

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 158 / Fiyatı: 50 TL HAZİRAN 2024



Seamless Dubai'ye Türk FinTek'leri damga vurdu

Açık bankacılığın önü açık!



Girişim sermayesi yapay zekâya akıyor

FinTek'lerin her türlü ihtiyacını set halinde sunan girişim



Aldığı yatırımı "yakmadan", kârlı büyüyen startup

Ayşegül Adaca
Aktif Bank Genel Müdürü

Aktif Bank, güçlü ekosistemiyle FinTek dünyasında liderliği hedefliyor

ISSN: 2148-8983



PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Ayşegül Güvenç
Elekse Genel Müdürü

**Elekse'nin mayıs ayı cirosu
4 milyar TL'ye ulaştı!**

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.....: 3.500 TL

2 Dergi aboneliği: 4.500 TL

3 Dergi aboneliği: 5.000 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.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Arada bir tablonun öbür yüzüne de bakalım!

BKM (Bankalararası Kart Merkezi), mart sonu itibarıyla kartlar ve kartlı ödeme verilerini açıkladı. Buna göre Türkiye’de 122.1 milyon kredi kartı, 190.6 milyon banka kartı, 93.7 milyon da ön ödemeli kart olmak üzere 406.4 milyon adet kart “kullanılsın” diye tüketicilere tahsis edilmiş durumda...

Mart ayında kartlarla toplam 1 trilyon 128 milyar TL’lik ödeme işlem yapılmış. Kredi kartlarıyla yapılan ödeme işlemleri, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 120 artışa işaret ediyor. TÜİK tarafından açıklanan yıllık yüzde 68.5 TÜFE enflasyonunu dikkate alırsak önemli ve olumlu bir gelişme.

İnternette kartlı ödemelerin söz konusu dönemde yüzde 106 artışla 306.5 milyon dolara ulaşması da dikkat çekici. Toplam kartlı ödemelerin yüzde 27’sine denk geliyor. Bu da e-ticarette salgınla birlikte başlayan hızlı büyüme trendinin sürdüğüne işaret ediyor.

Yine salgınla birlikte yaygınlaşan temassız ödemelerdeki artışın sürmesini de olumlu gelişmeler hanesine ekleyebiliriz. Öyle ki artık her 5 kartlı ödemeden 4’ü temassız yapılıyor. İşlem adedindeki yüzde 40 artışa karşılık yüzde 148 hacim büyümesini ise temassız ödeme limitindeki artışa bağlamak mümkün. Bu arada, 1 Temmuz itibarıyla şifre girmeden temassız ödenebilecek üst limit 1500 TL’ye çıkıyor. Bunlar tablonun olumlu tarafı. Bir de öbür yüzüne bakalım isterseniz... Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Risk Merkezi; bankalar, finansman şirketleri, faktoring şirketleri ve finansal kiralama şirketlerinden derlediği bilgiler doğrultusunda her ay bireysel krediler, kredi kartları, kredili mevduat hesapları,

ihtiyaç-konut-taşıt kredileri ve senet kullanımıyla ilgili verileri grafik ve tablolar eşliğinde yayınlıyor.

Bu alanlardaki alacak riskini ortaya koyan TBB, finansal sisteme ilk kez giren kişi sayısının yanı sıra bireysel kredi ve kredi kartı borçlarını ödemeyenleri de gerek sayısal gerekse iller bazında oransal olarak açıklıyor. Söz konusu verilere riskmerkezi.org internet sitesinden ulaşabilirsiniz. Ben buraya birkaç örnek bırakayım:

- Mart 2024 sonu itibarıyla 37.2 milyon kişinin 1 trilyon 436 milyar TL kredi kartı borcu bulunuyor. Kişi başına ortalama bireysel kredi kartı riski 38 bin 623 TL. Tasfiye olunacak bireysel kredi kartı alacaklarının oranı ise yüzde 1.6.
- Mart ayında 157 bin kişi ilk kez bireysel kredi kartı kullanmaya başladı. 133 bin kişi ilk kez kredili mevduat hesabı kullandı. 94 bin kişi ilk ihtiyaç kredisini, 11 bin kişi ilk konut kredisini, 17 bin kişi de ilk taşıt kredisini aldı.
- TBB Risk Merkez verilerine göre 2023 yılında 1 milyon 320 bin kişi, bireysel kredi ve/veya kredi kartı borçlarını ödemedi. Mart 2024 sonu itibarıyla ilk 3 ayda ise bireysel kredi ve/veya kredi kartı borcunu ödemeyen kişi sayısı 465 bin oldu. Mart ayında 97 bin kişi bireysel kredi borcunu, 124 bin kişi de bireysel kredi kartı borcunu ödemedi...
- Borçsuz, tasasız günler dileğiyle keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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 • HAZİRAN 2024



6 7 kamu bankası,
tek ATM markası: TAM

16 Aktif Bank, güçlü ekosistemiyle
FinTek dünyasında liderliği hedefliyor

22 Elekse'nin mayıs ayı cirosu
4 milyar TL'ye ulaştı

26 İstanbul'da değişim rüzgarı
esmeye devam edecek



28 FinTek'lerin her türlü ihtiyacını
SET halinde sunuyorlar

32 Aldığı yatırımı "yakmadan", kârlı
büyüyen girişim: TeklifimGelsin



34 Seamless Dubai'ye
Türk FinTek'leri damga vurdu



38 Açık bankacılığın
önü açık

52 "Merak eden öğrenir,
arayan bulur!"

56 Yapay zekâ hariç yatırım
iştahındaki azalma sürüyor

58 Enflasyon, İngilizleri
ön ödemeli kart kullanımına itti



**BONUS
FLAŞ**



**Bonuslular BonusFlaş'la
Dijital Slip kullanıyor,
doğayı koruyor!**

**Dijital Slip'le yaptığınız işlemlerin basılı sliplerini saklamanıza gerek yok.
BonusFlaş'tan işlemlerinize tıklayarak, sliplerinize anında ulaşın.**

Siz de BonusFlaş'tan Dijital Slip'e onay verin; kağıt slipleri almayın, doğayı koruyun!

18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?



Bu özellik zaman içerisinde yaygınlaşacağından, Dijital Slip tercihi yapmış olsanız dahi henüz entegrasyonu olmayan işyerlerinde basılı slip almaya devam edersiniz. Detaylı bilgi BonusFlaş'ta.

► 7 kamu bankası, tek ATM markası: TAM

Türkiye'nin ATM Merkezi (TAM) projesi, kamu bankaları Ziraat Bankası, VakıfBank, Halkbank, Ziraat Katılım, Vakıf Katılım, Emlak Katılım ve PTT iş birliğiyle hayata geçiriliyor. Proje kapsamında söz konusu bankalar artık tek bir ATM markası üzerinden hizmet verecek. İstanbul Finans Merkezi'ndeki VakıfBank Genel Müdürlüğü'nde düzenlenen TAM projesi lansmanına Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, TBB (Türkiye Bankalar Birliği) Yönetim Kurulu Başkanı Alpaslan Çakar, Bileşim AŞ Genel Müdürü Murat Hakseven ve çok sayıda davetli katıldı.

Alpaslan Çakar, lansman toplantısında şu değerlendirmeyi yaptı: "7 bankanın iş birliğiyle Türkiye'nin ATM projesini hayata geçirmekten dolayı çok büyük memnuniyet duyuyoruz. Tam ATM platformuna dahil olan bankalar, Türkiye'deki toplam ATM parkının yüzde 36'sını karşılıyor. Türkiye'deki toplam



ATM'lerde yapılan işlemlerin ise yüzde 40'ını oluşturuyorlar. Bu projeye bankalarımız optimum sayıda ATM tahsisine satın alma ve operasyonel maliyetlerini azaltacak, daha etkin pazar yönetimi yapabilecek. Finansal erişimi kolaylaştırarak müşteri memnuniyeti sağlayacaklar. TAM ATM eğitim platformuna dahil olan banka müşterileri herhangi bir ücret ve masraf ödemeyecek. Bu proje, hükümetimizin son dönemde

başlattığı tasarruf tedbirleri dikkate alındığında ciddi bir adım. ATM'nin yazılımı, monitoring (izleme) gibi iş birliğinin önümüzdeki dönemde daha da yayılarak bütüncül bir eğitim platformu haline gelmesini bekliyoruz. Bugün 7 bankayla hayata geçirdiğimiz bu platformun yayılarak daha farklı bankaların da sisteme katılacağını öngörüyoruz." Bileşim AŞ Genel Müdürü Murat Hakseven de TAM ATM platformunun teknolojik altyapı ve mimarisinin başka bankaları da bünyeye alacak şekilde tasarlandığına işaret etti.

Şekerbank'ın insan kaynakları Tuba Kara Albek'e emanet

Tuba Kara Albek, Şekerbank Yönetim Kurulu'nun kararıyla Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) onayını müteakip geçerli olmak üzere Şekerbank Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi. Ulusal ve uluslararası önde gelen şirketlerde 25 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Albek, bankanın insan kaynakları alanındaki tüm fonksiyonlarının yönetimini üstlenecek. Albek, çalışma yaşamına 1998'de insan kaynakları uzmanı olarak başladı. Telekom, çağrı merkezi ve perakende gibi sektörlerde üst düzey yöneticilik görevleri üstlenerek insan kaynaklarının tüm süreçlerinde aktif olarak yer aldı. Şekerbank'ta göreve başlamadan önce ING Türkiye bünyesinde insan kaynakları direktörü olarak görev yapan Albek, sivil topluma yönelik



Tuba Kara Albek

gönüllü faaliyetlerde de yer alıyor. Toplumsal cinsiyet eşitliği, üst düzey kadın lider sayısının artırılması ve geleceğin kadın lider adaylarının eğitime yönelik çalışmalarda kurucu/yönetici olarak görevler üstleniyor.

Lisans eğitimini Marmara Üniversitesi İngiliz Dili ve Eğitimi Bölümü'nde tamamlayan Tuba Kara Albek, yine aynı üniversitede insan kaynakları yönetimi üzerine yüksek lisans programına katıldı.

hepsiburada

Hepsiburada
Premium Worldcard ile
her alışverişte
%8 kazan



Hepsiburada'dan
başvur



30 Haziran 23.59'a kadar Hepsiburada Premium Worldcard'la Hepsiburada'dan yapılacak alışverişlerin %3'ü Hepsipara olarak Hepsipay cüzdana, %5'i Hepsiburada Premium Worldcard'a Hepsiburada Puan olarak yüklenir. 1 siparişte maksimum 25 TL Hepsipara, 40 TL Hepsiburada Puan yüklenir. Detaylar Hepsiburada'da.

► Yapı Kredi, hatasız Türkçe yanıt veren dil modeli geliştirdi

Yapı Kredi; finans, insan kaynakları, yazılım gibi farklı alanlara özgü konularda üstün performans sergileyebilecek dil modelleri geliştirmek için çalışmalarını sürdürüyor. Banka, son olarak açık kaynaklı veri kümelerini kullanarak Türkçe soruları hatasız cevaplayabilen bir dil modeli geliştirdiğini duyurdu. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Dr. Gökhan Özdiç, projenin geliştirme sürecini şöyle anlatıyor: "Çalışmalarımıza önceden eğitilmiş ve Türkçe muhakeme yeteneklerini güçlü bulduğumuz 'Mistral 7B v0.1' modelinin iyileştirilmesi için açık kaynaklı verilerin eğitilmesiyle başladık. Bu kapsamda 'CulturaX' veri kümesinden rastgele seçilmiş 1

milyon Türkçe belgeyi ve 360 bin haber metninden oluşan 'old-newspapers' veri kümesini eğitim verisi olarak kullandık. Ortaya çıkan model, Türkçe metin oluşturmada başlangıç modelinden önemli ölçüde daha iyi performans gösterdi. Eğittiğimiz bu modelin Türkçe metinleri doğru bir şekilde tamamlama yeteneğini gördük ve çalışmalarımıza talimat eğitimiyle devam ettik. Böylece açık kaynaklı veri kümelerini kullanarak, sorulara hatasız yanıt verebilen bir dil modeli geliştirdik. Yoğun çabalarımızın meyvesini alabildiğimiz için çok mutluyuz. Önümüzdeki dönemde de en yeni teknolojileri müşterilerimizle buluşturarak dijital bankacılıkta da bir adım önde olmaya devam edeceğiz."



Dr. Gökhan Özdiç



Mehmet Erkan Akbulut



E. Kürşad Keteci

Yapı Kredi üst yönetiminde yeni atamalar

Yapı Kredi Kurumsal Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Kaan Şakul, 1 Temmuz itibarıyla emekli oluyor. Yerine 2 Temmuz itibarıyla, halen Krediler Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Mehmet Erkan Akbulut getirilecek. Halen Stratejik Planlama ve Yatırımcı İlişkileri Grup Direktörü olarak görev yapan E. Kürşad Keteci de resmi onayları takiben Strateji Genel Müdür Yardımcısı olarak atanacak.

► PeP'ten yurt dışı fiziki POS harcamalarına yüzde 5 nakit iadesi

PeP, 1 Haziran-1 Ağustos arasında geçerli olmak üzere, yurt dışında fiziki POS cihazlarından yapılacak harcamalarda yüzde 5 nakit iade kampanyası başlattı. Avantajdan yararlanabilmek için kullanıcıların PeP Visa Kart'ını kişiselleştirilmesi gerekiyor. Kartı olmayan kullanıcılar ise yurt dışı seyahatleri öncesinde PeP mobil uygulamasına giriş yaparak PeP Visa Kart başvurusu yapıp kartlarını kişiselleştirebiliyor. PeP Genel Müdürü Mehmet Sadioğlu, "Uluslararası finansal işlemleri daha erişilebilir kılmak için



müşterilerimizin uygun maliyetlerle para transferi yapmasına olanak tanıyoruz. Bir PeP klasiği olarak yurt dışı para transferi işlemlerinde sadece 1 Euro/1 pound gibi düşük işlem ücretleri yansıtarak, bu hizmetleri kullanıcılarımız için daha

ekonomik bir seçenek haline getirdik. Kullanıcılarımızın yurt dışı harcamalarında da tasarruf ve verimliliği artıracak çözümler üzerinde çalışıyoruz. Örneğin, Pegasus BolBol Kart sahiplerine yönelik yurt içi ve dışı uçuş harcamalarında BolPuan kazandıran kampanyamız uzun süredir devam ediyor.

Yurt dışı ATM'lerden ücretsiz nakit çekme imkanı gibi dönemsel kolaylıklar da sunuyoruz. Bu yeni kampanyayla ise yurt dışında tasarruflu harcama yapmak isteyen kullanıcılarımız için avantaj sağlayacağız" diyor.



bankpozitif

Köklerimize bağlı, gelecek odaklı

YATIRIM
BANKACILIĞINDA
DIJİTAL
DÖNÜŞÜM
BURADA
BAŞLIYOR...

f @bankpozitif

X @bankpozitif

ig @bankpozitif

in @bankpozitif



www.bankpozitif.com.tr



0216 538 25 25

► “Arayan gerçekten de müşteri temsilcisi mi” endişesine son!

Garanti BBVA, banka ile müşteri arasında görüşme esnasında Garanti BBVA Mobil üzerinden aramanın banka kanallarından gerçekleştiğini ve güvenli olduğunu bildiren uygulamasını hayata geçirdi. Banka temsilcisiyle yapılan görüşme esnasında müşteri, arayanın gerçekten Garanti BBVA olup olmadığını ve arayan kişinin ismini mobil uygulamadaki bildirimler ekranından takip edebiliyor.

Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Murat Çağrı Süzer, yenilikle ilgili şu bilgileri paylaştı: “Özellikle son dönemlerde telefon yoluyla dolandırıcılık denemelerinin arttığını hepimiz biliyoruz. Bugün hayata geçirdiğimiz ‘Güvenli Arama’ özelliği için de bu tür dolandırıcılıkları bertaraf etmek için geliştirdiğimiz yenilikçi bir çözüm diyebiliriz. Bu özellik sayesinde artık müşterilerimiz, kendilerine gelen banka aramasıyla ilgili tereddüt hissettikleri an, Garanti BBVA mobil uygulaması üzerinden bu aramanın Garanti BBVA’dan geldiğini doğrulayabilecek.”



Murat Çağrı Süzer

Kart yönetiminde 4Pay Ödeme Sistemleri Yönetim Platformu farkı

Finans sektöründe rekabetin yoğun olduğu günümüzde finansal kurumlar, müşterilerine daha fazla değer sunabilmek için altyapılarını yeni ürün ve hizmetlerle güncellemeye devam ediyor. Tech4Pay da “4Pay Ödeme Sistemleri Yönetim Platformu”nu bu doğrultuda sürekli geliştiriyor. Tech4Pay CEO’su Veysel Kingir, platformun özelliklerini ve kullanıcılarına sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: “4Pay’i rakiplerinden ayıran en önemli özelliği, tek bir platform üzerinde modüler bir yapıda çalışması. Müşteri ihtiyacına göre debit kart, kredi kartı, ön ödemeli kart, sanal POS ve fizikî POS gibi tüm bileşenler ürüne dahil edilebildiği gibi hariç de tutulabiliyor. Tüm ödeme kanallarını ve kartları tek noktadan yönetebilen 4Pay, müşterilerimizin kartlarını yönetmelerine, limitleri ayarlamalarına ve ödemelerini kolayca yapmalarına olanak sağlıyor. Mobil uygulama üzerinden kart yönetimi, harcama takibi gibi işlemler kolayca yapılabilir. Kullanıcılarımız finansal işlemlerini daha pratik



Veysel Kingir

yönetebiliyor. 4 Pay Ödeme Sistemleri Yönetim Platformu’nu bankalar, ödeme kuruluşları ve diğer finansal kuruluşlar için daha hızlı ve güvenli bir ödeme hizmeti sunup müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla geliştirdik. Bu yeni paketin tüketici tarafındaki finansal deneyimleri daha olumlu hale



getireceğine inanıyoruz. Kartlı ödeme sistemleri alanında hizmet veren kurumlara kapsamlı kart yönetimi, güvenlik ve esneklik, kullanıcı dostu deneyim, entegrasyon ve maliyet avantajını bir arada sunuyoruz. 4Pay, otomatik ölçeklendirme, gelişmiş yazılımcı platformu ve bulutta çalışabilme modelleriyle de Türkiye’de bir ilk olma özelliği taşıyor. Gelişmiş şifreleme teknolojileri ve sahtecilik önleme mekanizmaları sayesinde güvenli bir ödeme ortamı sunuyor. Hız, güvenlik ve finansal erişim gibi avantajlarıyla 4Pay, dijital dönüşümün anahtarını oluşturuyor ve yakın gelecekte ödeme sektörünün önemli bir parçası olmaya hazırlanıyor.”

TIGER T300

Yazarkasa POS'un
dayanılmaz hafifliđi



Hızlı ve
Hafif



Güçlü
Batarya



Daha Hızlı
Yazıcı



Dokunmatik
Ekran



Temassız
Ödeme



80 Milyon
Satır EKÜ



Satış Yazılım
Entegrasyonu

Aksesuar Seçenekleri



EMVCO.

PCI DSS
COMPLIANT

BKM
TechPOS



HUGIN

Ödeme Sistemleri

► Azerbaycan'da e-para lisansı alan ilk ve tek Türk şirketi United Payment oldu

Türkiye'nin yanı sıra Azerbaycan, Gürcistan, Romanya ve İngiltere'de faaliyet gösteren United Payment, Azerbaycan'ın Ödeme Hizmetleri ve Ödeme Sistemleri Kanunu ve Azerbaycan Merkez Bankası

gerekliklerine uygun olarak ilk elektronik para teşkilatı lisansı alan iki şirketten biri oldu. Türkiye'de sadece United Payment bu unvana sahip oldu.

Azerbaycan ofisini 2020 yılında kuran United Payment, 2021'de tescilini almış, 2023'te de faaliyete başlamıştı. Ödeme sistemleri alanında ülkenin en büyük operasyonunu yürüten United Payment, e-para lisans işlemlerinin tamamlanmasıyla ilk olarak Turan mobil uygulamasının ödeme hizmetini kullanıcılara sunmaya başlayacak. United Payment CEO'su İlker Sözdinler, lisansla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Yaklaşık 10 yıl önce Türkiye'de de ilk e-para lisansı alan FinTek olarak adımızı yazdırmıştık. Şimdi hem bizim hem de Türkiye için son derece



İlker Sözdinler



UNITED PAYMENT CEO'SU İLKER SÖZDİNLER:
AZERBAIJAN'DA ALDIĞIMIZ LİSANS
SATRANÇTA USTA BİR AÇILIŞ HAMLESİ GİBİ

stratejik bir konumda yer alan kardeş ülke Azerbaycan'ın elektronik para sistemlerine yönelik düzenlemelerine yön veren bir şirket olmanın gururu ve mutluluğu içindeyiz. Aldığımız lisans ülkenin en kapsamlı lisansı olup yalnızca iki şirkete verildi. Biri Azerbaycan'ın çok önemli ve güçlü bir telekomünikasyon şirketi, diğeri ise bir Türk şirketi. Her zaman söylediğimiz gibi Türkiye için FinTek bir sıçrama tahtası, teknoloji ihracatına oyun ile beraber katkıda bulunan en önemli

sektör. Bu anlamda aldığımız lisans sadece bizi değil tüm sektörü ve ülkeyi ilgilendiriyor. Azerbaycan'da yeni bir dönemin kapılarını açıyoruz." United Payment Azerbaycan Ülke Müdürü Edgar Abdullayev de "Ödeme hesabı açma, elektronik ve nakit para tahsilatı, kredi tahsilatı, ödeme kartı ve benzer ödeme sistemleriyle işlem yapılması, QR ile ödeme, para transferi, e-para hesabı açıp ödeme gibi birçok hizmeti regülasyon çerçevesinde müşterilerimize sunacağız" dedi.

United Payment, üçüncü kez "En İyi İşveren" seçildi

Kurum kültürü ve çalışan deneyimi konusunda küresel çapta otorite olarak kabul edilen Great Place To Work, "Türkiye'nin En İyi İşverenleri 2024" listesini açıkladı. United Payment, 100-249 çalışan sayısı kategorisinde listeye dahil olarak bu yıl üçüncü kez "Türkiye'nin En İyi İşvereni" unvanını aldı.

United Payment Türkiye Ülke Müdürü Adem Aykın, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "United Payment olarak 5 ülkede sürdürdüğümüz operasyonlarımızda, yolculuğumuza eşlik eden ve



Adem Aykın

milyonlarca kullanıcıya hizmet veren 200 kişilik dev bir kadroya sahibiz. Her bir çalışmamız kendine özel süper gücüyle, 14 yıldır hizmetlerin sorunsuz bir şekilde devam etmesini sağlıyor. İnsan odaklı yaklaşımımızla her çalışmamızı değerli

bir yetenek olarak kabul ediyor ve onların hem bireysel hem de profesyonel gelişmelerine yatırım yapıyoruz. Gelişim için tasarladığımız programlarla, çalışanlarımızın geleceğin liderleri olarak yetişmelerini sağlıyoruz. Türkiye'nin En İyi İşvereni olarak, ailemizin bir parçasını oluşturan



tüm çalışanlarımızın potansiyelini en üst düzeye çıkarmak için onları desteklemeye ve yaşam kalitelerini yükseltmek için yaptığımız yatırımlara bundan sonra da devam edeceğiz."

HEM BANKACILIKTA HEM VOLEYBOLDA BAŞARIYI SÜRDÜRMEK

MEZİYETMİŞ

Birlikte nice 70 yıllara Türkiye, VakıfBank daima seninle.



 **VakıfBank**

► Depremzede kızlarımız için anlamlı bir etkinlik

Visa'nın Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı UNDP ve Habitat Derneği ile birlikte hayata geçirdiği Olimpik Değerler Eğitimi Projesi kapsamında Bozburun Yat Kulübü'nde Deniz Kültürü Kampı yapıldı. 17-20 Mayıs tarihleri arasında gerçekleşen kampa Malatya, Kahramanmaraş, Adıyaman ve Hatay illerinden 10-14 yaş aralığında 20 kız çocuğu katıldı. Çocuklar, Deniz Kültürü Kampı'nda kendine güven, zorluklarla başa çıkma, bireyin potansiyelinin farkında varması ve rasyonel karar alma gibi konularda gelişim alanı sunan denizcilik kültürüyle tanıştı. Deniz sporlarıyla ilgili temel değerlerin aktarılmasının yanı sıra kano, yelken, yüzme gibi aktiviteleri deneyimlediler, bir meslek olarak denizcilik hakkında da bilgi edindiler. Visa Türkiye Genel Müdürü Samile Mümin, kampla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Üç yanı denizlerle çevrili ülkemizde denizcilik kültürü, çocuklarımızın gelişimi için eşsiz bir zemin sağlıyor. Olimpik Değerler Eğitimi kapsamında düzenlediğimiz Denizcilik Kültürü Kampı ile kızlarımız belki de hayatlarında ilk defa denizle buluştu, bir teknenin dümenine oturdu, değişken koşullar altında kararlar verdi, zorluklarla baş etmeyi öğrendi, teknedeki diğer ekip arkadaşlarıyla uyum içinde hareket etti. Bu eğitimin çocuklarımıza potansiyellerine ulaşma yolunda çok değerli bir öğreti olduğuna inanıyoruz. Proje ortaklarımız UNDP ve Habitat ekipleri ile projeye büyük emek veren Sayın Edhem Dirvana'ya içten teşekkürlerimi sunuyorum."



Onur Altınbaş'tan ödeme sistemlerine iddialı dönüş



Onur
Altınbaş

Android ödeme çözümleriyle küresel düzeyde önemli bir güç haline gelen Castles Technology, Türkiye ofisini İstanbul'da hizmete açtı. Bu ofis aynı zamanda şirketin MEAT (Orta Doğu, Afrika ve Türkiye) bölgesi için üs olacak. Ödeme sistemleri sektörünün deneyimli ismi Onur Altınbaş da Castles Technology Kıdemli Başkan Yardımcısı unvanıyla söz konusu bölgenin sorumlusu olarak göreve başladı. Altınbaş, yeni göreviyle ilgili "Castles Technology'nin MEAT bölgesine liderlik yapma gibi zor bir görevi üstlenmekten heyecan duyuyorum. İstanbul'daki yeni ofisimiz, sadece bölgedeki varlığımızı büyütmeyle kalmayıp

aynı zamanda istihdam yaratarak ekonomiye katkıda bulunma taahhüdünü de temsil ediyor. En son teknolojiye sahip Android ödeme çözümlerimizi Türkiye'ye tanıtmaktan heyecan duyuyor, yeni müşteriler ve ortaklarla kalıcı ilişkiler kurmayı dört gözle bekliyoruz" değerlendirmesini yaptı. Çalışma hayatına 1999 yılında Ufotek'te satış temsilcisi olarak başlayan Onur Altınbaş, ardından Index Grubu şirketlerinden Neteks'te 2 yıl çalıştı. ABD'de farklı IT şirketlerinde görev aldıktan sonra, 2007 yılında satış yöneticisi olarak Verifone'a katıldı. Verifone Türkiye ve yakın bölgesinde genel müdürlük de dahil üst düzey görevler üstlendi.

Bütünleşik Finans Sağlayıcı

- [Bütünleşik Finans]
- [Sağlayıcı]

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

2. Param ❤️

PARAM

param.com.tr

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

Aktif Bank, güçlü ekosistemiyle FinTek dünyasında liderliği hedefliyor

Aktif Bank ile finans ve teknolojinin hemen her alanında faaliyet gösteren iştirakleri, yeni iş birlikleri ve ürünlerle yurt içi ve dışında etkinliğini artırmaya devam ediyor. Aktif Bank Genel Müdürü Ayşegül Adaca, "Oyun planımızı 'dijitalleşme' üzerine kurgulamaya devam ediyoruz. İş birlikleri ve kampanyalarla hizmet ağıımızı genişletirken müşterilerimizi daha iyi anlamak ve değişen beklentilere yanıt vermek için yapay zekâyı da iş süreçlerimize dahil ediyoruz" diyor...



Ayşegül Adaca
Aktif Bank Genel Müdürü

E. ESİN GEDİK

Aktif Bank, tartışmasız en çok FinTek iştiraki olan banka konumunda. Grup bünyesinde faaliyet gösteren 10 FinTek, sigortadan para transferine, etkinlik biletlemeye ödeme sistemlerine finans ve teknolojinin hemen her alanına hitap ediyor. Aktif Bank ve iştirakleri, 16 milyondan fazla müşteriye dokunuyor.

Aktif Bank Genel Müdürü Ayşegül Adaca, 2024 yılının ilk 5 ayını geride bırakırken banka ve iştiraklerinin kaydettiği gelişmeleri ve gelecek planlarını PSM okurları için paylaştı...

Yılın ilk yarısını geride bırakmak üzereyiz. 2024'e hangi hedeflerle girmiştiniz? Bu hedefleri gözden geçirmeniz gereken bir durum söz konusu mu?

Finans kuruluşlarının birçok açıdan çevik olmasını gerektiren 2023 yılında yenilikçi ve finansal kapsayıcılığı artıran ürün ve hizmetlerimizle hedeflerimize ulaştıktan sonra 2024'e de önemli hedeflerle adım atmıştık. Bildiğiniz gibi Aktif Bank olarak bir yatırım bankası kimliğimizin ötesinde, bir finansal teknolojiler ekosistemi olarak konumlanıyoruz. Hedeflerimizi de bu konumumuz doğrultusunda belirliyoruz.

2024 yılında aktif büyüklüğümüzü pazara paralel seviyelerde artırmayı amaçlarken, yine oyun planımızı "dijitalleşme" üzerine kurgulamaya devam ediyoruz. 2024 yılı için dijital bankamız N Kolay'ın müşteri sayısını yüzde 50, mobil bankacılık kredi bakiyemizi de yüzde 70 büyütmeyi amaçlıyoruz. Planlarımız arasın-

da kurumsal bankacılık alanında kredilerimizi ve hacimlerimizi yüzde 50'den fazla büyütmek de var. Uluslararası bankacılık alanında farklı coğrafyalardaki çalışmalarımızı sürdürüyor, yeni kapılar açma konusundaki girişimci tavrımızla yola devam ediyoruz. Bu tavrımızın bir yansıması olarak geçtiğimiz günlerde kurumsal müşterilerimizin Suudi Arabistan'dan yapacakları ithalatın finansmanına yönelik Saudi EXIM Bank ile 20 milyon dolar tutarında kredi sözleşmesine imza attık. Bu anlaşmayla müşterilerimizin Suudi Arabistan'dan yapacakları petrol ürünleri hariçi ithalatlarında 2 yıl üzeri vadede finansman sağlamayı hedefliyoruz. Bu tür anlaşmalar bizi uluslararası bankacılık kulvarındaki hedeflerimize yakınlaştırıyor. Sektörde liderliğini üstlendiğimiz servis bankacılığı ve yoğun şekilde odaklandığımız açık bankacılık konusundaki çalışmalarımıza da 2024 yılında tüm hızıyla devam ediyoruz.

2024, Türkiye'de olduğu kadar global anlamda da belirsizlikleri barındıran bir yıl oluyor. IMF, 2024 yılı global ekonomik büyüme tahminini yüzde 2.4 olarak açıkladı. Bu oran, son 20 yıllık ortalamanın altında. 2024'ün ilk yarısında sıkılaşmayı işaret eden ekonomik paketi ve gündemi yakından takip ediyor, hedeflerimizi de bu doğrultuda belirliyoruz. Takım oyununu başarıyla sergileyen çevik bir ekip olmanın getirdiği avantajla yılın başında belirlediğimiz hedeflere emin adımlarla ilerliyoruz.

TOGG İÇİN İHTİYAÇ VE ALIŞVERİŞ KREDİSİ VEREN İLK BANKA OLACAĞIZ

Aktif Bank, bir yatırım bankası olmasına karşın iş birlikleri ve iştirakleriyle bireysel bankacılık ürünleri de sunuyor. Bu konuda hayata geçirdiğiniz kampanyalar ya da yeni iş birlikleri var mı?

Aktif Bank'ın teknoloji odaklı yapısı; sigortadan para transferine, etkinlik biletlemeye ödeme sistemlerine kadar pek çok alanda 10'dan fazla FinTek barındırıyor. Devasa bir sinerjiyle çalışan bankamız ve iştiraklerimiz, yaklaşık 16 milyondan fazla müşteriye ulaşıyor. Bu kadar büyük bir kitlenin hayatın her alanındaki finansal ihtiyaçlarını karşılayabilmek için gerçek anlamda müşteri odaklı bir yaklaşıma sahip olmamız gerekiyor. Hayata geçirdiğimiz iş ortaklıkları da sponsorluklar da kampanyalar da her zaman müşteri odaklılığımızı vurguluyor.

Bu çerçevede hem banka hem de iştiraklerimizle önemli iş birliklerine imza atıyoruz. Dijital bankamız N Kolay'ın Hepsiburada ile başlattığı iş birliği çerçevesinde Hepsipay aracılığıyla 36 aya varan taksitlerle N Kolay ihtiyaç kredisi sunduk.

Aktif Ventures da Destek Bank, KolayBi, Pratik İşlem, ParaPlus, Tüm Hizmetler ve Trendbox iş birlikleriyle yoluna devam ediyor.

Aktif Portföy, son dönemde yükselen bir sektör olan oyun alanının önde gelen oyuncularından PlayGate ile bir yolculuğa adım attı.



PAVO ise Menulux, Notitek ve Vepara ile iş birliğine gitti.

2024'ün ikinci yarısında da birbirinden önemli iş birliklerini açıklamaya hazırlanıyoruz. Örneğin, ülkenin yerli üretimi ve yüksek teknolojiyle öne çıkan akıllı cihazı TOGG için ihtiyaç ve alışveriş kredisini veren ilk banka olacağımızı söylemek isterim.

“ Aktif Bank'ın teknoloji odaklı yapısı; sigortadan para transferine, etkinlik biletlemeye ödeme sistemlerine kadar pek çok alanda 10'dan fazla FinTek barındırıyor. Devasa bir sinerjiyle çalışan bankamız ve iştiraklerimiz, yaklaşık 16 milyondan fazla müşteriye ulaşıyor. ”

İŞTİRAKLERİMİZİN HEPSİ BÜYÜME VE YENİ HİZMETLERE ODAKLANDI

İştiraklerinizin 2024 ajandasında iş birlikleri dışında neler bulunuyor?

Teknolojiyi işinin temelinde konumlandıran bir yapı olarak Aktif Ventures'tan bahsederek başlamak isterim. Aktif Ventures tarafında bir API pazaryeri olarak konumladığımız Apilion'u yeni partnerler ve katma değerli ürünlerle beslemeye ve tüm sektörlerdeki firmalara ölçeklenme yolculuklarında destek vermeyi sürdürüyoruz. Finansal bir ekosistem yönetme vizyonuyla yola çıkan ve FinTek dışı alanlarda faaliyet gösteren turizm, perakende, lojistik, enerji şirketleriyle ilgili çalışmalarımız hız kesmeden sürecek. Aktif Tech ile verdiğimiz processing ve Aktif Ventures ile verdiğimiz API pazaryeri hizmetini tüm iş ortaklarımızın hizmetine sunmaya devam edeceğiz.

Lokalde hız kazanırken, özellikle 2024'ün ikinci yarısında globalde sunacağımız danışmanlık ve projelendirme işlerinin altyapılarını hazırlıyoruz. ▶

aktif bank

Aktif Bank'ın uluslararası arenadaki güçlü kasları bu konuda bizi de kuvvetli ve etkin kılıyor.

Finansal teknolojiler ekosistemimizin InsurTech markası olarak konumladığımız Sigortayeri, geçen yılın sonunda yeni yüzü ve "Herkesin Sigortayeri" motto-suyla tüketicilerin karşısına çıktı ve 20 milyonun üzerinde kişiye ulaştı. Önceki yıla göre Sigortayeri'nin bireysel müşteri sayısı yüzde 30, prim üretimi de 3 kat arttı. Dijital bir sigorta platformu olan Sigortayeri, çok başarılı olduğu iş ortaklığı modeliyle kıymetli iş birliklerine imza atmaya devam ediyor. Hem kendi organik kanalında ürün karşılaştırması ve satışı hem de onlarca çözüm ortağıyla B2B2C şeklinde müşteriy-e ürünlerini ulaştırıyor. 2024, Sigortayeri'nin planları doğrultusunda büyüme adımlarını doğru attığı bir yıl olarak sürüyor.

“ InsurTech markası olarak konumladığımız Sigortayeri, geçen yılın sonunda yeni yüzü ve “Herkesin Sigortayeri” mottosuyla tüketicilerin karşısına çıktı ve 20 milyonun üzerinde kişiye ulaştı. Önceki yıla göre Sigortayeri'nin bireysel müşteri sayısı yüzde 30, prim üretimi de 3 kat arttı. ”

Aktif Tech ise teknolojiyi dış kaynak yoluyla sağlamak yerine kendi işbirliklerimiz aracılığıyla içimizde yaratma stratejimizi hayata geçirdiğimiz işbirlikimiz. Bu yapı, teknolojik değişime daha hızlı uyum sağlama-mıza imkân tanıyor. 2023'te ürünleştirme süreçlerini tamamlayıp yeni müşterilerle anlaşmalara imza attığımız Aktif Tech, bu yıl İstanbul Çekmeköy'deki tek-noparkta yer alan yeni ofisine taşındı. Bu işbirlikimizle müşteri tabanımızı genişletmeye devam edip yeni coğrafyalarda yeni müşteriler edinmeyi amaçlıyoruz. Bu kapsamda 2024'te Aktif Tech'in Avrupa ofisini de açmayı planlıyoruz.

Global para transferi işbirlikimiz UPT, bu yıl da bizi heyecanlandıran işlere imza atmaya devam ediyor. UPT'nin 500 bin kullanıcıya ulaşan mobil uygulaması UPTION'ın 2023'teki işlem hacmi 600 milyon doları buldu. UPTION kullanıcıları, UPT'nin servis modeliyle 180'den fazla global partnerle oluşturduğu platform sayesinde 176 ülkede isme, hesaplara, kartlara ve mobil cüzdanlara para gönderebiliyor.

Avrupa ile CIS ülkelerinde lisanslı olarak büyümesini sürdüren, Berlin ve Dubai'de de faaliyet gösteren UPT halen 14 ülkede 60'ı aşkın banka ve ödeme kuruluşunun fiziki ve dijital kanallarında kullanılıyor.

2024'te ayrıca, Avrupa ve Orta Doğu bölgelerindeki lisans çözümlerini çözmüş UPTION Global'i de hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

Türkiye genelinde yaklaşık 250 bin lisanslı yazar kasa POS cihazı ve 80 bin adet katma değerli uygulamayla ödeme sistemleri sektörünün önde gelen kuruluşları arasında yer alan işbirlikimiz PAVO, 2023'teki başarılı çizgisini bu yıl da sürdürüyor. PAVO ile bir diğer işbirlikimiz N Kolay Ödeme ve E-Para Kuruluşu'nun bir araya gelerek yüksek bir sinerjiyle KOBİ bankacılığı ve dijitalleşme alanında önemli işlere imza atacağını müjdesini vermek isterim.

“ UPT'nin 500 bin kullanıcıya ulaşan mobil uygulaması UPTION'ın 2023'teki işlem hacmi 600 milyon doları buldu. UPTION kullanıcıları, UPT'nin servis modeliyle 180'den fazla global partnerle oluşturduğu platform sayesinde 176 ülkede isme, hesaplara, kartlara ve mobil cüzdanlara para gönderebiliyor. ”

N KOLAY MOBİL, 4.5 MİLYON İNDİRİLME SAYISINA ULAŞTI

Dijital bankanız N Kolay'da tarafındaki gelişmeleri paylaşır mısınız?

Dijital bankamız N Kolay ile müşterilerimize bankacılığın "N Kolayca"sını sunuyoruz. Ne mutlu ki bu yaklaşımımız bizi sevilen bir marka haline getiriyor. Müşterilerimizle bu ilişkimiz verilere de yansıyor. 2023'ün ilk ayndan bugüne N Kolay Mobil uygulamamızın indirilme sayısı önceki döneme oranla 2 kat artarak 4.5 milyonu aştı. N Kolay Bono işlem hacmimiz de eş zamanlı olarak büyüdü ve bono müşteri sayımız yüzde 50 arttı. N Kolay Kredi ve Kolay Nakit ürünlerimizle müşterilerimizin ihtiyaç anlarında yanında olmaya devam ediyoruz.

Bu başarının altında müşterilerimizi ve ihtiyaçlarını pusula belirlemek, teknolojinin hızına ayak uydurmak ve trendlere kulak vermek yatıyor. Neredeyse birkaç haftada bir uygulamamızı yeniliyor; her yeni ürün, servis ya da düzenlemede uygulamamızın yeni sürümlerini kullanıcılarımızla buluşturuyoruz.

Dijital kanallarımızdaki ürün ve servislere yenilerini eklerken bankamızın her biri kendi alanında uzmanlaşmış işbirliklerimizle de yakın iş birliklerimiz oluyor. Şu anda tüketicilerin enflasyonla mücadele için yatırım araçlarına ihtiyaç duyduğunu görüyoruz, giderek büyüyen bir diğer müşteri segmentinin ise yurt dışı para transferi olduğunu, yoğunlukla kullanıldığını görüyoruz. Bu kapsamda, yurt dışı para transferi konusunda uzmanlaşmış işbirlikimiz UPT'nin ucuz ve hızlı para transferi servisini N Kolay Mobil'e geçen ay entegre ettik.

Diğer taraftan, müşterilerimizin yatırım yapma süreçlerini kolaylaştıracak, fonlara yatırım yapmak isteyen

ancak araştırma yapmak için yeterli vakti olmayan müşterilerimiz için yapay zekâ tabanlı, risk profillerine özel öneriler sunabilecek ve özet bilgileri sağlayabilecek robotumuzu bu yıl içinde devreye alacağız. Bizimle çalışan müşterilerimizi ödüllendirdiğimiz bir programı da yakın zamanda duyuracağız.

“ 2023’ün ilk ayından bugüne N Kolay Mobil uygulamamızın indirilme sayısı 2 kat artarak 4.5 milyonu aştı. N Kolay Bono müşteri sayımız da yüzde 50 arttı. ”

PASSO, E-TİCARET İLE DAHA DA BÜYÜYECEK

Passo’nun bir süper uygulama olma yolculuğu nasıl gidiyor?

Etkinlik ve stadyumların giriş anahtarı olan biletleme uygulamamız Passo, en güçlü markalarımız arasında yer alıyor. 16 milyondan fazla indirilme sayısına ve 3 milyar TL hasılatı ulaştıran Passo’yu “bir biletleme uygulamasından fazlası” olarak konumlandırıyor, super-app’e dönüştürmek istiyoruz.

Bu elbette sadece teknolojik kaslarımızın gücüyle orantılı bir çalışma olmuyor. 75 şehirde yürüttüğümüz

operasyonlar, 800’den fazla organizatörle yaptığımız çalışmalar, Passo’nun sadece futbol maçları değil tüm etkinliklerde ziyaretçi karşılama görevini sağlıyor. Passo’nun bu gücünü hayati kolaylaştıran bir anlayışla harmanlamak, gezmeyi, dışarıya çıkmayı seven, hayata karışmayı seven topluluğa çok farklı dikeylerde de farklı önerilerde bulunmak istiyoruz. 2023 yılında 4 milyon yeni kullanıcının mobil cihazlarına giren Passo, bu ay itibarıyla yeni haliyle kullanıcılarıyla buluşuyor. Önümüzdeki aylarda kapsamlı bir lansmanla markamızın sesini daha kuvvetli duyurmayı planlıyoruz.

Yeni Passo uygulamasında daha iyi bir müşteri deneyimi, kullanıcıya yenilikçi ve yerinde teklifler yapan bir yaklaşım göreceğiz. Örneğin, biletini alırken izleyeceği takıma ait formayı da sepete eklemeyi önerecek, ardından yemek indirim kuponu ve vale ödemesini yapmayı teklif edecek bir uygulama hayal edebilirsiniz. Bir super-app olmanın ötesinde kullanıcıların yaşam tarzı stilinde tekliflerle karşılaşmalarına çıkan bir e-ticaret sitesi gibi de hizmet vereceğiz. Zaman içinde finansal birçok ürün ve hizmetle daha da zenginleştireceğimiz Passo’da farklı dikeylerde birçok deneyim sunmayı hedefliyoruz.

“ 16 milyondan fazla indirilme sayısına ve 3 milyar TL hasılatı ulaştıran Passo’yu bir biletleme uygulamasından fazlası olarak konumlandırıyor, super-app’e dönüştürmek istiyoruz. ”

İKİNCİ ÇEYREK ASRI GÜÇLÜ HEDEFLERLE KARŞILIYOR

25 yıl önce bir toplantı masasına sığabilecek 18 kişinin bir araya gelip kurduğu Aktif Bank, bugün iştirakleriyle birlikte 1500’e yakın çalışanıyla, 16 milyondan fazla müşterisinin hayatına dokunuyor. Ülkemizin en büyük özel sermayeli yatırım bankası olarak başladığımız bu yolculuk; başladığımız noktaya sınırlı kalmadığımız, hızla büyüdüğümüz ve çok kapsamlı, devasa bir finansal teknolojiler ekosistemine dönüştüğümüz bir konuma ulaştı. Bugün, her biri sektörünün lideri olan iştiraklerimiz ve iş ortaklarımızla yarattığımız sinerji sayesinde, ligimizin çok daha üstünde bir gelir ve karlılık üretme kabiliyetine sahibiz. Finans sektöründe eşi benzeri olmayan bir iş modeli ile, farklı dikeylerde üst düzeyde rekabet edebilme gücüyle ilerliyoruz. Bu başarımızın ardındaki en önemli yetkinliklerimizin öngörülmesi, sürekli gelişen sektör gerçekleri doğrultusunda değişim ve dönüşüme açık duruşumuz,



çevik hareket etme kabiliyetimiz olduğunu söyleyebiliriz. Aktif Bank ikinci çeyrek asrı karşılamaya, yine güçlü hedeflerle ve “büyüme”ye olan iştahıyla hazırlanıyor. Ayrıca önümüzdeki dönemde, kurumsal değerlerimizi ve sürdürülebilirlik temel prensiplerimizi her alandaki uygulamalarımıza yansıtarak projelerimize güçlü bir şekilde devam edeceğiz. Bu kapsamda

2022 yılında uygulamaya başladığımız ve kadının ekonomide varlığının güçlendirmek için sürdürülebilir katkı sağlamayı hedeflediğimiz “Ekonomide Aktif Kadınlar” projesini de ilerletmeyi planlıyoruz. Kadınların işlerine dair donanımlarını arttırmaya, mikro girişimcilik serüveninde başarıya ulaşmalarını ve daha büyük girişimlere atılmalarında onlara altyapı sağlamaya devam edeceğiz.

MÜŞTERİLERİMİZE YAPAY ZEKÂ TABANLI ÖNERİLER SUNUYORUZ

Tüketici deneyimine önem veren bir bankasınız, bu kapsamda bu yıl yapacağınız teknolojik yenilikler neler olacak?

Teknolojiyle birlikte değişen hayat akışında, müşterilerimizin daima farklılaşan ve gelişen beklentilerini karşılayabilmek için güncel teknolojik trendleri takip ediyoruz. Bu trendlerin başında da son dönemde hepimizin sıkça konuştuğu ve kullandığı yapay zekâ geliyor.

Temelinde teknolojinin yön verdiği dijital bankamız N Kolay'ın "dijital" yolculuğunda veri analitiği ve yapay zekâyı aktif şekilde kullanıyor, deneyimi sürekli iyiyeye götürmeye çalışıyoruz. Yapay zekâ ve data analitiğiyle yeni değer önerileri ortaya koyuyor; veri erişimi, yönetimi ve analizini kolaylaştırıyoruz. Geliştirdi-

ğimiz modellemelerle yaptığımız analizler sayesinde müşteri segmentasyonlarımızı sürekli olarak güncelliyor, sektörel tüm verilere hâkim olarak bu bilgileri iş modellerimize entegre ederek çıkarımlarımızı stratejik kararlarımıza da yansıtıyoruz. Müşteri hizmetleri, veri analizi, pazarlama stratejileri, sosyal medya ölçümü ve operasyonel verimlilik gibi çeşitli alanlarda da yapay zekâ teknolojilerini kullanarak müşterilerimize daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunuyoruz.

Yatırım ürünlerinde günlük avantajlı kazanç sağlayan N Kolay Bono'dan FX platformuna kadar oldukça geniş bir ürün yelpazemiz var. Yatırım tarafında müşterilerimiz için portföy danışmanı gibi çalışacak yapay zekâ tabanlı fon danışmanlığı hizmeti geliştiriyoruz. Alışveriş kredisi sürecimizi de mobil deneyimle birleştirerek daha pürüzsüz ve kolay bir alışveriş deneyimi sağlamak istiyoruz. Müşterilere yapay zekâ tabanlı öneriler sunabilen "robo yatırım danışmanı" fonksiyonunu uygulamanın içerisinde konumlandırmayı planlıyoruz.

"APILION, 11 KATEGORİDE 720 API'YE ULAŞTI"

Aktif Bank, açık bankacılık ve servis bankacılığı açısından Apilion platformuna büyük önem veriyor. Ayşegül Adaca, bu alanda kaydedilen gelişmeleri ve gelecek planlarını şöyle anlatıyor:

"Servis bankacılığı uzun zamandır ajandamızın üst sıralarında yer alan, çalışmalar yürüttüğümüz bir kavram. 2021 itibarıyla yürürlüğe giren regülasyonla birlikte hızlı bir giriş yaptığımız bu kulvarda, iştirakimiz Aktif Ventures aracılığıyla Türkiye'nin ilk API pazaryeri platformu olan Apilion'u hayata geçirdik. 4 ürün kategorisi ve 52 API ile yolculuğuna başlayan Apilion, bugün yoluna 11 kategori ve 720'ye yakın API ile devam ediyor. 2022 ve 2023 açık bankacılık verilerine göre Apilion, Türkiye'nin en güçlü API pazaryeri konumunda. Apilion ile başta finansal teknolojiler olmak üzere bankacılık ürünleri, cüzdan altyapısı, sanal POS, açık bankacılık, B2B skorlama ve tahsilat ürünleri, bireysel skorlama, fatura ödemeleri, uluslararası para transferi ve yatırım ürünleri gibi pek çok API servisini, ihtiyacı olan tüm kategorideki kurum ve şirketlere özel olarak geliştirebildiğimiz bir noktadayız. Gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri de Apilion'un doğru bir proje olduğunu kanıtlıyor. Yakın zamanda Aktif Ventures tarafından API pazaryeri platformumuz Apilion ile Destek Bank arasında sağlanan entegrasyon



kapsamında kullanıcılara fatura ödeme ve uluslararası para transferi hizmeti sunacağız. Ek olarak Apilion ile güçlerini birleştiren Trendbox, ParaPlus ve Tüm Hizmetler'in müşterilerine Aktif Bank'ın kredi API'leriyle ihtiyaç kredisi imkânı sağlanacak. FinTek ekosistemindeki yenilikçi çalışmalarımız devam ederken başlangıç aşamasındaki startup'ların yanında da olmaya önem veriyoruz. FinTek sektörünün gelişimini akademik boyutta da taçlandırmak için Bahçeşehir Üniversitesi ile

iş birliği sağlayarak BAU-Aktif Ventures Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Yüksek Lisans Programı'nı hayata geçirdik. Girişimcilik ekosisteminin kalbinde olmak adına İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi'nin destekçilerinden biri olduk ve burada yer alan girişimcilerle strateji ve gelişim desteği sağlamak amacıyla mentorluk yapıyoruz. Geçen yıl 12'ncisi düzenlenen Big Bang Startup Challenge etkinliğinde 'Altın Paydaş' olarak yer aldık, yarışma kapsamında 2 girişime nakdi ödül sağladık." ⊖

TÜM HSM GEREKSİNİMLERİNİZ İÇİN VERISOFT HİZMETE HAZIR



YTÜ TEKNOPARK B1 N302 ESENLER 34220 ISTANBUL

WWW.VERISOFT.COM

+90.212.483.7272

HSM@VERISOFT.COM

Elekse'nin mayıs ayı cirosu 4 milyar TL'ye ulaştı!

Geçen yıl işlem hacmini yüzde 332, gelirlerini de yüzde 392 artırarak rekor kıran Elekse, 2024'e de hızlı bir giriş yaptı. Aylık 4 milyar TL ciro hedefine mayıs itibarıyla yaklaşan şirket, yeni çözümleri Esnek CepPOS ve Esnek Tahsilat ile büyümesini daha da hızlandırmayı planlıyor...



Ayşegül Güvenç
Elekse
Genel Müdürü

Elekse, 2024'ü "Ar-Ge ve inovasyon yılı" ilan ederek bu doğrultuda yatırımlarını sürdürmeye devam ediyor. Şirket, ciro bazında da hemen her ay yeni rekorlara imza atıyor. Elekse'nin mayıs ayı cirosu 4 milyar TL ciroya yaklaştı ve daha önce hedeflenen 3 milyar TL seviyesi fazlasıyla aşılmış oldu.

Elekse Genel Müdürü Ayşegül Güvenç, bu etkileyici performansı özverili çalışanlarına ve doğru iş stratejilerine bağlıyor. Güvenç ile Elekse'nin 2024 yılı ilk dönem performansını ve gelecek planlarını konuştuk...

Elekse hızlı büyümesiyle dikkat çeken bir şirket. TOBB'un hazırladığı en hızlı büyüyen şirketler listesinde sürekli yer alıyor. Hatta yüzde 332'lük büyümeyle son listede 13'üncü sıraya kadar yükseldi. 4 milyar TL'lik aylık ciro hedefini de daha yılın ilk döneminde yaklaştınız? Nasıl bu kadar hızlı büyüebiliyorsunuz, sırrınız nedir?

Elekse'nin bu olağanüstü başarısının ardında, tüm çalışanlarımızın titiz ve özverili çalışmaları yatıyor. Müşteri memnuniyetini artırmak ve sadakati güçlendirmek için yenilikçi stratejiler geliştirerek, sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyor ve pazardaki fırsatları hızla değerlendirip stratejik ortaklıklar kuruyoruz. Bu etkileyici performansı, tüm ekibimizin yoğun çalışma temposu ve hedef odaklı yaklaşımlarına borçluyuz. Elekse olarak, sektördeki lider konumumuzu sürdürmek ve daha da ileriye taşımak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.

Yetkili Vezne, Hoppa Cüzdan, EsnekPOS ve Esnek Tahsilat gibi inovatif ürün ve çözümlerimizle kullanıcılara hızlı ve güvenli ödeme çözümleri sunuyoruz. Bu çözümlerimizle müşteri ihtiyaçlarına uygun ve yenilikçi hizmetler sunarak, pazarda önemli bir konuma sahibiz.

2024'ü "Ar-Ge ve inovasyon yılı" ilan etmişsiniz. Bu doğrultuda ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Ar-Ge ve inovasyonu "gizli gücümüz" olarak görüyoruz. Bu alandaki çalışmalarımızı hızlandırarak yeni nesil teknoloji 5.0 atılımlarına odaklandık. 2023 yılında başlattığımız yerinde Ar-Ge merkezi başvurumuz

Mart 2024 itibarıyla onaylandı. Bu onayla birlikte Ar-Ge projelerimizi daha etkin bir şekilde ilerleteceğiz. İleri düzey teknoloji kullanımı, entegrasyon çözümleri ve güçlü güvenlik altyapı projeleriyle müşteri deneyimini artırmayı hedefliyoruz.

Bir yandan da DijitalPark Teknokent bünyesinde kurduğumuz teknoloji firmamız aracılığıyla finansal ürünlerin white label satışını yaparak pazar payımızı büyütme planlıyoruz. Geliştirdiğimiz finansal projeler ve ödeme sistemlerini finans sektöründeki tüm müşterilere sunabilme kapasitesine sahibiz. Bu sayede, sektördeki rekabet gücümüzü artırarak pazardaki lider konumumuzu sürdürmeyi hedefliyoruz

Müşteri bilgileri ve işlemlerin güvenliği her geçen gün önemini artırıyor. Elekse, bu konuda nasıl bir strateji izliyor?

Elekse olarak, kullanıcılarımızın güvenliğini en üst düzeyde sağlamak için kurulduğumuz günden beri güçlü bir fraud ekibiyle çalışıyoruz. Bu ekip, her türlü dolandırıcılık faaliyetini önlemek amacıyla gelişmiş teknolojiler ve proaktif stratejiler kullanarak sistemlerimizin güvenliğini sağlıyor. Önceliklerimizin başında, müşterilerimize güvenli bir ödeme deneyimi sunmak var. Bu sayede sektörde güvenilir bir marka olarak öne çıkıyoruz. Güvenlik alanında yaptığımız bu yatırımlar, müşteri memnuniyetimizi ve sadakatimizi artırırken, aynı zamanda Elekse'nin itibarını da güçlendiriyor.

Günümüzde en az müşteri memnuniyeti ve sadakati kadar çalışanların memnuniyeti ve motivasyonu da önemli bulunuyor. Biraz da Elekse'deki çalışma ortamından da bahsedebilir misiniz?

Çalışan motivasyonunu yüksek tutmak ve ekip içi bağlılığı artırmak için düzenli olarak etkinlikler düzenliyoruz. Şirket içi eğitim programları, sosyal etkinlikler ve takım oluşturma aktiviteleri sayesinde çalışanlarımızın moralini yüksek tutarak iş verimliliğini artırmayı amaçlıyoruz. Ayrıca, Elekse olarak kapsayıcılık ve çeşitliliğe büyük önem veriyoruz. Personel ile yönetim arasındaki kolay iletişimi teşvik ediyor, çalışanlarımızın kendini rahatça ifade edebileceği bir ortam yaratıyoruz. Cinsiyet eşitliği konusundaki kararlılığımızla, tüm çalışanlarımızın eşit fırsatlara sahip olmasını sağlıyoruz. Bu etkinlikler ve değerler, Elekse'nin dinamik ve motive olmuş bir ekiple çalışarak hızlı büyümesini destekliyor.

Kuşkusuz Türkiye büyük ve önemli bir pazar. Ancak yeni oyuncularla birlikte rekabet giderek çetinleşiyor. Ürün ve çözümlerinizi yurt dışına açma anlamında yürüttüğünüz çalışmalarını da paylaşabilir misiniz?

Elbette hedefimiz sadece yerel pazar değil. Uluslararası alanda da adımımızı duyurup ülkemizin teknoloji ihracatına katkıda bulunmak istiyoruz. Bu doğrultuda her yıl birçok önemli fuara katılıyoruz. Son olarak TÖDEB ile birlikte Seamless Dubai etkinliğine katıldık. Oldukça verimli geçti, önemli bağlantılar kurduk. Öncesinde MobileFest, Perakende Günleri gibi etkin-

elekse®



liklerde de yer aldık. Gerek Türkiye gerek global pazarda etkinliğimizi artıracak etkinliklere önümüzdeki dönemlerde de katılarak Elekse'nin inovatif çözüm ve hizmetlerini tanıtmayı sürdüreceğiz.

Halka arzlar son dönemde hayli hızlandı. Elekse de hisselerini halka arz edip Borsa İstanbul'a kote ettirmeyi planlıyordu. Bu konuda bir gelişme var mı?

Öncelikli hedefimiz, hızlı ama sürdürülebilir büyümeyi sağlamak. Ar-Ge yatırımlarımız ve inovatif projelerimizle yerli ve milli teknoloji geliştirilmesine katkı sağlamak istiyoruz.

Doğru stratejiler ve güçlü ekip çalışmasıyla neler başarabileceğini somut olarak kanıtladık. Müşteri odaklı yaklaşımımız ve teknolojik yeniliklerimizle sektördeki liderliğimizi pekiştirmeye devam edeceğiz.

Bu başarıları ve sonucunda ulaştığımız kârlılığın daha fazla ortakla paylaşabilmek, daha fazla yatırım yapıp daha çok büyüebilmek için 2025 yılı itibarıyla halka arz olmak için çalışmalarımıza başlayacağız.



ELEKSE'NİN YENİLİKÇİ ÜRÜN VE HİZMET AİLESİ



Yetkili Vezne
elekse girişimci

Yetkili Vezne

Elekse bünyesindeki 1500'den fazla Yetkili Vezne temsilcisi, Türkiye'nin dört bir yanında başta fatura tahsilatı ve para transferi olmak üzere müşterilerine yüz yüze hizmet veriyor. Elekse, bu hizmetlerin dijital ortamlarda da verilebilmesi birçok web sayfasına, mobil uygulamalara ve bankalara fatura ödeme altyapısı kazandırıyor. Yetkili Vezneler, çapraz satış olanakları ve kampanyaların duyurulması açısından da şirketin büyümesi için sinerji yaratıyor.

Hoppa Cüzdan

Hoppa Cüzdan, dijital cüzdan çözümleriyle kullanıcıların güvenli ve hızlı ödeme yapmasına olanak tanıyor. Cashback (nakit iadesi) ve "adım kazan" gibi kampanyalarıyla kullanıcılarına avantajlar sağlıyor.



100 binden fazla indirilen Hoppa Cüzdan, yıllık 1 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmine kısa sürede yalamayı başardı.

Esnek CepPOS

Elekse'nin geliştirdiği mobil ödeme sistemi Esnek CepPOS, fiziki POS teknolojisinin güvenli ve kolay ödeme altyapısını başta tablet ve cep telefonları olmak üzere mobil cihazlara taşıyor. Esnek CepPOS, kullanıcının mobil cihazını POS'a dönüştürerek kredi kartıyla ödeme almasını sağlıyor. Üstelik sanal POS'un sunduğu tüm avantajları da barındırıyor. Bu özellikler, satıcıların işlemlerini yer ve zaman sınırlaması olmaksızın yapabildiğini sağlıyor. Böylece mobil ticaret de saha satış süreçleri de kolayca yönetilebiliyor.

Esnek CepPOS, kurulumu ve kullanımı kolay, anlaşılır bir arayüz sunuyor. Her ölçekteki işletmenin ve bireysel satıcının kolaylıkla kullanabileceği bir çözüm olarak öne çıkıyor. Güvenlik konusunda da öncü özelliklere sahip. İşlem güvenliğini maksimum düzeyde tutarak hem satıcıların hem de alıcıların bilgilerini koruyor. Elekse, 2023 yılında hayata aldığı BulutPOS çözümünü de Soft POS alanındaki iddiasını ortaya koymuştu.



Esnek Tahsilat

Elekse'nin yeni çözümü Esnek Tahsilat, işletmelerin müşterilerinden, bayilerinden ve hatta bayilerinin alt bayilerinden online ortamda yurt içi ve yurt dışı kredi ya da banka kartıyla alacaklarını kolayca tahsil etmesini sağlayacak. Bu platform, işletmelere taksit sayısı ve komisyon oranlarını kendi ihtiyaçlarına göre ayarlama esnekliği sunacak. İşletmeler, ödeme yapacak olan bayi ve müşterilerine anlık olarak ek taksit seçenekleri sunabilecek, komisyon maliyetlerini diledikleri gibi yönetebilecek.

Esnek Tahsilat, 3D güvenli ödeme sistemiyle kart bilgilerinin alınmasına gerek kalmadan işlemleri güvenli yapacak. Ayrıca, ERP sistemleriyle tam entegrasyon sağlayarak tahsilat işlemlerini anında işleyebilme yeteneğine sahip olacak. Bu entegrasyon, müşterilere ödeme linkleri gönderilerek kredi kartı ve banka kartıyla daha hızlı ve güvenli tahsilat yapılmasını mümkün kılacak.

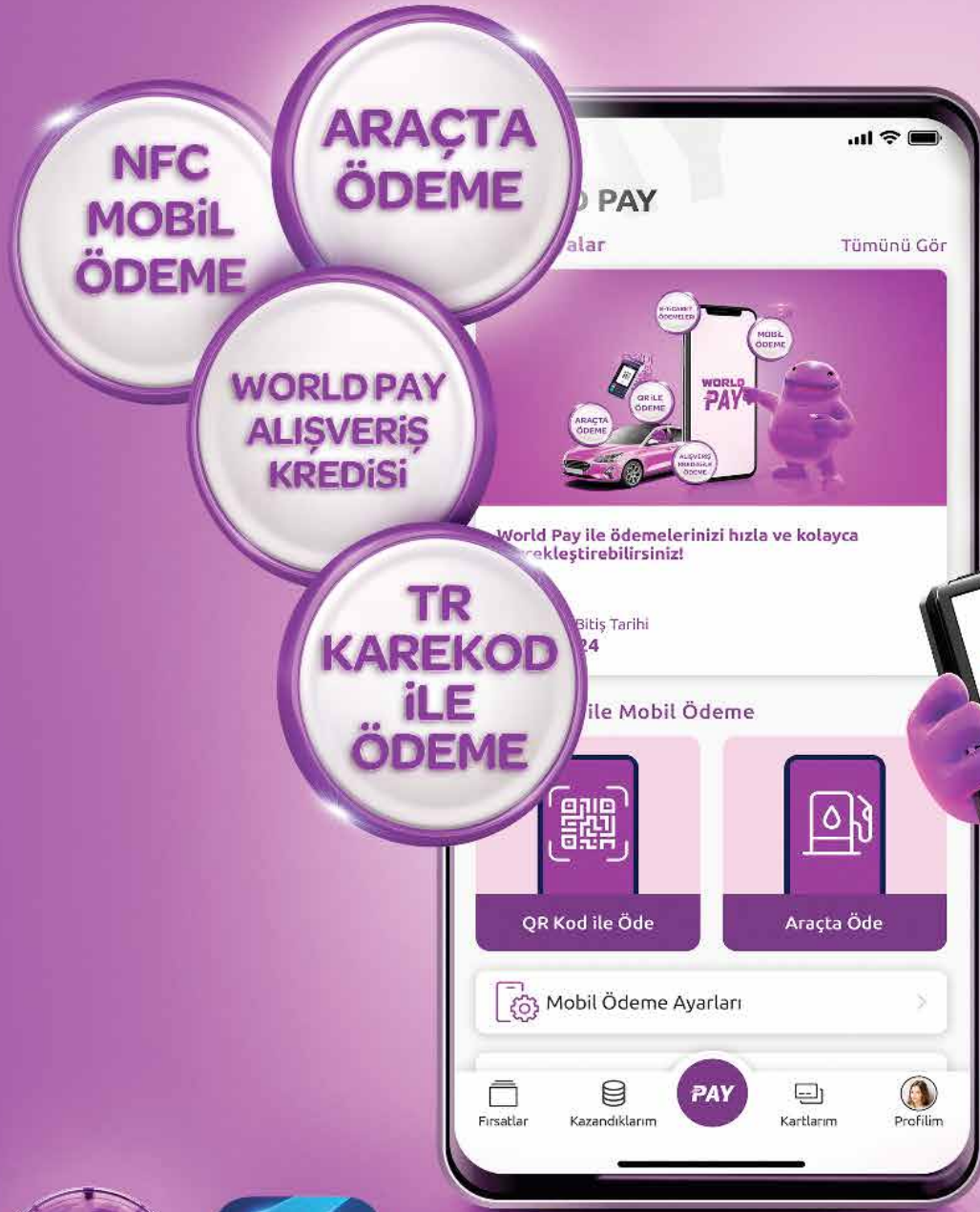
Esnek Tahsilat, Türkiye'deki tüm bankalarla entegre çalışarak e-fatura, e-arşiv ve e-mutabakat süreçlerine tam uyum sağlayacak. Böylece işletmeler, faturalandırma ve muhasebe işlemlerini daha etkin yönetebilecek. ☹

WORLD PAY

DiJiTAL ÖDEME

KOLAYLIĞIYLA TANIŞIN!

Siz de World Mobil'i veya Yapı Kredi Mobil'i indirin,
World Pay ile tüm alışverişlerinizi hızlı ve kolayca gerçekleştirin.



HEMEN İNDİRİN!

YapıKredi
WORLD

İstanbul'da değişim rüzgarı esmeye devam edecek!



NİHAT NARİN
İBB İştirakler Teknoloji
Grup Başkanı ve
BELBİM Genel Müdürü

“Arkamıza aldığımız değişim rüzgarı esmeye devam ettikçe ödüllü hizmetleri İstanbullularla buluşturmaya devam edeceğiz. Emegi geçen tüm ekiplerimiz görevini sosyal belediyecilik bilinciyle yerine getiriyor. İstanbullulara katma değer sağlayan, insan merkezli stratejilerle projeler geliştirip sürdürülebilir bir İstanbul’un inşasına katkı sunmaktan dolayı gurur duyuyoruz.”

İstanbul Büyükşehir Belediyesi’ne bağlı bir FinTek kuruluşu olarak İstanbultek ile İstanbul’un yolculuğuna eşlik ediyoruz. 2019 yılında yeni yönetim olarak sunduğu vizyon, genç ve dinamik bir ekibi de beraberinde getirdi. Bu vizyon İstanbul’u Avrupa’nın sayılı kentlerinden biri yapmak, her şeyden önemlisi de dijital dönüşümü odağa alarak bir yola çıkmak demektir. İlk 5 yıllık görev süremizde İstanbultek’i “Şehrin Yaşam Kartı”na dönüştürdük. Toplu ulaşım kartı olarak bilinen bir kartı, binlerce noktada alışverişe açtık. İstanbullulara ceplerindeki tek bir kartla şehri 360 derece deneyimleme imkanı sunduk. Yaptığımız iş birlikleriyle toplu ulaşımın yanına zincir marketleri, giyimi, kozmetiği, kültür-sanat merkezlerini ve hatta akaryakıt istasyonlarını ekledik.

Tüm bu çalışmalarımızda dijitalleşmeyi odağımıza aldık. Dünyanın içinde olduğu değişim sürecinde yaşanan gelişmeleri tetikleyen en önemli unsur elbette teknoloji. Finansal işlemlerde de bu teknolojik gelişmeler kullanıcıların günlük hayatlarını ciddi düzeyde kolaylaştırdı. Öncelikle fiziki nokta ihtiyacını ortadan kaldırıp zaman tasarrufu sağladı.

Bu noktada Türkiye ve hatta özellikle İstanbul, genç nüfusuyla teknolojik dönüşümlere çok hızlı adapte oluyor ve benimsiyor. Bizler de İstanbul’un toplu ulaşım ödemelerini yöneten bir kurum olarak, elbette güncel gelişmeleri takip edip çağı yakalıyoruz. Yenilenen yönetimle omuzladığımız yeni vizyonumuz da her alanda dijitalleşmeyi işaret ediyordu. İçinde bulunduğumuz dönemde, ödemelerde en popüler yöntem “akıllı telefonlar” oldu diyebiliriz. Biz de bu trendi İstanbultek Mobil ile yakaladık! Toplu ulaşım ödemelerini İstanbultek Mobil ile yüzde 100 dijitalle taşıdık. Bugün İstanbultek Mobil, Avrupa’ya örnek bir teknolojiyi içinde barındırarak tüm toplu ulaşım araçlarında QR ile ödeme yapılmasını sağlıyor. Bu altyapı Avrupa’da yalnızca İstanbul’da bulunuyor.

İstanbultek Mobil’den ödemelerle birlikte TL yüklemelerini de dijitalleştirdik. İstanbultek başvurularını ise dijitalle taşı-

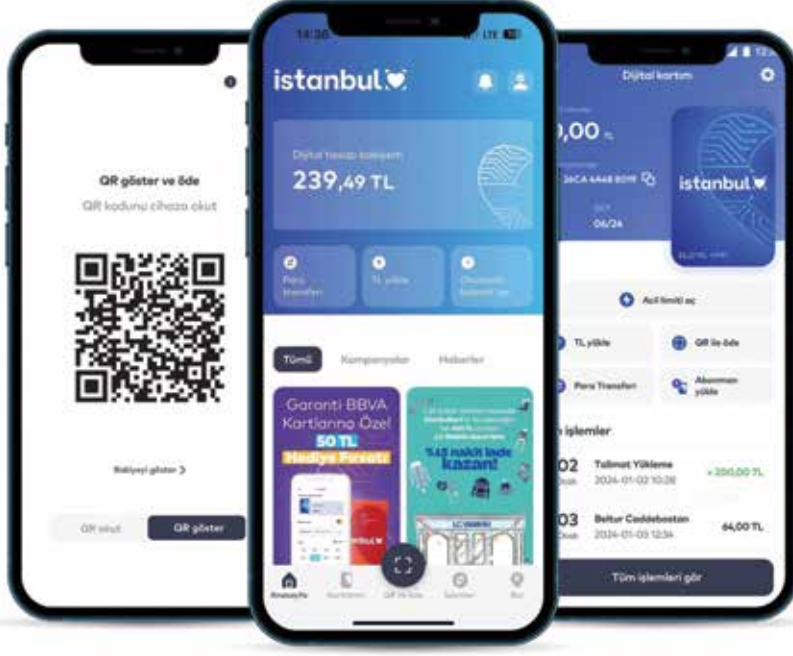
dık. Özellikle öğrenci ve öğretmen İstanbultek kartlarının dijital taşımasını stratejik olarak değerlendirdik. Böylece vatandaşların sıkıntı yaşadığı, eğitim öğretim dönemi başında oluşan yoğunlukları önledik.

24 milyon kartı yöneten bir FinTek şirketi

24 milyon aktif karta sahibiz ve kart sayımızla Türkiye’nin en büyük bankalarını da geçiyoruz. İstanbultek ile biz herkesin cebindeyiz! Bu durum, özellikle İstanbul’da her 5 kişiden 1’inin bir bankayla teması olmadığı göz önünde bulundurulursa bizim için çok büyük bir gelişim fırsatı demek. Kullanıcıya değer katacak hizmetleri geliştirmek için çok geniş bir oyun alanımız var demek. Bu perspektifle hem İstanbul’u geleceğe taşıyan hem de İstanbultek’u bir dönem ulaşım kartı olarak cebinde tuttuğu kartıyla küreselde de işlem yapabildiği, yurt içi ve dışı tüm online ödemelerini yapabildiği çok yönlü bir ürünle buluşturacağız.

İlk 5 yıllık dönemde bir FinTek şirketi olarak İstanbultek Mobil’den sunulan finansal hizmetlerin kapsamını geliştirdik. Bugün kullanıcıyı dinleyen, taleplerine yanıt veren bir kurum olarak İstanbultek Mobil ile FinTek hizmetleri sunar konuma geldik. Uygulama içerisinden özellikle ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik dalgalanmalarda mağduriyet yaşayan vatandaşlarımıza “Dolu Dolu TL Yükle” sloganıyla nakit destek imkanı sağladık. Yetersiz bakiye nedeniyle ulaşım hizmeti aksayan İstanbullulara uygulama içi 2 yeni özellik sunduk. Artık uygulama içerisinden Otomatik Yükleme Talimatı veya Acil Limit özelliğini aktifleştiren kullanıcı kesintisiz ulaşım hizmeti alabiliyor.

5 yılın son çeyreğinde ise İstanbultek Mobil’i İstanbultekler arası ve FAST/KOLAS ile banka hesaplarına para transferi ve kimlik doğrulama (KYC) özellikleriyle bir FinTek uygulamasına dönüştürdük. İstanbultekler arası banka ve ödeme kuruluşları arasında da ücretsiz olarak para transferi yapmayı mümkün hale getirdik. Başkanımız Ekrem İmamoğlu’nun da vatandaşlarımıza sözü olan bu hizmetleri hayata geçirerek tamamladığımız görev süremizde canla başla çalışmış olmanın guru-



runu taşıdık. Görev süremizce verdiğimiz sözü tutmanın ve vatandaşa değer katmanın hakkı gururunu taşıyoruz. Sadece bu dönemde aldığımız 100'e yakın ödülle ve sunduğumuz kampanyalar sayesinde vatandaşımızın kazanımlarıyla ne kadar doğru bir rota belirlediğimizi kanıtladık.

Istanbulkart Plus ile ödemelerde yeni bir dönem başlayacak

Küreselleşme, bankacılık sektörünün hızlı bir değişim döngüsüne girmesine zemin hazırladı. Hızla değişen ortama ayak uydurmak finans kurumları için hayati bir önem kazandı. Biz de BELBİM olarak FinTek sektörünün önemli bir oyuncusu olma yolunda adımlar atıyoruz. 5 yıllık görev süremizde bizi FinTek şirketinden dijital bankacılık hizmetleri sunan bir şirkete taşıyacak önemli başarılarla imza attık.

İkinci 5 yıllık hizmet dönemine girdiğimiz bu günlerde yol haritamızı, sosyal belediyeçilik anlayışımız doğrultusunda ve merkeze vatandaşın mutluluğunu alacak şekilde çizdik. Bizi bu hedefe götürecek stratejik dönüşüm planımızı kurguladık. Her yeni hizmet yeni bir inovasyon dedik. Projelerimizi geleceğin İstanbul'una yakışır, mega kent dinamik yapısıyla hizalanmış bir şekilde geliştirdik. Önümüzdeki dönemde, ulaşım hizmetlerinde İstanbullular, Istanbulkart Mobil üzerinden NFC ile ödeme ve akıllı saatler gibi yeni nesil ödeme teknolojileriyle alternatif çözümlere kavuşacak.

Önümüzdeki 5 yıl içerisindeki teknolojik gelişmeler çerçevesinde vatandaşa kolaylık sağlayacak birçok hizmeti devreye almayı planlıyoruz. Gelecek 5 yılda da bütün çabalarımız dünya çapında örnek teşkil edecek, sosyal sorumluluğun ve kullanıcı memnuniyetinin yine odağımızda olacağı projelere imza atmak!

■ Yakın gelecekte Istanbulkart ile dünyaya açılacağımız bir çalışmayı devreye alıyoruz. Yeni şemalı Istanbulkart'ımız "Istanbulkart Plus" ile önce sanal kartlarla yurt içi ve dışı online ödemeler, sonraki dönemlerde de fiziki kartlarla tüm dünyada ödeme yapılabilecek.

■ Aynı zamanda Istanbulkart Mobil'den karekod ile ulaşım ödemesini yapan İstanbullulara artık sanal kart ve hesap ile TR Karekod altyapısıyla POS'ta alışveriş imkanını da sunmaya başlayacağız.

■ Ek olarak işletmelerin Fiziki ve Mobil POS ödeme altyapısını geçtiğimiz yıllarda devreye alarak temaslı ve temassız olarak kendi POS'larımız üzerinden Istanbulkart, kredi kartları üzerinden ödeme almalarını sağladık. Bununla beraber önümüzdeki 10 yıl içerisindeki teknolojik gelişmeler çerçevesinde işletmelere özgü kolaylık sağlayacak birçok ödeme hizmeti altyapısını devreye almayı planlıyoruz.

Elbette kamuya hizmet veren bir kuruluş olarak bizim için en kıymetli husus, vatandaşa değer katan projeler sunmak! Bu vizyon önümüzdeki nice yıllarda da değişmeyecektir. Sektörümüz için en önemli hususun teknolojiyle donatılmış hizmetlere yatırım yapmak, yeni kullanıcı kazanımı ve mevcut kullanıcılarımızın memnuniyetinin sağlanması olacağını düşünüyorum. Özellikle bizim için yıllar geçse de değişmeyecek tek şey: İnsan odaklı bu bakış açısı!

Gelecek dönemde hayata geçirmeyi planladığımız projeler

- Istanbulkart Mobil'den uluslararası para transferi
- Fatura ödeme
- Sigorta işlemleri
- Şemalı Istanbulkartlar ile e-ticarette ve dünyanın her yerinde alışveriş imkanı
- Emtia satışı
- Şimdi al, sonra öde
- Açık bankacılık işlemleri

FinTek'lerin her türlü ihtiyacını SET halinde sunuyorlar!

Finansal teknoloji sektörünün yeni ve iddialı oyuncusu Payset, şirket kuruluşundan lisans almaya, regülasyon ve mevzuat uyumundan PCI DSS sertifikasyonuna her konuda girişimcilere yol arkadaşlığı yapıyor. Aynı zamanda dijital cüzdan, ön ödemeli kart, mobil/sanal/fiziki POS, linkle ve QR ile ödeme alma, toplu para gönderimi gibi konularda gerekli altyapıyı sağlıyor..



Avukat
Bahar Öte



Akın Demir

Yazılım, teknoloji geliştirme, sistem kurulumu ve yönetimi, şirket kuruluşu, lisans süreci, regülasyon ve mevzuat uyumu, uçtan uca ödeme sistemleri altyapısı temini... FinTek alanında tüm bu süreçleri yürütüp yönetmek, derin bir bilgi birikimi ve yıllara dayanan tecrübeyi gerektiriyor. Avukat Bahar Öte ve Akın Demir tarafından 2022 yılında kurulan Payset de deneyimli kurucuları ve uzman ekibiyle bu alandaki iddiasını ortaya koyuyor.

Öte ve Demir ile Payset'in faaliyet alanlarını, sağladığı çözümleri ve gelecek planlarını konuştuk...

Bahar Hanım, önce kendinizi biraz tanıtır mısınız?

Nasıl bir eğitim ve kariyer geçmişiniz oldu?

■ **Bahar Öte:** 2014 Yılında Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldum. Yüksek lisansımı Bahçeşehir Üniversitesi'nde Bilişim Hukuku alanında yaptım. Ağırlıklı olarak finansal teknolojiler sektöründe

olmak üzere 10 yıldır uyum (kara para aklama ve MA-SAK/FATF mevzuatlarına uyumluluk), hukuk, bilişim, finans alanlarında çalışıyorum. Özellikle yetkili mües- se, varlık yönetimi, kripto para, ödeme ve elektronik para kuruluşları için lisans alımı, denetimi ve sonraki süreçlerin yürütülmesi için başta Türkiye olmak üzere Hollanda, Litvanya ve Estonya'da FinTek danışmanlığı yaptım.

Kurucu ortakları arasında yer aldığım Payset'in Yönetim Kurulu Başkanım. Gerek yurt içi gerekse yurt dışında edindiğim tecrübelerle Payset'in finansal teknoloji alanına katkı sağlaması, global bir teknoloji şirketi vizyonuyla faaliyet göstermesi için ekibimize yön gösteriyorum.

Akın Bey, sizi de kısaca tanıyabilir miyiz?

■ **Akın Demir:** Trakya Üniversitesi İşletme-İktisat Bölümü'nden mezun oldum. 2005 yılından bu yana Eczacıbaşı, Tuborg, Unilever, Nestle, JTI gibi global markaların yanı sıra Lizay Purlanta, Airmark gibi birçok yerel firmada IT müdürü, genel müdür yardımcısı, denetim direktörlüğü gibi görevler üstlendim. Bir yandan da İstanbul Üniversitesi Bilişim Sistemleri Bölümü'nde ikinci üniversite eğitimimi tamamladım. Bilge Adam'da gerekli eğitimleri alarak "System Administrator" sertifikası sahibi de oldum. Payset ortağı olarak bilgi birikimi ve deneyimlerimi şirketimizin büyümesi için kullanmaya devam ediyorum.

Şirketinizin kuruluş amacı nedir? Pazarda nasıl bir ihtiyaç ve boşluk gördünüz?

■ **Öte:** Amacımız, müşterilerinin tüm finansal ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir teknoloji şirketi olmak. Son yıllarda kişiler arasındaki ödeme işlemlerini klasik yöntemlerle yürüten bankalara ve bu işlem için binlerce yıldır kullanılan fiziksel paraya alternatif olarak yenilikçi ve erişilebilir çözümler sunan aktörlerin ve kavramların hayatımıza girdiğini ve kayıtlı ekonomiye katkı sağladıklarını görüyoruz. Dünyada ve ülkemizde, nakit dışı ödeme yöntemlerinin ve elektronik para kullanımının kurumsal ve bireysel alanlarda gözle görülür şekilde artması, ödeme hizmetleri ve elektronik para ihracı alanlarında faaliyet gösteren pek çok yerli ve yabancı kuruluşu da beraberinde getiriyor. Teknolojiyle birlikte dijitalleşmenin önemi de artıyor. Bu doğrultuda şirket için birçok sürecimizi sistemsel hale getirerek yapay zeka ile iç süreçlerimizi işletiyor, insana bağlılığı azaltarak manuel hataların önüne geçecek teknolojiler geliştiriyoruz. Zira yapay zeka, otonom araçlar derken her şey teknolojiyle ilerliyor.

İHTİYACA GÖRE, TERZİ İŞİ ÇÖZÜMLER

Şirketiniz faaliyet alanları, ürün, çözüm ve varsa markalarınız hakkında ayrıntılı bilgi verir misiniz? Pazarda var olan çözümlerden farkınız ne olacak?

■ **Demir:** İşletmelerin nakit akışını teknolojiyle buluşturarak finansal dünyayı dijitalleştiriyoruz. Bunu deneyimli bir kadro ve sistemle sağlıyoruz. Bütün hizmetlerimizi, çözümlerimizi ve modellerimizi müşteriye özel

sunuyoruz. Her bir müşterimizi faaliyet gösterdiği sektöre, iç dinamiklerine ve içinde bulunduğu koşullara göre değerlendiriyor; ihtiyaçları olan çözümleri kişiselleştirerek sunuyoruz. Diğer bir ifadeyle, hazır ürünler yerine müşteriye özel dikim yapıp ihtiyaçlarına uygun olanları sunuyoruz.

Başlıca ürün ve çözümlerimizi şöyle sıralayabilirim:

- **Hesap açma (cüzdan) ve hesaplararası para transferi:** Hesap açılarak EFT/havale/FAST gibi ödemeler için gerekli altyapının sağlanması.
- **Link ve QR ile ödeme:** Alışveriş yapılan üye iş yerinden müşteriye iletilen link ya da QR kod ile ödeme alınması.
- **Servis bankacılığı:** Birçok bankaya tek bir platform üzerinden erişim sağlanması.
- **Kart hizmetleri:** Banka kartı ve ön ödemeli kart ödeme hizmetleri altyapısı sunulması.
- **Visanet:** Visa'nın global ağıdır. Dünyanın dört bir yanındaki insanların dijital ödemelerini güvenilir ve güvenli bir şekilde işlememizi sağlar.
- **KYC (müşteri tanıma) ve onboarding:** Müşteri edinim süreçlerinde şubeye gitmeksizin online olarak kimlik ve yüz tanıma işlemlerinin yapılması ve doğrulanması.
- **Entegrasyon/API:** PCI-DSS sertifikasyonu alınması, KYC ve onboarding süreçlerinin işletilmesi, Nüfus Vatandaşlık İşleri (NVI) Kimlik Paylaşım Sistemi entegrasyonu, BTrans (Bilgi Transferi ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'na entegrasyon ve raporlama), İKS (Üye İş Yeri Kayıt Sistemi), BKM (Bankalararası Kart Merkezi), Logo, Luka gibi mutabakat ve muhasebe programları entegrasyonların yapılması.
- **İş ve sertifikasyon süreçleri yönetimi:** Şirket kuruluşu, lisanslama ve bilgi teknolojileri denetiminde iç süreçlerin mevzuata uygun olarak işletilip yönetilmesi.
- **Ödeme ve elektronik para hizmetlerine ilişkin uçtan uca bilgi teknolojileri yazılımı ve iş**



süreçleri yönetimi: TCMB'den (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası) ödeme veya elektronik para kuruluşu olarak faaliyet gösterilmesi için faaliyet izni alımı sürecinde ve faaliyet izni alındıktan sonra uçtan uca yazılım hizmeti sağlanması.

● **Site aidat yönetim yazılımı:** Site sakinlerinin aidat ödemelerinin site idari yönetimi tarafından takip edildiği platformun temini.

● **Kripto para yazılımı:** Kripto varlık hizmet sağlayıcılar için uçtan uca yazılım hizmeti. Borsa oluşturulması ve entegrasyon süreçlerinin tamamlanması...

HEDEF, TEKNOLOJİK ALTYAPI TEMİNİNDE İLK 3'E GİRMEK

Kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerinizi paylaşabilir misiniz? Örneğin bir yıl sonra ulaşmayı hedeflediğiniz seviye nedir?

■ **Öte:** Her kategorideki işletmenin ödeme alma ihtiyacına yönelik teknoloji hizmeti sunuyoruz. Dolayısıyla hedef kitle için bir sınırimız yok. Payset, 2024 yılında da hızlı ama kontrollü bir şekilde büyümeyi, yatırımları artırarak sektördeki konumunu üst sıralara taşımayı amaçlıyor.

“Yenilikçiliğiyle sektörde takip edilen firma olmak” vizyonu doğrultusunda mevcut ve yeni müşterilerimiz için ileri teknolojik çözümler ve kullanıcı dostu uygulamaları hayata geçireceğiz. Aynı zamanda global piyasalarda FinTek alanında teknoloji çözümleri üreten ve teknoloji ihracatına da katkı sağlayan yüzde 100 yerli sermayeye sahip bir şirket olarak konumlanıyoruz. Büyümemizi sürükleyecek birçok yenilikçi uygulama ve ürününün teknolojisini piyasaya sunuyoruz. Sektörde regülasyonlarla desteklenen önemli gelişmeleri de fırsat olarak değerlendiriyoruz. Gündemimizde açık bankacılık, servis bankacılığı gibi yenilikçi teknolojik çözümler var. Bilgi teknolojileri altyapısı kurma ve destek hizmetleri verme konusunda yurtdışında daha etkin olmayı planlıyoruz. Açık bankacılık, paya dayalı kitle fonlama, dijital bankacılık ve uzaktan kimlik doğrulama gibi regülatif değişikliklerle değişen FinTek ekosisteminde teknoloji alanında oyun kurucu rolü üstleneceğiz.



Dijital bankacılıkta Türkiye, Avrupa'da en önemli ülke konumunda. Geleceğin finans endüstrisinin FinTek'lerle gelişeceğine inanıyoruz. 2024 yılı sonunda başta ödeme ve elektronik para kuruluşları olmak üzere FinTek şirketlerine teknolojik altyapı hizmeti temininde ilk 3'e girmeyi hedefliyoruz.

Sanal POS, soft POS ve dijital cüzdan başta olmak üzere global ölçekte sayılı FinTek kuruluşlarına teknolojik altyapı hizmeti vererek sektörde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Geniş ürün yelpazemizle farklı müşteri segmentlerine hizmet verebilmeyi, yeni geliştirdiğimiz projelerde odakımızı yeni ödeme trendlerin teknolojik altyapı hizmeti vermeye kaydırıyoruz. E-ticaret sektöründe B2B, B2C, B2B2C ve C2C iş modelleriyle çalışan tüm işletmelere ve bireysel kullanıcılarımıza Payset teknolojik ürünleriyle hizmet ve ürün çeşitliliğimizi artıracacağız. Ar-Ge ekiplerimiz de yeni teknolojik gelişmeleri yakından takip ederken yeni ürün ve hizmet çalışmalarına devam ediyor.

“ABD'DEKİ BÜYÜMEMİZ SÜRÜYOR, AZERBAJCAN'DA FIRSAT KOLLUYORUZ”

Bahar Öte, Payset'in yurt dışı faaliyetleri ve hedefledikleri yeni pazarlarla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor:

“Türkiye'nin yerli ve milli FinTek markası olarak global pazarda 7 kıtayı birleştirmeyi hedeflediğimiz yol haritasında ilk adımımızı ABD'de 2023 yılında adım atmıştık. Halen Teksas, Kaliforniya ve New York eyaletlerinde ödeme hizmeti alanında hizmet sunan bir ödeme kuruluşuna uçtan uca teknolojik altyapı hizmeti veriyoruz. Yine ABD'de site aidat yönetim yazılım platformu üzerinden yaklaşık 581 bin apartman, site, rezidans,

iş merkezi ve alışveriş merkezlerinin yöneticilerinin aidat ödemelerine yönelik teknolojik altyapı hizmeti sağlıyoruz. ABD ödemeler alanında ülkemize göre çok geride. Bu ülkedeki FinTek fırsatlarını değerlendirmeye devam edeceğiz. Azerbaycan pazarında da emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz. Türkiye'ye benzer bir lisanslama süreci için bu ülkede mevzuat çalışmaları sürüyor. Ödeme hizmetleri alanında teknoloji hizmeti vermek için faaliyetimize devam ettiğimiz Azerbaycan'ı, FinTek alanında önemli bir koridor olarak görüyoruz.” ☺





#SevgimizBirDeniz

SEVGİMİZ BİR DENİZ HER NEFESTE BİRLİKTEYİZ!

TÜRKİYE MİLLİ FUTBOL TAKIMLARI ANA SPONSORU DENİZBANK,
TÜM GÜCÜYLE MİLLİLERİMİZİN YANINDA.

ENBD



DenizBank

Aldığı yatırımı “yakmadan” kârlı büyüyen girişim: teklifimgelsin

2023'te günlük organik kullanıcı sayısını 52 kat artıran TeklifimGelsin, yılın son günlerinde tamamladığı Seri A öncesi yatırım turuyla birlikte 14 milyon dolar değerlemeye ulaştı. 600 bini aşkın kullanıcısının kredi, yatırım ve sigorta ihtiyaçları için yol gösterici platform, toplamda 20 milyar TL'den fazla kredi başvuru hacmine ulaştı. Teklifim Gelsin Kurucu Ortağı ve CEO'su İhsan Cem Zararsız, “Girişimler genelde yatırımlarını yakarak ayakta kalmaya çalışırken, biz yatırımı kârlılığımızı artırmak ve büyümek için kullanıyoruz” diyor...

Avantajlı kredi ve kredi kartı teklifleri karşılaştırmasının yanı sıra bireysel yatırım hizmetleri sunan TeklifimGelsin, kısa sürede çok hızlı büyümesiyle dikkat çekiyor. Salgın döneminde kurulan ve bunu fırsata çeviren girişim, henüz ilk yılında kâr elde etmeyi başarmış.

Organik kullanıcı sayısını 52 kat artırarak kırılması güç bir rekora imza atan TeklifimGelsin'in bu başarısı yatırımcıların da gözünden kaçmıyor. 2023'ün son günlerinde tamamlanan Seri A öncesi yatırım turuyla birlikte şirketin değerlemesi 14 milyona ulaşmış.

Yeni kaynağın nerelerde ve nasıl değerlendirileceğini ve gelecek dönem rotasını TeklifimGelsin Kurucu Ortağı ve CEO'su İhsan Cem Zararsız ile konuştuk...

Teklifimgelsin'in kuruluş tarihi pandemi dönemine rastlıyor. Şirketi kurmaya nasıl karar verdiniz, salgın sürecinin zorluklarını yaşamadınız mı?

Evet, şirketimizin temellerini tam da pandemi döneminin başlangıcında, 2020 yılında attık. Salgının zirve yaptığı 2021 yılında da bir web uygulaması olarak platformumuzu kullanıma sunduk.

Hatırlayacağınız gibi pandemi döneminde kullanıcılar için şube bankacılığı gittikçe zorlaşırken bankaların dijital çözümlere yönelik yatırımları da giderek artıyordu. İnsanlar, evlerinden çıkmadan finansal işlemlerini hallet-

mek istiyordu. Bu işlemleri yaparken kişisel hizmet almak öncelik haline gelmişti. TeklifimGelsin fikri de tam bu noktada olgunlaştı. Tüm bankaların kişisel hizmet veren şubelerini tek bir ekrana sığdırdık ve saniiyeler içinde bankacılık işlemlerine çözüm olmaya başladık.

Elbette pandemi sürecinin zorluklarıyla karşılaştık. Özellikle ekip oluşturma ve iş süreçlerini dijital ortamda yürütme konusunda bazı zorluklar vardı. Burada esnek ve çevik iş yapış anlayışımızla zorlukların üstesinden gelmek çok zaman almadı. Mevcut pazar analizini yenilikçi bakış açılarıyla çözen ve teknolojiler üreten ekibi bir araya getirmek içinde dijital platformlar üzerinden sıkı bir iletişim ve koordinasyon sağladık, böylece kuruluş sürecini başarılı bir şekilde tamamladık.

Teklifimgelsin'de bankaların kredi kampanyaları dışında farklı ürünler var mı?

Elbette. Örneğin, kullanıcılarımızın finansal geçmiş ve kişisel bilgilerini bir araya getiren TeklifimGelsin Kredi Karnesi var. İstanbul Borsası ve Amerika borsalarında yatırım fırsatları sunuyoruz. Kullanıcılarımız için avantajlı sigorta tekliflerini derliyoruz. KOBİ'ler için sunduğumuz ürünler de var. Kullanıcılarımız, finansal ihtiyaçlarına en uygun çözümleri kolayca karşılaştırıp seçebiliyor.

İş birliği yaptığınız banka ve varsa diğer kuruluşların sayısı kaçta ulaştı?

Şu an itibarıyla 23 banka ve finansal kuruluşla iş birliği yapıyoruz. Sigorta şirketleri ve yatırım firmaları gibi çeşitli finansal hizmet sağlayıcılarla da ortaklıklarımız mevcut. Bu sayede kullanıcılarımıza geniş bir ürün yelpazesi sunabiliyoruz. Burada bizim için en önemli nokta, teknolojik altyapıya yatırım yapan kurumlarla bir araya gelerek kullanıcılarımıza saniiyeler içinde uçtan uca hizmet sunabilmek.



İhsan Cem Zararsız
Teklifim Gelsin
Kurucu Ortağı ve CEO'su

Kullanıcı sayınız ve profiliniz hakkında da bilgi verebilir misiniz? Bugüne kadar kaç kişi, uygulamanız üzerinden ne kadar kredi ve ürün kullandı?

TeklifimGelsin olarak bugüne kadar 600 binden fazla kullanıcısının kredi, yatırım ve sigorta ihtiyaçlarına aracılık etti. Aylık 1 milyon üzeri trafığımızla üye olmayan kullanıcılarımıza da finansal okuryazarlık anlamında hizmetler sunuyoruz.

Kullanıcılarımızın büyük bir kısmı 25-45 yaş aralığında ve finansal ürünlere ilgi duyan bireylerden oluşuyor. Şu ana kadar uygulamamız üzerinden toplamda 20 milyar TL'den fazla kredi başvuru hacmine ulaştık. Bu veriler de platformumuzun güvenilirliğini ve kullanıcılarımızın bize olan bağlılığını gösteriyor.

Hizmet verdiğiniz sektörleri genişletecek misiniz, yoksa sadece finans alanında kalmayı mı düşünüyorsunuz?

Odak noktamız her zaman finans sektörü olacak ama uzun vadede kullanıcılarımıza daha geniş bir hizmet yelpazesi sunmayı hedefliyoruz. İlk etapta başladığımız kredi özelliğimiz yatırım, sigorta, Kredi Karnesi ve KOBİ ürünleriyle genişledi. Şimdi de altın, döviz ve farklı finansman modelleriyle kullanıcılarımızın sadece banka teklifleri değil aynı zamanda birikim ve tasarruf sağlamları yönünde de destek olacağız.

Diğer yandan, iş ortaklarımız olan banka ve diğer finansal kuruluşların hedef segmentlerindeki kullanıcılara ulaşmaları için yeni özellikler eklemeye devam ediyoruz. Buradaki önemli nokta kullanıcı verileri, finansal veriler ve finansal kuruluşların isteklerini tek bir çatı altında doğru filtrelerden geçirerek işleyebilmek. Bizi iş ortaklarımız gözünde de farklı kılan bu veri bütünü içinde iş ortaklarımıza hedeflerine uygun hizmet verebilmek.

2023'ü nasıl kapattınız? Bu yıla dönük planlarınız, hedefleriniz neler?

2023 yılını oldukça başarılı bir şekilde kapattık. Kullanıcı sayımızı ve işlem hacmimizi önemli ölçüde artırdık. Günlük organize kullanıcı sayımız 52 kat arttı. Bu bizim için çok kıymetliydi. Aynı zamanda yatırım olarak büyüyen bir girişimiz. 2023'ün son günlerinde şirket değerlememizi 14 milyon dolara çıkaran Seri A öncesi yatırım turumuzu tamamladık.

2024 yılı için hedeflerimiz arasında, kullanıcı tabanımızı katlayarak artırmak, yeni finansal ürünleri mobil ve web uygulamamıza eklemek var. En önemli önceliklerimizden biri de yapay zeka teknolojilerini daha etkin kullanmak. Ayrıca, yurt dışı pazarlara açılmak için stratejik planlarımızı devreye sokacağız. 2024'ün son çeyreğinde yurtdışı açılışımızla ilgili çok daha fazla detay aktarabileceğiz.

TeklifimGelsin ilk yılında kâr etmeye başlayan ve bunu sürdürülebilir bir şekilde devam edebilir bir girişim. Normalde girişimler yatırımlarını yakarak ayakta kalmaya çalışırken biz kârlılığımızla beraber büyümeyi önceliklendiriyoruz. Bu başarının bir sebebi varsa o da tüm ekibimizin, iş ortaklarımızın ve kullanıcıları-



nın TeklifimGelsin'in dünyüne bugüne ve yarına olan inancındır.

Geçen yıl yapay zekayı teknolojik altyapınıza monte etmeye başladınız. Bu size nasıl bir katkı sağladı?

Yapay zeka teknolojisini platformumuza entegre etmek, kullanıcı deneyimimizi önemli ölçüde iyileştirdi. Zaten başlangıçtan bu yana kendi geliştirdiğimiz analitik AI modellerimizi kullanıyorduk, geliştirmeye de devam ediyoruz. Özellikle kişiselleştirilmiş öneriler sunma, risk analizleri yapma ve müşteri hizmetlerinde otomasyon sağlama konularında büyük avantajlar elde ettik. Yapay zeka, kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına daha hızlı ve doğru yanıtlar vermemizi sağladı. Önümüzdeki aylarda yayınlayacağımız tamamen yapay zeka tabanlı çalışan yeni Kredi Karnesi ürünümüzle kullanıcı katma değerini maksimum seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Gelecekte bu teknolojiyi daha da geliştirerek, finansal analiz ve saniyeler içinde dijital olarak sunacağımız finansal danışmanlık hizmetlerinde de kullanmayı planlıyoruz.

Bugüne kadar aldığınız yatırım tutarı ne kadar oldu? Bu yatırımları nasıl değerlendirmeyi planlıyorsunuz?

Toplamda 1.2 milyon dolar yatırım aldık. Bu yatırımları teknolojik altyapımızı güçlendirmek, ekibimizi büyütmek, ürünlerimizi geliştirmek ve kullanıcı tabanımızı genişletmek için kullanıyoruz. Gerek kullanıcı gerekse iş ortaklığı yaptığımız kurumların deneyimlerini artırmak adına da yatırımlar yaparak daha iyi bir TeklifimGelsin deneyimi sunmayı hedefliyoruz. ☹



Seamless Dubai'ye Türk FinTek'leri damga vurdu

Türk FinTek şirketleri BRQ Link, Elekse, ininal, Octet, Ödeal, PayFix, Payporter ve TRPOS, Ticaret Bakanlığı desteği ve TÖDEB öncülüğünde Seamless Middle East'e çıkarma yaptı. TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin, Money 20/20 Europe'ta olduğu gibi Seamless Dubai'de de etkinliğimizi her geçen yıl artıracacağız" dedi...



Körfez bölgesinin en önemli FinTek etkinliği olarak bilinen Seamless Middle East'in 24'üncüsü, 14-16 Mayıs tarihleri arasında Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai şehrinde düzenlendi. Fuarda Türkiye'yi, Ticaret Bakanlığı'nın destekleri ve TÖDEB (Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği) öncülüğünde kurulan Türk Pavilyonu'nda yer alan 8 marka (BRQ Link, Elekse, ininal, Octet, Ödeal, PayFix, Payporter ve TRPOS) temsil etti.

750 firma ve 500 konuşmacının katıldığı, 25 binin üzerinde ziyaretçiyi ağırlayan Seamless Dubai; ödeme sistemleri, finansal teknoloji, bankacılık, perakende, e-ticaret ve dijital pazarlama dahil olmak üzere birçok sektör için bir buluşma noktası oldu. Orta Doğu, Avrupa, Asya ve Afrika'nın önde gelen uzmanları, finansal kurum temsilcileri, teknoloji girişimcileri ve yatırımcılar, FinTek sektörünün güncel durumu ve gelecekteki eğilimleri hakkında fikir alışverişinde bulundu.

“Hizmet ihracıyla ülke ekonomisine katkı sağlayacağız”

TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, etkinlikle ilgili şu bilgileri paylaştı: “Geçen yıl Hollanda’nın başkenti Amsterdam’da düzenlenen Money 20/20 Europe etkinliğine 8 üyemizle katılmıştık. Türkiye Pavilyonu’nun başarısı ve gördüğü yoğun ilgi üzerine bu yıl çok daha büyük bir alanda 20 üyemizle orada olacağız. Seamless Dubai’ye ise 8 üyemizle katıldık. Money 20/20 Europe’ta olduğu gibi kısa sürede Seamless Dubai’de de ağırlığımız arturacağımızdan hiç kuşku yok. Üyelerimizle birlikte burada önemli bağlantılar kurduk. Bu bağlantıların hizmet ihracatına dönüşüp Türkiye’ye döviz girdisi olarak sonuçlanacağına eminim.”

“FinTek üssü olma hedefine doğru emin adımlarla ilerliyoruz”

Bilgetekin, uluslararası etkinliklere katılımın önemiyle ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: “Bizim için bu fuarlar temsiliyetin çok ötesinde bir anlam taşıyor. Amacımız Türkiye’ye yabancı yatırımı artıracak iş birlikleri yapmak ve doğrudan finansman çekmek. Sektörün geldiği noktayı dünyaya tanıtmamızın ötesine geçip ülke ekonomisine finansal teknolojiler alanından katkı sağlamak. Bu amaç için Seamless Dubai çok stratejik bir adım olacak. Bildiğiniz gibi İstanbul Finans Merkezi’nin açılışında Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan Türkiye’yi finansal teknolojiler üssü yapma hedefini sektörümüzün önüne koymuştu. Bu ve benzeri fuarlarla Türkiye bir FinTek üssü haline gelirken, TÖDEB’in sesi ve etkisi de yakın coğrafyalarda giderek artacak.”



Ufuk Bilgetekin
TÖDEB Yönetim
Kurulu Başkanı



seamless



Erhan Yazgan
PayFix Yönetim
Kurulu Üyesi

“Güçlü FinTek ekosistemimizi anlatmaya devam edeceğiz”

Türkiye'nin önde gelen FinTek şirketlerinden PayFix de Seamless Dubai'de ürün ve hizmetlerini tanıttı, önemli iş bağlantıları yaptı. PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Erhan Yazgan, etkinlikle ilgili izlenimlerini şöyle ifade etti:

“Fuarda ülkemizi temsilen PayFix olarak yerimizi almanın haklı gururunu yaşıyoruz. Bu ve bunun gibi küresel organizasyonların ülkemize katacağı katma değer farkındayız. Ülkemizin güçlü FinTek ekosistemini ve PayFix'in vizyonunu bu tür platformlarda anlatmaya devam edeceğiz. Yoğun katılımın olduğu

organizasyonun Birleşik Arap Emirlikleri ile Türkiye arasındaki FinTek ekosisteminin gelişmesine büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz. Dubai sadece Birleşik Arap Emirlikleri değil Orta Doğu'nun da FinTek alanında öncü merkezi konumunda. Özellikle ödeme ve elektronik para hizmetleri alanında gelişmelerin merkezi olarak bölgesel etkin iş birliklerini sağlayacak bir pozisyonda bulunuyor. Bu fuar, söz konusu FinTek hizmetlerini en etkili olarak sunan şirketlerimizin BAE ve diğer bölge finansal piyasalarında marka bilinirliğini en üst seviyeye çıkararak oluşacak yeni ortak çalışma projeleriyle bölgedeki pazar payını yükseltmesine katkı sağlayacaktır.”





İzzet Metcan
PayPorter
Genel Müdürü

“Potansiyel iş ortaklarımızla tanıştık”

Uluslararası para transferleri hizmet sağlayıcısı PayPorter da Seamless Middle East 2024’te yerini aldı. 3 gün boyunca yoğun bir ilgiyle karşılaştıklarını dile getiren PayPorter Genel Müdürü İzzet Metcan, “Mevcut iş ortaklarımızla yüz yüze görüşmeler yapmanın yanı sıra potansiyel iş ortaklarımızla tanışarak yeni iş birlikleri için fırsat yakaladık. Sektörümüzün önde gelen isimleriyle görüşmeler yaptığımız ve deneyimlerimizi paylaştığımız bu fuarın önümüzdeki süreçte önemli iş birliklerine vesile olacağına inanıyorum” dedi.

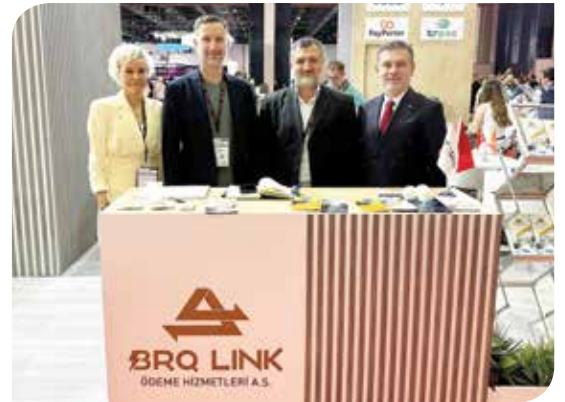


Yeliz Tuğçe Balcı
ininal Yönetim
Kurulu Üyesi

“Yatırımları artırmamız için bizi motive etti”

ininal da bu yıl ilk kez Seamless Dubai etkinliğine katıldı. ininal Yönetim Kurulu Üyesi Yeliz Tuğçe Balcı, etkinlikte bir de sunum yaptı. Balcı, fuarla ilgili izlenimlerini ve ininal’ın uluslararası etkinliklere bakışımı ise şöyle anlattı:

“Finansal teknolojiler alanında kendimizi geliştirmek ve yenilikçi çözümler sağlamak amacıyla önemli etkinliklerde yer almaya özen gösteriyoruz. Seamless de bankacılıktan e-ticarete, teknolojiye pazarlamaya kadar birçok farklı alandan uzmanı bir araya getirdi. Dünyanın farklı yerlerindeki paydaşlarımızla bir araya gelerek onlara sunduğumuz çözümlerle uluslararası iş birliklerine imza atma fırsatı yakalıyoruz. Dubai’deki bu buluşmada sektördeki yenilikleri yakalayarak, güzel iş birlikleri ile ülkemize döneceğimize inanıyoruz. Fuarda ininal’a yönelik yoğun ilgi bizi heyecanlandırdı. Seamless Dubai’de yaptığımız görüşmelerde katılımcılardan, Türk şirketleri ve sundukları hizmetler hakkında daha fazla bilgiye ihtiyaç duydukları yönünde geri bildirimler aldık. Bu da ininal’ın mevcut kullanıcı sayısı ve sektördeki bilgi ve deneyiminin uluslararası arenada ne kadar değerli olduğunu bizlere bir kez daha gösterdi ve birçok iş birliği yapma fırsatı bulduk. Etkinlikte şirketimize gösterilen ilgi, bu bölgedeki yatırımlarımızı artırmamız gerektiğini açıkça ortaya koydu. Son yıllarda Türkiye’deki FinTek yatırımlarının ne kadar doğru olduğu bir kez daha kanıtlanmış oldu. Şirketlerimizi geliştirmek adına global iş modellerini yakından takip etmemiz ve rekabetçi ürünler sunmamız gerektiği konusunda fikir birliğine vardık. Her bir kıymetli Türk şirketini global arenada lider pozisyonlarda göreceğimize inancımız tam.”





rin Yeni Çağı:
KACILIK





Açık bankacılığın önü açık!

2023 yılında Avrupa'da 200 milyon kişi açık bankacılık hizmeti kullanmış. Peki Türkiye'de durum nasıl? Açık bankacılık, bankalar ve üçüncü taraf finansal hizmet sağlayıcıları arasındaki ilişkiyi nasıl etkiliyor? FinTek'lerin önündeki engeller, riskler, fırsatlar neler? Sektör temsilcileri, "Açık Bankacılık: FinTek'lerin Yeni Çağı" başlıklı **PSM Gündem Toplantısı**'nda yanıtladı...

Türkiye'de şu anda 21 katılımcı açık bankacılık hizmeti sunuyor ve BKM Geçit üzerinden günde 10 milyondan fazla API çağrısı yapılıyor. Açık bankacılık hizmetleri kapsamında şimdiye kadar yaklaşık 4 milyon kez hesap bilgisi paylaşma, 1 milyon kez de ödeme emri rızası verildi. 2024 yılı sonuna kadar ileri tarihli ödemelerin, düzenli tekrarlı ödemelerin ve kart hareketlerinin de "Ödeme Hizmetleri Veri Paylaşım Servisleri" (ÖHVPS) kapsamına alınması bekleniyor...

PSM Gündem Toplantıları dizisinin 14'üncüsünde, "Açık Bankacılık: FinTek'lerin Yeni Çağı" temasıyla Türkiye'deki açık bankacılık ekosisteminin gelişimi masaya yatırıldı. Yapı Kredi ev sahipliğinde 23 Mayıs Perşembe günü İstanbul Levent'teki Yapı Kredi Genel Müdürlük Konferans Salonu'nda düzenlenen panele SC Yatırım ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko moderatörlük yaptı. Bankalararası Kart Merkezi Açık Bankacılık Direktörü Derya Demirbüker, ilk dönemde ulaşılan sonuçları açıklayıp sisteme dahil olmak isteyen kuruluşların neler yapması gerektiğini anlattı. Softrobotics Genel Müdürü Engin Bora Şahin, Yapı Kredi Dijital Bankacılık Grup Direktörü Evren Şahin, Enqura Genel Müdürü Hasan Emre Özgür, Finrota Genel Müdürü İlnur Uzunoglu, Savana Technology Kurucusu ve CEO'su Murat Zorer, Sipay CEO'su Semih Muşabak ve Aktif Ventures CEO'su Yasemin Evsahibioglu da açık bankacılık alanındaki son teknolojileri ve yeni fırsatları masaya yatırırken, şirketlerinin bu alanda sunduğu çözümleri izleyicilerle paylaştı...





Dr. Soner Cankö
SC Yatırım ve Danışmanlık Kurucusu

“Açık finans için ilk ve en önemli adım”

Açık bankacılığı, bir ülkede gerçekleşen finansal işlemlerin konsolide edilerek tüm taraflar için faydalar sağlayacak “açık finans”a giden ilk adım olarak görüyorum. Bu sayede finansal sektördeki kullanıcılar, hizmet sağlayıcılar ve kamu kurumları lehine önemli kolaylıklar bekleniyor. Bu açıdan açık bankacılık çabalarının hızlanmasını oldukça önemli buluyorum. Artık kalıcı adımlar atma ve yatırımlar yapma zamanı. Açık bankacılığın gelişmesi ve yaygınlaşması için yapılması gerekenleri aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

1. Düzenleyicilerin daha fazla iş birliği önemli ve gereklidir.
2. Kullanıcı eğitimi ve farkındalık artırılmalıdır. Özellikle müşterilerin açık bankacılık hizmetleri konusunda bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi gerekir.
3. İş birlikleri ve ekosistem oluşturulmalıdır. Bankalar, FinTek şirketleri ve diğer finansal hizmet sağlayıcıları arasında iş birlikleri teşvik edilmelidir. Ortak projeler ve girişimlerle açık bankacılık ekosistemi desteklenmelidir.
4. Müşteri verilerinin güvenliğini sağlamak için güçlü güvenlik önlemleri alınmalıdır. Siber güvenlik risklerine karşı proaktif tedbirler geliştirilmeli ve uygulanmalıdır. Veri gizliliği ve güvenliği konularında yapılan çalışmalar sürekli güncellenmelidir.
5. Uluslararası standartlar ve en iyi uygulamalar takip edilmelidir. Diğer ülkelerle iş birliği yapılarak açık bankacılık uygulamalarında küresel bir uyum sağlanmalıdır.



Derya Demirbüker

BKM (Bankalararası Kart Merkezi) Açık Bankacılık Direktörü

“Sırada ileri tarihli ödemeler, düzenli tekrarlı ödemeler ve kart hareketleri var”

Türkiye'nin açık bankacılık altyapısı ve Bankalararası Kart Merkezi'nin bu konuda üstlendiği rolleri anlatabilir misiniz?

2019 yılının kasım ayında güncellenen 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun'a ödeme emri başlatma hizmeti ve ödeme hesabına ilişkin konsolide edilmiş bilgilerin çevrim içi platformlarda sunulması hizmeti eklendi.

Bu tarihten itibaren ödemeler alanındaki Açık Bankacılık servisleri “Ödeme Hizmetleri Veri Paylaşım Servisleri” (ÖHVPS) olarak adlandırılmaya başladı.

Türkiye'de ÖHVPS stratejisinin, teknik ve operasyonel gerekliliklerin belirlenmesi amacıyla dünyanın en iyi uygulama örnekleri TCMB ve BKM iş birliğiyle incelendi.

Paydaşlarımızdan ve sektörden aldığımız geri bildirimler doğrultusunda katılımcıların hızlı şekilde entegre olabileceği, düşük maliyetli, etkin, verimli “BKM Geçit” altyapısı hayata geçirildi ve ortak ÖHVPS altyapısı olarak konumlandırıldı.

2020 yılının ikinci yarısında başladığımız çalışmalar sonucunda Türkiye'nin ödemeler alanındaki ÖHVPS API İlke ve Kuralları herkese açık olacak şekilde yayımlandı ve 1.5 yıl gibi kısa bir sürede, 1 Aralık 2022 itibarıyla üretim ortamında ilk Açık Bankacılık işlemi gerçekleştirildi.

Tüm bu süreçte BKM olarak ÖHVPS API İlke ve Kuralları'nın yazılması, katılımcıların ve katılımcı adaylarının bu ilke ve kurallara uyumunun ser-

tifika edilmesi, müşteri deneyiminin oluşturulması gibi görevleri üstlendik.

Bugüne geldiğimizde ise ÖHVPS sistemine yeni özellikler eklenmesi konusunda çalışmaya son hız devam ediyoruz. Bu vesileyle 2024 yılı sonunda ileri tarihli ödemelerin, düzenli tekrarlı ödemelerin ve kart hareketlerinin ÖHVPS kapsamına alınacağını söyleyebilirim.

Şu anda Türkiye'de 21 katılımcı üretim ortamında Açık Bankacılık hizmeti sunuyor ve BKM Geçit üzerinden günde 10 milyondan fazla API çağrısı yapıyor. Açık Bankacılık son kullanıcı için oldukça yeni bir ürün olmasına rağmen bugüne kadar yaklaşık 4 milyon adet hesap bilgisi rızası, 1 milyon adet ödeme emri rızası verildi.

2024 yılı sonunda katılımcı sayısının 100'lere yaklaşacağını, kullanımın da bu yönde artacağını öngörüyoruz.

SİSTEME DAHİL OLMAK İSTEYENLERİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Ödeme hizmetleri veri paylaşım servisleri sistemine dahil olmak için atılması gerekenler adımlar neler, paylaşır mısınız?

Açık Bankacılık kapsamında katılımcı statüleri “Hesap Hizmeti Sağlayıcı” (HHS) ve “Yetkili Ödeme Hizmeti Sağlayıcısı” (YÖS)



olmak üzere ikiye ayrılıyor.

YÖS'ler de kendi içinde ikiye ayrılıp “Ödeme Emri Başlatma Hizmeti Sağlayıcısı” (ÖBHS) ve “Hesap Bilgisi Hizmeti Sağlayıcısı” (HBHS) olarak adlandırılıyor.

YÖS rolünde hizmet veren ya da vermek isteyen bir kuruluşun (banka lisansı yoksa) Açık Bankacılık sistemine dahil olabilmesi için TCMB'den ÖBHS ve HBHS lisansı alması zorunlu. Bu kapsamda ilgili kuruluşun sunmak istediği hizmete yönelik lisansı almak için TCMB'ye başvurması gerekiyor.

Bu kuruluşlar lisans süreci paralelinde BKM'ye başvurduğunda, TCMB'nin de onayıyla, katılımcı adayının BKM tarafından geliştirilmiş olan ÖHVPS simülasyonlarını kullanabilmesine olanak sağlıyor.

Kuruluşlar TCMB lisans sürecinde belli bir aşamayı geçtikten sonra BKM nezdinde ÖHVPS Teknik Sertifikasyon sürecini başlatabiliyor.

Kuruluşun TCMB nezdinde lisans alma sürecini devam ettirebilmesi için gerekli olan ve BKM'den resmi yazıyla alınan ÖHVPS - BKM Teknik Sertifikasyon Belgesi'nin TCMB'ye iletilmesiyle lisans alma süreci devam ediyor.

Lisans sürecini tamamlayan bir katılımcı, yine TCMB'nin onayıyla ÖHVPS üretim ortamına alınıyor.

HHS statüsündeki tüm katılımcıların da yine üretime geçmeden önce ÖHVPS Teknik Sertifikasyon sürecini tamamlaması gerektiğini hatırlatmak isterim.

Engin Bora Şahin
Softrobotics Genel Müdürü

“Açık bankacılık, rekabet ve iş birliğini birlikte teşvik ediyor”

Açık bankacılığı, bankalar ve FinTek’ler arasındaki rekabet ve iş birliği açısından değerlendirilebilir misiniz? Sizce hangisi daha ağır basıyor?

Açık bankacılık, bankalar ve üçüncü parti finansal hizmet sağlayıcı olan FinTek şirketleri arasındaki ilişkileri derinden etkiledi. Aslında bu ilişki iki ana kavram etrafında şekilleniyor: Rekabet ve rekabetlik. Bu iki yaklaşım da sektörde önemli rol oynuyor. Rekabet içerisinde pazar payı mücadelesi, müşteri beklentilerinin karşılanması ve teknolojik yatırımlar ön plana çıkıyor. FinTek’ler yenilikçi ürün ve hizmetleriyle müşteri çekme yetenekleriyle pazar paylarını korumak için daha agresif rekabet ediyor. Özellikle ödeme sistemleri ve kişisel finans yönetimi ciddi bir rekabet söz konusu. Tüketiciler, hız, kullanım kolaylığı ve maliyet avantajı açısından yüksek beklentilere sahip. FinTek’ler bu beklentilere daha hızlı yanıt verebilme esnekliğiyle avantaj sağlarken, bu durum bankaları, müşteri deneyimini iyileştirmeye ve daha rekabetçi, inovatif ürünler sunmaya yönlendiriyor. Öte yandan, bankalar, teknolojik altyapılarını modernize etmek için büyük yatırımlar yapıyor. Bu da finansal teknolojiye ilgiyi ve de sektördeki yatırımları artırıyor.

softrobotics

Rekabetlik konusunda ise işin doğası gereği entegrasyonların sağlanması gerekiyor. Açık bankacılık, ödeme hesabı bulunduran şirketlerin API’ler (uygulama program arayüzleri) aracılığıyla üçüncü partilerle veri paylaşımını teşvik ediyor. Bu, bankalar ve FinTek’ler arasında iş birliğini destekleyen bir mekanizma. Bu doğrultuda karşılıklı geliştirilen yenilikçi çözümlerin şirketlerin kendi platformlarına entegre edilmesiyle müşteri deneyimi zenginleştirilebilir. Ayrıca bankalar, FinTek şirketleriyle stratejik ortaklıklar kurarak yenilikçi finansal ürünler geliştirip sunabiliyor. Açık bankacılık, bankalar ve üçüncü parti finansal hizmet sağlayıcıları arasındaki ilişkide hem rekabeti hem de iş birliğini teşvik ediyor. Bu dinamik, finansal sektördeki yenilikleri hızlandırırken, müşteri deneyimini iyileştirmek ve daha geniş kapsamlı hizmetler sunmak için fırsatlar yaratıyor. Bankalar ve FinTek’ler, rekabet ve iş birliği dengesini doğru kurarak bu yeni ekosistemde başarılı olabilir. Nitekim oluyorlar da.

“AÇIK BANKACILIK VERİLERİNİN YAPAY ZEKA İLE HARMANLANMASI MİHENK TAŞI OLACAK”

Şirketiniz açık bankacılık alanında hangi ürün ve çözümleri sunuyor? Önümüzdeki döneme ilişkin yeni planlarınız var mı?

Softrobotics açık bankacılık ürünümüzü geliştirdik ve hali hazırda müşterilerimiz tarafından kullanılıyor. Bu noktada hesap



bilgisi hizmet sağlayıcı ve ödeme emri başlatma hizmet sağlayıcı olarak müşterilerimiz, lisanslı bir şekilde hizmet sunmaya başladı.

Ancak açık bankacılığın yaygınlaşmasının henüz beklenen seviyede olmadığını gözlemliyoruz. Buna hem bireysel hem de kurumsal açıdan dikkat çekiyorum. Bu noktada yaygınlaşmasını ve son kullanıcılara direkt hitap etmesini sağlayacak olan önemli mihenk taşı “açık bankacılık verilerinin yapay zeka ile harmanlanması” olacaktır. Biz teknokent yerleşkemizde açık bankacılığın da içerisinde yer aldığı cüzdan ürünümüzü bu doğrultuda sürekli geliştirmeye devam ediyoruz.

Hedefimiz, açık bankacılık verileriyle farklı finansal enstrümanların da entegre edildiği yapay zeka tabanlı kişiselleştirilmiş finansal deneyimlerin kullanıcılara sunulduğu farklı bir ürün ortaya çıkarmak.



Evren Şahin

Yapı Kredi Dijital Bankacılık Grup Direktörü

“Yeni teknolojiler, birbirini besleyen yeni hizmetleri hayatımıza sokacak”

Açık bankacılığın diğer finansal inovasyonlarla entegrasyonu nasıl olacak? Örneğin yapay zekâ, blokzinciri ve büyük veri gibi teknolojilerle nasıl bir etkileşime girecek?

Açık bankacılık, finansal hizmet alanında yeni oyuncuları ortaya çıkarırken kullanıcılara sunulan ürün ve hizmet kalitesini de olumlu etkiliyor. Müşteriler finansal servislerde kolaylaşmış deneyime hızlıca alışırken veriler üzerindeki gücü de artırıyor. Açık bankacılık, verinin kullanım alanlarını çeşitlendirip hizmetlerin değer önerisini artırıyor. Müşterilerin artan finansal verileriyle beslenen “big data” yeni hizmetlere olanak sağlarken yeni iş modellerini de hayatımıza dahil ediyor. Dolayısıyla sürekli büyüyen ve gelişen pazarda, bankaların rekabet içerisinde hareket edebilmesi için müşterilere inovatif çözümlerin sunulması daha kritik hale geliyor.

Değişen müşteri beklentilerinin ortaya çıkardığı ihtiyaçlar için artık FinTek’ler ve finans kuruluşları ürünlerini güncel tutarak müşterilerine büyük ölçüde kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler sunacak. Finansal sistemlerde bir kurumun güçlü bilançosuyla riski sahiplenmesine ihtiyaç duyuluyor ve bu konuda bankalar oldukça kuvvetli bir rol oynuyor.



Böylece FinTek’ler uzun yıllardır kurumsal hizmet sunan bankanın iş yönetim modelinden, know-how’larından yararlanırken, bankalar da FinTek ekosistemindeki birçok ürün ve hizmeti kendi kanallarına entegre edebiliyor.

Açık bankacılıkla elde edilen verilerin yapay zekâyı beslemesi, yapay zekânın tüm yönleri ve akıllı yaklaşımı sayesinde açık bankacılık müşterilerimizin finansal sağlıklarına hizmet etmelerini sağlarken derinlemesine analizler de sunulabilecek.

Açık bankacılık ekosisteminin gelişmesi ve blokzinciri teknolojilerinin hayatımızda yer almasıyla birbirini besleyen yeni hizmetler de hayatımıza girecek. Blokzinciriyle karşımıza çıkacak ürün ve hizmetlerin açık bankacılıkla yine tüm platformlardan erişilebilir hale gelmesi mümkün. Ayrıca açık bankacılıkla elde edilen bu verilerin blokzinciri teknolojisiyle saklanması ve kullanılması ekosistemde gelecek gündemlerimiz arasında yer alabilir. Tüm bu hizmetlerimizi, birer fonksiyon olarak konumlandırmak yerine Yapı Kredi Mobil’in müşteri deneyimini odağa alan yaklaşımıyla müşterilerimize fayda sağlayacak ve hayatlarını kolaylaştıracak bir şekilde sunuyoruz. Müşterilerimizin dijital bankacılık deneyimlerini pürüzsüz hale getirmek ve onlara zengin bir hizmet seti sunmak için stratejimizle uyuşan büyük firmalar ve startup’larla iş birlikleri geliştiriyoruz.

“BAŞKA BANKADAN PARA GETİR ÖZELLİĞİYLE FARK YARATTIK”

Yapı Kredi’nin açık bankacılık uygulamaları kullanıcı nezdinde nasıl karşılık buldu? Hizmetlerinizin öne çıkan özelliklerini öğrenebilir miyiz?

Türkiye’deki açık bankacılık düzenlemeleriyle eş zamanlı olarak,



2022 yılının sonunda açık bankacılık hizmetlerimizi kullanıcılarımıza sunduk. Kullanışlı ve hızlı bu yenilik müşterilerimiz tarafından da memnuniyetle karşılanarak hızla kullanılmaya başlandı. Ülkemizde açık bankacılığın kolay ve hızlı bir şekilde benimsenmesinin birçok nedeni var. Müşteri profiline baktığımızda kullanıcılar, bankaların sunduğu portföyleri karşılaştırmak için birden fazla bankayı kullanıyor. Bu durum mevduat hesabı ihtiyaçları için açık bankacılık hizmetlerinden yararlanmayı tetikliyor. Bu kullanım alışkanlığından yola çıkarak, açık bankacılık ödeme başlatma hizmetlerini temel bankacılık ürünlerimizle birleştiren yeni hizmetler oluşturduk. Önceliğimiz ülkemiz için yeni olan bu konsepti değer önerisi yüksek deneyimler yaratarak müşterilerimize sunmaktı. Bu noktada açık bankacılığın potansiyeline güvendik. Yapı Kredi Mobil içerisindeki Bankam+ uygulamızla, müşterilerimizin farklı banka ya da kurumlardaki hesaplarını Yapı Kredi Mobil’de görüntülemelerine ve para transferi yapabilmelerine imkân sağlıyoruz. Sektörde ilk olan ve diğer açık bankacılık paydaşlarına örnek olan “Başka Bankadan Para Getir” özelliğini tasarladık. Bu fonksiyonla müşterilerimizin başka bankalardaki mevduatlarını açık bankacılıkla kolayca bankamıza getirebilmesini sağladık. Bu özelliğimizi kredi kartı borç ödeme, kredi taksiti ödeme, vadeli mevduat açma gibi para getirmeye ihtiyaç duyulan önemli fonksiyonlara da entegre ettik.

Hasan Emre Özgür
Enqura Genel Müdürü

“İş ortaklıklarınızı artırıp dijital hizmet kanallarınıza entegre etmelisiniz”

Açık bankacılık, kurum ve kuruluşların dijital dönüşüm stratejisini nasıl etkiliyor? Açık bankacılık sektör için bir sınır mıdır?

Açık bankacılık mevzuatı finansal hizmetlerin odağına müşteriye olarak daha demokratik bir ortam yaratıyor. Bu düzenleme kurumları da ürün değil müşteri odaklı olmaya teşvik ediyor. Bu sayede pazarda rekabeti artıran, fiyatları düşüren, yenilikçi ürün ve hizmetler sunmayı vazgeçilmez kılan bir ortam oluşuyor.

Açık bankacılık mevzuatı çerçevesinde 3 farklı rol ortaya çıkıyor. Müşterinin ödeme hesap bilgilerini paylaşan kurum, ödeme hesap bilgilerini görüntüleme ve ödeme emri başlatma iznini müşterisinden alan üçüncü parti ve API'lerin kurumlar arasında güvenle, kolaylıkla paylaşılmasını sağlayan Enqura gibi entegratörler. Enqura olarak, Türkiye’de “Yetkili Ödeme Hizmet Sağlayıcısı” (YÖS) olarak açık bankacılık faaliyet izni alan ilk e-para kuruluşu olan TurkOnay’ın ve bugün birçok farklı FinTek ve bankanın tedarikçisi olmaktan gurur duyuyoruz.

Açık bankacılık hizmetlerini dizayn ederken bu 3 rol için de dikkat edilmesi gerektiğini düşündüğüm önemli konular şöyle:

■ **Büyük veri işleme yeteneği:** Birçok farklı kurumdan gelen hesap bilgileriyle biriken büyük verinin işlenmesi ve bu veriden edinilen bilgiyle kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlerin müşteriye sunulması rekabette öne çıkmayı sağlayacaktır.

■ **Kullanıcı dostu arayüzler ve müşteri deneyimi:** Kullanıcı dostu arayüzlere sahip olan ve müşterinin dijital deneyimini iyi analiz eden kanallar tercih edilecektir.

■ **Stratejik iş ortaklıkları ve katma değerli hizmetler:** Müşterinin tüm hesap bilgilerine erişip bu hesaplardan ödeme emri başlatabiliyorsunuz. Bu demek ki müşterinin finansal hayatına daha fazla değer katabilirsiniz. Ödemelerini kolaylaştırabilir, puan veya indirim kazandırabilir, yatırım yaptırabilir, sigorta sağlayabilir ve daha birçok katma değerli finansal hizmeti tek noktadan sunabilirsiniz. Bunun için de iş ortaklıklarınızı artırmalı ve dijital hizmet kanallarınıza entegre etmelisiniz.

■ **Güvenlik, güvenlik, güvenlik...**

“BKM AÇIK BANKACILIK GEÇİDİNE 2-4 HAFTA İÇİNDE KOLAY ENTEGRASYON SAĞLIYORUZ”

Güvenlik ve veri gizliliği neden bu kadar önemli? Enqura’nın bu alanda geliştirdiği ürününün öne çıkan özellikleri neler?

Bu noktada ülkemizde BKM’nin yayınladığı standartlar doğrultusunda API paylaşımının yapılması güven veriyor. Enqura’nın açık bankacılık modülü, BKM açık bankacılık geçidine (BKM Geçit) 2-4 hafta gibi kısa bir sürede kolay entegrasyon sağlıyor. Kurumların API’lerini BKM’ye bağlarken, müşterinin muvafakat/izin yönetimini yapmasına imkan veriyor, geçit üzerinden sağlanan tüm veriyi veri tabanında toplayıp analiz edilebilmesini sağlıyor.



Açık bankacılık mevzuatı kurumlar arasında finansal köprüler oluşturuyor ve hassas veriler dolaşıma çıkarak bu köprüler üzerinden paylaşılıyor. Dolayısıyla köprüler sağlam olmalı ve iyi korunmalı. Uzaktan müşteri edinimi uygulaması bu anlamda önemli başlıklardan biri. Zira sahte kimlikle ya da “deepfake” ile maske ya da başkasının fotoğrafıyla geçilebilen bir süreç varsa, müşterilerin finansal verileri bu uygulamada güvende olamaz. Burada ürünümüz EnQualify, pazarda ulaştığı 40’tan fazla müşterisiyle gurur kaynağımız olarak öne çıkıyor.

Diğer önemli bir konu da dijital kanala siber saldırılara karşı çok faktörlü güçlü kimlik doğrulamayla giriş sağlanıyor ve işlem yapılıyor olması. Bir dijital kanal en az bankaların mobil şubeleri kadar korunmuyorsa “zayıf halka” olarak siber saldırılara maruz kalması kaçınılmaz olacaktır. Enqura’nın ürünü EnSecure da bu noktada hem mobil uygulama siber güvenlik koruma kalkanı hem de dijital imza teknolojisiyle 20’den fazla banka ve FinTek’in dijital kanallarında güvenliği sağlayarak müşterilerin hassas verilerini koruyor.



İlknur Uzunoğlu
Finrota Genel Müdürü

“Rekabetçi ortam, müşteri yararına yenilikçi çözümleri beraberinde getiriyor”

Açık bankacılık, Türkiye'deki finansal yenilikleri nasıl etkiliyor? Sizce bu alandaki tehdit ve fırsatlar neler?

Bankaların sunduğu finansal hizmetleri API'lar aracılığıyla müşterilerinin ve finansal teknoloji şirketlerinin kullanımına açması” olarak tanımlayabileceğimiz açık bankacılık hizmetleri, finans sektöründeki şirketlerin müşteri yararına yenilikçi çözümler geliştirmelerini sağlıyor. Ülkemizde son zamanlarda açık bankacılık kullanımının artışı göstermesi finans sektörünü daha rekabetçi bir hale getirdi.

Açık bankacılık uygulamaları hem bankalar, hem müşteriler hem de finansal teknoloji firmaları için birçok avantaj sunuyor. Bu hizmetler sayesinde tüketiciler, finansal hizmetlere daha kolay, hızlı ve kişiselleştirilmiş bir şekilde erişebiliyor. Verilerini ERP sistemlerine entegre edebilen müşteriler, operasyonel süreçlerini dijitalleştirerek verimliliklerini artırabiliyor.

finrota
a PARAM company

Açık bankacılığın getirdiği bu imkanlarla birlikte veri güvenliği, kişisel verilere yetkisiz erişim gibi risklere dikkat edilmesi gerekiyor.

Nitekim uygun güvenlik önlemleri alındığında veri ihlalleri, müşteri verilerinin kötüye kullanımı ve kişisel verilere yetkisiz erişim gibi risklerin minimuma indirilmesi mümkün.

Finrota olarak iş ortaklarımızın verilerini korumak için en güncel ve etkili güvenlik protokollerini uyguluyor, sürekli olarak bu önlemleri güncelliyoruz. Bu sayede iş ortaklarımızın açık bankacılık çözümlerimizden güvenli bir şekilde yararlanmalarını sağlıyoruz.

“5 ÜRÜNLE AÇIK BANKACILIĞIN HER ALANINI KAPSİYORUZ”

Finrota'nın açık bankacılık alanında sağladığı çözümün detaylarını sizden dinleyebilir miyiz?

Finrota olarak açık bankacılık alanında NetEkstre, Posrapor, E-DBS, TÖS ve NAP360 ürünlerimizi kullanıcılarımıza sunuyoruz.

■ Netekstre ile firmaların birden çok bankada olan hesaplarını birleştiriyor, hesap hareketlerini analiz ediyor ve finansal raporlar sunuyoruz. Aynı zamanda hesap hareketlerini firmanın cari hesaplarıyla eşleştirerek ERP sistemlerine entegre ediyoruz.

■ Posrapor ile firmaların farklı bankalardan aldıkları fiziki ve sanal POS bilgilerinin bir araya getiriyoruz. Bu bilgileri kullanarak, komisyon oranlarını, bloke edilen miktarları raporluyor, kart işlemlerini kart tipi ve türüne göre ayırarak değerli raporlar hazırlıyoruz. Ayrıca, bu işlemlerin mutabakatını da gerçekleştiriyoruz.

■ E-DBS ile doğrudan borçlanma sistemini kullanarak, firmaların bayilerine ait banka limitlerine erişim sağlıyor ve tahsil edilecek faturalar için gerekli kayıtları oluşturuyoruz. Bu ürünle aynı zamanda müşteri limit raporları hazırlıyor ve bu bilgileri ERP sistemlerine entegre ediyoruz.



■ TÖS (Toplu Ödeme Sistemi) ürünümüzle iş ortaklarımızın piyasa ve tedarikçi ödemelerini güvenli bir şekilde gerçekleştirmelerini sağlıyoruz. İş ortaklarımız bu sistem üzerinden kira, aidat gibi düzenli ödemeler için de talimat oluşturabiliyor ve bu ödemeleri ERP sistemlerine aktarabiliyorlar. TÖS ile iş ortaklarımızın piyasa ve tedarikçi ödemelerini gelişmiş onay yapımız sayesinde güvenli bir şekilde havale, EFT ve SWIFT altyapısında gerçekleştirmesini sağlıyoruz. İş ortaklarımız dilerse bu sistem üzerinden kira, aidat gibi düzenli ödemeler için de talimat oluşturabiliyor ve bunları ERP sistemlerine aktarabiliyor.

■ Piyasaya yeni sürdürdüğümüz NAP360 ise firmaların tüm finansal işlemlerini tek bir platform üzerinden yönetmelerini sağlıyor. Bu ürün yeni veri girişleri, finansal sağlık analizleri, gelecek tahminleri ve finansal öneriler sunarak, firmaların karar alma süreçlerini kolaylaştırıyor ve finansal durumlarını kapsamlı bir şekilde analiz etmelerine imkan tanıyor.

Finrota ürünlerini kullanan müşterilerimiz tüm bu hizmetlere tek panel üzerinden internet sayfamız veya mobil uygulamamız üzerinden aynı şifreyle erişebiliyor.

Murat Zorer

Savana Technology Kurucusu ve CEO'su

“Açık bankacılık ve servis bankacılığı önümüzdeki yıllara damgasını vuracak”

Açık bankacılık ile servis bankacılığı arasındaki ilişki nedir, birbirlerini nasıl tamamlıyorlar?

Aslında her ikisi de son kullanıcıya finansal hizmeti daha yenilikçi, deneyim odaklı ve bütünsel bir biçimde ulaştırmayı hedefliyor.

Açık bankacılıkta bugün hesap bilgileri ve ödeme başlatma hizmetlerini barındıran ve ileriki yıllarda “açık finans ve açık veri” bakış açısıyla çeşitlenecek olan bu hizmetlerdeki belki de en kritik nokta, son kullanıcıya kendi finansal verilerinin paylaşım anahtarını vermek.

Tam da bu noktada ülkemizde TCMB ve BKM öncülüğünde yayınlanan ÖHVPS Açık Bankacılık Rehberi devreye girdi.

Rıza (consent) kavramıyla birlikte son kullanıcının kendi verilerini hangi finansal kurumla, hangi şartlarda paylaşabileceği gibi kuralların tanımlanmış olması çok değerli bir kazanım olarak görüyorum.

Diğer taraftan BDDK'nın yaklaşık 2 yıl önce yayınladığı Dijital Banka ve Servis Bankacılığı Yönetmeliği'nde tariflenen servis bankacılığı modeliyle birlikte, bankaların ürün ve hizmetlerini

savana

farklı bir arayüz sağlayıcı altında sunmalarının kuralları belirlenmiş oldu. Bu örnek, ana fa-

aliyet alanı bankacılık olmayan bir markanın kendi uygulama arayüzleri üzerinden müşterilerine uçtan uca bütün bankacılık hizmetlerini ulaştırabilmesinin önünü açan bir inovasyon olarak karşımıza çıkıyor.

Servis bankacılığı, bireysel/kurumsal müşterilerine bankacılık hizmetleri sunarak buradan ciddi kazanımlar elde etme potansiyeli olan markalar için çok daha uygun maliyetli ve hızlı bir çözüm olarak öne çıkıyor. Dolayısıyla önümüzdeki yıllara damga vuracak büyük bir teknolojik açılım olarak görüyorum ülkemiz adına.

Özetle, “Ödeme Hizmetleri Veri Paylaşım Servisleri” (ÖHVPS) açık bankacılık hizmetlerinde lisanslı finansal şirketler arasındaki veri paylaşımının kuralları tanımlanmış oldu. Servis bankacılığı modelinde ise bankaların “non-bank” markalara bankacılık ürün ve hizmetlerini paylaşabilmelerinin kuralları tanımlandı. Yani markaların milyonlarca müşterisinin karşısına bir uçtan uca bankacılık hizmetleriyle çıkabildiği heyecan verici bir dünyanın kapıları açıldı diyebiliriz.

“SERVİS BANKACILIĞI YÜKSEK POTANSİYELLİ BİR DAĞITIM KANALI”

Savana Technology olarak bu alanda geliştirdiğiniz hizmetin öne çıkan özelliklerini ve hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Savana Technology, açık bankacılık ve servis bankacılığı dikeylerinde yeni nesil çözüm ve hizmet sağlamak amacıyla kurulmuş bir FinTek. Bu iki alandaki derin bilgi birikimi, yüzlerce API barındıran bir servis bankacılığı katmanı ve açık bankacılık hizmet-



lerinin başarıyla hayata geçirilmesinde önemli rol oynamıştır. Açık bankacılık ve “ödeme iste” alanlarında müşterilerimize BKM sertifikasyonlarıyla uyumlu “tak & çalıştır” altyapılar sağlayarak zaman ve maliyet açısından önemli kazanımlar sağlıyoruz. Aynı zamanda finansal kurumların bu yeni hizmet alanlarına giriş sürelerini çok kısalttığımız için regülatör kurumlarımızda da firmaların uyumlanma tarihleri anlamında destek sağlamış ve bir nevi ekosistemde katalizör görevi üstlenmiş oluyoruz.

Servis bankacılığı alanında ise BDDK'nın hazırlanmış olduğu yönetmelikle uyumlu çok kapsamlı bir bankacılık katmanı oluşturulması amacıyla yazılım hizmetleri sağlıyoruz. Yeni nesil teknolojiler ile güçlü bir banka ve milyonlarca müşterili bir marka arasında yüzlerce API açılmasında rol oynayarak sektörde bir ilki başardık. Bu anlamda markaların BDDK izin başvuru süreçlerinin ardından müşterilerine geniş kapsamlı bankacılık hizmetleri verebilir duruma gelmesi servis bankacılığının dağıtım kanalı önemini ortaya koymaktadır.

Hedefimiz yüzde 100 yerli kaynaklar ile geliştirilen platformlar vasıtasıyla Türkiye'nin açık bankacılık ve servis bankacılığı teknolojik atılımlarında önemli bir oyuncu olmak.

Semih Muşabak
Sipay CEO'su

Sipay

“Yeni iş modelleri ve yeni gelir kaynaklarının önü açıldı”

Açık bankacılık Türkiye’de yeni yeni şekillenmeye başlıyor, sizler de öncüleri arasındasınız. Burada nasıl bir potansiyel görüyorsunuz? Regülasyon özelinde beklentileriniz var mı?

Açık bankacılık, Türkiye’de finansal teknolojiler ve dijital dönüşüm açısından büyük bir potansiyel sunuyor. Başlıca katkılarına bakacak olursak; öncelikle kullanıcı verilerine erişim ve veri paylaşımı, hiper kişiselleştirilmiş ve kullanıcı dostu hizmetlerin geliştirilmesini sağlıyor. Bu da FinTek şirketleri ve bankalar için yeni iş modelleri ve gelir kaynakları anlamına geliyor. Başlıklar halinde ele almak gerekirse:

■ **Yeni iş modelleri:** FinTek şirketleri, kullanıcı verilerine erişimle kişiselleştirmeyi de ön plana alarak daha inovatif ürünler ve hizmetler sunacak. Örneğin, kişisel finans yönetimi araçları, kredi skorlaması ve öneri sistemleri açık bankacılık sayesinde daha da etkin hale gelecek.

■ **Müşteri deneyimi:** Bankalararası veri paylaşımıyla müşterilere daha bütünsel ve entegre hizmetler sunulmasını sağlayacak. Hiper kişiselleştirmeye müşteri memnuniyetini artırarak, yeni nesil servis ve hizmetlerin kullanımını baza yayarak büyütecek.

■ **Rekabetin artması:** FinTek şirketlerinin büyük oyuncularla rekabet edebilmesini sağlayarak, sektördeki inovasyonu da tetikleyecek. Açık bankacılık, regülasyonda da özellikle güvenlik ve standartlaşma adına belirli adımların atılmasını gerekli kılacak:

■ **Veri güvenliği:** Kullanıcı verilerinin güvenliğinin sağlanması kritik bir öneme sahip. Bu nedenle regülasyonların veri güvenliği ve gizliliği konusunda net ve sıkı kurallar içermesi bekleniyor.

■ **Standartlaşma:** Veri paylaşım standartlarının oluşturulması ve tüm paydaşlar tarafından benimsenmesi, açık bankacılığın etkinliğinin artması için şart.

■ **Denetim ve uygulama:** Regülatör kurumların açık bankacılık uygulamalarını sürekli denetlemesi ve uyumsuzluk durumlarında yaptırımlar uygulaması gerekecek. Sektördeki güven bu şekilde daha da artacak ve inovasyonun önü daha da açılacaktır.

Sektörde açık bankacılık lisansını alan ilk şirket olarak Sipay’ın bu potansiyelleri en iyi şekilde değerlendirerek bu alanda da fark yaratabileceğine inanıyorum. Regülasyonların da bu süreci destekleyecek şekilde gelişmesi, sektörün daha sağlıklı bir şekilde büyümesine katkıda bulunacaktır.

“ODAĞIMIZDA HİPER KİŞİSELLEŞTİRME VE BÜTÜNLEŞİK KULLANICI DENEYİMİ VAR”

Açık bankacılık ürün ve hizmet sayısının artması FinTek’leri nasıl etkileyecek? Şirketiniz bu alanda hangi ürün ve çözümleri sunuyor?

Açık bankacılık ürün ve hizmetlerinin artması FinTek sektöründe önemli değişimlere yol açacak. FinTek’lere etkilerine bakacak olursak:

■ **Rekabetin artması:** Daha fazla açık bankacılık ürünü ve hizmeti, rekabeti artıracaktır. FinTek şirketleri daha yenilikçi ve kullanıcı dostu çözümler sunmak zorunda kalacak.



■ **İş birliklerinin artması:** Bankalar ve FinTek şirketleri arasında iş birlikleri de artacak. Bu hem bankaların dijital dönüşümünü hızlandıracak hem de FinTek’lerin pazara erişimini kolaylaştıracak.

■ **Veri analitiği ve kişiselleştirme:** FinTek şirketleri, açık bankacılık sayesinde daha fazla kullanıcı verisine erişim sağlayarak, veri analitiği ve kişiselleştirme konusunda önemli avantajlar elde edecek.

■ **Yeni iş modelleri:** Açık bankacılık, FinTek’lerin yeni iş modelleri geliştirmesine de olanak sağlıyor. Örneğin, daha iyi kredi değerlendirme sistemleri, kişisel finans yönetimi araçları ve dijital cüzdanlar gibi ürünler fırsatlar var.

Sipay’ın açık bankacılık alanındaki ürün ve çözümlerinin odağında hiper kişiselleştirme ve bütünlüklük kullanıcı deneyimi var:

■ **Entegre ödeme çözümleri:** Sipay, açık bankacılık altyapısını kullanarak farklı banka hesaplarından hızlı ve güvenli ödeme yapmayı sağlayan çözümler sunuyor. Bu da hem B2B hem de B2C müşteriler için işlem süreçlerini kolaylaştırıyor.

■ **Hiper kişiselleştirmeye kişisel finans yönetimi:** Sipay, kullanıcıların tüm banka hesaplarını ve finansal hareketlerini tek bir platformda yönetmelerini sağlayan kişisel finans yönetimi araçları sunmayı hedefliyor. Bu sayede kullanıcılar, finansal durumlarını daha iyi kontrol edip planlayabilecek.

■ **Dijital cüzdanlar ve ödeme hizmetleri:** Sipay’ın dijital cüzdan çözümleri, kullanıcıların açık bankacılık entegrasyonları sayesinde daha geniş bir ödeme ekosistemine erişim sağlamasına olanak tanıyor. Bu kullanıcı deneyimini artırırken işlemleri de hızlandırıyor.

■ **Kredi skorlama ve değerlendirme:** Açık bankacılık verilerini kullanarak kullanıcıların finansal geçmişine dayalı daha doğru kredi skorlama ve değerlendirme araçları geliştiriyoruz. Bu durum finansal kurumların risk yönetimini iyileştirmesine yardımcı oluyor.

Yasemin Evsahibiođlu
Aktif Ventures CEO'su

“Açık bankacılığın bir ‘platformda özgürleşme’ hareketine dönüşmesi gerektiğine inanıyorum”

Açık bankacılık uygulamalarının Türkiye’deki tüketici davranışları ve finansal okuryazarlık üzerine ne gibi etkileri olabilir?

Açık bankacılık aslında temelde tüketiciyi, kişisel finans yönetimi düzleminde etkileyecek bir kavram. Bu konu uzun yıllardır farklı mecralarda tartışılan, ancak kullanıcı deneyimi eksiklikleri ve altyapı ihtiyaçları sebebiyle tam anlamıyla ölçümlenemeyen ve uygulanamayan bir konu oldu. Kısa, orta ve uzun vadede doğru planlamanın yapılabilmesi için, uygulamaların arkasında çalışan finansal analiz algoritmaları kadar, bu algoritmaların beslendiği, yani datanın toplandığı kaynakların çeşitliliği ve doğruluğu da önemli. Doğru analizlerin yapılabilmesi, gerçekçi çıkarımların ve tavsiyelerin tüketicilere sunulabilmesi ve kullanıcı davranışlarına anlık müdahale edilebilmesi gibi olanaklar, açık bankacılık sisteminin kişisel finans yönetimine ve buradan hareketle tüketicinin finansal okuryazarlığına en büyük katkılardan olacak.



Anlık müdahalelere örnek vermek gerekirse, farklı bankalardaki ödemelerin

kullanıcının ana bankasında olmasa bile hatırlatılabilmesi, otomatik ödeme olan hesaplarda para kalmadığında uyarılması, tüm hesapları bir arada görebilme yeteneğiyle hangi ödemenin nereden yapılabileceğine dair öneriler sunulması gibi durumlar tüketicilerin konuya adaptasyonunu hızlandıracak diye düşünüyorum.

Günümüzün değişken tutarlı, çok kanallı ve hızlı tüketim kültürüne uygun araçlarla yapılacak olan tüm finansal planlamalar, toplumumuzun harcama alışkanlıklarını düzenlemesine şans vermekle birlikte, bizleri tasarrufa hatta yatırıma yönlendirecek yeni yöntemler ve ürünler ortaya çıkaracaktır.

“APILION İLE BİZ YENİ SİSTEME ÇOKTAN HAZIRDIK”

Önümüzdeki dönemde açık bankacılık alanında hangi yeni trendleri öngörüyorsunuz? Aktif Ventures’ın bu alanda sunduğu çözümler neler?

Ben açık bankacılık kavramının günün sonunda bir “platformda özgürleşme” hareketine dönüşmesi gerektiğine inanıyorum. Kredi ve kart yönetimini domine eden banka, cüzdan ve kampanya yönetimi konularında güçlü elektronik para, yatırım işlemlerinde uzmanlaşmış aracı kurum ve hatta FinTek’leşme sürecinde elektronik cüzdan yeteneklerinden faydalanan tüm farklı sektör firma uygulamalarının önümüzdeki dönemlerde birbirlerinin alanlarında var olduklarını göreceğiz.

Açık bankacılığın yarattığı bu özgürleşme hareketiyle finans ekosisteminin oyuncularını, müşteri segmentasyonlarını daha doğru biçimde yapabilecek ve buna uygun ürün ve kampanya çalışabilecek, bu da günün sonunda tüketiciye ekstra fayda sağlayacak bir ortam oluşmasını sağlayacak.

Aktif Ventures olarak regülasyon öncesinde açık bankacılık hiz-



metini, B2B alanda, tetiklemenin olmadığı ancak tek ekranda firmaların hesap, POS, DBS detaylarına ulaşabildikleri altyapıyı bir partnerimiz aracılığıyla, API portalımız Apilion üzerinden API entegrasyonu veya duruma göre white label olarak sunuyorduk. Burada bankaların ve e-para firmalarının müşterileri hedef kitle olduğu gibi farklı sektörlerdeki tüm firmalar da direkt olarak pazar aşında.

Bu ürün hala varlığını sürdürürken, bir yandan da regülasyonun gereği olan Hesap Hizmet Sağlayıcı (HHS) ve Yetkili Ödeme Hizmeti Sağlayıcı (YÖS) olmak üzere iki alanda yazılım, entegrasyon ve BKM sertifikasyon hizmetlerini pazara sunmuş durumdayız. İki dikeyde de bankalar, ödeme ve elektronik para kuruluşlarıyla el sıkışarak başlattığımız ve anlaşmak üzere olduğumuz entegrasyon süreçleri olduğunu mutlulukla belirtmek isterim. Açık bankacılık regülasyonunun ulaşacağı her noktaya hizmetlerimizi adapte ederek sektörde artan bir ivmeyle var olmaya devam edeceğiz.





InsurTech

**FİŞEKHANE, İSTANBUL
11 HAZİRAN 2024**

KEYNOTE

Yeni teknolojilerin sigorta sektöründe yarattığı etkileri AgeSA Hayat ve Emeklilik adına CIO **A. Fahri Arkan**'dan dinleyeceğiz.

KAYIT OL

www.BThaber.com/IT24



ANA SPONSOR

JFORCE

BThaber

BİZİ TAKİP EDİN



@bthaber



/bthaberoofficial



@BTHABER



@BThaberGazetesi



@BTHABERSirketlergrubu

www.TechFinTech.com.tr

“Merak eden öğrenir, arayan bulur!”



Çiğdem Altun Akgün
Chippin Satış ve Pazarlamadan
Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Sektörün okulları olarak bilinen şirketlerde çalışmış, ödeme sistemlerinin neredeyse tüm alanlarına değmiş ve masanın her iki yanında da bulunmuş Çiğdem Altun Akgün, bu ay Zirve Yolunda konuğumuz oldu. Başarılı kariyer yolculuğunu tek kelimeyle özetliyor Çiğdem: “Merak!” Ardından da şöyle ekliyor: “Dönemimdeki eğitim sistemi, yoğun iş temposu veya farklı kurumsal kültürler bu duyguyu törpülemeye çalışsa da ben kişisel olarak hep canlı tutmaya çalıştım. Bir görüşme satışa dönmediyse müşterimizin nedenlerini merak edip anlamaya çalışırım. Bir proje önceliklendirilmediyse karşılaştığımız sorunların dip nedenine inmeye çalışırım. Sektörü, regülasyonları ve teknolojik gelişmeleri merak eder, işime nasıl uyarlayacağıma kafa yorarım. Her zaman aramakla bulunmadığını biliyorum ancak sonuçlara ulaşanların da hep arayanlar olduğu bir gerçek. İşte bu felsefeyi de iş hayatıma uyarlamaya çalışıyorum.”



Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak



CHIPPIN

hamlelerin getirilerini hesaplayarak risk analizi yapıyoruz. Ancak çevik (agile) çalıştığımız için yol haritamızı değiştirmekten de korkmuyoruz. Benim avantajım FinTek'lerden önce büyük bankalarda hem acquiring hem de issuing alanlarında dijital dönüşümün ivme kazandığı dönemde çalışmak oldu. Masanın iki tarafında da bulunduğum için FinTek ekosistemine ayak uydurmakta zorlanmadım.

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

İzmir'de büyüdüm. Üniversite eğitimi için İstanbul'a geldim ve Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun oldum, 18 yıllık finans ve teknoloji kariyerimde pazarlama iletişiminden elektronik paraya, ödeme sistemlerinin hemen her alanına temas ettim. Evliyim, bir kız çocuk ve bir de köpek annesiyim.

Akbank, GÖSAŞ (Garanti BBVA Ödeme Sistemleri) gibi "sektörün okulu" dediğimiz kurumlarda kariyer yolculuğunuza başlamışsınız. Kariyer gelişiminizi ve Chippin ile kesişen hikayenizi bize anlatır mısınız?

Akbank da GÖSAŞ da bahsettiğiniz gibi sektörün okulları. Bugün neredeyse tüm FinTek şirketlerinde gerek kurucu gerekse yönetici seviyesinde iş arkadaşlarımız başarıyla sektöre yön veriyor. Ben de Mine Könüman, Mehmet Sezgin, Onur Genç gibi sektör temsilcileriyle çalıştım. Bu benim için büyük şans.

Kariyerimin ilk yıllarında ödeme sistemlerinde yeni ürün ve fonksiyonlar hayata geçiyordu. Akbank'ta iletişim ve ürün yönetimi, GÖSAŞ'ta Shop&Miles-Miles&Smiles dönüşümde ürün yöneticiliği, BonusFlaş'ın proje ekibi ve e-ticaret ve gıda perakendesinde sektör yöneticiliği yaptım.

Amazon'un Türkiye'ye girişi benim kariyerimde dönüm noktası oldu. Bu dünya devinin bankalarla doğrudan çalışmak yerine izyico'yu tercih etmesi o dönem benim için bir başarısızlıktı. Ama bir taraftan da FinTek ekosistemine ilgi ve merakımı artırdı. Bu merak da yeni bir kapıyı araladı. izyico'da ticari pazarlamadan sorumlu yönetici oldum. Sonrasında Hepsipay cüzdanının kuruluşunda satış ve pazarlama ekiplerini yönettim. Şimdi de Chippin'de Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak tüm sektörlerden lider oyuncularla CRM, veri analitiği ve kampanya odaklı olarak çalışıyorum.

Uzun süredir FinTek ekosisteminin içindesiniz. Değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bir sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?

"FinTek ekosistemindekilere rahat yok" diyebilirim. Gerek büyüme gerekse gelir odaklı çalıştığımız için yenilik getirmek, denenmemişi denemek, risk almak işimizin en önemli parçası. Bir yeniliğin içerisinde bütçesini, ürün fonksiyonalitesini, pazarlamasını ve müşteri ilişkilerini çalışmak zorundayız. Bu da multifonksiyonel ve hızlı olmayı beraberinde getiriyor. Usta bir satranç oyuncusu gibi sonraki

Kadınların finans ve teknoloji sektöründeki yerini değerlendirir misiniz?

Kadınların finans ve finansın özellikle de pazarlama alanında yıllardır belirgin bir hakimiyeti var. İletişim ve insan ilişkilerinde başarılıyız, yönetim ve liderlik stillerinde de işbirlikçi olduğumuzu düşünüyorum. Teknoloji sektöründe ise hala temsiliyetimiz yeterli değil maalesef. Bu da toplumsal cinsiyet rolleriyle ve fırsat eşitliğiyle ilişkili. Devlet politikaları, sivil inisiyatifler, şirketler ve medya tarafından desteklenen programlarla birkaç on yıl içerisinde değiştirilebilecek bir düzen içerisinde sıkışmış gibi hissediyoruz çoğu zaman. Çok başarılı ve donanımlı kadrolarla yıllardır bu sektörün içerisinde biz de varız ve temsiliyetimizi üst yönetim kadrolarında da artırıyoruz.

Chippin'i bir de sizden dinlesek, yılın ilk yarısı nasıl geçti? 2024 hedefleriniz neler?

Chippin, sadakat programlarını çeşitli ödeme yöntemleriyle birleştirerek markalara ve tüketicilere kazançlı alışveriş imkânı sunan bir platform. Geçen yıl uygulamamızı yeniledik ve fonksiyon setini geliştirdik. Anlaşılabilir marka sayımızı da artırarak her sektörden lider oyuncularıyla işbirliği yaptık. Kasalarla doğrudan entegrasyon yapıyoruz. Chippin'liler Migros, Opet, Carrefour, LC Waikiki, Arçelik, İpekyol, Kiğih, Madame Coco, Burger King gibi saymakla bitmeyen onlarca değerli markada mobil ödeme yapabiliyor, uygulama içerisinde sadakat kart üyeliği başlatabiliyor, kazandıkları puanları kolayca takip edebiliyor. 3 milyona yaklaşan kullanıcı sayımız, 5 milyonu aşan veri tabanımız ve 1 milyonun üzerinde sadakat kart sayımızı 2024 yılının sonunda 1.5 katına çıkaracağız. Entegrasyon aşamasında olduğumuz birçok yeni marka da Chippin kullanıcılarıyla buluşacak.

Çok yeni lansmanını yaptığımız bir fonksiyonla ekonomik sürdürülebilirlik için de önemli bir adım attık. Chippin, KOBİ'ler için kendi müşteri veri izinlerini alma ve saklama hizmeti sağlıyor. Böylece kendi kampanyalarını yapma ve duyurma imkanına sahip oluyorlar. Lokal işletmeler için de daha demokratik bir rekabet ortamı sağlıyor.

Bu yıl hayata geçirdiğimiz bir diğer ürünümüz Joyalty ile markaların veri toplamadan tekilleştirmeye, segmentasyon yapısından sadakat (loyalty) sistemleri oluşturmaya varıncaya dek tek bir ürünle tüm CRM, kampanya ve iletişimlerini çoklu kanal (omnichannel) yönetmelerini sağlıyoruz. API temelli, mikro servis mimarisiyle entegrasyonu

kolay, gerek bulut gerekse firmaların kendi ortamlarında on prem çalışabilecek, yapay zeka destekli Joyalty, finans ve perakende sektörleri için değer yaratıyor. Joyalty'yi yurt dışı pazarlara açmak da bu yılki hedeflerimiz arasında.

Organizasyonunuzda kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanların veya yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulamanız var mı?

Chippin'de şu an çalışanlarımızın yüzde 47'si kadın. Bunlar arasında çok değerli veri bilimciler, yazılımcılar ve analistler var. Hedefimiz bu oranı en az yüzde 50 olacak şekilde korumak. Birleşmiş Milletler Kadın Birimi (UN Women) tarafından yürütülen ve "ETKİ 10x10x10" küresel girişiminde topluluk olarak yer aldığımız HeForShe hareketi, bu kapsamda çok kritik bir öneme sahip. Devlet liderleri, şirketler ve üniversiteleri toplumsal cinsiyet eşitliği için buluşturan HeForShe, tüm Koç Topluluğu paydaşlarına ilham vermeyi hedefliyor.

Başarılı bir lider olarak iş hayatında size bu başarıyı kazandıran etkenler neler oldu?

Tek kelimeyle özetlemek gerekirse merak. Dönemimdeki eğitim sistemimiz, yoğun iş temposu veya farklı kurumsal kültürler bu duyguyu törpülemeye çalışsa da ben kişisel olarak hep canlı tutmaya çalıştım. Bir görüşme satışa dönmediyse müşterimizin nedenlerini merak edip anlamaya çalışırım, bir proje önceliklendi-



rilmediyse karşılaştığımız sorunların dip nedenine inmeye çalışırım. Sektörü, regülasyonları ve teknolojik gelişmeleri merak eder, işime nasıl uyarlayacağıma kafa yorırım. Her zaman aramakla bulunmadığımı biliyorum ancak sonuçlara ulaşanların da arayanlar olduğu bir gerçek. İşte bu felsefeyi de iş hayatıma uyarlamaya çalışıyorum.

STEM alanlarına kız çocuklarının ilgisini artırmak ve bu alanlardaki bölümleri tercih eden daha fazla üniversiteli kız görmek için sizce neler yapılabilir?

Üniversiteden çok daha önce, eğitimin evde verilmeye başladığı ilk yıllarda bu ilginin oluşturulmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Erkek veya kız fark etmeden çocuklar anne ve babalarını, atanan toplumsal rollerin dışında görmeye alışmalı. Sadece bir lider değil 2 yaşında bir kız annesi olarak da bunu uygulamaya çalışıyor, kızımın beni sadece mutfakta değil mekanik işler yaparken veya spor yaparken de rol model olarak izlemesini sağlıyorum. Okullarda kodlama, robotik gibi derslerin müfredatta daha çok yer bulması, doğu-batu arasında eğitim köprülerinin kurulması ve mentoring programlarının artırılması kritik önemde. Türkiye'deki kadınlar Atatürk'ün açtığı yolda 100 yıldır ilerliyor. Ancak önümüzde bilim ve fende kat edilecek çok yol var. Bizi okuyanlar için buraya bir film önerisi bırakayım: "Hidden Figures" (Gizli Sayılar) Kadınların kendilerini kabul ettirebilmek için ne zorluklardan geçtiğini beyaz perdeye etkileyici bir şekilde aktarıyor.

Kariyerinin başındaki kadının yönetici adaylarına ilk tavsiyeleriniz ne olur?

Ne istediğini bilmek ve kendini tanımak en önemli ama en zor iki yetenek. Yeni nesil bu konuda bizlerden çok daha şanslı. Bilgiye erişimleri çok daha fazla ve daha küresel düşünebiliyorlar. Üniversite hayatının bitmesi hayat boyu öğrenmenin bittiği anlamına gelmiyor. Okumaya, araştırmaya, kendi değer yargılarını tanıyarak bu değerlerle örtüşen şirket ve liderlerle çalışmayı önceliklendirmelerini öneririm. Günde en az 9 saatimizi geçirdiğimiz iş ortamımızın değerlerimizle örtüşmemesi mutluluk ve başarıya giden yolda en büyük engel. İş yerindeki mutluluk, motivasyonu da beraberinde getirdiği için başarı kaçınılmaz oluyor.

Biraz da gelecek planlarınız ve hobilerinizden de bahsedebilir misiniz?

Türkiye'deki yazılımcılar tarafından geliştirdiğimiz ürünlerin yurt dışı pazarlarda da alıcılarını bulmak ve yazılım ihracatı yaparak bugüne kadar deneyimlemediğim farklı coğrafyalara açılım sağlamak isterim. Spor hayatımda olmazsa olmaz. Yıllardır yelken yapıyorum. Garanti Bankası Yelken Takımı'nda Türkiye ve yurt dışında yarışlara katıldım. Son dönemde ise Kadın Milli Voleybol Takımı'ndan aldığım ilhamla Koç Topluluğu Spor Kulübü'nde voleybol oynuyorum. ☺

Ozan SuperApp'i İndir, SuperCard'ını Al, Kazanmaya Başla.

Hemen Ozan SuperApp'i ol, SuperCard'ını hesabına tanımla,
harcamalarından cashback kazan.





KPMG'nin "Venture Pulse" raporu, girişim sermayesi yatırımlarındaki düşüşün devam ettiğini gösteriyor. 2024'ün ilk çeyreğini mercek altına alan rapora göre, ilk çeyrekte küresel yatırımlar 75.9 milyar dolara geriledi. En fazla yatırım çeken ülkeler ABD ve Çin, en fazla yatırım çeken segment ise yapay zekâ oldu...

Yapay zekâ hariç yatırım iştahındaki azalma sürüyor



KPMG tarafından hazırlanan "Venture Pulse" araştırmasının 2024 yılı ilk çeyreğini inceleyen raporu yayımlandı. Rapora göre yılın ilk çeyreğinde 7 bin 520 işlemdeki küresel girişim sermayesi (VC) yatırımları 75.9 milyar dolar seviyesinde oluştu.

Amerika kıtası, 3 bin 205 işlem ve 38.2 milyar dolar işlem hacmiyle ilk sırada yer aldı. Kıtanın en aktif ülkesi ise tahmin edebileceğiniz gibi ABD oldu. ABD'deki yatırım aktivitesinin verileri şöyle: 2 bin 882 işlem ve 36.6 milyar dolar işlem hacmi. Yapay zekâ alanında faaliyet gösteren Anthropic'e 4 milyar dolar, pil malzemeleri şirketi Ascend Elements'e 704 milyon dolar, Figure AI'ye 675 milyon dolar, astım odaklı biyoteknoloji şirketi Areteia Therapeutics'e 425 milyon dolar ve Mirador Therapeutics'e 400 milyon dolar tutarında

yatırım yapıldı.

Asya kıtası, 2 bin 305 girişim sermayesi işlemiyle 18.9 milyar dolarlık yatırım çekti. Çin merkezli elektrikli araç şirketi IM Motors 1.1 milyar dolar, yapay zekâ odaklı YueZhiAnMian 1 milyar dolar, Yuanxin Satellite da 940 milyon dolar yatırımla başı çekti.

Avrupa'daki artış ise sınırlı kaldı. İlk çeyrekte 1.798 işlem adediyle 17.9 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşıldı. Bölgedeki en büyük işlemler arasında İsveç merkezli yeşil altyapı şirketi H2 Green Steel'in 5.2 milyar dolar, İngiltere merkezli neobank Monzo'nun 431 milyon dolar ve Fransa'dan Mistral AI'nin 415 milyon dolarlık yatırım alması dikkat çekti.

Yapay zekâ liderliğini korudu

Yapay zekâ, küresel çapta risk sermayesi yatırımları-

2024 YILI İLK ÇEYREKTE EN BÜYÜK 10 KÜRESEL FİNANSMAN İŞLEMİ

	Hedef şirket	Yatırım tutarı	Köken	Sektör
1	H2 Green Steel	5.2 milyar dolar	İsveç	Temiz teknoloji
2	Anthropic	4 milyar dolar	Çin	AI & ML
3	IM Motors	1.1 milyar dolar	Çin	Temiz teknoloji
4	YueZhiAnMian	1 milyar dolar	Çin	AI & ML
5	Yuanxin Satellite	941 milyon dolar	Çin	Uzay Ttknolojisi
6	Ascend Elements	704 milyon dolar	ABD	Temiz teknoloji
7	Huakong Power	696 milyon dolar	Çin	Temiz teknoloji
8	Figure AI	675 milyon dolar	ABD	Robotik
9	MiniMax AI	600 milyon dolar	Çin	AI & ML
10	Monzo	431 milyon dolar	Birleşik Krallık	FinTek

nın en büyük itici gücü oldu ve bu çeyrekte de liderliği sürdürdü. Üretken yapay zekâ, hem büyük dil modeli odaklı hem de gerçek sonuçlar ve verimlilik sağlamak için iş dikeylerinde üretken yapay zekâ yetenekleri oluşturmayı amaçlayan çözümler açısından sıcak ilgi alanı olmaya devam etti. ABD'de Anthropic'in aldığı 4 milyar dolarlık yatırım, bu alandaki işlemler içerisinde öne çıktı. Diğer büyük işlemler arasında YueZhiAnMian (Çin), Figure AI (ABD), Lambda (ABD), MiniMax AI (Çin) ve Mistral AI (Fransa) yer aldı.

Yatırımcıların kripto ve blokzinciri çözümlerine ilgisi, 2022 ve 2023 yıllarındaki dramatik düşüşten sonra bu çeyrekte yeniden artmaya başladı. Risk sermayesi şirketleri, kripto ve blokzinciri işlemlerinde önemli ölçüde daha fazla durum tespiti yapmaya odaklandı ve potansiyel fırsatları tam olarak anladıklarından emin olmak için personel sayısını artırdı.

Risk sermayesi yatırımcılarının ilgisi, kripto para birimleri ve ticaret alanının ötesine de geçerek, blokzinciri tabanlı teknolojilerin diğer faaliyetler için omurga olarak kullanılmasına yönelik artan ilgiyle genişledi. Kripto ve blokzincirine yönelik yeniden canlanan ilgi, bu çeyrekte Polyhedra Network (Singapur), Monad (ABD), io.net (ABD), EigenLayer (ABD) ve Hashkey Group (HK) dâhil olmak üzere beş yeni unicorn'un doğmasına yol açtı.

Savunma ve güvenlik teknolojilerine ilgi sürüyor

Artan küresel jeopolitik gerilimler göz önüne alındığında, özellikle insansız hava araçları, uydu ve teknoloji tabanlı yazılım çözümleri gibi savunma odaklı alanlara ilgi artmaya devam ediyor. Hükümetler ve hükümetler arası ittifaklar muhtemelen bu yatırımın bir kısmını yönlendiriyor. 2023 yılında Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü'nün (NATO), savunma ve güvenlik sorunlarını ele almaya odaklanan derin teknoloji girişimlerine sermaye sağlamaya odaklanan 1 milyar dolarlık NATO İnovasyon Fonu'nu tanıtmaması da bunun örneklerinden biri.



ABD, BNPL'yi kredi kartlarıyla aynı şekilde düzenlemeye hazırlanıyor

Son yılların popüler ödeme aracı BNPL (şimdi al, sonra öde), bazı sorunları da beraberinde getirdi. Regülatörler de oluşan ve oluşacak mağduriyetleri gidermek için yeni düzenlemelere koyuldu. Bu ülkelerin başında da ABD geliyor. ABD kamu otoritesi, BNPL işlemlerinin, anlaşmazlıkların araştırılması, periyodik fatura beyanlarının sağlanması, iade edilen ürünlerin veya iptal edilen işlemlerin iadesi dahil olmak üzere geleneksel kredi kartı işlemleriyle aynı korumaları sağlaması gerektiğini düşünüyor.

ABD Tüketici Mali Koruma Bürosu (CFPB) Direktörü Rohit Chopra, "Tüketiciler ödeme yapıp BNPL'yi seçtiğinde, ürünlerini iade etmeleri halinde para iadesi alıp almayacaklarını veya vaat edileni alamamaları durumunda borç verenin onlara yardım edip etmeyeceğini bilmiyor. Alışveriş yapanlar, kredi kartı ya da BNPL'yi kullanmasına bakılmaksızın, halihazırda var olan yasa ve düzenlemeler kapsamında önemli tüketici korumalarından yararlanma hakkına sahip" diyor.

CFPB, bu pazar hakkında 2022'de kapsamlı bir araştırma yaptı. Analiz, kredi hacimlerinde 2019'dan 2021'e 10 kat artış olduğunu ortaya çıkardı. Ayrıca, BNPL kredilerinin giyim ve kozmetik sektörünün çok ötesine geçerek, daha büyük satın almalar için de kullanılmaya başladığı görüldü. 2022 raporu, aşırı borçlanma ve aşırı borç birikimi de dahil olmak üzere çok çeşitli sorunları ayrıntılı olarak ortaya koyuyor. Raporun yayınlanmasından bu yana, bu sektörde yaygın olarak kullanılan iş uygulamalarını belirlemeye yönelik ortak bir çaba da dahil olmak üzere, pazarı daha ayrıntılı analiz etmek için bir dizi faaliyet yürütüldü. Söz konusu çalışmaların ardından hazırlanan yeni çalışma, şu anda ABD piyasasında tartışılıyor. BNPL şirketleri ise getirilmek istenen düzenlemelerin sektöre sekte vuracağını düşünüyor. Ancak görünen o ki düzenleyici kuruluş tüketicilerden yana tavrını sürdürecektir.

Google Pay, ödemede biyometriyi de kullanacak

Google Pay, çevrimiçi alışverişlerde ödeme sürecini kolaylaştırmak amacıyla yeni bir özelliği kullanıma sunuyor. Yeni özellik, biyometrik doğrulama entegrasyonu ile kullanıcılara daha hızlı bir ödeme süreci yaşatacak. Tüketiciler, ödeme yapmak için kart ayrıntılarını girmek yerine cihazlarının parmak izi, yüz taraması veya ekran kilidi PIN'i ile süreci tamamlayabilecek.

Google Pay Başkan Yardımcısı Ben Volk, "Biyometriden yararlanarak daha rahat bir deneyim sunarken güvenliği de büyük ölçüde artırıyoruz. Bu özelliği tasarlarken güvenlik, rahatlık ve akıllı harcama araçlarına erişim faktörlerini göz önüne aldık" diyor.

Google Pay bir süredir Chrome masaüstünde ödeme işlemi sırasında American Express ve Capital One kart sahiplerine yönelik belirli avantajları gösteriyor. Volk, şu anda daha fazla ortakla müzakere halinde olduklarını belirtiyor ve şöyle ekliyor: "Bu özellik, kullanıcıların satın alma işlemleri için en iyi ödülle sahip kartı seçmelerine yardımcı oluyor ve maksimum değer için hangi kartın kullanılacağına ilişkin kararları basitleştiriyor. Kullanıcılara satın alma noktasında ödül bilgileri sunarak, satın aldıkları şeye göre en iyi kararı vermelerine yardımcı oluyor."



Enflasyon İngilizleri ön ödemeli kart kullanımına itti



Araştırma şirketi Opinium'un 2 bin yetişkin arasında yaptığı anket, Birleşik Krallık'taki 5 tüketiciden 1'inin (11.4 milyon kişi) ön ödemeli kart kullandığını ortaya koyuyor.

Bu miktar, enflasyonun artmaya başladığı tarihten itibaren yüzde 118 artış anlamına geliyor.

Kullanıcıların yüzde 34'ü (3.9 milyon kişi) mali durumlarını kontrol altında tutmak için, yüzde 26'sı (3 milyon kişi) ise borca girmemek için ön ödemeli kart kullandığını belirtiyor. Ön ödemeli kart kullanıcılarının yarısından fazlasını (yüzde 56), 18 ila 34 yaş aralığındaki genç nüfus oluşturuyor. Ek olarak anket, erkeklerin ön ödemeli kart kullanma olasılığının kadınlara kıyasla yüzde 53 daha fazla olduğunu ortaya çıkardı.

Ankette öne çıkan başlıkları

- Borç korkusu, İngilizleri ön ödemeli kart kullanmaya itiyor.
- İngilizlerin yüzde 21'inden fazlası (11.4 milyon kişi) artık ön ödemeli kart ve telefon kullanıyor. Bu oran, yaşam

pahalılığı krizinin başlamasından bu yana yüzde 118 artış yansıtıyor.

- Ön ödemeli kullanıcıların yüzde 26'sı (3 milyon kişi) borca girmekten kaçınmak istiyor.
- Ön ödemeli kullanıcılarının yüzde 34'ü (3.9 milyon kişi), mali durumlarını kontrol altında tutmayı amaçlıyor.
- Birleşik Krallık'taki erkeklerin (yüzde 26) ön ödemeli telefon ve kart kullanma olasılığı, kadınlara (yüzde 17) göre yüzde 53 daha fazla.
- Londralıların (yüzde 61) ön ödemeli ödemeyi kullanma olasılığı, diğer Birleşik Krallık bölgelerine göre yüzde 144 daha fazla.
- Ön ödemeli kart kullanan 18-34 yaş arasındaki kişiler (yüzde 35), finansal bilgilerin korunması için bu tercihi yaptığını belirtiyor. Bu oran, 35-54 yaş aralığındaki kişilere kıyasla yüzde 75 daha fazla.
- Erkeklerin (yüzde 31) dolandırıcılığa karşı korunmak için ön ödemeli kart kullanma olasılığı, kadın kullanıcılarına göre yüzde 55 daha fazla.



İngiltere'de dolandırıcılık telekomünikasyon ağlarına sıçradı

UK Finance, üyelerinin 2023 yılında ödeme dolandırıcılığı ve dolandırıcılık yoluyla çalındığını bildirdiği tutarların ayrıntılarını içeren raporunu yayımladı. Dolandırıcılar, 2023 yılında 1.17 milyar pound çaldı. Bu tutar 2022'ye kıyasla yüzde 4 düşüş anlamına geliyor. Bankalar, gelişmiş güvenlik sistemleri sayesinde 1.25 milyar pound tutarındaki yetkisiz dolandırıcılığın önüne geçti. Dolandırıcılığının yüzde 76'sı çevri-

miçi, yüzde 16'sı ise telekomünikasyon ağları aracılığıyla başladı.

Birleşik Krallık Finans Ekonomik Suçlar Genel Müdürü Ben Donaldson, "2023 yılında müşterilerden yaklaşık 1.2 milyar pound çalındı. Çalınan para, ciddi organize suçlara fon sağlıyor. Öte yandan dolandırıcılık zararlı ve manipülatif bir suç olduğu için mağdurlar duygusal olarak da zarar görüyor" dedi.

Rapora göre, geri ödeme kurallarının gelişmesiyle birlikte, teknoloji ve telekomünikasyon sektörlerinin platformlarında ve ağlarında dolandırıcılık hızla çoğaldı. Donaldson, bankaların güvenlik yatırımları sayesinde dolandırıcılığın azaldığını belirterek aynı önlemleri telekomünikasyon sektörünün de alması gerektiğine dikkat çekti: "Aksi halde daha fazla paranın suçluların eline geçmesi riskiyle karşı karşıyayız." ☹

Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

GELECEĞİ KEŐFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.



PayFix

X @payfixcuzdan

f @payfix

in @payfixcuzdan

o @payfix

www.payfix.com.tr

yt @payfixtr