

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 169 / Fiyatı: 150 TL MAYIS 2025

Burak Kutlu
Payten Türkiye Ülke Lideri

E-para ve ödeme kuruluşları için
7 haftada fintek altyapısı

Fintek ekosisteminin
nabızı TÖDEB Agora
Fintech Fuarı'nda attı



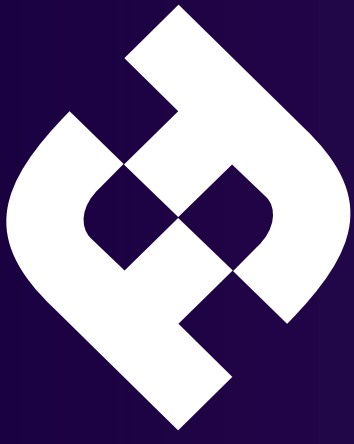
“Başarısıyla parıldayan”
KADINLAR
ödülleri kavuştu!

Kerem Orbay | GÖSAŞ Genel Müdürü

**GÖSAŞ: ÖDEME SİSTEMLERİNDE
TEKNOLOJİ & İNOVASYON**

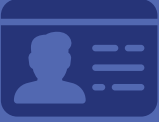
**“Görünmez ödemelerin”
perde arkasındaki kahramanları**





fraud.com

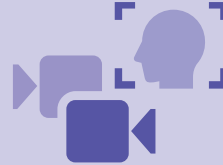
Güvenli Bankacılık için İhtiyacınız Olan Herşey



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



mastercard Partner



TÜBİTAK



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



Finans ve teknolojide kadının adı hep olacak!

Sürdürülebilirliği sağlamak her sektör için kaçınılmaz bir sorumluluk. Biz de bu sorumluluktan varestede değiliz ve elimizden geldiğince katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Sektörün nabzını tutup sonuçlarını kamuoyuna ileten haber, araştırma ve analizlerin yanı sıra PSM Awards, Smart-i Awards, WSpark gibi organizasyonlarla da bu yolda çaba gösteriyoruz...

Evet, Smart-i ve PSM Awards'un ardından yine Tülin'in (Çakmak) öncülüğünde başlattığımız WSpark "Başarıyla Parıldayan Kadınlar" programının bu yılki ayağını da başarıyla tamamlamaktan dolayı mutlu ve gururluyuz. Finans, sigorta ve teknoloji sektörlerinde yenilikçi projeleri ve iş uygulamalarıyla öne çıkan kadınları onurlandıran bu yarışmayı, sürdürülebilirlik açısından stratejik bir adım olarak görüyoruz. Kadın elinin değdiği her alanda olduğu gibi bu sektörlerde de onlarsız başarının gelmeyeceğine, sürdürülebilirliğin sağlanamayacağına inanıyoruz. Bu vesileyle "başarılarıyla parıldayan", yarattıkları "kıvılcımlar" için takdir edilen kadın yöneticilerimize buradan da tebrik ve teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Siz de farkındasınızdır, salgın nedeniyle ara verdiğimiz yuvarlak masa gündem toplantılarını epeyce seyrelttik. Bunda tavsamadan ziyade, genel ekonomik sıkıntıların ilgili sektörlerle ve bizlere yansımalarının moralsizliği

de etkili oldu. Yakında bu konuda da yeni buluşmalarla karşınıza çıkmayı planlıyoruz. Farklı etkinlikler için iş birliklerimiz de oluyor elbette. Nitekim bunun son örneğini nisan ayının sonunda Swift Payments Forum'da hayata geçirdik. "Türkiye ve Kafkasya'da Ödemelerin Geleceğini Şekillendirmek" ana temasıyla düzenlenen etkinlikte PSM olarak biz de yerimizi aldık. Dünya genelinde 11 bin 500 finansal kurumu birbirine bağlayan ve 235'ten fazla piyasa altyapısıyla birlikte çalışabilirlik sağlayan Swift'in, 2019'un ardından bu yıl yine İstanbul'da ikincisini düzenlediği etkinliğe, bankalar başta olmak üzere BDDK, Merkez Bankası, Bankalar Birliği ve BKM gibi önemli kurumlardan yoğun katılım oldu. Kafkasya bölgesini temsilen Azerbaycan ve Gürcistan merkez bankalarından temsilciler de yer aldı. Bu önemli etkinlik ile ilgili ayrıntılı bilgilere önümüzdeki sayıda geniş bir şekilde yer vereceğiz. 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 • MAYIS 2025



6 VakıfBank,
71 yaşında!

14 “Görünmez ödemelerin”
perde arkasındaki kahramanları



18 “Yeni dönemde kazananlar,
çalışanlarına özgürlük ve esneklik
sunanlar olacak”

22 Fintekleşmenin en hızlı yolu:
7 haftada hazır, güvenli ve esnek altyapı

24 Ozan SuperApp’ten teknolojiyle
üretenlere cashback desteği

26 Param, her çeyrekte
yeni bir rekora imza atıyor



28 Fintek ekosisteminin nabızı
TÖDEB Agora Fintech Fuarı’nda attı



34 “Başarıyla parıldayan”
kadınlar ödülleri kavuştu!



54 Siber güvenlik:
Perakendeciler için akıllı bir yatırım

56 Her ay 500 milyonu aşkın kişi
mobil hesap kullanıyor

Bonus Platinum DiNAMik

Saatte bir değişen güvenlik koduyla çok teknolojik!

Türkiye'de
bir ilk!



İşlem yapmanıza gerek
kalmadan, saatte bir
değişen güvenlik koduyla
internet alıřveriřlerinin
en yeni ve daha da
güvenli ödeme yöntemi!



Garanti BBVA Mobil ve BonusFlaş'tan
hemen bařvurabilirsiniz.



Bonus Platinum Dinamik için Garanti BBVA şubeleri, Garanti BBVA İnternet Bankacılığı, Garanti BBVA Mobil, 444 0 333 Müşteri İletişim Merkezi, BonusFlaş ya da bonus.com.tr'den başvurabilirsiniz. Kartınızın arka yüzündeki dijital ekranda bulunan üç haneli güvenlik kodu saatte bir kendiliğinden değişir. Ayrıntılı bilgi bonus.com.tr'de.



► VakıfBank, 71 yaşında!

Vakıf kültürünün özünü oluşturan “emanete sahip çıkarak çoğaltma ve yüceltme” felsefesiyle yola çıkan VakıfBank, 71. yılını Ankara ve İstanbul’da düzenlediği etkinliklerle kutladı. İlk etkinlik kapsamında VakıfBank üst yönetimi, Anıtkabir’i ziyaret ederek Mustafa Kemal Atatürk’ün manevi huzurunda saygı duruşunda bulundu. VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih’in

anı defterini imzalamasının ardından VakıfBank ailesi, akşam yemeğinde bir araya geldi. Halic Kongre Merkezi’nde düzenlenen diğer etkinlikte ise 15-20 yıl boyunca VakıfBank’a hizmet eden çalışanlara kıdem ödülleri verildi. Abdi Serdar Üstünsalih, yıl dönümüyle ilgili “71 yıl boyunca yenilikçilik ve sürdürülebilirlik ilkesi doğrultusunda ekonomik büyümenin yanı sıra insan odaklı kalkınmanın savunucusu olduk.

Yüzyıllardan süzülüp gelen vakıf kültürü üzerine bina edilen bankamız, 1954’ten bu yana yalnızca hanelere bereket, fabrikalara güç, nesillere umut olmakla kalmadı, bir geleneğin de temsilcisi oldu. Adımız ve itibarımız sayılarla ölçülemeyecek kadar kıymetli oldu. 71 yıldır ne yapıyorsak aşkla yapıyoruz. Çünkü biz sadece yaşla değil, ülkemize duyduğumuz aşkla büyüzoruz” değerlendirmesini yaptı.

TKPAY, seyahatin dijital cüzdanı olma vizyonuyla yola çıktı

Türk Hava Yolları’nın “seyahat odaklı” yenilikçi finansal teknoloji girişimi TKPAY (Türk Hava Yolları Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.), TCMB’den faaliyet iznini aldı. TKPAY Genel Müdürü Mustafa Ekmen, şirketin kuruluş amacı, faaliyet alanları, sunacağı ürün ve hizmetlerle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Şirketimiz temelleri, 131 ülkede 353 noktada operasyonlarını yürüten, milyonlarca yolcuya temas eden Türk Hava Yolları’nın köklü marka gücüne ve 20 yılı aşkın yurt içi ve yurt dışı ödeme/taahhüt yönetimi tecrübesine dayanıyor. Bireyler ve kurumlar için seyahat deneyimini kolaylaştıran, hızlı, güvenilir ve entegre finansal çözümler geliştiriyoruz. Bu doğrultuda THY ilk adımı 2024 yılında TK Cüzdan’ı devreye alarak atmıştı. Bugün 200’den fazla ülkeden 600 bini aşkın kullanıcı bulunan TK Cüzdan; TRY, EUR, USD ve GBP para birimlerinde kullanılabilir ve 1 yıldan kısa bir sürede 3 milyar TL’ye yakın işlem hacmine ulaştı. Şimdi aldığımız lisansla, ürün ve hizmet yelpazemizi

genişleterek, seyahat planlamasından seyahat dönüşüne kadar tüm ödeme ihtiyaçlarına çözüm sunacağız. Bu amaçla kurumsal ödeme çözümleri, cüzdan ve ön ödemeli kart gibi birçok ürün geliştiriyoruz.” TKPAY, 6493 sayılı kanunun 12. maddesinde yer alan a, b, c, f ve g bentleri kapsamında elektronik para ihraç etme yetkisine sahip. Ancak şirket ilk etapta ödemeye aracılık hizmetini devreye alacak. Ekmen, bu kapsamda sanal POS hizmeti, linkle ödeme, kartlı ödemelerde akıllı yönlendirme, çoklu para birimi desteği ve uluslararası ödeme yöntemlerinin entegrasyonuyla ödeme alma süreçlerini, özellikle seyahat dikeyindeki ihtiyaçlara da karşılık verecek seviyeye taşıyacaklarını belirtiyor. THY için cüzdan, ön ödemeli kart, karekod ile ödeme gibi finansal ürünler de kısa sürede kullanıcılara sunulacak.



Mustafa Ekmen

SERGI

HAYALDEN GERÇEĞE

LOGO
YAZILIM'IN
40 YILI

6
MAYIS -
5 HAZİRAN
2025

#LOGO40

LOGO YAZILIM'IN 40 YILLIK TEKNOLOJİ
SERÜVENİNİ, TÜRKİYE'NİN DİJİTAL
DÖNÜŞÜM TARİHİNE TANIHLIK EDEN
BELGELER, NESNELER VE HİHÂYELERLE
KEŞFEDİN.



MSGSÜ Tophane-i Amire
Kültür ve Sanat Merkezi
Tek Kubbe Salonu

Salı-Pazar
09.00-19.00

Giriş
ücretsizdir

► Şekerbank'tan Trabzonlu tüccar ve sanayiciye özel kredi



Şekerbank, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası ile özel bir finansman protokolü imzaladı. Anlaşma uyarınca, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı üyeler 3 ay ödemesiz dönemli veya 3 ayda bir taksit ödemeli, 36 aya varan vade seçenekleriyle finansman

ihtiyaçlarını karşılayabilecek. Şekerbank KOBİ ve İşletme Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Üst, protokolle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Sorumlu bankacılık anlayışıyla 71 yıldır iyi ve kötü günde Anadolu'daki üreticilerin yanında yer alıyoruz. Ülke ekonomimizin itici

gücü olan KOBİ'lerin Şekerbank'ın desteğiyle büyümesini hedefliyoruz. Bu protokolle de Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine, farklı ödeme seçenekleriyle finansman ihtiyaçlarını karşılama imkanı sunuyoruz. Müşterilerimizi destekleyerek onların yanında yer almayı sürdüreceğiz."

Bağımsızlığını kazanan Hayhay, "enerjisini" farklı alanlara da yayacak

Daha önce Moka United'ın yasal temsilcisi olarak hizmet veren Hayhay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri de TCMB lisansını alarak bağımsızlığını ilan etti. Bu adımı Hayhay'ın finansal hizmetler grubu olma yolculuğunda kritik bir dönüm noktası olarak nitelendiren Hayhay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Berk Çağlayan, lisans sonrası süreçle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Hayhay olarak Türkiye'nin finansal teknoloji ekosisteminde değer katan yenilikçi çözümler geliştirmeyi sürdüreceğiz. TCMB'den aldığımız lisans, kullanıcılarımıza sunduğumuz güvenli, hızlı ve ihtiyaca uygun finansal hizmetleri bağımsız olarak sunmamızın önünü açtı. Bu yeni dönemde ürün ve hizmet yelpazemizi genişleteceğiz. Sürdürülebilirlik ve enerji verimliliğini odağına alan çözümlerimizin yanı sıra fatura ödeme pazarındaki öncü ve yenilikçi konumumuzu güçlendireceğiz."

Torunlar Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Hayhay, başta Başkent Gaz olmak üzere kurumsal fatura



ödemelerinde oldukça etkin. Çağlayan, "Başkentgaz ile başlattığımız iş birliği modeli, hem kullanıcı deneyimini hem de hizmet erişimini dönüştürdü. Gazdata cihazı, tüketicinin takip edilmesini sağlarken, otomatik ödeme talimatı karşılığında ücretsiz sunuluyor. Farklı şehirlerdeki çok sayıda dağıtım firmalarıyla benzer iş birliklerimiz halihazırda var ve genişlemeyi planlıyoruz" dedi. Torunlar Grubu'nun enerji, perakende ve gayrimenkul alanlarındaki yapılarıyla yeni entegre hizmetler geliştirmek, mikro finans çözümleri ve KOBİ'lere yönelik ürünlerle büyümek de Hayhay'ın stratejik planları arasında.

KOBİ'lere Komisyonsuz Destek Elekse'den!



Elekse, KOBİ'lerin ödeme süreçlerine destek olmak amacıyla geliştirdiği **"0 Komisyon POS"** modeli ile sahada fark yaratıyor.

Bu yenilikçi model ile Elekse, işletmelere komisyonsuz tahsilat imkânı sunarken, kendi içinde sürdürülebilir bir gelir sistemi yaratıyor.

Çünkü bu iş, tam bir
#Ekipişi!

elekse
ELEKTRONİK PARA A.Ş.

10
YIL

"Finansta Gelecek
Elekse Dünyasında Dönecek"

► Ugi'ye üretken yapay zekâ dopingi!

Garanti BBVA Mobil uygulamasındaki akıllı asistan Ugi, üretken yapay zekâ altyapısıyla güncellendi. Yapay zekâ tabanlı büyük dil modelleri (LLM) ile yenilenen Ugi, bankanın veri kaynaklarını tarayarak, müşterilere standart yanıtlar yerine kişiselleştirilmiş ve dinamik çözümler sunuyor. Son 1 yılda 60 milyondan fazla sohbet üzerinden 5 milyondan fazla müşteriye destek veren Ugi, gelişmiş yapay zekâ teknolojisiyle konuşmalar arasında bağlamı takip edebiliyor ve önceki görüşmeleri dikkate alarak daha doğal ve anlamlı diyaloglar kurabiliyor. Üretken yapay zekâ desteği sayesinde müşterilerin yönelttiği sorulara kişiye özel yanıtlar vererek, daha esnek ve empatik bir bankacılık deneyimi sağlamayı hedefliyor. Kredi ve hesap kartlarıyla ilgili bilgi ve başvuru desteği, kredi kartı borcu ödeme, kart şifre işlemleri, para



Ceren Acer Kezik

transfer süreci ve bilgi güncellemeleri gibi alanlarda da üretken yapay zekâ desteği sunan Ugi, ilerleyen dönemde kendini geliştirerek kişisel asistan benzeri bir hizmet sunmayı amaçlıyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Ceren Acer Kezik, "Müşterilerimizin finansal dünyadaki tüm sorularına,

bir insanla sohbet eder gibi yanıt alabilecekleri, duyarlı ve empatik bir deneyim sunan bir yapı inşa ediyoruz. Bu vizyonun somutlaşmış hali olan akıllı asistanımız Ugi, sadece sorulara yanıt vermekle kalmayıp kullanıcıların finansal hayatlarını kolaylaştıran akıllı bir yol arkadaşı olmayı hedefliyor" diyor.

KOBİ'ler ve büyük işletmeler fintek sektörüyle buluşuyor

Finansal teknolojilerin iş dünyasıyla buluştuğu en önemli etkinliklerden biri olan FinTech İstanbul B2B Connect Summit, 22 Mayıs'ta üçüncü kez kapılarını açıyor. 22 Mayıs 2025 tarihinde Wyndham Grand İstanbul Levent'te yapılacak olan etkinlik, KOBİ'lerden büyük işletmelere finansal çözüm arayan herkesi; Türkiye'nin önde gelen fintek şirketleri, bankalar ve diğer finans kuruluşlarının yöneticileriyle bir araya getiriyor.

FinTech İstanbul B2B Connect Summit, birçok ticaret ve sanayi odasıyla sağlanan iş birlikleri kapsamında Anadolu'dan 100'ün üzerinde KOBİ'yi de İstanbul'da ağırlayacak. Katılımcılar, Oniki'nin yapay zekâ teknolojisi sayesinde sektör liderleriyle bire bir görüşme fırsatı bularak işletmeleri için en uygun finansal çözümleri keşfedecek ve güçlü iş birlikleri kurabilecek. Böylece Anadolu'daki işletmeler de finansal teknolojilerle doğrudan tanışma ve dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırma fırsatı bulacak.

Katılım ve ayrıntılı bilgi için:
ulas@oniki.net

3. Yıl

FINTECH İSTANBUL

oniki

FINTECH İSTANBUL

B2B CONNECT SUMMIT

Fiziksel / Online

Sınırlı Kontenjan · Biletinizi Tükенmeden Hemen Alın!

WYNDHAM GRAND İSTANBUL LEVENT

22 MAYIS 2025

www.oniki.net

► Architech, 10 yaşını güçlenen organizasyon ve yeni yatırımlarla kutluyor

Türkiye ve yurt dışında birçok banka ve finans kurumunun finansal teknoloji süreçlerini tasarlayan Architech, 2025'in ilk çeyreğinde de teknoloji odaklı büyümesini sürdürerek ürün, organizasyon ve iş ortağı tarafında önemli adımlar attı. 10. yılını kutlayan şirket, OBA Suite Teknoloji Platformu, Appwys Dijital Platform ve Algent Suite gibi yeni nesil çözümlerle ürün portföyünü genişletirken; PowerFactor Çok Faktörlü Kimlik Doğrulama ve Mobil Uygulama Güvenlik Sistemi ve Airapi Açlık Bankacılık & API Yönetimi Platformu ürünleriyle yeni müşteriler kazanarak kullanım alanlarını çeşitlendirdi.

Architech, genel müdür yardımcılığı sayısını 5'e, müdürlük sayısını da 23'e çıkararak yönetim organizasyonunu da daha çevik ve etkili hale getirdi. Bu dönemde kadın çalışan oranı yüzde 36'ya, toplam çalışan sayısı 800'e yükseldi. Şirket, bir yandan da denetlenebilirlik, sürdürülebilirlik ve bilgi güvenliği alanlarında gerekli uluslararası sertifikasyon süreçlerini başlattı. 10. yıl marka iletişim faaliyetleri kapsamında kurumsal web sitesi de yenilendi. Architech'in dijital yüzü daha modern ve kullanıcı dostu hale getirildi. Architech Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçıçek, süreci şöyle değerlendirdi:



"Bu önemli dönüm noktasına ulaşmanın verdiği heyecanla, ilk çeyrekte şirketimizi yeni bir döneme taşımak için güçlü teknolojilerimizle çalışmalarımızı sürdürdük. Üretken yapay zekâ ve dijital dönüşüm alanında güçlü yatırımlar yaptık. Bu sayede hem iş süreçlerimizi daha verimli hale getirdik hem de çalışanlarımızın yeni teknolojilere hızlı bir şekilde adaptasyonunu sağladık. Yılın kalan kısmında da yapay zekâ yatırımlarımızı artırmayı, küresel arenada pazar payımızı büyütmeyi hedefliyoruz.



Ökkeş Emin Balçıçek



Umut Veis

IQ Money'nin yeni Genel Müdür'ü Umut Veis oldu

Doğan Holding ve Demirören Holding'in kurumsal iletişim ve pazarlama departmanlarında 17 yıl çeşitli görevlerde çalışan Umut Veis, IQ Money Genel Müdürü olarak atandı. Veis, iletişim ve pazarlamanın yanı sıra finansal teknolojiler ve dijital dönüşüm alanındaki bilgi birikimiyle IQ Money'nin müşteri odaklı, yenilikçi ve teknoloji temelli çözümler geliştirmesine liderlik yapacak. İstanbul Üniversitesi Ekonometri Yüksek Lisans mezunu Umut Veis, iş hayatına Doğan Holding'de adım attı. Bu grupta editörlük, görsel medya direktörlüğü gibi görevler üstlendi. 2022 yılında dahil olduğu Demirören Grubu'nda ise yaklaşık 2 yıl boyunca Operasyon ve İş Geliştirme Direktörü olarak dijital dönüşüm, iş süreçlerinin yeniden yapılandırılması ve sürdürülebilir büyüme modellerinin hayata geçirilmesinde aktif rol aldı.

Yenilikçi ve ileri teknoloji ürünleriyle
40 yıldır ödeme sistemlerinin öncüsü

1985

40 Yıllık Deneyim

15

Faaliyet
Gösterilen
Ülke

300

Türkiye Geneline
Yaygın Servis
Noktası

168

Dünyada Onaylı
Mali Cihaz

1 milyon

Müşteri

2.5 milyon

Cihaz Satışı

12*

GİB Onaylı
Yeni Nesil
Yazar Kasa



Görünenden Çok Daha Fazlası

Gelir İdaresi
Başkanlığı Onaylı
ÖKC

1985'ten bu yana, 15 ülke için geliştirdiği 168 yazar kasa modeli ve onaylı 12 Yeni Nesil Yazar Kasa ile sektörün lideri* olan Propay Ödeme Teknolojileri, şimdi yeni ürünü Propay P1000 ECR ile işletmelere hızlı, güvenli ve kesintisiz ödeme çözümleri sunmaya devam ediyor.

40 yıllık deneyim, inovasyon ve güven
Propay P1000 ECR'de buluştu!

İleri Teknoloji, Yüksek Güvenlik

- Android 13 işletim sistemi
- 5 inç HD dokunmatik renkli ekran
- 2.0 GHz hızında, 4 çekirdekli işlemciyle üstün performans
- Wi-Fi ve 4G destekli hızlı ve kesintisiz iletişim
- 18,5W güçlü batarya ile gün boyu kesintisiz kullanım
- PCI PTS 6.x güvenlik standartlarıyla yüksek koruma

Kullanıcı Dostu Arayüz

- Sepet menüsü ile hızlı ve kolay ürün yönetimi
- Seçili ürünlere veya tüm sepete indirim/artırım uygulama
- Farklı birimlerde ürün ve kısım tanımlama
- Sık kullanılan ödeme tiplerini sıralama
- 5 farklı döviz türü ile satış yapabilme
- Raporları yazdırmadan, ekranda görüntüleme



Android
Yazar Kasa POS
**Propay
P1000 ECR**

“GÖRÜNMEZ ÖDEMELERİN” perde arkasındaki kahramanları

Garanti BBVA da dahil 8 bankaya ödeme altyapısı sağlayan, 300’den fazla kuruma ödeme sistemleri danışmanlığı yapan, 500 binden fazla üye iş yerinin POS ve yazarkasa POS ortağı olan Garanti BBVA Ödeme Sistemleri (GÖSAŞ), 26 yılda birçok ilke imza attı. Şirketin Türkiye ödeme sistemlerinde bu yıl geliştirdiği “ilk” ise **“Bonus Platinum Dinamik Kredi Kartı”** oldu...



Kerem Orbay
GÖSAŞ
Genel Müdürü

Ödeme sistemlerinde teknoloji ve inovasyon deyince akla ilk olarak sektörün en köklü isimlerinden GÖSAŞ (Garanti BBVA Ödeme Sistemleri) geliyor. Örneğin, Avrupa’nın ilk sanal POS ödemesini ve ilk temassız ödemesini 2010 yılında GÖSAŞ hayata geçirdi. 2015’te Türkiye’nin ilk yapay zekâ tabanlı mobil cüzdanı BonusFlaş’ın geliştirilip kullanıcılarla buluşturulmasında yine GÖSAŞ imzası vardı. Keza akabinde Garanti Pay’in hayata geçirilmesinde de...

BonusFlaş uygulaması kapsamında devreye alınan bir ilk olan “Üyelikler” fonksiyonu sayesinde müşteriler, ilk kez kartlarının nerede kayıtlı olduğunu listesini görebilir, isterse bu listeyi tek ekrandan yönetebilir hale geldi. Yine 2022’de hayata geçen ilk “Dijital Slip” inovasyonunda da GÖSAŞ imzası var.

Mayıs 2024’te kullanıma sunulan bir diğer ilk “Bonus Platinum Biyometrik Kredi Kartı” ise şifre girilmesine gerek kalmadan her işlemi temassız yapan bir kart olarak ödeme işlemlerinde kolaylıkla ve güvenle kullanılıyor.

GÖSAŞ’ın Türkiye ödeme sistemleri sektörü için bu yıl çıkardığı “ilk” ise Bonus Platinum Dinamik Kredi Kartı oldu...

GÖSAŞ Genel Müdürü Kerem Orbay ile Bonus’un 25 yıllık yolculuğunda imza atılan ilklerin yanı sıra ödeme sistemlerinin evrimini konuştuk...

Önce sizi kısaca tanıyabilir miyiz? İnşaat mühendisliği okuyup da neden inşaat yerine bankacılık tozunu yutmaya karar verdiniz? Nasıl Garantili oldunuz, bankada şimdiye kadar hangi görevleri üstlendiniz?

Üniversite eğitimim için inşaat mühendisliği bölümünü tercih ettim. 1994 yılında ODTÜ’den mezun olduktan kısa bir süre bu mesleği deneyimledim. Bir

süre yurt dışında bulundum. Bu arada, Hacettepe Üniversitesi'ndeki işletme masturumu da 1999 yılında tamamladım.

Sosyal bir insan olduğum için inşaat mühendisi olarak şantiyelerde görev almaktan daha farklı bir iş arayışına girdim ve bankacılık sektörüne girmem de bu karar sonucu oldu, 2007'de Deutsche Bank Türkiye ile yolum keşti. Kısa bir süre bu bankada mortgage müdürlüğü yaptım. Aynı yılın eylül ayı itibarıyla da bankamızın o dönemdeki iştiraklerinden Garanti Mortgage'a İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak atandım.

O günden bugüne bankacılığın hemen her alanında görev üstlendim diyebilirim. Şubeler, bölge operasyonları, bireysel ve kurumsal bankacılık, ticari-KOBİ gibi iş kollarında yöneticilik yaptım. Bireysel bankacılık ve pazarlama birimlerinden sorumlu Kıdemli İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı görevinin ardından da Eylül 2023 itibarıyla GÖSAŞ Genel Müdürü olarak ödeme sistemleri tarafına geçmiş oldum.

Garanti BBVA'lı olmak nasıl bir duygu?

Gerçekten de farklı bir kültür var burada. Tıpkı bir kulüp gibi. Garanti BBVA'lıların kültür seviyesi, entelektüel birikimi, iş bilgisi, inovasyon yeteneği çok yüksektir. Şubelerimizde de bu farkı gözlemleyebilirsiniz. Sizlerin de PSM'de sürekli vurguladığınız gibi, bir okuldur Garanti BBVA ve GÖSAŞ. Çalışma arkadaşlarımız, başka bir kuruma geçtiklerinde buradaki ortamın değerini daha iyi anladıklarını anlatıyor hep...

"İNOVASYONLARIMIZ HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR"

Ödeme sistemleri, teknolojik yeniliklere hızlı adapte olan dinamik bir sektör. 2025 yılı itibarıyla sektördeki genel tabloyu nasıl değerlendiriyorsunuz? Özellikle "görünmez ödeme" çözümleri üzerine yürüttüğünüz çalışmalar, kurumunuzun bu alandaki vizyonunu ve sektördeki gelişmeleri değerlendirebilir misiniz?

Türkiye, ödeme sistemleri alanında yıllar içinde önemli bir gelişim kaydetti. Küresel ölçekte değerlendirdiğimizde, teknolojik altyapısı ve hayata geçirdiği yenilikçi ürün ve hizmetlerle Türkiye'nin, ödeme ekosisteminde en inovatif ülkeler arasında ön sıralarda yer aldığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

2025 itibarıyla biz de çalışmalarımıza, nakdi ortadan kaldırma ve ödemeleri "hem sürtünmesiz hem de görünmez" hale getirme hedefi doğrultusunda kararlılıkla devam ediyoruz.

■ 2000'de Bonus hayatımıza girdiğinde hâlâ ağırlıklı olarak nakit kullanıyor, alışverişlerimizi fiziksel parayla yapıyorduk. Ancak kart teknolojisi bize büyük avantajlar sundu; taksit imkânı, bonus puanlar gibi birçok kolaylık sayesinde kullanımını benimsedik.

■ 2010 yılına geldiğimizde temassız ödeme teknolojisiyle tanıştık. Özellikle pandemi döneminde hijyen kaygıları ve hız avantajı sayesinde temassız ödemeler günlük hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline



geldi. Önce nakitten karta geçiş yaşadık, sonra kartlar POS cihazlarına dokundurulmadan işlem yapılabilir hale geldi, ardından cep telefonlarıyla ödeme devri başladı.

■ Artık "Kart ve POS cihazına hâlâ ihtiyacımız var mı" sorusunu sorma noktasına geldik. Bu dönüşümün odağında da "sürtünmesiz ve görünmez ödeme" stratejimiz yer alıyor. Biz artık ödemenin gerçekleşmesi için ne kart plastiğine ne de POS cihazına ihtiyaç duyulduğunu biliyoruz. Bu doğrultuda her iki unsuru da ortadan kaldıracak teknolojilere yatırım yapmayı sürdürüyoruz.

■ 2025 yılına baktığımızda oldukça hareketli ve dönüşüm dolu bir dönemden geçiyoruz. Bugün Türkiye'de hane halkı harcamalarının yaklaşık yüzde 60'ı banka ve kredi kartları üzerinden gerçekleşiyor. Bu oran, nakitsiz toplum hedefi açısından son derece çarpıcı ve umut verici.

8 BANKADA 18 MİLYON BONUS KART KULLANILIYOR

Bonus, 25 yaşında. GÖSAŞ ve Bonus'un çeyrek asırlık gelişiminde nasıl bir başarı hikayesi yatıyor?

1999'da nakdi ortadan kaldırma vizyonu ile yola çıkan GÖSAŞ, 2000 yılında ilk çok programlı, çok katılımcılı Bonus programını geliştirdi. Bankamız müşterileri çipli bir kartla tanıştı.

Akabinde 2001'de ilk kez havayolu sektörü için Türk Hava Yolları ortaklığında Miles&Smiles Garanti BBVA kartlarını hayata geçirdik. İlk temassız kartlı ödeme, ilk taksitli ödeme, ilk sanal POS ve ilk temassız POS gibi Garanti BBVA'nın sadece Türkiye değil Avrupa çapında imza attığı birçok yeniliği sunduk. American Express'in Türkiye'deki tek temsilcisiyiz.

Türkiye'de kredi kartı kullanan her 3 kişiden 1'i, bizim yönettiğimiz markalardan birini tercih ediyor. Bugün toplam 8 bankada 18 milyonu aşkın Bonus kart kullanılıyor.

Garanti BBVA
Ödeme Sistemleri



850 bini aşkın POS cihazımız üzerinden günde 7.5 milyondan fazla işlem gerçekleştiriliyor. E-ticaret işlemlerinin her 4'ünden 1'inde Bonus kartlar tercih ediliyor. Sadece Garanti BBVA bireysel kredi kartı markalarına özel olarak yılda 7 binin üzerinde kampanya hayata geçiriliyor.

7 MİLYONU AŞKIN CİHAZDA BONUSFLAŞ YÜKLÜ

Bonus aynı zamanda Türkiye'deki ilk kredi kartı sadakat programı. Bu alanda başarıyı getiren etkenler neler oldu?

Hızlı değişen dinamikleri olan bir sektörden söz ediyoruz. Bu yüzden markaya ve inovasyona yatırım yapmak, doğru kredi kartını ya da doğru hizmeti, doğru müşteriyle, doğru kanaldan doğru zamanda buluşturmak her geçen gün daha da önem kazanıyor. Biz de hem yaptığımız iş birlikleri, hem müşteriye sunduğumuz değer önerileri hem de müşteri eğilimlerini anlamayı hedefleyen modellerimizle

müşterilerimize ihtiyaçları oldukları anda, hatta çoğu zaman ihtiyaçları olacağını tahminleyerek ürün ve hizmetlerimizi sunuyoruz.

Garanti BBVA müşterilerinin karşısına hep onları daha iyi anlayan, isteklerine göre tasarlanmış ürünlerle çıkmak için çaba gösterdik. Müşteriyi anlama ve kişiselleştirme yolculuğu, içinde bulunduğumuz yeni dünyada big data (büyük veri) konseptiyle bambaşka bir noktaya ulaşmış durumda.

Sektörde müşterilere birçok farklı kanaldan iletilen bu kadar fazla mesaj varken sesini duyurmak, rakiplere göre öne çıkmak, müşteri bağlılığını artırarak marka bilinirliğini güçlendirmek gittikçe zorlaşıyor. Bugün güçlü bir sadakat programı yönetebilmek için üstün bir analitik modelleme gücünü müşteriye iyi anlayan bir pazarlama yaklaşımıyla

birleştirmek ve bunu sağlam teknolojik altyapımızla geliştirdiğiniz inovasyonla doğru kanallardan müşteriye sunmak gerekiyor.

BonusFlaş da Türkiye'nin ilk mobil cüzdanı olarak müşteriye ulaştığınız en etkin kanalların başında geliyor. Bu cephede düenden bugüne neler gelişti?

2015'te hayata geçirdiğimiz BonusFlaş, bu yıl 10. yaşını kutluyor. Şu anda 7 milyonu aşkın cihazda yer alan BonusFlaş, yılda 100 milyondan fazla kampanya katılımıyla kullanıcılarına ayrıcalıklar sunmaya devam ediyor.

BonusFlaş, kullanıcılarına tüm kart bilgilerine tek noktadan ulaşma imkânı sunarken, harcama alışkanlıklarına göre özel kampanyalar, kişiselleştirilmiş teklifler, dijital temassız ödeme gibi birçok özelliği de beraberinde getiriyor. Artık müşterilerimiz fiziksel kart taşımaya ge-

rek kalmadan, hem fiziksel POS cihazlarında hem de online alışverişlerinde QR, mobil temassız ödeme veya Garanti Pay gibi çözümlerle kolayca ödeme yapabiliyor. Üstelik her ödemelerinde kampanyalara katılarak bonus/mil kazanma şansı da yakalıyorlar.

Dijital cüzdan ödemelerinin Türkiye'de ve dünyada hızla yaygınlaştığı bu dönemde BonusFlaş, hem online hem de fiziksel ödeme çözümlerini kusursuz bir deneyimle sunmaya devam ediyor. QR, mobil temassız (NFC) ya da online alışverişlerde Garanti Pay ile hızlı ve güvenli ödeme imkânı sağlıyoruz.

2024'ü, 250 milyondan fazla ziyaretle rekor düzeyde bir etkileşimle kapattık. Müşteri ihtiyaçlarını anlayıp onlara uygun çözümler sunabilmek adına yılda 5 binin üzerinde kampanya düzenliyoruz. Ayrıca en yenilikçi teknolojileri kullanarak, gerçek zamanlı iletişimlerle müşterilerimizin ihtiyaçlarına anlık karşılık verebilen aksiyonlar geliştiriyoruz.

BonusFlaş, 10 yılda sektörde birçok ilke imza attı:

● **Dijital Slip:** Türkiye'de bir ilk olan bu uygulamayla, kağıt sliplerin yerini BonusFlaş üzerinden erişilebilen dijital slipler aldı. Böylece hem işlemler daha pratik hale geldi hem de geri dönüşümü olmayan kağıt slipler yerine çevreye duyarlı bir çözüm sunulmuş oldu.

● **Üyeliklerim:** MasterCard iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz bu özellik sayesinde, müşterilerimiz kartlarını sakladıkları platformları tek ekranda görebiliyor. Kartlarını geçici olarak devre dışı bırakabiliyor, kalıcı olarak iptal edebiliyor veya yeniden aktif edebiliyorlar. Türkiye'de ilk kez uygulanan bu yenilik, kullanıcılarımızdan büyük ilgi gördü.

● **Garanti Pay:** Online ödemelerde kart bilgisi girmeden, en güvenli ve hızlı şekilde işlem yapılmasına olanak sağlayan Garanti Pay, sektörde öncü uygulamalarımızdan biri. Aynı zamanda müşterilerimiz farklı banka kartlarını ve alışveriş kredilerini de bu platform üzerinden kullanabiliyor.

● **Tüm banka kartlarıyla uyum:** Eylül 2024 itibarıyla BonusFlaş, sadece kendi kartlarımızla değil, diğer banka kartlarıyla da ödeme yapılabilecek şekilde güncellendi. Böylece kullanıcılarımıza en iyi deneyim ile çok daha geniş bir ödeme özgürlüğü sunduk.

Yapay zekâ, ürün ve çözümlerinizi nasıl bir kullanım alanı buluyor? Özellikle herkesin dilinde olan hiper-kişiselleştirme BonusFlaş'ta nasıl hayat bulacak?

Geçen yılın sonunda hayata geçirdiğimiz ve yine Türkiye bankacılık sektöründe bir ilk olan projelerden biri de "BonusFlaş Wrapped" oldu. Sahip olduğumuz teknoloji ve müşterilerimizin harcama alışkanlıklarından yola çıkarak, müşterilerimize kişiselleştirilmiş özetler sunduk. Müşterilerimizin vermiş olduğu izinler çerçevesinde harcama davranışlarını analiz ederek, müşteriye kendini tanıtan, farkındalık yaratan, eğlenceli ve anlamlı içerikler hazırladık.

2024 sonunda her bir kullanıcıya özel olarak hazırlanan bu içeriklerde; günün hangi saatlerinde harcama yapıldığı, e-ticarete olan yatkınlık, yurt dışı seyahat alışkanlıkları, seyahat edilen ülkeler, yemek tercihleri-



ne kadar pek çok farklı bilgi derlendi. Örneğin, “Bu yıl içtiğiniz kahve miktarı 10 litreye ulaştı, tam bir kahve tutkunu olduğunuzu biliyor muydunuz” gibi yaratıcı içeriklerle müşterilerimizin ilgisini çektik.

Müşterilerimizden sosyal medya ve diğer iletişim kanallarımız üzerinden çok olumlu geri bildirimler aldık. BonusFlaş Wrapped, kullanıcılarımıza özel hissettiren, yaşamlarına dokunan bir araç haline geldi. Biz de bu yaklaşımla, teknoloji ve veriyi harmanlayarak müşterilerimizi daha yakından tanımaya, onlara özel içerikler üretmeye devam ediyoruz.

“CEP POS’U KURUMSAL KULLANIMA AÇIYORUZ”

Yüz yüze mobil ödemelerin yaygınlaşması için Cep POS ürününe de ağırlık verdiğinizi biliyoruz. Bu alanda yeni planlar var mı?

Önümüzdeki günlerde Cep POS ürünüümüzü kurumsal kullanım için de açacağız. Başta distribütörler olmak üzere bayilerle, plasiyerlerle çalışan kurumsal müşterilerimiz, bu sayede POS cihazına gerek olmadan, herhangi bir kartla cep telefonları üzerinden ödeme alabilecek.

Ağırlıklı olarak yeni nesil ÖKC mükellefi olmayan bireysel satıcıların, bazı meslek erbaplarının tercih ettiği Cep POS çözümümüzün kullanım alanı hızla genişliyor. Halen bir iş ortağımızla birlikte bir kampanya eşliğinde işletmelere sunduğumuz VUK 507 uyumlu fiziki POS cihazlarının Cep POS versiyonunu da yakında kullanıma sunmayı planlıyoruz. “In house” olarak geliştirdiğimiz bu çözümle, yeni nesil ÖKC mükellefleri için de yazarkasa POS dışında düşük maliyetli bir alternatif sunmuş olacağız.



GÖSAŞ’TAN 2025’İN İLK “İLK”İ: BONUS PLATINUM DİNAMİK KREDİ KARTI

2024’te Bonus Platinum Biyometrik Kredi Kartı ile büyük ses getiren GÖSAŞ, bu yıl da yine Türkiye’de bir ilke imza atarak, dijital olarak sürekli değişen güvenlik kodu özelliğine sahip “Bonus Platinum Dinamik Kart”ı kullanıma sundu. Kerem Orbay, “Dinamik CVV” özelliğiyle kart kullanıcılarına internet alışverişlerinde sunulan güvenlik standartlarını en üst seviyeye taşımayı hedeflediklerini belirtiyor.

Bilindiği gibi CVV, internet alışverişi platformlarında yapılan alışverişlerde kullanılması zorunlu olan üç haneli güvenlik kodu. İşte bu kod, Bonus Platinum Dinamik kartın arka yüzünde bulunan dijital ekranda (mini çip) otomatik olarak saatte bir değişiyor ve bu sayede kredi kartı bilgilerinin herhangi bir şekilde kopyalanmasının veya tekrar kullanılmasının önüne geçiliyor. CVV, kart sahibinin hiçbir işlem yapmasına gerek kalmadan saatte bir yenilenirken, kartın kayıtlı olduğu internet sitelerinde de herhangi bir işlem yapmak gerekmiyor. Kredi kartı kullanıcıları bu sayede alışverişlerini güvenle yapmaya devam edebiliyor.

“LOVEMARK” KATEGORİSİNİ ARAŞTIRMALARDAN ÇIKARAN KREDİ KARTI

Kerem Orbay, Türkiye’nin ilk çipli kredi kartı Bonus’un 25 yıllık evrimini şu bilgilerle özetliyor:

“25 yıl öncesine dönersek, o dönem bankacılık ve finans sektörü, iletişim ve reklam açısından oldukça ciddi, hatta renksiz bir alandı. Bonus ise bu sektöre enerjisiyle, akıllara kazınan jingle’ıyla, simgesi haline gelen ‘Bonus Yeşili’ ile girdi ve oyunun kurallarını değiştirdi. Sektörün havasını tazeledi; bizden sonra gelen birçok marka da bu yolu izledi. Bonus, kelimenin tam anlamıyla pazara yön veren bir enerji oldu.

Zamanla farklı müşteri segmentlerinin beklentilerine göre daha kişiselleştirilmiş çözümler sunmak amacıyla Bonus Gold ve Bonus Platinum kartlarını lanse ettik. Sonrasında müşterilerimizin farklı ilgi alanlarına,



değerlerine ve yaşam tarzlarına hitap eden kartlarla ürün yelpazemizi genişletmeye devam ettik:

- Modayla ilgilenen kadın müşterilerimiz için Aynalı Bonus,
- Kart plastiği ve zarfı geri dönüştürülmüş malzemeden, çevre duyarlılığı yüksek kullanıcılar için Çevreci Bonus,
- Kazançlarını altın olarak tasarrufa dönüştürmek isteyenler için Altın

Bonus,

- Türkiye’nin ilk 3 köşeli ve şeffaf kredi kartı Şeffaf Bonus,
- Takım tutkusu yüksek taraftarlara özel de Taraftar Bonus kartları tasarlandı.

Bonus’un başarıları, tüketici nezdinde de her yıl yapılan marka araştırmalarıyla da tescilleniyor. Kredi kartı kategorisinde “ilk akla gelen marka” olma özelliğini, yüksek skorlarla korumaya devam ediyoruz. Geçen yıl ‘En İtibarlı Kredi Kartı’ ödülünü yine Bonus kazandı. 2018’e kadar kredi kartı kategorisinde verilen 9 ‘Lovemark’ ödülünün tamamı Bonus’un oldu. Öyle ki bu başarı o kadar istikrarlı hale geldi ki kategori artık araştırmalardan çıkarıldı. Bu da bizim için büyük bir gurur kaynağı.”

Multinet Up CMO'su Bora Işık:

“Yeni dönemde kazananlar çalışanlarına özgürlük ve esneklik sunanlar olacak”



Bora Işık
Multinet Up
CMO'su

Multinet Up'ın, Kuantum Araştırma ile gerçekleştirdiği 2024 Pazar ve Segmentasyon Araştırması, işletmelerin yemek kartı, kurumsal yardım ve seyahat harcamaları gibi alanlarda değişen eğilimlerini gözler önüne seriyor. Multinet Up CMO'su Bora Işık, araştırmanın dikkat çekici noktaları, değişen çalışan beklentileri, dijital çözümlerin önemi ve KOBİ'lerin karşılaştığı zorluklar hakkında açıklamalarda bulundu...

2024 Pazar ve Segmentasyon Araştırması, özellikle KOBİ'lerin artan maliyetler ve yetkin personel eksikliği gibi zorluklarla karşı karşıya olduğunu gösteriyor. Bu tabloyu nasıl değerlendiriyorsunuz? Multinet Up olarak bu sorunları çözmek adına nasıl çözümler sunuyorsunuz?

KOBİ'lerin şu anda yaşadıkları tabloyu bir kelimeyle özetle deseler “denge” derdim. Hem maliyetleri kontrol altında tutmak hem de çalışan memnuniyetini sağlamak gibi iki temel önceliği aynı anda yönetmeye çalışıyorlar. İşin aslına gelecek olursak, bunu başarmak hiç kolay değil. Araştırmamızda özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin iki konuda ciddi zorluk yaşadığını gördük: Biri yetkin personel bulmak, diğeri artan maliyetlerle başa çıkmak. Bu iki unsur, aslında birbirini de etkileyen bir denklem. Yetkin çalışanı elde tutmak için sunduğunuz imkânlar yeterli olmazsa yatırım kaybedilir.

Multinet Up olarak bizim burada devreye giriş noktamız çok net: İşverenin üzerindeki operasyonel yükü hafifletmek ve aynı anda çalışanlara yönelik esnek bir deneyim sunmak. Bunu yemek kartından kurumsal yardımlara, akaryakıttan konaklamaya kadar pek çok farklı çözümlerle sağlıyoruz. Esnek, dijital ve pratik sistemlerle işletmelere zaman kazandırıyor, onların esas işlerine odaklanmalarını sağlıyoruz. Bugün özellikle küçük işletmeler için büyük ölçekli düşünme zamanı. Kurumsal refleksleri güçlü olan, teknolojiyi doğru kullanan, çalışanına değer veren küçük işletmeler çok daha hızlı büyüyor. Biz de sunduğumuz hizmet ve güçlü teknolojik altyapımızla bu dönüşümün yanında, hatta zaman zaman önünde olmaya gayret ediyoruz.

Araştırma sonuçlarına göre yemek kartlarına yönelimde ciddi bir artış var. Bu dönüşümün arkasında yatan temel motivasyonlar neler? Yemek kartı çalışan deneyimini nasıl şekillendiriyor?

Şirketlerin yüzde 50'si önümüzdeki dönemde yemek ihtiyacını karşılama durumunu değiştirmeyi düşünüyor ve bu grubun yarısı doğrudan yemek kartına geçmeyi planlıyor. Sebebi çok açık: Hem maliyet açısından daha avantajlı hem de çalışanlar tarafından çok daha fazla tercih ediliyor.

Bir de yönetsel değişim var. Önceki yıllarda catering firmalarından toplu yemek alımı, iş yerinde aşçı bulundurma veya anlaşmalı lokantalar gibi yöntemler öne çıkarken artık bu yöntemlerin giderek terk edildiğini görüyoruz. Çünkü bu modeller, bugünün iş dünyasında hem finansal olarak anlamını yitiriyor hem de çalışan beklentilerine hitap etmiyor.

Peki çalışan neden yemek kartını seviyor? Aslında bu sorunun yanıtı hem çalışan hem işveren tarafında güçlü gerekçelere dayanıyor. Yaygın kullanım ağı, istediği yerde ve zamanda kullanabilme özgürlüğü çalışana önemli avantajlar sağlıyor. Bu üç özellik, özellikle günümüzün bireysel tercihlere önem veren çalışan profili için oldukça değerli.

İşveren tarafında ise araştırmamıza göre her 3 işlet-



multinet



meden 1'i, yani yüzde 31,6'sı yemek kartı kullanımını avantajlı buluyor. Burada öne çıkan nedenler ise vergi avantajı, pratik kullanım ve yaygın erişim. Ancak bu oran bize aynı zamanda şunu da gösteriyor: Türkiye'de birçok işletme henüz yemek kartının sunduğu faydayı tam anlamıyla deneyimlemiş değil.

Aslında mesele, yemek kartının avantajlı olup olması da değil, bu avantajların hâlâ birçok işletme tarafından yeterince tecrübe edilmemiş olması. Deneyimleyen firmalar, yemek kartı kullanımını düzenli hale getiriyor ve çalışan memnuniyetini artırırken, operasyonel süreçlerini de kolaylaştırıyor. Yani burada konu, bir ödeme aracından çok daha fazlası. Hem verimli hem de çalışan dostu bir sistemin kapısını aralamak gerekiyor.

Öte yandan bu üç neden, özellikle yeni nesil çalışan profilinde önemli oranda karşılık buluyor. Artık insanlar sabit menüler yerine seçenek istiyor. Kendi yaşam tarzına uygun kararlar vermek istiyor. İşveren de bu tercihlere kulak verdikçe bağlılık artıyor, memnuniyet artıyor. Bir de dikkat çeken başka bir veriden bahsetmek istiyorum. Bu yıl özellikle küçük işletmeler, çalışanlarına verdikleri yemek bedelini diğer yıllara göre daha çok artırdı. Bu da bize şunu söylüyor: Artık yemek desteği, ekstra sağlanan bir avantaj değil, çalışan motivasyonunu artırmak için bilinçli bir strateji konumunda. Geçmiş araştırmalarımızda da çalışanın işe başlarken baktığı ilk üç unsurun maaş, sağlık paketi ve yemek kartı olduğunu gözlemliyoruz.

Kurumsal yardımların ve hediye kartlarının kullanım alanı artık yalnızca Ramazan ayıyla sınırlı değil. Bu değişimi nasıl değerlendiriyorsunuz? Kurumsal dünyada ödüllendirme ve bağlılık kavramları nasıl evriliyor sizce?

Eskiden kurumsal yardım deyince akla ilk Ramazan kolisi gelirdi. Oysa bugün tablo çok farklı. Araştırmamızda da gördük ki kurumsal hediye kartı artık sadece Ramazan döneminde değil, Kurban Bayramı'nda, yılbaşında, hatta doğum günleri gibi özel günlerde de kullanılmaya başladı. Bu çok önemli bir dönüşüm. Çünkü artık çalışanlar kendilerine özel hissettiren, kişiselleştirilmiş yaklaşımlar bekliyor. İşletmeler de bu beklentiyi görmeye ve buna uygun çözümler sunmaya başladı. Daha dikkat çekici olan bir diğer veri ise şu: Görüşme yaptığımız firmaların yüzde 41,6'sı, çalışanlarına verilecek ödül miktarını belirleyip, bu miktarı çalışanın kendi tercihiyle bırakacak dijital bir çözüme açık olduklarını belirtiyor. Yani artık “biz sizin yerinize karar verdik” dönemi kapanıyor. “Sizin için düşündük, siz nasıl isterseniz öyle değerlendirin” dönemi başlıyor.

Multinet Up olarak bu dönüşüme katkı sağladığımız alanlardan biri de kurumsal hediye çözümleri. ➤



Dijital, esnek ve kolay yönetilebilir kartlarımızla işverenin operasyonel yükünü azaltıyor, çalışanın hayatına esneklik katıyoruz. Bize gelen geri bildirimler de gösteriyor ki çalışanlar bu tür ödüllendirme sistemlerini klasik hediyeleşmeye kıyasla çok daha anlamlı ve motive edici buluyor. Artık çalışan sadakati yalnızca maaşla sınırlı değil, işverenin sunduğu ek yan haklar da en az maaş kadar belirleyici.

MultiPetrol ve MultiTravel çözümlerinizi, şirketlerin operasyonel verimliliği artırma çabasına nasıl katkı sağlıyor? Dijital çözümlerle maliyet avantajı sağlamanın bir zorunluluk haline geldiğini düşünüyor musunuz?

Artık kimse “biraz daha manuel kalsak da olur” diemiyor. Dijitalleşme net bir ihtiyaç. Özellikle de maliyet kalemleri yüksek olan konularda.

Akaryakıt harcamaları bu alanların başında geliyor. Kurumsal akaryakıt çözümümüz MultiPetrol’ün memnuniyet oranı yüzde 76,6. Firmalar ilgili çözümümüz sayesinde yakıt giderlerini daha kolay takip ediyor, raporluyor ve kontrol altında tutabiliyor. Ayrıca sahada görev yapan personelin ihtiyaçlarını da hızlıca karşılayabiliyorlar.

Aynı durum kurumsal seyahatlerde de geçerli. Araştırmaya göre, otel rezervasyonu yapan işletmelerin

oranı yüzde 76’ya ulaşmış durumda. Bu bize, iş seyahatlerinin hâlâ işletme gündeminin önemli bir parçası olduğunu gösteriyor. Ama dikkat çeken başka bir detay daha var: Bu rezervasyonları yapan kişilerin çoğu yönetici değil; satın alma sorumluları. Yani süreçler ne kadar karmaşık hale gelirse, hataya ve vakit kaybına açık alanlar da o kadar artıyor.

Araştırmada bir değişimi daha net görüyoruz. 2025 yılına girerken, özellikle ekonomik belirsizlikler nedeniyle şirketlerde satın alma ve gider yönetimi süreçlerine üst düzey yöneticiler daha fazla dahil olmaya başladı. Çünkü bu kalemler artık sadece operasyonel değil, stratejik birer karar alanı olarak görülüyor. İşte tam bu noktada bizim sunduğumuz çözümler devreye giriyor. Kurumsal seyahat ihtiyaçlarına yanıt veren MultiTravel ile otel rezervasyonları çok daha hızlı bir şekilde yönetilirken, akaryakıt çözümümüz MultiPetrol ile de yakıt harcamaları kontrol altına alınıyor. Kullanımı kolay platformlarımız sayesinde her iki süreç de pratik, verimli ve sorunsuz bir şekilde ilerliyor.

Özetle dijitalleşme, çalışan deneyimini iyileştirme, zaman tasarrufu ve finansal sürdürülebilirlik demek ve işletmeler için artık bir zorunluluk. İşletmeler de bunun farkında. Bu yüzden de “dijital dönüşüm” sözü artık güzel bir vizyon cümlesi olmaktan çıkıp, günlük ihtiyaçlara cevap veren bir araç haline geldi.

Araştırma verileri, sürdürülebilirlik ve sorumlu tüketim gibi konuların işletmelerin gündemine daha fazla girdiğini gösteriyor. Sizce iş dünyasında bu değişim nasıl yankılanıyor? Multinet Up bu alanda nasıl bir duruş sergiliyor?

Sürdürülebilirlik konusu bir dönem “olsa iyi olur” kategorisindeydi. Bugün geldiğimiz noktada ise bu başlık “olmazsa olmaz” haline geldi. Hem toplumsal beklentiler hem de çalışanların değer dünyası bu yönde evriliyor. Elbette bazı sektörler bu dönüşüme daha hızlı uyum sağlıyor ama genel resme baktığımızda bu değişimin kalıcı olduğuna inanıyorum. Araştırmamızda bu yıl sürdürülebilirlik alanında aksiyon aldığını söyleyen işletmelerin oranı yüzde 11,7’ye çıktı. Bir önceki yıl bu oran yüzde 8’di. Yani yaklaşık yüzde 50’ye yakın bir artış söz konusu. Bu artış küçük gibi görünse de algıdaki dönüşümü işaret etmesi açısından çok kıymetli. Sürdürülebilirlik sadece çevresel bir duyarlılık değil; ekonomik ve sosyal boyutları da var. Biz de Multinet Up olarak bu konuyu çok yönlü ele alıyoruz. Örneğin yemek kartlarımız, çalışanlara sadece özgürlük sunmuyor; aynı zamanda fiziksel atığı azaltan dijital bir çözüm olarak çevresel katkı sağlıyor. Kurumsal hediye çözümlerimizle de fiziksel koli ve israf yerine dijital alternatifleri yaygınlaştırıyoruz. Böylece hem operasyonel verim sağlıyor hem de karbon ayak izini düşürüyoruz. Ayrıca MultiPay, sosyal medya gibi son kullanıcılarımıza dokunabildiğimiz kanallarda sorumlu tüketimi teşvik eden içeriklerle bilinçlendirme çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bize göre sürdürülebilirlik bir bakış açısı. Bu bakış kurum kültürünün parçası haline getirirseniz, o zaman gerçek bir değişimden söz edebilirsiniz. ☺

ÜLKEMİZE DUYDUĞUMUZ AŞKLA BÜYÜYORUZ

71 yıldır daima Türkiye için çalışıyor, ülkemizin gücüne güç katıyoruz.

VakıfBank, daima seninle.



VakıfBank

Fintekleşmenin en hızlı yolu: **7** haftada hazır, güvenli ve esnek altyapı



Burak Kutlu
Payten Türkiye Ülke Lideri

Payten

Fintech Suite

Fintek firmalarının tüm teknolojik ihtiyaçları için anahtar teslim fintek çözümü



Payten

Dijital dönüşümle hız kazanan finansal teknolojiler, küresel ekonomide büyük bir değişimin habercisi oldu. Özellikle ödeme sistemleri, dijital bankacılık ve elektronik para alanında yaşanan gelişmeler hem işletmeler hem de kullanıcılar için çığır açan fırsatları beraberinde getiriyor.

Türkiye'nin en büyük online ödeme altyapısını yöneten Payten, 35 banka iş birliğiyle yılda 3 milyar adedi aşan işlem hacmine ve 50 binden fazla üye işyerine hizmet sunuyor. Şirketin "anahtar teslim" ya da "modüler" altyapıda sunduğu Payten Fintech Suite platformu, finteklerin tüm ihtiyaçlarını tek noktadan karşılamalarını mümkün kılıyor.

E-para kuruluşlarının yanı sıra bankalara ve fintek girişimlerine özel olarak tasarlanmış hem pazara giriş süresini kısaltan hem de düşük maliyet avantajıyla öne çıkan bu platform, fintek firmalarının ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen "modüler" yapısıyla da dikkat çekiyor. Kurumlar, geleneksel yöntemlerin aksine uzun süren ve maliyetli kurulum süreçleri yerine, sadece 7 hafta içinde kendi fintek markalarıyla hizmet vermeye başlayabiliyor.

Fintek girişimlerine hızlı, uygun maliyetli ve sürdürülebilir başlangıç

Geleneksel yöntemlerle bir fintek şirketi kurmanın maliyetli ve zaman alıcı bir süreç olduğuna dikkat çeken Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu, Payten Fintech Suite'in sağladığı avantajları şöyle özetliyor: "Uzun süren proje geliştirme döngülerine gerek kalmadan, kurumlar kısa sürede faaliyete geçebiliyor. 30'dan fazla fonksiyonun merkezi bir platformda bir araya geldiği bu sistem, fintek şirketlerine operasyo-

nel verimlilik ve kullanıcı dostu bir deneyim sunuyor. Aynı zamanda altyapı yönetimi, regülasyon takibi ve 7/24 operasyonel destek gibi uzmanlık gerektiren hizmetleri de biz üstleniyoruz."

Ödeme ve e-para kuruluşları için kapsamlı ve regülasyon uyumlu çözümler

Fintech Suite yalnızca yeni finteklerin değil, mevcut ödeme ve e-para kuruluşlarının da tüm ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlandı. Sistemin merkezinde yer alan Payment Gateway (BIN Routing) altyapısı; PCI DSS Level 1 uyumlu kart saklama, B2B tahsilat yönetimi, çoklu kartla ödeme, pazaryeri çözümleri, BNPL (alışveriş kredisi) gibi ileri seviye özellikler barındırıyor.

Ayrıca, GİB ve BKM entegrasyonları, dijital müşteri kazanım süreçlerini mümkün kılan KYC ve dijital onboarding gibi modüller sayesinde, ödeme kuruluşlarına tam regülasyon uyumu sunuluyor.

E-para kuruluşlarına özel dijital cüzdan ve sadakat yönetimi

Fintech Suite, e-para kuruluşlarına da açık bankacılıktan uluslararası para transferine, AML'den (kara para aklamayı önleme) gelişmiş fraud yönetimine kadar pek çok modülün yer aldığı gelişmiş bir dijital cüzdan çözümü sunuyor.

Burak Kutlu, özellikle loyalty (sadakat) modülünün sunduğu çoklu kampanya yönetimi yeteneklerinin altını çiziyor: "E-para kuruluşları, cashback (nakit iadesi), puan kazanımı gibi kampanyaları farklı kullanıcı gruplarına özel olarak tanımlayabiliyor; TL, puan gibi çeşitli kazanım türlerini hedeflemeye göre özelleştirebiliyorlar."



Ozan SuperApp'ten teknolojiyle üretenlere cashback desteği

Ozan SuperApp; yapay zekâyı işine entegre edenler, içerik üretenler, freelancer'lar, girişimciler ve dijital dünyada fark yaratmak isteyen kullanıcılar için Türkiye'de bir ilk olan destek programı başlattı. Bu kapsamda ChatGPT, Canva, Envato, Grammarly, Figma gibi dünya çapında popüler olan dijital platformlarda yüzde 25'e varan cashback (nakit iade) imkanı sunarak sunulacak.

ozan

Teknolojiyle iç içe yaşayan ve dijital araçlarla katma değer yaratanların sayısı her geçen gün artarken, Ozan SuperApp bu dönüşüme öncülük ediyor. ChatGPT, Canva, Envato, Grammarly, Figma gibi dünya çapında milyonlarca kişi tarafından kullanılan platformlar artık sadece birer araç değil, aynı zamanda birer üretim sahası haline geldi. Ozan da bu platformlarda harcama yapan kullanıcılarına yüzde 10 ila 25 arasında değişen cashback (nakit iadesi) oranları sunarak teknolojiyi kullananlara gerçek bir maddi katkı sağlıyor.

ChatGPT kullanıcılarına her ay 140 TL cashback

Yapay zekâyı aktif kullananlar için Ozan SuperApp (Ozan Elektronik Para), Türkiye'de bir ilke imza atıyor. Üretkenliğini artırmak isteyen kullanıcılar, ChatGPT Plus abonelik ödemelerini Ozan SuperCard ile yaptıklarında her ay 140 TL'ye varan nakit iade kazanabiliyor.

Ozan kullanıcıları, ChatGPT ile üretkenliğini artırırken; Canva ile görsel tasarımlarını yapıyor; Envato'dan içerik temin ediyor; Grammarly ile yazılarını kusursuzlaştırıyor; Figma ile de dijital ürünlerini avantajlı fırsatlarla hayata geçiriyor.

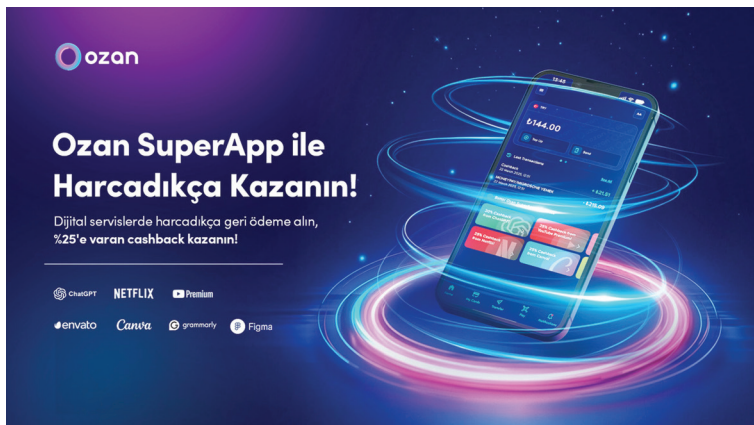


Cenk Küçükiravul
Ozan Elektronik Para
CPO'su

"Başarı hikayelerine ortak olmaktan gurur duyuyoruz"

Günümüzde popüler platformlara ödenen ücretlerin artan maliyetlerine işaret eden Ozan Elektronik Para CPO'su Cenk Küçükiravul, destek programının çıkış noktası ve işleyişini şöyle anlattı:

"Yapay zekâ ve dijital araçlar artık sadece bir seçenek değil, iş dünyasının olmazsa olmazı. Çalışanlar, freelancer'lar, girişimciler ve öğrenciler için bu teknolojilere erişim, başarıyı şekillendiren en önemli faktörlerden biri haline geldi. Biz de Ozan SuperApp olarak, kullanıcılarımızın işlerini kolaylaştırmak ve bütçelerine katkıda sağlamak için ChatGPT, Canva, Envato, Grammarly, Figma gibi en çok kullanılan platformlarda yüzde 25'e varan cashback sunarak Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik. Ayrıca sadece üretime değil, ilhama ve molalara da önem veriyoruz. YouTube Premium, Netflix gibi popüler eğlence platformlarını da kampanya kapsamına dahil ederek, kullanıcılarımızın hem öğrenirken hem de yaratırken kazanmalarını sağlıyoruz. Bu, yalnızca bir cashback kampanyası değil, dijital üreticilere verilen gerçek bir destek. Gelecekte daha fazla platformu sistemimize entegre ederek bu avantajları genişletmeye devam edeceğiz."



TEB YILDIZ BANKACILIK'LA Seyahatlerinde kolaylığı yaşı, yıldızınla parla

TEB Yıldız Bankacılık müşterisi olarak
havalimanlarında hızlı geçiş hakkında faydalanır,
yurt dışında anlaşmalı ATM'lerden para çekerken komisyon ödemezsiniz.

YILDIZ BANKACILIK AYRICALIKLARI İÇİN:



CEPTETEB



TEB ŞUBELERİ



TEB

TEB YILDIZ
MEMBER OF
BNP PARIBAS
PRIORITY

TEB Yıldız Bankacılık ve Hızlı Geçiş koşul ve detayları için teb.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz. TEB, ürün, hizmet ve ayrıcalıklarda değışiklik yapma hakkını saklı tutar.

Param, her çeyrekte yeni bir rekora imza atıyor

2025'in ilk çeyreğini de güçlü finansal sonuçlarla kapatan Param, POS ve kart işlem hacimlerinde kaydettiği reel büyüme oranlarıyla dikkat çekti. Param Kurucu ve CEO'su Emin Can Yılmaz, "Diğer çeyreklerde de yeni rekorlara imza atacağız" diyor...

Bütünleşik finans hizmetleri sunan Param, 2025 yılının ilk çeyreğine ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Buna göre ParamPOS'un işlem hacmi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 artarak 91 milyar TL'ye ulaştı. ParamKart ile gerçekleşen işlem hacmi ise 2024 yılının ilk çeyreğine göre yüzde 65,1 artışla 11 milyar TL oldu.

100 bini aşkın üye işyeri tarafından kullanılan ParamPOS, pazaryeri uygulamalarından kendi e-ticaret sitelerinden satış yapan KOBİ'lere, bayi ağı olan büyük şirketlerden küçük esnafa kadar geniş bir yelpazede ödeme alma imkanı sunuyor. Tahsilatlarını Param Business Kart'a aktaran kullanıcılar, harcama yaptıkça onlarca sektörde nakit iade kazanıyor. Param Business Kart'a özel düşük komisyon oranları, kullanıcıların daha fazla ciro elde etmesine olanak tanıyor.

Milyonlarca kişi tarafından tercih edilen ParamKart ise kullanıcılarına yükledikleri tutar kadar harcama yapabilme ve har-

cadıkça nakit iade kazanma ayrıcalığı yaşıyor. ParamKart, sürekli düzenlediği kampanyalar aracılığıyla birçok markada nakit iade avantajı sunuyor.

Tek sözleşmeyle 23 bankadan ödeme alma imkanı

Param Kurucu ve CEO'su Emin Can Yılmaz, şirketin ilk çeyrek performansını şöyle değerlendiriyor:

"2024 yılında ParamPOS ve ParamKart ürünlerimizle rekor büyüme oranlarına ulaşarak fintek ekosistemindeki öncü konumumuzu pekiştirmiştik. 2025'e de güçlü bir başlangıç yaparak, yılın ilk çeyreğinde ParamPOS ve ParamKart ile bir kez daha önemli oranlarda büyüme kaydettik. Bu başarının gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. ParamPOS'un başarısının ardındaki en büyük etken, iş ortaklarımıza sunduğumuz müşteri odaklı yaklaşımdır. İş ortaklarımızın hayatını kolaylaştırmak ve en iyi hizmeti sağlamak amacıyla uygun komisyon oranları, ertesi gün tahsilat, tek panel üzerinden tahsilat yönetimi, tek sözleşmeyle 23 bankadan ödeme alma ve 7/24 uzman destek gibi daha birçok avantaj sunuyoruz. ParamKart kullanıcılarımıza ise düzenli kampanyalarla, birçok markada nakit iade fırsatı sunuyor, bütçelerine katkıda bulunuyoruz. Ekip olarak büyük bir enerji ve tutkuyla çalışmaya devam ediyor, sektördeki etkimizi artırıyoruz. Fintek sektöründeki hızlı değişim ve gelişim sürecinde, müşterilerimizin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak için yenilikçi çözümler üretmeyi sürdürüyoruz. Bütünleşik finans hizmetlerimizle inovatif ve müşteri odaklı yaklaşımımızı koruyarak, diğer çeyreklerde de yeni rekorlara imza atacağız."



BES'te kazandıran fırsatlar Türkiye Hayat Emeklilik'te!

%30
devlet
katkısı

200.000 TL'ye

Varan Ek Katkı*

30 Haziran'a kadar Bireysel Emeklilik Sözleşmenize asgari 200.000 TL ve üzeri ek katkı payı yatırın; **hem %30 devlet katkısından** hem de Türkiye Hayat Emeklilik'ten **20.000 TL'ye varan ek katkı** avantajından yararlanın.

Kampanya 01.03.2025 - 30.06.2025 tarihleri arasında geçerlidir. Bireysel Emeklilik Sözleşmesine kampanya dahilinde asgari 200.000 TL ve üzeri ek katkı payı ödemesi yapıldığında hediye sunulacaktır. Ödenen ek katkı payı tutarına göre hediye ek katkı payı tutarı değişiklik gösterecektir. İşveren Grup Emeklilik Sertifikaları (İGES), Otomatik Katılım Sertifikaları (OKS) ve 01.03.2025 - 30.06.2025 tarihleri arasında aktarım ile gelen Bireysel Emeklilik Sözleşmeleri kampanyaya dahil değildir.



Kampanyaya ilişkin detaylı bilgi için **turkiyesigorta.com.tr**'yi ziyaret edebilirsiniz veya **QR kodu** okutabilirsiniz.

Fintek ekosisteminin nabzı Agora Fintech Fuarı'nda attı



Geleceğin teknolojilerinin, yenilikçi ürün ve hizmetlerin sergilendiği TÖDEB Agora Fintech fuarında, bu yıl da somut ve önemli iş bağlantıları kuruldu, en güncel ve kritik bilgilere doğrudan erişildi, sektördeki iyi uygulamalar keşfedildi...



TÖDEB (Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği), Türkiye'nin ilk uluslararası fintek fuarı olma niteliği taşıyan Agora Fintech'in ikincisini, 17-19 Nisan 2025 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenledi.

56 panelist, 80'i aşkın öncü marka ve on binlerce ziyaretçinin katılımıyla düzenlenen organizasyon, fintek ekosisteminin ulaştığı seviyeyi bir kez daha gözler önüne serdi. TÖDEB Agora Fintech Fuarı, finansal teknolojiler sektörünün yerel ve küresel temsilcilerini bir araya getirerek sektördeki son yenilikleri, girişimleri ve iş birliği fırsatlarını vitrine çıkardı. Türkiye'yi fintek sektöründe öncü bir ülke olarak konumlandırma hedefini güçlendirmek için uluslararası firmaları, sektör profesyonellerini ve yatırımcıları aynı platformda buluşturdu.

Avrasya Teknoloji Haftası çatısı altında Mobilefest Teknoloji Fuarı ile birlikte düzenlenen etkinliğin açılış töreninde finans sektörünün önde gelen kamu temsilcileri de yer aldı.



"Bugünün yanı sıra geleceği de konuştuk"

TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Serhat Dolaz, fuarla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "TÖDEB Agora Fintech'te sadece bugünün değil geleceğin teknolojilerini konuştuk. Sektörümüzün önündeki heyecan verici fırsatları ve karşılaştığımız zorlukları aynı platformda açıkça ele alarak ortak bir vizyon ve bakış açısı geliştirmeyi amaçladık. Bu sayede sektörümüzün sürdürülebilir büyümesi için sağlam bir temel oluşturabileceğimizi düşünüyoruz. Bu fuarı, üyelerimizin somut ve değerli iş bağlantıları kurabileceği, en güncel ve kritik bilgilere doğrudan erişebileceği ve sektördeki en iyi uygulamaları keşfedebileceği paneller, B2B görüşmeler ve verimli networking imkanlarıyla zenginleştirilmiş bir platform olarak tasarladık. 2 yıldır elde ettiğimiz sonuçlar da başarılı olduğumuzu gösteriyor."



"Blokzinciri artık geleceğin değil bugünün teknolojisi"

Sermaye Piyasası Kurulu Aracılık Faaliyetleri Dairesi Başkanı Aşkın Alıcı da açılış töreninde "Bu tür organizasyonlar sadece fikirlerin değil, iş birliklerinin ve inovasyonların da doğmasına yol açıyor. 30 yıllık sermaye piyasası deneyimimde, sektörün kağıt senetlerden dijital hisselerle evrimine tanıklık ettim. Blokzinciri artık geleceğin değil, bugünün teknolojisi; regülasyonlar ve dijital çözümlerle birlikte sınırlar ötesi güvenli finansal etkileşimlerin önünü açıyor" değerlendirmesini yaptı.



"Finansal ekosistem, kültürel hafızadan ilham almalı"

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Ödeme Sistemleri ve Finansal Teknolojiler Genel Müdürü Ahmet Buğday ise kültürel hafızanın önemine vurgu yaptı: "Agora ve arasta geleneği, toplumsal etkileşim ve güvenin merkezinde yer alan yapılar olarak, bugünün dijital platformları için ilham verici olabilir. Fintek ekosistemi yalnızca hizmet sunmak değil; veri paylaşımı, iş birliği ve kolektif akıl desteklemek zorunda. Türkiye, başarılı fintek girişimleri ve değişimi kucaklayan genç nüfusuyla küresel bir merkez olmaya aday. Merkez Bankası olarak bu süreci, inovasyonu destekleyen ama riskleri yöneten dengeli bir yaklaşımla sürdürüyoruz."



"Yeni köprüler kurmaya yol açan bir platform"

Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi (CUBYFO) Başkan Yardımcısı Bekir Polat, etkinlik ve kamu yönetiminin fintek ekosistemine bakışıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Finansal teknolojiler ekonominin ve finansın dönüşümünde, toplumların kapsayıcı büyümesinde ve yatırımların yön değiştirmesinde büyük bir rol oynuyor. Bu çerçevede bu platformun hem kamu hem özel sektör hem de yatırımcılar ve girişimcilerin yeni köprüler kurabileceği, yeni adımlar atabileceği ve yeni vizyonlara doğru ilerleyebileceği bir alan olduğunu düşünüyoruz. Yatırım ve Finans Ofisi olarak tüm paydaşlarımızla hem yatırımcılar hem de girişimciler nezdinde ekosistemimizin daha fazla yatırım ve daha fazla fonun radarına girmesi için çalışmalarımıza devam edeceğiz."



"Bankalar ve fintekler artık birlikte çalışıyor"

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkan Yardımcısı Mustafa Aydın ise dijital dönüşümün finans sektörü üzerindeki etkisine dikkat çekerek şu ifadeleri dile getirdi:

"2000'li yıllardan itibaren finans sektörü, teknolojinin sunduğu olanakları büyük bir hızla benimsedi ve aynı hızla dönüştü. Son yıllarda dijitalleşmenin temposu daha da arttı ve finans sektörü bu dönüşümden en çok etkilenen alanlardan biri haline geldi. Ülkemizin genç ve teknolojiye yatkın nüfusu ile güçlü bankacılık altyapısı, fintek alanındaki gelişmeler için uygun bir zemin sunuyor. Bu doğrultuda fintek girişimlerinin sayısı da kayda değer şekilde artıyor."

BDDK olarak fintek ekosistemini destekleyici çalışmalara devam ettiklerini vurgulayan Aydın, bankalar ve fintekler arasında geçmişte rekabet olarak algılanan ilişkinin bugün iş birliği temelinde ilerlediğini belirtti. Aydın sözlerini, "Bankacılık sektörü artık finteklere yalnızca altyapı sağlayan değil, aynı zamanda finansman ve mentorluk sunan bir aktör olarak da katkı veriyor" diyerek tamamladı.



"TROY kartlar artık Google Play'de de geçiyor"

Fuarı kapsamında yapılan sunumlar da yoğun ilgi gördü. BKM Genel Müdürü Ozan Deniz, ödeme sistemlerinin gelişimini grafikler eşliğinde anlattığı sunumunda özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bankalararası Kart Merkezi (BKM) olarak güncel teknolojiler ile uyumlu, verimli ve güvenli platformları kuruyor, geliştiriyor ve yaygınlaştırmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda temel faaliyet alanımız olan kartlı ödemelere ek olarak hesaptan hesaba ödemelerin de vatandaşlarımıza katma değer sağlayacak şekilde sunulmasında BKM son derece önemli roller üstleniyor. Öte yandan, ülkemizin her noktasında ve tüm e-ticaret platformlarında geçerliliğe sahip olan Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un hizmet ağını uluslararası platformlarda da geliştirmeye devam ediyoruz. Bu kapsamda önemli adımlardan biri olan Google Play entegrasyonunu sağladık ve artık TROY kartlar Google Play platformundan yapılan tüm ödemeler için kullanılabiliyor. Her kart kullanıcısında en az 1 TROY logolu kart olması ve TROY'un sektöründe lider konuma gelmesi için çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz."





SEKURA

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR





Üniversite öğrencileri için özel farkındalık programı

Fuar kapsamında, İstanbul'un çeşitli üniversitelerinden gelen öğrenciler için "Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Ekosistemi Farkındalık Semineri" düzenlendi. İki gün süren programda öğrencilere sektöre ilişkin temel bilgiler aktarıldı, sektördeki yenilikçi hizmetler ve kariyer fırsatları tanıtıldı. Seminere katılan öğrencilere sertifikaları takdim edilirken, fuar alanında yer alan stantlara gösterilen yoğun ilgi dikkat çekti.

PANEL VE OTURUMLARDAN NOTLAR

Agora Fintech 2025'te 2 gün boyunca gerçekleştirilen paneller ve konuşmalar, finansal teknolojiler alanında güncel gelişmeleri ve gelecek vizyonlarını ortaya koydu. Açılış konuşmalarında, fintek sektörünün regülasyon, iş birliği ve sürdürülebilirlik ekseninde daha da güçlenerek büyüdüğünün altı çizildi.



- Dijital Türk Lirası keynote oturumuyla başlayan programda, Türkiye'nin dijital para yolculuğundaki son gelişmeler ele alındı. Hemen ardından gerçekleşen dijital bankacılık panelinde, teknoloji odaklı bir dünyada ödeme hizmetlerinin geleceği masaya yatırıldı.

- Uluslararası fintek iş birlikleri, sınır ötesi ödemeler, blokzinciri tabanlı finansal altyapılar gibi oturumlarla, küresel entegrasyon ve veri güvenliği konuları ön plana çıktı. Türkiye'nin yerli kart sistemi TROY da özel bir oturumla tanıtıldı.

- Perakende sektörü ve fintek kesişiminde mağaza içi ödeme çözümleri ve müşteri deneyimi, farklı sektör temsilcileri tarafından detaylandırıldı. Sürdürülebilir finans,

bankaların çevresel sorumlulukları ve yeşil dönüşüm yaklaşımlarıyla değerlendirildi.

- İkinci günün ilk oturumlarında, Azerbaycan fintek pazarına dair bilgiler, sunum eşliğinde paylaşıldı. Ardından teknolojinin finansal hizmetlere etkisi, sigortacılığa dönüşüm, açık bankacılık ve finansal inovasyonda iş birliği modelleri gibi konular gündeme alındı.
- Girişimcilik ve yatırım başlıklı oturumda, önde gelen yatırımcılar küresel fırsatlara dair görüşlerini paylaşırken; blokzinciri paneli, bankacılık ve ödemeler dünyasında merkeziyetsiz çözümlerin yükselişini tartışmaya açtı.
- M-PESA keynote oturumuyla Afrika deneyimi sahneye taşınırken, günün sonunda RegTech, uyum süreçleri ve denetim teknolojileri ile geleneksel bankaların fintek stratejileri gibi konular ele alındı.



MOKA UNITED

FİNANSAL ÇÖZÜM ANAHTARI



DİJİTAL CÜZDAN



POS ÇÖZÜMLERİ



PARA TRANSFERİ



KART ÇÖZÜMLERİ



KIOSK



AKILLI KASA



ŞİMDİ KEŞFET



**Moka
United**

“Başarıyla kadınlar ödülleri



parıldayan” erine kavuştu!



WSpark 2025'te 55 ödül sahiplerini bulurken, 78 kişi takdir listesine girmeyi başardı!



Finans ve teknoloji sektörlerinde 40 yaş altındaki kadınların projeleriyle yarıştığı WSpark 2025'te ödüller sahiplerini buldu. 200'ün üzerinde başvurunun alındığı bu prestijli programda, sektöründe fark yaratan kadınlar, 7 kategoride toplam 55 ödül kazandı...

Türkiye'nin iş dünyasında kadın başarısını öne çıkaran ilk ve tek ödül programı WSpark "Başarıyla Parıldayan Kadınlar" Ödülleri, 10 Nisan Perşembe günü, İstanbul Levent'teki İş Kuleleri Konser Salonu'nda düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Finans, sigorta ve teknoloji sektörlerinde yenilikçi projeleri ve iş uygulamalarıyla öne çıkan kadınların onurlandırıldığı yarışma, ilk yılında gördüğü

yoğun ilgiyle dikkat çekti. “İnovasyon”, “Liderlik”, “Sinerji”, “Sosyal Etki”, “Teknoloji”, “Girişimcilik” ve “Tecrübesiyle Parıldayanlar” olmak üzere 7 kategoride Altın, Gümüş ve Bronz WSpark’ın yanı sıra mansiyon ödülleri verildi.

Jüri başkanlığını İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve Fintek İstanbul Kurucu Ortağı Profesör Doktor Selim Yazıcı'nın üstlendiği yarışmada Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoglu, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak, Gazeteci, Akıllı Yaşam Dergisi Editörü Özlem Bayburs ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu jüri üyeleri olarak ver aldılar.

WSpark 2025'e 200'ün üzerinde başvuru alındı ve yarışmacılardan 55'i dereceye girmeye hak kazandı. Ayrıca, projedeki veya iş uygulamasındaki başarısıyla finale kalan 78 çok özel isim, "WSpark 2025 Kıvılcım Takdir" listesine girmeyi başardı.





Tülin Çakmak
NovaForm Kurucusu

Kadın temsili için çağrı

Törenin açılış konuşmasını yapan Yarışma Koordinatörü ve NovaForm Kurucusu Tülin Çakmak şu ifadeleri kullandı: “Bugün burada yalnızca bireysel başarıları kutlamıyor, aynı zamanda kadınların iş gücüne katılımı ve temsili konusunda güçlü bir farkındalık hareketine imza atıyoruz. Türkiye’de kadınların iş gücüne katılım oranı hâlâ yüzde 36.3. Yani OECD ortalamasının oldukça altında. Özel sektördeki kadın yöneticilerin oranı ise yalnızca yüzde 17 civarında. Ancak bugün burada bu tablonun değişeceğine olan inancımızı pekiştiriyoruz.”

Çakmak, konuşmasının devamında şirketlere şu çağrıda bulundu: “Kadın istihdamını artırmak için yalnızca kota koymak yeterli değil. Gerçek adımlar atıp kadın çalışanlarınızı cesaretlendirin, aday gösterin, görünür kılın. Ve en önemlisi, kadınların önündeki cam tavanları kaldırın.”

"Başvuruların niteliği ve yoğunluğu umut verici"

Törende jüri adına konuşan İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, yarışmaya gelen başvuru sayısı ve projelerin kalitesinin kendilerini fazlasıyla memnun ettiğini belirterek şu değerlendirmeyi yaptı:

“Kadınların iş dünyasındaki görünürlüğünü artırmak için güzel bir proje başlattık. ‘Kıvılcımın gideceği yerleri’ görmek istedik ve bunun içerisinde kapsayıcılığı, eşitliği ön plana çıkaracak bir projeye karşımıza çıktık. 200’ün üzerinde başvuru geldi ve her biri çok keyifli projelerdi. Ben ve dört değerli arkadaşım birlikte projeleri değerlendirdik, 7 ödül kategorimiz var ve en çok rağbet gören başlık Teknoloji oldu. Özellikle projelerin puanlarının birbirine çok yakın olması jüri olarak karar verme sürecimizi zorlaştırdı. Bazı kategorilerde birden fazla Altın, Gümüş veya Bronz ödül verilmesinin temel nedeni de bu oldu. Kritik bir konu da yaş. En çok başvuruda bulunan yaş grubu yüzde 25 ile 34-37 aralığıydı.”



Prof. Dr. Selim Yazıcı
FinTech İstanbul Kurucu Ortağı

Yazıcı, konuşmasının devamında girişimci ve girişimci adaylarına tavsiyelerde bulundu ve görünür olmanın önemine dikkat çekerek tüyolar verdi.



Mehmet Ali Tombalak
TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı

"İnsan, ürettikçe mutlu olur"

Bir diğer jüri üyesi TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak da törende “Başarıyla Parlayan Kadın” liderlere ödülleri vererek; emeklerini, üretimlerini ve cesaretlerini alkışladıklarını vurguladı. Tombalak şu ifadeleri kullandı:

“Tüm katılımcı kadınların mutluluğu bana bir Cumhuriyet kadını olan Muazzez İlmiye Çığ’ın mutluluk tanımını hatırlattı: ‘Hayatın amacı mutluluk değil, üretmektir. Ve insan, ürettikçe mutlu olur.’ Üreten insanların ışığı yalnızca kendilerine değil, çevrelerine de umut yayıyor.”



İŞ DÜNYASINDA DÖNÜŞÜM: EŞİTLİK, LİDERLİK VE GELECEK

WSpark Ödülleri, inovatif projelerdeki kadın başarısını öne çıkararak yaratıcılığı teşvik ederken, sektörün geleceğine ışık tutacak bir panele de ev sahipliği yaptı. “İş Dünyasında Dönüşüm: Eşitlik, Liderlik ve Gelecek” ana temasında düzenlenen panelin moderatörlüğünü Lidio CEO’su Emre Güzer üstlendi. Pluxee Türkiye CHRO’su Feride Özdemir, Aktif Bank Yetenek ve Gelişim

Grup Başkanı Kerem Özşen ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Ticari Ürün Genel Müdür Yardımcısı Ecem Şahinler de konuşmacı olarak yer aldı. Eşitlik ve kapsayıcılık gibi konulara dikkat çeken panelistler, dönüşüm sürecindeki rolleri, inovasyon ve teknolojinin liderlik anlayışını nasıl değiştirdiğini ve daha kapsayıcı bir geleceğin nasıl inşa edilebileceğini enine boyuna masaya yatırdı.

“Liderlik sadece bir pozisyon değil, bir duruş”



Emre Güzer

Moderatör Emre Güzer, finansal teknolojilerdeki dönüşümün sadece ürünleri değil, liderlik anlayışını da yeniden tanımladığını vurgulayarak şu değerlendirmeyi yaptı: “Eskiden planlama, kontrol ve yönetim becerileri öne çıkarken; bugün artık çeviklik, vizyonerlik ve empati en kritik liderlik kasları arasında. Teknolojiyle şekillenen dünyada liderin rolü, bilgiyi dağıtan değil, anlam yaratan bir figüre dönüştü. Artık ekipler talimat değil, ilham arıyor.”

Liderliğin artık sadece bir pozisyon değil bir duruş olduğuna işaret eden Güzer, “Bu duruş, değişimi korkmadan sahiplenmek, doğru insanlara alan açmak ve geleceği bugünden inşa etmeye cesaret etmek demek” ifadelerini kullandı.

Teknolojinin etkin kullanımının, iş dünyasında daha adil ve eşitlikçi süreçler yaratmak için eşsiz bir fırsat sunduğunu belirten Güzer, bu sayede kadın ve erkeğin cinsiyet kimliğinden bağımsız olarak, yetkinlikleriyle iş hayatında yer bulduğu bir düzen inşa edilebildiğini aktardı.

"Kapsayıcılık, bir seçenek değil, sorumluluk"

Pluxee Türkiye CHRO'su Feride Düzduran Gündüz de konuşmasında "kapsayıcılık" ilkesine dikkat çekti. Pluxee'de kapsayıcılığı sadece bir değer değil, güven ortamını güçlendiren, performansı ve inovasyonu artıran stratejik bir kaldıraç olarak gördüklerini dile getiren Gündüz, "Asıl dönüşüm, bu bakış açısını kurumun tüm karar süreçlerine yerleştirdiğimizde ve günlük iş yapış şekillerimize entegre ettiğimizde başlıyor" dedi.

Kadınların liderlik yolculuğunun çoğu zaman görünmez engellerle kesintiye uğradığını anımsatan Gündüz, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu engelleri ortadan kaldırmak için en güçlü fener ise kurum kültürü ve çalışan deneyimi. Çalışanların yüzde 87'si kurumlarında fırsat eşitliğinin sağlanması için yeni uygulamalara ihtiyaç olduğunu düşünüyor. Kapsayıcı bir kültürün yarattığı güven ortamı, adil fırsatlar ve esnek çalışma modelleri, kadınların kendilerini geliştirebilecekleri ve liderliklerini ortaya koyabilecekleri alanlar açıyor. Kurumların rol model kadın liderleri görünür kılması, çalışan deneyimini bu yolculuğu destekleyecek şekilde tasarlaması ve fırsat eşitliğini kurum kültürünün vazgeçilmez bir parçası olarak sahiplenmesi artık bir seçenek değil, sorumluluk."



Feride Düzduran Gündüz

"Kadın liderlerin sayısı ve kadının yapay zekâya katılımı artmalı"

Aktif Bank Yetenek ve Gelişim Grup Başkanı Kerem Özşen de günümüz iş hayatında sadece fırsat eşitliğinden söz etmenin artık yeterli olmadığını dile getirdi. Aktif Bank olarak bu anlayışı bir adım öteye taşıyarak, yönetim kademelerinde nitelikli temsiliyeti esas aldıklarını kaydeden Özşen, şunları ifade etti:

"Kadın-erkek dengesini yalnızca istatistiksel olarak değil, karar alma mekanizmalarında da görünür kılıyoruz. Kadın Genel Müdürümüzün liderliğinde oluşturduğumuz bu yapı, genç kadın profesyoneller için hem bir güven hem de bir ilham kaynağı oluşturuyor. Buna ek olarak kadınların yapay zekâya katılımı ve temsili, kapsayıcı ve tarafsız teknolojinin geliştirilmesi için çok önemli. YZ ekiplerindeki çeşitlilik, verilerde, algoritmalarda ve modellerde önyargıların önlenmesine yardımcı olabilecek daha geniş bir perspektif ve deneyim yelpazesine yol açacaktır. Kadınlar bu alana empati ve iş birliği gibi benzersiz beceriler getirmektedir ve bu beceriler toplumun tüm üyelerine fayda sağlayan yapay zekanın geliştirilmesi için önemlidir."



Kerem Özşen

"Önyargısız ve eşit bir bakış açısı benimsenmeli"

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Ticari Ürün Genel Müdür Yardımcısı Ecem Şahinler ise iş hayatındaki genç kadınlarımız arasında, kariyerinde yükselememiş, bilgi birikimi, tecrübesi ve yeteneği olsa bile yönetim kademelerinde yer edinememiş kadın çalışan oranının maalesef hala yüksek olduğuna değindi. Şahinler, "Bu sorunun çözümü hem her bir bireyin hem de kurumların çalışan kadınlara önyargısız ve eşit bir bakış açısı ve davranış modeli benimsemesiyle mümkün" dedi. Kadınların doğaları gereği daha detaycı olmalarının, pek çok işi aynı anda yapabilecek yönlü çalışmalarının şirketler için birçok konuda avantaj sağladığına dikkat çeken Şahinler, şirketinin konuya bakışını da şöyle ifade etti: "Şirketlerin bu kapsamda kapsayıcı politikalarla kadın çalışanları desteklemesinin kritik olduğunu düşünüyorum. Garanti BBVA Ödeme Sistemleri olarak, yüzde 62 kadın çalışan ve yüzde 54 kadın yönetici oranlarıyla Türkiye ve dünya ortalamasının üzerindeyiz. Kadınların iş hayatında sürdürülebilir bir şekilde var olmaları ve yükselmelerini gönülden destekliyoruz."



Ecem Şahinler



Güçlü markalardan destek

WSpark'ı bu ilk yılında sektörün güçlü markaları destekledi. Payten Türkiye “Teknoloji Parıldayanı” kategorisinin Ödül Sponsoru oldu. Aktif Bank ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri “Destekleyen Kuruluşlar” arasında yer aldı. Pazarama Sigorta da “Hediye Sponsoru” olarak törene katılanlar arasında yapılan çekilişle iki kişiye Pazarama Tatil çeki hediye etti. Etkinliğin medya sponsorluğunu ise BThaber ve Fintechtime üstlendi.

Geleneksel sosyal sorumluluk anlayışı sürdürülüyor

WSpark 2025, yalnızca başarıları ödüllendirmekle kalmayıp toplumsal fayda için de önemli bir adım attı. PSM dergisinin diğer yarışmalarında da sürdürülen sosyal sorumluluk geleneği, bu yıl WSpark ile devam etti. Yarışmanın başvuru gelirleri, Türk Eğitim Vakfı (TEV) “WBN Türkiye Geleceğin Arıları” burs fonuna katkı sağlandı. Bu sayede mühendislik fakültelerinde okuyan genç kızlar için umut ve ilham dolu bir destek oluşturuldu.



Etkinlik fuaye alanında ise çoğunluğu kadın girişimcilere ait markalar yer aldı. Beauty&More, Datça Murat Çiftliği, El'aMore Chocolate, Kilya Aromatherapy, Acıbadem LifeClub ve Pazarama Sigorta gibi markalar, katılımcılara özel deneyimler sundu.

W-SPARK 2025 “Başarısıyla Parıldayan Kadınlar” altın ödülleri



İnovasyon Parıldayanı kategorisindeki W-Spark ödüllerini, PSM Dergisi Kurucu Ortağı ve Yayın Koordinatörü Barış Bekar takdim etti...

İNOVASYON PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **BAHAR YILMAZ**
Payten

■ **NestPay Torus**

Payten İş Analizi Birim Müdürü Bahar Yılmaz'ın iş analizi süreçlerinde gösterdiği liderlik, Payten'in ödeme sistemleri alanındaki projelerinin başarısında önemli bir rol oynadı. Nestpay Torus'un başarılı bir şekilde devreye alındıktan sonra 21 banka ve 2 fintek firmasında aktif olarak kullanıma sunuldu. Payten tarafında yıllık 3 milyarın üzerinde işlem adedine ulaşıldı. Bankaların operasyonel maliyetleri azaltıldı ve süreçler daha verimli hale getirildi. Bankaların ve müşterilerin ödeme süreçleri daha güvenli ve hızlı bir hale getirildi. Nestpay Torus projesi, Mastercard PSM Awards 2024'te “Best Infrastructure” ödülünü kazandı ve sektörde öncü bir çözüm olarak konumlandı. Özellikle



Bahar Yılmaz

bankalarla yürütülen migration (uyum) süreçlerinde, iş analizi metodolojilerinin titizlikle uygulanması sayesinde kesintisiz bir geçiş sağlandı.

Bahar Yılmaz, liderlik ettiği analiz süreçleri ve stratejik bakış açısıyla Payten'in ödeme ekosisteminde daha inovatif, güvenli ve ölçeklenebilir çözümler sunmasına katkı sağladı.





Liderlik Parıldayanı kategorisindeki W-Spark ödüllerini; Jüri Üyesi, Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoğlu verdi...

LİDERLİK PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **MÜGE DAL**
Paratika

■ **Paratika Tarım Gateway**

Paratika Bölge Satış Takım Lideri Müge Dal'ın liderlik ettiği satış süreçleri sayesinde, Paratika Tarım Gateway hızla büyüyerek Türkiye'nin tarım sektörüne yönelik en kapsamlı ödeme platformlarından biri haline geldi. Bu süreçte Paratika Tarım Gateway, binden fazla iş yerinde kullanılmaya başlandı. Ankara, Bursa, İzmir, Antalya ve Trakya'da satış ve satış sonrası yapılanma tamamlandı. Paratika'nın yıllık gelirlerinin yüzde 45'i bölge satış ekibi tarafından sağlandı. Dünya çapında bir tarım ilacı firmasıyla yapılan anlaşma sayesinde, Türkiye'deki 100'den fazla bayinin ödeme



Müge Dal

süreçleri tek bir ekrana taşındı. Farklı bankaların tarım kartlarıyla ödeme alma süreci, tek bir platform üzerinden yönetilebilir hale geldi. Bu başarılar, tarım sektöründe ödeme altyapılarının dijitalleşmesini hızlandırarak çiftçilerin ve tedarikçilerin işlerini büyütmesine yardımcı oldu.



Nilay Kocabiyik

LİDERLİK PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **NİLAY KOCABIYIK**
Softtech

■ **Yurtdışı Bankacılık Dönüşümü**

Softtech Uluslararası Bankacılık Çözümleri Takım Lideri Nilay Kocabiyik'in yönettiği Yurtdışı Bankacılık Dönüşümü projesiyle, bankacılık altyapısı modernize edilerek operasyonel riskler azaltıldı, süreçler hızlan-

dırıldı, müşteri memnuniyeti artırıldı. Yeni sistem, esnek ve ölçeklenebilir yapısıyla modüler mimarisi sayesinde ürün geliştirme süreçlerini hızlandırmış ve modül bazlı satış fırsatları yarattı. Geçiş sonrasında istem kesintisi yaşanmadı, gün sonu operasyonları her gün eksiksiz tamamlandı, uygulama kaynaklı herhangi bir finansal kayıp yaşanmadı.

Nilay Kocabıyık bu projede, modüller, gün sonu operasyonları ve sistem entegrasyonlarıyla doğrudan

ilgilenmenin yanı sıra proje yönetimi desteği sağlama ve kurum içi farklı ekipler arası koordinasyonu sağlama gibi birçok kritik sorumluluğu üstlendi. Karşılaştığı zorluklara rağmen liderlik yaklaşımı ve yönlendirmeleri, projenin hedeflenen sürede başarıyla tamamlanmasına önemli katkı sağladı. Takımın motivasyonunu korumanın yanı sıra ortak kararlara takım üyelerini dahil ederek aidiyet duygusunun gelişmesine destek oldu.



Sinerji Parıldayanı kategorisindeki W-Spark ödülleri; Jüri Üyesi, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak takdim etti...

SİNERJİ PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **AYŞEGÜL BALTALI**
Moka United

■ **Ödeme Sistemlerinde Birleşme İşlemleri ve Hukuki Entegrasyonlar**

Moka United Avukatı Ayşegül Baltalı, büyük bir bankanın iştiraki olan bir ödeme kuruluşu ile şirket birleşme sürecinde aktif rol alarak hem hukuki gerekliliklerin yerine getirilmesini sağladı hem de birleşen iki tarafın operasyonel uyumunu kolaylaştırdı. Sözleşme hazırlıkları sürecinde, birleşilecek şirketin operasyon, risk ve uyum ekipleri ile değerlendirmeler yaparak sözleşmeler üzerinde uzlaşmaya vardı ve birleşmenin tamamlanmasının ardından hukuken tek bir şirket gibi hareket edebilmek adına gerekli regülasyonları sağladı. Ayrıca şirketin İngiltere, Azerbaycan, Romanya, Gürcistan ve Hollanda'daki iştirakleriyle sağlıklı bir hukuk



Ayşegül Baltalı

yönetimi ve operasyonel süreçler geliştirilmesi için stratejik bir köprü kurarak, uluslararası alandaki varlığı ile şirket arasındaki bağı güçlendirdi. Hollanda'daki iştirak şirketlerinin kuruluş sürecinde ve Azerbaycan'daki şirketlerinin elektronik para lisansı kazanması sürecinde, bu ülkelerin hukuk sistemleri hakkında temel bir bilgi sahibi oldu ve bürokratik süreçlerde bu hukuk sistemlerini esas alarak çözümler geliştirdi.



SİNERJİ PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ ÖYKÜ ÖZEDİNCİK
Pluxee Türkiye

■ Esnek Yan Hak Yönetimi Projesi

Pluxee Türkiye Ürün Yönetimi Lideri Öykü Özediticik, yazılım ve ürün ekipleri arasındaki iletişim kopukluğunu gidererek daha uyumlu, üretken ve mutlu bir çalışma ortamı oluşturulmasına katkıda bulundu. Teknik ekiplerin projeye olan sahiplenme duygusunu artırarak, onların fikirlerini sürece dahil etti ve iş birliğini güçlendirdi. “Hata aramak yerine, nasıl daha iyisini yapabiliriz” sorusunu merkeze koyarak ekip içinde güven ortamı kurdu. Haftalık beyin fırtınası toplantıları ve açık iletişim kültürü sayesinde ekipler arasındaki sinerji arttı. Gerçek bir takım ruhuyla ça-



Öykü
Özediticik

lışan, fikirlerini özgürce paylaşabilen ve verimli bir iş-leyişe sahip bir ekip yapısı ortaya çıktı. Bu dönüşüm, yalnızca ekip içinde değil, tüm stakeholder’lar (pay-daşlar) tarafından da gözlemlenen ve takdir edilen bir başarıya dönüştü.



Sosyal Etki kategorisindeki W-Spark ödülleri; Jüri Başkanı, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Selim Yazıcı verdi...



Belgin Demir Erdem

SOSYAL ETKİ PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ BELGİN DEMİR ERDEM
Aktif Bank

■ Aktif Fintek Zirvesi: Gelecek 25 Yıl

Aktif Bank’ın 25’inci yılına özel olarak; rakip/partner fark etmeksizin Türkiye’nin en önemli firmaların davet edildiği bir fintek zirvesi düzenlendi. Zirve, sektörün geleceğini şekillendiren banka yöneticileri, fintek şirketleri, teknoloji sağlayıcıları, girişimciler ve

düzenleyici otoriteleri bir araya getirerek finansal teknolojilerin geleceğini tartışma platformu sundu. Vizyoner konuşmacılar, ilham verici paneller ve yenilikçi bir konsept ile bu zirve, sektördeki dönüşümü güçlendiren, bilgi paylaşımını teşvik eden ve Aktif Bank'ın fintek alanındaki liderliğini pekiştiren bir etkinlik oldu. Aktif Bank Müdür Yardımcısı Belgin Demir Erdem, etkinliğin fikir aşamasından içerik, konsept, konuş-

macılar ve panellerin belirlenmesine kadar her alanda liderlik ederek, her aşamada aktif bir rol üstlendi. Zirvenin fintek sektöründe uzun vadeli bir etki yaratmasını sağlamak için yenilikçi yaklaşımlar benimsedi. Rekabetlik kültürünü öne çıkaran, bankaların, finteklerin, teknoloji sağlayıcılarının ve düzenleyici otoritelerin birlikte tartışma zemini bulduğu bir platform oluşturulmasında etkin rol oynadı.

SOSYAL ETKİ PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **BÜŞRA ENGİN**
Albaraka

■ **“Engelleri Kaldıralım”**

Bu projenin çıkış noktası, bir görme engelli müşterinin çağrı merkezine ilettiği bir geri bildirim oldu. Albaraka'da Yönetmen olarak görev yapan Büşra Engin, bu müşteriyle doğrudan görüşerek ihtiyaçlarını dinledi ve “Bu sadece bireysel bir talep değil, büyük bir dönüşümün başlangıcı olmalı” diye düşündü. “Engelleri Kaldıralım: Erişilebilirlik Projesi”, bankada erişilebilirlik odaklı bir dönüşüm başlattı, müşteri deneyimini iyileştirme konusunda önemli bir kilometre taşı oldu.

Proje kapsamında bankanın mobil uygulaması ve web



sitesi daha erişilebilir hale getirildi. Görme engelli müşterilerden gelen şikayetler azaldı. Ayrıca, şirket içinde erişilebilirlik farkındalığını artırarak, tüm ekiplerin ürün geliştirme süreçlerinde erişilebilirliği temel bir kriter olarak ele alınması sağlandı. Şirket içinde erişilebilirlik bilinci de arttı.



Tecrübesiyle Parıldayanlar kategorisindeki W-Spark ödüllerini; Jüri Üyesi, Akıllı Yaşam Dergisi Editörü Özlem Kapar Bayburs ile PSM Dergisi Kurucu Ortağı ve İmtiyaz Sahibi Kayhan Öztürk verdi...

TECRÜBESİYLE PARILDAYANLAR

ALTIN W-SPARK

■ NESLİHAN ÇETİN YOLCU
Multinet Up

■ VUCA Ortamında Dayanıklılık Dönüşümü

VUCA (değişken/volatile, belirsiz/uncertain, karmaşık/complex, muğlak/ambiguous) ortamı şirketlerin tehditleri hızlıca tanımlamasını zorlaştırarak kırılganlıklarını artırıyordu. Dünya Ekonomi Forumu'nun risk raporu, enflasyon, doğal afetler ve siber güvenlik tehditlerinin yükseldiğine dikkat çekerken, "çoklu kriz" potansiyeline vurgu yapıyordu. Bu belirsizlik ortamında, risk yönetimi ve stratejik dönüşüm konusundaki deneyimiyle Operasyonel Mükemmellik Müdürü Neslihan Çetin Yolcu, Multinet Up'ı çok boyutlu risklere karşı dayanıklı hale getirmek amacıyla VUCA Ortamında Dayanıklılık Dönüşümü projesini başlattı. Proje, 360° risk yönetimi yaklaşımıyla çevik karar alma, ekipler arası etkileşimi artırma, karmaşıklığı



Neslihan Çetin Yolcu

azaltma ve hızlı adaptasyon becerilerini geliştirmeyi hedefledi. Yolcu'nun liderliğinde yürütülen 77 risk çalışması ile tehditler analiz edilerek 7 ana risk ailesi ve 53 kritik risk başlığı belirlendi. 12 çevik müdahale ekibi kuruldu, siber saldırılar ve doğal afetlere karşı esnek müdahale planları geliştirildi. Power BI, RPA, yapay zekâ ve makine öğrenmesi gibi teknolojiler kullanılarak veriye dayalı öngörüler elde edildi ve iş akışları sadeleştirildi.

TECRÜBESİYLE PARILDAYANLAR

ALTIN W-SPARK

■ ZERRİN GÜRSSES İÇMEN
UPT

■ Herkes için Finansal Erişim

Bu projeye Türkiye'de yaşayan yabancıların daha önce hiç yapamadığı veya gerçekleştirmek için fiziksel noktalara gitmek zorunda olduğu şu ürünler dijital olarak hizmete sunuldu: Kişiyi özel USD, EUR, TL hesabı, tüm dünyada kullanılabilir UPTION Kart, yurtdışı karta para transferi, mobil cüzdanlara para transferi, yurt dışından gelen para transferini dijital cüzdana alma, GSM yükleme ve fatura ödeme... Böylelikle Türkiye'de ikamet eden toplam 163 farklı uyruktan 50 binin üzerinde yeni yabancı müşteri kazanıldı. 2023 yılına göre müşteri kazanımı bazında



Zerrin Gürses İçmen

yüzde 200'ün üzerinde büyüme elde edildi. 158 farklı uyruktan yabancı kullanıcı yurt dışına 800 bin işlem gerçekleştirdi. Yabancı kullanıcılar toplam 200 bin fatura ödemesi yaptı. Yeni kazanılan yabancı kullanıcılar 17 bin UPTION Kart alırken, kartlarıyla 3.2 milyon adet işlem gerçekleştirdi.

**Teknoloji
Parıldayanı
kategorisinin
ödüllerini
Payten Türkiye
Ülke Satış
Direktörü
Özlem Uçarkuş
takdim etti.**





Teknoloji Parıldayani kategorisinin Altın W-Spark ödülleri Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu verdi.

TEKNOLOJİ PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ BETÜL BOZKURT Fimple

■ NEO Digital Lending Solution Projesi

Fimple'da Product Owner olarak görev yapan Betül Bozkurt'un öncülüğünde hayata geçirilen NEO Digital Lending Solution projesi, Fimple'ın global arena'da güçlenmesinde kritik rol oynayan, kapsamlı bir kredi yönetim modülü sunuyor. Proje, kredi başlatma ve yönetim süreçlerini sadeleştirip otomatikleştirerek mevcut sistemlerle sorunsuz entegrasyon sağlıyor. Güçlü Müşteri ve Kredi Yönetimi API'leri sayesinde, kredi sağlayıcıları operasyonel verimliliklerini artırırken müşteri memnuniyetinde belirgin artışlar elde etti. Projede geliştirilen inovatif çözümler, finansal hizmetlerin kapsayıcılığını ve erişilebilirliğini önemli



Betül Bozkurt

ölçüde artırmakta, sektöre öncü yaklaşımlar getiriyor. Singapur, Kosova, Bahreyn ve Azerbaycan gibi dört farklı ülkede başarıyla uygulanan bu çözüm, Fimple'ın global bir şirket olarak konumlanmasında büyük etki yarattı. Ayrıca, Fimple'ın bu çözümü dört ülkede başarıyla satması, global yatırımcıların dikkatini çekti; Londra ve Belçika'dan yatırımcıların katıldığı Seri A yatırım turuna zemin hazırladı.

TEKNOLOJİ PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ MERVE SİVRİ Starpay

■ Sıfır Atık Projesi / DOA App E- Cüzdan'ın Hayata Geçirilmesi

Geri dönüşüm değerini artırmak için Sıfır Atık Hareketi başlatıldı. Bu hareketin bir adımı ise yeni hayata geçirilecek depozito sistemi olacak. Bu sistem sayesinde piyasaya sürülen zorunlu depozitoya tabi içecek ambalajların tüketilmesi sonrasında iade alınması ve vatan-daşa teşvik bedeli ödenmesi sağlanacak. Depozito bedeli tüketicinin e-cüzdan hesabına iade edilecek ve iade edilen bu bakiye ile anlaşmalı mağazalardan, restoranlardan ve marketlerden harcama yapılabilir. Kullanıcı iade bedelinden hariç olarak banka hesabından transfer ile veya kredi/banka kartı ile hesabına para



Merve Sivri

yükleyebilecek veya hesapta biriken bakiyeyi banka hesabına transfer edilebilecek veya ATM'lerden çekebilecek. Tüketici bu hizmetten faydalanmak için Android ve iOS mağazalarından ücretsiz olarak DOA uygulamasını indirecek. Depozitoya tabi ambalajı depozito iade makinesindeki ilgili alana yerleştirecek ve karekod okutulmuş çalışan uygulama ile tüketici tanınacak ve depozito bedeli tüketicinin e-cüzdanına yatırılacak.



TEKNOLOJİ PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **NUREFŞAN KAPLAN**
Pavo

■ **EczacıPOS**

Pavo ve Kolaysoft Teknoloji iş birliğiyle geliştirilen EczacıPOS, Türkiye'deki eczanelerin finansal ve operasyonel süreçlerini hızlandıran, VUK 507 uyumlu yeni nesil Android POS sistemi. ITS, Medula ve 11 farklı eczane yazılım otomasyonu ile entegre çalışarak, fatura ve ödeme süreçlerini tek bir platformda birleştiriyor. Z raporu ve mali hafıza zorunluluğu olmadan, eczacılar için daha hızlı, güvenli ve düşük maliyetli bir çözüm



sunuyor. 2024 itibarıyla 8 bin 200'den fazla eczanede aktif kullanılan sistemin, 2025 yılının sonuna kadar 20 binin üzerinde eczaneye ulaşması hedefleniyor.

TEKNOLOJİ PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **SELEN GÜZEL**
Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

■ **Dijital Kanallardan Ticari Kredi Kartı Başvurusu**

Bu projeye ticari kredi kartları için uçtan uca dijital başvuru süreci tasarlanarak, esnaf ve KOBİ'lerin tek bir tık ile dijital kanallardan başvuru yapmaları sağlandı. GÖSAŞ Ürün Yöneticisi Selen Güzel, uçtan uca dijital başvuru sürecinin gerçekleştirilebilmesi için ekran akışlarının tasarlanması, müşterilerin kredibilitelerinin değerlendirilmesi, ürün seçimi, başvuru akışının oluşturulması, dijital sözleşme onay sürecinin sıfırdan yapılması için çalıştı. Kartı olmayan bir ticari müşterinin



ilk defa dijital olarak ticari kredi kartına başvurabilmesi için tamamen yeni bir süreç tasarlamış oldu. Dijital kanaldan hedef kitleye iletişimin yapılması, SMS/e-posta gönderilmesi, radyo iletişiminin yapılması, dijital kanal başvurularına özel başvuru kampanyası tasarlanması gibi aksiyonlar alınarak yeni müşteri kazanımı sağlandı.

TEKNOLOJİ PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **ÜMMÜ SELEME AKTAŞ**
Architech

■ **OBA Cloud Native Microservice Bankacılık ve Teknoloji Platformu**

Architech'te Product Owner olarak görev alan Ümmü Selem Aktaş; IVR (sesli yanıt sistemi), sesli ve görüntülü görüşme, dış arama gibi sistemlerin altyapısını geliştirdi. Aktaş, kurum içi çevik dönüşümün tamamlanmasıyla birlikte ilk atanan bölüm liderlerinden (CL) biri oldu ve 12 kişilik yazılım ekibine teknik liderlik yaptı. CL olarak çalışmaları kurum genelinde dikkat çekti ve kurumun sosyal medya hesaplarında bilgi birikimini diğer CL'lere ve sektördeki diğer kişilere aktardı. Titiz çalışmaları sonucunda, 2024 yılının haziran ayında OBA'yı geliştiren ekibe Product Owner (PO) olarak atandı. PO olarak problem



çözme becerileri, inovatif yaklaşımları, ekip yönetimi ve zaman planlama becerileri, organizasyon ve liderlik özellikleriyle kısa sürede büyük etki gösterdi. OBA'yı büyük yatırımlar yapılan bir platform haline getirdi. OBA platformuyla geliştirilen ürünler sayesinde kuruma hem prestij hem de maddi fayda sağlama konusunda yol gösterici oldu. OBA projesinin başarısındaki kritik çalışmaları neticesinde kurum genelinde "baş mimar" olarak atandı.



Girişimcilik kategorisindeki W-Spark ödülleri, Fintechtime Yazı İşleri Müdürü Funda Güleç Yalçın verdi...

GİRİŞİMCİLİK PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **ECEM TAŞ**
PeP (Paladyum Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri)

■ PeP Ödül Programı Kampanyalar Projesi

Pazarlama İletişimi Uzmanı Ecem Taş'ın hayata geçirdiği "Kampanyalar" projesi, ön ödemeli kartların kullanımını teşvik eden, sürdürülebilir marka bilinirliği sağlayan ve hem müşteri kazanımını hem de kullanıcı bağlılığını güçlü bir şekilde artıran stratejik bir hamle oldu. Mobil uygulama ve web sitesinde yer alan "Kampanyalar" bölümü, kullanıcıların avantajlı fırsatlara zahmetsizce ulaşmasını sağlarken, onları rutin harcamalarında PeP'i tercih etmeye teşvik ediyor. Bu projeye PeP kullanıcıları, market alışverişlerinden seyahate, e-ticareten dijital platform harcamalarına kadar geniş bir yelpazede indirimler ve nakit iadeler



Ecem Taş

kazanıyor. Kullanıcıların finansal alışkanlıklarına dokunan bu sistem, PeP'i sadece bir ödeme aracı değil, günlük yaşamın vazgeçilmez bir parçası haline getiriyor. Ecem Taş'ın bu projesi, müşteri etkileşimini artırarak PeP ekosistemini güçlendirdi ve kullanıcı deneyimini üst seviyeye taşıdı. Kampanya katılım oranları ve aktif kullanıcı sayısındaki artış, projenin başarısını ortaya koyarken, PeP'in rekabet gücünü de önemli ölçüde artırdı.

GİRİŞİMCİLİK PARILDAYANI

ALTIN W-SPARK

■ **ŞENAY YÜKSEL**
Finteo

■ Finteo

Finteo, orta ve üst segment kurumsal KOBİ'lerin finansal süreçlerini dijitalleştiren, tüm banka hesaplarını tek ekrandan yönetmelerini sağlayan ve muhasebe entegrasyonunu kolaylaştıran bir B2B finansal teknoloji platformu. Şirket, finansal süreçlerdeki verimsizlikleri çözmek için dijitalleşme ve API entegrasyonu gibi inovatif yaklaşımlar kullanarak başarıya ulaştı. Şirketler, çok sayıda banka ve hesaplama işlem yaparken manuel veri girişine ve raporlama hatalarına bağlı ciddi zorluklarla karşılaşılıyordu. Finteo, şirketlerin maliyetleri yönetme ve verimlilik ihtiyacını anlayarak mevcut finansal sistemlere uyumlu, esnek bir çözüm



Şenay Yüksel

geliştirdi. API entegrasyonu sayesinde manuel süreçleri tamamen ortadan kaldırarak verimliliği artıran Finteo, şirketlerin zaman kaybını ve hatalı veri girişini minimize ederken, raporlama süreçlerini yüzde 80 hızlandırdı. Bu yenilikçi yaklaşım, B2B finans yönetimi yeni bir standart oluşturdu ve şirketlerin daha stratejik işlere odaklanmalarını sağladı.





WSpark 2025 Takdir Listesi'ne girmeyi başaran kadınlara belgelerini, WSpark Danışma Kurulu Üyesi ve PSM Dergisi Editörü Berrin Uyanık takdim etti...



WSpark 2025 Takdir Listesi'ne girmeyi başaran kadınlara belgelerini, WSpark Danışma Kurulu Üyesi Pluxee Türkiye İş Geliştirme, Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Berna Şamiloğlu verdi...



WSpark 2025 Takdir Listesi'ne girmeyi başaran kadınlar belgelerini, WSpark Danışma Kurulu Üyesi, Multinet Up Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı Gül Bilgin Mokan'dan teslim aldı...

W-SPARK 2025 “BAŞARISIYA PARILDAYAN KADINLAR” ÖDÜLLERİ – KAZANANLAR

Adı Soyadı	Şirket Adı	Proje Adı	Kategori	Ödül
BAHAR YILMAZ	Payten	NestPay Torus	İnovasyon Parıldayanı	Altın WSpark
AYCAN DİNDAR	QNB Sigorta	QNBİlir	İnovasyon Parıldayanı	Gümüş WSpark
DUYGU KELEŞ	MoneyPay	Fintek ve Sadakat Uygulaması Money	İnovasyon Parıldayanı	Gümüş WSpark
AYLİN YILDIRIM	Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Ön Onaylı Kredi Kartı Projesi	İnovasyon Parıldayanı	Bronz WSpark
SİNE GÜVEN	AgeSA	CloudX Dönüşüm Projesi	İnovasyon Parıldayanı	Bronz WSpark
BURCU ALKAYA	N Kolay	Süreçlerin Performans Odaklı Takibi	İnovasyon Parıldayanı	Mansiyon
BURCU ÜNLÜ	Paynet	Webinar Projesi	İnovasyon Parıldayanı	Mansiyon
ECER GÜLSEL	Aktif Ventures	Apilion	İnovasyon Parıldayanı	Mansiyon
SEBİHA ERTEMİZ GÜNER	Moka United	FAST Sistemi Entegrasyonu	İnovasyon Parıldayanı	Mansiyon
MÜGE DAL	Paratika	Paratika Tarım Gateway	Liderlik Parıldayanı	Altın WSpark
NİLAY KOCABİYYİK	Softtech	Yurt Dışı Bankacılık Dönüşüm Projesi	Liderlik Parıldayanı	Altın WSpark
CANAN YILDIRIM	Pluxee Türkiye	HR TECH Firmasına Dönüşüm Projesi	Liderlik Parıldayanı	Gümüş WSpark
HAYRUNNİSA SAYIN	Architech	Kuveyt Türk Mobil Şube Teknoloji ve UX Dönüşümü	Liderlik Parıldayanı	Gümüş WSpark
ECER ELİF KAYA	EnSight	EnSight Spin-Off Projesi	Liderlik Parıldayanı	Bronz WSpark
ESRA SELÇUK KIR	Chippin	Mobil Uygulama	Liderlik Parıldayanı	Bronz WSpark
ŞEYDA CİRİT	Lidio	Operasyonel Mükemmellik Projesi	Liderlik Parıldayanı	Bronz WSpark
AYGÜL BALTALI	Moka United	Ödeme Sistemlerinde Birleşme İşlemleri ve Hukuki Entegrasyonlar	Sinerji Parıldayanı	Altın WSpark
ÖYKÜ ÖZEDİNCİK	Pluxee Türkiye	Esnek Yan Hak Yönetimi Projesi	Sinerji Parıldayanı	Altın WSpark
MERVE ŞEHBAL IŞIK	Enqura	Global Marka Konumlandırma Projesi	Sinerji Parıldayanı	Gümüş WSpark
ZEYNEP YAZ	BELBİM	İstanbulkart Mobil Relansman	Sinerji Parıldayanı	Gümüş WSpark
ASLI HAZAL BAKACAK	Kredim	Self Servis Hizmet Projesi	Sinerji Parıldayanı	Bronz WSpark
BETÜL ALP	Ozan	Ozan Esenlik Programı	Sinerji Parıldayanı	Bronz WSpark
İLAYDA YELKEN HOCAOĞLU	Anadolu Sigorta	TEM'AS	Sinerji Parıldayanı	Bronz WSpark
BELGİN DEMİR ERDEM	Aktif Bank	Aktif Fintech Zirvesi:Gelecek 25 Yıl	Sosyal Etki Parıldayanı	Altın WSpark
BÜŞRA ENGİN	Albaraka	Engelleri Kaldırılma	Sosyal Etki Parıldayanı	Altın WSpark
ÖZGE YILDIRIM	Finartz	Fintechstar Bootcamp Programı	Sosyal Etki Parıldayanı	Gümüş WSpark
BİLGE GÜNDÜZ	BELBİM	Belediyeler İş Birlikleri ve Sosyal Yardım Projeleri	Sosyal Etki Parıldayanı	Bronz WSpark
NESLİHAN ÇETİN YOLCU	Multinet Up	VUCA Ortamında Dayanıklılık Dönüşümü	Tecrübesiyle Parıldayanlar	Altın WSpark
ZERRİN GÜRSES İÇMEN	UPT	Herkes için Finansal Erişim	Tecrübesiyle Parıldayanlar	Altın WSpark
BELMA TOST	Pluxee Türkiye	Üye Fatura ve Ödeme Deneyimi	Tecrübesiyle Parıldayanlar	Gümüş WSpark
BERGÜZAR BOZOĞLU	Multinet Up	Lider İletişimi	Tecrübesiyle Parıldayanlar	Gümüş WSpark
HANDAN GÜZ ERGÜNAY	QNB Sigorta	Bugün, Bugünü Yaşa	Tecrübesiyle Parıldayanlar	Gümüş WSpark
SENER ÖZYÜREK ERKAN	Eleke	#Ekipİşi Projesi	Tecrübesiyle Parıldayanlar	Gümüş WSpark
MUAZZEZ BUDAK	Neova Sigorta	Veri'den Değer'e, Değer'den Bilgi'ye Deniz Projesi	Tecrübesiyle Parıldayanlar	Bronz WSpark
REFİA YILMAZ	GTech	Türk Ticaret Bankası Kurulumu – Hazine Menkul Modülü	Tecrübesiyle Parıldayanlar	Bronz WSpark
ZEHRA SİPAHİ	RS Otomotiv Grubu	Sigorta Sektörü Plaj Voleybolu Turnuvası	Tecrübesiyle Parıldayanlar	Bronz WSpark
BETÜL BOZKURT	Fimple	NEO Digital Lending Solution Projesi	Teknoloji Parıldayanı	Altın WSpark
MERVE SİVRİ	Starpay	Sıfır Atık Projesi	Teknoloji Parıldayanı	Altın WSpark
NUREFŞAN KAPLAN	Pavo	EczacıPOS	Teknoloji Parıldayanı	Altın WSpark
SELEN GÜZEL	Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Dijital Kanallardan Ticari Kredi Kartı Başvurusu	Teknoloji Parıldayanı	Altın WSpark
ÜMMÜ SELEME AKTAŞ	Architech	OBA Cloud Native Microservice Bankacılık ve Teknoloji Platformu	Teknoloji Parıldayanı	Altın WSpark
BURÇE BEŞİK	Sistem Global	Nakit Akış Tablosu Dijitalizasyon Projesi	Teknoloji Parıldayanı	Gümüş WSpark
MERVE GÖZÜTOK	Ödeal	Ödeal Portal	Teknoloji Parıldayanı	Gümüş WSpark
MERVE SARI	inventiv	ChurnGuard	Teknoloji Parıldayanı	Gümüş WSpark
NAFİYE YILDIZ	Multinet Up	RPA Destekli Dijital Dönüşüm ile Fraud Önleme	Teknoloji Parıldayanı	Gümüş WSpark
SELİN YILMAZ	QNB Bank	Dijital Köprü Çözüm Merkezi Projesi	Teknoloji Parıldayanı	Gümüş WSpark
SEMA İŞLEK	Moka United	Banka Hesap Hareketleri ve POS Hareketleri ERP Entegrasyonu	Teknoloji Parıldayanı	Gümüş WSpark
BUSE KARA	Vepara	Vepara WAAS	Teknoloji Parıldayanı	Bronz WSpark
ELÇİN İNAN BALLI	İnfo Yatırım	Yapay Zeka Destekli Akıllı Yatırım Uygulaması	Teknoloji Parıldayanı	Bronz WSpark
SÜMEYYE FATMA ASLAN	İnsha Ventures	Alneo Gateway	Teknoloji Parıldayanı	Bronz WSpark
ZEHRA MÜEZZİNOĞLU	ArkSigner	Yapay Zeka Destekli Yüksek Güvenlikli Müşteri Edinimi	Teknoloji Parıldayanı	Bronz WSpark
GİZEM ERDOĞAN	Valde	Quick Mobilde Ücretsiz Acil Destek Sigortası	Teknoloji Parıldayanı	Mansiyon
ŞEVVAL KARATAŞ	WeChip	Kart Paketi Projesi	Teknoloji Parıldayanı	Mansiyon
ECER TAŞ	Paladyum PeP	PeP Ödül Programı Kampanyalar Projesi	Girişimcilik Parıldayanı	Altın WSpark
ŞENAY YÜKSEL	Finteo	Finteo	Girişimcilik Parıldayanı	Altın WSpark



W-SPARK 2025 KIVILCIM LİSTESİNE GİRMEMEYE HAK KAZANANLAR



Adı Soyadı	Şirket Adı	Ünvan
ASLIHAN DÖŞER HAMARAT	BELBİM	Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Uzmanı
AYŞEGÜL DAĞISTANI ÖZBERK	Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Marka İletişimi ve Reklam Lideri
AYŞENUR HOCAOĞLU	Architect	Proje Yöneticisi
BAŞAK ERCAN YILMAZ	Anadolu Sigorta	Yönetmen Yardımcısı
BAŞAK TUNÇ	Elekse	Product Owner
BERİL OKUMUŞ	Pluxee Türkiye	Product Manager
BETÜL BÜYÜKOĞLU	Paladyum PeP	Satış ve İş Geliştirme Yöneticisi
BİLGE ÖZATA	Moka United	Marka Müdürü
BURÇİN DİNÇER	Pluxee Türkiye	Product Owner
BUŞRA DURCEYLAN	Pluxee Türkiye	Strateji ve Veri Yöneticisi
BUŞRA ÇALIŞKAN	Pavo	Proje Yöneticisi
BUŞRA ÖZELLİBEŞ BOZKURT	Multinet Up	Hukuk ve Uyumluluk Birimi Yöneticisi
CANAN MAMAŞ	UPT	Müdür
CANSU PAŞAOĞLU	Pluxee Türkiye	Satış Yöneticisi
ÇAĞLA AKAY PAZARLI	QNB Sigorta	Müşteri Analitiği ve CRM Müdür Yardımcısı
ÇİSEM SÜLÜN ACAR	Moka United	Ar-Ge Müdürü
DALYA ERTEKİN	QNB Bank	Kıdemli Yönetmen
DENİZ ECE ÜN AHİ	Multinet Up	Birim Yöneticisi
DİLAN ANLI	Moneypay	Ürün Yöneticisi
DİLAN GÖZEN	BELBİM	Kart Ürün Yönetimi Uzmanı
DİLARA YENİHAYAT	Multinet Up	Uzman
DUYGU KÖSE ŞİMŞEK	Pluxee Türkiye	Öğrenme ve Gelişim Yöneticisi
EDA GÜVEN	Moka United	Kıdemli Sistem, Güvenlik ve Ağ Mühendisi
ELİF BAŞ	Softtech	Sermaye Piyasaları Alım Satım Sistemleri Takım Lideri
ELVAN BAHAR BAKANOĞLU	Moka United	İç Kontrol Müdür Yardımcısı
EMEL TURGUT ÖZBAY	QNB Sigorta	Müdür
ESEN ŞİVASLI	Pluxee Türkiye	Ödüllendirme ve İK Analitiği Müdürü
ESER MİBAHAR	QNB Sigorta	İşe Alım Müdürü
EYLÜL YAVUZKAN BAYIR	QNB Sigorta	Müdür Yardımcısı
FATMA UZUN	Softtech	Takım Lideri
FERDA KONAR	Pluxee Türkiye	Tele Satış Takım Lideri
FİLİZ UYAL	GTech	Müdür Yardımcısı
GİZEM YAZICI	Pluxee Türkiye	Ürün Yönetimi Lideri
GÖZDE KAPISIZ ULUOÇAK	Softtech	Fatura ve DBS Takım Lideri
GÜLÇİN ÇELİK	Ozan	Muhasebe Sorumlusu
GÜNAY ÇİFTÇİ	Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Ürün Yöneticisi
GÜZİDE SAFİ	Neova Sigorta	Uzman
HALİME GENÇ	Multinet Up	Kıdemli Ürün Yöneticisi
İLAYDA DURU	Multinet Up	İş Geliştirme Birim Yöneticisi
İLKAY EFENDİLER	Multinet Up	Kanal Satış Müdürü
İREM ULUS	Pavo	Proje Yöneticisi
İREM YILMAZ	Pluxee Türkiye	BT Ağ ve Güvenlik Yöneticisi
MELİKE KAYSICI	AgeSA	Ürün Lideri
MELİS TÜFEKÇİER	GTech	Müdür Yardımcısı
MERVE İŞCAN	Multinet Up	İnsan ve Kültür Uzmanı
MERVE KARABIÇAK	Architect	Product Owner
MERVE UNCU	Multinet Up	Kurumsal İletişim Uzmanı
NAZ MALATYALIOĞLU	Multinet Up	Müdür Yardımcısı
NESLİHAN ÖZEL	Anadolu Sigorta	Medya ve İletişim Yöneticisi
NEVBAHAR MERVE YALÇIN	Pluxee Türkiye	Hazine ve Kredi Risk Müdürü
NİLAY BAŞ	Ozan	Ürün Yöneticisi
NUR GÖKSENİN KERETLİ	Moka United	Kıdemli Ağ Güvenlik Mühendisi
NURCAN DORUKLU	Architect	Product Owner
NURDAN İMRE	Pluxee Türkiye	Kıdemli Segment Pazarlama Yöneticisi
ÖZGE UZUN ERSÖZ	Softtech	Üretim Takım Lideri
ROJDA CAN	Pavo	Proje Yöneticisi
SEBAHAT YETİM	Pluxee Türkiye	Kıdemli Tele Satış Yöneticisi
SEHER MALIÇOK	GTech	İş Zekası Takım Lideri
SELEN ÖZBEK	Multinet Up	Birim Yöneticisi
SELENAY ÖZDEMİR	Paladyum PeP	Uzman
SELİN ŞİMŞEK	Anadolu Sigorta	Yönetmen
SELİN YILDIRIM ŞİMŞEK	UPT	Kıdemli Kurumsal Mimar
SENA DEMİR GÖRGÜLÜ	Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Kredi Kartı Portföy Yöneticisi
SENEM KÜÇÜK TORUNOĞLU	Multinet Up	Kredi ve Tahsilat Müdürü
SERAP YILMAZ	Multinet Up	İnsan ve Kültür Uzmanı
SEVCAN EKMEN	Albaraka	Dijital Kanallar Yöneticisi
SİNEM KUBAK	Pluxee Türkiye	Muhasebe Müdürü
SULTAN KOÇ AKYÜZ	UPT	Görsel İletişim Müdürü
SUZAN YILDIZ SERT	GTech	Müdür Yardımcısı
ŞERİFE CEREN TIĞLI GÜZELCE	GTech	DWH & BI Takım Lideri
ŞEYDA TUYLU	Architect	Product Owner
ŞEYDA TÜRKMEN	Architect	Ürün Yöneticisi
ŞEYMA GÜLSAL	AgeSA	Takım Lideri
TUBA ÜNLÜ	Pluxee Türkiye	Kıdemli Satış Yöneticisi
TÜLİN KÜÇÜKOSMANOĞLU	Pluxee Türkiye	Program Yöneticisi
VİLDAN YILDIRIM	Karnaval Televizyon ve Radyo	Kurumsal İletişim Müdürü
YAĞMUR DEMİR	Multinet Up	İş Analitiği Müdürü
ZEYNEP SİPAHİLER	Pluxee Türkiye	Ürün Yönetimi Lideri

Bütünleşik Finans Sağlayıcı

1. [Bütünleşik Finans]
2. [Sağlayıcı]

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

2. Param ♥

PARAM

param.com.tr

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

SİBER
güvenlik

PERAKENDECİLER için akıllı bir yatırım



Ş. ELİF KOCAOĞLU ULBRICH
LL.M., MLB, Contextual Solutions



DR. SONER CANKÖ
SC Yönetim Danışmanlık

Siber suçluların yapay zekâ araçları ve botların yardımıyla daha kurnaz ve sofistike hale gelmesiyle birlikte siber suçlar artış gösteriyor. Perakendeciler ve finans kurumları, kredi kartı numaraları, adresler ve kişisel kimlik bilgileri gibi değerli müşteri verilerini depoladıkları için siber suçluların ana hedefler arasında yer alıyor. Uzun vadede perakende sektöründe yaşanacak veri ihlalleri ciddi finansal kayıplara, hukuki sorunlara ve müşteri güveninin sarsılmasına yol açabilir.

Perakendeciler, büyük miktarda hassas müşteri verisini yönettikleri ve dijital satış platformlarına ağırlıklı bağlı oldukları için büyük bir risk altında. Aruk güçlü siber güvenlik önlemlerine yatırım yapmak bir seçenek olmaktan çıktı; operasyonları aksatabilecek ve itibara zarar verebilecek siber tehditlere karşı önlem almak sektör açısından zorunlu hale geldi.

Siber güvenlik ihlallerinin maliyeti astronomik boyutlara ulaşabilir. Nitekim IBM, bir veri ihlalinin işletme başına ortalama maliyetini yaklaşık 5 milyon dolar olarak tahmin ediyor.

Son dönemde izlenen stratejiler, siber güvenlik yatırımlarının sadece maliyet ve müşteri kaybını önlemekle kalmayıp aynı zamanda üçüncü taraflara bağımlılığı azalttığını ve ek bir kâr unsuru haline gelebileceğini gösteriyor.

Genişleyen siber suç tehdit ortamı

Perakendecilerin dijital kanalları, bankalar ve diğer finans kurumlarına daha yeni. Dolayısıyla sektörde, kanal yönetimi ve siber güvenlik için dik bir öğrenme eğrisi var. Perakendecilerin bu tehditlere karşı korunmaları ve müşterilerinin verilerinin güvende kalmasını sağlamaları için gelişmiş siber güvenlik önlemlerine yatırım yapmaları şart.

Dijital kanallara geçiş bugünlerde perakendeciler için bir zorunluluk olsa da bu kanallar artan riskleri de beraberinde getiriyor. Perakende markaları, sistematik olarak şu şekillerde hedef alınıyor:

■ **E-ticaret tehditleri:** E-ticaret web siteleri ve ödeme ağ geçitleri sıklıkla sal-

dırıya uğruyor; veri tabanları açığa çıkartılıp siber suçlulara satılıyor.

■ **Sadakat uygulamaları ve mobil kanallar:** Mobil kanallar, özellikle de gömülü ödeme özelliklerine sahip sadakat uygulamaları, mağaza içi dolandırıcılık vakaları için kullanılabilir.

■ **Diğer yöntemler:** Siber suçlular, perakendeciden geliyormuş izlenimi vererek ve müşteri erişim veya ödeme bilgilerini talep eden kısa mesajlar, e-postalar ve aramalar kullanarak müşteri ve perakendeciye zarara uğratabiliyor.

Perakendeciler için siber suç riskleri

Sağlam bir siber güvenlik stratejisi, müşteri güven ilişkisini derinleştirmek ve sürdürmek için çok önemli. Günümüz tüketicileri veri güvenliğinin önemini farkında ve bu noktada verilerini bilgilerini konusunda güçlü bir kararlılık sergileyen perakendecileri rakiplere tercih etme olasılıkları daha yüksek. Siber güvenliğe yatırım yapmak, perakendecileri rekabetçi bir pazarda diğerlerinden ayırarak çevrimiçi ve mobil kanallarını seçici müşteriler için daha cazip hale getirebilir.

Veri ihlalleri, fidye yazılımları veya dolandırıcılık gibi siber saldırılar, çalınan veriler, operasyonel aksama süreleri, fidye ödemeleri ve potansiyel yasal cezalar nedeniyle önemli mali kayıplara yol açabiliyor. Ekonomik kayıplara ek olarak, bir veri ihlalinin kaynaklanan durumun bilançosu bir perakendecinin itibarı için yıkıcı olabilir. Olumsuz PR ve pazarlama, müşteri güveni ve sadakatinin kaybı ve markanın uzun vadede zarar görmesi markaların maruz kalabileceği ciddi riskler arasında yer alıyor. Markanın ihmali söz konusu olursa para cezasına çarptırılma ihtimali de yüksek.

Siber saldırılar, iş operasyonlarını sektöre uğratarak önemli ölçüde aksama süresine ve gelir kaybına yol açabiliyor. Örneğin fidye yazılımı saldırıları, fidye ödenene kadar perakendecileri kendi sistemlerinin dışında bırakabiliyor.

Perakendeciler ürünlerini müşterilere ulaştırmak için karmaşık tedarik zincirlerine güvendiğinden, siber saldırılar ek operas-

*Perakendeciler için siber güvenlik yatırımları artık bir seçenek değil zorunluluk!
Bu yatırımlar siber saldırıları önleyip kesintisiz iş operasyonları için anahtar işlevi
görürken, müşteri deneyimi ve sadakatini artırmak için gerçek bir varlığa da dönüşüyor...*



yonel tehditler oluşturabiliyor. Tedarikçilere veya lojistik ortaklarına yönelik siber saldırılar dalgalanma etkisi yaratarak tüm tedarik zincirini kesintiye uğratabiliyor.

Siber güvenliğin başlıca faydaları

- Para cezaları, yasal ücretler ve gelir kaybı dahil olmak üzere bir veri ihlalinin mali etkisi, önleyici tedbirlerin maliyetini çok çok aşabiliyor. Dolayısıyla saldırıları önlemek, genelde saldırıların sonuçlarıyla uğraşmaya göre çok daha az maliyetli oluyor.
- Güçlü siber güvenlik önlemlerinin varlığı siber sigorta maliyetlerini düşürüyor.
- Kesintilerin önlenmesi, işletmenin sorunsuz çalışmasını sağlayarak kesinti süresinden kaynaklanan ge-

lir ve müşteri kayıplarını önüyor.

- Gelişmiş siber güvenlik çözümleri rutin görevleri otomatikleştirerek, güvenlik açıklarını tespit ederek ve gerçek zamanlı tehdit istihbaratı sağlayarak operasyonel verimliliği artırıyor. Bu da perakendecilerin sistemlerinin güvende kalmasını sağlarken temel iş faaliyetlerine odaklanma olanağı tanıyor.
- Müşteri verilerinin güvenli bir şekilde yönetilmesi, perakendecilerin gizlilik ihlalleri ve ağır para cezaları riski olmadan kişiselleştirilmiş pazarlama için içgörülerden yararlanmasını sağlıyor.
- Güvenli e-ticaret platformları ve ödeme sistemleri, müşteri güvenini sağlamlaştırırken yeni satış kanalları da açabiliyor.

MALİYET YÜKÜNÜ GELİR GETİREN VARLIĞA DÖNÜŞTÜRME ÖRNEĞİ: LIDL

Alman perakendeci Lidl, siber güvenlik yatırımlarının daha geniş stratejik girişimlerine entegre edilerek maliyet yükünden nasıl gelir getiren bir varlığa dönüşebileceğini ortaya koydu.

Lidl, yıllar içinde siber güvenlik, dolandırıcılık tespit sistemleri ve yapay zekâ odaklı BT altyapısına ciddi yatırımlar yaptı. Bu yatırımlar, operasyonel güvenliği artırmayı, dolandırıcılıkla ilişkili riskleri azaltmayı ve GDPR gibi katı veri koruma düzenlemelerine uymayı amaçlıyordu. Lidl, özellikle Lidl Pay ve SEPA otomatik ödeme dolandırıcılığına bağlı güvenlik açıklarını ele alarak, Almanya'nın gizliliğe



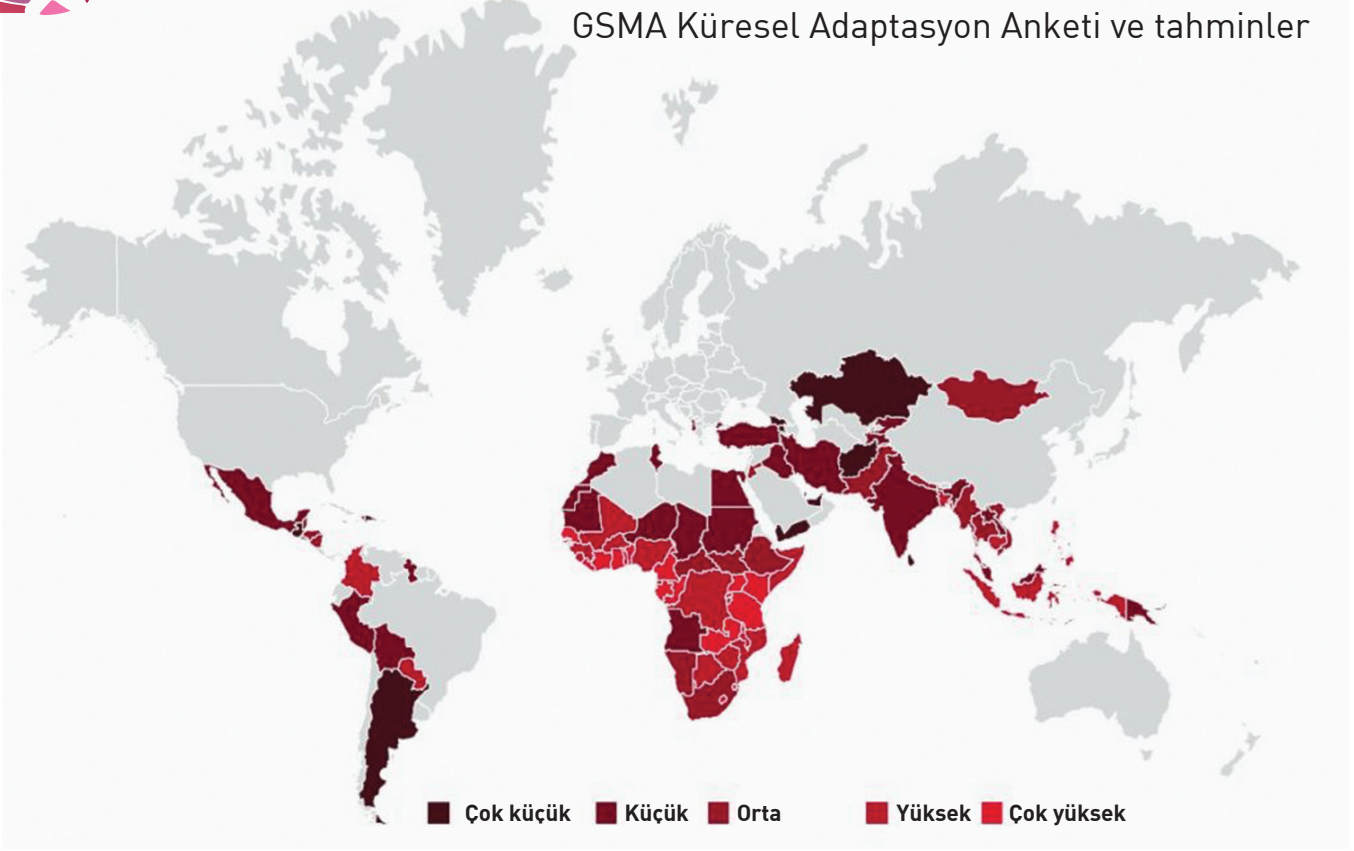
duyarlı perakende pazarında kritik bir faktör olan ödeme ekosisteminin güvenilirliğini güçlendirdi. Lidl'in şeffaflık taahhüdü ve proaktif siber güvenlik önlemleri, tüketici güvenliğini artırmaya yardımcı oldu. Alman tüketiciler veri gizliliği ve korunması konusunda son derece bilinçli olduğundan, Lidl'in güvenli

işlemlere ve veri işlemeye verdiği önem rekabet avantajı sağladı. Güvenin sadece savanmaya yönelik bir varlık değil, aynı zamanda müşteri deneyimini iyileştirme ve müşteriye elde tutmanın yanı sıra sadakat programlarına katılımı artırmanın da itici gücü olduğu kanıtlandı. Güvenli ve teknolojiyi ileriye taşıyan çözümler sunma becerisi Lidl'i, kapsamlı dijital ve siber güvenlik önlemlerini benimseme konusunda daha yavaş davranan Aldi gibi rakiplerinden farklılaştırdı. Son raporlar, bu gelişme üzerine Aldi'nin de hızını artırdığını ve siber güvenliğe yatırım yaptığını gösteriyor. ☹



BÖLGELERE GÖRE MOBİL HESAP KULLANIMI (2024)

GSMA Küresel Adaptasyon Anketi ve tahminler



Her ay 500 milyonu aşkın kişi mobil hesap kullanıyor

2024 sonu itibarıyla önemli bir olgunluk ve ölçek aşamasına ulaşan mobil hesap kullanımı, finansal katılımın adeta merkezine yerleşti. Özellikle düşük ve orta gelirli ülkelerdeki dijital finansal ekosistemlerin temel taşı haline gelen sektör, 2.1 milyar kayıtlı hesap ve 514 milyon aylık aktif kullanıcı sayısı ile yeni bir eşiğe işaret ediyor...



GSMA Intelligence'ın "Mobil Para Sektörünün Durumu" raporuna göre 2024 yılında, bölgelere göre mobil hesap, dijital cüzdan ya da mobil para olarak adlandırılan pazarın hacmi önemli bir eşiği geçti. 2.1 milyar kayıtlı hesap ve 514 milyon aylık aktif kullanıcı sayısı, daha önceki büyüme oranlarına bakıldığında belirgin bir hızlanma anlamına geliyor. İlk büyük kilometre taşına 18 yılda ulaşan sektör, sadece 5 yıl içinde iki kat büyümeyi başardı. Sahra Altı Afrika, mobil hesap hizmetlerinin en yaygın olduğu bölge olarak dikkat çekiyor. Rapora göre

2024 yılı itibarıyla bölgede 1.1 trilyon dolar değerinde işlem hacmi oluştu. Bu tutar, küresel mobil para işlem hacminin yüzde 66'sına denk geliyor.

Milli gelirlere 720 milyar dolarlık katkı

Mobil ödemeler sadece bireysel kullanıcılara değil aynı zamanda ülkelerin ekonomisine de büyük katkı sağlıyor. GSMA Intelligence'a göre mobil para hizmeti sunan ülkelerin GSYİH'leri (gayri safi yurt içi hasıla), 2023 yılı itibarıyla 720 milyar dolar artarak yüzde 1.7'lik büyümeye kaydetti. Sahra Altı Afrika, bu artışın da en yüksek olduğu böl-

ge oldu. Bu bölgeden Kenya, Gana, Fildişi Sahili gibi ülkeler yüzde 5'e varan GSHİY katkısıyla öne çıkan örnekler arasında yer aldı.

Mobil ödemelerin günlük yaşama entegrasyonu (maaş ödemeleri, fatura ödemeleri ve uluslararası transferler gibi temel ihtiyaçların dijital ortamda sağlanması), ekonomilerdeki bu katkının temeli olarak öne çıkıyor.

Ticari uygulamalar ve iş modelleri

Mobil ödemeler, gelişen ülkelerde finansal erişimi sağlarken aynı zamanda ticari bir başarıya da dönüşüyor. Kullanıcı başına ortalama aylık gelir (ARPU), 2023'teki 2.86 dolardan 2024'te 3.51 dolara yükseldi. Bu artış, hizmet sağlayıcılarının yüzde 80'inin pozitif FAVÖK (faiz, amortisman ve vergi öncesi kâr) bildirdiği bir dönemi işaret ediyor. Bu konuda öne çıkan örneklerden biri de Safaricom'un M-PESA hizmeti oldu. Bu hizmet, şirketin toplam gelirinin yüzde 42'sini oluşturuyor.

Bu ticari başarı, hızlı şubeleşmeyle destekleniyor. 2024 sonu itibarıyla dünya çapında bu tür hizmetleri kullanıcılara ulaştıran 28 milyon kayıtlı şube bulunuyor. Bunların yaklaşık 10 milyonunun aktif olarak hizmet verdiği belirtiliyor.

Ekosistem işlemleri hız kazanıyor

Kişiden kişiye (P2P) para transferlerin ötesinde, ekosistem işlemlerindeki büyüme, mobil ödemelerin daha geniş finansal ve ticari hizmetlere entegrasyonunu yansıtıyor. 2024'te değeri 100 milyar doları aşan satıcı ödemeleri, artık ekosistemin en yüksek değerli kullanım örneği olarak karşımıza çıkıyor.

Mobil ödeme yoluyla yapılan uluslararası para transferlerinin yıllık hacmi, yüzde 22 artışla 34 milyar dolara ulaştı. Fatura ödemeleri ve toplu ödemelerin 2023'teki gerilemenin ardından güçlü bir şekilde toparlanarak payını artırdığı dikkat çekti.

Bankalar ve mobil cüzdanlar arasındaki transferler de ivme kazandı. Banka-mobil (B2M) ve mobil-banka (M2B) işlemlerinin değeri, sırasıyla 127 milyar dolar ve 125 milyar dolar ile neredeyse aynı seviyeye geldi. Bu da dijital kanallarda birlikte çalışabilirliğin yaygınlaşması ve kullanıcı güvenini gösteriyor.

Kapsayıcılık ve dijital okuryazarlık itici güç olacak

Raporda, mobil para sektörünün sürdürülebilir büyümesi için etkin düzenlemelerin önemine de dikkat çekiliyor. 12 ülkeden ankete katılanların üçte ikisinin hesap sahipliğine bakıldığında kadınlar aleyhine cinsiyet farkının sürdüğü gözlemlendi. Rapora göre bu fark, genelde telefon sahipliği, sosyal normlar ve dijital beceri farkları gibi yapısal engellerden kaynaklanıyor. Kamboçya, Fiji, Vietnam gibi ülkeler, hızla benimsenme oranlarıyla ön plana çıkıyor. Dolandırıcılık ve dijital finansal okuryazarlık gibi zorlukların sürdüğü de bir başka tespit.

Sonuçta mobil ödemelerin geleceği sadece finansal hizmetlerle sınırlı değil; tasarruf, kredi, sigorta gibi hizmetleri de kapsayacak şekilde genişlemesi bekleniyor. GSMA'nın belirttiği gibi, sektör artık bir sonraki genişleme dalgasına hazır. Bu da tüm nüfusun dijital ekonomiyle nasıl etkileşim kuracağını yeniden tanımlayabilir.

Alipay'ın "dokun ve öde" uygulamasını 100 milyon kişi kullandı



Çinli ödeme devi Alipay, hatırlanacağı gibi Haziran 2024'te QR kod ve yüz tanıma işlevine ek olarak "dokun ve öde" (Tap!) hizmetini tanıtmıştı. Çin'de tüketicilerin akıllı telefonlarını satıcı terminallerine veya ödeme etiketlerine dokundurarak ödeme yapmalarına olanak tanıyan bu özelliği kullanan kişi sayısı 100 milyonu aştı. Söz konusu hizmet, Çin'deki ödeme alışkanlıklarını değiştirerek mobil ödeme sistemlerine güveni de pekiştirdi.

Akıllı telefonlarda sanal banka kartlarını simüle edebilmek için "kart emülasyonu" modunu kullanan tipik NFC ödemelerinin aksine "Tap!" uygulaması, "okuyucu" modunda çalışıyor. Akıllı telefon, satıcının NFC etiketini taramak için bir okuyucu işlevi görüyor ve ardından işlemi çevrimiçi tamamlamak için Alipay uygulamasını aktif hale getiriyor.

Amazon, "Benim İçin Satın Al" diyor



Amazon, kullanıcılarına üçüncü taraf web sitelerinden ürün satın almayı sağlayan "Benim İçin Satın Al" özelliğini duyurdu. Bu özellik, iOS ve Android kullanıcılarına, Amazon mobil uygulamasından hiç çıkmadan diğer platformlardan alışveriş yapma imkanı tanıyor. Yapay zekâ destekli sistem, kullanıcıların ödeme ve gönderim bilgilerini otomatik olarak doldurarak ödeme işlemlerini tamamlıyor. Daha önce stokta olmayan veya bulunmayan ürünlerle karşılaşan Amazon müşterileri, bir işlemi tamamlamak için markanın kendi web sitesine yönlendiriliyordu. Halen iOS ve Android'de ABD kullanıcılarının bir alt kümesinde beta test aşamasında olan bu yenilik, platformlar arasında sorunsuz ticaret ve veri odaklı birlikte çalışabilirlik için yeni bir dönem başlatma iddiasında.



GOOGLE yapay zekâyı kullanarak 39 milyon hesabı askıya aldı



Google, çevrimiçi reklam dolandırıcılığıyla mücadele için yaptığı kapsamlı bir operasyonla 2024 yılında büyük bir başarıya imza attı. Geçen yıl sadece ABD’de 39 milyondan fazla dolandırıcı reklamveren hesabını askıya alan BigTech, bu tutarı 2023’e kıyasla üç katına çıkarmış oldu.

Google, 2024 boyunca dünya genelinde 5.1 milyar reklamı engelledi ve 1.3 milyardan fazla yayıncı sayfasını kaldırdı. Engellenen reklamlar, finansal yanlış beyan, sağlıkla ilgili yanlış bilgilendirme, kişiselleştirilmiş reklamın kötüye kullanımı ve kimliğe bürünme dolandırıcılığı gibi geniş bir yelpazede çeşitlenmiş durumda. Özellikle 2024’te artan deepfake reklamları dikkat çekti. Kamu figürlerini taklit etmek için kullanılan yapay zekâ temelli deepfake dolandırıcılıkları, küresel seçimlerde daha fazla yayılmaya başladı. Google, bu yeni tehditlere karşı büyük dil modelleri (LLM) üzerinde 50’den fazla geliştirme yaparak, kötü niyetli kişilerin daha hızlı ve doğru bir şekilde tespit edilmesini sağladı. Bu güncellemeler sayesinde, platformun hesap oluşturma

ma sürecinde yasa dışı ödeme bilgileri ve sahte işletme bilgileri gibi şüpheli aktiviteler daha etkili bir şekilde işaretlendi.

Google Reklam Güvenliği Genel Müdürü Alex Rodriguez, “Bu operasyon sayesinde politikayı ihlal eden milyarlarca reklamın tüketicilere gösterilmesi engellendi. DeepMind araştırmacıları da dahil 100’den fazla uzman bu çalışmaya katkı sağladı” diyor. Federal Ticaret Komisyonu’na göre bu tür dolandırıcılıklar son yıllarda ABD’li tüketicilere yaklaşık 3 milyar dolara mal oldu. Google, bu sorunu çözmek için 30’dan fazla yeni reklam politikası güncellemesi yaptı ve yanlış beyan yönergelerini güçlendirdi. Bu önlemler, deepfake dolandırıcılığıyla ilgili şikayetlerde yüzde 90 azalma sağladı.

Finans sektörü, Google’ın en çok mücadele ettiği alanlardan biri oldu. Hindistan’da geçen yıl 2.9 milyon reklam hesabı askıya alındı. Söz konusu ihlaller büyük ölçüde finansal hizmetlerin yanlış tanıtılması ve kumar gibi illegal aktivitelerle bağlantılıydı. Google, dünya genelinde 5 milyon reklamverenin askıya alındığını açıkladı.

Kraken ve Mastercard’dan kripto ödeme iş ortaklığı



İngiltere ve diğer Avrupa ülkelerinde kripto ödemelerini güvenli bir şekilde yaygınlaştırmayı amaçlayan stratejik bir ortaklık başlatıldı. ABD merkezli kripto para borsası Kraken ile Mastercard arasında imzalanan anlaşma, dijital varlıkların günlük hayatta kullanılabilirliğini artırmayı hedefliyor.

Anlaşma uyarınca kripto para kullanıcıları, Mastercard tarafından verilen banka kartlarıyla çevrimiçi ve fiziksel mağazalarda ödeme yapabilecek. Söz konusu ortaklığın merkezinde ikna edici bir teklif yer alıyor: Kripto para harcamalarını geleneksel itibari para işlemleri kadar kolay ve sorunsuz hale getirebilmek.

İş birliği sayesinde Kraken kullanıcıları, yakında Mastercard tarafından temin edilecek ve kripto hesaplarına doğrudan bağlı olacak banka kartlarına erişebilecek. Bitcoin, Ethereum gibi dijital varlıkları kullanarak mal ve hizmetler için ödeme yapabilecek, arka planda gerçek zamanlı kripto-fiziki para dönüşümünü gerçekleştirebilecekler.

İş birliğinin, kripto varlıkları sadece ticaret değil günlük harcamalar için de kullanılabilir hale getirerek bu alandaki büyümeyi hızlandırması bekleniyor.



Şekerbank Diamond Kart'la, ayrıcalıklara merhaba!

Restoranlarda
İndirim



Alışveriş
Ayrıcalıkları



Dünya Çapında
900'den Fazla
Otelde Ayrıcalık



Ücretsiz
Lounge



VIP
Hizmetler



Araç Kiralama
Ayrıcalıkları



D I A M O N D

Şekerbank

WORLDLINE KALİTESİYLE ANDROID YAZARKASAPOS

Worldline lisanslı, en büyük ekranlı, en hafif ve en yüksek batarya kapasitesine sahip PAX A910SF Android YazarkasaPOS ile tanışın, ödemelerinizde fark yaratın!

İletişim ve Şarj Ünitesi ile
Masaüstü Kullanım Opsiyonu*



En Büyük Ekran
5.5" IPS HD Multi-touch



Batarya Dahil
Sadece 361 Gram



Maksimum
Pil Kapasitesi



Tüm Ödeme
Türlerini Destekler



En Yüksek Güvenlik
Standardı PCI PTS 6.x



**A910SF
Android
YazarkasaPOS**



WORLDLINE

Lisanslı Yazarkasa Firması

ikasa.com.tr



0 850 250 40 30

Bu reklam, yayımlandığı 25 Nisan 2025 tarihindeki kamuya açık kaynaklardan Android YazarkasaPOS cihazları ile ilgili edinilen bilgiler çerçevesinde hazırlanmıştır.

*İletişim ve Şarj Ünitesi opsiyoneldir ve ayrı satılmaktadır. Bu aparat üzerinden iletişim için ethernet altyapısı olması gerekmektedir.