve cüzdan altyapısıyla kolay ve erişilebilir finansal işlemler", "yurt dışına para gönderme hizmetleriyle uluslararası işlem kolaylığı" başlıkları altında dijital finansal çözümler hayata geçirilecek.

Vepara CEO'su Volkan Üstün, anlaşmayı "Bishy gibi başlattığımız bu inovatif iş birliği, finansal teknolojilerin erişimini genişletmek ve kullanıcı deneyimini iyileştir-

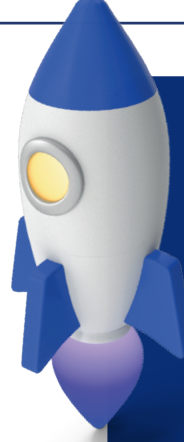


mek için önemli bir adım. Bu ortaklık sayesinde hem bireyler hem de şirketler için finansal süreçleri daha kolay, güvenilir ve hızlı hale getirmeyi hedefliyoruz" sözleriyle değerlendirdi.

Bishy CEO'su Osman Sadık Doğan da "Sanal POS, fiziki POS ve cüzdan

altyapısı gibi çözümlerimizle kullanıcılarımızın finansal işlemlerini daha hızlı, güvenli ve sorunsuz bir şekilde yapmalarını sağlıyoruz. Vepara ile başlattığımız bu stratejik iş birliği, hizmetlerimizin kalitesini artırarak daha geniş bir kitleye ulaşmamızı sağlayacak" dedi.

2025 YILI ELEKSE ROTASI



Ayşegül Güvenç
Genel Müdür

2024 yılı, fintech sektöründe dijitalleşmenin ivme kazandığı ve yeniliklerin hız kesmeden devam ettiği bir yıl oldu. Bu süreçte şirketimiz, müşteri deneyimini mükemmelleştirmeye ve sektöre değer katan yenilikçi çözümler geliştirmeye odaklandı. Ar-Ge çalışmalarımız sayesinde, yenilikçi ürün ve hizmetlerimizi tamamen kendi bünyemizde geliştirerek sektöre öncülük etmeye devam ettik. Bu çalışmalar yalnızca şirketimize değil, tüm sektöre teknoloji ve bilgi birikimi anlamında önemli katkılar sağladı.

Finansal büyüme açısından 2024 yılı, şirketimiz için önemli bir dönüm noktası oldu. Yılın başında aylık 1,2 milyar TL seviyelerinde olan ciromuz, yıl sonunda 5 milyar TL'ye ulaşarak büyük bir ivme kazandı. Bu güçlü büyüme, sunduğumuz yenilikçi çözümler ve müşteri odaklı stratejilerimizin bir sonucudur.

2025 yılında da, güçlü Ar-Ge altyapımızla finansal teknolojiler ekosistemine yenilikçi ve katma değerli çözümler sunmaya devam etmeyi hedefliyoruz. 2024 yılında gerçekleştirdiğimiz Ar-Ge faaliyetleriyle elde ettiğimiz bilgi birikimi ve deneyimi daha ileriye taşıyarak, sektöre hızla adapte olabilecek dinamik ürünler

2024: Fintek Sektöründe Dönüşüm ve Büyüme

2024, Türkiye'de fintek sektörünün dijitalleşme ve regülasyon destekleriyle hızla büyüdüğü bir yıl oldu. Elekse olarak ödeme altyapıları, dijital cüzdanlar, açık bankacılık ve API tabanlı çözümler gibi yeniliklerle odaklandık. B2B tabanlı hizmetlerimizle şirketlerin verimliliğini artırarak önemli iş birlikleri ve entegrasyonları başarıyla hayata geçirdik.

2025: Yenilikçi Çözümler ve Küresel Hedefler

2025'te yapay zeka destekli finansal çözümler ve global pazarlarda büyümeye odaklanmayı hedefliyoruz. KOBİ'lere özel hizmetlerimizi geliştirirken, kullanıcı dostu arayüzler ve hızlı entegrasyonlarla müşteri deneyimini iyileştireceğiz. Elekse olarak fintek sektöründe fark yaratan bir oyuncu olmaya devam edeceğiz.



Mesut Tekir
CTO

geliştirmeye odaklanacağız. Özellikle ödeme sistemleri, dijital cüzdan ve elektronik para çözümleri alanında sektöre yön verecek yeni projeler üzerinde çalışıyoruz.

Ayrıca, yerli teknoloji üretimine olan katkımızı artırarak, sektörün sürdürülebilir büyümesine destek olmayı amaçlıyoruz. Geliştirdiğimiz çözümlerle yalnızca müşteri beklentilerini karşılamakla kalmayıp, sektörel standartların yükselmesine de katkıda bulunacağız. 2025'i, fintech sektöründe sürdürülebilir büyüme ve yerli teknolojilerle küresel rekabet gücümüzü artıracığımız bir yıl olarak konumlandırıyoruz.



Tunca Türerer
Satış ve Pazarlama GMY

2024: Büyüme, Yenilik ve Uluslararası Başarı

2024, yeni ürün lansmanları, stratejik iş birlikleri ve sektörel etkinliklerle şirketimiz için dönüm noktası sayılabilecek bir yıl oldu. Ciromuzu ve işlem adetlerimizi sektörün üzerinde büyütürken hedeflerimizi aştık. Deloitte Fast50 ödülüne layık görülerek uluslararası alanda da başarılarımızı tescilledik.

2025: Hedeflerimiz ve Yenilikçi Çözümler

2025'te Türkiye'nin ilk 5 ödeme şirketinden biri olmayı hedefliyoruz. Bireysel müşterilere yönelik ön ödemeli kart ve gelişmiş dijital cüzdan çözümleriyle müşteri tabanımızı genişletmeyi ayrıca devam eden projelerimizin lansmanlarını yılın ikinci çeyreğinde hayata geçirerek sürdürülebilir büyümeye odaklanacağız.



Birol Özcan
Operasyon GMY



2024: Rekordlar ve İnovasyonlarla Dolu Bir Yıl

2024, ödeme ve elektronik para sektöründe teknolojik yeniliklerin ve düzenlemelerin etkisiyle büyüme yılı oldu. Türkiye'de fintek şirketlerine yapılan 194 milyon dolarlık yatırım, sektörün dinamik yapısını ortaya koyarken, %300 büyüme ile Elekse olarak sektörde fark yaratık. Ar-Ge Merkezi çalışmaları ile Hoppa SuperApp, EsnekPOS ve Yetkili Vezne gibi kapsamlı finansal teknoloji çözümlerimizi son tüketicilere ve iş yerlerine sunduk.

2025: Teknoloji ve İnovasyonda Liderlik

2025'te teknoloji yatırımlarımızı artırarak müşteri deneyimini daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Katma değerli yeni ürünlerle sektöre yön vermeye ve yenilikçi projelerle büyümeyi sürdürmeye kararlıyız. Elekse ailesi olarak, başarılarımızı ileriye taşıyarak sektördeki öncü rolümüzü pekiştireceğiz.

► Garanti BBVA Partners Tech Programı, teknoloji girişimcilerini bekliyor



Yatırım çekme ve büyüme potansiyeli taşıyan teknoloji girişimlerini desteklemeyi hedefleyen Garanti BBVA Partners Tech Programı için başvurular 15 Şubat'a kadar devam edecek. Üretken yapay zekâ, siber güvenlik, ödeme sistemleri ve sürdürülebilirlik dikeylerinde faaliyet gösteren girişimciler, yılda bir kere düzenlenecek değerlendirme komitesi sonuçlarına göre kabul edilecek.

Girişimlerden, kendilerinden belirtilen dikeylerde asgari uygulanabilir ürün veya hizmet (MVP) aşamasını tamamlamış olmaları, en az 2 yıldır faaliyet göstermeleri, yüksek pazar potansiyeline, ölçeklenebilir bir iş modeline ve güçlü bir gelir modeline sahip olmaları bekleniyor.

Programa kabul edilen girişimciler, 6 ay boyunca Garanti BBVA Partners Tech Girişim Hızlandırma programı kapsamında ofis alanı, ihtiyaca özel mentörlük, Garanti BBVA, Garanti BBVA Teknoloji ve iştirakleriyle iş birliği fırsatları, reklam/PR destekleri, iş ve ürün danışmanlığı, eğitim ve seminerler, ofis teknik altyapı destekleri ve avantajlı bankacılık ürün ve hizmetlerinden faydalanabilecek.

TOM Bank, 9 ayda 1 milyon kullanıcıya ulaştı

Dijital banka TOM Bank, Mart 2024 itibarıyla hizmet vermeye başladığı bankacılık faaliyetlerinin henüz ilk yılını doldurmadan 1 milyon müşteriye ulaştığını açıkladı. TOM Bank Genel Müdürü Onur Özkan, bankanın 2024 yılı performansını değerlendirip gelecek hedeflerini şöyle paylaştı:

"Bu hızlı büyümede mobil uygulamamız Hadi'nin büyük büyük etkisi var. Hadi kullanıcılarına sunduğumuz avantajlar, bize büyük bir beğeni olarak geri dönüyor. Özellikle 2 ay ödemesiz Hadi Veresiye, 18 aya varan taksitlendirme seçeneği sunan Hadi Alışveriş Kredisi ve ömür boyu ücretsiz Hadi Kredi Kartı gibi ürünler dikkati çekiyor.

1 Ağustos 2024 itibarıyla tüketiciyle buluşan kredi kartlarımız 4 ayda 300 bin kullanıcıya ulaştı. Kredi kartımızı, gelecek yıl 1 milyon kişinin kullanmasını öngörüyoruz. Taksitli Alışveriş Kredisi ürünümüzde ise 2025'in ilk çeyreğinde 250 milyon liralık hacme ulaşmayı hedefliyoruz. Hedeflerimizden biri de Hadi Veresiye ürünümüzden 2025'te 1 buçuk milyon kişinin faydalanması.



2 milyon müşteriye de yine kısa sürede ulaşmayı amaçlıyoruz. Hedeflerimize ulaştığımızda ise aktif müşteri sayısında ilk 10 özel banka arasındaki yerimizi yukarıya taşımayı hedefliyoruz. Bu da TOM Bank'ı 2025'te unicorn statüsüne taşıyacak.

Faaliyetlerimize başlarken ilk 5 yılımız için kendimize şu hedefleri belirlemiştik: Türkiye'de 5 milyon aktif kullanıcı-

ya ulaşmak, Avrupa'da 5 milyon kişinin telefonuna indirdiği bankacılık uygulaması olmak, 5 milyar dolar değerlemeye erişmek ve Avrupa'nın en büyük 5 dijital bankasından biri olmak. Şimdi henüz ilk yılımızı tamamlamamışken 1 milyon banka müşterisine erişmemiz, 5 yıl içinde gelmeyi hedeflediğimiz konuma emin adımlarla ilerlediğimizi göstermesi açısından çok kıymetli."



DİJİTAL BANKACILIKTA POZİTİF GELECEK



f @bankpozitif

ig @bankpozitif

www.bankpozitif.com.tr

X @bankpozitif

in @bankpozitif

0212 226 97 00

“14.5 milyon dijital müşterimizden aldığımız güçle inovasyona öncülük ediyoruz”



Ferkan Merdan
VakıfBank
Genel Müdür Yardımcısı

VakıfBank, “Dijital Kolaylaştırır” vizyonu doğrultusunda yapay zekâyı tüm iş süreçlerine entegre ediyor. 14.5 milyon dijital müşteriye ulaştıklarını vurgulayan VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, “Başta yapay zekâ olmak üzere tüm teknolojik yenilikleri kullanarak müşteri deneyimini artırıyoruz. Veriyi inovatif bir hazine olarak görüyor ve tüm yeni ürün ve çözümlerimizi bu hazineyi değerlendirerek ortaya koyuyoruz” diyor...

Son yıllarda dijitalleşme konusunda önemli adımlar atan VakıfBank, 14.5 milyona ulaşan “dijital müşteri” sayısını daha da artırmayı hedefliyor. VakıfBank Dijital Bankacılık, Müşteri Deneyimi ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan ile hem son dönemdeki teknolojik gelişmeleri hem de VakıfBank’ın sürdürülebilir bankacılık konusundaki vizyon ve çalışmalarını konuştuk...

VakıfBank, dijital bankacılık alanında art arda yeni uygulama ve çözümler geliştiriyor. 2024 yılında müşterileriniz için bu alanda hangi çalışmaları hayata geçirdiniz?

Teknolojinin hızlı gelişimiyle birlikte dijital bankacılık da büyük bir dönüşüm geçiriyor. Bu değişimin öncüsü olma vizyonuyla hareket eden bir banka olarak, “Di-

jital Kolaylaştırır” stratejimiz doğrultusunda müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

2024 yılında da insanı merkeze alan bir anlayışla hareket ederek yenilikçi çözümleri hayata geçirdik. Kolaylık ve erişilebilirlik odağında geliştirdiğimiz projelerle, müşterilerimizin hayatına değer katmayı hedefledik. Teknolojiyi insana dokunan bir güce dönüştürerek müşterilerimizin kullanımına sunduğumuz projelerimizden başlıcalarını şöyle sıralayabiliriz:

■ Dijital bankacılık kanallarımız üzerinden yapılan işlemleri analiz ederek, özellikle bireysel segmentteki müşterilerimize kredi ve mevduat ürünlerimizi rekabetçi fiyatlarla sunduk. Bu kanallarımız aracılığıyla müşteri memnuniyet düzeyimizi artıracak her türlü düzenlemeyi de yapmaya devam ediyoruz. Ürünlerimizin yanı sıra telefon numarası değişikliği gibi işlemlerde dahi NFC teknolojisi kullanarak müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırıyoruz.

■ Uzaktan Müşteri Edinimi süreçlerinde NFC ile ilerleyemeyen kullanıcılarımız için, para transferi ve kart provizyonu ile doğrulama yöntemlerini ekleyerek, daha kapsamlı ve kullanıcı dostu bir deneyim sunmayı başardık.

■ VakıfBank Mobil’deki deneyimini iyileştirmek ve bilişsel yükü hafifletmek amacıyla nörobilim tekniklerinden faydalandık. Kullanıcılarımızın menü kullanımlarındaki davranışlarını ve duygusal tepkilerini analiz ederek iyileştirme noktalarını tespit ettik. Bu analiz sonuçlarını dikkate alarak kullanıcı deneyimini geliştirdik.

■ Kullanıcı hareketlerine göre ekranlarımızda da iyileştirmeler yaptık. Hatalara hızlı müdahale ederek müşteri memnuniyetini artırdık. Yapılan iyileştirmeler sonucunda uzaktan müşteri edinim süreçleri ile aktivasyon akışlarında pozitif yönde kazanımlar sağladık.

■ Müşteri İletişim Merkezi tarafında ise çağrı analiz sürecini otomatik hale getirerek etkili bir çözüm sunan Speech Analytics (Konuşma Analizi) sistemimizle müşterilerimizin tüm söylemlerini analiz edip anlamlı bilgilere dönüştürdük. Speech-to-Text teknolojisi sayesinde, müşterilerimizin işlemlerini hızlıca tamamlayarak müşteri memnuniyetini bir üst seviyeye taşıdık.

■ Finansal danışmanımız ViBi’nin etkileşim yeteneklerini ve müşterilerimize sunduğu öneri yelpazesini daha da genişlettik.

■ VakıfBank Mobil giriş ekranına müşteriye özel kampanyaları hikâye formatında ekleyerek, ilgili menülere kolayca ulaşabilmelerini sağladık.

■ Şubedeki bekleme sürelerini azaltmak amacıyla, mobil uygulamamıza “Şubeden Randevu Alma” özelliği ekleyerek müşterilerimize daha hızlı bir hizmet deneyimi sunduk.

■ Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran “Benim Yerim” ürünümüzü, eklediğimiz yeni özelliklerle daha da zenginleştirdik.

■ Hisse portföyü ve para transferi gibi sık kullanılan talimat verme ekranlarını, kullanıcı deneyimini iyileştirecek şekilde yeniden tasarladık.

■ Müşteri memnuniyet düzeyini artırabilmek adına dijital kanallarımıza çeşitli yatırımlar yaptık. Müşte-



rilerimizin en sık gerçekleştirdiği işlemleri analiz ederek, bu bilgiyi ana sayfada tek bir butonda topladık. “Sık Yapılan İşlemler” özelliğiyle, müşterilerimize tamamen kişiselleştirilmiş bir deneyim sunduk.

■ BKM ve Merkez Bankası ile birlikte geliştirilen “Ödeme İste” ürününü başarıyla devreye aldık. 2025 Ocak ayında da Ödeme İste fonksiyonuna eklediğimiz yeni özelliklerle kullanıcı deneyimini optimize ettik.

6 MİLYON MÜŞTERİ ViBi İLE ETKİLEŞİME GİRDİ

Söz konusu uygulamalar müşterilerinizden nasıl bir ilgi gördü, kullanım oranları nedir?

Yaptığımız çalışmalar ve gerçekleştirdiğimiz iyileştirmeler sayesinde yaklaşık 700 bin müşterimiz, uzaktan müşteri edinimi süreçlerini tamamlayarak bankacılık hizmetlerine kolayca erişim sağladı. Benim Yerim’i kullanan müşteri sayımız 750 bin civarına ulaşırken, 6 milyon müşterimiz de ViBi ile etkileşime girdi.

Hayata geçirdiğimiz her yenilik ve dijital kanallarımıza eklediğimiz her özellik, müşterilerimize doğrudan dokunarak kullanım oranlarımızda istikrarlı bir artış sağlıyor. Bu gelişim, yalnızca müşterilerimizin memnuniyetini artırmakla kalmıyor, aynı zamanda bankamızla etkileşimlerinin her geçen gün daha da güçlenmesine katkıda bulunuyor.



“ Yaklaşık 700 bin müşterimiz, uzaktan müşteri edinimi süreçlerini tamamlayarak bankacılık hizmetlerine kolayca erişim sağladı. Benim Yerim’i kullanan müşteri sayımız 750 bin civarına ulaştı. 6 milyon müşterimiz ise ViBi ile etkileşime girdi. ”



VakıfBank bünyesinde bankacılık işlemlerinin ne kadarı dijital olarak hayata geçiriliyor? Dijital müşteri oranınız nedir ve kullanıcı profilini ayrıntılandırabilir misiniz?

Dijitalleşme ve inovasyonu işimizin merkezine alarak bankacılık işlemlerinin büyük çoğunluğunu dijital kanallar üzerinden gerçekleştiriyoruz. 14.5 milyonu aşan dijital müşteri sayımız, bu dönüşümün en güçlü göstergesi. Şube dışı kanallardan yapılan işlemlerin artışı, müşterilerimizin dijital hizmetlerimize duyduğu güveni ve dijital bankacılığın geldiği noktayı net bir şekilde ortaya koyuyor.

“MÜŞTERİYE ÖZEL ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ”

VakıfBank’ın dijital bankacılık konusundaki hedeflerini paylaşabilir misiniz?

Müşterilerimizin finansal ihtiyaçlarını en etkin şekilde karşılayarak işlemlerini hızlı ve güvenli bir şekilde tamamlamalarını sağlamak için onlara ileri teknoloji çözümleri sunmak, dijital bankacılık alanındaki temel hedefimizi oluşturuyor. Bu vizyon doğrultusunda, bankacılık hizmetlerimize teknolojiyi ve yapay zekâyı entegre ederek dijital platformlarımızı sürekli olarak geliştiriyoruz. Gelişmiş veri analitiği araçlarıyla veriyi derinlemesine analiz ederek, her bir müşterimizin ihtiyacına özel, hiper kişiselleştirme kapsamında çözümler sunan ana banka olmayı amaçlıyoruz.

Geçmişte olduğu gibi gelecekte de müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, VakıfBank Mobil, internet bankacılığı ve açık bankacılık gibi dijital kanallarımızda yürüttüğümüz yenilikçi projelere kesintisiz bir şekilde devam edeceğiz. VakıfBank olarak Türkiye’nin

dijital bankacılık alanındaki dönüşümüne öncülük etmenin gururunu taşıyoruz. Bankacılık sektörünü düzenleyen otoritelere ve mevzuatların getirdiği yükümlülüklerle hızlı bir şekilde yanıt vererek aksiyon alma kabiliyetimiz neticesinde, kendimize belirlediğimiz stratejik hedeflere kolayca ulaşıyoruz. Bu sayede dijital bankacılık alanındaki güçlü konumumuzu her geçen gün daha da sağlamlaştırıyoruz.

“Bankacılık hizmetlerimize teknolojiyi ve yapay zekâyı entegre ederek dijital platformlarımızı sürekli olarak geliştiriyoruz. Gelişmiş veri analitiği araçlarıyla veriyi derinlemesine analiz ederek, her bir müşterimizin ihtiyacına özel, hiper kişiselleştirme kapsamında çözümler sunan ana banka olmayı amaçlıyoruz.”

2025 yılına dair planlarınızı ve hedeflerinizi paylaşabilir misiniz? Yeni ürün ve hizmetler konusunda müşterilerinizi hangi sürprizler bekliyor?

Bu yıl müşterilerimizin ürün ve mobil uygulama kullanım alışkanlıklarını, işlem adımlarını ve diğer verileri de analiz ederek onlara kişiselleştirilmiş deneyimler sunmayı amaçlıyoruz. Bu amaçla mobil uygulamamız içerisinde gezinme yolları, tıklama alışkanlıkları ve etkileşim süreleri gibi verileri funnel’lar ile detaylı bir şekilde analiz ederek çok değerli içgörüler elde ediyoruz. Bu içgörüler bize müşteri şikâyeti oluşmadan uygulamamız içerisindeki ağır noktalarını proaktif olarak tespit etmemizi ve stratejik kararlar almamızı sağlıyor. VakıfBank Mobil uygulamamızda ikonik gösterimleri daha yaygın hale getirerek, kullanıcı seçeneklerine göre tema değişimlerine olanak tanımayı ve oyunlaştırma yöntemleriyle bankacılık ürünlerimizi daha eğlenceli bir şekilde sunmayı planlıyoruz. Ayrıca UI/UX çalışmalarımız doğrultusunda tasarımsal düzenlemeler yaparak, kullanıcı dostu bir arayüz ve daha akıcı bir etkileşim sağlayacağız. Önümüzdeki dönemde yapay zekâ destekli projelerimizi artırmak amacıyla Müşteri İletişim Merkezi’nde, müşteri temsilcilerimizin kullanımına sunulmak üzere büyük dil modeli (LLM) destekli chatbot’u devreye almayı planlıyoruz. Bu adımla, kişiselleştirilmiş içerik oluşturma yeteneğimizi geliştirmeyi ve müşterilerimizin taleplerine daha dinamik, daha etkili yanıt vermeyi öngörüyoruz. 2025 yılında engelli müşterilerimizin bankacılık hizmetlerimize erişimini artırmak amacıyla işaret dili bilen özel temsilcilerle görüntülü görüşme desteği sağlama ve yapay zekâ destekli çözümler geliştiriyoruz. Bu kapsamda, sözleşme ve benzeri dokümanlarımızı işaret dili ve sesli anlatımla sunan sistemler üzerinde çalışıyoruz. Ayrıca Eyebrand bir marka olarak iletişim ve bilginin yüzde 80 görsel odaklı olduğu bu dünyada görme engelli veya az gören müşterilerimizin, mobil uygulamamız üzerinden dokunarak ve sözlü geri bildirim vererek deneyimlerini iyileştirmeye çalışıyoruz.



“FİNTEKLERLE BİRLİKTE YENİ ÜRÜNLER GELİŞTİRİYORUZ”

Türkiye’de finans ekosistemi çok güçlü olsa da hala bankacılık sistemi içine girmemiş ciddi bir nüfus var. Fintekler bu alana yoğunlaşmış durumda. Siz de yeni müşteri kazanımı için finteklerle iş birlikleri yapıyor musunuz?

Sektörü dönüştüren ve inovatif çözümleriyle gelişime katkı sağlayan lider fintek şirketleriyle, regülasyonların izin verdiği ölçüde güçlü iş birlikleri kurmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Ödeme ve elektronik para hizmetleri sektörünün lider firmalarıyla gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri, dijital bankacılık hizmetlerimizi daha da zenginleştirerek, müşterilerimize değer katmayı amaçlıyor.

Ortaklıklarımızdan güç alarak geliştirdiğimiz API’lerle dijital platformlarda müşterilerimize alışveriş kredisi, dijital ihtiyaç kredisi, dijital taksitli ek hesap gibi yenilikçi ürünler ve avantajlı kampanyalar sunarak müşteri deneyimini sürekli olarak iyileştiriyoruz. Bu stratejilerle, dijital bankacılıkta öncü olma hedefimize emin adımlarla ilerlerken, aynı zamanda sektörün dönüşümüne değerli bir katkı sağlıyoruz.

“Ödeme ve elektronik para hizmetleri sektörünün lider firmalarıyla gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri, dijital bankacılık hizmetlerimizi daha da zenginleştirerek, müşterilerimize değer katmayı amaçlıyor.”

“KAMPANYALARIMIZI YAPAY ZEKÂ ARACILIĞIYLA DUYURUYORUZ”

Yapay zekâ tüm sektörlerin gündeminde. Siz iş süreçlerinize yapay zekâyı entegre ettiniz mi, hangi alanlarda kullanıyorsunuz?

Yapay zekâ teknolojisinin, müşteri etkileşimlerini dönüştürerek daha hızlı, kişiselleştirilmiş ve kusursuz bir deneyim sunmada kilit bir rol oynadığına inanıyoruz. Bu vizyon doğrultusunda, yapay zekâyı bankacılık hizmetlerimizin her aşamasına entegre ederek müşterilerimize ihtiyaçlarına daha etkin ve doğru çözümler sunmaya özen gösteriyoruz. Böylece yalnızca operasyonel verimliliği artırmakla kalmıyor, aynı zamanda müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıyoruz.

Bu bağlamda, bankamızda kullandığımız bazı önemli yapay zekâ uygulamalarını, müşterilerimizin işlem süreçlerini hızlandırmak ve onlara daha hedeflenmiş çözümler sunmak için tasarladık. Bunlardan ilki müşterilerimize 7/24 kesintisiz destek sağladığımız finansal danışmanımız ViBi. ViBi, müşterilerimizden gelen rutin soruları yanıtlayarak müşteri temsilcilerimizin daha karmaşık sorunlara odaklanmalarını sağlıyor. Ayrıca müşterilerimizin geçmiş davranışlarını ve mevcut ihtiyaçlarını inceleyerek onlara en uygun



ürün ve hizmetleri sunma noktasında proaktif bir rol üstleniyor. Bununla birlikte, fatura ve yaklaşan ödeme tarihlerini de hatırlatarak müşterilerimizin finansal işlemlerini daha kolay ve düzenli bir şekilde yönetmelerini sağlıyoruz.

Konum bazlı optimizasyon uygulamamız sayesinde, müşterilerimizin bulundukları yerleri analiz ederek hizmetlerimizi daha etkili bir şekilde sunuyoruz. Bir ATM ya da şubeye ihtiyaç duyduklarında sistemimiz müşterilerimizin konumlarını hızla tespit ederek, onlara en yakın lokasyonu öneriyor ve böylece zaman kayıplarını en aza indiriyoruz.

Kampanya süreçlerinde yapay zekâ kullanımı ise hedef kitemize daha doğru bir şekilde ulaşmamızı sağlayan bir başka uygulama alanı. Yapay zekâ sayesinde, hayata geçireceğimiz bir kampanyanın hangi müşterilere ulaşması gerektiğini önceden öngörerek gereksiz mesajlaşmaları ve iletişim gürültüsünü ortadan kaldırıyoruz. Ayrıca Uplift gibi yapay zekâ modelleriyle kampanya bütçemizi daha verimli bir şekilde kullanarak, müşteri deneyimini daha akıcı ve memnuniyet verici hale getiriyoruz.

Müşterilerimizin kampanya metinlerimize ve görsellerimize verdiği tepkileri yine nörobilim araştırmalarıyla analiz ediyoruz. Bu analizlerin sonuçlarına göre görsel tasarım ve içeriklerimizi revize ediyor, özellikle “kaçırma korkusu” (FOMO) duygusunu harekete geçiren etkili içerikler oluşturuyoruz. Bunların yanı sıra müşteri davranışlarını tahmin etme, kişiselleştirilmiş pazarlama kampanyaları oluşturma, müşteri şikayetlerini yönetme ve çağrı merkezi hizmetlerinde de yapay zekâdan yoğun bir şekilde faydalıyoruz.



“YAPAY ZEKÂ MÜŞTERİ KAYBINI DA ÖNLÜYOR”

Uzmanlar, “Veri yoksa yapay zekâ da yok” diyor. Bu noktada siz müşteri datanızı nasıl değerlendiriyorsunuz? Büyük datayı işleyerek müşterilerinize ve bankaya nasıl bir katkı sağlıyorsunuz?

Veriyi yapay zekânın temel enerji kaynağı ve inovasyonun itici gücü addediyoruz. Veriyi doğru ve etkin bir şekilde kullanarak, sektöre yön verecek yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirebileceğimize yürekten inanıyoruz. Bu perspektifle müşteri verisini sadece bir bilgi yığını olarak değil, inovasyonun kapılarını aralayan ve gizli potansiyelleri ortaya çıkaran değerli bir hazine olarak görüyoruz. Bizim için her bir veri, müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak onların finansal yolculuklarını kolaylaştırmanın, aynı zamanda sürdürülebilir çözümler geliştirmenin anahtarı niteliği taşıyor.

Veri analitiği ve yapay zekâ teknolojilerinden yararlanarak, müşterilerimize ihtiyaçlarına özel, kişiselleştirilmiş hizmetler sağlıyoruz. Örneğin, “Next Best Action (NBA) Sıralı Ürün Tavsiye” modelimiz sayesinde, müşterilerimizin bir sonraki satın alma davranışlarını tahmin ederek, en uygun ürün ve hizmetleri tam da ihtiyaç duydukları anda sunuyoruz. RFM gibi segmentasyon yöntemleriyle müşterilerimizi finansal

davranışlarına göre gruplandırarak, onların beklentilerini daha iyi anlamaya yönelik stratejiler geliştiriyoruz. Müşteri kaybını önlemek için geliştirdiğimiz yapay zekâ tabanlı modeller ise kayıp riski taşıyan müşterilerimizi erken aşamada tespit etmemize olanak tanıyor.

Büyük veriyi işleme yetkinliğimiz sayesinde, ürün eğilim modelleriyle müşteri davranışlarını ve ihtiyaçlarını öngörüyor, proaktif bir yaklaşım sergiliyoruz. Makine öğrenmesi modellerimizle hangi müşterimizin kredi kullanacağını veya vadeli mevduat hesabı açacağını gibi eğilimleri önceden tahmin edebiliyoruz. Anlık veriye dayalı olarak müşterilerimize gerçek zamanlı kampanyalar sunuyoruz. Örneğin, bir müşteri fatura ödemesini yarım bıraktıysa, bunu hatırlatıyor veya tek tek ödeme yaptıysa Call to Action (CTA) bir çözüm olarak tüm faturaları otomatik ödeme talimatına dönüştürmeyi teklif ediyoruz. Benzer şekilde, bir müşteri uygulamamızdan mevduat veya kredi hesaplaması yaptığında, bu bilgiyi şube satış ekiplerimize anlık görev olarak iletiyor ve müşterimizin ihtiyaçlarına hızlı çözümler sunuyoruz. Bu analizler sayesinde, müşterilerimize uygun çözümler sağlarken bankamızın operasyonel verimliliğini de artırıyoruz.

Doğal dil işleme (NLP) tabanlı modellerle müşterilerimizin taleplerini hızlı ve doğru bir şekilde yönlendiriyor, böylece bankamızla olan deneyimlerini daha kusursuz bir hale getiriyoruz. Aynı zamanda, manuel süreç yönetimini otomatikleştirip insan hatalarını minimize ederek maliyet tasarrufu sağlıyoruz. Müşterilerimizin bir ürün veya işlemle ilgili şikayetlerini, NLP algoritmalarıyla analiz ediyoruz. Bu sayede, şikâyeti en doğru şekilde hangi birimimizin yanıtlayacağını otomatik olarak belirliyor ve süreçlerin daha hızlı ilerlemesini sağlıyoruz.

“*Veri analitiği ve yapay zekâ teknolojilerinden yararlanarak, müşterilerimize ihtiyaçlarına özel, kişiselleştirilmiş hizmetler sağlıyoruz. Örneğin, NBA Sıralı Ürün Tavsiye modelimiz sayesinde, müşterilerimizin bir sonraki satın alma davranışlarını tahmin ederek, en uygun ürün ve hizmetleri tam da ihtiyaç duydukları anda sunuyoruz.*”

“HEDEFİMİZ KARBON NÖTR BİR BANKA OLMAK”

Bankada yöneticisi olduğunuz bir diğer alan sürdürülebilirlik... VakıfBank’ın bu konuda neler yaptığını anlatabilir misiniz?

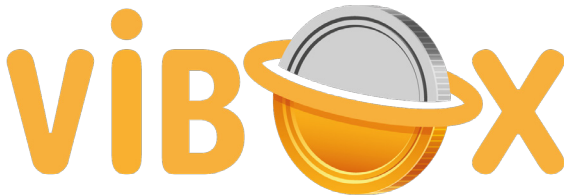
Sürdürülebilirlik vizyonumuzu, vakıf kültürümüzün temelinde bulunan insanı, çevreyi ve toplumu önceliklendirme yaklaşımıyla şekillendiriyoruz. Gelecek nesillerin yalnızca ekonomik değil, sosyal ve çevresel refahına da katkıda bulunmayı sorumluluğumuz olarak kabul ediyoruz. Bu doğrultuda, tüm faaliyet-



lerimizin temelini oluşturan sürdürülebilirlik stratejimizi çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) alanlarında sorumlu ve yenilikçi yaklaşımlar geliştirmek üzerine kurguluyoruz.

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ile uyumlu şekilde belirlediğimiz sürdürülebilirlik stratejimiz çerçevesinde yenilenebilir enerji projelerine finansman sağlıyor, Yeşil Konut Kredisi ile çevre dostu bina projelerine destek sunuyor, enerji tüketimimizi yüzde 100 yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılamaya özen gösteriyoruz. Kredi süreçlerinde ise uluslararası sürdürülebilirlik standartlarına uygun hareket ediyor, finanse ettiğimiz projelerin çevresel ve sosyal uyum belgelerini ön koşul olarak değerlendiriyoruz. Bu projelerin hem yatırım hem de işletme dönemlerindeki taahhütlerinin yerine getirilmesini de titizlikle takip ediyoruz.

Karbon nötr bir banka olma hedefimize ulaşmak için, Birleşmiş Milletler Çevre Programı Finans Girişimi'nin (UNEP FI) Sorumlu Bankacılık Prensipleri'ni çalışma prensiplerimizin temel taşlarından biri haline getirdik. Bu adım, sürdürülebilirlik anlayışımızın sadece bankamızla sınırlı kalmadığını; tedarik zincirinden müşteri ilişkilerine, yatırımlardan topluma sağlanan katkılara kadar her alanda köklü bir dönüşümü hedeflediğimizi gösteriyor.



DÜNYA BANKASI İLE 250 MİLYON DOLARLIK ANLAŞMA

Sürdürülebilir finans-yeşil finans konusunda yaptığınız uluslararası anlaşmalar, iş birlikleri var mı? Bu alanda ne kadarlık bir kredi kullanımınız oldu?

Türkiye'nin en büyük iki bankasından biri olarak sahip olduğumuz gücü yalnızca ekonomik kalkınmayı desteklemek için değil, aynı zamanda daha sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek için de kullanıyoruz. Uluslararası düzeyde imzaladığımız anlaşmalar ve yürüttüğümüz iş birlikleri, bu vizyonumuzu somut adımlara dönüştüren önemli birer kilometre taşı niteliği taşıyor. Örneğin, Fransız Kalkınma Ajansı (AFD) ile ortaklaşa yürüttüğümüz "Yeşil Konut Kredisi" projesi sayesinde, enerji verimliliği yüksek konutların sayısının artmasına katkıda bulunurken, aynı zamanda düşük karbon ekonomisinin de temellerini atıyoruz. Dünya Bankası ile imzaladığımız 250 milyon dolarlık Acil Durum Firma Destek Projesi kredi anlaşması da sektörümüz için stratejik bir kaynak olmanın ötesinde, finansal dayanıklılığı artırmaya yönelik önemli bir adım da teşkil ediyor.

Sürdürülebilir bankacılık kimliğimizi küresel ölçekte daha da güçlendirmek amacıyla, Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'ne gönüllü olarak katıldık. Bu adım, ESG performansımızın uluslararası düzeyde değerlendirilmesine olanak tanıyarak sürdürülebilirlik alanındaki liderlik konumumuzu pekiştirmemize katkı sağladı. Ayrıca stratejimizi Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ile uyumlu hale getirmek için Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni (UNGC) imzaladık.





“GENÇ KIZLARIMIZI SPORA YÖNLENDİRİYORUZ”

Ferkan Merdan, VakıfBank'ın sürdürülebilirlik çalışmaları kapsamında insan kaynakları uygulamalarından enerji verimliliğine, sosyal sorumluluk projelerinden çevre dostu bankacılık hizmetlerine kadar yürüttüğü çalışmaları şöyle özetliyor: “VakıfBank olarak sürdürülebilirlik yaklaşımımızı, insan kaynakları uygulamalarından enerji verimliliğine, sosyal sorumluluk projelerinden çevre dostu bankacılık hizmetlerine kadar geniş bir yelpazede hayata geçirdiğimiz projelerle güçlendiriyoruz. Faaliyetlerimizle ekonomik, çevresel ve sosyal alanlarda kalıcı değer üretirken toplumun her kesimine dokunmayı amaçlıyoruz. Enerji verimliliği ve doğal

kaynakların korunması için yürüttüğümüz projelerle çevresel sürdürülebilirliğe de öncülük ediyoruz. Tüm lokasyonlarımız ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi ve ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi belgelerine sahip. Son olarak kişi başına enerji tüketimimizi 3.48 MWh olarak raporladık.

İklim değişikliği eylem planlarımız çerçevesinde, doğrudan ve dolaylı tüketimimizi yakından izleyerek çevresel etkilerimizi en aza indirmeyi hedefliyoruz.

Bu doğrultuda, çevre dostu iklimlendirme ve aydınlatma sistemleriyle enerji verimliliği projeleri geliştiriyoruz. Genel müdürlük binamız ve şubelerimizde plastik kullanımını azaltmaya yönelik adımlar atarken, kişi başına düşen su tüketimini de

minimum seviyede tutmayı başarıyoruz. Çevresel duyarlılığı tüm çalışanlarımızın içselleştirmesi amacıyla ‘bankacılıkta sürdürülebilirlik’, ‘iklim değişikliği’, ‘su farkındalığı’ gibi konularda geniş çaplı eğitimler de düzenliyoruz. Sosyal sorumluluk projeleriyle de sektörümüzde farklılaşıyoruz. VakıfBank Spor Kulübü ile kadın voleyboluna uluslararası başarılar kazandırırken, genç kızlarımızı spora yönlendiriyoruz. VakıfBank Kültür Yayınları (VBKY) ile edebiyattan tarihe, ekonomiden sanata kadar geniş bir yelpazede nitelikli eserler yayımlayarak kültürel mirası yaşatmayı amaçlıyoruz. Hack to the Future gibi hackathon etkinliklerimizle genç girişimcileri desteklerken, BİLSEM iş birliğiyle kurduğumuz yapay zekâ ve mekatronik atölyelerinde geleceğin bilim insanlarını yetiştiriyoruz.”





SEKURA

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR



Ozan Elektronik Para 2025'E GÜÇLÜ BAŞLADI: Yeni vizyon, yeni yönetim, yeni hedefler



Özgür Gerçek
Ozan Elektronik Para CEO'su

Yenilenen yönetim kadrosu ve iddialı hedeflerle 2025 yılına giren Ozan Elektronik Para, işletmelerin finansal dönüşüm süreçlerini hızlandıran ve her ihtiyacı karşılayan finansal teknolojileriyle öne çıkmayı sürdürecektir. Ozan'daki stratejik yeniden yapılanma, sadece şirketi değil aynı zamanda sektördeki finansal dönüşüm süreçlerini de hızlandırmayı hedefliyor...

2025 yılına yenilenen ve dinamik bir ekiple giriş yapan Ozan Elektronik Para, geleceğin finansal teknolojilerine yön veren vizyonuyla öne çıkıyor. Her sektöre uygun, yenilikçi ve proaktif çözümler sunma hedefiyle oluşturulan yeni yönetim ekibi, 2025 yılına şimdiden güçlü bir giriş yaptı.

2024'ün son ayında ve bu yılın ocak ayında işlem hacminde üst üste kendi rekorlarını tazeleyen Ozan, ödeme sektörüne sunduğu inovatif çözümler ve stratejik iş birlikleriyle şirketlerin finansal işlem süreçlerini kolaylaştırmaya ve rekabet avantajı sağlamaya 2025'te de kararlılıkla devam edecek.

“GÜÇLÜ VE İNOVATİF BİR GELECEK İÇİN HAZIRIZ”

Geleceğin teknolojileriyle kullanıcıların ihtiyaçlarına göre proaktif çözümler sunmayı hedeflediklerini belirten Ozan Elektronik Para CEO’su Özgür Gerçek, “Geçen yıl hem şirketimiz hem de sektörümüz açısından heyecan verici ve yeniliklerle dolu bir dönemdi. Şimdi ise yenilenen ekibimizle 2025’e daha güçlü ve inovatif bir başlangıç yapıyoruz. Türkiye’nin en hızlı büyüyen fintek şirketlerinden biri olarak 2025 stratejilerimizi ve hedeflerimizi, ülkemizde sektörde akla gelen ilk üç fintek şirketinden biri olma hedefimiz doğrultusunda belirledik. Aynı zamanda global ölçekte sürdürülebilir büyüme planımızı da hayata geçirmek için çalışacağız” diyor. Yenilikçi çözümlerle Ozan’ın sektördeki hız ve etkinliğini artırmayı amaçladıklarını belirten Gerçek, bu doğrultuda atılan adımları da şöyle paylaşıyor:

“Ürün geliştirme vizyonumuzu finansın her alanına dokunan bir ekosistem yaratacak şekilde tasarlıyoruz. Farklı sektörlerden partnerlerle iş birlikleri yaparak da müşterilerimize sunduğumuz finansal çözüm olanaklarımızı genişletiyoruz. Böylece geleceğin finansal teknolojilerine öncülük ederken pazarda farklılaşmayı başarıyoruz. Güçlü ekibimiz ve yeni vizyonumuzla Ozan’ın uçtan uca finansal deneyim sunma kabiliyetini artırarak yalnızca Türkiye’de değil, yeni fırsatlar yaratarak global arenada da güçlenmesini sağlayacağız. 2025 yılı, sektöre sınırsız fırsatlar ve yenilikler getirecek. Biz de bu fırsatları en iyi şekilde değerlendirerek daha güçlü bir konuma ulaşacağız.”

HER SEKTÖRE ÖZEL FİNANSAL ÇÖZÜMLER

Yeni dönemde sektörel ihtiyaçlara yönelik çözümlere daha fazla odaklanacaklarını belirten Ozan Elektronik Para COO’su Eren Kumcuoğlu da müşterilere sunulan ürün ve hizmetlerle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“E-ticaret, perakende ve hizmet sektörlerine sunduğumuz özelleştirilmiş finansal çözümlerle iş ortaklarımızın operasyonel süreçlerini kolaylaştırıyor, gelir artışlarına katkıda bulunuyoruz. İhracat gücümüz ticaret dünyasında en önemli konu başlıklarından biri haline gelirken, yerli işletmelerin dövizle ödeme alabilme kabiliyetlerini artırmak ve yaygınlaştırmak adına ‘Döviz ile Tahsilat’ çözümümüzü müşterilerimize ve sektör paydaşlarına sunuyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz çözümler yalnızca sanal POS ve fiziki POS ile sınırlı değil; aynı zamanda cüzdan ve kartlı ödeme çözümlerimizle her iş modeline uyum sağlayan esnek altyapılar sunarak farklı sektörlerin finansal dönüşümüne öncülük etmeyi hedefliyoruz. Finansal kapsayıcılığı odağımıza alarak işletmelere sadece bir tahsilat aracı değil, aynı zamanda stratejik bir büyüme partneri olmayı amaçlıyoruz.”

“ODAĞIMIZ FİNANSAL KAPSAYICILIK”

Şirketin ürün yönetimi süreçlerini geliştirmek üzere göreve başlayan Ozan Elektronik Para CPO’su Cenk



Özgür Gerçek’in CEO olarak atanmasıyla başlayan bu yeni dönemde yapılan stratejik atamalar, Ozan’ın geleceğine yatırımın bir parçası olarak dikkat çekiyor. CMO pozisyonundan COO (Chief Operating Officer) görevine terfi eden Eren Kumcuoğlu, şirketin operasyonel süreçlerini daha verimli hale getirecek. CPO (Chief Product Officer) olarak atanan Cenk Küçükiravul da inovatif ürün ekosisteminin geliştirilmesine liderlik edecek...

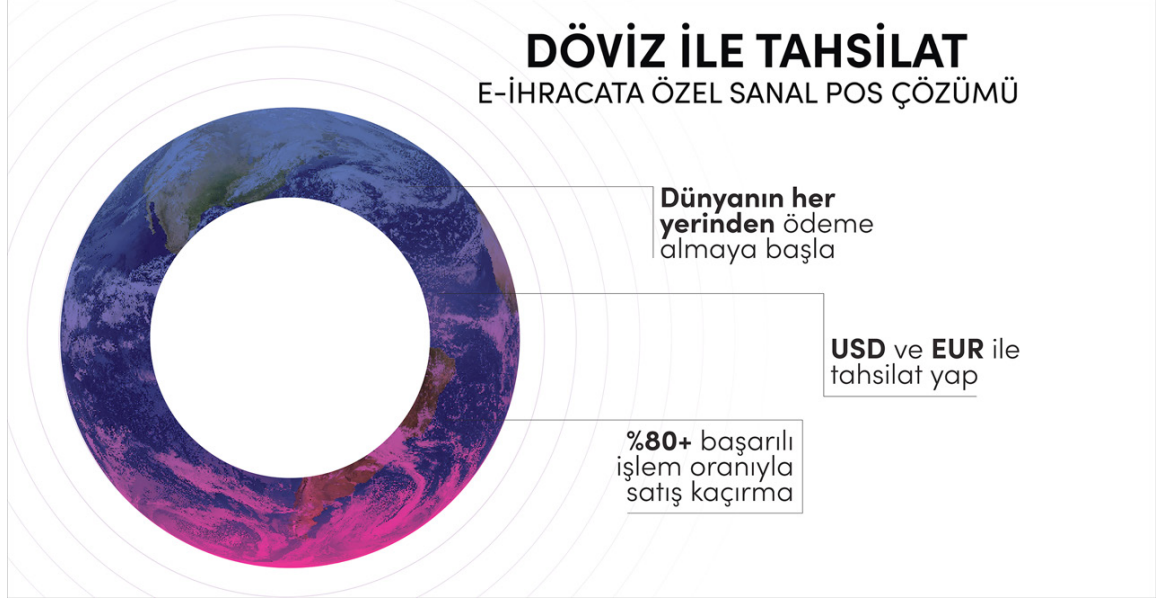
Küçükiravul ise ürün ekosisteminin müşterilerin sadece bugünkü ihtiyaçları değil, gelecekte karşılaşılabilecekleri finansal koşullara da çözüm sunacak şekilde tasarladıklarını dikkat çekiyor:

“Ürün geliştirme stratejimiz, müşterilerimizin iş süreçlerini kolaylaştırmanın yanı sıra onlara ticarete rekabet avantajı sağlayan yenilikçi çözümler sunmayı amaçlıyor. Yakın zamanda sonuçlanacak FAST üyeliğimiz ve sahip olduğumuz lisanslarla hem yurt içi hem yurt dışı para transferlerini uygun maliyetli şekilde sunacağız. Farklı finansal ürünleri de müşterilerimize tek bir çatı altında sunarak finansal yeteneklerimizi artıracacağız. Yakın zamanda açık bankacılık ve yeni ürünlerle pazarda fark yaratmaya devam edeceğiz.”

TÜRKİYE’NİN İHRACAT POTANSİYELİNİ ARTIRACAK

Ozan Elektronik Para, geçen yıl e-ihracat alanında stratejik adımlar atmıştı. Şirket, Türkiye’nin döviz girdisini artırmak ve ihracat potansiyelini genişletmek amacıyla e-ihracat yapan şirketlere özel çözümler geliştirmeye odaklanıyor. Dünyadaki fintek ekosisteminin hızla olgunlaşmasıyla birlikte, sektördeki regülasyonların değişen dinamikleri de Ozan’a ürün geliştirme yolunda ilham kaynağı oluyor. Bu kapsamda en büyük atılım, e-ihracat yapan şirketlerin döviz tahsilat süreçlerini kolaylaştıran ve rekabet gücünü artıran “Döviz ile Tahsilat” çözümü oldu.

Bu çözüm sayesinde, başta ABD Doları, Euro ve İngiliz Sterlini olmak üzere 27 farklı para biriminden tahsilat yapabilen işletmeler, artık yüksek maliyetler



ve yabancı POS kuruluşlarıyla anlaşma zorunluluğuna ihtiyaç duymadan, Türkiye'deki teşviklerden de faydalanarak global ticarete daha güçlü bir konuma ulaştı. Ayrıca sahtecilik önleme kuralları ve yüksek kart kabul oranıyla Ozan, işletmelerin satış potansiyellerini artırmayı başardı.

Ozan, Türkiye'nin ihracat potansiyelini artırmak adına destekleyici ve daha kapsayıcı çözümler sunmaya devam edecek. 2025 yılında şirket için önemli gün-

demlerden bir diğeri de hem bireyler hem de şirketler için uluslararası para transferi çözümlerini devreye almak olacak. Ozan, özellikle bu konuda rekabetçi bir fiyatlama ve iyi bir kullanıcı deneyimiyle önemli bir sektör paydaşı olacak. Aynı zamanda FAST entegrasyonunu tamamlayarak kullanıcıları için anlık para transferi imkânı sunacak.

Ozan için bir diğer önemli başlık da açık bankacılık ürün ve hizmetlerini 2025 yılı içerisinde hizmete sunmak. Tüm süreçlerin tamamlanmasıyla şirket, bu yıl uçtan uca tam bir finansal deneyim sunarak, inovatif ve kapsamlı çözümler sağlayacak.

YÖNETİM KURULUNA İKİ ÖNEMLİ İSİM KATILDI



Ozan Elektronik Para Yönetim Kurulu'na, özellikle kamu yönetimindeki deneyimleriyle dikkat çeken iki önemli isim katıldı. Finans ve kamu sektöründe 30 yılı aşkın deneyime sahip olan Ömer Duman, Maliye Bakanlığı başta olmak üzere T.C. Merkez Bankası gibi birçok önemli kamu kurumunda üst düzey görevlerde bulundu.

25 yılı aşkın deneyime sahip olan İbrahim Hakkı Polat ise MASAK Başkan Yardımcılığı ve MASAK Başkanlığı gibi kritik görevlerin yanı sıra meslek hayatı boyunca mali suçların önlenmesi ve uluslararası finans standartlarına uyum alanlarında liderlik etti.

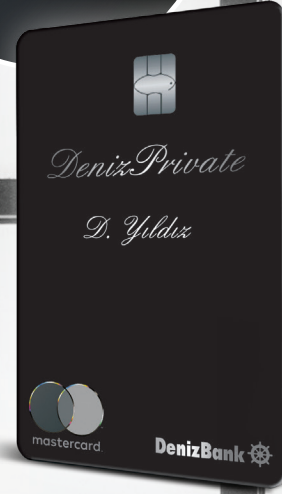
YENİ YÖNETİMİN ÖNCELİĞİ: ÇALIŞAN MUTLULUĞU

Ozan, 2025 yılında yenilenen yönetim anlayışıyla çalışan mutluluğunu ön planda tutan politikalar geliştiriyor. Bu kapsamda çalışanlara sağlanan yan haklarda dikkat çekici iyileştirmelere gidildi. Yemek ücreti günlük 500 TL'ye yükseltilerek bu konuda ciddi bir iyileştirme sağlandı. Doğum günü hediyelerinde yüzde 100, evlilik ve doğum hediyelerinde ise yüzde 67 artış yapıldı.

Çalışan bağlılığını artırmak ve iş hayatını daha anlamlı kılmak amacıyla yeni uygulamalar da hayata geçirildi. Şirkete yeni katılan çalışanlar için hazırlanan özel "hoş geldin" paketleri ilk iş günlerini unutulmaz bir deneyime dönüştürürken, cashback (nakit iadesi) fırsatları sayesinde her alışverişten kazançlı çıkmaları sağlanıyor. Çalışanların ve ailelerinin sağlık ihtiyaçları için limitsiz kapsamlı özel sağlık sigortası sunulurken, kişisel ve profesyonel gelişimine katkıda bulunmak adına İngilizce dersleri düzenleniyor. Ofis kültürünü zenginleştiren happy hour etkinlikleri, doğum günlerinde izin ve hediye uygulamaları, ebeveynlere karne günlerinde izin hakkı gibi özel uygulamalarla çalışanların mutluluğu ve motivasyonu artırılıyor. Ozan, bu yeniliklerle çalışanlarının mutluluğunu ve bağlılığını en üst düzeyde tutmayı hedefliyor.

DenizBank Private Kart'la ayrıcalklı uğarsınız

Hızlı geçiş
ve lounge
hizmetleri



denizbank.com | 0 850 222 0 800

 ENBD

İlerisi Benim ›

DenizBank 

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

“GİB önderliğinde bankalar süreci sahiplendi, geçiş kolay ilerledi”

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Ticari Ürün Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ecem Şahinler, yeni nesil ÖKC özelliği taşımayan seyyar EFT POS'ların toplanmasıyla ilgili süreci PSM'ye değerlendirdi. Şahinler, “Gelir İdaresi Başkanlığı önderliğinde tüm bankaların süreci sahiplenmesi, yapılan yoğun iletişim ve yürütülen çalışmalarla birlikte iş yerlerinin sürece hakim olmaları bu geçişin daha kolay ilerlemesini sağladı” diyor...



Ecem Şahinler
Garanti BBVA Ödeme
Sistemleri Ticari
Ürün Yönetimi
Genel Müdür Yardımcısı

Süreç, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 16 Ağustos 2024 tarihinde bankalar ile ödeme ve elektronik para kuruluşlarına gönderdiği bir yazıyla başladı. GİB, ilgili yazıda özetle “yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) mükellefi işletmelerde bulunan ve 3100 sayılı kanunun gereklerini taşımayan POS cihazlarının mükelleflerden geri alınmasını” talep ediyordu.

İlgili kuruluşlara, üye iş yerlerinde bu tür cihazların kullanılıp kullanılmadığını tespit edip, varsa 15 Kasım 2024 tarihine kadar toplatmaları için süre verildi. Ancak başta TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu) olmak üzere ilgili kesimlerden gelen talepler üzerine bu süre 10 Ocak 2024 tarihine kadar uzatıldı.

Daha önce yeni nesil yazarkasa POS üreticilerini temsilen TÖFSAD (Tüm Ödeme Kaydedici Cihaz ve Finansal Teknoloji Sağlayıcıları Derneği) ile yeni nesil ÖKC'ler için bütüncü ve alternatif çözümler üreten VUK (Vergi Usul Kanunu) 507 işletici kuruluşların temsilcilerinden görüş almıştık.

Bu sayımızda da bankalar cephesinden, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Ticari Ürün Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ecem Şahinler, konuyla ilgili görüş ve değerlendirmelerini paylaşarak bankasının bu konuda yürüttüğü çalışmalarını anlattı...

“Banka POS'u” olarak da nitelendirilen ve yeni nesil ÖKC özelliği taşımayan EFT POS cihazlarının ÖKC mükellefi üye iş yerlerinden toplatılması kararını nasıl değerlendiriyorsunuz? Dönüşüm sürecinde karşılaştığınız en büyük zorluklar neler oldu? Portföyünüzde nasıl bir etki oluştu?

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), 3100 sayılı kanun mevzuatına göre belirli işletmelerin, internet yoluyla GİB'e güvenli şekilde veri aktarabilen ve iletişim kurabilen bilgisayar tabanlı cihaz olan, EFT-POS özellikli yeni nesil ödeme kaydedici cihazların kullanımını zorunlu kıldı.

Günümüzde alışveriş deneyimi ve ödemeler hızla dijitalleşirken, hızlı ve güvenilir bir alışveriş deneyimi yarattığımız noktada, alışverişin diğer tarafı olan iş yerlerine de her zaman benzer kolaylıkları sunmak için çalışıyoruz. Bu bağlamda biz de her iş yerinin, kolaylık ve hız avantajlarını da sunan bu tip yenilikçi teknolojilerle süreçlerine devam etmelerinin verimli sonuçlar vereceğine inanıyoruz.

Garanti BBVA olarak, ödeme sistemleri çözümlerinde odağımız her zaman müşterilerimize en ileri teknolojiyi sunmak ve gerekli yasal düzenlemelere de uyumlu olmasını sağlamak üzere biz de bu alandaki çalışmalarımızı tamamladık. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın ÖKC kullanmakla mükellef kıldığı işyerlerimizle birçok farklı kanaldan iletişim kurduk ve bu dönüşümü en "sürtünmesiz" şekilde yapmaları için ÖKC çözümlerimizi sunduk.

Dönüşüm sürecindeki karşılaştığımız en büyük zorluklara baktığımızda; iş yerlerinin yıllardır süren POS kullanma alışkanlığını değiştirmek ve uzun süredir kullandıkları POS cihazlarının yerine yeni cihazlara alışmaları gerekliliği en başta göze çarpan zorluklardan biri olduğunu söyleyebiliriz. Ancak Gelir İdaresi Başkanlığı'nın önderliğinde tüm bankaların süreci sahiplenmesi, yapılan yoğun iletişim ve yürütülen çalışmalarla birlikte iş yerlerinin sürece hakim olmaları bu geçişin daha kolay ilerlemesini sağladı.

Piyasada yeni nesil ÖKC ve ödemeye entegre e-fatura üreten VUK 507 çözümleri mevcut. Bankanız bu iki alternatifini nasıl değerlendiriyor? Hangi çözümü daha uygun buluyorsunuz?

İşletmelerin faaliyet alanı, satış hacimleri ve operasyonel ihtiyaçları doğrultusunda her iki çözümün de avantajları olduğunu söyleyebiliriz. Bu çözümler, her işletmenin alışkanlıklarına ve ihtiyaçlarına göre farklılık gösterebiliyor.

Daha önceki yıllarda hayata geçirilmiş teknolojilerle üretilmiş Yeni nesil ÖKC'lerin, geleneksel yöntemlerden kopmak istemeyen müşterilerin tercihi olduğunu gözlemliyoruz.

VUK 507 entegreli çözümler ise Android POS'lar üzerinde çalışan, e-fatura kesen, dijitalleşmek isteyen ve dijitalleşmeye yatkın müşteriler için gerçekten çağ atlatan bir teknoloji.



“Daha önceki yıllarda hayata geçirilmiş teknolojilerle üretilmiş yeni nesil ÖKC'lerin, geleneksel yöntemlerden kopmak istemeyen müşterilerin tercihi olduğunu gözlemliyoruz. VUK 507 entegreli çözümler ise Android POS'lar üzerinde çalışan, e-fatura kesen, dijitalleşmek isteyen ve dijitalleşmeye yatkın müşteriler için gerçekten çağ atlatan bir teknoloji.”

Başta küçük esnaf/KOBİ'ler olmak üzere, bu süreçte işletmeler için ortaya çıkan yeni maliyetlerle ilgili bankanızın destekleri, sağladığı avantajlar söz konusu mu?

Garanti BBVA olarak yenilikçi teknolojilerimizle ve geliştirdiğimiz çözümlerle müşterilerimizin hayatına değer katmayı çok önemsiyoruz. Yeni nesil ÖKC'leri, uygun taksit seçenekleri ve çok avantajlı fiyatlarla işyerlerimize sunuyoruz. Diğer POS çözümlerimizde de gerek yeni iş yerlerimize gerekse mevcut iş yerlerimize yaptığımız dönemsel kampanyalarla avantaj sağlıyoruz. Amacımız, ödeme sistemleri çözümlerinde Garanti BBVA müşterilerine en ileri teknolojiyi hızlı ve güvenle sunabilmek.

Uzakdoğu'dan başlayarak pek çok ülkede artık mobil uygulamalar, fiziki cihazların yerini alıyor. Türkiye'deki yeni nesil ÖKC cihazlarının yeni nesil teknolojilerle birlikte gelen değişim-dönüşüm sürecini ve yeni ihtiyaçları yeterince karşılayabildiğini düşünüyor musunuz? Sizce bu konuda neler yapılabilir

Türkiye'deki yeni nesil ÖKC'ler, mevcut teknolojik ihtiyaçları büyük ölçüde karşılamakla birlikte, sürekli gelişen teknoloji ve kullanıcı beklentileri doğrultusunda bu cihazların yeniliklere açık bir pozisyonda olması gerektiğine inanıyoruz. POS dünyasındaki en büyük atılımın Android POS'larla olacağını düşünüyoruz. Bu cihazlar müşterinin sadece ödeme ihtiyaçlarını karşılamakla kalmıyor, VUK 507'li çözümlerde olduğu gibi e-fatura, gerekirse stok takibi gibi pek çok uygulamanın POS cihazına entegre edilmesini, bu sayede de iş yerlerinin pek çok ihtiyacının tek cihaz üstünden giderilmesini sağlıyor.



Visa'dan sosyal medya içerik üreticilerine destek müjdesi!



Bea Larregle
Visa Güney Avrupa Bölge
Genel Müdürü

Visa, sosyal medya platformlarında içerik üreten 50 milyonu aşkın kişiyi “KOBİ kapsamında girişimci” olarak nitelendirip destekleme kararı aldı. Visa Güney Avrupa Bölge Genel Müdürü Bea Larregle, “2027 yılında 480 milyar dolara ulaşması beklenen içerik ekonomisinin aktörlerinin ödeme süreçlerini kolaylaştıracak çözümler geliştiriyoruz” diyor...

alan tokenizasyon teknolojisiyle, tüketici güveninin ve harcamalarının arttığını gösteriyor.

Click to Pay gibi teknolojiler de kesintisiz ödeme deneyimi sunarak bu gelişmeyi destekliyor. Özellikle Z kuşağının kişiselleştirme uygulamalarına yönelik taleplerinin artması da bu eğilimi hızlandırıyor.

Dijital kimlik çözümleri de kolaylık ve güveni artıran bir unsur olarak öne çıkıyor. Önümüzdeki yıla baktığımızda, bu inovasyonların önemli bir küresel büyümenin kapılarını açmasını bekliyoruz.

E-ticarette hala güvenli ve kolay ödeme sorunu yaşanıyor. Siz bu engelleri aşmak için hangi çözümleri sunuyorsunuz?

Dolandırıcılık yöntemlerinin giderek daha karmaşık hale geldiği günümüzde, ödeme işlemi sırasında hassas kişisel ve ödeme verilerini kriptografik bir anahtarla değiştirerek kart verisine erişimi engelleyen bir teknoloji olan tokenizasyon, artık çevrimiçi işlemlerin önemli bir temelini oluşturuyor. Bu teknoloji güvenliği artırıyor ve şirketlerin büyümesine katkı sağlıyor. Son dönemde, Avrupa’da önemli bir dönüm noktası geçildi ve artık tüm e-ticaret işlemlerinin yüzde 50’si tokenizasyon yoluyla güvence altına alınıyor.

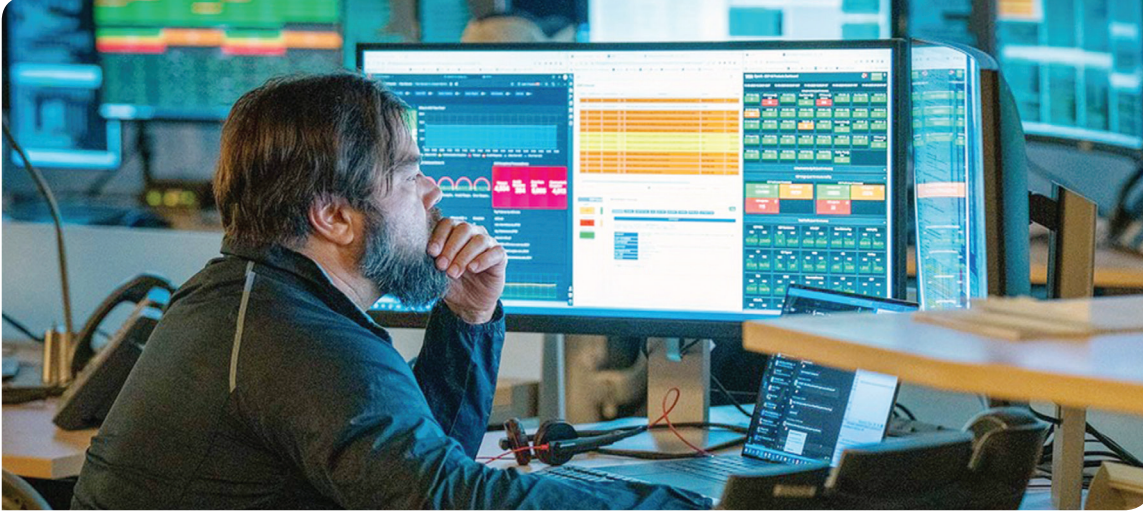
Tokenizasyon teknolojisi oldukça büyük bir potansiyel sunuyor. Yaptığımız bir araştırmaya göre, token oranının yüzde 36 seviyesinde bulunduğu 2023 yılında Avrupa’da satışlarda 13 milyar dolarlık artış görüldü. Bu süreçte, dolandırıcılık yoluyla kaybedilebilecek 150 milyon dolar da korunmuş oldu. E-ticaret işlemlerinin tamamının token teknolojisiyle korunduğu durumda ise Avrupa genelinde satışlarda gerçekleşen artışın 36 milyar dolar seviyesinde olabileceğini ve dolandırıcılıktan korunan miktarın 424 milyon dolara ulaşabileceğini tahmin ediyoruz.

Geçen yıl Türkiye’deki 40’inci yaşını kutlayan Visa, bir yandan dijital ödemeleri daha güvenli ve kullanıcı dostu hale getirmek için çalışmalar yürüten bir yandan da ortaya çıkan yeni fırsat alanlarını destekliyor.

Visa Güney Avrupa Bölge Genel Müdürü Bea Larregle ile Visa’nın içerik ekonomisine dönük hedeflerini, 2025 yılı trendlerini ve herkesin gündemindeki yapay zekâyı konuştuk...

Dünya genelinde e-ticaretin 2024 sonu itibarıyla ulaştığı seviye ve bu yıl nasıl bir büyüme göstereceği hakkındaki tahminlerinizi öğrenebilir miyiz?

2024 yılında, güvenlik ve ödeme teknolojilerindeki gelişmelerin de katkısıyla e-ticaretin küresel perakende sektöründeki konumunu sağlamlaştırdığını söyleyebiliriz. Visa olarak elde ettiğimiz veriler de Avrupa ülkelerindeki işlemlerin yüzde 50’sini güvence altına



“CLICK TO PAY İLE ONLINE ÖDEMELERİN VERİMLİLİĞİNİ ARTIRIYORUZ”

E-ticaretin geleceğinde öne çıkacak ödeme teknolojileri neler olacak?

E-ticaret önemli bir büyüme kaydetti. Günümüzde e-ticaret harcamaları, Avrupa genelinde fiziki mağazalarda gerçekleşen harcamalarla aynı seviyelere ulaştı. Bununla birlikte, Avrupa’da tüketicilerin yüzde 34’ünün ödeme sırasında kart bilgilerini hala manuel olarak girdiğini de vurgulamak gerek. Bu da alışveriş deneyiminin akışını bozan ve online satışları kesintiye uğratma potansiyeli taşıyan bir durum. Kesintiye uğrayan ödemelerde ise tüketicilerin alışveriş sepetini terk etme olasılığı artış gösteriyor.

Visa olarak, Click to Pay ile online ödemelerin verimliliğine önemli bir katkı sağlıyoruz. Bu uygulamayla tüketiciler, kayıtlı ödeme bilgilerini kullanarak yalnızca birkaç tık ile ödeme yapabiliyor. Şu anda Avrupa genelinde 32 pazarda Click to Pay seçeneğinin kullanılması sayesinde, manuel kart bilgilerinin girilmesini gerektiren durumlara kıyasla alışverişin gerçekleşme oranının yüzde 10 arttığını gözlemliyoruz.

Bu süreci daha da kolaylaştırmak için Click to Pay’in yanı sıra kimlik doğrulama süreçlerini sadeleştirme- nin de kilit önem taşıdığına inanıyoruz. Click to Pay; platformlar, cihazlar, fiziksel ve dijital etkileşimler arasında bütüncül bir deneyim sunuyor. Bu teknoloji ayrıca, birden fazla cihazda güvenli deneyimi tesis etmek adına biyometri ve dijital kimliği birleştiren öde-

me geçiş anahtarları (passkey) aracılığıyla daha da ileri bir seviyeye taşınabilir. Bu şekilde, parmak izi veya yüz tanıma gibi biyometrik bilgiler kullanılarak çevrimiçi satın alma işlemlerinin doğrulanması hızlandırılabilir.

“TEK DİJİTAL KİMLİK, DAHA KOLAY DİJİTAL ÖDEME”

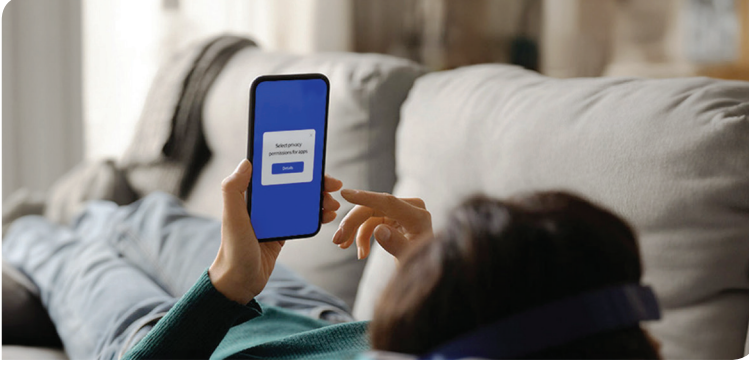
Farklı kuşaklar ve bölgeleri incelediğinizde ödeme tercihleri arasında nasıl bir farklılık gözlemliyorsunuz?

Teknoloji, bağ kurma şeklimizi değiştirdi. Ancak bu süreçte dikkat çekici gelişmelerden biri de kişiselleştirme uygulamaları oldu. Visa olarak yürüttüğümüz Custom Report çalışması, Z kuşağının yüzde 73’ünün marka tercihlerinde kişiselleştirmenin önemli bir faktör olarak öne çıktığını gösteriyor. Bununla birlikte, birçok kişi halihazırda farklı kartlar, hesaplar ve mobil uygulamalar kullanıyor. Bu da finansal süreçlerini tek bir platform üzerinden kapsamlı bir şekilde görüntülemelerine imkân tanımıyor.

Gelişen dijital teknolojiler ise bu süreci sadeleştirmek için önemli bir olanak sunuyor: Tek bir dijital kimlik, daha kolay bir dijital ödeme deneyimi sağlıyor. Bir kartı birden fazla finansman kaynağına erişimi olan çok yönlü bir araca dönüştürebilen ve tüketicilerin ödemelerini nasıl ve ne zaman yapılacağına ilişkin kişisel tercihlerini belirlemesine olanak tanıyan tekil bir kimlikten bahsediyoruz. Örneğin, Japonya’da 3 milyondan fazla kişi, SMCC’nin sunduğu ve banka hesabı, kredi, banka ve puan ödemelerini bir araya getiren “hepsi bir arada” Olive kartları kullanıyor. Bu kullanıcıların yüzde 70’i de banka, kredi ve ön ödeme seçenekleri arasında geçiş yapma imkanından faydalananlar.

Visa olarak bu teknolojilerin daha yaygın bir şekilde benimsenmesinin küresel ekonomiye önemli faydalar sağlayabileceğini öngörüyoruz. Ödeme deneyimlerini kişiselleştirip kolaylaştırarak insanların daha fazla finansal kontrole sahip olmalarını sağlamayı, ekonominin hareketlenmesine katkıda bulunmayı ve finansal katılımı artırmayı hedefliyoruz.





“İÇERİK EKONOMİSİ 480 MİLYAR DOLARA ÇIKACAK”

Visa kısa bir süre önce dijital içerik üreticileri ve diğer küçük işletmelere ödeme konusunda çeşitli kolaylıklar sağlayacağını açıkladı. Bu projenin ayrıntılarını paylaşabilir misiniz?

Sosyal medya platformlarının yükselişi, küçük ölçekli işletmelerde artışın önünü açarken “içerik üreticisi” kavramının da hayatımızdaki yerini sağlamlaştırdı. 2027 yılında 480 milyar dolar seviyesine ulaşacağını öngördüğümüz küresel çapta bir dijital içerik ekonomisini harekete geçirdi. 50 milyonu aşkın sanatçı, müzisyen ve içerik üreticisinin tam veya yarı zamanlı olarak sosyal medyaya yönelik içerik sunmasıyla, bu yeni dalganın önemli bir ekonomik fırsat oluşturacağını söyleyebiliriz.

Bununla birlikte, içerik üreticileri de geleneksel küçük ve orta ölçekli işletmelerle aynı sorunlarla karşı karşıya. Sermayeye erişim, ekonomik dalgalanmaları yönetebilme, dolandırıcılıkla mücadele ve artan rekabet... İçerik üreticilerinin ekonominin kalıcı bir parçası olduğu görüşündeyiz. Bu doğrultuda içerik üreticilerinin bağımsız işletmeler olarak tanınması ve desteklenmesi, finansal kaynaklara erişebilmeleri için KOBİ'lere sunulan olanakların sağlanması gerektiği-

ne inanıyoruz. Visa olarak, içerik üreticilerini küçük işletmeler olarak tanıyor, onların ödeme süreçlerini kolaylaştıracak adımlar atıyoruz.

Aynı zamanda finansal kurumların, dayanıklı ve kapsayıcı bir küresel ekonomiyi desteklemek için içerik üreticilerini güçlendiren, finansal ihtiyaçlarına yanıt veren ve inovasyonu teşvik eden teknolojilere yatırım yapması gerektiğine inanıyoruz.

2025'TE ÖNCELİK, VERİ GÜVENLİĞİ OLACAK

2025 ve sonrasında ödeme dünyasına sunacağınız yeni çözümler olacak mı?

Öncelikle yapay zekâ teknolojisi, ödeme deneyimlerini kişiselleştirme ve dolandırıcılık girişimlerini tespit etme konusunda kilit rol oynamaya devam edecek. Bu kapsamda Visa olarak, ödemelerde dolandırıcılık girişimlerini ve finansal suç risklerini önleyen ve azaltan, gerçek zamanlı yapay zekâ ödeme koruma teknolojisi geliştiren bir şirketi satın aldığımızı duyurduk. Attığımız bu önemli adım sonucunda, dolandırıcılığa karşı sunduğumuz korumayı güçlendirerek, tüm dünyada müşterilerimiz ve tüketiciler için daha yüksek güvenlik sağlıyoruz.

Diğer yandan, kimlik doğrulama teknolojileri de ön planda olmaya devam edecek. Yüz, parmak izi tanıma veya diğer biyometrik veriler gibi son derece güvenli kimlik bilgilerinin kullanımını yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Böylece daha ileri güvenlik ve kullanım kolaylığı sağlayacağız.

Hesaptan hesaba ve anlık ödemeler de dünya genelinde hız kazanmaya devam edecek. Gömülü finans ise üçüncü parti finansal ürün ve hizmetlerin finans dışı dijital platformlara entegre edilmesiyle yaygınlaşacak. Son olarak, uluslararası ödemeler daha verimli ve kullanışlı hale gelecek. Visa olarak sunduğumuz Visa Direct gibi entegre edilebilir anlık ödeme platformları sayesinde uluslararası işlemlerde hız ve kolaylık artacak.

“TÜRKİYE FİNTEK EKOSİSTEMİ İÇİN DESTEKLERİMİZ SÜRECEK”

Visa, Avrupa İnovasyon Programı ile Türkiye de dahil birçok ülkedeki fintek girişimlerine önemli destekler sağlıyor. Bea Larregle, yeni dönemde bu kapsamda yürütülecek çalışmalarla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Yükselişte olan teknolojiler ve gelişmekte olan sektörler, işletmelerin ve tüketicilerin satın alma ve satış yapma şeklini dönüştürüyor. Kişiselleştirme ve güvenlik günümüzde standart beklentiler haline geldi. Dahası rekabet hiç olmadığı kadar yüksek. 2024'te Türkiye'deki 40'inci yılımızı kutladık. Ülkedeki ödeme

ekosisteminin gelişimine katkımızı sürdürürken, bireyleri güçlendirmek, ticareti desteklemek ve inovasyon yoluyla daha güvenli ödeme süreçleri sunmak için sürekli olarak çözümler, ortaklıklar ve iş birlikleri geliştiriyoruz.

Visa Avrupa İnovasyon Programı (VIPE) aracılığıyla fintek ekosistemine verdiğimiz destek, bu iş birliklerinin önemli örneklerinden biri. Bu programımızla finteklerin finans, pazarlama, yatırım ve yeni pazarlara açılma gibi kilit konularda alanlarında uzman kişilerden mentorluk almasına destek veriyoruz. Türkiye'den çıkan

bu finteklerin birçoğunun uluslararası iş birlikleri kurduğunu görmek de bizleri oldukça mutlu ediyor. Ödeme sistemlerinin geleceğinin tam da bu çerçevede içerisinde yer aldığı görüşündeyiz. Ancak bu potansiyelin de teknoloji şirketleri, finansal kurumlar ve işletmeler arasında kurulacak güçlü iş birlikleriyle ortaya çıkarılabileceğinin altını çizmek isterim. Birlikte çalışarak, güvenli ve kolay ödeme süreçleri için yeni standartlar belirleyebilir, bu standartların yaygınlaşmasıyla önemli sosyal kazanımlara vesile olabiliriz.”



iyzico X VOGUE

ŞİMDİ OLAY iyzico

iyzico uygulamasını indir,
Vogue ile trendleri
kaçırma.



Hemen indir!



iyzico

Fintekte rekabet ve iş birliğini birleştiren Ödeal'in 2025 beklentileri

2014 yılında Cepte POS ile başlayan serüvenimiz, yenilikçi vizyonumuz ve teknolojik alt-yapımızla büyüyerek devam ediyor. Bugün 125 binden fazla iş yerine ulaşarak sektörde öncülüğümüzü sürdürüyor, işletmelerin finansal çözümlere erişimini kolaylaştırıyoruz.

Ödeal, VUK 507 uyumlu E-Fatura POS gibi çözümleriyle sadece bugünün değil, geleceğin ihtiyaçlarına da yanıt vererek sektörün çehresini değiştiriyor. Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan aldığımız VUK 507 özel entegratör lisansı ile sektörde öncü bir rol oynuyoruz. Linux POS cihazları için VUK 507 lisansını alan ilk ve tek firma olmamızın yanı sıra Android cihazlar için de bu lisansa sahip firmalardan biriyiz.

İşletmeci entegratör lisansımızla banka müşterilerine seyyar EFT POS cihazlarının uzaktan dönüşümünü sağlayarak fark yaratıyoruz. 10'dan fazla yazılım firması, Garanti BBVA ve diğer büyük bankalarla yaptığımız iş birlikleriyle büyümemize devam ediyoruz.

E-Fatura POS çözümümüz, 2024 yılı PSM Ödülleri'nde "Yılın Teknoloji Sağlayıcısı" ödülüyle taçlandırıldı. Bilişim 500 Ödülleri'nde aldığımız üç kategorideki (Sistem Entegratörü ve İş Ortağı - Donanım/POS Sistemleri, Son 3 Yılda En İyi Performans Gösteren 5 Şirket ve Son 1 Yılda En Hızlı Büyüyen 10 Şirket) dereceleri de sektördeki öncülüğümüzü pekiştiriyor.

Fintek ekosisteminin ve Ödeal'in 2024 odağı

2024, fintek yatırımlarının ve yenilikçi çözümlerin öne çıktığı bir yıl oldu. En çok yatırım alan sektörlerden biri de fintektir. Artan yatırımlarla birlikte sektördeki fintek firmalarının satın almalarına şahit olduk. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi verilerine göre Aralık 2024 itibarıyla 29 fintek şirketine 194 milyon



dolar yatırım yapıldı. 9 fintek şirketi de 314 milyon dolar yatırım alarak "çıkış" yaptı.

Ödeal açısından ise 2024, yenilikçi ve sektörde fark yaratan çözümlere odaklandığımız bir yıl oldu. Küçük işletmelere özel avantajlı ödeme çözümlerimizle maliyetler düşürerek işleri daha sürdürülebilir hale getirdik. Ayrıca, KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarını tek noktadan kolayca karşılayabilmeleri için Fibabanka ile iş birliği yaparak en uygun finansman kaynaklarına erişim imkânı sağlamaya başlıyoruz.

Yenilikçi çözümlerimizle sektörde fark yaratırken büyümemizi de sürdürüyoruz. Geçen yıl yüzde 120'nin üzerinde büyümeye ulaştık. Hizmet kalitemizi artırarak üye iş yerlerimizin sorunlarına daha hızlı çözüm bulduk. Çağrı merkezlerimizdeki ilk çağrıda çözüm oranımızı yüzde 95'e çıkarırken, POS cihaz kurulum süresini bir güne kadar indirdik. Bu başarının ardında, fintek alanında Türkiye'de en fazla istihdam sağlayan bir firma olarak, 500 kişilik ekibimiz var.

2025 beklentilerimiz

2025'te fintek yatırımlarının hızlanmasını, yapay zekâ destekli çözümlerin daha yaygın kullanılmasını ve "rekaberklik" modelinin benimsenmesini bekliyoruz.

Süreçlerimize yapay zekâyı da entegre ederek KOBİ'lerin finansal servislere erişimini hızlandırmak ana odağımız olacak. İş yerlerinden gelen çağrılarını yapay zekâ ile analiz edip kullanıcı deneyimini sürekli iyileştirecek süreçler tasarlıyoruz. Aynı zamanda, yapay zekâ destekli davranış bazlı müşteri segmentasyonu ile daha etkili aksiyonlar almayı hedefliyoruz.

Şirket hacmimizi ve iş ortaklıklarımızı iki kat artırmayı hedefliyoruz. Yapay zekâ destekli çözümlerimizle iş akışlarımızı otomatize edip maliyetleri azaltarak ve verimliliği artırarak satışlarımızı büyütmeyi planlıyoruz. White-label çözümlerimizle partner ağıımızı genişleterek, rekabet ve iş birliğini bir arada sunan rekaberklik modelinde liderliğimizi pekiştireceğiz.

10 yıllık başarılarımızı geleceğe taşıma kararlılığıyla, yenilikçi vizyonumuzla sektöre yön vermeye devam edeceğiz. ☺

EURASIA TECHNOLOGY WEEK



Mobilefest



AGORA FINTECH
by TODEB & Mobilefest

Avrasya'nın İnovatif Geleceğe Açılan Kapısı

17-19 Nisan 2025

İSTANBUL FUAR MERKEZİ

200+
Katılımcı

15K+
Ziyaretçi

2K+
Delege

100+
Konuşmacı



Telekomünikasyon



Siber
Güvenlik



E-Mobilite



Ödeme
Sistemleri



Teknoloji



Regülasyon ve
Düzenleme



Yapay Zeka



Bulut Bilişim, ISP ve
Veri Merkezleri



Varlık ve
Servet Yönetimi



Sigorta



www.mobilefest.net
mobilefestnet
info@mobilefest.net
+90 (216) 266 02 60

Organized By **expoHIS**

Merdivenköy Mah. Nur Sok. A Blok No:1/1 D:45
Business İstanbul Kadıköy, İstanbul

www.agorafintech.org.tr
agorafintech
agorafintech@expohis.com
+90 (216) 266 02 60



Sigortacılık, **craftgate** eğitim ve turizm sektörlerinde ödeme süreci optimizasyonu

Online ödemeler, dijital dönüşümün bir parçası olarak her sektörde giderek daha fazla önem kazanıyor. Craftgate, yurt içi ve yurt dışındaki farklı ödeme sağlayıcılarını ve yeni nesil ödeme yöntemlerini bir arada sunan platformuyla işletmelerin online ödeme operasyonlarını kolaylaştırıyor. Güçlü altyapısı ve esnek entegrasyon seçenekleriyle, işletmelerin operasyonel verimliliğini artırırken gelirlerini maksimize etmelerine olanak tanıyor.

Sigortacılıkta ciro artışı, verimlilik ve yüksek müşteri memnuniyeti

- Craftgate, sigorta şirketlerine sunduğu yenilikçi çözümlerle ödeme süreçlerini baştan sona optimize ederek fark yaratıyor. Farklı ödeme sağlayıcılarla ayrı ayrı entegrasyon yapma zorluğunu ortadan kaldırarak, tek bir entegrasyonla diledikleri sanal POS'ları ve ödeme sağlayıcılarını hızlıca devreye almalarını mümkün kılıyor.
- "Akıllı ve Dinamik Ödeme Yönlendirme" özelliğiyle ödeme isteklerini en avantajlı sağlayıcıya yönlendirerek, sağlayıcılarla olan ticari anlaşmaları doğrultusunda ve işletme önceliklerine göre ödeme almalarına yardımcı oluyor.
- "Autopilot" özelliğiyle de üye işyerlerinin anlaşmalı olduğu sanal POS'lardan birinde bir kesinti (downtime) olması halinde, gelen ödeme isteklerini çalışan bir diğer sanal POS'a yönlendiriyor. Böylece sanal POS'lardaki kesintilere rağmen ödemelerin kabul edilmesini sağlayarak hem ciro kaybını önüyor hem de ödeme oranını artırıyor.
- Craftgate'in PCI DSS Level-1 uyumlu "Kapalı Devre Kart Saklama" çözümü ise müşterilerin kart bilgilerini her defasında girmesine gerek kalmadan, saklı kartlarıyla kolayca ödeme yapabilmesine imkan tanıyor. Bu da dönüşüm oranının artmasına yardımcı oluyor.
- Tüm bu süreçler, Craftgate'in tek bir platformda sunduğu mutabakat yönetimi sayesinde çok daha verimli hale geliyor. Şirketler, tüm sanal POS'larının mutabakatlarını kolayca yönetirken, anlaşmalı oldukları sağlayıcılardan geçen tüm ödeme işlemlerini anlık olarak, tek panel üzerinden analiz edebiliyor.

Eğitim kurumları için online ödeme kolaylığı & operasyonel verimlilik

- Craftgate, tüm ödeme yöntemlerini tek bir entegrasyonla erişilebilir hale getirerek sanal POS'lardan ödeme hizmet sağlayıcılarına ve alternatif yöntemlere kadar eğitim kurumları için kapsamlı bir altyapı sunuyor.
- "Link ile Ödeme" özelliği sayesinde, özellikle yoğun kayıt dönemlerinde, anlaşmalı ödeme sağlayıcıları üzerinden, öğrenci ve velilerden kolayca online ödeme alınabiliyor. Böylece kayıt işlemleri hem hızlı hem

de kullanıcı dostu bir şekilde tamamlanıyor.

- Craftgate'in sunduğu bir diğer avantaj ise maliyet verimliliği. Dinamik yönlendirme teknolojisi, ödemeleri en avantajlı sağlayıcıya yönlendirerek finansal yükü azaltıyor.

Turizmde global ödeme sağlayıcılarına kolayca ulaşma & ciro artışı imkanı

- Craftgate, turizm sektöründe faaliyet gösteren oteller, araç kiralama şirketleri ve online rezervasyon platformları için de ödeme süreçlerini çeşitlendiren ve maliyetleri düşüren bir altyapı sunuyor.
- Global ödeme sağlayıcılarıyla hazır entegrasyon yükünü ortadan kaldıran "Ödeme Geçidi" özelliği, işletmelerin yurt içi ve yurt dışındaki ödeme yöntemlerine tek bir noktadan kolayca ulaşmasını sağlıyor. Bu sayede yeni pazarlara hızlı bir şekilde açılmak mümkün hale geliyor.
- Tıpkı diğer sektörlerde olduğu gibi, "Akıllı ve Dinamik Ödeme Yönlendirme" çözümü, ödeme işlemlerini kendi belirledikleri kuralara ve ticari anlaşmalarına uygun şekilde, en avantajlı sağlayıcılara yönlendirerek işletmelerin maliyetlerini optimize ediyor.
- Autopilot özelliği sayesinde de sanal POS kesintilerinden etkilenmeden, anlaşmalı sağlayıcılar üzerinden kesintisiz şekilde ödeme alınabiliyor. Bu sayede işletmeler, özellikle yoğun rezervasyon dönemlerinde ciro kayıplarını önleyerek gelirlerini artırabiliyor.

Tüm Sanal Pos ve Ödeme Kuruluşlarına Tek Entegrasyonla Ulaşın!

craftgate

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



→ Ödeme ve E-para Kuruluşları



→ Alternatif Ödeme Yöntemleri



→ Yurtdışı Ödeme Yöntemleri



→ Alışveriş Kredisi



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

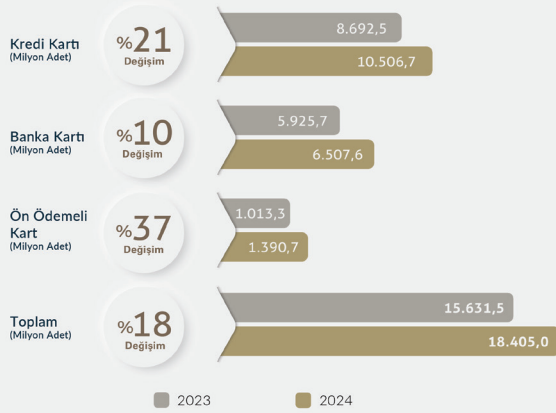
Abonelik bilgilerinizi, ödeme dekontunuzla birlikte psm@psmmag.com adresine iletiniz.

Dijitalleşme ve temassızlık pekişti, plastik kart talebi azalıyor

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2024 yılına ait kart sayıları ve kartlı ödeme gelişimlerini açıkladı. Buna göre kullanıma sunulan toplam kart adedi yüzde 10 artışla 435 milyonu geçti. 18.4 milyar adet kartlı ödeme işlemiyle 15.8 trilyon TL tutarında yıllık ödeme hacmine ulaşıldı. Mağaza içlerinde yapılan her 5 kartlı işlemde 4'ü temassız gerçekleşti. İnternette kartlı ödeme tutarı ise 2023 yılına göre yüzde 97 büyümeye yaklaşık 4.7 trilyon TL oldu...

Ön ödemeli kartlar yükselişte

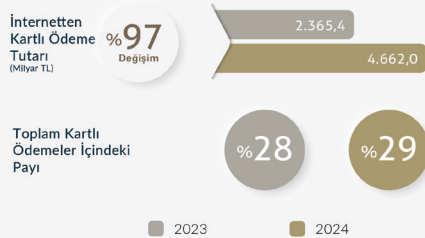
Kartlı Ödeme İşlem Adedi Gelişimi



- Kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlarla 2024 yılında yapılan toplam ödeme adedi bir önceki yıla göre yüzde 18 artarak 18.4 milyar adet oldu.
- Kartlı ödemelerin yaklaşık 10 milyar 507 milyon adedi kredi kartlarıyla yapılırken, 6 milyar 508 milyon adedinde banka kartları, 1 milyar 391 milyon adedinde ise ön ödemeli kartlar kullanıldı.
- Kredi kartlarıyla yapılan ödeme adetleri önceki yıla göre yüzde 21 arttı. Banka kartlarıyla yapılan ödeme adetleri yüzde 10, ön ödemeli kartlarıyla yapılan ödeme adetleri ise yüzde 37 yükseldi.

E-ticaret katlandı

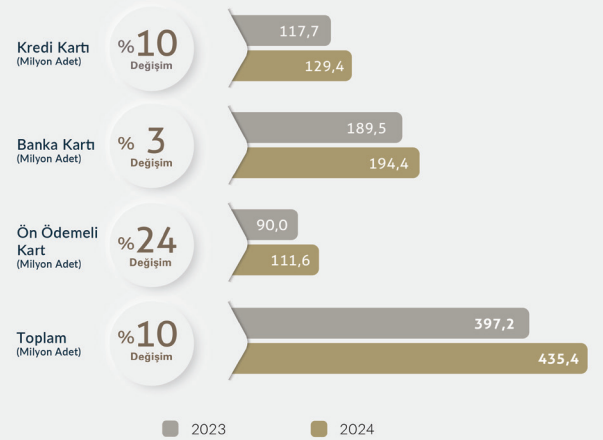
İnternette Kartlı Ödeme Tutarı Gelişimi



- İnternette kartlı ödemeler, önceki yıla göre yüzde 97 artarak 4 trilyon 662 milyar TL'ye yükseldi. İnternette yapılan kartlı ödemelerin toplam içindeki payı ise yüzde 29 oldu.
- Geçen yıl her 10 TL'lik kartlı ödemenin 3 TL'si internette yapıldı.

Dijitalleşmenin kart sayılarına yansımaları

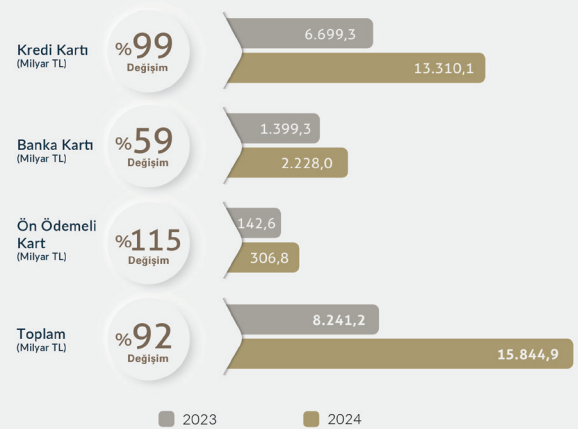
Kart Sayıları Gelişimi



- 2024 sonu itibarıyla Türkiye'de kredi kartı sayısı 129.4 milyon, banka kartı sayısı 194.4 milyon ve ön ödemeli kart sayısı 111.6 milyon adet oldu.
- 2023 yılıyla kıyaslandığında kredi kartı adedinde yüzde 10, banka kartı adedinde yüzde 3, ön ödemeli kart adedinde ise yüzde 24 artış yaşandı.
- Toplam kart sayısı ise 435.4 milyon adede ulaşarak 2023 yılına göre yüzde 10 artış gösterdi.

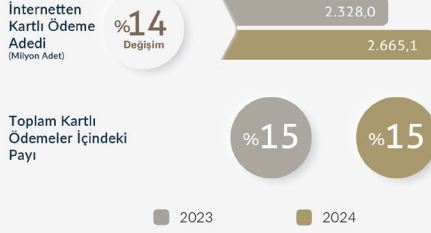
Banka kartları hız kesti

Kartlı Ödeme Tutarı Gelişimi



- Kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlarıyla 2024 yılında yapılan toplam ödeme tutarı 2023 yılına göre yüzde 92 artarak yaklaşık 15 trilyon 845 milyar TL oldu.
- Kartlı ödemelerin 13 trilyon 310 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken, 2 trilyon 228 milyar TL'sinde banka kartları, 306.8 milyar TL'sinde ise ön ödemeli kartlar kullanıldı.
- Kredi kartlarıyla yapılan ödemelerde önceki yıla göre yüzde 99, banka kartlarıyla yapılan ödemelerde yüzde 59, ön ödemeli kartlarla yapılan ödemelerde ise yüzde 115 büyümeye kaydedildi.

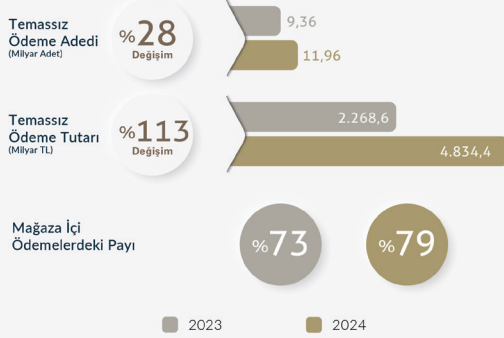
İnternette Kartlı Ödeme Adedi Gelişimi



- İnternette kartlı ödeme adedi, 2023 yılına göre yüzde 14 artarak 2 trilyon 665 milyon adede yükseldi. İnternette yapılan kartlı ödemelerin toplam içindeki payı ise yüzde 15 seviyesinde oluştu.

Yüzde 100 temassız doğru...

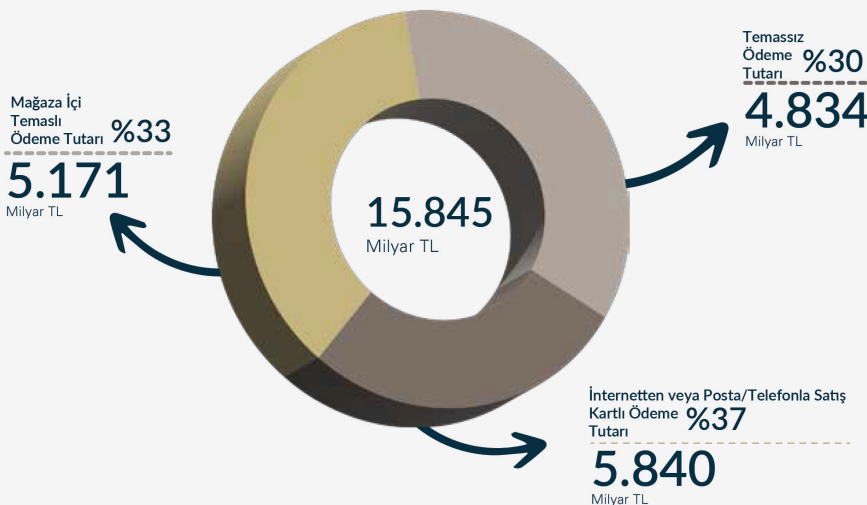
Temassız Ödeme Gelişimi



- Kartlarla yapılan temassız ödeme adedi 2023 yılına göre yüzde 28 artarak 11.96 milyar adet oldu. Temassız ödeme tutarı ise yüzde 113 artarak 4 trilyon 834 milyar TL oldu. 2024 yılında mağaza içlerinde yapılan her 5 kartlı işlemin 4'ü temassız gerçekleşti.

Dengeli dağılım

Kartlı Ödemelerde Ödeme Yöntemi Dağılımı



- Kartlarla 2024 yılında yapılan tüm ödemelerin ödeme yöntemi bazında dağılımı incelendiğinde 15.8 trilyon TL tutarındaki ödemelerin yüzde 37'sinin (5.84 trilyon TL) internette veya posta/telefonla satış (mo/to) yöntemiyle, yüzde 33'ünün (5.17 trilyon TL) mağaza içi temassız ödeme yöntemiyle, yüzde 30'unun (4.83 trilyon TL) ise temassız şekilde ödendiği görüldü.

50 MİLYON KARTA ULAŞAN TROY, LİDERLİĞE GÖZ DİKTİ



Ozan Deniz
BKM Genel Müdürü

BKM tarafından hizmete sunulan ve son yıllardaki gelişimiyle dikkat çeken Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, 2024 yılını parlak sonuçlarla tamamladı. TROY logolu kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlarla 2024 yılı aralık ayında yapılan ödeme tutarı 312 milyar TL'ye ulaştı. Böylece TROY'un tutarsal pazar payı bir önceki yıla göre 8 puanlık artışla yüzde 18.3 oldu. 2024 yılı toplam işlem tutarı 2.1 trilyon TL'yi aşarken, Aralık 2024 sonu itibarıyla kart sayısı da yüzde 100 artışla 50 milyonu geçti. BKM Genel Müdürü Ozan Deniz, TROY'un yeni yeni hedeflerini şöyle paylaştı: "Türk bankacılığının ortak

değeri, Türkiye'mizin markası TROY'un güçlenerek büyümesi en önemli gündem maddemiz.

■ Türkiye'de tüm ticaret noktalarında ve e-ticaret platformlarında yaygın kullanımını sağlamış olmanın yanı sıra şehir içi ulaşımında kullanılabilirliğini artırmak üzere ilgili kuruluşlarla birlikte yapılan geliştirmeler günlük hayatta TROY'un daha aktif olarak tercih edilmesini sağlıyor.

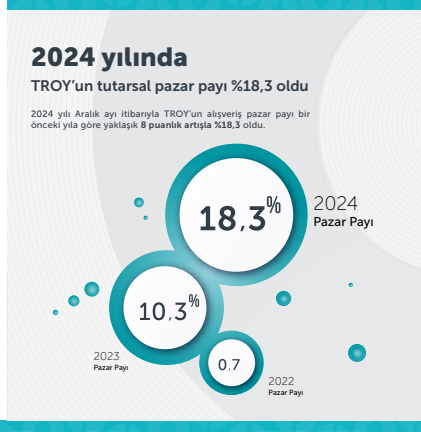
■ Akıllı telefonlar aracılığıyla temassız ödeme yapılabilmesi, giyilebilir temassız ödeme teknolojileri gibi yenilikler de TROY'un büyümesini sürdürmesine katkı sağlayacaktır.

■ TROY'un uluslararası alanda geçerliliğini geliştirmeye yönelik iş birliklerini de artırıyoruz. Bu konudaki yeni gelişmeleri yakın zamanda kamuoyuyla paylaşacağız.

■ 2025'te en temel hedefimiz ise her kart kullanıcısında en az bir TROY kart bulunmasını ve kullanımda önceliğin TROY olmasını sağlamak olacak. Bu sayede 2025'te TROY'un pazar payının yüzde 30'a ulaşmasını hedefliyoruz.

Bu noktada TROY'un en büyük gücü yine, ülkemizin markasını sahiplenerek ve severek kullanan vatandaşlarımızın teveccühü olacaktır. Bu gücün yanı sıra sektör paydaşlarımızla el birliği ve güçlü kamu desteğiyle TROY'un gelişimini sürdürerek yakın gelecekte lider konuma geleceğine gönülden inanıyoruz."





“ÖDEME İSTE”NİN KAPSAMI GENİŞLEDİ

Yeni genişletilmiş kapsamıyla artık sadece bireysel değil kurumsal kullanıcılar için de çeşitli avantajlar sağlayan “Ödeme İste” hizmeti, işletmeler arası (B2B) ödemelerden e-ticaret işlemlerine ve hatta alışveriş ödemelerine kadar birçok alanda kullanılabilir hale gelerek dijital ödeme deneyiminde yepyeni bir dönemi başlatıyor. TCMB tarafından işletilen FAST (Fonların Anlık ve Sürekli Transferi) sistemiyle birlikte çalışan ve BKM tarafından geliştirilerek yönetilen “Ödeme İste”, hizmete sunulduğu 22 Ocak 2024 tarihinden bu yana 285 bin kişinin ödeme süreçlerini kolaylaştırdı. Yaklaşık 1 milyona va-

ran işlem adedine ulaşan hizmet sayesinde ödeme isteyen kişilerin talep ettikleri ödeme tutarları kolaylıkla banka hesaplarına ulaşıyor. “Ödeme İste” hizmetinin kapsamının genişlemesiyle artık ödemenin yapılacağı tarih de önceden seçilebiliyor. Talebi ileten kişi dilerse “erken ödeme” seçeneğini aktif ederek talepte bulunduğu kişinin ödeme tarihi öncesinde işlemi tamamlamasına olanak tanıyor. Yine yeni eklenen “kısmi ödeme” ve “erteleme” gibi fonksiyonlar da ödeme sürecini daha esnek hale getiriyor. Bu da ticari işlemlerde likidite yönetimine katkı sunuyor. ☺

Fintek liderlerinin 2024 değerlendirmeleri 2025 beklentileri



Türkiye fintek ekosistemi, 2024 yılını birçok açıdan rekorlarla kapattı. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi koordinasyonunda hazırlanan “Türkiye Fintek Genel Görünümü” çalışmasına göre, 31 Aralık 2024 itibarıyla;

■ Türkiye’de 731’i halen aktif olarak faaliyet gösteren 901 adet fintek şirketi bulunuyor. 2024 yılında 19 adet yeni fintek şirketi kuruldu. 2019 sonundaki 605 fintek sayısına göre, son 5 yılda Türkiye’deki toplam fintek şirketi sayısında yaklaşık yüzde 50 artış oldu.

■ Faaliyet alanlarına göre sınıflandırıldığında; 283 fintek şirketinin ödemeler, 120’sinin bankacılık teknolojileri, 120’sinin blok-zinciri ve kripto varlık, 97’sinin kurumsal finans, 66’sının borsa/yatırım, 61’inin finansman, 59’unun sigortacılık/InsurTech, 36’sının skorlama-kimlik doğrulama-bilgi güvenliği, 25’inin kitle fonlama, 21’inin para transferi, 17’sinin kişisel finans yönetimi, 9’unun da varlık yönetimi konusunda hizmet vermek amacıyla kurulduğu görülüyor.

■ 2024 yılında 29 fintek şirketine 194 milyon dolarlık yatırım yapıldı. Bu tutar, tüm zamanların rekoru olarak kayda geçti.

■ 9 fintek şirketinin yatırımcıları, pay/hisse devri yoluyla toplamda 314 milyon dolarlık çıkış (exit) yaptı. Bu tutar da

2019’daki 250 milyon doların ardından yeni bir rekora işaret etti.

■ Fintek şirketleri, geçen yıl 3 adet yatırım için 4 milyon dolar harcadı. Asıl sıçrama ise finteklerin şirket satın almak için yaptığı harcamalarda oldu. Türk fintek girişimcileri, 9 satın alma işlemi için toplam 447 milyon dolar ödeyerek bir rekora daha imza attı...

Deloitte Technology Fast 50 listesi de fintek ekosistemindeki hızlı büyümeyi teyit ediyor. Ödeme ve elektronik para kuruluşlarını temsilen Elekse, Param, Paratika, PayTR, Sipay ve United Payment, hızlı büyümeleriyle 2024 yılı listesine girmeyi başardı. Yine fintek sektöründe faaliyet gösteren Architech, ArkSigner, Easycep, EventPayPro, Figopara, HangiKredi, Insha Ventures, Sanction Scanner ve SoftGlobal de Türkiye’nin en hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketi listesine adını yazdırdı. Listenin yaklaşık üçte birinin fintek sektöründe faaliyet gösteren girişimlerden oluşması, sektörün dinamik yapısının ve güçlü büyüme potansiyelinin bir göstergesi olarak yorumlanıyor.

Peki sektör ve fintek şirketleri açısından 2024 yılı nasıl geçti? 2025 yılına yönelik beklenti ve hedefler neler? Bu yıl hangi yenilikler, trendler öne çıkacak? Şirketler bu süreçte nasıl hazırlanıyor? İşte sektörün önde gelen temsilcilerinin yanıtları...

Cihan Demir
Finartz CEO'su

"Güvenli ödeme doğrulama çözümlerimizi de yurt dışına açıyoruz"

■ Geçen yıl ödeme çözümleri birçok sektörde farklı özellik setleriyle kendine yer buldu. Biyometrik kimlik doğrulama gibi yeni nesil deneyimler, tüketici güvenini ve ilgisini artırdı. Biz de gelişen standartları yakından takip ederek hem yerel hem de global ölçekte önemli adımlar attığımız bir yıl geçirdik.

Günlük hayatımız daha çok uygulama içinde geçmeye başladı ve bunun yansımaları ürün ve projelerde de kendini gösterdi. 2024'te Arnavutluk'un önde gelen bankalarından BKT'nin lisanslı elektronik ödeme kuruluşu BKT Pay için geliştirdiğimiz "epara" dijital cüzdan uygulamasını devreye aldık. Uygulama, App Store'un finans kategorisinde Arnavutluk'ta birinci sıraya yükseldi ve European Bank Awards'ta "En İyi Ürün" ödülünün sahibi oldu.

Geçen yıl, Türkiye'nin ilk dijital bankası Hayat Finans ile birlikte Hayat Pay dijital cüzdanı kullanıcılarla buluşturduk. Banka-fintek iş birliğiyle geliştirilen uygulama, Finartz'ın güçlü ve ölçeklenebilir altyapısı sayesinde yıl sonunda 400 bin kullanıcıya ulaşarak büyük bir başarıya imza attı.

Risk bazlı doğrulama ve Passkey ile güçlendirdiğimiz 3D Secure ACS ürünümüzle e-ticaret ödeme güvenliğinde biyometri devrini başlattık. Papara, e-ticarete güvenli ödeme çözümleri için Finartz ACS ürünümüzü tercih ederek, risk

bazlı doğrulamayı ve mobil bildirimle doğrulamayı kullanıcılarına sunan ilk elektronik para şirketi oldu. Papara kart sahiplerinin online ödemelerinde mobil bildirimle doğrulanmasını sağlayan iş birliğiyle işlem başarı oranı yüzde 93'e yükseldi.

2024'te gençler için fırsat eşitliğini sağlayan istihdam ve eğitim odaklı Fintechstar Bootcamp projemizin ilkini hayata geçirdik. Katılımcılarımız eylül ayında fintek ekosistemi içerisinde istihdam edilme fırsatı buldu.

■ Visa Avrupa İnovasyon Programı'nın 2024 dönemi için Türkiye'den seçilen beş fintek şirketi arasında yer alarak uluslararası pazar erişimimizi genişlettik. Dijital cüzdan çözümlerimizin ardından, güvenli ödeme doğrulama çözümlerimizle de yurt dışına açıyoruz. Avrupa pazarına yönelik stratejik hamleler yaparak, 3D Secure ürünlerimizi geniş bir coğrafyada kullanıma sunmayı planlıyoruz.

2025, SaaS çözümlerimizin sayısının arttığı bir yıl olacak. Passkey teknolojisinin e-ticarete ödeme doğrulama adımıyla kullanımını da daha sık göreceğiz.



Derya Ekemen Fidan
Octet Türkiye CEO'su

"Sosyal sorumluluk projelerine daha fazla yatırım yapacağız"

■ 2024, küresel ve yerel ölçekte fintek ile ödeme sistemlerinin dönüşümünün hız kazandığı bir yıl oldu. Bu dönüşüm, işletmelerin dijital çözümlere talebini artırırken, yenilikçi teknolojilerin ve müşteri odaklı hizmetlerin sektördeki önemini daha da pekiştirdi. Octet Türkiye özelinde ise ciro ve gelirlerimizde sağlıklı büyümeyi sürdürdüğümüz verimli bir yılı geride bıraktık. Güncel müşteri sayımız 7 bin 500'e ulaşırken, en yüksek işlem tutarımız 183 milyon TL'ye erişti. İşlem hacmimiz 55 milyar TL'yi aşarken, ortalama işlem tutarımız 183 bin TL seviyesine yükseldi. Otomotivden kimyaya, gıdadan tarıma, tekstilden makinaya, yapı malzemelerinden ilaç ve hızlı tüketime kadar uzanan geniş bir sektör yelpazesindeki işletmelerin nakit akışlarını etkin ve verimli şekilde yönetmelerine destek olduk.

2024'ün ikinci yarısında hayata geçirdiğimiz Octet Mobil uygulaması, cep telefonlarını POS cihazına dönüştürerek işletmelerin tahsilat süreçlerini daha esnek, hızlı ve güvenli hâle getirdi.

Ayrıca açık bankacılık ürünümüz sayesinde müşterilerimizin finansal işlemlerini daha hızlı ve güvenli biçimde gerçekleştirmelerine imkân tanıyarak hizmet çeşitliliğimizi genişlettik.

■ 2025, müşteri deneyimini mükemmelleştirmeye, sürdürülebilirliğe ve yeni ürünlerle inovasyona daha fazla odaklanacağımız bir yıl olacak. Teknoloji tabanlı finansal hizmetlerimizi geliştirerek işletmelerin nakit akışı yönetimini daha etkin kılmaya, finansmana erişimi kolaylaştırmaya ve ürün portföyümüzü çeşitlendirerek müşteri ihtiyaçlarına daha kapsamlı çözümler sunmaya devam edeceğiz. Aynı zamanda, sosyal sorumluluk projelerine daha fazla yatırım yaparak değer yaratan bir ekosistem inşa etmeyi hedefliyoruz.



Elif Ünsal**HalkÖde Genel Müdürü**

"Dijital cüzdan ve açık bankacılık hizmetiyle ürün grubumuzu çeşitlendireceğiz"

■ 2024, hem şirketimiz hem de içinde bulunduğumuz ödeme hizmetleri sektörü açısından dinamik bir yıl oldu. Dijital ödeme sistemlerine yönelik talep artışı, sektörümüzde önemli bir büyüme ve gelişme sağladı.

Şirketimiz açısından bakıldığında ise 2024 başlangıç yılımızdı. Şubat ayında T.C. Merkez Bankası'ndan lisansımızı alarak Mayıs 2024 itibarıyla POS ürünlerimizi müşterilerimizle buluşturmaya başladık. Kullanıcı deneyimini ön planda tuttuğumuz dijital cüzdan ürünümüzün geliştirmelerine de geçen yıl içerisinde başladık.

Ayrıca, şirketimizin faaliyetlerini, Halkbank'ın sahadaki bilinirliği ve güven odaklı marka stratejisi doğrultusunda yürütme hedefiyle aralık ayında şirketimizin ticari ünvanını "Halk Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş." olarak değiştirdik.

2024 genel olarak, artan deneyimli kadromuz, altyapı geliştirmelerine yönelik yatırımlarımız, güçlü finansal yapımız ve sektörün dinamiklerine olan hakimiyetimiz sayesinde emin adımlarla ilerlediğimiz bir yıl oldu.

■ HalkÖde olarak 2025 yılında, geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerimizle yeni kullanıcıları güvenli bir ortamda sisteme dahil

ederken, hem ülkemiz ekonomisine katkıda bulunmayı hem de işletmelerimizin büyüyerek gelişmelerine aracılık etmeyi, aynı zamanda bireysel kullanıcıların finansal ihtiyaçlarına güvenilir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz.

Hizmet vermeye başladığımız günden itibaren müşterilerimizle uzun soluklu ve sürdürülebilir iş birlikleri yapmayı çok önemsiyoruz. Bunda da belirleyici unsurun sadece fiyat ve komisyon değil hizmet kalitesi olduğuna inanıyoruz.

Bu yıl POS alanında büyümeye devam ederken, dijital cüzdan ve açık bankacılık hizmetimizi de kullanıcılarla buluşturup ürün grubumuzu çeşitlendireceğiz.

Değişen dünyada her gün, hayatımızı kolaylaştırmak üzerine kurulan teknoloji çeşitliliği karşımıza çıkıyor. İçinde yer aldığımız ödeme dünyası, bu değişime en hızlı ayak uydurabilen ve yeni teknolojilere de liderlik eden bir yapıya sahip. 2025'te sektörümüzde yapay zekâ destekli kişiselleştirilmiş finansal çözümlerin, dijital cüzdanların, açık bankacılığın ve mikro kredi çözümlerinin ön planda olacağını öngörüyoruz.

**Emre Güzer****Lidio Kurucu Ortağı ve CEO'su, Mobilexpress CEO'su**

"637 bin işlemde toplam 5 milyar TL'lik potansiyel zararı engelledik"

■ 2024, Lidio için büyüme ve yeniliklerle dolu bir yıl oldu. Toplamda 4 milyar dolarlık işlem hacmine aracılık ederek e-ticaret, sigorta, eğitim ve seyahat gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere hizmet sunduk. Yapay zekâ destekli sahtecilik önleme çözümlerimiz sayesinde, yaklaşık 637 bin işlemde toplam 5 milyar TL'lik potansiyel zararı engelledik. Bu sayede hem işletmelerin finansal güvenliğini artırdık hem de müşteri memnuniyetini yükselttik. Ayrıca bankaların iş yükünü hafifletmeyi başardık.

2024 yılında Lidio Pass kullanıcı havuzumuzu 3 milyon kişiye ulaştırdık. Kullanıcılarımıza yalnızca bir kez kart bilgisi kaydederek tüm Lidio Pass üye iş yerlerinde hızlı ve sorunsuz bir ödeme deneyimi sunmayı sürdürdük.

■ 2025 yılında ödeme sistemlerinde en dikkat çeken trendlerden biri, ödemelerin görünmez hale gelmesi olacak. Kredi ve banka kartlarının yanı sıra hızla büyüyen pazarlarda alternatif ödeme yöntemleri ve yerel kart şemaları daha fazla ön plana çıkacak. Bu

çözümler, tüketicilere sadece bir tık uzaklıkta olacak ve kart şemalarının yıllar önce yaşadığı dönüşüme benzer bir şekilde global kabul görecektir. Bu hareketin, kartlı ödeme sistemleri ile birlikte sınır ötesi ticarete olumlu katkılar sağlayacağını öngörüyoruz.

Biz de bu doğrultuda, lokal işletmelerimizin global arenada rekabet edebilmesi için hizmetlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Bir diğer öne çıkan trend, açık bankacılık ve bankasız finans çözümlerinin hızla büyümesi. Açık bankacılığın sunduğu API entegrasyonları sayesinde, tüketiciler finansal süreçlerini tek bir platformdan yönetebilecek. Bu da bankaların, yalnızca ödeme ve kredi hizmeti sağlayıcısı olmanın ötesine geçerek ekosistemin bir parçası haline gelmesini gerektirecek. Ayrıca, milyonlarca kullanıcıya ulaşan teknoloji şirketlerinin daha büyük finansal hacimlerle ulaşarak "fintekleştiğini" görecek.



Ercan Taşkesen
Pavo Genel Müdürü

"İnsansız hizmet çözümlerimizle iddiamızı sürdüreceğiz"

■ 2024 yılı sektörümüz açısından oldukça yoğun geçti. Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yeni nesil ödeme sistemlerine geçişlerin hızlandırılmasına yönelik başlatılan değişim süreciyle vergi adaletinin sağlanması, kayıt dışı alanların vergi kapsamına dahil edilmesi ve vergiye uyum sürecinin artırılmasına yönelik çalışmalar gündemde yer aldı.

Pavo tarafında ise teknoloji odaklı yenilikçi ürün ve uygulamalarımızın sunduğu fırsatlar açısından verimli bir yılı geride bıraktık. 2024'te 100 bin adet Pavo Android POS'a ulaştık ve Pavo Retail ürünümüzü canlıya aldık. 500 ayrı entegrasyonda farklı sektörlerde çözüm ürettik. Altın PSM ödülü alan "Eczacıpos" ürünümüzle, eczacıların yasal zorunluluklarını daha hızlı ve kolay bir şekilde yerine getirmelerine olanak sağladık. Mali müşavir ve onların mükelleflerine yönelik "Dijital Dönüşüm" projemizi İzmir'de İzmir Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odası ve Notitek iş birliğiyle başlattık. Ayrıca şirketin döviz bazlı işlemler için geliştirdiği "Döviz POS" ürünüyle turizm

sektöründe işletmelerin satışlarını artırmasına olanak tanıdık.

■ 2025 yılında Soft POS tarafında güçlü iş ortaklarımızla ortaya çıkan ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimize sunacağız. Doğrudan entegre olduğumuz bankaların sayısını artırmayı, Mali Müşavirler ve onların mükelleflerine yönelik dijital dönüşüm projemizi farklı şehirlere taşımayı planlıyoruz. Ayrıca kuyumcularımız ve kuyumcularlarımız için de butik çalışmalarımız olacak. Sürdürülebilirlik projemiz Committed ile Pavo cihazlarında karbon ayak izimizi sıfırlayacağız. Ödeme sistemlerinde yeni trend insansız otomat dünyasında farklı projelere imza atmıştık. İnsansız hizmet çözümlerimizle 2025'te de iddiamızı sürdüreceğiz. Ülkemizin en büyük finansal ekosistemine sahip Aktif Bank ailesinin yarattığı sinerjiden maksimum faydayı sağlayarak hizmet etmeye devam edeceğiz.



Haluk Yum
N Kolay Genel Müdürü

"Güvenli ödeme çözümleri sunduğumuz bireysel kullanıcı ve ticari işletme sayısı 6 milyonu geçti"

■ 2024, KOBİ'lere verdiğimiz hizmetlere daha çok odaklandığımız ve bu alanda yüzde 400'lük güçlü büyüme oranımızla marka görünürlüğümüzü artırdığımız bir yıl oldu. Dijitalleşme ve müşteri memnuniyetine yaptığımız yatırımlarla dijital yolculuğun ayak izlerini CRM odaklı analiz ederek uçtan uca hizmet sunma noktasında sektöre yeni bir soluk getirdiğimize inanıyoruz.

Bireyleri mikro finansal hizmetlerle buluşturmak ve KOBİ'lere dijital ödeme sistemleri sunmak hedefiyle çıktığımız yolculukta bugün 500'ün üzerinde işlem merkezi, 3 binin üzerinde iş yeri ve toplamda 15 binin üzerinde fiziksel hizmet noktamızla müşterilerimize ulaşmaya devam ediyoruz. Her ay güvenli ödeme çözümleri sunduğumuz bireysel kullanıcıların ve ticari işletmelerin sayısı 6 milyonu geçmiş durumda.

■ Pay N Kolay olarak, veri kullanımının artacağı, makine öğreniminin daha fazla alanda karşımıza çıkacağı yeni dönemde,



yapay zekâ destekli ürünlerimizi çeşitlendirmeyi hedefliyoruz. İş ortaklarımıza ve paydaşlarımıza değer yaratma ilkimizden asla vazgeçmeyeceğimiz bu yeni yılda da kişiselleştirilmiş çözümler sunmaya, yeni pazarlara açılmaya ve Türkiye'nin fintek sektöründeki inovasyonunu artırmak için hem yerel iş birliklerini hem de uluslararası projeleri desteklemeye devam edeceğiz. Bu yolda ilerlerken Aktif Bank'ın fintek ekosisteminin sinerjisi de bizlere her zamanki gibi katkı sağlayacak.

Gururla ve mutlulukla belirtmemiz gerekir ki Pay N Kolay ve N Kolay İşlem Merkezleri'nin oluşturduğu sinerjiyle yeni yılın ilk ayında da tahsilat ve hane halkına verilen mikro-finance hizmetlerdeki sektör liderliğini sürdürüyoruz. Müşteri memnuniyeti ve tavsiye skorları da gün geçtikçe daha ileriye gidiyor. Türkiye'nin her köşesine ulaşarak ödeme sistemlerini daha erişilebilir ve güvenilir hale getirmek için çözüm odaklı hizmetler sunmaya devam ediyoruz.

Hande Sarıdal**Token Ödeme hizmetleri ve Elektronik Para Genel Müdürü**

"Globalde yaygınlaşacak, Ödero markamızla bütünleşik çözümler sunacağız"

■ 2024, güçlü iş ortaklıkları ile sektördeki konumumuzu güçlendirdiğimiz ve uluslararası pazarda önemli adımlar attığımız bir yıl oldu. Bu dönemde hem Türkiye’de hem de global pazarlarda faaliyetlerimizi genişletirken, sektörde sürdürülebilir finans çözümlerinin yaygınlaştığına tanık olduk.

Geçen yıl öncelikli hedefimiz, Koç Topluluğu şirketlerinin ihtiyaçlarına uygun dijital ödeme çözümleri geliştirerek, ödeme ve tahsilat süreçlerini kolaylaştırmaktır. Bu kapsamda, Arçelik Türkiye’ye sunduğumuz Bayi Sanal POS hizmetiyle bayilerin tahsilat süreçlerinin dijitalleşmesini ve operasyonel yüklerinin azalmasını sağladık. Tedarikçi Ödeme Platformu çözümümüzle tedarikçi ödemelerinde ticari kredi kartıyla ödeme kolaylığını getirdik. Koç Healthcare bünyesindeki hastanelere sunduğumuz online ödeme altyapısıyla hasta ve hasta yakınlarının sağlık harcamalarını bulundukları yerden güvenli bir şekilde gerçekleştirmelerini sağladık.

Global pazarda büyüme hedeflerimiz doğrultusunda iştirak

şirketlerimizin Ödero markasıyla, Azerbaycan ve Romanya Merkez Bankası’ndan aldığı lisanslarla hem bu ülkelerde hem de Avrupa Birliği ülkelerinde faaliyet göstermeye başladık.

■ 2025’in dijital cüzdanların daha da yaygınlaşacağı bir yıl olacağını düşünüyoruz. Ödero markamızla hem cüzdan çözümlerimizi daha yaygın ve dinamik bir hale getirmeyi hem de şirketlerin ödeme ve tahsilat süreçlerindeki tüm ihtiyaçlarını tek bir platformda karşılayabilecek bütünleşik çözümler sunmayı amaçlıyoruz. Azerbaycan ve Romanya’daki faaliyetlerimizi genişleterek globalde geniş kitlelere ulaşmayı planlıyoruz.

Aynı zamanda, TÖDEB’in yönetim kurulunda yer aldığım bu yılda, sektörün standartlarını geliştirecek ve uluslararası alanda etkinliğini artıracak çalışmalar yürütmeyi planlıyoruz.

**İlknur Uzunoğlu****Param CSO, Finrota Genel Müdürü**

"2025, düzenleyici çerçevenin önem kazandığı bir yıl olacak"

■ 2024 yılında tüm grup şirketlerimizle birlikte rekabet gücümüzü koruyarak, büyüme stratejimize uygun şekilde değer yaratmaya odaklandık. Param’ın 10’uncu yılını kutladığımız 2024 yılında ParamPOS ve ParamKart ürünlerimizle rekor işlem hacimlerine ulaştık.

2024 yılında ParamPOS işlem hacmi 2023 yılına göre yüzde 134 artarak 347 milyar TL’ye ulaştı. ParamKart ile gerçekleşen işlem hacmi ise 2023 yılına göre yüzde 113 artarak 36 milyar TL olarak gerçekleşti.

Her zaman bir önceki günden daha iyi olmayı amaçlayarak çalışıyor; yenilikçi çözümlerimiz ve müşteri odaklı yaklaşımımızla sektörde fark yaratıyoruz. Sunduğumuz bütünleşik finans hizmetleri, sürekli gelişim vizyonumuz ve güçlü performansımız sayesinde başarımızın temelini oluşturuyor. Elde ettiğimiz başarılar sektördeki güçlü konumumuzu pekiştiriyor.

■ 2025’in, küresel fintek ekosisteminde teknolojik dönüşümün daha da hızlandığı, aynı zamanda düzenleyici çerçevenin önem kazandığı bir yıl olacağını öngörüyoruz. Yapay zekâ, açık bankacılık ve API odaklı altyapılar, hem operasyonel verimliliği hem de müşteri deneyimini üst düzeye taşıyacak. Otonom sohbet robotlarının ve gerçek zamanlı işlem yönetimi araçlarının da yaygınlaşmasıyla, kullanıcı ihtiyaçlarının hızlı ve kişiselleştirilmiş bir şekilde karşılanması mümkün hale gelecek.

2025’te bütünleşik finans hizmetlerimizi daha da geliştirmeyi ve iş ortaklarımıza sunduğumuz çözümleri sürekli olarak genişletmeyi amaçlıyoruz. Hedeflerimiz arasında, Türkiye’nin önde gelen finans kuruluşları arasında hem işlem ve müşteri sayımızla hem de müşteri memnuniyeti ile ilk sıralarda yer almak bulunuyor.



Av. İrem Mutlu
Craftgate Hukuk Müşaviri

"İlk yurt dışı açılımımızı İspanya ile gerçekleştiriyoruz"

■ CBFO'nun Türkiye Fintek Genel Görünümü çalışmasına göre ülkemizde toplam fintek şirketi sayısı 900'ü geçti. Bu şirketler arasında en büyük payı ise 284 fintek şirketiyle ödemeler alanı oluşturuyor.

Dijital bankacılık, açık bankacılık ve servis modeli bankacılığı modellerinin sektörde yerini aldığını görüyoruz. Yapay zekâ ve makine öğrenmesiyle fintek şirketlerinin sunduğu hizmetlerin yeniden tanımlanması söz konusu. Siber güvenlik de bu yılın başlıkları arasında en üst sırada sayılması gerekenlerden.

Şirketimiz Craftgate açısından 2024, dönüm noktalarıyla dolu bir yıl oldu. Birbirinden farklı sektörlerden 136 yeni üye iş yerile çalışmaya başladığımız bu yıl, üye iş yerlerimiz üzerinden geçen ödeme hacmi 3.22 milyar dolara ulaştı. Sadece 2024 yılında "autopilot" ve "retry" çözümlerimiz sayesinde üye işyerlerimize 17 milyon dolar gelir artışı sağladık.

2024 yılını 47 kişilik bir ekiple tamamladık. İlk yurt dışı açılı-

mımızı İspanya'ya gerçekleştirme kararı aldık. İspanya ile başlayan bu yolculuğun globalde hız kesmeden devam etmesi için sabırsızlanıyoruz.

■ Son yıllarda fintek sektöründe müşterilerine kişiselleştirilmiş deneyimler sunmak için şirketlerin birbirleriyle yarıştığını görüyoruz. 2025 yılının da kesintisiz deneyim odaklı yeni iş modelleriyle şekilleneceğini öngörüyoruz. İlerleyen dönemde farklı kümelerin birleşerek yepyeni iş akışlarının oluşması ya da küçük modellerin konsolide olarak büyük modellere dönüşmesi gibi farklı eğilimler ortaya çıkabilir. Craftgate olarak bu süreçte pazardaki bağımsız ve agnostik yapımızı korumayı ve sürdürmeyi hedefliyoruz. Global bir fintek oyuncusu olma yolunda adım adım ilerlerken ülkemizi de bu alanda en iyi şekilde temsil edeceğimize inancımız tam.



Metin Karabiber
Enqura Kurucusu ve CEO'su

"Londra, Bakü, Dubai ve İstanbul ofislerine Singapur ve ABD'yi ekleyeceğiz"

■ 2024, finans sektöründe dijitalleşme ve yapay zekâ uygulamalarının ivme kazandığı, kurumların operasyonel verimlilik ve müşteri deneyimi konularında yenilikçi çözümlere yöneldiği bir yıl oldu. Biz de Enqura olarak bu dönüşümde güçlü bir aktör olarak konumlandık ve teknolojimizi küresel ölçekte büyütmek adına önemli adımlar attık. Özellikle geçen yıl dahil olduğumuz beş yeni hızlandırma programı, bu büyümenin en somut örneklerinden biri oldu.

2024'te merkezimizi Londra'ya taşıyarak Avrupa pazarındaki varlığımızı güçlendirdik. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Turcorn100 programına seçilerek, 2030'a kadar Türkiye'nin unicorn adayları arasında gösterilmek de bizim için gurur verici bir gelişme oldu.

2024'te bir önceki yıla kıyasla 2 kata yakın büyüme kaydettik. Aynı zamanda müşteri memnuniyet oranımızı yüzde 85'e, çalışan memnuniyetimizi ise yüzde 90'a çıkararak sürdürülebilir bir başarı sağladık.

Bu yılki en önemli gelişmelerimizden biri de Enqura Fintech Five platformumuzun lansmanı oldu. Bu platform, finans sektöründeki oyuncuların uçtan uca mükemmel müşteri deneyimi sunmasını sağlarken, yapay zekâyla güçlendirilmiş entegre çö-

zümeler sunuyor.

Özellikle Azerbaycan'da kullanılan ilk e-KYC (dijital ortamda müşteri tanıma) çözümü olan EnQualify, Türkiye dışında da başarımızı kanıtladı.

■ 2025 yılı ise globalleşme vizyonumuzda yeni bir dönemi işaret ediyor. Mevcut Londra, Bakü, Dubai ve İstanbul ofislerimize Singapur ve ABD'yi ekleyerek hem Asya-Pasifik hem de Kuzey Amerika'da daha güçlü bir varlık göstermeyi hedefliyoruz. Bu süreçte, o bölgelerin dinamiklerine hâkim 12 kişilik bir yurt dışı ekibi oluşturacağız. Bölgenin lokal yeteneklerinden oluşacak bu ekip, müşterilerimize daha yakın olmayı ve hizmetlerimizi yerel ihtiyaçlara göre en etkin şekilde sunmamızı sağlayacak.

2023 yılında aldığımız tohum yatırımımızla önemli bir büyüme ivmesi yakaladık. Şimdi ise 2025 yılı içerisinde Pre Seri A yatırım turumuzu tamamlamayı planlıyoruz. Bu yeni yatırım, global operasyonlarımızı hızlandırmakla kalmayacak, yapay zekâ destekli platformumuz Enqura Fintech Five'ı dünyanın dört bir yanına taşımamıza olanak tanıyacak.



Murat Kastan
UPT Genel Müdürü

"UPTION'ı global düzeyde hizmet veren bir 'unicorn' uygulama yapacağız"

■ UPT olarak geçen yıl boyunca global operasyonlarımızı başarıyla devam ettirdik ve büyüme trendimizi sürdürdük. Hizmet verdiğimiz tüm bölgelerde 5 milyonun üzerinde işleme aracılık ettik. UPT sistemiyle Türkiye dışındaki ülkelerde, 524 farklı koridorda 250 binden fazla işlem gerçekleştirildi.

158 farklı uyruktan kullanıcı bulunan mobil uygulamamız UPTION'da ise 780 bin kullanıcıyla yılı tamamladık. UPTION ile yapılan yurt dışı para transferleri, bir önceki yıla kıyasla yüzde 117 artış gösterdi. Ayrıca kullanıcılarımız UPTION Kart ile 100'den fazla ülkede toplam 4.5 milyon işlem yaptı.

Bunların yanı sıra kurumsal firmaların para transferi ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunan ilk Türk fintek firması olduk. UPTION Kurumsal İnternet Şubesi adını verdiğimiz bu hizmetimizle şirketler web sitemiz üzerinden yurt dışına hızlı, ekonomik ve güvenli para transferleri gerçekleştirmeye başladı.

2024 bizim için önemli iş birlikleriyle dolu bir yıl oldu. Gürcistan'ın önde gelen bankalarından Liberty Bank ile yaptığımız anlaşma sayesinde, Türkiye-Gürcistan arasındaki para transferlerini artık yerel para birimleriyle gerçekleştirebiliyoruz.

Türkiye'den Özbekistan'a ilk para transferini gerçekleştiren şirket olarak, hizmetlerimizi Xalq Bank'ın mobil uygulamasına entegre ederek kullanıcılarımıza daha geniş bir erişim sağladık. Ayrıca UPTION üzerinden MoneyGram ile başlattığımız iş birliği sayesinde, Türkiye'de ilk kez yurt dışından gönderilen MoneyGram transferlerinin bir mobil cüzdan aracılığıyla alınmasını mümkün kıldık. Ek olarak, Visa ile uzun süredir devam eden iş birliğimizi Visa Direct ile genişlettik ve böylece iş ortağı ağıımız 200'ü geçti.

■ Önümüzdeki dönemde de başarılı grafiğimizi katlayarak büyümeyi hedefliyor, iş ortaklarımızla birlikte yurt dışında faaliyet gösterdiğimiz ülke sayısını artırmayı amaçlıyoruz. UPTION Global ve UPTION Avrupa projeleriyle yurt dışından müşteri kazanımını başlatarak, UPTION'ı global düzeyde hizmet veren bir "unicorn" uygulama yapma hedefimizi sürdürüyoruz.



Ökkeş Emin Balçıçek
Architech Genel Müdürü

"Modern, güvenli ve erişilebilir teknolojiler sunmaya devam edeceğiz"

■ 2024'te hizmete sunduğumuz ve Türkiye'de ilk defa üretken yapay zekâ destekli bankacılık ve teknoloji platformu olma özelliğini taşıyan OBA Suite, ayrı bir heyecan kaynağımız oldu. "Tecrübenin gücü, geleceğin teknolojisi" mottosuyla geliştirdiğimiz OBA'yı, halihazırda 12 bankada aktif kullanılan BOA Ana Bankacılık ve Teknoloji Platformu ile entegre çalışabilecek şekilde tasarladık. Cloud Native, Mikroservis, AI Native ve LowCode/NoCode gibi güncel kabiliyetlerle donattığımız bu platform, finans sektörüne esneklik ve yüksek güvenlik sunarak dijital dönüşüme yeni bir standart kazandıracak.

OBA'yla birlikte Appwys, AIGent, GRC Platformu ve VMS gibi diğer ürünlerimizi de aynı anda geliştirerek sektörümüze kazandırdık. Üretken yapay zekâ ve ürün odaklı yaklaşımımızın yanında, 2024'te odağımızda olan iki önemli konu da hiperotomasyon ve siber güvenlik oldu. Hiperotomasyonla iş süreçlerimizi maksimum seviyede otomatikleştirerek verimliliği artırmaya, maliyetleri düşürmeye ve insan hatalarını en aza indirerek kusursuz müşteri deneyimi sunmaya odaklandık. Hem ürün hem de hizmet tarafında geliştirdiğimiz siber güvenlik çözümleriyle de güçlü bir adım

attık. Özellikle PowerFactor çok faktörlü kimlik doğrulama ve mobil uygulama güvenliği ürünümüzün pazar payı ve müşteri sayısı kayda değer şekilde yükseldi.

Açık bankacılık ve servis bankacılığı stratejilerinde rekabet avantajı sağlayan Airapi platformumuzla da başarılı sonuçlar elde ettik.

BKM açık bankacılık sertifikasyon süreçlerinde elde ettiğimiz yüzde 100 başarı ve servis modeli bankacılığına yönelik hazır API altyapımız sayesinde müşteri portföyümüzü istikrarlı biçimde büyütüyoruz.

Kuveyt Türk'ün stratejik hedeflerine ulaşma sürecinde üstlendiğimiz sorumluluk gereği, 2024 yılı boyunca bankamızın teknoloji ihtiyaçlarına çözüm üretme odağımız devam etti. API odaklı stratejiler, üretken yapay zekâ çözümleri, kredi değerlendirme, analitik modelleme ve teknoloji modernizasyonu gibi alanlarda önemli kazanımlar elde ettik.

■ 2025'te de durmaksızın üretmeye, yenilikçi çözümlerimizle modern, güvenli ve erişilebilir teknolojiler sunmaya devam edeceğiz.



Sabri İnci
Chippin CEO'su

"Joyalty'yi yurt dışı pazarlara açacağız"

2024, hem sektör hem de Chippin açısından büyüme yılıydı. 23 yıllık deneyimimizi ürünleştirdiğimiz sadakat ve kampanya yönetimi platformumuz, Joyalty'ye odaklandığımız bir yıl oldu. Joyalty, firmaların mevcut sistemleriyle tam uyumlu çalışan, birden fazla kanalda entegre kampanya ve sadakat programları yönetimini kolaylaştıran yenilikçi bir Loyalty as a Service (LaaS) çözümü. Platformun self-servis ekranları, firmalara ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş sadakat programlarını hızla oluşturma imkânı sunarken, müşterilere kesintisiz bir sadakat deneyimi yaşıyor. Dolayısıyla pazarlama, CRM ve IT ekiplerinin iş süreçlerini büyük ölçüde kolaylaştırarak zaman ve kaynak tasarrufu sağlıyor. 2024 boyunca ürüne çevirerek olgunlaştırdığımız Joyalty'nin yurt dışı pazarlara açılmasını hedefleyerek uluslararası bir marka olma yolunda ilerliyoruz. Tüm sadakat ve banka kartlarını, farklı ödeme yöntemlerini ve kampanya çeşitliliğini tek uygulamada derleyen, hem tüketiciye hem de markalara kazandıran mobil uygulamamız Chippin'de 300'den fazla lider marka ve 13 bini aşkın üye iş yerini kapsayan geniş ağıma bu yıl Ayakkabı Dünyası, Defac-

to, Divarese, Dürümle, Hemington, Hotiç, Kahve Dünyası, Kim Market, Knitts, Madame Coco, Mudo, Network, TAB Gıda markalarını kattık. Ayrıca, firmaların çalışanlarını, bayilerini, müşterilerini Chippin markalarıyla ödüllendirebileceği, doğrudan kasa entegrasyonu ile mobil uygulama üzerinden çalışan hediye çeki fonksiyonumuzu devreye aldık.

■ 2025, Chippin ve Joyalty'yi finansal kuruluşlar gibi farklı sektörlerde yaygınlaştırdığımız, yurt dışında farklı pazarlarda da Joyalty ürünümüzü sunduğumuz bir yıl olacak. Platformlarımızı kullanan markalarımıza daha fazla müşteri kazandıracağız ve pazarlama bütçelerini en etkin şekilde kullanmaları için güçlü altyapımızla destek olacağız. Bunların yanında çalışan, bayi ve müşteri ödüllendirme çözümümüz Chippin Hediye Çeki ve kapalı devre mobil cüzdan çözümlerimizi de yaygınlaştıracaktır.



Semih Muşabak
Sipay CEO'su

"Yurt dışında halka açılan ilk finansal kuruluş olmak istiyoruz"

■ 212 kişilik ekibimizle işletmelerin ve bireylerin finansal ihtiyaçlarına uygun, yenilikçi teknolojilerle hayata geçirdiği ürün ve servislerle tüm ödeme alma türleri için tek noktadan çözüm sunuyoruz. Geldiğimiz noktada toplam 25 bin üye iş yeri için altyapı sağlıyoruz. 2024'te de hızımızı kesmedik ve 2023'e kıyasla ciromuzu yaklaşık 5 kat artırdık. Söz konusu dönemde üye iş yeri adedimiz 4 kata yakın artış gösterirken, üye işyeri hacmimiz 3.8 kat, üye işyeri işlem adedimiz ise 3 kat arttı. Walletgate Cüzdan adedimiz 2.2 katlık büyüme gösterirken; Sipay Kart işlem adedi 3.4 kat, Sipay Kart hacmi ise 4.3 kat yükseldi. Sipay as a Service tarafında ise kart adedi 2 kat, işlem adedi 3.1 kat, kart hacmi ise 3.2 kat arttı.

Geçen yıl "rekaberklik" örneği olacak çalışmalara da imza atarak iş birliklerimizi genişletmeye devam ettik. Örneğin, İngiltere merkezli fintek şirketi Minted ile iş birliğine giderek, Sipay uygulaması üzerinden altın ve gümüş alım satımı yapılabilmesinin mümkün kıldık. Fintek girişim kurucusu Insha Ventures'ın hayata geçirdiği Türkiye'nin ilk API pazaryeri FLYP'ta yerimizi aldık ve sunduğumuz API'leri bu platformda listeledik.

Türkiye'nin en yeni ve kapsamlı masraf yönetim uygulaması için kurumsal seyahat ve masraf yönetimi hizmetleri sunan Bizigo ve dijital ödemeler alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Visa ile güçlerimizi birleştirdik.

Türkiye'de yine bir ilke imza atarak, Kredi Kayıt Bürosu (KKB) tarafından geliştirilen, bireylerin kredi geçmişine dayalı olarak finansal durumlarını değerlendiren Findeks Kredi Notlu Risk Raporu'nu Sipay uygulamamız üzerinden kullanıcılarımıza sunduk.

■ 2025'te de çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Gelişmiş analitik, otomasyon ve yapay zekâ gibi teknolojileri kullanarak, müşterilerimize daha kişiselleştirilmiş ve etkili çözümler sunmayı hedefliyoruz. Ayrıca Türkiye'deki başarılarımızı uluslararası pazarlara da taşımak istiyoruz. Başta İngiltere olmak üzere Avrupa'da çalışmalarımız başladı. Uzun vadeli hedefimizse yurt dışında halka açılan ilk finansal kuruluş olmak. 🔄



Dr. Semra Demircioğlu**Param CRO, Kredim Genel Müdürü**

"25 binden fazla fiziki noktada kolay ve güvenli alışveriş deneyimi sunuyoruz"

■ 2024 yılında, küresel fintek ekosistemindeki dönüşümün bir yansıması olarak "şimdi al, sonra öde" (BNPL) modeliyle yapılan alışveriş hacmi hızla arttı. BNPL, tüketicilere harcamalarını esnek bir şekilde yönetme imkanı sunarken, işletmelerin de satışlarını artırmasına olanak tanıdığı için bu kadar hızlı yaygınlaştı.

Kredim özelinde baktığımızda, BNPL modelini Türkiye'ye tanıtan ilk marka olmanın avantajını 2024'te de sürdürdük. Halihazırda 200'den fazla anlaşmalı marka ve 25 binden fazla fiziki noktada kullanıcılarımıza Kredim ile kolay ve güvenli alışveriş deneyimi sunuyoruz. Bu sayede, üye iş yerlerinin yeni müşteriler kazanmasına ve satışlarını artırmasına da katkı sağlıyoruz.

■ 2025'in, küresel piyasalarda likidite olanaklarının artması ve faiz oranlarındaki olası değişimlerle birlikte fintek yatırımlarında yeniden bir canlanma getireceğine inanıyoruz. Özellikle büyük veri, yapay zekâ (AI) ve API odaklı altyapılar, fintek ekosistemi dönüştürmeye devam edecek. Şirketler, operasyonlarını

daha verimli kılmak, kullanıcı deneyimini kişiselleştirmek ve düzenlemelere uyumu kolaylaştırmak adına bu teknolojilerden yoğun biçimde faydalanacak.

2025'te yapay zekâ, sadece operasyonel verimlilik veya risk yönetimi için değil, kullanıcı deneyimini kişiselleştirme ve mevzuat uyumunu hızlandırma noktasında da stratejik bir araç olacak. AI tabanlı modellerin, büyük veri setlerini gerçek zamanlı analiz etme yetenekleri sayesinde, finansal ürün ve hizmetlerin kullanıcı ihtiyaçlarına göre uyarlanması kolaylaşacak.

Gelişmiş kredi değerlendirme yöntemleri, yapay zekâ destekli risk analizi ve açık bankacılık entegrasyonlarıyla, BNPL sektörünün yükselişini sürdüreceğini öngörüyoruz. Kredim olarak bu trendin Türkiye'deki öncüsü olmanın verdiği sorumlulukla, 2025'te de hem ürün çeşitliliğimizi artırmaya hem de kullanıcı deneyimini geliştirmeye devam edeceğiz.

**Ulaş Erdur****Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı**

"Görünmez ödemeler' vizyonu doğrultusunda inovasyonlar geliştiriyoruz"

■ 2024 sonu itibarıyla ülkemizde toplam banka ve kredi kartı sayısı, 2023'e göre yüzde 12.5 artışla 435 milyon adede (129 milyon kredi kartı ve 306 milyon banka kartı) yükseldi. Banka ve kredi kartlarıyla yapılan toplam harcamalar da yüzde 92 artışla 15.8 trilyon TL'ye ulaşırken, bu harcamaların 13.3 trilyon TL'lik kısmı kredi kartlarıyla gerçekleşti. Harcamaların bir önceki yıla göre en fazla arttığı sektör, yüzde 147 ile eğitim oldu. Geçen yıl kartla yapılan temassız alışveriş limitinin yükseltilmesinin de katkısıyla, neredeyse her 10 kartlı işlemin 7'si temassız gerçekleşti. Buna göre temassız işlem adedi 2024 yılı sonu itibarıyla 7 milyar adedi geçti ve toplam içinde yüzde 67'lik paya ulaştı. E-ticaret harcamalarında da en fazla artış gösteren sektör yüzde 158 ile eğitim oldu. Market alışverişleri yüzde 157 ile ikinci sırada yer aldı. Sektörlerin kendi içindeki e-ticaret harcamalarına bakıldığında ise yüzde 58 ile seyahat ve yüzde 57 ile elektrik-elektronik eşya-bilgisayar, e-ticaretin en ağırlıklı tercih edildiği sektörler olarak öne çıktı.

■ Türkiye'de ilk sanal POS, ilk temassız ödeme gibi yenilikleri hayata geçirmiş bir kurum olarak uzun yıllardır "görünmez ödemeler" vizyonumuzu konuşuyoruz. Müşterilerimiz artık ödemelerinin hızlı, kolay ve güvenli olmasını istiyor. Bunu biz "sürtünmesiz" ve "görünmez" kavramlarıyla tanımlıyoruz. Bu stratejimiz doğrultusunda hayata geçirdiğimiz inovasyonları da çok değerli buluyoruz. Örneğin, geçen yıl ödemelerin şifresiz parmak izi teknolojisi gerçekleşmesini sağlayan Bonus Platinum Biyometrik kredi kartı teknolojisini de bu vizyonumuz doğrultusunda geliştirdik.

Teknolojik imkanlarımızı da arkamıza alarak bu alandaki inovasyonlarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz. 2025 yılında da inovasyon liderliğimizi canlı tutmak için fikir üretmeye ve yeniliklerimizi hayata geçirmeye devam edeceğiz.



Yasemin Evsahibioğlu
Aktif Ventures Genel Müdürü

"İnovasyon liderliğimizi pekiştirip 'girişim kurucu' yapımızı genişlettik"

2024'te de iş birliğine dayalı yaklaşımımızı sürdürdük. Yılın başlangıcında 8 iş birliğiyle çıktığımız yolculuğa, 50'den fazla değerli iş birliğini hayata geçirerek devam ettik. Bu kapsamda ekosistemimize 35'ten fazla yeni müşteri kazandırarak kapsayıcılığımızı artırırken, 120'den fazla startup ile yaptığımız yatırım görüşmeleri de yenilikçi fikirlerin sektöre kazandırılmasında kritik bir rol oynadı.

Türkiye'nin ilk ve en güçlü API platformu olan Apilion'u daha ileriye taşıyarak 800'den fazla API, 15'ten fazla kategori ve 400'den fazla bireysel geliştirici deneyimine ulaşan bir yapıya dönüştürdük. Bu altyapı hem finansal teknolojilere erişimi kolaylaştırdı hem de işletmelerin dijitalleşme süreçlerini hızlandırdı.

Ürün portföyümüzü 9'dan 17'ye çıkararak inovasyon liderliğimizi güçlendirirken dijitalleşme vizyonumuzun bir parçası olarak "venture builder" (girişim kurucusu) yapımızı genişlettik ve ikinci şubemizi Dijitalpark Teknokent'te açtık.

Ayrıca, girişimcilik ekosistemini desteklemek amacıyla Finext Hızlandırma Programı'na ana sponsor olarak katkı sunduk. 2025'te ilk mezunlarını verecek olan Bahçeşehir Üniversitesi iş

birliğiyle hayata geçirdiğimiz yüksek lisans programımızla sektöre genç ve vizyoner girişimciler kazandırmayı amaçladık.

■ 2025, finansal teknolojilerin daha geniş kitlelere ulaşacağı ve sektörde köklü değişimlerin yaşanacağı bir yıl olacak. Blokzinciri tabanlı çözümler yalnızca ödeme ve transferlerde değil, veri güvenliği ve akıllı sözleşmeler gibi kritik alanlarda da oyun değiştirici rol oynayacak. Dijital para ve kripto varlıklar için netleşecek regülasyonlar, bu alandaki büyüme fırsatlarını hızlandıracak. Müşteri deneyimini derinleştiren, risk yönetimi ve dolandırıcılıkla mücadelede fark yaratan yapay zekâ tabanlı çözümler, bu alandaki yatırım önceliklerimizden biri olacak. 2025'te de finansal teknolojilerin daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlamak ve sektöre öncülük etmek için faaliyetlerimizi sürdüreceğiz ve inovasyonun merkezinde yer alarak gelişmiş API platformumuz Apilion'u, yeni çözümler ve iş birlikleriyle zenginleştireceğiz.



Yeşim Karaca
Dgpays Satış ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (CCO)

"Yeni yatırımlar ve güçlü ortaklıklarla şirketimizin değeri katlandı"

■ Türkiye'de finansal teknolojiler sektörünün liderleri arasındayız. Global arenada da hızla büyüyüyoruz. 2024, bizim için ticari ve stratejik anlamda hedeflerimizin ötesinde başarılarla dolu bir yıl oldu. Teknoloji sağladığımız ulusal ve uluslararası kurumların sayısını artırdık. Avrupa'nın en büyük fintek fonlarından Truffle Capital ve EBRD'nin yeniden yatırımıyla şirket değerimizi iki katına çıkardık. Global yatırım şirketi Arcapita ile beraber Birleşik Arap Emirlikleri'nin hızla büyüyen ödeme çözümleri sağlayıcısı NEOPAY'in çoğunluk hissesini satın aldık ve Körfez pazarındaki konumumuzu güçlendirdik. Aralık ayında ise Mastercard'ın ortaklarımız arasına girmesiyle Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EEMEA) bölgelerinde dijital ödeme çözümleri geliştirmek için güçlü bir iş birliği başlattık. Ciromuzun büyük bir kısmını uluslararası pazarlardan elde ediyoruz ve bu oranı artırmayı hedefliyoruz.

■ 2024'te Türkiye'de fintek sektöründe yatırımlar hızlandı.

2025'te de sektörün büyümeye devam etmesini bekliyoruz. Teknoloji odaklı finans, sektörü dönüştürmeye devam edecektir. Son 10 yılda bankacılık ve finans dışı olan büyük müşteri portföyüne sahip kuruluşlar da finans sektörüne adım atarak ekosistemi genişletti. E-para kuruluşları, bankalar ve diğer büyük kurumlar arasındaki iş birlikleri daha da artacaktır. Yapay zeka tabanlı çözümler ve hiper-kişiselleştirilmiş teklifler öne çıkacaktır. Sektörde yapay zeka uygulamalarıyla kod yazımı gibi verimlilik artırıcı süreçlerden müşteri odaklı yeniliklere kadar geniş bir yelpazede değişim bekliyoruz. Bu gelişmeler, finansal hizmetlerin kapsamını genişleterek sektörün dönüşümüne ivme kazandıracaktır.

Dgpays olarak bu yıl da güçlü büyümemizi sürdürerek sektöre yön vermeye devam edeceğiz. ☺



“Burada Bir Bug Var!”



Emel Özmen Şimşek
Softtech Sermaye Piyasaları Hazine ve
Sektörel İş Çözümleri Genel Müdür Yardımcısı

Bu ay Zirve Yolunda sohbetlerinin konuğu olan Emel Özmen Şimşek, 25 yıllık iş deneyimine sahip. Şimşek, birlikte başarmanın gücüne ve hazzına inanan bir insan olarak “Başarının temeli ve güzelliği, birlikte öğrenerek birlikte başarmaktır” diyor...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

Sizi biraz daha yakından tanıyabilir miyiz?

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Bölümü’nden mezun olduktan sonra, Bilgi Üniversitesi MBA programını tamamladım. Kariyerime Türkiye İş Bankası Yazılım Geliştirme Müdürlüğü’nde yazılım uzmanı olarak başladım. 2011 yılından bu yana Softtech’te çalışıyorum. Şu anda Sermaye Piyasaları, Hazine ve Sektörel İş Çözümleri birimlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alıyorum. Evliyim. 17 yaşında bir kızım ve 9 yaşında bir oğlum var. İş dışındaki vaktimi çekirdek ailem, geniş ailem, arkadaşlarım ve hobilerimle geçiriyorum.



İş Bankası ailesine katılma süreciniz ve buradaki yolculuğunuzu bize anlatır mısınız?

Özellikle benden önce mezun olmuş arkadaşlarımın buraya çalışmaya başlaması ve kurum hakkında ve çalışma kültürü hakkında yaptıkları olumlu yorumlar, İş Bankası ailesine katılma kararımın en önemli etkenler oldu. Ben de işe alım sürecindeki sınavları başarıyla geçerek, 2000 yılında bu değerli fırsatı elde ettim. İlerleyen yıllarda bankamızın yazılım faaliyetlerini yürütmek üzere Softtech şirketi kuruldu. 2011'den bu yana da Softtech'te görev alıyorum. Bu 25 yılda çok şey değişti. Bazen kullandığımız teknolojiler, bazen iş yapış şekillerimiz, bazen çalıştığımız konular... Sürekli bir değişimin içinde olmak, bu değişime uyumlanmaya çalışmak beni hep zinde ve motive tutarken, işimden de keyif almamı sağladı.

Yönetmekte olduğunuz departmanlar açısından 2025 yılı hedeflerinizi ve stratejik önceliklerinizi paylaşabilir misiniz?

Gerek müşteri çeşitliliği gerekse ürün çeşitliliği açısından zengin bir iş alanında görev yapıyorum. Türkiye İş Bankası, İş Yatırım, İş Portföy, Proentia gibi grup şirketlerine teknolojik dönüşüm, yeni ürün geliştirme ve mevcut ürünlerin bakım desteğini veriyoruz. Türkiye Ürün İhtisas Borsası ve Kalkınma Bankası gibi grup dışı şirketlere de zaman zaman ürün geliştirme, zaman zaman da kaynak desteği sağlıyoruz. Çalışmalarımızı yürütürken güncel teknolojilerin getirdiği kazanımları çalışmalarımıza dahil ederek verimliliği artırmak ve kullanıcıların hayatını kolaylaştırmak önceliklerimiz arasında.

Portföy yönetimi amacıyla geliştirilen Portera uygulaması ile alım ve satım aracılık etmek amacıyla kurulmuş işletmeler arası (B2B) pazaryeri platformumuz Proentia'yı pazarda ihtiyacı olan müşterilerle buluşturmak da hedeflerimiz arasında.

Türkiye fintek ekosisteminin gelişimi hakkında görüşlerinizi alabilir miyiz? Bu gelişimde kadınların rolünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye fintek sektörü, 2018 ile 2024 yılları arasındaki dönemde hem startup sayısı hem de yatırım tutarı açısından büyük dalgalanmalar gösterdi. 2018-2020 arasında kurulan startup sayısı ve yatırım tutarı arttı. 2021 ve 2022 yıllarında kurulan startup sayısı yüksek kalmaya devam ederken, yatırım tutarlarında belirgin artışlar oldu. 2023 ve 2024'te ise yeni startup sayısı düşerken, yatırım tutarı artmaya devam etti.

Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi koordinasyonunda hazırlanan "Türkiye Fintek Genel Görünümü Raporu"na göre Aralık 2024 sonu itibarıyla 29 fintek şirketine 194 milyon dolar yatırım yapıldı. 731 aktif fintek girişiminin faaliyet gösterdiği Türkiye fintek ekosisteminde ödemeler, bankacılık teknolojileri ve blokzinciri-kripto varlık dikeyleri ön plana çıktı. Artan rekabet ve düşen kârların özellikle de ödeme sistemleri alanındaki küçük fintekleri zorladığı görülüyor. Buradan hareketle 2025'in birleşme ve satın almaların devam ettiği ve büyük finteklerin unicorn'a dönüştüğü bir yıl olması muhtemel.

Toplumun yarısını oluşturmalarına rağmen kadınların



istihdam oranının erkeklerin yarısından daha az olduğu görülüyor. TÜİK'in Hane halkı İşgücü Araştırması sonuçlarına göre 2022 yılında 15 ve daha yukarı yaştaki nüfusun istihdam oranı yüzde 47.5. Bu oran kadınlarda yüzde 30.4, erkeklerde ise yüzde 65.

Kadınlar finans sektöründe ise genel istihdama oranla daha avantajlı. Ülkemizde kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 30.4 iken, finans sektöründe bu oran yüzde 50'nin üzerinde. Finteklere özgü cinsiyet istatistikleri bulunmuyor ama finans sektörü, kadınların potansiyelini daha fazla keşfediyor. Kadınların eşit fırsatlara sahip olduğu bir çalışma ortamı, sadece bireyler için değil, kurumlar ve toplumlar için de sürdürülebilir bir geleceğin anahtarı olduğu dünya çapında yapılan araştırmalarla kanıtlanmış durumda. Biz de Softtech olarak kadınların işgücüne katılımı ve daha üst düzey roller üstlenmesini desteklemek için çalışmaya devam ediyoruz.

Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl şekilleniyor? Kadın çalışanların liderlik pozisyonlarına erişimini artırmaya yönelik atılan adımlar var mı?

Şirketimizdeki kadın çalışanlarımızın genel oranı yüzde 38. Ara kademe ve üst yönetimdeki kadın çalışanlarımızın oranı ise yüzde 43.

"Eşitlik dilde başlar" sloganıyla başlattığımız "Burada Bir Bug Var!" projemizle, şirket içi yazışmalarda hatalı kullanımlar üzerine farkındalık yaratan, kendi geliştirdiğimiz cinsiyet eşitliği sözlük uygulamasını kullanıyoruz. İş hayatında eşitlik esasında dil kullanımını sağlamak amacıyla şirket içinde "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Rehberi"ni yayınladık.

Gençleri teknoloji alanında geliştirmek ve fırsat eşitliği sunmak amacıyla "Pupilica" isminde bir dijital öğrenme platformu geliştirdik. Softtech'in teknoloji liderliği ve Koç Üniversitesi'nin kaliteli eğitim anlayışıyla "Öğren, Yenilen, Yeni Sen" mottosuyla hazırlanan platformdaki eğitimlerin tamamı Türkçe içerikli ve ücretsiz.

Finans ve teknoloji sektörlerinde kariyer yapmak isteyen genç kadınlara, özellikle ilk adımlarını atarken hangi önerilerde bulunursunuz?

Sadece finans veya teknoloji değil, herhangi bir alanda ilerlemek isteyen tüm genç kadınlara öncelikli önerim, ilgi duydukları alanın kendilerine uygun olup olmadığını anlamak adına tanımaya çalışmaları olur. Günümüzde çalışma alanlarını tanıtmaya yönelik genel katılıma açık, pek çok etkinlik düzenleniyor. Bu etkinliklere katılıp hangi çalışmaların yapıldığını, bizzat o alanda çalışan kişilerden dinlemek, bu kişilerle tanışıp deneyimlerinden faydalanmak ilham verici olabilir.





Aynı zamanda merak ettikleri şirketlerin staj, part-time çalışma ve yeni mezun alımı programlarını takip ederek bilfiil deneyimlemek, eğitimleri devam ederken öğrenci değişim programlarıyla farklı bir ülkede deneyim yaşamak da yeni bakış açıları edinmek adına çok faydalı olacaktır.

Teknoloji, çok hızlı değişen bir sektör. Bu alandaki araştırmaları ve haberleri takip ederek gelişmeler konusunda güncel kalmaları, yüz yüze veya dijital öğrenme platformlarından yeni gelişmelere dair kendilerini geliştirmeleri, ileride yer almak istedikleri alanı belirleme konusunda yol gösterici olacaktır.

Ve son olarak başarıya giden yolculukta en önemli konu disiplinli çalışmayı bırakmamak ve vazgeçmemektir. Çalışmalar belirli bir disiplin içerisinde sürdürülmezse, sadece ilgi duymak ve ilgi duyulan alanda çalışmak tek başına başarı getirmez.

Kız çocukları ve genç kadınlara yönelik sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyor musunuz?

2006 yılından bu yana İstanbul ve Ankara'da bulunan ofislerimiz, San Francisco'da (Maxitech) yer alan inovasyon merkezimiz ve 1.600'den fazla çalışanımızla kadınlara destek olmak, sürdürülebilirlik amaçlarımız arasında yer alıyor. Bu kapsamda "Milyon Kadına Mentor Programı" gibi önemli sosyal sorumluluk projelerine destek olmaya devam edeceğiz.

2021 yılında STEM (fen bilimleri, teknoloji, mühendislik ve matematik) alanlarında kariyer hedefi olan genç kızları desteklemek üzere hayata geçirilen Milyon Kadına Mentor Programı'na 2023'te, alan farkı gözetmeksizin, okuyan ya da yeni mezun tüm genç kızlar ve liseler de eklendi. Amaç 10 yılda 1 milyon mentorluk bağlantısına ulaşmak. Program, STEMconnector'in global deneyimini ve TurkishWIN'in geniş mentor ve mentö ağını dijital platform BinYaprak ile buluşturuyor. 10 kurumun desteğiyle Türkiye'nin en büyük gönüllü mentorluk programına dönüşerek 1.500'e yakın gönüllü mentorle her geçen gün etki alanını genişletiyor.

Bu tür projelere katılımımızın temel amacı, topluma

fayda sağlamak ve genç kadınları geleceğe hazırlayacak destek mekanizmalarını oluşturmak. Biz de Softtech olarak bu programa şirket içerisinde gönüllü mentor desteğinde bulunacağız. Şu an mentor seçme aşamasındayız, önümüzdeki şubat ayında süreci başlatmayı planlıyoruz. 2024'te hayata geçirdiğimiz bir diğer sosyal sorumluluk projemizden de bahsetmek isterim. Gönüllü çalışanlarımızdan oluşan Softtech Tiyatro Kulübü ve LudensArt iş birliğiyle 9 ay süren yoğun bir çalışma sonucu "Bir Küçük Parantez" isimli tiyatro oyununu hayata geçirdik. En büyük arzumuz deprem bölgesindeki çocuklara destek olmaktır. Bu gurur verici sosyal sorumluluk projemizle çocuklarımıza destek olurken, aynı zamanda çalışanlarımızın yeteneklerini keşfetmesini ve kişisel gelişimlerini de hedefledik. İş birliği kapsamında, çalışanlarımız katıldıkları oyunculuk atölyeleriyle hem kendilerini hem de birbirlerini tanıyarak bağlarını ve iş birliklerini güçlendirme fırsatı buldu. Projemiz kapsamında sahnelediğimiz oyunun bilet gelirleri, Okul Destek Derneği aracılığıyla deprem bölgesi ağırlıklı olmak üzere 150 öğrencinin 1 yıllık eğitimi için kullanıldı.

Yoğun iş temposunda iş-yaşam dengesini nasıl kuruyorsunuz? Hobileriniz, uzun vadeli hayal ve hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

İş-yaşam dengesini kurmaya çalışırken tek başına kahraman olmaya çalışmak çok yıpratıcı bir durum. Bunu yapmıyorum. Destek almanın, önceliklendirmenin ve zaman yönetiminin önemine inanıyorum. Ailemin, arkadaşlarımdan ve iş arkadaşlarımdan yardımları yükümü hafifletirken, ruhsal ve fiziksel sağlığıma korumamda da büyük rol oynuyor. Bu sayede kendime ve hobilerime vakit ayırabiliyorum. Her günümü kitap okuyarak bitiririm. Düzenli spor yaparım ve arkadaşlarımla düzenli görüşürüm.

Biriktirdiğim deneyimlerin çok kıymetli olduğunu düşünüyorum ve daha uzun yıllar sektörün gelişimine ve genç arkadaşlara katkı sağlamak istiyorum. Ürettiğini ve katkı sağladığını görmek benim daima hedefim oldu ve olmaya da devam edecek.



Ramazan Bağışlarınızla Fitre ve Zekatlarınızla **ÖNCE ÇOCUKLAR İYİLEŞSİN**

Ramazan ayında
yoksul bir aileyi doyurmak,
hasta bir çocuğu
iyileştirmek,
gözü yaşlı bir anneyi
güldürmek
ibadetlerin
en güzelidir.



0312 447 06 60



Finans sektöründe kadın kıvılcımı: WSpark sahne alıyor!

Jüri üyeleri

Finans sektöründeki kadın çalışanların projeler ya da iş uygulamalarındaki başarılarını ödüllendiren WSpark için başvurular 28 Şubat'a kadar devam ediyor. Yarışmanın finalistleri 24 Mart'ta açıklanacak...



Gamze Numanoğlu
Aktif Bank Müşteri
Deneyimi ve İletişim
Grup Başkanı



Hülya Turan
PayFix
Yönetim Kurulu Üyesi



Özlem Bayburs
Gazeteci,
Akıllı Yaşam Editörü



Prof. Dr. Selim Yazıcı
İÜ Öğretim Üyesi ve
FinTech İstanbul
Kurucu Ortağı



Mehmet Ali Tombalak
TÜBİSAD Yönetim
Kurulu Başkanı

Finans ve teknoloji dünyası, değişim ve dinamizmin simgesi olan genç kadınlarla dolup taşıyor. 2020 yılında başlayan ve 40 yaş altı kadınların başarı hikayelerini öne çıkaran PSM WSpark Araştırması yoluna WSpark "Başarıyla Parıldayan Kadınlar Ödülleri" olarak devam ediyor. Bu ödül programı, sadece bireysel başarıları kutlamakla kalmayıp sektör genelinde bir farkındalık hareketinin başlamasına da zemin hazırlıyor. WSpark, sektörde dönüşüm yaratacak bir platform olma iddiası taşıyor.

Kadın istihdamını destekleyen şirketler sponsorlar arasında
Kadın istihdam oranındaki artışla her yıl sektörde dikkatleri üzerine çeken PayFix, yarışmanın "Parıldayan Sponsoru" oldu. Payten Ödül Sponsoru olurken, Aktif Bank Destekleyen Kuruluş olarak yerine aldı. Yarışmayı medya sponsoru olarak da BThaber ve FinTechtime destekliyor.

Yarışma Jürisi

Jüri heyeti, sektördeki uzmanlığı ve deneyimleriyle dikkat çeken isimlerden oluşuyor. İlk açıklanan jüri üyeleri arasında Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoğlu, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan, Akıllı Yaşam Editörü Özlem Kapar Bayburs, İstanbul Üniversitesi Öğretim Görevlisi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı ile TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak yer alıyor. Yarışma başvurularının hemen ardından başlayacak değerlendirme süreci iki aşamalı olarak gerçekleşecek. Finalistler 24 Mart'ta www.wspark.com.tr adresinden duyurulacak.

Kimler başvurabilir?

WSpark 2025, 40 yaş ve altı kadın profesyonellerin başvurusuna açık. Adayların staj dönemi hariç en az 4 yıllık iş deneyimine sahip olmaları bekleniyor. Başvurular 28 Şubat 2025 tarihine kadar www.wspark.com.tr adresinden kabul ediliyor. Detaylı bilgi ve sponsorluk olanakları için psm@psmmag.com adresiyle iletişime geçebilirsiniz.

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.

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 esneklik, unvan seviyeleri ise aynıdır.)

W-SPARK

BAŞARISIYLA PARILDAYAN KADINLAR ÖDÜLLERİ



Deneyim, yaratıcılık ve tutkunun
kesişiminde yükselen yıldızlar!

Başvuru İçin Son Gün
28 Şubat 2025

Ödül Töreni
10 Nisan 2025

İş Kuleleri Oditoryumu
Levent, İstanbul

PARILDAYAN SPONSOR

PayFix

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

aktifbank

ÖDÜL SPONSORU

Payten

MEDYA SPONSORLARI

BThaber

fintechtime.

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin
wspark.com.tr | psm@psmmag.com
Bir **PSM** dergisi yarışmasıdır



MASAK mevzuat değişikliği ödeme ve elektronik para kuruluşları için neler getiriyor?



Avukat Yaşar K. Canpolat

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı'nın (MASAK) uzun zamandır beklenen mevzuat değişikliği, 25 Aralık 2024 tarihinde gerçekleşti. FATF (Mali Eylem Görev Gücü) rehberleri ve yerel incelemeler dikkate alınarak MASAK mevzuatında kapsamlı değişikliklere gidildiği görülüyor. Üye iş yeri tarafındaki basitleştirilmiş tedbir avantajının kaldırılması ve anonim statüsündeki ön ödemeli kartların kullanım alanlarının sınırlandırıldığı dikkate alınır, finteklerin de MASAK tarafındaki yükümlülükler bağlamında artık bankalarla aynı hatta daha yüksek bir statüye çekildiğini söylemek mümkün.

Finteklerin, ilgili geçiş takvimine uymak suretiyle, stok müşterilerine yeni kurallara uygun şekilde yeniden kimlik tespiti yapmaları ve yeni müşterileri için gerekli teknik ve operasyonel altyapıyı kurmaları gerekiyor.

POS hizmetlerinde basitleştirilmiş tedbirler kaldırıldı

Değişiklikle birlikte gelen ve fintekleri en majör şekilde etkileyecek düzenlemeler-

den biri sanal terminal (POS) hizmeti alan iş yerlerinin edinim süreçlerinde artık basitleştirilmiş tedbirler kapsamında yürütülemeyecek olması.

5 sıra no'lu tebliğdeki yeni düzenlemeyle birlikte finteklerin, POS hizmeti sunduğu iş yerlerini artık "basitleştirilmiş tedbir kapsamında müşteri" olarak kabul etmesi mümkün değil. POS hizmeti sunarken iş yerlerini herhangi bir basitleştirilmiş tedbir uygulamadan yani yüz yüze veya uzaktan kimlik tespiti (full KYC) yapmak suretiyle müşteri yapmaları gerekecek. Finteklerin stok iş yerlerinin kimlik tespitini 25 Mart 2025 tarihine kadar yeni düzenlemeye uyumlu şekilde yapması gerekiyor.

Bu süre içerisinde, herhangi bir işlem talep etmeyen müşterilere kimlik tespitinin yapılması amacıyla ulaştırılması için kuruluş tarafından gerekli tedbirler alınmak zorunda. Yine aynı süre içerisinde müşteri tarafından herhangi bir işlem talep edilmemesi ve müşteriye de ulaşılamaması halinde de "uygun hale getirme" işleminin, müşterinin ilk işlem talep tarihinde ve işlem gerçekleştirilmeden önce yapılması gerekecek.

Söz konusu geçiş hükümleri kapsamında MASAK'ın finteklere kimlik tespiti yapılmayan iş yerlerine kimlik tespiti yapılması noktasında aktif yükümlülük yüklediği görülüyor. Bu kapsamda finteklerin ilgili adımları atarak, bunları gelecekteki denetimlerde delillendirebilir olması önemli.

5 sıra no'lu geçici maddenin son fıkrası uyarınca, "19 sıra no'lu tebliğe uygun olarak kimlik tespiti sürecine başlayanlar, bu sürecin başladığı tarihten itibaren 2.2.11'inci madde kapsamında yeni iş ilişkisi tesis edemez" kuralı getirildi.

Bu doğrultuda, 19 sıra no'lu tebliğe uygun teknolojiye sahip ve bu kapsamda müşteri edinimi yapmaya başlayan finteklerin, ilgili sürecin başladığı tarihten sonra madde 2.2.11 kapsamında kimlik tespiti yapması zorunlu olan durumlar bakımından geçiş süreci boyunca tanınan istisnalardan faydalanmasının mümkün olmayacağı değerlendiriliyor.





MASAK mevzuatındaki yenilikler, fintekleri yükümlülükler açısından bankalarla aynı hatta daha yüksek bir statüye çekiyor. Finteklerin, POS hizmeti sunarken artık iş yerlerini herhangi bir basitleştirilmiş tedbir uygulamadan yani yüz yüze veya uzaktan kimlik tespiti (full KYC) yapmak suretiyle müşteri yapmaları gerekecek. Kripto varlık hizmet sağlayıcılar ve üye iş yerleri “yüksek derecede riskli grup” statüsüne alındı...



Ön ödemeli kartlar ve anonim hesap kapsamındaki e-paraların kullanım alanı sınırlandırıldı

5 sıra no'lu tebliğin 2.2.11 maddesinde yapılan değişikliklerle, finteklerin kimlik tespiti yapmasına gerek olmayan ön ödemeli kartların ve belirli eşiği aşmayan elektronik paraların şartları sıkılaştırıldı.

- Söz konusu kartlar ve elektronik paralar artık nakit çekiminde kullanılamayacak.
- Ön ödemeli kart hamili fiziken iş yerinde bulunacak ve kart da fiziki olarak kullanılabilecek.
- Kartlar, güven damgası alan hizmet sağlayıcı ve aracı hizmet sağlayıcılar nezdinde yapılacak mal ve hizmet alımları durumlarda mal ve hizmet alımına konu olabilecek. Ek olarak, fatura ödemelerinde de kullanılabilecek.

Yeni sınırlamayla ilgili, statüdeki kartların özellikle dijital mecradaki kullanımlarının güven damgası alan hizmet sağlayıcılar (e-ticaret siteleri) ve aracı hizmet sağla-

yıcılar (örneğin pazaryerleri veya uygulama mağazaları) ile sınırlandırıldığı ve belirli eşiği aşmayan elektronik para tutarlarının harcama koşullarının daraldığı görülüyor.

İmza örneği alınmasına istisna getiren fıkra kaldırıldı

5 sıra no'lu tebliğin 2.2.11 maddesinin eski ikinci fıkrası uyarınca fintekler, anonim hesap statüsündeki hesapların kullanıcılarının -gerekli veri tabanlarından sorgulamaları yaptıktan ve belirli koşulları yerine getirdikten sonra- 2 bin 750 TL'lik tutar limitini kaldırıp yüz yüze veya uzaktan yapmadan daha fazla tutarda elektronik para ihracına izin verebiliyordu. Değişiklikle birlikte söz konusu fıkra kaldırıldı. POS hizmetlerine ilişkin geçiş süreci hükümleri, bu hüküm bakımından da uygulanacak.

Pazaryeri satıcılarının, fintekler nezdindeki cüzdan hesaplarına hak ediş alması sınırlandırıldı

Değişikliklerin pazaryerlerini etkileyen hükümlerindeki “Uyumlu Hesap Zorunluluğu” maddesi nedeniyle pazaryerlerinin basitleştirilmiş tedbir kapsamında kimlik tespiti yaptığı satıcıların hak edişlerini kendilerinin kimlik bilgileri uyumlu bir banka hesabı veya kredi kartı hesabına yapması gerekiyor. Bu doğrultuda, ilgili ödemelerin lisanslı bir elektronik para kuruluşu nezdindeki cüzdan hesabına yapılmak istenmesi halinde, bu kişilere -basitleştirilmiş tedbirler olmadan- yüz yüze kimlik tespiti yapılması gerekecek.





Bu kural nedeniyle pazaryeri nezdindeki satıcıların cüzdan hesaplarına hak ediş ödeme yapılmayacağı gerekçesiyle fintekler nezdinde hesap açmaktan kaçınılabileceği düşünülüyor.

Kripto varlık hizmet sağlayıcılar ve üye iş yerleri “yüksek derecede riskli grup” statüsüne alındı



Uyum yönetmeliğine yapılan eklemeyle birlikte kripto varlık hizmet sağlayıcılar (KVHS) ve üye iş yerleri “yüksek derecede riskli grup” statüsüne alındı ve bu aktörlerle yönelik halihazırda mevzuatta yüksek derecede riskli gruba tanımlanan tedbirlerin bazılarının asgari olarak uygulanması gerektiği hüküm altına alındı.

Bu kapsamda finteklerin POS hizmeti sunduğu üye iş yerlerini ve varsa kurumsal cüzdan hesap açılışı yaptığı KVHS'leri yüksek riskli grup statüsünde değerlendirmesi ve gerekli tedbirleri alması gerekecek.

Kurum politikası kapsamına “mal varlığının dondurulması” ile ilişkili eklemeler yapılacak

Uyum Yönetmeliği'nin 7'nci maddesine yapılan ekle-

meyle, MASAK mevzuatı kapsamında hazırlanan kurum politikasının “mal varlığının dondurulması kararı ve bu kararla ilişkili eylemleri kapsamı” kuralı getirildi. Kurum politikası kapsamındaki izleme ve kontrol faaliyetlerinde mal varlığının dondurulması kararları ve potansiyel eşleşme kriterleri dikkate alınarak, müşterilerin ve işlemlerin devamlı olarak izlenmesine yönelik tedbirlerin alınması gerekiyor. Yine bu kapsamda, elektronik transfer mesajlarında yer alan gönderici ve alıcı bilgilerini de ayrıca dikkate alma yükümlülüğü getirildi.

Birden fazla uyum görevlisi atanabilecek

Uyum Yönetmeliği'ne yapılan eklemeye birlikte, fintekler dahil tüm yükümlülere birden fazla uyum görevlisi atanması imkanı sağlandı. Birden fazla uyum görevlisi yardımcısı atanacağı durumlarda, süre şartının ilk uyum görevlisi yardımcısının atanmasında aranması kuralı getirildi.

Gerçek kişilerde kimlik tespiti için bazı bilgiler, düzenleme kapsamından çıkarıldı

Değişiklikle birlikte, yeni kimliklerdeki alanlar dikkate alınarak Tedbirler Yönetmeliği kapsamında gerçek kişilerde kimlik tespitinde doğum yeri bilgisi alınması zorunluluğu kaldırıldı. Türk vatandaşları için anne ve baba adı alınması zorunluluğu da artık yok. Türk uyruklu olmayanlar içinse doğum yeri bilgisi alınması zorunlu.

Söz konusu değişiklikler, mevzuattaki diğer kişilerin (tüzel kişi, sendika, vakıf vb.) yetkilileri ve basitleştirilmiş tedbir kapsamında kimlik tespiti yapılan gerçek kişiler bakımından da geçerli.

Üçüncü tarafa güven şartları sıkılaştırıldı

Tedbirler Yönetmeliği'ni 21'inci maddesinde yapılan eklemeler çerçevesinde, üçüncü tarafa güven yönteminin izlenebilmesi için, üçüncü tarafça, bilgileri paylaşılan müşterinin kimlik tespitinin basitleştirilmiş tedbirler kapsamında yapılmaması kuralı getirildi. Güvenilen kuruluş tarafından uzaktan kimlik tespiti yoluyla sürekli iş ilişkisi tesis edilmesi halinde ise dijital ortamdaki görüntülerin temin edilmesi gerekiyor.

Söz konusu değişiklik çerçevesinde, üçüncü tarafa güven kapsamında müşterilerini kabul etmek isteyen finteklerin, müşterinin üçüncü taraftaki kimlik tespitinin basitleştirilmiş tedbirler kapsamında olup olmadığını kontrol etmesi zorunlu. Eğer basitleştirilmiş tedbirle kimlik tespiti yapılmışsa, ilgili müşteriyi üçüncü tarafa güvene konu etmemesi gerekecek.

Uzaktan kimlik tespiti kapsamında artık 4 güvenlik ögesi yeterli olacak

19 sıra no'lu tebliğin 4/A maddesinin üçüncü fıkrasının (a) bendinde yer alan “unsurlarının” ibaresi “unsurlarından en az dört adedinin” şeklinde değiştirildi.

Bu sayede, kimlik belgesinde yer alan ve beyaz ışık altında görsel olarak ayırt edilebilen güvenlik öğeleri olan “giyoş, gökkuşağı baskı, optik değişken mürekkep, gizli görüntü, hologram ve mikro yazı ile fotoğraf ve imza”dan oluşan görsel güvenlik unsurlarının tamamı değil, en az dört adedinin doğrulanması yeterli hale geldi.

Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



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