

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

2025: KOBİ'ler
için uçtan uca
finansal çözüm yılı

ödeai



Fevzi Güngör
Ödeai CEO'su

Sayı: 167 / Fiyatı: 75 TL MART 2025

www.psmmag.com

Yemek kartında SGK
prim muafiyeti sınırı
sektörde nasıl karşılandı?



Dünya gerilerken
Türkiye'deki startup
yatırımları rekor kırdı

Melda Çetin | Tami Genel Müdürü

“Arkamızda 80 yıllık kurumsal
tecrübe ve güçlü teknolojik altyapı
desteği, içimizde ise enerjik-dinamik
bir startup ruhu var”

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 167 / MART 2025



**N Kolay müşteri sayısı
6 milyonu geçti**



**Faktoringi tabana
yayan Tam Finans,
unicorn olma
yolunda**

**WSpark'ta jüri
değerlendirmesi başladı!**



**Merve Tezel
PayTR CEO'su**

**“PayTR, ‘insana değer’
odağında yenilikçi çözümler
sunmaya devam edecek”**



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



Çalışan hakları için “yetmez ama evet” dedirtecek bir adım

Uzunca bir süredir yemek kartı şirketlerinden ses seda çıkmıyordu. Hatırlanacağı gibi, 2022 yılında yürürlüğe giren kanun değişikliğiyle, işverenlerin çalışanlarına nakit olarak verdiği yemek yardımlarına da vergi istisnası getirilmiş, SGK primi istisnası ise sınırlandırılmıştı. Bu gelişme o dönemde, yemek kartı şirketlerinin olumsuz etkileneceği, hatta bazı şirketlerin sektörden çıkabileceği şeklinde yorumlanmıştı...

Nitekim olumsuz da etkilendiler. Ama dijitalleşmeye, sadakat programları ve kampanyalara ağırlık vererek, işverenlerle aralarını iyi tutarak müşterilerini büyük ölçüde korumayı başardılar.

Şimdi 31 Aralık 2024 tarihinde SGK tarafından yayınlanan genelgeyle yemek kartlarına yüklenen tutarlar yüzde 100 SGK priminden muaf hale geldi. Yani artık yemek kartı ödemelerinde işsizlik sigortası için yüzde 2 işveren ve yüzde 1 işçi payı, SGK primi için de yüzde 20.75 işveren ve yüzde 14 işçi payı ödemek zorunda kalınmayacak. Üstelik yüzde 100 gelir ve damga vergisi istisnası da sürecek. Aslında düzenlemeyi “yerleşik uygulamaya geri dönüş” olarak da yorumlamak mümkün. Yemek dışı kullanımlar için günlük 158 TL gibi bir sınırlama getirilse de sektör temsilcileri değişiklikten memnun. Pluxee Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Koray Bozkurt, işverenler için sağlayacağı avantajı örnek bir hesapla

şöyle özetliyor:

“Çalışanlarına günlük 300 TL tutarında yemek desteğini nakit yerine yemek kartıyla yükleyen 100 çalışanlı bir firma, 264 TL gelir vergisi istisnasının yanı sıra sınırsız SGK prim istisnasından yararlanarak yıllık 3.52 milyon TL tutarında tasarruf sağlayabilecek.” Önde gelen yemek kartı şirketlerinin yöneticileri, yeni genelgenin sektöre, işveren ve çalışanlara etkilerini PSM okurları için değerlendirdi. Yemek kartları dosyasının yanı sıra önemli röportajlar, araştırmalar ve makaleleri ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz. Kapaklarımızı süsleyen Tami Genel Müdürü Melda Çetin ve PayTR CEO’su Merve Tezel ile Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoğlu röportajlarının Dünya Kadınlar Günü’nü kutladığımız mart ayına denk gelmesi ise ayrı bir güzellik oldu. Bu vesileyle 8 Mart Dünya Kadınlar Günü’nü de kutluyorum. Keyifli okumalar.

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

**İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDITÖRLER

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

obayburs@akilliyasamdergisi.com

REKLAM & REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

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

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MART 2025

6 Deprem bölgesindeki 10 binden fazla işletme ekonomiye kazandırıldı

16 “Tami’nin arkasında 80 yıllık kurumsal tecrübe ve güçlü teknolojik altyapı desteği, içimizde ise enerjik-dinamik bir startup ruhu var”

20 “PayTR ‘insana değer’ odağında yenilikçi çözümler sunmaya devam edecek”



24 “N Kolay ile büyümemize devam edeceğiz”

28 Formica AI ile geleceğe yönelik risk yönetimi

30 2025: KOBİ’ler için uçtan uca finansal çözüm yılı

32 Faktoringi tabana yayan Tam Finans, unicorn olma yolunda

35 Bulut KYC ile kimlik doğrulama süreçlerinde yeni dönem

36 Yemek kartında SGK prim muafiyeti sınırı olumlu bulundu!

41 Türk fintek girişimlerine küresel açılım fırsatı

42 24 şehirde BKM Ulaşım Platformu kolaylığı başladı

44 Türkiye’deki startup yatırımları, 2.6 milyar dolarla rekor kırdı

46 Dijital özgürlük tekno-feodalizme mi dönüşüyor?



50 “Aktif Bank’ta cinsiyet değil, yetkinliklerin rekabet ettiği eşitlikçi bir iklim var”

54 WSpark 2025: Sektörün parlayan kadınları sahneye çıkıyor!

58 Ödemeler, küresel fintek sektörünün dinamosu olmayı sürdürüyor

Başka banka
kartlarıyla
QR'la ödeme
imkânı!



**Cüzdan taşımayın,
BonusFlaş'la
ister Mobil Temassız
ister QR'la ödeyin!**

500 TL'ye varan bonus kazanın.



18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?

1-31 Mart 2025 tarihleri arasında Garanti BBVA Bonus kartlarıyla yapılan her 1.000 TL ve üzeri QR ya da Mobil Temassız ödemenin 25 TL, toplam 500 TL bonus kazanılacaktır. Kazanılan bonus 3 Nisan-3 Mayıs 2025 tarihleri arasında kullanılabilir. Kampanyadan yararlanmak için ilk harcamadan önce BonusFlaş'tan "Hemen Katıl" butonu tıklanmalıdır. Garanti Bankası A.Ş. dilediğinde kampanya koşullarını değiştirebilir/durdurabilir. Başka banka kartlarıyla QR ile ödeme, bu özelliği destekleyen bankalar/ödeme kuruluşları için geçerlidir. Ayrıntılı bilgi BonusFlaş'ta.

► Deprem bölgesindeki 10 binden fazla işletme ekonomiye kazandırıldı

Hepsiburada, Kahramanmaraş merkezli 6 Şubat depremlerinin yıl dönümünde, 2 yıla yakın süredir devam eden "Deprem Bölgesine Ticaret ve Teknoloji Gücü" programının sonuçlarını açıkladı. Bölgedeki esnaf ve KOBİ'leri e-ticarete kazandırmayı, güçlendirmeyi, bu yolla hem ekonomik kalkınma hem de toplumsal refahın tesisine katkıda bulunmayı amaçlayan program kapsamındaki toplam ticaret hacmi 10 milyar TL'ye yaklaştı. 6 binden fazla işletme depremden sonra ilk kez Hepsiburada'yla e-ticaret yapmaya başladı, bölgeden e-ticaret yapan toplam aktif işletme sayısı 10 bini geçti. Programdan yararlanarak e-ticarete yapan girişimci kadın ve kadın kooperatiflerinin sayısı 4 bini aşarken satış hacimleri yaklaşık 675 milyon TL oldu. Hepsiburada Kurumsal İlişkiler, İletişim ve Sürdürülebilirlik Başkanı Cem Tanır, programla ilgili şu bilgileri



paylaştı: "Bölgedeki çalışmalarımızda Hepsiburada olarak bölgeye sunacağımız en büyük katkının, teknoloji, ticaret, lojistik ve dijitalleşmenin gücünü kullanarak ekonomik ve toplumsal iyileşmeye destek vermek olduğunu gördük. Deprem Bölgesine Ticaret ve Teknoloji Gücü programını bu inançla 'Hepsiburada Sözü' vererek başlattık. Hedeflerimizin büyük

bölümüne henüz program bitmeden ulaşmak; ülkemize, insanımıza karşı sorumluluğumuzu yerine getirmek ve sözümüzü tutmak acımızı bir nebze de olsa azaltıyor." Hepsiburada, program kapsamında Adana, Hatay ve Kahramanmaraş'ta E-ticaret İhtisas Merkezleri de açtı. Yeni başlayanların e-ticarete girişlerini kolaylaştıran, ihtiyaç duyanlara satış, pazarlama, teknoloji, lojistik, eğitim desteği veren merkezlerle şimdiye kadar 4 bin işletmeye ulaşıldı.

Deprem Bölgesine

Ticaret ve Teknoloji Gücü Programı



10 milyar TL'ye yaklaşan ticaret hacmi



6.000'i yeni, 10.000'den fazla aktif satıcı



4.000'den fazla girişimci kadın ve kadın kooperatifi



Adana, Hatay, Kahramanmaraş'taki E-ticaret İhtisas Merkezleri'nde işletmelere tam destek



120.000 kişinin istihdamına, 480.000'den fazla kişinin gelişimine katkı



250 bine yakın çocuk, 300'den fazla genç için eğitim ve gelişim projeleri

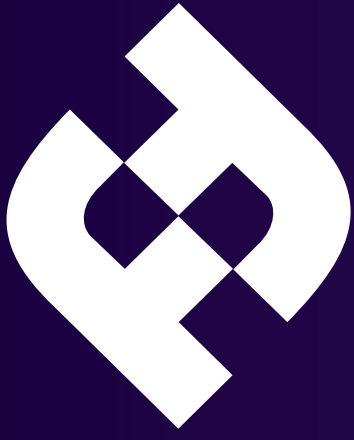
Mastercard Lighthouse Türkiye'nin 2024-2025 kazananı "Masraff" oldu

Mastercard'ın, Türk fintek ekosistemini desteklemek amacıyla hayata geçirdiği Lighthouse Türkiye startup hızlandırma programının 2024-2025 kazananı, 18 Şubat'ta Four Seasons İstanbul Bosphorus'ta gerçekleşen büyük final etkinliğiyle açıklandı. Kullanıcılarına sağladığı yapay zekâ destekli anlık raporlarla mali takip süreçlerini optimize eden Masraff, maliyet yönetimine getirdikleri yenilikçi çözümüyle bu yılın kazananı oldu. 100'den fazla başvuru arasından seçilen 6 finalist (Assistbox, Crait AI, Masraff, MonoPayments, Sanction Scanner ve TransferChain) eğitim ve mentorluk desteğinin yanı sıra Mastercard'ın küresel ağı ve yatırımcılarıyla bağlantı kurma şansı elde etti.

Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Avşar Gürdal, "Dünyanın en büyük 20 şirketinden biri olarak fintek ekosistemimizin küresel rekabet gücünü artırma hedefiyle ülkemize getirdiğimiz bu programla, girişimcilerimize paranın satın alamayacağı bir değer, yani güven ve itibarın taahhüdünü veriyoruz. Lighthouse programı



kapsamında girişimcilerimizin, Mastercard'ın doğrudan çalıştığı 30 binden fazla paydaşa erişimi mümkün olabiliyor. Yanı sıra Mastercard Advisors olarak Türkiye'nin en büyük danışmanlık firmalarından biriyiz ve sahip olduğumuz stratejik bakış açısı ve saha tecrübesini girişimcilerimizle paylaşıyoruz. Bununla da kalmıyor, katılımcılarımızla birebir koçluk ve mentorluk desteği de sağlıyoruz" dedi.



fraud.com

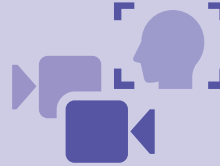
Güvenli Bankacılık için İhtiyacınız Olan Herşey



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



► Garanti BBVA – Protel iş birliğiyle yeni nesil e-fatura POS cihazı kullanıma sunuldu

Garanti BBVA, konaklama ve yeme-içme sektörüne yönelik teknolojileriyle öne çıkan Protel ile yaptığı iş birliği kapsamında yeni nesil Vergi Usul Kanunu (VUK) 507 uyumlu e-fatura POS cihazını hizmete sundu.

Garanti BBVA üye iş yerleri için geliştirilen Android tabanlı yeni nesil e-fatura POS, ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) mükellefi veya e-fatura zorunluluğu bulunan işletmelerin, ayrı bir e-fatura ya da e-belge uygulaması satın almadan bu süreci yönetmesine imkan tanıyor. Üye iş yerleri, satış yaptığı kişiye ait bilgileri POS cihazı üzerinden alarak e-fatura sürecini hızla başlatarak zamandan tasarruf sağlıyor.

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Kerem Orbay, iş

birliğini şu sözlerle değerlendirdi: "Alışveriş deneyimi ve ödeme süreçlerinin hızla dijitalleştiği bir dönemde, üye iş yerlerine kolay, hızlı ve güvenilir çözümler sunmayı amaçlıyoruz. Ülkemizde konaklama ve yeme-içme sektörüne yönelik teknolojik çözümleriyle öne çıkan Protel iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz yeni nesil e-fatura POS cihazı, işletmelere satış ve ödeme işlemlerinin yanı sıra e-fatura ve e-belge hizmetlerini de tek bir platformda sunarak hem zaman kazandırıyor hem de özellikle küçük işletmelerin e-fatura sistemine geçişini kolaylaştırıyor. Yenilikçi teknolojilerimizle işletmelerin işlerini kolaylaştırmaya ve Garanti BBVA müşterilerinin hayatına değer katmaya devam edeceğiz."



Kerem Orbay

Faturamatik PTN şubelerinde UPT ile para transferi dönemi başladı

UPT, yaygın fiziki ağa sahip olan Faturamatik ile başlattığı iş birliği çerçevesinde PTN Money Transfer noktalarından UPT işlemlerinin gerçekleştirilmesinin önünü açtı. Bu doğrultuda, Aktif Ventures'ın API platformu Apilion üzerinden sunulan UPT'nin uluslararası para transferi API'leri, Faturamatik ile entegre edildi. Bu sayede, uluslararası para transferi için fiziki noktaları kullanmak isteyen kullanıcılar, PTN Money Transfer'ın yaygın fiziki noktalarına giderek yurt dışı para transferi işlemlerini UPT ile gerçekleştirebilecek. Aktif Ventures'ın inovasyon ve proje danışmanlığı kapsamında geliştirilen iş birliği, kullanıcıların finansal işlemlerini daha pratik hale getirirken, uluslararası para transferlerinde sınırları kaldırıyor. UPT Genel Müdürü Murat Kastan, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "UPT olarak kullanıcılarımıza hem dijital hem de fiziksel kanallarda daha geniş bir erişim sunmak için iş birliği ağımızı sürekli genişletiyoruz. UPT ile uluslararası para trans-



Murat Kastan

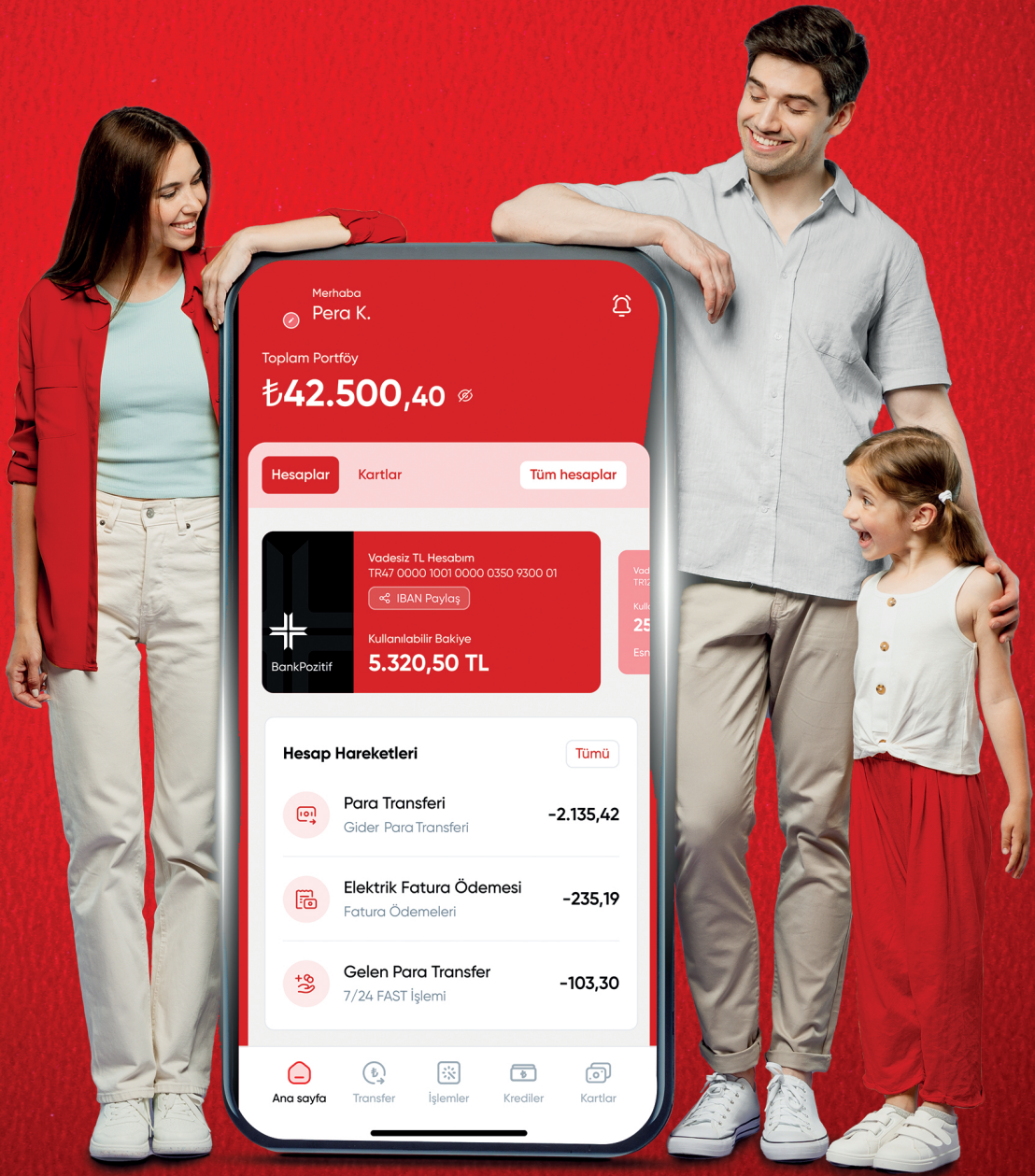
Cihan Kaleli

feri işlemleri artık Faturamatik PTN Money Transfer'ın yaygın fiziksel noktalarında da kolaylıkla yapılabilir. Bu iş birliği, uluslararası para transferi işlemlerinin daha geniş bir kullanıcı kitlesi tarafından kolaylıkla yapılabilmesini sağlamanın yanı sıra işlem ağı çeşitliliğimizi güçlendirme yolunda önemli bir adım oldu." Faturamatik Genel Müdürü Cihan Kaleli de "Globalleşen dünyada bi-

reylerin ve işletmelerin finansal ihtiyaçlarına hızlı, güvenilir ve yenilikçi çözümler sunmak her zamankinden daha kritik hale geldi. PTN Money Transfer olarak Türkiye'nin öncü ödeme ve para transfer kuruluşlarından UPT ile başlattığımız bu güçlü iş birliği, Faturamatik'in müşteri odaklı yaklaşımını ve sektöre sunduğu değeri daha da ileriye taşıyacaktır" dedi.



DIJİTAL BANKACILIKTA POZİTİF GELECEK



f @bankpozitif

ig @bankpozitif

www.bankpozitif.com.tr

X @bankpozitif

in @bankpozitif

0212 226 97 00

► İş Bankası, “Kredim POS’ta” ile alışverişini kolaylaştırıyor

Türkiye İş Bankası müşterileri, Kredim POS’ta çözümüyle anlaşmalı mağazalarda ödeme anında POS cihazında oluşturulan QR kodu telefonlarıyla okutarak, İşCep’ten kendilerine uygun kredi seçeneklerinden “Anında Kredi” veya “Taksitli Ek Hesap”ı kullanabiliyor. Kredi kullandırımının ödeme anında POS cihazı üzerinden sağlandığı bu çözümde, müşterilere saniyeler içerisinde dinamik ve dijital kredi deneyimi sunuluyor. Kredi kartı limitleri etkilenmeden taksitli alışveriş imkanına sahip olan müşteriler,



Çağlar İlter

36 aya varan vade seçenekleri ve uygun ödeme planlarıyla ihtiyaçlarını kolayca karşılayabiliyor. İş Bankası Bireysel Bankacılık Pazarlama Müdürü Çağlar İlter, çözümle ilgili şu bilgileri paylaştı: “Müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini dikkate alarak, alışverişlerinde alternatif ödeme çözümleri sunma yaklaşımıyla hareket ediyoruz. Teknolojiyi yenilikçi ürün ve hizmetlerle buluşturarak mağaza içi deneyimi tüm yönleriyle kapsayıcı hale getirdik. Bu sayede mağazadan ayrılmadan finansal ihtiyaçlarını hızlıca karşılayarak alışverişlerini tamamlayabiliyorlar. Müşterilerimize özel çözümlerle kesintisiz alışveriş



deneyimi yaşatmak ve hayatlarına değer katmak için çalışmayı sürdürüyoruz.”

iyzico'nun Paynet'i satın alma süreci tamamlandı

Türkiye’de 130 binden fazla e-ticaret sitesinin ödeme alt-yapısını sunan, milyonlarca son kullanıcıya hizmet veren iyzico, Arena Bilgisayar’ın kurduğu finansal teknoloji girişimi Paynet’i satın aldı. 87 milyon ABD Doları değerindeki satın alma işleminde Rekabet Kurumu ve TCMB onay süreçleri tamamlandı. Anlaşma, finansal teknoloji sektöründe iki Türk şirketi arasındaki en büyük satın almalarından biri olma özelliği taşıyor.

Bu stratejik hamleyle Türkiye pazarındaki konumlarını daha da güçlendirmeyi hedeflediklerini belirten iyzico CEO’su Orkun Saitoğlu, şu değerlendirmeyi yaptı: “Üye iş yerlerimizin büyüme ve dijitalleşme yolculuğuna, kullanıcılarımızın uçtan uca alışveriş deneyimine değer ve yenilik katma hedefimizin bir yansıması olan bu yatırımı, hissedarımız Prosus ile hayata geçirdik. Paynet’in B2B ve B2B2C ödeme çözümlerindeki tecrübesini iyzico’nun yenilikçi ürün portföyüne katmak, bize daha



Serkan Çelik

Orkun Saitoğlu

geniş bir hizmet yelpazesi sunma fırsatı veriyor. Böylece finansal hizmetleri demokratikleştirme ve herkes için erişilebilir kılma vizyonumuzu daha da pekiştireceğiz. Ödemeler dünyasına 2013 yılından itibaren yeni bir soluk kazandıran

ve finansal teknoloji sektörünün büyümesinde önemli rol oynayan iyzico, bu anlaşmayla çalışmalarına güç katacak ve gelecek yıl 350 milyar TL’lik bir hacim büyüklüğüne ulaşarak sektöre ve Türkiye’ye sunduğu değeri zenginleştirecek.”

elekse
ELEKTRONİK PARA A.Ş.

Hızla büyüyor, sektörde dengeleri değiştiriyor!

Son 1 sene içinde sektördeki en büyük oyuncuların biriyle
aramızdaki farkı 6 kattan 2,5 kata kadar indirdik.
Bu ivme ne kadar yol katettiğimizin bir göstergesi.



“Finansta Gelecek
Elekse Dünyasında Dönecek”

► Yapı Kredi, “Ödeme İste” hizmetini geliştiriyor

Yapı Kredi, para transferlerini daha hızlı, kolay ve esnek hale getirmek amacıyla hayata geçirdiği “Ödeme İste” hizmetini zenginleştiriyor. Yeni özellikler sayesinde gönderen taraf, ödemesini alıcı tarafın belirlediği zaman dilimlerinde yapabiliyor ve ileri tarihli ödeme talimatı verebiliyor. Alıcı ödeme isteği gönderdikten sonra gönderici taraf, 90 gün içerisinde isteği onaylayıp ödemeyi tamamlayabiliyor. Ödeme isteği yapan kullanıcılar, talebi onaylandığı sırada ödeme aldığı anda “Sonra Kabul Hemen Öde” yöntemini kullanabiliyor. “Kısmi Ödeme Yapılabilir” seçeneği sayesinde ise ödeme yapacak kişiye, tutarın belli bir kısmını ödeme imkanı

sunulabiliyor. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, yeniliklerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Bu hizmeti sadece para transferlerini değil, aynı zamanda kullanıcıların ödeme alışkanlıklarını da daha esnek ve yönetilebilir bir yapıya dönüştürdük. Yapı Kredi Mobil ile müşterilerimize her an her yerden işlem yapma özgürlüğü sunarken, ödeme talep etme ve onaylama süreçlerini basit bir dokunuşla gerçekleştirme olanağı da sağlıyoruz. Geçen yıl hayata geçirdiğimiz ‘Ödeme İste’ fonksiyonunun ilk aşamasında alıcı taraf, göndericiden para transferi talebinde bulunabiliyordu.



Artık gönderici taraf, ödemesini alacaklı tarafın belirlediği zaman dilimlerinde yapabilecek ve ileri tarihli ödeme talimatı verebilecek.”



Eşit gelecek için Kahramanmaraş'ta ING Türkiye-TEV Anaokulu açıldı

ING Türkiye'nin Türk Eğitim Vakfı (TEV) iş birliğiyle Kahramanmaraş'ta inşa ettiği ING Türkiye - TEV Anaokulu hizmete açıldı. 100 öğrenci kapasiteli ve 4 derslikli olarak inşa edilen okulun açılış etkinliği, Kahramanmaraş Valisi Mükerrer Ünlüer, ING

Türkiye Genel Müdürü Alper Gökğöz, Türk Eğitim Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Mehmet Şükrü Tekbaş, Onikişubat Kaymakamı Salih Çiğdem, Kahramanmaraş İl Milli Eğitim Müdürü Erhan Baydur ve il protokolünün katılımıyla gerçekleşti.

Alper Gökğöz, törende yaptığı konuşmada “Eğitimde fırsat eşitliğine katkı ve Kahramanmaraş'ın yeniden kalkınmasına destek sunma hedeflerimizi birleştiren ING Türkiye - TEV Anaokulu'nun açılmasından mutluluk duyuyoruz” dedi.

► PayBull, fiziki kartını kullanıma sunmak için gün sayıyor

İşletmeler için fiziksel ve sanal POS gibi ödeme çözümleri sunan PayBull, bireysel kullanıcılar için geliştirdiği PayPay cüzdan, para transferleri ve fatura ödemeleri çözümleriyle de işlemleri kolaylaştırıyor. PayBull CEO'su Selim Güsar, sundukları çözümler ve şirketin faaliyetleriyle ilgili şu bilgiyi paylaşıyor: “İster bir KOBİ ister büyük bir işletme olsun, her ölçekteki işletmeye uygun çözümlerimizle müşteri deneyimini güçlendiriyor ve ürünlerimizi kullanıcıların günlük yaşamlarının her

anını kapsayacak şekilde tasarlıyoruz. 2024 yılında kullanıcılarımızdan gelen geri bildirimler doğrultusunda, ödeme süreçlerini daha hızlı ve kolay hale getirmek için önemli adımlar attık. Bu yıl içinde hayata geçirmeyi planladığımız kurumsal cüzdan uygulamamız, bu hedefe ulaşmamıza önemli bir kilometre taşı olacak. PayPay dijital cüzdanımızı daha da geliştirmek ve PayBull fiziki kart süreçlerini tamamlamak da öncelikli hedeflerimiz arasında.”



VAKIFBANK'IN YEPYENİ DÜNYASI SKY

SİZİ YÜKSEKLERE TAŞIMAK İÇİN HİZMETİNİZDE

Kullanıma hazır yüksek kredi limitlerinden avantajlı mevduat faiz oranlarına, hızlı işlem kolaylığından sürpriz tekliflere kadar birçok ayrıcalık VakıfBank SKY'da sizi bekliyor.

VakıfBank, daima seninle.

Kullanıma
Hazır Yüksek
Kredi Limiti

Avantajlı
Mevduat Faiz
Oranları

Kişiyeye Özel
SKY
Ayrıcalıkları

7/24
Dijital-Hızlı

sky



VakıfBank

► Vakıf Katılım'dan fintek girişimcilerine destek

Vakıf Katılım, finansal teknolojiler alanında yürüttüğü projelerle girişimcileri destekliyor. Teknopark İstanbul iş birliğiyle yürütülen VK Boost Girişim Hızlandırma Programı da bu projelerden biri. Dijital dönüşüm vizyonu doğrultusunda hayata geçirdikleri projelerin sektöre önemli katkılar sunduğunu belirten Vakıf Katılım Genel Müdürü Mehmet Ali Akben, şu değerlendirmeyi yaptı: "Yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesini desteklemek, teknoloji odaklı projelere katkı sağlamak ve girişimcilik ekosistemini güçlendirmek amacıyla birçok etkinlik ve programda aktif rol alıyoruz. Bu çalışmalarla, fintek ve girişimcilik alanlarında kurulan güçlü iş birlikleriyle ekosisteme değer katmayı hedefliyoruz. VK Boost Girişim Hızlandırma Programı ile de fintek alanında yenilikçi projeler



geliştiren girişimcileri desteklemeyi amaçlıyoruz. Program kapsamında eğitimler, seminerler, mentorlük desteği ve konferanslarla girişimcilerin projelerini geliştirmelerine katkı

sağlıyoruz. Başarılı girişimcilere ödüller veriyor, katılımcıların Vakıf Katılım'ın finansal ve sektörel bağlantılarından faydalanmalarını temin ediyoruz."

KOBİ'ler için ertesi güne sıfır komisyonlu POS

Pionr'ın ticari ödeme ve tahsilat platformu Tahsildar, Ödeal entegrasyonu ve Fibabanka güvencesiyle işletmelere 0 (sıfır) komisyonla işlem yapma imkânı tanıyor ve işletmelerin cirolarının tamamını kendilerine bırakıyor. Pionr Kurucusu ve CEO'su Yakup Sezer, projeye ilgili "Ödeal ve Fibabanka iş birliğiyle Tahsildar müşterilerine sunduğumuz fiziki POS sistemi, işletmelere tamamen ücretsiz ödeme alma imkanı sağlıyor. Ölçeklenebilir ve kullanıcı dostu bu araçla KOBİ'lerin finansal engelleri aşmalarına ve gelişmelerine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz" değerlendirmesini yaptı. Fibabanka Yatırımlar ve Girişimler İş Geliştirme Direktörü Murat Aşık da "Fibabanka'nın güçlü ürünleri ile Tahsildar ve Ödeal'in benzersiz özelliklerini birleştirerek, ödeme almakta zorluk çeken ve maliyet sorunları yaşayan işletmelere önemli fırsatlar sunuyoruz. Bu iş birliğinin, KOBİ'lerin zaman, maliyet ve performans açısından önemli avantajlar elde etmesine olanak tanıyacağına inanıyoruz" dedi. Ödeal Genel Müdürü Fevzi Güngör



ise iş birliğini şöyle ayrıntılandırdı: "KOBİ'lerin finansal süreçlerini kolaylaştırmak ve sürdürülebilir büyümelerini desteklemek için geliştirdiğimiz en gurur verici projelerimizden biri olan 'Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS' ürünümüzü, bu iş birliğiyle artık Tahsildar kullanıcılarına da sunuyoruz. İşletmeler için yüksek POS komisyonları ve tahsilat gecikmeleri

önemli bir maliyet unsuru. Ödeal'in bu devrim niteliğindeki çözümü sayesinde Tahsildar kullanıcıları da ertesi gün '0' komisyonla cirolarına ulaşarak finansal yönetimlerinde ciddi bir avantaj elde edecek. Ödeal Fiziki POS ise bu sistemin en güçlü bileşenlerinden biri olarak, işletmelere hızlı, güvenli ve avantajlı ödeme çözümleri sunmaya devam edecek."

Bütünleşik Finans Sağlayıcı

- [Bütünleşik Finans]
- [Sağlayıcı]

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

2. Param ❤️

PARAM

param.com.tr

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

“ Arkamızda 80 yıllık kurumsal tecrübe ve güçlü teknolojik altyapı desteği, içimizde ise enerjik-dinamik bir startup ruhu var ”



Melda Çetin
Tami
Genel Müdürü

“Tam istediğiniz gibi” sloganıyla yola çıkan ve çoklu banka POS’u, ön ödemeli kart gibi ürünleriyle kısa sürede sektördeki iddiasını ortaya koyan Tami, mobil cüzdanının etkinliğini artırıp QR ile ödeme, soft POS, fiziki POS, uluslararası para transferi gibi yeni hizmetlerini bir bir devreye alacak. Tami Genel Müdürü Melda Çetin, “Hem yeni bir startup ruhuyla kurulan enerjik-dinamik bir şirketiz hem de Garanti BBVA’nın kurumsal anlamdaki köklü tecrübesi ve öncü, inovatif, teknolojik altyapısına ve BBVA’nın sunduğu global deneyim ve faydalarına sahibiz” diyor...

Tami (Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.), finansal kapsayıcılığı artırıp kullanıcıların temel duygusal ihtiyaçları olan “rahatlık, kolaylık ve güven” unsurlarına cevap verme hedefiyle Nisan 2022’de kuruldu. Aynı yılın mayıs ayında da lisans başvurusu yapıldı.

Tami Genel Müdürü Melda Çetin, bekleme sürecinde, müşteri ihtiyaçlarını anlamak üzere uzun ve detaylı pazar araştırmaları yaptıklarını, ürünleri de geri bildirimler ve beklentiler doğrultusunda geliştirdiklerini anlatıyor.

Şubat 2024 itibarıyla Merkez Bankası’ndan lisans onayını alan Tami, gerekli testler de tamamlandıktan sonra 2024 yılının ağustos ayında faaliyetlerine başla-

di. Kasım 2024'te yapılan lansmanla beraber iletişim çalışmaları da hızlandırıldı.

Melda Çetin ile Tami'nin sunduğu ürün ve hizmetlerin yanı sıra yakın dönem plan ve hedeflerini konuştuk...

Garanti BBVA'nın yanı sıra GÖSAŞ, Garanti BBVA Teknoloji gibi grup şirketleri çok kapsamlı ödeme çözümler sunarken neden farklı bir ödeme ve elektronik para kuruluşu oluşumuna ihtiyaç duyuldu? Grup bünyesinde nasıl bir sinerji-iş birliği söz konusu? Hedef kitlesi ve faaliyet alanlarını kısaca özetleyebilir misiniz?

Tami'yi ödemeler alanında müşterilerin ihtiyacı olan ve sadece ödeme ve elektronik para kuruluşlarının sunabileceği çoklu banka POS'u, cüzdan, linkle ödeme ve pazaryeri gibi ürünleri sunabilmek için kurduk. Böylece, Garanti BBVA'ya gelip bu hizmetleri almak isteyen müşterilerin ihtiyaçlarına cevap vermiş olacağız. Yapığımız pazar araştırmalarında gördük ki müşterilerin temel duygusal ihtiyaçları rahatlık, kolaylık ve güven. Rahatlık ihtiyacına cevap vermek üzere, çok rahat-hızlı, uçtan uca dijital başvuru ve ürün süreçleri oluşturduk. Tami çoklu banka POS'unu tercih eden müşterilerimiz, ayrı ayrı bankalara gidip POS almaya gerek kalmadan birçok bankanın taksit ve kampanya imkanlarına sahip olabiliyor. Ayrı ayrı uygulamalar kullanmaya gerek kalmadan tüm işlemlerini ve raporlarını tek yerden takip edebiliyorlar.

Diğer katma değerli ödeme çözümlerimizle de müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Linkle ödeme ürünüyle iş yerleri, web sitesine gerek olmadan ödeme alabiliyor. Cüzdan ve pazaryeri ürünlerimizle para dağıtımları istenen koşullarda rahatlıkla yapılabilir.

Kolaylık ihtiyacı için kolay kullanılabilir, anlaşılabilir, önyüzler, akışlar, net bir fiyatlandırma yapısı hazırladık. Sektör genelinden farklı olarak müşterilerimiz, hem kart hem de POS ürünlerine ulaşmak üzere tek bir mobil uygulama ya da web portal üzerinden ilerleyebilecek, ayrı ayrı uygulamalara giriş yapmaya gerek kalmadan ihtiyaçlarını tek bir platform üzerinden karşılayabilecek.

Güven ihtiyacına cevap vermek üzere de Garanti BBVA'nın teknolojisini ve tecrübesini müşterilerimize her adımda hissettireceğiz. Güvenilir, sürdürülebilir, dürüst ve kesintisiz bir hizmet vermek amacımız. Her zaman ulaşılabilir olarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinleyerek onların "tam istediği" ödeme şeklini sunmayı her zaman önceliklendiriyoruz.

Grup bünyesinde de çok güzel bir sinerjimiz var. Tami hem yeni bir startup ruhuyla kurulan enerjik-dinamik bir şirket hem de Garanti BBVA'nın kurumsal anlamdaki köklü tecrübesi ve öncü, inovatif, teknolojik altyapısına ve BBVA'nın sunduğu global deneyim ve faydalarına sahip.

Garanti BBVA, Türkiye'nin en büyük bankalarından biri. 1946 yılında kurulmuş ve bugüne kadar Türkiye'de pek çok ürün ve hizmetin öncülüğünü "teknoloji" odağında yapmış köklü bir banka. Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'ne bakarsak Türkiye'nin



asında ilk fintek şirketi. İlk sanal POS, ilk temassız ödeme, Türkiye'nin ilk mobil cüzdanı, ilk biyometrik kart gibi birçok ilki ödeme sistemleri sektöründe hayata geçirmiş bir firma.

Bu üçlü yapının bilgi ve tecrübesinin çok katkısı var ama bir yandan da Tami başlı başına ayrı sistemleri, süreçleri, hedefleri, ürünleri ve Garanti BBVA Teknoloji içerisinde kendisine ait tamamen ayrı bir kaynağı olan bir şirket.

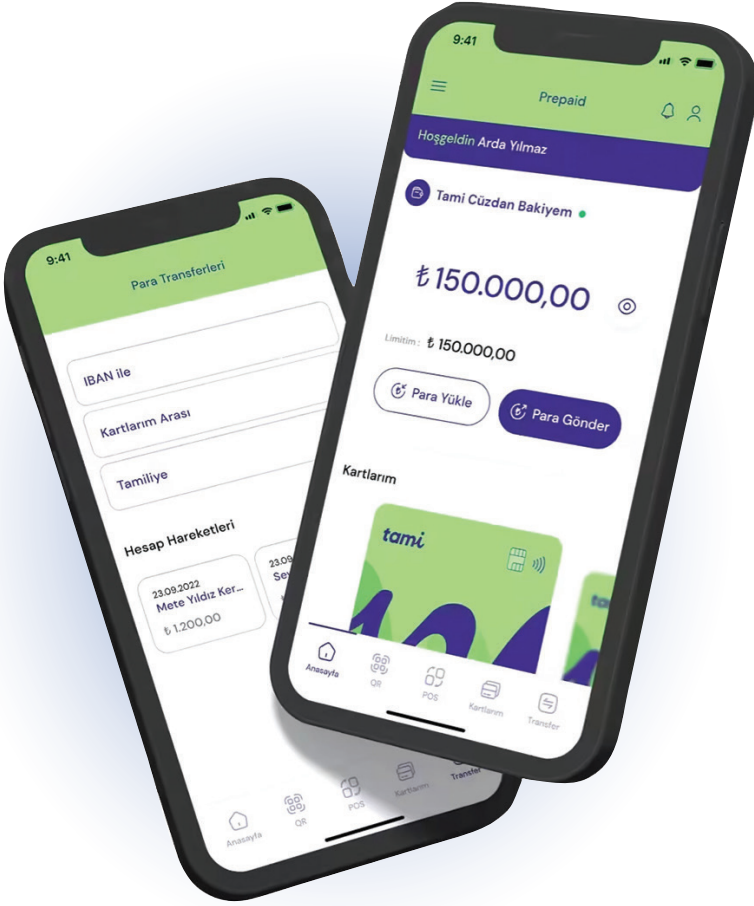
“ Sektör genelinden farklı olarak müşterilerimiz, hem kart hem de POS ürünlerine ulaşmak üzere tek bir mobil uygulama ya da web portal üzerinden ilerleyebilecek, ayrı ayrı uygulamalara giriş yapmaya gerek kalmadan ihtiyaçlarını tek bir platform üzerinden karşılayabilecek. ”

Çoklu banka POS'u özelliği kullanıcılarına hangi ayrıcalık ve avantajları sağlıyor? Bunun yanında ticari tarafta sunduğunuz diğer ürünlerden de bahsedebilir misiniz?

Çoklu banka POS'u işletmeler için önemli ve çok temel bir konuya çözüm getiriyor, dolayısıyla bunu en iyi şekilde çözebilmek onlara ciddi rekabet avantajı sağlıyor.

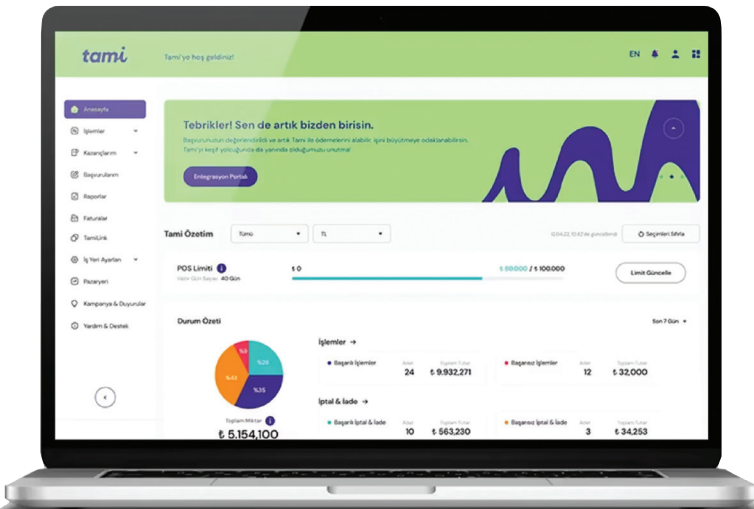
Tami çoklu banka POS çözümünü tercih eden iş yerleri, ayrı ayrı bankalara gidip POS almak için gerekli olan anlaşma, sözleşme, entegrasyon gibi süreçlerin uzun süren operasyonuna, maliyetine ve yavaşlığına girmeye gerek olmadan tek bir POS'la hızlıca ve kolayca bu süreci atatabiliyor ve birçok bankanın





POS'una aynı anda sahip olabiliyor. Bu sayede söz konusu bankaların taksitlerinden yararlanırken tüm işlemlerini ve raporlarını tek bir yerden konsolide şekilde görebiliyorlar.

Cüzdan ve pazaryeri gibi ürünlerle de iş yerlerimiz, para dağıtımlarını istediği koşullarda gerçekleştirme olanağına sahip. Kendi web sitesinde ödeme sayfası bulunmayan müşterilerimiz içinse ödeme sayfasını kendi altyapısında barındırma zahmetine girmeden ve SSL sertifikası maliyetine katlanmadan ortak ödeme sayfası ürünümüzü sunuyoruz. Müşterilerimiz bu ürüne de kolayca ve hızlıca entegre olarak kredi ve banka kartlarıyla güvenle ödeme almaya başlayabiliyor.



Ayrıca developer (geliştirici) portal ve sandbox ürünlerimizle çok kolay ve hızlı bir şekilde Tami sanal POS entegrasyonlarını yapabiliyorlar.

Tabii bu hizmetleri hızlı, güvenilir ve kesintisiz bir teknoloji ve altyapıyla verebilmek çok önemli. Tami'nin gelişmiş teknolojisi ve sunduğu pürüzsüz müşteri deneyimiyle burada önemli farklar yaratıyoruz. Müşterilerimize tam istedikleri ürün-hizmet ve teknolojiyi sunma hedefimiz doğrultusunda hız kesmeden çalışmalarımıza devam ediyoruz.

“ Tami çoklu banka POS çözümünü tercih eden iş yerleri, ayrı ayrı bankalara gidip POS almak için gerekli olan anlaşma, sözleşme, entegrasyon gibi süreçlerin uzun süren operasyonuna, maliyetine ve yavaşlığına girmeye gerek olmadan tek bir POS'la hızlıca ve kolayca bu süreci atlatabiliyor ve birçok bankanın POS'una aynı anda sahip olabiliyor. ”

Web sitesi sahibi olmayan, sosyal medya gibi farklı mecralar üzerinden e-ticaret yapan müşterilere yönelik çözümlerinizden de bahsedebilir misiniz?

Linkle ödeme ürünümüzle web sitesi olmayan iş yerleri de sadece link kullanarak online ya da yüz yüze ödeme alabiliyor. Müşterilerimiz oluşturdukları ödeme linklerini satış yaptıkları tüm dijital platformlarda paylaşabiliyor, mesaj olarak iletip anlaşmalı kartlarla peşin veya taksitli ödeme alabiliyor. Linkle ödeme kullanmak için vergi levhası zorunluluğu bulunmuyor. Linkle ödeme kullanan müşterilerimiz Tami.com.tr veya Tami uygulaması üzerinden ürün detaylarına, fiyat ve ürüne dair açıklamalara ulaşabilir.

TAMİDEN TAMİLİYE PARA TRANSFERLERİ 7/24 ÜCRETSİZ

BKM 2024 yılı verileri, gerek yeni kart sayıları gerekse işlem hacmi açısından ön ödemeli kartlardaki artışın banka ve kredi kartlarına göre daha hızlı olduğunu gösteriyor. Bu gelişmeyi yorumlayıp Tami'nin ön ödemeli kart pazarına yönelik plan ve hedeflerini anlatabilir misiniz?

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 92.3 artışla 15 trilyon 845 milyon TL'ye ulaştı. Bu harcamaların 13 trilyon 310 milyon TL'lik kısmı kredi kartlarıyla yapıldı.

2023 ile karşılaştığımızda ön ödemeli kart sayısı bir önceki yıla göre yüzde 24, ciro ise yüzde 94 arttı. Evet, bu artış kredi kartı ve banka kartlarına göre daha yük-



sek. Ön ödemeli kart pazarı hızlıca büyüyor ve gelişiyor, müşterilerin ön ödemeli kartlarla ilgili talepleri artıp çeşitleniyor.

Tami ön ödemeli kartımızı, herhangi bir doğrulama-
dan geçmeden, yatırdığı bakiye kadar internette ya
da fiziksel olarak kartını kullanmak isteyen herkese
anında sunuyoruz. Kredibiliteden dolayı bankacılık
sistemi dışında kalan veya kredi kartı alamayan ya da
kredi kartı kullanmak yerine kartına yatırdığı bakiye
kadar kullanım yapmak isteyen herkes Tami kartı kul-
lanabiliyor.

Tami ön ödemeli kart çözümü, online alışveriş ihtiyacı
duyan özellikle ev kadınlarının, öğrencilerin ve genç-
lerin hayatını kolaylaştırıyor. Müşterilerimiz kartlarını
çok kolay ve hızlı bir şekilde alıp güvenle harcama ya-
pabiliyor. Tami ön ödemeli kartı anonim olarak her
yaştan kişi herhangi bir doğrulama olmadan 2 bin
750 TL limitle kullanabilir. Ya da kimlik doğrulama
yaparak bu limitin üzerinde kullanım sağlanabiliyor.
18 yaş altındaki gençler, ebeveynlerinin onayıyla bu
limit üzerinde online ve fiziksel harcama yapabiliyor.
Ebeveynleri isterlerse harcamalarını takip edebiliyor,
sektör bazlı kontrolleri belirleyebiliyor.

Müşterilerimiz için ayrıca, dönemin gündemine uy-
gun sektör ve firmalarda kampanyalar düzenliyoruz
ve nakit iade fırsatları sunuyoruz. Müşterilerimiz çok
hızlı ve rahat bir şekilde IBAN'a para transferi ya da
IBAN'dan para transferi yapabiliyor. Tamiliden Ta-
miliye para transferleri ise 7/24 ücretsiz.

Tami'de nasıl bir çalışma ortamı var. Çok yoğun bir dönem geçiriyorsunuzdur. Nasıl bir çalışan deneyimi sunuyorsunuz?

Öncelikle Tami olarak verdiğimiz kaliteli hizmetin
arkasında bilgili ve tecrübeli olmasının yanı sıra ger-
çekten mutlu, yaptığı işe inanan, kurum kültürünü be-
nimseyen ve bunu yaşatmak için gayret eden ekip ar-
kadaşlarımız var. Arkadaşlarımızın bir kısmı Garanti
BBVA bünyesinden bize katıldı, bir kısmı da dışarıdan
geldi. Bu 3 yıllık serüvende herkes Tami için gerçek-
ten özveri ve heyecanla çalıştı. Her ne kadar Garanti
BBVA bünyesinde olsa da her şeyiyle sıfırdan bir şirket

kurduk. Tüm altyapı, sistemler, süreçler sıfırdan olu-
şturuldu. Her şeyi sıfırdan yapmak, böyle bir yapının
içinde çalışmak, kurulmuş bir şirkete kıyasla çok daha
zordur. Birlikte çalıştığımız arkadaşlarımızla ulaşmak
istediğimiz hedefleri birlikte belirleyerek, üzerinde
konuşarak, değerlendirme yaparak ilerliyoruz, mini-
mum hiyerarşiyle ve daha çok iş birliği ve sinerjiyle
hareket ediyoruz.

Önceliğinde müşteri olan, büyük düşünen, “tek bir
ekibiz” mantığıyla yani Garanti BBVA kültürüyle ça-
lışmaya hazır hem de bir startup ruhuyla değişime,
belirsizliklere açık ve hızlı ve yoğun bir çalışma tem-
posuna uyum sağlayacak arkadaşlarımızı aramıza kat-
maya devam edip büyüyoruz. Kariyer yönetimine çok
önem veriyoruz, “yeteneği geliştirme” üzerine odak-
lanıyoruz. Yurt içi ve yurt dışı eğitim ve konferanslara
katılım, BBVA'nın sağlamış olduğu uluslararası eğitim
ve yetenek değişim programlarıyla çalışana katkı sağ-
lamayı önemsiyoruz.

QR İLE ÖDEME, SOFT POS, FİZİKİ POS, ULUSLARARASI PARA TRANSFERİ...

Tami'nin gelecek hedefleri neler?

Öncelikle müşterilerimizin teknolojik sıkıntılar yaşa-
madan, sistemin güvenilirliğini, devamlılığını, dürüst
bir şekilde iş yapılıp yapılmadığını sorgulamaya gerek
duymadan kafaları rahat bir şekilde ürünlerimizi kul-
lanmalarını sağlayacağız.

Her zaman ulaşılabilir olarak ve müşterilerimizin ih-
tiyaçlarını dinleyerek ürünlerimizi şekillendirmek, on-
ların ödemelerini alırken ve yaparken kullanabilecek-
leri “tam istediği” ürün, hizmet ve teknolojiyi sunmak
hedefimiz.

Bir mobil cüzdan olarak konumlandığımız Tami
uygulamasıyla yakında QR (karekod) ile ödeme yap-
mak mümkün hale gelecek. Soft POS çözümümüzü
de bu yıl içinde devreye almayı planlıyoruz.

2026 yılı planlarımız arasında ise fiziki POS ve yurt
dışı para transferi hizmetlerini başlatmak var.

“PayTR, ‘insana değer’ odağında yenilikçi çözümler sunmaya devam edecek”



Merve Tezel
PayTR CEO'su

E-ticaret işletmelerine uçtan uca dijital başvuruyla sadece 2 saatte sanal POS temin ederek fark yaratan PayTR, 2024'ü 150 binin üzerinde üye iş yeri, 15.3 milyon adet kayıtlı kart ve yüzde 104 işlem hacmi artışıyla kapattı. Fiziki POS, NeoPOS ve NeoPOS+ çözümleriyle mağaza içi ve yüz yüze mobil ödemelerdeki etkinliğini de her geçen gün artıran PayTR'in CEO'su Merve Tezel, “Çok kanallı, güvenilir ve kesintisiz bir ödeme deneyimi sunma hedefiyle teknoloji ve uzman iş gücüne yatırım yapmaya devam ediyoruz” diyor...

Küçük ve orta ölçekli e-ticaret işletmeleri arasında yapılan bir araştırmada, PayTR Sanal POS'un ilk akla gelen ve tercih edilen online ödeme çözümü olduğu ortaya çıkmış. PayTR, tamamen dijital ortamda ve sadece 2 saat içinde sanal POS teminiyle e-ticaret pazarında fark yaratıyor. Şirket, geçen yıl hizmete sunduğu softPOS çözümleriyle yüz yüze-mobil ödemelerde de iddiasını ortaya koydu.

PayTR CEO'su Merve Tezel ile bu çözümlerin ayrıntısını, şirketin 2024 yılı performansını, sektördeki gelişmeleri ve gelecek öngörülerini konuştuk...

PayTR'in odaklandığı faaliyet alanlarını, sunduğu ürün-hizmetleri ve sektöründeki konumunu kısaca özetleyebilir misiniz?

15 yılı aşkın süredir ödeme teknolojileri alanında yenilikçi ve güvenilir ödeme çözümleri sunan bir fintek olarak, online ya da fiziksel mağazası olan her ölçekteki KOBİ'lerin büyüme yolculuğuna eşlik ediyoruz. Online ödeme çözümümüz PayTR Sanal POS ile

çıkığımız bu yolculukta misyonumuz, daha çok işletmenin e-ticarete katılması için ödemelerini kolayca almasını sağlamak, bulunla birlikte online ya da fiziksel tüm iş modellerini destekleyecek kaliteli ödeme hizmeti sunarak işletmelerin ticaret yolculuklarında onların iş ortağı olmak.

Sanal POS dışında fiziki POS, linkle ödeme, NeoPOS (softPOS), mobil operatörle ödeme, pazaryeri çözümü, kart saklama, abonelik yöntemi, mobil POS gibi yeni nesil ödeme çözümlerimizle hangi kanal olursa olsun güvenli ve modern yöntemlerle satış yapmak isteyen KOBİ'lerimize çok kanallı bir ödeme deneyimi sunuyoruz.

Uçtan uca dijital başvuruyla 2 saatte sanal POS almak, tek entegrasyonla tüm kartlardan peşin veya taksitli ödeme geçirebilmek, tek panelden tüm işlemleri kontrol etmek dijitalde büyümeye odaklanan işletmelere büyük kolaylık sağlıyor.

Kurulduğumuz günden bu yana, güvenilir ve kesintisiz bir ödeme sunma hedefiyle teknoloji ve uzman iş gücüne yatırım yapmaya devam ediyoruz. 2024 yılında ekibimizi ve yönetim kadromuzu büyüterek toplamda 231 kişilik bir ekip olduk.

Uzun soluklu ilişkilerimizin temelinde, güçlü altyapımız, iletişimde ulaşılabilir olmak, regülasyonlara uyumlu çalışmak, hızlı onboarding süreçlerimiz ve yüksek memnuniyet oranıyla çalışırken özellikle siber güvenlik ve sahtecilik alanında gelişen tüm yeni risklere karşı hızlı aksiyon alabilmek var.

Hedeflerimize ulaştığımız bir yılı daha işlem hacminde yüzde 104 büyümeyle kapattık. Kayıtlı kart adedimiz yüzde 82 artışla 15.3 milyona ulaştı. Banka kartı işlem hacminde yüzde 83, kredi kartı işlemlerinde ise yüzde 110 artış oldu.

Yıl boyunca her gün 165 yeni üye iş yeri kazandık ve yüzde 36 artışla 150 bini aşkın üye iş yerine ulaştık. Her yıl büyüttüğümüz yaygın üye iş yeri tabanımız, ekosistemdeki önemli farklılaşma noktalarımızdan biri olmaya devam ediyor.

“2024 sonu itibarıyla üye iş yeri sayımızı 150 binin üzerine çıkardık, yıllık işlem hacmimizi yüzde 104 büyüttük. Kayıtlı kart adedimiz 15.3 milyona ulaştı. PayTR üzerinden geçen banka kartı işlem hacminde yüzde 83, kredi kartı işlemlerinde ise yüzde 110 artış oldu.”

Türkiye sanal POS pazarı, başta komisyon oranları olmak üzere oldukça rekabetçi koşullara sahip. PayTR bu açıdan nasıl bir strateji izliyor, hangi yönleriyle öne çıkıyor? Bu kapsamda müşterilerinize, kullanıcılara ne gibi avantajlar, ayrıcalıklar sağlıyorsunuz?

Biz 15 yıl önce Sanal POS ürünümüzle bize güvenen binlerce üye iş yerimize kesintisiz bir ödeme deneyimi sunma hedefiyle bir yola çıktık. Küçük ölçekteki

işletmelerin de ödeme çözümlerine erişimini kolaylaştırdık. Stratejimiz; teknolojik altyapımıza yaptığımız sürekli yatırımlar, hızlı entegrasyon süreçlerimiz, güvenilirlik ve müşteri odaklı hizmet anlayışımız üzerine kurulu. Tamamen online başvuruyla 2 saat içinde sanal POS kullanılmaya başlanması, tüm işlemlerin tek panelden takip edilmesi, 7/24 ulaşılabilir müşteri hizmetlerimiz ve kolay raporlama imkânlarımız, işletmelerin tüm ödeme süreçlerini zahmetsizce yönetebilmesine olanak tanıyor. İşini büyütmek isteyen herkesin “hız ve kolaylık” beklentisine cevap veriyor. Bu, hem işletmelerin finansal süreçlerini sorunsuz yürütmelerine hem de müşterilerinin güvenle alışveriş yapmasına olanak tanıyor.

Uygun komisyon oranlarının yanı sıra operasyonel kolaylık ve kesintisiz hizmet anlayışı, müşterilerimize sunduğumuz en büyük ayrıcalıklardan biri. POS kullanım alışkanlıklarına yönelik yaptığımız bir araştırmada, ödeme kuruluşunu seçen KOBİ'lerin sanal POS'taki en büyük beklentisinin, müşterileriyle aralarındaki güven ilişkisini sarsmayacak, kesintisiz ödeme deneyimiyle ticari süreçlerini zarara uğratmayacak, yükünü hafifletecek ve böylece müşteri tabanını genişletecek bir ödeme sağlayıcısıyla ilerlemek olduğunu ortaya koydu. Bir iş yeri, elektronik ödeme almak için başvuru yapmak, onay almak, entegrasyon yapmak, maliyetleri optimize etmek, işlem takibi yapmak ve mutabakat için tek tek ayrı hesap ile ilgilenmek zorunda kalmıyor. Mevzuata ve regülasyonlara tam uyumlu ödeme şirketleriyle süreçlerini güvenle sürdürüyor.

Yine aynı araştırmada PayTR Sanal POS, küçük ve orta işletmeler arasında ilk akla gelen ve tercih edilen online ödeme çözümü seçilerek, işletmelerin güven arayışını bir kez daha gösterdi. ➔

PayTR Linkle Ödeme ile
web siteniz yoksa
linkiniz var

Linkle uzaktan
güvenli ödeme

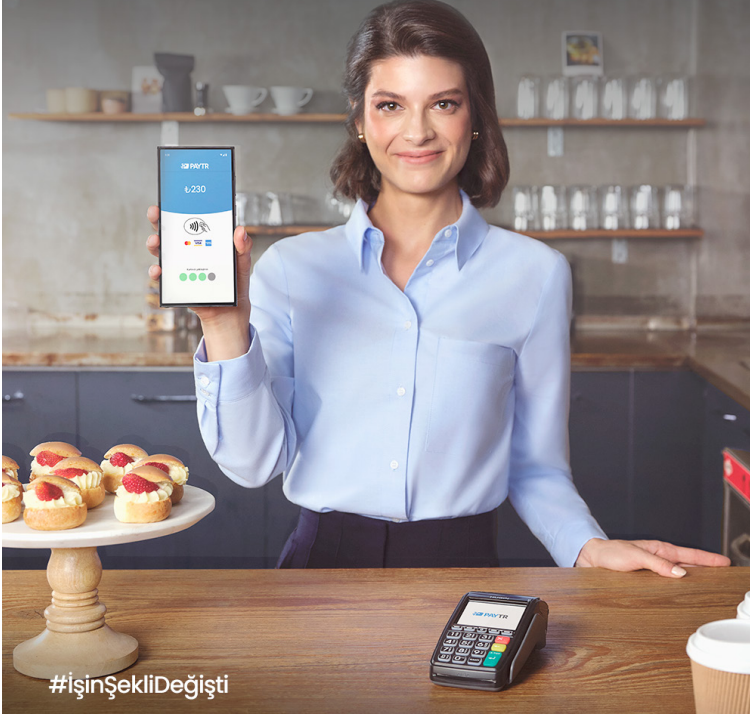
İster tek çekim
ister taksitle

#İşinŞekilDeğişti

paytr.com

PAYTR | 15

İşiniz büyürken aradığınız yeni nesil ödeme çözümlerini hemen keşfedin



“Çok kanallı ödeme” yaklaşımımızla sanal POS’un yanı sıra fiziksel mağazalarından satış yapmak isteyenlere fiziki POS, iş modeli nedeniyle mobil çözümlere ihtiyaç duyanlara NeoPOS (softPOS) gibi yeni nesil ödeme çözümlerimizi öneriyoruz.

Yine özellikle sosyal medya üzerinden veya uzaktan satış yapanların tercih ettiği linkle ödeme gibi geliştirdiğimiz online çözümler de e-ticaret ekosistemini her ölçekteki işletmenin başarılı olabileceği bir alan haline getiriyor.

Mobil ödemelerde kolaylık sağlayan soft POS çözümümüz PayTR NeoPOS ve VUK uyumlu PayTR NeoPOS+ çözümünüzü biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?

2023 yılının son çeyreğinde lanse ettiğimiz PayTR NeoPOS, birden fazla POS’a ihtiyacı olan işletmelerin cep telefonlarından ödeme almalarını sağlayarak işlerine hız kattı. KOBİ’lerin maksimum güven, minimum efor isteyen müşterilerine sunduğu ödeme çözümlerinden biri oldu. PayTR Mağaza uygulaması üzerinden indirilen NeoPOS uygulamasıyla NFC özellikli Android işletim sistemli akıllı telefon veya tabletler temassız ödeme için kullanılabilir hale geldi. Ocak 2024’te duyurduğumuz PayTR NeoPOS+ ise Türkiye’nin ilklerinden. PayTR NeoPOS’a ek olarak, VUK 507 uyumlu, e-fatura ve e-arşiv düzenleyebilen

NeoPOS+ ile birçok işletme ek maliyete katlanmadan kendilerine ayrı ödeme noktaları yaratabiliyor. Bireysel satış yapanlar (tamirat, kermes), kapıda ödeme alanlar veya mobil hizmet verenler (kafe, restoran, paket servis, vale, kurye, saha satışları vb.) telefonla güvenle ödeme almanın rahatlığını yaşıyor. NeoPOS+, “çoklu sepet” özelliği sayesinde özellikle market, kafe, restoran gibi işletmelerin ürün ve hizmetlerini kolayca yönetebilmelerini sağlıyor. Uygulama, işletmelere önceden bölüm, kategori tanımlı ürün ve hizmetlerini seçip sepet oluşturmalarına, sepette indirim tanımlamalarına olanak veriyor.

“ PayTR NeoPOS, birden fazla POS’a ihtiyacı olan işletmelerin cep telefonlarından ödeme almalarını sağlıyor. VUK 507 uyumlu PayTR NeoPOS+ kullanıcıları ise ek olarak e-fatura ve e-arşiv düzenleyebiliyor, ek maliyete katlanmadan kendilerine ayrı ödeme noktaları oluşturabiliyor. ”

Fintek sektöründeki rekabeti değerlendirilebilir misiniz? PayTR fark yaratmak için neler yapıyor?

Sektördeki güçlü oyuncuların sayılarını artarken sadece ürünleriyle değil, hizmetleri ve sundukları deneyimle değer katan kuruluşlar öne çıkacak. Ödeme hizmetleri sektöründeki rekabet ortamının inovasyon ihtiyacı sebebiyle, bilişim teknolojileri alanındaki çalışmalarını fark yaratmaları için kritik olabiliyor. Biz de bu alanda kaynaklarımızı doğru kullanmak adına önemli iş birlikleri yapıyoruz.

Geçen yıl ekiplerimizi büyütürken yeni organizasyon yapımızı güçlendirdik. Agile (çevik) çalışma metoduyla aksiyon alırken daha çevik davranabilme konusunda yetkinliklerimizi artırmaya devam ediyoruz. Regülasyonlara uyumlu çalışan bir yapı olmanın ötesinde fark yaratabilecek ve örnek olabilecek bir BT altyapısı ile müşterilerimize yenilikçi çözümler sunmaya devam edeceğiz. Sunduğumuz kesintisiz ve güvenli ödeme deneyimine güveniyoruz. Güvenlik adına tüm işlemlerin şeffaf bir şekilde yürütülmesi, denetlenmesi ve regülasyonlara uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi konusunda müşterilerimizin süreçlerini aksatmamak için gerekli aksiyonları alıyoruz.

Ocak ayı itibarıyla başvuru süreçlerinde zorunlu hale getirilen yüz tanıma tabanlı yeni kimlik doğrulama (KYC) uygulamamızı 1 ay gibi bir sürede yayına aldık. Artık PayTR’a başvuran işletmeler, dijital olarak akıllı kimlikleriyle akıllı telefonları üzerinden, dakikalar içinde güvenle kimlik doğrulama sürecimizden geçebiliyor. Ve “2 saatte sanal POS” vaadimizi yerine getirmeye devam ediyoruz. Dolandırıcılık tehditlerine karşı da sıkı bir denetleme mekanizmasına sahibiz. Yapay zekâ destekli çözümler dahil her türlü yatırım desteğini sağlamaya devam ediyoruz.

“ Ocak ayı itibarıyla başvuru süreçlerinde zorunlu hale getirilen yüz tanıma tabanlı yeni kimlik doğrulama (KYC) uygulamamızı 1 ay gibi bir sürede yayına aldık. Artık PayTR'a başvuran işletmeler, dijital olarak akıllı kimlikleriyle akıllı telefonları üzerinden, dakikalar içinde güvenle kimlik doğrulama sürecimizden geçebiliyor. ”

Actera'dan aldığınız yatırımı hangi alanlarda ve nasıl değerlendirdiniz? Yurt dışına açılma planınız var mı?

Actera ile 2021 yılında yaptığımız yatırım ortaklığıyla büyüme hedeflerimizi hızlandırdık. Kurduğumuz bu ortaklık sayesinde ürün, inovasyon, uzman iş gücü gibi alanlarda yatırımlara hız verdik. Tüketicilerin değişen alışveriş davranışlarını göz önünde bulundurarak işletmelere sunduğumuz yeni nesil ödeme çözümlerimizi ve hizmetlerimizi geliştirmeye odaklandık. Sektördeki pazar payımızı korurken yurt dışı pazarındaki fırsatları yakından takip ediyor ve belirli konularda stratejik adımlar atıyoruz.

PayTR'da nasıl bir çalışma ortamı var? Geçen yıl üç kategoride “Türkiye'nin En İyi İşverenleri” arasında gösterildiniz. Bu açıdan ve diğer konularda İzmir merkezli bir şirket olmanın avantaj ve dezavantajlarından bahsedebilir misiniz?

Çok yoğun ama keyifli bir çalışma kültürümüz var. Yoğun geçen bir yılın sonunda aldığımız ödüller bizim

için de önemli bir motivasyon kaynağı. Bilişim 500 şirketleri arasında sıralamamızı yükseltirken, İzmir bölgesinde listedeki liderliğimizi koruduk.

Deloitte Technology Fast 50 Türkiye 2024 listesinde bu yıl da teknolojinin lider şirketleri arasına yerimizi aldık. NeoPOS ve NeoPOS+ ile PSM Ödülleri'nde Bronz ödülün sahibi olurken, E-Ticaret Zirvesi Ödülleri'nde “Yılın Ödeme İnovasyonu” kategorisinde yine NeoPOS ile Altın ödülün sahibi olduk. Bu yıl, dördüncü kez Great Place to Work sertifikasını alırken, Ege'nin En İyi İşverenleri arasında ikinci sırada yer aldık.

“İnsana değer” odağında dinamik, eşitlikçi ve fikirlerin her seviyede önemsendiği bir iş yeri olmaya öncelik veriyoruz. PayTR'da kurduğumuz iletişimi güven, saygı ve çalışana değer temellerine dayandırıyoruz. Hayata geçirdiğimiz her projede ekiplerin veya takımların bireysel gelişimlerini, motivasyonlarını korumaya özen gösteriyoruz. Gelişim, geribildirim ve farkındalığa yönelik online eğitim programlarından sonra, Wellbees uygulaması üzerinde PayTR BeWell adında bir iletişim platformu kurduk. Burada iş dışında ortak ilgi alanlarımızla ilgili gruplar oluşturuyor, yarışmalar düzenliyoruz. Her yıl, Türkiye'nin farkı illerindeki çalışanlarımızla İzmir'de bir araya geliyoruz. Genç bir ekibimiz var; çalışanlarımızın yüzde 13'ü 25 yaş ve altı, yüzde 53'ü ise 26-34 yaş aralığında. Değişen çağa yön veren teknolojilerimizle olduğu kadar yeni çağı da destekleyen bir bakış açısıyla hareket ediyoruz.



“2025; İNOVASYON, İŞ BİRLİĞİ VE FİNANSAL KAPSAYICILIK EKSENİNDE ŞEKİLLENECEK”

10 yıllık Yapı Kredi ve Garanti Ödeme Sistemleri deneyiminin ardından 15 yıla yakın Visa'da yurt dışı ve yurt içi üst düzey yöneticilik yapan Merve Tezel'i bulmuşken, ödemelerin geleceği konusundaki öngörülerini ve önümüzdeki dönemde bizleri ne gibi yeniliklerin beklediğini sormamak olmazdı. İşte Tezel'in yanıtları: “Nakit kullanımının azalması ve temassız işlemlerin daha fazla kullanılmasıyla birlikte son yıllarda alternatif ödeme çözümlerine talep giderek artıyor. Tüketiciler sıra beklemek yerine hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde işlemlerini tamamlayarak hayatlarına devam etmek istiyor. Ödemenin olabildiğince görünmez ve minimum adımda ama maksimum güvenle yapılmasını bekliyor. Bu gibi ihtiyaç

ve talepler de işletmeleri yeni nesil ödeme çözümlerine yönlendiriyor. Teknolojinin sağladığı yeniliklerle birlikte işletmeler, tüketicilerine daha esnek ve kanal bağımsız çözümler sunabiliyor. Teknolojinin hızlı gelişimiyle birlikte bu yılın fintekler için inovasyon, iş birliği ve finansal kapsayıcılık ekseninde şekilleneceğini söyleyebilirim. Yapay zekâ ve veri analitiği alanında atılan adımlar da sektörde finansal süreçlerin daha da akıllı ve hızlı hale gelmesini sağlayacak. Tüm bu gelişimlerle birlikte tehditlerin de etkisini artıracaklarını belirtmek gerekiyor. Bu yıl ve gelecek dönemlerde güvenlik yatırımları ve alınacak önlemler kritik bir rol oynayacak. Rekabetin bu kadar yoğun olduğu

bir sektörde müşteri deneyiminde derinleşmek, hem orta hem de uzun vadede tüm projelerin odağında olacak. Mobil ödemelerin ve dijital cüzdan kullanımının arttığı, yapay zekâ destekli risk yönetimi ve dolandırıcılık tespitine yönelik yeni teknolojilerin konuşulduğu hareketli bir yıl olacak. Açık bankacılık alanında daha müşteriye dokunan gelişmelerin hayatımıza girmesini bekliyorum. Geleceğin ödeme sistemlerinin sadece teknolojik altyapısını iyileştirilmesiyle değil, aynı zamanda kullanıcı deneyiminin merkezine alınarak şekilleneceğine inanıyorum. Bu vizyonla, sektördeki tüm paydaşlarımızla birlikte daha dijital, entegre ve akıllı çözümler geliştirmeye devam edeceğiz.”

“N Kolay ile büyümemize devam edeceğiz”

Aktif Bank'ın dijital bankası N Kolay, 2024 yılını rekorlarla kapattı. Aktif Bank Perakende ve Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Cem Martı, “N Kolay'ın müşteri sayısını iki katından fazla artırarak 6 milyonun üzerine taşıdık. Mobil uygulamamızın indirilme adedi son 3 yılda 3 kat arttı. N Kolay Bono bakiyesi de önceki yıla oranla yüzde 41 büyüdü. 2024 yılında dijital bankacılık müşteri sayımızda yüzde 30 artış kaydederken, işlem hacmimizi de önceki yıla göre 8 kat artırmayı başardık. Bu yılki hedefimizse dijital müşteri sayımızı yüzde 50 artırmak” diyor...



Cem Martı
Aktif Bank Perakende ve
Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı

2024'te 25'inci yaşını kutlayan Aktif Bank, bu önemli yılı ciddi büyüme oranıyla kapattı. Geçen yılın grubun dijital bankası N Kolay için de önemli bir dönüm noktası olduğunu vurgulayan Aktif Bank Perakende ve Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Cem Martı, “2024 başında belirlediğimiz rekabetçi hedeflere ulaşmış, N Kolay'ın son yıllardaki büyüme ivmesini sürdürerek başarılı bir yıl tamamladığımızı rahatlıkla paylaşabilirim” diyor.

Cem Martı ile bu yılın hedeflerini, yeni ürünleri ve dijital bankacılığın geleceğini konuştuk...

Aktif Bank, çeyrek yüzyılı geride bıraktı. 25'inci yılınızı kutladığınız 2024'ü nasıl geçirdiniz, dijital bankacılık açısından hangi seviyeye ulaştınız?

Dediğiniz gibi 2024, bankamızın 25'inci yaşını kutladığımız anlamlı ve başarılı bir yıl oldu. Çeyrek asırlık deneyimimizi, hedeflerimize ulaştığımız bir yıla taşıdık. 2024 yılı tüm hizmet alanlarındaki büyümenin yanı sıra dijital bankamız N Kolay için de bir dönüm noktası oldu.

Aktif Bank'ın bireysel ürün ve hizmetlerini bir arada servis ettiği dijital bankası N Kolay'ın müşteri sayısını iki katından fazla artırarak 6 milyonun üzerine taşımaya başardık. N Kolay'ın mobil uygulamasının indirilme adedi, son 3 yılda 3 kat artmış oldu. Aynı süreçte N Kolay Bono ürünümüzün bakiyesi de önemli büyüme yakaladı ve bir önceki yıla oranla yüzde 41 artış gösterdi.

2024 yılında dijital bankacılık müşteri sayımızda yüzde 30'luk bir artış kaydederken, işlem hacmimizi de geçen yıla göre 8 kat artırmayı başardık. Bu başarıyı sadece müşterilerimizin dijitalle yönelik ilgisiyle değil, sunduğumuz yeni hizmetlerle de sağladık. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran hizmetlerimizle N Kolay'ı büyüme yolunda önemli adımlar attık.

Ayrıca yine N Kolay ile alışveriş kredilerinde de yükselişin gözlemlendiğini söyleyebiliriz. Fiziki satış kanallarına yönelik yeni bir adım atarak bayi portalımızı yeniledik. Bu sayede 2 bin 600'ün üzerinde fiziki noktada N Kolay Taksit ürünümüzle ihtiyaç anında yerinde alışveriş kredisi kullanım imkânı sunuyoruz. Bu yeni kanal, tüketicilere hızlı ve esnek finansman desteği sağlarken hem bireysel kullanıcılar hem de iş ortakları için kazançlı bir model sunmuş oldu. Özellikle N Kolay Taksit alışveriş kredimiz üzerinden sağlanan kredi kullanımında yüzde 55'in üzerinde büyüme yakaladık.

2024 başında belirlediğimiz rekabetçi hedeflere ulaşmış, N Kolay'ın son yıllardaki büyüme ivmesini sürdürerek başarılı bir yıl tamamladığımızı rahatlıkla paylaşabiliriz.

“ 2 bin 600'ün üzerinde fiziki noktada N Kolay Taksit ürünümüzle ihtiyaç anında yerinde alışveriş kredisi kullanım imkânı sunuyoruz. Bu yeni kanal, tüketicilere hızlı ve esnek finansman desteği sağlarken hem bireysel kullanıcılar hem de iş ortakları için kazançlı bir model sunmuş oldu. ”

“N KOLAY'I BİR ÇÖZÜM MERKEZİ YAPACAĞIZ”

Dijital bankacılık alanında 2025 yılı hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

2025'te de ivmemizi sürdürmeyi hedefliyoruz. N Kolay'ı sadece bir dijital banka olarak değil, kullanıcıların günlük finansal yaşamını kolaylaştıran bir çözüm merkezi haline getirmeye kararlıyız.

Müşteri ihtiyaçlarını karşılamada mobil kanal kullanımını önceliklendirmeyi ve yapay zekâ ile müşteri segmentasyonu, churn (müşteri kayıp) analizi, yatırım tarafında robo danışman ürünü gibi projelerle müşteri memnuniyetini artırmayı ve deneyimi derinleştirmeyi amaçlıyoruz.

Bunun yanı sıra N Kolay Taksit alışveriş kredisi sürecimizi mobil deneyimle birleştirerek müşterilerimize alışverişlerinde daha pürüzsüz ve kolay bir deneyim sağlamak gibi temel konular gündemimizde yer alıyor. Yatırım tarafında müşterilerin ilgisini çekeceğini düşündüğümüz ve bu yıl içinde hayata geçirmeyi planladığımız inovatif ürünlerimizin çalışmaları devam ediyor.

Açık bankacılık regülasyonları ve API kullanımıyla tetiklenen finans sektöründeki dönüşüme uyum sağlamak için API ve açık bankacılığa hizmet edecek platformlar aracılığıyla arayüz geliştiricilerinin kendi müşterilerine doğrudan hizmet verebilecekleri altyapılar ve servisler sağlamayı sürdüreceğiz.

Tüm bu gelişmelerle dijital aktif müşteri adedimizi yüzde 50'nin üzerinde artırmayı hedefliyoruz.

“ Müşteri ihtiyaçlarını karşılamada mobil kanal kullanımını önceliklendirmeyi ve yapay zekâ ile müşteri segmentasyonu, churn (müşteri kayıp) analizi, yatırım tarafında robo danışman ürünü gibi projelerle müşteri memnuniyetini artırmayı ve deneyimi derinleştirmeyi amaçlıyoruz. ”

“YENİ REKLAM KAMPANYAMIZLA BÜYÜME İVEMİZİ ARTIRIYORUZ”

N Kolay'ın Aktif Bank'ın dijital dünyasındaki yeri hangi seviyeye ulaştı?

Dijital bankacımız N Kolay ile kullanıcılarımıza bankacılığın 'N Kolayca'sını sunuyoruz. Hayatı kolaylaştıran yaklaşımımız bizi sevilen ve tercih edilen bir marka haline getiriyor. Müşterilerimizle bu diyalogumuzun olumlu etkilerini paylaştığımız verilerde de görülebiliyoruz. 6 milyonu aşan kullanıcı sayımız, müşteri memnuniyetinin en önemli göstergesi... Ayrıca, markamızdaki büyüme stratejimiz doğrultusunda bankamızın N Kolayca farklarını hatırlattığımız yeni iletişim kampanyamız ile bu ay yayına girdik. Henüz çok yeni olmasına rağmen ilk sonuçlardan çok memnunuz.

Diğer taraftan, Türkiye'de finansal okuryazarlık seviyesinde geliştirilmesi gereken alanlar, gidilmesi gereken yollar olduğunu söylemeliyiz. Bu anlamda N Kolay Bono gibi bir ürünü yatırımcılara doğru anlatılabilmeyi başarmış bir markayız. Biz bir banka olmakla





birlikte aynı zamanda bir teknoloji şirketi gibi hareket ediyoruz. Müşterilerimize değer önermesi yaratma konusunda büyük çaba sarf ediyor ve çabamızın karşılığını alıyoruz. Biz müşteriye ayağına çağırın bir banka değiliz, müşteri trafiğinin yoğun olduğu yerlerde konumlanmayı önemsiyoruz. Bu amaçla çok başarılı iş birlikleri yürütüyor hem kendimiz için hem de müşterimiz için süreçleri kolaylaştırıyoruz.

“TEKNOLOJİYİ ISKALAYAN GERİDE KALIR”

2024 yılında ürün ve hizmetlerinize yenisini eklediniz mi, neler oldu? Bu kapsamda 2025'te hangi projeleri hayata geçireceksiniz?

“N Kolayca bankacılık” vaadimiz doğrultusunda N Kolay Kredi ve Kolay Nakit ürünlerimizle müşterilerimizin ihtiyaç anlarında yanına olmaya devam ediyoruz. 2024 yılı boyunca N Kolay Kredi'nin erişim noktalarını artırarak e-ticaret platformları ve trafiği yüksek dijital alışveriş siteleriyle bütünleşmiş çözümler sunduk.

2024'te hayata geçirdiğimiz yeniliklerden biri de BES teminatlı kredi oldu. Bu ürün, bireysel finansmana erişimi kolaylaştıran önemli bir adımdı.

Bir diğer yenilik, yurt dışı para transferleri konusunda

geldi. Ayrıca iştirakimiz UPT'nin hızlı ve uygun maliyetli para transferi servisini N Kolay Mobil'e entegre ettik. Böylece müşterilerimiz uygulama üzerinden yurt dışına kolayca para gönderip alabiliyor.

2024'ün en dikkat çeken projelerinden biri de N Kolay Extra oldu. Kasım ayında hayata geçirdiğimiz bu sadakat programıyla bankaya düzenli gelir getiren ve bankacılık işlemlerini bankamızdan gerçekleştiren müşterilerimiz yüzde 0 faizli kredimiz Kolay Nakit'ten, nakit ödüller ve indirimlerden faydalanabiliyor. Kullanıcılarımızın günlük finansal işlemlerini yaparken avantaj kazanabildiği bu sistem, beklemediğimiz de ötesinde bir ilgi gördü.

Ürün tarafındaki tüm bu geliştirmelerin yanı sıra web ve mobil kanallarımızda canlı chat entegrasyonu gibi yeni destek noktalarını devreye alarak müşterilerimizin bankamızla olan iletişimlerini daha kolay ve elverişli hale getirdik.

Teknoloji dünyası ve dijital bankacılıkta yeniliği ıskalamak, geride kalmak anlamına geliyor. Biz de aynı hızda çalışıyor, teknoloji temelli ürünlerimizi hazırlıyoruz. Yatırım tarafında müşterilerimiz için portföy danışmanı gibi çalışacak yapay zekâ tabanlı fon danışmanlığı (robo-danışman), alışveriş kredisi sürecimizi mobil deneyimle birleştirerek müşterilerimize alışverişlerinde daha hızlı ve kolay bir deneyim sağlamak gibi temel konular gündemimizde yer alıyor.

“ 2024 yılında BES teminatlı kredi, N Kolay Extra gibi yenilikçi ürünleri hizmete sunduk. Ayrıca iştirakimiz UPT'nin hızlı ve uygun maliyetli para transferi servisini N Kolay Mobil'e entegre ettik. Böylece müşterilerimiz uygulama üzerinden yurt dışına kolayca para gönderip alabiliyor. ”

Dijital ürünleriniz arasında en çok tercih edilen 3 başlığı paylaşır mısınız?

Dijital ürünler tarafında ilk sırada kredi yer alıyor. İhtiyaç kredisinde geniş ürün yelpazemizle müşterilerin farklı ihtiyacına hitap ediyoruz. Bu da ürüne talebi artırıyor. Nakit ihtiyaç kredisinin yanı sıra 10 bin TL'ye kadar 30 gün sıfır faizli ürünümüzle müşterilerin kısa süreli nakit ihtiyacına cevap veriyoruz, kredi kartı ürününe alternatif yaratıyoruz.

Geçen yıl devreye aldığımız BES kredi ürünüyle BES'i olan müşterilere daha avantajlı faiz oranları sunuyoruz. Böylece birikim yapan müşteriyi ödüllendiriyoruz. Türkiye'nin önde gelen e-ticaret platformlarıyla yaptığımız entegrasyonlarla alışveriş anında hem yeni hem mevcut banka müşterilerine anında kredi imkânı sağlıyoruz.

Diğer taraftan, sadık bir kitlesi olan N Kolay Bono ürünümüz müşteri dostu yatırım özelliğiyle sektörde öne çıkıyor. Müşterilerimiz vade boyunca dilediği zaman faiz kaybı olmadan parasını nakde çevirebiliyor.

Buradaki kullanım alışkanlığını incelediğimizde müşterilerimizin maaş bankası olmasak da maaşlarını her ay N Kolay'a göndererek, bono ürününde değerlendirip ihtiyacı kadar bozduğunu görebiliyoruz. Bir diğer yeniliğimiz N Kolay FX ise her zaman avan-

tajlı makas oranları ve basit arayüzüyle müşterilerin sıkça tercih ettiği ürünlerimiz arasında yer alıyor. Tüm ürün süreçlerimizde dijital kanal deneyimini önceliğimize alıyoruz. Müşterilerimizden aldığımız kolaylık ve hız alanındaki geri dönüşler bizi mutlu ediyor.

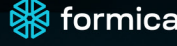


“YAPAY ZEKÂ FARKINDALIK PROGRAMI BAŞLATTIK”

Yapay zekâ şu anda tüm şirketlerin özellikle de finans sektörünün ajandasında ilk sırada yer alıyor. Aktif Bank'ın da bu teknolojiyle yakından ilgilendiğini belirten Cem Martı, “Yapay zekâ, dünyayı değiştiren bir sanayi devrimi hissi uyandırıyor. Direkt olarak tüm insanların kullanımına açılan ve hayatı kolaylaştıran bu teknoloji, aslında bir süredir bankacılık sektöründe kullanılıyor. Ancak her şeye rağmen sektörde de yapay zekâ kullanımında henüz başlangıç aşamasında olduğumuzu söyleyebiliriz. Zamanla kullanım alanı genişleyecek” diyor.

Müşteriyi daha iyi tanıma ve kişiselleştirilmiş servis sunma, kişiselleştirilmiş ürün fiyatları gibi yeni ürünleri yapay zekâ ile sunmanın mümkün olduğunu belirten Martı, sözlerine şöyle devam ediyor: “Aktif Bank işinin merkezine teknolojiyi konumlandırın, tüm süreçlerinde dijitalleşmeyi benimseyen bir yapıda. Elbette bu yapının içerisinde yapay zekâ da önemli bir yer tutuyor. Tüm süreçlerimizde yapay zekânın yeteneklerinden faydalanmak, verimlilik sağlamak gündemimizde bulunuyor. Bankamız içerisinde tüm ekipleri kapsayan bir yapay

zekâ farkındalık projesi başlattık ve işlerimize nasıl entegre edeceğimizi değerlendirip yeni projeler geliştirmek için kolları sıvadığımız bir dönemdeyiz. İnovasyon odaklı bir ekosistem olarak burada öncü projeler geliştireceğimize inanıyoruz. Müşteri deneyimini her daim mükemmel sunmayı odağında tutan N Kolay olarak, yapay zekâ araçlarının iş süreçlerimizde ve yeni ürünlerimizde yaratacağı katalizör efektiyle dijital bankacılık deneyimini bir üst seviyeye taşımayı, her zaman daha yeni ve iyiyi sunmayı hedefleyen N Kolayca bankacılık anlayışımızı desteklemeyi amaçlıyoruz.”



formica

"Yapay zeka ajanları, risk yönetimi alanında muazzam işler yapabilir. Yardımcı bir risk veya fraud analisti gibi çalışıp süreçlerde gerçek analistlere destek olabilir."

Özgür Oktan - CEO



Formica AI ile geleceğe yönelik risk yönetimi

Günümüzde iş dünyası, teknolojinin hızla gelişmesiyle birlikte benzeri görülmemiş bir değişim ve dönüşüm sürecinden geçiyor. PSM olarak, finansal teknoloji (fintek) dünyasındaki en son gelişmeleri ve bunların iş dünyası üzerindeki etkilerini yakından takip ediyoruz. Özellikle finans sektöründe yapay zekâ, risk yönetimi, dolandırıcılık tespiti, kara para aklamayı önleme (AML) ve müşteri tanıma (KYC) gibi kritik alanlarda devrim niteliğinde yenilikler sunuyor.

Bu sayımızda, tüm bu gelişmeleri yakından takip eden ve sektörde öncü bir konuma sahip olan **Formica AI'nin CEO'su Özgür Oktan, yapay zekâ ve risk yönetimi üzerine** sorularımızı yanıtladı...

Öncelikle bize Formica AI'nin ne olduğunu ve risk yönetimi alanındaki konumunu anlatır mısınız?

Formica AI, birçok farklı sektörden firmanın finansal suçlarla mücadele etmesini ve risk süreçlerini bütünsel bir yaklaşımla yönetmesini sağlayan yapay zekâ destekli bir risk orkestrasyon platformu. Formica AI olarak

şirketlerin karmaşık risk ortamında başarılı bir şekilde yol almalarına yardımcı oluyoruz. Günümüzde yapay zekâ, özellikle finans sektöründe oyunun kurallarını yeniden yazıyor. Biz de yapay zekâ teknolojilerinden faydalanarak dolandırıcılığı tespit etme ve önleme, risk yönetimi, kara para aklamayı önleme (AML), müşteri tanıma (KYC) gibi kritik alanlarda çözümler sunuyoruz. Formica AI ile finansal suçları gerçekleşmeden tespit ederek gerekli önlemleri gerçek zamanlı bir şekilde alıyor, şirketlerin para ve itibar kaybını önüyoruz. Amacımız, müşterilerimizin riskleri daha iyi anlamalarına, yönetmelerine ve önlemelerine yardımcı olarak işlerini büyütmelerini sağlamak.

Finans sektörü hızla dijitalleşirken, risk yönetimi ve dolandırıcılıkla mücadelede hangi yeni tehditler ortaya çıkıyor?

Dijitalleşme, finans sektörüne ve müşterilere büyük kolaylıklar sağlarken aynı zamanda yeni güvenlik açıkları da yaratıyor. Dijitalleşmeyle birlikte dolandırıcılar daha karmaşık ve organize hale geliyor. Özellikle kimlik

hırsızlığı, hesap ele geçirme (ATO) ve deepfake gibi dolandırıcılık yöntemleri giderek yaygınlaşıyor. Dolandırıcılar, yapay zekâ ile daha ikna edici sahtekârlıklar yapabiliyor. Bunun yanında, meşru görünen ancak kötü niyetli işlemleri tespit etmek de giderek zorlaşıyor. Risk yönetiminde başarılı olmak için statik kurallar yerine, gerçek zamanlı analiz yapabilen, sürekli öğrenen ve dinamik tehditlere uyum sağlamakla kalmayıp yeni tehditleri öngörebilen sistemlere ihtiyacımız var.

Yapay zekânın risk yönetimi alanında rolü nedir, ne gibi katkıları olabilir?

Yapay zekâ, risk yönetimi alanında devrim yaratma potansiyeline sahip. Risk yönetimi, proaktif olmayı gerektirir ve yapay zekâ bu noktada en güçlü araçlardan biri haline gelmiştir.

Geleneksel kural bazlı sistemler, geçmişte işe yarasa da artık sofistike dolandırıcılık yöntemlerini yakalamakta yetersiz kalıyor. Yapay zekâ geleneksel yöntemlerle tespit edilmesi zor olan karmaşık riskleri ve şüpheli durumları belirleyebilir, analiz edebilir ve tahmin edebilir. Örneğin, yapay zekâ algoritmaları, büyük veri kümelerini analiz ederek dolandırıcılık girişimlerini çok daha hızlı ve doğru bir şekilde tespit edebilir. Aynı şekilde, kara para aklamayı önleme ve müşteri tanıma süreçlerinde de yapay zekâ, daha güvenli ve verimli çözümler sunabilir.

Yapay zekâ ajanları (AI agents) hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yapay zekâ ajanları, risk yönetimi alanında muazzam işler yapabilir. Yapay zekâ ajanları, karar destek sistemleri olarak hareket eden ve sürekli öğrenen yazılımlardır. Finansal güvenlik alanında, müşteri işlemlerini analiz ederek anlık kararlar verebilir, şüpheli aktiviteleri anında işaretleyebilir ve hatta düzenleyici uyumluluk süreçlerini otomatikleştirebilir. Yardımcı bir risk veya fraud analisti gibi çalışıp süreçlerde gerçek analistlere destek olabilir. **Formica AI olarak yapay zekâ ajanlarımızı platformumuza entegre ederek müşterilerimize daha gelişmiş, hayatlarını daha da kolaylaştırıcı çözümler sunmayı hedefliyoruz.**

AML ve KYC süreçlerinde yapay zekâ nasıl bir dönüşüm sağlıyor?

Yapay zekâ, AML ve KYC süreçlerinde manuel inceleme yükünü büyük ölçüde azaltarak doğruluk oranını artırıyor. Ayrıca manuel kontrollerin yarattığı zaman kaybını ortadan kaldırarak süreçleri hızlandırıyor ve daha güvenilir hale getiriyor.

Yapay zekâ, AML ve KYC süreçlerinde veri analizini hızlandırarak dolandırıcılık tespitini daha etkili hale getiriyor. Makine öğrenimi algoritmaları, şüpheli işlemleri belirleyerek anomali tespitinde bulunabilir ve yüksek risk taşıyan kullanıcıları işaretleyebilir.

Şirketler yapay zekâ destekli finansal güvenlik çözümlerine geçiş yaparken nelere dikkat etmeli?

En önemli nokta, doğru teknolojiyi seçmek ve entegrasyonu sağlam bir şekilde gerçekleştirmektir. Yapay zekâ destekli çözümler, esnek, ölçeklenebilir ve regülasyonlara uyumlu olmalıdır. Ayrıca, sistemlerin sürekli olarak güncellenmesi ve gelişen tehditlere karşı adaptasyon sağlaması kritik bir faktördür. Şirketler, yapay zekâ tabanlı çözümleri benimserken verinin kalitesine ve güvenliğine de büyük önem vermelidir. Yapay zekâ modellerinin etkinliği, eğitildikleri verinin doğruluğuna bağlıdır, bu yüzden veri temizliği ve güncelliği sağlanmalıdır. Ek olarak, çalışanların yeni teknolojilere uyum sağlaması için eğitimler düzenlemek ve organizasyon içinde güçlü bir risk farkındalığı kültürü oluşturmak da oldukça önemlidir. Bu sayede, yapay zekâ destekli sistemlerden en yüksek verim alınabilir ve risk yönetimi süreçleri daha etkin hale getirilebilir.

Peki Formica AI'nın vizyonu hakkında neler söylemek istersiniz?

Formica AI olarak risk yönetimi alanında Türkiye'de ve yakın coğrafyamızda bir numaralı oyuncu olmayı amaçlıyoruz. Yapay zekâ teknolojilerini kullanarak müşterilerimize en iyi çözümleri sunmaya, dolandırıcılık, kara para aklama ve terörizmin finansmanı risklerini en aza indirmeye devam edeceğiz.



CEO
Özgür Oktan

2025: KOBİ'ler için uçtan uca finansal çözüm yılı

Yeni nesil fiziki POS sistemleri dünyanın öncüsü olarak 2025 yılına güçlü bir başlangıç yaptık. 10'uncu yılımız olan 2024'te ciro bazında yüzde 120 büyüme kaydederek önemli bir başarıya imza attık. Bu ivmeyi artırarak 2025'te işlem hacmimizi iki kata çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedefe giderken, teknolojiadaki gelişmelere ayak uydurarak yapay zekâ destekli süreçler tasarlayıp, mevcut operasyonlarımızı ve hizmetlerimizi mükemmelleştirirken; iş yeri sahiplerini piyasadaki en geniş finansal çözüm alternatiflerine ulaştıran şirket olma vizyonuyla hareket edeceğiz. Amacımız, iş yeri sahiplerine piyasadaki en geniş finansal çözüm alternatiflerini sunarak, onların işlerini kolaylaştıran ve rekabet güçlerini artıran bir ekosistem oluşturmak.

Stratejik banka ortağımız ile kredi desteği

Fiziki POS cihazı sağlayıcılığında sektör liderlerinden biri olarak, hizmet verdiğimiz KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarına kapsamlı çözümler sunmaya devam ediyoruz. KOBİ'lerin en büyük sorunlarından biri olan finansmana erişimi kolaylaştırmak adına, önde gelen bankalardan biriyle iş birliği yaparak önemli bir projeyi hayata geçirdik. Ödeal Portal üzerinden sunulan ön onaylı kredi başvurusu sayesinde üye iş yerleri, temel bilgilerini girerek anında kredi limitlerini öğrenip avantajlı faiz oranlarıyla hızlı bir şekilde finansmana ulaşabilecek. Bu yenilikçi çözümle KOBİ'lerin işlerini büyütmelemlerini desteklerken, finansal yüklerini hafifletmeyi amaçlıyoruz.

Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS

Geçen yıl sunduğumuz ve sektörde büyük ses getiren Ödeal Kart ile "Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS" çözümümüz, işletmeler için devrim niteliğinde bir yenilik oldu. Bu sistem sayesinde, ertesi gün yapılan ödemeler sıfır komisyonla Ödeal Kart'a yükleniyor. Anlaşmalı tüm bankalar için tek ve sabit aidat



Fevzi Güngör
Ödeal CEO'su

uyguladığımız bu modelde, üye iş yerleri peşin ve taksitli ödeme alabiliyor. Ayrıca, herhangi bir verimsizlik bedeli ya da ciro şartı olmadan Ödeal Kart sahibi olma imkânı sunarak, işletmelerin finansal süreçlerini daha verimli ve avantajlı hale getiriyoruz.

2025'in henüz ilk çeyreği tamamlanmışken önemli bir iş birliğine daha imza attık. Pionir'in ticari ödeme ve tahsilat platformu Tahsildar ve Fibabanka ile yaptığımız iş birliği kapsamında, Tahsildar kullanıcıları da %0 komisyonlu Ödeal Kart ürünümüzden faydalanarak ertesi gün kesintisiz ödeme alabiliyor.

Açık bankacılık ile finansal yönetimde kolaylık

Açık bankacılık modelimizle, üye işyerlerimize finansal yönetim süreçlerinde yenilikçi ve kapsamlı bir çözüm sunacağız. Üye iş yerlerinin tüm POS işlemlerini takip edebildikleri platform olan Ödeal Portal'i daha fonksiyonel hale getirerek, bankacılık işlemlerini de tek bir platform üzerinden takip etmelerini sağlıyoruz.

Üye iş yerleri, Ödeal Portal üzerinden tüm banka hesap bakiyelerini görüntüleyip, para transferlerini gerçekleştirebilecek ve kart bilgilerini tek bir ekranda görüp nakit yönetimlerini yapabilecek. Kullanıcı dostu arayüz ile finansal işlemlerini tek sayfada kolaylıkla takip edebilmelerini, raporlama süreçlerini kolaylaştırarak zamandan tasarruf etmelerini ve işlerini daha etkin yönetmelerini sağlıyoruz.

Geleceğe güçlü adımlarla

Yenilikçi çözümlerimizle KOBİ'lerin finansal yönetimini kolaylaştırıyor, işlerini büyütmelemlerine destek oluyoruz. 2025 yılı boyunca da teknolojik yenilikleri iş süreçlerimize entegre ederek, iş ortaklarımıza daha fazla değer katmayı sürdüreceğiz. Finansmana erişimi kolaylaştıran projelerimiz, sıfır komisyonlu POS çözümlerimiz ve açık bankacılık modelimizle sektördeki liderliğimizi pekiştirmeye devam edeceğiz. İşletmelerin yanında olan, finansal süreçlerini kolaylaştıran ve onlara en iyi hizmeti sunan bir çözüm ortağı olmaktan gurur duyuyoruz. ☺

DenizBank Black Kart'la havaalanında ayrıcalıkların ilerisi benim

Black Kart'a DenizKartım ve MobilDeniz uygulamasından başvurabilirsiniz.

Hızlı geçiş
ve lounge
hizmetleri



denizbank.com | 0 850 222 0 800

 ENBD

İlerisi Benim >

DenizBank 

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

Faktoringi tabana yayan Tam Finans, unicorn olma yolunda

Mısırlı fintek unicorn'u MNT - Halan bünyesine geçen Tam Finans, hedef büyüttü. Türkiye genelindeki 42 şubesi, 850 çalışanı ve 52 bin civarındaki KOBİ müşterisiyle faktoring sektöründe lider olan şirket, yıl sonuna kadar müşteri sayısını 70 bine, yıllık işlem hacmini de 2.2 milyar dolara ulaştırmayı hedefliyor. Tam Finans CEO'su Hakan Karamanlı, "200 bin, 300 bin müşteri hedefi için önümüzde engel yok" diyor...



Tam Finans için "faktoring sektöründe kuralları değiştiren oyuncu" tanımlamasını yapabiliriz. Özellikle de kamuoyunda, "çek kırıcılar" gibi haksız nitelendirmelere maruz kalan faktoring şirketlerinin imajına sağladığı katkılar göz önüne alındığında... Tam Finans CEO'su Hakan Karamanlı, bu katkıyı "Sahada görev yapan 600 kişilik ekibimizle insanlara dokunuyor, yaptığımız işi anlatıyoruz. İşletme sahiplerini dinleyip ihtiyaçlarına uygun çözümler üretiyoruz. Her ay 50-60 bin müşteri ziyareti yapıyoruz. Bu da yılda 18 kez Ay'a gidip gelecek kadar yol yaptığımız

anlamına geliyor" sözleriyle özetliyor.

Tam Finans özetle, işletme sahiplerinin faturalı alacaklarının karşılığını hızlı, kolay ve güvenli şekilde tahsil etmesini sağlıyor. Faturasını Tam Finans Mobil uygulamasına yükleyen kullanıcı, sadece 4 kez "next" tuşuna basarak 30 saniye içinde başvurusuna olumlu ya da olumsuz yanıt alabiliyor. Yanıt olumluysa da 10 dakika içinde alacağının karşılığını hesabında görebiliyor.

Peki bu süreç nasıl bu kadar hızlı ve güvenli bir şekilde tamamlanabiliyor? Hakan Karamanlı, bu noktada yaklaşık 10 yıl önce şirket bünyesinde geliştirdikleri "Skor Kart" uygulamasına işaret ediyor:

“Yapay zekânın yeni yeni konuşulduğu, robot yazılımların ise adının bile geçmediği bir dönemde geliştirdiğimiz Skor Kart uygulamamız sayesinde, müşterilerimizin işlem yaparken kullandığı sürecin en pratik ve en hızlı şekilde yönetilmesini sağlayacak otomasyonu kurduk. Yapay zekâ desteğiyle çalışan uygulamamız sayesinde kredi riskini gramı gramına hesaplayıp her müşteri için farklı fiyatlar belirleyebiliyoruz. Sanırım sektörde risk bazlı fiyatlama yapabilen tek finansman kuruluşuyuz.”

BANKA DIŞI FİNANS SEKTÖRÜNÜN EN BÜYÜK AR-GE MERKEZİ

Peki sadece fatura görüntüsünü sisteme girerek riski ölçebilmek mümkün mü? “Elbette hayır” diyor Karamanlı ve müşteriyle yüz yüze iletişim ile yine yaklaşık 10 yıllık güçlü veri tabanının önemine dikkat çekiyor. “60 kişilik ekibimizle, banka dışı finans sektörünün ilk ve muhtemelen en büyük Ar-Ge merkezine sahibiz” diye de ekliyor.

Tam Finans, geçen yıl 52 bin küçük ve orta ölçekli işletmeye, faturalı alacağı karşılığında finansman sağlamış. Üstelik bunların yaklaşık yüzde 25’i son 1 yıl içinde kurulan şirketler. Karamanlı, “Bu işletmelerin neredeyse tamamının bankalara teminat verebilecek imkanı yok. Kredi riskleri sıfır olsa bile çoğu bankalardan kredi alamıyor” diyor.

Tam Finans, isteyen müşterilere, alacak karşılığı bakiyelerini bloke edip kullandıkları kadar faiz ödeme imkanı da sunuyor. Karamanlı, halen mobil uygulama üzerinden verilen “kullandıkça faiz öde” hizmetinin de sektörde bir ilk olduğunu vurguluyor.

RİSKİN NE KADAR FARKINDAYIZ?

Tam Finans, risk ölçümü için MEF Üniversitesi iş birliğiyle geliştirdiği 5 soruluk mini bir testle de skor sistemini destekliyor. Karamanlı, bu psikometrik testle kişilerin, işletme sahiplerinin kredi-risk farkındalığını ve finansal okuryazarlığını ölçtüklerini anlatıyor. Şimdiye kadar 200 civarında müşteriye uygulanan bu test de yaygınlaştırılacak.

SEKTÖR ORTALAMASINI DÖRDE KATLADI

Tam Finans’ı rakiplerinden ayıran başlıca faktörlerden biri, görece daha düşük ölçekli işletmelerin finansman ihtiyacına cevap vermesi. Hakan Karamanlı, ortalama işlem büyüklüğünün yaklaşık 400 bin TL olduğunu anlatıyor. Bu kesimi fatura kesmeye teşvik ederek, dolaylı olarak kayıtlı ekonomiye destek olduklarına da vurgu yapıyor. Karamanlı, bu ölçeğin Tam Finans’ın büyüme potansiyelini yüksek kıldığına da işaret ediyor:

“Ticaretin finansmanı konusunda daha çok gidecek yol var. 2024 yılı ilk 9 aylık verilere göre faktoring sektörü yüzde 35 büyürken, Tam Finans yüzde 135 büyüdü. Mart 2025 sonu itibarıyla 55 bin müşteriye



ulaşacağımızı öngörüyoruz. Yıl sonu için hedefimizse 70 bin. Ama Türkiye’de 3 milyon üzerinde şirket var. 100 bin, 200 bin, 300 bin müşteri hedeflerine ulaşmamız için hiçbir engel yok.”

Tam Finans, şu anda 50 bini aşkın müşterisiyle sektörde açık ara lider konumda. Öyle ki Karamanlı, diğer 47 faktoring şirketinin toplamının bile bu sayıya ulaşmadığını vurguluyor.

TAM BİRLİK TARIM KURULDU

Tam Finans, 3 yıl önce tarıma girerek bu alanda da sektörde bir ilke imza atmış. “Tam Finans Tarım” ürününü geliştirip ülke çapında 800 civarında tarımsal ürün bayisiyle anlaşılan şirket, çiftçiler ile gübre, yem, zirai ilaç, tohum, tarım ekipmanı, mazot satan tarım firmaları arasındaki ticaret için kesilen faturalardan doğan alacaklar için de finansman sağlıyor. Bu ürünü “Tam Birlik Tarım” adıyla şirketleştirdiklerini açıklayan Karamanlı, “Tarımı bilen çalışanlardan oluşan özel bir ekip kurduk. Şimdiye kadar bu alanda yaklaşık 5 bin müşteriye ulaştık. Orada da daha gidecek 3 milyon müşteri adayı var” diyor.

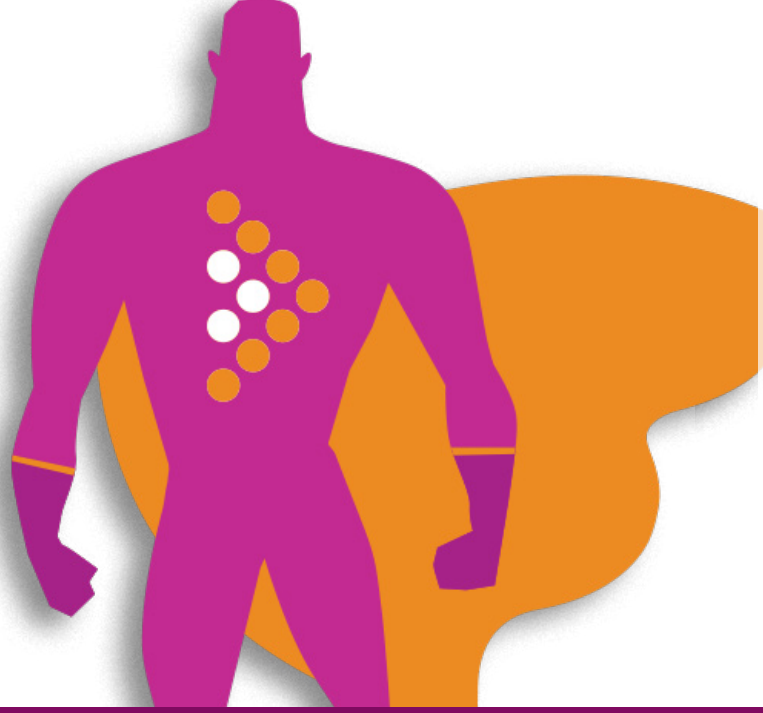
REKOR TAVSİYE ORANI

Hakan Karamanlı, bankalara göre finansman vadelilerinin düşük olması ve faturaya dayalı tahsilat avantajıyla faktoring sektöründe risklerin daha düşük olduğuna dikkat çekiyor. Tam Finans’ta batık riskinin binde 7 gibi çok düşük bir orana sahip olduğunun altını çizen Karamanlı, BDDK’ya giden şikayet sayısının da yok denecek kadar az olduğunu vurguluyor.

Buna karşılık Tam Finans’ın yüzde 80 gibi rekor net tavsiye skoruna ulaştığına vurgu yapıyor Karamanlı



ve şöyle ekliyor: “Bu, dünya çapında bile nadir görülebilir bir oran. 10 müşterimizden 8’i bizi tavsiye ediyor, Üstelik başvurup da ret alan kişiler bile bizi tavsiye ediyor.”



Bu noktada Karamanlı, reddedikleri müşterilerle de iletişime geçtiklerini ve skor sisteminde görünmeyen makine yatırımı gibi gerekçeleri göz önüne alarak ilgili işletmeyi finanse edebildiklerini anlatıyor.

Bu özellikler ve ulaştığı seviye, Tam Finans’ın Dünya Bankası kuruluşu IFC tarafından “Avrupa’nın en iyi KOBİ finansman şirketi” seçilmesinde önemli etken olmuş. Karamanlı, “Aralarında Türk bankalarının da bulunduğu adayları geride bıraktık. Bize bu başarıyı getiren, finansal kapsayıcılığı artırmadaki rolümüz oldu” diyor.

BİREYSEL FİNANSMAN İÇİN DE HAZIRLIKLAR BAŞLADI

Tam Finans, MNT – Halan’ın Mısır’daki deneyim ve gücünün katkısıyla bireysel finansman alanına da girmeyi planlıyor. Hakan Karamanlı, bütüncü adımlar atarak 2026 yılından itibaren bu tür ürün ve hizmetleri kullanıma sunacaklarını söylüyor. MNT – Halan’ın Dubai’de satın aldığı payday loan (maaş kredisi) girişimi örneğinde olduğu gibi çalışanlara avans kredisi vermek için şirketlerle görüşebileceklerini de sözlerine ekliyor.

Tam Finans, müşterilerine finans dışı hizmetler de sunmak istiyor. Farklı alanlarda indirimler sağlamak, tanıtımlarını yapıp yeni müşteriler bulmak, risklerini ücretsiz takip etmek, tahsilatlarına aracılık etmek gibi...

VECTOR “MNT – HALAN TÜRKİYE” OLUYOR, FİNTEK ŞİRKETİ KURULUYOR...

Tam Finans, kuruluş şekli ve ortaklık yapısıyla da rakiplerinden ayrışıyor. Küresel private securities (özel menkul kıymetler) kuruluşu Actera’nın “mikro finans” girişimi olarak kurulan Tam Finans, sonrasında EBRD’nin (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) ortak olmasıyla kaynak çeşitliğini artırmış. EBRD aynı zamanda, Mısırlı MNT – Halan’ın Tam Finans’ı satın almasında da önemli bir faktör olmuş. Hakan Karamanlı, şirketteki yeniden yapılanma ve satış sürecini de şöyle anlatıyor:

“2012’de Tam Factoring adıyla kurulan şirketin ilk döneminde işler hedeflendiği gibi ilerlemeyince 2014 yılında bir yeniden yapılanmaya gidildi. Ben de o dönemde şirkete operasyon ve bilgi teknolojilerinden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak katıldım. İş Bankası, Anadolu Grubu ve Garanti BBVA’daki deneyimlerim doğrultusunda Skor Kart’ı geliştirdik. 1 yıl sonra kendimi, o zamana kadar hiç deneyimim olmadığı bir alanda, kredilerden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak buldum. 3 yıl sonra da Tam Finans CEO’su oldum. Satın alma sürecine gelince... Mısır’ın ilk unicorn’u olan MNT - Halan’ın kurucusu ve CEO’su Mounir Nakhla, 2023 yılında bir Londra ziyaretinde EBRD yönetimiyle buluşuyor ve Türkiye’ye yatırım yapma fikirlerini paylaşıyor. Onlar da bizimle görüşmelerini tavsiye ediyor. Geldiler, görüştük. Frekanslarımız tutunca satış için görüşmelere başladık. Temmuz 2024 itibarıyla da MNT – Halan bünyesine katılmış olduk. Şimdi Tam Finans’ın bağlı olduğu Vector Yazılım Holding’in adı da MNT – Halan Türkiye olarak değişecek.



Grubumuz bünyesinde Tam Birlik Tarım’ın yanı sıra yeni şirketler kurmak için çalışmalar yürütüyoruz. Bunlardan ilki fintek alanında olacak. Bu alanda iş ortaklıklarını artırırken, şirket satın alma gibi fırsatları da değerlendirebiliriz.

MNT – Halan, Türkiye ile Mısır arasındaki ticaretin artması, bu alandaki finansmanın kolaylaşması anlamında da önemli bir açılım getirecek. Karşılıklı olarak iki ülkede de yeni fırsatları değerlendirmek istiyoruz.”

Bulut KYC ile kimlik doğrulama süreçlerinde YENİ DÖNEM

İHS Teknoloji ve fraud.com iş birliğiyle fintek dünyasının hizmetine sunulan Bulut KYC Platformu, sektörün güvenlik ve kimlik doğrulama standartlarını en üst seviyeye çıkarma iddiasında. İHS Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Emre Sayın, "Türkiye'deki mevzuata tam uyumlu altyapısı ve üstün teknolojik özellikleriyle dikkat çeken bu platform, yükümlü kuruluşların uyumluluk süreçlerini anında ve uygun maliyetle tamamlamalarına imkan tanıyor; MASAK, BDDK, SPK ve BTK gibi yetkili kuruluşlar tarafından belirlenen teknik standartlara tam uyum gösteriyor" diyor...

İHS Teknoloji ile fraud.com ortaklığıyla geliştirilen Bulut KYC Platformu, Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK) yükümlüsü olan ödeme kuruluşları, elektronik para kuruluşları, kripto varlık hizmet sağlayıcılar ve elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcılar için kapsamlı ve ekonomik bir kimlik tespit çözümü sunuyor.

Türkiye'deki mevzuata tam uyumlu altyapısı ve üstün teknolojik özellikleriyle dikkat çeken platform, yükümlü kuruluşların uyumluluk süreçlerini anında ve uygun maliyetle tamamlamalarına imkan tanıyor; MASAK, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) gibi yetkili kuruluşlar tarafından belirlenen teknik standartlara tam uyum gösteriyor.



Emre Sayın
İHS Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı



NIST Sertifikalı yüz tanıma teknolojisi

ABD'deki NIST enstitüsü tarafından sertifikalandırılmış yüz tanıma teknolojisi ve ISO 30107-3 canlılık tespiti teknolojileriyle donatılan Bulut KYC Platformu, sahtecilik girişimlerini engellemek amacıyla finteklere etkin bir altyapı sağlıyor.

Deepfake ve zararlı yazılım tespiti

Finansal teknoloji girişimlerinin sadece bugün değil gelecekte de karşılaşılabileceği güvenlik ve düzenleyici ihtiyaçlara bugünden yanıt verebilecek bir altyapıya sahip olan Bulut KYC Platformu'nda doküman canlılık tespiti, deepfa-

ke tespiti, cihaz parmak izi, zararlı yazılım tespiti, ses tanıma ve ses canlılık tespiti gibi ileri düzey biyometrik özellikler ise opsiyonel olarak sunuluyor.

"Fintek dünyasına çevik çözümler geliştiriyoruz"

İHS Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Emre Sayın, platformla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Türkiye'nin en büyük yönetilen servis sağlayıcılarından biri olarak Fraud.com ile güçlerimizi birleştirerek fintek dünyasının ihtiyaç duyduğu çevik çözümleri sunmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu çözümler ödeme kuruluşları, elektronik para kuruluşları, kripto varlık hizmet sağlayıcılar ve elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcılar gibi kuruluşların yüksek teknoloji ihtiyaçlarını gerekli standartlara uyum içinde karşıyor. Önümüzdeki dönemde, yeni ürün ve hizmetlerimizle fintek ekosistemine katkı sunmaya devam edeceğiz." ☺

Yemek kartında SGK prim muafiyeti sınırı olumlu bulundu!



SGK'nın çalışanların günlük yemek ücretiyle ilgili yeni teşvik uygulaması kafaları karıştırdı. Artık tamamen kişiye özel kullanılan yemek kartlarının bu düzenlemeyle nasıl bir kimliğe bürüneceği tartışma konusu oldu. Yemek şirketleri, sanılanın aksine yeni düzenlemeden memnun. Verginin yanı sıra SGK prim muafiyetinin çalışanlarına yemek kartı veren şirketlere büyük avantaj sağlayacağını, bunun da sektöre ilgiyi artıracığını öngörüyorlar...

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) 31 Aralık 2024 tarihinde yayınladığı genelgeyle yemek kartlarının kullanımına dair sınırlamalar getirildi. Hatırlanacağı gibi yemek kartları, 2022 yılı aralık ayına kadar tutar sınırlaması olmaksızın hem yemek, hem alışveriş hem de farklı farklı harcamalar için kullanılabilirdi. Ve bu harcamalar hiçbir sınırlamaya tabi olmaksızın sosyal güvenlik priminden muaf tutuluyordu.

Aralık 2022 itibarıyla Sosyal Güvenlik Kurumu, günlük brüt asgari ücretin yüzde 23.65'i tutarını esas alarak bir sınırlama getirdi. Bu sınırın altını sosyal güvenlik priminden istisna tutmakla birlikte bu oranın üzerini sosyal güvenlik primini dâhil etmişti.

Aralık 2022 - Mayıs 2024 arasında süreç bu şekilde işledi. Ancak Danıştay, SGK'nın bu sınırlamasının doğru olmadığını belirterek söz konusu düzenlemeyi iptal etti. Bunun üzerine SGK, 31 Aralık 2024 tarihinde yeni bir milat belirledi ve yönetim kurulu kararıyla yeni bir tutar belirledi. Bu tutar da fiilen çalışılan gün başına 158 TL şeklinde hayatımıza girdi.

Yeni düzenlemeyle birlikte çalışma dünyasında kafalar karıştı. Çünkü yemek kartları teknolojiyle birlikte dönüşerek kimlik değiştirmiş ve çalışanların farklı ihtiyaçları için de kullanabildiği bir "sadakat" uygulamasına dönüşmüştü.

Şimdi şirketler yemek kartlarının kullanımını yeniden kurgulamaya başlarken, çalışanlar da yeni durumun mevcut hakları üzerinde nasıl bir etki yaptığını anlamak için insan kaynaklarını departmanlarını soru yağmuruna tutuyor.

PSM olarak, artık birer finansal teknoloji şirketine dönüşen yemek kartı oyuncularına sorduk:



- Sosyal Güvenlik Kurumu'nun yemek kartlarıyla yaptığı son düzenleme sistemde nasıl bir değişikliğe yol açacak?
- Yeni düzenleme müşteriniz olan şirketleri nasıl etkileyecek?
- Yemek kartları şirketlerin ve çalışanların hangi ihtiyaçları için kullanılabilir?
- Müşterilerinize hizmet vermek için hangi teknolojileri kullanıyor, hangi finansal hizmetleri veriyorsunuz? Haberimize katılan şirketlerin yöneticilerinin yanı sıra sektöre dışarıdan bakabilecek bir danışmanın görüşünü de sizlerle paylaşıyoruz...

"158 TL SINIRI YEMEK AMAÇLI KULLANIMLAR İÇİN GEÇERLİ DEĞİL"

Mustafa Kılıç **KPMG İş ve Sosyal Güvenlik Direktörü**

Bilindiği üzere yemek kartlarında günlük 158 TL'nin üzerinde de yüklemeler yapılabilir. Bu durumda, eğer yemek amacıyla verilmiş ise bu kartlar, yine hiçbir tutar sınırlamasına takılmadan sosyal güvenlik priminden istisna tutulacak. İsterseniz bunu bir örnekle açıklayalım... Bir işletmemizde 22 gün çalışılıyor ve her bir gün için 300 lira yemek yardımı veriliyor. Söz konusu tutar yemek kartına yükleniyor ve bu yemek kartı da sadece yemek için restoran, lokanta, kafe, yiyecek, içecek iş yerlerinde geçerli olmak üzere sınırlandırılmış. Söz konusu 300 liralık tutar hiçbir sosyal güvenlik birimine tabi değil. Ama bu 300 lira eğer marketlerde, diğer farklı iş yerlerinde, alışverişlerde, yemeğin dışında kullanılıyorsa, 158 x 22 hesaplanıp kalan tutarı sosyal güvenlik primine tabi tutmak gerekiyor.

Tabii burada işveren taleplerine de değinmek gerekiyor. Piyasada şöyle bir algı oturmaya başladı: İşverenler, 300 lirayı aslında yemek ve yemeğin dışındaki aynı yardım şeklinde de verdiklerinin kabul edilmesini talep ediyor. Çünkü SGK tarafından aynı yardımlar, sosyal güvenlik primine tabi tutulmuyor. İşverenlerinse bu harcamaların da bir yemek, gıda, alışveriş çeki gibi değerlendirilmesi ve sosyal güvenlik priminden istisna edilmesi şeklinde talepleri var. Biz burada şu anki düzenlemeye göre bunun açık olmadığını değerlendiriyoruz. Benzer şekilde, belirli ürün ve hizmetlerle sınırlı olmak üzere çalışanlara sosyal güvenlik priminden istisna edilecek alışveriş çekleri verilebilir.



Ali Emre Sever
MultiNet CEO'su

"YENİ SİSTEM EKSTRA AVANTAJ GETİRİYOR"

Yeni düzenleme, yemek kartlarını hem işverenler hem de çalışanlar için daha avantajlı hale getiriyor. Yemek kartı artık sadece öğle yemeği desteği sağlamanın ötesine geçip çalışan refahını artıran ve iş gücü verimliliğini destekleyen bir sistem haline geldi.

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun yaptığı son düzenlemeyle birlikte, nakit yardımlar ve her yerde geçen kartlarla yapılan yemek yardımları 158 TL'ye kadar istisnaya tabi tutulurken, yemek kartlarında herhangi bir üst limit olmadan SGK prim muafiyeti devam ediyor. Bu da işverenler için hem maliyet avantajı hem de çalışanları için daha esnek ve kapsamlı bir yan hak sunma fırsatı anlamına geliyor. Kısacası, yeni sistem iş dünyası için hem vergi avantajı sağlıyor hem de çalışanların yemek kartı kullanımını teşvik eden bir yapıyı beraberinde getiriyor.

İşverenlere maliyet avantajı sağlıyor

MultiNet yemek kartı kullanan şirketler için yeni düzenleme maliyet avantajı açısından büyük bir fırsat sunuyor. Günlük 158 TL ile 240 TL arasındaki ödemelerde SGK primleri, gelir vergisi ve damga vergisi ödenmezken, 240 TL + KDV'ye kadar olan ödemelerde de benzer avantajlar sağlanıyor. Ayrıca, fatura-daki yüzde 10 KDV tutarı da KDV indirimine tabi tutulabiliyor. 240 TL'yi aşan tutarlarda MultiNet yemek kartı kullanımında SGK primlerinden muafiyet devam ederken, gelir ve damga vergisi uygulanıyor. Buna karşılık, nakit ödemelerde ise hem SGK primleri hem de diğer vergiler devreye giriyor.

Esneklik ve seçim özgürlüğü

Yemek kartlarının evrimi, aslında iş hayatındaki değişen ihtiyaçları çok iyi yansıtan bir dönüşüm hikayesi. 1999'da Multinet Up olarak Türkiye'ye yemek kartı kavramını ilk kez tanıttığımızda, sistem fiziksel yemek çekleriyle çalışıyordu. Ancak bugün, teknolojinin getirdiği yeniliklerle yemek kartları artık tamamen dijital bir ekosistemin parçası haline geldi, ödeme sistemleri dijitalleşti ve kullanıcı deneyimi ön plana çıktı. Artık kullanıcılarımız, fiziksel kart taşımaya gerek olmadan, MultiPay uygulamamız üzerinden QR kod ile ödeme yapabiliyor. İşverenlere ise yüzde 100'e varan vergi avantajı, gider yönetimi kolaylığı ve çalışan bağlılığını artıran yan haklar sunuyoruz.

Yemek kartları artık sadece öğle yemeği ihtiyacını karşılamaktan çok daha fazlasını sunarak, şirketler için operasyonel kolaylık ve maliyet avantajı sağlarken, çalışanlar için de esneklik ve seçim özgürlüğü sunan bir yan hak olarak konumlanıyor. Özellikle yeni nesil çalışanlar, işverenlerinden daha fazla seçenek ve esneklik bekliyor. Biz de bu beklentilere uygun çözümler geliştiriyoruz.



Finansal süreçleri kolaylaştıran bir ekosistem

Multinet Up olarak yalnızca bir yemek kartı sağlayıcısı olmanın ötesinde, işletmelerin ve çalışanların finansal süreçlerini kolaylaştıran bir ekosistem sunuyoruz. Örneğin, MultiPay uygulamamız sayesinde yemek kartı kullanıcıları fiziksel kart taşımadan QR kod ile ödeme yapabiliyor. MultiPOS ise üye iş yerlerinin herhangi bir ek cihaz yatırımı yapmadan ödeme almasını sağlıyor. Ayrıca MultiGift ve MultiFlex gibi çözümlerimiz şirketlerin çalışan ödüllendirme süreçlerini dijitalleştirirken, MultiPetrol ile filo yönetimi yapan şirketlerin akaryakıt harcamalarını optimize etmelerine yardımcı oluyoruz. Son olarak, MultiHealth çausı altındaki çözümümüz Fitpass ile çalışanların spor salonlarına erişimini kolaylaştırıyoruz. Tüm bu çözümleri ise kendi teknoloji şirketimiz inventiv aracılığıyla geliştiriyoruz. Siber güvenlikten mobil cüzdanlara, ödeme sistemlerinden sadakat programlarına kadar birçok inovatif finansal teknoloji çözümü sunarak müşterilerimize yüksek güvenilirlikli, hızlı ve kusursuz bir deneyim yaşıyoruz.

Koray Bozkurt

Pluxee Türkiye Satış Genel Müdür Yardımcısı

"ŞİRKET BAŞINA 3.5 MİLYON TL'YE KADAR TASARRUF İMKANI SAĞLAYACAK"

Yemek kartları, gider yönetimi, gelir vergisi ve SGK primlerinde sağladığı muafiyetlerle muhasebesel ve idari süreçlere kolaylık katıyor. SGK'nın yeni genelgesine göre de aslında yemek kartları kullanım alanlarında herhangi bir değişiklik yaşanmadı; kullanım alanları değişmeden SGK priminden yüzde 100 muaf hale geldi. Aslında bu genelgeyle 2022 öncesinde uygulanan yerleşik uygulamaya dönmüş olduk. Yeni genelge sadece nakit yardımlar ve nakit gibi her yerde geçen kartlarla yapılan yemek yardımlarında 2025 yılı için 158 liraya kadar istisna uygulanabileceğini açıklamış oldu.

Bu durum, işverenlere büyük bir finansal rahatlık sağlayacak. Örneğin, bu yıl çalışanlarına yemek kartı olarak günlük 300 TL tutarında destek sağlayan bir şirket, gelir vergisi istisnası, sınırsız SGK prim istisnası ve yüzde 10 indirilebilir KDV avantajlarıyla yıllık 3.52 milyon TL gibi önemli bir tasarruf elde edebilecek. Bu da hem şirketlerin gider yönetimini kolaylaştıracak hem de çalışanlara yapılan yemek yardımlarının artmasında önemli bir teşvik olacak.

Yeni düzenlemenin, yemek kartı sektöründeki kuruluşlar ve işverenler arasındaki ortaklıklara pozitif katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Yemek kartlarının sunduğu pek çok avantajın yanı sıra yeni genelgeyle sağlanan avantaj sayesinde henüz yemek kartı kullanmayan pek çok şirket için de bu çözümün ilgi çekeceğini düşünüyoruz. Ayrıca hali hazırda yemek kartı kullanan kurumlar, birlikte çalıştıkları şirketlerle kapsamını genişleterek daha farklı iş birlikleri kurabilir. Bu da sektörümüz için pozitif etki yaratacaktır.

1.5 milyon çalışanın hayatına değer katıyoruz

Dijitalleşmenin etkisi ve çalışan beklentilerinin değişmesiyle birlikte yan haklar dünyası her geçen gün dönüşüyor. Bizim de 1993'te Sodexo adıyla ve yemek çeki ile başlayan yolculuğumuz, kullanım alışkanlarına yönelik en uygun deneyimi sunmak amacıyla önce yemek kartına, sonra da mobil karta dönüştü. Sektörümüzdeki bu dönüşümü bir adım daha öteye taşıdık ve 2024 yılının başında çalışan deneyimi ve yan haklar dünyasına yepyeni bir bakış açısı getirmek amacıyla yemek kartı markasından çalışan deneyimine odaklanan bir markaya, Pluxee'ye dönüştük. Bu değişimle birlikte, çalışan deneyimini ve yan haklar dünyasını dijitalleşme ve inovasyonla merkezimize aldık. Sadece yemek kartı sektörünün ötesine geçmekle kalmadık, aynı zamanda geniş bir hizmet yelpazesiyle sektörümüzdeki en güçlü HR-tech markalarından biri haline geldik.



Bugün ülkemizde her gün 1.5 milyon çalışanın hayatına değer katıyoruz. Pluxee'liler Türkiye'nin dört bir yanında 63 bini online, toplam 120 bin noktada ürün ve hizmetlerimizden diledikleri şekilde yararlanıyor.

Online işlem hacmimiz 2 yılda 10 kat arttı

Dijitalleşme ve teknoloji iş stratejimizin en önemli bileşenlerinden, ana yatırım alanlarımızdan biri. Geçen yıl dünya genelinde Pluxee, gelirlerinin yaklaşık yüzde 10'unu teknoloji yatırımlarına ayırdı.

Pluxee kullanıcılarının yemek ve tüketime hazır gıda siparişlerini verebilmelerini sağlamak için dijital kanallarımızı geliştirdik ve kullanıcılarımızı online sipariş mecralarıyla buluşturarak 2 yılda online işlem hacminin 10 kat artmasını sağladık.

Dönüşüm sürecinde Pluxee Türkiye mobil uygulamamızı yeniden tasarladık. Kullanıcı deneyimini üst seviyeye çıkaran uygulamamızla yemek, gıda, masraf ve hediye ürünlerini iki ayrı uygulama yerine, bütünsel bir deneyim içinde tek bir mobil uygulama altında birleştirdik.

Ödeme yöntemlerimizi sürekli gelişen dijitalleşme doğrultusunda çeşitlendiriyoruz. Bugün üye iş yerlerimize sunduğumuz Cep POS ürünümüz mobil kod, QR kod ve NFC ile ödeme opsiyonlarıyla ödeme alma süreçlerini uçtan uca dijitalleştirmiş durumda. Mobil ödeme oranımız ise yüzde 92'nin üzerinde.



Uğur Yıldırım
MetropolCard CEO'su

"KAYIT DIŞILIĞI ÖNLEMEDE ÖNEMLİ BİR ROL ÜSTLENİYORUZ"

Düzenleme sonrasında oluşan yeni dönemde süreç çok daha avantajlı ilerleyecek. Yeni düzenlemeyle işverenler, çalışanlarına yemek yardımı yaparken sigorta primi ödemekten muaf tutulacak ve süreç daha avantajlı hale gelecek. Yemek kartlarının aynı yardım olarak değerlendirilmesi, işverenlerin finansal yükünü hafifletirken, vergi avantajları sayesinde işletmelere önemli bir tasarruf imkanı sunuyor.

Yeni düzenlemelerin yemek kartı sektörüne olumlu katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Türkiye'nin ilk çevreye duyarlı dijital yemek kartı MetropolCard olarak şirketlere, çalışanlara ve üye iş yerlerimize sunduğumuz yenilikçi çözümlerle sektörde fark yaratmaya devam ediyoruz. Yerli ve milli bir marka olarak sorumluluğumuzun bilinciyle hareket ederken, yemek kartlarının yalnızca çalışanların yemek ihtiyaçlarını karşılamakla kalmayıp, aynı zamanda kayıt dışılığı önleyerek ülke ekonomisine katkı sağladığımızı da biliyoruz.

81 ilde özgürce seçim imkanı sunuyoruz

Yemek kartları ilk ortaya çıktığında kağıt kupon olarak kullanılıyor ve yalnızca belirli restoranlarla sınırlıydı. Ancak zamanla dijitalleşme ve değişen tüketici beklentileriyle büyük bir dönüşüm yaşadı. Bugün yemek kartları, fiziksel ve dijital çözümleriyle geniş bir kullanım ağı sunarak yalnızca restoran harcamalarında değil, market alışverişleri ve online siparişlerde de tercih ediliyor.

Şirketler için yemek kartları, çalışanlarına esnek bir yemek yardımı sunarken vergi avantajı ve operasyonel kolaylık sağlayarak giderlerini optimize etmelerine yardımcı oluyor. Çalışanlar ise yemek kartlarını restoran, kafe ve marketlerde özgürce kullanabiliyor, online siparişlerini kolayca ödeyerek günlük ihtiyaçlarını rahatça karşılayabiliyor. Bu dönüşüm, hem işverenlerin maliyet yönetimini güçlendiriyor hem de çalışanların yemek harcamalarında daha fazla seçenek ve esneklik sunuyor.

Günümüzde yemek kartı sektörü, geleneksel ödeme çözümlerinin ötesine geçerek finansal teknoloji alanında önemli bir dönüşüm yaşadı. Temassız ödeme, QR kod ile işlem, mobil uygulama üzerinden bakiye yönetimi ve dijital cüzdan entegrasyonu gibi teknolojilerle kullanıcı deneyimini sürekli geliştirirken, GiftPay gibi dijital çözümlerimizle kurumsal müşterilerimize esnek ve çevre dostu yemek yardımı sunuyoruz. Ön ödemeli kart sistemlerimiz, kağıt bazlı işlemleri azaltarak doğaya duyarlı bir finansal ekosistem sağlıyor.



Ayrıca B2B ödeme çözümleri, online sipariş entegrasyonları ve geniş üye iş yeri ağıyla şirketlere operasyonel kolaylık ve vergi avantajı sunuyoruz. 81 ildeki yaygın market ve restoran ağıımız sayesinde çalışanlar, yemek harcamalarında özgürce seçim yapabiliyor. Sürdürülebilir dijital ödeme sistemlerimizle hem iş dünyasına hem de doğaya katkı sağlarken, finansal teknolojinin sunduğu tüm imkanları en verimli şekilde kullanıcılarımıza sunmaya devam ediyoruz.

Yemek yardımları amacına daha uygun kullanılabilir

Yeni düzenlemeyle yemek kartlarının yalnızca yemek harcamalarına yönlendirilmesi, çalışanlar için daha verimli bir bütçe yönetimi sağlayarak yemek yardımının gerçek amacına uygun şekilde kullanılmasını destekliyor. İşverenler, çalışanlarına daha efektif yemek desteği sunabilirken, geniş üye iş yeri ağıımız sayesinde yemek kartları her zamankinden daha erişilebilir hale geliyor.

Türkiye'nin ilk çevreye duyarlı dijital yemek kartı MetropolCard olarak, temassız ödeme, mobil uygulamayla bakiye takibi ve hatta transferi gibi yenilikçi çözümlerle çalışanlara en esnek ve sürdürülebilir yemek harcama deneyimini sunmaya devam edeceğiz. ☺



Türk fintek girişimlerine küresel açılım fırsatı



DC Group Innovation Day, Türkiye'deki fintek girişimlerine ürün geliştirme, mentorluk, yurt dışı pazara açılım fırsatı ve yatırım olanakları sunarak küresel çapta büyümelerine katkı sağlamayı hedefliyor. Kanada merkezli entegre ödeme çözümleri sağlayıcısı DC Group'un Türkiye'de ilk kez düzenlediği bu program, her yıl tekrarlanacak bir inovasyon platformu olarak konumlandırıldı.

Yapay zekâ ve gömülü finans

24 Şubat itibarıyla başlayan başvurular, 14 Mart'a kadar www.dcinnovationday.com üzerinden kabul edilecek. Program, iki ana kategoride başvuruları değerlendiriyor:

- **Fintekler için Yapay Zekâ:** B2B finansal kuruluşlara yönelik yapay zekâ tabanlı çözümler geliştiren şirketler.

- **Entegre Ödeme Çözümleri:** Gömülü finans, bankacılık ve diğer finansal hizmetlerin finansal olmayan uygulamalara ve hizmetlere entegre edilmesini ifade ediyor. Şirketler, finansal ortaklara bağlı uygulama programlama arayüzleri (API'ler) aracılığıyla bankacılık, kartlı ödeme, QR ödeme, para transferi, kredi, sigorta ve yatırım hizmetlerini müşteri teklifleriyle birleştirerek sunuyor. Bu şekilde kullanıcılar, halihazırda farklı amaçla kullandıkları araçlarla finansal hizmetlere sorunsuz bir şekilde erişebiliyor. Pazarıeri üzerinden alışveriş yapan müşterinin, o web sitesinden ayrılmadan alışveriş tutarını taksitlendirebilmesini bir gömülü finans örneği olarak verebiliriz.

Başvuru kriterleri, ödüller ve fırsatlar

Programa katılmak isteyen şirketlerin, tamamlanmış bir ürüne sahip olması ve en az bir fatura kesmiş olması gerekiyor. Seçilen şirketler, 15 Mart - 1 Nisan tarihleri arasında değerlendirme sürecine alınacak ve en başarılı iki girişim, her kategoride 10 bin Kanada Doları ödül kazanacak.

DC Group Innovation Day, Fintech Factory ve NovaForm iş birliğiyle düzenleniyor. Katılımcılar, DC Group'un finans ve teknoloji ekosistemine dahil olma fırsatı yakalayarak global pazarlara açılma şansı elde edecek. Çözümleri DC Bank'ın sistemlerine entegre edilerek marka bilinirliklerini artıracak, mevcut ürünlerini geliştirmek için destek alabilecekler. Değerlendirme sürecinin tamamlanmasının ardından, 15 Nisan'da Four Seasons Hotel Bosphorus İstanbul'da düzenlenecek özel etkinlikte, seçilen şirketlerin temsilcileri DC Group yöneticileriyle bir araya gelerek ürünlerini tanıtmaya imkânı bulacak.

"TÜRK FİNTEKLERİNİN TEKNOLOJİ İHRACATINA DESTEK OLACAĞIZ"

Gülçin Kuvancı
Digital Commerce Bank CIO'su

2019 yılından bu yana Kanadalı DC Group bünyesinde çalışıyorum. Grubumuz, Türkiye'nin teknoloji, ödeme sistemleri ve insan kaynağı açısından büyük bir potansiyele sahip olduğunun farkında. Bu program, yerli fintek girişimlerini global arenada konumlandırmak için kritik bir adım olacak. Amacımız, başta Kuzey Amerika olmak üzere Türkiye'den dünyaya teknoloji ihraç eden lider fintek şirketlerini ortaya çıkarmak. Türk fintek ekosistemine global bir kapı aralayan DC Group Innovation Day, girişimcilere uluslararası başarı yolunda önemli bir fırsat sunuyor.



24 şehirde BKM Ulaşım Platformu kolaylığı başladı

8'i büyükşehir olmak üzere 24 şehirde toplu ulaşım ödeme altyapısı sağlayan Kentkart, BKM ile yeni bir iş birliği yaptı. Kullanıcılar, herhangi bir bilet, ulaşım kartı ya da nakit taşımaya ihtiyaç duymadan, BKM Ulaşım Platformu üzerinden temassız özellikli banka kartı veya kredi kartlarıyla ödeme yapabilecek. BKM Ulaşım Platformu üzerinden TROY kart sahiplerine özel kampanyalar da düzenlenecek...

Toplu ulaşım ödemelerinde banka kartı ve kredi kartı kullanımına imkân veren sistem uygulamasını 2012 yılında Konya'da başlatan BKM, yeniden ele alarak geliştirdiği Ulaşım Platformu ile ülke genelinde toplu ulaşım ödemelerinin yerli ve milli altyapı üzerinden gerçekleşmesini sağlamayı hedefliyor. BKM, bu doğrultuda Türkiye toplu ulaşımında kredi kartı kabulünü sağlayan ilk şirket olan Kentkart ile önemli bir iş birliğine imza attı.

Söz konusu iş birliğiyle Kentkart'ın hizmet verdiği şehirlerde toplu ulaşım araçlarında temassız özellikli banka kartı, kredi kartı veya NFC özellikli cep telefonu ile yapılan ödemelerin finansal kuruluşlarla olan akışı BKM Ulaşım Platformu üzerinden gerçekleşecek. Bu önemli adım ile toplamda nüfusu yaklaşık 20 milyon olan 24 şehirde yaşayan vatandaşlara ve yerli-yabancı turistlere toplu ulaşım ödemelerinde pratiklik, esneklik ve güvenle ödeme rahatlığı sunulacak. Aynı zamanda TROY kart sahiplerine özel kampanyalar düzenlenecek.

BKM Genel Müdürü Ozan Deniz, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu iş birliği sayesinde, ülkemizin akıllı şehirler



alanında hizmet veren öncü firmalarından Kentkart'ın hizmet verdiği şehirlerde vatandaşlarımız banka kartı, kredi kartı ve NFC özellikli cep telefonlarıyla toplu ulaşım ödemelerini kolaylıkla ve güvenli bir şekilde gerçekleştirmeye devam edecek ve bu ödeme akışı BKM'nin sunduğu ve milli kaynaklarla geliştirilen ulaşım platformu üzerinden sağlanacak. Aynı zamanda BKM Ulaşım Platformu, TROY kart sahiplerine özel kampanyalar geliştirmemize imkân sağlayacak. Hem BKM Ulaşım Platformu'nu hem de TROY kart sahiplerine özel kampanyaları yaygınlaştırarak daha fazla şehirde hayat bulmasını hedefliyoruz."



Kentkart Genel Müdürü Çınar Basmacı da "Toplu ulaşım gibi insanların doğrudan hayatına dokunan bir alanda hizmet vermektten ve yerli-millî ulaşım platformunu geliştirilen BKM ile iş birliği yapmaktan onur ve mutluluk duyuyoruz. Kentkart olarak hizmet verdiğimiz şehirlerde belediyelerin en uygun maliyetlerle ve entegre olarak çalışan sistemlerle toplu ulaşım hizmeti sunmasına katkı sağlıyoruz. Vatandaşlarımızın günlük yaşamlarını kolaylaştırarak, son teknolojiye sahip validatörler ve dijital çözümlerimiz aracılığıyla toplu ulaşım ödemelerini esnek, pratik ve hızlı şekilde gerçekleştirmesine hizmet ediyoruz" dedi.

BKM ULAŞIM PLATFORMU'NUN HAYATA GEÇTİĞİ İL VE İLÇELER



TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR



Türkiye'deki startup yatırımları, 2.6 milyar dolarla rekor kırdı

2024 yılında Türkiye'deki startup yatırımlarında hem işlem sayısı hem de işlem hacmi açısından önemli bir artış kaydedildi. 2023'te 297 olan toplam işlem sayısı 2024'te 331'e yükselirken, açıklanan işlem hacmi de 497 milyon dolardan 2.6 milyar dolara çıktı...

KPMG Türkiye M&A ve 212 ekiplerinin iş birliğiyle, Türkiye'deki girişim sermayesi piyasasının karşı karşıya olduğu temel eğilimleri, fırsatları ve zorlukları ortaya koymak amacıyla hazırlanan "Türkiye Startup Yatırımları" raporunun 2024 yılı sonuçları açıklandı.

Rapora göre küresel startup ekosistemi, son 7 yılın düşük seviyesine gerileyen işlem sayısındaki hafif düşüşe rağmen, yatırımlardaki artışla 2024 yılında dayanıklı bir seyir izledi. Küresel çapta işlem sayısı yaklaşık yüzde 6 düşüşle 35 bin 685'e gerilese de işlem hacmi bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 7 artarak 368.3 milyar ABD Doları'na ulaştı.

2024 yılında startup dünyası; yapay zekâ, savunma teknolojileri, sağlık ve biyoteknoloji, siber güvenlik ve alternatif enerji gibi yükseliş trendindeki sektörlerin yanı sıra jeopolitik gerilimler, enflasyon ve faiz oranlarına ilişkin artan endişeler, değerlendirme ve çıkış stratejilerindeki zorluklar gibi etkenlerle şekillendi.

Küresel ekonomik belirsizlikler dünya genelinde girişimcilik faaliyetlerinde düşüşe yol açarken, Türkiye'de de benzer eğilimler yaşandı. Ancak Türkiye'nin startup



Özge İlhan Acar

ekosistemi, toplam yatırım miktarındaki artışla küresel trendlere kıyasla daha dirençli bir performans sergiledi. Türk startup yatırımlarında hem işlem sayısında hem de işlem hacminde önemli bir artış kaydedildi. 2023'te 297 olan toplam işlem sayısı, 2024'te 331'e yükselirken açıklanan işlem hacmi 497 milyon ABD Doları'ndan 2.6 milyar ABD Doları'na çıkarak rekor seviyeye ulaştı.

"İşlem sayısında da pozitif ayrıştık"

KPMG Türkiye M&A Danışmanlık Hizmetleri Şirket Ortağı Özge İlhan Acar, araştırma sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "2024, küresel ölçekte büyümenin yaşandığı bir yıl oldu. ABD'deki başkanlık seçimleri, devam eden Rusya-Ukrayna savaşı ve Orta Doğu'daki jeopolitik gerginlikler küresel piyasalarda belirsizliğe yol açarak yatırımcıların temkinli hareket etmelerine neden oldu. Bu doğrultuda Türkiye girişim ekosistemi global trendlerle paralel bir trend izleyerek artış gösterse de artış oranı globale kıyasla rekor seviyedeydi. 2024'te toplam işlem hacmi bir önceki yıla kıyasla yaklaşık 2.1 milyar dolar artışla 2.6 milyar dolara çıktı. Bu artışın önemli etkenlerinden biri, Hepsiburada'nın 1.1



milyar dolar rekor bedelle Kazakistan menşeli Kaspi.kz'ye satılması oldu. Bu işlem hariç bakıldığındaki artış da azımsanacak gibi değil. Türkiye girişim ekosistemi işlem sayısında da 2023'teki 297 işleme kıyasla, 2024 yılında gerçekleşen 331 adet işlemle global ekosisteme kıyasla pozitif ayrıştı.”

“Finteklerin liderliği sürdü”



Ali Karabey

212 Kurucu Ortağı Ali Karabey'in yorumu ise şu şekilde: “2024 yılı Türkiye startup ekosisteminde önemli bir dönüm noktasıydı. Satın almalar ve ileri aşama yatırımlar, ekosistemin büyüklüğünü ve gelişen dinamizmini gösterdi. İşlem hacmi büyük oranda bu iki alan tarafından şekillendi.

Fintekler işlem sayısında liderliği sürdürürken,

pazaryerleri de yatırımcıların ilgisini en fazla çeken alanlardan biri oldu. Hepsiburada'nın devri, Insider'ın aldığı büyük yatırım ve büyük çaplı yatırım turları, Türkiye'nin potansiyelini daha da pekiştiren önemli gelişmelerdi. Halka arzlar da ekosistemin daha geniş bir yatırımcı kitlesiyle buluşmasını sağladı.”

En büyük payı satın almalar ve ileri aşama yatırımlar oluşturdu

2024 yılında Türkiye startup ekosistemindeki işlem hacminin büyük bölümünü satın almalar ve ileri aşama yatırımlar oluşturdu. Bu oranlar sırasıyla yüzde 58 ve yüzde 29 olup toplamda yaratılan hacim yaklaşık 2.3 milyar dolara ulaştı. İşlem sayısı bakımından tohum aşama yatırımları 280 adetle dikkat çekti.

Hepsiburada satışıyla gelen rekor

İşlem sayısına göre fintek sektörü yıl içerisinde gerçekleşen 31 işlemle lider konumda yer aldı. Onu 28 işlemle biyoteknoloji, 25 işlemle yapay zekâ takip etti. Hizmet olarak yazılım (SaaS), oyun ve sağlık teknolojileri sektörleri de işlem adedi bakımından en aktif diğer dikeyler oldu.

İşlem hacmi bakımından Hepsiburada işleminin katkısıyla pazaryeri sektörü 1.2 milyar dolarla zirvede yer aldı. Onu 546 milyon dolar işlem hacmiyle SaaS takip etti.

Oyun dikeyi cazibesini koruyor

2024 yılında ekosisteme yatırım yapan global stratejik şirketler arasında Güney Koreli DoubleU Games, İsrail kökenli Moon Active ve Pakistanlı Game District bulunuyor. İşlem hacmi bakımından, Paxie Games'in DoubleU Games'e 67 milyon dolar bedelle satışı, Spyke Games'in Moon Active'den almış olduğu 50 milyon dolar tutarındaki erken aşama yatırımı, Grand Games ve Agave Games'in Birleşik Krallık kökenli Balderton Capital liderliğinde global finansal yatırımcılardan sırasıyla almış oldukları 30 milyon ve 18 mil-

yon dolar tutarındaki erken aşama yatırımları dikeyin öne çıkan işlemleri arasında karşımıza çıkıyor.

Sektörde 2024 yılında gerçekleşen 20 işlemin 13'üne finansal yatırımcılar liderlik ettiğinden, sektöre dengeli bir sermaye akışı olduğunu ve sektörün yatırımcı evreni nezdinde de cazibesini koruduğunu söylemek mümkün. Türkiye'deki girişimcilik ekosistemi, bugüne kadar gerçekleşen başarılı çıkışlarla yatırımcı ilgisini canlı tutarken, genç yeteneklerin bu alana yönelmesine de katkı sağlıyor.

Yurt dışı ve diaspora işlemlerinde hareketlilik arttı

Yurt dışı startup işlemlerinde gerçekleşen en büyük işlem, BAE merkezli NEOPAY'ın yüzde 65 hissesinin Türk fintek şirketi Dgpays ve Bahreyn merkezli Ar-capita Group Holdings tarafından 250 milyon ABD doları bedelle ortaklaşa satın alınması oldu. Bu işlem, Dgpays'in güçlü bölgesel bir fintek ekosistemi oyuncusu olmasında önemli bir adım olarak değerlendiriliyor. Diaspora işlemlerindeki en büyük tutar ise Türk girişimci Oğuzhan Atay'ın kurucuları arasında yer aldığı ABD merkezli sağlık teknolojileri girişimi BillionToOne'in kalabalık bir yatırımcı grubundan aldığı 130 milyon dolar tutarındaki ileri aşama yatırım oldu. BillionToOne'in bu yatırımla ana hedefi, moleküler teşhislerde kullanılan teknolojileri geliştirerek prenatal tarama ve onkoloji teşhislerini daha doğru, hassas ve erişilebilir hale getirerek sağlık hizmetlerindeki standartları yükseltmek.

TÜRKİYE GİRİŞİM SERMAYESİ EKOSİSTEMİNDE 2024'TE GERÇEKLEŞEN EN BÜYÜK 10 İŞLEM

İşlem	Hedef şirket	Sektör	Yatırımcı	Yatırımcı ülkesi	Hisse	İşlem değeri (Milyar \$)	Yatırım aşaması
1	Hepsiburada	Pazaryeri	Kaspi.kz	Kazakistan	%65.4	1.127	Satın alma
2	Insider	SaaS	General Atlantic	ABD	Açıklanmadı	500	İleri aşama
3	Getir	Teslimat ve lojistik	Mubadala Investment Company	BAE	Açıklanmadı	250	İleri aşama
4	Paynet	Fintek	iyzico	Türkiye	%100	87	Satın alma
5	Paxie Games	Oyun	DoubleU Games	Güney Kore	%100	67	Satın alma
6	Altınay Savunma	İnsansız araçlar	Halka arz yatırımcıları	Türkiye	%25	58.5	Satın alma
7	Spyke Games	Oyun	Moon Active	İsrail	%15.9	50	Erken aşama
8	BinBin	Mobilite	Halka arz yatırımcıları	Türkiye	%15.2	45.7	Satın alma
9	Midas	Fintek	Portage Ventures, IFC, Spark Capital, Earlybird Digital East (Fund II), Revo Capital (Fund II)	Kanada, ABD, Almanya, Türkiye	Açıklanmadı	45	Erken aşama
10	Bulutistan	SaaS	DxBV	Hollanda	%65	39	Satın alma

DİJİTAL ÖZGÜRLÜK

tekno-feodalizme mi dönüşüyor?



DR. SONER CANKÖ
SC Yönetim ve
Danışmanlık Kurucusu

Teknolojinin hızla gelişmesi ve dijital platformların hayatımıza giderek daha fazla nüfuz etmesi, yeni bir ekonomik ve toplumsal düzenin ortaya çıkışına yol açtı. 20 yıl önce dönemin teknolojik yenilikleri olarak tanıştığımız sosyal medya ve içerik platformları, geçen süre içinde kendi kullanıcılarına zarar veren uluslar üstü mekanizmalara dönüştü. Bu düzen, bazı düşünürler tarafından “tekno-feodalizm” olarak adlandırılıyor. Yakından takip ettiğim ve değer verdiğim ekonomistler, düşünürler Daron Acemoğlu, Vedat Milor ve Yanis Varoufakis de bu yeni sistemin yaratabileceği tehlikelere dikkat çekerek, ortak endişelerini dile getirdiler.

Tekno-feodalizmin tanımı ve yükselişi

Tekno-feodalizm, “geleneksel feodalizmde toprak sahiplerinin sahip olduğu gücün, dijital teknoloji ve platform ekonomisi aracılığıyla büyük teknoloji şirketlerine geçmesi” olarak tanımlanabilir. Dijital platformlar, veri ve algoritmalar üzerinden kontrol sağlayarak, kültürel, ekonomik ve siyasi gücün dar bir elitin elinde yoğunlaşmasına neden oluyor. Bu yapı, bireyleri ve küçük işletmeleri büyük teknoloji şirketlerine bağımlı hale getirebiliyor.

Daron Acemoğlu'nun görüşleri

Daron Acemoğlu, “Power and Progress” (Güç ve İlerleme) ve “Why Nations Fail” (Ulusların Düşüşü) isimli kitaplarında, teknolojik gelişimin toplumsal eşitsizlikleri derinleştirebileceğini vurguluyor. Acemoğlu'na göre, teknoloji şirketlerinin kontrolsüz büyümesi, ekonomik ve siyasi gücün birkaç büyük şirketin elinde toplanmasına yol açıyor. Bu durum piyasa rekabetini baltalarken, yenilikçiliği ve ekonomik fırsatları da azaltıyor. Acemoğlu, büyük teknoloji şirketlerinin demokratik kurumları zayıflatabileceği ve gelir dağılımında ciddi adaletsizlikler yaratabileceği konusunda uyarıyor.

Vedat Milor'un perspektifi

Vedat Milor, tekno-feodalizmin sosyal ve kültürel boyutuna odaklanıyor. Milor, algoritmaların ve reklamların, bireylerin özgür tercihlerini manipüle ederek, tüketim alışkanlıklarını değiştirdiğini savunuyor. Teknoloji devlerinin dijital verileri kullanarak bireyleri bölümlere ayırdığına ve sosyal medyanın bireyleri birbirinden uzaklaştırdığına işaret ediyor. Aynı zamanda büyük teknoloji şirketlerinin, tüketici davranışlarını manipüle ederek, kültürel ve ekonomik kontrol mekanizmalarını oluşturduğuna dikkat çekiyor.

Yanis Varoufakis'in eleştirileri

Yanis Varoufakis, tekno-feodalizmin kapitalizmin yeni bir aşaması olduğunu savunuyor. Teknoloji şirketlerinin, rekabeti ortadan kaldırıp piyasaları tekelleştirerek “dijital feodal lordlar” haline geldiğini ileri sürüyor. Varoufakis'e göre, bu yeni ekonomik düzende büyük teknoloji şirketleri, sadece ekonomik değil aynı zamanda siyasi bir güç de elde ederek devasa kârlar elde ediyor ve demokrasinin temellerini zayıflatıyor.

Ortak endişeler

Acemoğlu, Milor ve Varoufakis, tekno-feodalizmin şu temel sorunlara yol açtığı konusunda hemfikir:

■ **Eşitsizlik:** Teknolojik gücün büyük şirketlerin elinde toplanması, gelir ve fırsat eşitsizliğini artırmaktadır.





- **Demokrasi tehdidi:** Teknoloji devlerinin politik gücünü artırması, demokratik süreçleri zayıflatır.
- **Kültürel manipülasyon:** Algoritmalar ve reklamlar aracılığıyla bireylerin özgür tercihleri kısıtlanmaktadır.
- **Bağımlılık:** Kullanıcılar, teknoloji platformlarına bağımlı hale gelmekte ve alternatiflere erişimleri azalmaktadır.
- **Veri gizliliği:** Kullanıcı verileri şirketler tarafından kötüye kullanılabilir ve denetimsiz bırakılıyor.

Çözüm önerileri

Tekno-feodalizmin olumsuz etkilerini azaltmak için devletlerin, sivil toplum kuruluşlarının ve bireylerin birlikte hareket etmesi gerekiyor. Acemoğlu, demokratik kurumların güçlendirilmesi ve teknoloji şirket-

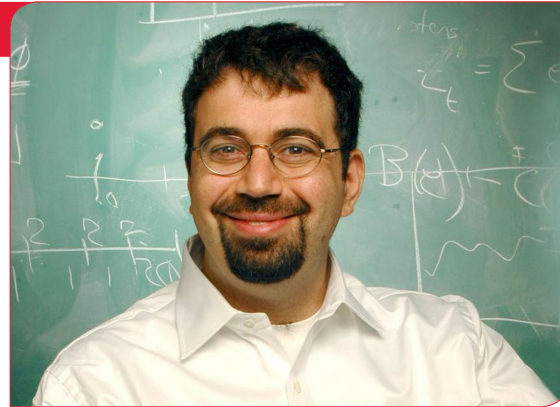
lerinin denetlenmesi gerektiğini savunurken; Milor ve Varoufakis büyük teknoloji şirketlerinin gücünün sınırlandırılmasını ve veri gizliliğini koruyacak politikaların uygulanmasını öneriyor.

Tekno-feodalizm, 21'inci yüzyılın en kritik ekonomik ve toplumsal meselelerinden biri olarak karşımızda duruyor. Teknoloji devlerinin giderek artan etkisi, toplumun geleceği açısından ciddi bir tehdit oluşturuyor. Bu nedenle, teknoloji politikalarının toplumsal faydayı gözeterek yeniden şekillendirilmesi büyük önem taşıyor.

Biz bireylerin de bu gelişmeleri çok iyi anlaması, platformların ürünü değil bilinçli ve özgür kullanıcıları olmak üzere hareket etmesi, çevremizde bu konularda farkındalığı artırması okyanusta damla olmaktan öte büyük bir etki yaratacaktır.

DARON ACEMOĞLU

"Bin yıllık tarih ve çağdaş kanıtlar bir şeyi açıkça ortaya koyuyor: İlerleme otomatik değil, teknolojiyle ilgili yaptığımız seçimlere bağlı. Üretim ve iletişimi organize etmenin yeni yolları, ya seçkinlerin dar çıkarlarına hizmet edebilir ya da yaygın refahın temeli olabilir. Orta Çağ Avrupası'nda tarımsal ilerlemelerle elde edilen zenginliğin çoğu kilise tarafından ele geçirildi ve köylüler açlıktan ölmeye katedraller inşa etmek için kullanıldı. İngiltere'deki sanayileşmenin ilk yüz yılı işçiler için durgun gelirler sağlarken, birkaç kişiyi çok zengin etti. Ve bugün dünya genelinde dijital teknolojiler ve yapay zekâ, aşırı otomasyon, büyük veri toplama ve müdahaleci gözetim yoluyla eşitsizliği artırıyor ve demokrasiyi baltalıyor. Böyle olmak zorunda değil. Teknolojinin yolu, daha önce olduğu gibi yine kontrol altına alınabilir. Son yarım yüzyıldaki muazzam bilişim ilerlemeleri,



güçlendirici ve demokratikleştirici araçlar haline gelebilir. Ancak tüm önemli kararlar kendi güçlerini ve prestijlerini yükselten bir toplum inşa etmeye çalışan birkaç kibirliliğin elinde kalırsa bu mümkün olmaz."

VEDAT MİLOR

“Neyi göreceğimiz ve hangi bilgiyle karşılaşacağımız, neredeyse tamamen algoritmaların inisiyatifinde şekilleniyor. Facebook, Instagram, X, TikTok, YouTube gibi sosyal medya devleri, kullanıcı deneyimini 'kişiselleştirmek' adına kapsamlı veri analizlerine dayanarak içerik akışlarını tasarlıyor. İlk bakışta kullanıcıya cazip gelebilecek bu düzen, aslında 'görmediğimiz' pek çok bilginin de bize ulaşmasını engelliyor. Örneğin, algoritma bize benzer görüşteki hesapların paylaşımlarını daha fazla göstererek, adeta yankı odalarına hapsediyor. Farklı görüşleri, itirazları, eleştirileri filtreliyor ya da alt sıralara atıyor. Böylece, tek tip bir bakış açısına maruz kalan kullanıcı, kendi görüşlerinin evrende mutlak doğrulukta ve çoğunlukta olduğunu sanabiliyor. Bu da toplumun farklı kesimleri



arasında uzlaşma yerine çatışmayı, ortak zeminden uzaklaşıp keskin hatlarla birbirinden ayrılmayı beraberinde getiriyor.”



YANİS VAROUFAKİS

“Artık küresel ekonomi kâr üzerinden değil merkez bankalarının sürekli para basmasıyla ilerliyor. Bu süreçte değer yaratımı da piyasalardan Facebook, Amazon gibi dijital platformlara kayıyor. Bunlar artık oligopol firmalar değil, 'özel derebeylikler' biçiminde faaliyet gösteriyor. Batı dünyası genelinde merkez bankalarının bastığı paralar finansçılar tarafından şirketlere borç veriliyor, şirketler de bu borçlarla kendi hisselerini satın alıyor. Hisselerin değeri ise kârlardan kopuk ilerliyor. Bu sırada dijital devler piyasaların yerini alıp, kişisel servet elde etmenin yeni odağı haline geliyor. Tarihte ilk kez hemen herkes, Facebook'a bir şeyler yükleyerek veya Google Maps'e bağlıyken seyahat ederek büyük şirketler için bedavaya sermaye üretiyor. Elbette geleneksel kapitalist sektörler ortadan kaybolmadı ama tekno-feodal ilişkiler



onlara yetişip geçmeye başladı. Kapitalizmin ölümü sessiz olsa da yakında fırtına kopabilir. Tekno-feodal sömürünün ve eşitsizliğin mağdurları bir araya gelirse çıkan ses çok yüksek olacaktır.”

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



“Aktif Bank’ta cinsiyet değil, yetkinliklerin rekabet ettiği eşitlikçi bir iklim var”

Dünya Kadınlar Günü’nü kutlarken, kadınların her alanda eşit fırsatlar ve başarılarla var olmasını destekliyoruz. İlham veren hikayeler, güçlü kadın liderlerle çoğalıyor. Bu ay da Zirve Yolunda sohbetimizde PSM olarak kız çocuklarına destek için başlattığımız projelerde yanımızda olan sevgili Gamze ile birlikteyiz. Hayaller, kurumsal hayatta belli bir yaştan sonra uzmanlık alanlarımızın ötesine geçerek farklı yönlere kayabiliyor. Ancak Gamze, tam da bu noktada farklı bir karar alarak 40 yaşında “beyaz yakalı” olmayı tercih etti. Enerjisi, işine duyduğu tutku ve pozitif yaklaşımıyla, röportajın son kısmında da okuyacağınız gibi, kendi deyimiyle “tanısanız seversiniz” dedirten bir lider o...

Gamze Gürkan Numanoğlu
Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Öncelikle mart sayınızda yer almamı fırsat bilerek, sözlerime tüm kadınların Kadınlar Günü’nü kutlayarak başlamak istiyorum. 44 yaşındayım, evliyim, Yaz ve Koza adında 2 kız çocuğu annesiyim. Galatasaray Lisesi sonrası Fransa’da iletişim okudum. Pazarlama sektöründe çalışmak tamamen bilinçli bir tercihti; meraklı yapıma ve stratejik düşünme biçimime uygun olduğunu düşündüğüm için buraya eğildim.

Fransa dönüşü o dönemin en büyük reklam ajanslarından birinde işe başladım. 10 yıl boyunca lider global reklam ajanslarında çalışarak marka stratejisi ve pazarlama iletişimi üzerine uzmanlaştım, sayısız yerel ve global kampanyaya liderlik ettim. 2014 yılında kreatif direktör ortağımınla kendi bağımsız reklam ajansımızı kurmak için global yapıdan ayrıldım ve 7 yıl



boyunca bağımsız reklamcılık yaptım. 2021 yılında ise 40 yaşındayken, herkes beyaz yakalığı bırakıp kendi işini kurmaya çalışırken, ben kendi işimi bırakıp Aktif Bank'a katılarak hayatımda ilk kez beyaz yakalı oldum.

Reklam ajanslarından yatırım bankacılığına uzanan etkileyici bir kariyeriniz var. Bu süreçte sizi en çok etkileyen ve bugünkü başarılarınıza yön veren dönüm noktalarını bizimle paylaşır mısınız?

İlk dönüm noktası kendi işimi kurmam oldu. Global ve güvenli yapılardan ayrılma ve bağımsız ajansımızı kurma kararımız o günün koşullarında aşırı cesur bir karardı. Hiç pişman olmadım. Üstelik işi kurmaya karar verdiğimiz haftasında ilk çocuğuma hamile olduğumu öğrendim. Tabii bu bizi durdurmadı. Şimdi bakınca bu çılgınlıkmiş diyorum ama o dönem yeni iş ve yeni annelik arasında çok odaklı ve yılmaz bir ruh halindeydim. Ajansta işler oldukça iyi gitti. Neticede ben 7 yıllık ajans ortaklığında birçok başarıya ekibimle imza atarken, 2 de çocuk kucakladım.

Kariyerimin bugününü şekillendiren diğer dönüm noktası ise henüz kendi ajansımdayken Aktif Bank ve o gün Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan, bugünse bankamızın Genel Müdürü Ayşegül Adaca Oğan ile tanışmamız oldu. Ben ajans, Ayşegül Hanım da marka tarafında kol kola ve büyük bir akıl ortaklığı ile N Kolay'ın marka stratejisini henüz 2015 yılında beraber kurguladık, bankamızın ilk reklam filmlerini yaptık, nice yenilikçi projeye birlikte imza attık. 2021 yılında Aktif Bank'a Genel Müdür olarak dönüp beni de yönetim takımına çağırdığında burada yaratacağı başarı hikayesine ortak olma fikri beni çok heyecanlandırdı. Yine cesur bir karar vererek, bu kez kendi işimden ayrıldım. Başarılarla geçirdiğimiz bu 4 yıl doğru bir karar verdiğimi kanıtladı.

Bağımsız bir ajansın kurucusu olmanın getirdiği esneklik ve yaratıcılık, Aktif Bank'taki iletişim stratejilerinize nasıl yansdı? Bu geçiş sürecinde öğrendiğiniz en değerli ders neydi?

Masanın diğer tarafında bulunmak, yaratıcı bakış açısını kaybetmeden markaya liderlik etmek bana çok büyük avantaj sağladı. Reklam ajanslarında geçirdiğim yıllar boyunca çok sayıda sektöre ve markaya hizmet verdim. Dolayısıyla geniş bir vaka bilgisine ve iletişim taktiklerine dair güçlü bir deneyim birikimine sahibim. Tüm bu gelişkin kasları kendi direksiyonunda olduğum markalarda kullanma şansı buldum. Ayrıca markaya ve ekibime de ajanstan aşinalığım olması çok büyük artı sağladı. Bu geçiş sürecinde öğrendiğim en değerli ders ise heyecanlandığımız projeler peşinden koştuğunuzda içinizdeki yılmazlık duygusu hep canlı kalıyor. Profesyonel rutinden çıkmayı arada hatırlamak, yeniyeye heyecanlanmayı pas geçmemek lazım.

Türkiye'nin en büyük özel yatırım bankasının müşteri deneyimi stratejisini yönetmek büyük bir sorumluluk. Bu görevde sizi en çok motive eden ve tatmin eden unsurlar neler?

Aktif Bank'ta müşteri deneyimi ekibini sıfırdan kurmak,

aktif bank

bankada müşteri odaklı kültür dönüşümünü başlatacak olmak beni en motive eden unsurlardan biri oldu. Üstelik Aktif Bank sadece yatırım bankası kimliğiyle değil, 10'dan fazla iştirakiyle bir fintek ekosistemi olarak varlık gösteriyor. Bu size sürekli farklı alanlarda çalışma dinamizmini sağlıyor. CX'te sadece 3 yıllık bir yapılanma olmamıza rağmen net tavsiye skorumuzdaki (NPS) yüzde 100 artış, olgunluk seviyemizin "Deneyimli"ye yükselmesi, bu alanda sektörel itibarımızın oluşması ve en önemlisi artık çok daha mutlu müşterilerimizin olması en büyük tatmin duygusu veren unsurlar.

Markalar için değer yaratmak sizin tutkularınız arasında. Aktif Bank'ın marka hikayesini oluştururken sizi en çok etkileyen ve ilham veren faktörleri bizimle paylaşır mısınız?

Aktif Bank, yenilikçi iş modeli nedeniyle aynı anda birçok topu çevirmek zorunda olduğunuz bir marka. Hem yatırım bankasının itibarını gözetmeli, hem N Kolay'ı en sevilen lider dijital banka hedefine koşturmaya devam etmeli hem de ekosistemdeki diğer tüm markalar için ayrı ayrı rotalar çizmelisiniz. Üstüne bir de Türkiye fintek ekosisteminde bir kanaat önderliği sorumluluğunuz var. Kurumun bu çok yönlülüğü, cesareti, hep daha iyisini, yenisini yapma motivasyonu beni hep etkileyen ve kendimi de sürekli yenilemem için beni diri tutan faktörler.

20 yıllık sektör tecrübenizle pazarlama ve iletişim dünyasında gözlemlediğiniz en büyük değişim nedir? Sizce bu değişim markalar ve müşteriler için hangi fırsatları beraberinde getiriyor?

En büyük değişim tüketicide oldu. Dijitalleşmenin derinleşmesini ve insanların daha akıllı tüketicilere dönüşmesini hep beraber izledik. Artık süslü reklam cümleleriyle akıllarını çelebileceğiniz insanlarla değil, hayatına ne katacağınızı sorgulayan, sahiçilik arayan insanlarla karşı karşıyasınız. Pazarlamanın P'leri de insanların markalardan beklentileri de arttı. Marka amacını "içeriden dışarıya" örmeyi başaran, deneyimi de "dışarıdan içeriye" kurgulayabilen markaların avantajlı olacağını söylemek mümkün. Ayrıca elbette daha kişisel mikro segmente iletişim kurguları ve müşteri odaklı yaklaşım günümüzün olmazsa olmazları.

Aktif Bank'ta 2024 yılı nasıl geçti? 2025 için hedefleriniz ve öncelikleriniz neler?

25'inci yılımızı kutladığımız 2024'te 100 milyar TL'yi aşan bilançomuz ve yüzde 41.8 ile sektör ortalamasının çok üstünde seyreden ortalama özkaynak kârlılığımızla büyümemizi sürdürdük.

Müşteri Deneyimi ve İletişim Grubu olarak da başarılı



Mutlu
Müşteri
Günü

aktifbank



Program

08:45-09:15 Karşılama / Kahvaltı

09:15-09:45 Müşteri Deneyimi Yolculuğumu

09:45-10:15 Müşteri Deneyimi Yolu
Kariyer Yarışması ve
Töreni

bir yıl geçirdik. Müşteri deneyimi, pazarlama iletişimi ve kurumsal iletişim alanlarındaki projelerimizin performanslarıyla hem yerel hem global onlarca ödülü kucakladık, ekiplerimiz birçok platformda itibarını artırdı. Bankamız marka değeri artışını sürdürdü ve Brand Finance tarafından üst üste üçüncü kez ilk 100 marka arasında listelendik. Genel Müdürümüz Ayşegül Adaca Oğan liderliğinde çok sesli, çok etkili, itibarı yüksek ve daha güçlü bir ekosistem oluşturduğumuzu görmek gurur verici.

N Kolay'ı büyümeye devam etmek, sürdürülebilirlik projelerine odağımızı artırmak, müşteri deneyimindeki derinleşmeyi iştiraklerimizde de yaygınlaştırmak ve Passo markasının lansmanını yapmak bu yılın en öncelikli hedefleri.

Finans sektöründe kariyer yapmak isteyen genç profesyonellere ne önerirsiniz? Onlara fark yaratmak için hangi adımları atmaları gerektiğini söylersiniz?

Finans, rekabetçi bir sektör. Genç profesyoneller için mutlaka sektörün getirdiği yenilikleri takipte kalmak, sürekli gelişen teknolojiyle kendini donatmaya gönüllü olmak, yenilikçi projelerde yer almaya istekli olmak, çok yönlü olmaya açık olmak avantaj sağlayacaktır.

Aktif Bank'ta kadın ve erkek çalışanların dağılımı nasıl? Kadınların liderlik pozisyonlarında daha görünür olması adına ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Finans sektöründe kadın erkek çalışan oranı eşit olsa da yönetici seviyesine gelince denge bozuluyor. Aktif Bank'ta ise cinsiyet eşitliğini yönetim katına da yansıtabilmenin gururunu yaşıyoruz. Bir kadın lider tarafından yönetilen bankamızda cinsiyetlerin değil yetkinliklerin rekabet ettiği eşitlikçi bir iklim var.

Bu yaklaşımımızla her fırsatta örnek olmaya, eşitlikçi yaklaşımımızın kurum performansına katkısına vurgu yapmaya özen gösteriyoruz. Kadın liderlerimizin çoğu çeşitli platformlarda aktif görevler yürütüyor, elimizi

taşın altına koyuyoruz. Size ve WBN Türkiye platformuna bu vesileyle teşekkür etmiş olayım. Hem farklı firmalardaki kadın liderler arasında tanışlığı ve iş birliğini artıran hem de kız öğrenciler için önemli bir görev üstlenen çok verimli bir platform.

Sosyal sorumluluk projeleri ve gönüllü çalışmalar sizin için ne kadar önemli? Bu alanda hem birey hem de marka olarak yer aldığınız projeler var mı?

Birey olarak sosyal konulara duyarlıyım. Özellikle çocuk ve kadın odaklı çeşitli derneklere düzenli bağışçıyım ve birçok sosyal projeye destekçiyim.

Kurum olarak ise üç ana odakta proje geliştiriyoruz. İlki toplumsal cinsiyet eşitliği, ikincisi kültür ve sanata yaptığımız katkılar ile toplumsal gelişimi desteklemek. "Ekonomide Aktif Kadımlar", binlerce mikro girişimci ihtiyaç sahibi kadına mikro kredi sağlayarak finansal ayak izlerini oluşturduğumuz, etkilerini dinledikçe ve şahit oldukça heyecanımızın hep arttığı bir proje. Kültür sanat alanında ise İKSV İstanbul Film Festivali'nin festival sponsoruyuz, çok şanslıyız.

Üçüncü önemli odak olarak da sürdürülebilirlik alanını belirledik. Böbürlenerek söyleyebilirim ki bugün bankamız ve şubelerimizin harcadığı tüm enerjiyi kendi GES tesisimizde üretiyor, dış kaynaktan enerji tüketmiyoruz. Bu alandaki faaliyetlerimizi artırarak sürdüreceğiz.

İş dışında Gamze Gürkan Numanoğlu'nu tanımak istesek, nasıl bir tabloyla karşılaşırız? Hayatınıza anlam katan hobileriniz ve tutkularınız neler?

Maalesef hiç gerçek hobim yok. Tek başıma dururken hiç sıkılmadığım için bir hobi edinmedim sanırım. Ama özellikle ileri yaşları düşünerek artık bir hobi edinmeyi planlıyorum.

Sıkı bir tiyatro takipçisiyim, çok fazla oyun seyredirim. Ailemle seyahat etmeyi, arkadaşlarımla uzun neşeli soforaları, arada iş-ev-çocuk döngüsünden sıyrılıp kendime nefes alma alanları yaratmayı çok önemserim. ☺

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.

Sektörün parlayan kadınları sahneye çıkıyor!



Finans, sigorta ve teknoloji sektörlerinde fark yaratan kadın profesyonellerin başarılarını taçlandıran WSpark Ödülleri için geri sayım başladı.

40 yaş altı kadın profesyoneller, en inovatif projeleriyle WSpark sahnesinde yer almak için yarıştı. Başvurular 28 Şubat'ta sona erdi ve büyük finale giden yolda jüri süreci başladı...

ÖDÜL TAKVİMİ

- **Online jüri değerlendirmesi:** 3 - 9 Mart 2025
- **İkinci aşama jüri toplantısı:** 11 Mart 2025
- **Finalistlerin duyurulması:** 24 Mart 2025
(www.wspark.com.tr)
- **Ödül töreni:** 10 Nisan 2025, İş Sanat – Levent

Bu yıl jüriye, İstanbul Üniversitesi Öğretim Görevlisi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı başkanlık ediyor. Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoglu, PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Turan, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak, Akıllı Yaşam Editörü Özlem Kapar Baybars ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu da jüri üyeleri olarak yer alıyor.

Sektörün güçlü markaları destekliyor

Kadın istihdamına güçlü bir şekilde destek veren PayFix, WSpark'a "Parıldayan Sponsor" olarak katkı sunuyor. Payten Türkiye, "Ödül Sponsoru" olarak yarışmanın gücünü artırıyor. Aktif Bank ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri de destekleyen kuruluşlar arasında yer alıyor. BThaber ve Fintechtime ise medya sponsorluğuyla etkinliği geniş kitlelere taşıyor.

WSpark, yeni başarı hikayeleri için kadınlara ilham vermekle kalmıyor, aynı zamanda sektörde güçlü bir farkındalık hareketinin öncüsü oluyor. Ödül töreni kapsamında düzenlenecek özel panelde, sektörün önde gelen temsilcileri bir araya gelerek eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık konularında atılacak adımları tartışacak. Geleceği şekillendirecek yeni yol haritaları ve inovatif çözümler bu panelde ele alınırken, katılımcılar sektörün dönüşümüne yön veren fikirleri yakından takip etme fırsatı bulacak. Sektörün yenilikçi projelerini ve başarılı kadınlarını yakından tanımak için 10 Nisan'da İş Kuleleri'nde buluşuyoruz! Ödül törenine katılmak için www.wspark.com.tr üzerinden açılacak LCV formunu doldurmayı unutmayın. Detaylı bilgi almak, sponsor ve panel konuşmacısı olmak için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz. Başarıyı kutla, ilham al, geleceğe ışık tut! ☺

W-SPARK

BAŞARISIYLA PARILDAYAN KADINLAR ÖDÜLLERİ



BAŞVURULAR TAMAMLANDI!
Geri Sayım Başladı!

Ödül Töreni
10 Nisan 2025

İş Kuleleri Oditoryumu
Levent, İstanbul

PARILDAYAN SPONSOR

PayFix

ÖDÜL SPONSORU

Payten

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

aktifbank

Garanti BBVA
Ödeme Sistemleri

MEDYA SPONSORLARI

BThaber

fintechtime.

LCV: wspark.com.tr


W-SPARK



Ödemeler, küresel fintek sektörünün dinamosu olmayı sürdürüyor

2024 yılında küresel fintek piyasası, 4 bin 639 işlemle toplam 95.6 milyar dolarlık yatırım olarak son 7 yılın en düşük seviyesini gördü. Amerika kıtası, 2 bin 267 işlem ve toplam 63.8 milyar dolar yatırımla en büyük payı aldı. Küresel ödeme sektörü ise 31 milyar dolarlık yatırımla fintek dünyasının parlayan yıldızı olmaya devam etti...



KPMG'nin küresel çapta finteklere yatırımları mercek altına aldığı "Pulse of Fintech" raporuna göre, 2024 yılında küresel fintek piyasası, 4 bin 639 işlemle toplam 95.6 milyar dolarlık yatırım aldı.

Bu, 2017'den bu yana görülen en düşük seviyelerden biri oldu. Piyasa, makroekonomik belirsizlikler, jeopolitik çatışmalar ve birçok ülkede gerçekleşen seçimlerin etkileriyle zorlu bir yıl geçirdi.

Amerika kıtası, 2 bin 267 işlemle toplam 63.8 milyar dolar yatırımla en büyük payı aldı. Bu yatırımların 50.7 milyar doları ve 1.836 işlemi ABD'de gerçekleşti. EMEA bölgesi 1.465 işlemle 20.3 milyar dolar, Asya-Pasifik bölgesi ise 896 işlemle 11.4 milyar dolar yatırım yaptı.

2024'ün ilk yarısında 51.7 milyar dolar olan küresel fintek yatırımları ikinci yarıda 43.9 milyar dolara düşse de çeyreklik veriler 2025'e girerken olumlu bir tablo çizdi. Yatırımlar, 2024'ün üçüncü çeyreğinde 18 milyar dolardan dördüncü çeyrekte 25.9 milyar dolara yükseldi. Benzer bir toparlanma Amerika ve EMEA bölgelerinde de görüldü. Amerika kıtası, ikinci yarıda 31 milyar

dolar yatırım aldı ve bunun 20.2 milyar doları dördüncü çeyrekte gerçekleşti. EMEA bölgesi ise ikinci yarıda 7.3 milyar dolar yatırım çekerken, bunun 4 milyar doları dördüncü çeyreğe denk geldi.

"Faiz düşüşleri ve maliyet azalışları fırsata çevrilebilir"

KPMG Türkiye Fintech ve Dijital Finans Lideri Sinem Cantürk, sonuçları şöyle yorumladı: "Makro ekonomik zorluklar, jeopolitik çatışmalar ve dünyanın farklı noktalarında gerçekleşen kritik seçimler, piyasalarda belirsizliği artırarak özellikle M&A (birleşme ve satın alma) ve özel sermaye yatırımlarında düşüşe yol açtı. Ancak faiz oranlarının düşmesi ve seçim sonrası belirsizliğin azalmasıyla küresel fintek yatırımlarının toparlanacağına dair güçlü bir iyimserlik de var. Özellikle ABD'de, yeni yönetimin 2025'in ilk yarısında atacağı adımların fintek sektörüne etkileri yakından takip edilecek. Yatırımcıların faiz oranlarındaki düşüşü ve sermaye maliyetlerindeki azalmayı fırsata çevirebilecekleri bir döneme girdiğimiz yönünde bir beklenti var."

Ödemeler, fintek dünyasının yıldızı olmaya devam ediyor

2023'te 17.2 milyar dolara gerileyen küresel ödeme sektörü yatırımları, 2024'te 31 milyar dolara yükseldi. Yılın en büyük işlemi, ilk yarıda gerçekleşen Worldpay'ın 12.5 milyar dolarlık satışı oldu.

2024'ün ikinci yarısında da tüm bölgelerde dikkat çeken büyük işlemler gerçekleşti. Kanada merkezli Nuvei'nin 6.3 milyar dolarlık satın alımı, ABD merkezli Transact Campus'ün 1,6 milyar dolara satışı, Filipinler merkezli Mynt'in 788 milyon dolarlık yatırım alması, BAE merkezli NeoPay'in 385 milyon dolara satın alınması, Arjantin merkezli Ualá'nın 309 milyon dolarlık fon toplaması ve Birleşik Krallık merkezli Zepz'in 267 milyon dolar yatırım alması öne çıktı.

Çıkışlardaki durgunluk, yatırımcıları temkinli davranmaya itiyor

2023'te 28.5 milyar dolarla son 7 yılın en düşük seviyesine gerileyen küresel fintek çıkış işlemleri, 2024'te hafif bir toparlanmayla 37.3 milyar dolara yükseldi. Ancak çıkış hacmi üst üste üçüncü yıl düşerek 399 işlemden 367'ye geriledi. Bu kısmi toparlanmaya rağmen çıkış ortamı oldukça zayıf kaldı. Güçlü çıkışların eksikliği, piyasa belirsizlikleri, değerlendirme kaygıları ve potansiyel aşağı yönlü yatırım turları, 2024 boyunca fintek yatırımcılarını temkinli olmaya itti.

Birleşme ve satın alma değeri yıl bazında düştü

Küresel M&A faaliyetleri, büyük işlemlerin azalması nedeniyle 2023'teki 60.2 milyar dolardan, 2024'te 49.6 milyar dolara geriledi. 2024'ün ilk yarısında 28.1 milyar dolar olan işlem hacmi, ikinci yarıda 21.6 milyar dolara düştü. Üçüncü çeyrekte 7.4 milyar dolar olan işlem hacminin dördüncü çeyrekte 14.2 milyar dolara çıkması ise piyasada toparlanma sinyali verdi.

Faiz oranlarının düşmesi ve seçimlere bağlı belirsizliklerin azalması, yıl sonundaki bu toparlanmanın 2025'e

girerken M&A piyasası için olumlu bir işaret olmasını sağladı. Özel sermaye (PE) yatırımları 2023'te 10.5 milyar dolarken 2024'te keskin bir düşüşle 2.55 milyar dolara, girişim sermayesi (VC) yatırımları ise daha ılımlı bir düşüşle 49.1 milyar dolardan 43.4 milyar dolara geriledi.

Kripto piyasası yeni yatırım dalgasıyla canlanıyor

Dijital varlıklar ve kripto para birimlerine küresel yatırım, 2023'te 8.7 milyar dolardan 2024'te 9.1 milyar dolara yükseldi. 2024'ün en büyük 5 kripto işleminden dördü ikinci yarıda gerçekleşti. Bu işlemler arasında Stripe'ın Bridge'i 1.1 milyar dolara satın alması, Praxis'in 525 milyon dolar, Blockstream'in 210 milyon dolar ve Current'in 200 milyon dolar yatırım alması yer aldı. 2024'te stabil koin (stable coin) piyasasına ilgi de arttı. ABD merkezli Ripple, yılın ikinci yarısında RLUUSD adlı stabil koinini piyasaya sürdü.

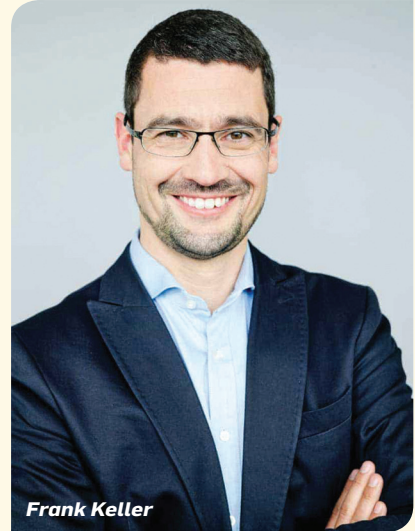
2024'ÜN İKİNCİ YARISINDAKİ EN BÜYÜK 10 KÜRESEL FİNTEK YATIRIMI

Hedef şirket	Yatırım tutarı	Köken	Sektör
1 Nuvei	6.3 milyar dolar	Kanada	Ödemeler
2 Envestnet	4.5 milyar dolar	ABD	Kurumsal/B2B
3 Candescant	2.45 milyar dolar	ABD	Dijital bankacılık
4 Transact Campus	1.6 milyar dolar	ABD	Tüketici finansmanı
5 Bridge	1.1 milyar dolar	ABD	Ödemeler
6 Mynt	788.4 milyon dolar	Filipinler	Ödemeler
7 Knab Bank	560.6 milyon dolar	Hollanda	Dijital bankacılık
8 Illion	539.9 milyon dolar	Avustralya	Bilişim
9 Praxis	525 milyon dolar	ABD	Fintek hizmetleri
10 Paymerang	488.2 milyon dolar	ABD	Ödemeler

PayPal kullanıcıları için yeni çok kanallı çözümler

PayPal, ödeme ve diğer finans çözümlerini "Open" adını verdiği yeni platformunda birleştirerek kullanıma sundu. 92 milyon Venmo kullanıcısı da dahil olmak üzere 400 milyon aktif hesaptan oluşan PayPal Open küresel ağına erişim sağlayan işletmeler, ihtiyaçlarına göre uyarlanmış finansal araçları sorunsuz bir şekilde entegre edebilecek. PayPal Başkan Yardımcısı Frank Keller, "PayPal Open'i geliştirmedeki hedefimiz, günümüz işletmelerinin değişen ihtiyaçlarını destekleyen tek bir birleşik ticaret platformu yaratmak. İster küçük ister küresel işletmeler olsun PayPal Open, satıcıların operasyonlarını kolaylaştırmalarını ve büyümelerini destekleyecek" açıklamasını yaptı. PayPal Open kullanıcısı işletmeler;

PayPal, Venmo, Fastlane ve Pay Later seçenekleriyle küresel düzeyde ödeme kabul edebiliyor. Platform, 200'den fazla küresel pazarı ve 140'tan fazla para birimini destekleyerek ödeme yöntemlerinde esneklik sunuyor. Platform bünyesinde kullanıcılar, yeni müşterilere ulaşmak ve müşteri sadakatini artırmak için yapay zekâ destekli ticaret kişiselleştirmesinden, esnek finansman seçeneklerinden ve PayPal'ın kapsamlı iki taraflı ağına erişimden yararlanabilecek. Yapay zekâ destekli analizler, satış performansı, dolandırıcılığın önlenmesi ve müşteri davranışları hakkında içgörüler sunan platform, kullanıcıların verimlilik ve kârlılık artışı için veriye dayalı kararlar almasını da sağlayacak.



Frank Keller

Asya'daki fintek işlem hacminin 19 trilyon doları aşması bekleniyor



Unafinancial tarafından yapılan araştırmaya göre, Asya'da fintek ile ilgili kümülatif işlemler bu yıl 2024'e göre yüzde 12.6 artışla 18.9 trilyon dolara ulaşacak.

Bu genişleme, Asya'nın küresel fintek faaliyetlerinin büyüyen ve önde gelen merkezi olma konumunu güçlendiriyor. Bölgenin, 40.1 trilyon dolar olarak tahmin edilen dünya çapındaki işlem hacminin yüzde 47.1'ini oluşturması bekleniyor.

Asya'da fintek sektörünün yaygınlaşmasını sağlayan başlıca katalizörlerden biri, bölgedeki büyümenin yüzde 40.1'ini oluşturan ve 834 milyar dolarlık ek işlem hacmine katkıda bulunan dijital ödeme mekanizmaları ve elektronik fon transferlerindeki artış. Diğer önemli etkenler ise şöyle sıralanıyor:

- **Dijital ticaret:** Yüzde 21 genişleme (435 milyar dolar)
- **Dijital bankacılık hizmetleri:** Yüzde 32.9 büyüme (684 milyar dolar)

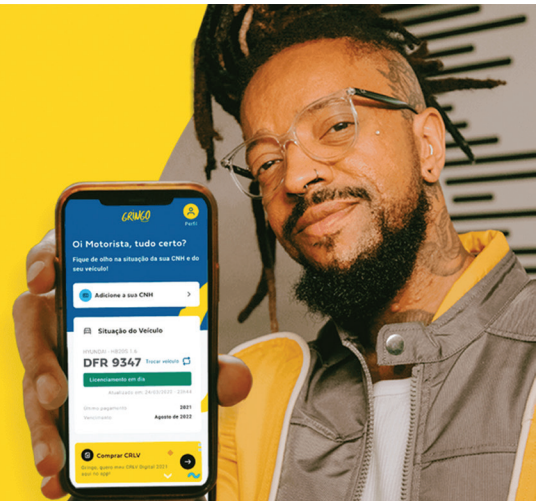
- **Çeşitli fintek uygulamaları:** Yüzde 6 genişleme (124 milyar dolar)

Bu genişlemeyi sağlayan temel faktörlerden biri de dijital cüzdanlar, şimdi al sonra öde (BNPL) hizmetleri ve çeşitlendirilmiş finansal hizmetleri bir araya getiren entegre çok işlevli platformlar olan süper uygulamaların ortaya çıkması olarak gösteriliyor. Aynı zamanda Asya hükümetleri, ödeme platformlarını standartlaştırmak için düzenleyici çerçeveleri aktif olarak teşvik ediyor. Böylece işlem maliyetlerini azaltıyor ve tüketici rahatlığını artırıyorlar.

Fintek uygulamalarının yaygınlaşması özellikle Güneydoğu Asya'da dikkat çekiyor. Bu bölgede mobil finans uygulamalarının benimsenmesinin 2024'teki yüzde 49 seviyesinden 2030'a kadar yüzde 60'a ulaşması bekleniyor. Filipinler şu anda yüzde 63'lük benimsenme oranıyla bölgesel pazara liderlik ediyor ve 2030 yılına kadar bu oranın yüzde 72'ye çıkması bekleniyor.

Corpay, Brezilyalı Gringo ile araç segmentinde büyüyecek

Küresel ödeme şirketi Corpay, Brezilya'nın önde gelen araç tescil ve uyumluluk ödeme şirketlerinden Gringo'yu satın almak için son imzaların atıldığı duyurdu. Brezilya'daki milyonlarca sürücünün kullandığı bir "süper uygulama" olan Gringo, araç vergilerinin, tescil ücretleri ve cezaların anında ödenmesine yardımcı oluyor. Kuruluşundan bu yana düzenli olarak büyüyen şirket, son olarak 2024'te gelirini yüzde 30'un üzerinde artırdı. Corpay, geçiş ücretleri, yakıt, park yeri ve sigorta gibi araç ödeme ürünlerini Gringo'nun 2.5 milyon aktif kullanıcıya sunmayı planlıyor.



Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!

QR ile
Para Çek

Şekerbank
Türkiye'nin Sürdürülebilir Bankası

Şeker Mobil'den
Müşteri Ol

Şekerbank
Kredi başvurunuz onaylanmıştır.
Hemen Kullan



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

GELECEĞİ KEŞFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.



PayFix

X @payfixcuzdan

f @payfix

in @payfixcuzdan

o @payfix

www.payfix.com.tr

@payfixtr