

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

2026
MUTLU YILLARI!

Sayı: 177 / Fiyatı: 150 TL

OCAK 2026

Ödeal,
Açık Bankacılık
Lisansıyla Bütünleşik
Finansal Deneyime
Güçlü Bir Adım Atıyor

ödeal



Nihat Karadağ
Quick Finans Genel Müdürü

Ahmet Yaşar
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Dr. Onur Baran Çağlar
QPAY Genel Müdürü

SİGORTADAN FİNANSA UZANAN EKOSİSTEM: QUICK FİNANSALL



Mastercard PSM Awards 2025'te ödüller sahiplerini buldu!



Yarın İçin Parlıyoruz
W-Spark başvuruları başladı



Başvuru ve İletişim
wspark.com.tr

W-SPARK

POS Kartın varsa komisyon ödemek yok

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

Başvurunuzu size en yakın Şekerbank şubelerinden ya da aşağıdaki QR Kodu okutarak 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



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



Unutmak istediğimiz bir yıl, umutla girdiğimiz yeni yıl

Başta ödeme ve elektronik para kuruluşları olmak üzere finansal teknoloji sektörü 2025'i hiç hatırlamak istemeyecek. Nasıl ki yaşı 50'nin üzerindeki bankacıların 1994, 45'in üzerindekiilerin de 2001 krizini hatırlamak istemeyeceği gibi...

Evet, 2025, ödeme ve elektronik para kuruluşları için bir "eleme yılı" olarak kayıtlara geçti. Ama burası Türkiye ve biz Türkler krizlere karşı şerbetliyiz. Nasıl ki bankacılarımız o iki büyük finansal krizi kısa sürelerde atlatıp aralıksız yenilik geliştirmeye devam ettiyse fintek girişimcilerimiz de aynısını yapacaktır. Bu kapsamda 2026'nın, sektör için bir "reorganizasyon, toparlanma ve konsolidasyon yılı" olacağını öngörebiliriz. Elbette, başta düzenleyici otoriteler olmak üzere sektörün tüm paydaşlarının, önce kullanıcı nezdinde oluşan itibar kaybını giderip güven tazelemesi gerekecek. Sektör temsilcilerine düşense enseyi karartmadan, teknolojinin hızına ayak uydurmaya ve yenilik geliştirmeye devam etmek olacaktır. PSM olarak kuşkusuz sektördeki olumsuz gelişmeler bizi de etkiledi. Ancak koşullar ne olursa olsun sektörün nabzını tutmaya; haber, röportaj, araştırma, analizlerle siz okurlarımızı bilgilendirmeye devam ettik, edeceğiz.

Bir yandan da sektördeki başarılı projeleri, yenilikleri görünür kılıp ödüllendirdiğimiz yarışmaları sürdürüyoruz. "Sektörün Oscar'ları" olarak nitelendirilen Mastercard PSM Awards da bunlardan biri. 2025 yılı ödülleri geçen ay sahiplerini buldu. Ayrıntılarını yeni yılın bu ilk sayısında okuyabilirsiniz. Bu önemli organizasyonun tatlı yorgunluğu hâlâ üzerimizdeyken bir yenisi için kolları şimdiden sıvadık. "Yarın için Parlıyoruz" ana temasıyla düzenlediğimiz WSpark 2026 için başvurular 1 Ocak itibarıyla başladı. Yarışmamız; finans, teknoloji ve sigorta sektörlerinde hayata geçirilen yenilikçi, değer yaratan projelerde görev alan tüm genç kadın yöneticilere açık. 45 yaş üstü kadın profesyoneller de "Tecrübesiyle Parıldayanlar" kategorisi için başvurabiliyor. Hadi finasta kadının gücünü daha güçlü gösterelim, sektörde kadın istihdamını artırmak için bir tuğla da biz koyalım. Keyifli okumalar, iyi yıllar!

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

EDİTÖRLER

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 • OCAK 2026

6

Garanti BBVA - Mastercard iş birliğiyle
yapay zekâ asistanlı e-ticaret dönemi

8

Sigortadan finansa uzanan ekosistem:
Quick Finansall

12

Türkiye’de ATM operasyonları için
yeni bir stratejik dönem:
Hitachi – Protom iş birliği

16

Kaspi’den Hepsiburada’ya
100 milyon dolarlık taze kaynak

18

Ödeal, açık bankacılık lisansıyla
bütünleşik finansal deneyime güçlü
bir adım atıyor



20

“Bankacılığın yeni eşiği:
Görünmez, hızlı ve kişiye özel”

24

Mastercard PSM Awards 2025’e
yapay zekâ, güç birliği ve sinovasyon
damga vurdu

64

Otonom yapay zekânın altyapısını
inşa eden girişim: Mindra



68

Yeni egemen:
Dijital kimlik

70

WSpark 2026: “Yılın Parıldayanları
Ödülleri” başvuruları başladı



72

“Teknolojiyi ölçekleyen asıl
güç insandır”

QUICK
SİGORTA

QUICK
FİNANS

Q>CAR
MOBİLİTE

Q>+

Q>PAY

QUICK
HAYAT

CORPUS
SİGORTA

Q>C
İNŞAAT

MURGYO

QUICK
Finansall

Sigortacılığın kapsamı değişiyor. Acenteler finansal markete dönüşüyor. Hazır mısınız?



Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

► Garanti BBVA - Mastercard iş birliğiyle yapay zekâ asistanlı e-ticaret dönemi

Garanti BBVA, Mastercard teknoloji-siyle geliştirdiği yeni nesil yapay zekâ alışveriş asistanını tanıttı. Çözümün demo gösterimi, Garanti BBVA Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ceren Acer Kezik, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Kerem Orbay, Mastercard Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Ürünlerden Sorumlu Başkan Yardımcısı Prakriti Singh ile Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Onur Faydacı'nın katılımıyla yapıldı.

Garanti BBVA Mobil ve BonusFlaş üzerinden sunulacak hizmet sayesinde tüketiciler, yapay zekâ asistanlarıyla ürün arama, karşılaştırma ve güvenli satın alma işlemlerini tek platformda yapabilecek.

Atelier Rebul'un da katılımıyla Garanti BBVA'nın mobil kanalları üzerinden kullanıma açılacak çözüm hizmete sunulduğunda kart sahipleri, kendi yapay zekâ asistanlarını kullanarak arama yapabilecek, en uygun seçenekleri keşfedebilecek ve ödeme işlemlerini şeffaf, güvenli bir ortamda



tamamlayabilecek. Mastercard'ın küresel ölçekte bilinen Agent Pay çözümünün temel ilkeleri referans alınarak geliştirilen bu yerel teknoloji, ürün tarama ve fiyat

karşılaştırmadan satın almaya kadar süreci otonom biçimde yönetirken, iş yerleriyle iletişim, küresel ölçekte standardize edilmiş güvenli kanallar üzerinden sağlanıyor.

Şekerbank ve EBRD'den kadın ve genç girişimcilere finansman desteği

Şekerbank ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), 60 milyon Euro tutarında yeni bir kredi anlaşması imzaladı. 4 yıl vadeli bu kaynak, Türkiye İş Hayatında Kadın (TurWiB-II) programı kapsamında kadın liderliğindeki KOBİ'lere 30 milyon Euro ve Türkiye İş Hayatında Gençler (TurYiB) programı kapsamında genç girişimcilere 30 milyon Euro olacak şekilde sunulacak.

Şekerbank Hazine ve Finansal Kurumlar Genel Müdür Yardımcısı Fatma Nur Çetinel, EBRD ile uzun yıllara dayanan iş birliklerini TurWiB-II ve TurYiB programlarıyla yeni bir aşamaya taşımaktan memnuniyet duyduklarını belirterek şunları söyledi: "Bu önemli kaynak, kadın liderliğindeki KOBİ'lerin ve genç girişimcilerin yatırımlarını güçlendirmelerine, üretim ve istihdam potansiyellerini artırmalarına destek sağlayacak. KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki belirleyici rolü düşünüldüğünde, özellikle Anadolu'da faaliyet gösteren işletmelere ulaşacak bu finansmanın bölgesel kalkınmaya da önemli katkısı



olacağına inanıyoruz. Sürdürülebilir ve kapsayıcı bankacılıkta sahip olduğumuz öncü rol ve kalkınma odaklı uluslararası finans kuruluşlarından edindiğimiz kaynaklarla finansa erişimi yaygınlaştırmaya devam edeceğiz." EBRD Türkiye Başkan Yardımcısı Oksana Yavorskaya ise "Şekerbank ile bu iş birliğimiz, kapsayıcı ve rekabetçi ekonomileri teşvik etme konusundaki süregelen kararlılığımızı gösteriyor. Kadınları ve genç girişimcileri güçlendirerek, Türkiye'nin tam ekonomik potansiyelini ortaya çıkarmaya ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamaya yardımcı oluyoruz" dedi.

► İş Bankası, İşPay ile ödeme deneyimini tek platformda topladı

Türkiye İş Bankası, müşterilerine sunduğu Anında Alışveriş Kredisi, Taksitli Ek Hesap, kredi kartı ve havale ödeme seçeneklerini, hem e-ticaret sitelerinde hem de fiziksel mağazalarda kullanılabilen İşPay platformunda bir araya getirdi. İşPay'in sunduğu ödeme esnekliği sayesinde müşteriler, mağazadan çıkmadan cep telefonu, bilgisayar ve beyaz eşya gibi yüksek tutarlı teknolojik alışverişlerini 36 aya varan vade seçenekleriyle taksitlendirebiliyor, kredi kartı limitleri etkilenmeden 250 bin liraya varan tutarlarda alışveriş yapabiliyor. Tüm onay süreçleri dijital kanallar üzerinden kağıtsız ve çevre dostu bir şekilde tamamlanıyor. İşPay kullanıcıları, İş Bankası kredi kartlarıyla ödeme adımında kart bilgilerini girmeye gerek kalmadan MaxiPuanlarını da kullanabiliyor, peşin ya da taksitli alternatiflerle alışveriş



yapabiliyor. Alışveriş esnasında kredi kartı limitleri etkilenmeden Anında Alışveriş Kredisi'ne başvurup, 3 ila 36 ay arasında taksit seçeneklerinden faydalanabiliyor. Müşteriler ek hesaplarının

kullanılabilir limitleri dahilinde alışverişlerini hızlıca taksitlendirebilirken; banka hesaplarından, hesap bilgisi tanımlamaksızın ödemelerini havaleyle tamamlayabiliyor.

Visa, Stablecoin Danışmanlık Servisi'ni tanıttı

Visa, "stabil kripto para" olarak bilinen stablecoin ekosistemine yönelik yeni Stablecoin Danışmanlık Servisi'ni hayata geçirdi. Visa Danışmanlık ve Analitik (VCA) tarafından sunulan hizmet, bankalar, fintekler ve işletmelere pazar uyumu, strateji geliştirme ve uygulama süreçlerinde rehberlik etmeyi hedefliyor. Avrupa'daki müşterilerinin stablecoin teknolojisiyle inovasyon yapmasına ve büyümesine destek olmak amacıyla ödeme stratejileri ile kripto alanındaki uzmanlığını bir araya getiren Visa, stablecoin piyasasının sınır ötesi ödemelerde verimlilik ve e-ticaret alanındaki inovasyonlara yönelik artan taleple birlikte hızla büyüdüğüne dikkati çekiyor. Stablecoin piyasasının toplam değeri 250 milyar doları aşarken, Visa'nın hacmi, 30 Kasım itibarıyla yıllıklandırılmış bazda 3.5 milyar dolara ulaştı. 2023'te USDC kullanarak stablecoin ile mutabakat sürecini hayata geçiren ilk büyük ödeme ağlarından biri olan Visa'nın, halen 40'tan fazla ülkede 130'un üzerinde stablecoin bağlantılı kart ihraç programı bulunuyor.



Sertan Şener

Öte yandan, Visa Direct kapsamında yürütülen son çalışmalar, belirli yetki alanlarında uygun işletmelerin sınır ötesi ödemeleri stablecoin'ler aracılığıyla önceden fonlamasına ve bireylerin stablecoin cüzdanlarına doğrudan ödeme gönderilmesine imkan tanıyacak. Visa Güney Avrupa Danışmanlık ve Analitik Başkanı Sertan Şener, "Yeni

Danışmanlık servisimizi, müşterilerimize pratik içgörüler ve özel öneriler sunmak üzere tasarladık. Bu sayede güçlü stablecoin ve dijital varlık çözümlerinin benimsenmesi ve hayata geçirilmesi de dahil olmak üzere, büyüme fırsatlarını ortaya çıkarmalarına ve rekabette bir adım önde kalmalarına destek olmayı hedefliyoruz" diyor.

SİGORTADAN FİNANSA UZANAN EKOSİSTEM:

QUICK Finansall





Günümüzde finansal ihtiyaçlar artık tek bir ürünle karşılanamıyor. Sigorta, ödeme, tahsilat, finansman ve yatırım birbirinden kopuk alanlar olmaktan çıktı. Hayat hızlandı, riskler çeşitlendi, beklentiler değişti. Bu yeni dönemde ihtiyaç duyulan parçalı çözümler değil, birbiriyle konuşan, entegre ve güven veren bir yapı.

İşte Quick Finansall da tam olarak bu ihtiyaçtan doğdu. Biz sigortayı hiçbir zaman yalnızca hasar ödeyen bir mekanizma olarak görmedik. Sigorta; ekonominin sürekliliğini sağlayan, bireyi ve işletmeyi ayakta tutan stratejik bir araç. Bugün geldiğimiz noktada bu bakış daha ileriye taşıyor, sigortayı finans ve reel ekonomiyle entegre eden bir modele dönüştürüyoruz.

Sade, hızlı ve daha ulaşılabilir çözümler

Maher Holding çatısı altında yer alan Quick Sigorta, Quick Hayat Sigorta, Corpus Sigorta, Quick Finans, QPAY, QCAR Mobilite, MHR GYO ve QC İnşaat, bu vizyonun birbirini tamamlayan yapı taşlarını oluşturuyor.

Amacımız yalnızca finansal ürünler sunmak değil, yaşamın farklı alanlarına dokunan bütüncül bir değer üretmek.

Bu yönüyle Quick Finansall, klasik bir sigorta genişlemesi değil; sigorta, finansman, ödeme sistemleri ve reel sektörün aynı çatı altında bulunduğu bir ekosistem işlevi görüyor.

Bu ekosistemin merkezinde ise “erişilebilirlik” yer alıyor. Finansmana ulaşmakta zorlanan bireyler, işletmeler

ve yatırımcılar için daha sade, daha hızlı ve daha ulaşılabilir çözümler üretmeyi hedefliyoruz.

Kentsel dönüşüm için sıra dışı bir adım

Bu noktada MHR GYO ve QC İnşaat, Quick Finansall vizyonunun sahaya dokunan en güçlü ayaklarından birini oluşturuyor.





Kentsel dönüşüm, güvenli yapılaşma ve sürdürülebilir gayrimenkul üretimi; yalnızca bir inşaat faaliyeti değil, aynı zamanda bir finansal istikrar meselesi haline geldi.

Bu ekosistemin merkezinde erişilebilirlik yer alıyor. Finansmana ulaşmakta zorlanan bireyler, işletmeler ve yatırımcılar için daha sade, daha hızlı ve daha ulaşılabilir çözümler üretmeyi hedefliyoruz.

Bu noktada Quick Finans, finansman tarafındaki temel taşı oluştururken;

QPAY, ödeme ve tahsilat süreçlerini sadeleştirerek ekosistemin operasyonel gücünü artırıyor.

QCAR Mobilite ise mobilite ihtiyacını finansal çözümlerle entegre ederek bu yapıyı günlük hayatın içine taşıyor.

Böylece sigorta, kredi, ödeme ve hizmet süreçleri tek bir sistem içinde konuşur hale geliyor. Tüm bu yapı, tek bir hedef etrafında birleşiyor:

Hayatı kolaylaştıran, güven veren ve sürdürülebilir bir sistem kurmak...

Bu sistemin sahadaki en güçlü unsuru ise her zaman olduğu gibi acentelerimizdir.

Biz acenteyi yalnızca bir satış noktası olarak görmüyoruz. Acentelerimiz bulundukları bölgelerde birer finansal danışman, birer güven temsilcisi konumunda. Bu doğrultuda Quick Finansall'ı tasarlarlarken temel ilkemizi net olarak belirledik:

Acenteyi dışlayan değil, güçlendiren bir model kurmak...

Sigorta ile kredi aynı çatı altında buluştu

Quick Finans ve QPAY entegrasyonu, bu anlayışın en somut örneklerinden biri. Türkiye'de ilk kez bir sigorta grubu bünyesinde kurulan finansman şirketi olan Quick Finans, sigorta ile krediyi aynı çatı altında buluşturdu. Geliştirilen Poliçe Prim Kredisi, özellikle finansmana erişimin zorlaştığı bir dönemde sigortalılar için önemli bir çözüm haline geldi.

QPAY'in elektronik cüzdan altyapısı ve QFIN ile entegre çalışan QPOS, QFIN yapısı sayesinde kredi, ödeme ve tahsilat süreçleri tek bir platform üzerinden yönetilebiliyor.

Kontrollü hız, yenilikçi ve dengeli büyüme

Biz büyümeyi yalnızca sayısal sonuçlarla ölçmüyoruz. Ölçümüz; sürdürülebilirlik, sağlam finansal yapı ve uzun vadeli değer üretmek. Teknolojiyi bu anlayışla kullanıyor; hızlı ama kontrollü, yenilikçi ama dengeli bir büyüme modeli izliyoruz.

Bugün QPAY işlem hacmiyle sektörün önde gelen oyuncular arasında yer alırken, Quick Finans da hızla büyüyen finansman şirketlerinden biri konumuna geldi. MHR GYO ve QC İnşaat ise bu finansal yapının reel hayattaki karşılığını oluşturuyor.

Biz sadece poliçe üretmiyoruz. Biz güvenli yaşam alanları, güçlü finansal yapılar ve daha dirençli bir ekonomi inşa ediyoruz. Vizyonumuz net:

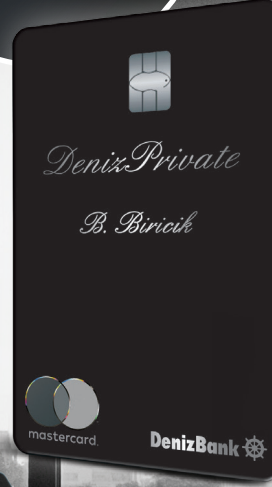
Sigortadan fazlası...

Ve bu vizyonla 2026'ya; dengeli büyüyen, disiplini koruyan ve dönüşümü yöneten bir yapı olarak ilerliyoruz. ☺

DenizBank Private Kart sahipleri, TAV Passport üyeliğiyle seyahatlerinin her anında ayrıcalığı hissediyor

400'e yakın lounge'a ücretsiz erişim, güvenlik noktalarından ücretsiz hızlı geçiş imkânı, ücretsiz otopark ve birçok noktada indirimli alışveriş fırsatlarıyla konforlu bir uçuş deneyimi sizi bekliyor.

Hızlı geçiş
ve lounge
hizmetleri



denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Benim >

DenizBank

Private Kart sahibi olmak ve ürün özelliklerinden yararlanmak için Özel Bankacılık müşterisi olma veya 15 mio TL varlık şartı aranmaktadır. TAV Passport Kart ayrıcalıkları 5 mio TL ve üzeri varlığı bulunan müşteriler için geçerlidir. Belirtilen ayrıcalıklar TAV Passport üyeliğiyle anlaşmalı havalimanlarında sunulmaktadır. DenizBank kampanyada değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için denizbank.com'u ziyaret edebilirsiniz.

Türkiye’de ATM operasyonları için yeni bir stratejik dönem:

HITACHI-PROTEM İŞ BİRLİĞİ



Türkiye bankacılık sektörü, müşteri davranışlarının hızla değiştiği, dijital kanalların güçlendiği ve operasyonel maliyet baskılarının arttığı bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Bu ortamda ATM kanalı da yalnızca nakit erişimi sağlayan bir yapı değil, aynı zamanda verimlilik, güvenlik ve sürdürülebilirlik açısından kritik bir stratejik unsur olarak da önemini koruyor.

4 Aralık 2025 tarihinde İstanbul’da düzenlenen Hitachi - ProteM Bankacılık Çözümleri & ATM Lansmanı, bu unsurları kapsamlı şekilde ele alan önemli bir platform oldu. Paylaşılan veriler ve teknoloji perspektifleri, Türkiye’de ATM kanalının önümüzdeki dönemde hangi konuların önemli olacağına ve Hitachi & ProteM iş birliğinin bu konulara nasıl çözümler getirdiğine dair bir yol haritası sundu.

Hitachi Türkiye: Yerelleşmiş üretim ve uzun vadeli yatırım perspektifi

Hitachi Türkiye, bankacılık teknolojilerine yaklaşımında uzun vadeli ve stratejik bir modeli benimseyerek öne çıkıyor.

Bugün Türkiye’deki 4 fabrikada yürütülen üretim faaliyetleri, 1.100’ü aşkın çalışan ve bölge ülkelerine yapılan yüksek katma değerli ihracat operasyonları,

Hitachi’nin Türkiye’yi sadece bir satış pazarı değil, teknoloji üretim ve ihracat üssü olarak da konumlandığına gösteriyor.

ATM alanındaki yatırımlar ve ProteM iş birliği de bu yaklaşımın doğal bir parçası. Hem yerel ihtiyaçları karşılayan hem de bölgesel stratejiyi destekleyen bütünsel bir yapı ortaya çıkıyor.

Hitachi - ProteM iş birliği: Türkiye’nin gereksinimlerine uygun bir model

Hitachi’nin küresel teknoloji gücüyle ProteM’in yerelleşmiş uzmanlığını bir araya getiren iş birliği, Türkiye pazarına uygun, ölçeklenebilir bir ATM stratejisi sunuyor.

Hitachi tarafındaki güçlü unsurlar şöyle sıralanabilir:

- 40 yılı aşan CRM (Cash Recycle Machine) tecrübesi
- Modüler, yüksek kapasiteli ve dayanıklı mimari
- Yapay zekâ destekli güvenlik çözümleri
- Enerji verimliliği odaklı tasarım

Protem tarafındaki tamamlayıcı unsurlar ise şunlar:

- 30 yılı aşan bankacılık sektörü deneyimi
 - Sektördeki en güçlü markaları Türkiye'ye getiren satış ve servis birikimi
 - Güvenilir, itibarı yüksek iş ortağı konumu
 - 1.500'ü aşkın Hitachi ATM kurulumu ve bakımı ve söz konusu cihazların 5 yılı aşkın süredir kesintisiz çalışıyor olması
 - Toplamda 2 bin adedin üzerinde Hitachi ve farklı marka ATM'nin Türkiye ve KKTC çapında bakımı, onarımı, kurulum ve servis hizmetleri sunması
- Bu birikim, ProteM'i yalnızca bir tedarikçi değil; ATM kanalının sürekliliğini ve performansını garanti eden yerel bir stratejik ortak hâline getiriyor. Hitachi teknolojisi ile ProteM'in saha ve satış uzmanlığı birleştiğinde bankalar için düşük riskli, yüksek performanslı bir operasyon modeli ortaya çıkıyor.



ATM kanalı odağı: Verimlilik, güvenlik, sürdürülebilirlik

Lansmanda paylaşılan bilgiler, ATM kanalının üç temel başlık altında şekillendiğini vurguladı:

1 Operasyonel verimlilik

Cihaz başına maliyet, uptime, nakit lojistiği ve servis müdahaleleri ATM stratejisinin merkezinde.

2 Güvenlik

Fraud tehditleri çeşitlenirken güvenlik artık fiziksel korunmanın ötesine geçti. Yapay zekâ destekli tehdit tespiti, davranış analitiği ve gerçek zamanlı izleme kritik önem taşıyor.

3 Sürdürülebilirlik

ESG kriterlerinin bankacılıkta daha görünür hâle gelmesiyle ATM'lerin enerji verimliliği ve karbon ayak izi karar süreçlerinde belirleyici olmaya başladı.

Hitachi – ProteM iş birliğiyle SR9500 model ATM'nin getirdikleri:

- Yüksek kapasiteli cihazlar
 - Yeni, ergonomik ve dayanıklı tasarım
 - Dijital alt yapıya uygun 19 inç ekran
 - Düşük arıza, ret ve sıkışma oranı ve yüksek kullanılabilirlik
 - Yönetilen hizmet modellerine uygun mimari
 - Yapay zekâ tabanlı güvenlik
 - ESG uyumlu düşük enerji tüketimi
 - Güçlü yerel bakım ve servis altyapısı
- Bu çerçeveye ATM ve ATM operasyonları için baştan uca ihtiyaca odaklı çözüm sunuluyor.

Teknoloji - ekonomi ilişkisi: Bankalar için stratejik etki

ATM yatırımları yalnızca teknik bir karar değil; doğrudan kârlılığı, risk yönetimini ve operasyonel mü-



kemmelliği etkileyen stratejik bir yönetim konusu. Başlıca etkilerini ise şöyle sıralamak mümkün:

- 1. TCO'nun yeniden tanımlanması:** Daha az arıza, daha düşük lojistik maliyeti, daha az servis çağırısı ve enerji tasarrufu.
- 2. İş gücü verimliliği:** Self-servis kapasitesinin gelişmesi, şube üzerindeki baskıyı azaltıyor.
- 3. Güvenlik mimarisi:** Proaktif güvenlik yaklaşımı, doğrudan finansal kaybı ve dolaylı riskleri düşürüyor.





4. Sürdürülebilirlik: ATM enerji tüketimi ve malzeme yapısı, bankaların ESG raporlamasında görünür hale geliyor.

5. Yerleşmiş servis gücü: Saha performansı operasyonel verimlilikte önemli bir yer teşkil ediyor.

6. Avrupa ile eşzamanlı dönüşüm fırsatı: CRM ve self-servis dönüşümü Türkiye'de rekabet avantajı yaratıyor.

Sonuç: Lansmanın ortaya koyduğu değer

Hitachi - ProteM lansmanı, ATM ekosisteminin geleceğini

şekillendiren tüm başlıkları bir araya getirerek bankalar için uygulanabilir, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir çözüm çerçevesi sundu. Yeni teknolojiler, güçlü servis yapısı ve sahada kanıtlanmış performans, bankaların hem bugünkü operasyonlarını optimize etmelerine hem de geleceğe hazırlanmasına olanak tanıyor. Bu yüzden etkinlik, bir ürün tanıtımının çok ötesinde; Türkiye'de ATM mimarisinin stratejik bir platformu olarak değerlendirilebilir.

"KALICILIK" MESAJI VE PROTEM İLE ŞEKİLLENECEK YENİ YOL HARİTASI



● **Yeni ürün lansmanı:** Etkinlikte Hitachi Channel Solutions ürünü SR9500VS (CAS3) lobi ve duvar tipi ATM modellerinin tanıtımı demolar eşliğinde yapıldı. Yeni model SR 9501'in, özellikle yapay zekâ ile desteklenmiş hareket sensör teknolojisi yoğun ilgi gördü.

● **Yoğun katılım:** Hitachi'nin bankacılık sektörüne yönelik sunduğu diğer yenilikçi çözümlerin de anlatıldığı etkinliğe, başta bankalar olmak üzere ilgili finans kurumlarının temsilcileri yoğun ilgi gösterdi.

● **Avrupa açılımı:** Etkinlikte, Hitachi'nin Türkiye pazarındaki başarısı ve deneyimi referans alınarak Polonya pazarına da girişi

yaptığı ve Avrupa'daki varlığını artırmaya yönelik adımlar attığı ifade edildi.

● **Türkiye mesajı:** Hitachi'nin Türkiye'de sadece ürün satmak için bulunmadığı özellikle vurgulandı. Türkiye'nin, Hitachi'nin dünyada gelişim üssü olarak seçtiği 8 ülkeden biri olduğu, üretim tesisleri ve yarattığı istihdam hatırlatılarak burada kalıcı olunduğunun altı çizildi. "Protem ile Türkiye'de daha büyük başarılar elde etmeye devam edeceğiz. Gerçek ve dijitali, insanları ve toplumu teknoloji ve güvenle birbirine bağlayarak, sürdürülebilir bir geleceği birlikte inşa ediyoruz" mesajı verildi.



Murat Yılmaz

Hitachi Europe Ltd. Türkiye Ülke Müdürü

“Hitachi olarak Türkiye’yi yalnızca büyüyen bir pazar değil, bankacılık teknolojilerinin geleceğini inşa ettiğimiz stratejik bir inovasyon ve operasyon merkezi olarak konumlandırıyoruz.”



Keita Tada

Hitachi Channel Solutions Genel Müdürü

“ATM kanalında sürdürülebilir verimlilik; yüksek kapasiteli mimari, yapay zekâ destekli güvenlik ve yönetilebilir operasyon modelleriyle mümkündür.”



Semih Özbek

Protem A.Ş. Genel Müdürü

“30 yılı aşan sektör tecrübemiz bize şunu gösterdi: ATM’de gerçek değer, satılan ürünün ötesinde; satış, servis ve operasyonun tek bir çatı altında yönetilmesiyle ortaya çıkıyor.”



Aylin Çanakpınar

Protem A.Ş. ATM Satış Direktörü

“ATM yatırımlarının başarısı, yüksek performans ve düşük arıza oranını sürdürülebilir bir mimariyle tek bir çözümde birleştirebilmekten geçiyor.”



Tadeusz Woszczyński

Hitachi Group CEE Bölgesi Ülke Müdürü

“Türkiye, Orta ve Doğu Avrupa (CEE) ile eşzamanlı dönüşüm ivmesine sahip; self-servis bankacılığın ölçeklenmesi bölgesel rekabet gücünü doğrudan artıracaktır.”

Kaspi'den Hepsiburada'ya 100 milyon dolarlık taze kaynak

Kaspi, Türkiye ve Hepsiburada'ya uzun vadeli güvenini 4.2 milyar TL'lik sermaye artırımla güçlendirdi. Kaspi.kz CEO'su ve Hepsiburada Yönetim Kurulu Başkanı Mikheil Lomtadze, bu adımı Türkiye'ye ve Hepsiburada'ya duydukları uzun vadeli güvenin güçlü bir göstergesi olarak nitelendirdi...

Avrasya'nın önde gelen teknoloji şirketlerinden Kaspi, Hepsiburada'da 4.17 milyar TL tutarındaki sermaye artırımını tamamlayarak Türkiye'de önemli bir adım daha attı. Kaspi, bu yılın başlarında 1.1 milyar dolarlık yatırımla Hepsiburada'nın çoğunluk hissesini satın almış ve Türkiye pazarına girmişti.

Hepsiburada'nın 17 Kasım 2025 tarihinde yapılan olağanüstü genel kurul toplantısında verilen yetki doğrultusunda şirketin ödenmiş sermayesi resmi olarak artırıldı. Kaspi'nin Türkiye pazarına ve Hepsiburada'nın uzun vadeli potansiyeline duyduğu güveni ortaya koyan bu yatırım, son yıllarda Türkiye'de gerçekleştirilen en büyük sermaye artırımlarından biri olarak dikkat çekiyor.

"Türkiye'nin dijital ekosistemini güçlendiriyor, yerel işletmeleri destekliyoruz"

Sermaye artışıyla sağlanan ek kaynak, Hepsiburada'nın devam eden büyüme planlarını destekleyecek.

Ayrıca, Hepsiburada'da satış yapan on binlerce KOBİ ve perakendecinin kullanımına sunulan dijital araç ve servislerin geliştirilmesinde kullanılacak.

Kaspi.kz Kurucu ve CEO'su, Hepsiburada Yönetim Kurulu Başkanı Mikheil Lomtadze, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:

"Hepsiburada'ya yatırım yaparken, 'basit ve yenilikçi dijital ürünlerle insanların günlük hayatını iyileştirme' misyonumuzu paylaşan bir şirket gördük. Yaklaşık 100 milyon dolar karşılığı bu son sermaye artırımını, Türkiye'ye ve Hepsiburada'ya duyduğumuz uzun vadeli güvenin güçlü bir göstergesi.

E-ticaret ve dijital hizmetler, ancak yerel işletmeler başarıya



ulaştığında başarılı olur. Bizim amacımız da Türkiye'deki KOBİ'lerin yenilik yapabilmeleri, büyüyebilmeleri ve yabancı rakiplerle rekabet edebilmeleri için gerekli tüm olanaklara sahip olmalarını sağlamak. Platformumuzdaki satıcıların en iyi dijital araçlara erişebilmelerini ve böylece operasyonlarını güvenle ölçeklendirebilmelerini hedefliyoruz. Ortak

odağımız çok net: Yerel işletmelerin daha iyi teknolojinin yanı sıra fintek, e-ticaret ve nakitsiz ödeme çözümlerine daha kolay erişmelerini ve böylece büyümelerini sağlamak.

Türkiye dijital geleceği için iddialı bir vizyon ortaya koyuyor. Hepsiburada'nın, bu vizyona güçlü bir katkı sunduğuna inanıyoruz. Kaspi'nin kullanıcı odaklı dijital hizmetler geliştirme konusundaki derin bilgi birikimi ve Hepsiburada'nın güçlü ticari temeliyle birlikte, Türkiye'nin dijital ekonomisinde yaşanan gelişimi desteklemekten büyük heyecan duyuyoruz."



Mikheil Lomtadze
Kaspi.kz CEO'su ve Hepsiburada
Yönetim Kurulu Başkanı



SEKURA

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR



Ödeal, açık bankacılık lisansıyla bütünleşik finansal deneyime güçlü bir adım atıyor

Finansal teknolojiler ekosistemi, işletmelerin hız, kontrol ve erişilebilirlik beklentilerine paralel olarak dönüşümünü sürdürüyor. Ödeme çözümleriyle başlayan dijitalleşme, bugün ödeme, tahsilat ve finansal verilerin tek bir yapı üzerinden birlikte yönetildiği daha bütüncül modellere evriliyor. İşletmeler için artık yalnızca finansal işlemleri hızlı gerçekleştirmek değil, süreçlerin tamamını daha net görebilmek ve yönetebilmek de kritik bir ihtiyaç hâline geliyor.

Bu dönüşüm ortamında Ödeal, 10 yılı aşkın fintek deneyimiyle Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından verilen açık bankacılık lisansını aldı. Bugün 125 bin den fazla işletmeye ödeme ve tahsilat çözümleri sunan Ödeal için bu lisans, yeni bir ürün açılımından çok şirketin uzun vadeli platform stratejisinin temel bir bileşeni olarak konumlanıyor.

Ödeal, açık bankacılığı; mevcut ödeme çözümlerini tamamlayan ve finansal süreçleri tek yapı altında bir araya getiren bütünleşik mimarinin önemli bir parçası olarak ele alıyor.

Ödeme ve finansal süreçler tek platformda buluşuyor

Bugüne kadar hayata geçirilen çözümler, Ödeal'ın işletmelerin finansal süreçlerini tek bir platformda top-

lama vizyonunun temelini oluşturdu. POS ve ödeme çözümleriyle tahsilat süreçlerini dijital ve izlenebilir hâle getiren Ödeal, E-Fatura POS çözümüyle e-fatura, e-arşiv ve e-belge işlemlerini de ödeme adımına entegre ederek faturalama ve tahsilatı aynı akışta buluşturdu. Finansman ve kredi kullanımına yönelik sunduğu desteklerle KOBİ'lerin nakit akışını destekleyen şirket, Ödeal Portal üzerinden işletmelerin tüm tahsilatlarını ve finansal hareketlerini şeffaf ve merkezi bir yapı içinde takip edebilmesine imkân tanıdı.

Açık bankacılık, bu bütüncül yapıyı tamamlayan önemli bir altyapı olarak öne çıkıyor. Farklı bankalardaki hesapların tek ekran üzerinden görüntülenebilmesi, hesaplar arası para transferlerinin tek bir yapı üzerinden yapılabilmesi ve finansal verinin merkezi bir yapıda toplanması, işletmelere güçlü bir finansal görünürlük kazandırıyor. Ödeal'ın yaklaşımı ise bu görünürlüğü ödeme ve tahsilat süreçleriyle entegre ederek günlük iş akışına doğrudan katkı sağlayan bir yapıya dönüştürmeyi hedefliyor.

Ödeal, açık bankacılık kapsamında geliştirilecek çözümleri kademeli bir yol haritası doğrultusunda ele alıyor. 2026 itibarıyla hayata geçirilmesi hedeflenen geliştirmelerle, işletmelerin finansal süreçlerini daha bütüncül bir çerçevede yönetebildiği sürdürülebilir bir deneyim sunmayı amaçlıyor. ☺





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



“Bankacılığın yeni eşiği: GÖRÜNMEZ, HIZLI VE KİŞİYE ÖZEL”



Finans sektörü yapay zekâ, otomasyon ve açık bankacılık ekseninde yeni bir döneme girerken, Türkiye Finans bu dönüşümün öncüleri arasında yer almak istiyor. Dijital asistan ARI, BankamTek platformu, sade ve kişiselleştirilmiş mobil deneyimiyle bankanın ortaya koyduğu dijitalleşme stratejisi, müşteriye değer yaratmayı merkeze alıyor. Türkiye Finans Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Melis Tosun Arslan, bankacılığın “görünmez, hızlı ve kişiye özel” bir modele doğru evrildiğini belirtiyor...



Melis Tosun Arslan
Türkiye Finans
Dijital Bankacılık
Genel Müdür Yardımcısı

Katılım bankacılığı alanında dijital dönüşüme yaptığı yatırımlarla öne çıkan Türkiye Finans, yapay zekâ destekli süreçler, açık bankacılık çözümleri ve müşteri deneyimini kişiselleştiren mobil uygulamalarıyla sektörde güçlü bir konum elde etmiş durumda.

Türkiye Finans Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Melis Tosun Arslan ile bankacılığın yeni rekabet alanı, değişen müşteri beklentileri ve bankanın bu alandaki projelerini konuştuk...

Teknoloji hayatın her alanını olduğu gibi finans sektörünü de derinden etkiliyor. Teknolojinin finans sektörü üzerindeki dönüştürücü etkisi ne zaman ve hangi işlemlerle başladı, bugün hangi seviyeye ulaştı?

Finansın dijitalleşme yolculuğu, pek çok sektörden daha erken başladı. Bankacılıktaki dönüşüm tek bir kırılmadan değil, birkaç aşamadan oluştu.

İlk aşama, elektronik ödeme altyapıları ve ATM’lerle şubeye bağımlılığı azalttı.

İkinci aşama, internet bankacılığıyla temel işlemleri bilgisayara taşıdı.

Üçüncü aşama da akıllı telefonlarla bankayı müşterinin cebine getirdi; hız, yalınlık ve 7/24 erişim artık bir hizmet standardı oldu.

Pandemi ise bu üç aşamanın üstüne gelen hızlandırıcı etkisiyle uzaktan müşteri edinimi, dijital imza ve kâğıtsız süreçleri kısa sürede ana akım hâline getirdi.

Geleneksel olarak şube odaklı, yüz yüze iletişim ve kâğıt bazlı süreçlere dayanan bankacılık anlayışı, internet ve mobil bankacılığın hayatımıza girmesiyle bambaşka bir evreye geçti.

Bugün dördüncü dönüşümün içindeyiz. Yapay zekâ, robotik süreç otomasyonu, bulut ve açık bankacılık sistemleri birlikte çalışarak bankacılığın işleyiş mantığını değiştiriyor. Kredi ve risk süreçlerinden dolandırıcılık önlemeye, segmentasyondan kişiselleştirilmiş önerilere kadar pek çok alanda kararlar veriyiyle besleniyor ve otomasyonla yönetiliyor. Bu dönüşüm yalnızca kanal değişimini değil; başvuru, değerlendirme ve sonuç dönüsünün saniyelere inmesi, hatanın azalması ve deneyimin müşterinin ihtiyacı doğduğu anda görünmez bir şekilde devreye girmesi. Müşteriler artık yalnızca işlem yapmak istemiyor, kendilerine özel, sezgisel, kesintisiz ve güvenli bir deneyim bekliyor. Bankacılık, “sadece hizmet sunan kurum” olmaktan çıkarak müşterinin anlık ihtiyaçlarını öngören ve karşılayan bir “çözüm ortağı”na evrildi.

“ÜRETKEN YAPAY ZEKÂ MÜŞTERİ GÜVENİNİ ARTIRIYOR”

Üretken yapay zekânın finans sektöründe yarattığı ve yaratacağı değişim hakkında bilgi verebilir misiniz? Bu teknoloji gerek bankalar gerekse tüketicilere ne gibi faydalar sağlayacak?

Üretken yapay zekâ aslında bankacılığın hem görünmeyen mutfağını hem de müşteriyle temas noktalarını yeniden şekillendirme potansiyeline sahip. Finans sektöründe oyunun kurallarını değiştiren yeni dalgayı temsil ediyor. Bugüne kadar yapay zekâ belge işleme, müşteri segmentasyonu, risk skorlama gibi alanlarda süreçleri hızlandırıp doğruluğu artırmıştı. Üretken yapay zekâ ise bir adım öteye geçiyor. Bu teknoloji yalnızca var olan veriyi işlemekle kalmıyor, yeni içerik, bağlama uygun metin ve kişisel öneriler üretebiliyor. Yani bir kredi başvurusunu otomatikleştirmekten öte, müşterinin harcama alışkanlıklarını, yatırım tercihlerini ve piyasa verilerini aynı anda analiz edip, “sizin için en uygun ürün şu olabilir” gibi özgün ve kişiye en uygun öneriler sunabiliyor.

Müşteri tarafında en büyük kazanım kişiselleştirme ve güven. Yakın gelecekte kişiye özel finansal önerilerin gerçek zamanlı üretilebildiği, chatbot tabanlı yatırım danışmanlığının yaygınlaştığı, eğitim içeriklerinin otomatik üretildiği ve siber güvenlik senaryolarının simüle edilebildiği bir döneme gireceğiz.

Çalışanlar açısından da üretken yapay zekâ, raporlama ve analizden yazılım geliştirmeye kadar pek çok alanda bir “yardımcı beyin” gibi çalışacak. Çalışanlarımız, rutin iş yükünden kurtuldukça giderek artan şekilde daha katma değerli, daha stratejik alanlara odaklanabilecek.



Türkiye Finans

“DİJİTALLEŞMEDE TÜRKİYE’NİN KENDİNE ÖZGÜ BİR DENGESİ VAR”

Dijital bankacılık çerçevesinden bakarak Türkiye ve dünya kıyaslaması yapabilir misiniz?

Türkiye, dijital bankacılığa uyum konusunda dünyada erken hareket eden ülkelerden biri. İnternet ve mobil bankacılık kullanım oranları oldukça yüksek. Açık bankacılık ve API tabanlı çözümler konusunda da ciddi yol alındı. Bu oranlar, Türkiye’de dijitalleşmenin artık müşteri davranışlarına kalıcı biçimde yerleştiğini gösteriyor.

Dünya geneline baktığımızda, Avrupa’da dijitalleşme regülasyonlarla daha kontrollü ilerliyor, müşteri güveni ön planda tutuluyor. Asya Pasifik bölgesinde ise çok daha hızlı bir sıçrama görüyoruz. Süper uygulamalar ve fintek tabanlı çözümlerle ölçek çok daha kısa sürede büyüyor.

Türkiye, bu iki yaklaşım arasında kendine özgü bir denge kurdu.

Bir yandan Avrupa’daki gibi güçlü regülasyon çerçevesinde güveni sağlıyoruz, diğeryandan APAC’taki gibi çevik ve yenilikçi çözümler geliştiriyoruz. Bizim vizyomuz, bu dengeyi katılım bankacılığı ilkeleriyle bütünleştirerek daha güvenli, daha insani ve daha kapsayıcı bir dijital bankacılık modeli geliştirmek. ▶



MÜŞTERİ DENEYİMİ, ÇALIŞAN YETKİNLİĞİ VE SÜREÇ VERİMLİLİĞİ

Türkiye Finans'ın dijitalleşme çalışmaları ve vizyonu konusunda bilgi verebilir misiniz? Dijital bankacılıktaki gelişmelerin müşteri deneyimine katkısı ne oldu?

Türkiye Finans olarak teknolojiyi yalnızca bir araç değil, insan odaklı bir değer yaratma mekanizması olarak görüyoruz. Dijitalleşmeyi de hem sistemsel bir dönüşüm hem de kültürel ve stratejik bir yenilenme süreci olarak ele alıyoruz. 2023'te kurduğumuz Dijital Bankacılık İş Grubu ve Dijital Dönüşüm Teknolojileri Ofisi aracılığıyla stratejimizi tüm süreçlerimize entegre ettik. Attığımız her adımı üç temel odak üzerinden yönetiyoruz: Müşteri deneyimi, çalışan yetkinliği ve süreç verimliliği.

Müşteri tarafında yapay zekâ destekli dijital asistanımız ARI, 2024'te "En çalışkan akıllı asistan" söylemiyle devreye girdi ve bugün yüzde 91'in üzerinde başarı oranıyla milyonlarca işlemi yönetiyor. Chatbot ve veri analitiği sayesinde müşterilerimize 7/24 kişiselleştirilmiş hizmet sunuyor, memnuniyeti güçlendiriyoruz.

Dijitalleşmenin başarısı, müşterinin hayatını kolaylaştırabildiği ölçüde anlamlı. Bu yüzden, dönüşüm yolculuğumuzda müşteri deneyimini kişiselleştirmek en büyük önceliğimiz. Örneğin açık bankacılık platformumuz BankamTek, farklı bankalardaki hesapların tek ekrandan yönetimini sağlıyor. Mobil ve internet şubemizde sade, hızlı ve kullanıcı dostu arayüzlerle işlem hacmini artırıyor, kısayollarım menüsüyle kişiselleştirilebilir ana sayfa sunuyoruz.

Ayrıca "Salla Öde" gibi yeniliklerle kullanıcı deneyimini daha hızlı ve kullanıcı dostu hâle getirdik. Sigorta ürünlerinde ruhsat veya IMEI bilgilerinin karekodla okutulması, SGK ödemelerinin ve HGS işlemlerinin dijitalden yapılabilmesi, "Ödeme İste" fonksiyonuyla ödeme talebi ve takibinin kolaylaşması, müşteri deneyiminde fark yarattığımız diğer alanlar.

"KATILIM BANKACILIĞINI YENİDEN TANIMLIYORUZ"

Dijital dönüşümde müşteri kadar çalışanlar da önemli, bu alanda neler yapıyorsunuz?

Çalışan tarafında Türkiye Finans Akademi çatısı altında dijital okuryazarlık, analitik düşünme, yapay zekâ komut mühendisliği gibi yeni nesil yetkinlikler kazandırıyoruz. Çalışanlarımızı teknolojinin pasif kullanıcıları değil, aktif üreticileri olarak konumlandırıyor; iç inovasyon platformumuzla onların fikirlerini projelere taşıyoruz. Dönüşüm sürecini kurum kültürümüz olan "tek ekibiz" yaklaşımıyla birlikte sahipleniyoruz.

Operasyonel tarafta ise robotik süreç otomasyonu (RPA) ile son 3 yılda yaklaşık 101 bin saat iş yükünü dijital robotlara devrederek verimliliği artırdık. Para Transferi Talimatları Projesi ile manuel süreçleri yapay zekâ tabanlı otomasyonla dönüştürdük. Belge işleme, görsel okuma ve otomasyonda AI çözümleriyle hız ve doğruluğu aynı anda artırıyoruz. Ayrıca pazar yerleriyle birlikte geliştirdiğimiz iş birlikleriyle finansal hizmetleri müşterilerimizin günlük hayatına entegre ediyoruz.

Bütün bu adımların ortak amacı, dijital teknolojiyi "görünmez bankacılık" seviyesine taşımak. Yani müşterinin ihtiyacı doğduğu anda, güvenli ve sezgisel bir şekilde çözümün hazır olduğu bir deneyim yaratmak. Katılım bankacılığını bu vizyonla yeniden tanımlıyor; üretimi, ticareti ve müşterinin hayatını kolaylaştırmayı odağa alan bir teknoloji anlayışıyla yolumuza devam ediyoruz.

"DİJİTAL KANALLARDA İŞLEM YOĞUNLUĞU ARTIYOR"

Türkiye Finans'ın müşterilerinin ne kadarı dijital kanalları kullanıyor ve daha çok hangi işlemleri yapıyor?

Türkiye Finans olarak dijital müşteri deneyimine yaptığımız yatırımlar, yapay zekâ destekli iş modelleri ve yenilikçi ürünlerle dijital kanalları tercih eden müşteri oranımızı artırdık. Bugün bireysel müşterilerimizin yüzde 88'i, tüzel müşterilerimizin ise yaklaşık yüzde 80'i temel bankacılık işlemlerini mobil ve internet şubemiz üzerinden gerçekleştiriyor. Mobil bankacılık kullanım oranımız yüzde 98 gibi oldukça yüksek bir seviyeye ulaştı. Bunlar, dijitalleşmenin artık müşteri davranışlarında kalıcı bir alışkanlığa dönüştüğünün en net göstergesi.

Mobil ve internet bankacılığı verilerine baktığımızda, bu yılın başından beri otomatik fatura ödeme talimatları işlem adedi bakımından 132 bin 560 ile ilk sırada geliyor. 75 bin 586 ile ikinci sırada TFX işlemleri var. Üçüncü sırada ise 40 bin 202 adetle günlük hesap işlemleri yer alıyor.

Yapay zekâ destekli dijital asistanımız ARI, dijital bankacılık hizmetlerimizde önemli rol oynuyor. ARI, sadece son bir yılda yaklaşık 3 milyon mesajı karşıladı ve yüzde 92'nin üzerinde başarı oranıyla müşterilerimize hızlı, doğru ve kişiselleştirilmiş destek sundu.

2025-2026 STRATEJİSİ: HİPER KİŞİSELLEŞTİRME VE GÖMÜLÜ FINANS

Türkiye Finans'ın 2025 yılı performansı ve 2026 hedeflerini paylaşabilir misiniz? Bu yıl dijital tarafta yeni ürün ve çözümlerinizi olacak mı?

2025 bizim için dijitalleşme ve müşteri deneyimi alanında yeni adımların atıldığı, mevcut çözümlerin güçlendirildiği bir yıl oldu. Uçtan uca dijitalleşen çözümlerimizle müşteri deneyimini ileriye taşıdık. Mobil ve internet şubelerimizdeki işlem hacmini artırırken, uzaktan müşteri edinimi ve dijital belge onayı gibi süreçlerle erişilebilirliğimizi güçlendirdik. Yapay zekâ destekli asistanımız ARI, tam anlamıyla “arı gibi” çalıştı.

Nisanda hayata geçirdiğimiz “Kazancı Bol Hoş Geldin Paketi”, bu bakımdan en çok ilgi gören ürünlerimizden biri. Müşterilerimizin birikimlerini değerlendirirken aynı zamanda vade bozulmadan acil nakit ihtiyaçlarını karşılamalarına olanak tanıyan, katılım esaslarına dayalı Günlük Hesap ürünümüzü “Mobilden müşteri ol” paketimize dahil ederek müşterilerimizin kullanımına sunduk. Ayrıca yeni gelen müşterilerimize avantajlı kâr payı oranları sağlıyoruz.

Türkiye Finans müşterileri, para çekme ve yatırma işlemlerini Yapı Kredi ve PTT ATM'lerinin yanı sıra artık İş Bankası ATM'lerinden de yapabiliyor. İş Bankası iş birliğiyle birlikte ATM sayımız 15 bini geçti. Türkiye'nin dört bir yanındaki müşterilerimize nakit ihtiyaçlarını daha hızlı ve ulaşılabilir bir şekilde karşılama imkânı sunuyoruz.

2026 yılında ise dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve katılım esaslı bankacılığı birlikte harmanlayan bütünsel vizyonumuzu daha geniş kitlelerle buluşturmak için kararlılıkla yolumuza devam edeceğiz. Bizim için bundan sonrası, hiper-kişiselleştirme, görünmez bankacılık ve gömülü finans gibi yeni dalgaları doğru zamanda hayata geçirip etik değerlerimizle harmanlamak olacak. Bankamızın genel stratejisinde de her zamanki gibi başta reel sektör olmak üzere üreticiye verdiğimiz desteği sürdüreceğiz.

“AÇIK BANKACILIK PLATFORMUMUZ FİNTEKLERE GÖRE TASARLANDI”

Teknoloji ve dijitalleşme alanında nasıl bir yapılanmanız var? Çalışmaları inhouse olarak mı yürütüyorsunuz, farklı şirketlerle iş birliği yapıyor musunuz?

Türkiye Finans olarak dijital dönüşümdeki yaklaşımımızı tek boyutlu değil, çok katmanlı bir yapılanma üzerine inşa ettik. Çalışmalarımızın önemli bir kısmı

ni bünyemizdeki ekiplerimizle yürütüyoruz. Ancak dijitalleşmenin doğası gereği finteklerle ve teknoloji şirketleriyle iş birliği de stratejimizin önemli bir parçası. Açık bankacılık platformumuz BankamTek, fintek entegrasyonlarını destekleyecek şekilde tasarlandı. Özellikle ödeme sistemleri, otomasyon ve kullanıcı deneyimi alanlarında iş birlikleri yapıyoruz. Örneğin, e-ticaret platformlarıyla yaptığımız iş birlikleriyle müşteriye alışveriş anında finansman sağlıyoruz. Ödeme tarafında ise fintek ortaklarımız üzerinden sanal POS entegrasyonlarıyla üye iş yerlerimizin düşük maliyetle, 7/24 ve çok kanallı tahsilat yapabilmesini mümkün kılıyoruz.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE DİJİTALLEŞMENİN SOSYAL-EKOLOJİK KATKISI

Sürdürülebilirlik alanında Türkiye Finans hangi çalışmaları yapıyor?

Türkiye Finans olarak mikro ölçekte kendimizi, sektörümüzü ve müşterimizi daha iyiye taşıyan uygulamaları sürdürülebilir kılmayı amaçlıyoruz. Makro ölçekte ise her adımda “toplumsal, çevresel ve sosyo-ekonomik açıdan nasıl daha sürdürülebilir oluruz” sorusunu odağımıza alıyoruz. Dijitalleşmeyi, sürdürülebilir kalkınma için güçlü bir kaldıraç olarak görüyoruz; enerji verimliliği, doğal kaynakların sorumlu kullanımı ve karbon ayak izini azaltma hedeflerine ulaşmanın anahtarlarından biri olarak konumlanıyoruz.

“Yarına Varız” projemizle evrak süreçlerini dijitale taşıyarak karbon ayak izimizi ve kaynak tüketimimizi anlamlı ölçüde düşürdük. Bankacılık işlemlerinin dijitalleşmesi sayesinde Dijital Slip ve HR Paperless gibi uygulamalarla 2025 yılının ilk 9 ayında toplam 3.5 milyon adet kâğıt tasarrufu sağladık. Genel merkez binamızın LEED sertifikası ve WWF Yeşil Ofis diploması,

operasyonlarımızda çevresel duyarlılığın kurumsal standarda dönüştüğünün göstergesi.

Güneş ve rüzgâr başta olmak üzere pek çok yenilenebilir enerji projesini finanse ediyor; çatı GES düzenlemeleri kapsamında iş ortaklarımızın üretim tesislerinin çatılarını birer “doğal enerji kaynağı” olarak değerlendiriyor, bu potansiyele destek veriyoruz. Son 5 yılda toplam 450 MW büyüklüğündeki yenilenebilir enerji projesine 484 milyon doları aşkın finansman sağladık.

Sürdürülebilirliği tek boyutlu görmüyor, insan ve toplum boyutunda da sosyal etkimizi artıracak yatırımlar yapıyoruz. Kadın istihdamı, genç yetenek programları ve eğitimde fırsat eşitliği çalışmalarımızla toplumsal kapsayıcılığı destekliyor; teknolojiyi, insanı ve toplumu dengeleyen bir bankacılık modeli inşa ediyoruz. ☺







**PSM
AWARDS**

WINNER 25



Mastercard PSM Awards güç birliği ve sinovasyon



Finansal, teknoloji ve sigorta sektörlerindeki inovatif projeleri ödüllendiren Mastercard PSM Awards, “Sinovasyon” temasıyla bu yıl 8’inci kez düzenlendi. 11 kategoride 57 proje Altın, Gümüş ve Bronz ödül kazandı. Yarışmanın sosyal sorumluluk hedefi doğrultusunda, bugüne kadar yüzlerce kız çocuğu ve genç kadının STEM alanlarındaki eğitimlerine destek sağlandı...

Ödeme Sistemleri Dergisi PSM; finans, teknoloji ve sigorta sektörlerindeki yenilikçi projeleri 8’inci kez ödüllendirdi. 2025 yılı Mastercard PSM Awards, 9 Aralık Salı günü İstanbul Levent’teki İş Kuleleri Oditoryumu’nda yapılan törenle sahiplerini buldu. Töreni 1500’ün üzerinde kişi izledi.

“Sinovasyon” (Sinerji + İnovasyon) temasıyla düzenlenen Mastercard PSM Awards 2025 için yüzlerce başvuru yapıldı. Jüri, ön elemelerden geçen 267 projeyi titizlikle inceleyerek değerlendirdi. Finale kalan 81 projeden 57’si; Yenilik, Yaratıcılık ve Sosyal Fayda ana başlıkları altındaki 11 kategoride Altın, Gümüş ve Bronz ödüle layık bulundu. Objects Consulting Kurucusu Celal Cündoğlu başkanlığındaki jürinin diğer üyeleri şu isimlerden oluştu: PSM Yazı İşleri Müdürü Abdullah Çetin, Deloitte Türkiye CEO’su Başak Vardar, Yüzde 30 Ku-

PSM Awards 2025'e yapay zekâ, finansasyon damga vurdu



lülü Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Ebru Dildar Edin, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Onur Faydacı, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği Başkanı Pamir Karagöz, BloombergHT TV Finansal Teknoloji Programı Yapımcı ve Sunucusu Sefer Yüksel, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko ile MAPFRE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özengin.

Sponsor ve destekçiler

Mastercard'ın isim sponsorluğunu üstlendiği programda QNB Türkiye ve Dgpays Altın Sponsor, Austriacard Holdings ve Hugin Ödül Sponsoru, Moka United da "Sahnenin Yıldızı" Sponsoru olarak yer

aldı. Yarışmayı destekleyen diğer kuruluşlar Architech, inspira7, SmartIQ ve Tami oldu. Paratika da başvuru sürecindeki ödeme alt-yapısı desteğini yıllardır sürdürüyor. Esspressolab ise bu yıl ödül töreninin ikram sponsorluğunu üstlendi. Mastercard PSM Awards 2025'e özel utility tarafından üretilen NFT'ler, töreni yerinde izleyen katılımcılara, günün anısına hediye edildi. Ödül töreninde bu yıl, özel bir hediye çekilişi de yapıldı. Çekiliş sonucunda Multinet Up'tan Sema Aybirdi, Hediye Sponsoru Pazarama'dan Kapadokya'daki Argos in Capadocia Otel'de 2 gece 3 gün çift kişilik tatil kazandı.





Barış Bekar
Erişim Medya
Kurucu Ortağı
ve PSM Genel
Koordinatörü

“Dönüşümün kahramanlarına görünürlük kazandırıyoruz”



Törenin açılış konuşmasını yapan Erişim Medya Kurucu Ortağı ve PSM Genel Koordinatörü Barış Bekar, katılımcılara şöyle seslendi: “PSM olarak yıllardır sektörde yaşanan dönüşümün nabzını tutarken, yenilikleri kayıt altına alarak, bu dönüşümün kahramanlarına görünürlük kazandırmak için çalışıyoruz. Bu tören de o yolculuğun en değerli duraklarından biri.

Bu yıl projelere baktığımızda ortaya çok net bir tablo çıktığını söyleyebilirim: Türkiye, finansal teknolojilerde yalnızca güçlü bir oyuncu değil, aynı zamanda dünyaya örnek olacak bir hızla yenilik üreten bir ülke. Kurumların içindeki tüm ekipler dijitalleşmenin sunduğu fırsatları büyütmek için çalışıyor. Biz de PSM olarak bu üretimin görünür olmasını, sektöre örnek teşkil etmesini ve daha da önemlisi cesaret veren bir etki yaratmasını amaçlıyoruz.

Mastercard PSM Awards tam da bu nedenle bir ‘ödül töreni’ olmanın çok ötesinde; sektörün yaratıcılığını, iş birliği kültürünü ve inovasyon kapasitesini sahneye taşıyan bir platform.”

“Bu topraklarda geliştirilen inovasyonu omuz omuza dünyaya taşıyoruz”



Onur Faydacı
Mastercard
Türkiye ve Azerbaycan
Genel Müdürü

Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Onur Faydacı da güç birliği ve küresel açılımın önemini vurgulayarak şu değerlendirmeyi yaptı:

“Mastercard olarak, 30 yıllık yolculuğumuzda, sizlerle omuz omuza ilerledik. Bugün geldiğimiz noktada, Türk finans sisteminin dinamizmiyle Mastercard’ın bir merkez üssü haline gelmesi aslında hepimizin ortak başarısı. İstanbul ofisimizden yönetilen projelerle, Türk mühendislerinin geliştirdiği inovasyonun dünyaya açılması, bu toprakların potansiyelini ve gücünü gösteriyor. Bu başarı, sadece bizim değil, hepimizin. Teknolojinin baş döndürücü hızda değiştiği bir dö-

nemdeyiz. Yapay zekâ, büyük veri ve kullanıcı deneyimiyle, tüketicinin hayatını kolaylaştıran, işletmelere hız kazandıran ve güven kavramını yeniden tanımlayan çözümler geliştiriyoruz. Artık ödemeler görünmez hale geliyor, finansmana erişim saniyelere iniyor. Türkiye’de dijital ödeme oranlarının yüzde 65 seviyelerine ulaşması, bu değişimin hızını gösteriyor. Ülkemizin dijital ekonomi hikayesi güçlü ifadelerle yazılmaya devam ediyor ve biz bu hikayeyi bu salondaki herkesle birlikte geliştiriyoruz. Bu ödüllerin de iş birliğinin ve ortak vizyonun somut birer göstergesi olduğunu görmekten büyük bir mutluluk ve gurur duyuyorum.”



“Gerçek anlamıyla bir yapay zekâ manifestosu”



Celal Cündoğlu
Mastercard PSM Awards
Jüri Başkanı

Mastercard PSM Awards Jüri Başkanı Celal Cündoğlu da yarışma ve jüri değerlendirme süreci hakkında şu bilgileri paylaştı:

“Başvuruların niceliği kadar niteliğinden de çok memnunuz. Sektörün ne kadar yaratıcı olduğunu her şirketin içinde ne kadar adanmış, yaratıcı ve titizlikle çalışan ekipler olduğunu gösteriyor. Jüri olarak inancımız, projeler kürsüde yer alsalar da almasalar da çok değerliler çünkü hep daha iyiyi hedefliyorlar, kurumlarına veya sektörlerine yenilik getiriyorlar.

Geçen yıl temennimiz bu yıl daha fazla yapay zekâ kullanımı görmektir. Ancak bu kadar manifestolenebilir. Yapay zekânın gerek kurum içi süreçler gerek müşteri etkileşimde kullanımında patlama oldu. Evet teknolojiyi üretmiyoruz ama kesinlikle kullanmak

için fırsatları çok iyi değerlendiriyoruz. Bir kendimizi alıştıralım. Buradan hareketle ben gelecek yıl dağıtık defter yapısı yani web3 üzerine kurulu çözümleri görmek istiyorum. Finans dünyası büyük bir reform geçirecek ve dijitale web3 üzerinden taşınacak.

Sektörlerin ilgisinin arttığını da görüyoruz. Bu yıl sigorta, yatırım ve yemek kartı dikeylerinden çok çeşitli başvurular geldi. Gömülü finans ve dijitalleşme sektörler arası duvarları gerçekten yıkıyor.

Sosyal sorumluluk, değerlendirmekte en güçlüğümüz kategori oldu. Jüri bu değerlendirmeye uzun süre ayırdı ve birbirinden değerli inisiyatifler arasında seçim yapmakta güçlük çektik. Kurumsal dünyanın iyilik yapmaya odaklanması biz jüri üyelerini ziyadesiyle memnun etti. Burada size temel mesajımız ‘iyilik yapmaya devam.’”

Büyük Ödül Akbank'ın oldu

2024'te olduğu gibi bu yıl da jüri değerlendirme toplantısında “Büyük Ödül - Yılın En İnovatif Şirketi 2025 Ödülü” belirlendi. Jüri üyeleri, oy birliğiyle Akbank'ı bu ödüle layık buldu. Söz konusu ödül, yıllar içinde ilgili kurumdan gelen başvurular, inovasyon, ürün çeşitliliği ve kurumsallık gibi kriterler göz önüne alınarak jüri tarafından uygun bulunan şirkete veriliyor.



Yılın En İnovatif Şirketi Ödülü, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko tarafından takdim edildi...

“İyilik yapmaya devam”

Sosyal Sorumluluk kategorisinde ödül vermek üzere sahneye çıkan NovaForm Kurucusu ve Mastercard PSM Awards Yarışma Koordinatörü Tülin Çakmak, 2018 yılından bu yana devam eden yarışmanın sosyal sorumluluk kapsamına şu sözlerle değindi: “Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, KızCode, Kodluyoruz, EduTech, Türk Eğitim Vakfı gibi sosyal girişim ve vakıflarla iş birlikleri yürüterek bugüne kadar yüzlerce kız çocuğu ve genç kadının STEM alanlarındaki eğitimlerine destek sağladık. Bir sosyal sorumluluk projesi olarak da devam eden yarışmada bu yıl Türk Eğitim Vakfı bünyesinde açılan ‘WBN Türkiye Geleceğin Arıları’ burs fonu destekleniyor. Fon, üniversitelerin mühendislik bölümlerinde okuyan genç kadınlara eğitim desteği sağlıyor. Geçen yıl EduTech eğitimleri desteklenmişti. Mastercard PSM Awards’a özel açılan .NET yazılım uzmanı sınıfında 25 genç kızın eğitimleri tamamlanmak üzere. Yarışmaya katılan herkesi gönülden kutluyorum. Bugün burada ödül alamamış olanlar dahi üniversiteli mühendis kadınların eğitim yolculuğuna ışık tuttu.” Çakmak, 1 Ocak’ta başlayacak W-Spark “Başarıyla Parıldayanlar Ödülleri” için de çağrı yaparak konuşmasını sonlandırdı.



Tülin Çakmak
Mastercard
PSM Awards
Yarışma
Koordinatörü

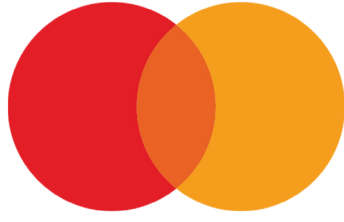


Finansın Geleceği ve Sahnenin Yıldızı

Mastercard PSM Awards töreni özel panelere de ev sahipliği yaptı. “Finansın Geleceği: Teknoloji, İnovasyon ve Sinerjinin Gücü” başlıklı panelin moderatörlüğünü Lydia Holding CEO’su Dr. Semra Demircioğlu yaptı. SmartIQ Kurucu CEO’su Ali Kavak, Tami Genel Müdürü Melda Çetin ve Architech Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçıçek de konuşmacı olarak yer aldı.

“Sahnenin Yıldızı” söyleşisinde ise Moka United Strateji ve Büyümeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslı Odabaşı; Moka ve United Payment birleşmesiyle oluşan yeni güç, global büyüme vizyonu, ölçeklenme stratejileri ve uluslararası fintek rekabetinde yeni dönem gibi konularda gazeteci Sefer Yüksel’in sorularını yanıtladı.





PSM AWARDS

WINNER 25

Şirket	Proje	Kategori	Ödül
Akbank		Yılın En İnovatif Şirketi	Altın
Türk Ekonomi Bankası	2. El Dijital Stok Finansmanı	Dijital Dönüşüm	Altın
Türkiye Sigorta	Pusula Plus	Dijital Dönüşüm	Altın
Ödeal	Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS	Dijital Dönüşüm	Altın
QNB eSolutions	e-SKGB	Dijital Dönüşüm	Altın
Moka United	Dijital Sosyal Yardım Sistemi	Dijital Dönüşüm	Gümüş
Türkiye Halk Bankası	Bankacılıkta Yapay Zeka Uygulamaları	Dijital Dönüşüm	Bronz
ING Türkiye	DBS Limit Aktifleştirme	Dijital Dönüşüm	Bronz
Hoppa	Hibrit AI Fraud Detection & Skor Kart Sistemi	Dijital Dönüşüm	Bronz
QNB	GSPara	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın
QNB Invest	High Frequency Algo	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın
Fiba Sigorta	Yeni Nesil Gömülü Sigortacılık	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın
SmartIQ & Türkiye İş Bankası	Otomotivde Platform Ekonomisi	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın
Moka United	Türkiye'nin İlk Ödeme MCP Sunucusu	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Gümüş
Datassist & Fingate.io	Kolay Avans	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Bronz
Paywall	Masterpass 360° Entegrasyon	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Bronz
AlbarakaTech Global	AlbaSign	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Bronz
Türkiye İş Bankası	Yüz ile Ödeme	En İnovatif Ürün - Hizmet - Proje	Altın
iyzico	kolai	En İnovatif Ürün - Hizmet - Proje	Altın
Rudiq	Dijital Varlık Yönetim Platformu	En İnovatif Ürün - Hizmet - Proje	Altın
VakıfBank	NLP Tabanlı Akıllı Yanıt Otomasyonu	En İnovatif Ürün - Hizmet - Proje	Gümüş
PayNKolay	Sıra Dışı Ödeme	En İnovatif Ürün - Hizmet - Proje	Gümüş
Architect	Algent Suite	En İnovatif Ürün - Hizmet - Proje	Gümüş
Mükellef	Robom	En İnovatif Ürün - Hizmet - Proje	Bronz
Kuveyt Türk	Görüntü İşleme ile ATM Güvenliği ve Sürekli İzleme	En İnovatif Ürün - Hizmet - Proje	Bronz
Pavo	Indus	En İyi Altyapı	Altın
UPT	Dünyayı Birleştiren Finansal Ağ	En İyi Altyapı	Gümüş
Paratika	Tarım Gateway	En İyi Altyapı	Bronz
Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Yılların Aşkına	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Altın
AgeSA	AI-based Recommender Engine	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Gümüş
Pluxee	Yapay Zeka Destekli Müşteri Tutundurma	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Gümüş
PayTR	PayTR'la Normal	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Bronz
Pazarama	Pazarama'da Harca BES'te Kazan	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Bronz
Akbank	Akbank+	Kurum İçi İnovasyon	Altın
Türkiye İş Bankası	Kredi360	Kurum İçi İnovasyon	Altın
AktifTech	Sentetik Veri Üretimi ile Yazılım Kalite Süreçlerinin Düzenlenmesi	Kurum İçi İnovasyon	Bronz
Allianz Türkiye	Bir Kız Gelecek	Sosyal Sorumluluk	Altın
Akbank	Son Dakika Koltuğum	Sosyal Sorumluluk	Altın
Anadolu Sigorta	Kurtaran Araç	Sosyal Sorumluluk	Altın
Teknolojide Kadın Derneği	Binance TR Teknolojide Kadın Akademisi	Sosyal Sorumluluk	Altın
WBN Türkiye	Geleceğin Arıları	Sosyal Sorumluluk	Altın
VakıfBank	Gruplu Ödeme İsteği & Ödeme Paylaş Özellikleri	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın
Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	S.M.A.R.T.	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın
HangiKredi	Yatırım Analiz Platformu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş
Ziraat Bankası	Ziraat Süper Platform	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Bronz
inventiv	Parçalı Ödeme	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Bronz
BELBİM	İstanbulkart Hayatın Her Alanında Seninle!	Yılın Ekibi	Altın
Multinet Up	LoComotive Ekibi	Yılın Ekibi	Altın
Enqura	EnFinity Ekibi	Yılın Ekibi	Bronz
Wagmi Tech		Yılın Startup'ı	Altın
RoofStacks		Yılın Startup'ı	Gümüş
Hesap		Yılın Startup'ı	Bronz
FaturamPara	Dijital İşletme Yetkisi	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Altın
Figopara	FigoSkor Pro	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Altın
Hugin	S1 Android Yazarkasa POS	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Gümüş
Formica AI	Risk Orkestrasyon Platformu	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Bronz
Dgpays	Dgcore - Core Banking	Yılın Çıkış Yapan Ürünü	Altın



DİJİTAL DÖNÜŞÜM



Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Onur Faydacı, Dijital Dönüşüm kategorisinin Altın PSM ödülleri, ilgili şirketlerin temsilcilerine takdim etti...

ALTIN PSM

■ Türk Ekonomi Bankası

■ 2. El Dijital Stok Finansmanı

TEB'in kurumsal ikinci el taşıt stok finansmanı projesi, ikinci el araç satışı yapan kurumsal firmaların finansman ihtiyaçlarına yenilikçi ve dijital bir çözüm sunmak amacıyla hayata geçirildi. Sektörde ilk ve tek olan bu model, spot kredi yapısıyla çalışıyor; müşterilerin stok finansman süreçlerini kendi sistemleri üzerinden, self-servis dijital servisler aracılığıyla saniyeler içinde yönetmelerine imkân tanıyor. Ağustos 2025'te

canlıya alınan proje, tüm kredi kullanımı, kapama ve rehin süreçlerini uçtan uca otomatikleştirerek operasyonel maliyetleri minimize ederken, müşteri deneyiminde hız ve verimliliği en üst seviyeye çıkarıyor. Proje kapsamında, kurumsal nitelikte ikinci el araç alan banka müşterilerinin stok finansmanı süreçlerini kendi sistemleri üzerinden self-servis dijital servislerle tetiklemesi doğrultusunda kredi kullandırım kredi kapama ve rehin giriş çıkış süreçleri saniyeler içinde otomatik bir akışla ilerliyor.

Ağustos 2025'te canlıya alınan projenin inovatif çözüm yaklaşımı ve sektörde ilk olarak nitelendirilebilecek yapısıyla operasyonel maliyetler minimize edilirken, müşteri deneyiminde hız ve verimlilik en üst seviyeye çıkarılıyor.

ALTIN PSM

■ Türkiye Sigorta

■ Pusula Plus

Pusula Plus, Türkiye Sigorta'nın köklü elementer uygulamasının, yeni nesil teknolojilerle donatılmış, pratiklik, hız ve çevikliğin harmanlandığı, büyüme, ölçek ve mobilite ile pivot etmiş versiyonu. "Plus" adını da sigortacılık uygulaması ötesi akıllı yapısından alıyor. Kişi-

selleştirilmiş panelleri, akıllı akışları, yalın ve mobilitayı esas alan yapısı ve özelleştirme yeteneğiyle kullanıcıyı teknolojiyle değil çözümle buluşturuyor. Mikroservis tabanlı mimarisi, yüzlerce API'ı, büyük veri entegrasyonu ve yerleşik yapay zekâ katmanlarıyla modüler, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir yapı oluşturuldu.

Pusula Plus'ta AI, ayrı bir modül değil; süreçlerin doğal parçası olarak değer üreten, görünmeyen bir akıl gibi çalışıyor. Pusula Plus, tüm paydaşlar arasında ortak bir etkileşim alanı oluşturarak, Türkiye Sigorta çatısı altında tüm ekosistemin birlikte değer üretmesini sağlıyor. Adaptasyon kolaylığı sayesinde ilk 1 ay içerisinde 40

bin kullanıcı büyük bir banka bile bu sayede Pusula Plus ekranlarından poliçe kesebilir hale geldi.

Pusula Plus, Türkiye Sigorta'nın sigortacılığı sadeleştirme, yaygınlaştırma, hızlandırma ve tüm paydaşları tek çatı altında birleştirme vizyonu ile hayata geçirildi. Hedef acentelerden bankalara, kurumsal müşterilerden çalışanlara kadar herkesin aynı platformda, rolüne uygun ekranlarla çalışabildiği tekil, güvenli ve kişiselleştirilebilir bir yapı kurmaktır.

Mobilite odaklı yüzlerce API ve geleceğe uygun teknolojilerle güçlendirilmiş, verimli, hızlı ve dayanıklı altyapısı sayesinde Pusula Plus, sigortacılığı zaman ve mekandan bağımsız hale getirdi, herkes için erişilebilir, anlaşılır ve kesintisiz bir sektör standardı oluşturdu. Dijital asistan Bilge, karmaşık sigorta terimlerini sa-

deleştirip paydaşlara rehberlik eden bir iş arkadaşı olarak ekosistemde yerini aldı. GenAI yetenekleriyle yalnızca cevap veren değil, öğrenen, yönlendiren ve sigortacılığın yaygınlaşmasına hizmet eden bir yapı oluşturdu.

55 bini üzerinde aktif kullanıcısıyla Türkiye'nin en yaygın dijital sigortacılık platformu olan Pusula Plus'ta günde ortalama 350 bin teklif üretiliyor. Bu hacim, Türkiye Sigorta'nın yıllık sigorta üretiminde yüzde 70'lik büyümenin arkasındaki güç olarak kurumun sektördeki açık ara liderliğini pekiştirdi. Tekliften poliçeye dönüşüm süresi yüzde 30 hızlandı, sistem sürekliliği yüzde 99.9 seviyesinde gerçekleşti. Kullanıcı memnuniyeti anketlerinde her 10 kullanıcıdan 9'u platformu "kolay ve hızlı" olarak değerlendirdi.

ALTIN PSM

■ Ödeal

■ Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS

Türkiye'nin 81 ilinde 125 binden fazla işletmeye ödeme çözümleri sunan TCMB lisanslı Ödeal, esnafın en temel sorunlarından biri olan yüksek POS komisyonlarını ortadan kaldırmak amacıyla "Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS" modelini geliştirdi. Bu ürün sayesinde işletmeler, yaptıkları tahsilatlara ertesi gün hiçbir komisyon kesintisi olmadan erişebiliyor. Sektörde bir ilk olan, komisyonlu ve tahsilat sürecini hızlandıran bu sistem, uzun vadede işletmelerin finansal dayanıklılığını güçlendiren bir model olarak konumlandı. Ödeal, bu sistemle finansa erişimi hızlandırarak işletmelerin günlük iş akışını kolaylaştırdı; güvenilir ve erişilebilir bir finansal altyapı sundu.

Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS, Ödeal'in güvenli fiziki POS altyapısı üzerinde geliştirildi. Sistem kapsamında işletmelerin tahsilatları, ertesi gün hiçbir komisyon kesintisi olmadan Ödeal Kart'larına aktarılıyor. Ödeal Kart, Ödeal ve Fıbabanka iş birliğiyle geliştirilen, Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS kullanıcılarına özel bir kart. Kullanıcılar, Ödeal Kart ile market, toptancı, online alışveriş ve fatura ödemesi gibi birçok noktada harcama yapabiliyor. Bu yenilikçi yapı sayesinde işletmeler, tahsilatlarına ertesi gün hızlıca ulaşabiliyor ve kazançlarını beklemeden, hiçbir kesinti olmadan kullanabiliyor.

Proje, finansal teknolojiler alanında bir ilk olma özelliği taşıyor. Lansman sürecinde sahadaki satış ekiplerinin birebir tanıtımları, esnaf odalarıyla yapılan iş birlikleri ve dijital mecralardaki kampanyalarla geniş kitlelere ulaşıldı. Ödeal, sahadan dijitalle tüm temas noktalarında aynı mesajı taşıyan, ürün deneyimini güçlendiren bir iletişim stratejisi yürüttü.

ALTIN PSM

■ QNB eSolutions

■ e-SKGB

Sigorta sektöründe komisyon ve gider belgeleri yıllardır kâğıt, kargo ve fiziksel arşiv süreçleriyle yürütülüyor. Bu durum hem maliyet hem de zaman açısından ciddi verimsizlik yaratıyor. Bu alandaki dijital boşluğu kapatmak amacıyla QNB eSolutions, 2023 sonunda Türkiye'nin ilk tamamen dijital ve Gelir İdaresi Başkanlığı uyumlu e-Sigorta Komisyon ve Gider Belgesi (e-SKGB) çözümünü geliştirdi. Gelir İdaresi Başkanlığı test onay süreçlerinden başarıyla geçerek hayata geçirilen sistem, komisyon belgelerinin oluşturulmasından gönderimine ve arşivlenmesine kadar tüm süreci uçtan uca dijitalleştirdi.

350'nin üzerinde muhasebe programıyla entegre çalışan

QNB eSolutions, sigorta ERP sistemleriyle de uyumlu altyapı geliştirerek ek yazılım ihtiyacını ortadan kaldırdı. e-SKGB, belge hazırlama süresinde işlem başına ortalama 5-6 dakikalık zaman kazancı sağladı; kargo kaynaklı 1-2 iş günü süren teslimatları saniyeler içinde dijital iletime dönüştürdü. Ürün, 2025 itibarıyla sigorta şirketlerinin yüzde 45'i tarafından aktif olarak kullanılıyor ve sektörde dijital dönüşümün yeni standardı haline geldi. Ayrıca 2024 yılından beri 1 milyondan fazla sayfa kâğıt tasarrufu sağlayarak yaklaşık 5 ton CO² salımını önledi. Fintek altyapısını regülasyonla buluşturan bu proje, manuel belge süreçlerini ortadan kaldırarak sektöre hız, sürdürülebilirlik ve maliyet avantajı kazandırdı; sigorta sektöründe dijitalleşmenin kalıcı dönüşümünü başlattı. e-SKGB, 2023'teki lansmanından bu yana sigorta sektöründe dijital dönüşümün yeni standardı haline geldi. İlk 6 ayda sigorta şirketlerinin yüzde 31'i, 2025 itibarıyla yüzde 45'i ürünü aktif olarak kullanmaya başladı. Bu oran, lansman hedeflerinin yüzde 150'sine ulaşıldığını gösteriyor.



Dijital Dönüşüm
kategorisinde
Gümüş ve
Bronz PSM
kazananlar
ödüllerini,
Erişim Medya
Kurucu Ortağı
Kayhan
Öztürk'ten
teslim aldı...



GÜMÜŞ PSM

■ Moka United

■ Dijital Sosyal Yardım Sistemi

Moka United, Ankara Büyükşehir Belediyesi iş birliğiyle geliştirdiği ve Ağustos 2023'te lanse ettiği sosyal yardımların dijital ortamda yönetilmesini ve ihtiyaç sahiplerine kolay, güvenli ve adil bir şekilde ulaştırılmasını sağlayan yenilikçi sosyal destek kartı ve dijital cüzdanı Başkent Kart modelini Türkiye geneline yaygın bir şekilde uygulamaya karar verdi.

Kapsamlı bir teknoloji altyapı modeli olarak konumlandırılan Dijital Sosyal Yardım Sistemi sosyal yardımların dağıtım süreçlerinin dijitalleşerek daha kolay ve yönetilebilir hale getirirken, dayanışma ekonomisinin güçlenmesini ve ihtiyaç sahiplerinin yaşam kalitesini artırmayı amaçladı. Bu altyapıyla belediyelerin vatandaş-

lara sunduğu sosyal yardımları hızlı, şeffaf ve denetlenebilir bir şekilde yönetebilmesine odaklanıldı ve Ankara Büyükşehir Belediyesiyle birlikte Türkiye genelinde 35 belediyeye ulaşıldı. Tek bir platform üzerinden gıda, yakıt, eğitim, giysi, süt, kırtasiye gibi çeşitli sosyal destek türlerini bir araya getirildi ve her bir belediyenin kendi dinamiklerine uygun "terzi işi çözümler" tasarlanarak sosyal yardımlaşma sürecinin her şehrin kendi gerçekleri ve ihtiyaçlarına özel olarak dijitalleşmesine olanak sağlayan güçlü bir altyapı modeli sunuldu.

Bugüne kadar Türkiye'de 35 farklı belediyenin kullandığı, sosyal yardımların daha adil, daha etkin ve insan onuruna yakışır şekilde sunulması için güçlü bir referans modeli sunan bu yapıyla;

▼ 1 milyondan fazla vatandaşın sosyal yardımlara hızlı ve doğru bir şekilde erişmesi,

● Belediyelerinin kendi verilerini şeffaf bir şekilde anlık takip edebilmesi ve raporlayabilmesi,

● Operasyonel maliyetlerin yaklaşık yüzde 40 azaltılması sağlandı.

BRONZ PSM

■ Türkiye Halk Bankası

■ Bankacılıkta Yapay Zekâ Uygulamaları

Yapay zekâ, küresel bankacılığı dönüştürerek karar alma süreçlerini hızlandırıyor, maliyetleri azaltıp uyumu güçlendiriyor. McKinsey'ye göre yapay zekâ, 2030 yılına kadar küresel bankacılık sektörüne yıllık 1 trilyon ABD Doları değer yaratma potansiyeline sahip.

Türkiye'de yapay zekâ benimsenmesi artarken birçok kurum uygulamaları ön yüz araçlarıyla sınırlı tutuyor. 1938'de KOBİ'leri desteklemek amacıyla kurulan Halkbank, bu alanda öncü bir yaklaşım sergiliyor. 2020'de banka bünyesinde kurulan Dijital Dönüşüm Ofisi, kurum genelinde modernizasyonu koordine ederek yapay zekâ uygulamalarını hukuki takip, finansal analiz, vergi süreçleri ve doküman otomasyonu gibi alanlara entegre etti. Halkbank, yapay zekâyı yalnızca müşteri etkileşimine değil, operasyonel omurgaya yerleştirerek yüksek hacimli ve mevzuat açısından hassas süreçlerde doğruluk, verimlilik ve hızda ölçülebilir

iyileşmeler elde etti. Bu kapsamlı yaklaşım, bankanın finansal şeffaflık, yasal uyum ve iş gücü verimliliği gibi ulusal önceliklere katkısı güçlendirdi.

Halkbank'ın yapay zekâ programı; verimlilik, yasal uyum, çevresel sürdürülebilirlik ve hizmet kalitesi alanlarında çok boyutlu etki yarattı. Yapay zekâ destekli talimat okuma süreci yüzde 66, çek tanıma uygulaması yüzde 80 zaman kazancı sağladı. Dijital mizan sistemi 260 binden fazla tabloyu analiz ederek kredi değerlen-

dirmelerini hızlandırdı. UETS entegrasyonu işlem süresini 1.5 günden birkaç saate indirerek uyum ve denetim hazırlığını güçlendirdi. Gelişmiş anomali tespiti ve dolandırıcılık önleme mekanizmaları, iç kontrolleri destekledi. Dijital işlem süreçleriyle kâğıt kullanımı azaldı, “kâğıtsız bankacılık” hedefi desteklendi. Halkbank, yapay zekâyı mevzuat açısından hassas arka ofis süreçlerine entegre ederek ölçek, kalite ve yasal uyumu eşzamanlı biçimde sağlayan bir dönüşüm modeli oluşturdu.

BRONZ PSM

■ ING Türkiye

■ DBS Limit Aktifleştirme

Firmalar ve bayiler arasındaki ticari ilişkilerde nakit akışını güvenli şekilde yöneten doğrudan borçlandırma sistemi (DBS), finansal ekosistemin sürekliliği açısından kritik öneme sahip. Ancak limit aktifleştirme süreci, uzun süren manuel adımlar, fiziksel belge paylaşımı ve operasyonel onaylar nedeniyle hem müşteriler hem de banka ekipleri için zaman kaybı ve verimsizlik yaratıyordu. Bu ihtiyaca yanıt olarak geliştirilen DBS Limit Aktifleştirme Projesi, süreci uçtan uca dijitalleştirerek KOBİ müşterilerin limitlerini tamamen çevrimiçi şekilde aktive edebilmesini sağladı.

DBS Limit Aktifleştirme Projesi, “agile” yöntemle yürütülerek kısa süre içinde hayata geçirildi. Nakit Yönetimi, teknoloji, operasyon, hukuk ekipleri süreçte aktif rol aldı. Mevcut DBS altyapısı, dijital başvuru ve onay

sistemleriyle entegre edilerek uçtan uca otomatik bir yapı kuruldu. Kullanıcı araştırmaları ve pilot testlerle müşteri yolculuğu sadeleştirildi, gerekli belge ve onay adımları dijital ortama taşındı. Operasyon ekipleriyle yapılan yakın iş birliği sayesinde sistemin doğrulama, kontrol ve bilgilendirme akışları optimize edildi. Bu iş birliği kültürü, hem süreç verimliliğini artırdı hem de kurum içinde yenilikçi bir dijital dönüşüm anlayışını güçlendirdi.

DBS Limit Aktifleştirme Projesi ile manuel, belgeye dayalı ve uzun süren süreç tamamen dijital hale getirildi. ING müşterileri artık limit aktifleştirme işlemlerini birkaç dakika içinde, dijital kanallar üzerinden güvenle tamamlayabiliyor. Proje sonucunda işlem süresi yüzde 80 kısaltıldı, operasyonel iş yükü önemli ölçüde azaldı ve hata oranları minimuma indi. Müşteri memnuniyetinde belirgin artış sağlanırken, dijital kanal kullanımı da güçlü bir ivme kazandı.

Bu dönüşüm, ING'nin “dijitalleşme, hız ve müşteri odaklılık” stratejisini somut bir başarıya dönüştürerek kurumun verimlilik ve inovasyon kültürüne kalıcı katkı sundu.

BRONZ PSM

■ Hoppa

■ Hibrit AI Fraud Detection & Skor Kart Sistemi

Elekse tarafından geliştirilen Hibrit AI Fraud Detection & Skor Kart Sistemi, üye işyeri kabul, değerlendirme ve izleme süreçlerini manuel yöntemlerden tamamen dijital, yapay zekâ destekli bir yapıya dönüştüren yenilikçi bir dijital dönüşüm projesi. Proje, fraud risklerini erken aşamada tespit edebilmek için makine öğrenmesi, konum ve davranışsal analiz tekniklerini bir araya getirir. Sistem, üye işyeri başvurularını çok boyutlu kriterlerle değerlendirip lokasyon, sektör, ciro, şikâyet geçmişi ve işlem alışkanlıklarını analiz ederek her işyeri için dinamik bir risk skoru oluşturuyor. Skor Kart yapısı, kabul sonrası işlem verilerini öğrenerek sektör bazlı risk profilleri üretilip karar süreçlerini sürekli geliştiren “öğrenen sistem” modelini uyguluyor. Bu sayede fraud tespiti anlık hale geliyor, manuel inceleme süresi azalıyor, karar alma mekanizmaları

nesnelleşiyor. Elekse'nin yapay zekâ tabanlı bu dönüşümü, finansal güvenliği artırırken aynı zamanda sektörde ölçeklenebilir, veri odaklı risk yönetimi yaklaşımına öncülük ediyor.

Proje kapsamında manuel fraud kontrol mekanizmaları yerini makine öğrenmesiyle desteklenen çok boyutlu analiz sistemlerine bıraktı. Geliştirilen hibrit AI altyapısı, POS işlemlerinde lokasyon, davranışsal veri ve işlem geçmişini birlikte değerlendirerek anomali tespiti yapıyor. Skor Kart bileşeniyle her yeni işyeri başvurusu faaliyet süresi, sektör, lokasyon, şikâyet geçmişi ve işlem profili gibi onlarca kriter üzerinden değerlendiriliyor. Sistem, kabul sonrası verileri öğrenerek benzer sektörlerdeki yeni başvurular için otomatik risk skoru üretiyor. Bu yapı, Elekse'nin risk yönetimini yalnızca kural bazlı olmaktan çıkarıp dinamik, öğrenen ve ölçeklenebilir bir modele dönüştürdü.

Yeni sistemle birlikte, manuel inceleme süreçleri yüzde 70 kısaltıldı; fraud şüpheli işlem tespit süresi saniyelere indi. Risk değerlendirmeleri standartlaştı ve karar alma süreçleri nesnelleşti. Sistem bugün yüzlerce işyerini canlı olarak izliyor, yeni başvuruların tamamında otomatik değerlendirme sağlıyor ve Elekse'nin dijital dönüşüm vizyonunun temel taşı hâline geliyor.

EKOSİSTEM GELİŞTİREN İŞ BİRLİKLERİ



**Ekosistem
Geliştiren
İş Birlikleri
kategorisinde
Altın PSM
kazanan
projeler
için ödülleri,
Kentbank
Hırvatistan
Genel Müdürü
Mehmet
Sönmez
tarafından
takdim edildi...**

ALTIN PSM

■ QNB Bank

■ GSPara

GSPara, QNB'nin Galatasaray taraftarına özel geliştirdiği, Galatasaray Spor Kulübü iş birliğiyle hayata geçirilen ortak markalı ilk mobil bankacılık uygulaması. Taraftar ruhunu dijital bankacılıkla birleştiren GSPara, Türkiye'de ve dünyada kendi alanında öncü olma özelliğini taşıyor. Uygulama, Galatasaray taraftarlarının güçlü aidiyet duygusunu bankacılık deneyimine taşıyarak dijital bankacılıkta büyük bir boşluğu dolduruyor. GSPara ile kullanıcılar banka hesabı açabilir, kredi kartı ve banka kartına sahip olabilir, para transferlerini gerçekleştirebilir, fatura ödeyebilir, ihtiyaç kredisi başvurusu yapabilir. Tüm bu temel bankacılık işlemleri hızlı,

kolay ve ücretsiz şekilde sunuluyor.

GSPara'yı farklı kılan yalnızca finansal hizmetler değil, Galatasaraylılara özel hazırlanan ayrıcalıklar, kampanyalar, avantajlı teklifler ve kulüple ilgili güncel içerikler. Böylece kullanıcılar, uygulamayı kullanırken hem bireysel olarak kazanır hem de takımlarına katkı sağlıyor.

GSPara, lansmanından kısa süre içinde büyük bir etki yaratarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen dijital bankacılık uygulamalarından biri oldu. Lansman sonrası sadece 7 ayda 1 milyon indirmeye ulaşan uygulama 2 milyona koşuyor. Müşterilerin yüzde 95'i GSPara'yı aktif kullanıyor. Galatasaray taraftarları arasında yüzde 90'ın üzerinde marka bilinirliğine ulaştı.

Uygulama, taraftarlara hem ücretsiz ve kolay finansal çözümler sunmuş hem de kulübe sürdürülebilir gelir katkısı sağladı. GSPara sayesinde taraftarlar günlük bankacılık işlemlerini yaparken takımlarına destek olabildi, böylece finansal fayda ile aidiyet duygusu aynı ekosistem içinde buluşturuldu.

ALTIN PSM

■ QNB Invest

■ High Frequency Algo

QNB Invest, 2024 yılında spot ve vadeli piyasalarda yürüttüğü arbitraj işlemlerinde hız, doğruluk ve ölçek kabiliyetlerimizi yeniden tanımlayan bir teknoloji dönüşümü başlattı. Ftech Bilişim iş birliğiyle yürütülen proje, yalnızca kurum içi verimliliği artırmakla kalmayıp Borsa İstanbul Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nda (VİOP) hacim ve likiditeyi de yukarı taşıyan, sektöre örnek model niteliğinde bir entegrasyon

sağladı. Geliştirilen yeni sistem, otomatik emir iletimi, gelişmiş oran analizi ve kullanıcı dostu arayüzüyle operasyonel verimliliği ve karar alma hızını artırdı. FX Integral entegrasyonu ile birlikte QNB Invest, Türk finans piyasalarının spot-vadeli-foreks kanallarında tam senkron bir işlem ekosistemine kavuştu. Bu dönüşüm sonucunda işlem hacmi yüzde 60, kârlılık yüzde 100 artarken, şirketin piyasaya sağladığı likidite de belirgin biçimde yükseldi. FX Integral entegrasyonu sayesinde QNB Invest, Türkiye'nin FX ve vadeli piyasasına yeni bir derinlik kazandırarak likiditeyi güçlendirdi ve verimliliğini ar-

tırdı. Bu iş birliği yalnızca kurum içi dijitalleşme hamlesi değil, aynı zamanda Türk finans piyasalarında rekabetçi fiyatlama, hızlı emir iletimi ve dengeli bir işlem ekosistemi oluşumuna katkı sağlayan bir dönüşüm adımı olarak nitelendiriliyor. Ftech entegrasyonu, finansal teknolojilerin sermaye piyasalarına entegre edilmesinde sürdürülebilir bir örnek teşkil ederken, QNB Invest'in vizyoner yaklaşımı, teknoloji tabanlı işlem modellerinin sektör genelinde yaygınlaşmasının da önünü açtı. QNB Invest, bu projenin Türk finans piyasasının dijital dönüşüm potansiyelini somut bir şekilde gösteren bir iş birliği olduğuna inanıyor.

ALTIN PSM

■ Fiba Sigorta

■ Yeni Nesil Gömülü Sigortacılık

Fiba Sigorta, Yeni Nesil Gömülü Sigortacılık projesiyle bankacılık, telekomünikasyon, teknik servis, e-ticaret, sürdürülebilir teknoloji gibi farklı sektörleri tek bir değer zinciri etrafında buluşturan bir ekosistem oluşturmayı amaçladı. Çok paydaşlı yapıyla sigorta süreçleri, ürün/hizmetin satın alındığı anda devreye girerek müşteriye minimum çabayla maksimum koruma sağlıyor. EasyCep, Yenilio, Başarı Servisleri, Gürgeçler gibi markalarla kurulan iş birlikleriyle yeni veya yenilenmiş elektronik cihazlar için sigorta ürünlerini satış sürecine entegre biçimde sunuyor, müşterilerin ihtiyaç duyduğu anda sigortaya ulaşmasını sağlıyor. Teknik destek, bankacılık kanalları, çağrı merkezleri ve şubeler gibi farklı temas noktalarını da

modele dahil ederek sigorta ürünlerine erişimi kolaylaştırıyor. QR kodlu yönlendirmeler, belge gerektirmeyen dijital teklif ve satın alma akışları, ihtiyaç kredisi entegrasyonu gibi çözümlerle sigortalama süreci her aşamada hızlanıyor. Kişiselleştirilmiş sigorta çözümleri ve dijital müşteri yolculuğuyla müşteri deneyimini iyileştirirken; dönüşüm ekonomisi, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme hedeflerine katkı sunan bir iş modeli oluşturuldu. Farklı sektörlerin uzmanlıklarını ortak bir faydada birleştirerek sigorta penetrasyonunu artıran, ekosistemin tüm bileşenleri için katma değer yaratan, ölçeklenebilir ve tekrar edilebilir bir model ortaya çıktı.

Proje, ilk 2 yılda 400 binin üzerinde kişiye ulaştı. Fiba Sigorta, 885 milyon TL prim üretimi ve yüzde 5 pazar payıyla sektörün 5. büyük şirketi konumuna ulaştı. Müşteri geribildirimleri, belge ihtiyacı olmadan ve birkaç adımda tamamlanan sigorta süreçleriyle kullanıcı memnuniyeti artarken, gömülü sigortacılık yalnızca bir ürün inovasyonu değil, iş modeli ve dağıtım stratejisi açısından da dönüştürücü bir güç olduğunu gösterdi.

ALTIN PSM

■ SmartIQ & Türkiye İş Bankası

■ Otomotivde Platform Ekonomisi

Türkiye otomotiv ve finans ekosistemi, hızla değişen tüketici davranışları ve dijitalleşmenin ivme kazanmasıyla birlikte yeniden şekilleniyor. Bu dönüşüm sürecinde Türkiye İş Bankası, yeni teknolojilerin araştırılması ve hayata kazandırılması yönünde önemli adımlar atıyor. İşCep Hayatım tarafındaki yaşam alanlarında hizmetlerin zenginleştirilmesi kapsamında yürütülen çalışmalar, İşCep ve SmartIQ iş birliğiyle yalnızca İşCep Aracında teknoloji entegrasyonu değil, aynı zamanda uçtan uca değer üreten ekosistem yaklaşımını da ortaya koyuyor.

Projenin başlangıcından bu yana 250 binin üzerinde tekil kullanıcı araçlarının; piyasa fiyatı, son 6 aylık ve haftalık değer değişimi, kaç günde satılacağı gibi pek çok iç görüye bu iş birliği üzerinden ulaştı. Bu iş birli-

ğinin ikinci fazıyla da SmartIQ'nun ikinci el otomotiv piyasasındaki güçlü öngörülleri, otomotiv ekosistemindeki yaygın ağı ile Türkiye İş Bankası'nın finans ve sigorta ürünleriyle birleştirerek tüketiciye tek noktadan erişim sunuyor. Yapı, otomotiv odaklı SaaS teknolojinin finans ve sigorta ile buluştuğu ilk büyük ölçekli "superapp ekosistemi" örneği olma niteliği taşıyor.

Türkiye İş Bankası & SmartIQ entegrasyonu, otomotivde çok aktörlü süreci tek noktadan erişilebilir, kolay ve odaklı ekosisteme dönüştürüyor. SmartIQ'nun kurumsal ağ ölçeği ile bankanın gömülü ürünlerinin birleşmesiyle kullanıcı, aynı ekranda "pazar durumu, fiyat, içgörü → aracı için teklif toplama → hayalindeki araçla ilgili ona özel teklifler → kredi → sigorta" zincirini kesintisiz sürdürebiliyor. Sadeleştirilmiş ve baştan sona kesintisiz iletilebilen veri katmanı sayesinde ölçülebilir KPI'lar (stok günü, erişim, dönüşüm...) gerçek zamanlı izlenebiliyor; denetlenebilirlik ve uyum standart hâle geliyor. Model, İşCep erişimiyle yaygınlaşırken, markalar-filolar-bankalar için tekrarlanabilir işleyiş sunuyor: Daha hızlı dönüş, daha net risk, daha öngörülebilir nakit akışı.



MAPFRE
Türkiye
Yönetim Kurulu
Başkanı Z.
Nazan Somer
Özelgin,
Ekosistem
Geliştiren
İş Birlikleri
kategorisinin
Gümüş ve Bronz
PSM ödüllerini,
ilgili şirketlerin
temsilcilerine
teslim etti...



GÜMÜŞ PSM

■ Moka United

■ Türkiye'nin İlk Ödeme MCP Sunucusu

Geleneksel ödeme altyapıları, yapay zekâ ajanları (AI agent) için tasarlanmadığı için, yapay zekânın ödeme süreçlerine entegrasyonu mümkün olmuyordu. Büyük dil modelleri (LLM) hayatın her alanına girerken, ödeme alanının da bu dönüşüme dahil olması gerekiyordu. Moka United, bu gerçekten yola çıkarak, Wagmi Tech iş birliğiyle Türkiye'nin yapay zekâ ajanlarıyla entegre olabilen ile ödeme MCP (Model Context Protocol) Server altyapısını hayata geçirdi.

Moka United POS altyapısının yapay zekâ asistanlarıyla entegre olmasını sağlayan MCP Server, sohbet ederek ödeme almasına olanak tanıyor. Artık örneğin, "Bora Bey'e 100 TL'lik ödemesi için link gönder" demek yeterli. Sistem saniyeler içinde ödeme linkini oluşturup SMS veya e-posta ile iletiyor.

Yapay zekâ asistanlarını doğrudan ödeme sistemleriyle entegre etme fırsatını değerlendiren Moka United, ilk kez POS işlemlerini yapay zekâ asistanlarının gerçek zamanlı karar mekanizmalarına dahil olabilir hale getirdi.

Artık para birimi, komisyon ve taksit seçenekleri dahil tüm POS kabiliyetleri yapay zekâ arayüzlerinde kullanılabilir.

Excel listeleriyle toplu ödeme linkleri saniyeler içinde oluşturulup gönderilebiliyor.

Moka United, insan-yapay zekâ iş birliğinin ödeme sistemlerindeki öncü omurgasını oluşturan bu platformla finansal teknolojilerde yepyeni bir otomasyon dönemi başlatma iddiasında.

MCP Server ile POS işlemlerinde hız, güvenlik ve işlem optimizasyonunda artış, dinamik işlem yönetimi ve operasyonel maliyetlerde azalma sağlanıyor. Ayrıca, hem Moka United müşterileri hem de gelecekte finansal yapay zekâ modelleriyle çalışacak kurumlar için güçlü bir temel oluşturacak bu sistemin, Türkiye'nin ödeme teknolojilerinde global rekabete hazırlık kapasitesini artıracığına inanılıyor.

BRONZ PSM

■ Datassist & Fingate.io

■ Kolay Avans

Kolay Avans, Türkiye'de bir ilk olarak Datassist, Fingate, Aktif Bank ve Filika.co'nun güç birliğiyle

Türkiye'de çalışanların maaş gününü yeniden tanımlayan bir çözüm olarak hayata geçirildi. Bu yenilikçi yapı, çalışanların hak ettikleri maaşın bir kısmına istedikleri anda, güvenli ve hızlı biçimde erişmesini sağlarken, işverenlerin nakit akışını etkilemeden çalışan memnuniyetini artırıyor. Filika.co'nun gerçek zamanlı hakediş teknolojisi, Datassist'in bordro servis entegrasyonu, Fingate'in fintek altyapısı ve Aktif Bank'ın finansman gücü bir araya gelerek uçtan uca entegre

bir deneyim yarattı. Kolay Avans, Türkiye’de çalışan refahını artıran ve işveren markasına değer katan, maaş günü kavramını dönüştüren öncü bir iş birliği modeli olarak nitelendiriliyor. Kolay Avans projesinde Filika.co, çalışanların hakedişlerini gerçek zamanlı hesaplayarak her an ulaşılabilir hale getirdi. Datassist, bordro sistemleriyle entegre çalışan altyapı sayesinde şirketlerin ek operasyon yükünü ortadan kaldırdı. Fintage, platformun finansal teknoloji altyapısını kurarak kullanıcı deneyimini uçtan uca dijital hale getirdi. Ak-tif Bank ise maaş avansı ve maaş kredisi finansmanını sağlayarak işverenlerin nakit akışını korudu.

Bu dört kurumun sinerjisiyle, Türkiye’de çalışanların kazanlarına istedikleri zamanda erişebildiği sürdürülebilir bir finansal refah modeli oluşturuldu.

Kolay Avans, maaş gününü beklemeden hak edilen ücrete erişimi mümkün kılarak Türkiye’de çalışan deneyimini dönüştürdü. İşverenler için hiçbir ek operasyonel yük oluşturmada çalışanlara finansal esneklik, hız ve güven sundu. Bu çözüm, erken ücret erişimiyle çalışan bağlılığını artırırken, işveren markasını güçlendirdi ve devir oranlarını azalttı. Araştırmalar, bu modellerin bağlılığı yüzde 89 artırdığını ve devir oranını yüzde 20 azalttığını ortaya koyuyor.

BRONZ PSM

■ Paywall

■ Mastercard 360° Entegrasyon

Paywall Ödeme Orkestrası, finansal kurumların tüm ödeme altyapılarını tek noktadan yönetmesini sağlayan yenilikçi bir orkestrasyon platformu. Mastercard iş birliğiyle geliştirilen bu proje sayesinde Mastercard hizmetleri, Paywall sistemi üzerinden doğrudan entegre olarak çalışabilir hale geldi. Müşteriler artık Mastercard hizmetlerini Paywall vasıtasıyla doğrudan satın alabiliyor ve yine Paywall Ödeme Orkestrası üzerinden Mastercard hizmetlerine entegre olarak, teknik entegrasyon ve ilişki yönetimi süreçlerini hızlandırarak, kolaylıkla tamamlıyor. Bu ortak altyapı, işletmelere hem Mastercard’ın açık devre kart saklama avantajlarını hem de Paywall’un kapalı devre kart

saklama kabiliyetini sunarak seçim özgürlüğü tanıyor. Ayrıca kendi ödeme sayfasını kodlamak istemeyen firmalar, Paywall ve Mastercard’ın ortak ödeme sayfası çözümünü kullanarak minimum yazılım iş yüküyle ödeme alabiliyor.

Proje, yalnızca teknik bir entegrasyon değil, Türkiye’deki dijital ödeme ekosistemini hız, güvenlik ve erişilebilirlik açısından dönüştüren bir altyapı reformu olarak nitelendiriliyor. POC sürecinde dahi sektörün önde gelen üç şirketi projeyi canlı kullanıma aldı, ödeme akışlarını sadeleştirdi ve müşteri deneyiminde ölçülebilir iyileşme elde edildi.

İşletmelerin Mastercard’e entegrasyon süresi yüzde 75 (6 haftadan 10 güne) kısaldı. İşletmelerin entegrasyon maliyetleri önemli ölçüde azaldı. Kullanıcı memnuniyeti ve satış dönüşüm oranları arttı.

Bu proje, Mastercard’ın dijital ödeme ekosistemindeki erişimini genişletirken, Paywall’un orkestrasyon kabiliyetlerini sektörün hizmetine sundu; finansal verimliliği ve rekabet gücünü birlikte artırdı.

BRONZ PSM

■ AlbarakaTech Global

■ AlbaSign Yapay Zekâ İmza Tespit ve Uyum Kontrolü

Inhouse geliştirilen AlbaSign Yapay Zekâ ile İmza Tespit ve Uyum Kontrolü, kurumların imza doğrulama ve uyum süreçlerini tamamen dijitalleştirerek manuel kontrollerden kaynaklanan zaman kaybı ve hata oranlarını ortadan kaldırmak amacıyla tasarlandı. İki farklı doküman üzerindeki imzaları yüksek doğruluk oranıyla tespit edebilen çözüm, eşleştirme yapıp benzerlik skorunu hesaplayarak güvenilir sonuçlar üretiyor. Mikro servis mimarisi sayesinde mevcut sistemlere kolayca entegre olabilen çözüm, kurumların operasyonel süreçlerine hız ve otomasyon kazandırıyor. Manuel imza kontrol süreçlerinde yaşanan yoğun iş gücü, gecikmeler ve uyum riskleri, bu teknoloji sayesinde saniyeler içinde sonuçlanabiliyor. Böylece kurumlar hem verimlilik hem de güvenlik açısından önemli kazanımlar elde ediyor.

Çözümün yüksek performanslı yapay zekâ modeli, doküman işleme yetenekleri ve ölçeklenebilir mimarisi; bankacılık, sigortacılık, kamu ve hukuk gibi imza yoğun alanlarda fark yaratan bir dönüşüm sunuyor. AlbarakaTech’in inovasyon ve dijital dönüşüm vizyonunu yansıtan bu proje, sadece bir teknoloji uygulaması değil, aynı zamanda kurumların operasyonel mükemmeliyet ve veriye dayalı karar alma süreçlerinde yeni bir standart oluşturma iddiasında.

AlbaSign Yapay zekâ İmza Tespit ve Uyum Kontrolü, iki farklı dokümandaki imzaları yüksek doğrulukla tespit edip eşleştiren, entegrasyona hazır bir mikro servis olarak geliştirilmiştir. Yüzde 95’in üzerinde doğruluk oranına sahip yapay zekâ algoritmaları sayesinde manuel işlem ihtiyacını ortadan kaldırıyor. Ortalama işlem süresi manuel yöntemlere göre yüzde 80 daha hızlı. Kurumlar bu sayede iş gücü maliyetlerinde yüzde 60’a varan tasarruf sağlayabiliyor. Servis çıktısı, eşleşen imzaların görseli ve benzerlik skoruyla birlikte sunulan çözüm; kolay entegrasyon, yüksek hassasiyet ve uyumluluk özellikleriyle operasyonel doküman yönetimini dönüştürerek kurumların dijitalleşme yolculuğunda hız, güvenilirlik ve verimlilik sağlıyor. Müşteri memnuniyetini artırırken hata oranlarını da minimize ediyor.

EN İNOVATİF ÜRÜN - HİZMET - PROJE



En İnovatif Ürün – Hizmet – Proje kategorisinde Altın PSM kazananlar, ödülleri Austriacard Holdings AG Türkiye, Orta Doğu ve Afrika Başkan Yardımcısı Burak Bilge'den teslim aldı...

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Yüz ile Ödeme

İş Bankası'nın ödeme sistemleri odağını, yenilikçi çözümlerle kusursuz müşteri deneyimi sunmak oluşturuyor. Banka bu kapsamda ödeme süreçlerini daha hızlı, pratik ve güvenli hâle getirmek için çalışıyor. Geleneksel kartlı veya mobil cihazla ödeme yöntemlerine alternatif olarak fiziksel temas ve cihaz bağıllığını tamamen ortadan kaldıran “yüz tanımayla biyometrik doğrulama” özelliği de bu çabanın bir sonucu. Bu sayede İş Bankası müşterileri kart, cüzdan veya telefona ihtiyaç duymadan sadece yüzlerini okutarak kolayca ödeme yapabiliyor. Banka müşterilerine pürüzsüz, hızlı bir ödeme deneyimi sunmayı ve bu yenilikçi çözümü fiziksel perakende noktalarında konumlandırmayı hedefliyor. Türkiye’de ilk olan “Yüz ile Ödeme”, kullanıcılara alışverişlerin-

de hızlı, temassız ve şifresiz ödeme; üye işyerlerine ise müşterilerine kesintisiz ödeme kabul deneyimi vaat ediyor. Projenin ilk fazında entegrasyon ve teknolojik altyapı geliştirmelerinin ardından pilot uygulama seçili CarrefourSA mağazalarındaki self kasalarda başlatıldı. Donanım (yüz tanıma kameraları) ve yazılım için çözüm geliştirildi. Yüz ile Ödeme yapmak isteyen kullanıcılar İşCep’ten yüzlerini tanıtıyor ve ödemelelerinin yansıtılacağı kartı tanımıyor. Kartlarını tanımlayan müşteriler alışverişlerinde, hızlı kasada ödeme yöntemi olarak “Yüz ile Ödeme” seçeneğini seçip kasanın üzerindeki tablette sadece yüzünü okutarak hızlı, temassız ve şifresiz ödeme yapabiliyor. Biyometrik yüz verileri sistemde KVKK kapsamında işleniyor ve müşteri onayıyla kullanılıyor.

Bu yenilikçi ödeme çözümünde fiziki kart veya telefon gerekliliği olmadığı için hız ve konfor özellikleri öne çıkıyor. Yüz ile Ödeme, müşteri sadakati ve alışveriş akışında pozitif etki yarattı. Self kasa süreçlerinde gözle görülür süre kısalması kaydedildi. Bankanın iş ortaklarının projeye ilgisiyle birlikte yaygınlaşma hazırlıkları başladı.

ALTIN PSM

■ iyzico

■ kolai

iyzico’nun yeni üretken yapay zekâ destekli alışveriş asistanı kolai, kullanıcıların alışveriş deneyimini kökten değiştirirken, üye iş yerleri için yeni bir dijital pazar alanı yaratıyor. Bu yenilik, kullanıcıların ürün keşfi ve satın alma adımlarını basitleştiriyor; aynı zamanda iyzico ekosistemindeki 185 bini aşkın üye iş yerini,

milyonlarca iyzico kullanıcısına doğrudan ulaşan entegre bir dijital pazaryerine dönüştürerek, ticari görünürlüklerini ve verimliliklerini artırıyor.

iyzico mobil uygulaması içerisinde yer alan kolai, kullanıcıların doğal dildeki taleplerini anlayarak kişiselleştirilmiş ürün ve kampanya önerileri sunuyor ve uçtan uca güvenli bir alışveriş deneyimi vaat ediyor. kolai, yapay zekâyı e-ticaretin merkezine yerleştirerek hem kullanıcı deneyimini zenginleştiren hem de üye iş yerleri için somut bir katma değer yaratan stratejik bir ürün olarak konumlandırılmıştır.

Proje, iyzico'nun ürün ve mühendislik ekiplerinin entegre çalışmasıyla hayata geçirildi. Uygulama sürecinde, mevcut iyzico mobil uygulamasına tam entegre, kullanıcı dostu bir alışveriş asistanı geliştirildi. Geliştirme stratejisinin merkezine kullanıcı içgörüsü

ve deneyim tasarımı konularak, tüketicilerin doğal dildeki arama alışkanlıklarına yanıt veren bir teknoloji kurgulandı.

Oluşturulan yeni ticaret kanalıyla iyzico'nun B2C marka algısı güçlendirilirken, üye iş yerlerine doğrudan satış ve pazarlama odağında etkili bir araç sunuldu. En dikkat çekici sonuçlardan biri, marka etkileşimindeki rekor artış oldu: kolai deneyimiyle iyzico mobil uygulamasına giren kullanıcı sayısı 4 kat arttı. Stratejik kazanımlar arasında, 185 bini aşkın üye iş yeriyile milyonlarca kullanıcıya erişim sağlayan yeni ve verimli bir dijital pazar yeri kurulması; doğru kullanıcıyla doğru zamanda temas kurmayı sağlayan akıllı ticaret katmanının geliştirilmesi ve yapay zekâ desteğiyle alışveriş sürecinin daha hızlı, kolay ve güvenli hale getirilmesi yer alıyor.

ALTIN PSM

■ Rudiq

■ Dijital Varlık Yönetim Platformu

Rudiq; bankalar, finans kurumları ve varlık yönetim şirketleri için tasarlanmış bir gerçek dünya varlıkları (RWA, real world asset) token dağıtım pazaryeri altyapısı. Platform; fon, bono, gayrimenkul, enerji gibi gerçek dünya varlıklarını tokenize ederek dağıtmayı ya da hâlihazırda tokenize edilmiş varlıkların farklı kurumsal kanallarda güvenli dağıtımını mümkün kılıyor. Kurumlar için dağıtım, son kullanıcı için yatırımı kolaylaştıran blokzinciri tabanlı bir çözüm. Yüksek değerdeki varlıklar küçük paylara bölünerek (fraksiyonel mülkiyet) daha geniş bir yatırımcı kitlesine açılıyor; tokenize varlıklar, blokzinciri ekosistemindeki likiditeye erişimini artırıp küresel ölçekte dağıtım kolaylaştırıyor. Dağıtım pazaryeri bileşeni; yüksek ilgi gören veya görme potansiyeli olan, güvenilir kurumlarca

tokenize edilmiş varlıkların kurumların kendi pazar yerlerinde dağıtımını sağlıyor. Bu sayede kurumlar gelir elde ederken varlık yönetim kabiliyeti artırıyor ve ekosistemi birleştirici bir rol üstlenilmiş oluyor.

Rudiq, güvenilir tokenizasyon yapan kurumlar, bankalar, finans enstitüleri, varlık yönetim şirketleri ve tokenizasyon/dağıtımdan katma değer üretebilecek tüm paydaşları tek bir Rudiq API'sinde birleştiriyor. Böylece hem kurumsal dağıtım operasyonları sadeleşiyor hem de son yatırımcı için yatırım deneyimi basitleşiyor.

Proje kapsamında, kurumsal gereksinimler için on-premise kurulabilen ve bulutta da çalışabilen, modüller bir API/whitelabel altyapısı geliştiriliyor. Mimari, EVM başta olmak üzere talebe göre diğer blokzinciri ağlarında da etkinleştirilebilir konumda.

Projenin önümüzdeki dönemde 15-20 arasında kurumda aktif olarak çalışması planlanıyor. Aylık ortalama yüzde 10-12 büyüme temposu korunarak, 2026 sonuna kadar kademeli devreye alımlarla 30-50 milyon dolar aralığında tokenize varlık hacmine ulaşılması hedefleniyor.

GÜMÜŞ PSM

■ VakıfBank

■ NLP Tabanlı Akıllı Yanıt Otomasyonu

Akıllı Yanıt Otomasyonu, müşteri başvurularının yönetim süreçlerini uçtan uca dijitalleştiren ve manuel, zaman alıcı süreçleri ortadan kaldıran yenilikçi bir NLP/LLM tabanlı yapay zekâ çözümü. Sistem; karmaşık dili, duyguyu tonunu ve ironiyi anlayarak bağlama uygun, tutarlı ve insana yakın yanıtlar üretebiliyor. Tamamen kurum içi kaynaklarla geliştirilen proje, regülasyon uyumunu garanti altına alırken müşteri memnuniyet skorlarını artırıyor, operasyonel riskleri azaltıp kalite/tutarlılık standartlarını güvence altına

alıyor. Projenin yenilikçi yapısı bankanın dijital dönüşüm stratejisini hızlandırıp sürdürülebilir ölçeklenebilirlik ve rekabet avantajı yaratıyor.

Proje için binlerce gerçek müşteri başvurusu üzerinden eğitilmiş, duygu durumu ve ironi gibi bağlamsal unsurları ayırt edebilen NLP/LLM modelleri geliştirildi. Müşteri Memnuniyeti, İş Zekâsı ve Raporlama, Uygulama Geliştirme ekiplerinin güçlü iş birliği sayesinde, tüm geliştirme süreci tamamen inhouse yürütüldü. Veri toplama, etiketleme, model eğitimi, test-validasyon, süreç uyum kontrolleri ve canlıya geçiş aşamalarından oluşan çok katmanlı bir üretim süreciyle hayata geçirilen proje, VakıfBank'ın mevcut başvuru yönetim sistemine entegre edilerek uçtan uca otomasyon altyapısı oluşturuldu.

Akıllı Yanıt Otomasyonu, hedeflenen müşteri memnuniyetini artırma ve operasyonel verimlilik

kazanımlarını şimdiden somut olarak göstermeye başladı. Manuel süreçlerde bir çalışan günde 80-100 başvuruyu ortalama 5-6 dakikada yanıtlarken, Akıllı Yanıt Otomasyonu ile bu süre 1-2 saniyeye indi, yüzde 95'in üzerinde doğruluk oranı yakalandı. İlk etapta 3 bin civarında olan aylık başvuru sayısı 75 binin

üzerine çıkarılarak 25 kat verimlilik artışı sağlandı. Proje sayesinde operasyonel hata oranlarının düştüğü, yasal süreye tabi başvuruların zamanında ve denetlenebilir şekilde karşılandığı, müşteri memnuniyetinde (CSAT, NPS) ve iş gücü verimliliğinde sürdürülebilir, ölçülebilir iyileşmeler sağlandığı görüldü.

Deloitte Türkiye CEO'su Başak Vardar, En İnovatif Ürün – Hizmet – Proje kategorisi için belirlenen Gümüş ve Bronz PSM ödüllerini sahiplerine teslim etti...



GÜMÜŞ PSM

■ Pay N Kolay

■ Sıra Dışı Ödeme

Kıyafet, ayakkabı, elektronik, kozmetik, gıda gibi ürün satışı yapılan zincir mağazalarda ödeme için müşteriler kasaya yönlendirilmekte ve kasa önlerinde yoğun kuyruklar oluşuyor. Sıra Dışı Ödeme ürünüyle müşterilerin kasa kuyruğuna girmeden satın aldıkları ürünü kredi kartı ile reyonda ödemelerinin sağlanması amaçlandı. Böylece bir yandan müşteri memnuniyetinin artması bir yandan da mağaza içi kasa kuyruklarının azaltılması ve mağazanın operasyonel verimliliğinin artırılması hedeflendi.

Mağaza kasa yazılımıyla konuşacak bir uygulama geliştirilip Android özellikli fiziki bir POS cihazı içerisi-

ne app2app olarak yüklendi. Bu uygulama sayesinde reyon görevlisi satışa konu ürünün barkodunu POS cihazıyla okutarak stok durumunu görebiliyor, ürünü sepete ekleyip sepet tutarını kredi kartıyla kolayca tahsil edebiliyor. Ayrıca, satış yapılan ürün stoktan otomatik olarak düşüyor. Satış faturası ise müşterinin cep telefonuna sms yoluyla dijital olarak gönderiliyor. Bu sayede müşteri kasa sırasına girmeden beğendiği ürünün ödemesini reyonda yaparak ürününü satın alabiliyor.

Sıra Dışı Ödeme çözümü halihazırda üç ayrı markanın 91 mağazasında pilot olarak uygulamaya alındı. Gerek müşterilerden gerekse ilgili mağaza yöneticilerinden alınan ilk geri bildirimler oldukça olumlu. Ölçümlenen ilk verilere göre kasa önünde oluşan kuyruklarda kayda değer bir azalma olduğu ve firma satışlarının olumlu yönde etkilendiği görüldü. Ayrıca Sıra Dışı Ödeme süreci de sorunsuz olarak çalışıyor ve ödeme işlemi hızlı bir şekilde yapılabilir.

GÜMÜŞ PSM

■ Architech

■ Aİgent Suite

Aİgent Suite, kurumların kendi bilgi kaynaklarını kullanarak özel yapay zekâ asistanları ve ajanları oluşturabilmesini sağlayan, büyük dil modeli (LLM) tabanlı, çoklu ajan (multi-agent) mimarisıyla geliştirilmiş yeni nesil üretken yapay zekâ ürün ailesi. Çözüm iki ana modülden oluşuyor:

- **Aİgent Platform:** “Kendi asistanını kendin yap”

yaklaşımıyla, teknik bilgi gerektirmeden asistan ve ajan tasarımı, eğitimi, yönetimi ve en önemlisi "AI governance" süreçlerinin uçtan uca kontrolünü sağlıyor.

● **AIgent Akıllı Asistanlar:** Kurumun bilgi tabanına entegre çalışarak; müşteri destek asistanı, çalışana yardımcı asistan, teknik destek asistanı gibi farklı görevlerde özelleştirilebilen, doğal dil ile etkileşimli ve insansı iletişim deneyimi sunan dijital yardımcılar üretiyor.

AIgent Suite, kurum içi operasyonlarda bilgiye erişimi hızlandırıp tekrarlayan görevleri otomatikleştiriyor, müşteri etkileşimlerinde ise yanıt sürelerini kısaltarak memnuniyeti artırıyor. LLM, RAG altyapısı, PII Redaction ve çoklu ajan yapısı sayesinde teknik uzmanlık gerektirmeden kullanılabilen, güvenli ve ölçeklenebilir bir GEN AI çözümü. AIgent Suite, kurumlara özel dijital dönüşüm deneyimi sunarken, yapay zekânın

kontrollü, güvenli ve sürdürülebilir şekilde kurumsal süreçlere entegre edilmesini mümkün kılıyor.

Proje sayesinde kurum içinde asistan ve ajan kullanımı hızla arttı; onboarding süreçlerinden çalışan sorularını yanıtlayan Çalışan Bilgi Asistanlarına, mobil ve web şubelerde müşteriye bilgi veren ve aksiyon alan ajanlara kadar farklı kanallarda etkin bir iletişim aracı haline geldi.

AIgent Platform sayesinde bu ajanların governance süreçlerine entegrasyonu ve yönetimi kolaylıkla sağlandı. Teknik bilgiye ihtiyaç duymadan asistan geliştirme olanağı, geliştirme süresini haftalardan saatlere indirdi. Uygulama sonrası bilgiye erişim süresi yüzde 70 azaldı, operasyonel iş yükü yüzde 35 düştü; müşteri memnuniyetinde yüzde 25, çalışan verimliliğinde yüzde 25 artış sağlandı.

BRONZ PSM

■ Mükellef

■ Robom

Robom, KOBİ'ler ve mali müşavirler için yapay zekâ destekli ön muhasebe çözümü sunuyor. Manuel işlemleri yüzde 30 azaltmayı, belge işleme doğruluğunu yüzde 95'in üzerine çıkarmayı ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedefleyen Robom; belge tanıma, otomatik gider kategorileendirme ve vergi optimizasyonu gibi özelliklerle kullanıcıların iş yükünü hafifletirken, finansal görünürlüğü artırıyor.

Projede stratejik olarak yüksek doğruluk ve maliyet verimliliğini önceleyen teknolojiler tercih edildi. Google Gemini 2.0 Flash Lite, OCR ve PDF parser çö-

zümleri doğruluk testleriyle değerlendirildi, en verimli yapı benimsendi. Ürün geliştirme sürecinde düzenli kullanıcı anketleri ve görüşmeleriyle elde edilen geri bildirimler teknoloji seçiminden arayüze kadar her aşamada yol gösterici oldu. Mükellef iş birliğiyle yürütülen kapalı beta sürecinde, pilot kullanıcılarla kapsamlı testler yapıldı; ürün, gerçek kullanıcı ihtiyaçlarına göre şekillendirildi. Dijital reklamlar ve deneme sürümüyle doğrudan satış modeli uygulandı. Sonuç olarak ön muhasebe işlemleri yüzde 20 azalırken, belge işleme doğruluğu yüzde 95'i aştı, gider yönetimi süreleri yüzde 50 kısaldı. Mali müşavirler tekrarlayan işlemlerde yüzde 25 zaman tasarrufu elde ederken, KOBİ'ler finansal görünürlüklerini artırdı.

Bu sonuçlar, Robom'un hem müşteri memnuniyetini yükselten hem de global ölçekte ölçeklenebilir bir yapay zekâ destekli muhasebe deneyimi sunduğunu somut verilerle ortaya koydu

BRONZ PSM

■ Kuveyt Türk

■ Görüntü İşleme ile ATM Güvenliği ve Sürekli İzleme

Türkiye'deki yasal düzenlemeler gereği, ATM'lerde PIN tuşlarının kamera kayıtlarında görünmemesi zorunlu. Aynı zamanda ATM kameralarının her zaman çalışır durumda olması, önünün kapatılmaması ve doğru açıda görüntü sağlaması da regülasyon açısından kritik öneme sahip. Bu gereklilikler daha önce manuel olarak kontrol edilemediği için bankalar ciddi riskler taşıyordu. Hatta bazı bankalar ATM başına milyon TL'lere varan cezalar ödemek zorunda kaldı. Kuveyt Türk'ün geliştirdiği "ATM Güvenliği ve Sürekli İzleme" projesi, bu riskleri ortadan kaldırmak için görüntü işleme ve akıllı otomasyon teknolojilerini bir araya getiriyor. Proje iki temel bileşenden oluşuyor:

1. ATM Tuş Maskeleyme: Görüntü işleme algoritmaları sayesinde PIN tuşları tüm kayıtlar üzerinde otomatik olarak maskeleniyor.

2. ATM Kamera İzleme: Robotlar, 7/24 kamera kayıtlarını analiz ederek kamera kapanması, yön değiştirmesi, görüntünün bozulması ya da önünün kapatılması gibi durumlarda yalnızca kritik hataları iş birimlerine raporluyor.

Projeye birlikte Kuveyt Türk, bankacılıkta müşteri güvenliği ve regülasyon uyumu alanında yüzde 100 başarı sağladı. BDDK denetimlerinde sıfır uygunsuzluk raporlandı, milyonlarca TL'lik potansiyel ceza riski ortadan kaldırıldı. Ayrıca, daha önce insan gücüyle yapılamayan bu kontroller otomasyona devredildi, yaklaşık 13-14 personel eşdeğerinde iş yükü tasarrufu sağlandı. Yanlış alarmlar minimuma indirildi, iş birimleri yalnızca kritik hatalara odaklanabildi. Dış firmaların sunduğu 450 bin dolarlık lisans maliyetine sahip çözümler yerine kurum içi geliştirme tercih edilerek önemli bir maliyet avantajı elde edildi.



EN İYİ ALTYAPI



En İyi Altyapı kategorisindeki ödüller gazeteci Sefer Yüksel tarafından takdim edildi...

ALTIN PSM

■ Pavo

■ Pavo Indus

Pavo Indus ürünü farklı yazılımlara ihtiyaç duymadan, ödeme sağlayıcılarının sanal POS dünyasındaki yetkinliklerini ve avantajlarını regülasyona uygun şartlar ve koşullarda fiziki dünyaya indirmek ve üye iş yerlerine özel tüm finansal hizmetleri uçtan uca sunabilmek amacıyla Pavo Ar-Ge ekibi tarafından özel olarak tasarlandı.

Finansal kuruluşlarla iş birliklerini güçlendiren çözüm geliştirilirken, ödeme altyapısı sağlayıcılarının sanal POS deneyimleri göz önüne alınarak, fiziki POS'larda aynı yetkinlikleri kullanabilmeleri sağlandı. Böylece

yeni satış ve iş geliştirme kanalları oluşturulmuş, Pavo Android POS cihazlarıyla hızlı entegrasyon sayesinde zaman ve maliyet avantajı elde edildi. Şu anda 25 ödeme sağlayıcısı çözümü aktif olarak kullanıyor.

Pavo Indus üzerinden ödeme sağlayıcılar işlemleri anlık takip edebiliyor, hak edişleri saniyeler içinde dağıtabiliyor. Banka önceliklendirme ve taksit yönetimiyle rekabetçi koşullar oluşturup güvenli mali uygulamalar sağlayabiliyorlar.

Pavo Indus ürünü kısa bir süre içerisinde 25 ödeme kuruluşu tarafından canlı saha kullanımına alındı. Ulaşım, havayolu, sağlık, etkinlik, kafe-restoran, belediye, kasiyersiz ödeme noktaları gibi birçok sektör ve projede sahada aktif olarak çalışarak ürünün ortaya çıkma amacına hizmet etti. Söz konusu ödeme kuruluşları, halen yaklaşık 50 bin adet Pavo Android POS cihazını Pavo Indus çözümüyle takip edip yönetiyor. 2026 yılı sonuna kadar bu sayının 100 bini geçmesi hedefleniyor.

GÜMÜŞ PSM

■ UPT

■ Dünyayı Birleştiren Finansal Ağ

UPT, yıllardır geliştirdiği para transferi altyapısıyla Türkiye ve dünyanın dört bir yanındaki finansal kuru-

luşlara hizmet veriyor. Bu güçlü sistem, Türkiye'de ve dünya çapında çok sayıda banka ile ödeme kuruluşunda altyapı sağlayıcısı olarak kullanılıyor; 14 ülkede ise doğrudan UPT markasıyla faaliyet gösteriliyor. Örneğin Azerbaycan'da bir bankaya girdiğinizde, para transferi seçeneklerinde UPT markasını doğrudan görebilirsiniz. Bu bankanın kullanıcıları UPT ile global para transferi yapabiliyor.

Toplamda 200'ü aşkın global partner ve 500 binden

fazla hizmet noktasıyla UPT, dünya çapında 176 ülkeye para transfer imkanı sunan geniş bir finansal ağı kurdu. UPT API sayesinde finansal kurumlar, tek bir entegrasyonla 176 ülkeye para transferi hizmeti sunabiliyor. Kullanıcılar ise banka hesabına, karta, mobil cüzdana veya nakit çekim noktasına güvenli ve uygun maliyetli şekilde para gönderebiliyor.

UPT para transferi altyapısı, yalnızca teknik bir sistem değil, finansal kapsayıcılığı destekleyen yenilikçi bir ekosistem. 2025 itibarıyla genişleyen partner ağı, artan işlem hacmi ve dijital dönüşüm yatırımlarıyla UPT, dünya genelinde para transferinde hız, güven ve erişilebilirliği bir arada sunuyor.

Proje geliştirme sürecinde UPT; MoneyGram, Ria,

WorldRemit gibi dünyanın önde gelen para transferi markalarıyla doğrudan iş birlikleri kurarak küresel ölçekte operasyonel uyumluluk sağladı. Bu zorlu sürecin arkasında yılların tecrübesi, güçlü bir teknoloji altyapısı ve güven odaklı bir yaklaşım yatıyor. UPT, yalnızca teknik bir entegrasyon ağı kurmakla kalmamış, aynı zamanda global ölçekte sınır ötesi finansal iş birliklerinin nasıl sürdürülebilir hale getirilebileceğine dair örnek bir model oluşturdu. UPT, 2025 itibarıyla yurt dışında 160 adet banka ve ödeme kuruluşunun fiziki noktalarında, 22 adet banka ve ödeme kuruluşunun ise dijital kanallarından para transferi hizmeti verir konuma ulaştı. Bu geniş ağı üzerinden 2025 yılının ilk yarısında 400 binin üzerinde işlem gerçekleşti.

BRONZ PSM

■ Paratika

■ Tarım Gateway

Türkiye’de bankaların tarım kartlarıyla entegre çalışan ilk ödeme altyapısı olan Paratika Tarım Gateway; tarımsal üreticiler, tedarikçiler ve bayiler için geliştirilen yenilikçi bir dijital tahsilat çözümü. Payten’in 25 yılı aşkın Ar-Ge gücüyle geliştirilen ve TCMB faaliyet onaylı ödeme kuruluşu Paratika tarafından sunulan çözüm, firmalara tek entegrasyonla sektördeki tarım kartlarının yüzde 50’sinden fazlası üzerinden güvenli, hızlı ve merkezi tahsilat yapma olanağı tanıyor.

Türkiye’nin önde gelen tohumculuk ve tarımsal üretim firmalarından Agromar, 3 bini aşkın bayi ağıyla bu çözümü kullanarak ödeme altyapısını dijitalleştirdi. Agromar’a özel geliştirilen bayi paneli sayesinde her bayi sadece kendi faturalarını görüntüleyip tahsilat işlemlerini yapabiliyor. “Şimdi al, hasatta öde” yapısıyla çiftçilere ve bayilere esnek finansman imkanı

sunan sistem; PCI DSS Level 1 uyumlu altyapısı, yapay zekâ destekli fraud önleme teknolojisi ve yüzde 99.9 başarılı işlem oranıyla tarım sektöründe finansal dijitalleşmenin öncüsü oldu.

Proje kapsamında 100 milyon TL’ye yakın işlem hacmi elde edilerek Agromar’ın tahsilat süreçleri uçtan uca dijitalleştirildi. Tek panel üzerinden mutabakat, bayi bazlı raporlama ve güvenli altyapı sayesinde operasyonel maliyetler azaldı, manuel hatalar ortadan kalktı. Tahsilat süreçlerinin dijitalleşmesiyle operasyonel verimlilik ve izlenebilirlik sağlandı. Farklı bankalarla ayrı anlaşmalara gerek kalmadan tüm tahsilatlar tek entegrasyonla yönetildi. Müşterilere kolay, güvenli ve esnek ödeme deneyimi sunulurken memnuniyet artırıldı.

Her bayi kendi faturalarını güvenli şekilde görüntüleyip tahsil edebildi. Manuel hatalar ortadan kalkarken, hızlı ve kolay bir tahsilat deneyimi sunuldu. “Şimdi al, hasatta öde” modeliyle ödeme esnekliği sağlandı.

Çiftçiler için de “şimdi al, hasatta öde” özelliğiyle finansal esneklik kazandırıldı. Üretim sürecinde nakit sıkışıklığı yaşanmadan girdilere erişim kolaylaştı ve üretimin sürdürülebilirliği desteklendi.



EN İYİ TUTUNDURMA - PAZARLAMA BAŞARISI



Yüzde 30 Kulübü Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Ebru Dildar Edin; En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı kategorisindeki ödülleri sahiplerine teslim etti...

ALTIN PSM

■ Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

■ Yılların Aşkına

Bonus'un 25. yılı kapsamında Mastercard iş birliğiyle hayata geçirilen "Yılların aşkı" kampanyası, Türkiye'nin en ikonik kredi kart markalarından biri olan Bonus'un yıllara dayanan güven, sadakat ve anılardan oluşan bağına vurgu yaptı. Finansal bir ürünü duygusal bir simgeye dönüştüren kampanya, nostaljik hikâye anlatımı hem dijital hem outdoor'da ful funnel iletişim stratejisi ve içten bir filmle müşterilere Bonus'un hayatlarının her anında yanlarında olduğunu hatırlattı. Outdoor, sosyal medya, gamification ve influencer içerikleriyle "bir şey yapmana gerek yok, zaten kazandın" mesajı her kanalda yayıldı. Veri odaklı kişiselleştirme ve Mastercard'ın erişim gücüyle hedef

kitleye özel içerikler sunuldu. Kampanyada 10 yıl ve üzeri Bonus müşterilerine 1.000 TL, en uzun süreli 100 müşteriye ise ek olarak 10.000 TL bonus verildi. Sonuçlar dikkat çekici oldu: Kampanyaya katılan ve ödül kazanan müşteri sayısı önceki kampanyalara kıyasla iki katına çıktı;

Kampanya, çok kanallı stratejisiyle 140 milyondan fazla gösterime ulaşarak Bonus'un erişimini ve etkileşimini önemli ölçüde artırdı. Uygulama indirme oranı yüzde 17 artarken, edinim maliyeti yüzde 60 azaldı ve yüksek verimlilik sağlandı. Kampanyaya katılan ve ödül kazanan müşteri sayısı, önceki kampanyalara kıyasla iki katına çıktı. Katılımcıların kredi kartı harcamaları 28 milyon TL artış gösterdi.

Başlangıçta tek fazlı olarak planlanan kampanya, elde ettiği olağanüstü başarı sayesinde üç ek fazla uzatıldı. Bilinirlik odaklı olduğu düşünülen sadakat kampanyası performans pazarlamanın yaratıcı fikirle birleştiğinde nasıl etkili sonuçlar üretebileceğini güçlü şekilde kanıtladı

GÜMÜŞ PSM

■ AgeSA

■ AI-based Recommender Engine

Bireysel emeklilik gibi uzun vadeli ve yüksek müşteri sadakatı gerektiren bir sektörde dijitalleşme ve

kişiselleştirme ihtiyacı artarken AgeSA bu boşluğu kapatmak amacıyla AI-based Recommender Engine (Yapay Zekâ Tabanlı Öneri Motoru) projesini hayata geçirdi. Sistem, müşterilerin davranışsal geçmişini, dijital etkileşimleri ve finansal profillerini bütünleştirerek 360° müşteri görünümü oluşturup benzerlikleri yakalıyor, müşteriler için en uygun "bir sonraki en iyi aksiyonu" belirliyor. Mobil uygulama, push, SMS gibi

temas noktalarına entegre edilen motor; teklifleri anlık, kişiselleştirilmiş ve doğru zamanda sunuyor.

Proje, AgeSA'nın kurum içi veri bilimi ve yazılım ekipleriyle, dışa bağımlılık olmadan ve regülasyonlara tam uyumlu on-premise mimaride geliştirildi. Böylece müşteri verileri korunurken kurum içinde de kalıcı bilgi birikimi sağlandı.

Sistemin temelinde, müşteri benzerliklerini yakalayan ve her etkileşimden öğrenerek güncellenen yapay zekâ algoritmaları bulunuyor. Sistem, kural bazlı kampanya mantığının ötesine geçerek etkileşimden öğrenme ve dinamik öneri yeteneği sunuyor. Öneri motoru, Şubat 2025'te canlıya alındıktan sonraki ilk 4 haftada yüzde 10 toplam geri dönüş oranına ulaştı ve gelenek-

sel kampanyalara göre 3 kat daha fazla etki yarattı. Farklı teklif kategorilerinde dönüşler yüzde 8-12 bandında gerçekleşti. İlk ayda 150 milyon TL, ilk 6 ayda ise 500 milyon TL'nin üzerinde finansal etki sağlandı. Yıl sonu itibarıyla bu etki 800 milyon TL'yi aştı. Toplam finansal etkinin yüzde 30'u ise az etkileşime sahip ve düşük değerli müşteri segmentlerinden geldi.

Bu projeye finansal büyüme sağlandı; dijital kanallar üzerinden kurulan bağ güçlendirildi, kişiselleştirilmiş tekliflerle müşteri deneyimi derinleştirildi, sistemin sürdürülebilir, esnek ve ölçeklenebilir yapısıyla farklı teklifler hızlıca entegre edilebilir hale getirildi ve farklı kanallara yaygınlaştırılması için sağlam bir temel oluşturuldu.

GÜMÜŞ PSM

■ Pluxee

■ Yapay Zekâ Destekli Müşteri Tutundurma

Müşterilerin çalışanlarına bakiye yükleme yapması, Pluxee'nin en kritik ticari göstergelerinden biri. Predictive Churn Modeli, yükleme yapmama riskini önceden tespit ederek doğru zamanda doğru aksiyonu almayı sağlayan proaktif bir yönetim aracı. Bu proje, şirket içerisinde müşteri bağlılığını veri bilimiyle ölçen ve aksiyona dönüştüren ilk yapay zekâ tabanlı karar destek sistemi olma özelliğini taşıyor. Model, 1 milyondan fazla sipariş, 1 milyonun üzerinde etkileşim, 200 binden fazla faaliyet, 26 binden fazla müşteri bilgisi ve 36 binden fazla üye iş yeri dahil olmak üzere çok geniş bir veri evreni üzerinde geliştirildi. Toplamda 117 farklı değişken analiz edilerek modelin en yüksek doğrulukla çalışması sağlandı. Sadece bir tahminleme modeli değil, aynı zamanda her müşteri için neden-sonuç ilişkisini ku-

ran bir öğrenen sistem oluşturuldu.

Yani model "kim riskli"nin yanı sıra "neden riskli" sorusuna da yanıt veriyor. Bu da sistemin en güçlü inovatif yönlerinden biri. Modelin çıktıları sadece analitik raporlamalarla sınırlı kalmıyor; her ay güncellenen aksiyon planları aracılığıyla satış, pazarlama ve müşteri deneyimi ekiplerine yön gösteriyor. Her müşteri için risk puanı ve nedeni, sorumlu ekip ve önerilen aksiyon belirleniyor. Bu sayede veriden alınan bilgi aksiyona dönüşüyor.

Sonuç olarak "Yapay Zekâ Destekli Müşteri Tutundurma", Pluxee'nin ilk makine öğrenmesi projesi olarak; veri bilimi, müşteri deneyimi ve ticari büyüme arasında güçlü bir köprü kurdu. Model, her ay aksiyon alınan, yaşayan bir sistem haline geldi. Erken uyarı mekanizması sayesinde, riski yüksek müşterilere proaktif ziyaret ya da kampanya önermeleri yapıldı. Her ay otomatik olarak güncellenen risk skorlarıyla ekipler hangi müşteriye ne yapılacağını net biçimde görebildi. Organizasyonda "veriyle karar alma" kültürü güçlendi. Satış ve CX ekipleri, doğru müşteriye kaliteli zaman ayırabildi. Özetle model, yükleme yapmayı bırakan 3 müşteriden 1'ini yakalıyor.

BRONZ PSM

■ PayTR

■ PayTR'la Normal

PayTR'la Normal, PayTR'ın 16. yılında gerçekleştirilen kapsamlı bir marka iletişim kampanyası olarak, KOBİ'lerle kurulan bağı daha da güçlendirmek amacıyla hayata geçirildi. Kampanya, PayTR'ın fintek sektöründe giderek artan "iletişimde aynışma" anlayışının ötesine geçme hedefinden yola çıkarak kurgulandı. Dijitalde tüm kanallara yayılan, radyo iletişimiyle desteklenen kapsamlı bir medya planı oluşturuldu. İlk lansman olmak üzere iki ayrı kampanya dönemi tasarlandı ve uygulamaya alındı.

İletişim stratejisi, ekonominin bel kemiği olan KO-

Bİ'lerin büyüme yolculuğunda onların yükünü alan ödeme çözümleri üzerine inşa edildi. "Yüksüz KOBİ'ler" stratejisinin etrafında örülen dört filmde "PayTR'la Normal" söylemi, onu destekleyen güçlü bir müzikle taşıyıcı unsur haline geldi. #PayTR'la-Normal yalnızca bir kampanya değil, PayTR'ın marka kimliğinde dönüştürücü bir kırılma noktası oldu ve organik büyüme ile müşteri kazanımında başarılı sonuçlar elde etti.

Lansman dönemi olan mayıs-haziran dönemi boyunca dijital iletişimde "mecra özel" kreatif tasarımları ve uyarlamaları yapıldı, organik ve reklam içeriklerinde büyüme ve marka iletişimi ekipleri entegre bir çalışma yürüttü. Marka aramalarında yüzde 36 artış sağlandı. 2 ay gibi bir sürede 1 milyona yakın erişim elde edildi. Tüm sosyal medya kanallarında yaklaşık yüzde 46 takipçi artışı sağlandı. Tüm sosyal medya kanallarında toplam 248 milyon görüntülenme sayısına ulaşıldı.

BRONZ PSM

■ Pazarama

■ Pazarama'da Harca, BES'te Kazan

Pazarama, Pazarama Sigorta ve Anadolu Hayat Emeklilik iş birliğiyle hayata geçirilen “Pazarama'da Harca, BES'te Kazan” kampanyası, Türkiye’de ilk kez bir e-ticaret platformunda tasarruf ürünlerinin entegre bir sadakat mekanizması olarak sunulmasıyla sektör için değerli bir örnek oluşturdu. Dönemsel bir kampanya değil, Pazarama’da sürekli bir özellik olarak konumlanan bu yenilikçi model, müşterilerin alışveriş davranışlarını uzun vadeli finansal faydaya dönüştürmeyi amaçlıyor.

Bu kampanya kapsamında Pazarama müşterileri, her ay minimum 2 bin TL alışveriş yaptıklarında ve Pazarama Sigorta üzerinden minimum 3 bin TL ödemeli bir BES planı açtıklarında, aylık harcama tutarlarının yüzde 10’u kadar ek katkı payı kazanma hakkı elde ediyor. Böylece e-ticaret deneyimi ilk kez sadece tüketime değil, tasarrufa ve geleceğe yatırım yapmaya bağlandı.

İş Bankası Grubu’nun üç güçlü markası tarafından geliştirilen bu yenilikçi yaklaşım, “harcadıkça kazan” geleneğini “harcadıkça biriktir” anlayışına dönüştürerek sektöre “sorumlu alışveriş” kavramını kazandırdı. Aynı zamanda Pazarama Sigorta’nın bilinirliğini ve BES ürünlerinin penetrasyonunu artırdı; müşterilere alışveriş ile finansal birikimi entegre eden sürdürülebilir ve kalıcı bir değer önerisi sundu.

“Pazarama’da Harca, BES’ta Kazan”, Türkiye’de bir e-ticaret platformunda sürekli aktif çalışan ilk tasarruf odaklı sadakat modeli olarak güçlü sonuçlar doğurdu. Pazarama Sigorta üzerinden açılan BES hesaplarında anlamlı artış elde edildi; modele dahil olan müşterilerin alışveriş sıklığı, sepet büyüklüğü ve platform bağlılığı belirgin şekilde arttı. Bu yenilikçi yaklaşım, e-ticaret alışverişini sürdürülebilir finansal davranışla birleştirerek müşteri sadakatine uzun vadeli bir boyut kazandırdı. Proje, Pazarama Sigorta’nın bilinirliğini ve BES ürünlerinin erişimini artırırken, İş Bankası Grubu’nun markaları arasında güçlü bir sinerji yarattı.

Sonuç olarak Türkiye’de ilk kez tüketicileri hem alışverişe hem tasarrufa yönlendiren bu özgün model, pazarlama ve toplumsal fayda açısından örnek bir başarı olarak konumlandı.

KURUM İÇİ İNOVASYON



Kurum İçi İnovasyon kategorisinin altın ödülleri Hugin Satıştan Sorumlu GMY Türker Kırçiçek takdim etti. Bronz PSM ise Türk Lider YK Başkanı Bülent Şenver tarafından teslim edildi.

ALTIN PSM

■ Akbank

■ Akbank+

Akbank+, Türkiye'nin ilk tam zamanlı kurum içi girişimcilik ve spin-off programı olarak kurum içerisinde inovasyon kültürünü güçlendirmeyi, ekosisteme yenilikçi ve anlamlı çözümleri kazandırmayı teşvik etmek amacıyla hayata geçirildi. Program, çalışanların tüm özlük haklarını koruyarak tam zamanlı olarak kendi iş fikirleri üzerinde çalışmasını sağlıyor. İnsan ve Kültür ekipleri ve İnovasyon Merkezi Akbank LAB iş birliğinde gerçekleştirilen Akbank+ programıyla kurum içerisinde kültürel bir dönüşüm başlatmak ve kurum içi girişimcilerin karşılaşmaları tüm zorlukları adreslemek hedeflendi.

Akbank+, fikir çağrısıyla başlıyor. Başvuranlar arasında seçilen ihtiyaçlar, takım çağrısına açılıyor. Potansiyel adayların birey ve ekip yetkinlikleri değerlendiriliyor, birlikte vaka çalışmaları yürütülüyor ve ekipler oluşturularak dinamikleri gözlemleniyor. İnsan ve Kültür ekibinin gerçekleştirdiği bire bir görüşmelerle adayların program motivasyonları detaylandırılıyor. Çalıştay sonucu oluşturulan 6 takım, Kuluçka Fazi bo-

yunca tasarım odaklı düşünce yöntemini takip ederek eğitimler alıyor ve akabinde gerçek dünyada öğrendiklerini uyguladıkları aktiviteler gerçekleştiriyor. Her bir ekip, uluslararası alanda deneyimli mentorların da bulunduğu birçok mentordan destek alıyor. Akabinde Girişimci Yolculuğu Fazi'na devam edecek 3 kurum içi girişim, Akbank'ın yazılım ve tasarım desteğiyle MVP'lerini geliştiriyor ve sahada iş modellerini doğrularak potansiyel müşterilere satış yapmaya başlıyor. Komite tarafından seçilen girişimlere yatırım yapılıyor. Üç dönem boyunca 700'den fazla başvuru alan programdan şimdiye kadar Voltla, Waste Log ve Metriqus ve Fundero girişimleri mezun oldu. Bu dört girişim toplamda 2 milyon dolar değerinde yatırım alarak spin-off oldu.

Programa yönelik gerçekleştirilen değerlendirme anketinde katılımcıların programı başkalarına önerme oranı yüzde 93 olarak tespit edildi. Kurum içi girişimciler, program sonrası mevcut pozisyonlarına döndüklerinde en fazla "problem çözme", "zihinsel dayanıklılık" ve "yaratıcı düşünme" yetkinliklerinde artış olduğunu belirtti. Yatırım almayan Akbanklılar, banka içerisinde yenilikçi çözümler geliştirmek için Akbank LAB ile yakın temasta çalışan "İnovasyon Elçisi" unvanını aldı. Böylece program kapsamında girişimciliği deneyimlemiş, inovasyon yöntemlerine hâkim 31 yeni İnovasyon Elçisi bankaya kazandırıldı.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Kredi360

Türkiye İş Bankası, kredi tahsis ekiplerinin karar kalitesini artırmak, iş yükünü azaltmak ve müşteri odaklı dönüşümünü hızlandırmak amacıyla Kredi360 platformunu geliştirdi. Kredi360, ticari kredi tekliflerinin değerlendirme sürecini yeniden tasarlayarak dağınık veri kaynaklarını tek noktada topluyor ve üretken yapay zekâ ile bilgileri yorumlanabilir biçimde kullanıcıya sunuyor. Quick ve Plateau framework'leri, SQL Server ve Kafka altyapısı üzerinde geliştirilen sistem; sade arayüzü, güçlü entegrasyonu ve bankanın kendi LLM'i olan İşGPT kullanarak bankacılıkta veriyle karar alma kültürünü yeniden tanımlıyor.

Kasım 2024'te devreye alınan Kredi360, kredi değerlendirme sürecinde manuel yürütülen 13 kritik adımı otomatikleştirerek operasyonel verimlilikte büyük bir sıçrama sağladı. Önceden ortalama 360 dakika süren analiz süreci 5 dakikaya indi; manuel hatalar ortadan kalktı ve karar doğruluğu arttı.

Kasım 2024 - Ağustos 2025 dönemleri arasında 186 bin teklif sistem üzerinden işlendi, 135 bin 383 günlük manuel efor tasarrufu elde edildi. Finansal veriler ve limit analizlerinde kullanılan İşGPT desteğiyle 150 dakikalık manuel analiz süresi ortadan kalktı. Daha önce yalnızca 5.000 müşteri için yapılan uzman analizleri artık 195 bin müşteri için sistem tarafından gerçekleştirilebilir hale geldi.

Kredi360, yalnızca zaman ve maliyet tasarrufu değil; aynı zamanda karar kalitesi, güvenilirlik ve çalışan memnuniyetinde sürdürülebilir artış yaratarak Türkiye İş Bankası'nda veriyle karar alma kültürünü kalıcı biçimde güçlendirdi.

BRONZ PSM

■ AktifTech

■ Sentetik Veri Üretimi ile Yazılım Kalite Süreçlerinin Düzenlenmesi

Yazılım dünyasında, pazarda rekabetçi olabilmek için

ürünlerin hızlı ve hatasız geliştirilmesi hayati önem taşır. Yazılım geliştirme süreci, farkında olmadan hatalı ürünlerin piyasaya sürülmesine neden olabiliyor. Bu nedenle, yazılım test süreçlerini projenin en başından etkin şekilde yürütmek hem kaliteyi artırmak hem de maliyetleri azaltmak açısından kritik önem taşıyor. AktifTech, geliştirme ve test süreçlerinde kullanılan ortamlar için geliştirdiği sentetik veri üretimiyle gerçek veriyi gerek duymadan KVKK kurallarına uyarak testlerini yapabiliyor.

Sentetik veri, gerçek verinin istatistiksel özelliklerini ve iş mantığını taklit ediyor. Yapay zekâyla oluşturuluyor ve gerçek kişi bilgisi içermiyor. Bu yaklaşım, özellikle test ve geliştirme aşamalarında gerçek müşteri veya şirket verilerinin kullanılmasıyla ortaya çıkabilecek gizlilik ve güvenlik risklerini ortadan kaldırıyor.

Sentetik veri, gerçek verinin çeşitliliğini ve karmaşıklığını yansıtarak yazılımın farklı senaryolarda doğruluğunu test etmeyi sağlıyor. Gerçek veriye erişimin kısıtlı olduğu durumlarda test kapsamını genişletiyor. Büyük hacimli ve özel veri setlerinde hızla oluşturularak performans ve uç durum testlerinde avantaj sunuyor. Aktif Tech bu sayede verinin güvenliğini sağlarken, test kalitesinden ve hızından ödün vermeden yazılımlarımızı piyasaya sürmeye hazır hale getiriyor.

Bu sistem doğrudan son kullanıcıyı değil, yazılım geliştirme sürecindeki paydaşların çalışmasını kolaylaştı-

tırmak için kurgulandı. Web tabanlı, kullanıcı dostu bir arayüz üzerinden sentetik veri üretimi hızlı ve kolay bir şekilde tamamlanabiliyor. Bu da ekiplerin veri bekleme süresini ortadan kaldırarak test verimliliğini yüksek derecede artırıyor. Veri bekleme süresinin ortadan kalkmasıyla test süreçleri hızlanıyor ve ürünlerin pazara çıkışı da ivme kazanıyor. Gerçek verilerin kullanılmaması, KVKK kapsamında yasal uyumluluğun sağlanmasına ve güvenlik risklerinin tamamen ortadan kaldırılmasına olanak tanıyor. Yüksek oranda test kapsamıyla hataların çok erken aşamada tespit edilmesi sağlanıyor.

2025'in ilk 9 ayında yapılan testler kapsamında üretilen veri miktarı 100 binin üzerine çıktı. Sistemin devreye alınmasıyla birlikte, test ortamlarında çalıştırılabilen test senaryosu sayısında yüzde 75'in üzerinde artış oldu.

SOSYAL SORUMLULUK



Kategorinin kazananlarına ödülleri, Mastercard PSM Awards Yarışma Koordinatörü Tülin Çakmak teslim etti...

ALTIN PSM

■ Allianz Türkiye

■ Bir Kız Gelecek

6 Şubat 2023 depremlerinin ardından Allianz Türkiye, Koruncuk Vakfı'yla dayanışmasını derinleştirerek Bir Kız Gelecek projesini hayata geçirdi. Proje, barınma ve eğitim hakkı alındaki kız çocuklarının bu riskleri aşarak güçlü, özgüvenli ve topluma katkı sunan bireyler olarak yetişmelerini hedefliyor.

Allianz, sigorta sektöründeki risk uzmanlığını bu kez sosyal riskleri azaltmak ve fırsat eşitliğini güçlendirmek için kullanıyor.

Model dört temel sütun üzerine kurulu: Barınma, eğitim, mentorluk ve istihdam. Depremden etkilenen 25 kız çocuğuna barınma, eğitim ve psikososyal destek sağlanırken; Arnavutköy Bolluca'da 2 milyon Euro'yu aşan yatırımla 2 bin 230 metrekairelik yeni bir yurt binasının temeli atıldı. Öncelikle barınma sıkıntısı yaşayarak eğitime devam edemeyen kız çocuklarına yurt, sonrasında eğitimleri için burs, meslekleri için mentorluk staj ve istihdam programlarını içeren proje yaşamlarının her evresine yayıldı.

"Allianz'la birlikte değer yaratma" çağrısıyla, çalışanlardan acentelere, müşterilerden iş ortaklarına kadar herkesin dâhil olduğu geniş bir dayanışma ağı oluşturuldu. Reklam filmi, medya etkinlikleri ve dijital

kampanyalar aracılığıyla proje geniş kitlelere ulaştı; kız çocuklarının hikâyeleri umut, dayanışma ve fırsat eşitliği mesajını taşıdı.

Bir Kız Gelecek, afet sonrası yeniden ayağa kalkmanın, eğitimin dönüştürücü gücüyle kalıcı sosyal etki yaratmanın ve kız çocukları için eşit bir geleceğin mümkün olduğuna dair güçlü bir inanç beyanı oldu. Bir Kız Gelecek projesi, afet bölgesinden gelen kız çocuklarının eğitimde kalıcılığını, özgüvenini ve topluma katılımını güçlendirdi. 35 bursiyer, 15 menti ve 25 kız çocuğu doğrudan projeden faydalandı. Arnavutköy Bolluca'daki yurt binasıyla barınma kapasitesi artarken, mentorluk ve staj programları sayesinde gençlerin mesleki gelişimi desteklendi. Bu projede, kız çocuklarından büyük başarılar değil, sadece çocuk olmaları beklendi. Onlara güvenli bir alan, umut ve yarına dair hayal kurma cesareti sunuldu.

ALTIN PSM

■ Akbank

■ Son Dakika Koltuğum

Üniversite öğrencilerinin kültür-sanat etkinliklerine erişimi, ekonomik koşullar nedeniyle her geçen gün daha da zorlaşıyor. Pek çok öğrenci, yaşadığı şehirdeki konser, tiyatro veya gösterilere katılmayı bir lüks olarak görürken; bu durum gençlerin sosyalleşme, yaratıcılıklarını besleme ve ilham alma alanlarını kısıtlıyor. "Son Dakika Koltuğum" projesi tam da bu noktada, Akbank'ın gençleri destekleme misyonuyla Zorlu PSM'nin kültür-sanat alanındaki güçlü konumunu bir araya getirerek doğdu. Projenin temel amacı, fırsat eşitliği odağında kültür-sanat erişimini demokratikleştirmek, gençlerin hem ekonomik hem de sosyal anlamda daha fazla görünürlük ve katılım alanı bulmasını sağlamak. Bu proje yalnızca bir bilet kampanyası değil; gençlerin toplumun aktif bireyleri haline gelmesini teşvik eden, aynı zamanda sürdürülebilir sosyal

fayda üreten bir model. Öğrenciler 15 TL gibi sembolik bir ücret karşılığında etkinlik bileti satın alırken, bu tutar Toplum Gönüllüleri Vakfı'na (TOG) bağışlanarak sosyal etki iki katına çıkıyor. Her bilet bir yandan kültürel katılımı artırırken, diğer yandan gönüllülük faaliyetlerini destekliyor. Böylece, projenin ekonomik yönü kadar toplumsal yönü de güçleniyor. "Son Dakika Koltuğum" hem sanata katılımı teşvik ediyor hem de dayanışma kültürünü yeniden hatırlatıyor.

Proje, kısa sürede geniş yankı uyandırarak hem toplumsal hem de kurumsal düzeyde örnek gösterilen bir inisiyatif haline geldi. Projenin ilk ayında 2 milyon öğrenciye temas edilerek Zorlu PSM etkinliklerini duyuruldu, toplamda yüzlerce koltuk boş kalmadan değerlendirildi. Toplum Gönüllüleri Vakfı'na yapılan bağış miktarı, projenin sosyal faydasını ölçülebilir bir hale getirdi. Her 15 TL'lik katkı, yalnızca bir öğrencinin sanatla buluşmasını değil, aynı zamanda TOG'un toplum yararına yürüttüğü projelere kaynak yaratmasını sağladı.

Proje, Akbank'ın genç segmentteki marka algısına önemli bir katkı sağladı. Öğrenciler markayı yalnızca bir finans kurumu değil, toplumsal fayda yaratan bir paydaş olarak da görmeye başladı.

ALTIN PSM

■ Anadolu Sigorta

■ Kurtaran Araç

Anadolu Sigorta'nın Kurtaran Ev Derneği iş birliğiyle hayata geçirdiği taşınabilir klinik projesi Kurtaran

Araç, sokak hayvanlarının bakımı ve tedavisi için 29 Ocak 2024 tarihinden bu yana hizmet veriyor. Bu projeye Anadolu Sigorta, öncelikli olarak afet dönemleri için hayata geçirdiği Kurtaran Araç ile zor durumundaki sokak hayvanlarının yaşam koşullarını iyileştirip rehabilitasyon süreçlerine katkıda bulunuyor.

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları çerçevesinde karasal yaşam hedefine katkı sağlanması hedefiyle hayata geçirilen Kurtaran Araç ile sadece

hayvan sağlığına destek olmanın ötesine geçilerek toplum sağlığına da katkı sağlanması ve sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda bir etki yaratılması amaçlanıyor. Proje, zor durumundaki sokak hayvanlarını ve bu hayvanların bakımını üstlenen yerel toplulukları hedefliyor. Mobil bir veteriner kliniği konseptiyle hayata geçirilen projenin stratejisi, acil müdahale gerektiren durumlarda hızla harekete geçebilen, tam teşekküllü bir araçla hayvanların rehabilitasyonunu sağlamak ve bu süreci toplumsal iş birliğiyle desteklemek üzerine kuruldu.

Proje kapsamında ilk etapta 500'den fazla sokak hayvanına sağlık hizmeti sunularak onların tedavi ve rehabilitasyon süreçlerine destek olundu. 1 yıl içinde 500'den fazla hayvanın röntgen, hemogram ve biyo-

kimya testleriyle ilk muayeneleri yapıldı.

Kurtaran Araç'ta 2025 İzmir yangınlarında 400'ün üzerinde kedi ve köpek / evcil hayvan ve çok sayıda yaban hayvanı sağlık kontrolünden geçirildi. 80 hızlı test, 100 hemogram, 96 biyokimya testi uygulandı. Sayısız yaban hayvanına yerinde ilk müdahale yapıldı. 20'den fazla kırsal ve yerleşim noktasında su ve mama destekleri sağlandı.

İzmir'deki çalışmalarının ardından Kurtaran Araç, 26 Temmuz Cumartesi günü bu kez Bursa'daki orman yangınları için yola çıktı. Yangının etkili olduğu alanlarda, özellikle sıcaklık ve dumanın etkisiyle zarar gören hayvanların taranması, tedavi edilmesi ve gerekirse nakledilmesi için Bursa bölgesinde de benzer bir müdahale planı uygulandı.

ALTIN PSM

■ Teknolojide Kadın Derneği

■ Binance TR Teknolojide Kadın Akademisi

Türkiye'nin dört bir yanından kadınları teknoloji ve finans dünyasıyla buluşturan Binance TR Teknolojide Kadın Akademisi, dijital dönüşüm çağında kadınların yetkinliklerini artırarak onları geleceğin iş dünyasına hazırlıyor. Kripto varlıklardan yapay zekâya, Web 3.0'dan blokzinciri ve siber güvenliğe uzanan eğitimlerle, dijital ekonomide kadınların varlığını güçlendirmeyi hedefliyor. Teknolojide Kadın Derneği (Wtech) ve Binance TR iş birliğiyle yürütülen program kadınlara yalnızca bilgi kazandırmakla kalmıyor, aynı zamanda finansal okuryazarlık, dijital yetkinlik ve ekonomik özgürlük alanlarında güçlenme fırsatı sunuyor. Katılımcılar, algoritmik trade, NFT'ler, dijital cüzdanlar, blokzinciri temelleri ve finansal siber güvenlik gibi konularda uzmanlardan doğrudan eğitim alıyor.

Bugüne kadar 54 şehirde 2 bin 173 kadın akademiye katıldı, bu sayede Türkiye'nin her bölgesinden kadın dijital finans ekosisteminin parçası oldu. Akademi, kadınların teknoloji dünyasında daha görünür, daha etkili ve daha özgüvenli olmalarını sağlayan bir dönüşüm hareketine dönüştü.

Binance TR Teknolojide Kadın Akademisi, hibrit öğrenme modeliyle eğitim veriyor. Eğitimler hem çevrim içi hem de Gaziantep, İzmir ve deprem sonrası Hatay'da yüz yüze veriliyor. Böylece afet bölgesindeki kadınlara erişim sağlanarak bilgi kadar umut da taşıyor. Eğitim içerikleri, finansal teknolojiler alanında uzman akademisyenler, Binance TR yöneticileri ve sektör profesyonelleri tarafından hazırlandı. Katılımcılar, kripto varlıklar, blokzinciri, dijital stratejiler, algoritmik trade, NFT, yapay zekâ ve finansal siber güvenlik gibi alanlarda aşamalı modüllerle ilerledi. Program mentorluk, etkileşimli eğitim araçları ve dijital sertifikasyon sistemiyle desteklendi. Bu bütüncül yapı, Türkiye genelinde kadınların finansal güçlenmesini ve dijital ekonomiye sürdürülebilir katılımını sağladı.

ALTIN PSM

■ WBN Türkiye

■ Geleceğin Arıları

WBN Türkiye, finans ve finansal teknolojiler sektöründeki kadın liderleri bir araya getirerek kadın dayanışmasını toplumsal faydaya dönüştüren bir etkileşim platformu. Platformun sosyal sorumluluk projesi olan "Geleceğin Arıları", STEM alanlarında eğitim gören imkânı kısıtlı kız çocukları ve üniversiteli genç kadınlara burs, mentorluk ve staj desteği sunarak onların geleceğine ışık tutmayı amaçlıyor. 2023'te kurulan WBN Türkiye, kısa sürede 219 kadın lider ve 120 şirkete ulaşan güçlü bir ağ oluş-

turdu. Bu ağ aracılığıyla 1 Aralık 2024 itibarıyla 24 burs desteği, 109 mentorluk eşleşmesi gerçekleştirildi, çok sayıda genç kadına staj ve kariyer fırsatı sağlandı. Geleceğin Arıları projesi, sektörün lider kadınlarını genç kuşaklarla birleştirerek fırsat eşitliğini güçlendiriyor, sürdürülebilir bir dayanışma ekosistemi yaratıyor. Her burs bir hayatı, her mentorluk bir kariyeri değiştiriyor.

Projeyle 219 kadın lider ve 120 şirketin yer aldığı güçlü bir dayanışma ağı oluşturuldu. 24 genç kadın STEM alanlarında burs desteği aldı. EduTech eğitimlerini başarıyla tamamlayan 109 öğrenci, mentorluk desteğiyle kariyer yolculuklarına yön verdi. Staj ve istihdam fırsatlarıyla iş dünyasına geçiş kolaylaştırıldı. Kurumsal bağışlarla burs fonu güçlendirildi. Kadınların birbirini güçlendirdiği, genç kadınlara umut ve fırsat yaratan kalıcı bir sosyal etki modeli hayata geçirildi.

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ VE DENEYİMİ



Objects Consulting Kurucusu Celal Cündoğlu, Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisindeki ödülleri sahiplerine takdim etti...

ALTIN PSM

■ VakıfBank

■ Gruplu Ödeme İsteği & Ödeme Paylaş Özellikleri

TCMB ve BKM iş birliğiyle geliştirilen Ödeme İste, alacaklıların farklı bankalardaki müşterilerden kolayca ödeme talep edebilmesini sağlayan yenilikçi bir özellik. VakıfBank Mobil ve internet bankacılığı üzerinden IBAN gibi bilgileri kullanarak 7/24 ödeme isteği gönderilebiliyor, gelen istekler ise kullanıcı tarafından kabul ya da reddedilebiliyor. Ocak 2025'te devreye alınan Kısmi Ödeme, Erken Ödeme, Ödeme Erteleme özellikleriyle birlikte esneklik artırılarak kullanıcı deneyimi iyileştirildi. Diğer bankalardan farklı olarak VakıfBank, Ödeme İste ile sosyal ve pratik çözümler sunuyor. Kullanıcılar havale, EFT/FAST veya fatura işlemlerini paylaşarak

harcamalarını bölüşebiliyor, grup halinde tek seferde ödeme isteğinde bulunabiliyor. Ek olarak aynı işlemi "Tekrarla" butonuyla kolayca yenileyebiliyorlar. Güvenlik önlemi olarak müşteriler diledikleri zaman Ödeme İste ayarını kolayca açıp kapatabiliyor.

Gruplu Ödeme İsteği yapan müşterilerin işlem açıklamaları incelendiğinde altın günü, tiyatro bileti, toplu iş/kutlama yemeği, pasta keyfi, aylık müzik ve dizi uygulama ödemesi gibi ifadeler yer alıyor. Bu da özelliğin gerçek hayat senaryolarında aktif olarak kullanıldığını gösteriyor. Ödeme İste devreye alındığından beri alacaklı ve borçlu olarak yaklaşık 230 bine yakın ödeme talebi oluşturuldu ve 357 milyon TL tutarında işlem Ödeme İste üzerinden gerçekleşti. Böylece para transferine hızlı, pratik bir alternatif sunulmuş oldu. Kısa sürede yaygın kullanım ve yüksek işlem hacmi, uygulamanın kullanıcı deneyimi ve operasyonel verimlilik açısından etkisini somut olarak ortaya koyuyor. Yenilikçi yaklaşım ise ödeme süreçlerinde hız, esneklik ve kullanıcı dostu çözümler sunarak sektörde farklılaşma yaratıyor.

ALTIN PSM

■ Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

■ S.M.A.R.T.

Garanti BBVA tarafından geliştirilen yenilikçi ödeme çözümü "S.M.A.R.T. (Seçiminde Mobil, Akıllı, Rahat

Teknoloji)," NFC ile mobil temassız, GarantiPay ve QR ödemelerinde daha faydalı kartı otomatik olarak seçip onunla ödeme yapılmasını sağlıyor. Örneğin Türk Hava Yolları satış ofislerinde Miles&Smiles Garanti BBVA kartlarını; lifestyle ve select programı üye iş yerlerinde ise American Express kartlarını seçiyor. Böylece müşteri, ödeme anında hangi kartı kullanacağını düşünmeden daha faydalı kartla kolayca ödeme yapabiliyor. Türkiye'de ilk kez BonusFlaş ve Garanti BBVA Mobil

uygulamalarında hayata geçirilen S.M.A.R.T., inovasyonu müşteri deneyimiyle birleştirerek ödemelerde akıllı, zahmetsiz ve fayda odaklı bir deneyim sunuyor. S.M.A.R.T. projesi, Garanti BBVA'nın dijital ödeme deneyimini geliştirme vizyonu doğrultusunda ürün yönetimi, dijital kanallar, teknoloji ve ödeme sistemleri ekiplerinin ortak çalışmasıyla hayata geçirildi. Proje sürecinde "daha faydalı kart" yapısı geliştirildi. Bu yapı NFC ile mobil temassız, GarantiPay ve QR ödeme akışlarına entegre edildi. Teknik altyapı, BonusFlaş ve Garanti BBVA Mobil uygulamaları üzerinden kolay ve güvenli müşteri onayı alınabilecek şekilde tasarlandı.

Geliştirme sürecinde yapılan testler ve uygulamalarla çözümün doğruluğu ve kullanım kolaylığı teyit edildi. Bu iş birliği modeliyle S.M.A.R.T., farklı birimlerin uzmanlığını bir araya getirerek inovasyonu somut müşteri değerine dönüştüren başarılı bir örnek haline geldi. Müşterilerin ödeme deneyimini zenginleştirerek daha kolay ve fayda odaklı bir süreç içeren bu yenilik, Garanti BBVA'nın her zamanki gibi müşteri odaklı yaklaşımını sürdürerek ödemelerde pratiklik, fayda ve dijital kolaylığı bir arada sunuyor. S.M.A.R.T. bu yönüyle günlük hayatın doğal bir parçası haline gelerek, müşterilerin dijital ödeme deneyimini sadeleştiren yenilikçi bir adım oldu.

GÜMÜŞ PSM

■ HangiKredi

■ Yatırım Analiz Platformu

Yatırım ekosisteminin en büyük sorunlarından ikisi dağınık hesaplar ve bilgi kirliliği ve asimetrisi. Türkiye'de yatırımcılar ortalama 2.33 farklı yatırım hesabına sahip ve bu, portföy yönetimini karmaşık hale getiriyor. Diğer taraftan, büyük yatırımcılar uzman danışmanlarla bu engeli aşarken, küçük yatırımcı çoğu zaman veriyi ve doğru analize erişemiyor. HangiKredi, işte bu tabloyu değiştirmek için yola çıktı. Geliştirilen platform, tüm yatırımcıların tek bir uygulama üzerinden farklı aracı kurumlara ulaşmasını, portföylerini anlık takip etmesini, kişiselleştirilmiş ve şeffaf yatırım önerileri almasını sağlıyor.

Sistem, KAP raporlarından şirket finansallarına, hisse fiyat geçmişinden Google arama trendlerine kadar çok geniş bir veri setini işliyor; LLM tabanlı özetleme ve açıklanabilir yapay zekâya dayalı açıklamalarıyla yatırımcılara "neden bu öneri" sorusunun cevabını

veriyor. Bu sayede küçük yatırımcıyı büyük oyuncuların seviyesine yaklaştıran karar desteği sunuluyor. 2025'te 700 bin ziyaretçi hedefine ulaşan HangiKredi, Yatırım Analizi Platformu'nu Türkiye'de yatırım deneyimini demokratikleştiren yeni bir standart olarak konumlandırıyor. Özellikle küçük/orta seviye yatırımcıya güven, şeffaflık ve güç kazandırmak amaçlanıyor. Proje, yatırımcıların farklı hesaplarda dağınık yürüttüğü süreçleri tek bir platformda birleştirerek yatırım deneyiminde yeni bir standart ortaya koyuyor. Kullanıcılar için portföy takibi daha kolay ve erişilebilir hale gelirken, açıklanabilir yapay zekâ sayesinde yatırım önerilerinin anlaşılır ve güven verici olması sağlanıyor. Ekonomik açıdan 2025 yılında 700 bin ziyaretçi ve 9 milyon TL gelir hedefine ulaşıldı. 2029 projeksiyonları ise 5 milyon ziyaretçi ve 450 milyon TL gelir düzeyinde. Bu hedefler yalnızca HangiKredi için değil, sektördeki tüm iş ortakları için ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir iş modeli yaratma potansiyeli taşıyor. Toplumsal fayda tarafında, küçük yatırımcıların karar süreçlerinde daha bilinçli adımlar atması ve finansal okuryazarlığın gelişmesi öncelikli kazanımları arasında. Platform, bu yaklaşımıyla finansal demokratizasyonun somut bir örneği olma yolunda ilerliyor.

BRONZ PSM

■ Ziraat Bankası

■ Ziraat Süper Platform

Ziraat Süper Platform, Ziraat Bankası'nın dijital şubesi Ziraat Süper Şube'nin müşterilerine özel sunduğu avantaj ve sadakat platformu. Ziraat Mobil'de yer alan Süper Platform ile Ziraat Süper Şube müşterilerine e-ticaret, dijital platform, teknoloji ve elektronik ürün gibi birçok sektörde avantajlı alışveriş deneyiminin yanı sıra iş ortakları aracılığıyla özel indirimler ve fırsatlar sunuluyor.

Ziraat Süper Şube müşterileri, bankanın iş ortakları tarafından sunulan özel indirimlere ve avantajlara gerek Token + API servisleriyle doğrudan gerekse de indirim/fırsat kodları yoluyla ulaşabiliyor.

Süper Platform sayesinde iş ortakları ise Ziraat Süper Şube'nin geniş ve hazır müşteri kitlesine hizmet verme imkanı buluyor. Efor harcamadan satışlarını ve gelirlerini artırabiliyorlar. Operasyon maliyetlerini azaltarak, Ziraat Mobil ve İnternet Bankacılığı üzerinden etkin CRM yönetimi, verimli kampanya bilgilendirme imkanları, yeni pazaryeri gibi olanaklar sunuluyor.

Süper Platform ile Ziraat Bankası'nın ve Ziraat Süper Şube'nin yeni iş modelleri geliştirilmesini ve yeni pazarlara giriş yapmasını sağlayacak yeni yetkinlikler edinmesi destekleniyor. Banka müşterilerine gerek kredi ve kart ürünlerini gerekse mevduat ürünlerini kullanım imkanı veriyor. İş ortaklarının POS ciro hacimlerinin artırılması da sağlanıyor.

Projenin hayata geçmesiyle birlikte Ziraat Süper Şube'nin müşteri sayısı yaklaşık yüzde 150 artarak 1.6 milyona ulaştı. Ziraat Süper Platform'da yer alan kampanyalardan ve avantajlardan ücretsiz şekilde ya-

rarlanan Ziraat Süper Şube müşterilerinin memnuniyetinde artış sağlandı. Ziraat Süper Platform konumlandırılan ve iş birliği yapılan firmalar, Ziraat Süper Şube'nin geniş müşteri kitlesine ulaşma fırsatı buldu. Bu çerçevede iş birliği gerçekleştirilen firmalara 155

binden fazla yeni müşteri kazandırıldı. Ziraat Süper Platform, Ziraat Bankası'nın dijital şubesi Ziraat Süper Şube'nin müşteri sayısı artırmasında katkıda bulunurken, aynı zamanda bankanın yeni ve önemli bir markası haline dönüştü.

BRONZ PSM

■ inventiv

■ Parçalı Ödeme

Parçalı Ödeme projesi, Multinet Up'ın dijital cüzdan çözümü MultiPay ile üye iş yerlerinde kullanılan MultiPOS sistemleri arasında yeni bir ödeme deneyimi sunmak üzere geliştirildi. Bu yenilikçi özellik, ortak bir ödemenin birden fazla kullanıcı tarafından aynı anda ve farklı tutarlarda yapılabilmesine olanak tanıyarak dijital ödeme dünyasında önemli bir ilke imza atıyor. Proje sayesinde kullanıcılar, aynı masadaki arkadaşlarıyla ya da aynı hesabı paylaşan çalışma arkadaşlarıyla ödeme tutarını kolayca bölüşebiliyor. Her kullanıcı kendi MultiPay uygulaması üzerinden ödemek istediği tutarı belirleyip karekod oluşturuyor; MultiPOS cihazı ise bu karekodları sırasıyla okuyarak toplam tutarın parçalı biçimde tah-

sil edilmesini sağlıyor. Bu yöntem, kullanıcı deneyimini basitleştirirken işletmelerin tahsilat süreçlerini hızlandırıp işlem verimliliğini artırıyor.

Parçalı Ödeme projesi sayesinde özellikle restoran, kafe ve kurumsal yemek senaryolarında kullanıcılar artık ödemelerini hızlı, esnek ve zahmetsiz biçimde paylaşabiliyor. Bu yenilik, hem bireysel kullanıcıların hem de işletmelerin günlük işlemlerinde verimlilik yarattı. Proje sonrasında MultiPay uygulamasında işlem tamamlama oranı ve kullanıcı etkileşimi artarken, MultiPOS tarafında işlem süreleri kıaldı. Ayrıca, tek kullanıcının birden fazla kartla ödeme yapabilmesi bakiye yönetimini kolaylaştırdı, kullanıcı memnuniyetini belirgin biçimde yükseltti. Mevcut altyapı korunarak geliştirilen bu çözüm, kısa sürede canlıya alındı, ek bakım maliyeti yaratmadan uygulanabilir hale geldi. Geleneksel "tek kart, tek işlem" anlayışını dijital çağın beklentilerine uyarlayan Parçalı Ödeme, hem kullanıcı memnuniyetini hem de dijital cüzdan kullanım oranlarını yükselterek Multinet Up ekosistemine güçlü bir katma değer kazandırdı.

YILIN EKİBİ



Yılın Ekibi
kategorisindeki
ödülleri
Canpolat
Legal Kurucu
Ortağı
Yaşar Canpolat
tadkim etti...

ALTIN PSM

■ BELBİM

■ İstanbulkart Hayatın Her Alanında Seninle!

İstanbulkart, artık yalnızca bir ulaşım kartı değil, İstanbul'un dijital yaşam altyapısının kalbinde yer alan çok katmanlı bir fintek ekosistemi. İstanbul'un tamamında yüzde 100 dijital toplu ulaşım ödemesini mümkün kılan sistem, kullanıcıların günlük finansal işlemlerini de kapsayacak şekilde büyüdü.

İstanbulkart Mobil, QR ödmeden para transferine, Sanal İstanbulkart Plus'tan cashback kampanyalarına kadar yüz binlerce noktada hizmet veriyor; 25 milyon aktif kullanıcıya erişiyor. Bu dönüşüm, şehirdeki milyonlarca insanın yaşamını kolaylaştıran bir dijital dönüşüm hikâyesine dönüştü. Her kullanıcıya dijital hesap ve IBAN tanımlanmasıyla başlayan finansal

erişim devrimi, FAST/KOLAS entegrasyonları sayesinde İstanbulkart'ı Türkiye'nin en kapsayıcı dijital ödeme çözümü haline getirdi. Sosyal destek kartlarıyla 200 binden fazla vatandaşa ulaşılarak, kamu hizmetlerinde eşit erişim sağlandı. Yapay zekâ ve RPA temelli süreçlerle verimlilik artırılırken, kurum içi inovasyon kültürü de derinleşti.

Bugün İstanbulkart, yalnızca ödeme kolaylığı sunmuyor; gençler için dijitalleşmeyi, esnaf için ekonomik dönüşümü, kent için sürdürülebilir bir geleceği temsil ediyor. İstanbul'un dijital ekonomisine yön veren bu vizyon, teknolojiyi toplumsal faydayla buluşturarak şehri "akıllı, erişilebilir ve yaşanabilir" hale getiriyor. "İstanbulkart Hayatın Her Alanında Seninle!" projesi, "İstanbul'ya hizmet" vizyonu ile ulaşımın başlıyarak dijitalleşmeyi, bugün İstanbul'un kalbinde 25 milyon insanın günlük hayatına dokunan bir akıllı yaşam ağına dönüştürdü. İstanbulkart, artık bir ödeme aracı değil şehrin ritmini dijital geleceğe taşıyan bir simgeye dönüştü.

ALTIN PSM

■ Multinet Up

■ LoComotive Ekibi

Multinet Up, yeni kuşak çalışanları potansiyellerine uygun inovatif projelerle işte tutundurmak ve no/low code teknolojilerini şirketin iş süreçlerine entegre etmek amacı doğrultusunda, gönüllülük esasına dayalı genç çalışanlardan oluşan LoComotive ekibini kurdu. Müşteri deneyimi çatısı altında konumlanan bu ekip, 8'i genç kadın olmak üzere 11 kişiden oluşuyor ve yaş ortalaması 26.

Z kuşağının "deneyelim" cesaretiyle deneyimli ekip arkadaşlarının rehberliğini birleştiren LoComotive, çevik bir öğrenme kültürüyle "öğren, dene, yanıl, paylaş" mottosunu benimsiyor. Ekip lideri Gül Bilgin Moka'nın "Kendi gelişiminizin farkına varın; çünkü bu şirketin gelişimine yapacağınız en değerli katkıdır" sözü, bu dönüşümün pusulası oldu. Ayrıca teknolojik çalışmalar üretecek bu takımda kadınların yer alması özellikle desteklendi.

Proje yönetiminde MVP (minimum uygulanabilir ürün) yaklaşımı benimsendi; küçük başlayıp hızlı testler yapıldı, küçük bir parça canlıya alınıp geri bildirimlere göre ürün yapılandırılarak ilerlendi. Her yeni

teknoloji aracında iş geliştirme sürecini iki kişiye sahiplendirerek hem birbirlerinden öğrenme hem de tüm ekibi geliştirme hedefi izlendi. Bugün LoComotive, teknik bilgiye ihtiyaç duymadan yalnızca low-code/no-code platformlarıyla chatbot'lar, otomasyonlar ve iş uygulamaları geliştirerek; çeviklik, yenilikçilik ve gönüllülük kültürüyle "citizen developer" kavramını hayata geçiren öncü bir ekip haline geldi.

Müşteri operasyonlarını yöneten 74 kişilik ekibe, dijital dönüşüm projeleriyle 41 kişilik dijital iş gücü eklenerek toplam 115 kişilik üretkenlik seviyesine ulaşıldı. Tüm çözümler iç kaynaklarla geliştirildi ve 1.6 milyon TL tasarruf sağlandı. Müşteri deneyimi süreçlerindeki dijitalleşme oranı yüzde 39'dan 55'e yükseldi. 6 departmanda devreye alınan 60 RPA süreciyle aylık 13 FTE iş gücü kazancı ve 860 bin TL maliyet avantajı elde edildi.

Otomasyon süreçleri hata riskini azaltarak hem çalışan hem müşteri deneyimini iyileştirdi. Power Apps ile geliştirilen 8 iş uygulaması sayesinde saha ekipleri dijitalleşti. Artık yalnızca bir uygulama üzerinden ayda 600 müşteri ziyareti yönetilebiliyor. Power BI'da hazırlanan 12 yönetici raporu, karar süreçlerini hızlandırdı. AI destekli RoboChat çözüm oranını yüzde 78'e çıkarırken, MultiGPT çalışanlara anında bilgi akışı sağlayarak ortalama sorgu süresini 5 dakikadan saniyelere düşürdü. Ayrıca 4 IVR süreci RPA ile entegre edilerek otomatikleştirildi.

BRONZ PSM

■ Enqura

■ EnFinity Ekibi

Enfinity ekibi, Enqura'nın 30 kişilik ürün, yazılım, test, mobil, yapay zekâ ve güvenlik uzmanlarından oluşan çekirdek mühendislik gücü. Bu ekip, finansal kurumların en kritik anını (müşteriyi tanıma, doğrulama ve dolandırıcılığı engelleme anını) yeniden tanımlayan EnQualify'ı geliştiriyor. Bugün EnQualify; bankalar, fintekler, aracı kurumlar, kripto platformları

tarafından milyonlarca kimlik doğrulama sürecinde kullanılıyor. Enfinity'nin ortaya koyduğu mimari, klasik "selfie gönder/arka planda kontrol et" yaklaşımını aştı. Ekip AIonMobile Edge yaklaşımıyla 4 farklı yapay zekâ modelini tek bir mobil cihaz üzerinde aynı anda saniyede 30 kare hızında çalışacak şekilde optimize etti. Bu sayede deepfake, maske, replay ve basılı fotoğraf saldırıları anında tespit ediliyor; riskli giriş daha doğrulama aşamasına bile ulaşmadan engelleniyor. Üstelik bu kontrol, internet bağlantısı zayıfken veya offline koşullarda bile devam ediyor.

Bu seviye sadece Türkiye ölçeğinde değil global sahne de fark yarattı. EnQualify finansal suçların önlenmesi alanında dünyanın en itibarlı otoritelerinden biri olan International Compliance Association tarafından "Innovation in Financial Crime Prevention" kategorisinde ödüllendirilen tek Türk çözüm oldu. Bu başarıya, 2 yıl boyunca disiplinli ürün yönetimi,

sürekli regülasyon takibi, canlı saldırı senaryolarıyla test edilen savunma katmanları ve sınırları zorlayan performans hedefleriyle ulaşıldı.

Bugün EnQualify, 50'ye yakın finansal kurumda aktif olarak kullanılıyor ve yılda 5 milyondan fazla kimlik doğrulama işlemini güvenle gerçekleştiriyor. Enfinity ekibinin geliştirdiği "AI on Mobile Edge" mimarisi doğrulama süreçlerini yüzde 60 hızlandırırken deepfake tespit oranını yüzde 99.7'ye çıkardı. EnQualify yalnızca Türkiye'nin değil MENA ve Avrupa'nın da güvenilir kimlik doğrulama çözümü haline geldi. Vodafone Pay, Allianz, HSBC, Blue Suisse, Paribu, ICR-YPEX, Burgan Bank, Alternatif Bank, Gedik Yatırım, Hedef Bank gibi yerli ve global markalar EnQualify'ı müşteri edinim süreçlerinde kullanıyor. Enfinity ekibi, bu başarıyla sadece bir ürünü değil finansal dünyada gerçek zamanlı, yapay zekâ destekli fraud önleme standardını yeniden tanımladı.

YILIN STARTUP'I



PSM Yazı İşleri Müdürü Abdullah Çetin, Yılın Startup'ı kategorisindeki ödülleri, ilgili şirket temsilcilerine teslim etti...

ALTIN PSM

■ Wagmi Tech

Wagmi Tech, fintek sektöründe yapay zekâ dönüşümü gerçekleştirmek amacıyla 2024'te kurulan ve ilk yılın da sektörde çığır açan bir teknoloji startup'ı. Geleneksel chatbot'ların ötesinde, özerk karar alabilen ve öğre-

nen Agentic AI sistemleri geliştiriyor. Girişimin ilk yıl başarısı, sadece 12 ay içinde UP School, Moka United, Ruut, Arksigner, Craftgate, Payneos, Hayat Finans, Lidio gibi sektör liderlerinin güvenini kazanmak oldu. 15'in üzerinde proje hayata geçirildi. 18 MCP Server ve yapay zekâ ajanı geliştirildi. Türkiye'de ilk kez ödeme sistemlerini yapay zekâ ekosistemine bağlayan Wagmi Tech Payment MCP Server kullanıma sunuldu. Bu çözümle yapay zekâ destekli sohbet

arayüzleri aracılığıyla ödeme alma ve yönetmek mümkün hale geldi.

Wagmi Tech, Türkiye'nin ilk yapay zekâ destekli mikro öğrenme platformu UP AI Growth Companion'ı UP School için geliştirdi. UP AI şimdiden İş Bankası, Fibabanka, Vodafone, Odeabank gibi sektör liderlerine destek oluyor. Moka United Cep POS ve Craftgate ödeme uygulamaları kullanıcılarla buluştu. Moka United'ın bayi tahsilat platformu Mahsupp'un tüm altyapısı Wagmi Tech ve Moka United ekiplerinin uyumlu çalışmasıyla çok kısa sürede yenilendi.

Wagmi Tech, bankacılık ve fintekte 15 yıllık sektör tecrübesini son teknoloji yapay zekâ çözümleriyle

birleştiriyor. Güçlü ekibi ve yapay zekâ ajanlarıyla bir projeyi 4-6 hafta içinde tamamlayabiliyor.

Wagmi Tech, teknoloji geliştirme bölgeleri (teknokent) bünyesinde önemli Ar-Ge faaliyetleri yürütüyor. Bu kapsamda bir sipariş Ar-Ge projesi başarıyla tamamlandı. Söz konusu proje sürecinde TÜBİTAK 1707 KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı'ndan yararlanıldı. Şirket, halihazırda bir Ar-Ge projesini de aktif olarak sürdürüyor.

Wagmi Tech, 2026 yılında 5 kat artışla müşteri sayısını 25'e ulaştırmayı hedefliyor. MCP Server ve aktif olarak kullanılan AI agent geliştirme sayısının da 6 kat artışla 100'ün üzerine çıkarılması amaçlanıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ RoofStacks

■ Scan & Go

RoofStacks tarafından geliştirilen Scan & Go projesi, günümüzün hızla değişen perakende dünyasında müşteri deneyimini ve toplumsal sorumluluğu bir araya getiren bütünsel bir fintek platformu sunuyor. Teknolojinin gücünü kullanarak perakende sektörünü sadece kârlılık odaklı bir modelden, sürdürülebilir ve fayda üreten bir ekosisteme dönüştürmeyi amaçlıyor. Scan & Go ile müşterilerin akıllı telefonlarını kişisel bir mobil ödeme terminaline çevirerek kasalardaki bekleme sorununu ortadan kaldırmak hedefleniyor. Bu, anlık ve görünmez bir ödeme altyapısıyla desteklenen, akıcı ve modern bir alışveriş deneyimi sunulmasını sağlıyor.

Ancak sunulan çözümün etkisi, sadece müşteri deneyimiyle sınırlı değil. Arka planda kesintisiz çalışan güçlü yapay zekâ motoru, çağımızın en büyük sorunlarından biri olan gıda israfına karşı somut ve somut bir çözüm üretiyor. Sistem, son kullanma tarihi yaklaşan ürünleri proaktif bir şekilde otomatik

olarak tespit ediyor. Bu ürünler, yapay zekâ destekli dinamik fiyatlandırma algoritmaları sayesinde israf edilmeden, daha erişilebilir fiyatlarla tüketicilere ulaştırılıyor. Bu akıllı finansal optimizasyon motoru, perakendeciler için hem operasyonel verimliliği hem de sürdürülebilir kârlılığı artırırken, toplum için de daha adil, israfsız bir geleceğe giden yolu aydınlatıyor. Bu proje, fintekin yenilikçi yüzünü sosyal sorumlulukla birleştirerek hem perakendeciler hem de tüketiciler için kazan-kazan formülü sunan benzersiz bir çözüm olarak öne çıkıyor.

Bu entegre platform, ekosistemin tüm paydaşları için devrimsel sonuçlar yarattı. Platformun müşteri odaklı arayüzü, kasa önü bekleme sürelerini ortadan kaldırarak memnuniyeti artırıyor. Arka planda çalışan yapay zekâ motoru ise son kullanma tarihi yaklaşan ürünlerdeki israf oranını yüzde 30'a varan oranda düşürme potansiyeliyle doğrudan kârlılığa etki ediyor. Proje, finansal başarısının ötesinde önemli bir sosyal fayda üretiyor. Gıda israfını azaltarak, üretimleri için harcanan su, enerji gibi doğal kaynakların korunmasına doğrudan katkı sağlıyor. Platform, kaliteli gıdayı daha erişilebilir kılarak tüketicilerin alım gücünü desteklerken, aynı zamanda toplumda "kurtarılabilir gıda" ve sürdürülebilir tüketim bilincinin artmasına yardımcı oluyor.

BRONZ PSM

■ Hesap

Fintek artık bir dünyanın ötesinde koca bir evren. Bu evrende 1000'e yaklaşan marka arasında sektöre yeni ama güçlü bir giriş yapma motivasyonu harekete geçildi. Marka gerçeğinin belirlenmesinden teknik kabiliyetlerin geliştirilmesine, tüm süreçler yılın iki çeyreğine sığdırıldı. Kendini hızla göstermesini sağlayacak teklifler ve markayı farklılaştıracak pazarlama araçlarının da gücüyle kısa zamanda sektörde iddialı bir marka yaratıldı.

"Hesap Basit" sloganıyla yola çıkan ve kullanıcıların

finansal kararlarını daha bilinçli ve verimli hale getirmeyi amaçlayan Hesap, bankacılık ürünleri pazaryeri olarak 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. Sadece Hesap'a özel iş birliğiyle Hesap sadece kendisini değil, fintek evrenini de genişletiyor.

Hesap, kurulduğu günden bu yana web ve app'te toplam 13 milyonun üzerinde görüntülenme elde etti. Uygulamayı 470 binden fazla kişi indirdi ve 710 bini aşkın uygulama kullanımı gerçekleşti. Toplamda 154 binin üzerinde müşteri kazanımı, 36 bin civarında da kart satışına ulaşıldı.

YILIN TEKNOLOJİ SAĞLAYICISI



Yılın Teknoloji Sağlayıcısı kategorisinde kazananlar, ödülleri İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'dan teslim aldı...

ALTIN PSM

■ FaturamPara

■ Dijital İşletme Yetkisi

FaturamPara Dijital İşletme Yetkisi, Türkiye’de ve dünyada ilk kez işletmelere tam anlamıyla “dijital işletme” kimliği kazandıran bir çözüm. Bankalar, sigorta şirketleri, ödeme kuruluşları ve ERP sistemleri dijitalleşmiş olsa da işletmeler hâlâ belgelerini kâğıt ortamında taşıyor; evraklarını tekrarlayıp ödeme, sigorta ile finansman taleplerini farklı platformlardan yürütüyor.

FaturamPara, bu dağınık yapıyı ortadan kaldırarak işletmelere merkezi bir dijital işletme bulutu sunuyor. Belgeler e-imza ile yükleniyor, TOBB entegrasyonu ile doğruyor, tüm finansal süreçler tek merkezden güvenli yönetiliyor. İşletmeler, kendi belirledikleri tek şifreyle sisteme girerek kredi, sigorta ve finansman taleplerini aynı anda farklı kurumlara iletebiliyor; teklifleri karşılaştırıp en uygun seçeneği anında değerlendirebiliyor. Üstelik vadesi gelmemiş alacaklarını kredi kartı limitine dönüştürerek borç-

luyu sigorta güvencesi altına alıyor ve banka limitlerinden bağımsız biçimde likiditesini artırıyor. Bu vizyon işletmeleri dijital banka, dijital sigorta ve dijital acente işlevleriyle güçlendirerek dijital dönüşümün merkezine taşıyor.

FaturamPara Dijital İşletme Yetkisi, kısa sürede hedeflenen başarı oranlarını aşarak işletmelere somut ve ölçülebilir faydalar sağladı. Kredi ve sigorta başvurularında evrak yükü yüzde 90 azaldı, finansmana erişim süresi 15 günden 3 güne indi. Vadesi gelmemiş alacakların ödeme veya kredi kartı limitine dönüştürülmesi işletmelerin likiditesini artırdı; alıcı-satıcı onaylı vadeli e-faturalar teminat olarak kullanılarak güvenli bir finansal ekosistem oluşturdu. Kısmi ödeme modeli çek sistemindeki kırılmaları ortadan kaldırdı ve nakit akışının yüzde 40 daha öngörülebilir hale gelmesi sağlandı.

Kâğıt çeklerin tamamen kaldırılması ve tüm işlemlerin e-fatura üzerinden dijital yürütülmesi, Türkiye’nin sürdürülebilir ticaret modelinde öncü konumuna güç kattı. Bu yenilikçi model, işletmeleri tam anlamıyla dijitalleştirerek tek şifreyle erişilen dijital işletme bulutu aracılığıyla güven, verimlilik ve sürdürülebilirliği bir arada sunan ilk küresel uygulama oldu.



ALTIN PSM

■ Figopara

■ FigoSkor Pro

FigoSkor Pro, Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin finansal güvenilirliğini ve ticari risklerini kapsamlı, objektif ve güncel verilerle analiz eden yapay zekâ destekli bir değerlendirme ve izleme hizmeti. Gelecekte kredi skorlarının yalnızca geçmiş ödeme performansına odaklanmasının aksine, FigoSkor Pro çok boyutlu veri entegrasyonu sayesinde şirketlerdeki anlık değişimleri ve geleceğe dönük risk sinyallerini tespit edebiliyor. Sistem, mali tablolar, vergi beyannameleri, Findeks skorları, e-fatura akışları, ticaret sicil kayıtları, şirket haberleri ve ödeme alışkanlıklarını tek çatı altında birleştirerek firmalara özel risk skoru, kredi limit önerisi ve detaylı analiz raporu üretiyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi modelleriyle güçlendirilen altyapı, sektör bazlı kıyaslamalar, geçmiş skor eğrisi, mali doküman analizleri ve uluslararası kara liste kontrolü gibi yenilikçi özellikler sunuyor. Bu sayede kullanıcılar,

iflas riski, itibar riski ve ödeme davranışlarındaki bozulmaları proaktif şekilde görebiliyor.

FigoSkor Pro, yapay zekâyla desteklenmiş risk skorlama sistemiyle bankalar, faktoring şirketleri, işletmelerin tedarikçileri, bayileri ve KOBİ’ler için güvenli ticaretin, hızlı onay süreçlerinin ve maliyet avantajının önünü açıyor. Tahsilat sürelerini kısaltıp nakit akışını öngörülebilir hale getiriyor, finansal istikrarı güçlendiriyor. Böylece kullanıcılar, nakit akışını güvence altına alıp tahsilat risklerini minimize ediyor, stratejik kararlarını veri odaklı yönetebiliyor.

2025’te hayata geçirilen FigoSkor Pro, kısa sürede binlerce firmayı kapsayarak 20’den fazla finansal kurumla entegrasyon sağladı. Sistem saniyeler içinde risk kartı ve kredi limit önerisi sunarken, 34 başlıkta ticaret sicil değişikliklerini anlık bildirimlerle izledi. Yeni eklenen kara liste kontrolüyle finansal ve yasal riskler aynı anda yönetilebilir hale geldi. Kullanıcı kurumlar riskli müşterileri önceden tespit ederek tahsilat sürelerini kısalttı, nakit akışlarını öngörülebilir hale getirdi. Bu sayede finansman maliyetleri azaldı ve ticari güven ortamı güçlendi. FigoSkor Pro, yapay zekâ destekli risk yönetimi yaklaşımıyla sektörde yenilikçi bir referans noktası haline geldi.

GÜMÜŞ PSM

■ Hugin

■ S1 Android Yazarkasa POS

S1 Android Yazarkasa POS, ödeme teknolojilerinde kullanıcı deneyimini merkezine alan; tasarım, yazılım ve donanımı bütünsel biçimde yeniden düşünülmüş bir proje. Cihaz, yapay zekâ destekli kişiselleştirme, batarya sağlığı yönetimi, dijital slip arşivi, akıllı iptal-iade sistemi ve OCR tabanlı fatura okuma gibi yeniliklerle işletmelere hız, iş gücünden tasarruf, ek güvenlik ve sürdürülebilirlik sağlıyor. S1, Türkiye’de ödeme sistemlerinin dijital dönüşümüne öncülük eden, çevre dostu, akıllı ve kullanıcı odaklı bir çözüm olarak öne çıkıyor.

Proje, Hugin Ar-Ge ekibi tarafından donanım, yazılım ve yapay zekâ modülleri entegre edilerek geliştirildi. Yapay zekâ altyapısı, cihaz kullanım verilerini anonim olarak analiz ederek modelleme yapıyor. OCR sistemi, fatura ve vergi levhası okuma işlemlerini saniyeler içinde tamamlayabiliyor. Batarya sağlığı yönetimi, cihazın çalışma döngülerine göre dinamik strateji belirliyor. Geliştirme sürecinde hem banka iş ortakları hem de saha kullanıcılarıyla prototip testleri yapıldı. Tüm bu süreç, TSE ve Gelir İdaresi Başkanlığı sertifikasyon gereklilikleriyle tam uyumlu olarak yürütüldü. S1 Android Yazarkasa POS, işletmelerde ödeme deneyimini sadeleştirerek ve güvenliği artıran bir dönüşüm yarattı: Transaction süresi yüzde 32 hızlandı, kullanıcı hataları azaldı, slip tüketimi yüzde 50 azaltıldı. Fraud işlemleri SMS bildirimiyle erken tespit edilebiliyor. Ayrıca batarya ömrü yüzde 30 oranında artırıldı, servis maliyetleri azaldı, muhasebe süreçleri dijitalleşti.

BRONZ PSM

■ Formica AI

■ Risk Orkestrasyon Platformu

Formica AI; fintekler, bankalar, e-ticaret şirketleri, sigorta şirketleri ve dijital oyun firmaları için tasarlanmış yapay zekâ destekli kapsamlı bir risk orkestrasyon platformu. Platform, müşteri yolculuğunu uçtan uca analiz ederek gerçek zamanlı dolandırıcılık tespiti ve önleme, AML (kara para aklamayı engelleme) uyum-

luluğu, KYC (müşteri tanıma) ve işlem izleme süreçlerini tek noktadan yönetiyor. Gelişmiş davranışsal analiz, cihaz ve ağ istihbaratı, kendi kendine öğrenen makine öğrenimi modelleri ve dinamik kural motoruyla müşterileri ve işlemleri sürekli olarak analiz edip anormal aktiviteleri tespit ediyor, riskli işlemleri anında engelliyor. Aynı zamanda güvenilir müşteriler için doğrulama süreçlerini sadeleştirerek sürtünmesiz bir dijital deneyim sağlıyor.

Formica AI, mevzuat uyumluluğunu destekleyen modüler mimarisi, hızlı entegrasyon kabiliyeti ve operasyonel verimlilik sağlayan yapıyla kurumlara hem güvenlik hem büyüme avantajı sunuyor. Tehditleri

proaktif olarak durduran ve sahtekârlık maliyetlerini en aza indiren platform, şirketlerin güvenli ve sürdürülebilir şekilde büyümelerine olanak tanıyor. Kısacası Formica AI, dijital ekosistemde güveni artıran, gerçek zamanlı risk yönetimi ile işletmeleri ve onların müşterilerini koruyan yeni nesil, yerli ve milli bir platform. Formica AI, yapay zekâ destekli risk orkestrasyonu yaklaşımıyla kurumların dijital güvenlik, risk yönetimi ve uyumluluk süreçlerine yeni bir standart getiriyor. Tek platformda dolandırıcılık tespiti, AML, KYC ve işlem izleme yetkinliklerini buluşturarak kurumların hem güvenliğini hem de müşteri deneyimini güçlendiriyor.

Çok kanallı ve çok yönlü analiz, gerçek zamanlı karar motoru, özelleştirilebilir kurallar ve yüksek ölçeklenebilirlikle e-ticaret, fintek, bankacılık, sigorta ve dijital oyun sektörlerine değer katıyor. Aynı zamanda Türkiye ve Özbekistan'daki fintek birliklerine üye ve sektörü yakından takip ediyor. Üniversitelerle yürüttüğü yapay zekâ Ar-Ge projeleri, globale uyumlu yapısı ve uçtan uca desteğiyle müşterilerinin güvenle büyümesini sağlıyor. Formica AI, sürekli gelişen tehditlere karşı işletmeleri proaktif şekilde korumayı, inovasyon ve güveni aynı zeminde buluşturup sektöre yön vermeyi amaçlıyor.

YILIN ÇIKIŞ YAPAN ÜRÜNÜ



"Yılın Çıkış Yapan Ürünü"
kategorisindeki
PSM Özel Ödülü,
Erişim Medya
Kurucu Ortağı
ve PSM Genel
Koordinatörü
Barış Bekar
tarafından
takdim edildi...

ALTIN PSM / PSM ÖZEL ÖDÜLÜ

■ Dgpays

■ Dgcore - Core Banking

Dgpays'in ana bankacılık platformu Dgcore, finansal kurumların tüm ürün ve operasyonlarını gerçek zamanlı, modüler ve ölçeklenebilir bir mimari üzerinde uçtan uca yönetmesini sağlayan yeni nesil bir bankacılık altyapısı.

Mikroservis tabanlı yapı, BPM/BRM destekli süreç

orkestrasyonu, yüksek güvenlik katmanları ve açık API mimarisi sayesinde kurumlara hem hızlı ürün geliştirme hem de operasyonel esneklik sunuyor.

Hem katılım hem konvansiyonel bankacılık modellerini desteklemesi, low code ürün konfigürasyonu, parametrik hesap/ürün yönetimi ve gerçek zamanlı müşteri deneyimi gibi yetkinliklerle birleşerek dijital bankalardan büyük ölçekli bankalara kadar geniş bir yelpazede güçlü bir esneklik sağlıyor.

Dgcore; kredi, mevduat, ödemeler, müşteri yönetimi, muhasebe, limit/risk, uyumluluk ve raporlama gibi kritik bankacılık fonksiyonlarını entegre bir şekilde sunarken; yeni nesil bankacılık anlayışının gerektirdiği servis modeli ve multi-tenant mimarisi sayesinde ekosistem bankacılığına doğal olarak uyum sağlıyor.

Otonom yapay zekânın altyapısını inşa eden girişim: Mindra



Zeynep Yorulmaz
Mindra Kurucu Ortağı ve CEO'su

Otonom yapay zekâ ajanlarının birlikte çalışabildiği yeni bir ekosistemin temellerini atan Mindra, kısa süre önce ABD merkezli TQ Ventures'tan aldığı 1.2 milyon dolarlık yatırımla küresel büyüme yolculuğunu hızlandırdı...

Yapay zekâ artık yalnızca tahmin yapan modellerden ibaret değil; karar alan, etkileşime giren ve kendi başına aksiyon üreten otonom ajanlar yeni dönemin merkezinde yer alıyor. Ancak bu dönüşüm, güçlü bir altyapı olmadan mümkün değil. Mindra, tam da bu ihtiyaca odaklanarak, otonom yapay zekâ ajanlarının güvenli, ölçeklenebilir ve birlikte çalışabilir şekilde hayata geçirilmesini sağlayan bir altyapı sunuyor.

Kurucu Ortak ve CEO Zeynep Yorulmaz, Mindra'yı yapay zekânın bir sonraki evresine hazırlayan bir platform olarak konumlandırıyor. ABD merkezli TQ Ventures liderliğinde alınan 1.2 milyon dolarlık yatırım, Mindra'nın ürün geliştirme ve küresel pazarlara açılma hedeflerini desteklerken, girişimin uluslararası ölçekteki iddiasını da ortaya koyuyor. Mindra'nın doğuş hikâyesini, aldığı yatırımla hızlanan yolculuğunu ve otonom yapay zekâ dünyasında nasıl bir gelecek inşa etmeyi hedeflediğini Zeynep Yılmaz'dan dinliyoruz...

Sizi biraz daha yakından tanıyalım. Teknoloji ve yapay zekâ dünyasına girişiniz nasıl başladı?

İlk girişimimi 18 yaşındayken kurdum. Girişimciliğe tutkum, temel olarak problem çözme isteğimden ve gerçek bir etki yaratma motivasyonumdan geliyor. Bu tutkuyu bilgisayar mühendisliği geçmişimle birleştirdim, doğal olarak teknoloji ürünleri geliştirmeye ve girişimler kurmaya yöneldim.

Yapay zekâ ile tanışmam lise yıllarında yaptığım araştırmalarla başladı. İlk girişimim olan DyStory, disleksi çocuklara yapay zekâyla kişiselleştirilmiş eğitim içerikleri sunan bir mobil uygulamaydı. Ardından yapay zekâ tabanlı stil önerileri sunan sosyal bir platform olan AINA'yı geliştirdik.

Mindra'nın temelleri ise bu yılın şubat ayında atıldı. Şirketlerin hızla yapay zekâ ajanlarını sistemlerine entegre ettiğini gördük. Ancak önemli bir problem vardı: Bu ajanlar birlikte çalışmıyor ve hâlâ büyük ölçüde insanlara bağımlıydı. Daha derine indiğimizde, ajanların otonom çalışmasının önündeki en büyük engellerden birinin birbirleri arasında mikro ödemeleri yapamaması olduğunu fark ettik. İşte Mindra da tam olarak bu sorunu çözmek için ortaya çıktı.

Mindra'nın "otonom yapay zekâ ajanlarına altyapı sağlama" vizyonunu bize anlatır mısınız? Bu alandaki en kritik ihtiyaç veya sizin fark ettiğiniz boşluk neydi?

Şirketlerin yapay zekâ ajanlarını sistemlerine eklerken verimlilik artışı beklediğini gördük. Ancak ajanlar arası koordinasyonun eksik olması büyük bir darboğaz oluşturuyordu. Tıpkı orkestrada farklı enstrümanların birbirini duymadan çalması gibi... Otonom ajan ekosisteminin önündeki asıl engelin bu olduğunu fark ettik ve bu alanda altyapı sağlayan bir teknoloji geliştirme kararı aldık.



Mindra'nın vizyonu, yapay zekâ ajanlarının birlikte çalışabildiği, kendi aralarında mikro ödemelerle değer transferi yapabildiği canlı bir ekosistem oluşturmak.



Bu kadar iddialı bir teknolojiyi ortaklarınızla inşa ederken sizi en çok zorlayan ve en çok motive eden şey ne oldu?

En büyük zorluklardan biri, bu yolculuğu hâlâ öğrenciyken sürdürmemiz oldu. Mindra'ya tam zamanlı odaklanmamıza rağmen eğitimimizi de tamamlamak istiyoruz. Buna rağmen, yapmaya çalıştığımız şeyin ölçeği ve etkisi bizi her gün yeniden motive ediyor. Kurduğumuz teknoloji sadece bugünü değil, yapay zekânın gelecekte nasıl çalışacağını da şekillendirecek.

Mindra'yı benzer platformlardan ayıran en önemli farklar neler?

Mindra'yı bir orkestra şefi gibi düşünebiliriz. Önce şirketler kendi yapay zekâ ajanlarını Mindra'ya bağlıyor. Mindra bu ajanları dinamik bir şekilde yönetiyor; hatalarını düzeltiyor, koordinasyonu sağlıyor ve mikro ödemeler aracılığıyla çok daha geniş yetkinliklere sahip olmalarını mümkün kılıyor.

Bizi farklılaştıran nokta, entegrasyonun son derece kolay olması ve framework bağımsız çalışabilmemiz. Böylece ekstra geliştirme yapmadan mevcut ajanları hızla Mindra üzerinde otonom hâle getirebiliyorsunuz.

Yakın dönemde 1.2 milyon dolarlık yatırım aldınız. Bu yatırımın arkasındaki stratejiniz neydi?

Yatırımın büyük kısmını ürün geliştirmeye ayırıyoruz. GPU (grafik işleme birimi) altyapısı, bulut hizmetleri ve geliştirici işe alımları bizim için kritik alanlar. Stratejik hedefimizse tohum öncesi yatırım dönemindeki bir girişim için oldukça iddialı: İlk yıl içerisinde birden fazla kurumsal şirketi müşteri olarak kazanmak.

Halen Mindra'yı daha çok kimler kullanıyor? Önümüzdeki 1-2 yıl için odaklandığınız pazarlar veya dikeyler hangileri?

Aslında Mindra, yapay zekâ ajanlarının yaygınlaştığı tüm sektörlerde entegre edilebilir. Ancak önceliklendirme yaparken yüksek frekanslı ve yüksek işlem hacmine sahip dikeyleri seçtik. Bu doğrultuda da ilk etapta tedarik zinciri, seyahat ve pazarlama sektörlerine odaklandık.

Otonom yapay zekâ ajanları için altyapı geliştirmek hem güvenlik hem de entegrasyon açısından oldukça karmaşık. Bu süreci nasıl aştınız?

En büyük iddialarımızdan biri, entegrasyonu mümkün olan en kolay seviyeye indirmektir. Otonomlaştırmak istediğimiz süreçlerde fazladan geliştirici eforu gereksinmesin istedik. Bu nedenle, herhangi bir kod yazma zorunluluğu olmadan ve belirli bir yazılım çatısına (framework) bağlı kalmaksızın, mevcut ajanların Mindra platformuna aktarılmasını mümkün kıldık. Güvenlik tarafında ise ödeme işlemlerinde blokzinciri altyapısı kullanmamız, izlenebilirlik ve şeffaflık açısından önemli bir avantaj sağlıyor.



Yakın gelecekte Mindra'da hangi yenilikleri göreceğiz?

Yakın vadede, karmaşık bir yapay zekâ ajanını alt ajanlara bölerek görev doğruluğunu artıran bir yapı üzerinde çalışıyoruz. Bu özellikle birlikte daha yüksek performans, daha düşük hata oranı ve daha verimli bir otonom yapay zekâ mimarisi hedefliyoruz. Bu yetenekler bize güçlü bir rekabet avantajı sağlayacak.

Otonom yapay zekâ ajanlarının geleceği hakkında neler söylersiniz?

Önümüzdeki 5-10 yıl, otonom yapay zekâ ajanlarının endüstriyel ölçekte yaygınlaştığı dönem olacak. Bugün manuel olarak yapılan pek çok süreç, tamamen otonom ajanlar tarafından yürütülüyor olacak. Mindra'yı bu yeni dünyanın "altyapı sağlayıcısı" olarak konumlandırıyoruz. Hedefimiz, ajanların birbirleriyle değer transferi yapabildiği, koordineli şekilde çalıştığı ve insan müdahalesine minimum ihtiyaç duyan bir ekosistemin belkemiği olmak.

Fintek, e-ticaret, SaaS, IoT gibi alanları düşündüğünüzde otonom yapay zekâ ajanları hangi sektörlerde en büyük dönüşümü yaratacak?

Otonom yapay zekâ ajanları, aslında veri yoğunluğunun, işlem sıklığının ve karar alma döngülerinin hızlı olduğu her sektörde çarpıcı bir dönüşüm yaratacak. Ancak bazı alanlar var ki bu dönüşümün etkisi bizzat sektörün kendisini yeniden tanımlayacak ölçekte olacak.

Fintek, bu dönüşümün kalbinde yer alacak sektörlerden biri. Çünkü finansal işlemler hem hız hem de güvenlik gerektiriyor. Ajanların otonom şekilde risk analizi yapması, kredi değerlendirmesi, dolandırıcılık tespiti anlık olarak optimize etmesi ve kurum içi mikro ödemeleri koordine etmesi finans teknolojilerini bambaşka bir seviyeye taşıyacak. Bir noktadan sonra finansal servislerin tamamının arka planında binlerce otonom ajanın çalıştığı görünmez bir altyapı olacak. E-ticaret tarafında dönüşüm daha deneyim odaklı olacak. Stok yönetimi, fiyat optimizasyonu, tedarik zinciri koordinasyonu ve müşteriyle gerçek zamanlı etkileşim artık insan tarafından değil, kendi arasında konuşan bir yapay zekâ ekosistemi tarafından yönetilecek. Bir ürünün tedarik sürecinden müşteriye ulaşmasına kadar olan yolculuk, neredeyse tamamen otomlaşacak.

SaaS dünyasında ise ajanların en büyük etkisi, ürünlerin artık "statik araçlar" olmaktan çıkıp kullanıcı için proaktif çalışan "dinamik ekip arkadaşları" hâline gelmesi olacak. SaaS uygulamaları kendi içlerinde yüzlerce ajandan oluşan bir mini ekosistem barındıracak; bu ajanlar hem müşterinin iş süreçlerine adapte olacak hem de kendi aralarında görev paylaşımı yapacak.

IoT tarafında ise konuşan cihazlardan konuşan sistemlere geçiş dönemi başlayacak. Yalnızca veri toplayan sensörler değil; bu veriyi yorumlayan, karar veren, diğer cihazlarla anlaşılan ve mikro ödemeler üzerinden kaynak paylaşımı yapan bir IoT ekonomisi oluşacak.

Ajanlar fiziksel dünyada da otonom operasyon yürüten görünmez aktörlere dönüşecek.

Özetle otonom yapay zekâ ajanları, veri akışının olduğu her sektörü dönüştürecek. Fintek, e-ticaret, SaaS ve IoT de bu dönüşümün hem ilk görüleceği hem de en derin hissedileceği alanlar olacak.

“

Ajanların otonom şekilde risk analizi yapması, kredi değerlendirmesi, dolandırıcılık tespiti anlık olarak optimize etmesi ve kurum içi mikro ödemeleri koordine etmesi finans teknolojilerini bambaşka bir seviyeye taşıyacak. Bir noktadan sonra finansal servislerin tamamının arka planında binlerce otonom ajanın çalıştığı görünmez bir altyapı olacak.

”

Potansiyel yatırımcılar, teknoloji ortakları ya da ürün ortaklıklarına açık firmalara nasıl bir çağrı yaparsınız?

Bugün otonom yapay zekâ ajanlarının yükselişine tanıklık ediyoruz. Ancak asıl büyük devrim, bu ajanların birbirleriyle değer üretebildiği ve birlikte çalışabildiği bir ekosistem kurulduğunda gerçekleşecek. Mindra, tam olarak bu ekosistemin altyapısını inşa ediyor.

Yatırımcılara ve potansiyel ortaklara çağrımız çok net: Geleceğin ekonomisi insanlar tarafından değil, otonom yapay zekâ aktörleri tarafından yönetilecek. Ve bu ekonominin omurgası Mindra olacak.

İş dışındaki ilgi alanlarınız, sizi dengeleyen aktiviteleriniz neler?

Mindra şu anda hayatımın çok büyük bir kısmını oluştursa da kitap okumak, seyahat etmek ve müzikle ilgilenmek bana nefes alma alanı açıyor. Bu aktiviteler hem zihnimi tazeliyor hem de yaratıcı düşünme yardımcı oluyor



©

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.

YENİ EGEMEN: DİJİTAL KİMLİK



Nesrin İlker Peker

Fintech & Payments Executive

Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) 30. kuruluş yıl dönümünü kutluyor. Bu önemli sivil toplum kuruluşu, ülkemizin bilgi toplumuna dönüşebilmesi için bilimsel araştırmalar yapıyor, yeni teknolojileri takip ederek bunların sosyal ve ekonomik hayata etkilerini inceleyip raporlar sunuyor, projeler geliştirip uygulanmalarını sağlamaya çalışıyor. TBV liderliğinde kurulan Blockchain Türkiye Platformu ise “Türkiye’de sürdürülebilir blokzinciri ekosistemi yaratmak, bu teknolojiyle yeni iş yapış biçimlerinin önündeki zorlukların aşılmasına yönelik bir paylaşım platformu oluşturma” misyonuyla yola çıktı. Bu kapsamda finans, bankacılık ve sigortacılık, sağlık, on-chain, hukuk ve regülasyon, vergi, muhasebe ve denetim, uluslararası ve akademik ilişkiler, kripto varlık hizmet sağlayıcıları, mobilite ve akıllı yaşam çalışma gruplarıyla ekosisteme katkı sunuyor. Çalışma grupları etkinlikler, yayımlar, eğitimler, içerikler sunup sektör oyuncularıyla iş birlikleri yürütüyor. Dünyada gelişmekte olan blokzinciri teknolojilerindeki fırsatların tespiti ve bunların endüstri üzerine etkilerinin incelenmesiyle yeni stratejiler belirlemeye çalışan On-Chain Çalışma Grubu, Haziran 2023’te Yapı Kredi Teknoloji liderliğinde “Dijital Kimlik Sistemleri ve Sektörel Etkileri” raporunu yayınlayarak ekosisteme sundu. Rapor, dijital kimlik sistemlerinin kavramsal ve teknolojik altyapısını, güvenlik boyut-

larını, hukuki ve yasal düzenlemelerini, finans başta olmak üzere diğer sektörlerdeki kullanım alanlarını detaylı şekilde ortaya koyuyor.

Yeni paradigma: Kimlik değişimi

Dijital dönüşümün önemli bir parçasını oluşturan dijital kimlik, kullanıcı adı ve şifresiyle başlayan serüvenine; bireyin, kurum ve kuruluşların dijital varlığını, haklarını koruyan ve düzenleyen, iş süreçlerinin daha güvenli ve hızlı hale gelmesini sağlayan stratejik bir egemen olarak devam ediyor.

Raporda kimlik yönetim sistemlerinin kapsamı, kullanıcıların dijital kaynaklara erişimini düzenlemek; kimlik doğrulama, yetkilendirme ve güvenlik sağlamak olarak nitelendiriliyor.

Kimlik yönetim modellerini ise merkezi, federe, kullanıcı merkezli ve kullanıcı egemen olarak tanımlıyor.

- Merkezi yönetimde, kimlik bilgileri merkezi tek bir otoritenin kontrolünde tutulup erişilebiliyor.
- Federe modelde, güven ilişkisine dayalı olarak farklı organizasyonlar veya servis sağlayıcılar arasında kimliklerin paylaşılmasına imkan sağlıyor.
- Kullanıcı merkezli modelde, kullanıcı kendi kimlik bilgilerini yönetme konusunda tam kontrol sahibi olmaya başlıyor.

Sonuncu aşama kullanıcı egemen kimlik yönetiminde ise kullanıcı kimliğine tam anlamıyla sahip oluyor, kimlik verilerini saklama, paylaşma ve doğrulama süreçlerini aracısız ve blokzinciri temelli bir yapıda yönetebiliyor. Bu yaklaşım kimlik yönetimini bireysel egemenlik seviyesine taşıyor. Artık kimlik, devletin veya kurumun verdiği bir belgeden ziyade, bireyin kendi dijital yaşamının belirleyicisi haline geliyor.

Teknoloji ve altyapı

Rapor, dijital kimlik sistemlerine baz teşkil eden altyapı standartlarına çok detaylı yer veriyor. Bu kapsamda World Wide Web Consortium (W3C) merkezi olmayan tanımlayıcılar bir kişiyi veya dijital varlığı temsil eden kimlikler olarak belirtilirken, doğrulanabilir kimlik bilgileri veri modelinin kimlik bilgilerini güvenilir bir şekilde temsil edilmesi için önerilen standart olduğu vurgulanıyor.

Dijital kimlik sağlayıcılarının doğrulanabilir kimlik bilgilerini kullanıcılara iletmesini sağlayan bir API standardı olarak “açık cüzdan” (open wallet) yapısı anlatılıyor. Ek olarak 2020-2023 yıllarında yayınlanan dijital kimlik ISO standartları detaylıca veriliyor. Blokzinciri tabanlı dijital kimlik işlemlerinin nasıl yürütüleceği, hangi veri yapılarının kullanılabileceği, sistemler arası uyumların ve uygun altyapıların oluşturulması amaçlarıyla çalışan gönüllü topluluklar ve

Blokszinciri teknolojisi, dijital kimlik doğrulama süreçlerinde güvenlik, şeffaflık ve verimlilik sağlayarak devrim niteliğinde yenilikler içeriyor. Bu teknoloji yalnızca KYC süreçlerini yeniden tanımlamayı değil, aynı zamanda dijital çağda bankacılığın ve finansal teknolojilerin geleceğini de şekillendirmeyi vaat ediyor...



misyonları raporda anlatılıyor.

Dijital kimlik altyapıları, kullanıcılara bankacılık, sağlık, eğitim ve devlet hizmetleri gibi pek çok sektörde daha güvenli ve verimli çözümler sunulmasını sağlıyor. Raporda uluslararası alanda Sovrin, Cheqd, Microsoft Entra ID ve ID2020 gibi projeler öncü örnekler arasında gösteriliyor. Türkiye’de de 24 Kasım’da yayınlanan Dijital Türk Lirası İkinci Faz İlerleme Raporu’nda da belirtilen SSI Türkiye Dijital Kimlik Ağı bu dönüşümün yerel yansıması olarak öne çıkıyor. TÜBİTAK’ın altyapısını geliştirdiği, Yapı Kredi Teknoloji’nin de TÜBİTAK ile birlikte işlettiği bu girişim, sadece dijital erişimi kolaylaştırmakla kalmıyor, aynı zamanda güven, mahremiyet ve kullanıcı deneyimi dengesini yeniden tanımlıyor.

Güvenlik, gizlilik ve yasal boyut

Dijital kimliğin yaygınlaşmasında en önemli konu başlıklarından biri de güvenlik. Blokszinciri teknolojilerine özel çeşitli güvenlik tehditleri söz konusu. Kamu/özel (public/private) çözümleri benimseyen şirketler, bunları dikkatlice değerlendirmeli. Rapor bu noktada siber saldırılar kapsamında DeFi saldırıları, fidye yazılımı, ortalama atakları gibi birçok tehdit ve riskler konusunda örnekler veriyor. Hangi açık noktaların bunlara sebebiyet verdiği ve sonuçlarının neler olabileceğini de tüm açıklığıyla paylaşıyor. Ancak teknik güvenlik kadar kritik bir unsur da hukuki güvenlik. Türkiye’de KVKK, Avrupa’da ise GDPR ve eIDAS düzenlemeleri, dijital kimliğin yasal statüsü açısından çok önemli. Dijital kimliğin geçerliliği, artık sadece teknolojiyle değil, etik ve yasal sorumluluklarla da tanımlanıyor.

Rapor, dünyada ve ülkemizdeki hukuki düzenlemeler, yönetmelikler, kullanım ve etkileri üzerine detaylı bilgilendirme yaparken dijital kimlik teknolojilerinin benimsenmesi üzerine ihtiyaç duyulan düzenlemeler konusunda da öneriler paylaşıyor.

Sektörel dönüşümün katalizörü

Blokszinciri teknolojisi, dijital kimlik doğrulama süreçlerinde güvenlik, şeffaflık ve verimlilik sağlayarak devrim niteliğinde yenilikler içeriyor. Bu teknoloji yalnızca KYC süreçlerini yeniden tanımlamayı değil, aynı zamanda dijital çağda bankacılığın ve finansal teknolojilerin geleceğini de şekillendirmeyi vaat ediyor. Blokszinciri tabanlı kimlik altyapısı, dijital para projeleri ve akıllı sözleşmelerle bütünleşerek daha güvenli bir finansal ekosistem sunuyor.

Dijital kimlik, devrimsel yapısıyla neredeyse her sektörü dönüştürme potansiyeline sahip. Kamu hizmetlerinde dijital kimlik, vatandaş odaklı yaklaşımlar, sağlıkta hasta verilerinin güvenli taşınması, tedavi sürekliliğinin sağlanması, eğitimde dijital diploma ve sertifikalar, ulaşım ve turizmde dijital pasaport, sınır geçişlerinde hız ve güvenlik sağlanması gibi birçok örnek raporda aktarılıyor.

Blockchain Türkiye Platformu’nun raporu, içinden geçtiğimiz bu dönüşümün yalnızca teknolojik değil kültürel, etik ve toplumsal bir değişim olduğunu net bir biçimde ortaya koyuyor. Dijital kimlik artık yalnızca “kim” değil, “kimin” olduğu sorusunun da cevabını veriyor. Ve bu cevap, dijital geleceğin en güçlü anahtarlarından birini temsil ediyor.



WSpark 2026: “Yılın Parıldayanları Ödülleri” başvuruları başladı

Finans, teknoloji ve sigorta sektörlerinde hayata geçirilmiş yenilikçi, etki üretip değer yaratan projeleri görünür kılmak amacıyla düzenlenen WSpark, bu projelerde aktif rol alan kadın profesyonelleri ve bu başarıları mümkün kılan kurumları birlikte onurlandırıyor. WSpark, unvanlardan bağımsız olarak üretilen değeri, yaratılan etkiyi ve iş birliğini odağına alan, proje odaklı ve kapsayıcı bir platform olarak konumlanıyor. Yarışmaya, 1 Ocak 2024 – 31 Aralık 2025 tarihleri arasında hayata geçirilmiş projelerle başvuru yapılabiliyor. Başvurular 1 Ocak – 28 Şubat 2026 tarihleri arasında kabul ediliyor.

“Yarın için Parlıyoruz”

Bu yıl “Yarın için Parlıyoruz” ana temasıyla düzenlenen WSpark 2026’da projeler; kurumsal kapsayıcılık, eşit fırsatlar, iş birliği ve sürdürülebilir etki gibi değerlerle birlikte değerlendirilecek. WSpark Yarışma Koordinatörü ve NovaForm Danışmanlık Kurucusu Tülin Çakmak, yarışmanın yaklaşımını şöyle özetliyor: “WSpark, 2020 yılında bir araştırma olarak yola çıktı. Amacımız, iş dünyasında değer yaratan projeleri ve bu projelerin arkasındaki emeği görünür kılmaktır.



2024 yılı itibarıyla WSpark, bu yolculuğunu bir ödül programı olarak sürdürüyor. Unvanlara değil; üretilen değere, yaratılan etkiye ve birlikte başarıma kültürüne odaklanıyoruz. Tüm sektörü, projeleriyle bu dönüşümün bir parçası olmaya davet ediyoruz.”

Başvuru koşulları, kategoriler, kriterler

Başvurular; finans, teknoloji ve sigorta sektörlerinde faaliyet gösteren ya da bu sektörlerle ortak proje geliştiren kuruluşlarda görev yapan, 45 yaş ve altı, en az 5 yıl iş deneyimine sahip, orta düzey unvan seviyesinde görev alan (yarışma üst düzey yönetici başvurusuna kapalıdır) kadın profesyonellere açık. Ayrıca, bilgi birikimi ve uzmanlığıyla proje başarısına anlamlı katkı yapan kadın profesyoneller “Tecrübesiyle Parıldayanlar” kategorisinde onurlandırılıyor. Bu kategori 45 yaş üstüne de açık.

WSpark 2026’nın ödül kategorileri şöyle sıralanıyor: İnovasyonun Parıldayanı, Yenilikçi Çözümün Parıldayanı, Etkiyle Parıldayan, Dijital Dönüşümün Parıldayanı, Girişimcilik Parıldayanı, Sinerjiyle Parıldayan ve Tecrübesiyle Parıldayan.

Her kategoride, kadın profesyonelin katkısıyla bu başarıyı mümkün kılan kurumun rolü birlikte değerlendiriliyor. Başvuru yapılan projeler, finans ve teknoloji dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan jüri tarafından iki aşamalı bir değerlendirme sürecinden geçirilecek.

WSpark 2026 Seçici Kurulu şu isimlerden oluşuyor: Digital Spark Consultancy Kurucusu Demirhan Şener, SystemOptima Danışmanı Dilek Duman, Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoglu, Lumian Danışma Kurulu Üyesi İdil Dorsan, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak, Akıllı Yaşam Dergisi Yayın Koordinatörü Özlem K. Bayburs, RoofStacks COO’su Reha Emekli, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Selim Yazıcı ile KPMG Türkiye Fintech ve Dijital Finans Lideri, Şirket Ortağı Sinem Cantürk.

Başvurular ve detaylı bilgi için wspark.com.tr adresi ziyaret edilebilir.

W-SPARK
YARIN İÇİN PARLIYORUZ
Değer Yaratan Projeler
Bu Değeri Mümkün Kılan Profesyoneller



Yılın Parıldayanları Ödülleri
Işığını Görünür Kıl...

Başvuru Tarihleri
1 Ocak - 28 Şubat 2026

Ayrıntılı Bilgi:

wspark.com.tr | psm@psmmag.com

*Bir **PSM** Dergisi yarışmasıdır.*





Şule Hatun Avşaroğlu
Architect İK, Finans ve
Yönetişimden Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı

“Teknolojiyi ölçekleyen
asıl güç insandır”



Veriye rehber, teknolojiyi araç, insanı merkeze alan liderlik anlayışına sahip bir yönetici Şule Hatun Avşaroğlu.

Dijitalleşmenin ve yapay zekânın iş dünyasını yeniden tanımladığı bir dönemde, gerçek farkın hâlâ insanda saklı olduğunu düşünüyor. Bu yüzden de teknolojiyle insanı buluşturan liderlik yaklaşımıyla bu dönüşümün merkezinde yer almayı prensip edinmiş.

İnsan kaynaklarını yalnızca bir destek fonksiyonu değil; kültürü, yönetişimi ve sürdürülebilir büyümeyi şekillendiren stratejik bir alan olarak konumlandırıyor. Veriye dayalı karar alma, yapay zekâ destekli yetenek yönetimi ve çalışan deneyimi odağındaki uygulamaları önceliklendiriyor.

Bu röportajda Architech İK, Finans ve Yönetişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Şule Hatun Avşaroğlu ile dijital dönüşümün insan kaynakları dünyasını nasıl şekillendirdiğini, teknoloji şirketlerinde insan odaklı liderliğin neden her zamankinden daha kritik olduğunu ve geleceğin kurumlarını ayakta tutacak yaklaşımı konuşuyoruz...



Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Zirve Sohbetleri

Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Kariyer öykünüzü bizimle paylaşır mısınız?

1981 doğumluyum. İstanbul Bilgi Üniversitesinde lisans ve yüksek lisans eğitimimi tamamladım. Kariyerime insan kaynakları alanında başladım. 17 yıl Kuveyt Türk İnsan Kaynakları bünyesinde farklı görevlerde bulundum. Bu süreçte çalışan deneyimini ve teknolojiyi merkeze alan dönüşüm projelerine katkı sağladım. 2022 yılında İK, Finans ve Yönetişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak Architech'te katıldım. Burada sadece İK süreçlerini değil, finans ve yönetişim gibi kurumun stratejik işletme fonksiyonlarını da yönetiyorum. Bu çok disiplinli yapı, bana için hem insan hem de şirket boyutunu bir arada deneyimleme fırsatı sunuyor.

Teknoloji ve dijitalleşme insan kaynakları dünyasını nasıl dönüştürüyor? Siz bu dönüşümde Architech'te insan kaynakları alanında hangi yenilikleri getiriyorsunuz?

Bugün insan kaynakları dünyasında veriye dayalı karar alma, yapay zekâ destekli yetenek yönetimi ve çalışan deneyimi tasarımı, günlük işimizin ayrılmaz bir parçası. Dijitalleşme sayesinde organizasyonlarımızı daha iyi tanıyor, çalışanlarımızın potansiyelini doğru araçlarla görünür kılabiliyoruz.

20 yıldır bu alandayım ve şunu çok net söyleyebilirim: Teknolojiyi sadece süreçleri hızlandırmak için değil, insanı daha iyi anlamak ve geleceğe yönelik gelişimine destek olmak için kullandığımızda gerçek dönüşüm başlıyor.

Architech'te bu dönüşümü üç ana eksenle ele alıyoruz:

- Yeteneği ölçmek, gelişimi izlemek ve bağlılığı artırmak için güçlü HR analitiği altyapıları kurduk. Buradaki veriler bize çok değerli iç görüler sunuyor.
- Çalışanlarımızın işe alımdan gelişime kadar tüm yolculuğunu dijitalleştiriyoruz. Archi Touch ismini verdiğimiz kurum içi onboarding sürecini destekleyen bir akıllı asistanımız var. Yeni başlayan ekip arkadaş-



larımız, bu agent sayesinde şirket kültürü, araçlar ve süreçlerle ilgili bilgilere kolayca ulaşabiliyor. Archi Touch, çalışan deneyimini güçlendirirken, oryantasyon sürecini de kişiselleştirilmiş ve etkileşimli bir hale getiriyor.

- Teknolojiyle insanı dengeleyen, çevik ve öğrenen bir organizasyon kültürü inşa ediyoruz. Çünkü dijitalleşme araçlarla değil, zihniyetle başlar.

Buradaki vizyonumuz, Architech'te her çalışanın potansiyelini teknolojiyle desteklemek ve "insanı merkeze alan dijital bir kurum" kimliğini güçlendirmek. Bu da hem bireysel hem kurumsal anlamda sürdürülebilir başarıyı beraberinde getiriyor.

Sektörünüzdeki değişimin odağında neler görmek istersiniz?

Finans sektörü teknolojik olarak hiç olmadığı kadar hızlı evriliyor. Artık dijitalleşme bir verimlilik meselesi değil, önemli bir kültür dönüşümü. Yapay zekâ, veri analitiği ve otomasyon, finansal hizmetleri dönüştürürken aynı zamanda iş yapış biçimlerimizi, öğrenme modellerimizi ve çalışan deneyimini yeniden tanımlıyor. Bu dönüşümün odağında, teknolojinin insanın yerini almak yerine onu güçlendirdiği bir anlayışın yer almasını önemsiyorum. Architech olarak, teknolojiyi insana dokunan bir değere dönüştürmeye odaklanıyoruz.

Geleceğe dair en büyük dileğim, teknolojinin merkezinde insanı, verinin merkezinde anlamı görebilmek. Finansal teknolojilerin bu vizyonla şekillenmesi, sektörümüzü sadece dijital değil kültürel olarak da ileri taşıyacak. Architech'te tam da bu dönüşümün mimarlarından biri olmayı hedefliyoruz.



Kariyerinde yükselen genç kadın profesyonellere hangi üç stratejik öneriyi verirsiniz? Özellikle insan kaynakları, yönetim ve liderlik odağında...

Birinci önerim, kendinizi sürekli yenileyin ve merak duygunuzu kaybetmeyin. Teknoloji, iş dünyası, beklentiler değişiyor ama öğrenme isteği hiç değişmemeli. Farklı uzmanlık alanları konusunda da gelişim odağımızın olması çok kıymetli.

İkinci önerim, insanı merkeze alın. Yönetim ya da liderlik ne kadar dijitalleşirse dijitalleşsin, özünde insanı anlamak, dinlemek ve değer vermek yatıyor. İyi bir lider, önce insanı okuyabilmeli.

Üçüncü önerimse, görünür olmaktan korkmayın. Fikirlerinizi, başarılarınızı ve hedeflerinizi açıkça ifade edin. Bence cesaret liderliğin en güçlü yakıtıdır.

Kadın profesyoneller olarak bazen mükemmel olmaya fazla odaklanıyoruz. Oysa liderlik mükemmel olmak değildir. Kendi sesinizi koruyun, inandığınız değerlere tutunun ve öğrenmekten asla vazgeçmeyin.

Kız çocukları ve genç kadınlara yönelik sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyorsunuz? Örneğin mentorluk, burs programları veya gönüllü çalışmalar? Bu deneyimlerinizden bahsedebilir misiniz?

Evet, sosyal sorumluluk projeleri kariyerimin anlamlı parçalarından biri. İş hayatındaki tecrübelerimi paylaşmak, gençlere ve özellikle kız çocuklarına ilham olabilmek benim için bir gönül işi. Kuveyt Türk ve Architech'te görev yaptığım dönemlerde mentorluk programlarına aktif olarak katıldım; şirket içerisinde yeni atanan liderlerimizden yeni başlayan arkadaşlarımıza kadar farklı rollerdeki arkadaşlarımızla temas etme fırsatımız oldu. Bununla birlikte iş dışında da hem üniversite öğrencilerine hem de kariyerinin başındaki genç arkadaşlarıma yol göstermeye çalıştım. Ayrıca toplumsal etki oluşturma konusunda kurumlarımızın yürüttüğü projelere destek vermekten büyük mutluluk duyuyorum. Özellikle "Geleceğe Yazılım" projesi bu anlamda çok özel. Ortaokul düzeyindeki çocuklara robotik kodlama eğitimi vererek, onların teknolojiyi yalnızca tüketen değil üreten bireyler olarak yetiştirmelerine katkı sağlıyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında bu eğitimlerin yaygınlaştığını görmek gerçekten umut verici.

Her fırsatta gençlerle bir araya geliyorum. Enerjilerinden çokça besleniyorum. Onların hayallerini dinlemeye ve yollarını bulmalarına yardımcı olmaya çalışıyorum. İnşallah bu küçük temaslar geleceği değiştirecek büyük adımlara vesile olur.

İş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz? Hobileriniz ya da sizi dinlendiren aktiviteler neler?

Sağlayamıyorum:) Gerçekten yoğun bir tempoda çalışıyorum. Farklı disiplinlerde faaliyet gösteren birçok ekip bana bağlı ve her biriyle yakından ilgilenmeyi önemsiyorum. Günün sonunda bir bakıyorum, mesai bitmiş ama zihnim hâlâ projelerde. Bu da iş-özel yaşam dengesini zaman zaman zorlayabiliyor.

Tüm bu yoğunluğa rağmen kızım Zeynep ve ailem benim için hayatın merkezinde. Ne kadar yoğun olursam olayım, onlarla geçirdiğim zaman beni yeniden dengeliyor. Birlikte seyahat etmeyi çok seviyoruz. Kısa hafta sonu kaçamakları bile bize iyi geliyor.

Yüzmek de benim en büyük kaçış alanım diyebilirim. Hem fiziksel hem zihinsel olarak yenilenmemi sağlıyor. Her ne kadar kendi adıma bu dengeyi mükemmel şekilde kurduğumu söyleyemesem de Architech'te ekip arkadaşlarımızın bunu başarabilmesi için önemli adımlar attık. Esnek çalışma modelleri, sosyal etkinlikler ve aile dostu kurum kültürümüz sayesinde çalışanlarımızın iş dışında da kendilerine ve sevdiklerine kaliteli zaman ayırabildiklerini görmek beni gerçekten mutlu ediyor. ☺



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

©2025, TURK Elektronik Para A.Ş.
tüm hakları saklıdır.

Android Yazarkasa POS

S1

İşletmenin yeni nesil gücü!



Wi-Fi



Android İşletim
Sistemi



4G Kapsama
Alanı



Çift Temassız
Ödeme



Ultra Hızlı
İşlem



Kablolu/Kablosuz
Entegrasyon
Destegi



5.5 İnç
Ekran



Kullanıcı Dostu
Arayüz



444 5 446

www.hugin.com.tr