

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 161 / Fiyatı: 75 TL EYLÜL 2024

Fintek girişimcileri için 3 cazip pazar: Litvanya, BAE, Birleşik Krallık



Dikkat! Piyasadan 1.8 milyon POS toplatılacak

Tarık Onat

Ozan Elektronik Para Yönetim Kurulu Üyesi

**Ozan'dan e-ihracata özel
Döviz ile Tahsilat
çözümü**

Kadir Mustafa Öztürk
Aktif Bank
Genel Müdür Yardımcısı

“Fintek gibi düşünebilen bankalar kazançlı çıkacak”



PaybyMe, finansal bir holdinge dönüşüp küresel marka çıkaracak



PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Volkan Üstün
Vepara CEO'su

**2 yılda güçlü bir marka yaratmak:
Vepara sektörde nasıl güçlü
bir oyuncu haline geldi?**

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

YILLIK ABONELİK BEDELİ

1 Dergi aboneliği.....: 7.000 TL

2 Dergi aboneliği: 9.000 TL

3 Dergi aboneliği: 10.000 TL

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.'nin

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

Kazananlar Sahneye Lütfen! Davetlisiniz...

Sigortacılıkta
Cesur Yeni Ufuklar

Ödül Töreni

2 Ekim 2024

Sheraton Grand Ataşehir

Hemen Kaydol | LCV

smartiawards.com | psm@psmmag.com

ANA SPONSOR



DESTEKLEYEN KURULUŞ



MEDYA SPONSORU



smart*i*
awards



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



GİB, 1.8 milyon banka POS'unu toplatma kararı aldı!

Gelir İdaresi Başkanlığı, 16 Ağustos 2024 tarihinde bankalar ile ödeme ve elektronik para kuruluşlarına bir yazı gönderdi. Aslında buna yazıdan ziyade bir "ültimat" da denebilir. GİB'in yazısında özetle "Yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) mükellefi işletmelerde bulunan ve 3100 sayılı kanunun gereklerini taşımayan POS cihazlarının mükelleflerden geri alınması isteniyor.

Hatırlanacağı gibi, 3100 sayılı Kanun ve 435 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği kapsamındaki mükelleflerin 1 Ekim 2013 tarihinden itibaren yeni nesil ÖKC özelliği bulunmayan seyyar banka POS cihazı bulundurmaları ve kullanmaları yasaklanmıştır. Marketler, mağazalar gibi organize perakende sektörü içinse 1 Ocak 2016'dan itibaren harici banka POS cihazlarını sadece GİB tarafından izin verilen protokoller üzerinden kabul olarak basit/bilgisayar bağlantılı yeni nesil ÖKC'lere entegre ederek kullanma zorunluluğu getirilmiştir.

Yasak ve zorunluluğa rağmen mobil banka POS'u kullanımı azalmayınca, bu kez de 483 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile bankaların ve ödeme kuruluşlarının söz konusu vergi mükelleflerine mobil banka POS'u vermemesi gerektiği bildirildi. Ancak bu tebliğ de amacına ulaşmadı. Bunun üzerine GİB, bir web servisi uygulaması geliştirerek Bankalar Birliği vasıtasıyla bankaların buna entegre olmasını sağladı. Bu servis sayesinde bankalar, bir üye iş yerine mobil banka POS'u ya da masaüstü banka POS'u verip vermeyeceklerini görebilecek ve buna göre işlem yapacaktı. Önceden dağıtılan banka POS'larının hemen geri çağırılması istenmedi. Ancak teknik servis gereksinimi, üye iş yeri anlaşmasının sona ermesi gibi nedenlerle üye iş yerinden geri alınırsa bir daha sahaya kurulmayacaktır.

Bu da bankaların POS dağıtımına engel olmadı. Bunun üzerine 28 Temmuz 2024 tarih ve 7524 sayılı torba kanun kapsamında, 213 sayılı Vergi

Usul Kanunu'nun mükerrer 355'inci maddesinde vergi güvenliğini sağlamak amacıyla değişiklikler yapıldı. Buna göre bankaların ve ödeme kuruluşlarının, yeni nesil ÖKC kullanması gereken üye iş yerlerine mobil banka POS'u vermeleri durumunda tespit başına 200 bin TL tutarında ceza ödeyecekleri hüküm altına alındı. Ardından da GİB, vergi güvenliğini sağlamak ve vergi kaybı kaçırılmaması için azaltmak amacıyla tüm bankalara ve ödeme kuruluşlarına resmi bir yazı gönderdi. Yazıda, mobil banka EFT-POS (SoftPOS dahil) veya masaüstü banka EFT-POS kullanılmaması gerektiği, kullanan üye iş yerlerinin tespit edilip söz konusu cihazların 15 Kasım 2024 tarihine kadar toplatılması yer alıyor. Bu konudaki çalışmaların sonucunun da 22 Kasım 2024'e kadar raporlanması isteniyor. GİB'in bu ultimatıyla yaklaşık 2 milyon adet olduğu tahmin edilen banka POS'larının yüzde 90'ının 15 Kasım'a kadar sahadan toplanması gerekecek. Yerlerine, ihtiyaç olması durumunda yeni nesil ÖKC kurulması gerekecek. Toplanacak yaklaşık 1.8 milyon banka POS'unun yerine ihtiyaç duyulacak yeni nesil ÖKC sayısının yaklaşık 450 bin olacağı öngörülüyor. Yeni nesil ÖKC üreticileriyle konuştuğumuzda, bu talebi ve hatta daha fazlasını 15 Kasım 2024'e kadar rahat rahat sağlayabileceklerini söylediler. Önümüzdeki sayı için ilgili tarafların tamamıyla görüşerek konuyu daha ayrıntılı ele şekilde almayı planlıyoruz. Keyifli okumalar.

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

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDITÖRLER

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

REKLAM & REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

Şirket Ünvanı
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hacırcıbaşı Cad. 3. Cadde No: 221
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 • EYLÜL 2024

6 Garanti BBVA'da üst yönetim ve organizasyon değişimi

12 Ozan'dan e-ihracata özel Döviz ile Tahsilat çözümü

16 PaybyMe, finansal bir holdinge dönüşüp küresel marka çıkaracak

18 2 yılda güçlü bir marka yaratmak: Vepara sektörde nasıl güçlü bir oyuncu haline geldi?

22 "Fintek gibi düşünebilen bankalar kazançlı çıkacak"

26 Türkiye'nin ilk servis modeli bankacılığı GetirFinans ile başlıyor



27 Veri yolculuğu için güvenilir bir yol arkadaşı



28 Tüm abonelikleri tek bir platformda toplayan Abonesepeti, Almanya ve MENA'yı hedefliyor

32 Fintek girişimcileri için 3 cazip pazar

40 "Mutluluk varılacak bir yer değil, yolculuğun kendisidir"



44 PSM Awards 2024 başvuruları başladı!

46 Finansın Geleceği: Yapay Zekâ ile Dönüşüm ve Yenilik

48 Güvenli bir dijital ekonomiye hazır mıyız?

Garanti BBVA Sanal POS'la size her yer dükkan.

İşinizi internete taşımak için 30 Eylül'e kadar
garantibbvapos.com.tr veya Garanti BBVA Mobil'den
Sanal POS'a başvurabilirsiniz.

İşlem başına
ekstra
ücret yok

100.000 TL'ye
kadar
%0 komisyon ile
ertesi gün ödeme



İlk yıl
sanal pos
ücreti yok



QR kodu okutarak
hemen başvurabilirsiniz.

Bu kampanya işyeri bazında geçerlidir. Garanti BBVA Sanal POS sahibi mikro, KOBİ ve bireysel işkolları kampanyadan yararlanabilirler. Kampanyadan yararlanabilmek için Garanti BBVA üye işyeri ve 1-30 Eylül 2024 tarihleri arasında Garanti BBVA'dan ilk defa sanal POS sahibi olunması gerekmektedir. 1-30 Eylül 2024 tarihleri dışında Garanti BBVA'dan sanal POS sahibi olmuş müşteriler kampanyadan yararlanamazlar. Kampanya, komisyonlu (ertesi gün) çalışma tipinde olan müşteriler için geçerlidir. 1 Ekim-30 Kasım 2024 tarihleri arasında yapılacak yurtiçi cirosu kampanyaya dahil edilecektir. Bu kampanya, 1 Ekim-30 Kasım 2024 tarihleri arasında 100.000 TL'ye kadar yurtiçi kartlarla yapılacak tek çekim işlemler için % 0 komisyon avantajı sunar ve ertesi gün hesaba yatırılır. İlk yıl sanal POS ücretsizdir. İşlem başına ekstra sabit ücret alınmamaktadır. Bu kampanya başka kampanya ve indirim koduyla birleştirilemez. Kampanyaya Garanti BBVA şubelerinden, Garanti BBVA Mobil'den ve garantibbvapos.com.tr'den başvurulabilir. Garanti BBVA önceden haber vermeksizin kampanya koşullarında değişiklik yapma ve/veya kampanyayı iptal etme hakkını saklı tutar. Üye işyerlerine uygulanabilecek azami komisyon oranları TCMB tarafından belirlenen azami oranı geçemez. Ayrıntılı bilgi garantibbvapos.com.tr'de.

► Garanti BBVA'da üst yönetim ve organizasyon değişimi

Garanti BBVA, üst düzey yönetim ve organizasyon yapısında önemli değişikliklere imza attı. Bu doğrultuda bankanın yeni CEO'su, Mahmut Akten oldu. Aynı zamanda BBVA Türkiye Ülke Müdürü görevine atanan Akten, gerekli yasal prosedürler ve BDDK izinlerinin tamamlanmasını takiben göreve başlayacak.

1999'da global inşaat malzemeleri şirketi Holcim'de kariyerine başlayan Akten, 2006'dan itibaren McKinsey&Co'nun Boston ve İstanbul ofislerinde çalıştı. 2012'de Garanti BBVA'ya katıldı ve 2022'ye kadar bireysel bankacılıktan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yaptı. Akten'in CEO'luktan önceki son görevi ise kurumsal, yatırım bankacılığı ve

global piyasalardan sorumlu genel müdür yardımcılığıydı.

Bu önemli değişimin ardından, bankada müşteri çözümleri ve dijital bankacılıktan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Murat Çağrı Süzer de Kurumsal, Yatırım Bankacılığı ve Global Piyasalardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi. Garanti BBVA Müşteri Çözümleri ve Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcılığı görevi ise ikiye bölündü. Bireysel Müşteri Çözümleri fonksiyonları Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ceren Acer Kezik'e, Tüzel Müşteri Çözümleri fonksiyonları ise Ticari Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cemal Onaran'a bağlandı.



Mahmut Akten



Murat Çağrı Süzer



Ceren Acer Kezik



Cemal Onaran

■ Murat Çağrı Süzer, 2013'te GÖSAŞ'ta (Garanti BBVA Ödeme Sistemleri) pazarlama koordinatörü olarak göreve başladı. 2015'te GÖSAŞ dijital kanallar ve Ticari Kartlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Ardından aynı şirketin pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı oldu. 2017-2020 yılları arasında ise yurt dışı göreve atanarak BBVA

Amerika'da bireysel bankacılıktan sorumlu genel

müdür yardımcısı olarak görev yaptı. Mayıs 2020'de Türkiye'ye döndü ve 2023 yılına kadar GÖSAŞ Genel Müdürü ve Garanti BBVA Tüketici Finansmanı ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştı. Eylül 2023'te ise mevcut sorumluluklarına ek olarak, yeni kurulan müşteri çözümleri ve dijital bankacılık genel müdür yardımcılığına atandı. Aynı zamanda Garanti Ödeme Hizmetleri



A.Ş. ve Garanti Kripto A.Ş. Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı olan Süzer, Garanti Kültür ve Garanti Emeklilik Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Garanti Romanya ve GÖSAŞ Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor.

■ Ceren Acer Kezik, Ekim 2012'de kitle segment yöneticisi olarak Garanti BBVA'ya katıldı. Nisan 2016'da yeni kurulan KOBİ Mikro İş Birimi'nden sorumlu direktör olarak atandı. 2017'de bu sorumluluğuna

Bireysel Bankacılık çatısı altında Kitle İş Birimi'nin direktörlüğü eklendi. 1 Haziran 2022'de Bireysel Bankacılık'tan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak atanan Kezik; Bireysel Bankacılık, Kitle Bankacılığı, Özel Bankacılık alanlarından ve Müşteri İletişim Merkezi'nden sorumlu olarak görev yapıyor. Aynı zamanda Garanti BBVA Yatırım, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri ve

Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat'ta Yönetim Kurulu Üyesi görevlerini yürütüyor.

■ Cemal Onaran, 1990'da Garanti BBVA Teftiş Kurulu'nda müfettiş yardımcısı olarak göreve başladı. 2000-2007 arasında Garanti BBVA'nın İstanbul'daki çeşitli bölgelerinde müdür olarak görev yaptı. Ekim 2007'de kurulan Garanti BBVA Mortgage'ın ilk genel müdürü, 2012'de Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat genel müdürü, Ocak 2017'de ise Garanti BBVA KOBİ Bankacılığı'ndan sorumlu Genel Müdür yardımcısı olarak atandı. Şubat 2021'de ticari bankacılık'tan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevini üstlendi. Onaran aynı zamanda Garanti BBVA Romanya, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri, Garanti BBVA Leasing, Garanti BBVA Faktoring, Garanti BBVA Filo, Garanti BBVA Emekli ve Yardım Sandığı Vakfı'nda Yönetim Kurulu Üyesi görevlerini sürdürüyor.

2023 - 2024

ilk 6 ay

Büyüme Yolculuğu

ÇALIŞAN
SAYISI

%40

ARTIŞ

TOPLAM İŞYERİ
ADEDİ

%45

ARTIŞ

BAŞARILI İŞLEM
ORANI

%93

ARTIŞ

TOPLAM İŞYERİ
HACMİ

%185

ARTIŞ



► Enpara, artık resmen bağımsız bir dijital banka



BDDK, 3 Ağustos 2023'te kuruluş izni verdiği Enpara Bank için faaliyet izni kararını da 15 Ağustos 2024 tarihli toplantısında aldı. BDDK'nın kararı, 23 Ağustos 2024 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Ekim 2012'de QNB Finansbank bünyesinde kurulan ve Türkiye'nin ilk şubesiz bankası olma ünvanını elinde tutan Enpara.com'un önünde, bu izinle birlikte faaliyetlerine bağımsız ve ayrı bir tüzel kişilik altında devam etmek için hiçbir engel kalmamış oldu. QNB Finansbank bünyesinden ayrılsa da Enpara Bank'ın bağlı bulunduğu QNB Grubu'nun desteğiyle faaliyetlerini sürdüreceği özellikle vurgulanıyor. Sadece dijital kanallar üzerinden bankacılık hizmeti veren ve ücretsiz para transferi gibi avantajlar sunan Enpara Bank, yoluna yine şubesiz ve yüzde 100 dijital olarak devam etmeyi planlıyor. Faaliyet izninin ardından Enpara kullanıcılarının IBAN numaraları değişecek. Başka herhangi bir değişiklik olması beklenmiyor.

Bu arada, QNB Finansbank'ın marka ismiyle ilgili de bir değişiklik yapılıyor. Kısa bir süre sonra "Finansbank" ibaresi kaldırılıp sadece QNB markasıyla yola devam edilecek.

United Payment, Ar-Ge Merkezi belgesini aldı

United Payment'in stratejik hedefleri ile inovatif ürün ve hizmet geliştirme çalışmalarını desteklemek amacıyla kurduğu yapay zekâ ve veri analitiği teknolojileri odaklı Ar-Ge Merkezi, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Ar-Ge Teşvikleri Genel Müdürlüğü tarafından belgelenildi. Faaliyetlerine 24 Ar-Ge personeli ve beş Ar-Ge projesiyle devam eden United Payment, devlet teşvikleriyle birlikte katma değerli, yenilikçi ve sürdürülebilir ürünler geliştirmeyi, Türkiye fintek ekosistemine katkı sunmayı amaçlıyor. United Payment Türkiye Ülke Müdürü Adem Aykın, Ar-Ge Merkezi onayıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı. "United Payment olarak global şirketlerden bankalara, KO-Bİ'lerden kamu kurumlarına ihtiyaç duyulan tüm fintek hizmetlerinin orkestrasyonunu sağlayan Türkiye'deki ilk şirketiz. Kurulduğumuz günden bu yana inovatif bakış açımızla fintek ekosistemine katkı sunmak için çalışmalar yürütüyoruz. Bugüne kadar onlarca inovasyona imza attık. Ankara'da gaz ve su ödeme süreçlerinin dijitalleşmesi, ilk 7/24 yurt içi para transferi, Wise iş birliğiyle başlayan yurt dışı para



Fintek sektöründe yeni bir Ar-Ge Merkezi de **United Payment'tan!**

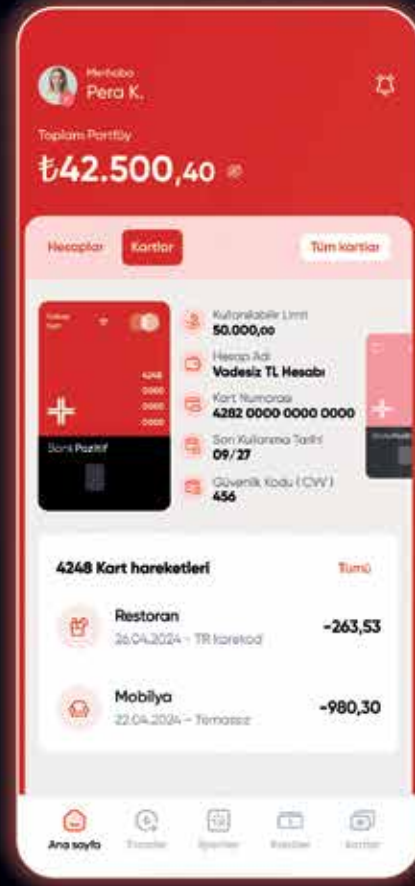
transferi yöntemlerinde kolay, hızlı ve düşük komisyonlu bir alternatifin üretilmesi, Türkiye'de ilk Fintech as a Service (FaaS) vizyonuyla sektörün her alanında hizmet veren bir ekosistemin oluşması gibi yenilikçi projeler gerçekleştirdik. 2 yıldır sürdürdüğümüz Ar-Ge odaklı yaklaşımımızı, ciddi yatırımlarla önemli bir noktaya taşıdık. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından onaylı Ar-Ge Merkezimiz ile birlikte bundan sonra da sürdürülebilir ve çevre dostu ürün ve süreçlerin geliştirilmesine odaklanacak, tek-

nolojik ilerlemeleri teşvik ederek verimliliğin artmasına ve ekonomik büyümeye katkı sağlamaya devam edeceğiz."

United Payment Ar-Ge Merkezi bünyesinde halen, 2023 yılı sonunda kabul edilen TÜBİTAK destekli bir proje, Ar-Ge projelerinden elde edilen çıktılarla akademiye katkı sağlayan beş yayın ve bir de patent başvurusu bulunuyor. United Payment aynı zamanda, Celtic ve ITEA kümelerindeki proje fikirlerinde ortak olarak yer almak için ilgili kurumlarla görüşmelerini sürdürüyor.



DIJİTAL BANKANIZ POZİTİF FARKINIZ



f @bankpozitif

ig @bankpozitif

www.bankpozitif.com.tr

X @bankpozitif

in @bankpozitif

0212 226 97 00

► Tüm banka hesapları Şeker mobil ve Şekerbank internet şubesinde

Şekerbank, açık bankacılık hizmetiyle tüm banka hesaplarının tek ekranda görüntülenmesi ve söz konusu hesaplar üzerinden para transfer işlemleri yapılabilmesi hizmetini kullanıma sundu. Böylece banka müşterileri, birden fazla uygulamaya giriş yapmak yerine, tek bir uygulama üzerinden tüm bankalardaki hesap

bilgilerine erişebiliyor. Dijital bankacılık stratejisini iki ana eksen üzerinde konumlandıran Şekerbank, bir taraftan tüm dijital kanallarındaki menü ve özellikleri artırmaya devam ederken, diğer taraftan da en iyi kullanıcı deneyimi sunabilmek için dijital ürünlerini uçtan uca yeniliyor.



Ersoy Bayraktar, 3 yıl aradan sonra yuvaya döndü



Ersoy Bayraktar

Pluxee Türkiye, eski yöneticilerinden Ersoy Bayraktar'ı Üye Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi unvanlarıyla yeniden kadrosuna dahil etti. Bayraktar, 1999'da Kocaeli Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra kariyerine NCR'da başladı. İlerleyen dönemlerde Koç.net'te büyük müşterilerden sorumlu satış yöneticisi olarak çalıştı. 2007-2021

arasında Oracle'da satış ve pazarlama alanında Türkiye, Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerini kapsayan yöneticilik görevlerinden sonra çalışma hayatına Sodexo Türkiye'de (Pluxee Türkiye) üye direktörü ve icra kurulu üyesi olarak devam etti. 2022-2024 yılları arasında Oracle'da ECEMEA ve Benelüks bölgelerinden sorumlu olarak görev yapan Ersoy Bayraktar, yeniden dahil olduğu Pluxee Türkiye'de üye stratejilerine liderlik edecek.

► BKM'ye üye olan PayCo, kendi kartını çıkaracak



PayCO Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri, BKM'ye (Bankalararası Kart Merkezi) üye olarak Türkiye'nin ödeme sistemi TROY'un bir parçası haline geldi. Bu üyeliklerle birlikte PayCO, kendi markası altında

debit kart çıkarma yetkisini elde ederek, müşterilerine daha esnek ve güvenli finansal hizmetler sunmayı hedefliyor. PayCo, su stratejik adımla finansal teknoloji alanındaki gücünü pekiştirip

müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt vermeyi planlıyor. Kendi debit kartlarıyla kullanıcılara hem yurt içi hem de yurt dışı harcamalarında avantajlı ve güvenli bir deneyim sunmayı amaçlıyor.

Çalışan yardımları Pazarama'da avantaja dönüşüyor

Online alışveriş platformu Pazarama ile çalışan bağlılığı ve yan haklar konusunda faaliyet gösteren Pluxee Türkiye arasında bir iş birliği başlatıldı. Buna göre çalışanlar, işverenleri tarafından sağlanan aynı yardım bakiyeleri ile Pluxee üzerinden elde ettikleri hediye çeklerini Pazarama'daki online alışverişlerinde puan olarak kullanabilecek. Pazarama Pluxee Puanlar ödeme adımında, istenildiği takdirde bankaların kart puanlarıyla birlikte kullanılabilir.

Pazarama Pluxee Puan, belirli kategorilerde aynı yardım sağlamak isteyen işverenler için, ilgili bakiyenin sadece bu kategorilerde harcanmasını da sağlıyor. Örneğin, giyim yardımları "Pazarama Pluxee Giyim Puan"ına dönüştürülerek, sadece Pazarama'nın moda ve giyim kategorilerinde harcanabiliyor.



TÜRKİYE'NİN VOLEYBOL BANKASI VAKIFBANK

Voleybol okullarıyla Türk sporuna kazandırdığı, milli takıma gönderdiği yüzlerce oyuncuyla Türkiye'nin voleybol bankası VakıfBank, tam 38 yıldır kadın voleyboluna yön veriyor. Dünya şampiyonlukları ve milyonlarca taraftarıyla, başarılarına ve desteğine ülkesi için aynı kararlılıkla devam ediyor.

VakıfBank, daima seninle.



 **VakıfBank**



Tarık Onat
Ozan Elektronik Para
Yönetim Kurulu Üyesi

Ozan'dan e-ihracata özel Döviz ile Tahsilat çözümü

E-ihracat yapan işletmeler, yabancı para birimiyle tahsilat yaparken karşılaştıkları zorlukları Ozan'ın "Döviz ile Tahsilat" çözümü sayesinde aşıyor. Bu yenilikçi çözüm, işletmelerin kur çevrimi farkından etkilenmeden dünyanın her yerinden tahsilat yapıp ödemelerini döviz cinsinden alabilmesini sağlıyor. Döviz tahsilatı için yurt dışında şirket kurma veya banka hesabı açma gereksinimi ortadan kalkarken, işlemler güvenli ve yüksek kart kabul oranıyla tamamlanıyor. Ozan Elektronik Para Yönetim Kurulu Üyesi Tarık Onat, "Yenilikçi çözümümüzle Türkiye merkezli şirketlerin, uluslararası ticarete rekabet güçlerini ve satış kabiliyetlerini artırıyoruz. Bu benzersiz ürünle e-ihracat yapan şirketlerin öncelikli paydaşı olmayı hedefliyoruz" diyor...

Ozan Elektronik Para, yabancı para birimleriyle tahsilat süreçlerini basitleştirerek e-ihracat yapan işletmelerin rekabet gücünü artıran yeni çözümünü kullanıma sundu.

Döviz ile Tahsilat çözümü sayesinde şirketler, kur çevrim riskinden etkilenmeden tahsilat yapabiliyor. Bu sayede ihracat yapan şirketler, dünyanın her yerindeki müşterilerinden uygun oranlar ve esnek vade opsiyonlarıyla dolar ve Euro cinsinden güvenle ödeme alabiliyor. Tahsilatlar, istenildiği takdirde TL'ye çevrilebiliyor ya da doğrudan işletme hesabına döviz olarak aktarılabilir.

E-ihracat yapan şirketler için döviz tahsilatı ve ödeme süreçlerinin genellikle zorlu, karmaşık ve maliyetli olduğunu belirten Ozan Elektronik Para Yönetim Kurulu Üyesi Tarık Onat, "Özellikle tahsilat süreçlerinde oluşan kesintiler ve hak edişlerin

Türkiye'deki banka hesaplarına çekilmesi esnasında ortaya çıkan yüksek komisyon giderleri, e-ihracat yapan firmaların karlılıklarını ve operasyonel verimliliğini düşürüyor" diyor.

Ozan'ın Döviz ile Tahsilat çözümü, yüzde 80'in üzerinde yabancı kart işlem kabul oranına sahip olmasıyla öne çıkıyor. Onat, bu özelliğin önemine de şöyle vurgu yapıyor:

"Endüstri ortalamasının çok üzerinde olan bu oran sayesinde, e-ihracat yapan işletmelerin satış performansı yükseliyor ve müşteri kaybı yaşanmıyor. Yüksek kabul oranlarına ek olarak sektör ve işletme özelinde uygulanan özel kural setleri sayesinde kart kabul oranı yüzde 90'lara ulaşıyor. Bu sayede Türkiye merkezli şirketler, uluslararası ticarete rekabet güçlerini ve satış kabiliyetlerini artırıyor. Ozan Elektronik Para olarak bu benzersiz ürünle e-ihracat yapan şirketlerin bir numaralı paydaşı olmayı hedefliyoruz." ▶



USD ve EUR ile tahsilat yap

Dünyanın her yerinden ödeme almaya başla

%80+ başarılı işlem oranıyla satış kaçıрма



KAPSAMLI DESTEK VE ÇOKLU DİL ENTEGRASYONU

Özan'ın Döviz ile Tahsilat çözümü, kapsamlı destek hizmetleriyle de dikkat çekiyor. Müşterilerine 7/24 hizmet veren uzman destek ekibi, e-ihracat yapan şirketlere her türlü soru ve sorunlarında anında çözüm sunar kesintisiz bir ticaret deneyimi sağlıyor.

Ozan, Shopify entegrasyonu ve sunduğu çoklu dil desteğiyle e-ihracat yapan şirketlerin global pazarlarda daha geniş bir kitleye ulaşmasına yardımcı oluyor. Tarık Onat, "Farklı dillerde hizmet sunabilme özelliğimizle kullanıcılarımız, dünyanın dört bir yanındaki müşterilerle daha güçlü bir iletişim kurabiliyor. Bu sistem, Türkçe dışında birçok dilde tahsilat imkanı sunarak, yurt dışındaki müşterilerle güven temelli ilişkiler kurmayı ve satış sonrası süreçleri daha etkili bir şekilde yönetmeyi mümkün kılıyor. Bu sayede işletmeler, uluslararası alanda daha geniş bir müşteri kitlesine hitap ederek büyüme fırsatlarını değerlendirebiliyor. Entegre bir şekilde dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırarak e-ihracatın geleceğini şekillendiriyor ve şirketlerin uluslararası pazarlarda büyümesini destekleyecek tüm gereksinimleri karşılıyor" diyor.

"ULUSLARARASI TİCARETTE RAKİPSİZ BİR ÜRÜN"

Ödeme sistemlerinde ve finansal süreçlerde müşterilere fayda sağlayacak pek çok yeniliği sektöre kazandırdıklarını hatırlatan Onat, yeni çözümün sağladığı avantajları şöyle detaylandırıyor:

"Ozan olarak, dövizle tahsilat işlemlerini karmaşık ve yorucu bir süreç olmaktan çıkarıp güvenli, hızlı ve pratik bir hale getiriyoruz. Bu çözümle, e-ihracat yapan şirketlerin kur dalgalanmalarıyla uğraşmadan hem USD hem EUR para birimlerinde güvenle ödeme almalarını sağlıyoruz. Ayrıca, yabancı kartlardaki

yüksek ödeme kabul oranlarımızla tahsilat potansiyellerini artırarak global pazarlarda daha güçlü bir duruş sergilemelerine yardımcı oluyoruz. Döviz ile Tahsilat sadece bugünün değil, geleceğin de vazgeçilmez bir çözümü olacak."

Tarık Onat, dijital güvenliğin de önemine şu sözlerle dikkat çekiyor: "Güvenlik e-ihracat yapan şirketler için kritik bir öneme sahip. Biz de bu alanda güvenilir bir çözüm ortağı olarak öne çıkıyoruz. Uluslararası pazarlarda faaliyet gösterirken, müşteri verileri ve ödeme bilgilerini en üst düzeyde koruma altına alıyoruz. Ozan olarak bu hizmeti gelişmiş güvenlik protokolleriyle sağlıyoruz. Veri şifreleme ve güvenlik teknolojileri, olası siber tehditlere karşı güçlü bir savunma oluşturarak, e-ihracat yapan firmaların sorunsuz ve güvenli bir şekilde global pazarlarda büyümesine olanak tanıyor. Dijital güvenlik konusunda doğru bir tercih yapmak isteyen işletmeler için de Ozan güvenilir bir seçenek sunuyor."



KÜRESEL TİCARETTE OZAN FARKI

Sundukları esnek ve ölçeklenebilir yapının her büyüklükteki işletmenin ihtiyaçlarına uygun olduğunu vurgulayan Tarık Onat, "Küçük girişimlerden büyük ölçekli şirketlere kadar herkesin küresel pazarlarda rekabet edebilmesi için gereken finansal altyapıyı sunuyoruz. Ayrıca kullanıcı dostu arayüzümüz sayesinde şirketler, ödeme süreçlerini zahmetsizce yönetip asıl işlerine odaklanabiliyor. Ozan olarak altyapımız yalnızca yüksek güvenlik ve hız sağlamıyor, aynı zamanda sektördeki ortalamanın çok üzerinde bir kart kabul oranı sunuyor. Piyasa genelinde kart kabul oranlarının yüzde 51 civarında olduğunu biliyoruz, bu da potansiyel müşterilerin yarısının kaybedilmesi anlamına geliyor. Biz ise yüzde 80 gibi üstün bir kart kabul oranına sahibiz ve bu oranı, özel kural setleri oluşturarak daha da artırıyoruz" diyor. Bu yüksek kabul oranlarının, şirketlerin küresel

pazarlarda daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmasını ve satış performansını yükseltmesini sağladığına dikkat çeken Onat, şu mesajları veriyor: "İnşa ettiğimiz güçlü finansal altyapı sayesinde dünyanın dört bir yanına güvenli ve hızlı para transferi yapabilme kapasitesine sahibiz. Bu altyapıyla uluslararası ticarete daha büyük bir etki yaratmak isteyen diğer ödeme kuruluşları ve sektör paydaşlarımızla da iş birliğine açığız. Birlikte, küresel pazarlarda daha güçlü çözümler sunmak için çalışmayı sabırsızlıkla bekliyoruz. Hem teknolojiye yatırım yaparak hem de kullanıcı deneyimini ön planda tutarak, müşterilerimize değer katmayı sürdürüceğiz. Bu çözümlerimizi, 4-5 Eylül 2024 tarihlerinde düzenlenecek e-ihracat odaklı IGEXX etkinliğinde tüm detaylarıyla paylaşarak, uluslararası ticarete işletmelerin karşılaştığı zorlukları nasıl çözdüğümüzü anlatacağız."

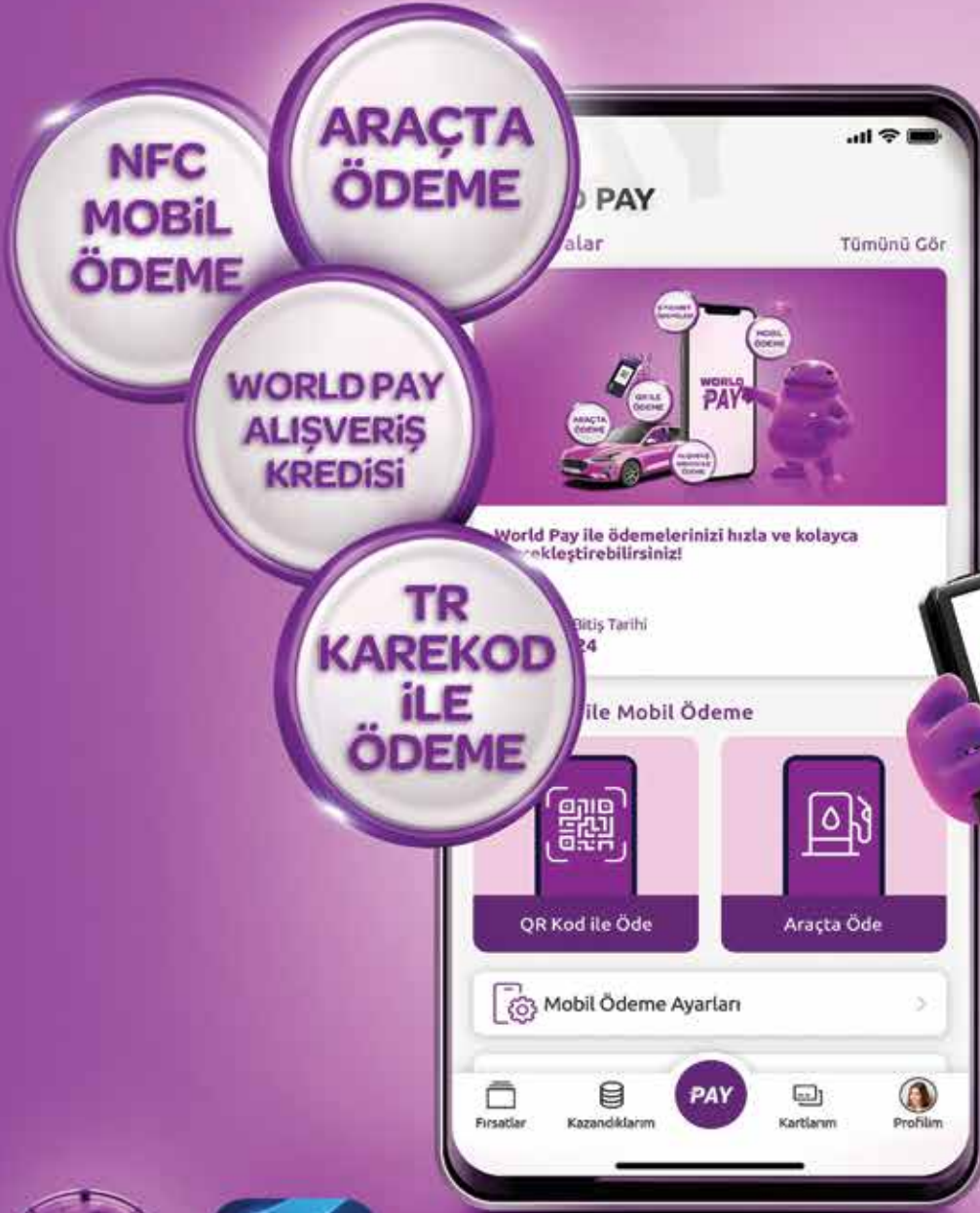


WORLD PAY

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

Pay by Me

finansal bir holdinge dönüşüp küresel marka çıkaracak

2023'te yeni sermayedarı ve yeni vizyonu ile 10 kat büyüyen PaybyMe, bu yılın ilk yarısında da cirosunu geçen yılın aynı dönemine göre 5 kat artırmayı başardı. PaybyMe CEO'su Eren Deyiş, "Hedefimiz 2024'ün sonunda da ciro bazlı olarak 10 kat büyümek. Nihai amacımız, tüm platformumuzu finansal bir holding haline getirip küresel bir marka oluşturmak. Bu hedefe, faaliyet gösterdiğimiz her alanda dengeli ve sağlıklı bir şekilde büyüyerek ulaşacağımıza inanıyoruz" diyor...



Eren Deyiş
PaybyMe CEO'su

PaybyMe, şu anda 4 kıtaya yayılmış 30 binden fazla işletmenin milyonlarca kullanıcısından ödeme toplaması için gerekli altyapıyı sağlıyor. Aynı zamanda Birleşik Arap Emirlikleri, Katar ve Bahreyn dahil olmak üzere 12 ülkede mobil operatörler aracılığıyla 1 milyondan fazla bireysel müşteriye ödeme yapma olanağı sunuyor.

Hatırlanacağı gibi, geçen yılki satın alma işleminin ardından PaybyMe'de bir yeniden yapılanma başlamıştı. Yeni vizyonu ve kadrosuyla piyasaya güçlü bir dönüş yapan şirket, 10 kat büyüme sağlayarak dikkatleri üzerine çekmişti. PaybyMe CEO'su Eren Deyiş, "Mobil ödeme alanından dijital ve fiziksel tüm

ödemelere, e-para hizmetlerinden dijital finans ve para transfer platformlarına, solo iş operasyonlarından güçlü bir fintek ekosistemi yaratmaya kadar üç ana başlık altında yenilikçi adımlar atacağız" diyerek önümüzdeki dönem için de güçlü mesajlar veriyor. Eren Deyiş ile PaybyMe'nin 2023 ve 2024'ün ilk yarı finansal performansı ile gelecek hedeflerini konuştuk...

Önce kısaca sizi ve PaybyMe'yi tanıyabilir miyiz?

Öncelikle kendimi tanıtayım. Ben Eren Deyiş. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun olduktan sonra kariyerime

2004'te Argen Mümessillik'te finans direktörü olarak başladım. 2013-2016 arasında seramik, turizm ve lojistik sektörlerinde üst düzey yönetici olarak görev aldım ve aynı zamanda sektörün lider kuruluşlarının halka arz süreçlerini yönettim. Ocak 2024 tarihinden bu yana da PaybyMe'nin CEO'su olarak görev yapıyorum.

PaybyMe, tüm dünyada işletmeler için yeni nesil ödeme yöntemlerini kesintisiz ve esnek şekilde sunmayı misyon edinmiş bir ödeme kuruluşudur. Ödeme alanında Türkiye'de devrim yaratmış ürünler geliştiren yenilikçi bir şirket olarak 2010 yılında faaliyetlerimize başladık. Son 14 yıldır, dünya genelindeki binlerce müşterimiz için, farklı ve rekabetçi pazarlarda, sektörel ihtiyaçlara uygun alternatif ödeme yöntemleriyle sorunsuz ödeme alma ve Avrupa'da sektördeki lider konumumuzu sürdürerek, şu anda 4 kıtada 30 binden fazla işletmenin milyonlarca kullanıcılarından en yeni, kesintisiz ve pratik ödeme yöntemleriyle ödeme toplama işlemlerini gerçekleştiriyoruz.

Şirketimiz Birleşik Arap Emirlikleri, Katar ve Bahreyn dahil olmak üzere 12 ülkede mobil operatörler aracılığıyla 1 milyondan fazla bireysel müşteriye ödeme yapma olanağı sunuyor. Ayrıca, özel olarak geliştirdiğimiz API sayesinde platformumuzu sürekli olarak müşteri ihtiyaçlarına ve sektördeki gelişmelere göre güncelleyerek her zaman en son ve yenilikçi çözümleri sağlıyoruz.

PaybyMe'nin yeni kurumsal kimliği ve vizyonu hakkında bilgi alabilir miyiz?

PaybyMe olarak 2023 yılında gerçekleşen satın almanın ardından yeniden yapılanmaya gittik. Yeni vizyonu ve kadrosuyla piyasalara güçlü bir oyuncu olarak geri döndük. Mobil ödeme alanından dijital ve fiziksel tüm ödemelere, e-para hizmetlerinden dijital finans ve para transfer platformlarına, solo iş operasyonlarından güçlü bir fintek ekosistemi yaratmaya kadar üç ana başlık altında yenilikçi adımlar atacağız. 2013 yılından bu yana öncüsü olduğumuz ödeme sistemleri sektöründe, yenilikçi ürün ve çözümlerimizle müşterilerimiz ve ortaklarımız için katma değerli ürünler yaratmayı sürdüreceğiz. 2024, tüm organizasyonumuzu ve stratejilerimizi yenilediğimiz, kurumsal kimliğimizi yeniden tasarladığımız bir yıl oluyor. Stratejik olarak mobil ödemelerdeki ağırlığımızı başka ülkelere yaymayı planlıyoruz.

PaybyMe için 2023 nasıl geçti, 2024 hedefleriniz ve yıl sonu tahminleriniz neler?

Fintek sektöründe ödeme çözümleri alanında rekabet yeni oyuncularla büyürken, bu durum en çok kullanıcıların hayatını olumlu anlamda etkiliyor. PaybyMe de bu esnada 14 yıllık sektör tecrübesi ve sunduğu yenilikçi ürünler ile finansal teknolojilerin e-ticarete olumlu etkilerine en iyi örneklerden biri olarak karşımıza geliyor. Yeniden ayağa kalktığımız 2023 yılında bir önceki yıla oranla 10 kat büyüme kaydettik.

PaybyMe olarak, 2024 yılının ilk yarısını da rekor büyümeyle tamamladık. Gelirlerimizi geçen yılın aynı dönemine kıyasla beş kat artırdık. Müşteri sayısında yüzde 25'lik artış sağlarken, işlem adedinde yüzde



20'lik artışla üç kat büyüme gerçekleştirdik.

Şirketimizin büyümesinde perakende sektörü özellikle belirleyici bir rol oynadı. Büyümemizi destekleyen ana ürün ve çözümlerimiz ise fiziki POS ile yeme-içme sektörü, ödeme linkleri ile eğitim sektörü ve mobil ödeme ürünümüzle dijital hizmetler sektörü oldu.

Şimdi yılın ikinci yarısında ve ekibimizin katkılarıyla bu başarıyı daha da artıracığımıza güveniyoruz. Geçen yılın aynı dönemine göre önemli bir büyüme kaydettik. Beş katlık bir büyüme etkileyici görünse de daha yapılacak çok iş olduğunun farkındayız. Hedefimiz 2024'ün sonunda ciro bazlı olarak 10 kat büyümek. Nihai amacımız, tüm platformumuzu finansal bir holding haline getirip küresel bir marka oluşturmak. Bu hedefe, faaliyet gösterdiğimiz her alanda dengeli ve sağlıklı bir şekilde büyüyerek ulaşacağımıza inanıyoruz.

PaybyMe'nin gelecekteki stratejik hedefleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

2010 yılından beri ödeme sistemleri sektöründeki varlığımızı, yenilikçi vizyonumuz ve deneyimli ekibimizle başarıyla sürdürüyoruz. Ödemeler dünyası, farklı sektörlerden ve kullanıcı ihtiyaçlarından kaynaklanan geniş bir yelpazeyi kapsıyor. Bu dinamik ve sürekli gelişen alanda, sektörel ihtiyaçlara yönelik kapsamlı çözümler sunarak, müşterilerimize ve iş ortaklarımıza değer katmayı sürdürüyoruz.

Fintek yatırımları yaparak güçlü bir ekosistem kurmak, temel hedeflerimizden biri. Bu doğrultuda, dünya genelinde binlerce müşterimizin çeşitli ve rekabetçi pazarlarda alternatif ödeme yöntemleriyle sorunsuz işlem yapabilmesi için çalışıyoruz.

Stratejik hedeflerimizle, ödeme sistemleri alanındaki değerimizi daha da ileriye taşımaya hedefliyoruz. Deneyimimiz ve yenilikçi çözümlerimizle, sektördeki en son gelişmeleri takip ederek, dijital dönüşümün öncülerinden biri olmaya devam edeceğiz. Fintek yatırımlarımız ve kapsamlı stratejilerimizle, güçlü ve sürdürülebilir bir ekosistem oluşturarak, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız için her geçen gün daha fazla değer yaratacağız. Bu hedefler doğrultusunda, küresel ölçekteki rekabetçi pazarlarda başarılı bir şekilde ilerlemeye ve sektöre yön vermeye kararlıyız. ☺

2 yılda güçlü bir marka yaratmak: Vepara sektörde nasıl güçlü bir oyuncu haline geldi?



Volkan Üstün
Vepara CEO'su

Sanal POS, fiziki POS, SoftPOS, ön ödemeli kart ve dijital cüzdan çözümleriyle hizmet portföyünü genişleten Vepara, hızlı bir büyüme ivmesi yakaladı. İkinci el araç satışlarında güvence için Türkiye Noterler Birliği ile ortaklaşa Vegüven projesini geliştiren şirket, cüzdan altyapısıyla da markalara kendi logosuyla kart hizmeti sunma olanağı sağlıyor. Bu kapsamda ilk iş birliği Alışverişlio ile yapıldı. Vepara CEO'su Volkan Üstün, "Bu projeler ve iş birlikleri, Vepara'nın büyüme hedeflerine ulaşmasında kritik bir rol oynadı" diyor...

Vepara, 2 yıl önce Türkiye'nin ödeme sistemleri sektörüne yenilikçi bir vizyonla adım attı. O günden bu yana şirketin sektördeki hızlı yükselişi ve elde ettiği başarılarından gururla bahseden CEO Volkan Üstün, Vepara'nın sadece Türkiye'de değil, uluslararası fintek ekosisteminde de güçlü bir oyuncu olma yolunda hızla ilerlediğini vurguluyor. Volkan Üstün ile Vepara'nın kuruluşundan bugüne kadar geçen süreci, elde edilen başarıları ve gelecekteki planlarını konuştuk...

Vepara'nın geride kalan 2 yıllık sürecini nasıl özetlersiniz?

2 yıl önce sektöre adım atarken, hedefimiz finansal teknolojilerde yenilikçi ve güçlü bir oyuncu olmaktı. Bu amaçla, aslında hikayemizin başlangıcı olan sanal POS

hizmetimizi sunduk ve kısa sürede işletmelere sağladığımız esnek ödeme çözümleriyle sektörde kendimizi kanıtladık. Sanal POS sayesinde, işletmelere sürpriz maliyetler olmadan, birçok bankayla entegre çalışan ve rekabetçi komisyon oranları sunan bir altyapı oluşturduk. Bunun ardından, Pavo ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğiyle android tabanlı fiziki POS çözümlerimizle yüz yüze ödeme alanında da hızlı bir şekilde yerimizi aldık. Her aşamada titizlikle çalıştığımız dijital cüzdan ve Mastercard ile hayata geçirdiğimiz ön ödemeli kart hizmetlerimizle kullanıcılarımıza güvenli ve hızlı ödeme yöntemleri sunarken, özel avantajlar ve zengin bir deneyim sağlamaya özen gösterdik.

Geçen yıla kıyaslandığında, yakaladığımız önemli ivme, sunduğumuz hizmetlerin hem işletmeler hem de bireysel kullanıcılar tarafından giderek daha fazla tercih edildiğini gösteriyor. Geriye dönüp baktığımda, 2 yıl gibi kısa bir sürede elde ettiğimiz büyük başarıları görmek heyecan verici. Bu başarıların arkasında ise güçlü bir ekibin uyumlu çalışması yatıyor; birlikte başardıklarımız, bize geleceğe dair büyük bir motivasyon veriyor.

Vepara, 2 yıl gibi kısa bir sürede sektörde adından söz ettiren bir marka haline geldi. Bu hızlı büyümenin ardındaki temel vizyon neydi ve bu vizyonu gerçekleştirmek için hangi stratejik adımları attınız?

Vepara'nın kuruluş vizyonu, Türkiye'de fintek sektöründe yenilikçi, müşteri ve teknoloji odaklı çözümler sunarak sektörde fark yaratmaktır. İlk günden itibaren, müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve pazarın dinamiklerini anlamaya büyük önem verdik. Stratejimizin merkezinde güvenilirlik, erişilebilirlik ve inovasyon yer aldı. Hızla değişen fintek dünyasında rekabet edebilmek için teknolojiye yatırım yaptık, güçlü bir ekip kurduk ve stratejik iş birlikleri geliştirdik. Aynı zamanda, müşteri deneyimini her zaman önceliklendirdik; bu da bize piyasada hızla büyüyen bir oyuncu olma imkanı sağladı.

Bu kadar hızlı büyümek birçok zorluğu da beraberinde getirmiş olmalı. Bu süreçte karşılaştığınız en büyük zorluklar nelerdi?

Büyüme süreci gerçekten heyecan vericiydi ama aynı zamanda bir dizi zorlukla da karşılaştık. En büyük mesele, hızla artan müşteri taleplerine ve operasyonel gereksinimlere ayak uydurabilmektir. Hem hizmetlerimizi genişletmek hem de bu hızlı büyümeyi desteklemek için altyapımızı sürekli güncellememiz gerekti. Özellikle güvenlik ve veri yönetimi konularında en üst seviyede kalmamız gerekiyordu. Bu zorlukların üstesinden gelmek için süreçlerimizi sık sık gözden geçirip gerekli iyileştirmeleri yaptık. Ek olarak, uzman mühendisleri ekibimize dahil ederek teknik altyapımızı güçlendirdik.

Fintek sektöründe rekabet hızla artıyor. Bu rekabet ortamında Vepara'nın kendini farklılaştırdığı alanlar hangileri?

Fintek sektörü, dinamik ve rekabetçi bir alan. Bu yüzden farklılaşmak kritik öneme sahip. Vepara olarak kendimizi farklılaştırdığımız en önemli alanlardan biri,



“müşteri odaklı inovasyon” yaklaşımımız oldu. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını sürekli olarak analiz ediyor ve onlara en uygun çözümleri sunuyoruz. Ayrıca, güvenlik ve hız konularında en yüksek standartları benimseyerek, müşterilerimize sorunsuz bir deneyim sağlıyoruz. Teknolojik altyapımızı sürekli güncel tutarak, sektördeki yenilikleri hızlıca hayata geçirebiliyoruz.

Vepara olarak kendi uygulamalarımızı da kendi içimizde geliştiren bir ekibiz. Örneğin, risk analizi için geliştirdiğimiz Fraud Tool uygulamamız ve kara liste yönetimi için CheckGuard uygulamamız, tamamen kendi mühendislerimizin ürünü. Bu sayede, süreçlerimizi daha etkin ve verimli hale getiriyor, müşterilerimize daha güvenli ve özelleştirilmiş hizmetler sunabiliyoruz. İş birliklerimizde de seçici davranarak, sektördeki en iyi oyuncularla ortaklıklar kuruyoruz. Bu farklılaşma stratejisi, Vepara'nın pazarda hızla öne çıkmasını ve güçlü bir konum elde etmesini sağladı.

“ Vepara olarak kendi uygulamalarımızı da kendi içimizde geliştiren bir ekibiz. Örneğin, risk analizi için geliştirdiğimiz Fraud Tool uygulamamız ve kara liste yönetimi için CheckGuard uygulamamız, tamamen kendi mühendislerimizin ürünü. ”





Vepara'nın büyüme sürecinde hayata geçirdiğiniz projelerden ve yaptığınız iş birliklerinden bahsedermisiniz?

Vepara olarak, büyüme yolculuğumuzda birçok önemli iş birliğine imza attık. Hepsini detaylandırmak zor olsa da öne çıkan bazı projelere değinmek isterim. Örneğin, önde gelen e-ticaret altyapı platformlarıyla geliştirdiğimiz sanal POS çözümleri sayesinde, müşterilerimize hızlı ve entegre ödeme hizmetleri sunabildik. Bunun yanında, Pavo ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğiyle fiziki POS çözümlerimizi devreye alarak, perakende sektöründe de güçlü bir yer edindik. Austriacard ile birlikte geliştirdiğimiz ön ödemeli kart hizmetleri ise kullanıcılarımıza daha fazla finansal esneklik sunma imkânı tanıdı.

Özellikle, Türkiye Noterler Birliği ile ortaklaşa geliştirdiğimiz Vegüven projemizi vurgulamak isterim. Bu projeye noterlerde gerçekleştirilen ikinci el araç satışlarında güvenli tahsilat sistemini hayata geçirdik. Vegüven, alıcı ve satıcıların nakit taşıma riskini ortadan kaldırarak, güvenli ve hızlı bir ödeme süreci sunuyor. Bu çözüm, sektördeki büyük bir ihtiyacı karşılayarak Vepara'nın güvenilir bir finansal partner olarak konumunu da güçlendirdi.

Ödeme sistemlerinde yenilikçi çözümler sunarak, KOBİ'lerin ve bireysel kullanıcıların ihtiyaçlarına odaklanan projeler geliştirmek önceliklerimizden biri. Bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz SoftPOS ürünümüz, işletmelerin mobil cihazlarını POS cihazına dönüştürerek, ödeme almayı daha pratik ve mali olarak avantajlı hale getiriyor. Bu ürün, özellikle mobil cihazları kullanarak ödeme almak isteyen işletmelere büyük kolaylık sağlıyor.

Öte yandan, bizi çok heyecanlandıran cüzdan altya-

pı hizmetimiz kapsamında markalar kendi logolarıyla kullanıcılarına kart hizmeti sunabilecek. Bu bağlamda ilk iş birliğini Alışverişli ile yaptık. Alışveriş ve ödeme deneyimini bir adım öteye taşıyarak hizmet portföyümüzü genişlettik. Bu projeler ve iş birlikleri, Vepara'nın büyüme hedeflerine ulaşmasında gerçekten kritik bir rol oynadı.

“ Türkiye Noterler Birliği ile ortaklaşa geliştirdiğimiz Vegüven projesiyle noterlerde gerçekleştirilen ikinci el araç satışlarında güvenli tahsilat sistemini hayata geçirdik. Vegüven, alıcı ve satıcıların nakit taşıma riskini ortadan kaldırarak, güvenli ve hızlı bir ödeme süreci sunuyor. ”

Fintek sektörü, sürekli olarak yeni teknolojilerle ve düzenlemelerle şekilleniyor. Bu dinamik ortamda Vepara olarak sektördeki gelişmelere nasıl adapte oluyorsunuz?

Evet, fintek sektörü sürekli bir yenilik süreci içerisinde. Bu dinamik ortamda başarılı olmanın anahtarı, yenilikleri anında tespit edip hızla adapte olma yeteneğimizde yatıyor. Teknolojiye yaptığımız stratejik yatırımlar ve sektördeki gelişmeleri proaktif bir şekilde izlememiz sayesinde, en ileri çözümleri zaman kaybetmeden hayata geçiriyoruz. Düzenlemelere uyum konusunda ise hukuk ve uyum ekiplerimizle güçlü bir iş birliği içerisindeyiz. Hem yerel hem de uluslararası düzenlemeleri yakından takip ederek, hizmet portföyümüzü bu yasal çerçeveler doğrultusunda güncelliyoruz. Sektördeki inovasyonları hızla entegre ederek, müşterilerimize en güncel, güvenilir ve rekabetçi çözümler sunmayı sürdürüyoruz.

Peki Vepara'nın gelecek hedefleri neler?

Vepara olarak önümüzdeki dönemde de teknolojik altyapımızı güçlendirmeye ve inovatif çözümler sunmaya devam edeceğiz. Hedefimiz, Türkiye'nin en büyük finansal kuruluşlarından biri olmak ve sektördeki konumumuzu daha da güçlendirmek. Bu hedef doğrultusunda, yeni iş birlikleri ve projeler geliştirmeyi, müşteri memnuniyetini artırmayı ve işlem hacmimizi daha da genişletmeyi planlıyoruz. Ayrıca, toplumsal sorumluluk projelerine verdiğimiz önemi de artırmak gelecek planlarımız arasında. Özellikle sanata ve kültüre olan desteğimizi artırarak, Vepara'nın sadece finansal alanda değil, toplumsal alanda da lider bir marka olarak tanınmasını istiyoruz.

Hedeflerimiz arasında, uluslararası pazarlara açılmak ve global bir oyuncu olmak da yer alıyor. Bu doğrultuda hem yerel hem de uluslararası iş birliklerini artırmayı, inovatif ürün ve hizmetler sunarak pazar payımızı genişletmeyi hedefliyoruz. Vepara'nın büyüme yolculuğu devam ediyor ve biz geleceğe umutla bakıyoruz. ☺



SEKURA

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR





*Kadir Mustafa Öztürk
Aktif Bank Bilgi Teknolojileri
Genel Müdür Yardımcısı*

“Fintek gibi düşünebilen bankalar kazançlı çıkacak”

20 milyon müşteri sayısına ulaşan Aktif Bank, iştirakleriyle birlikte teknolojiyi odağına alan öncü çalışmalara imza atıyor. Aktif Bank Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kadir Mustafa Öztürk, yasal düzenlemeler ve gelişen teknolojilerle birlikte müşteri beklentisinin ve ihtiyaçlarının da değiştiğine işaret ederek, “Çeşitliliğin ve rekabetin arttığı bu dönemde finteklerle güçlerini birleştiren, aynı zamanda fintek gibi düşünebilen bankaların kazançlı çıkacağına inanıyoruz” diyor...

Teknoloji hızla gelişirken Türkiye'nin en büyük özel sermayeli yatırım bankası Aktif Bank, dijitalleşme adımlarını sektördeki gelişmelere ve yeni regülasyonlara ayak uydurarak atarken; para transferi, biletleme, sigorta gibi farklı alanlardaki iştirakleriyle büyüyor. Dijitalpark Teknokent'teki yeni ofisinde yapay zekâ ve veri konularında Ar-Ge projeleri geliştirmeye odaklanan Aktif Bank, dijital bankacılık, para transferi, biletleme işlemleri, sigorta gibi farklı alanlarda iştirakleriyle büyüyor. Aktif Bank Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kadir Mustafa Öztürk, "Yeni yönetmeliklerle birlikte servis bankacılığı ve açık bankacılık altyapıları yeni iş birliği fırsatları getiriyor. Biz de hem iştirakimiz olan fintekleri hem de bankamız dışı girişimleri destekliyoruz" diyor. Öztürk ile Aktif Bank'ın teknolojik çözümlerini, yeni projelerini ve sektörün geleceğini konuştuk...

Bankaların birer teknoloji şirketine dönüştüğü günümüzde Aktif Bank, bu alanda neler yapıyor? Ekibiniz, ürünleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türkiye'nin en büyük özel sermayeli yatırım bankası kimliğinin yanı sıra ülkemizin en kapsamlı finansal teknolojiler ekosistemi olarak faaliyet gösteren Aktif Bank, iştirakleriyle birlikte teknolojiyi odağına alan öncü çalışmalara imza atıyor.

Bankamızın teknolojiyi dış kaynak yoluyla sağlamak yerine kendi iştirakleri aracılığıyla içerisinde oluşturma ve geliştirme stratejisiyle hayata geçirdiği Aktif Tech, 230 kişilik kadrosuyla, farklı iş ve teknoloji alanlarında heyecanlı gelişmelere ve inovasyonlara imza atıyor. Elbette bunun altyapısını Aktif Bank'ın sahip olduğu devasa fintek ekosisteminin bileşenleri sağlıyor. Ekibimiz, bankacılık ürün ve hizmet yelpazesine destek vermek ve yeni bağlantılar eklemek noktasında aktif olarak çalışırken, aynı zamanda İstanbul Dijitalpark Teknokent'teki yeni ofisinde yapay zekâ ve veri konularında Ar-Ge projeleri geliştiriyor.

Uygulamalarımızın büyük kısmını iç kaynaklarımızla geliştiriyoruz. Bazılarını da ticarileştirilebilir ürünler ve

modüller olarak tasarladık. Örneğin kendi ürünümüz olan Atlas Kart Paketi'ni yurt içi ve yurt dışı müşteri ihtiyaçlarına göre geliştirip satışa sunduk. Processing hizmeti de veriyoruz. Bunun yanı sıra kanal altyapımız olan Mercury de benzer şekilde müşterilerimize çoklu kanal desteğini sunan bir platform olarak modellendi. Servis sağlayıcı bankacılığı alanında sunduğumuz hizmetlerle de önemli bir servis sağlayıcı konumuna ulaştık. Halen de bu alana yatırım yapmaya devam ediyoruz.

Mevcut ve yeni bankacılık ürün ve hizmetlerimizi iç müşterimize daha verimli sunabilme noktasında da süreç çalışmalarımız aralıksız devam ediyor. "Biletmeden fazlası" olarak konumlandığımız Passo uygulamamızı bir SuperApp olarak tasarladık. Yeni yüzü ve dikeyleriyle müşterilerimizin kullanımına açıyoruz. N Kolay Mobil uygulamamızı ise her geçen gün yeni ürün ve fonksiyonlarla zenginleştiriyoruz. Bayi iş birliklerimizde kullandığımız ara yüzümüzü değiştirip hızlı kredi sunumu kolaylığıyla bayi ve müşterilerimizi buluşturmuş olduk.

Aktif Bank'ın banka içi ve dışı şirketlerle iş birliğine yaklaşımı nedir, nasıl bir çalışma stratejiniz bulunuyor? Bugüne kadar bankanız dışında başka şirketlerle, girişimlerle iş birlikleriniz oldu mu?

Teknoloji alanında iştiraklerimize altyapı desteği sunmanın yanı sıra iş birliği kültürümüze uygun olarak onlarla teknolojik anlamda da yüksek sinerjili çalışmalar yapıyoruz. Birkaç örnek vermek gerekirse...

N Kolay Mobil uygulamamızdan iştirak platformlarımıza entegre olup sigorta, para transferi, ulaşım kart entegrasyonları gibi ürün ve hizmet sunumlarını gerçekleştiriyoruz.

Girişim kurucu rolü üstlenen iştirakimiz Aktif Ventures'ın bağlantılarıyla üçüncü parti kurumlara çeşitli servisler sunuyoruz.

Yüksek teknoloji çözümleri ve saha deneyimiyle elektronik altyapılı ödeme hizmetleri sunan E-Kent iştirakimizin ulaşım işletmenliğine dair tüm geliştirme süreçlerini biz yönetiyoruz.





Passo uygulamasını SuperApp olarak konumlanacak şekilde yeniliyoruz.

Bunların yanı sıra yurt içi ve yurt dışı müşterilerimizle de uzun soluklu iş birliğine girdiğimiz ürünlerimiz var: Atlas Kart Paketi, Mercury Dijital Kanal Altyapısı, Nebula Biletleme Modülü gibi ürünlerimiz buna örnek oluşturuyor.

Diğer yandan, değişen regülasyonla birlikte dijital bankacılığın yükselişe geçtiğini görüyoruz. Yeni yönetmeliklerle birlikte önü açılan servis bankacılığı ve açık bankacılık altyapılarının aynı zamanda yeni iş birliği fırsatları getirdiğini söylemeliyiz. Bu noktada geleneksel bankalar için rakip olacağı düşünülen fintekler aslında bizim banka olarak iş birliği yapmayı çok önemseydiğimiz oluşumlar olarak karşımıza çıkıyor. Finteklerle iş birliğini önemsiyoruz. Çeşitliliğin ve rekabetin arttığı bu dönemde finteklerle güçlerini birleştiren, aynı zamanda fintek gibi düşünebilen bankaların kazançlı çıkacağına inanıyoruz.

“GİRİŞİM SERMAYESİ FONUMUZLA STARTUP’LARA YATIRIMA DEVAM EDECEĞİZ”

Yine günümüzde bankalar, çok sayıda startup ve fintek şirketini destekliyor, yatırım yapıyor. Sizin desteklediğiniz girişimler var mı?

İştiraklerimiz aracılığıyla biz de girişimleri destekliyoruz. Örneğin, Aktif Ventures’ın sunduğu Türkiye’nin ilk servis bankacılığı platformu Apilion ile servis bankacılığı ve lisans altyapısını tek bir platformda bir araya getirip startup’lara büyüme ve inşa etme hizmetleri sağlıyoruz. Apilion sayesinde para transferi, yatırım ürünleri, krediler, banka hesabı, sanal ve fiziksel kart, dijital sigorta gibi sayısız fintek API’sini ve gerekli tüm lisansları bir arada sunuyoruz. 4 ürün kategorisi ve 52 API ile başlayan Apilion, bugün yolculuğuna 11 kategori ve 565 API ile devam ediyor.

Yeni müşteri edinimindeki iddiamızın yanı sıra entegrasyon süreçlerini yürüttüğümüz iş ortaklarımız da her geçen gün artıyor ve iş birliklerimiz büyüyor. Apilion ile para transferi, yatırım ürünleri, krediler, e-para hesabı, sanal ve fiziksel ön ödemeli kart, dijital sigorta gibi çok sayıda Fintek API’sini geliştiricilerin kullanımına açıyoruz. Ayrıca bankacılık lisansı, elektronik para lisansı, ödeme kuruluşları lisansı, yatırım ürünleri, kredi ürünleri, sigorta brokajı, kripto exchange gibi tüm lisansları bir araya getiriyoruz.

Gelecekte daha da yaygınlaşacağını düşündüğümüz paylaşımcı iş modellerinin altyapısını oluşturan API portalımız, API sayısını ilk yılında 52, bir sonraki yılda ise 565’e ulaştırdı. 2 yıl üst üste “BirAPI Open Banking Türkiye Monitor” listesinde lider olarak yer aldık. Sektöre sunduğumuz API sayısını artırmak için yoğun çalışmalar yürütürken diğer taraftan ekosistemin büyümesi adına Aktif Ventures ve Aktif Portföy yönetimindeki Mindvest girişim sermayesi fonuyla fintek girişimlerine yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Mindvest ile Türkiye ve Avrupa’da finansal teknolojiler özelinde yenilikçi kart ve banka hesabı yönetimi hizmetleri, dijital kredi çözümleri, bireysel ve ticari hesap entegratörü, yeni nesil sigorta çözümleri, robo yatırım teknolojileri, dijital ve fiziksel ödemeler, finansal pazarlama teknolojileri ve kripto alanında hizmet sunan startup ve şirketleri de destekliyoruz. Bu fon aracılığıyla yepyeni iş modellerinin doğmasına vesile olacağımıza inanıyoruz.

“İŞTİRAKLERİMİZİN ÜRÜNLERİNİ BANKA KANALLARINDAN SUNUYORUZ”

Banka olarak iştiraklerinizin ürün ve hizmetlerinin geliştirilmesindeki katkınız nedir?

Bankamız ve iştiraklerimiz tarafında sunulan bilgi teknolojileri hizmetlerini deneyimlerle harmanlayarak ürünleştiriyoruz. Stratejik olarak belirlenen alanlarda özellikle yurt dışına teknoloji ihraç etmek hedefiyle kurulan Aktif Tech olarak iştiraklerimize de altyapı, donanım, veri ve güvenlik destekleri sunuyoruz. Ayrıca E-Kent ve

Passo ürünlerinin tüm geliştirmelerini gerçekleştiriyor. Aktif Ventures'a ise servis bankacılığı alanında destek veriyoruz. UPT, Sigortayeri, PayNKolay gibi birçok iştirakimizin ürün ve hizmetlerinin kanallarımızdan sunumu bizim sorumluluğumuzda yürütülüyor. Kendi ekosistemimiz içerisindeki ihtiyaçlardan ve tecrübelerden yola çıkan Aktif Tech olarak sektörün ihtiyaç duyduğu ve duyacağı teknolojileri, banka ve iştiraklerimizin gücüyle sektöre ulaştırırken; hem ekosistemimize hem de iş ortaklarımıza değer yarattığımız bir konumda yer alıyoruz.

“MÜŞTERİ SAYIMIZ 20 MİLYONA ULAŞTI”

Aktif Bank, teknolojiyi yoğun kullanan bir kurum. Bu kapsamda dijital bankacılıkta Türkiye ve dünyayla kıyasladığımızda yeriniz neresi?

Aktif Bank olarak kurulduğumuz günden bu yana teknoloji temelli iş yapış biçimini benimsiyor, yatırımlarımızı da hep bu yönde artırıyoruz. Türkiye'nin en kapsamlı finansal teknolojiler ekosistemi olarak yaklaşık 20 milyon müşteriimize dijital kanallardan ve teknoloji yoğun şekilde erişiyoruz. Aynı zamanda kendimizi, iş ortaklarımız ve iştiraklerimizle yaptığımız iş birlikleri aracılığıyla fiziksel kanallardan da hizmet verebilen dijital bir yapı olarak konumlanıyoruz. Sektörde de bu anlamda fark yarattığımızı düşünüyörüz. İştirak yapılanmamız da bu vizyonu destekler yönde.

“MERKEZİYETSİZ YAPI ZORLUKLARI DA BERABERİNDE GETİRİYOR”

Yeni projeleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Daha önce Metaverse ve blokzinciri teknolojilerine dönük çalışmalarınızı kamuoyuyla paylaşmıştınız. şu anda hangi aşamadasınız?

Bilindiği üzere dijital varlık saklama konusunda yeni mevzuat yayınlandı. Araştırma ve fizibilite çalışmaları



yaptığımız bu konuda bizim de projelerimiz bulunuyor. Bu noktada uygun ürünü, uygun bir akışla müşterilerimizin ihtiyacını karşılayacak şekilde hizmete sunmayı hedefliyoruz.

Yeni regülasyonda daha önce bankacılık gibi mevzuatsal bir yönetim anlayışı içerisindeki yapının biraz daha merkezizetsiz bir yapıya evrilmesi, zorlukları beraberinde getiriyor. Biraz daha açmak gerekirse yeni mevzuat, bankalara bir saklama hizmeti lisansı veriyor. Bankaların yeni kurdukları yapı ve ürünleri bu yeni anlayışa değer katacak. Özellikle herkesin yeni ürünler çıkarmak için kafa yorduğu, tokenizasyon tarafının her adımında yeni sorunların hayatımıza girmesi sürpriz olmayacak. Bu noktada sektörün mevzuatsal olarak desteklenmesi gereken zamanlara adım atacağımızı düşünüyörüz.

En büyük zorluklardan biri de güvenlik ve kullanım kolaylığını dengede tutmak olacak. Dijital varlıklar söz konusu olduğunda, kullanıcıların güvenliğini kazanmak kritik bir önem taşıyor. Ayrıca sistem entegrasyonları, veri paylaşımı ve API uyumluluğu açısından teknik zorluklar yaratabiliyor. Ancak bu zorlukların inovasyonun bir parçası olduğunu ve bizi daha iyi çözümlemeler geliştirmeye yönlendirdiğini biliyoruz.

Aktif Bank olarak dijital varlık yönetimi ve açık bankacılık alanlarında daha da yenilikçi çözümlemeler sunmak gelecek hedeflerimiz arasında bulunuyor. Yapay zekâ, blokzinciri, Metaverse gibi teknolojileri ve yeni oluşumları daha etkin bir şekilde kullanarak, finansal hizmetleri herkes için daha erişilebilir ve güvenli hale getirmeyi planlıyoruz. Aynı zamanda global pazarda da etkinliğimizi artırmak ve kullanıcılarımızın her türlü finansal ihtiyaçlarını karşılayacak çözümlemeler sunmak için çalışmalarımıza devam edeceğiz.

SERVİS BANKACILIğINDA YENİ ÜRÜN ÇALIŞMALARINI SÜRÜYÖR

Türkiye'de açık bankacılık, servis bankacılığı konularında yasal düzenlemeler büyük ölçüde tamamlandı. Peki gelinen noktada tüketicilere sunulan hizmetler yeterli mi? Tüketicilerin ilgiisi nasıl? Yakın dönemde hangi yeni çözümlemeler bu sistemlere dahil olabilir? Kadir Mustafa Öztürk, bu soruları da şöyle yanıtlıyor:

“2022 yılı başında yürürlüğe giren yönetmelikle birlikte, servis modeli bankacılığı (BaaS) mevzuatlardaki yerini almıştı. Aktif Bank olarak bu alanda aslında yıllardır çalışmalar yapıyorduk. Sonrasında servis bankacılığı alanında önemli gelişmelerin yaşanacağına ve Türkiye'deki finans ekosistemi için yepyeni bir dünyanın kapısının açılacağına olan güçlü inancımız daha da arttı. Servis modeli bankacılığının sektöre getirdiği demokratik

ortam finansal kapsayıcılığı artırırken, bankacılık hizmetlerine erişimi de toplumun her kesimi için daha kolay hale getiriyor. Bankaların çoğu ve finans kuruluşları yönetmelik işığında yeni ürün ve hizmetler üzerinde çalışıyor, biz de benzer şekilde bu süreçte oldukça aktif çalışmalar yapıyoruz.

Temelde ortaya konan bu hizmetlerin tüketici için yeterli olduğunu görüyoruz. Kullanıcılar son geliştirmelerle, tek elden tüm bankalardaki veri tabanına bir şekilde erişebiliyor. Ancak yine de bu taban üzerine nasıl ürünler inşa edebiliriz, tüketiciye en doğru şekilde ve en iyi şekilde nasıl ulaşırız noktalarında çalışmalarımıza son hızla devam ediyoruz. Farklı kredi ürünleri, yatırım tercihlerini yönlendirme gibi konular sıcak gündemimizde yer alıyor.”

Türkiye'nin ilk servis modeli bankacılığı GetirFinans ile başlıyor

BDDK'dan gerekli izinleri alan GetirFinans ve Fibabanka, bu ay itibarıyla Getir uygulaması üzerinden, mevduat ve kredi faiz oranlarından ücretsiz bankacılık hizmetlerine kadar birçok avantajlı kullanıcılara sunacak...

GetirFinans ve Fibabanka, BDDK'dan (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) servis modeli bankacılığı faaliyetlerine başlamak için gerekli izinleri aldı. Geçen yıl 250 milyon dolar değerlemeyle toplam 70 milyon dolar yatırım alan GetirFinans, kısa bir süre içinde Getir müşterilerine ilgili hizmetleri

vermeye başlayacak.

GetirFinans, 1 Ocak 2022'de yürürlüğe giren "Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ve Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik" kapsamında, Fibabanka'nın sunduğu servis bankası hizmetlerine arayüz sağlayıcısı olarak kullanıcılarına hızlı, ücretsiz ve avantajlı bir bankacılık deneyimi sunmayı amaçlıyor.



"En iyi fırsatlar, en avantajlı teklifler"

GetirFinans CEO'su Yiğit Çağlayan, iş birliği ve kullanıcıları bekleyen yeni dönem hakkında şu bilgileri paylaştı: "Bankacılığı herkes için erişilebilir hale getirerek, cepleri koruyan bir bankacılık anlayışı sunacağız. GetirFinans olarak Türkiye'ye bir ilki Fibabanka iş birliğiyle getiriyoruz. Getir'in kullanıcı deneyimi ve hızını, Fibabanka'nın güvenli ve çevik servis modeli bankacılığıyla birleştirerek, GetirFinans'ta herkes için kazançlı ve ücretsiz bir dijital bankacılık deneyimi hazırladık. Kullanıcılarımız, kendileri için en iyi fırsatlara ve en avantajlı tekliflere Getir uygulaması içinde yer alan GetirFinans'tan kolayca erişebilecek. Özel faydalarla dolu hizmetimizi çok yakında kullanıcılarımıza sunacağız."



Yiğit Çağlayan



"Finansal hizmetlere erişimi artıracak"



Ömer Mert

Fibabanka Genel Müdürü Ömer Mert de şu değerlendirmeyi yaptı: "En son teknoloji ve stratejik ortaklıklar yoluyla finansal hizmetleri her geçen gün geliştirme taahhüdümüzü, GetirFinans ile yaptığımız bu iş birliğiyle ileri taşımaktan gurur duyuyoruz. Türkiye'de ekosistem ve platform

bankacılığını en yaygın uygulayan banka olarak, servis modeli bankacılığıyla daha da güçlenen yaklaşımımızla tüketicilerin bankacılık hizmetlerine, temas ettikleri her platformdan hızlı, kolay ve güvenilir şekilde ulaşabilmelerini sağlıyoruz. GetirFinans ile hayata geçirdiğimiz iş ortaklığı da bu yaklaşımımızın önemli bir göstergesi. Türkiye'de bir ilk olan bu iş birliğimiz, alıştığımız bankacılık modellerini dönüştürmekle kalmıyor, aynı zamanda finansal hizmetleri daha erişilebilir ve kolay hale getirme vizyonumuzla da mükemmel bir uyum sağlıyor. Servis modeli bankacılığı vizyonumuz ve hazır altyapımızla, finansal kapsayıcılığın alanını genişletirken tüm ekosistemin gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz."

Veri yolculuğu için güvenilir bir yol arkadaşı

Microsoft Data&AI ve Azure DWH migration uzman iş ortağı olarak hazır iş zekâsı modelleriyle satış, operasyon, üretim, insan kaynakları, lojistik, finans gibi iş alanlarında analitik çözümler sunan EnSight, her ölçekten işletmeye dijital dönüşüm ve “veri yolculuğu” için yol arkadaşlığı yapıyor...



Kullanıcı ya da müşteri verisinin önemli olmadığı bir alan düşünebilir misiniz? Sosyal mecralarda ürün ya da hizmet pazarlayan küçük girişimcilerden tutun da devasa holdinglere kadar her ölçekteki işletme için müşteri verisi artık “altın” değerinde. Günümüzde veriye bir şekilde ulaşabiliyorsunuz. Ancak bu verileri doğru kaynaklardan derleyip uygun şekilde depoladıktan sonra, yine en sağlıklı şekilde analiz edebilmek çok önemli.

İşletmelerin bu süreci kendi bünyesinde ekipler oluşturup yazılım ve donanım altyapısı kurarak yönetmeye çalışması ise gerek maliyet gerekse hedefe ulaşma konusunda büyük riskler taşıyor. Sadece bilgi yönetimi değil dijitalleşme yolculuğunun her aşamasında işletmeler artık bu işleri profesyonel iş ortaklarına devrediyor. EnSight Bilgi Teknolojileri de dijital dönüşüm ve “veri yolculuğu” için yol arkadaşlığı için Türkiye’de ilk akla gelen isimlerden biri...

NEDEN ENSIGHT?

Kurumların çoğu dijital dönüşüm yolculuğunda artık “akıllı bulut” teknolojilerine geçiş yapıyor. “On-premise” diye adlandırılan ve kurum içinde geliştirilen çözümlerden maksimum verimi sağlamak ve dijital dönüşüm projeleri yürütmek ciddi bir stratejik planlama süreci ve maliyetler gerekiyor. EnSight ise en başarılı dönüşüm yolculuklarının iş sonucu fikirleriyle başladığına inanıyor.

Bulut dönüşümü ilk etapta zaman ve efor gerektirse de bulutta konumlanmanın hem daha kolay hem de düşük maliyetli olduğuna dikkat çeken EnSight Genel Müdürü Olcay Çat, işletmelere sağladıkları avantajları şöyle anlatıyor:

“BT (bilgi ve iletişim teknolojileri) ile işletmenin diğer alanlarından doğru düzeyde destek almak, başarı açısından kritik öneme sahip. EnSight olarak bu aşamada yetkin kadrolarımızla müşterilerimizin her zaman yanında oluyoruz. Geliştirirken gelişen, verdiği danışmanlık hizmetlerinde sürekli günceli kovalayan ve projelerde en güncel Microsoft teknolojilerini uygulayan, içgörülerini yüksek bir ekibiz. Finanstan perakendeye, sigortacıktan



Olcay Çat
EnSight Genel Müdürü

sağlığa kadar birçok sektöre hazır iş zekâsı modellerimizle danışmanlık hizmeti veriyoruz. Satış, operasyon, üretim, insan kaynakları, lojistik, finans gibi iş alanlarında da hızlı ve güvenilir analitik çözümler sunuyoruz. Sektör ve şirketlere göre özelleştirilebilir çözümlerimizle verinin her seviye için anlaşılabilir olarak yorumlanmasını ve buna uygun aksiyonlar alınmasını sağlıyoruz.”

EnSight, özellikle son dönemin en popüler analiz ve veri platformu olan Microsoft Fabric’in en başarılı uygulamalarına imza atarak adımı duyurdu. Microsoft Fabric, dijital dönüşüm sürecinde işletmelerin veri entegrasyonu, yönetimi ve analizini tek bir platformda birleştirerek büyük bir kolaylık sağlıyor. Bulut tabanlı çözüm, veri siloları için büyük yatırım maliyetlerini ortadan kaldırıyor; farklı kaynaklardan gelen verilerin entegre edilmesine ve daha hızlı, veri odaklı kararlar alınmasına olanak tanıyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi yetenekleriyle zenginleşen Microsoft Fabric, işletmelerin operasyonel verimliliğini artırıyor, inovasyon ve rekabet avantajı sağlıyor. Dijital dönüşüm sürecinde daha esnek, ölçeklenebilir ve güvenli bir altyapı sunuyor.



Tüm abonelikleri tek bir platformda toplayan **Abonesepeti**, Almanya ve MENA'yı hedefliyor



Abonesepeti, başta telekom, internet, medya ve eğlence olmak 17 kategoride 50'nin üzerinde markanın aboneliğini başlatmaktan sonlandırmaya uçtan uca yönetiyor. Yapay zekâyı da sistemlerine ekleyen Abonesepeti'nin kurucusu Deniz Okumuş, "Türkiye pazarını domine ettikten sonra Almanya, sonrasında ise MENA gibi benzer özellikler taşıyan pazarlara açılacağız" diyor...

Uzun yıllar farklı alanlarda çalıştıktan sonra girişimcilik ve melek yatırımcılık yapan Deniz Okumuş, iş hayatında abonelik sisteminin aksayan taraflarını saptayınca bu alana yönelmiş. Kuruluş aşamasında yatırım alan şanslı girişimlerden biri olduklarını söyleyen Okumuş ile Abonesepeti'nin yolculuğunu ve gelecek hedeflerini konuştuk...

Abonesepeti ne zaman ve kimler tarafından kuruldu?

Abonesepeti'ni 2017 yılında, "Şirket Ortağım" adlı melek yatırım ağından aldığım yatırımla kurdum. Kuruluş aşamasında satış ve pazarlamayı yönetmek üzere Müjgan Aydın ortağımız oldu. 2019 yılına geldiğimizde yatırım süreçlerimizi yönetmek üzere Serkan Türkoğlu kurucu ortak olarak ekibe dahil oldu.

Bu iş fikri nasıl aklınıza geldi, kuruluş sürecinde neler yaşadınız?

Zorunluluklarımız ve hedeflerimiz varsa duvarlarımızı yıkmak zorundasınız. Kurumsal hayat yapmak istediklerimizi gerçekleştirmek için yeterli alan vermiyor. 2007 sonlarıydı. Motorola'dan ayrıldım ve Fraktal Teknoloji'yi kurarak "Mısır Çarşısı" adıyla bir mağaza açtım. Girişimcilik serüvenim böyle başladı. Ne biliyorsam orada öğrendim. İnsanı, satışı, iş yönetimini, sahayı, ekip kurmayı, iş idaresini...

*Deniz Okumuş
Abonesepeti
Kurucusu*

7 yıl içinde 5 farklı şirket kurdum. Çokça proje denedik. Fraktal muhteşem bir okuldu. Yetenekli ve çalışkan gördüğüm ekip arkadaşlarımın kendi girişimcilik hayallerini gerçekleştirmeleri için melek yatırımcısı oldum. Birlikte çok güzel başarılar elde ettik. 2015'te 150'den fazla kişinin dahil olduğu bir topluluk olmuştuk. Paha biçilmezdi, ama paha biçtim!

Son girişimim olan Edu İstanbul Kolejleri, ürün-pazar uyumsuzluğu dolayısıyla batınca, zorluktan ve zorluluktan doğan bir girişim olarak doğru Abonesepeti. Başansız kolej deneyimi, Abonesepeti'ni hayata geçirmem için bir itici güç oldu.

Abonesepeti'nden önce ülkemizdeki birçok önemli markanın satış kanallarında iş ortağı olarak çalıştım. Mısır Çarşısı adı altında üç farklı lokasyonda mağazamız vardı. Butik birer teknoloji mağazalarıydı. Aynı zamanda bu mağazalarda hem mobil hem internet hem de TV platformlarında abonelik başlatma ve sonlandırma işlemleri yapıyorduk. Burada abonelik endüstrisindeki sorunları yerinde gördüm ve fikri olgunlaştırıp bir iş modeline dönüştürdüm.

ÇOK SAYIDA GİRİŞİM PROGRAMINA DAHİL OLDU

Kuruluşundan günden bu yana şirketiniz nasıl bir gelişme gösterdi?

2017'nin ilk çeyreğinde, Şirket Ortağım'dan aldığımız ilk faz yatırımına başladık. Fikir aşamasında yatırım almış şanslı girişimlerden biriyiz. Bir diğer şansımız da yatırım aldıktan hemen sonra kurucu ortak olarak ekibimize dahil olan Müjgan Aydın oldu. Müjgan; THY, Türk Telekom, Turkcell Global Bilgi gibi büyük şirketlerde satış ve operasyon yöneticiliği yapmıştı. Darboğazlardan geçerken ürettiği çözümlerle sorunları yönetebilmeyi ve vazgeçmeden devam etmeyi onunla öğrendik. 2019'da ise Serkan Türkoğlu, kurucu ortak olarak ekibimize dahil oldu. Strateji ve yatırım süreçlerimizi yönetiyor.

Kuruluşumuzun hemen ertesi yıl 2018'de, Almanlar tarafından kurulan offline dergi pazarında etkili ve fiziki abonelik dağıtımında know-how sahibi 444dergi'yi tüm operasyonlarıyla birlikte satın aldık. Çalıştığımız her bir markanın müşteri yolculuğu birbirinden farklı olduğu için 2019-2021 yılları arasında ihtiyaç duyduğumuz yazılımları geliştirdik.

EY (Ernst&Young) tarafından düzenlenen programda, Yılın Girişimi/Startup kategorisinde finalist olduk. Endeavor Scale up hızlandırma programından mezun olduk. 2021 son çeyrekte Keiretsu Forum'dan aldığımız ikinci faz yatırımına Abonesepeti, bir karşılaştırma platformundan abonelik yönetim uygulamasına geçiş yaptı. Böylece ilk hizmet başlangıcından abonelik iptal sürecine kadar tüm abonelikleri tek bir panel üzerinden yöneterek paradan ve zamandan tasarruf etme fırsatı sunduk.

2022'de Türkiye İş Bankası Girişim hızlandırma programı Workup'a seçilen 9 girişimden biri olduk ve İş-Cep ile çalışmaya başladık. 2023 yılında Visa İnovasyon Programı'na seçilen 5 girişimden biri olduk. Aynı



abonesepeti

yılın son çeyreğinde İngiltere'de Goldmanstartups'tan 400 bin dolar yatırım aldık. Abonelik deyince akla gelen ve tercih edilen bir marka olmak için 24 kişilik ekibimizle sağlıklı büyüme yolculuğumuz devam ediyoruz.

17 KATEGORİDE 50'NİN ÜZERİNDE MARKAYA HİZMET VERİYOR

İş modelinizi anlatabilir misiniz? Bireylerle mi şirketleri mi hizmet veriyorsunuz?

Abonesepeti olarak çift kanatlı bir iş modeline sahibiz. Hem kurumlara hem bireylere hizmet veriyoruz. 17 kategoride 50'nin üzerinde markanın aboneliğini başlatıyoruz. Türkiye'de faaliyet gösteren tüm dijital abonelikleri Abonesepeti üzerinden satın alma, fatura ödeme ön ödemeli bir hat kullananlara her 3 operatörün TL paket yükleme hizmeti veriyoruz.

Dikeye ise sigorta ürünleri, araç kiralama gibi kullanıcının hayatına dokunan ürünlere hızlıca erişip işlem yapma, kullanılmayan abonelikleri Kolayıptal servisi üzerinden kolayca iptal etme özelliğimiz de var.

Kısaca TIME dediğimiz telekom, internet, medya ve eğlence alanındaki tüm servis sağlayıcılarla birlikte çalışıyoruz. Başta Türkiye İş Bankası İşCep olmak üzere Denizbank Mercan App, İstanbul Senin uygulamasına abonelik yönetim API'larımızı bağladık. Buradaki kullanıcılar, sürtünmesiz bir şekilde aboneliklerini mevcut uygulamaları üzerinden gerçekleştiriyor.

Kullanıcılarınıza hangi avantajları sunuyorsunuz?

Dijital içerik tüketen, katma değeri yüksek bir hedef

kitemiz var. Ortalama 15 aboneliğimizin olduğu bugün, büyüyen endüstriyle beraber artan abonelikleri kontrol etmek, yönetmek, takip etmek ve kullanmadığımız abonelikleri iptal etmek oldukça karmaşık ve zaman alan bir süreç. Her yıl bir abonelik başlatmak için insanların harcadığı toplam süre 2 bin 500, iptal etmek için ise 1600 yıl.

Bugün 250 bin üzerinde kullanıcısı olan Abonesepeti, inovasyon dolu uygulamasıyla abonelikleri başlatma, yönetme, sonlandırma ve daha fazlasını sağlıyor. Kullanıcılarımız bütün aboneliklerini tek bir yerden planlayabilir, izleyebilir ve optimize edebilir. Doğru abonelik başlatmak için karşılaştırma yapabilir, faturaları ödeyebilir, evlerinin DASK'ını, araçlarımızın kaskosunu yapabilirsiniz. Kullanmadığı aboneliği Abonesepeti kolayiptal servisini kullanarak kolayca iptal edebilirsiniz. Şu an tüm app store'larda varız ve ücretsiz indirip kullanabilirsiniz. Abonesepeti'ni kullananlar daha fazla tasarruf ediyor, daha az harcıyor, tüm aboneliklerindeki harcamaları tek bir ekranda görüyor ve aboneliklerini kontrol altına alabiliyor.

“YAPAY ZEKÂ İLE KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ HİZMETLER SUNACAĞIZ”

Şirketinizin bünyesinde yeni ürün ve çözümleriniz olacak mı?

Abonelik denince aklımıza su, elektrik, internet, TV, gibi kurumlar gelir. Oysa kira da bir abonelik, araç kiralama da... Sadece periyotları değişiklik gösterir. Tekrar eden tüm giderleri Abonesepeti içinden yönetebileceğiz.

Geleneksel modellerden dijitalle geçişle birlikte hızla büyüyen bir abonelik endüstrisi söz konusu. Abonelik endüstrisi son 7 yılda yüzde 350'nin üzerinde büyüdü ve gelecek 2 yılda yüzde 100 daha büyüyecek 500 milyon dolar yıllık hacme ulaşacak.

2024 son çeyrekte Abonesepeti Cüzdanı'nın canlıya alacağız. Yapay zekâ ile daha fazla kişiselleştirilmiş hizmetler sunarak müşteri memnuniyetimizi artıracacağız. Müşteri sadakat programları oluşturarak mevcut müşterilerin markaya bağlılığını güçlendirme çalışmalarımız da sürüyor.

2023 yılını ve 2024'ün ilk 6 ayını nasıl geçirdiniz?

Abonesepeti olarak yılın ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre gelir bazında üç kat, yeni müşteri kazanımı bazında ise iki kat büyüme sağladık. App Store, Google Play ve AppGallery uygulamalarımızı tüm özellik setlerimizle tamamlayıp yayına aldık.

Başta Türkiye İş Bankası İşCep olmak üzere Denizbank Mercan APP, İsbambul Büyük Şehir Belediyesi'nin İstanbul Senin uygulaması için abonelik yönetim servisini canlıya aldık.

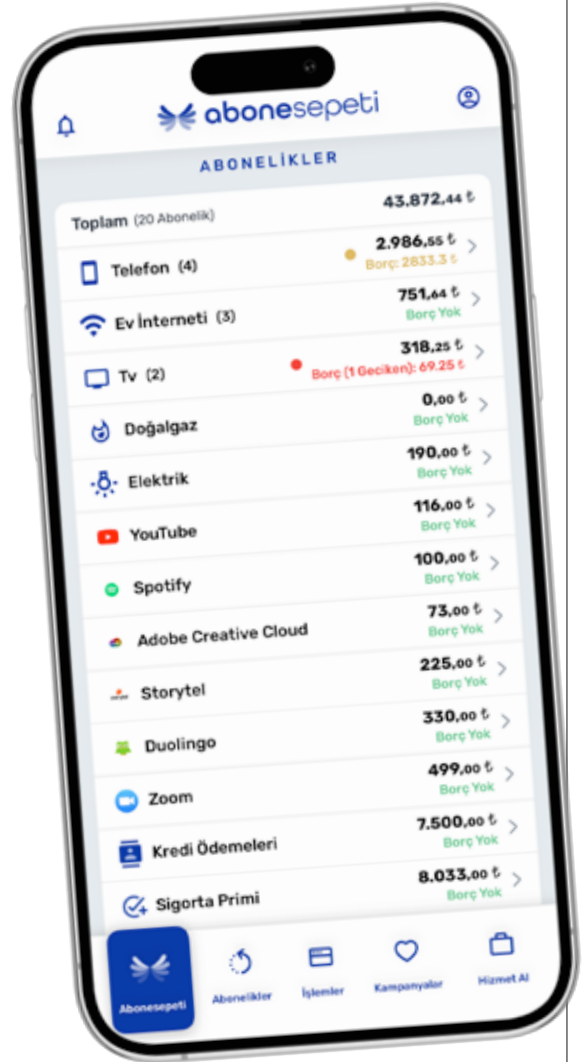
Yıl sonu plan ve hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

Abonelik yönetimi çok net bir ihtiyaç. Kullanıcıların

hiçbiri, biz de dahil kaç adet aboneliğimiz olduğunu bilmiyoruz. Ne zaman başladığı ve ne zaman biteceği hakkında da net bir bilgimiz yok. Sadece kendimizin değil, eşimizin, çocuklarımızın ve hatta takip ediyorsak anne babamızın da... Ve ayrıca sadece abonelikleri değil, bunlar hangi haneye ait, evimize mi, iş yerimize mi yoksa yazlığımıza mı? İşte tüm bu karmaşıklığı basitleştiriyoruz.

Müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak için odaklandığımız konu, hizmet başlangıcından iptal sürecine kadar tüm abonelik işlemlerinin dijitalde sürdürülmeye bir şekilde tamamlanmasını sağlamak. Bu doğrultuda, abonelik hizmeti sunan bütün kurumlarla eşzamanlı çalışacağız. Yapay zekâ modüllerimizle daha fazla kişiselleştirilmiş hizmetler sunarak kullanıcılarımızın abonelik bütçelerini tek bir ekranda hiç çaba harcamadan yönetmelerini sağlayacağız.

Uzun vadede ise lokal pazarı domine ettikten sonra Almanya, sonrasında da MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) gibi benzer pazarlara açılacağız. Gelecekte, açık bankacılık API'leriyle birlikte ürünümüzü bir bütçe yönetim uygulamasına pivot edeceğiz. Vizyonumuz, pazar büyüklüğü 1 trilyon doların üzerinde olan fintek pazarında global bir oyuncu olmak.





**Deniz
Okumuş**

**Müjgan
Aydın**

**Serkan
Türkoğlu**

“YENİ BİR YATIRIM TURU İÇİNDEYİZ”

Deniz Okumuş, Abonesepti'nin yurt dışına dönük planlarının ayrıntılarını da şöyle paylaşıyor: “Son aldığımız yatırımla App Store, Google Play ve Huawei Store gibi üç büyük platformda, uygulamalarımızı tüm özellik setlerimizle tamamlayıp yayına aldık. Bu süreçte, kullanıcılarımıza eksiksiz ve yüksek kaliteli bir deneyim sunmayı başardık. Şu an bir yatırım turundayız. Alacağımız yeni yatırımla kullanıcılarımıza daha da

kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmak amacıyla yapay zekâ geliştirmelerini tamamlayacağız. Bu sayede kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verebilecek ve etkileşimlerini artırabileceğiz. Ayrıca ekibimize yetenekli ve alanında uzman profesyoneller katarak, kullanıcı tabanımızı genişleteceğiz. Bu büyümeyle birlikte, global pazarlara açılma hedefimize doğru güçlü bir adım atmış olacağız. Yeni yatırımla birlikte finansal hizmetlerimizi güçlendirmek

amacıyla yeni bankalarla entegrasyon süreçlerimizi hızlandıracağız. Bu entegrasyonlar sayesinde, İş Bankası ile gerçekleştirdiğimiz katma değerli hizmet odaklı iş birliğine benzer stratejik ortaklıkları hayata geçireceğiz. Bu iş birlikleriyle kullanıcı edinim maliyetimiz azalacak ve büyüme hızımız artacak. Bu yatırımla uluslararası alanda rekabet edebilir bir konuma gelmeyi ve sürdürülebilir bir büyüme yakalamayı planlıyoruz.”



Fintek girişimcileri için 3 cazip pazar

TÖDEB'in ilk Yurt Dışı Pazar Araştırması Raporu, finansal teknoloji dünyasının potansiyeli yüksek üç pazarıyla ilgili A'dan Z'ye bir rehber niteliğinde. Rapor, 27 AB üyesine yönelik planları olanlara Litvanya; finansın kalbinde yer alıp tüm dünyaya hitap etmek isteyenlere Birleşik Krallık; teknoloji ve inovasyonun yükselen yıldızları Dubai ve Abu Dabi'deki teşviklerden yararlanmak isteyenlere ise Birleşik Arap Emirlikleri hakkında kapsamlı bir yol haritası sunuyor...



TÖDEB

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB), üyelerinin küresel arenadaki rekabet gücünü artırmak, yurt dışı pazarlara açılımlarını teşvik edip uluslararası iş birlikleri geliştirmelerini sağlamak üzere çalışmalar yürütüyor. Birlik, bu doğrultuda Money 20/20 Europe, Seamless Middle East, Seamless Europe gibi uluslararası fuarlara katılıyor. Bir yandan da TÖDEB Agora Fintech Fuarı'nı düzenleyerek Türkiye'nin bir fintek üssü haline gelmesi için çaba harcıyor. Kuşkusuz, yurt dışına açılmadan önce hedef pazarlarla ilgili bilgi sahibi olmak önemli bir avantaj. TÖDEB, işte bu konudaki ihtiyacı görerek bir pazar araştırması serisi başlattı. Birliğin ilk Yurt Dışı Pazar Araştırması Raporu; Litvanya, Birleşik Krallık ve Bir-

leşik Arap Emirlikleri'ni kapsıyor. Söz konusu üç ülke, Türkiye'de faaliyet gösteren ödeme ve elektronik para kuruluşlarının uluslararası alanda nasıl büyülebileceğine dair örnek olması amacıyla tercih edilmiş. Raporda Litvanya ve Birleşik Krallık ile Birleşik Arap Emirlikleri'ne bağlı Dubai ve Abu Dabi Emirlikleri'nin profili, Türkiye ile politik, ekonomik ve ticari ilişkileri, fintek ekosistemi, ödeme ve elektronik para sektörü ve ülkelerde faaliyet gösteren başlıca rakipler inceleniyor. Ayrıca, bu pazarlarda faaliyet gösterebilmek için kuruluşların uyum göstermekle yükümlü olduğu mevzuat ve regülasyonlar, şirket kuruluş süreçleri, sektöre özel vergi, teşvik ve hibe avantajları detaylandırılıyor. Raporun tamamına TÖDEB'in internet sitesinden ulaşabilirsiniz...



LİTVANYA

26 AB üyesine açılan kapı

Dünya Bankası, “İş Yapma Kolaylığı” sıralamasında Litvanya’yı dünya çapında 11’inci sırada gösteriyor. Avrupa Birliği (AB) üyesi olan ülke, tüm AB üyelerinde lisanslı faaliyet gösterme hakkına erişim sağlıyor. Lisanslama süreçleri ise diğer AB ülkelerine göre daha hızlı ve daha az bürokratik süreçler içeriyor. Litvanya pazarına girmek isteyen bir kuruluşun, lisanslama sürecine başlamadan önce bu ülkede bir şirket kurarak lokalleşmesi öneriliyor.

Litvanya’nın ödeme ve elektronik para sektörüne ilişkin mevzuatı, AB’nin başta Ödeme Hizmetleri Direktifi (PSD2) olmak üzere diğer yerel düzenlemelerle de uyumluluk içeriyor. Söz konusu mevzuat, kuruluşların faaliyet izni sürecini, müşteri kimliğinin doğrulanmasını, kuruluşların faaliyetlerini yürütürken uymakla yükümlü olduğu güvenlik standartlarını ve tüketicilerin haklarını belirliyor. Bu ülkede faaliyet göstermek isteyen kuruluşların Litvanya Merkez Bankası’ndan izin alması gerekiyor.

Litvanya’da kuruluşların pazara girişini kolaylaştıracak sandbox (ödemeler deney alanı) gibi uygulamalar bulunuyor. Ayrıca Avrupa Tek Ödeme Alanı’na (SEPA) üyelik, lisanslı fintek şirketlerinin Avrupa Ekonomik Alanı (AEA) genelinde faaliyet göstermesine olanak tanıyarak erişimlerini ve pazar potansiyellerini artırıyor. Litvanya Merkez Bankası’nın 2023 sonu verilerine göre ülkede lisanslı 79 elektronik para kuruluşu, 30 da ödeme kuruluşu faaliyet gösteriyor. Buna göre Litvanya, Kıta Avrupası’nda en çok lisanslı elektronik para kuruluşu bulunan ülke konumunda.

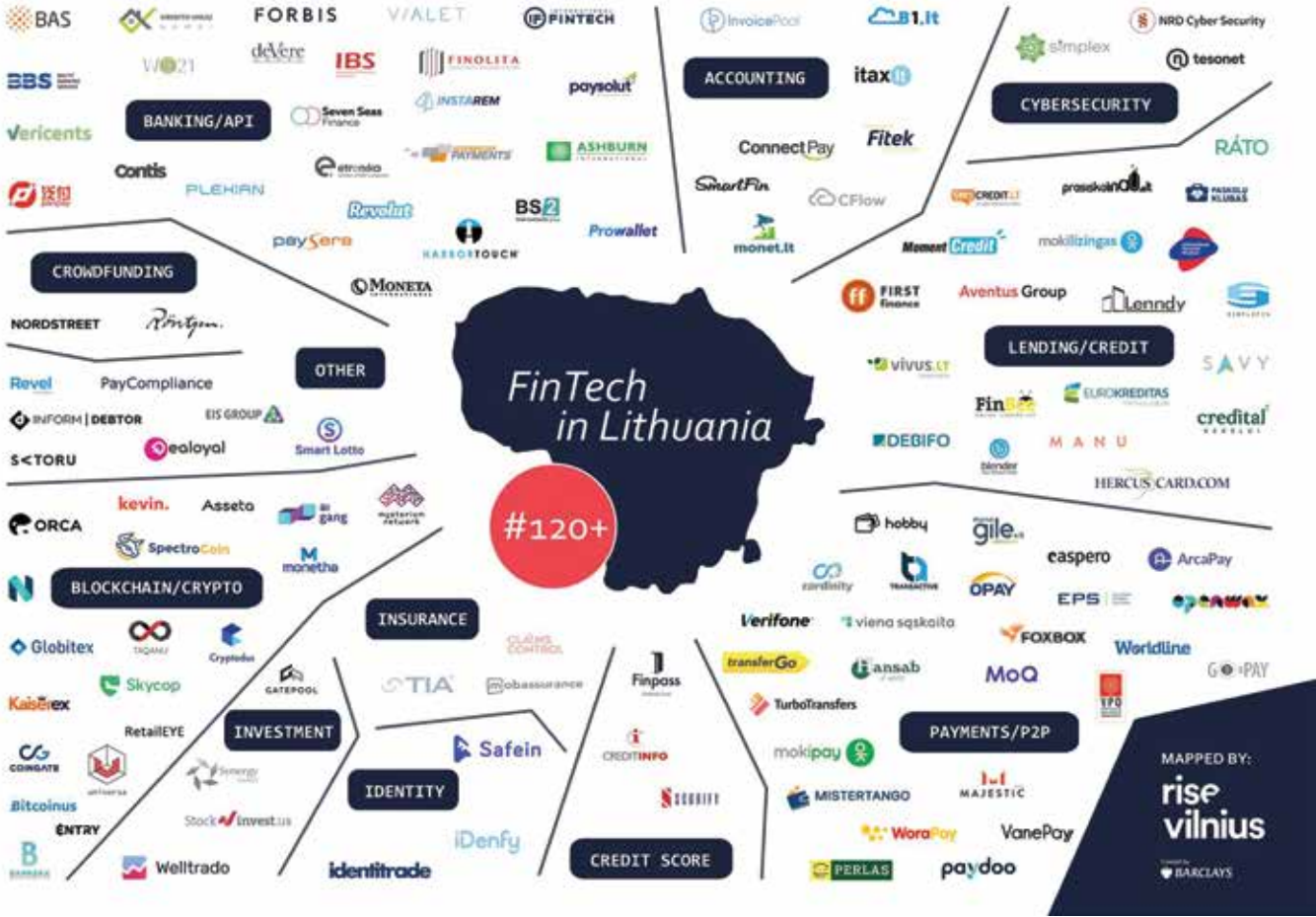
Fintek ekosistemi

Litvanya hükümeti, fintek sektörünü, bilgi ve iletişim teknolojileri ve finansal uyumdaki karşılaştırmalı avantajlarıyla desteklenen güçlü iş hizmetleri sektörünün bir parçası olarak tanımıyor. Bu da sektörde önemli bir büyümeye yol açarak birçok yabancı fintek girişimini Litvanya’ya çekiyor. 2021’de yerel finteklerin topladığı fonların payı Litvanyalı şirketlerin çektiği toplam fon miktarının yüzde 13’ünü oluştururken, 2022’de bu oran yüzde 28’e ulaşmış.

Küresel düşünen fintekler, uzmanlıklarını ve bilgi birikimlerini Litvanya’ya getirip hizmetlerini AB’ye ihraç ediyor. Halen çoğu yabancı yatırım Birleşik Krallık ve ABD’den geliyor.

Litvanya Merkez Bankası, fintek şirketlerini destekleyen, yenilikçi bir yaklaşım benimsiyor. Bu tutum, hızlı lisanslama süreçleri ve sandbox rejimi gibi yenilikleri içeriyor. Ülkenin rekabetçi maliyet yapısı, işletme ve işgücü maliyetleri açısından birçok Batı Avrupa ülkesine göre daha uygun koşullar sunuyor. ◉





Yeni Gelen Programı (Newcomer Programme) ile Litvanya'da bir lisans başvurusunda bulunanlar için tek noktadan danışmanlık hizmeti veriliyor. Aynı zamanda kredi, sermaye, sigorta ve ödemeler gibi segmentlerde yeni katılımcıları bilgilendirmekten sorumlu, uzmanlaşmış bir "Finansal Piyasa Geliştirme Merkezi" bulunuyor.

Hollandalı Dealroom'un 2017-2022 dönemi verilerine göre Litvanya, Orta ve Doğu Avrupa'da en hızlı büyüyen ikinci girişim ekosistemi. Sektörün değeri 5 yılda yaklaşık 17 kat artarak 9.5 milyar Euro'ya ulaştı. Buna karşılık aynı dönemde Orta ve Doğu Avrupa startup ekosisteminin toplamı ortalama 4.2 kat büyüdü. Litvanya'daki startup'ların sayısı son 10 yılda iki kattan fazla artarak 1000'in üzerine çıktı. Ülkede 2023 sonu itibarıyla tüzel kişilikle faaliyet gösteren 263 fintek şirketi bulunuyor.

Ödeme pazarının görünümü

Litvanya'da değişen tüketici alışkanlıklarına bağlı olarak temassız kart ödemeleri, anlık ödeme, ödeme başlatma (PIS) gibi teknolojik açıdan daha gelişmiş hizmetlerin hızla yaygınlaştığı görülüyor. PSD2 doğrultusunda açık bankacılık hizmetlerinin geliştirilmesi pazara önemli bir katkı sağlamış görünüyor. Öyle ki PIS, karlı ödemelere önemli bir alternatif haline gelmiş durumda. Bu da ödeme pazarındaki rekabeti teşvik ediyor.

Kartlı ödemeler, Litvanya'daki toplam ödeme hacmi-

nin yüzde 68'ini oluşturuyor. Bu oran AB genelinde yüzde 52 civarında. Litvanya'da elektronik para kullanımı, Avrupa ülkelerinin neredeyse iki katı. Diğer Avrupa ülkelerinde genelde havale ve otomatik ödeme talimatı tercih ediliyor. Litvanya'da kişi başına yıllık nakitsiz işlem sayısı da Avrupa ülkeleri ortalamasının 2 katı üzerinde.

Litvanya'da dijital ödeme sistemleri de oldukça yaygın. Ülkedeki çoğu banka, müşterilerinin hesaplarını yönetmelerine, ödeme yapmalarına ve mobil para transferlerine olanak tanıyan dijital uygulamalara sahip. Litvanya dijital ödeme hacminin bu yıl 3.5 milyar Euro'ya ulaşması bekleniyor. Yıllık hacmin bileşik yüzde 8.34 büyümeyle 2027'de 5.4 milyar Euro'ya ulaşması öngörülüyor. Pazarın aslan payını e-ticaret alıyor. Onu dijital para transferleri ve mobil POS ödemeleri izliyor. Litvanya'da kart kullanım oranı, 2023 yılı itibarıyla yüzde 80'in üzerinde. Litvanyalılar, günlük alışverişlerinde nakit yerine kredi kartı veya banka kartı kullanmayı tercih ediyor. Bu durum, ülkenin gelişmiş bir ödeme altyapısına sahip olmasından kaynaklanıyor. Kredi ve banka kartı kabul eden işletmelerin sayısı oldukça fazla. Visa, Mastercard gibi uluslararası kart ağları yaygın olarak kabul görüyor. Bu da yerli ve yabancı tüketiciler için kart ödemelerini kolaylaştırıyor.

Elektronik ödeme yöntemlerinin daha fazla benimsenmesi, temassız ödemelerin artışı ve e-ticaret gibi faktörlerin etkisiyle POS pazarı da büyüyor. ATM'ler de oldukça yaygın olarak kullanılıyor.



BİRLEŞİK KRALLIK (İNGİLTERE)

Fintek benimsenme oranı en yüksek ülkelerden biri

Birleşik Krallık, finansal hizmetler sektörü için dünya çapında önde gelen merkezlerden biri konumunda. Kuruluşlar için gelişmiş bir düzenleyici çerçeveye sahip olması ve sektörü destekleyen politikalarıyla öne çıkıyor. Birleşik Krallık, sağladığı güçlü teknolojik altyapı, yetenekli iş gücüne erişim fırsatları, sahip olduğu uluslararası merkezi konum ve iş yapma kolaylığı sayesinde pazardaki şirketlerin hızlı bir şekilde büyümesini ve gelişmesini teşvik ediyor.

Bu pazara girmek isteyen bir kuruluşun da öncelikle bir şirket kurarak lokalleşmesi öneriliyor. Üstelik şirket kurmak, Avrupa'daki diğer tüm ülkelere kıyasla daha kolay.

Birleşik Krallık, Dünya Bankası tarafından hazırlanan "İş Yapma Kolaylığı" sıralamasında 8'inci sırada yer alıyor. Brexit'e (AB'den ayrılma) rağmen bir SEPA üyesi olarak AB regülasyonlarına uyumu devam eden Birleşik Krallık, PSD2 için uyumlu bir pazar. PSD3'e dahil olmak için de çalışmalarını sürdürüyor. Aynı zamanda Finansal Hizmetler Otoritesi'nin (FCA) sağladığı düzenleme ve avantajlar sayesinde de kuruluşlar için cazip bir pazar.

Fintek ekosistemi

2022 sonu istatistiklerine göre 3 bin 200'den fazla fintek şirketinin merkezi Birleşik Krallık'ta bulunuyor. Londra, dünyanın üçüncü büyük fintek merkezi olarak nitelendiriliyor. The Global City'ye göre de yaklaşık 90 bin finans ve sigorta şirketiyle Londra, dünyanın

en yoğun finans merkezi konumunda. Şehirde günlük ortalama 3.6 trilyon ABD Doları karşılığı döviz işlemi gerçekleşiyor. Bu tutar, diğer dört piyasanın (New York, Singapur, Hong Kong ve Tokyo) toplamından daha fazla. Bunun başlıca nedeni, geleneksel olarak Birleşik Krallık'ın konumu ve neredeyse tüm büyük piyasaları kesen bir zaman dilimine sahip olması. Konumun genelde daha az önemli olduğu teknoloji dünyasında da Londra, ekosistemdeki lider konumunu koruyor.

Innovate Finance'e göre 2021 yılında Birleşik Krallık fintek ekosistemine yapılan yatırım 11.6 milyar dolar oldu. Avrupa genelinin neredeyse yarısını oluşturan bu tutar, ülkeyi ABD'den sonra ikinci sıraya yerleştiriyor.

City of London Corporation araştırması da fintek firmalarının Birleşik Krallık'taki finansal hizmet doğrudan yabancı yatırım projelerinin en büyük kaynağı haline geldiğini, tüm projelerin üçte birini oluşturduğunu ve Birleşik Krallık'ın dünya lideri bir finansal hizmet inovasyon merkezi olarak cazibesini gösterdiğini ortaya koyuyor. Dubai (104 proje), Singapur (103 proje), New York (54 proje) ve Paris (51 proje) ile karşılaştırıldığında Londra, 2021'de 114 projede 600 milyon GBP yatırım çekerek fintek alanında en üst sırada yer aldı.

Birleşik Krallık'taki fintek sektörünün güçlü olmasının bir diğer nedeni de tüketicilerin, politikacıların ve geleneksel finans kuruluşlarının sektördeki dijital değişime açık olmaları. Uluslararası bağımsız denetim şirketi Ernst&Young'ın raporunda, Birleşik Krallık tüketici tabanının yüzde 71 ile dünyadaki en yüksek fintek



benimseme oranlarından birine sahip olduğu yer alıyor.

2010 yılından bu yana her hükümet, sürekli olarak fintek sektörünün desteklenmesi ve büyütülmesi için önemli adımlar atıyor. Bu adımların başında da rekabet ve büyümenin önündeki engellerin kaldırılması yer alıyor.

Birleşik Krallık, Ocak 2018'de açık bankacılığı resmi olarak başlatan ilk ülkelerden biri oldu. Hükümet, diğer fintek merkezleriyle 'köprüler' kurarak uluslararası iş birliklerini teşvik ediyor. Bu köprüler, ülkeler arasında ticaret, yatırım ve bilgi akışını kolaylaştırıyor.

Hükümet ve bağımsız fonlar, fintek girişimlerini desteklemek için finansman seçenekleri sunuyor. Örneğin British Business Bank, fintek startup'larına ve KO-

Bİ'lere finansman sağlıyor. Finansal Hizmetler Otoritesi (FCA), yenilikçi finansal ürünlerin ve hizmetlerin test edilebilmesi için ödemeler deney alanı oluşturdu. Sandbox, şirketlerin gerçek piyasa koşulları altında yeniliklerini test etmelerine olanak tanıyan düzenlemelere uyum sağlamalarına da yardımcı oluyor.

2023'ün ilk yarısında çıkarılan Finansal Hizmetler ve Piyasalar Kanunu, ülkenin

finansal hizmetler ve fintek alanlarında liderliğini ve rekabet gücünü artırmaya yönelik bir dizi önlem içeriyor. Birleşik Krallık'ı halka arzlar için cazip bir yer haline getirmeyi amaçlayan değişiklikler içeriyor.

Birleşik Krallık, ödeme ve elektronik para alanında da önemli bir pazar konumunda. Bu sektör, perakende ödemelerinden uluslararası para transferlerine, dijital cüzdan hizmetlerinden ödeme altyapılarına kadar geniş bir yelpazeyi kapsıyor. Birleşik Krallık'ta 2023 yıl sonu itibarıyla 232 elektronik para kuruluşu, 407 de ödeme kuruluşu faaliyet gösteriyor.



Brexit sonrasında bazı değişiklikler ve belirsizlikler oluşsa da Birleşik Krallık'ın fintek alanındaki yenilikçi yaklaşımı ve güçlü düzenleyici çerçevesi, elektronik para ve ödeme hizmetleri pazarının büyümesine yardımcı oldu. Bu büyüme, artan sayıda fintek startup'ı, inovatif ödeme çözümleri ve genel bir dijital dönüşüm trendi tarafından destekleniyor. Son yıllarda Revolut, Monzo, Starling Bank gibi fintek şirketlerinin yükselmesiyle Birleşik Krallık'ta elektronik para ve ödeme hizmetleri pazarı büyüdü. Bu şirketler geleneksel bankacılık hizmetlerini dijital platformlar üzerinden sunarak hızlı bir büyüme kaydetti.

Birleşik Krallık'ta ödeme ve elektronik para piyasası FCA tarafından düzenlenip denetleniyor. FCA, ödeme ve elektronik para kuruluşlarını lisanslayıp faaliyetlerini denetliyor, gerekli standartları belirliyor.

Birleşik Krallık, AB üyesi iken PSD2'yi kabul etmişti. Hala bir SEPA üyesi ve AB standart ve yönetmeliklerine uyuyor. Bu yönetmelik, ödeme hizmetlerinde daha fazla şeffaflık ve tüketiciler için daha fazla koruma sağlıyor. Özellikle açık bankacılığın temelini oluşturuyor.

Ödeme pazarının görünümü

Birleşik Krallık'ta dijital ödemeler son yıllarda büyük bir popülerlik kazandı. Kullanıcıların cep telefonları veya diğer mobil cihazları aracılığıyla mal ve hizmetler için ödeme yapmasına olanak tanıyor. Dijital ödemeler pazarındaki toplam işlem değerinin 2024 yılı sonunda 509 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. Toplam işlem değerinin yıllık bileşik yüzde 12.77 büyümeyle 2027'de 720 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Sektörde en büyük payı, 2023 yılında 296 milyar dolara ulaşan toplam işlem değeriyle e-ticaret alıyor.

Birleşik Krallık'ta Apple Pay, Google Pay ve Android işletim sistemine sahip akıllı telefonlarla temassız ödeme yapmak oldukça yaygın. Fiziki POS cihazlarının neredeyse tamamı bu teknoloji için gerekli altyapıya sahip.

Barclays, Lloyd's, HSBC, NatWest gibi Birleşik Krallık bankaları, mobil bankacılık uygulamaları aracılığıyla kullanıcılara ödeme olanağı sunuyor. Monzo, Revolut, Starling Bank gibi fintek şirketlerinin modern mobil bankacılık uygulamaları üzerinden de kolayca ödeme yapma ve alma işlemleri yapılabilir.

Bazı mobil uygulamalar, kullanıcıların birbirlerine doğrudan para göndermesini sağlıyor. Örneğin PayPal, "Friends and Family" adıyla popüler bir P2P ödeme platformu sağlıyor. Paym de Birleşik Krallık'taki bankaların birçoğu tarafından desteklenen bir P2P ödeme hizmeti. Kullanıcıların cep telefonu numaraları aracılığıyla para transferi yapmasına olanak tanıyor. Birçok ödeme sistemi, QR kodlarını tarayarak ödeme yapmayı mümkün kılıyor. Bu yöntem, bazı perakende mağazaları, restoranlar ve diğer hizmet sağlayıcıları tarafından benimsenmiş durumda.

Birleşik Krallık'taki POS ve kredi kartı ödeme hizmetleri pazarı da oldukça rekabetçi. Geleneksel bankaların yanı sıra fintek şirketleri de bu alanda hızla büyüyor. Özellikle iZettle, SumUp gibi KOBİ'lere yönelik mobil POS çözümleri sunan şirketler son yıllarda popülerlik kazanmış durumda.



BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

Teknoloji ve inovasyonun yükselen yıldızı

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) bünyesinde yer alan Dubai ve Abu Dabi, uluslararası iş yapma kültürünün ve gelişmiş teknolojik olanakların en yüksek olduğu, çok kültürlü bölgeler olarak öne çıkıyor. Orta Doğu, Afrika ve Güney Asya arasında stratejik bir konuma sahip olan bu emirlikler, bölgesel bir merkez ve bağlantı noktası olmasının yanı sıra uluslararası kuruluşları çekmek ve düzenlemek için oluşturduğu teşvikler ve düzenlemelerle de birer cazibe merkezi konumunda.

Dubai ve Abu Dabi pazarına girmek isteyen kuruluşların BAE Merkez Bankası'ndan faaliyet izni alması gerekiyor. Bu izne sahip olduktan sonra bölge genelinde faaliyet yürütmek mümkün.

Dubai pazarına girmek isteyen bir kuruluşun, lisanslama sürecine başlamadan önce BAE'de bir anakara şirketi ya da Dubai Uluslararası Finans Merkezi'nde (DIFC) bir serbest bölge şirketi kurarak bu şekilde lokalleşmesi öneriliyor. Sadece Dubai'de faaliyet göstermek isteyen kuruluşlar için mevzuat, Dubai Finansal Hizmetler Otoritesi'nin (DFSA) düzenlemeleri altında bulunuyor. Bu düzenlemeler, elektronik para işlemlerinin lisanslama süreçlerini, ödeme sistemlerinin güvenliğini ve tüketicilerin korunmasını belirliyor. Elektronik para ve ödeme kuruluşları, DFSA'dan gerekli izinleri almak ve düzenlemelere uyum sağlamak zorunda.

Abu Dabi'de faaliyet göstermek isteyen kuruluşlar için mevzuat ise Abu Dhabi Global Market (ADGM) düzenlemeleri altında yer alıyor. Bu düzenlemeler, kurulu-

şuların faaliyet izni süreçlerini, ödeme sistemlerinin güvenliğini ve tüketicilerin haklarını belirliyor. Bunun yanı sıra gerek Dubai gerekse Abu Dabi'de ödemeler deney alanı uygulamaları da kuruluşlar açısından teşvik edici şekilde kurgulanmış durumda.

Fintek ekosistemi

BAE, dünya çapında inovasyon ve teknoloji merkezlerinden biri olarak konumlanıyor. Özellikle fintek sektörünün bölgenin ekonomik büyümesinde önemli bir rolü var. BAE, günümüzde Körfez ülkelerinin finansal merkezlerinden biri olarak kabul ediliyor.

Dubai; finansal hizmetlerin dijitalleşmesi, daha hızlı ve daha akıcı süreçler elde etmek için yapay zekâ, robot işleme otomasyonu gibi yeni teknolojilerden yararlanmaya başladı. Açık bankacılık, dağıtılmış defter teknolojisi





ve dijital varlıklar, ödeme işlemlerini kolaylaştırmaya ve şirketler için finansal yönetimi basitleştirmeye yardımcı oluyor.

BAE, fintek ekosisteminde yaşanan hızlı değişimleri benimsemiş ve bu alandaki potansiyeli erkenden fark etmiş bir ülke. Dubai ve Abu Dabi, firmalara teşvikler ve düzenleyici kolaylıklar sunuyor. Örneğin Dubai Uluslararası Finans Merkezi (DIFC) ve Abu Dhabi Global Market (ADGM), fintek şirketlerini destekleyen ve onlara global pazarda rekabet edebilme imkânı veren düzenleyici çerçeveler oluşturdu. Özellikle Abu Dabi'nin fintek sektöründe faaliyet göstermek için daha uygun bir yatırım ortamı sağladığı düşünülüyor. DIFC, bölgedeki en büyük finans merkezi konumunda. Körfez ülkeleri, Afrika ve Güney Asya bölgesindeki hizmet ekosistemi ve tüm sektörlerden finansal kuruluşlar için tercih edilen bir destinasyon haline geldi. Merkez; bankacılık, ihracat finansmanı, proje ve altyapı finansmanı ve hazine hizmetleri gibi alanlarda hizmet veren, dünyanın en büyük 20 bankasından 17'si ve dünyanın en önemli 30 küresel sistemik öneme sahip bankasından 25'i dahil olmak üzere 4 bin 900'den fazla şirkete ev sahipliği yapıyor. DIFC, finans endüstrisini teşvik etmek için bir katalizör işlevi görüyor.

DIFC bünyesindeki Dubai İnovasyon Merkezi, farklı gelişim aşamalarında 800'den fazla fintek, RegTech, InsurTech ve diğer yenilikçi şirketleri kendine çekmiş durumda. Emirlikteki fintek yatırımlarının 2022'den itibaren yıllık bileşik 17.2 büyüyerek 2030'da 949 milyar dolara ulaşması öngörülüyor.

Dubai İnovasyon Merkezi, bölgedeki en büyük bankacılık ve sermaye piyasaları, fintek, sigorta, varlık ve varlık yönetimi ve profesyonel hizmet şirketleri kümelerine ev sahipliği yaparak MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) bölgesinin küresel endüstri gelişimine katkıda bulunmasına öncülük ediyor.

Dubai Finansal Hizmetler Otoritesi (DFSA) tarafından düzenlenen mevzuata tabi olan finansal kuruluşların sayısı 2022 sonu itibarıyla 590. 2023'ün ilk ya-

rısında DIFC'ye kayıtlı işletme sayısı ise 4 bin 949'a ulaştı. Merkezde 2022 yılında 686 olan fintek sayısı ise 811'e yükseldi.

Fintek firmalarının BAE'de konumlanmasında başlıca etken, destekleyici hükümet girişimleri. BAE, Vizyon 2030'un bir parçası olarak ülkeyi bir fintek liderine dönüştürmeyi hedefliyor. Fintek endüstrisindeki girişimcileri teşvik etmek için hem anakarada hem de finansal serbest bölgelerde birçok girişim başlatıldı.

Son birkaç yılda fintek iş alanlarına daha fazla netlik ve güvence getiren etkili mevzuatlar çıkarıldı. BAE ayrıca, yüksek nitelikli ve yenilikçi göçmenleri ülkeye kabul eden, bölgedeki en çekici göçmenlik politikalarından birine sahip.

Haziran 2023'te kurumlar vergisi getirilse de belli bir seviyenin altında gelir elde eden startup'lar ve KO-Bİ'lere uygulanan istisnalar yatırım için cazip ortam sunuyor.

Ödeme pazarının görünümü

BAE'de BNPL (şimdi satın al sonra öde) modeliyle ürün fiyatları, faizsiz olarak banka veya kredi kartlarına taksitler halinde yansıtılabilir. 2022'de Orta Doğu'da BNPL opsiyonları sunan şirketlerin sayısında önemli bir artış oldu.

BAE'de dijital cüzdan kullanımı, hükümetin dijital dönüşümü desteklemesi, fintek yatırımları ve güçlü regülasyonlar sayesinde hızla artıyor. Tüketiciler, günlük alışverişlerinden büyük ödemelere kadar geniş bir yelpazede dijital cüzdanları kullanıyor. Beam, eWallet, Etisalat gibi yerleşik markalar ile Google Pay, Samsung Pay gibi küresel mobil ödeme seçenekleri dahil olmak üzere tüketicilerin seçebileceği birçok dijital cüzdan hizmeti bulunuyor. Dijital cüzdanlar, BAE online ödeme pazarının yüzde 19'unu oluşturuyor.

BAE, 2020 yılından itibaren hızla büyüyerek ABD'nin ardından dünyanın ikinci büyük para transferi merkezi haline geldi ve Orta Doğu'daki fonlar için bir ödeme takas merkezi olarak hızla tercih edilmeye başladı.

Nakit ağırlıklı bir pazar olmasına rağmen BAE, son yıllarda fintek sektörünün gelişimiyle beraber kart ödemelerinde de iyi bir fırsat yakaladı. 2023'te kartlı ödemeler, toplam ödemelerin yüzde 48'ine ulaştı. Bunu yüzde 23 ile dijital cüzdanlar takip etti.

BAE, dijital ödemeler için potansiyelli bir ekosisteme, güçlü ödeme altyapılarına ve yüksek oranda akıllı telefon kullanımına sahip. Ülkedeki yaş ortalamasının yaklaşık 30 civarında olması da dijital teknolojilerin kullanılmasında destekleyici faktörlerden biri.

American Express, Mastercard ve Visa şemalı kartların kullanımı için gerekli fiziki POS altyapısı mevcut. Majid Al Futtaim'in SHAREPay gibi yerel inovatif ödeme çözümleri de yaygın olarak kullanılıyor. Online alışveriş ve mobil ödemelerdeki artışa bağlı olarak kredi kartlarının performansının daha da artacağı öngörülüyor. Nitekim Visa ve Mastercard gibi operatörlerle ortaklıklar kuran dijital ve yenilikçi sadakat programları hızla büyüyor. Ayrıca dolaşımdaki mağaza kartlarının sayısında bir düşüş olduğu ve fintek ödeme çözümlerinin rekabeti yoğunlaştırdığı, ticari segmentin ise mağaza kartları arkasındaki itici güç olduğu belirtiliyor. ☹

TIGER T300

Yazarkasa POS'un
dayanılmaz hafifliği



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



Yasemin Evsahibioğlu
Aktif Ventures Genel Müdürü

“Mutluluk varılacak
bir yer değil,
yolculuğun kendisidir”



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

Bu ay zorlu yolları, engbeleri başarıyla aşan, çalıştığı şirketlerde aldığı görevlerin hakkını vererek kariyer basamaklarını zirveye taşıyan Aktif Ventures Genel Müdürü Yasemin Evsahibioğlu’nu konuk ettik Zirve Yolunda sohbetimize. Kendisiyle 2023 yılının kasım ayında, İTÜ Teknokent’te düzenlediğimiz WBN Türkiye buluşmasında yüz yüze tanışma fırsatı bulmuştuk. Pozitif kişiliği ve enerjisiyle bende derin izler bırakmıştı. Bu buluşmamızda da oldukça keyifli ve verimli bir sohbet ortaya çıktı...



Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Kariyer geçmişinizi, Aktif Ventures ile yollarınızın nasıl kesiştiğini anlatabilir misiniz?

Ankara doğumluyum. Hacettepe Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra kariyerime Avrupa'nın en büyük teknoloji şirketlerinden birinin yazılım projesinde görev alarak başladım. Ardından yabancı sermayeli bir bankada 10 yıl boyunca KOBİ ve ticari bankacılık alanında edindiğim tecrübeleri, yine yabancı sermayeli başka bir bankanın kurucu ekibinde yer alarak, bu zorlu ancak öğretici kuruluş sürecine aktarma fırsatı yakaladım.

İlgili kurumda yaklaşık 5 yıl boyunca kurumsal bankacılık ve proje finansmanı alanlarında yönetici pozisyonunda çalıştıktan sonra factoring alanına geçiş yaparak finans dünyasının başka bir alanında deneyim kazanma fırsatını yakalamış oldum. İlerleyen süreçte, sosyal sorumluluk anlayışımı profesyonel kariyerimle birleştirme gayesiyle LÖSEV'de genel koordinatör danışmanlığı görevini üstlendim. Dijital dönüşüm ve inovasyonun finansta artan etkisiyle birlikte yeniden sektöre dönüş yaparak 2 yıl boyunca bir elektronik para kuruluşunda üst düzey yönetici olarak görev aldım. Sonrasında da Aktif Ventures ailesine katıldım.

Burada çok keyifli ve verimli bir çalışma ortamı var. Gururla söyleyebilirim ki Türkiye'nin en büyük API portalı ve ilk API pazaryerini her geçen gün yeni API sağlayıcı ve kullanıcı ilişkileriyle geliştiriyoruz. Ek olarak dijital dönüşüm süreçlerinde şirketlere rehberlik ediyor, geleneksel finans ile dijital dönüşümün mükemmel bir uyumunu sağlarken, sektöre yön veren projelere imza atıyoruz.

Aktif Ventures'ta yılın ilk yarısı nasıl geçti? Yakın ve orta vadeli hedefleriniz neler?

2023, stratejimizi pivot ettiğimiz ve Apilion'u bir API pazaryeri olarak konumladığımız bir yıl oldu. Geride bıraktığımız 6 aylık süreçte de bu strateji kapsamında ilerledik ve önemli başarı hikayeleri yazmaya başladık. API veren 15 banka arasından 771 API ile 2 yıl üst üste ilk sırada yer almamız da bu başarı hikayesinin bir kanıtı niteliğinde. Bu yılın ilk yarısında da farklı sektörlerde yenilikçi çözümler sunarak ekosistemimizi genişletirken gerek API sağlayıcı gerekse kullanıcı tarafındaki partnerlerimizi artırdık ve sektördeki lider konumumuz daha da sağlamlaştırdık. Geliştirdiğimiz projeler ve stratejik iş birlikleriyle mevcut portföyümüzü güçlendirmekle kalmadık, aynı zamanda geleceğe yönelik büyük adımlar attık. Bu kapsamda API kullanıcı sayımızda yüzde 220 artış sağlarken, portföyümüzdeki ürün sayımızı da iki katına çıkararak şirketlere yönelik sunduğumuz çözümlerimizi çeşitlendirdik. API sağlayıcı partnerlerimizde yüzde 200 büyüme kaydettik. Apilion'un işleyişi temel olarak API paylaşım modeli üzerine kurulu olduğundan kullanıcıların hem API verebildiği hem de API alabildiği deneyimi daha da ileriye götürmek amacıyla daha büyük avantajlar sağlayan bir sandbox ortamı oluşturduk. Bu ortamda halihazır-



da aktif 327 developer yer alıyor.

Önümüzdeki dönemde de dijital inovasyon ve entegrasyon alanında liderliğimizi pekiştirmek ve bu doğrultuda teknolojik altyapımızı sürekli olarak güncelleyerek müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak istiyoruz. Dijital dönüşümün hızlandığı bu dönemde, sektördeki oyuncular için örnek teşkil eden teknolojiler geliştirmeye devam edeceğiz. Global alandaki büyüme hedeflerimiz ise stratejimizin temel taşlarından birini oluşturuyor. Bu noktada Aktif Bank'ın global çaptaki gücü hedeflerimize ulaşmamızda önemli bir rol oynuyor. İlk yurt dışı deneyimlerimizi Çek Cumhuriyeti ve Kosova'da yaşadık. Bu iş birlikleri, uluslararası arenada boy gösterebilmemiz adına önemli bir adım oldu. Önümüzdeki süreçte de yerel ve global pazara yönelik geliştirdiğimiz hizmetlerle uluslararası bir sinerji yaratmayı ve bu başarıyı sürdürülebilir kılmayı hedefliyoruz.

Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanların veya yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulama veya proje var mı?

Aktif Ventures olarak şirketimizde cinsiyet dengesi ve eşitliği sağlamak temel önceliklerimizden biri. Kadın ve erkek çalışan sayımız gerçekten de şirketimizde yarı yarıya ve bu dengeyi korumak, sürdürülebilir bir büyüme ve inovasyon için kritik önem taşıyor. Kadın çalışanlarımızın sayısını artırmak ve onların liderlik pozisyonlarında daha fazla yer almasını sağlamak amacıyla çeşitli projeler yürütüyoruz. Son dönemde iş akışlarımızı iyileştirmek adına yapay zekâ alanında yeni fikirler üretme projesi, şirketimizin kadın çalışanları tarafından yürütülüyor. Yaratıcılık ve inovasyonun yeteneklerinin bu alana büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Aktif Ventures olarak çeşitliliği ve kapsayıcılığı teşvik eden bir kültür oluşturmayı hedefliyoruz. Bu kültür, yalnızca iş yerinde cinsiyet dengesi sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda farklı bakış açıların ve yeteneklerin bir araya gelerek şirketimizin yenilikçi gücünü artmasına da olanak tanıyor. Kadın çalışanlarımızın ve yöneticilerimizin sayısını artırmak, sadece bir hedef değil, aynı zamanda iş stratejimizin ayrılmaz bir parçası.

Bir lider olarak finans ve teknoloji sektöründe kariyer hedefleyen genç kadınlara ilk tavsiyeleriniz neler olur?

Sektör fark etmeksizin genç kadınlara verebileceğim en önemli tavsiye şu: Kendini tanı, ne istediğine karar ver ve cesur ol.

Fintek çok hızlı gelişen ve büyüyen bir sektör. Burada

kadın erkek fark etmeksizin başarıya ulaşmanın yolu sürekli öğrenme, dünyadaki yenilikleri yakından takip etme ve kendini geliştirme azminden geçiyor. Kariyer yolunda karşılaşılabilecek tüm zorluklar aslında genç kadınlarımızın kişisel gelişimi için birer fırsat. Mentörlük ve networking fırsatlarını iyi değerlendirmek, profesyonellerden öğrenecekleri tecrübeler ve geri bildirimlerle geleceklelerini şekillendirmek her adımda onları daha da güçlü kılacaktır.

R. Waldo Emerson, “Mutluluk varılacak bir yer değil, yolculuğun kendisidir” demiş. Bu sözü başarıya uyarladığımızda da aynı sonuç ortaya çıkıyor. Başarı aslında bir yol. Genç kadınlarımız kararlılık ve dayanıklılıklarını geliştirdikleri sürece bu yolda ilerlemeye devam edecek.

Kız çocuklarını, kadınları destekleyen projelerde yer alıyor musunuz? Bunlar neler?

Kadınları destekleyen projelerde aktif rol almak, bir kadın lider olarak benim için en başta bir büyük bir

sorumluluk. Özellikle STEM (bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik) alanlarında kız çocuklarının eğitim ve kariyer imkanlarını artırmayı hedefleyen projelerde yer alarak genç kızların bu alanlarda kariyer yapmaları için ilham vermeyi ve onları cesaretlendirmeyi vizyon edindiğimi söyleyebilirim. Bu kapsamda da geçen aylarda PSM tarafından eğitimde fırsat eşitliğini ve genç kızlarımızın bilim ve teknoloji alanlarında daha fazla yer almasını desteklemek amacıyla düzenlenen W-Level etkinliğinde bulunmanın mutluluğunu yaşadım.

Bu gibi programlarda aktif olarak yer alarak genç kızların teknoloji ve bilim dünyasına adım atmaları için gerekli becerileri kazanmalarına yardımcı olmaya çalışıyorum. Bu alanda başarılı rol modellerin varlığı, genç kızların kendi potansiyellerini keşfetmeleri ve cesur adımlar atmaları için büyük bir motivasyon kaynağı olduğundan ben de projelerde yer alarak onlara rehberlik ediyorum ve geleceklelerini inşa etme süreçlerinde destek oluyorum.

İş hayatı ile annelik arasındaki dengeyi nasıl sağlıyorsunuz? Hobileriniz için fırsat bulabiliyor musunuz?

14 yaşında ikiz oğullarım olmasından dolayı müthiş bir mutluluk duyuyorum. Bence annelik, bir kadına bahsedilebilecek en kıymetli hediyelerden biri. Ancak günümüz koşullarında anneliğin yanında başarılı birer iş insanı olmak için de çaba gösteriyoruz. Annelik ile kariyer arasında denge kurmak bazen oldukça zorlayıcı olabiliyor. Çocuklarımla aynı şehirde yaşamıyorum. Bu da bir yandan özlem dolu bir yandan da dinamik bir sürecin içerisinde olmamı zorunlu kılıyor. Bir anne ve iş kadını olarak her iki alanda da en iyisini yapma isteğim, bazen mükemmel bir denge kurmanın zor olduğunu hissettirebiliyor.

Kariyer odaklı her anne gibi çocuklarının büyüme süreçlerinde onlarla daha çok vakit geçirebilmeyi elbette isterdim. Ancak birlikte olduğumuz her anı daha kaliteli kılmak ve özellikle kadın kavramına bakış açılarını sağlıklı bir temele oturtmak adına güçlü bir rol model olabilmenin kıymetli olduğunu düşünüyorum. Bu süreçte hem bir anne hem de bir kadın lider olarak, her iki alanda da tatmin sağlayacak bir dengeyi bulmanın zorlu, ancak imkansız olmadığını öğrenmenin mutluluğunu yaşıyorum. Bu dengeyi sağlamak için iş dışında zaman bulduğça seyahat etmeye, profesyonel yüzücü olarak suyun özgürlüğünü hissetmeye ve sıklıkla bir araya geldiğimiz takımımızla yelken açarak ruhumu dinlendirmeye özen gösteriyorum. ☺



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.

PSM AWARDS 2024 BAŞVURULARI BAŞLADI!

Finans sektöründe yenilikçi projelerin ödüllendirildiği PSM Awards, bu yıl da heyecan verici bir yarışmaya ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. Sektörün en prestijli organizasyonlarından PSM Awards 2024 için başvurular 31 Ekim'e kadar sürecek...



Bu yıl ana teması “Gelecek Burada” olarak belirlenen PSM Awards, 7 yaşına bastı. 1 Eylül'de başlayan başvuru süreci 31 Ekim'e kadar devam edecek.

5 yıldır aynı jürinin desteklediği yarışmada, bu yıl jüri başkanlığı koltuğunda İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Profesör Doktor Selim Yazıcı oturuyor. Geçen yıl, TÖDEB Başkanı Ufuk Bilgetekin jüriye dahil olmuştu. Bu yılın yeni üyesi de sektör için tanıdık bir isim: Object Consulting Kurucusu Celal Cündoğlu.

Geçen yıl 493 başvurunun yarıştığı PSM Awards'ta büyük jüri, 70 projeyi ödüle layık görmüştü...

Birinciler “Büyük Ödül” için yarışacak

Yenilik, yaratıcılık ve pozitif sosyal fayda altında 3 bölümde yarışacak katılımcılar, en geç 1 Ocak 2023 başlangıç tarihli finansal teknolojiler, müşteri deneyimi, sürdürülebilirlik ve inovasyon gibi 11 kategoride projelerini sergileyebilecek.

PSM Awards'ta büyük ölçekli işletmeler, KOBİ'ler ve startup'lar yarışabiliyor. Finans sektöründe faaliyet gösteren şirketler, FinTek'ler ve finans kuruluşlarıyla iş birliği yapan, ortak proje yürüten finansal olmayan kuruluşlar yarışmaya katılabiliyor.

Yenilikçi çözümleriyle sektöre değer katmayı başaran pro-

jeler Altın, Gümüş ve Bronz PSM ödülleri için yarışacak. Bu yılki yarışmada, tüm bölümlerin kendi kategorilerinin birincileri arasından seçilecek en yaratıcı çalışma “PSM Awards Büyük Ödülü”nün sahibi olacak.

Başvuru gelirleriyle kızlar kodluyor

PSM Awards yarışmacılarının başvuru geliriyle 2018 yılından bu yana Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın “Yanını İnşa Et” projesi, “Kodluyoruz”, “KızCode” ve EduTech eğitimleri desteklenmişti. Bu eğitimler sayesinde Türkiye'nin dört bir yanındaki kız çocuklarının, gençlerin ileride birer teknoloji uzmanı olmasına katkı sağlandı. PSM ödülleri başvurularıyla bu yıl da sosyal sorumluluk kapsamında genç kızlar desteklenecek.

Yarışma başvuruları 31 Ekim tarihine kadar psmawards.com web sitesi üzerinden devam edecek. İki aşamalı değerlendirme süreci sonrasında kazanan projeler, 18 Aralık 2024'te düzenlenecek törenle açıklanacak. İş Bankası bu yıl da ödül törenine ev sahipliği yapıyor.

PSM Awards, finans sektöründeki inovasyonu teşvik etmeyi ve başarılı projeleri ödüllendirerek sektöre ilham kaynağı olmayı sürdürüyor. Bu prestijli ödül için başvurunuzu yapmayı unutmayın; finans sektörünün geleceğini şekillendiren projeler arasında yerinizi alın!

Detaylı bilgi almak ve sponsor olmak için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz. ☹

“GELECEK BURADA”

İnovasyonun bilgi, deneyim ve yaratıcılıkla
buluştuğu gelecek şimdi burada...

YARIŞMA TAKVİMİ

Başvuru Dönemi

1 Eylül - 31 Ekim 2024

Proje Uygulama Dönemi

1 Ocak 2023 - 31 Ekim 2024

Ödül Töreni

18 Aralık 2024

İş Bankası İş Kuleleri Oditoryumu,
Levent, İstanbul

HEMEN BAŞVUR

psmawards.com | psm@psmmag.com

PSM
AWARDS

Finansın Geleceği: YAPAY ZEKÂ İLE DÖNÜŞÜM VE YENİLİK

Finans ve teknoloji dünyasının önde gelen isimleri, 22 Ekim 2024'te İstanbul'da buluşuyor! "Finansın Geleceği: Yapay Zekâ ile Dönüşüm ve Yenilik" başlıklı panel, İş Bankası İş Kuleleri Oditoryumu'nda 10:30-12:00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. PSM Gündem Toplantıları kapsamında düzenlenen etkinlik, yapay zekanın finans sektöründe yarattığı yenilikler ve dönüşümler üzerine derinlemesine bir tartışma platformu sunmayı hedefliyor. Finans ve teknoloji sektörlerinin liderleri, uzmanları ve profesyonelleri, geleceğin finansal trendlerini şekillendiren en son gelişmeleri masaya yatıracak.

Panel konuşmacıları

Panelde sektörün önde gelen isimleri yer alacak. Katılımcılar, finansal teknolojilerdeki en son gelişmeler, yapay zekanın finansal hizmetler üzerindeki etkisi ve bu teknolojinin gelecekte hangi yönde ilerleyeceği konularında görüşlerini paylaşacak.

Sponsorluk fırsatları

Etkinlik, markalar için önemli sponsorluk fırsatları da sunuyor. Sponsorluklar sayesinde markalar, etkinlik süresince ve sonrasında geniş bir kitleye ulaşarak marka bilinirliklerini artırma ve yeni iş ortaklıkları kurma şansını elde edecek. Konuşmacı sponsorları ayrıca, etkinlikte doğrudan söz alarak sektördeki vizyonlarını paylaşma imkânına sahip olacak.

Katılım ve rezervasyon

Bu prestijli etkinliğe katılmak ve yerinizi ayırtmak için geç kalmayın. Daha fazla bilgi ve rezervasyon için psm@psmmag.com üzerinden iletişime geçebilirsiniz. Siz de geleceğin finans dünyasına yön veren bu önemli buluşmanın parçası olun! ☺



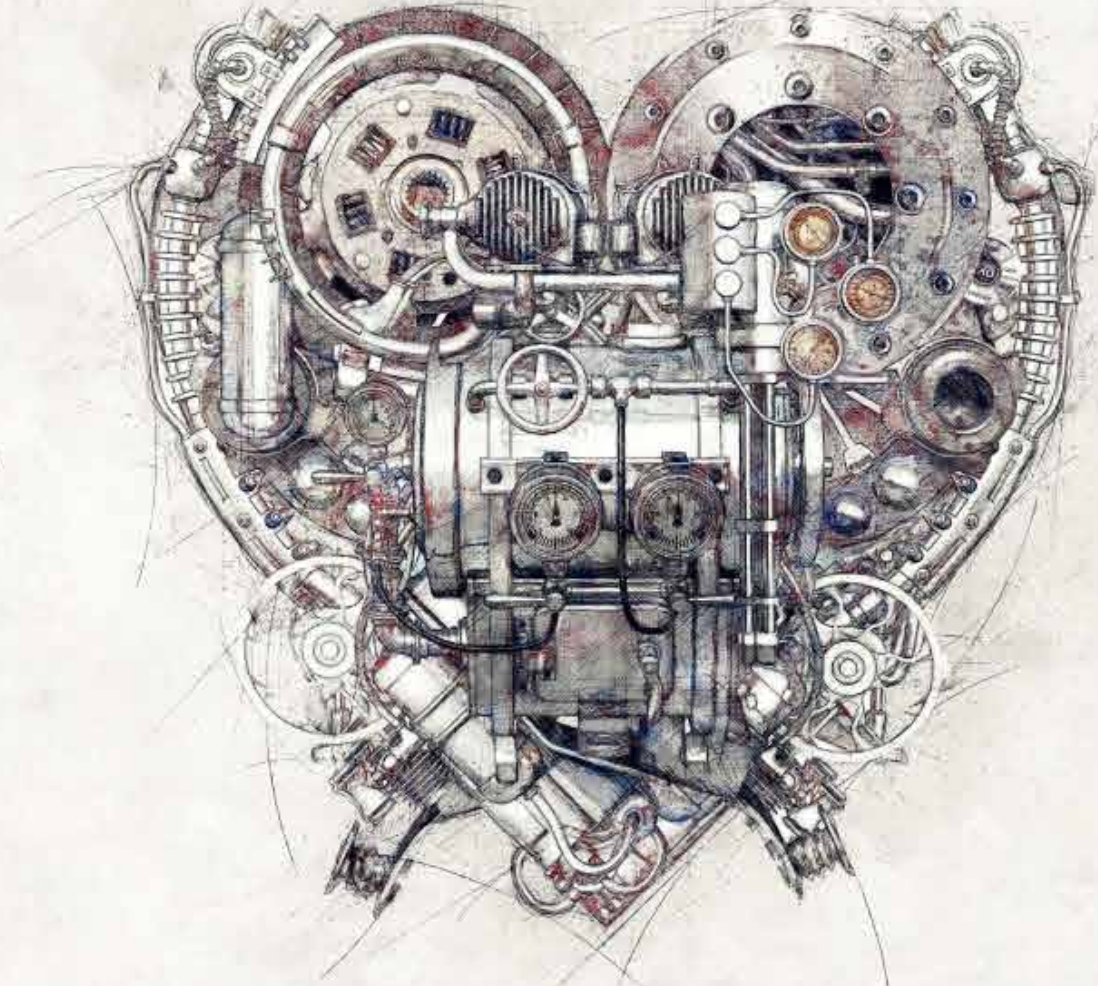
ETKİNLİK TAKVİMİ

Tema	Tarih	Başvuru Dönemi	Yer		
Smart-i Awards 2024 Ödül Töreni	Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar	2 Ekim 2024	1 Mart - 31 Mayıs 2024	Sheraton Ataşehir	www.smartiawards.com
Smart-i Awards - Panel	Dijital Dönüşüm: Sigortacılıkta Geleceği Şekillendirmek	2 Ekim 2024		Sheraton Ataşehir	
PSM Gündem - Panel	Finansın Geleceği: Yapay Zekâ ile Dönüşüm ve Yenilik	22 Ekim 2024		İş Bankası İş Kuleleri Oditoryumu, Levent	www.psmawards.com
PSM Awards 2024 Ödül Töreni	Gelecek Burada	18 Aralık 2024	1 Eylül - 31 Ekim 2024	İş Bankası İş Kuleleri Oditoryumu, Levent	

Bilişim Zirvesi'24

www.BilirimZirvesi.com.tr

24 EKİM 2024
İSTANBUL, FİŞEKHANE



ETKİLİLİK, ETKİNLİK , VERİMLİLİK
' e f f i c i e n c y '

KATILIM İÇİN KAYIT GEREKLİDİR.

www.BilirimZirvesi.com.tr/BZ24

TPAY Mobile tarafından yapılan bir çalışmada özellikle Orta Doğu, Türkiye ve Afrika bölgesinde mobil ödeme dolandırıcılığının arttığına dikkat çekiliyor. 2027 yılında 3.4 trilyon dolara ulaşması beklenen online satışların iştah kabarttığına işaret eden çalışma, satıcılara blokzinciri ve kuantum dirençli kriptografi kullanmalarını öneriyor...



GÜVENLİ bir dijital ekonomiye hazır mıyız?



Mobil ödemeler küresel düzede hızla büyürken, mobil ödeme dolandırıcılığıyla mücadele etme ihtiyacı da giderek daha acil hale geliyor. TPAY Mobile'm "Mobil Ödemelerden Dolandırıcılığı Uzak Tutmak" başlıklı bülteni, özellikle Orta Doğu, Türkiye ve

Afrika (META) gibi bölgelerde mobil ödeme sektörünün sürdürülebilirliğini ve büyümesini sağlamak için sağlam dolandırıcılık önleme önlemlerinin uygulanmasının önemini vurguluyor.

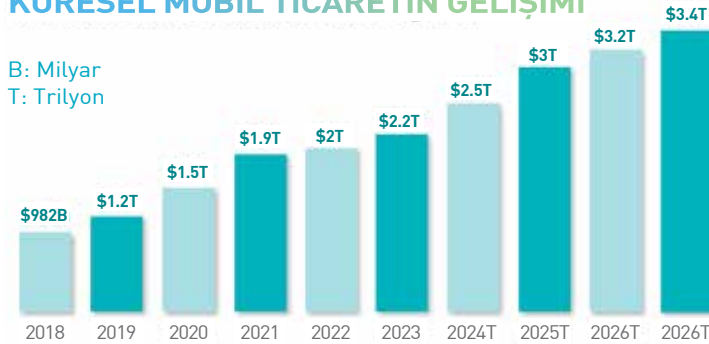
Mobil ödemeler pazarı önemli bir büyüme kaydetti ve mobil e-ticaret satışları 2023'te tahmini 1.7 trilyon dolara ulaşarak küresel perakende e-ticaret işlemlerinin çoğunluğunu oluşturdu. Bu artış, özellikle finansal olarak yetersiz hizmet alan bölgelerde dijital cüzdanların ve diğer mobil ödeme yöntemlerinin artan benimsenmesiyle destekleniyor.

Mobil ödeme kullanımındaki bu artış, TPAY Mobile'm faaliyet gösterdiği META gibi bölgelerde özellikle dikkat çekici. Ancak bu büyümeyle birlikte siber suçlular mobil ödeme sistemlerindeki güvenlik açıklarından yararlanmak için daha sofistike yöntemler geliştirdikçe dolandırıcılık riski de arttı.

Mobil ödemelerde dolandırıcılık, kimlik hırsızlığı, hesap ele geçirme ve kartsız dolandırıcılık (CNP) gibi çeşitli biçimlerde ortaya çıkıyor. Bu dolandırıcılık faaliyetleri sadece finansal kayıplara yol açmakla kalmıyor aynı zamanda satıcıların itibarını zedeleyip tüketici güvenini olumsuz etkiliyor. Örneğin, bir suç-

KÜRESEL MOBİL TİCARETİN GELİŞİMİ

B: Milyar
T: Trilyon



T: Tahmin

lunun fiziksel kart mevcut olmadan kredi kartı bilgileri gibi ödeme bilgilerini elde edip kullanması ve yetkisiz işlemlere yol açması durumunda meydana gelen CNP dolandırıcılığı gibi...

Tüketici sadakatini olumsuz etkiliyor

Mobil ödeme dolandırıcılık çok katmanlı sonuçlar doğuruyor. Dolandırıcılığa maruz kalan şirketler, doğrudan finansal kayıpların yanı sıra müşteri sadakati ve dolayısıyla itibar kaybıyla karşı karşıya kalıyor. Ayrıca şirketler, dolandırıcılığı önlemek için yeterli tedbirleri uygulamadıkları için yasal ve düzenleyici cezalarla karşı karşıya kalabiliyor.

Öte yandan dolandırıcılık işlemlerini araştırmak ve çözmekten kaynaklanan operasyonel kesintiler, kaynakları daha da zorlayarak dikkati temel iş faaliyetlerinden uzaklaştırıyor.

Mobil ödeme dolandırıcılığı, mobil ödeme sistemlerindeki güvenlik açıklarından yararlanmayı amaçlayan çeşitli aldatıcı uygulamaları kapsıyor. Bunlar arasında kimlik hırsızlığı, hesap ele geçirme, sentetik kimlik dolandırıcılığı ve “dostça dolandırıcılık” gibi yöntemler yer alıyor.

Kuantum dirençli kriptografi

TPAY Mobile’in araştırmasında, dolandırıcılığı önlemek için neler yapılması gerektiğine de değiniliyor. Mobil ödeme dolandırıcılığının artan tehdidiyle mücadele etmek için işletmeler ve telekom operatörleri için proaktif bir yaklaşım benimsenmesini öneren çalışmada, birkaç temel strateji de şöyle sıralanıyor:

■ **Gelişmiş güvenlik önlemleri:** Çok faktörlü kimlik doğrulama, şifreleme ve gerçek zamanlı işlem izleme gibi gelişmiş güvenlik protokollerinin uygulanması, dolandırıcılık faaliyetlerini tespit etmeye ve önlemeye yardımcı olabilir.

■ **Eğitim ve farkındalık:** Tüketiciler ve işletmeler arasında mobil ödeme dolandırıcılığının riskleri ve buna karşı nasıl korunacakları konusunda farkındalık yaratmak çok önemli. Buna, kullanıcıları kimlik avı ve sosyal mühendislik taktiklerinin tehlikeleri konusunda eğitmek de dahil.

■ **Siber güvenlik uzmanlarıyla iş birliği:** Siber güvenlik firmalarıyla ortaklık kurmak, işletmelere ödeme sistemlerini dolandırıcılıktan korumak için gereken araçları ve uzmanlığı sağlayabilir. Örneğin TPAY Mobile, platformları için etkili dolandırıcılık önleme çözümleri geliştirmek üzere siber güvenlik uzmanlarıyla yakın bir şekilde çalışıyor.

■ **Düzenleyici uyumluluğu:** Mobil ödeme güvenliğinde düzenleyici standartlara ve en iyi uygulamalara uymak, dolandırıcılık risklerini azaltmak için olmazsa olmaz. Örneğin, Ulusal Standartlar ve Teknoloji Enstitüsü (NIST) gibi endüstri kuruluşları tarafından belirlenen yönergeleri takip etmek ve veri koruma yasalarına uyumu etkili bir yöntem olabilir.

■ **Ödeme teknolojilerinde yenilik:** Blokzinciri ve kuantum dirençli kriptografi gibi yeni teknolojileri benimsemek, mobil ödeme sistemleri için ek güvenlik katmanları sunabilir. Bu yenilikler, işletmelerin ortaya çıkan tehditlerin önünde kalmasına ve müşterilerinin verilerini korumasına yardımcı olabilir.



Meta, 1.4 milyar dolar biyometri tazminatı ödeyecek

Meta, ABD Teksas'ta görülen bir davada, eyalet sınırları içerisindeki sosyal medya kullanıcılarının biyometrik verilerini izinsiz toplayıp kullanmasına dair tazminat olarak da adlandırılacak ceza ödemeyi kabul etti. Bu kapsamda anlaşma yolunu tercih eden Meta, Teksas eyaletine 1.4 milyar dolar ödemeyi kabul etti ve biyometrik verilere ilişkin dava düştü.

Konuyla ilgili olarak Texas Başsavcısı Ken Paxton, “şirketin milyonlarca Teksaslı'nın kişisel biyometrik verilerini izinsiz olarak toplamasını ve kullanmasını durdurmak için” Meta ile 1.4 milyar dolarlık anlaşmaya varıldığını belirtmişti. Açıklamada, bunun Teksas'ın “Biyometrik Tanımlayıcının Toplanması veya Kullanımı Yasası” kapsamında açıklan ilk dava ve sağlanan ilk uzlaşma olduğu, Teksaslıların gizlilik haklarını ihlal eden uygulamalarda bulunan tüm şirketlere bir uyarı niteliğinde olduğu kaydedildi. Açıklamada ayrıca, Meta'nın 10 yıldan fazla süredir Facebook'a yüklenen fotoğraflarda yer alan neredeyse her yüz üzerinde yüz tanıma yazılımını uyguladığı ve kişilerin yüzde geometrisi kayıtlarının alındığı ifade edildi.

80 milyon dolar yatırım alan Tally, kepenk indirdi

2022 sonlarında gerçekleşen D Serisi finansman turunda 80 milyon dolar yatırım alan, dönemin iddialı fintek girişimi Tally, aradan geçen 2 yılın ardından faaliyetlerine son verdiğini açıkladı. Girişimin kamuoyuna açıklanan en son değerlemesi 855 milyon dolardı ve 180'den fazla çalışanı vardı.



Jason Brown

Şirketin kurucusu ve CEO'su Jason Brown, LinkedIn'de paylaştığı mesajda “İnsanların kredi kartı borçlarını yönetmelerine ve ödemelerine yardımcı olduğumuz yaklaşık 9 yılın ardından, Tally'yi kapatma konusunda zor ve üzücü bir karar aldık. Bu, umduğumuz sonuç değildi. Ancak tüm seçenekleri araştırdıktan sonra operasyonlarımıza devam etmek için gerekli finansmanı sağlayamadık. Tally ile başladığımız şeyin başkala-

rına ilham vermesini ve borç yönetimine yönelik yeni fikirleri ve yaklaşımları etkilemesini umuyorum.”

Bu arada, bir başka ABD'li fintek yatırımcısı olan Score da geçen ay kapandı. Score, iyi veya mükemmel kredi notuna sahip kişilere yönelik bir tanışma uygulamasıydı.

İran ile Rusya arasındaki ödeme entegrasyonu BRICS ülkelerine yayılır mı?



İran Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü Nasır Kanani, Rusya'nın Mir ve İran'ın Shetab sistemlerinin entegrasyonu örneğini izleyerek BRICS ülkelerinin ulusal ödeme sistemlerini birbirine bağlamalarını önerdi. Sözcü, IRIB TV kanalına yaptığı açıklamada "İkili düzeyde İran ve Rusya'nın iki devletin merkez bankaları aracılığıyla ulusal ödeme sistemlerini birbirine bağlamayı tamamlamasının yanı sıra ticaret ödemelerinin ulusal para birimlerine aktarılması için gerekli koşullar yaratılmış olmasına ek olarak İran'ın Rus tarafına BRICS ülkeleri için bu mekanizmayı genişletme önerisini iletildiği görüşmelere devam ediyoruz" dedi.

4 Temmuz'da İran Merkez Bankası Governörü Mohammdadreza Farzin, St. Petersburg'da Rusya Merkez Bankası Governörü Elvira Nabiullina ile görüşmelerde bulunmuştu. 6 Temmuz'daki toplantıda taraflar, Rus



Nasir Kanani

ödeme sistemi Mir ile İran ödeme sistemi Shetab'ın entegre edilmesiyle ilgili çalışmaların tamamlandığını kaydetmiş ve ayrıca ticari işlemler için ulusal para birimlerine likidite sağlanması konusunda bir anlaşma imzalanmıştı.

İran Merkez Bankası Başkanı'na göre 22 Ağustos'tan itibaren İranlılar, tüm Rus ATM'lerinden Shetab akıllı kartlarından ruble çekebilecek. Projenin sonraki aşamalarında Rusların İran'da Mir

kartlarını kullanabilmeleri ve Shetab sahiplerinin Rus mağazalarındaki alışverişlerini İran banka kartlarıyla ödeyebilmeleri planlanıyor.

Rusya'nın Mir ödeme kartı halen 12 ülkede kabul ediliyor. Rusya'ya ek olarak Abazya, Belarus, Küba ve Güney Osetya'da kısıtlama olmaksızın çalışıyor. Mısır, İran, Mauritius ve Myanmar, Mir'i faaliyete geçirmeyi planlıyor. Altı ülke daha kullanımı konusunda bir diyaloga girmeye istekli.

Klarna, yapay zekâ ile iş gücünü yarıya indirecek



Sebastian Siemiatkowski

BNLP devi Klarna, yapay zekâyı agresif bir şekilde kullanarak 2024'ün ilk yarısında gelirinde yüzde 27 artış kaydetti. 20 milyar dolarlık halka arza hazırlanan Klarna, 2023'teki aynı dönemde 45 milyon dolarlık bir düzeltilmiş zarara kıyasla ilk yarım düzeltilmiş kârının 66 milyon dolara ulaştığını açıkladı. Klarna CEO'su Sebastian Siemiatkowski hissedarlara yazdığı mektupta şu ifadeleri kullandı:

"Yapay zekâ asistanımız artık 700 çalışanım işini yapıyor ve ortalama çözüm süresini 11 da-

kikadan sadece 2 dakikaya düşürüyor ve aynı zamanda insan acentelerle aynı müşteri memnuniyeti puanlarını koruyor."

Siemiatkowski Financial Times'a verdiği röportajda da "Artık daha azıyla daha fazla değil, çok daha fazlasını yapabiliyoruz. İşten çıkarma planımız yok ama mühendisler hariç yeni alımları dondurduk" dedi.

Klarna, ağırlıklı olarak kendiliğinden ayrılma, emeklilik, ölüm gibi doğal kayıplarla süreç içinde çalışan sayısını yarıya düşürmeyi planlıyor. ☹

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