

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 172 / Fiyatı: 150 TL AĞUSTOS 2025

ÖDEAL'DAN
SANAL POS
ATAĞI:

FİZİKİ GÜCÜNÜ DİJİTAL DÜNYAYA TAŞIYOR!

ödeal
10.yıl

smartawards'a katıl
sektörün geleceğinde
söz sahibi ol!

Son başvuru tarihi:

29 Ağustos 2025

Ödül töreni:

29 Eylül 2025

Fintek
ekosisteminde
birleşme-satın
alma furyası ve
oynayan taşlar

Mustafa Duran | IQ Holding Yönetim Kurulu Başkanı

**“Türkiye’den dünyaya açılan
bir ekosistem kuruyoruz”**





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

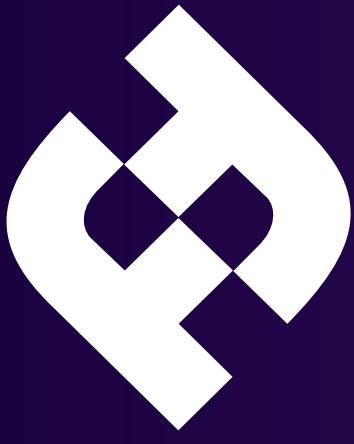
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

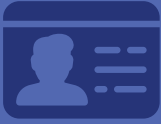
www.sigortagundem.com





fraud.com

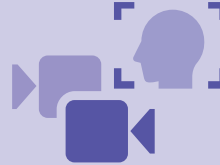
Güvenli Bankacılık için İhtiyacınız Olan Herşey



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



ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

Banka ve kredi kartları, internet bankacılığı, e-ticaret, POS, ATM, mobil/temassız ödemeler başta olmak üzere bankacılık ve finans sektörüne yönelik haberlerin yayınlandığı PSM; yenilenen, güçlenen içeriği ve yeni yüzüyle Aralık 2013'ten itibaren her ay okuyucularıyla buluşmaya başladı. PSM'nin zengin içeriği, başlıca şu konulardan oluşuyor:

- * Ödeme sistemleri sektörüyle ilgili haber-araştırma, dosya ve röportajlar
- * Banka & Kredi Kartları
- * Temassız & Mobil Ödeme
- * ATM & POS Terminalleri
- * İnternet Bankacılığı
- * Mobil Bankacılık
- * E-Ticaret
- * İnovasyon - Yeni Ürünler
- * Güvenlik Çözümleri
- * Türkiye ve dünyadan ödeme sistemleri verileri, sektörle ilgili düzenli istatistikler

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Abone olmak için aşağıdaki bilgileri psm@psmmag.com adresine iletiniz.

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

YILLIK ABONELİK BEDELİ

- | | |
|-------------------------|-----------|
| 1 Dergi aboneliği..... | 12.000 TL |
| 2 Dergi aboneliği | 14.000 TL |
| 3 Dergi aboneliği | 15.000 TL |

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.'nin
Hesap IBAN
772 - 6298270 TL TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70
Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



Ön ödemeli kartlar için ikinci hayal kırıklığı

Başta Uzak Doğu olmak üzere pek çok ülkede fırtınalar estiren dijital cüzdanlar, “şimdi al, sonra öde”, OR ile ödeme gibi yöntemler neden Türkiye’de o kadar ilgi görmüyor? Akın Öngör, Burhan Karaçam, Bülent Şenver, Hüsnü Özyeğin gibi duayen bankacıların kulağı çınlasın; öyle bir kredi kartı sistemi kurgulamışlar ki kimse vatandaşları farklı bir ödeme yöntemi kullanmaya ikna edemiyor!

Türkiye’nin ön ödemeli kart serüveni de hayal kırıklıklarıyla dolu. Yıllar önce PayPal, ininal iş birliğiyle iddialı bir girişim başlatmıştı ama nedense başarılı olamadı. Zaten PayPal’ın kendisi de bir süre sonra regülasyon kısıtlaması nedeniyle taşı tarağı toplayıp ülkeyi terk etti...

Yıllar sonra ödeme ve elektronik para kuruluşları, bu alanı deyim yerindeyse yeniden keşfetti. Özellikle de liseli ve üniversiteli gençleri müşteri kitleleri arasına katmayı başardılar. Ancak anlaşılan ön ödemeli kartlar amacı dışında da kullanılıyordu ki bazı şirketler hakkında soruşturmalar, yönetime el koymalar, faaliyet durdurular peşi sıra geldi...

BKM’nin açıkladığı verilere göre, nisan ayından itibaren ön ödemeli kartlarla yapılan işlem adetleri ve işlem hacminde belirgin bir düşüş var. Aslında Ocak-Haziran 2025 döneminde ön ödemeli kart sayısının yaklaşık 10 milyon adet azalması bu gelişmeyi biraz açıklıyor. Keza BKM’nin “Bir üyemizin bildirimlerindeki düzenleme

sonucunda bazı ön ödemeli kartların kategorisi banka kartı olarak değiştirilmiş olup bu kartlar ve bu kartlarla yapılan işlemler Nisan 2025 itibarıyla banka kartı altında raporlanmaktadır” açıklaması da... Ancak söz konusu operasyonların da bu düşüşte etkili olduğunu kimse yadsıyamaz. Kart sayıları aktif kullanım ve kullanıcı sayısı için yeterli bir ölçüt değil. Muhtemelen söz konusu şirketlerin ön ödemeli kartları artık kullanım dışı kaldı. Bir nevi çöp oldu... Hızı yavaşlasa da normal faaliyetine devam eden ödeme ve kuruluşlarının sunduğu ön ödemeli kartlar dolayısıyla adeta artış sürüyor. Bir başka etken de kuşkusuz yüksek enflasyon. Yüzde 50’li seviyelerde yıllık enflasyon olan bir ortamda kim neden ön ödemeli kart kullanmak istesin ki? Ön ödemeli kartlar, finansal kapsayıcılığın artması için önemli bir araç. Bu tür istismarlar ve enflasyonist ortam maalesef yeniliklerin kullanım alanı bulup yaygınlaşmasını, dolayısıyla sektörün gelişimini de engelliyor. Keyifli okumalar.

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

İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

YAYIN YÖNETMENİ

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

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 • AĞUSTOS 2025

6

VakıfPayS, sanal POS çözümleriyle sektöre yeni bir soluk getiriyor

16

“Türkiye’den dünyaya açılan bir ekosistem kuruyoruz”

20

Siber tehditlerin evrimi:
Dijital dünyada güvenliğin yeni kuralları

22

Ödeal’den sanal POS atağı:
Fiziki gücünü dijital dünyaya taşıyor



24

Küçük çiftçiler ve tarım işletmeleri için 200 milyon Euro’luk taze kaynak

27

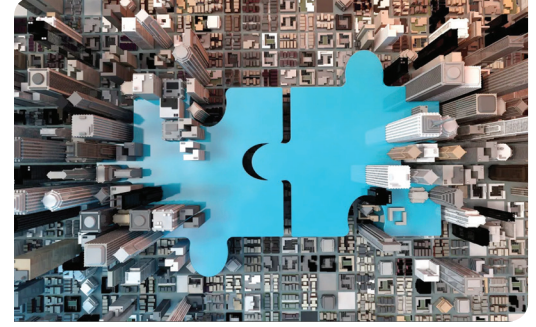
İlk 6 ayda 211 milyon dolarlık startup yatırımı yapıldı

28

ParamPOS, 3 aylık işlem hacminde 100 milyar TL barajını geçti

29

1 milyon kullanıcıya ulaşan Hayat Finans, hedef büyüttü



30

Fintek ekosisteminde birleşme-satın alma furysı ve oynayan taşlar

38

“GİB taslağı, tahsilattaki şeffaflığı da dijitalleştiriyor”



40

Dijital cüzdanlar: Eski bir iş modelinden geleceğin çok katmanlı platformlarına

42

“Kadınlar başarılarıyla, erkeklerle potansiyelleriyle terfi ettiriliyor”

46

Smart-i Awards’a katıl, sektörün geleceğinde söz sahibi ol!

48

Z kuşağını kazanmanın yolu “baby boomer”lardan geçiyor!

AYDA
**15.000 TL'YE
VARAN BONUS
KAZANIN.**



**HARCADIKÇA
KAZANDIRAN BONUS
25 YAŞINDA.**

18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?

► VakıfPayS, sanal POS çözümleriyle sektöre yeni bir soluk getiriyor



VakıfBank iştiraki olarak kurulan VakıfPayS (Vakıf Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri); hız, verimlilik ve güvenlik odağında geliştirdiği yenilikçi sanal POS çözümleriyle ödeme hizmetleri deneyiminde müşteri memnuniyetini önceliklendiriyor. VakıfPayS, işletmelere özel geliştirdiği akıllı sanal POS çözümleriyle ödeme süreçlerini hızlandırıyor, operasyonel yükü azaltıyor. Esnek entegrasyon kabiliyeti ve yüksek güvenlik standartlarıyla öne çıkan bu çözümler, işletmelere dijital çağın gereklerine uygun, sorunsuz ve verimli bir ödeme altyapısı sunarak, müşteri memnuniyetini önceliklendiriyor. VakıfBank'ın geniş hizmet ağı, alanında yetkin insan kaynağı ve köklü

VakıfPayS, Yeni Nesil Sanal POS Çözümleriyle Oyunun Kurallarını Yeniden Yazıyor

Reel sektörün dijital dönüşüm yolculuğuna güçlü bir katkı sunmak amacıyla bir VakıfBank iştiraki olarak kurulan VakıfPayS, hız, verimlilik ve güvenlik odağında geliştirdiği yenilikçi sanal POS çözümleriyle ödeme hizmetleri deneyimine boyut atlatıyor.



kurumsal deneyiminden güç alan VakıfPayS, bu sinerjiyle yalnızca teknolojik çözümler sunmakla kalmayıp, aynı zamanda ülke ekonomisine değer katan sürdürülebilir bir model oluşturarak ödeme hizmetleri sektöründe oyunun kurallarını bizzat belirlemeyi amaçlıyor. VakıfPayS'in yenilikçi

POS çözümleri sayesinde işletmeler, tüm kart markalarıyla taksitli satış yapma imkanına kavuşurken, farklı bankalarla ayrı ayrı entegrasyon süreçleriyle uğraşmadan, tek bir sistem üzerinden hızlı entegrasyon ve merkezi raporlama gibi operasyonel avantajlardan da faydalanabiliyor.

VakıfPayS, sanal POS'u sadece bir ürün değil, işletmelerin dijitalleşme süreçlerine doğrudan katkı sağlayan stratejik bir hizmet olarak konumlandırıyor. Gelişmiş API tabanlı mimarisi ve veri odaklı yaklaşımı sayesinde şirket, müşterilerine aynı zamanda güvenilir bir çözüm ortaklığı da sunuyor.

Moka United'tan yeni nesil fiziki POS

Moka United, dijital ve fiziksel satış noktalarında iş ortaklarıyla birlikte kesintisiz, güvenilir ve bütünsel bir ödeme deneyimi sunmak hedefiyle fiziki POS hizmetini başlattı. Bankalarla ayrı POS sözleşmelerine gerek kalmadan, kolay kurulum ve kullanım imkânı sağlayan yeni hizmet; kartla temassız ve QR kod ile ödeme dahil olmak üzere tek çekim ve taksitli işlem seçenekleri sunuyor. Moka United'ın POS çözümleri avantajlı komisyon oranları, ödemelerin ertesi gün hesaba geçmesi, mevcut uygulamalara tam entegrasyon gibi özelliklerinin yanı sıra özelleştirilebilir altyapısı ve güçlü teknik destek avantajlarıyla öne çıkıyor. Moka United Genel Müdürü Halim Memiş, yeni nesil fiziki POS uygulama-



masıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Finansal teknolojilerde sunduğumuz yenilikçi çözümlerle özellikle KOBİ'lerin dijitalleşme ve sürdürülebilirlik yolculuklarında iş ortaklarımızla beraber ilerliyoruz. Fiziki POS hizmetimizle kullanıcılarımızın farklı satış kanal-



larındaki ihtiyaçlarını tek platformda karşılamayı hedefliyor, KOBİ'lerin ve zincir mağazaların fiziksel satış noktalarını dijitalleştirirken işlerini kolaylaştırıyoruz."

SAĞLIKTA MİLYONLARIN GÜVENCESİ TÜRKİYE SİGORTA YANINIZDA!



81 ilde
5.500'e yakın
anlaşmalı
hastane ve
eczane



Yapay zekâ
desteği ile
hızlı
provizyon



Kapsamlı
teminatlar



Online
hekim ve
7/24 online
işlem imkânı*



Geliştirilmiş
Ömür Boyu
Yenileme
Garantisii**



Ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun.



* Online Hekim Hizmeti; Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünlerinde sunulmaktadır.

** Türkiye Sigorta A.Ş. tarafından sunulan Ömür Boyu Yenileme Garantisi'nde geliştirme yapılmış olup değerlendirme koşulları hakkında detaylı bilgi için www.turkiyesigorta.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

#SigortanızBiziz

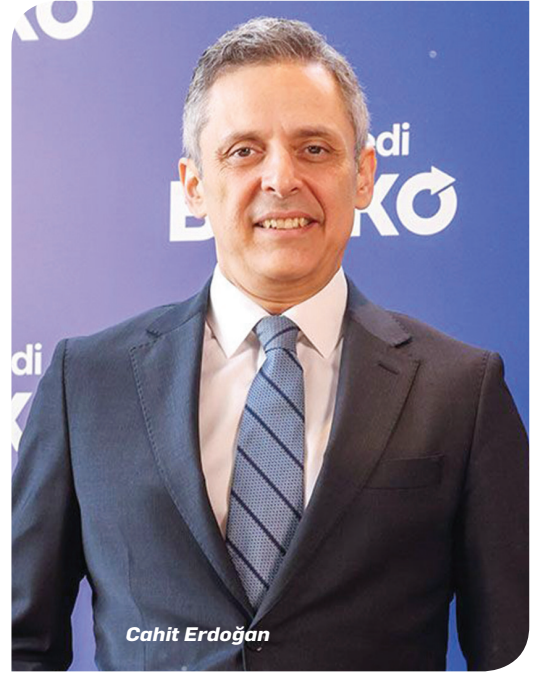
0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

► Tahsilat garantisi, erken finansman ve ödeme devri BANKO

Yapı Kredi, ticaretin sürdürülebilirliği ve finansal güvenliği için yeni nakit yönetimi ürünü Yapı Kredi BANKO'yu hizmete sundu. Alıcı ve satıcının ihtiyaçları gözetilerek geliştirilen ürün; tahsilat garantisi, ödeme finansmanı, erken finansman ve devir imkanını tek bir çatı altında, tamamen dijital süreçlerle sağlıyor. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Ticaret yapan firmalarımız ve üretim yapan işletmelerimiz kendi başarı hikayelerini yazarken, aynı zamanda bu başarılarıyla ülkemizin refah seviyesini yukarıya taşıyor. Yapı Kredi olarak ülke ekonomimizin bel kemiği firmalarımızın finansal ihtiyaçlarını gözeterek,

planlamalarını daha sağlıklı yapabilmelerine imkan sağlamak, ana odak noktamız. Bu kapsamda, firmalarımızın ihtiyaçları doğrultusunda esnek, hızlı ve dijital hizmetler sunmak amacıyla Yapı Kredi BANKO'yu geliştirdik. Yapı Kredi BANKO, firmaların nakit akışını yönetmelerini kolaylaştırırken, vadeye bağlı kalmadan tahsilatlarını güvence altına almalarına, erken finansman sağlamalarına ve alacaklarını devretmelerine imkan tanıyan bütüncül çözümü tek çatı altında dijital bir şekilde sunuyor. Kredilendirme, ileri vadede ödeme emri ve iskonto yapma imkanıyla tahsilat sorununu ortadan kaldırıp ticarete güvenli para akışını sağlıyor."



Cahit Erdoğan

Mastercard ve Octet Türkiye'den stratejik iş birliği

Mastercard ve Octet Türkiye, Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesindeki işletmelerin finansal esnekliğini artırmak ve dijital işlem hacmini büyütmek amacıyla stratejik iş birliğine imza attı. İki şirket, MENA bölgesindeki işletmelerin artan nakit yönetimi ve ticari ödeme ihtiyaçlarına çözüm üretmek için çok yönlü bir dijital platformu hayata geçirecek. Söz konusu platform, kredi kartları aracılığıyla kolay ve güvenli ödeme ve tahsilat işlemlerini desteklerken, "şimdi al sonra öde" yöntemiyle çeşitli kurumsal işlemlerin de sorunsuz şekilde yapılmasını mümkün kılacak.

Statista verilerine göre, Orta Doğu ve Afrika'da dijital B2B ödemelerinin sayısının 2028 yılına kadar yaklaşık iki katına çıkması bekleniyor. Mastercard ve Octet Türkiye tarafından geliştirilen bu çözüm, dijital işlem hacmini artırırken işletmelere taksitli veya vadeli ödeme imkanı sunacak. Ayrıca, satıcıların faturalarını anında tahsil edebilmesine de olanak tanıyacak.

Mastercard EEMEA Bölgesi Pazar Geliştirmeden Sorumlu Kıdemli Baş-



Kazım Can Saydam

Mete Güney

kan Yardımcısı Mete Güney, "Octet Türkiye ile başladığımız bu iş birliği, işletmelerin dijital ödemeleri benimsemesine katkı sağlayarak, harcama güçlerini artırmalarını mümkün kılacak" dedi.

Octet Türkiye Kurucu Ortağı ve Satış Bölüm Başkanı (CSO) Kazım Can Saydam da şu değerlendirmeyi yaptı: "Türkiye'de, işlem tutarı ne olursa

olsun, kredi kartıyla taksitli ödeme uzun süredir yaygın bir uygulama. Dijitalleşmenin hızlandığı nakitsiz ticaret eğiliminin yanı sıra küresel ölçekte likidite yönetimine duyulan ihtiyaç da ticari kartla ödeme sistemini vazgeçilmez kılıyor. Mastercard ile yaptığımız iş birliğiyle bu ihtiyacı bölgedeki işletmelerin B2B süreçlerinde karşılamaya hazırız."

HAYATI KOLAYLAŖTIRAN VİNOV DÜNYASI SİZİ BEKLİYOR

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

VakıfBank, daima seninle.



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



VakıfBank

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

► Garanti BBVA'dan varlıklı müşterilere özel "Benim Bankacım" programı

Garanti BBVA'nın gelir düzeyi yüksek müşterileri için tasarladığı "Benim Bankacım" programıyla kişiye özel hizmetler ve avantajlar, artık tek bir çatı altında ve kişiye özel belirlenen uzman bir bankacı desteğiyle sunuluyor. Her bir müşteriye özel atanan müşteri yöneticisinin desteğiyle tüm finansal ihtiyaçları kişiye en uygun çözümlerle sağlayan program ile danışmanlıktan sunulan özel avantajlara, en yeni teknolojilerden sağlam güvene uzanan yeni bir hizmet modeli yaratılması amaçlanıyor. Müşteriler için sağlanan özel finansal danışmanlığına, şube ve iletişim merkezlerinde öncelikli hizmetlere ve daha pek çok destek ve ayrıcalığa, Garanti BBVA Mobil'de yer alan "Benim Bankacım" sekmesi ve menüsü üzerinden ulaşılıyor. Program, kullanıcılarına hayatin



Ceren Acer Kezik

hemen her alanında özel avantaj ve indirimler de sunuyor. Örneğin, American Express kart ile seçkin restoran ve otellerde yüzde 20'ye varan indirim, Miles&Smiles kredi

kartlarında 5.5 kata kadar daha fazla mil kazanımı, yurt dışı piyasalarda işlem avantajları, kasko ve konut sigortasında yüzde 10 bonus gibi fırsatlar barındırıyor. Yüksek nakit çekim limitleri, sağlıklı yaşam etkinliklerine erişim, dijital yatırım araçlarıyla kolay işlemi imkanı ve özel marka iş birlikleriyle birlikte etkinliklere katılım gibi ayrıcalıklarla hem finansal hem de daha keyifli bir yaşam için fırsatlar içeren bir sistem sunuluyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Ceren Acer Kezik, "Varlıklı müşterilerimiz artık ihtiyaçlarını tek bir kaynaktan ve her an onları tanıyan bir bankacının desteğiyle karşılayabilecek, kendilerine özel sunulan avantajlardan anında haberdar olabilecek. Deneyimimiz ve dijital altyapımız sayesinde işlerimizi her zaman bir adım öteye taşımaya devam edeceğiz" dedi.

Yemeksepeti de "iyzico ile Öde" ağına dahil oldu

iyzico, dijital ödeme çözümü "iyzico ile Öde" platformuna Yemeksepeti'ni de dahil etti. Şirketin Yemeksepeti'yle yaptığı iş birliği kapsamında kullanıcılar hem hızlı ve güvenli ödeme çözümlerinden hem de özel kampanyalar ve nakit iade fırsatlarından yararlanabilecek. iyzico CEO'su Orkun Saitoğlu, iş birliğini şu sözlerle değerlendirdi: "Dijital ödemeler artık hayatın her alanındadır. Türkiye'nin iki öncü dijital çözüm sağlayıcısı arasında yapılan bu iş birliğini bu açıdan çok önemli. Kullanıcıların temel beklentisi hız, güvenlik ve kişiselleştirilmiş avantajlar. iyzico olarak 'iyzico ile Öde' çözümümüzle ödeme deneyimini yeniden tanımlıyor, tüketicilerin dijital yaşam tarzlarına uyum sağlıyoruz. Yemeksepeti gibi günlük hayatın içinde vazgeçilmez hale gelmiş bir platformla güçlerimizi birleştirmek, dijital ödemelerin geleceğini şekillendirmek adına heyecan verici bir başlangıç ve daha fazlası için çalış-



Orkun Saitoğlu

Mert Baki

maya, kullanıcılarımıza değer katan çözümler sunmaya devam edeceğiz." Yemeksepeti CEO'su Mert Baki de iyzico ile başlattıkları iş birli-

ği sayesinde kullanıcılara sadece hızlı ve pratik değil, aynı zamanda avantajlarla dolu bir ödeme deneyimi sunacaklarını ifade etti.



Restoran



Spor Salonu

Veteriner



Eczane



Benzin İstasyonu

YILLIK AİDAT
YOK!

N86

Elekse ile İşletmelere Tam Destek

ÜYELİK
ÜCRETİ
YOK!

1.99

Ertesi Gün*

İŞLEM BAŞI
ÜCRET
YOK!

*Çalışma koşullarına göre değişen oranlar

► ON Mobil kullanıcılarına, Visa Direct ile ücretsiz yurt dışı para transferi imkanı

ON Dijital Bankacılık, 200'den fazla ülkede geçerli küresel ödeme ağına sahip Visa ile yeni bir iş birliği başlattı. Anlaşma kapsamında, ON Mobil uygulaması üzerinden gerçekleştirilecek döviz transferleri yıl sonuna kadar ücretsiz sunulacak. İlk aşamada Amerika, Kanada, İngiltere ve Avrupa'nın da aralarında bulunduğu 30'dan fazla ülkeye transfer imkanı sağlanacak.

Kullanıcılar, ON Mobil uygulamasının "Transferler" menüsü üzerinden

Amerikan Doları, Kanada Doları, Euro ve İngiliz Sterlini cinsinden yapacakları para transferlerinde herhangi bir ücret ödemeyecek.

Burgan Bank ON Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Halil Özcan, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi



yaptı: "ON Dijital Bankacılık olarak, Visa Direct'in hesaba para transferi hizmetini Türkiye'de ilk kez müşterilerimize ücretsiz sunacak olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu iş birliğiyle yurt dışı yabancı para transferlerinde müşterilerimize en iyi deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz. Geleneksel yöntemlerle yurt dışı para transferlerinin tamamlanması birkaç gün sürebiliyor. Üstelik muhabir banka masrafları gibi ücretler de transfer maliyetini yükseltiyor. ON Mobil üzerinden kullanılabilecek bu uygulamayla, işlemleri hızlı ve güvenli hale getirmekle kalmayıp, aynı zamanda bu hizmeti yıl sonuna kadar tamamen ücretsiz olarak sunacağız."

Visa Türkiye Genel Müdürü Samile Mümin de "Visa Direct platformu-



muza bu önemli ihtiyaca yönelik bir çözüm sunuyoruz. Uzun yıllara dayanan küresel deneyimimiz ve altyapımızla geliştirdiğimiz bu yenilikçi çözümü, Burgan Bank'ın dijital bankacılık platformu ON Dijital Bankacılık üzerinden daha fazla müşteriye sunmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz" dedi.

Ödeal, 500 çalışanıyla rekor yenilemeye hazırlanıyor



125 binden fazla iş yerine ödeme çözümleri sunan Ödeal, 2025'in ilk yarısında teknoloji, pazarlama, satış ve ürün geliştirme alanlarında çalışan sayısını artırarak sektördeki istihdama katkı sağladı. Yeni nesil fiziki POS ürünlerinin de katkısıyla hızlı büyümesini sürdüren şirket, yılın kalan kısmında da yeni ürün ve hizmetler geliştirerek işlem hacmini iki katına çıkarma hedefini sürdürüyor. Ödeal CEO'su Fevzi Güngör, istihdam artışı ve şirketin performansını şu söz-

lerle değerlendirdi: "Türkiye'yi 'Cepte POS', 'E-Fatura POS' ve '0 Komisyonlu POS' uygulamalarıyla tanıştıran şirketimiz, 2024 yılını yüzde 120 ciro artışıyla kapatmıştı. 2025'e de güçlü bir başlangıç yaptık. Yılı yüzde 100 büyümeye kapatmayı hedefliyoruz. Yılın ilk yarısında istihdamda kuruluşumuzdan bu yana en yüksek seviyeye ulaştık. Üye iş yerlerimize ve iş ortaklarımıza sunduğumuz üstün hizmet kalitesini artırmak adına ekibimizi genişletiyoruz. Geçen yıl Fast Company Digital

Money & Fintech Awards'24 kapsamında 'En Çok İstihdam Yaratıcılar' kategorisinde ödül almıştık. Bu yıl da sektördeki ve dünyadaki olumsuz gelişmelere rağmen Ödeal çatısı altında hız kesmeden ekibimizi büyütmenin gururunu yaşıyoruz. Özellikle teknoloji, pazarlama, ürün ve finans gibi merkezi ekiplerimizde alımları hızlandırdık. 500'ün üzerinde çalışma arkadaşımızla yılın ikinci yarısında da ekibimizi daha da güçlendirerek kendi rekorumuzu kırmaya hazırlanıyoruz."

3 Adımda POS Başvurusu

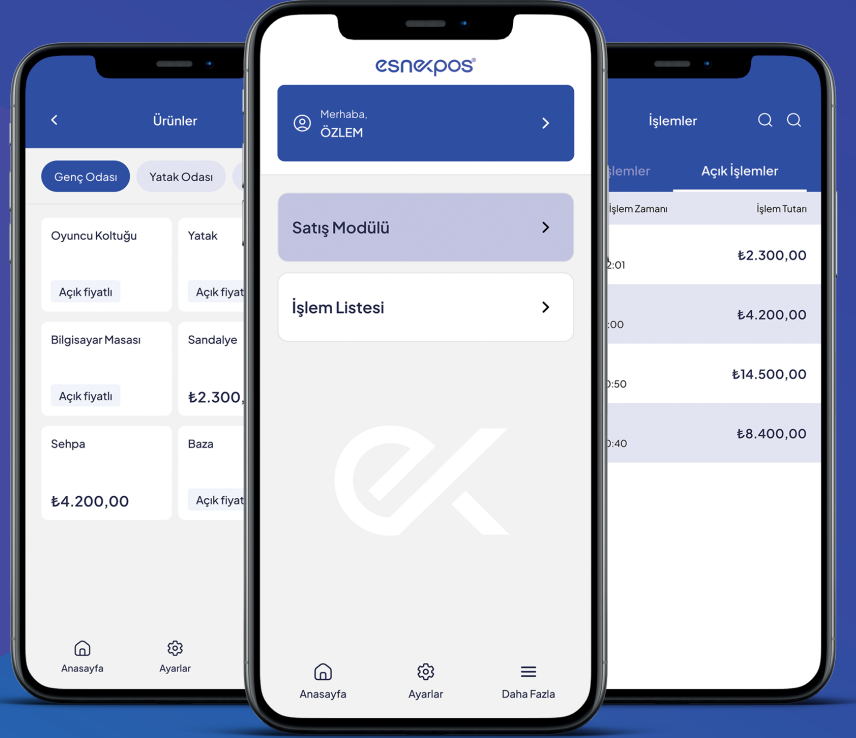
01 Hesap Oluştur

Online olarak hesap açın ya da satış temsilcimiz size ulaşsın.

Anında satışa başlamanız için hesabınızı hazır hale getireceğiz.



HESAP OLUŞTUR



02 Kurulumu Tamamla

Hesabınızın kurulumu için gerekli evrakları yükleyin ve kurulumunuzu hızlı bir şekilde tamamlayın.

Dakikalar içerisinde kullanıma hazır olacak.



Vergi Levhası Yüklendi.



Sözleşme onaylandı. ✓



Hesap açılışı tamamlandı. ✓

03 Tahsilata Başla

İşte hazırsın!

SanalPOS, EsnekLink, EsnekPazaryeri, Android POS gibi birçok ürün ile anında tahsilata başla!





► QuickFinansall vizyonu Anadolu'dan yükseliyor

MaHer Holding Sigorta Grubu, 19 Temmuz Diyarbakır, 21 Temmuz Şanlıurfa ve 22 Temmuz Hatay programları kapsamında bölgedeki acenteleriyle bir araya geldi. Her üç şehirde de düzenlenen toplantılarda Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'yı kapsayan QuickFinansall ekosisteminin detayları paylaşıldı, acentelerin görüş ve soruları doğrudan yanıtlandı. Toplantılar öncesinde Haliliye Belediye Başkanı Mehmet Can Polat, Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası (ŞUTSO) Başkanı Mustafa Taş, Şanlıurfa Sigorta Acenteleri Derneği (ŞURSAD) Başkanı Nihat

Fırathan ve İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Levent Hakkı Yılmaz da ziyaret edildi. Şehirlerdeki bireysel acente ofislerine de yapılan ziyaretlerle saha temasları daha güçlü hale getirildi. Toplantılarda konuşan MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın kuruluşundan bu yana bölge acenteleriyle kurulan güçlü bağa vurgu yaptı: "Önce Quick Sigorta, ardından Corpus Sigorta... Bu bölge bizim için her zaman çok anlamlı ve destekleyici oldu. 8 yıl önce başladığımız yolculukta bugün artık Türkiye'nin her köşesine uzanan bir yapı kurduk. Bu yaygın ağın gücünü

QuickFinansall ile daha da ileriye taşıyacağımıza yürekten inanıyorum. QCAR, Quick Finans, QPAY, MHR GYO, QC İnşaat gibi iştiraklerle sadece sektöre değil, geleceğe de yön veriyoruz. Hayal ettiğimiz her şeyi sizle birlikte gerçeğe dönüştürüyoruz." QuickFinansall ekosistemi; sigorta, finans, mobilite ve inşaat alanlarındaki MaHer Holding iştiraklerini entegre bir yapıda birleştiriyor. Bu yapı sadece hizmetleri çeşitlendirmekle kalmıyor, acentelerin rolünü de dönüştürüyor. Bölgedeki acenteler, bu dönüşümün hem uygulayıcısı hem de taşıyıcısı olarak yeni dönemin merkezinde yer alıyor.

Türkiye Fintek Derneği, ekosistemin yeni kolektif sesi olacak

Finansal teknolojiler alanındaki bilgi paylaşımını, uluslararası temsil gücünü ve sektörler arası iş birliklerini artırma hedefiyle yola çıkan Türkiye Fintek Derneği, Haziran 2025 itibarıyla faaliyetlerine başladı. Dernek, Türkiye'de faaliyet gösteren fintek şirketlerinin, yatırımcıların, girişimcilerin ve sektör profesyonellerinin ortak bir çatı altında toplanmasını hedefliyor. Türkiye Fintek Derneği Başkanı Kutay Yalınkılınç, derneğin kuruluş amacı, misyon ve vizyonu ile ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Fintek alanında faaliyet gösteren teknoloji sağlayıcılarının, girişimlerin, yatırımcıların, ödeme ve elektronik



para şirketlerinin, kripto ve blokzinciri şirketlerinin, regülasyon teknolojisi geliştiren firmaların ve finansal teknoloji profesyonellerinin global arenada ülkemizi en iyi şekilde temsil etmesi ve ihracata katkı sağlaması adına çalışmalarımıza başladık. Bu yeni yapı, sadece büyük yapılarla sınırlı kalmadan, girişimciler ve üyeler de

Fintek Ekosisteminin Kolektif Sesi

dahil olmak üzere fintek ekosisteminin destekleyen kapsayıcı bir ağ işlevi görecektir. Derneğimiz aynı zamanda regülasyon süreçlerine yapıcı katkı sunmayı, kamuda ve özel sektörde sektör ihtiyaçlarını görünür kılmayı, Türkiye'de sürdürülebilir ve rekabetçi bir fintek ekosistemi inşa etmeyi amaçlıyor."



SEKURA

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR



“Türkiye’den dünyaya açılan bir ekosistem kuruyoruz”

IQ SuperApp “SüperYük” ile kamyoncuların, tircilerin hayatında yeni bir dönem başlattı. IQ Para, “Tedarikçi Fatura Finansmanı” ile işletmelerin likidite sorununu ortadan kaldırıyor. IQ Fidauth, bankalar ve finans kurumlarına tek platformda “sonsuz güvenlik” sunuyor. IQ Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Duran, “Amacımız, Türkiye’de doğan fintek ekosistemi fikrini e-para, kripto, InsurTech ve dijital bankacılık paydalarında bir ‘decacorn’ haline getirmek” diyor...



Mustafa Duran
IQ Holding
Yönetim Kurulu Başkanı

IQ Para, IQ SuperApp (SüperYük), IQ Fidauth, IQ Property... IQ Holding bünyesindeki IQ Money Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para, Türkiye ve yurt dışı pazarlarda niş alanlara yönelik geliştirdiği yenilikçi çözümlerle fark yaratıyor. Şirketin başta kamyoncu ve tirciler olmak üzere lojistik sektörü için geliştirdiği “SüperYük” platformunun dünyada bile eşi benzeri olduğunu sanmıyoruz. IQ Para, “Tedarikçi Fatura Finansmanı” ile öne çıkarken, IQ Fidauth ise “Tek platform, sonsuz güvenlik” mottosuyla finans sektörünün ihtiyaçlarını uçtan uca tek platformda karşılıyor. IQ Money’nin yurt dışı açılımı da sürüyor. ABD’nin üç eyaletinde geçerli ödeme hizmetleri lisansı bulunan IQ Money, Almanya’da da BaFin’den faaliyet izni alarak küreselleşme yolunda bir adım daha attı. IQ Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Duran ile IQ Money cephesindeki yeni gelişmeleri konuştuk...

IQ Money’yi hangi amaç ve beklentilerle kurduunuz? Sektörde sayısı 100’e yaklaşan şirket varken neden böyle bir girişime gerek duyduunuz? Pazarda ne gibi bir boşluk ve ihtiyaç gördünüz?

Amacımız müşterilerin bütün finansal ihtiyaçlarını karşılayacağımız fintek şirketi olmaktır. Son yıllarda kişiler arasındaki ödeme işlemlerini klasik yöntemlerle yürüten bankalara ve bu işlem için binlerce yıldır kullanılan fiziksel paraya alternatif olarak yenilikçi ve erişilebilir çözümler sunan aktörlerin ve kavramların hayatımıza girdiğini ve kayıtlı ekonomiye katkı sağladıklarını görüyoruz. Dünyada ve ülkemizde, nakit dışı ödeme yöntemlerinin ve elektronik para kullanımının kurumsal ve bireysel alanlarda gözle görülür şekilde artması, ödeme hizmetleri ve elektronik para ihracı alanlarında faaliyet gösteren pek çok yerli ve yabancı kuruluşu da berabe-

rinde getiriyor. Teknolojiyle birlikte dijitalleşmenin öneminin artmasıyla şirket için birçok sürecimizin sistemsel hale getirip yapay zekâ ile iç süreçlerimizi işletiyor, insana bağlılığı azaltarak manuel hataların önüne geçiyoruz. Şirketimizi kurmaktaki temel amacımız, dijital finansal hizmetlerde erişilebilirliği, hız ve güvenliği merkeze alan, müşteri deneyimini ön planda tutan yenilikçi çözümler geliştirmektir. Gelişen teknolojiye paralel olarak bireylerin ve işletmelerin finansal işlemlerini daha verimli, düşük maliyetli ve kullanıcı dostu sistemlerle gerçekleştirme ihtiyacı her geçen gün artıyor. Biz de bu ihtiyacı karşılamak adına hem bireyler hem de KOBİ'ler için dijital cüzdan, anlık para transferi, ön ödemeli kartlar ve API bazlı ödeme çözümleri sunarak finansal katılımı artırmayı hedefliyoruz.

Her ne kadar sektörde faaliyet gösteren birçok elektronik para kuruluşu olsa da pazarda halen yeterince etkin şekilde çözülememiş ihtiyaçlar ve eksiklikler var. Mevcut oyuncuların büyük bir kısmı benzer ürün ve hizmetlere odaklanırken, farklılaşma konusunda sınırlı kalıyor.

Biz bu noktada;

- Hizmet kalitesi,
- Esnek ve kullanıcı dostu arayüzler,
- İleri düzey kişiselleştirme,
- Sektörel entegrasyon (örneğin lojistik, e-ticaret, SaaS altyapıları ile bütünleşme) gibi alanlarda fark yaratabileceğimize inanıyoruz.

Ayrıca, özellikle finansal sistemin dışında kalan genç, dijital yerlilerden oluşan kullanıcı gruplarının beklentilerine uygun ürünlerin halen sınırlı olması, bu alandaki fırsatları artırıyor. Kuruluşumuz, bu boşlukları doğru analiz ederek, daha çevik ve veri odaklı bir yaklaşımla hareket etmeyi hedeflemektedir.

Pazardaki boşluk ve ihtiyaçlar konusunu biraz daha açabilir misiniz?

Pazarda özellikle şu alanlarda ciddi ihtiyaçlar olduğunu gözlemledik:

- Mikro işletmelerin dijital ödeme sistemlerine entegrasyonunda yaşanan zorluklar.
 - Yüksek işlem ücretlerinden dolayı küçük tutarlı ödemelerde yaşanan verimsizlikler.
 - Yetersiz müşteri hizmetleri ve kişiselleştirme eksikliği.
 - Kullanıcı deneyimini öncelemeyen arayüzler.
 - Finteklerle entegre olamayan, kapalı sistemli çözümler.
- Bu ihtiyaçlara çözüm olarak da açık API mimarisi, düşük işlem maliyetleri, kullanıcı merkezli tasarım ve hızlı teknik destek altyapısı sunmaya başladık.

Şirketinizin faaliyet alanları, ürün ve çözümlerinizi hakkında ayrıntılı bilgi verebilir misiniz? Pazarda var olan çözümlerden farkınız ne?

B2B ve B2C ödemelerde uzmanlaşmış bir finTek olarak, dijitalleşme çabasına girmiş işletmelerin nakit akışının dijitalleştiriyoruz. Bunu deneyimli bir kadro ve sistemle sağlıyoruz. Bütün hizmetlerimiz, çözümlerimiz ve modellerimiz hazır bir paketle müşterilerimize sunuluyor. Her bir müşterimizi bulundukları sektöre, iç dinamiklerine ve içinde bulundukları koşullara göre değerlendiriyor ve ihtiyaçları olan çözümleri onlara özel sunuyoruz. QR ile ödeme, link ile ödeme, mobil POS, NFC ile te-

massız ödeme gibi çözümlerimizin yanı sıra online tahsilat ve raporlama sistemlerimiz bulunuyor. IQ Para, IQ SuperApp (SüperYük), IQ Fidauth, IQ Property gibi markalarımız altında bu ürün ve hizmetleri sağlıyoruz. Kripto varlıklarla ilgili de çalışmalar yürütüyoruz. Yakında dijital cüzdanlar üzerinden kripto para transferi ve global ölçekte harcama yaptırma gibi bir planımız var. Bu kripto paraların karşılığı, istenirse ilgili yerel para birimleriyle tahsil edilebilecek.

“YÜK ARAMAYIN, “SÜPERYÜK” İLE YÜKÜNÜZ HAZIR”

IQ SuperApp kapsamındaki “SüperYük” uygulamanız özellikle dikkatimizi çekti. Ayrıntılarını sizden öğrenebilir miyiz?

SüperYük, başta kamyoncular ve tircular olmak üzere tüm lojistik sektörü için tasarlandı. Günlük zorlukları aşmak ve işletmelerini geliştirmek için pratik çözümler sunuyor. Yolculukları kolaylaştırmak, yük taşımacılığını daha verimli hale getirmek ve kazançlarını artırmak için özel olarak geliştirildi.

Kullanıcı dostu arayüze sahip bu uygulamamıza tüm platformlardan ücretsiz olarak erişilebiliyor. Herkesin kolayca kullanabileceği bu platform, detaylı bilgi edinme ve haritalandırma gibi özelliklerle iş süreçlerini optimize ediyor. Kullanıcılarına daha fazla bilgi sağlayarak, işlerini daha verimli ve etkili bir şekilde yönetmelerine yardımcı oluyor. Mesafe ve süre hesaplaması gibi otomasyonlarla işlerinizi daha etkili bir şekilde yönetmenize yardımcı oluyor.

“Yük” elbette lojistik için en önemli kavram. Uygulamanın yük ile ilgili kısmını biraz daha açabilir misiniz?

Elbette. Lojistik sektörü temsilcilerine “Yük aramayın, ihtiyacınız olduğu yer ve zamanda SüperYük ile yükünüz hazır” diyoruz. Yola çıkmadan dönüş yükü planlamanızı yapabilir ya da yine SüperYük üzerinden size özel yük önerilerine teklif verebilirsiniz. Yükünüzü teslim edip onaylandıktan sonra 24 saat içinde ödemenizi alıp tüm finansal ihtiyaçlarınızı karşılayabilirsiniz.

IQ SuperApp'ın bütünsel finans hizmetlerine mobil cihazlar, tabletler ve web tarayıcılar aracılığıyla erişebilirsiniz. Kredi, sigorta, POS, para transferi ve tüm finansal ihtiyaçlarınızı tek ekran üzerinden karşılayabilirsiniz. ►

Optimize Edilmiş Teslimat Deneyimi Deneyimi

- 1 Yol Planlama
Güçlü yol planlama algoritması, en kısa ve en verimli rotaları önererek zaman ve yakıt tasarrufu sağlar.
- 2 Trafik Bilgilendirme
Gerçek zamanlı trafik bilgileri, yolcuları yoğun bölgelerden uzak tutarak, seyahat sürelerini kısaltır.
- 3 Teslimat Takibi
Her adımda teslimat durumunun gerçek zamanlı takibi, müşterilerle şeffaflık sağlar.



Hayatın Her Alanına Dokunan Kullanıcı Dostu Arayüz



Kolay İş Süreçleri

Yük taşıma, müşteri temini süreçlerini kolayca bulmayı ve kullanmayı sağlar.



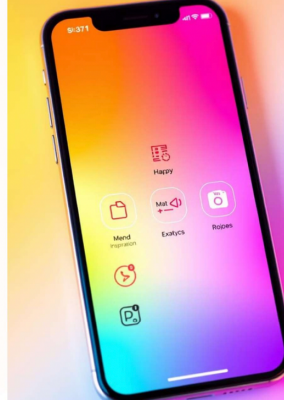
Kolay Finans

Banka kredisi temini, en uygun pos oranları, sigorta süreçleri, Hızlı, güvenilir ve düşük maliyetli para transferi, size özel fiyatlar ile benzin, yağ, lastik ve bakım imkanları sağlar.



Dijital Dokümanlar

Tüm işlemler dijital olarak takip edilebilir ve önemli maliyet avantajı sağlar.



SüperYük'ün kullanıcı dostu arayüzüyle size özel ve indirimli akaryakıt, yağ, lastik, bakım gibi tüm ihtiyaçlarınızı tek platform üzerinden giderebilirsiniz.

SÜPER YÜK'ÜN GELECEĞE HAZIR, SÜREKLİ GELİŞEN ÖZELLİKLERİ

- İstedığınız yer ve zamanda aracının özelliklerine uygun yüklere herhangi bir komisyon ödemedi, yük peşinde koşmadan sadece cep telefonundan kolayca ulaş.
- Dönüş yükünü garanti et.
- Yükünü teslim ettikten 24 saat içinde ödemeni al.
- Yüz binlerce kamyoncu arasından performansla fark yarat, yük sahiplerinin dikkatini çek, daha çok kazan.
- Tüm Finansal İhtiyaçlarınızı tek platform üzerinden karşıla.

Biraz da IQ Para uygulamanızdan söz edelim isterseniz. IQ Para Tedarikçi Fatura Finansmanı kullanıcılarına ne gibi avantajlar sağlıyor? Süreç nasıl işliyor?

Elbette. Daha kolay anlaşabilmesi için bu sorunuza maddeler halinde anlatmak isterim...

FATURA FİNANSMANININ AVANTAJLARI

- **Banka ve diğer finansal kurumlar:** NPL riskinin çalışılan kurumlar ve nakit karşılığı limite minimize edilecek şekilde ciddi bir müşteri kazanımı ve kullandırım akışı sağlanması.
- **Tedarikçi firmalar:** Likidite sorununun en hızlı ve en uygun maliyetlerle ortadan kaldırılması ve vadesini beklemeden faturaların nakde dönüştürülmesi.
- **Genel ekonomi ve finans ekosistemi:** Likiditeye ulaşımında sorun yaşayan firmaların bu probleminin ortadan kaldırılması ve finans ekosisteminde çok daha demokratik ve ulaşılabilir bir sistematik sağlanması.

FATURA FİNANSMANI SÜRECİ

- **Faturalama:** Tedarikçinin ilgili mal veya hizmet satışı kurum ile ticari ilişki sonrası ilgili alacağı karşılığı fatura oluşur.
- **Başvuru:** Tedarikçi, ilgili bilgi ve belgelerle birlikte "iqpara.com" üzerinden başvuru sağlar.
- **Onay:** IQ Para'nın ilgili ekipleri, gerekli tüm kontrolleri sağladıktan sonra faturayı inceleyip başvuruyu

onaylar. Süreç anlaşmalı bankaya yönlendirilerek finansman aşaması sonuçlandırılır.

BAŞVURU KRİTERLERİ VE KOŞULLAR

- **Kriterler:** Tedarikçinin finansal durumu, satış geçmiş ve kredibilitesi gibi faktörler değerlendirilir.
- **Koşullar:** Genel olarak, fatura bedeli, vade süresi ve ödeme koşulları göz önünde bulundurulur.
- **Hızlı onay:** Fatura finansmanı işlemi, başvuruları hızlı bir şekilde değerlendirip sonuçlandırır.
- **Esneklik:** İşletmeler, ihtiyaçlarına göre farklı fatura finansmanı çözümlerinden faydalanabilir.

FATURA FİNANSMANININ KURUMLARA FAYDALARI

- **Nakit akışı yönetimi:** İşletmelerin nakit akışlarını optimize etmelerine yardımcı olur.
- **Tedarik zinciri esnekliği:** Tedarikçilerle ilişkileri güçlendirir ve daha hızlı ödeme yapılmasını sağlar.
- **Finansal güç:** İşletmelerin finansal esnekliğini artırır ve büyüme fırsatlarını değerlendirmelerine imkan tanır. IQ Para Tedarikçi Fatura Finansmanı, işletmelerin nakit akışını güçlendirip tedarik zinciri ilişkilerini iyileştirerek ve finansal esneklik sağlayarak önemli faydalar sunar.

"ABD'NİN ARDINDAN ALMANYA'DA DA FAALİYET İZNİ ALDIK"

Sektördeki hemen her girişimcinin hayali yurt dışına açılmak ve global bir marka olmak. Sizin de böyle çalışmalarınız olduğunu biliyoruz. Yeni gelişmeler var mı?

Hatırlanacağı gibi Türkiye'nin yerli ve milli fintek markası olarak global pazarda 7 kıtayı birleştirmeyi hedeflediğimiz yol haritasında ilk adımımızı, 2022 yılında ABD'de atmıştık. Teksas, Kaliforniya ve New York eyaletlerinde ödeme hizmeti alanında lisanslarımız bulunuyor. Ayrıca 8 eyalette de faaliyet izni için başvuruda bulunduk, lisanslarımız bekliyoruz.

ABD'de şu anda "IQ Property" platformu üzerinden yaklaşık 581 bin apartman, site, rezidans, iş merkezi ve alışveriş merkezinin yöneticilerinin aidat ödemelerine yönelik hizmet veriyoruz.

ABD, ödemeler alanında ülkemize göre çok geride ve bakir sayılabilecek bir pazar. Yine boşluk ve ihtiyaçları gözeterek, finansal teknolojiler alanındaki uzmanlığımızla bu pazarda büyümeyi sürdürmek istiyoruz.

Azerbaycan'da da emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz. Bu ülkeyi fintek alanında önemli bir koridor olarak görüyoruz. Lisans konusunda mevzuatla ilgili bazı aşamaları tamamladıktan sonra Azerbaycan'daki ödeme hizmetleri faaliyetlerimizi daha da hızlandıracğız. Hedef pazarlarımız arasında yer alan Dubai ile ilgili hazırlık çalışmalarımız da sürüyor.

Almanya'da yaklaşık 1 yıl önce yaptığımız elektronik para lisansı başvurumuz sonuçlandı ve mali denetim otoritesi BaFin'den faaliyet iznini aldık. Amacımız,

**IQ
PARA**

Türkiye’de doğan fintek ekosistemi fikrini e-para, kripto, InsurTech ve dijital bankacılık paydalarında bir “decakorn” (decacorn) haline getirmek.

“TEK PLATFORM, SONSUZ GÜVENLİK”

Bu iddialı hedef, çok güçlü bir teknoloji altyapı gerektiriyor elbette. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

IQ Money olarak bankacılık ve finans sektörünün güvenliği için devrim niteliğinde bir yenilik getiriyoruz. “Tek platform, sonsuz güvenlik” mottosuyla bu konuda öncü teknoloji platformumuzu sahneye çıkarıyoruz. Bu platform, dijitalleşmenin hızla yükseldiği, finansal işlemlerin saniyeler içinde gerçekleştiği yeni çağda, bankacılık ve finans sektöründe güvenlik, hız ve bütünlüğü bir araya getiriyor. Kimlik tespitinden şüpheli işlem izlemeye, deepfake tespitinden veri sızıntısı önlemeye kadar finans sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm güvenlik süreçlerini tek çatı altında toplayarak, sektöre eşsiz bir çözüm sunuyoruz.

“Dijital bankacılık büyüyor ama güvenlik riskleri de onunla birlikte büyüyor. IQ Money olarak vizyonumuz, finans sektörünün karşılaştığı tüm dijital tehditlere karşı tek bir platformda eksiksiz, hızlı ve uyumlu çözümler sunmak. Artık kurumlar, farklı sağlayıcılar arasında dağılmış sistemlerle zaman ve güvenlik kaybetmeyecek. IQ Money, güvenli bankacılığın geleceğini bugünden başlatıyor.”

En kritik ihtiyacın uçtan uca güvenlik olduğunun farkındayız. İşte IQ Money olarak geliştirdiğimiz bu ileri teknoloji platform, finansal kurumların müşterilerini güvenli şekilde edinmesini, işlemleri sürekli izlemesini ve dijital tehditlere karşı proaktif savunmalar oluşturmalarını mümkün kılıyor.

“Fidauth” adını verdiğimiz uygulamayla şirketlere sunduğumuz başlıca çözümleri ve sağladığı avantajları şöyle sıralayabiliriz:

KİMLİK TESPİTİ VE UZAKTAN MÜŞTERİ EDİNİMİ

- Yapay zekâ destekli OCR ve biyometrik kimlik doğrulama sistemleriyle, müşteri onboarding süreçlerinde yüzde 99.7 doğruluk oranı.
- Uzaktan müşteri edinimi (remote onboarding) ile saniyeler içinde güvenli müşteri kazanımı.
- Regülasyonlara yüzde 100 uyumlu dijital onboarding altyapısı.

VİDEO KYC VE E-KYC

- Canlı görüntülü görüşmelerle gerçek zamanlı kimlik doğrulama.
- e-KYC sistemleriyle operasyonel maliyetlerde yüzde 40’a varan azalma.



- Yapay zekâyla desteklenen sahtecilik önleme algoritmaları.

DEEFAKE VE BİYOMETRİK SALDIRI TESPİTİ

- Gelişmiş yüz tarama, mikro ifadeler ve ses analizleriyle deepfake tespitinde sektör liderliği.
- Biyometrik sahtecilik saldırılarını yüzde 98.5 oranında tespit etme başarısı.

İŞLEM İZLEME VE ŞÜPHELİ İŞLEM TESPİTİ (AML İZLEME)

- 7/24 çalışan yapay zekâ algoritmalarıyla işlemlerin anlık izlenmesi.
- Özel olarak geliştirilmiş şüpheli işlem tespit motoruyla hızlı aksiyon alma.
- Mevzuata uyumlu AML raporlamaları ve otomatik alarm mekanizmaları.

OPERASYON YÖNETİMİ VE OLAY MÜDAHALESİ

- Tüm şüpheli aktiviteler için merkezi vaka yönetimi sistemi.
- “Sürükle-bırak” özelliğiyle vaka takibi ve çoklu ekip entegrasyonu.
- Müdahale sürelerinde yüzde 55 daha hızlı işlem sonuçlandırması.
- Kurumsal ağlarda malware, ransomware ve phishing saldırılarının erken tespiti.
- Gelişmiş tehdit istihbaratı ile önleyici savunma kalkanları.

VERİ SIZINTISI TESPİTİ VE KORUMA

- Dark Web ve açık ağlarda veri sızıntısı tarama.
- Sızıntı ihtimallerine karşı anında bildirim ve veri kurtarma senaryoları.
- Kritik verilerin sınıflandırılması ve koruma planlarının otomasyonu.

IQ MONEY’NİN SEKTÖRE KATKILARI

- Yüzde 30 daha hızlı müşteri edinimi: Dijital onboarding süreçlerini optimize ederek banka ve finans kuruluşlarının müşteri kazanım hızını artırıyor.
- Yüzde 50 daha düşük dolandırıcılık oranı: Gelişmiş deepfake ve şüpheli işlem tespiti sayesinde riskleri minimize ediyor.
- Yüzde 40 operasyonel maliyet tasarrufu: Otomatik vaka yönetimi ve işlem izleme teknolojileriyle kurumların operasyonel yükünü hafifletiyor.
- Yüzde 100 regülasyon uyumu: BDDK, MASAK ve uluslararası AML/KYC standartlarına tam uyum.



Siber tehditlerin evrimi: **DİJİTAL DÜNYADA** güvenliğin yeni kuralları

Siber suçlar, küresel ekonomiyi tehdit eden en büyük risklerden biri olmayı sürdürüyor. Yapay zekâ, tedarik zinciri zafiyetleri ve dijital dolandırıcılık gibi unsurlar, işletmelerin güvenlik stratejilerini yeniden şekillendiriyor. Mastercard'ın, bu yeni tehdit ortamında finansal ekosistemi korumak için sunduğu yenilikçi çözümleri, EEMEA (Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Bölgesi Siber Güvenlik Ürünleri Yönetimi Başkan Yardımcısı Gökberk Bıçakçı ile Mastercard Türkiye ve Azerbaycan İş Geliştirme Direktörü Reşat Kökcen anlattı...



Gökberk Bıçakçı

**EEMEA Bölgesi
Siber Güvenlik
Ürünleri Yönetimi
Başkan Yardımcısı**



Reşat Kökcen

**Mastercard Türkiye
ve Azerbaycan İş
Geliştirme Direktörü**

Siber suçlar, işletmelerin ve dijital ekosistemin en büyük küresel tehditlerinden biri olmaya devam ediyor. Statista tarafından yayınlanan rapora göre, 2029 yılına kadar siber suçların küresel düzeydeki maliyetinin 15.6 trilyon- dolara ulaşması bekleniyor. Bu kayıpların, küresel ölçekte üçüncü büyük ülke büyüklüğüne eşdeğer olacağı tahmin ediliyor. IBM tarafından derlenen veriler ise 2024 yılında veri sızıntı maliyetinin olay başına yaklaşık 5 milyon dolar ortalamaya ulaştığını ortaya koyuyor. Resource Library'nin yine geçen yıl için yayınladığı rapor da internet trafiğinin üçte birinin kötü niyetli botlar tarafından oluşturulduğuna işaret ediyor. Bu ve benzeri gelişmeler göz önüne alındığında, siber savunmanın önemi daha da belirgin hale geliyor. Siber atakların geçtiğimiz dönemlere göre daha fazla artmasında dört ana sebep olduğunu gözlemliyoruz:

1. Genişleyen saldırı yüzeyi: Teknolojiye bağımlılık ve sistemlerin birbirine bağlanması, siber suçlulara daha çok erişim

ve istismar fırsatı sunuyor

2. Yapay zekâ: Bu teknoloji, siber saldırıları otomatikleştirerek geliştirdiği için suç faaliyetleri hızla artıyor ve siber suç pazarı büyüyor

3. Jeopolitik çalkantılar: Devletler siber teknolojiyi rakip ülkelerin ekonomilerini ve siyasi istikrarını bozmak için jeopolitik bir silah olarak kullanıyor

4. Siber suçun demokratikleşmesi: Siber suçlar, görece düşük maliyetle yüksek getiri sağlıyor, anonimlik ve sınırlar arası karmaşıklık nedeniyle suçluların takibi zorlaşıyor

Siber saldırılar nasıl evrimleşiyor?

Yapay zekâ destekli otonom tehditler, zayıf noktaları hızlıca keşfedip kendi inisiyatifleriyle saldırılar düzenliyor. Darktrace'ın 2024 yılına yönelik "Tehdit Raporu" için yapılan araştırmaya katılan bilgi güvenliği yöneticilerinin yüzde 78'i, yapay zekâ destekli siber suçların, karşılaştıkları saldırılarda ciddi etkisi olduğunu bildiriyor. Teknik bilgiye sahip olmayan kişiler bile "hizmet olarak siber suç" (CaaS) modelinden yazılım ve kaynak desteği alarak kolayca siber saldırı gerçekleştirebiliyor. Üçüncü taraf kurumlardan kaynaklı riskler artmaya devam ediyor. WEF'in "Küresel Siber Güvenlik Görünümü 2025" çalışması, siber sigorta tahsilat taleplerinin üçte birinin tedarik zinciri ekosisteminde oluşan açıklardan kaynaklandığını gösteriyor. Verizone tarafından hazırlanan "Veri İhlalleri Soruşturma Raporu"na göre de tedarik zincirinde oluşan siber zafiyetler neticesinde gerçekleşen veri ihlalleri oranı 2023'teki yüzde 15 seviyesinden 2024'te yüzde 30'a ulaşmış durumda. Yapay zekâ araçları ise bu riskleri daha da karmaşık hale getiriyor.





Kısacası dolandırıcılık, küresel bir problem olmaya devam ediyor. En yaygın yöntemin otomatik, ölçeklenebilir e-posta “oltalama” saldırılarıyla tüketicilerin kişisel bilgilerinin ele geçirilmesi ve bu bilgilerin tüketicilerin inisiyatifi dışında finansal işlemlerde kullanılmasıyla gerçekleşen sosyal mühendislik vakaları olduğunu gözlemliyoruz. Global Anti-Scam Alliance (Küresel Dolandırıcılıkla Mücadele Birliği), bu gidişatla küresel dolandırıcılık kayıplarının yıllık maliyetinin 1 trilyon doları aşacağını öngörüyor.

Siber dünyada etkin savunma için neler yapılabilir?

Dijital dünyada etkin bir siber savunma için öncelikle proaktif güvenlik yaklaşımlarına ihtiyaç duyuluyor. Yapay zekâ destekli, dinamik ve gerçek zamanlı analizle çalışan sistemler, statik kurallar yerine akıllı müdahaleler sunarak saldırıların gerçekleşmeden önce engellenmesine olanak tanıyor.

Tehdit istihbaratı, büyük veri ve yapay zekâ kullanılarak siber tehditlerin önceden tespit edilmesine yardımcı olan en önemli önleyici araçlar arasında yer alıyor. Bu alanda Mastercard'ın Aralık 2024'te satın aldığı Recorded Future, milyonlarca kaynaktan elde edilen veriyi yapay zekâ destekli Intelligence Graph® ile analiz ederek kuruluşların siber saldırılar öncesinde korunmasını sağlıyor.

Recorded Future'un hizmetleri sayesinde, siber saldırı tespit sürelerini kısaltmak ve saldırılara daha etkin yanıt vermek mümkün oluyor. Bu da siber saldırıların oluşturabileceği finansal ve operasyonel kayıpları minimize etmeyi sağlıyor. Recorded Future'nın küresel siber güvenlik ekosistemindeki üreticilerle mevcut entegrasyonları sayesinde, bu faydalara müşterilerimiz kolayca erişebiliyor.

Otonom savunma sistemleri ise yapay zekâ tabanlı yapıları sayesinde tehditleri önceden tahmin ederek, anormal aktiviteleri tespit ediyor ve güvenlik açıklarının otomatik olarak kapatılmasını sağlıyor. Bu sistemler, insan müdahalesine gerek kalmadan hızlı ve etkili bir savunma sağlıyor.

Diğer bir unsur da güvenli ağlar. Kişisel veri ifşası olmadan kurumlar arasında dolandırıcılık bilgisi paylaşımına olanak tanıyan bu ağlar sayesinde dolandırıcılık vakaları daha hızlı tespit edilip

önlenebiliyor ve çözüm süreçlerinin hızlandırılması sağlanıyor.

Kimlik doğrulama ve dolandırıcılık önleme çözümleri, kişisel verilerin deepweb/darkweb dolaşımını ve yapay zekâ destekli dolandırıcılığı engellemek için davranış analitiği, biyometri ve kimlik ağlarına dayalı güvenlik teknolojileri sunuyor. Bu çözümler, tüketicilerin dijital ortamda güvenliğinin artırılmasına katkı sağlıyor.

Son olarak, üçüncü taraf risk yönetimi, kuruluşların iş ortaklarının siber dayanıklılık performanslarını anlık olarak izlemelerine olanak tanıyor. Bu sayede riskler hızlıca tespit edilerek müdahale edilebiliyor ve ekosistemde oluşabilecek siber zafiyetlerin kurumu olumsuz etkilemesinin önüne geçiliyor.

Dijital güvenliğin dönüm noktasında Mastercard

Dijital dünya yeni fırsatlar sunarken, beraberinde yeni tehditleri de getiriyor. Yapay zekâ, hem saldırıların hem de savunmanın merkezinde yer alıyor. Kuantum bilişim, kriptografi ve yapay zekâ alanındaki gelişmeler, siber güvenliği güçlendirirken aynı zamanda tehditleri de daha sofistike hale getiriyor. Mastercard olarak, finansal ekosistemin güvenliğini sağlamak için bu teknolojik yeniliklerin öncüsü olmaya devam edeceğiz. Siber suç ve savunma arasındaki bu dinamik yarışta, dijital dünyanın geleceğini güvenle şekillendirmeye kararlıyız.



Ödeal'dan sanal POS atağı: Fiziki gücünü dijital dünyaya taşıyor!



Fiziki POS alanında geliştirdiği yenilikçi çözümlerle Türkiye'nin lider ödeme kuruluşları arasında yer alan Ödeal, şimdi de sanal POS alanında yeni bir adım atıyor. Sektördeki ihtiyaçlar ve iş ortaklarından gelen talepler doğrultusunda geliştirilen yeni sanal POS ürünü, Ödeal'ın fiziki dünyadaki güçlü konumunu dijital ödeme kanallarına taşıma vizyonunun bir parçası olarak konumlanıyor. Ödeal, yaklaşık 10 yıldır sanal POS altyapısına sahipti ancak bu altyapıyı aktif bir ürün olarak konumlandırmamıştı; şimdi ise bu teknolojiyi daha geniş bir müşteri kitlesiyle buluşturacak biçimde devreye alıyor.

Ödeal'ın sunduğu yeni yapı başta tahsilat sistemleri olmak üzere sektörde sıkça kullanılan platformlara entegre edilerek, işletmelerin mevzuatla uyumlu olarak dijital ödeme alma süreçlerini kolaylaştırmayı hedefliyor. Bu sayede kullanıcılar, mevcut platformları üzerinden güvenli ve hızlı bir şekilde ödeme alabiliyor. Ödeal'ın bu yaklaşımı, çözümü tek başına sunmaktan çok, iş ortaklarının alışık olduğu iş akışlarına entegre etmek yönünde şekilleniyor.

Bu stratejinin arkasında, Ödeal'ın, "işletmelerin tüm ödeme ve bankacılık işlemlerine tek elden, bütünlük bir yapı ile erişimi kolaylaştırma" vizyonu yer alıyor. Ödeal'ın dijital dünyayı hedefleyen vizyonunda sadece ödeme almayı değil, aynı zamanda Ödeal Portal

üzerinden bankacılık ürünlerine ve finansal işlemlere de erişebilmesini mümkün kılacak olan bu yapı, sektörde fark yaratan bir çözüm olarak dikkat çekiyor.

Bütünlük ürün stratejisi

Sanal POS alanında faaliyet gösteren birçok oyuncunun fiziki POS tarafına yöneldiği bu dönemde, Ödeal tersine bir yaklaşımla fiziki dünyadaki gücünü sanal kanallara taşıyor. Bu farklılaşma, hem bütünlük ürün stratejisi hem de müşteri deneyimi açısından Ödeal'ın sektördeki konumunu güçlendiriyor.

Ürün halihazırda canlı ortamda kullanıma açılmış durumda. Pilot müşterilerle yürütülen süreç sonrası, üçüncü çeyrek sonunda daha geniş bir kullanıcı kitlesine açılması planlanıyor.

Bu adım, yalnızca Ödeal'ın ürün yelpazesini genişletmekle kalmayacak, aynı zamanda dijitalleşen KO-Bİ'lerin ödeme sistemlerinde yeni bir çözüm alternatifi olarak da öne çıkacak. Ayrıca, ödeme ile entegre e-belge üretimi sayesinde VUK 507 kapsamındaki düzenlemelere uyum sağlayan yapıyı geliştirmek de planlar arasında yer alıyor.

Ödeal, ödeme alan iş yerlerinin ihtiyaçlarını, müşteri deneyimini merkeze alarak; bütünlük, mevzuata uyumlu ve sürdürülebilir bir yapı kurarak karşılıyor. Bu da hem üye iş yerlerine hem de iş ortaklarına güven veren bir modelin temelini oluşturuyor. ☺

Firmaları ticarete
bir adım öne geçiren yenilik:

Yapı Kredi BANKO

Siz de Yapı Kredi'nin
yenilikçi nakit yönetimi
çözümüyle nakit akışınızı
güvenle yönetin.

Tahsilat
garantisi

Alacak
devri
imkanı

İskontolu
tahsilat

Finansman
kolaylığı



Yapı Kredi Mobil'i

Hemen
indirin!

 **YapıKredi**

Hizmette sınır yoktur.

Yapı Kredi BANKO, ticari faaliyeti olan Yapı Kredi müşterileri tarafından kullanılabilir. Yapı Kredi BANKO kapsamında ödeme göndermek, iskonto veya devir beyanında bulunmak isteyen müşterilerin Yapı Kredi BANKO Sözleşmesi'ni imzalamış olması, ödeme gönderen tarafta olabilmek için ise kendilerine Yapı Kredi BANKO kredi limiti de tahsis edilmiş olması gerekmektedir. Her halükârda Yapı Kredi'nin uygun görmediği işlemlerde ürünü kullanırmama hakkı saklıdır.

Küçük çiftçiler ve tarım işletmeleri için 200 milyon Euro'luk taze kaynak

Hollanda Kalkınma Bankası (FMO), AB destekli risk paylaşım programı NASIRA+'yı Türkiye'ye getirmeye hazırlanıyor. Avrupa Komisyonu ve Hollanda hükümetinin MASSIF Fonu tarafından finanse edilen programın 2025'in son çeyreği itibarıyla uygulamaya konulması hedefleniyor. Amacı krediye erişimi yetersiz kesimlere yönelik finansmanı teşvik etmek olan programın potansiyel olarak Türkiye'deki ilk uygulayıcısının, FMO'nun yıllardır sürdürülebilir tarım başta olmak üzere birçok alanda iş birliği yaptığı Şekerbank olması planlanıyor...



Kırsal bölgeler öncelikli olmak üzere tarım ve KOBİ bankacılığındaki müşteri tabanını genişletmeyi amaçlayan Şekerbank, 2024 yılının kasım ayında FMO liderliğinde altı uluslararası finans kuruluşundan edindiği 160 milyon dolar tutarındaki krediyi son 6 ayda 10 bine yakın KOBİ ve çiftçiye ulaştırarak yaklaşık 65 bin yeni ve mevcut istihdamı destekledi.

FMO, şimdi de Türkiye'de finansal kapsayıcılıkta stra-

tejik iş ortağı olarak gördüğü Şekerbank aracılığıyla AB destekli kredi garanti programı NASIRA'yı Türkiye'deki çiftçi ve KOBİ'lerin hizmetine sunmaya hazırlanıyor. Programın ikinci fazı NASIRA+ kapsamında 200 milyon Euro'luk kredi portföyü garanti desteğinin 2025 yılının son çeyreği itibarıyla uygulamaya geçmesi hedefleniyor.

İlerleyen adımlarda Şekerbank'ın yanı sıra diğer Türk bankalarının da dahil edilmesi planlanan NASIRA+ programıyla finansmana erişimi sınırlı olan küçük

çiftçiler öncelikli olmak üzere tarım değer zincirindeki mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelere sağlanan kredi portföyüne AB destekli garanti temin edilebilecek.

“Şekerbank’ı uzun vadeli stratejik bir iş ortağı olarak görüyoruz”

FMO’nun Yatırımdan Sorumlu Başkanı Huib-Jan de Ruijter ve Şekerbank Genel Müdürü Aybala Şimşek Galpin, düzenlenen basın toplantısında kasım ayında temin edilen kredinin sonuçlarının yanı sıra NASIRA+ programına ilişkin detayları paylaştılar.

De Ruijter, Avrupa Komisyonu ve Hollanda hükümetinin MASSIF Fonu tarafından finanse edilen ve 2020 yılından bu yana Kafkasya, Orta Doğu ve Afrika’da FMO tarafından başarıyla uygulanan NASIRA risk paylaşım programının ikinci fazında Türkiye’nin programda önemli bir odak ülke olacağını açıkladı. NASIRA+ ile finansal kuruluşların görece daha riskli ve finansmana erişimi sınırlı kesimlere kredi sağlamanın destekleneceğini vurgulayan De Ruijter, “Bu program, öncelikle kırsal alanlardaki ve tarım sektöründeki küçük ölçekli müşterileri, çevresel sürdürülebilirliğe yönelik girişimleri, kadınları, gençleri ve finansmana erişimi kısıtlı kesimleri desteklemek, en çok ihtiyaç duyulan yerlerde finansal kapsayıcılığı ve ekonomik dayanıklılığı artırmak için tasarlanmıştır” dedi.

“Türkiye’deki portföyümüzü 1 milyar Euro’ya çıkarmayı hedefliyoruz”

Şekerbank ile yürüttükleri iş birliğinin yalnızca bir finansman ilişkisi olmadığına değinen Ruijter, sözlerini şöyle sürdürdü: “Şekerbank gibi güçlü ve değer odaklı ortaklarımızla birlikte çalışmak bizim için ayrı bir önem taşıyor. 2024 yılı sonunda aralarında Türkiye’de ilk özel sektör yatırımını yapan Japonya Uluslararası İş Birliği Ajansı’nın (JICA) da bulunduğu 6 farklı uluslararası kalkınma odaklı kuruluşunu bir araya getire-



rek liderlik ettiğimiz 160 milyon dolarlık sendikasyon kredisi sonrasında umuyoruz ki şimdi de Şekerbank ile iş birliğimizi NASIRA+ programıyla geliştireceğiz ve bu yeni adımdan dolayı heyecanlıyız. Şekerbank’ı uzun vadeli stratejik bir iş ortağı olarak görüyoruz. FMO, Türkiye’de 30 yılı aşkın süredir özel sektörü, sürdürülebilir tarımı ve finansal kapsayıcılığı destekliyor. FMO’nun dünya genelindeki en büyük ikinci ülke portföyünün burada olması, Türkiye’nin potansiyeline ve ekonomisinin dayanıklılığına olan güvenimizin güçlü bir teyididir. Türkiye’deki 640 milyon Euro’yu aşan portföyümüzü önümüzdeki yıllarda planlanan yatırımlarımızla 1 milyar Euro’ya çıkarmayı hedefliyoruz.”

“Uzun vadeli kaynakları son 1 yılda iki katına çıkardık”

Aybala Şimşek Galpin, toplantıda Şekerbank’ın aktif büyüklüğünün çok ötesinde bir coğrafyayı kapsayan köklü şube ağı ve uluslararası kaynakları kırsal bölgelerdeki küçük üreticilere ve işletmelere ulaştırma-
daki anahtar rolüne vurgu yaptı. Galpin, uygulanan ekonomi programının sağladığı öngörülebilirliğin de desteğiyle bankanın kalkınma odaklı



DKİB İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATÇI FİRMALARA FİNANSMAN DESTEĞİ

Şekerbank, Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) iş birliğiyle de bölgedeki ihracatçı firmalara yönelik çevresel ve dijital dönüşüm odaklı finansman desteği sunacak. Şekerbank’ın ihracatçı müşterilerinin çevresel ve dijital dönüşüm süreçlerini destekleyecek ve yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, atık yönetimi, ihracat finansmanı, temiz ulaşım, dijital dönüşüm ve işletme sermayesi gibi alanlardaki ihtiyaçları için finansman olanakları sağlanacak.

İhracatçıların finansmana erişimini kolaylaştırmayı amaçlayan iş birliği protokolü, Şekerbank Karadeniz Bölge Müdürü Aykut Taşlık ile DKİB Genel Sekreteri Ongan Bahadır arasında imzalandı.

İş birliği kapsamında finansman desteğinin yanı sıra Şekerbank ticari debit kredi kartı ihracatçı firmalara ilk yıl ücretsiz olarak sunulacak. Ayrıca Şekerbank’ın kendi kaynaklarıyla geliştirdiği ve firmaların karbon emisyonu ve su tüketimi hesaplamalarına imkan veren Carbon-map platformuna ücretsiz erişim sağlanacak.



İlk kez Şekerbank müşterisi olan ihracatçılar için de 3 ay boyunca internet ve mobil bankacılık kanalları üzerinden yapılacak EFT ve havale işlemlerinden masraf alınmazken, aynı süre boyunca POS aidatı istisnası uygulanacak.



uluslararası finans kuruluşlarından sağladığı uzun vadeli yabancı kaynağın son bir yılda iki katına yükseldiğini belirtti. Söz konusu portföyün tamamının sosyal ve çevresel amaçlara yönelik öncelikle KOBİ ve çiftçilerin finansmanı için edinildiğini hatırlatan Galpin, bu kapsamda bankanın sürdürülebilir kalkınma odaklı faaliyetlerini uzun yıllardır stratejik bir şekilde destekleyen FMO'ya teşekkür ederek sözlerine şöyle devam etti:

"FMO'nun yetkin insan kaynağı, istikrarlı yönetimi ve sürdürülebilir kalkınma alanındaki uluslararası bilgi birikimi ile uzun yıllardır Şekerbank'a sağladığı destek için minnettarız. FMO, kendi kaynaklarıyla yaptığı yatırımın yanı sıra ülkemize getirdiği yeni yatırımcılarla da hem bankamıza hem de Türkiye'ye uzun vadeli yabancı kaynak girişini destekliyor. Bu bağlamda, Türkiye'de bugün kuruluş amacı tarımın finansmanı olan tek özel banka kimliğimizle ve kırsal kalkınmadaki 72 yıllık öncü rolümüz doğrultusunda söz konusu kredi garanti programı kapsamında FMO tarafından değerlendirilen ilk potansiyel uygulayıcı banka olmaktan gurur duyuyoruz."

Tabana yaygın esnaf, işletme, kadın girişimci ve çiftçi müşterilerin finansman ihtiyaçlarında teminat sağlanmasının zorluğuna dikkat çeken Galpin, "Bankalar

NASIRA kredi portföy garanti programı sayesinde finansmana erişimi sınırlı gerçek ihtiyaç sahiplerine daha fazla destek sağlayabilecek. Müşteri tabanının genişlemesine ve tabana yaygın kredi büyümesine katma değer sağlayacak bu programla FMO, Türkiye'nin kapsayıcı büyümesine önemli bir yatırım yapacak" dedi.

"6 ayda 10 bine yakın KOBİ ve çiftçiye 6.2 milyar TL finansman sağladık"

Galpin, FMO'nun kendi kaynaklarıyla verdiği desteğin yanı sıra uluslararası çapta özel ve kamu sermayesini de Türkiye'ye çektiğini hatırlatarak şu değerlendirmeyi yaptı: "En son Kasım 2024'te başlattığımız iş birliği kapsamında FMO'nun liderliğinde 6 uluslararası kalkınma kuruluşunun katılımıyla sağlanan 160 milyon dolar tutarındaki sendikasyon kredisıyla, son 6 ayda kırsal bölgeler öncelikli olmak üzere 10 bine yakın çiftçi, kadın girişimci ve KOBİ müşterimize 6.2 milyar TL'lik finansman sağladık. Böylelikle yaklaşık 65 bin civarında yeni ve mevcut istihdamı destekledik."

"Tarım kredilerinde sektörün 3 katına yakın büyüdük"

Şekerbank'ın yüzde 72'si üç büyük metropol dışında bulunan yaygın ve köklü şube ağının yanı sıra tarım bankacılığında oldukça gelişmiş bir ürün ve kredi alt-yapısı bulunduğu dikkat çeken Galpin, NASIRA+ programı kapsamında küçük çiftçiler öncelikli olmak üzere tarım değer zincirini önceliklendireceklerini belirtirken yıl başından bu yana tarım kredilerinde sektörün 3 katına yakın büyüme sağladıklarını ve sağlanan bu desteğin yüzde 95'inin üç büyük il merkezi dışında ki kırsal alanlara ulaştığını sözlerine ekledi.

ŞEKERBANK VE NARPOS'TAN ÜCRETSİZ E-ADİSYON YAZILIM HİZMETİ

Şekerbank, restoran ve kafelere yönelik e-adisyon yazılımı çözümleri sunan NarPOS firmasıyla iş birliği halinde işletmelere, ertesi gün komisyonsuz POS ve adisyon yazılımı desteğini bir arada sağlıyor. Bankanın yüzde sıfır komisyon ayrıcalığına sahip "POS Kart" ürünüyle işletmeler, ayrıca NarPOS adisyon yazılım hizmetlerinden de ücretsiz faydalanabiliyor. Yeni düzenlemelere uyum kapsamında lokanta, kafe ve pastane gibi adisyon sunmaya tabi işletmeler, bu iş birliği kapsamında eş zamanlı sipariş bildirimi zorunluluğunu yerine getirirken, sağlanan operasyonel kolaylık sayesinde de adisyon süreçlerini dijitalle taşıyor.

Şekerbank Bireysel ve Dijital Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Aşık, "NarPOS ile başlattığımız iş birliği sayesinde işletmeler, ertesi gün komisyonsuz POS kullanımının yanı sıra sıfır maliyetle e-adisyon yazılımı desteğinden ücretsiz faydalanabiliyor. Bunun yanı sıra "ertesi gün 0 komisyon" avantajı sunduğumuz POS Kart ürünümüzle işletmelerin finansal yüklerini hafifletiyor, POS cihazları aracılığıyla yapılan işlemleri kesintisiz nakit akışına dönüştürüyoruz" dedi. NarPOS CEO'su İlyas Akça da şu değerlendirmeyi yaptı:



"Bulut tabanlı adisyon ve barkod sistemi yazılımımız, kurulum sonrası bir gün içinde devreye giriyor. VUK 507 lisanslı yazar kasa POS sistemimizle işletmelerin sıkça karşılaştığı Z raporu kayıplarının önüne geçiyoruz. Böylelikle tüm işletmelere sürdürülebilir, güvenilir ve uzun vadeli bir çözüm sunuyoruz. Şekerbank ile iş birliğimizin tüm işletmeler için hayırlı olmasını diliyoruz."

İlk 6 ayda 211 milyon dolarlık STARTUP yatırımı yapıldı



Startups.watch, geçen ay İTÜ Magnet ev sahipliğinde İstanbul'da düzenlediği toplantıda, 2025 yılının ilk yarısında Türkiye startup ekosisteminde öne çıkan gelişmeleri kamuoyuyla paylaştı. Buna göre;

- İlk 6 ayda Türkiye'de açıklanan 91 yatırım turunda toplam 211 milyon dolar yatırım gerçekleşti. En çok yatırım çeken dikeyler fintek, oyun ve yapay zekâ oldu.
- Tohum aşamasından Seri A ve B'ye geçişte yaşanan zorluklar bu dönemde de devam etti. Özellikle erken aşama sonrası yatırım eksikliği, Türkiye startup ekosisteminin büyüme potansiyelini sınırlayan başlıca unsurlardan biri olmayı sürdürüyor.
- Kurumsal girişim sermayesi (CVC) tarafında ise yılın ilk yarısında yeni bir fon duyurulmadı; toplam CVC sayısı 92'de sabit kaldı. Buna karşılık, 45 yeni girişim sermayesi yatırım fonu (GSYF) yetkilendirilerek toplam sayı 499'a ulaştı. Kapanan fonlar hariç tutulduğunda ise aktif GSYF sayısı 478 oldu.

- 2025 ilk yarısı itibarıyla Türkiye'de toplam 28 paya dayalı kitle fonlama platformu bulunuyor. Bunlardan 12'si aktif, 2'si kapanmış durumda.
- Startup Genome ve Dealroom tarafından yayınlanan son ekosistem raporlarında İstanbul, dünyanın en iyi gelişen ilk 3 girişim ekosistemi arasında gösterildi.
- Yabancı yatırımcıların katılım oranı, toplam tur sayısının düşmesine paralel olarak görece yükselmiş gibi görünse de aslında yalnızca 17 yatırım turuna katılım sağladılar. Bu durum, verilerin dikkatle yorumlanması gerektiğini ortaya koyuyor.
- Yılın ilk yarısında öne çıkan gelişmelerden biri de Revo Capital'in üçüncü fonunun ilk kapanışını yapması ve yeni yatırımlarına resmen başlaması oldu.
- Satın alma ve ikincil işlemler (M&A) tarafında ise toplam hacim 864 milyon dolar oldu. Ancak bu tutarın yüzde 81'i tek başına Trendyol Go satın almasına ait. Bu da genel M&A piyasasının düşük hacimli seyrettiğini gösteriyor.

INVEO VENTURES, STARTUPS.WATCH'A ORTAK OLDU

Inveo Ventures, Türkiye girişimcilik ekosisteminde veri sağlayıcılığı anlamında en önemli kaynaklardan biri olan Startups.watch'a ortak oldu. Bu yatırımla girişimcilik faaliyetlerinin daha görünür hale gelmesi, veri temelli karar alma süreçlerinin desteklenmesi ve ekosistem oyuncularları arasındaki bilgi akışının güçlendirilmesi hedefleniyor.

Inveo Ventures Genel Müdürü Haluk Nişli, ortaklıkla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Startups.watch, Türkiye girişimcilik ekosisteminin veri temelli gelişimi açısından kritik bir rol üstleniyor. Bu iş birliğini yalnızca bir yatırım değil, ekosistem paydaşlarının birlikte büyümesi için gerekli altyapının güçlendirilmesine yönelik uzun vadeli bir yatırım olarak değerlendiriyoruz. Ekosistemin sürdürülebilirliği için Startups.watch gibi yapıların desteklenmesini önceliklendiriyoruz."



Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal da "Startups.watch olarak 10 yıldır Türkiye girişim ekosisteminin büyümesi için veriler ve analizler paylaşıyoruz. 10. yılımızda Türkiye'nin en köklü şirketlerinden birinin aramıza katılması bizim için çok değerli" dedi.

ParamPOS

3 aylık işlem hacminde 100 milyar TL barajını geçti

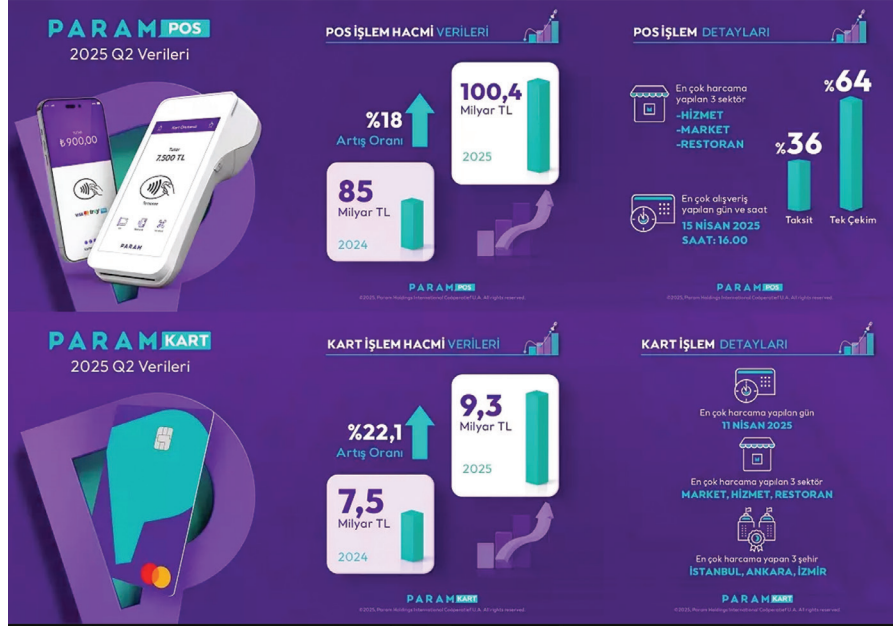
Yılın ikinci çeyreğinde ParamPOS'un işlem hacmi yüzde 18 artışla 100.4 milyar TL'ye yükseldi. Aynı dönemde ParamKart'ın işlem hacmi ise yüzde 22.1 artışla 9.3 milyar TL'ye ulaştı...

Param, 2025 yılının ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. ParamPOS ve ParamKart'ın işlem hacmi söz konusu dönemde de artışı sürdürdü.

Tek sözleşmeyle tüm banka ve kredi kartlarından kesintisiz ödeme alma güvenesi, uygun komisyon oranları ve ertesi gün tahsilat imkanı sunan ParamPOS'un ikinci çeyrek işlem hacmi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18 artarak 100.4 milyar TL oldu.

ParamPOS, pazaryeri platformlarından kendi e-ticaret sitesini yöneten KOBİ'lere, geniş bayi ağlarına sahip şirketlerden küçük esnafa kadar farklı ölçeklerdeki işletmelere güvenli ödeme alma imkanı sağlıyor. Halen 100 bini aşkın bireysel ve kurumsal müşterinin tahsilat işlemleri ParamPOS altyapısı üzerinden gerçekleşiyor.

İkinci çeyrekte ParamKart'ın işlem hacmi de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22.1 artışla 9.3 milyar TL'ye çıktı.



Yüklenen tutar kadar harcama yapabilme ve harcadıkça nakit iade kazanma ayrıcalığı sağlayan ParamKart, sürekli düzenlenen kampanyalarla birçok markada nakit iade avantajı sunuyor.

Tahsilatlarını Param Business Kart'a yönlendiren kurumsal kullanıcılar da yaptıkları harcamalarda onlarca sektörde anında nakit iade kazanıyor. Param Business Kart'a özel sunulan düşük komisyon oranları, ciro artışına da katkı sağlıyor.

"Odağımızda her zaman müşteri ihtiyaçları var"

Param Kurucusu ve CEO'su Emin Can Yılmaz, 2025 yılı ikinci çeyrek sonuçla-

rını şu sözlerle değerlendirdi: "2025 yılının ilk yarısını geride bırakırken, ikinci çeyrekte de elde ettiğimiz güçlü büyüme verileriyle hedeflerimize emin adımlarla ilerlemenin gururunu yaşıyoruz. ParamPOS ve ParamKart ile yakaladığımız bu istikrarlı başarının arkasında müşteri ihtiyacını her zaman odağına alan yaklaşımımız yatıyor. Yılın ikinci yarısına bu motivasyonla girerken, hem yurt içinde hem de uluslararası pazarlarda etkimizi artırmaya, kullanıcılarımızın tüm finansal yolculuğunu kapsayan yenilikçi çözümler üretmeye ve fintek ekosistemine yön vermeye aynı kararlılıkla devam edeceğiz."

ADALETKART İÇİN 3 YILLIK YENİ SÖZLEŞME İMZALANDI

Param ve Turuncu Holding'in Adalet Bakanlığı ile imzaladığı sözleşme kapsamında, bakanlık personeline özel sunulan yenilikçi hizmetlerin kapsamı 3 yıl süreyle daha uzatıldı. Adalet Bakanlığı personelinin hayatını kolaylaştıran AdaletKart, hem güvenli

bir kurumsal kimlik kartı hem de gelişmiş bir ön ödemeli kart olarak çift fonksiyona sahip olmasıyla dikkat çekiyor. Bu sayede kart sahipleri, tek bir kartla hem kurum içi hizmetlere erişebilirler hem de tüm finansal işlemlerini kolayca yönetebiliyor.

Anlaşmalı üye iş yerlerinde özel indirim ve kampanyalardan yararlanma imkanı sunan AdaletKart, TROY altyapısı sayesinde Türkiye'deki tüm POS cihazlarında, banka ATM'lerinde ve e-ticaret sitelerinde kullanılabilir.

1 milyon kullanıcıya ulaşan Hayat Finans, hedef büyüttü

Hayat Finans, 5 yıl içinde fintek iştiraki Hayat Pay ile birlikte 10 milyon kullanıcıya ulaşarak dijital katılım bankacılığı segmentinde liderliği hedefliyor. Hayat Finans Genel Müdürü Galip Karagöz, “Yatırım, sigorta, dijital cüzdan ve açık bankacılık gibi alanlarda ürün yelpazemizi genişleterek müşterilerimizin finansal yolculuğuna eşlik etmek istiyoruz” diyor...

Temelleri 1937 yılında atılan ve 17 ülkede faaliyet gösteren Hayat Holding’in finans sektöründeki yatırımları Hayat Finans, önemli bir eşiği geride bıraktı. Tamamen dijital ortamda hizmet veren banka, kuruluşunun ikinci yılı içinde 1 milyon kullanıcıya ulaştı.

Hayat Finans, fiziksel şubelere ihtiyaç duymadan, tüm bankacılık işlemlerini “Hayat Finans Mobil” uygulaması ve internet bankacılığı üzerinden erişilebilir hale getiriyor.

Bireysel, ticari, KOBİ, yatırım ve özel bankacılık, hazine işlemleri gibi geniş bir hizmet yelpazesi sunan banka, gelecekte kullanıcı deneyimini daha da kişiselleştirmek için yapay zekâ destekli öneri motorları ve veriye dayalı çözümler geliştirmeyi planlıyor. Finansal kapsayıcılığı artırmayı

önceliklendiren Hayat Finans, özellikle gençler, finansal sisteme yeni katılanlar ve dijital kanal kullanıcıları için erişimi kolaylaştırmayı hedefliyor.

Bankanın 5 yıllık hedefleri arasında, dijital katılım bankacılığı segmentinde bireysel kullanıcı adedi ve dijital kanal kullanımında liderliğe yükselmek yer alıyor. Hayat Finans, 5 yıl içinde fintek iştiraki Hayat Pay ile 10 milyon kullanıcıya erişmeyi amaçlıyor. Yatırım, sigorta, dijital cüzdan ve açık bankacılık gibi alanlarda ürün yelpazesini genişleten banka, müşterilerinin finansal yolculuğuna eşlik etmek istiyor.

KOBİ’ler için pratik ve düşük maliyetli çözümler

Hayat Finans, KOBİ’ler için de dijital hesap açılışı, evraksız finansman tahsisi ve dijital finansman kullandırmanın yanı



Galip Karagöz
Hayat Finans
Genel Müdürü

sıra dijital teminat mektubu, doğrudan borçlandırma sistemi (DBS), “Business Kart” gibi hızlı, pratik ve düşük maliyetli çözümler sunuyor.

Hayat Finans Genel Müdürü Galip Karagöz, bankanın misyon ve vizyonunu şöyle özetliyor: “Dijital bir banka olarak, geleneksel bankacılığın kısıtlamalarından uzak, çevik ve yenilikçi bir yapıya sahibiz. Bu avantaj, kullanıcı ihtiyaçlarına hızla yanıt veren, yapay zekâyı ve teknolojiyi merkeze alan, operasyonel verimliliği maksimize eden bir hizmet modeli geliştirmeyi sağlıyor. Her bir kullanıcıya daha kişiselleştirilmiş, hızlı ve maliyet etkin çözümler sunabiliyoruz. Tamamen dijital bir banka olarak, süreci dijitalleştirmekle kalmadık, bankacılığı dijitalin doğasına göre yeniden tasarladık. Hiçbir şubeye ihtiyaç duymadan, tüm bireysel ürünlerimizi birkaç adımda erişilebilir hale getirdik. Katılım bankacılığı prensipleriyle faaliyet gösteren bir dijital banka olarak, bu alanda Türkiye’de bir ilki temsil ediyoruz.” ☺



Fintek ekosisteminde birleşme-satın alma furyası ve oynayan taşlar



Birleşmeler, satın almalar, stratejik ortaklıklar, yeniden yapılanmalar, yönetime el koymalar, faaliyet izin iptalleri... Türkiye'nin en dinamik sektörü fintek, oldukça hareketli bir dönem geçiriyor.

Her sektörde dönem dönem bu tür hareketlilikler gözlenir. Ancak anlaşılan büyüme ne kadar hızlı olursa konsolidasyon ve eliminasyon da o kadar hızlı oluyor. Başta ödeme ve elektronik para kuruluşları olmak üzere fintek şirketleri; ortaklık, satın alma, birleşme talepleriyle en sık karşılaşılan girişimler olarak öne çıkıyor. Tablonun öbür yüzünde ise yönetimlerine el konulan, faaliyet izinleri iptal edilen ya da kendi istekleriyle sektörden çekilenler var.

Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi (CBYFO) koordinasyonunda Startups.watch tarafından derlenen verilere göre, 2024 yıl sonu itibarıyla Türkiye'de 731'i aktif olmak üzere 901 fintek girişimi bulunuyor.

Temmuz 2025 sonu itibarıyla ise 27'si ödeme kuruluşu, 65'i de elektronik para kuruluşu olmak üzere 92 fintek şirketi faaliyet gösteriyor.

Geçen yıl Türkiye'deki fintek girişimlerine yönelik yatırımlar, 194 milyon dolarla rekor kırdı. Bu yatırımlarda ödeme ve elektronik para kuruluşları deyim yerindeyse aslan payını alıyor. ininal, iPara, Papara ve PayFix ile ilgili soruşturmalar, kayyum atamaları, faaliyet izinlerinin durdurulması gibi gelişmeler moralieri bozsa da sektöre ilginin sürdüğünü söyleyebiliriz. Hemen her ay ekosisteme yeni oyuncular katılırken, TCMB'den faaliyet izni bekleyen onlarca başvuru olması da bunun kanıtı olsa gerek.

Bu sayımızda, son dönemlerde fintek sektöründe kaydedilen önemli gelişmeleri derledik. Umarız, Türkiye fintek ekosisteminde oynayan taşlar kısa sürede yerine oturur; sektörün sağlıklı/sürdürülebilir büyümesi ve küresel fintek üssü hedefi sektöre uğramaz...

ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA KURULUŞLARI

	Şirket Adı	Marka ismi	Kuruluş türü
1	1000 Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.	1000 Pay	Elektronik para kuruluşu
2	A Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	Morpara	Elektronik para kuruluşu
3	Ahlacı Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	AHL Pay	Elektronik para kuruluşu
4	Aköde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Tosla	Elektronik para kuruluşu
5	As Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.	Moneytolia	Elektronik para kuruluşu
6	Aypara Ödeme Kuruluşu A.Ş.	iPara	Ödeme kuruluşu
7	Beeso Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Beeso	Elektronik para kuruluşu
8	Belbim Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	İstanbulkart	Elektronik para kuruluşu
9	BPN Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A. Ş.	BPN	Elektronik para kuruluşu
10	BRQ Link Ödeme Hizmetleri A.Ş.	BRQ Link	Ödeme kuruluşu
11	BSM Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.	BSM	Elektronik para kuruluşu
12	D Ödeme Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Hepsipay	Elektronik para kuruluşu
13	Denizöde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A. Ş.	DenizPay	Elektronik para kuruluşu
14	Dgpara Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.	Dgpays	Elektronik para kuruluşu
15	Dinamik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Dinamikpay	Elektronik para kuruluşu
16	DSM Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	TrendyolPay	Elektronik para kuruluşu
17	Efix Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Efix	Ödeme kuruluşu
18	Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Elekse	Ödeme kuruluşu
19	Erpa Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.	ErpaPay	Elektronik para kuruluşu
20	Faturakom Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Faturakom	Ödeme kuruluşu
21	Faturamatik Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Faturamatik	Elektronik para kuruluşu
22	Fintlix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	FairPay	Elektronik para kuruluşu
23	Fzypay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Fzypay	Elektronik para kuruluşu
24	Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	Tami	Elektronik para kuruluşu
25	Global Ödeme Hizmetleri A.Ş.	GetMoneyGlobal	Ödeme kuruluşu
26	Gönderal Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	GönderAL	Ödeme kuruluşu
27	Halk Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Parao	Elektronik para kuruluşu
28	Hayhay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Hayhay	Elektronik para kuruluşu
29	IQ Money Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A. Ş.	IQ Money	Elektronik para kuruluşu
30	İninal Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	ininal	Elektronik para kuruluşu
31	İstanbul Ödeme ve Elektronik Para A.Ş.	ist-pay	Elektronik para kuruluşu
32	İyzi Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	iyzico	Elektronik para kuruluşu
33	Junomoney Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	JunoMoney	Elektronik para kuruluşu
34	Klon Ödeme Kuruluşu A.Ş.	PaybyMe	Ödeme kuruluşu
35	Lidio Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Lidio	Ödeme kuruluşu
36	Lydians Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	FUPS	Elektronik para kuruluşu
37	Moka United Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.	Moka United	Elektronik para kuruluşu
38	MoneyGram Turkey Ödeme Hizmetleri A.Ş.	MoneyGram	Ödeme kuruluşu
39	Monemate Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Monemate	Elektronik para kuruluşu
40	Moneyout Elektronik Para ve Ödeme A.Ş.	Moneyout	Elektronik para kuruluşu
41	Moneypay Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	MoneyPay	Elektronik para kuruluşu
42	MPS Ödeme Kuruluşu A.Ş.	MPS	Ödeme kuruluşu
43	Mypayz Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Mypayz	Ödeme kuruluşu
44	N Kolay Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.	Pay N Kolay	Elektronik para kuruluşu
45	Nomu Pay Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	NomuPay	Elektronik para kuruluşu
46	Octet Express Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Octet Türkiye	Ödeme kuruluşu
47	Ozan Elektronik Para A.Ş.	Ozan	Elektronik para kuruluşu
48	Ödeal Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Ödeal	Ödeme kuruluşu
49	Paladyum Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	PeP	Elektronik para kuruluşu
50	Papara Elektronik Para A.Ş.	Papara	Elektronik para kuruluşu
51	Papel Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Papel	Elektronik para kuruluşu
52	Paragram Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Paragram	Ödeme kuruluşu
53	Parakolay Elektronik Para A.Ş.	Parakolay	Elektronik para kuruluşu
54	ParaQR Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	ParaQR	Elektronik para kuruluşu
55	Paratika Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Paratika	Ödeme kuruluşu
56	Paratim Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.	Paratim	Elektronik para kuruluşu
57	Parolapara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Parolapara	Elektronik para kuruluşu
58	Pay Fix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	PayFix	Ödeme kuruluşu
59	Payco Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Payco	Elektronik para kuruluşu
60	Paynet Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Paynet	Ödeme kuruluşu
61	Paypole Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.	PayPole	Elektronik para kuruluşu
62	Payporter Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.	PayPorter	Elektronik para kuruluşu
63	Paytr Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.	PayTR	Elektronik para kuruluşu
64	Paytrek Ödeme kuruluşu Hizmetleri A.Ş.	Paytrek	Ödeme kuruluşu
65	Pratik İşlem Ödeme ve Elektronik Para A.Ş.	Pratik İşlem	Elektronik para kuruluşu
66	Qnbpay Ödeme Hizmetleri A.Ş.	QNBPay	Ödeme kuruluşu
67	Qpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	QPAY	Elektronik para kuruluşu
68	Rubik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Rubikpara	Elektronik para kuruluşu
69	SBM Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.	SBM	Elektronik para kuruluşu
70	Sender Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Sender	Ödeme kuruluşu
71	Sipay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Sipay	Elektronik para kuruluşu
72	Token Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.	Ödero	Elektronik para kuruluşu
73	Tom Pay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Tom Pay - Hadi	Elektronik para kuruluşu
74	Trend Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Payguru	Ödeme kuruluşu
75	Tronapay Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Tronapay	Ödeme kuruluşu
76	TRPOS Ödeme Kuruluşu A.Ş.	TRPOS	Ödeme kuruluşu
77	TT Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	TT Ödeme	Elektronik para kuruluşu
78	TTM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Bupara	Elektronik para kuruluşu
79	Türk Elektronik Para A. Ş.	Param	Elektronik para kuruluşu
80	Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.	Paycell	Elektronik para kuruluşu
81	Turkonay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	TürkOnay	Elektronik para kuruluşu
82	Türk Hava Yolları Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	TKPAY	Elektronik para kuruluşu
83	UPT Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.	UPT	Elektronik para kuruluşu
84	Vakıf Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	VakıfPayS	Elektronik para kuruluşu
85	Valenspara Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Valenspara	Ödeme kuruluşu
86	Vepara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Vepara	Elektronik para kuruluşu
87	Vezne24 Tahsilat Sistemleri ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Vezne24	Ödeme kuruluşu
88	Vizyon Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	VizyonPay	Elektronik para kuruluşu
89	Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Vodafone Pay	Elektronik para kuruluşu
90	Western Union Turkey Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Western Union	Ödeme kuruluşu
91	Yemekpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Yemekpay	Elektronik para kuruluşu
92	Ziraat Finansal Teknolojiler Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.	Ziraat Pay	Elektronik para kuruluşu



Bank Pozitif / PayFix / ininal / iPara

“Capital Turk Holding” ölü doğdu

Türkiye fintek ekosisteminin en hızlı büyüyen temsilcilerinden PayFix’in kapısına deyim yerindeyse kilit vuruldu. PayFix’in kardeş şirketleri ininal ve iPara da aynı kaderi paylaştı. Oysa Bank Pozitif satın almasıyla ses getiren PayFix, “Capital Turk Holding” adı altında yeni bir yapılanma planlıyordu.

Hatırlanacağı gibi, İstanbul Cumhuriyet Başsavcılığı tarafından yürütülen yasa dışı bahis soruşturması kapsamında, aralarında PayFix, ininal ve iPara’nın da bulunduğu 23 şirketin yönetimine el konuldu. Sonrasında TCMB de sürece dahil oldu ve söz konusu şirketler için öncelikle idari ve mali tedbirler uygulandı.

Süreç devam ederken, 28 Şubat 2025 tarihli kararla PayFix’in belirli ödeme hizmetleri sunma izinleri durduruldu. Ayrıca şirkete 6493 sayılı kanunun 27. maddesi çerçevesinde idari para cezası verildi.

Son olarak 14 Mart 2025 tarihli kararla soruşturmanın kapsamı genişledi ve TCMB, PayFix ile birlikte iPara ve ininal’ın da 6493 sayılı kanun kapsamındaki tüm faaliyet izinlerini durdurdu.

17 Mart 2025 tarihli BDDK kararıyla ise Bank Pozitif’te PayFix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri mülkiyetinde bulunan yüzde 79 oranındaki hisseye ilişkin (temettüleri hariç) ortaklık hakları Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu’na devredildi.

Dgpays

Mastercard, Dgpays’e ortak oldu

Mastercard, EEMEA (Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinde dijital ödeme çözümlerinin yaygınlaşmasını desteklemek amacıyla Dgpays ile stratejik ortaklık kurdu. Azınlık hisse alımı yoluyla kurulan ortaklık kapsamında Mastercard ve Dgpays, bölgedeki pazarların ihtiyaçlarına göre uyarlanmış ileri ödeme teknolojilerini ve sadakat çözümlerini birlikte geliştirecek. Bu girişim, dijital ödemelere erişimi kolaylaştırmaya, güvenli ve pratik çözümler sunarak tüketiciler ve işletmeler arasında güven inşa etmeye odaklanacak.

Dgpays ortaklığının, Mastercard’ın işletmelere ve tüketicilere güvenli, sorunsuz ve yenilikçi ödeme çözümleri sunarak dijital ekonomiyi ileriye taşıma hedefinde önemli bir adım olduğunu vurgulayan Mastercard Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Başkanı Dimitrios Dosis, “Mastercard’ın küresel ağıyla Dgpays’in yerel uzmanlığını birleştirerek, EEMEA bölgesinde ödemelerin yapılma ve deneyimlenme şeklini dönüştürecek bir inovasyon platformu yaratıyoruz. Bu iş birliğinin mümkün olmasını sağlayan Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi’ne değerli destekleri için içten teşekkürlerimizi sunuyoruz” ifadelerini kullandı.



Dgpays CEO’su Serkan Ömerbeyoğlu da Mastercard’ın stratejik bir ortak ve yatırımcı olarak şirkete katılmasından gurur duyduklarını belirterek şu değerlendirmeyi yaptı: “Bu önemli dönüm noktası, dijital ödeme alanında yenilik ve kapsayıcılık konusundaki ortak vizyonumuzu yansıtıyor. Birlikte erişimimizi genişletmeye ve hem gelişmekte olan hem de gelişmiş pazarlardaki müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına yönelik öncü çözümler sunmaya hazırız. Mastercard’ın eşsiz uzmanlığı ve küresel ağı, bize etkimizi ölçeklendirirken ve dönüştürücü çözümler sunarken çok büyük bir değer katacak.”

ErpaPay

Yeni yönetim, yeni merkez, yeni bir dönem

Erpa Holding çatısı altında faaliyet gösteren ErpaPay (Erpa Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para), TCMB tarafından yürütülen yasal ve teknik değerlendirme süreçlerinin tamamlanmasının ardından yeniden hizmet vermeye başladı. Hatırla-

nacağı gibi TCMB, 20 Kasım 2024 tarihinde şirketin faaliyetlerini geçici olarak durdurmuştu.

ErpaPay Yönetim Kurulu Üyesi Burak Şenol, bir açıklama yayınlarak süreçle ilgili şu bilgileri paylaştı: “Söz konusu kararın ardından TCMB, eksikliklerin

giderilmesi amacıyla kuruluşumuza 6 aylık süre tanı-
mıştı. Bu süreçte, kuruluşumuz sanki yeni kurulmuş bir
firma gibi hem idari hem de teknik anlamda baştan
yapılandırıldı; gerekli tüm iyileştirme ve gözden ge-
çirme çalışmaları, bütünsel bir ekip ruhu ve yüksek
özveriyle tamamlandı. Mevzuata uyum konusundaki
eksiklikler giderildi ve ilgili düzenlemeler kapsamın-
da tüm yükümlülükler eksiksiz olarak yerine getirildi.
TCMB'nin yürüttüğü denetim ve değerlendirme süre-
ci neticesinde, geçici faaliyet durdurma kararı 11 Ha-
ziran 2025 tarihi itibarıyla kaldırıldı.”

Öte yandan, ErpaPay'ın üst yönetiminde de değişik-
liğe gidildi. Kaan Meşeci, Yönetim Kurulu Üyesi ve
CEO olarak atandı. Şirketin merkezi de Ankara'dan
İstanbul'a, Zorlu Center'a taşındı. Yeni katılımlarla
ekibin güçlendirilmesi, ön ödemeli kartlar da dahil
yeni ürün ve hizmetlerle yeni döneme iddialı bir giriş
yapılması planlanıyor.

ErpaPay Yeniden Hizmette!

Erpa Holding bünyesinde faaliyet gösteren
ErpaPay, gerekli süreçlerin tamamlanmasının
ardından faaliyetlerine yeniden başlamıştır.

Elektronik para ve ödeme hizmetlerimiz kurumsal
düzeyde tekrar aktif hale gelmiş olup, tüm
sistemlerimiz hizmet vermeye devam etmektedir.

Bilgilerinize sunarız.



Hepsiburada

E-ticaret unicorn'umuz Kazakların oldu

Çatısı altında online alışverişin yanı sıra Hep-
siJet, Hepsilojistik, Hepsipay, HepsiAd,
HepsiGlobal, Hepsiburada Market, Hepsib-
urada Seyahat gibi marka ve hizmetleri bulunduran
Hepsiburada'nın yüzde 65.4 hissesi, 1 milyar 127
milyon dolar bedelle Kazakistan merkezli Kaspi.kz'ye
satıldı.

Ocak 2025 itibarıyla gerekli onaylar alınarak devir iş-
lemi tamamlandı. Kaspi.kz CEO'su ve Eş-Kurucusu
Mikheil Lomtadze, yeni dönemde Hepsiburada Yö-
netim Kurulu Başkanı olarak görev alırken, Ocak
2023'ten itibaren CEO/Genel Müdürlük görevini
üstlenen Nilhan Onal Gökçetkin'in konumu ise aynı
kaldı.

İki şirket de yeni dönemde kendi markalarını ve or-
ganizasyon yapılarını koruyor. Lomtadze, satın
alma dolayısıyla yaptığı açıklamada “Türkiye ve
Kazakistan'da e-ticaret ve dijital hizmetleri geliştirme-
ye devam ederken, Kaspi.kz ve Hepsiburada ekipleri-
nin geniş bilgi ve teknoloji birikiminden yararlanmayı
hedefliyoruz” ifadelerini kullanmıştı.



2000 yılında Hanzade Doğan tarafından kurulan
Hepsiburada'nın hisseleri, 2021 yılından bu yana
NASDAQ borsalarında işlem görüyor. Kaspi.kz hisse-
leri de Kazakistan'ın yanı sıra NASDAQ borsalarına
kote durumda.

Hepsiburada çatısı altındaki şirketler, 2024 yılı itiba-
rıyla yaklaşık 10 bin kişilik iş gücü, 100 binin üzerinde
iş ortağı ve 12 milyondan fazla aktif müşterisiyle deva-
sa bir ekosistem oluşturuyor.

iyzico

Paynet satın alması, iyzico için yeni bir dünyanın kapılarını açtı

2013 yılında Barbaros Özbuğutu ve Tahsin Işın
tarafından neredeyse sıfır sermayeyle kurulan
iyzico'nun başarı hikayesi yeni satın almalarla
devam ediyor.

Hatırlanacağı gibi, 2019 yılında iyzico'nun 165 mil-
yon dolar karşılığında PayU tarafından satın alınması

sektörde epey ses getirmişti. Birleşme sonrası “iyzico”
markasıyla yola devam kararı alınması, PayU'nun
bağlı olduğu Naspers Group'un Türkiye pazarına gü-
veninin bir işareti olarak yorumlanmıştı.

PayU birleşmesi sonrası da hızlı büyümesini sürdüren
iyzico, 130 binden fazla e-ticaret sitesi için ödeme



altyapısı sunan ve milyonlarca son kullanıcıya hizmet veren bir fintek devine dönüştü. iyzico, geçen yıl mayıs ayında da Arena Bilgisayar bünyesinde faaliyet gösteren Paynet'i satın aldı. Şubat 2025 itibarıyla da yasal süreçler tamamlanarak Paynet'in iyzico'ya devri resmîyet kazandı. 87 milyon ABD Doları değerindeki bu işlem, fintek sektöründe iki Türk şirketi arasındaki en büyük satın almalarından biri olma özelliği taşıyor.

Bu stratejik hamleyle Türkiye pazarındaki konumlarını daha da güçlendirmeyi hedeflediklerini belirten iyzico CEO'su Orkun Saitoğlu, satın almayla ilgili şu değerlendirmeyi yapmıştı:

“Üye iş yerlerimizin büyüme ve dijitalleşme yolculuğuna, kullanıcılarımızın uçtan uca alışveriş deneyimine değer ve yenilik katma hedefimizin bir yansıması olan bu yatırımı, hissedarımız Prosus ile hayata geçirdik. Paynet'in B2B ve B2B2C ödeme çözümlerinin

iyzico paynet

deki tecrübesini iyzico'nun yenilikçi ürün portföyüne katmak, bize daha geniş bir hizmet yelpazesi sunma fırsatı veriyor. Böylece finansal hizmetleri demokratikleştirme ve herkes için erişilebilir kılma vizyonumuzu daha da pekiştireceğiz. Ödemeler dünyasına 2013 yılından itibaren yeni bir soluk kazandıran ve finansal teknoloji sektörünün büyümesinde önemli rol oynayan iyzico, bu anlaşmayla çalışmalarına güç katacak ve gelecek yıl 350 milyar TL'lik bir hacim büyüklüğüne ulaşarak sektöre ve Türkiye'ye sunduğu değeri zenginleştirecek.”

Moka United

Moka ve United Payment güçlerini birleştirdi

Moka Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu ile “United Payment” ismiyle faaliyet gösteren Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para'nın birleşmesine yönelik resmi onay süreçleri tamamlandı. Birleşme sonrasında oluşan yeni yapı, “Moka United Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşu” olarak yoluna devam ediyor. Bu birleşmeyle birlikte iki şirket, finansal teknolojilerdeki uzmanlığını ve deneyimini bir araya getirerek, daha yenilikçi ve katma değerli çözümler sunmayı amaçlıyor.

Moka United ile Türkiye'de ödeme sistemleri alanındaki yetkinlik ve deneyimlerini kullanarak uluslararası arenada da öne çıkacak ve yurt dışı odaklı dijital banka yolculuğunda sinerji yaratacak bir fintek şirketinin de ilk adımı atılmış oldu. Moka United, İngiltere ve Avrupa pazarlarında büyüyen, bununla birlikte Azerbaycan, Gürcistan ve Türk Cumhuriyetleri dâhil olmak üzere Orta Asya'dan başlayarak Orta Doğu'ya uzanan geniş bir coğrafyada küresel rekabette fark yaratarak uluslararası ölçekte bir fintek olmayı hedefliyor. Bankalardan KOBİ'lere, çokuluslu şirketlerden



belediyelere ve hatta diğer fintek kuruluşlarına kadar geniş bir müşteri yelpazesine hizmet sunmayı hedefleyen şirket; yüksek hız, güvenlik ve verimlilik kriterlerine uygun finansal çözümler üretmeyi amaçlıyor.

Papara

Rebellion, T-Bank, SadaPay, kaysyum...

2016 yılında lisanslı elektronik para kuruluşu olarak faaliyete başlayan Papara, kısa sürede hızlı büyümesiyle dikkat çekti. “Banka değil Papara” sloganıyla özellikle ön ödemeli kart pazarında iddialı bir konuma gelen şirket, 2023 ve 2024 yıllarında imza attığı satın almalarla da dikkat çekti.

2023'te İspanyol Rebellion'ı bünyesine katan Papara, aynı yıl sigorta ve yatırım ürünleriyle faaliyet alanını

genişletti. 2024 yılının mart ayında yenilikçi temel bankacılık ürünleri sunma hedefi doğrultusunda T-Bank'ı satın alan şirket, mayıs ayında da Pakistan merkezli elektronik para kuruluşu SadaPay'in yüzde 100 hissesini satın alarak, Avrupa'nın ardından Güney Asya'yı da faaliyet gösterdiği coğrafyalar arasına ekledi...

Ancak Papara'nın bu hızlı büyümesi ve iddialı he-

defleri, geçen mayıs ayında şirkete düzenlenen operasyonla rafa kalktı. İstanbul Cumhuriyet Başsavcılığı, “suç işlemek amacıyla örgüt kurmak”, “kurulan örgüte üye olmak”, “suçtan kaynaklanan mal varlığı değerlerini aklamak” ve “Futbol ve Diğer Spor Müsabakalarında Bahis ve Şans Oyunları Düzenlenmesi Hakkında Kanuna muhalefet” suçlarına yönelik yürütülen soruşturma kapsamında, şirketin yönetim kurulu başkanı Ahmed F. Karşlı’nın da dahil olduğu 13 şüpheli hakkında gözaltı kararı verdi. Akabinde de Papara Elektronik Para’nın yönetimi kayyuma devredildi. Bu kapsamda Fatih Sultan Mehmet Yıldırım Yönetim Kurulu Başkanı, Mehmet Çağırıcı ve Cemal Okumuş da Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak görevlendirildi. 20 kişiden oluşan yeni yönetim kurulu, 2028 yılına kadar yetkilendirildi.

Peki Papara kullanıcıları bu gelişmeden nasıl etkilendi, gelecekte onları ne bekliyor? Sosyal mecralarda hala şirketle ilgili reklamlar yayınlanmaya devam ediyor. İşlemlerle ilgili yaşanan aksaklıklar konusunda şirket yönetimi son olarak şu açıklamayı yaptı:

“Finansal hizmetlerimize erişimde yaşanan aksaklık-

Banka değil,
papara



lardan dolayı özür dileriz.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından yapılan açıklamada belirtildiği üzere, ödeme işlemlerine geçici süreyle günlük limitler uygulanacaktır.

Teknik geliştirmeler devam etmekte olup, kullanıcılarımız en kısa sürede bilgilendirilecektir.”

Açıklamada ayrıca, kullanıcı fonlarının 6493 sayılı kanunun 22. maddesi kapsamında banka güvencesiyle korunduğu ve herhangi bir güvenlik sorununa rastlanmadığı da vurgulandı.

Param

Param, fintek unicorn’u olup yurt dışında halka açılacak

Kendini “bütünleşik finans sağlayıcısı” olarak konumlandıran Param, agresif bir büyüme stratejisi izliyor. Global bir oyuncu olmayı hedefleyen şirket, 2022’de İngiltere’de Param UK’i kurmuştu. Bir sonraki adım olarak da Mart 2023’te Hollanda’da Param International’ı faaliyete geçirdi.

Çekya, Polonya, Romanya başta olmak üzere Orta ve Doğu Avrupa’da büyümesini sürdürme yolunda kararlılıkla ilerleyen Param, 2023 sonunda da Avrupa’nın önde gelen “şimdi al sonra öde” hizmetleri sağlayıcısı Twisto’yu satın alarak 8 Avrupa ülkesinde faaliyet izni elde etti.

Yine 2023’ün başında Hopi’ye 100 milyon dolar değerleme üzerinden yatırım yapan Param, Haziran 2023’te de satış, servis, lojistik ve donanım satış alanlarında dijital dönüşüm çözümleri geliştiren Univera ve Univis’i satın alarak bünyesine kattı.

Aynı yıl 30’dan fazla ülkeye ödeme sistemleri altyapısı ve finansal yazılım sağlayan PayCore’u satın almak üzere anlaşma yapan Param, Nisan 2024’te ise küresel FinTek kuruluşu Thunes’un Türkiye pazarında yapacağı işlemler için stratejik bir iş birliği başlattı. Artık Thunes’un Türkiye’deki müşterileri, ParamPOS üzerinden ödeme işlemlerini tamamlayabiliyor.

Param, geçen yıl mayıs ayında da Türkiye Finans ile bir iş birliği yaptı. Bu bankanın üye iş yerleri de Param’ın ödeme altyapısını kullanarak Cep POS ve Sanal POS entegrasyonlarını gerçekleştirip tahsilatlarını kolayca alabiliyor.

Param için satın alma anlamında 2024 yılındaki son



hamlesi ise perakende, toptancı ve üreticiler için Türkiye’nin önde gelen ERP ve mağazacılık yazılımı şirketlerinden Nebim Yazılım’ın çoğunluk hisselerini devralmak oldu.

2022’de Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası başta olmak üzere CEECAT Capital, Alpha Associates ve Revo Capital’ın katıldığı ilk yatırım turunda 217 milyon dolar değerlemeyle fintek sektörünün en önemli yatırımlarından birini alan Param, yeni yatırım turları için de fırsat kolluyor. Şirket, global düzeyde büyüyerek ilk etapta bir fintek unicorn’u olmayı, sonrasında da yurt dışında halka açılmayı hedefliyor.



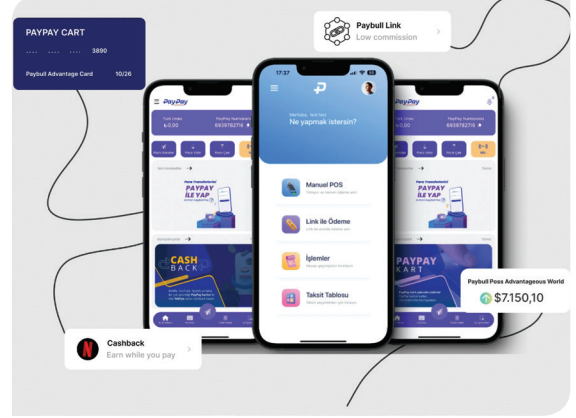
PayBull

Sürpriz faaliyet izni iptali ve yarım kalan hayaller

TCMB, PayBull'a 2020 yılında verilen ödeme ve elektronik para kuruluşu olarak faaliyette bulunma iznini iptal etti. Herkes "Acaba nasıl bir eksiklik ya da kusur bulundu" diye düşünürken, şirketin internet sitesinde şu açıklama yayınlandı:

"Kuruluşumuz Paybull Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş., yaptığı ticari ve stratejik değerlendirmeler sonucunda 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında sahip olduğu faaliyet izninden feragat etmeye karar vermiş ve buna ilişkin TCMB'ye gerekli bildirimleri gerçekleştirmiştir.

TCMB, 17 Temmuz tarihli Resmî Gazete'de yayımlanan 3 Temmuz 2025 tarihli 11870/21469 sayılı kararı ile kuruluşumuzun feragat talebini kabul etmiş ve kanunun 16'ncı maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi uyarınca faaliyet iznimizin iptal edilmesine karar vermiştir. Bu kapsamda, bir kez daha, ilgili faaliyet izni iptalinin Kuruluşumuzun faaliyet izninden feragat talebine istinaden verildiğini, kanunun 16'ncı maddesinde diğer iptal sebeplerinin söz konusu olmadığını yinelemek isteriz. Kuruluşumuz tarafından ilgili sürece dair atılan



tüm adımların TCMB ile iletişim halinde bulunularak yürütüldüğünü belirtmek isteriz."

Oysa PayBull CEO'su Selim Gûsar, çok değil birkaç ay önce şirketi için iddialı plan ve hedefler paylaşmıştı. Fiziki ve sanal POS'un yanı sıra dijital cüzdan, para transferi ve fatura ödeme çözümleri sağlayan PayBull, bu yıl içinde kurumsal cüzdan ve ön ödemeli kart ürünlerini de kullanıma sunmayı planlıyordu.

Sipay

Satın almalar ve yeni marka oluşumları sürüyor

Geçen nisan ayında 877 milyon dolar değerleme üzerinden 78 milyon dolar yatırım alarak Türkiye'nin en "değerli" fintek şirketi olan Sipay, global yapılanması kapsamında "Hesap" markasını hayata geçirdi. "Hesap Basit" sloganıyla yola çıkan ve kullanıcıların finansal kararlarını daha bilinçli ve verimli hale getirmeyi amaçlayan Hesap, bankacılık

ürünleri pazaryeri olarak hesap.com adresinde faaliyete başladı. Hesap aracılığıyla artık kullanıcılar bankalar arasında tek tek araştırma yapmaya gerek kalmadan, en uygun faiz oranlarına, cazip kredi kartı kampanyalarına ve yüksek mevduat getirilerine kolaylıkla erişebiliyor.

Sipay Kurucusu Nezih Sipahioğlu, Hesap'ın finansal



Hesap

sipay

teknolojilerde yeni bir dönem başlatacağını belirterek, "Teknolojiye dayalı inovatif çözümlerle finans sektöründe dijital dönüşümün öncüsü olmaya devam ediyoruz. Hesap, kullanıcılara bankacılık ürünlerini karşılaştırırken sadece en uygun bankayı değil, aynı zamanda en iyi finansal öneri ve çözümleri sunmak için de geliştirildi. Amacımız kullanıcılarımızın bütçe-

lerine hedefleri doğrultusunda yön verebilmek ve ihtiyaçlarına uygun en doğru kişiselleştirilmiş bankacılık ürünlerini sunmak” dedi. Sipay’ın çatı kuruluşu Global Trust ise bünyesine yeni

şirketler katmaya devam ediyor. Sipay Global’in şubat ayında Rekabet Kurulu’na yaptığı başvurunun ardından, e-ticaret altyapı çözümleri sağlayıcısı IdeaSoft’un satın alma işlemi tamamlandı.

Valenspara

Albaraka Türk, Valenspara’yı ödeme ekosistemine dahil etti

Katılım bankası Albaraka Türk, Valenspara Ödeme Kuruluşu’nu satın alarak iştirakleri arasına kattığını duyurdu. Rekabet Kurumu’nun verdiği onay doğrultusunda, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası nezdinde lisanslı Valenspara Ödeme Kuruluşu, Albaraka Türk iştiraki Albaraka Portföy Yönetimi’nin yönettiği İnsha Girişim Sermayesi Yatırım Fonu aracılığıyla satın alındı. Bu satın almayla birlikte Albaraka Türk, TCMB nezdinde lisans süreci tamamlanmış bir ödeme kuruluşunu ekosistemine alan katılım bankası olma unvanı da kazanmış oldu.

Albaraka Türk, bu adımıyla yenilikçi POS ürünleri, KOBİ’lerin dijital tahsilat çözümleri, tüzel ve bireysel kullanıcılara yönelik hız, esneklik, kolaylık ve verimlilik sağlayacak ödeme kanalları, cüzdan, kart ve yenilikçi fintek ürünleriyle müşteri odaklı hizmet anlayışını



ileriye taşımayı amaçlıyor.

Bu arada şirketin üst yönetiminde de değişikliğe gidildi. Mayıs 2025 itibarıyla Okyar Tahaoğlu, Valenspara Genel Müdürü olarak göreve başladı. Tahaoğlu, 13 yılı aşkın süre Bankalararası Kart Merkezi’nde (BKM) çeşitli görevlerde bulundu.



“GİB taslağı, tahsilattaki şeffaflığı da dijitalleştiriyor”

Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç’e göre GİB’in genel tebliğ taslağı, Türkiye’de dijitalleşen tahsilat altyapısının vergisel güvenlikle uyumlu hale getirilmesini hedefliyor. Sevinç, “Öngörülen dönüşüm sadece bir regülasyon değil, aynı zamanda bir teknolojik sorumluluk çağırısı” diyor...

rubikpara

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yayınlanan “Fiziki ve Sanal Ödeme Sistemlerine İlişkin Genel Tebliğ Taslağı”, ödeme sistemleri alanında uzun süredir konuşulan ama netleştirilemeyen birçok uygulamayı resmi çerçeveye taşıyor. Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, söz konusu düzenlemenin yalnızca bir teknik standardizasyon değil, aynı zamanda ödeme sistemleri sektörünün şeffaflık ve sorumluluk ekseninde yeniden yapılandırılması anlamına geldiğini vurguluyor.

“Yeni nesil tahsilat, yeni nesil sorumluluklar”

GİB’in öngördüğü düzenleme, 69 Seri No’lu VUK Genel Tebliği ile başlayan ve 507 Sıra No’lu Tebliğ ile genişletilen yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) yaklaşımını daha da ileri taşıyor. Bu kez odağa sadece belge düzeni değil, tahsilatın nasıl ve kim tarafından gerçekleştirildiği konuluyor.



İsmail Sevinç
Rubikpara
Genel Müdürü

Sevinç’e göre, Gelir İdaresi Başkanlığı bu taslakla net bir mesaj veriyor: “Mal veya hizmet teslimi sonrası düzenlenen belgeler doğruysa, tahsilat süreci de aynı derecede şeffaf ve izlenebilir olmalı.”

Cihazın da tahsilatın da kimliği olmalı

Yeni tebliğ taslağı, POS cihazları, sanal POS sistemleri ve mobil ödeme araçlarının yalnızca ilgili mükellef tarafından kullanılması gerektiğini net bir şekilde ortaya koyuyor. Kendi adına tahsilat yapılmayan POS’lar, üçüncü taraf sistemlerle yürütülen işlemler ve kimliği belirsiz dijital ödeme yolları sınırlandırılıyor. Bu durum sadece tahsilat sistemlerinin değil, aynı zamanda ödeme altyapısının tamamının net tanımlarla yeniden kurgulanmasını gerekli kılıyor.

Tüm ekosistem aynı çatı altında

Yeni taslak, yalnızca mükellefleri değil; bankalar, ödeme hizmet sağlayıcıları, altyapı üreticileri ve teknoloji ortaklarını da kapsıyor. Artık sadece belge değil, kullanılan donanım, yazılım ve işlem süreci de yasal güvence altına alınıyor.

“Rubikpara bu sürece hazır”

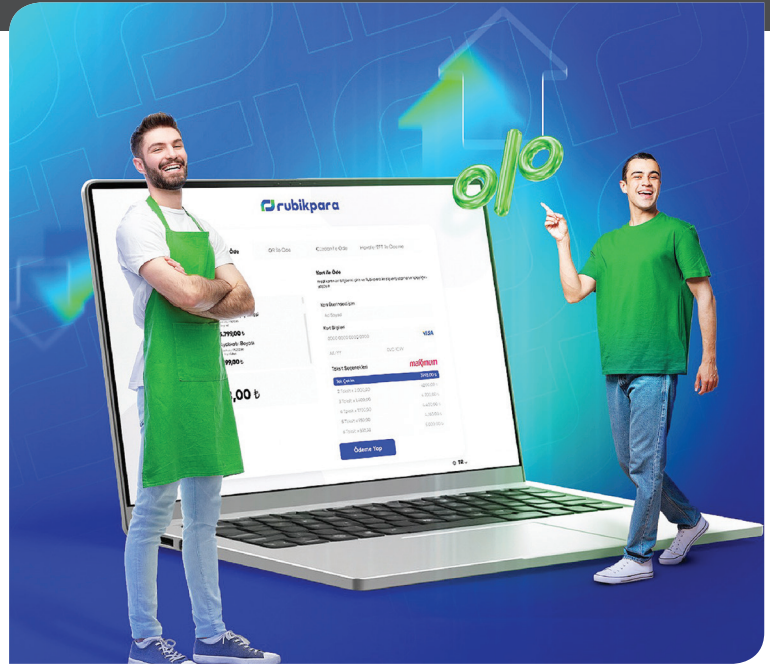
Rubikpara olarak uzun süredir geliştirdikleri altyapının bu dönüşüme uygun şekilde kurgulandığını belirten İsmail Sevinç, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Bugüne kadar kurduğumuz teknik yapı, GİB tarafından tanımlanan sistemlerle tam uyumlu olacak şekilde tasarlandı. Kullanıcı doğrulama, işlem takibi, alt bayi yönetimi ve fraud izleme gibi kontroller, bizim sistemlerimizde hali hazırda aktif durumda. Fuzul Teknoloji ile birlikte yürüttüğümüz sistem geliştirme çalışmalarımız, bu düzenlemenin ihtiyaç duyduğu yazılım ve entegrasyon gerekliliklerini karşılamaya yönelik olarak ilerliyor.”

Bayilik sisteminde netleşen çizgiler

Tebliğ taslağının özellikle bayi yapısına dair getirdiği kriterleri olumlu bulan Sevinç, “Bayi bazında sözleşme zorunluluğu, sabit IP kullanımı ve finansal hesap eşleştirme gibi uygulamalar, uzun süredir sahada zaten var olan ama mevzuatla desteklenmeyen süreçleri netleştiriyor. Bu durum, sektöre hem disiplin hem de güven kazandıracaktır” diyor.

“Sanal POS kullanımına dair istisna alanlar belirlenmeli”

İsmail Sevinç, tebliğ taslağıyla ilgili Rubikpara’nın görüş ve önerilerini de şöyle ifade ediyor: “Tebliğ’in sanal POS kullanımına dair daha fazla esneklik içermesi gerektiğini düşünüyoruz. E-ticaret dışında çağrı merkezleri, uzaktan satış kanalları ve hizmet sektörleri gibi farklı alanlarda sanal POS aktif şekilde kullanılıyor. İşlem tipine ya da sektör bazına göre belirli istisnaların tanımlanması, hem operasyonel gerçeklikle örtüşecek hem de vergi düzenlemelerine uyum sürecini kolaylaştıracaktır.



“Geçiş süreci kritik öneme sahip”

Ayrıca, yeni sistemin başarılı şekilde uygulanabilmesi için geçiş sürecine dair makul bir takvimin belirlenmesi gerekiyor. Donanım tedarikleri, yazılım güncellemeleri ve saha eğitimleri zaman isteyen işler. Tüm tarafların aynı anda ve sağlıklı bir şekilde uyum sağlayabilmesi için adil ve uygulanabilir bir takvime ihtiyaç var.

“Bu yalnızca bir tebliğ değil, ortak bir vizyon”

Rubikpara olarak tebliği yalnızca bir yükümlülük değil, aynı zamanda bir vizyon ifadesi olarak değerlendiriyoruz. Sisteme sadece uyum sağlamak değil; bilgi, analiz ve önerilerle katkı sunmak da bizim sorumluluğumuz. Bu tebliğle birlikte, teknolojik altyapının yanında iş yapış biçimimiz de daha güçlü ve şeffaf hale gelecektir.”

RUBİKPARA, TÜRKİYE’NİN EN MUTLU FİNTEK İŞ YERLERİ LİSTESİNDE

Happy Place to Work’ün çalışan bağlılığı, iç iletişim, liderlik yaklaşımı, çeşitlilik ve kapsayıcılık politikaları gibi birçok farklı parametreyi ölçümleyerek yaptığı değerlendirme sonucu Rubikpara, fintek sektörünün “En Mutlu İş Yerleri” listesine adını yazdırdı.

Rubikpara İnsan ve Kültür Direktörü Furkan Ağırbaş, söz konusu gelişmeyi şöyle değerlendirdi: “Mutlu çalışanların sürdürülebilir başarının anahtarı olduğuna inanıyor ve her günümüzü daha iyi bir işyeri inşa etme hedefiyle yaşıyoruz. Çalışan memnuniyetini sadece bir insan kaynakları politikası değil, stratejik bir öncelik olarak görüyoruz. Kurum kültürümüzü, çalı-



şanlarımızın gelişimini destekleyecek şekilde tasarlıyor; onları sadece birer çalışan değil, Rubikpara ailesinin ayrılmaz birer parçası olarak görüyoruz. Bu ödül, tüm ekip arkadaşlarımızla birlikte oluşturduğumuz güçlü iş

kültürünün ve ortak değerlerimizin sonucu. Sektördeki teknolojik gücünü insan odaklı yaklaşımıyla birleştiren Rubikpara, bu ödülle ödeme sistemlerindeki başarısını, işveren markası alanında da kanıtladı.”

Dijital cüzdanlar: Eski bir iş modelinden geleceğin çok katmanlı platformlarına



MPE 2025,
Berlin

Dijital cüzdanlar, dijital finans devriminin ilk kilometre taşlarından biri olarak hayatımıza girdi. Fintek ekosisteminin ilk yıllarında büyük bir heyecanla karşılanan bu çözümler, zamanla tek başlarına sürdürülebilir bir iş modeli yaratmakta zorlandı. Ancak bu, dijital cüzdanların hikayesinin sona erdiği anlamına gelmiyor. Aksine, finansal hizmetlerin dönüşümünde hâlâ kilit bir rol oynuyorlar. 90'ların sonundan bu yana hayatımızda olan dijital cüzdanların geleceği, yalnızca teknolojik yeniliklere değil, stratejik vizyona ve kullanıcı ihtiyaçlarını derinlemesine anlamaya da bağlı.

Dijital cüzdanların evrimi: Neler değişti?

2000'li yılların başında neredeyse tüm ödeme yöntemlerinin yerini alacağı öngörülen dijital cüzdanların, beklenen kullanıcı sayısına ulaşamaması nedeniyle çoğu bağımsız çözüm zamanla bankalar ve markalar tarafından satın alınarak müşteri sadakati yaratmaya odaklanan birer araca dönüştü. Bu noktada uzun vadede başarılı olan uygulamalar "silo ödeme yöntemi" olarak kullanılan Zelle, MobilePay, Bizum gibi örnekler ve Alipay, PayPal gibi geniş müşteri kitlesine sahip teknoloji şirketleri oldu.

Apple Pay ve Google Pay gibi büyük markaların pazara girişi, bağımsız cüzdanlara ilgiyi gölgede bıraksa da dijital cüzdanların devri kapanmış değil. Özellikle dijital kimlik ve gömülü finans trendlerinin yükselişiyle birlikte, bu alandaki hareketlilik yeniden hız kazandı.

Berlin'de her yıl mart ayında düzenlenen Merchant Payment Ecosystem (MPE) 2025 etkinliğinde mükerrem olarak sorulan sorulardan biri de cüzdanların ödeme sektörünün geleceğinde kritik bir role sahip olup olmadığıydı. Nitekim etkinlik esnasında yapılan anketlerde cevap netti: Evet, ancak bir dönüşüm gerektiriyor.

Global ödeme uzmanı David Birch'in MPE Positivity Magazine'de de yer alan sözlerinde olduğu gibi: "Bir cüzdan stratejisi, ödemelerden çok daha fazlasını kapsamalı."

Starbucks Wallet gibi belirli kullanım alanlarına odaklanan, kişiselleştirilmiş deneyim sunan modeller bu dönüşümün öncüsü olabilir.

Avrupa'da dijital cüzdanların çıkmazı ve yeniden doğuş çabası

Avrupa'daki regülatörler yıllarca tüm üye ülkelerde kullanılacak ve PayPal gibi Amerikalı örneklerle rakip olacak bir mobil cüzdanın altyapısı üzerinde çalışmalar yapsa da bu çalışmaların çoğu strateji uyumsuzluğu kaynaklı olarak bir sonuca ulaşamadı. İspanya, İtalya, Polonya, Danimarka gibi küçük pazarlarda başarılı örnekler ortaya çıksa da Almanya, Fransa gibi daha büyük pazarlardaki yerel cüzdanların yeterince yaygınlaştırılmadığına şahit olduk.

Kasedi ileriye sardığımızda banka ve perakende marka cüzdanları dışında PayPal, Apple Pay, Google Pay örneklerinin Avrupa'da halen popüler olduğunu görüyoruz. Yerel cüzdanlar ise kullanıcı kaybı, düşük işlem hacimleri ve azalan müşteri bağlılığı gibi sorunlarla yüzleşiyor.

Tam da sektörün konsolidasyona gittiği bir dönemde sahneye çıkan P2P (peer-to-peer) çözüm Wero, bu dengeleri sarsmaya aday. Avrupa Ödeme İnisiyatifi (EPI) tarafından geliştirilen Wero, kıtanın tamamında ortak kullanılacak bir dijital cüzdan olma vizyonu ile ilerliyor. Faaliyete başladığı 2024 yılının kasım ayında 14 milyon kullanıcıya ulaşan ve Revolut gibi fintek girişimleriyle iş birlikleri yapan Wero, başarılı bir başlangıç yaptı.

Wero, Avrupa çapındaki yegâne cüzdan olma hedefine ulaşırsa pazardaki cüzdan ve ödeme sektörünü altüst ederek ödeme girişimlerini işlevsiz hale getirebilir.

Her ne kadar Wero'nun piyasa lansmanı başarılı olsa da projenin bir inovasyon projesinden



Avrupa'nın ortak dijital cüzdanı olma vizyonuyla EPI tarafından geliştirilen Wero, mevcut ödeme girişimlerinin tahtını sarsabilir. Türkiye ise güçlü bir başlangıç yaptığı bu alanda biraz geride kaldı. Türk tüketicilerin Avrupa'dakilerin aksine aynı anda birden çok ödeme yöntemi kullanma alışkanlığı, sadakat oranlarının düşük olmasına yol açıyor...



ziyade Avrupalı yasa koyucuların uluslararası ödeme sistemlerine olan bağımlılığını azaltma gayesi güden politik bir proje olduğu düşünüldüğünde, ürünün uzun vadeli olması için müşteri odaklı bir stratejiye geçiş yapması gerekecek.

Türkiye: Güçlü bir başlangıç, eksik kalan bir hikaye

Türkiye, genç ve teknolojiye yatkın nüfusu sayesinde dijital ödeme çözümlerinin hızla benimsendiği bir pazar. 2012 yılında BKM Express ile başlayan bu serüven, birçok yeni yerel çözümle genişledi. Ancak bu çözümler henüz sürdürülebilir ölçeklenebilirliğe ulaşabilmiş değil.

Asıl sınav ise Apple, Google gibi küresel devlerin pazara tam anlamıyla giriş yapmasıyla başlayacak. Türk tüketiciler, yeniliklere açık ve aynı anda birden fazla ödeme yöntemi kullanmaya alışık. Bu da müşteri sadakatinin düşük olmasına ve uluslararası çözümlere hızla adapte olabilmelerine zemin hazırlıyor. İnovatif ürünlere meraklı tüketicilerin yurt dışın-da gözlemledikleri uluslararası cüzdan ürünlerini deneyimlemek isteğiyle yerel cüzdanlar ve ödeme yöntemlerini bir süre de olsa ikinci plana atma ihtimalleri bulunuyor. Bu noktada sadece bir ödeme yöntemi olarak kalmayarak müşterilerine farklı kullanım alanları sunan markaların rekabet güçlerini koruyarak yeni değer alanları yaratması söz konusu.

Bu dinamik pazarda ayakta kalmak isteyen yerel cüzdanların

amacı sadece ödeme aracı olmaktan fazlası olmalı. İşe yarayacak stratejileri ise şu şekilde sıralayabiliriz:

- Kullanıcı verisini analiz ederek kişiselleştirilmiş sadakat programları geliştirmek.
- Dijital kimlik ve güvenlik çözümlerini entegre etmek.
- Teknik aksaklıkları azamiye indirmek ve onboarding (müşteri edinim) süreçlerini kusursuz hale getirmek.
- Sürekli değişen ihtiyaçlara ve güvenlik beklentilerine proaktif yanıt verebilmek.
- Diğer yerel ve uluslararası platformlarla ve markalarla iş birliği yaparak açık bir ekosistem yaratmak (rekaberklik).

Başka bir deyişle uzun vadede başarılı olmak isteyen cüzdanların kullanıcı odaklı, hayatın her alanına değer katan ve müşteriye sürekli kullanım için sebep veren platformlara dönüşmesi gerekiyor.

Dijital ve mobil cüzdanlar için Amerika, Avrupa ve Çin gibi örneklerin yakın takibi önemli olsa da Türkiye'deki dijital ödeme yöntemlerine aşina ve yeniliklere açık kitlenin kendine has davranışları göz ardı edilmemeli. Türk tüketicilerin

Avrupa'daki müşterilerin aksine aynı anda birden çok ödeme yöntemi kullanma alışkanlığı sadakat oranlarının düşük olmasına yol açıyor. Bu doğrultuda başarı için kilit adımlar da şöyle sıralanabilir:

- Katma değerli hizmetler geliştirmek.
- Yeniliklerle müşterinin dikkatini sürekli taze tutmak.
- Müşteri deneyimini sadeleştirip kusursuzlaştırmak.

“Kadınlar başarılarıyla, erkeklerse potansiyelleriyle terfi ettiriliyor”



Melike Bayraktaroğlu
Komtaş İnsan Kaynakları ve
Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

Komtaş Genel Müdür Yardımcısı Melike Bayraktaroğlu, gücünü yüksek sesle değil; tutarlı adımlarla, içten liderliğiyle ve fikirleriyle gösteriyor. İş hayatındaki görünmez eşiklere, bilinçaltına kazınmış kalıplara ve sessiz çabalara dikkat çeken Bayraktaroğlu, genç kadınlara sade ama etkili bir mesaj veriyor: “Kendini bilgiyle donat, merak et ve kalıpları zorla.” Bu ay sorularımı, büyük cümleler kurmadan büyük etkiler bırakan, “güç sessiz akarak gelir” anlayışıyla yol alan bir lider yanıtıyor. İşte sevgili Melike’nin zirve yolculuğu...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Sevgisini her zaman gösteren, bana değerli olduğumu hissettiren ve maddiyatın önem sıralamasında gerilerde olduğu bir aile ortamında büyüdüm.

Çocukken meslek hayallerim bir hayli geniş bir yelpazede idi: Çöpçü olmakla başlayıp ressam, bilim insanı, fizikçi gibi seçeneklere sivrildim. Sonunda ablamın ve ağabeyimin telkinleriyle, fen-matematik mezunu olmama rağmen kendimi Galatasaray Üniversitesi İşletme bölümünde buluverdim. Bölümü severek okudum ama aklımın bir köşesinde hep şu vardı: Acaba



mühendislik okumayarak potansiyelimi harcadım mı? Bu soru beni 32 yaşında tekrar akademiye döndürdü. Marmara Üniversitesi'nde Bilgisayar Programcılığı, Boğaziçi Üniversitesi'nde Yazılım Mühendisliği eğitimi aldım.

Finansbank'ta (QNB) Management Trainee olarak iş hayatına adım attım. Sonrasında global araştırma firması Ipsos'ta yaklaşık 8 yıl süren bir macera başladı. Teknik okuryazarlığın önemini ve asıl farkı yaratan unsur olduğunu anlayınca bu alanda kendimi geliştirmek için istifa ettim.

Kısa süre sonra Ipsos Türkiye'nin kurucu ve eski CEO'su beni startup'ına "yaratıcı strateji direktörü" olarak davet etti. 3 yıldır zarar eden şirketi kâra geçirmem üzerine genel müdürlük teklifi aldım. Ancak ailece İngiltere'ye taşınmamız gerekince bu fırsatı geride bıraktım.

Bir süre sonra Türkiye'ye döndük ve pandemiden birkaç hafta önce Fibabanka'nın IT bölümünde veri bilimi yetenek deneyimi yöneticisi olarak göreve başladım.

2021 başında kendi danışmanlık şirketimi kurdum. Pazarlama ve insan kaynakları alanlarında firmalara hizmet verdim. Bu sırada yolum, benden danışmanlık almak isteyen ve o dönemde Türkiye İş Bankası iştiraki olan Moka ile keşişti. 2022-2025 arasında Moka'da İnsan Kaynakları ve Pazarlama Direktörü olarak görev aldım. Mart 2025'ten bu yana da Komtaş ve ekosistemindeki iştiraklerden sorumlu İnsan Kaynakları ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışıyorum.

Sözün özü, çöpçü olmadım ama çöp projeleri ayıklama konusunda iyiyim; ressam olmadım ama iş hayatında hayallerimi tuvale dökmekten vazgeçmedim. Bilim insanı değilim ama her zaman merak etmeye, sorgulamaya ve öğrendiklerimi insanlara fayda sağlayacak şekilde uygulamaya devam ediyorum. Fizikçi olmadım ama çevremdeki "enerjiyi" dönüştürme konusunda üstüme yaktım.

Kariyer yolculuğunuzun başında nasıl bir lider olmayı hayal ediyordunuz? Bugün bulunduğunuz noktada o hayalin neresindesiniz?

Kariyerimin başında "Nasıl bir lider olmalıyım" sorusu üzerine çok kafa yorduğumu hatırlamıyorum. Yönetici pozisyonlarına geldikçe bir şeyler doğal olarak şekillendi.

Benim için en önemli konu, ekibimdeki insanların kendilerini rahatça ifade edebileceği, derdi varsa çekinmeden paylaşabileceği ve işlerini emir-komuta zinciriyle değil, içten gelerek yapacakları bir ortam yaratmak. Bildiğim her şeyi aktarmaya özen gösteririm; eksiklerim ya da hatalarım varsa bunu saklama yoluna gitmem.

Ekibimdeki insanların görünürlüğü ve her ortamda onlara hak ettikleri krediyi vermek benim liderlik anlayışında olmazsa olmazdır. Ayrıca sadece ekip yöneten değil, işin mutfağını da bilen bir lider olmanın önemine inanıyorum.

KOMTAŞ

Sektör sürekli değişip ve dönüşüyor. Bu dinamik yapı içinde çalışmak sizi nasıl motive ediyor?

40 yaşında bir Y kuşağı temsilcisi olarak değişimin içine doğdum. O yüzden bana "Sizin neslin en güçlü kası nedir" deseler, hiç düşünmeden "adaptasyon" derim. Her gün ister az ister çok, mutlaka yeni bir şey öğrenmeye çalışırım. Sıra dışı, daha önce yapılmamış ya da fark yaratan bir şey ortaya koymak. Bir konuda "ilk" olmak... İşte beni gerçekten heyecanlandıran şeyler bunlar.

Biraz da Komtaş'tan bahsedelim. Neler yapıyorsunuz, gelecek plan ve hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

"Verinin olduğu her yerde biz de varız." desem yanlış olmaz. Komtaş olarak, 40 yıla yaklaşan köklü geçmişimizle veri, analitik ve yapay zekâ alanlarında uçtan uca çözümler sunan, sektörde lider bir iş ortağıyız. 8 uzmanlık merkezimiz ve yaklaşık 300 kişilik ekibimizle veri ekosistemlerini modernize ederek, yapay zekâ ve bulut çözümlerimizle kurumların dijital dönüşümünü gerçekleştiriyoruz. Plan ve hedeflerime gelince...

■ Pazarlama tarafında Komtaş, Fortune 500'de yer alan birçok kuruma hizmet vermiş, yüzlerce önemli projeye imza atmış olsa da marka bilinirliği hak ettiği seviyede değil. Bunları görünür kılmak için içerik üretim süreçlerimizi hızlandırıyoruz.

Ek olarak yeni nesil bir girişimcilik modeli ve faaliyet alanımıza daha uygun bir marka kimliği üzerinde çalışıyoruz. Hayata geçtiğinde güçlü bir etki yaratacağına inanıyorum.

Ayrıca globalde büyüme hedeflerimiz doğrultusunda pazarlama stratejimizi yeniden şekillendiriyoruz.

■ İnsan kaynakları tarafında Komtaş'ın önceliği, ekosistem genelindeki insanları ve rolleri tanımak ve çalışanlarla aramda bir güven bağı oluşturmak. Çünkü inanıyorum ki bu adımı hakkıyla atmadan üzerine inşa edeceğim hiçbir yapı kalıcı olamaz.

■ Şirketler topluluğumuzun nasıl bir yapıda devam etmesi gerektiğine dair de kritik bir gündemimiz var. Bunun yanı sıra yıl sonuna kadar işe alım dahil birkaç kritik süreci elden geçirip modernize etmeyi hedefliyoruz.

Kurum kültürü ve liderlik ilişkisi üzerine sıkça düşünüyorsunuz. Sizce güçlü bir kurum kültürü nasıl inşa edilir ve bir lider bunun neresindedir?

Kültürün çift yönlü bir tarafı var. İlki, bireylerin düşünce ve eylemlerini biçimlendirir; bireyler de kendi karakterleri, davranış ve değerleriyle kültürü dönüştürür. Bu bir döngü.

Ben bu noktada ikinci aşamadan başlamanın daha



sağlıklı olduğuna inanıyorum. “Dönüştürücü liderlik” teorisi de liderin davranışlarıyla, kültür üzerinde belirleyici etkide bulunduğunu gösteriyor.

Güçlü bir kurum kültürü için yönetim ekibinin şeffaf, iyi niyetli, kararlarında kişisel çıkarlarını gözetmeyen ve değerler konusunda ortak bir zeminde buluşabilen bireylerden oluşması şart. Çünkü liderler ne yaparsa, kurumun geneline o davranış biçimi yayılıyor. Kültür dediğimiz şey, şirketin DNA’sına işleyip her süreçte kendini hissettirmeli.

Kadın lider olmanın Türkiye’deki yansımaları hakkında neler düşünüyorsunuz? Sizi bu konuda etkileyen rol modeller kimler oldu?

Türkiye’de kadın olmak başlı başına zorken bunun üzerine bir de liderlik sorumluluğunu koyduğunuzda işin zorluğu katlanıyor. Bu zorluk, sadece yapısal en-



gellerden değil, aynı zamanda bilinçaltımıza kazınmış kalıplardan da besleniyor. Masum gibi görünen bazı ifadeler var ki aslında alt metninde kadına çizilmiş sınırları barındırıyor. Örneğin yüceltilen “Başarılı erkeğin arkasındaki kadın” söylemi... Neden sadece bununla yetinelim?

Bir kadının liderlik mertebesine ulaşabilmesi için ortalama bir erkeğe kıyasla en az iki kat fazla çaba harcaması gerekiyor. Kendisini ispat etmek, bir fikrine çevresindekileri ikna etmek. Ve bunları yaparken karşı tarafın egosunu incitmemeye çalışmak...

Çoğu zaman kadınlar bir pozisyona “başardıkları için” getirilirken, erkekler “başarma potansiyeli olduğu varsayılarak” terfi ettiriliyor.

O yüzden, kadının iş dünyasında daha görünür olması için erkeklerin de bu süreçte aktif olarak destek vermesi, önce kendi algılarını dönüştürmesi şart.

Bir rol modelim var mı dersanız... Aslında hayır. Ama ulaştıkları noktaya nasıl ulaştıklarını öğrendiğimde hayranlık duyduğum ya da mücadele azimleriyle kendimi yakın hissettiğim pek çok kadın oldu. İlk aklıma gelenler: Williams kardeşler, Frida Kahlo, Joy Mangano, Tomris Uyar ve Duygu Asena.

Genç kadın profesyonellere kariyerlerinin başında vermek isteyeceğiniz en önemli tavsiye nedir?

En büyük yatırım, kendimize yaptığımız yatırımdır. Kendinizi bilgiyle ve deneyimle donatın çünkü bu, özgüveninizi de sağlam temellere oturtur.

Bir diğer önerim, zamanınızı ve enerjinizi iyi yönetin. Süslenme, alışveriş ve benzeri konulara gereğinden fazla vakit harcamak yerine minimalist bir yaklaşım, sizi hem zihnen hafifletir hem de esas önceliklerinize odaklanmanızı sağlar. Zaman zaman “Acaba her gün işe siyah tişörtle gitsem mi” diye düşünürüm :)

Ayrıca sadece toplumun size “uygun gördüğü” alanlarda değil spor, teknoloji, finans gibi konulara ilgilenmek sizi zenginleştirir; hem yeni perspektifler kazandırır hem de farklı sohbetlerde sizi bir adım öne taşır. Kendi deneyimimden biliyorum; bu alanlara merak salmak bana sadece bilgi değil, çok keyifli sohbetler ve güçlü bağlar da kazandırdı.

İş dışındaki Melike’yi tanımak istesek... Hobbileriniz neler, gelecek hedefleriniz, hayalleriniz neler?

Gençken oldukça hareketli bir hayatım vardı. İş hayatına atıldıktan sonra tempom epey yavaşladı. Bir dönem profesyonel olarak okçulukla ilgilendim 2014’te dünya turuna çıkmam ve ardından anne olmamla birlikte okçuluk da tarihin tozlu sayfalarındaki yerini aldı. Belki bir gün tekrar başlarım diye yayımı hâlâ saklıyorum :)

Şimdi bulduğum her fırsatta yüzmeye ya da düzenli yürüyüş yapmaya çalışıyorum. Ama genelde vaktimi izleyerek, okuyarak ve bol bol hayal kurarak geçiren bir “ev kuşu” oldum diyebilirim.

Hayallerim ve hedeflerime gelince... Onları dile getirirsem büyülerini bozulacakmış gibi hissediyorum. Bu yüzden şimdilik sessizce içimde büyütüyorum. ☺

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.

Smart-i Awards'a katıl sektörün geleceğinde söz sahibi ol!

Sigorta sektörünün en inovatif yarışmasına katılmak için son ay! TSB destekli Smart-i Awards 2025, sektöre yön veren projeleri ödüllendirecek. Başvurunu hemen tamamla, dijitalleşen dünyada sen de iz bırak!

INSURTECH 2.0 OLASILIKLARI KEŞFET

ADAYLARI
SİZ BELİRLİYORSUNUZ!

Aday Öner!

Başvuru İçin Son Gün
29 Ağustos 2025

Ödül Töreni
29 Eylül 2025 | 17:00 - 19:00
Swissotel The Bosphorus İstanbul

smart-i
awards



Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin
smartiawards.com | sigorta@smartiawards.com

Sigorta sektörünün inovasyon odaklı ilk ödül programı Smart Insurance Awards (Smart-i Awards) bu yıl dördüncü kez düzenleniyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) üst üste üçüncü kez ana sponsorluğunu üstlendiği yarışmanın başvuruları için son tarih 29 Ağustos 2025. Kazananlar, 29 Eylül 2025'te, Sigorta Haftası'nın ilk günü düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak.

“INSURTECH 2.0 – OLASILIKLARI KEŞFET”

Yarışmanın bu yılki teması olan “InsurTech 2.0: Olasılıkları Keşfet”, dijital teknolojilerin sigortacılıktaki dönüştürücü etkisini odağına alıyor. Yapay zekâ, büyük veri, IoT gibi teknolojilerin iş modelleri ve müşteri deneyimleri üzerindeki etkileri, bu yılki başvurulara yön verecek.

10 ayrı kategoride başvurulara açık olan Smart-i Awards'a şu kurumlar katılabilir: Sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri, sigorta sektörüne ürün, hizmet veya altyapı sağlayan firmalar, teknoloji odaklı girişimler-InsurTech'ler ve ajanslar.

BU YIL BİR İLK: ÖNERİYLE ADAY GÖSTERİLEN LİDERLER

Smart-i Awards, bu yıl sadece proje başvurularını değil, öneriyle aday gösterilen liderleri de değerlendirmeye alıyor. Sektör çalışanları tarafından aday gösterilen isimler şu dört kategoride ödüllendirilecek: Yılın Sigorta Lideri, Yılın Dönüşüm Lideri, Yılın Genç Lideri ve Yılın İlham Veren Kadın Lideri. En çok öneri alan adaylar, jüri değerlendirmesi sonucunda ödüle hak kazanacak.

TEKNOLOJİ VE İNOVASYON PANELİ: SEKTÖRÜN GELECEĞİ KONUŞULACAK

Türkiye Sigorta, bu yıl ödül programının Altın Sponsoru olarak projeye destek veriyor. Aynı zamanda, ödül töreni kapsamında düzenlenecek olan “Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek” temalı panele de ev sahipliği yapacak.

Panelde, sigorta sektöründe teknolojinin dönüştürücü etkisi, dijitalleşme trendleri ve gelecek vizyonları sektörün lider isimleri tarafından ele alınacak.

GENÇ KIZLAR DA KAZANIYOR

Smart-i Awards, ilk gününden bu yana bir sosyal sorumluluk projesi olarak da konumlanıyor. Yarışmanın 2025 yılı başvuru gelirleri, Türk Eğitim Vakfı'nın “WBN Türkiye Geleceğin Anıları” burs fonuna aktarılacak. Bu fon, mühendislik fakültelerinde eğitim gören genç kızlara burs desteği sağlıyor.

KAPADOKYA TATİLİ

Tüm sektör paydaşlarının geniş katılımıyla gerçekleşecek törende, bir de çekiliş yapılacaktır. Ürgüp Belediyesi, salonda bulunan bir talihliye, Kapadokya'da iki kişilik konaklama ve balon turu armağan edecektir.

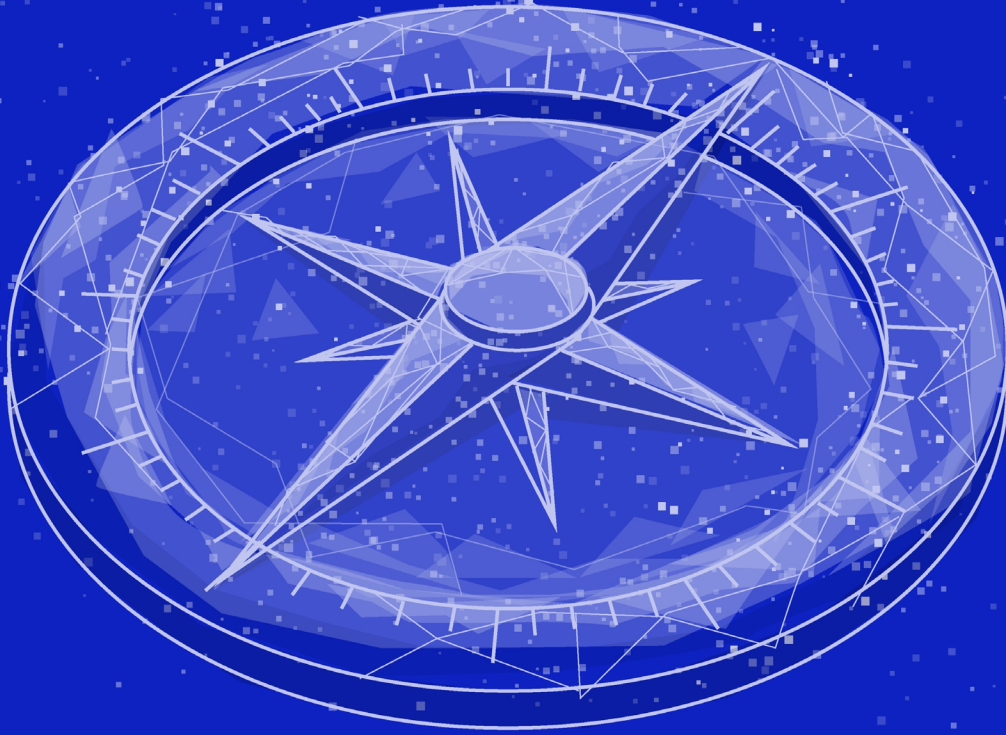
Ödül programını desteklemek ve şirketinize özel fırsatlardan yararlanmak için sigorta@smartiawards.com üzerinden iletişime geçebilirsiniz.

Detaylı bilgi ve başvuru: www.smartiawards.com



INSURTECH 2.0 OLASILIKLARI KEŞFET

SIRADAN OLANIN ÖTESİNE
BAKMAYA VAR MISIN?



Başvuru İçin Son Gün

29 Ağustos 2025

Ödül Töreni

29 Eylül 2025 | 17:00 - 19:00
Swissotel The Bosphorus İstanbul

Ana Sponsor



Altın Sponsor



Destekleyen Kuruluşlar



Başvuru İçin | smartiawards.com

smart
awards



Z kuşağını kazanmanın yolu “baby boomer”lardan geçiyor!

Yaşlı insanlar servetlerini yavaş yavaş çocuklarına, torunlarına devrediyor. Z kuşağının ihtiyaç ve beklentilerine yoğunlaşıp bu kuşağı göz ardı eden bankalar, transfer esnasında devre dışı kalabilir...



Javelin Strategy & Research Dijital Bankacılık Kıdemli Analisti Dylan Lerner, bankaların yaşlı müşterileriyle ilişkilerini nasıl yürüttüğüne dair ilginç bir analize imza attı. “Bankalar, boomer’lardan Z kuşağına servet transferini nasıl yakalayabilir” so-

rusuna yanıt arayan Lerner, bankacıların genelde “geniş aile” ilişkisini incelerken yaşlıları görmezden geldiğine dikkat çekiyor.

Peki bankalar, yaşlılarla nasıl iletişim kurmalı, onların özel ihtiyaçlarına nasıl odaklanmalı?

Ebeveynler için gençlik bankacılığı

Lerner’a göre bankalar, yaşlı müşterileri ya da müşteri adaylarının mirasçılarına ve torunlarına yönelecek parayı elde tutmak ya da kendilerine çekmek için bir an önce hareket geçmeli. Zira uzun yıllar müşteriniz olsa da yaşlı müşterinizin parasının sizde kalacağını bir garantisi yok. Z kuşağının sizi tercih etmeme riski bir yana, geleceği sizden önce göre rakip bankalar da çoktan o hesaba göz dikmiş olabilir.

Peki bankalar, “aile bankası” olmak için kendini nasıl konumlandırıyor? Genç varislerin sonraki yıllardaki birincil bankası olmak için nasıl bir ilişki kurmayı planlıyorlar? Yaşlı müşterileriyle bankacılık hizmetleri ilişkisini sürdürmek veya yenilerini çekmek için neler yapıyorlar?

Lerner, bu aşamada “ebeveynler için inşa edilmiş gençlik bankacılığı” kavramını ortaya atıyor ve şöy-



le ekliyor: “Günün sonunda, çocuklar ve torunlar bu ilişkinin merkezinde olsa da ilk aşamada çözüm ebeveynlerden geçiyor. Sadece bir kişiye ulaşmak yetmez. Gerçekten derinlere inmek ve bir aile bankacılığı ilişkisine sahip olmak istiyorsanız, aile dinamiğine odaklanmalısınız. İster öğrenme güçlüğü yaşayan ve daha fazla yardıma ihtiyacı olan bir yaşlı olsun, ister evlenip çocuk sahibi olan daha genç bir kişi olsun, kendinizi bu ilişkilere hakim olacak şekilde konumlandırmalısınız.”

Finans endüstrisinin kör noktası

Yaşlı müşterilere hizmet vermek söz konusu olduğunda finansal kurumlar, genelde finansal uygunluk veya iş birliği deneyimleri gibi daha temel unsurlar yerine güvenliği öne çıkıyor. Odak noktası, onların paralarını nasıl koruyacakları veya dolandırıcılık ve sahtekarlığı nasıl önleyecekleri oluyor. Ancak yaşlıların ve ailelerinin başka daha önemli ihtiyaçları var.

Nitekim Dylan Lerner da “Güvenlik önemli ama her şey değildir. Yaşlı müşterilerinizi dolandırılmaktan korurken paralarını nasıl yöneteceklerine dair öncelikleri ihmal ederseniz onları kaybedebilirsiniz. Bence finans endüstrisinin kör noktalarından biri de bu” diyor.

Yarısı 20 yıl içinde yok olacak!

İnsanlar genelde kolayca banka değiştirmek istemez. Hele de “baby boomer”, banka değiştirmesi olasılığı en düşük nesil. Daha genç bir kişinin sahip olabileceği gibi geçiş motivasyonları yüksek değil. Daha az acil finansal ihtiyaçları oldukları da bir gerçek. Örneğin kolay kolay kredi çekmezler, emeklilikte sabit bir gelirle yaşama eğilimindedirler. Bu noktada bankaların, servet transferi esnasında bu neslin temsilcilerini elde tutmak ya da bu tür yeni müşteriler kazanmak için yen stratejiler geliştirmesi gerekiyor. Lerner’a göre bankalar, yaşlı müşterileri için daha iyi deneyimler yaratmak için daha geniş bir stratejiye ihtiyaç duyuyor. Onlar için “bağımsızlığı” teşvik etmek veya aile üyelerini bir araya getirerek ortak ihtiyaçlarını karşılamak iyi bir başlangıç olabilir.

Lerner, “Bunun için ‘tak ve çalıştır’ uygulamalar yeterli değil. Aile bankacılığı bütünsel olmalı. Bir adım geri atıp bir strateji oluşturmanız gerekir. Bunu yapmazsanız, sonuçta elinizde dijital stratejinize entegre olmayan bir eklentiden başka bir şey göremeyebilirsiniz” diyor.

Raporda, pek çok bankanın yaşlıları bir sorun olarak gördüğüne işaret ediliyor. Oysa çokuluslu bankaların yüzde 80’inin 60 yaş ve üstü bir müşteri tabanına sahip olduğu görülüyor. Ve bu kitlenin yarısı, büyük olasılıkla 20 yıl içinde yok olacak.

Lerner, bu durumu bankalar için “varoluşsal bir tehdit” olarak görüyor ve şöyle ekliyor: “Bankalar bu kuşağı göz ardı ederek Z kuşağını kazanmaya odaklanıyor. Oysa belki de Z kuşağına ebeveynleri, büyükanne ve büyükbabaları aracılığıyla daha kolay ulaşabilirsiniz. Belki onlar ve aileleri arasındaki finansal dinamiği bulabilir ve bu parçaları bir araya getiren bir strateji oluşturabilirsiniz.”



2029’a kadar 6 milyar kişi mobil cüzdan sahibi olacak

Türkiye’de kredi kartı kullanımının pratikliği ve başta taksit imkanı olmak üzere sağladığı avantajlar, dijital cüzdanların yükselişini sınırlı kılıyor. Buna karşılık birçok bölgede bu ödeme yöntemine ilgi hızla artıyor. Küresel para transferi şirketi Thunes’un araştırmasına göre, 2024 sonu itibarıyla 4.3 milyar olan mobil cüzdan kullanıcı sayısı 2029 yılına kadar 1.5 milyar artışla 5.8 milyar kişiye ulaşacak. Dijital işlem değerinin de yüzde 73 artışla 10 trilyon dolardan 17 trilyon dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

Araştırma, özellikle Güney Doğu Asya ve Afrika’da mobil ödemelerin hızla benimsendiğine işaret ediyor. Söz konusu bölgeler, geleneksel ödeme yöntemlerini atlayıp doğrudan yeni nesil ödeme yöntemlerini kullanabilme avantajına sahip. Düzenleyici otoritelerin teşvikleri de halkların nakit yerine bu yöntemleri tercih etmesinde etkili oluyor.

Pandemiden bu yana mobil cüzdanlar, hızla temassız ödemelere entegre olarak çok işlevli araçlara dönüştü. Günlük fatura ödemelerinden konser salonları ve stadyum girişlerine kadar her alandaki sistemlerde kullanılabiliyor, dijital olarak yerli nesillerin sorunsuz taleplerini karşılayabiliyor.

Meksika’dan başarılı bir BNPL örneği: Kueski

Meksika’da BNPL (şimdi al, sonra al) ve online tüketici finansmanı platformu olarak faaliyet gösteren Kueski’nin araştırmasına göre, tüketiciler artık nerede alışveriş yapacaklarına karar verirken sadece fiyata bakmıyor. İşletmelerin nasıl ve hangi şartlar altında ödeme kabul ettiği de artık rekabet için kritik bir unsur haline geldi. Araştırmayla 5 bin 200 Kueski Pay kullanıcısının nerede alışveriş yaptıkları ve hangi ödeme yöntemlerini tercih ettiklerini incelendi. Sonuçlar, katılımcıların yüzde 80’inin alışveriş yapmadan önce online ortamda fiyatları karşılaştırdığını gösteriyor. Ezici bir



çoğunluk (yüzde 90) alışverişlerini e-ticaret yoluyla yapmayı tercih ediyor. Ankete katılanların yüzde 70’i, 2 haftada bir ödeme taksitleri yapabilme özelliği dolayısıyla Kueski Pay’i kullanmayı tercih ediyor. Yüzde 85’i de bu seçenek olmadan satın alma işlemlerini tamamlaya-

mayacağını bildirmiş. Yine katılımcıların yüzde 87’si, Kueski Pay’i kullanırken kendilerini daha güvende hissettiklerini belirtmiş. Kueski Pazarlama Başkanı Samantha García, “Milyonlarca insan, geleneksel bankacılık sistemlerinden uzaklaşarak daha net, daha erişilebilir ve teknoloji odaklı finansal araçlarına yöneliyor. Finansal katılım artık bir vaat değil, satın alma noktalarında hayata geçiyor” diyor.

Öğrenme güçlüğü çeken yetişkinlerin yüzde 61'i finansal ihtiyaçlarını karşılayamıyor



Fintek ve finansal hizmetler endüstrilerine engellilerin katılımını artırmaya yönelik faaliyetler yürüten Project Nemo girişi, öğrenme güçlüğü çeken yetişkinlerin finansal dışlanmasını inceleyen yeni bir araştırma yayınladı. Nationwide Building Society iş birliğiyle hazırlanan araştırma, finansal dışlanmayı engelleme ve bankacılığı daha geniş kitleler için daha erişilebilir hale getirme çabalarına rağmen, öğrenme güçlüğü çeken katılımcıların yüzde 61'i, bankaların ihtiyaçlarını karşılamak için yeterince çaba göstermediğini ifade ediyor. Katılımcıların yaklaşık yüzde 32'sinin kendi adlarına bir banka hesabı bile yok.

Birleşik Krallık genelinde yapılan araştırma, öğrenme güçlüğü çeken yetişkinlerin günlük harcamalar için banka hesaplarını yönetmesinin zorluklarına işaret ediyor. Katılımcıların yüzde 87'si, genellikle sürekli vekaletname ve benzeri yasal yetkiler olmadan gayri resmi geçici çözümleri tercih ettiğini belirtmiş. Hal böyle olunca aile üyeleri, banka temsilcileriyle telefonda kullanıcı gibi davranabiliyor, hesap sahibi adına kişisel bilgileri, kart şifrelerini paylaşıyor. Bu konuda bazı fintek çözümleri olsa da bunların yeterince bilinmediği belirtiliyor.

Kısacası rapor, Birleşik Krallık'ta öğrenme güçlüğüyle yaşayan 1,5 milyon kişi ve destekçileri için ödeme yapmayı, ödeme almayı ve yönetmeyi önemli ölçüde zorlaştırdığı gerçeğine ışık tutuyor. Bu doğrultuda da bazı çözüm önerilerini şöyle sıralıyor:

- Görsel açıklamalarla desteklenen açık ve basit bir dil kullanılmalı.
- Kullanılacak ürün ve hizmetler, bireysel ihtiyaçlara uyacak şekilde özelleştirme özelliğine sahip olmalı.
- Harcamaların gözetimi ve riskli işlemler için uyarı fırsatı veren bildirimler veya ayarlar, hem destekçiler hem de kullanıcılar için güvence verecek, daha fazla bağımsızlık sağlayacaktır.
- Güveni artırmak ve daha uzun vadeli bağımsızlık hedeflerini desteklemek için erişilebilir ve uzman müşteri desteği sunulmalı.

Kâr amacı gütmeyen Project Nemo, araştırma sonuçlarını açıkladığı toplantıda, "Öğrenme Güçlüğü Olan Yetişkinler için Güvenli Harcamalar: Finansal Hizmetler için Eylem Çağrısı"nı da başlattı.



Tap to Pay on iPhone Avrupa'da hızla yayılıyor

Teknoloji devi Apple, milyonlarca işletmenin yüz yüze temassız ödemeleri kabul etmek için iPhone kullanmasını sağlamak üzere 8 Avrupa ülkesinde daha Tap to Pay on iPhone uygulamasını piyasaya sürdü. Bu doğrultuda Belçika, Hırvatistan, Kıbrıs, Danimarka, Yunanistan, İzlanda, Lüksemburg ve Malta'da bir dizi ödeme platformu, uygulama geliştiricisi ve ödeme ağıyla iş birliği yapıldı.

Tap to Pay on iPhone, her büyüklükteki işletmeye, ek donanım veya ödeme terminali gerekmeden, sadece ödeme sağlayıcıların iOS uygulamasını kullanarak temassız kredi ve banka kartlarından, Apple Pay ve diğer dijital cüzdanlardan ödeme kabul etmelerini sağlıyor.

İşletmeler, ödemeleri kabul etmek için iPhone XS'ten itibaren en son iOS sürümünü çalıştıran herhangi bir iPhone modelini kullanabiliyor. Ödeme sırasında satıcı, müşteriden temassız kredi veya banka kartını, iPhone'unu, Apple Watch'unu veya diğer dijital cüzdanını satıcının iPhone'unun yakınında tutmasını istiyor ve ödeme NFC teknolojisi kullanılarak güvenli bir şekilde tamamlanıyor.



POS Kartın varsa komisyon ödemek yok

İşyerinizde Şekerbank POS kullanın, komisyon ödemedi
POS Kartınıza yüklenen satış tutarını, ertesi gün mal alımlarında ve
alışverişlerinizde değerlendirin.

Başvurunuzu, size en yakın Şekerbank şubesinde gerçekleştirebilirsiniz.



ERTESİ GÜN
%0
KOMİSYON

Bankamız, piyasa koşullarına göre kampanya ve ürün şartlarında değişiklik yapma/sonlandırma ve ürün başvurularını serbestçe değerlendirme hakkına sahiptir. Detaylı bilgiye bankamız resmi web sitesinden ve şubelerinden ulaşabilirsiniz.

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.