

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 146 / Fiyatı: 50 TL HAZİRAN 2023



FINANSAL DEVRİMİN YENİ ADI: AÇIK BANKACILIK

**FinTek'leşen bankalar,
bankalaşan FinTek'ler!**

**Finansal özgürlük
kazandıran ödeme
orkestrasyonu**



**E-ticarete yanlış
alarm sayısını
yarı yarıya
düşüren çözüm**

**Açık bankacılık
sertifikasını ilk alan
Türk FinTek'i**



**Müşteri tanıma ve
mevzuat uyumu için
öncü bir yaklaşım**

İlker Sözdinler / United Payment CEO'su

**Bölgenin en büyük FinTek
oyuncusu: United Payment**

ISSN: 2148-8983



“ PayFix’le
paranızı
zaman
ve mekan
sınırı olmadan,
7/24 yönetebilme
konforunu yaşayın.

PayFix

Yeni Nesil Ödeme



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Tek çözüm Dijital TL!

İki türlü bir seçimi geride bıraktık. Herkes için zorlu, sancılı bir süreç oldu. Peki sizce belirsizlik ortamı sona erdi mi? Döviz kurları üzerindeki baskı bitti mi? Faizlerin seyri ne olacak? Enflasyonda baz etkisiyle başlayan düşüş sürecek mi? Sadece kamu ve özel sektör değil hemen her bireye sirayet eden borç sarmalı hafifleyecek mi?..

Daha çok madde sıralayabilirim ama moralinizi bozmak istemem. Ancak bu sorunlar gerçek ve bir şekilde ödemeleri, ödeme sistemlerini de ilgilendiriyor. Kimsenin elinde sihirli değnek yok. Gerçek hayatta şapkadan tavşan da çıkmıyor. Türkiye'nin yeni bir çıkış yoluna ihtiyacı var. Mevcut araç ve yöntemlerle bu krizin aşılması pek mümkün görünmüyor.

Dergimizi ilgilendiren ödemeler açısından değerlendirdiğimizde ise benim aklıma parasal sistemde radikal bir değişimden başka çare gelmiyor.

Evet, bazılarının da tahmin edebileceği üzere dijital paradan, Dijital TL'den söz ediyorum. Türkiye'nin eninde sonunda dijital paraya geçmesi şart zaten. Ancak içinde bulunduğumuz koşullar bunun bir an önce hayata geçirilmesini zorunlu kılıyor.

Elbette karşılıksız para basma benzeri riskler banknotların dijital versiyonu için de geçerli. Hatta dijital ortamdaki riskler daha da

yüksek. Bu yüzden Merkez Bankası'nın bağımsızlığı son derece önemli bir koşul. Yine bu adım yapısal reformlarla da desteklenmek zorunda.

Hatırlanacağı üzere TCMB, daha önce yaptığı açıklamada Dijital TL projesinin ilk faz çalışmaları kapsamında, Dijital Türk Lirası Ağı üzerindeki ilk ödeme işlemlerinin başarıyla tamamlandığını paylaşmıştı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan da seçim beyannamesinde "Tasarım ve kriptoloji altyapısını kurduğumuz yeni nesil Dijital Türk Lirası projemizi hayata geçireceğiz" sözleriyle bu konudaki kararlılığı vurgulamış ve "Bugüne kadar hassasiyetle devam ettirdiğimiz bütçe disiplininin önümüzdeki dönemde de taviz vermeyeceğiz" diye eklemişti. Seçim öncesi bütçe disiplinine ne kadar uyulduğunu takdirlerinize bırakıyorum. Dijital TL, fiziki TL ve borsa endeksinden sıfırların atılmasında olduğu gibi bir doping etkisi yapacaktır. Ancak disiplinlere uyulmazsa bu dopingin etkisi çok kısa sürecek, attığımız sıfırlar yeniden eklenecektir. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

**İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDITÖRLER

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

ozlemkbayburs@gmail.com

MUHAİR

Afife Kaya

akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

REKLAM & REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık

yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

Şirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı Apt.
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

PLUSONE Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar Sit. 3. Cadde No: 221
34204 Bağcılar / İstanbul 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • HAZİRAN 2023

6

En çok dijital kullanıcı
Garanti BBVA'da

12

Bölgenin en büyük FinTek oyuncusu:
United Payment

18

İşletmenize finansal özgürlük
kazandırmak için:
Craftgate ödeme orkestrasyonu

20

Formica, yapay zeka alanında
Ar-Ge çalışmalarını sürdürüyor



22

PAVO, Android POS'ta da
zirveyi zorluyor

24

Açık bankacılığın güvenliği
Procenne'e emanet

26

Müşteri tanıma ve mevzuat uyumu için
öncü bir yaklaşım: Sanction Scanner

28

Sipay, açık bankacılık
sertifikası aldı!

30

"4Pay Ödeme Sistemleri
Yönetim Platformu" ödeme dünyasına
can suyu olacak!

32

Vizyon, iyi bir FinTek olma
hedefiyle yenileniyor

36

MARS'ta bankacılığı
yeniden tanımlıyorlar!

40

Finansal devrimin yeni adı:
Açık bankacılık



56

"En büyük cam tavan
zihnimizde!"

Türkiye'nin kalbinde finansın yeni merkezindeyiz

VakıfBank, daha güçlü bir ekonomi ve daha güçlü bir Türkiye için finansın kalbinde, İstanbul Finans Merkezi'nde. Yarınlarımız için tüm kalbimizle, tüm gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz.

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

► En çok dijital kullanıcı Garanti BBVA'da

Halka açık yatırımcı raporları, özel bankalar arasında en çok dijital kullanıcıya sahip bankanın Garanti BBVA olduğuna işaret ediyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Işıl Akdemir Evlioğlu, "Bireysel ve tüzel müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerle özel bankalar arasında liderliğimizi koruyoruz" diyor.

Garanti BBVA Mobil, 13 milyonu aşkın müşterinin bankayla öncelikli temas noktası haline gelirken, 11 milyona yakın müşteri de sadece mobil üzerinden bankacılık hizmetlerine erişiyor. Müşteri olma da dâhil neredeyse her işlemin şubeye temas etmeden Garanti BBVA Mobil'in 500'ü aşkın fonksiyon setiyle yapılabilmesini vurgulayan Akdemir

Evlioğlu, tüm sürecin bireysel müşterilerin yanı sıra şahıs firması statüsündeki esnaf ve KOBİ'lerin de uçtan uca güvenli, kolay ve yalın deneyimleyebileceği şekilde tasarlandığını belirtiyor. Öte yandan Garanti BBVA, eLogo ve AGRA Fintech iş birliğiyle tüzel ve şahıs firmaları için e-defter veri paylaşımı entegrasyonunu hayata geçirdi. Bu sayede bankanın KOBİ ve ticari müşterilerinin e-defterleri, eLogo tarafından geliştirilen web portal üzerinden onların izin verdiği ölçüde güvenli ve kolayca sisteme yüklenebilecek. Sonrasında da AGRA Fintech'in FinBind veri köprüsü üzerinden otomatik olarak bilanço ve gelir tablosu formatına getirilerek Garanti BBVA ile en hızlı şekilde paylaşılacak.



Işıl Akdemir Evlioğlu

Miles&Smiles anlaşması 5 yıllığına yenilendi

Garanti BBVA ile Türk Hava Yolları, Türkiye'nin ilk yolcu sadakat programı Miles&Smiles kredi kartı iş birliği sözleşmesini 5 yıllık süreyle yeniledi. Garanti BBVA yeni sözleşmeyle, 2000 yılından bu yana THY'nin resmi kredi kartı olan Miles&Smiles Garanti BBVA bireysel kredi kartı sahiplerine, önceki döneme göre 2.5 kat daha fazla mil kazanma imkanı sunacak. Mil kazanma ayrıcalığı 4.5 kata kadar çıkabilecek.



Kart müşterileri yeni dönemde, banka bünyesindeki vadeli veya vadesiz TL, döviz, altın hesapları,

yatırım fonu veya bireysel emeklilik gibi varlıklarının hacmine ve THY müşteri statülerine göre, yapacakları harcamalarından değişen oranlarda mil kazanabilecek. Yine seyahat hizmetleri, restoran ve otel indirimleri gibi karta özel diğer ayrıcalıklarından da yararlanabilecekler. BonusFlaş uygulaması üzerinden yıl boyunca kendilerine özel kurgulanan kampanyalardan da ekstra mil kazanmaya devam edecekler.

► Mastercard'da üst düzey atama

Mastercard Türkiye'nin de dahil olduğu Doğu Avrupa Bölgesi'nin Ürünlerden Sorumlu Başkan Yardımcılığı görevine Murat Durmaz getirildi. Durmaz, bölgedeki mevcut ürün ve hizmetlerin stratejisinden sorumlu olacak. Bölgeye uygun yeni ürün ve hizmet geliştirilmesi görevini de üstlenecek. Banka ve banka dışı tüm oyuncuların ihtiyaçlarını karşılamak üzere çözümler tasarlanması, ihtiyaçlara göre tasarımlarda değişiklik yapılmasında görev alacak. Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği mezunu Murat Durmaz, kariyerine 2004 yılında Peppers and Rogers'ta yönetim danışmanı olarak başladı. Türkiye'de geliştirdiği bankacılık deneyiminin ardından bir süre kendi yurt dışı girişimini yönetti. Aynı zamanda bankalara ve farklı sektörlerdeki şirketlere danışmanlık hizmeti verdi. 2019'da Mastercard'a geçen Durmaz, son olarak şirketin Doğu Avrupa Bölgesi Kartlı Ürünler Direktörü olarak görev yapıyordu.



Murat Durmaz

Ödeme Almanın Kolay Yolu Paratika Sanal POS!

Esnek Komisyon Oranları
Entegre Anti-fraud Çözümü

24 Yıllık Ödeme Sektörü Deneyimi
Kolay Entegrasyon

7/24 Teknik Destek
%99,9 Başarılı İşlem Oranı

Binlerce işletme ve girişimcinin tercihi Paratika



Tüm banka kartlarından ödeme alın
9 kart programı ile taksit sunun



QR Kod ile
ödeme alın



Linkle ödeme alın
ParatikLink



Yapay zeka destekli
anti-fraud



Pazaryerinizi
yönetin



Tekrarlayan ödemelerinizi
kolayca alın



Dövizle
ödeme alın



7/24 canlı
teknik destek



PCI DSS güvenliğinde
kart saklama ile tek tıkla ödeme alın



Bayi ödemelerinizi kolayca alın
B2B Online Ödeme Çözümü

Hemen başvur



paratika

www.paratika.com.tr

*Paratika, TCMB faaliyet onaylı ve lisanslı bir ödeme kuruluşudur.

► İş Bankası'nda dijital teminat mektubu devri başladı

Türkiye İş Bankası, 2021 yılında İşCep üzerinden teminat mektubu başvurularının şubelere iletilmesi hizmetini hayata geçirmişti. Banka, şimdi bu hizmeti "dijital teminat mektubu" uygulamasıyla bir adım ileri taşıdı. Bu sayede başvuru, kredi, fiyatlama ve düzenleme süreçleri dakikalar içinde tamamlanarak teminat mektupları muhatabına gönderiliyor. Başvuru sahibine teslim, kamu için onay/ret ve benzeri konularda bildirim yapıyor. Yeni özellikle ilk aşamada KİK kapsamındaki geçici elektronik teminat mektupları İşCep üzerinden düzenlenebiliyor. Diğer mektuplar için başvuruların İşCep'ten şubelere iletilmesi uygulamasına devam ediliyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı İzlem Erdem, yakında yeni muhatap kurumların da dijital teminat mektubu kapsamına alınacağını belirtiyor.



İzlem Erdem



Şekerbank Android POS, KOBİ'lerin hayatını kolaylaştırıyor

Şekerbank, yeni Android POS çözümüyle KOBİ'lerin satış, faturalama, tahsilat işlemlerinin tek bir uygulamayla elektronik ortama alınmasını sağlıyor. KOBİ'lere sınırsız e-belge üretimi imkanı tanıyan cihaz, operasyonel verimlilik ve maliyet avantajı da sunuyor. KOBİ'lerin uzaktan kontrol edip yönetebileceği POS cihazı, aynı zamanda oluşturulan e-belgenin SMS veya e-postayla iletilmesine ve QR kodlu slip ile anında erişimine olanak tanıyor. Şekerbank Android POS ile mali veriler online olarak arşivlenerek 10 yıl süreyle saklanabiliyor.

► Ozan Elektronik Para, BKM TechPOS platformunda

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından geliştirilen TechPOS platformunda bankaların yanında yerini alan Ozan Elektronik Para, müşterilerine daha yaygın ve daha kapsayıcı bir ödeme deneyimi sunmayı hedefliyor. Bilindiği gibi TechPOS, her bir banka için ayrı ayrı uygulama geliştirmek yerine tek bir uygulamayla bütün bankacılık uygulamalarını destekleyebilecek bir altyapıya sahip. Tüm bankalar bir arada yer alıyor ve farklı farklı uygulamalara ihtiyaç duyulmadan işlem yapılabilir. Tahsilat yapan firmalar da kendi POS cihazlarına TechPOS uygulamasını kurup farklı bankalar yerine tek uygulama üzerinden işlem yaparak müşterilerine daha yaygın bir ödeme



deneyimi sunabiliyor. Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, "Sistemde bulunan bankalara hizmet veren BKM TechPOS platformunda yer almaktan dolayı çok mutluyuz. Müşterilerimiz artık tek noktadan finansal işlemlerini yapabilecek" diyor.



Ömer Suner

hepsiburada

premium

Avantajların katlansın.



Premium'a
geç:



Kargo bedava avantajı, Hepsiburada'dan yapılacak kupon ve yurt dışı ürünler hariç alışverişlerde geçerlidir. %3 Hepsipara kampanyası ile bir siparişten en fazla 15 TL kazanılabilir. BluTV hediyesi Hepsiburada Premium üyeliği devam ettiği sürece geçerlidir. Detaylar Hepsiburada'da

► Ziraat Bankası'ndan 1 milyar dolarlık seküritizasyon



Alpaslan
Çakar

Ziraat Bankası, havale akımlarına dayalı seküritizasyon programının kuruluşunu tamamlayarak 2 yıl geri ödemesiz, 5 yıl vadeli olmak üzere toplamda 1 milyar dolarlık ihracata imza attı. Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar, söz konusu programın dolar cinsinden mal ve hizmet, ihracat, turizm, sermaye girişi ve bireysel transferleri içeren yurt dışı havalelere dayalı olarak tasarlandığını ve ilk tertip ihraçların uluslararası yatırım bankalarıyla gerçekleştirildiğini açıkladı.

Son yıllarda artan dış ticarete aracılık işlevini ve havale

hacmini göz önüne alarak yeni bir dış finansman kanalı oluşturduklarını vurgulayan Çakar, açıklamasını şöyle sürdürdü: "Bu seküritizasyon işlemi, teminatlı yapısı sayesinde alternatif finansman kaynaklarına kıyasla maliyet ve vade avantajına sahip. Yurt içi ve yurt dışında yaygın hizmet ağı ve Ziraat Finans Grubu sinerjisiyle dış finansmanı sürdürüyoruz. Ürün bazlı çeşitlendirme ve derinleşme stratejisiyle uyumlu olarak DPR programımızın kuruluşunu tamamladık ve bu kapsamda ilk ihraçları başarıyla gerçekleştirdik."

Architech't'in BOACard ürünü görücüye çıktı

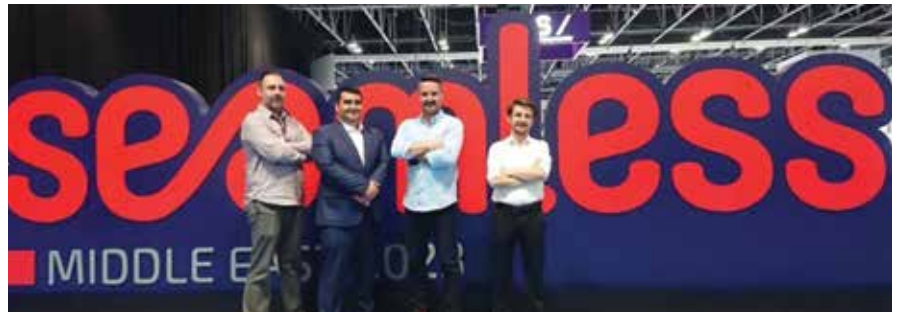
Finans sektörü için teknoloji geliştiren Architech, yeni ürünü BOACard'ı tanıttı. Kart, üye işyeri ve POS ürünlerini tek bir platformda buluşturarak uçtan uca bütüncül bir altyapı çözümü sunan BOACard için 25 Mayıs Çarşamba günü İstanbul'da düzenlenen tanıtım etkinliğine üst düzey banka yöneticileri katıldı. Architech Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçıçek, etkinlikte özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "BOACard ile kartlı ödeme sistemleri, üye işyeri ve POS ürünlerinin tek bir platform üzerinden yönetilmesine imkân sağlıyoruz. Ürünümüz Visa, Mastercard ve BKM Troy şemalarını destekliyor. Kart basımından kurye dağıtımına, güvenli anahtar cihazlarından saha POS firmalarına kadar tüm sistem paydaşlarıyla uçtan uca entegrasyonları tamamlayarak bütüncül hizmet sunan bir altyapı geliştirdik. Ürünümüz finans sektöründe ödeme sistemleriyle ilgili tüm yasal düzenlemelere hızlı bir şekilde uyum sağlayabilen yapısıyla fark yaratıyor."



Architech olarak BOACard'ın hem geliştiricisi hem de kullanıcısı konumundayız. BOACard'ın ilk kullanıcısı ise katılım finansın öncü kuruluşu ve yüzde 100 iştiraki olduğumuz Kuveyt Türk oldu."

► Procenne, art arda iki yurt dışı fuara katıldı

2022'de birçok uluslararası etkinliğe katılan Procenne, bu yıl da ürün ve çözümlerini dünyayla buluşturmaya devam ediyor. Şirket, geçen mayıs ayında da iki önemli etkinlikte boy gösterdi. Seamless ME 2023, 23-24 Mayıs 2023 tarihlerinde Dubai'de Procenne'in de katılımıyla ziyaretçilerini ağırladı.



Dünyanın en büyük teknoloji etkinliği Gitex ise bu yıl ilk defa Afrika versiyonuyla 31 Mayıs - 2 Haziran 2023 tarihleri arasında

Marakeş'te düzenlendi. Procenne'in de katılımcıları arasında yer aldığı Gitex Africa, Afrika kıtasının teknoloji dünyasını bir araya getirdi.

KURUMSAL HEDİYE KARTI
MULTIGIFT İLE
ÇALIŞANLARINIZIN YANINDA OLUN,
HER AN BAYRAM OLSUN.

20.000'i aşkın
alışveriş noktası

%45'e varan
vergi avantajı



444 87 36
multinet.com.tr



Detaylı bilgi için.

 **multigift**

BÖLGENİN EN BÜYÜK FİNTEK OYUNCUSU: United Payment



Yenilenen marka kimliğiyle globalleşme hedefine hız katan United Payment, 5 ülkede faaliyetlerine devam ediyor. Yıl sonuna kadar teknoloji ihracatını yeni noktalara ulaştıracaklarını belirten United Payment CEO'su İlker Sözdinler, "Bölgesel güç olma vizyonumuz doğrultusunda çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz. Şu anda bölgenin en büyük FinTek oyuncusuyuz" diyor...

*İlker Sözdinler
United Payment CEO'su*

Türkiye’de FinTek sektörünün doğuşuna paralel olarak 2010 yılından bu yana pek çok gelişime önderlik eden United Payment, 2023 yılında globalleşme hedefleri doğrultusunda marka kimliğini yeniledi. Geleneksel sistemlerin yarattığı tıkanıklıkları ve düğümleri çözmeyi markanın varoluş amacı olarak belirleyen United Payment, buradan hareketle “hayatın düğümlerini çözen görünmez güç” olmayı vadediyor.

CEO İlker Sözdinler, United Payment’ın yeni mottosuyla, operasyonlarını yürüttüğü Türkiye, Azerbaycan, Romanya, Gürcistan ve İngiltere’nin yanı sıra açılacağı yeni ülkeleri ve globalde atacağı önemli adımları da müjdeliyor...

“ÖDEME SİSTEMLERİNDE SEKTÖRÜN ÖNCÜSÜ KONUMUNDAYIZ”

Hangi alanlarda, kullanıcılarınıza/ müşterilerinize hangi ürün ve hizmetleri sunuyorsunuz?

Pazara girdiğimiz ilk günden bu yana sektörde “yol açan vizyoner” yaklaşımımızla fark yaratık. Fatura ödemek için saatlerce bekleyenlere self servis kiosk çözümümüzü sunduk. Vatandaşların, belediyelerden alacakları sosyal destekleri şehir kartlarımızla dijitalleştirdik, daha şeffaf hale getirdik. Nöbetçi Transfer ile para gönderimlerinde saat sınırlamasını kaldırdık. Yurt dışına para gönderme işlemlerini daha hızlı, şeffaf ve az masraflı hale getirdik. Nakdin çok döndüğü endüstrilerde nakit yönetimini kolaylaştıran ve şirketlere yılda 120 gün kazandıran Akıllı Kasa’yı geliştirdik. Hayata geçirdiğimiz ön ödemeli kartlar ve kurumlara özel dijital cüzdanlarla kurumları FinTek dünyasına hazırladık. Geliştirdiğimiz ürün, hizmet ve insan kaynağını ihraç etmeye başladık.

Globalde yeni fırsatlara hazırlanırken Türkiye, Azerbaycan, Romanya, Gürcistan ve İngiltere operasyonlarımız tam gaz devam ediyor. Bölgede lider FinTek gücü olma hedefimiz kapsamında yeni bir adım daha attık ve hikayemizi güçlü bir kimlikle taçlandırdık. United Payment olarak, iş ortaklarımızın yaşadıkları finansal sorunlara “Nasıl yapılır” değil “Neden olmasın, biz bunu sizin için çözeriz” diyerek yaklaşıyor, var olan sistemlerin yarattığı tıkanıklıkları gidermeyi misyon ediniyoruz.

“SEKTÖRÜN EN GENİŞ ÜRÜN PORTFÖYÜNE SAHİP ŞİRKETİYİZ”

United Payment olarak sektördeki konumunuz nedir?

Türkiye’nin ilk e-para şirketlerinden biriyiz. FinTek sektöründe ülke ve bölgedeki en geniş ürün portföyüne (ön ödemeli kart ve dijital cüzdan, online/offline tahsilat, uluslararası ve yurt içi para transferi, kiosk/akıllı kasa ve sadakat programları) sahip şirketiz. Müşterilerimizin daha kolay, hızlı ve çözüm odaklı tüketici deneyimi yaşayabilmesi için uçtan uca finansal teknoloji hizmeti sağlıyoruz. Türkiye’de FinTek demek United Payment demek. Tüm ödeme sistemlerini tek bir çatı altında buluşturuyor ve görünmez

finans teknolojimizle farklı ödeme yöntemlerini birbiriyle entegre ederek güvenli ve kolay bir deneyim sunuyoruz. Akıllı Kasa ürünümüz, geliştirdiğimiz cüzdanlarımız ve Başkent Kart gibi inovatif çözümlerimizle pek çok ödülün sahibi olduk. Ayrıca FinTek ekosistemimizi büyütmek ve kendi teknolojimizi beslemek amacıyla iWallet, Turan Teknoloji, Hayhay, Poca gibi birçok girişime yatırım yaptık. Bünyemizdeki iştiraklerin sayısı 13’e ulaştı.

“AÇIK BANKACILIK VE SANAL POS GÜNDEMİMİZDE”

Gündemde yeni alanlar, yeni ürün ve hizmetler var mı?

Biliyorsunuz, ülkemizde bu yıl itibarıyla açık bankacılık alanında birçok gelişme yaşandı. Biz de bir FinTek olarak çok yakında açık bankacılık alanında yeni ilklere imza



UNITED PAYMENT, 2 YILDIR ÜST ÜSTE “GREAT PLACE TO WORK” SEÇİLDİ

İlker Sözdinler, geliştirdikleri teknolojiler ve yürüttükleri operasyonların arkasında başarılı bir ekibin olduğunu vurguluyor.

Sözdinler, “Sahip olduğumuz insan kaynağımız en büyük süper gücümüz. Ekibimiz sayesinde başarılı inovasyonları ve ödüllü projelerimizi hayata geçirebiliyoruz. Şirket olarak her bir çalışanımızın kendine özel bir süper gücü olduğunun bilinciyle hareket ediyor, onlara gelişim ve kendilerini ortaya koyma imkânı sunuyoruz. Bunun bir sonucu olarak geçen yıl olduğu gibi bu yıl da çalışanlarımızın oylarıyla Great Place to Work ve En İyi İşveren ödüllerine layık görüldük” diyor.



atacağız. Açık bankacılığın yanı sıra sanal POS alanında sektörde olmayan yeni özelliklerimizle bizi göreceksiniz. Bildiğiniz gibi, dünyanın önde gelen para transferi şirketleriyle yürüttüğümüz iş birlikleri sayesinde kullanıcıların güvenilir, hızlı ve şeffaf bir şekilde yurt dışına para gönderip almalarını sağlıyoruz. Bu konuda Wise, Dlocal, TransferGo, Remitly gibi iş ortaklarımızla 91 ülkeye 54 para biriminde para transferini mümkün kılıyoruz. Bu alanda da atağımız sürecektir.

“ÖDÜLLÜ PROJEMİZ ÇİFTÇİ KART İLE TARIM EMEKÇİLERİNE DESTEK OLUYORUZ”

Başkent Çiftçi Kart ile sektörünüzde bir ilke imza attınız. Bu kart, kullanıcılarına ne gibi avantajlar sağlıyor?

FinTek'in her alanına dokunan bir şirketiz. 13 yıldır iş or-

taklarımızın hayatını kolaylaştırarak, son kullanıcılarına kusursuz finansal çözümler sunuyoruz. Sektöre yön veren bir şirketiz ve ördüğümüz bu yapı ile giderek büyüyen gücümüzü bölgeye yayıyoruz. Bugüne kadar ihtiyaç ve beklentiler doğrultusunda pek çok inovatif ürünü hayata geçirdik. Geleneksel sistemlerin göz ardı ettiği ama çok etkili hedef kitleleri finansal teknolojilerle buluşturmak da misyonlarımız arasında yer alıyor. Tarım alanına yönelik önemli bir sistemin parçasını oluşturan ve bu yıl pek çok ödül alan Başkent Çiftçi Kart da bunlardan biri.

Ankara Büyükşehir Belediyesi Kırsal Kalkınma Hamlesi kapsamında hayata geçirdiğimiz Başkent Çiftçi Kart ile tarımın gelişmesine destek olmaktan dolayı mutluyuz. Başkent Çiftçi Kart, çiftçileri üretime teşvik ederken, onlara maddi destek sağlayan ve kullanıldıkça avantajlar sunan bir sistemden oluşuyor. İçerisinde birçok ilki barındıran ve toplumu üretime teşvik eden Başkent Çiftçi Kart, United Payment ve Mastercard altyapısıyla tüm dünyada geçerli. Üretim ve dayanışmanın önemli bir nişanı ola-

“FİNTEK, ÜLKEMİZ İÇİN SIÇRAMA TAHTASI OLMAYA ADAY”

Aynı zamanda DEİK Dijital Teknolojiler İş Konseyi FinTek Komitesi Başkanı olan İlker Sözdinler, konseyin çalışmaları ve sektörün geleceğiyle ilgili de şu öngörülerini paylaşıyor:

“Türkiye'nin kıymetli markalarının globalleşmesi adına çok değerli işlere imza atan DEİK, bu alandaki gücünü Dijital Teknolojiler İş Konseyi olarak da sergiliyor. Ekonomik büyümemiz

kilit noktası olan dijital teknolojiler ekosisteminin globalleştirilmesinin amaçlandığı konsey bünyesinde biz de FinTek alanındaki tecrübe ve bilgi birikimimizle sektöre katma değer sunmaya devam ediyoruz. Sektördeki girişimleri yerli-yabancı yatırımcılarla bir araya getirerek onların başarılarını yurtdışına da taşımayı hedefliyoruz. Bu alanda yürüttüğümüz etkinliklerle pek çok girişimi yatırımcıyla

buluşturduk. 6-8 Haziran'da Amsterdam'da düzenlenecek Money2020'de DEİK ile açacağımız Türk pavilyonunda da Türk FinTek'leri olarak gövde gösterisi yapacağız. İlerleyen dönemlerde göğsümüzü kabartan girişimlerin yurt dışındaki başarılarını gururla izleyeceğimiz inaniyorum. Biz de bunun için elimizden gelen her türlü desteği vermeye devam edeceğiz.”



rak, takas komisyon gelirinin sosyal yardım fonuna devrini otomatize edecek bir sistem kurduk. Sistem, kolay bir şekilde çiftçinin kayıtlı akaryakıt, tohum, gübre bayilerinden istediği ve ekolojik dengeye uygun bulduklarını tercih ederek satın almasını mümkün kılıyor. Alanında bir ilk olan Başkent Çiftçi Kart, halihazırda 40 bine yakın çiftçiye dağıtıldı. Sisteme farklı ekolojik ihtiyaçlara cevap sunabilmesi adına neredeyse Ankara'daki tüm tohum ve gübre üreticileri ile Türkiye'nin en büyük akaryakıt istasyonlarının bayileri dahil edildi.

United Payment olarak, Ankara Sosyal Kart ile bugüne kadar 2 milyar TL üzerinde yardıma altyapı sağlamanın mutluluğunu yaşıyoruz.

“PATENTLİ AKILLI KASAMIZ İLE NAKİT YÖNETİMİNİ DİJİTALLEŞTİRİYORUZ”

Yine sektörde fark yaratan Akıllı Kasa ürününüzle ilgili bilgi verebilir misiniz?

United Payment, inovatif ürün geliştirme konusunda da öne çıkıyor. Kurumların nakit akışının daha efektif yönetilmesi adına geliştirdiğimiz patentli ürünümüz Akıllı Kasa, sahada nakdin yoğun olduğu sektörlerde nakit yönetimini dijitalleştirmeyi ve nakit optimizasyonunu sağlıyor. Firmaların ilgili lokasyonlarındaki nakitler, akıllı kasaların içine konulduğu anda, gün ve saat fark etmeksizin, firmanın banka hesabına yansıtılıyor. Böylece firma nakde 7/24 erişiyor ve nakdi anında kullanabiliyor. Akıllı Kasalarımız aracılığıyla bugüne kadar 9 milyar TL değerinde parayı dijitalleştirdik.

YENİ ÜLKE AÇILIMLARI YOLDA

Biraz da 2023 yılı hedeflerinizden bahsedelim isterseniz...

Her yıl yüzde 300 büyüme hedefini bu yıl da koruyoruz. 2023'te yeniliklerimizle işlem hacmimizi 80 milyar TL'ye, kullanıcı sayımızı 20 milyona çıkarmayı hedefliyoruz.

2023 yılı içerisinde yeni pazarlara açılacağız. Globalleşme hedefimiz kapsamında, 6-8 Haziran'da Amsterdam'da düzenlenecek ve sektörümüzün en büyük global etkinliği olarak gösterilen Money 20/20'nin en büyük sponsorları arasında yerimizi alarak Türkiye'yi temsil edeceğiz.



BJK KADIN FUTBOL TAKIMI'NIN SPONSORU UNITED PAYMENT

United Payment CEO'su İlker Sözdinler, toplumda cinsiyet eşitliğini destekleyen, sektördeki kadın çalışan ve yöneticilerin artmasını arzu eden bir şirket olduklarının altını çiziyor ve bu konuda izledikleri stratejiyi şöyle anlatıyor:

“Gerek çalışanlarımız gerek sektör gerekse toplum için örnek olacak uygulamaları hayata geçirmek ve tabuları yıkmak için çalışıyoruz. Kırsal kesimin ya da engellendiğimiz bireylerin finansal çözümlere erişimi de yine bu başlık altında işlediğimiz, kafa yordığımız bir konu. Dünyanın en önemli küresel özel sektör girişimlerinden olan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (WEPS) imzacıları arasında yer alıyoruz. Yine toplumda önyargıyla karşılanan kadın futbolunu desteklemek üzere BJK Kadın Futbol Takımı'nın şort sponsoru olduk. Kadınların toplumun her alanında saygı görmesini teşvik etmeyi amaçlıyoruz. Bu kapsamda Sabancı Üniversitesi'nin önderlik ettiği İş Dünyası Aile İçi Şiddete Karşı (BADV) projesinin üyelerinden biriyiz. Şirketimizde kadın yönetici oranımız şu anda yüzde 40'ın üzerinde. Bu oranın artması için çalışmalarımıza devam ediyoruz.”

Zirvede
38^{ynl}



Geleceğin adını propay koyduk

Uzmanlığımızı adımıza yazıyor, ödeme teknolojilerinde zirveye yeni kimliğimizle yol alıyoruz.

E Data olarak geçen 38 yılda, 10'u yeni nesil olmak üzere 166 farklı ödeme kaydedici cihaz tasarladık, ürettik ve hizmete sunduk. 38 yıllık tarihimizde Olivetti, Profilo, Farex, Telesar, SABA, Siemens, Telefunken gibi güçlü markalarla 15 farklı ülkede iki milyondan fazla satış gerçekleştirdik. Yazar kasa sektöründe açık ara ihracat lideri olduk ve gelişimine öncülük ettik. Bugün artık ürün ve hizmetlerimizle fark yaratan; donanım, yazılım ve hizmeti bir arada tek noktadan sunan bir çözüm sağlayıcısı, kısacası bir "ödemeler teknolojileri uzmanı" haline geldik.

Şimdi, gelecekte varacağımız noktayı onurlandıracak, cihaz üretiminin ötesinde tüm hizmet ve ürünlerimizi kapsayan, bizi ve işimizi çok daha iyi tanımlayan bir isim ile yol alıyoruz.

Yaptığımız işin uzmanı, ustası olarak artık yeni adımımız ve imzamız
"Propay Ödeme Teknolojileri".



propay
ödeme teknolojileri

İşletmenize finansal özgürlük kazandırmak için:

CRAFTGATE ÖDEME ORKESTRASYONU

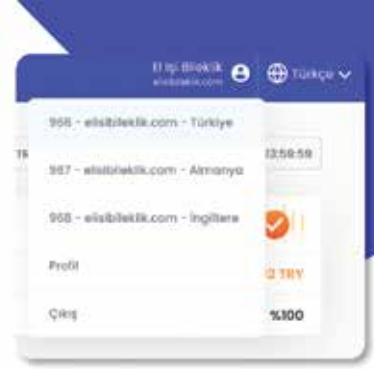
Günümüzde işletmelerin, online ödeme alma seçeneklerini çeşitlendirmek veya operasyonlarını genişletmek için çok sayıda seçeneği var. Bu bir avantaj olsa da online ödeme süreçlerini doğru şekilde yönetmek isteyen işletmeler için kafa karıştırıcı olabiliyor. Bu süreci verimli şekilde yönetebilen markalarsa rekabette birkaç adım öne geçiyor.

Online ödeme sürecinin tek noktadan yönetimine, kesintisiz ödeme deneyimiyle elde edilen ciro artışını ve ödeme giderlerini azaltan routing mekanizmaları gibi çözümleri eklediğimizde ise karşımıza “ödeme orkestrasyonu” çıkıyor.

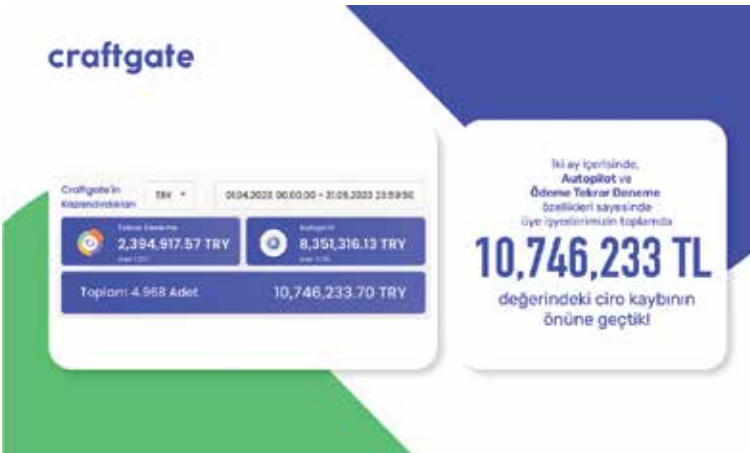
İşte Craftgate, online ödeme alan işletmelere finansal özgürlük kazandıran ve bu süreçte ihtiyaç duydukları her şeyi tek bir noktadan karşılama olanağı sağlayan bir ödeme orkestrasyonu aracı...

craftgate

İşletmelere, bünyelerindeki farklı markaların ve şubelerin online ödemelerini ayrı panellerden yönetebilme imkanı sunuyoruz!



craftgate



Ödeme komisyonu kaynaklı giderler azalıyor!

Craftgate'in ödeme orkestrasyonu teknolojisiyle üye işyerleri, web sitesi ve/veya mobil uygulamalarına gelen ödemeleri onlar için en avantajlı şekilde yönlendirecek “routing” mekanizmalarından ve 21 farklı katma değerli servisten yararlanabiliyor. Gelen ödeme talebi, üye işyerinin anlaşmalı olduğu sanal POS veya ödeme kuruluşları arasında en düşük komisyon oranına sahip olandan geçirilerek ödeme giderleri azaltılıyor.

Kesintisiz ödeme deneyimiyle cirolar artıyor!

Online ödeme alan işletmeler, anlaşmalı olduğu sanal POS veya ödeme kuruluşlarında herhangi bir kesinti olduğunda ciddi ciro kayıpları yaşayabiliyor. Markanın müşteri deneyimi de olumsuz etkileniyor. Sadece ciro değil, mevcut müşteri de kaybedilebiliyor. Craftgate'in kart saklama, kapalı devre cüzdan, link ve QR kod ile ödeme de dahil olmak üzere sistemsel ödeme hatalarında veya sanal POS/ödeme kuruluşlarında yaşanan kesintilerde dahi ödeme alma imkanı sağlayan çözümleri ise üye işyerlerinin bu kesintiler sırasında yaşayabileceği olası ciro kaybını önüyor.

Craftgate tarafından geliştirilen Autopilot özelliği, herhangi bir kesinti veya arıza halinde ilgili sanal POS veya ödeme kuruluşunu devre dışı bırakıyor ve ödemelerin çalışan sanal POS veya ödeme kuruluşundan geçmesini sağlıyor. Craftgate, Autopilot özelliği sayesinde sadece son 2 ayda üye işyerlerine 10.746.233 TL değerinde tutarı kazandırdı.

Global ödeme şampiyonları, üye işyerlerinin hizmetinde!

Bir markanın operasyonlarını taşıdığı yurt dışı pazardaki online ödeme süreçlerini doğru şekilde kurgulaması, o ülkede elde edeceği başarıyı da doğrudan etkiliyor. Craftgate, üye işyerlerinin operasyonlarını taşıdığı her ül-

craftgate

Yurt dışı ödeme süreçlerinde üye işyerlerimizin ilk durağıyız!



kede Stripe, Payoneer, PayPal, AliPay, Klarna, Afterpay, Clearpay, Braintree, Paytabs gibi ödeme kabul oranı yüksek kuruluşlarla anlaşma yapmasını sağlıyor.

Dünyanın her yerinden farklı para birimleriyle ödeme almak isteyenler için de ilk durak yine Craftgate oluyor. Şirket, TL'nin yanı sıra Amerikan Doları, Euro, İngiliz Sterlini, Brezilya Reali, Arjantin Pesosu, Çin Yuanı, Birleşik Arap Emirlikleri Dirhemi ve Irak Dinarı olmak üzere 9 farklı para biriminde ödeme almalarını destekliyor.

Üye işyeri ihtiyaçları için en uygun fraud yönetimi!

Her işletmenin şüpheli işlem yönetimindeki ihtiyaçları ve dinamikleri farklı olabiliyor. Craftgate, bu noktada genel geçer bir çözüm yerine üye işyerlerinin ihtiyaçları doğrultusunda özelleştirilmiş bir fraud yönetimi sunuyor.

Böylece riskli olmayan işlemlerin engellenmesinden kaynaklanan ciro kayıplarına da engel oluyor. Esnek kural yönetimi doğrultusunda üye işyerleri, belirledikleri kriterlere takılan şüpheli işlemleri listeleyip inceliyor, gerekiyorsa iptal ediyor.

Alt markalar ve şubelerin online ödemeleri için ayrı ayrı takip imkanı!

Yurt içi veya dışında yüksek hacimli operasyon yapılarına sahip işletmeler için online ödeme süreçlerini detaylı ve etkili şekilde yönetmek hem yönetsel bir ihtiyaç hem de raporlama süreçleri için bir gereklilik. Craftgate'in bu noktada sunduğu "Holder Account" yapısı, işletme bünyesindeki farklı markaların ve yurt içi veya yurt dışındaki şubelerin tüm online ödeme süreçlerini ayrı hesaplar üzerinden yönetme imkanı tanıyor.

CRAFTGATE'İN MUTLU ÜYE İŞYERLERİ: "DIŞARIDAN ÜRÜN HİZMETİ ALDIĞIMIZ EN İYİ FİRMASINIZ!"

Kurulduğu günden bu yana üye işyerlerinin bir ürün şirketinden alabilecekleri en iyi destek hizmetini almasını önceliklendiren Craftgate, üye işyerlerinin ihtiyaçları olduğunda, ürünü geliştiren mühendislerin kendisinden destek alabilmelerini sağlıyor. Craftgate ekibi, üye işyerlerinin "dışarıdan ürün hizmeti aldığımız en iyi firmasınız" şeklindeki görüşlerinin, ürün kalitesinin yanı sıra, alanında uzman ekibe de bir övgü olduğu biliyor ve bundan mutluluk duyuyor.



FORMICA, YAPAY ZEKA ALANINDA AR-GE ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRÜYOR

Kural performansı katlandı, yanlış alarm sayısı yarı yarıya düştü!

Formica'nın makine öğrenmesi modeli LightGBM, belirlenmiş kuralların yakaladığı fraud işlemlerinin yüzde 97'sini tespit edebiliyor. Yanlış alarm sayısını ise yüzde 52 oranında azaltıyor...

Son yıllarda elektronik cüzdan teknolojisi giderek artan bir şekilde popülerlik kazanıyor. E-cüzdanlar, kullanıcılarına hem daha kolay bir hizmet sunuyor hem de işlemlerin daha hızlı gerçekleşmesini sağlıyor. Ancak bu popülerlik ve kolaylık e-cüzdan alanında yapılan fraud işlemlerinin artmasına yol açıyor. Fraud'u önlemek için oluşturulan kurallar ise yanlış alarmlara sebep olabiliyor. Formica ise e-cüzdanlardaki fraud işlemleri engellemek için yapay öğrenme metodlarından faydalaniyor. Bu alanda etkili bir çözüm sunmaya yönelik araştırmalar yürütüyor. Makine öğrenmesi algoritmaları işaretlenmiş veriyle eğitildiğinde sağladığı tahminleme performansı, geleneksel yöntemlerle kıyaslandığında oldukça başarılı sonuçlar elde ediliyor.

Yanlış alarm sayısı yüzde 52 azaldı

Formica, 500 binden fazla işaretlenmiş e-cüzdan işlemini kullanarak eğittiği makine öğrenmesi modeli LightGBM ile kuralların performansını ikiye katlıyor. Eğitilen model, 1 aylık veriyle test edildiğinde kuralların yakaladığı fraud işlemlerinin yüzde 97'sini tespit edebiliyor. Aynı zamanda yanlış alarm sayısını yüzde 52 oranında azalttığı görülüyor.

Yanlış alarmların sayısındaki bu büyük düşüş, fraud takımlarının iş yoğunluğunu da azaltıyor. Bununla birlikte, makine öğrenmesi algoritmalarının fraud tespitinde kullanımı, fraud takımlarının kural yazma süreçlerini ortadan kaldırarak verimliliklerini artırmasını sağlıyor.

RNN ile müşteri bazında öğrenim de mümkün olacak

Formica, Ar-Ge çalışmalarına derin öğrenme algoritmaları kullanarak müşteri bazında öğrenim imkanı sunacak yinelemeli sinir ağları (RNN) ile ilerlemeyi planlıyor. RNN, aynı cüzdanın tüm işlemlerini en başından itibaren sırasıyla işleyerek geçmiş işlemlerine ve işlem alışkanlıklarına dayalı bir fraud tespiti yapıyor. Bu modelin, kuralların yakalayamadığı sıralı fraud işlemlerini tespit etmesi ve yanlış alarm sayısını daha da düşürmesi bekleniyor.



ParamPOS Kazandırır

%0,56
Komisyon
Oranı*

23
Banka
Tek
POS'TA

**Ertesi
Gün
Tahsilat**



param.com.tr | 0850 988 88 88



Param, TURK Elektronik Para A.Ş. markasıdır. TURK Elektronik Para A.Ş., TCMB gözetimi ve denetiminde faaliyet gösteren bir Elektronik Para Kuruluşudur.

#ParadanFazlası

PARAM

*%0,56 komisyon oranı, ParamPOS ile yapılan tahsilatların Param Business Kart hesabınıza aktarılması koşulu ile geçerlidir.

PAVO, Android POS'ta da ZİRVEYİ ZORLUYOR

250 binin üzerinde yazarkasa POS cihazıyla pazarın önemli oyuncularından biri olan PAVO, bu yılın ilk yarısında Android POS satışlarında da büyüme ivmesini hızlandırdı. PAVO Genel Müdürü Ercan Taşkesen, "İşletici kuruluş lisansını aldıktan sonra 20 bin adet yeni nesil Pavo Android cihaz satışına ulaştık. Yılın kalan bölümünde hem yeni sektörlere gireceğiz hem de pazar payımızı artıracacağız" diyor...



Ercan Taşkesen
PAVO Genel Müdürü

Aktif Bank iştiraklerinden PAVO, yeni nesil ödeme sistemlerindeki hizmet yelpazesini genişletmeyi sürdürüyor. ÖKC lisanslı 250 binin üzerinde yazarkasa POS cihazıyla sahaya yayılan PAVO, pazar payını yüzde 20'lere taşıdı. 2020 yılından itibaren yeni nesil ödeme çözümlerini çeşitlendirmek için çalışan PAVO, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın 507 no'lu tebliği uyarınca ödeme sistemlerinde ortaya çıkan yeni iş modellerine de adapte oldu. İşletici kuruluş, özel entegratörlük, Android tabanlı çözümler, BKM TechPOS, ERP ve proje bazlı ödeme sistemleri yazılım geliştirmelerini de faaliyetlerine dâhil eden PAVO'nun gelecek planlarını Genel Müdür Ercan Taşkesen ile konuştuk...

PAVO geçen yıl ne gibi yeniliklere, gelişmelere imza attı? Yılı nasıl kapattınız?

PAVO olarak vizyonumuz, ödeme sistemleri alanında yenilikçi ödeme ve tahsilat çözümleri sunarak ülkemizin öncü, güvenilir finansal teknoloji şirketi olmak. Bu vizyon ışığında, teknolojiye gelişmeleri ve regülasyondaki değişiklikleri yakından takip ederek yazarkasa dünyasından yeni nesil ödeme sistemleri dünyasına geçiş yapan ilk dört firmadan biri olduk. Bu yeni döneme hızla adapte olmak için bir yandan yazarkasa alanındaki tecrübelerimizden beslenirken, bir yandan da geçmiş dünyanın eksikliklerini yeni dünyada kurgulamak adına titiz ve detaylı çalışmalar yürüttük. Geçmişin kapalı devre sistemleri yerine güvenli bir yazılımın akıllı ve mali cihazlarla beslendiği, cihazların ve uygulamaların uzaktan yönetildiği, maliyetli ve meşakkatli saha operasyonlarının azaltılarak müşteriye hem maliyet avantajı hem de katma değerli hizmetlerin sunulduğu, cihazların üzerinde yer alan yeni uygulamalarla müşterilere yeni gelir fırsatlarının sağlandığı bir evren kurguladık. Bu bakış açımızın temel taşlarını yenilikçilik, müşteri odaklı ve işbirlikçi yaklaşım, güçlü Ar-Ge kaynağı, güvenli sistem altyapısı, nitelikli ürün ve hizmet yelpazesi olarak belirledik. 50 kişilik heyecanlı, özverili, motive, birbirini tamamlayan güçlü bir ekip oluşturduk. Kendi alanlarında sektörün önde gelen yönetici kadrolarının liderliğinde takım arkadaşlarımızın gelişimine katkıda bulunarak, birbirimizden beslenerek ve öğrenerek 2022 yılını tatlı bir yoğunlukla tamamladık.

2022'nin ilk yarısında ürün, hizmet ve saha yapılanmamızı tamamlamıştık. Yılım ikinci yarısında da katma değerli ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizin beğenisine sunduk. Sahadan gelen pozitif geri dönüşlerin mutluluğu ve şevkiyle 2022 yılında birçok özel sektör ve kamu projesini hayata geçirerek, sektörel bazlı çözümlerimizi ortaya koyduk ki bunların başında finans, kurye/kargo, havacılık, sağlık, ulaşım, HoReCa (otel-restoran-kafe) ve kuyum sektörleri geliyor. Özellikle üye işyeri yönetim paneli, sınırsız e-belge üretimi gibi başlıklarda önemli çalışmalar yaptık.

2023'ün ilk 6 ayını nasıl geçirdiniz? Yıl sonu hedeflerinizi, beklentilerinizi de öğrenebilir miyiz?

2023 yılı için hedeflerimizi saha yaygınlaşması, çözüm ortaklarımızın sayısının artırılması, yeni sektörlerle giriş, sektörel genişleme ve finansal kuruluşlarla iş birlikleri olarak belirlemiştik. Bu anlamda bir yandan akıllı ve mali Android POS'larımızla sahada yaygınlaşırken, bir yandan da yeni sektörlerle girdik. Hizmet verdiğimiz sektörlerde de butik uygulama ve çözüm setleri geliştirdik. Teknoloji odaklı yaklaşımımızı sürdürerek, harici satış entegrasyon onayını Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan (GİB) alan ilk işletici kuruluş olarak mühendislik gücümüzü bir kez daha gösterdik. Yazarkasa dünyasında katma değerli uygulamalarıyla sektöre yön veren bir şirket olarak, yeni nesil ödeme sistemleri dünyasında da 2023 yılı sonu itibarıyla gerek pazar payı olarak gerekse sunduğumuz ürün-hizmetlerimiz ve sektörel çözümlerimizle fark yaratmaya devam edeceğiz.

PAVO'nun satış performansı ile ilgili bilgileri de paylaşabilir misiniz?

2022'yi hedeflerimizin üzerinde bir performansla kapatmıştık. Bu yılın ilk yarısına da Android POS satışları anlamında hızlı bir başlangıç yaptık. İşletici kuruluş lisansımızı aldıktan sonra Haziran 2022'den bu yana geçen 1 yıllık dönemde 20 bin adet yeni nesil PAVO Android cihaz satışına ulaştık. Daha da önemlisi 1 yıl gibi kısa bir sürede 10'un üzerinde farklı sektöre özgü çözümler geliştirdik. Bu anlamda çalışmalarımız artarak devam ediyor.



Biraz da PAVO'nun gelecek planlarından ve hedeflerinden bahsedebilir misiniz?

PAVO olarak yenilikçi teknolojileri odağına alan yapılanma ve bu yapının sürdürülebilirliğine yönelik çalışmalarımıza önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz. İş birliği yaklaşım ve paylaşım kültürüyle ülkemizde ve yakın coğrafyamızda güçlü çözüm ortaklıkları ağımızın genişlemesini sağlayacağız.

Türkiye'nin en kapsamlı finansal teknoloji ekosistemi olan Aktif Bank ailesinin bir üyesi olarak, bu ekosistemin sağladığı sinerjiden maksimum faydayı sağlayarak ülkemize hizmet etmeye devam edeceğiz.

İŞLETİCİ KURULUŞ NEDİR, HANGİ FAYDALARI SAĞLAR?

VUK (Vergi Usul Kanunu) 507 sıra numaralı tebliğde tanımlanan finans kuruluşu veya ödeme kaydedici cihaz üreticilerinden, GMÖEBY sistemini işletmek üzere Hazine ve Maliye Bakanlığına yetkilendirilen ve sistemin işletilmesi nedeniyle bakanlık, başkanlık ve sistem kapsamındaki hizmetlerden yararlanana karşı asli sorumluluğu

olan kuruluşlardan her biri "işletici kuruluş" olarak nitelendiriliyor. PAVO Finansal Teknoloji Çözümleri de GİB tarafından yetkilendirilmiş işletici kuruluş lisansını ilk alan 4 kurumdan biri konumunda. İşletici kuruluş, mükelleflere tek muhatap, ödeme aracı ve uygulama çeşitliliği, tek maliyet gibi avantajlar sağlıyor. İşletici kuruluşla çalışan

işletmeler ise tüm satış, faturalama ve tahsilat işlemlerini elektronik ortama aktararak zaman ve maliyet tasarrufu elde ediyor. Ayrıca, ÖKC/EFT POS gibi diğer tahsilat yöntemlerindeki zorunlu evrak basımı, kağıt/kırtasiye, mali hafıza gibi maliyetleri ortadan kaldırıyor. İşletmeler tablet, telefon ve farklı donanımlarla tüm ödemelerini özgürce alabiliyor.



Açık bankacılığın güvenliği PROCENNE'e emanet

ProCrypt HSM ailesi, Bulut HSM ve mobil uygulama güvenliği kütüphanesi EndCrypt sayesinde açık bankacılık sürecindeki tüm veriler üst düzey güvenlik altında...



procenne
DIGITAL SECURITY

Son yıllarda çeşitli kavramlar hayatımıza girdi ve bu konularda gerek uzmanlar gerek sektör temsilcilerinin konuşma ve tartışmalarına şahit oluyoruz. Özellikle salgının patlak vermesiyle birlikte finans ve ödeme sistemleri sektöründe pek çok yenilikle karşılaştık. Bu yeniliklerden biri de “açık bankacılık” oldu. Bu tür kavramlar sayesinde hem kurum ve kuruluşların iş yapış modelinde hem de müşteri alışkanlıklarında pek çok değişiklik ortaya çıkıyor.

Salgın sebebiyle hızlanan dijitalleşme, açık bankacılık gibi uygulama ve hizmetlerin de güvenliğine dair çeşitli riskler ya da tartışmaları da beraberinde getiriyor. Özellikle bu dönemde dijital dünyada yaşanan bazı üzücü olaylar hem kullanıcıları hem de bu hizmet ve uygulamaları sunan kurum ve kuruluşları oldukça tedirgin ediyor. Çünkü bu tür uygulamalar sayesinde zaman ve mekân sınırı ortadan kalkıyor, birey ve kurumların imkanları ya da tercihleri doğrultusunda işlemlerini gerçekleştirebilme imkânı doğuyor. Hal böyle olunca da kötü niyetli kişi ve kurumların saldırılarına açık hale geliyor bu sistemler.

Rızayla verinin paylaşılması durumunda güvenlik üst düzey olmalı

İşte bu noktada Procenne devreye giriyor. Türkiye'nin HSM üreticisi ve Ar-Ge merkezi Procenne, dijital dünyadaki sınırlarımızı korumak için ürün ve çözümleriyle risklere karşı çalışmalar yürütüyor.

Açık bankacılık sistemi sayesinde gerekli güvenlik alt yapısını sağlayan bazı firmalar, banka müşterilerinin rızasıyla bilgilerini kullanarak yeni ürün ve hizmet geliştiriyor. Paylaşılan bilgiler müşterilerin tercihleri ve davranışlarına ait çok sayıda bileşene sahip olduğu için de bilgilere ulaşan firmalar için maden değerinde oluyor.

Bankalar tarafından müşterilerin izin verdiği bilgilerin ilgili firmalarla paylaşılması her ne kadar mevzuatsal olarak paylaşılan verinin güvenliğinin sağlanmasıyla mümkün olsa da verinin bir yerden bir yere aktarımı her zaman için çok dikkat edilmesi gereken bir durum olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle kötü niyetli birey ve kurumların da olduğunu düşünürsek sürekli tetikte olmak ve tedbiri asla elden bırakmamak gerekiyor.

Açık bankacılık sistemine yönelik işlemlerin en üst düzeyde güvenliğe sahip olabilmesi, Procenne tarafından sunulan ürün ve çözümlerle sağlanıyor. Üretilen ürün ve çözümlerin tamamının veri güvenliğini sağlamaya yönelik olması sebebiyle açık bankacılık tarafında Procenne ayrı bir öneme sahip. Çünkü kişisel ya da finansal verilerin aktarımının söz konusu olması, Procenne ürün ve çözümlerinin gerek veriyi sağlayan gerekse edinen kurum ve kuruluşlar için yol kazalarının önüne geçilmesinde büyük bir yer kaplıyor. ProCrypt HSM ailesi, Bulut HSM ve mobil uygulama güvenliği kütüphanesi EndCrypt sayesinde açık bankacılık sürecinde tüm verilerin üst düzey güvenliği Procenne tarafından sağlanıyor. ☹

YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI

YATIRIM
SİGORTA GÜVEN
VİZYON
GELECEK
GAYRİMENKUL KAZANÇ
FİNANS POTANSİYEL

Türkiye’de ilk kez, değerini sigortanın garantisi ve finansın gücüyle yükselten bir yatırım ortaklığı var... MHRGYO.

Şehrin kalbinde, iş dünyasının beklentilerini karşılayan, uluslararası otoritelerin ödüllendirdiği yıldız yatırımı Quick Tower’ı hayata geçiren MHRGYO, yepyeni projelere hazırlanıyor. Finansal gücünü, konut sektöründe yeni finansal modeller geliştirmek, getiri potansiyeli yüksek projeler gerçekleştirmek için kullanıyor.

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr



Müşteri tanıma ve mevzuat uyumu için öncü bir yaklaşım: SANCTION SCANNER

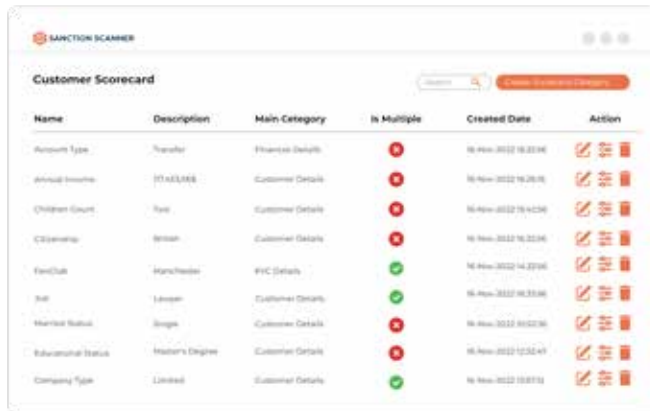
Potansiyel riskleri tanımlayıp ölçme, kontrol edip yönetme süreci önemini her geçen gün artırıyor. Deloitte tarafından yapılan “Küresel Finansal Hizmetler Risk Yönetimi Anketi”ne göre, işletmelerin risk yönetimine yönelik ilgisi de bu doğrultuda artmaya devam ediyor. Ankete katılan şirketlerin yüzde 92’sinde risk yönetimi, üst düzeyde (CRO) temsil ediliyor. Yüzde 60’ı da risk kültürünü geliştirmek için çeşitli çalışmalar yürütüldüğünü belirtiyor. Araştırma, bir yandan da sürekli artan yasal gerekliliklere uyum (yüzde 79) konusunda zorluklar yaşandığını ortaya koyuyor. Katılımcıların yüzde 87’si, yasal reformlara uyum maliyetlerinin arttığını düşünüyor.

Skor kartı nasıl oluşturuluyor?

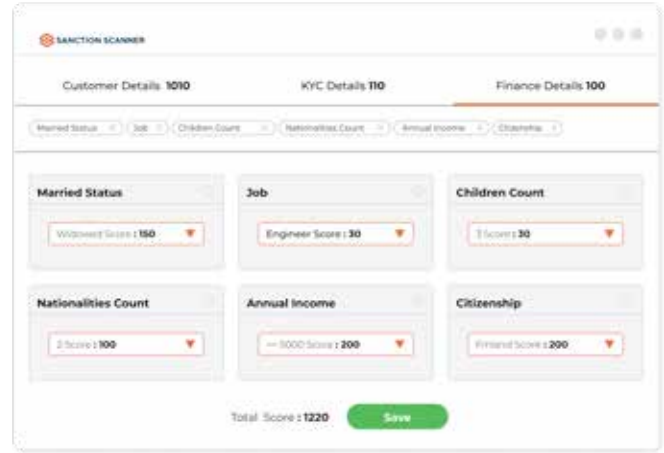
Sanction Scanner, risk yönetimi ve regülasyonlara uyum konusunda artan ihtiyaçlara karşı bütüncül çözümler sunuyor. Bu çözümlerin başlıca amacı ise müşterilerin/kullanıcıların şirketleriyle başlayan yaşam döngüsü süresince karşılaşılabileceği tüm risklere karşı önlemler geliştirmek.

KYC (müşteri tanıma) prosedürleriyle başlayan müşteri edinme ve hesap açma süreci, Sanction Scanner tarafından derinlemesine ele alınıyor. Şirket, öncelikle müşterinin sağladığı bilgileri kullanarak bir profil oluşturuyor. Ardından yerel ve küresel otoriteler tarafından sağlanan listeler ve büyük veritabanlarında bulunan sonuçlarla bu bilgiler güçlendiriliyor. Ayrıca, şirketlerin sektör, büyüklük ve risk iştahı gibi özelliklere eklediği ek göstergelerle müşteri bazında bir risk skor kartı oluşturuluyor.

Oluşturulan profil ve risk seviyelerinin belirlenmesi, müşterilerin ilgili firmayla yapacağı tüm işlemlerde belirleyici bir filtre olarak kullanılabilir. Sanction Scanner ürünleri sayesinde şirketler, müşterileriyle ilişkilerini yönetirken daha bilinçli kararlar alıp potansiyel riskleri önceden tespit edebiliyorlar.



Name	Description	Main Category	Is Multiple	Created Date	Action
Account Type	Transfer	Finance Details	✖	16-Nov-2022 16:22:04	✖ ✖ ✖
Annual Income	10,453,068	Customer Details	✖	16-Nov-2022 16:22:06	✖ ✖ ✖
Children Count	Two	Customer Details	✖	16-Nov-2022 16:22:06	✖ ✖ ✖
Citizenship	British	Customer Details	✖	16-Nov-2022 16:22:06	✖ ✖ ✖
Employment	Handmade	KYC Details	✔	16-Nov-2022 16:22:06	✖ ✖ ✖
Job	Lawyer	Customer Details	✔	16-Nov-2022 16:22:06	✖ ✖ ✖
Married Status	Single	Customer Details	✖	16-Nov-2022 16:22:06	✖ ✖ ✖
Educational Status	Master's Degree	Customer Details	✖	16-Nov-2022 16:22:06	✖ ✖ ✖
Company Type	Linked	Customer Details	✔	16-Nov-2022 16:22:06	✖ ✖ ✖



Sanction Scanner formu, Customer Details (10/10), KYC Details (11/10) ve Finance Details (10/10) bölümlerine ayrılmıştır. Her bölümde farklı alanlar ve puanlar yer almaktadır. Örneğin, KYC bölümünde 'Married Status' (Widowed Score: 150), 'Job' (Engineer Score: 30) ve 'Children Count' (1 Score: 30) gibi alanlar görülmektedir. Ayrıca 'Nationalities Count' (2 Score: 100), 'Annual Income' (10000 Score: 200) ve 'Citizenship' (British Score: 200) gibi alanlar da bulunmaktadır. Formun alt kısmında 'Total Score: 1220' ve 'Save' butonu yer almaktadır.

Sanction Scanner çözümleri, finans sektöründen ve yasal süreçlere hakim kişilerden oluşan uzman bir ekip tarafından destekleniyor. Regülasyonlara uyumu kolaylaştırıp aynı zamanda itibar korumaya yardımcı olan bu çözümler, güçlü veritabanı ve analitik yetenekleri sayesinde güvenilir, hızlı ve etkili bir şekilde risk yönetimi sağlıyor.

Sürekli güncel ve dinamik bir sistem

Müşteri yaşam döngüsünün ilerleyen evrelerinde, Sanction Scanner tarafından gerçekleştirilen işlemler, kurumun belleğinde depolanmak üzere veri haline dönüştürülüyor. Bu aşamada, gelişmiş yapay zeka ve makine öğrenmesi teknolojileri devreye giriyor ve müşteri hareketlerindeki şüpheli aktivitelerin tespiti ile riskli işlemlerin belirlenmesinde önemli bir rol oynuyor.

Sanction Scanner, kullanıcıların davranışlarını analiz ederek, potansiyel risklerin tespiti için geliştirme konusunda öncü bir yaklaşım benimsiyor. Yapay zeka algoritmaları, kullanıcıların geçmiş işlemlerini ve eylemlerini inceleyip tipik davranış kalıplarını öğrenerek anormal hareketleri tespit edebiliyor. Bu sayede şüpheli faaliyetler veya riskli işlemler hızla belirlenip ilgili ekiplere bildirilebiliyor. Müşteri verilerinin sürekli güncel tutulması ve sistemlerin dinamik hale getirilmesi önemli bir özellik. Sanction Scanner sayesinde değişen veriler otomatik olarak algılanıp veritabanları güncelleniyor. Bu sayede yeni regülasyonlar, yasal değişiklikler ve risk profillerindeki güncellemeler hızlı bir şekilde yansıtılabiliyor. Bu süreç, müşterilerin risklerinin güncel tutulması ve her zaman en doğru bilgilere dayalı kararlar alınması açısından kritik öneme sahip.

Özete Sanction Scanner, finansal hizmetler sektöründe risk yönetimi ve regülasyonlara uyum konusunda 360 derece kapsayıcı ve birinci sınıf bir çözüm sunuyor. ☺

Regülasyonlar Arttıkça Endiřeleriniz Artmasın

Sanction Scanner ile finansal suçlara karşı korunun ve
yüzlerce ulusal ve uluslararası regülasyona uyumlu hale gelin!

AML Müşteri ve işlem Tarama

M řterilerinizi ve finansal işlemleri,
sürekli güncellenen dünya çapındaki
veri listeleriyle gerçek zamanlı takip edin.

şüpheli işlem izleme ve Fraud

Müřterilerinizin olası şüpheli aktivitelerini
anlık takip edin ve finansal suçlardan
ve gelir kayıplarından koruyun.

Müşteri Risk Deęerlendirmesi

M řterilerinizi risk grupları, risk iştahınız
ve diğer faktörlere göre deęerlendirip
kategorize ederek riskinizi en aza indirin.

iř Yaptığınız şirketleri Tanıyın

Gerçek faydalanıcıları, gizli ortakları ve
diğer kritik bilgileri tespit ederek
řirketinizi sürpriz risklerden koruyun.



Demo talep et,
řirketini güvende
tutmak için ilk adımı at

sanctionscanner.com 



Sipay, açık bankacılık SERTİFİKASI aldı!

FinTek sektörünün lider şirketlerinden Sipay, alanında bir ilke imza atarak, açık bankacılığı da hizmetleri arasına ekledi. Bu gelişmeyle birlikte kullanıcılar Sipay Mobil üzerinden hesapları arasında para transferi yapabilecek, bankalardaki bakiyelerini anlık olarak görüntüleyebilecek...



Semih Muşabak
Sipay CEO'su

Finansal teknoloji sektörüne 2018 yılının son aylarında “ödeme sistemleri alanına yenilikçi ve dinamik çözümler sunma” mottosuyla giriş yapan Sipay, 16 Mayıs 2023 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan tebliğle birlikte ödeme

ve elektronik para kuruluşu faaliyet izin kapsamını genişletti. FinTek sektöründe bir ilke imza atarak açık bankacılığı da hizmetleri arasına ekleyen Sipay, dijital cüzdanı üzerinden kullanıcılarına farklı banka hesap hareketlerini görüntüleme ve para transferi yapma imkânı sunuyor.

“1 hafta içinde açık bankacılık hizmeti sunmaya başladık”

Sipay CEO'su Semih Muşabak, lisans genişlemesiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Her ne kadar global tecrübeye sahip yönetici kadrosuyla yola çıkmış olsak da startup ruhunu hiç kaybetmedik. Henüz beşinci yılımızı doldurmadan FinTek sektöründe öncü bir rol üstlendik. Merkez Bankası tarafından açık bankacılık alanındaki faaliyet genişlememizin açıklanmasının üzerinden daha 1 hafta geçmeden Sipay kullanıcılarına bu hizmetleri sunmaya başlamaktan dolayı mutluyuz ve gururluyuz. Yıllardır sektör olarak hayalini kurduğumuz yapıda, ilk banka dışı finansal kuruluş olarak yerimizi almamız bizim için son derece gurur verici. Henüz dönüşümün daha çok başındayız. Bundan sonraki süreçte de açık bankacılıkla birlikte kullanıcılarımıza katma değerli hizmetler sunmanın yanı sıra finansal hizmetlere kolay ve avantajlı şekilde ulaşmalarını sağlamaya hız kesmeden devam edeceğiz.”

“En hızlı büyüyen FinTek şirketi”

2018 yılının son aylarında kurulan Sipay'ın sektörde yüzde 10'dan fazla pazar payıyla ilk 3 marka arasında yer aldığına dikkat çeken Muşabak, “Özellikle 2022 yılının başından itibaren inovatif ürünlerimizin sahada kullanımı daha hızlı yaygınlaştı. Bankalara karşı rekabet değil rekaberlik içinde bulunarak, bankaların verdiği hizmetlerle bizim sunabileceğimiz çözümleri birleştirip müşterilerimizin finansal ihtiyaçlarını tek bir noktadan karşılamak üzerine aksiyonlar alıyoruz. 360 derece FinTek mottosuyla birçok ürünü ayrı ayrı değil bütünlük olarak sunuyoruz. Bugün geldiğimiz noktada en hızlı büyüyen FinTek şirketi” diyor.

2023 yılının ilk çeyreğinde 2022'nin aynı dönemine kıyasla aracılık ettikleri işlem sayısında 14.5 kat artış olduğunu vurgulayan Semih Muşabak, işlem hacmi, üye işyeri ve kullanıcı sayısı ile ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: “Bu işlemlerde geçen hacimlerde 12.5 kat, üye işyeri sayısında ise 4 kat artış yaşadık. Uçtan uca çözüm sunmayı her zaman odağımıza aldığımız dijital cüzdan tarafında 2023 yılının ilk çeyreğinde white label hizmetlerimizle birlikte 1 milyondan fazla kullanıcıya ulaştık. Sipay markası altında ise 100 bin kullanıcıyı aştık. Kurulduğumuz günden bu yana inovatif çözümlere odaklanıyor, tüm ürün ve çözümlerimizi kendimize ait yazılımlarımızla yapay zekâ teknolojilerini etkili bir şekilde kullanarak geliştirerek sunuyoruz. FinTek sektörünün geleceğine yön vermeye devam edeceğiz.”

SİPAY AR-GE MERKEZİ KAPILARINI AÇTI

Sipay, kısa süre önce Ar-Ge Merkezi'nin kapılarını açtı. 45 kişilik Ar-Ge ekibiyle finans alanında yenilikçi teknolojiler geliştiren Sipay, küresel ölçekte çözümler geliştirip yurt dışında da sektörde öncü ve lider markalar arasında yer almayı hedefliyor. Semih Muşabak, Ar-Ge çalışmalarıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

“Sipay olarak projelerimizde sadece hazır teknolojiler kullanılmıyor, literatüre katkı sağlayacak teknoloji geliştirme çalışmaları da yapıyoruz. Geliştirdiğimiz teknolojilerden ve projelerden elde ettiğimiz 3 patent başvurumuz ve uluslararası 3 bilimsel yayıncımız bulunuyor. Ar-Ge Merkezi'ni devreye almamızla birlikte hedefimiz her Ar-Ge projemizden en az bir bilimsel yayın oluşturmak ve her yıl en az bir patent başvurusu yapmak. Ar-Ge faaliyetleri kapsamında stratejik olarak üniversitelerle iş birliği içerisinde çalışıyoruz. Beykent ve Marmara Üniversiteleri ile iş birlikleri geliştirdik. Önümüzdeki dönemde üniversite iş birliklerini daha da genişletmeyi planlıyoruz. Aynı zamanda birçok sanayi kuruluşu ile Ar-Ge odaklı iş birlikleri yapıyor ve ortak projeler geliştiriyoruz.”

Açık Bankacılık



İNGİLTERE, DUBAİ VE AZERBAIJAN'DA HİZMET VERMEYE HAZIRLANIYOR

Sipay CEO'su Semih Muşabak, finansal teknolojiler alanında global pazarda söz sahibi olan bir firma olma vizyonuyla hareket ettiklerini belirtiyor. Muşabak, küresel açılım stratejilerini ise şöyle açıklıyor: “Önceliğimiz orta ve uzun vadede global bir marka olup ülkemizi

finansal teknolojiler alanında yurt dışında temsil etmek ve bulunduğumuz coğrafyaya değer kazandırmak. Dünya genelinde bir yeniliği Türkiye pazarına sunmaktan öte globaldeki ihtiyaçları bulup, teknolojimizi yurt dışına ihraç edebilecek düzeye getirmeyi hedefliyoruz.

Globalde üst sıralarda yer alan bir marka olma vizyonumuzu desteklemek amacıyla yakın zamanda İngiltere, Dubai ve Azerbaycan lokasyonlarında hizmet vermeye başlayacağız. Hizmet verdiğimiz ülke sayısını artırmak için de çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor.”

“4Pay Ödeme Sistemleri Yönetim Platformu” ödeme dünyasına can suyu olacak!

tech4pay®

Geleceğin teknolojisi ve sektörün ihtiyaçları gözetilerek Tech4Pay tarafından geliştirilen uçtan uca bütünlük kart/bankacılık paketi 4Pay, şirketin en önemli ürünü olarak pazara çıkmak üzere gün sayıyor.

Platform, Türkiye’den sonra Tech4Pay’in Kuzey Amerika başta olmak üzere başlattığı ihracat atağıyla yurt dışına da açılacak.

2024 yılının ilk yarısına kadar ihracat hedefini yüzde 100 artırarak 5 yıl içinde küresel bir marka olmayı hedefleyen Tech4Pay’in geliştirdiği ürünlerle ilgili yenileme çalışmaları da tüm hızıyla devam ediyor

Deneyimli yazılım mühendislerinin başarısı

Tech4Pay’in mühendislerden oluşan ekibi, bu çatı altında toplanmadan önce ödeme sistemleri alanında dünyada birçok ilke imza atarak deneyim kazanmıştı. Kazanılar başarılar ve ürünlerle ilgili çıkarılan dersler sonucunda geliştirilen “4Pay Ödeme Sistemleri Yönetim Platformu” ödeme sistemleri alanında faaliyet gösteren her ölçekten kurumun ihtiyacını karşılayabilecek şekilde ve kurumların kendi iş süreçlerini de dahil edebileceği, bulutta çalışan bir platform olarak tasarlandı. Avantajlı yapısı sayesinde, düşük işlem hacmine sahip işletmeler daha az seviyede donanım ve hizmet kaynağı ayrarabilecek. Zengin geliştirici platform seçenekleriyle kurumlar, kendi iş modellerini de uygulama imkanına sahip olacak. Bu da kurumlara,

kendi pazarlama stratejilerini hızlı ve hizmetten bağımsız şekilde geliştirme imkânı sağlayacak.

Bulutta çalışabilen ilk kart/bankacılık paketi

Global bir ödeme sistemleri platformu geliştirmek hedefiyle yola çıktıklarını belirten Tech4Pay CEO’su Veysel Kınır, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Yeni teknoloji ve mimari yaklaşımlar sayesinde sektör regülasyonlarındaki yatay büyüme engellerine çözüm üretmek, kurumların istedikleri ölçekte hizmet alabilmesine olanak sağlanacak şekilde ürünü geliştirdik. Platformda müşteri, kart, işyeri ve terminal için gerekli altyapılar oluşturulup bunların finansal yönetimi sağlanırken; POS, ATM, sanal POS, mobil POS ve daha birçok ödeme kanalıdan ödeme yapılabilir. 4Pay, BKM (Bankalararası Kart Merkezi), Visa, Mastercard gibi birçok ödeme kurumuyla entegre çalışan global bir ödeme sistemleri platformu olacak.”

Kart sahiplerinin finansal mutabakatlarını yönetebilecek yasal regülasyonların da sağlanacağını belirten Kınır, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Aynı zamanda işyerinin finansal mutabakatı ve takibi de yönetilebilecek, kârlılık analizleri ve bakiye hareketleri detaylı olarak izlenebilecek. Hizmeti kullanan ödeme kuruluşları, birçok işlemi geliştirme arayüzleri platformuyla da yapabilecek. Ödeme sistemleri gibi büyük bir domain, alt domain’ler şeklinde istenilen esneklikte hizmet verebilecek noktaya getirilebilecek. Yeni teknoloji ve mimari yaklaşımlar sayesinde, sektör regülasyonlarındaki yatay büyüme engellerine çözüm üretilerek, kurumların istedikleri ölçekte hizmet alabilmesine olanak sağlayacağız. Bu alanda hizmet veren kurumlar arasında otomatik ölçeklendirme, gelişmiş yazılımcı platformu, büyük domain’in alt domain’lere bölünmesi ve bulutta çalışabilme modelleri bir ilk olma özelliğini taşıyor.”

Uçtan uca ödeme sistemleri platformunun yanı sıra dijital ödeme çözümleri, EMV çözümleri ve güvenli donanım hizmetleri alanında çözümler sunan Tech4Pay, lisanslama veya dış hizmet modeliyle hizmet veriyor. 4Pay, yeni kurulacak dijital bankaların, e-para kuruluşlarının, açık bankacılık yapmaya hazırlanan finansal kuruluşların ihtiyaçlarına can suyu olacak. ☹



Maximiles Black ile başka bir dünya sizi bekliyor



Yüksek mil kazandıran Maximiles Black'e İşCep'ten başvurun, size özel ayrıcalıklardan yararlanın!



Restoran ödemelerinizde
%20 indirim



Otel ödemelerinizde
%5 indirim



Otopark ödemelerinizde
%50 indirim

maximiles
BLACK

Hemen
başvurun:



Detaylı bilgi:
www.maximiles.com.tr



Maximiles Black ile tek seferde yapılan 10.000 TL ve üzeri otel ödemelerinizde %5, 1.000 TL ve üzeri restoran ödemelerinizde %10, 2.000 TL ve üzeri ödemelerinizde %20 indirim; 100 TL ve üzeri otopark ödemelerinizde ise %50 indirim sunulmaktadır. Restoran ve otel ödemelerinizde ayrı ayrı işlem başına 1.000 TL, kampanya süresi boyunca ise en fazla 3.000 TL kazanılabilir. Otopark ödemelerinde ise işlem başına ve kampanya süresi boyunca aylık en fazla 500 TL indirim kazanılabilir. Türkiye İş Bankası A.Ş. kampanyayı değiştirme ve sonlandırma hakkını saklı tutar.

Vizyon, iyi bir FinTek olma hedefiyle yenileniyor



Tufan Şener
Vizyon Elektronik
Para Genel Müdürü



Türkiye'nin ilk lisanslı ödeme kuruluşu Vizyon Elektronik Para, yeni genel müdürü Tufan Şener yönetiminde 5 yıllık stratejik yol haritasını belirledi. Buna göre tüm faaliyet alanlarında hızlı bir büyüme dönemine girilirken, dijital cüzdan Vizyon'un yeni amiral gemisi oluyor. Yurt dışı iş birlikleri ve ön ödemeli kart projeleri de önceliklendirilen konuların başında geliyor..

Geçen yıl faaliyet alanını genişleterek Vizyon POS ve Vizyon Mobil markalarını hizmete sunan Vizyon Elektronik Para, dijital cüzdan ve ön ödemeli kartlar için de gün sayıyor. Geniş ürün ve hizmet yelpazesi, güçlü sermayesi, genç ve dinamik çalışanları, yaklaşık 50 ildeki 300'e yakın temsilcisiyle Türkiye FinTek sektöründe "en iyi" kavramını yeniden tanımlamaya hazırlanıyor. Açık bankacılık ve dijital bankalarla ilgili düzenlemeler yakından takip ediliyor.

Vizyon Elektronik Para'nın yeni dönem planlarını, şirketin yeni Genel Müdürü Tufan Şener ile konuştuk...

Yeni göreviniz için tebrikler, başarılar. Önce sizi biraz tanıyabilir miyiz? Nasıl bir kariyer yolculuğunuz oldu?

Profesyonel kariyerime yazılım sektöründe başladım.

Ardından Yapı Kredi Bankası'nda operasyon, ürün ve kurumsal satış ekiplerinde farklı birim ve lokasyonlarda 10 yılı aşkın süre bankacılık yaptım. Bu dönemde sahada KKB (Kredi Kayıt Bürosu) ile tanışma fırsatımız oldu. 2017 yılının son döneminde bu kurumda iş geliştirme yöneticisi olarak görev almaya başladım.

KKB'de başta ödeme elektronik para sektörü olmak üzere farklı birçok sektör için çalışmalar yürüttük. Finansal tüketicilerin ödeme elektronik para sektörü içinde daha güvenli çalışabilmeleri adına ihtiyaç duyulan pek çok yeniliği uygulamaya soktuk. 5 yılı aşkın süre görev aldığım çalışma hayatım boyunca çok kıymetli iş birliklikleri ve çok değerli dostluklar edinmiş olmanın mutluluğunu yaşıyorum. TÖDEB'in kuruluşuyla birlikte farklı bir boyuta taşınan ilişkilerimizde referans noktamız hep ülkenin finansal teknoloji ekosistemini verimli ve güvenli kılmak oldu. Günün sonunda çalışmalarımız değerli bulunmuş olacak ki

TÖDEB'in ve Vizyon'un Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ufuk Bilgetekin tarafından Vizyon Elektronik Para'nın yönetimi teklifiyle onurlandırıldım.

Henüz yolun başında olduğumuz kanısındayım. Vizyon Elektronik Para aldığı faaliyet genişletme izinleriyle çok güzel bir yola çıkıyor. Üstlendiğimiz sorumluluğun bilinci ile ekip olarak hızla yeni dönem hazırlıklarımızı tamamladık ve başlıyoruz...

Sektör için en stratejik alanlarda deneyim kazanmışsınız. Ancak şimdi çok daha büyük bir sorumluluk üstleniniz. Vizyon Elektronik Para'da neler yapmayı planlıyorsunuz?

En iyi FinTek olmayı ilke ediniyoruz. "En iyi" subjektif bir kavram olabilir ama biz bunu sürekli olarak yeniden tanımlayacağız. En iyi, en çok para kazanan şirket midir? En büyük işlem hacmine sahip şirket midir? Çalışan memnuniyetinin yüksekliği yahut ucuz hizmet veriyor olmak mıdır? Farklı perspektiflerden hepsi doğru olabilir. Bizim referans noktamız, günün sonunda iş ortaklarımızın, çalışanlarımızın ve müşterilerimizin bizi tercih etmesi olacak. Sürekli değişerek ve gelişerek, en iyi kavramını sürekli yeniden tanımlayarak, Vizyon Elektronik Parayı daha ileriye taşıyacağız.

2007 yılında kurulan şirketimiz, daha o dönemde dijitalleşmeyi odağına almıştı. Bildiğiniz üzere salgın döneminde insanların fatura ödeme alışkanlıkları önemli ölçüde değişti. Bu alanda da dijital seçenekler ön plana çıktı. Şirketimizin en güçlü kaslarından biri olan yaygın temsilci ağını bu dönüşüme uyum sağlayacak şekilde yeniden yapılandırmaya başlıyoruz. Her ne kadar dijitalleşmeye tüm konsantrasyonumuzu vermiş olsak da fiziki noktaların tüm sektöre ve finansal tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek şekilde geliştirilmesi için projeler yürütüyoruz. Cüzdan uygulamamızla birlikte temsilcilerimizin fonksiyonlarını artıracaktır. Yeni temsilcilerimizle ilgili süreçleri kolaylaştıracak ve hızlandırarak adımlar üzerinde projeler geliştireceğiz. Temsilci ağımızın bu sektör için çok önemli



olduğunun farkındayız, tüm temsilcilerimizle iş birliğimizi artırarak yolumuza devam edeceğiz.

“Cüzdan uygulamamızla birlikte temsilcilerimizin fonksiyonlarını artıracaktır. Yeni temsilcilerimizle ilgili süreçleri kolaylaştıracak ve hızlandıracak adımlar üzerinde projeler geliştireceğiz.”

Son dönemin en moda konuları olan dijital bankalar ve açık bankacılık alanında ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Dijital banka kurmak, sektördeki tüm kurumların ulaşmak istediği büyük bir hedef. Açık bankacılık ve servis bankacılığı modeli ise dijital banka olma yolunda önemli bir adım. Bu alanda son 2 yılda baş döndürücü hızla düzenlemeler çıkıyor. Tüm gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Gelişen teknolojiyle kamu otoritesinin attığı adımlar birbirini tamamlıyor. Bizim de yakından takip ettiğimiz, sürekli aklımızda ve masamızda olan konular bunlar. Teknolojik altyapı yatırımlarımızı, regülasyonun ve teknolojinin hayatımıza getireceği yenilikleri öngörerek oluşturmaya gayret ediyoruz. Yakın zamanda en büyük konsantrasyonumuz olan cüzdanımızı hayata geçirdikten sonra hedefimiz açık bankacılık ile servis bankacılığı olacak. Ardından dijital bankacılık gündemimizde yer alacak.

VİZYONPAY VE VİZYON CARD GELİYOR

Dijital cüzdan için çalışmalarınız geçen yıl başlamıştı. Ne zaman kullanıma açmayı planlıyorsunuz?

Aslında altyapımız hazır. Ancak "bizde de olsun" diye hemen çıkarmak istemiyoruz. Haziran ayı içinde canlı sürece almayı ve takip ettiğimiz projeler için hazırlıklarımızı tamamlamayı hedefliyoruz. Güçlü bir şekilde, çok yakın zamanda piyasada olacağız. Dijital cüzdanımız, takip ettiğimiz projeler neticesinde müşterisiyle birlikte doğacak. Kullanıcılarına da iş ortaklarımıza da kazandıracak bir yapı kurguladık.

Cüzdan uygulamalarındaki tüm fonksiyonların yanı sıra teknolojinin ve regülasyonların değişimine hızlı uyum sağlayacak esneklikte bir ürünle finansal tüketicinin yanında olacağız. Dolayısıyla cüzdanımızın kullanıcılarıyla uzun vadeli güçlü bir ilişki kuracağımızdan eminim.

Ön ödemeli kart da çıkaracak mısınız?

Evet, ön ödemeli kart da planlar dahilinde. Tıpkı cüzdan gibi kart programımızın da özellikli bir proje

olması gerektiğine inanıyoruz. Önemli bir amaca hizmet edecek bir kart programı için çalışmalar yürütüyoruz. Bu konuda FinTek ekosistemi içinde iş birlikte çalışarak Vizyon Card markasını hayata getirmeyi planlıyoruz. Sektör içindeki iş birliklerimizin tüm paydaşlarımıza ve asıl referans noktamız

olan nihai kullanıcılarımıza çok büyük fayda sağlayacağı görüşündeyiz. Böylece daha hızlı ve etkili bir hizmet sağlamayı hedefliyoruz.





VizyonMobil

“Cüzdanımızı hayata geçirdikten sonra hedefimiz açık bankacılık ile servis bankacılığı olacak. Ardından dijital bankacılık gündemimizde yer alacak.”

İsterseniz biraz da geçen yıl devreye aldığınız Vizyon POS ve Vizyon Mobil uygulamalarınızdan bahsedelim...

POS, sektörde en çok faaliyet gösterilen ve dolayısıyla rekabetin en yoğun olduğu alanlardan biri. Vizyon POS olarak B2B ve B2C'nin yanı sıra B2B2C olarak da hizmet sunuyoruz. Diğer tüm hizmetlerimizde olduğu gibi alt-yapımızı gelebilecek tüm değişikliklere uyum sağlayacak esneklikte oluşturuyoruz. Önümüzdeki dönemde POS alanında farklı FinTek şirketleriyle iş birlikleri yapmayı planlıyoruz. Yine bu aydan itibaren uygulamaya alınacak yeni çalışmalarımızla birlikte POS pazarındaki payımızın hızla artışı geçeceğini göreceksiniz.

Mobil ödeme tarafında sektörün lideri olmayı hedefliyoruz. Bu bizim için bir hedeften ziyade yakın zamanda ulaşacağımız bir noktadır. Ödemeleri cep telefonu faturalarına yansıtan ve bunu müşteriyi hiçbir zahmete sokmadan yapan mobil ödeme çözümümüz, linkli ödeme seçeneğiyle daha da güçlü bir pozisyon alacak. Nihai tüketicinin ve iş ortaklarımızın beklentileri dikkate alındığında çok önemli bir ihtiyacı karşılayacağımızı düşünüyoruz. Bununla birlikte bu alanda da diğer ürünlerimizdeki gibi sürekli gelişimi, esnek olmayı ve değişimlere öncülük etmeyi kendimize ilke ediniyoruz. POS ve cüzdan enteg-

rasyonu ile iş ortaklarımızın tüm ihtiyaçlarını, regülasyonun çizdiği çerçeve içinde sorunsuz bir şekilde karşılayabileceğiz.

“POS alanında farklı FinTek şirketleriyle iş birlikleri yapmayı planlıyoruz. Bu aydan itibaren uygulamaya alınacak yeni çalışmalarımızla birlikte POS pazarındaki payımızın hızla artışı geçeceğini göreceksiniz.”

Gündemde başka bir plan ya da hedef var mı?

Güçlü ve esnek bir teknik altyapıya, bütünleşmiş ve tüm ihtiyaçlara cevap verebilen geniş hizmet yelpazesine sahibiz. Çok hızlı bir büyüme dönemi başlıyor Vizyon Elektronik Para için. Kısa sürede sektörün en çok ses getiren şirketi olacağımıza inancım tam. 5 yıllık planlama dahilinde yurt dışı iş birliklikleri de var.

Bu hızlı büyüme çalışan sayısına da yansıyor değil mi? Nasıl bir insan kaynakları politikası izleyeceksiniz?

Cüzdanımızı devreye aldığımızda çalışan sayımız daha da artacak. Hızlı büyümenin gereği olarak kadrolarımızı bu süreçte hazırlıyoruz. TÖDEB Akademi ile iş birliği halinde yeni mezun arkadaşları ekibimize dahil etmeye öncelik veriyoruz. Genç yetenekleri finansal teknoloji ekosistemine kazandırıp, bu sektörde kariyer çizmelerine yardımcı olmak istiyoruz. ☺



ÇEYREK ALTIN MEVDUAT HESABI ZİRAAT'TE

Çeyrek, yarım, tam, 2,5'lik ve 5'lik altınlarınızı Ziraat'te gerçek değeri üzerinden değerlendirin.

Dilerseniz yeni tarihli altın olarak geri alın.



MARS'ta bankacılığı yeniden tanımlıyorlar!

Plazada çalışan bir beyaz yakalısınız. Şık giyinmeye özen gösteriyor, en son model cep telefonunu kullanıyor, seçkin restoranlarda yemek yiyorsunuz. Peki bankaların özel müşterisi olup mesela bir metal kart alabiliyor musunuz?

Hayır, alamazsınız. Bunun için çok yüklü bir maaş almanız ya da yüksek tutarlı bir mevduat hesabı açtırmanız istenebilir. Ha bir de Findex skorunuzun çok çok yüksek

olması gerekebilir... Peki metal kart sahibi olmanın, özel finans hizmetleri alabilmenin başka yolu yok mu? Var.

Evet, bankalar haricinde açık bankacılığın en somut örneklerinden biri olarak kurulan ve kendini bir TekFin girişimi olarak tanımlayan MARS'tan bahsediyoruz. 2 yıl önce Youth Pay olarak yola çıkan ve adını MARS olarak değiştirip bu ay lanse edilen bu girişim oldukça ses getireceği benziyor.



Emrah Kaya

Burcu Bekdaş

Reklamcılık kökenli Burcu Bekdaş, fütürist ve “teknoloji düşünürü” Emrah Kaya ile 30 yıllık IBM’li Eray Yüksek ortaklığında geliştirilen MARS, kullanıcılarına premium bir finans deneyimi vaat ediyor.

MARS’ın kurucularından Burcu Bekdaş ve Emrah Kaya ile bu “yeni gezegen”deki yaşamın ayrıntılarını konuştuk...

Önce marka ismiyle başlayalım isterseniz. Neden MARS?

■ **Emrah Kaya:** Yeni bir hayat kurmak için insanların şu an en büyük umudu Mars’ta. Oraya ulaşabilmek için başta ABD olmak üzere Elon Musk gibi girişimciler mütahhiz teknolojiler geliştiriyor. Dolayısıyla içinde hem yeni teknolojileri hem de merak ve umudu barındıran bir konsept söz konusu. Biraz da gerçek zamanlı pazarlama fırsatlarını kullanmak istedik. Elon Musk ile Twitter’da atışabiliriz mesela. “MARS’ta bankacılığı sizin için yeniden tanımlayıp dünyaya getiriyoruz” gibi sloganlar da kullanabiliriz.

Finansal kategori için tescil alabilmemiz de büyük bir şans oldu. Avrupa’ya da açılacağımız için uluslararası tescil çok önemliydi. Akılda kalıcı, kısa ve kolay telaffuz edilmesinin de avantajlı olacağını düşünüyoruz.

Kısaca kendinizden, kariyer gelişiminizden de bahsedebilir misiniz? MARS fikri nasıl ortaya çıktı?

■ **Emrah Kaya:** İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme mezunuyum. Babam devlet memuru, annem ev hanımı. Tek çocuktum. Zor koşullarda beni üniversiteye kadar bir şekilde attılar. 2001 yılından bu yana müzmin bir girişimciyim. Birçok şirket kurdum, birçok girişimi “exit” ettim. 2010 yılında “Endeavor Girişimcisi” seçildim. Youtholding adında bir gençlik grubu kurmuştuk. Bu holdingle Genç Turkcell, Coca-Cola ve Fanta için gençlik festivalleri gibi birçok etkinliğe imza attık. Şirketlerin gençlerle iletişimini organize edip onlara gençlerle iletişimi öğretip yönetme anlamında hizmet sunduk. Yine Yapı Kredi’nin Play kartını da Youtholding geliştirdi. Araştırmamızdan kart ve ATM tasarımlarına kadar birçok süreci biz yönettik. Bu fikirle Endeavor Girişimcisi seçildim. Sonra üniversite kampüslerinde Youth Store adında fiziki mağazalar kurmaya başladık. İTÜ, Boğaziçi, İstanbul Üniversitesi, Hacettepe, Koç, Özyeğin gibi birçok üniversitede şubeler açtık. Buralarda üniversite logolu ürünler de satılıyordu. İçinde Starbucks gibi kafeler vardı. Ta ki salgın bu sürece sekte vurana kadar...

İşte bu üniversite mağazalarında gençlerin ödeme süreçlerinde yaşadığı sorunlar ve ihtiyaçları MARS için çıkış noktası oldu. Gençler genelde ellerinde kamu bankasının kartıyla gelip devletin verdiği kre-

diyle alışverişini yapıyordu. O kartın kullanıcısına hiçbir ek faydası yoktu. Marka iş birlikleri ve sadakat programlarından bahsetmiyorum bile. O dönemde Burcu aramıza katılmıştı. Birlikte araştırırken önce Youth Pay adını belirledik, sonrasında marka MARS’a dönüştü.

Bir yandan da bir Essport adından e-spor kulübünü yönetiyordum. Sovital adında bir vitamin markasının ortağıyım. Fütüristler Derneği ve Metaverse Union’ın yönetim kurulundayım. Metaverse ile ilgili bir kitap da yazdım.

Burcu Hanım, biraz da sizi tanıyalım. MARS ile yolunuz nasıl kesişti?

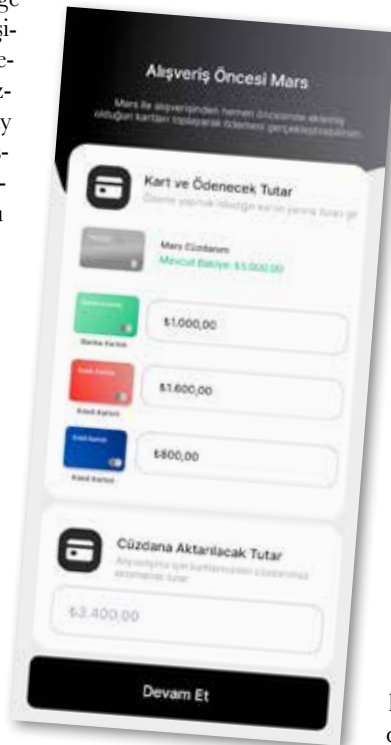
■ **Burcu Bekdaş:** Eskişehir Anadolu Üniversitesi’nde reklamcılık okudum. Ailemin tekstil atölyesi ve abimin kafesi dolayısıyla girişimcilik aşına olduğum bir alandı. Üniversiteden sonra daha startup diyebileceğimiz butik reklam ajanslarında çalışıp küçük ekipleri yönettim. Sonrasında Toplum Gönüllüleri Vakfı’nda (TOG) Emrah ile tanıştık. Emrah vakfın mütevelli heyetindeydi. Ben de o dönem yönetim kurulu üyesiydim. Bir süre sonra Youth’a dahil olup yazılım ekibinin yönetimini üstlendim. P&G, Coca-Cola, Windows gibi büyük markaların genç kitlelere ulaşabilmesi için başta sosyal mecralar için olmak üzere dijital pazarlama hizmetleri sağladık. Youth Pay ile sadakat konusunda bu markalar için neler yapabileceğimizi düşünürken MARS projesini de başlatmış olduk.

İsterseniz sürecin devamını yine sizden dinleyelim Emrah Bey...

■ **Emrah Kaya:** 2 yıllık bir çalışması sonunda güçlü bir mobil finans uygulaması ortaya çıktı. Mastercard ile kendimize özel bir BIN numarası için anlaşmamız vardı. Bu BIN ile basılmış üç tür kartımız var: Titanium, Platinum ve Prime. Bunlara Türkiye’de Mastercard pazarlama desteği veriyor. Fiziki kartlarımız da E-Kart tarafından basılıyor.

MARS, tek bir uygulama ve kartla kullanıcılarına tüm finansal yaşamlarını tek yerden yönetme imkânı tanıyor. Bütün banka kartlarını ve kart limitlerini tek bir kartta birleştirebiliyor; istedikleri banka kartından istedikleri ATM’yi kullanarak ücretsiz para çekebiliyor; harcama bölüşme veya limit birleştirme özelliğiyle ödemelerini istedikleri kartları arasında ya da yakınlarıyla paylaştırabiliyorlar. MARS kullanıcılarının hesapları Merkez Bankası güvencesiyle korunuyor. MARS kartlarında kart bilgisi bulunmadığı için güvenlik riski taşıyor.

Banka hesabınızdan, banka ya da kredi kartınızdan, tüm ATM’lerden MARS hesabınıza, cüzdanınıza para yükleyebilirsiniz. Bunun için de herhangi bir ücret ödemiyorsunuz. QR ya da cep telefonu numarasıyla arkadaşlarınızdan, yakınlarınızdan para da isteyebilirsiniz.





Hedef kitleniz kimlerden oluşuyor? Nasıl bir tanıtım, satış/pazarlama stratejisi izleyeceksiniz?

■ **Emrah Kaya:** Hedef kitlemizi “genç ve genç gibi yaşayan yetişkinler” olarak konumlandırıyoruz. Ağırlıklı olarak da 45 yaşının altında, plazalarda çalışan ama bankalardan üst segmentlerde ürün, hizmet ve kredi kartı alamayan beyaz yakalı kesim... Üniversite mezunu ve 5 yıldır çalışan bir gencin bankadan gidip metal kart alabilmesi neredeyse imkansız. Düşünsenize, en pahalı cep telefonunu kullanıyor, çok şık giyinip seçkin restoranlarda yemek yiyor ama şöyle bir metal kart çıkarıp da ödemesini yapamıyor. Çünkü bankalar 70 bin lira ve üstü maaşı olana, 400 bin Euro ya da muadili mevduatı olana, Findex skoru 1890’ın üzerinde olan kişilere veriyor bu kartları. Bizse “3 bin lira limiti olan kartını bile MARS’ın metal kartına bağla, göğsünü gere gerek çıkar ve ödemesini yap” diyoruz.

MARS olarak bütün bankaları kapsayan, onların üzerinde pozisyonlanan ve verdikleri bütün finansal hizmetleri barındırabilecek yepyeni bir deneyim sunmak istiyoruz. Özel bir kitleye odaklandığımız için kısa sürede milyonlarca kullanıcıya ulaşmak gibi bir hedefimiz yok. Reklam ve tanıtım faaliyetlerine bu ay başlıyoruz ama kullanıcı

sayımızı asıl artıracak etkenin müşteri memnuniyetiyle gelen referanslar olacağını düşünüyoruz. Bu yıl sonuna kadar 200 bin kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz.

Müşteri deneyimi konusunu biraz açar mısınız? Piyasadaki benzerlerine göre MARS’ı farklı kılan özellikleri neler?

■ **Emrah Kaya:** Türkiye’de bir ilk olan “limit birleştirme” özelliğimiz var örneğin. Diyelim ki Burcu bir uçak bileti alacak. Bir kartında 25 bin, öbüründe 50 bin, diğerinde ise 30 bin lira limit var. Ama uçak bileti 100 bin lira. Online olarak bu bileti nasıl alabilecek? İşte MARS, limit birleştirme özelliğiyle bu sorunu çözüyor. Fiziki ortamda da bunu yapabilmek mümkün. Bankalar, taraf olduğu için bunu yapamıyor.

■ **Burcu Bekdaş:** Ben de yine Türkiye’de bir ilk olarak “harcama böl” özelliğimizden bahsedeyim. Bilet örneğiyle devam edelim. 100 bin liralık biletin ücretini iki kişinin paylaşması gerekebilir. İşte MARS ile yaptığımız bu ödemeyi daha sonra diğer kişiyle anında paylaşabiliyorsunuz. Bir sonraki adımda harcamanın daha fazla kişi arasında bölüşülmesi de mümkün olacak. Keza ev kirasının yanı sıra elektrik, su, doğalgaz gibi ortak ödemeler de bu şekilde paylaşılabiliyor. Sadece fatura ödemeleri değil para transferleri için de “harcama böl” özelliği kullanılabiliyor.

■ **Emrah Kaya:** Ayrıca bir MARS Miles programımız var. Bütün kartlarımızla yaptığınız harcamalardan mil kazanıyorsunuz. Üstelik kullandığınız kartın puanlarını da etkilemiyor. Ekstra bir kazanç sağlıyor. Puanlarınız bir süre sonra silinmiyor, süresiz olarak kullanabiliyorsunuz.

■ **Burcu Bekdaş:** Ben de biraz kolonilerimizden bahsedeyim isterseniz. MARS, bünyesindeki farklı sektörleri barındıran kolonilerle de fark yaratıyor. Lezzet, moda, kahve, gurme, seyahat, keyif, teknoloji ve abonelik olmak üzere 8 kolonimiz var. Bu kolonilerde özel indirimlerin yanı sıra nakit iadesi avantajı da sunuyoruz. Titanyum segmentindekiler 8, Platinum segmentindekiler 5, Prime segmentindekilerse 3 koloniye ücretsiz olarak tanımlanabiliyor.

■ **Emrah Kaya:** Bir yandan da MARS IQ adında, tüm bu özellikler için bir çatı markası belirledik. “MARS Zekası” özel bir algoritma kullanarak kart kullanım seçeneği sunuyor. “Benim yerine MARS IQ karar versin” diyebiliyorsunuz. Diyelim ki 8 tane kartınız var ve bir restoranda yemek yediniz. MARS IQ hesap kesim tarihlerine bakıyor ve en uzun süre hangisindeyse onu kullanmayı öneriyor. İsterseniz kartların limitlerine bakıyor, hangisi uygunsa onu öneriyor. Elbette bütün bunların kullanıcının izni doğrultusunda yapıyoruz. MARS Zekası her geçen gün gelişiyor. Önümüzdeki dönemde, ilgili harcama için en fazla puan veren kartın önerilmesi de planlarımız arasında.

MARS kullanıcılarını başka ne gibi yenilikler bekliyor?

■ **Emrah Kaya:** Yazılım ekibimiz sürekli bu tür yenilik-

ler için çalışıyor. Her 2 ayda bir 4-5 tane ses getirecek özellik duyuracağız. Döviz paylaşımı, bahşiş paylaşımı gibi... Servis bankacılığı modellerini kullanarak adım adım ürün ve hizmet yelpazesini genişleteceğiz. Aslında servis modeli bankacılık anlamında da Türkiye’de ilk oluyoruz. Servis bankacılığı sayesinde finansman yetkisi olan bir kurumla anlaşarak “şimdi al, sonra öde” konseptiyle kredi vermeye başlayacağız. Fon yönetimi şirketiyle anlaşarak yatırımların yönetimini sağlayacağız. MARS’taki hesaplarında para tutanlara gecelik faiz kazandırabileceğiz...

■ **Burcu Bekdaş:** Yakında kurumsal müşterilerimiz için de MARS üzerinden özel hizmet sunmaya başlıyoruz. Şu an deneme aşamasındayız. Firmaların çalışanların avanslarını, işle ilgili masraflarını, yemek ücretlerini yönetebileceği kapalı devre bir uygulamadan bahsediyorum.

Biraz da MARS ekibi ve ortaklık yapısından bahseder misiniz?

■ **Emrah Kaya:** Çalışan sayımız 20’yi geçti. CEO’muz Ahmet Baş yönetiminde genç ve dinamik bir ekibe sahibiz. Maximum kart programını yöneten ve İş Bankası’nda dijital bankacılık operasyonları bölüm başkanırken emekli olan Baş, geçen yıl ağustos ayında aramıza katıldı. Engin tecrübelerinden yararlanıyoruz. Keza üçüncü ortağımız Eray Yüksek de çok deneyimli

bir eski yönetici. 30 yıl kadar IBM için çalıştı. Yıllarca IBM Türkiye genel müdürlüğü yaptı, IBM Avrupa başkanlığını üstlendi.

Tohum aşamasında aldığımız yatırımla birlikte ortak sayımız beşe çıktı. Melek yatırımcılarımızın Alman olduğunu belirtelim. 10 milyon dolar değerleme üzerinden şirketimize ortak oldular. Global bir bağımsız denetim kuruluşu şu anda yeni değerlendirme için çalışıyor. Sonrasında seri A yatırım turuna çıkacağız ve böylece girişim sermayesi (VC) yatırımı da alabileceğiz. Yeni yatırımlar aldıkça da Avrupa’dan başlayarak yurt dışına açılma çalışmalarımıza hız vereceğiz.

Bu açılışın ayrıntılarını da öğrenebilir miyiz?

■ **Emrah Kaya:** Uzun vadeli yol haritamızı Avrupa Birliği ülkeleri, İngiltere, Ortadoğu ve Amerika şeklinde belirledik. İlk etapta, Bank of Lithuania’dan (Litvanya Merkez Bankası) aldığımız lisans sayesinde, SEPA (ortak para birimi Euro kullanan ülkeler) bölgesinde MARS’ı kullanılabılır hale getireceğiz. Türkiye ile Avrupa arasında MARS’tan MARS’a, cüzdanından cüzdana para transferini mümkün kılacağız. Bu sayede Avrupa’da çalışan beyaz yakalı, eğitilmiş Türk vatandaşlarının da radarına girmiş olacağız. Ekim ayından itibaren Avrupa hayatımıza girecek. Böylece orada yaşayan Türklerin yanı sıra AB vatandaşları MARS hesabı açıp kartlarımıza sahip olabilecek.



MARS'TA HANGİ KART SEGMENTİ NE SUNUYOR?

- **MARS Titanium Metal:** 16 gram saf metalden limitli sayıda üretilen bu kart, sahipleri için ön koşulsuz olarak lounge, fast track, özel şoför gibi avantajlarla ayrıcalıklı bir yaşam vaat ediyor. Bu segmentin yıllık üyelik ücreti 2 bin 500 TL ve peşin olarak tahsil ediliyor. Bu prestijli kartın sahipleri tüm finansal işlemlerini ücretsiz yapabiliyor ve 8 koloniye ücretsiz olarak hesaplarına tanımlayabiliyor.
- **MARS Platinum:** MARS gezegeninden ilham alan tasarımıyla dikkat çeken bu kart, daha fazla koloni seçeneği, mil ve gümüş logolu Mastercard ayrıcalıklarıyla 200'den fazla ülkede ve yüzlerce markada avantajlar sunuyor. 5 koloni üyeliği ücretsiz olarak tanımlanabiliyor. Tüm finansal işlemler de ücretsiz.

Platinum seçeneğinde yıllık üyelik ücreti 1000 TL. Aylık 100 TL olmak üzere taksitli ödeme seçeneği de var.

- **MARS Prime:** Zevke göre üç renk seçeneğiyle sunulan bu kartlarla hem finansal işlemlerden hem kolonilerden Mars Miles kazanıp anında TL'ye çevirmek mümkün. 3 koloninin seçilebildiği ve yine tüm finansal işlemlerin ücretsiz olduğu bu segmentin yıllık üyelik ücreti 150 TL. Ayda 15 TL olarak taksitle de ödemek mümkün.

- **MARS Starter:** Bu segmenti seçenler, fiziki değil sanal kart sahibi olarak MARS özelliklerini ücretsiz kullanabiliyor. Tüm segmentlerde ekstra ücret ödeyerek koloni ya da ek koloni satın alınabiliyor.





PSM

RİMİN YENİ ADI: NKACILIK

Gündem Toplantısı



FinTek'leşen bankalar, bankalaşan FinTek'ler!



Toplantının videosunu PSM internet sitesi (psmmag.com) ve YouTube üzerinden izleyebilirsiniz...

Türkiye finans ekosistemi, açık bankacılığa hızlı bir giriş yaptı. Bankaların, sanılan aksine FinTek girişimlerini alt edilecek rakipler olarak görmediği ortaya çıktı. Aksine onlarla iş birliğini tercih ettiklerine, bazılarını satın alarak bünyelerine kattıklarına, bazılarının da kendi FinTek şirketlerini kurduklarına tanık oluyoruz. Artan rekabetinse özellikle henüz finansal sistem

kapsamına girmemiş, bankacılık ürün ve hizmetleriyle tanışmamış kitlelere ulaşma anlamında katkı sağlayacağından kimsenin kuşkusu yok.

Evet, dijital dönüşümün ayak sesleri artık çok daha yakından duyuluyor. Peki geleneksel, konvansiyonel finans sistemini tarihe karıştırmaması beklenen açık bankacılık neler vaat ediyor? Bankaları, FinTek şirketlerini, kullanıcıları/müşterileri ne gibi yenilikler, fırsatlar, riskler, tehditler bekliyor? Türkiye'nin açık bankacılıkla ilgili mevzuat çalışmalarını ne düzeyde?

Rekabetten "kazan kazan" sistemine...

PSM olarak bu yılın ilk Gündem Toplantısı'nı İstanbul Kemerburgaz'daki Bahçeşehir Üniversitesi Future Campus'te düzenledik. Açık bankacılıkla ilgili merak edilenleri ve FinTek ekosisteminin geleceğine dair ipuçlarını SRP Legal Kurucu Yöneticisi Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün moderatörlüğünde; Paynet Ürün Yönetimi, Pazarlama ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Hakan Kocatürk, Insha Ventures Genel Müdürü Hasan Sami Bayansar, Finrota Genel Müdürü İlknur Uzunoglu, Aktif Bank Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kadir Mustafa Öztürk ve Architech Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Yasemin Tekşen Altaş ile masaya yattırdık.



Toplantının açılış konuşmasını Erişim Medya ve PSM Genel Koordinatörü Barış Bekar yaptı. Bekar, özetle şu değerlendirmelerde bulundu:

“Sarsıcı bir dönüşüm ve değişim süreci yaşıyoruz. Teknolojinin girip de değiştirmedığı tek bir alan bile kalmadı. Örneğin, sadece birkaç ay önce hayatımıza giren ChatGPT, pek çok alanda ezberleri bozdu. Teknolojinin deyim yerindeyse kalbinde yer alan ödemeler dünyası ise aldı başını gidiyor!

10 yıl önce PSM dergisini bünyemizde yayınlamaya başladığımızda işlediğimiz konularla şimdikiiler arasında çok büyük farklar var. Her geçen gün yeni bir sektör, yeni bir iş, hizmet ve ürün çıkıyor karşımıza. Bu baş döndürücü değişimi yakından takip etmeyi, sektörümüzdeki yenilikleri duyurmayı, öngörülerini paylaşarak deyim yerindeyse kılavuzluk etmeyi bir görev olarak görüyoruz. Bu amaçla bir süredir sektörde yoğun ilgi gören Gündem Toplantılarını düzenliyoruz. Salgın nedeniyle online ortama taşıdığımız bu çalışmamızı artık yeniden yüz yüze yapabilmenin de keyfini yaşıyoruz.

Bugünkü konumuz, sektörümüzün dinamiklerini kökten değiştiren açık bankacılık. Anımsarsınız 4-5 yıl önce bankalarla FinTek’lerin nasıl birlikte iş yapacaklarını konuşuyorduk. Hatta FinTek girişimcileri bankaların kendilerini rakip olarak görmesinden şikayet ediyordu! Yeni tüketici talepleri, rekabetin artması ve elbette teknolojinin itici gücü burada da değişime yol açtı. Yasal düzenlemelerin ardından açık bankacılık, finans dün-



yası için yepyeni kapıları açtı. Bunu sadece ülkemizde değil tüm dünyada görüyoruz. Teknoloji şirketleri artık birer finans kurumu gibi çalışıyor, küçük hatta orta büyüklükte bir banka seviyesine ulaşanlar var. Keza bazı FinTek’ler de öyle...

Burada önemli olan mevcut pazarı ele geçirmek değil büyümek, iş birlikleriyle hem bankaların hem de FinTek’lerin katma değerini artırmak. Bu toplantımızın açık bankacılığın bizi nereye götüreceği konusunda hepimize fikir vereceğini düşünüyorum.”



Hakan Kocatürk**Paynet Ürün Yönetimi, Pazarlama ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı**

“Veri artık sahibinin elinde!”

Açık bankacılığı kısaca, “bankacılık verilerinin API (uygulama programlama arayüzleri) kullanılarak farklı finansal kurumlar ve üçüncü taraf sağlayıcılar arasında veri sahibinin rızasıyla paylaşılması” olarak tanımlayabiliriz. Bu sayede finans sektöründe rekabet ve yeniliği teşvik ederken, tüketicilerin finansal bilgileri üzerindeki kontrolünü artırmayı, yeni finansal ürün ve hizmetlerden faydalanmalarını mümkün kılmayı amaçlıyor.

Açık bankacılık kavramsal birçok şekilde tanımlansa da en net ayrışım noktası verinin sahipliğinin müşteriye geçmesi ve bu veriyi onay verdiği üçüncü taraflarla paylaşabilme imkanının verilmesi olarak tanımlamak sanırım en doğrusu. Veri artık sahibinin elinde!

Ülkemizde açık bankacılık düzenlemeleri şimdilik “hesap bilgisi hizmetleri” ve “ödeme emri başlatma” olarak tanımlanan iki hizmetle sınırlı. İşletmeler, ilgili düzenlemelerden çok daha öncesinde farklı bankalardaki tüm hesap bakiyelerini ve hareketlerini konsolide bir şekilde tek noktadan izlemeyi istiyordu. Bu doğrultuda birçok banka işletmelerin bu talepleri karşılayan API'lerini oluşturdu ve işletmelerin kullanımına açtı. Ancak farklı bankaların verdiği API'ler standardize değildi. Bu sorunu çözmek adına işletmeler, birçok bankadaki API'lerin konsolide edilmesini sağlayan yazılımlar üretilmesi için talepte bulundu. Bu talebi gören FinTek firmaları da bu açığı kapatan çözümler oluşturdu. Bu sayede işletmeler muhasebe, nakit akışı ve finansal performanslarına ilişkin daha rahat izleme ve öngörü oluşturma imkanı buldu. Bankadaki hareketleri doğru görüntüleyen işletmeler, bu verilerin anlık olarak muhasebe kayıtları oluşturmalarını sağlayan geliştirmeleri talep etti. Sonuçta da tasarruf ve verimlilik sağladılar.

■ İşletmeler açısından açık bankacılık çözümlerinde (özellikle hesap bilgisi hizmetinde); bankalar, işletmeler ve FinTek'ler bir deneyim tecrübesini paylaştığı için düzenlemenin hızlı karşılık bulduğunu söyleyebiliriz. Ödeme başlatma hizmeti için de birçok sektör ve iş kolunda fırsatlar var. Zamanla hayatımızda kullanım alanlarına şahit olacağımızı söyleyebilirim.

■ Tüketiciler açısından açık bankacılık ise çok daha yeni bir kavram olarak karşımıza çıkıyor. Ancak kısa sürede buradaki değer önerilerine odaklanan FinTek'ler ile tüketicilerin de hızla açık bankacılık çözümlerine ilgi duyacağını öngörebiliriz.

Açık bankacılık gelişime açık bir alan. Örneğin, İngiltere'de açık bankacılık ekosistemlerinin ilk odak noktası para yönetimi araçları oldu. Bu araçlar finansal yönetime bütüncül bir yaklaşımla müşterilerin daha iyi finansal kararlar almasına yardımcı olmak üzere tasarlanmış. İkinci olarak açık bankacılık daha iyi kredilendirme sağlamak için işlem verilerinin kullanılmasına izin veriyor.

Fırsatlar & Riskler

Yeni ürün ve hizmetler ile yeni rekabet alanlarının fırsat doğuracağı açık. Halen kullanılmakta olan açık bankacılık çözümlerinin daha iyi bir deneyimle sunulması da ikinci önemli fırsat alanı. Her ne kadar hesap bilgisi hizmeti düzenleme öncesi kullanılıyorsa da deneyimi bazen aylar süren bir operasyonla sağlanabiliyordu. Yeni düzenlemelerle dakikalar içinde tamamlanabilir hale geliyor.

En büyük risk ise müşteri verilerinin güvenliği ve gizliliği. Bu konuda veri paylaşılan firmaların dikkatli seçilmesi gerekiyor. TCMB tarafından lisans alan ve denetlenen ödeme kuruluşları güven ko-



nusunda çok ciddi anlamda önde olacaktır.

Diğer tehdit alanı ise müşteri deneyimi. Hesap bilgisi hizmeti deneyimde çok başarılıyken müşterilere hizmet sunum aşamasında deneyimi kötüleştirilmesini de tehdit olarak görüyoruz. Bu nedenle kendi hizmetlerimizde müşteri deneyimine çok önem veriyoruz.

Paynet olarak açık bankacılık alanında lisansımızı her iki bendi de içerecek şekilde genişletiyoruz. Hizmetlerimize, tüm banka hesaplarının tek ekrandan görüntülenmesini sağlayacak “hesap bilgisi” özelliğinin yanı sıra ödeme almalarını ya da yapmalarını sağlayacak şekilde “ödeme tetikleme”yi ekliyoruz.

Bu sayede Paynet hizmetlerinden yararlanan işletmeler, çok sayıda farklı hesabı tek bir platform üzerinden yönetirken, bu hesapların takibini kolayca yapıyor, hatasız bir şekilde işlemleri muhasebe programlarına aktarabiliyor olacak. Oluşturduğumuz raporlarla ek efor sarfetmeden verilerin sürekli güncellenmesi sağlanacak.

Ayrıca işletmeler gün içinde birçok kez ödeme yapıyor ya da alıyor. Bu adımların artık banka uygulamalarına girmeden ekranlarımız üzerinden hızlıca atılmasını sağlayacağız. Açık bankacılık çözümümüzde lisans kapsamımızı genişleterek, 2023'te bu çözümümüzü daha geniş bir yelpazede sunacağız.

YENİLENEN DİJİTAL KANALLARIYLA

Üreten nerede Şekerbank orada



Hasan Sami Bayansar**Insha Ventures Genel Müdürü**

“FinTek’ler ‘bankalaşma’ sürecini deneyimlemeye başladı”

Bazı bankalar açık bankacılık uygulamalarına olumlu yaklaşırken bazıları daha temkinli bir yaklaşım sergiliyor. Büyük bankalardan bazıları, müşterilerine daha fazla servis ve farklı hizmet seçenekleri sunarak bu trende ayak uydurdu. Bazı bankalarsa rekabet nedeniyle müşteri kaybı ve daha az gelir gibi endişelerle daha temkinli yaklaştı.

FinTek’ler içinse durum farklı. Açık bankacılık onlar için büyük bir fırsat sundu. İnovasyon ve yeni hizmetler sunma konusunda esneklikleriyle bilinen FinTek’ler, açık bankacılık API’lerini kullanarak yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye başladı. Müşterilere kişiselleştirilmiş finansal hizmetler sunmak için banka servislerini kullanabilen uygulamalar ve platformlar oluşturdular.

Açık bankacılık, kullanıcılar içinse daha fazla esneklik, daha az teferuat, hızlı ve kolay işlemler gibi avantajlarla kendini kabul ettirdi.

Açık bankacılık, finansal hizmet sağlayıcılarının daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunmasını sağlıyor. Kullanıcılar, finansal durumlarına uygun hizmetler alabiliyor. Bu da finansal hizmet sağlayıcılar arasındaki rekabeti artırarak, daha iyi ürünlerin ve hizmetlerin ortaya çıkmasını sağlarken kullanıcılara da daha fazla seçenek sunuyor.

Insha Ventures olarak bu akımın ilk temsilcilerinden biriyiz. Albarka Türk’ün inovasyona verdiği önemle içinde oluşturduğu FinTek’lerin uçtan uca büyüme yolculuğunu kurgulayan bir yapıyız. Bünyemizdeki 8 farklı FinTek ürününü şöyle sıralayabiliriz:

■ Almanya’da faaliyetlerini sürdüren getinsha ile sürdürülebilir ve inovatif dijital hesap hizmeti sunuyoruz.

■ Yeni nesil dijital ödeme uygulamamız cep POS çözümümüz Alneo ile şirketlere zamandan ve mekândan bağımsız tahsilat alma olanağı sağlıyoruz.

■ Türkiye’de bir ilk olan senet yönetim platformumuz Semosis ile senet oluşturma, yönetme, devretme ve tahsilat süreçlerini dijitalleştiriyoruz.

■ Yeni nesil uzaktan müşteri edinme platformu KimlikBasit ile uzaktan müşteri edinim süreçleri tamamen dijitale taşıyoruz.

■ Türkiye’de bir ilk olarak zincir market ve ödeme noktalarını ATM’ye dönüştüren mobil uygulamamız NakitBasit ile 1.200’den fazla noktada nakit çekimini mümkün kılıyoruz.

■ PosBasit ile e-ticaret işletmeleri için sanal POS ve yenilikçi ödeme çözümleri sunuyoruz.

■ Kozmos platformumuzla apartman ve site yöneticileriyle inşaat, bina yönetim, rezidans, plaza veya devre mülk yönetim şirketleri için online tahsilat imkânı sağlıyoruz.

■ FinTek’lerin ihtiyaç duyduğu pek çok finansal teknoloji API’si ve lisans altyapısını tek bir platformda sunan fintech-as-a-service platformumuz APIN ile FinTek girişimlerini lisanslı finansal hizmetler sunmak üzere güçlendiriyoruz.

Yeni regülasyonlar ve güvenlik önlemleri yolda

PSM tarafından gündeme getirilen “Bankaların FinTek’leştiği,



FinTek’lerin de bankalaştığı” görüşüne katılıyorum. Geleneksel bankalar, finans sektöründeki dijital dönüşümü takip etmek ve rekabet avantajını sürdürebilmek için teknoloji ve inovasyon odaklı yaklaşımlar benimsiyor. Bu doğrultuda bazı bankalar kendi dijital ürünlerini ve hizmetlerini geliştirirken, bazıları da FinTek şirketleriyle iş birliği yaparak veya onları satın alarak dijital yeteneklerini artırıyor. Biz de faaliyetlerini tamamen bu düzen üzerinde yürüten bir şirket olarak bu olguyu kesinlikle destekliyoruz.

FinTek şirketleri, geleneksel bankacılık faaliyetlerine daha fazla odaklanarak regülasyonlarla uyumlu bir şekilde bankacılık hizmetleri sunuyor. Bazıları ödeme işlemleri, kredi verme, mevduat hesapları ve yatırım hizmetleri gibi geleneksel bankacılık alanlarına genişleyerek “bankalaşma” sürecini de deneyimliyor.

Açık bankacılığın yakın gelecekte yeni ve yenilikçi FinTek şirketlerinin ortaya çıkmasını teşvik edecek, rekabeti artıracak ve müşterilere daha geniş bir hizmet yelpazesi sunacağını öngörüyoruz.

Öte yandan, veri güvenliği ve gizliliği önemli bir konu olmaya devam edecek. Bu alanda daha fazla regülasyon ve güvenlik önlemleri bekleniyor. Ayrıca, teknolojik ilerlemeler ve yapay zekâ gibi teknolojilerin kullanımı, açık bankacılığı daha da geliştirecek ve kullanıcı deneyimini iyileştirecek.





Dünyanın Her Yerinden
Uygun Komisyon Oranları ile
Tüm Bankalardan Ödeme Alın

esnekpos
elekse

Esnek Pos, Esnek Çözümler ile İşletmelerin Güvenilir Partneri Olmaya Devam Ediyor!

"Yeniliklere öncü olmak" vizyonu ile yola çıkan ve aylık 1 milyar TL'lik işlem hacmini geçerek büyük bir başarı yakalayan Elekse, Esnek Pos markası ile zirveyi zorlamaya devam ediyor! Elekse; Esnek Pos markasıyla kartlı ödemelerdeki hizmetleri ve yenilikçi çözümleri ile 2019 yılından bu yana binlerce işletmenin finansal süreçlerini kolaylaştırıyor. Sunduğu B2B ödeme çözümleriyle işletmelerin güvenilir partneri olmaya ve adından sıkça söz ettirmeye devam ediyor. Esnek Pos, işletmelerin yalnızca finansal yönetimlerini değil, kazanım süreçlerini de destekleyerek güvenilir iş ortağı olmayı başarıyor. Müşterilerine pos ötesi deneyim yaşatan Esnek Pos'ta en çok Esnek Link, Esnek Sanal Pos, Android Pos, Esnek Pazaryeri ve özellikle son yılların trendi olan Esnek Mobil Pos çözümleri ön plana çıkıyor.

Pos Cihazı Maliyetlerine Veda, Esnek MPos'a Merhaba!

MPos'lu işletmeler, NFC özelliği bulunan akıllı telefonlar ile kolayca karttan ödeme alabiliyor. Böylelikle pos cihazı maliyetlerinden tasarruf ediyor! Bu pratik çözüm sayesinde işletmeler kâra geçerken müşteriler ise hızlı ve pratik ödeme yapabilmenin konforunu yaşıyor. Esnek MobilPos, yenilikçi ve pratik yöntemleri ile son dönemlerin en çok tercih edilen ödeme çözümleri arasında yer alıyor.

Nakit Akışında Esnek Yönetim: Pazaryeri Modeli

Esnek Pazaryeri modeli sayesinde pazaryerleri; ödeme tarihi, komisyon, transfer gibi detaylar ile uğraşmadan direkt nakit akışını sağlayabiliyor. Böylece pazaryeri, binlerce satıcının ödeme detaylarında boğulmadan pratik süreç yönetimi yapabiliyor. Esnek Pos, bu modeliyle e-ticaret dünyasında en çok tercih edilen ortağı olmayı başarıyor.

Sanal Pos Altyapısıyla E-Ticaret Ödemeleri Güvende

Web sitelerine online ödeme altyapısı sunan Esnek Sanal Pos, PSI DSS sertifikasyonu ile güvenli ödeme alma garantisi sunuyor. Ayrıca gün içerisinde sanal pos kurulumu ve ertesi gün valörlü ödeme sağlayan Esnek Sanal Pos, işletmelere e-ticarete bir adım önde olmayı vadediyor. Firmaların güvenilir iş ortağı olma vizyonu ile hareket eden Esnek Pos, "iş büyüten partner" olarak anılarak sektörde büyük bir prestij yakalamayı başardı. Sağladığı hizmet ve avantajlarla portföyünü genişletmeye devam ediyor.

Esnek Link ile Sınırları Aşan Ödeme Deneyimi

Yeni nesil ticaret artık sosyal medyada büyüyor. Sosyal medyanın gücünden ve hızından yararlanarak büyümek isteyen firmaların gözde tercihi Esnek Link. Bu esnek çözüm, web sitesi olmayan ve sosyal medya kanallarında aktif satış elde eden işletmelere büyük bir avantaj sağlıyor. Müşterilerine güvenli ve kolay ödeme seçeneği sunmak isteyen işletmeler, Esnek Link sayesinde web sitesine ihtiyaç duymadan karttan ödeme alabiliyor. Böylece hem işletmeler kârlı çıkıyor, hem de müşteriler Elekse güvencesi altında 3D secure ile kolayca alışveriş yapabiliyor. Esnek Link ile web sitesi olmayan işletmeler, müşterilerine güven temin ediyor.

Fiziksel Pos Dijitalleşiyor: Android Pos ile Tanışın

Hızla gelişen ve sürekli kendini yenileyen sektörde, fiziksel ödeme yöntemleri de artık evrimleşti. Pos cihazını dijitalleştirerek bir ilke imza atan Esnek Pos, bu android cihaz ile binlerce firmanın tercihi haline geldi. Son teknoloji Android Pos'u diğer pos cihazlarından ayıran en önemli özellik, işletmelere özel yazılım desteğini sağlaması. Kolay arayüzü ile pratik bir kullanım sunan Android Pos, işletmeler için oldukça kârlı ve esnek bir ödeme yöntemi olarak önümüzdeki süreçlerde de sıkça tercih edilmeye devam edilecek.

İlknur Uzunoğlu
Finrota Genel Müdürü

“Açık bankacılık, bankacılıkla sınırlı değil”

Açık bankacılık ile klasik bankacılık, yanına yeni nesil servisleri de alarak dijital dünyaya daha fazla entegre oluyor. Bu entegrasyon sayesinde şirketlerin ve bireylerin finansal hayatında yeni bir dönem başlıyor.

Bankacılık işlemleri ile verinin yön verdiği açık bankacılık ülkemizde de büyürken, yeni oyuncularla birlikte rekabet de artıyor. Kullanıcıların finansal dünyasını kapsayan ve bunu en iyi deneyim ve katma değerli servislerle sunan firmalar öne çıkıyor.

Finrota markamızla B2B dünyada hizmet sunduğumuz firmaların POS, hesap hareketi, para transferleri, tahsilat çözümleri, ERP (kurumsal kaynak planlaması) ve muhasebe entegrasyonları gibi finansal ihtiyaçlarını ortak bir ekosistem üzerinden çözüyoruz. Yoluçuluğumuza katma değerli servislerimizle devam ediyoruz. Sektörde güvenlik ve güvenilirlik ön plana çıkıyor. PCI DSS sertifikamız çok uzun süredir bulunuyor. Bunlara ek olarak kullanıcılarımıza farklı yetki yapıları, şifre desen opsiyonları, IP kontrolleri gibi ek güvenlik önlemleri sunuyoruz.

Finrota'nın açık bankacılık ürünü NetEkstre ile tüm banka hesap hareketlerini tek ekrandan kolayca yönetme, hesap bilgilerini konsolide etme olanağı sağlıyoruz. Firmalar, banka hesap bilgileri, hesap hareketleri ve raporlamalar konusunda geliştirdiğimiz çözümlerden yararlanabiliyor. NetEkstre, tüm hesap hareketlerini görüntülemekle birlikte, bunların akıllı algoritmalar ile sınıflandırılarak ERP/Muhasebe sistemlerine aktarılmasını ve böylece muhasebe süreçlerinin kolaylaşmasını da sağlıyor.

Açık bankacılık alanında ayrıca, fiziki ve sanal POS raporlama sistemi Posrapor; DBS limit ve talimatlarının yönetildiği sistemimiz E-DBS; toplu para transferi işlemlerini tek seferde birden fazla banka ve hesaba gerçekleştirmeyi sağlayan TÖS (Toplu Ödeme Sistemi) ürünlerimizle hizmet veriyoruz.

Bu yılın en önemli gündemi:

Açık bankacılık lisanslama süreci

Daha dinamik ve çevik yapıya sahip olan FinTek'lerin kullanıcıların değişen finansal beklentilerini karşılaması bankaları da bu alanda yatırım yapmaya zorluyor. Bankalar geleneksel hizmetlerinin yanı sıra FinTek hizmetleri de geliştiriyor. Bankaların FinTek'lerle iş birliği yapması sonucunda kullanıcılar daha fazla finansal değere kavuşuyor. FinTek kuruluşları da bankacılık hizmetleri sunabilmek için yatırımlar yapıyor.

Bu süreç sektörün gelişimine katkı sağlarken kullanıcıya sunulan faydaları da artırıyor. Bu yıl en önemli gündem maddemiz açık bankacılık lisanslama süreci olacak. Regülasyon sürecinin tamamlanmasıyla yeni API servis standartları hayatımıza girecek.

Üretim hatları, depolar, lojistik sistemleri...

Açık bankacılık, bir sınırdan ziyade eşik olarak gözüküyor. Yeni eşik 1.0, 2.0 gibi versiyonlarla finansal dünyayı geliştirmeyi sürdürecektir. İlk eşikin aşılmasıyla birlikte daha bölgesel bir



veya birkaç ülkede entegre çalışan açık bankacılık yapıları gördük. Bir sonraki eşikte tüm açık bankacılık servislerinin global bir yapıda birleşeceğini düşünüyoruz.

Açık bankacılığın finansal veri akışını kolaylaştırmasıyla IoT (nesnelerin interneti) ve endüstri 4.0, 5.0 gibi kavramlarla da entegre olarak finansal teknolojinin cihazlarımıza, fabrikalardaki üretim hatlarına, depo yönetim sistemlerine, lojistik sistemlerle tır ve konteynırlara kadar gireceğini öngörüyoruz.

Yakın zamanda bir üretim hattında bakım zamanı yaklaşan bir robotun; bunun tahmini maliyetini finansal yazılımın nakit akış öngörüsüne işlediğini, parça siparişini kendisinin verdiğini ve finansal yazılım ile ödemesini kendisinin yaptığını göreceğiz. Biz de bu yeni dünyada global ve sektörel entegrasyonlara, bu entegrasyonları yaparken kullanıcı deneyimine ve katma değer sağlamaya önem veriyor, gelecek planlarımızı buna göre yapıyoruz. ►



POS-MODERN TEKNOLOJİ

Yeni nesil ödeme yöntemlerinin mucidi
PAYSTEIN P90 Android POS, güvenli ödeme altyapısı,
yüksek performansı ve ergonomik yapısıyla
sizi bir adım öne çıkarıyor.

First Data
CERTIFIED

pci PA-DSS
VALIDATED

- Güvenli**
 - PCI PA-DSS v3.2, PCI PTS 5.1, EMV L1/L2, EMV CONTACTLESS PayPas, PayWave, ExpressPay, D-PAS, INTERAC, UnionPay, TROY
 - Temaslı, temassız kartlar, QR kod, mobil ve e-cüzdan ödemelerini destekler
- Hızlı**
 - Yüksek performansı, tam dokunmatik ekranı, uzun ömürlü bataryası ile kesintisiz hizmet
- Uyumlu**
 - Açık sistem ANDROID altyapısı
 - Web Servis API entegrasyon
 - ISO 8583 / SPDH / APACS

 Kartlı Ödeme Çözümleri

 Dijital Ödeme Çözümleri

 POS Yazılım ve Entegrasyonu

 Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi

 Sadakat Kart Uygulamaları

 Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri

 Ödeme Donanım Çözümleri

 **verisoft**

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72
verisoft.com

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

“Bankalar birer platforma dönüşüyor”

Dijital bankacılığın önünü açan düzenlemelerle birlikte çeşitliliğin ve rekabetin arttığı bir döneme girdik. Açık bankacılık da heyecan verici gelişmeleri beraberinde getiriyor. Gidilecek çok yol var ama diğer banka hesap bilgilerinin listelenmesiyle bu alandaki ilk adım atılmış oldu.

Kullanıcılar açısından baktığımızda tüm finansal işlemlerini tek bir yerde görebilecekleri bu yeni dönem, finansal ürün ve hizmetlere daha demokratik bir biçimde erişimi mümkün kılacak; pazarın şeffaflaşmasını, rekabetin güçlenmesini, nitelik ve ürün/hizmet çeşitliliğinin artmasını sağlayacak.

Yeni regülasyonla birlikte bankalar kullanıcı verilerini bir taraftan müşteri deneyimini iyileştirmek için kullanırken, diğer taraftan kişiselleştirilmiş hizmet ve teklifler sunmak için de çaba göstermek durumundalar. Kullanıcılar artık finansal kurumlardan kendi ihtiyaçlarına uygun kişisel öneriler, teklifler bekliyor. Kullanıcı verilerini, yapay zeka ve makine öğrenmesiyle desteklenen sistemlerle hiper-kişisel hale getirmek mümkün. Finansal kurumların sahip olduğu büyük veri gerçek zamanlı olarak analiz edilip kullanıcıya özel geri bildirimler ve teklifler verilebildiği zaman kullanıcı için de vazgeçilmez oluyor.

Diğer taraftan, küresel çaptaki ekonomik gelişmeler nedeniyle insanlar birikimlerini değerlendirme, giderlerini kontrol altına alma gibi konularda artık çok daha hassas. Bu alanda veri setlerini destekleyecek her türlü bilgi ve dijital çözüm onlar için çok değerli. Kişiyse özel finansal değerlendirmeler, analizler, yönlendirmeler, robo-danışman gibi uygulamalar kullanıcılar tarafından da talep görüyor. Daha fazla rekabetin yaşandığı, müşterilerine kulak veren ve hızlıca harekete geçenlerin avantaj sağlayacağı bir dönem başladı.

“Dijital bankalar ve servis bankacılığı” yönetmeliğiyle birlikte özellikle servis bankacılığı ve açık bankacılık altyapılarının, yeni iş birliklerine kapı açtığını görüyoruz. Bu gelişmelerin FinTek girişimleri ile finansal kuruluşlar arasındaki bağı güçlendirmesini, dolayısıyla yeni iş birliği stratejileri doğarken bankaların birer platform haline gelmesini sağlayacağını öngörüyoruz. Bankalar olarak FinTek’lerle birlikte oldukça heyecan verici bir dünyaya adım atıyoruz.

Bu noktada Aktif Bank’ı halihazırda bir FinTek ekosistemi olarak tanımlıyor, iş yapış şeklimizi de FinTek’lere benzetiyoruz. FinTek’leri gelişim yolculuğunda destekliyoruz. Son gelişmelerle birlikte FinTek’ler bankalar için bir “challenge” olarak görülebilir. Ancak bankacılığın FinTek’lerle birlikte kol kola yürüdüğü zaman bir “kazan kazan” ilişkisi ortaya çıkabildiğini anlıyoruz.

■ İştiirakimiz Aktif Ventures’ı da FinTek’lerle birlikte yürüme ve bu ilişkiyi güçlendirerek sürdürülebilir kılmak amacıyla kurduk. Aktif Ventures, Türkiye’nin ilk servis bankacılığı platformu Apilion ile servis bankacılığı ve lisans altyapısını tek bir platformda bir araya getirip büyüme ve inşa etme hizmetleri sunuyor. 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 sağlıyoruz. 4 ürün kategorisi ve 52 API ile başladığımız yolculuğumuzu, bugün 11 kategori ve 544 API ile sürdürüyoruz. Yeni müşteri edinimindeki iddiamızın yanı sıra entegrasyon süreçlerini yürüttüğümüz iş ortaklarımız da her geçen gün artıyor ve iş birliklerimiz büyüyor.



■ Aktif Portföy çatısı altında yönettiğimiz Mindvest adlı girişim sermayesi fonumuzla da erken aşama girişimlere yatırım yapıyoruz. Bugüne dek 10’a yakın Türk startup’ına yatırım yaptık. Bu yolla ekosistemdeki desteğimizi sürekli genişletirken büyüme hedeflerimize paralel olarak Türkiye’den dünyaya açılacak başta FinTek’ler olmak üzere başarılı girişimcilere yatırım yapmaya da devam ediyoruz.

Deneyim “açık finans” ve “açık veri” ile bütünleşecek

Aslında “açık finans”ı açık bankacılıktan ayıran çok keskin çizgiler yok. Ancak bu kavramı, açık bankacılıkla ortaya çıkan fırsatlar sonucu oluşan çeşitli türlerdeki finansal kurumların arasında sağlanan veri paylaşım modeli olarak tanımlayabiliriz. Yani sektörün tüm paydaşlarının ekosisteme dahil edildiği, finansal hizmetlerin daha da erişilebilir konuma geldiği, daha şeffaf ve daha kapsayıcı bir modelden bahsediyoruz. Açık finanstan sonra gelmesini beklediğimiz “açık veri” döneminde ise farklı sektörlerin (sağlık, telekomünikasyon, perakende, lojistik gibi) de ekosisteme dahil olacağını, kullanıcıların tamamen bütünleşik ve kesintisiz bir deneyim yaşayacağını öngörüyoruz.





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Zeynep Yasemin Tekşen Altaş**Architechtt Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı**

“Açık ekonomiye giden yol kısalıyor”

2023’ü açık bankacılık açısından bir fırsat yılı olarak görüyoruz ve açık bankacılık uygulamalarına ilginin yoğun olduğunu gözlemliyoruz. 2023’ün kalan yarısının da bu anlamda hızlı geçeceğine inanıyoruz. Burada banka ve FinTek’ler için en büyük fırsat, müşteri deneyimini üst seviyeye taşıyan bir uygulamayı açık bankacılık altyapılarıyla sunmak olacaktır.

Elbette konu veri paylaşımı olunca “açık bankacılık güvenli mi” sorusu da aklılara geliyor. Açık bankacılık altyapısının BKM üzerinden sağlanması ve BDDK tarafından denetlenip düzenlenmesi, güvenlik konusunda sağlam bir zemin sunuyor. Ama yine de açık bankacılık konusunda hazır çözümler sunan firmaların bu konuda dikkatli olması ve herhangi bir güvenlik zafiyetine mahal vermemesi gerekiyor.

Architechtt olarak bankaların hizmetlerini API bankacılığı olarak hızlı bir şekilde sunabileceği Airapi platformunu sağlıyoruz. 2020 yılından beri portföyümüzde olan bu ürün hem SaaS hem onPremise olarak çalışabiliyor. Airapi ilk etapta yurtdışında satışa sunulduğu için öncelikle PSD2, sonrasında da Berlin Group ve Birleşik Krallık (İngiltere) açık bankacılık standartlarına uyumlu hale getirilmiş bir ürün. Airapi en son olarak TCMB açık bankacılık standartlarına da uyumlu hale getirildi ve BKM API Geçidi’ne entegrasyonlarını tamamladı. Üstelik biz, açık bankacılık konusunda hem HHS (hesap hizmeti sağlayıcı) hem de YÖS (yetkili ödeme servisi) olmak isteyen kurumlar için hazır çözümler sağlayabilen ender şirketlerdeniz. En önemli avantajımız da sahip olduğumuz çözümlerin, Kuveyt Türk’ün açık bankacılık sertifikasyon süreçlerinde test edilmesi ve doğruluğunun onaylanması. Açık bankacılık konusunda kendi ekipleriyle bir geliştirme yapmak istemeyen, ekranlar dahil hazır çözümlerle hızla BKM altyapısına entegre olmak isteyen şirketler için hazır ve güvenilir bir çözüm öneriyoruz. Sertifikasyon tecrübemizle, bu süreci başarıyla geçmek isteyen kurumlara danışmanlık hizmeti de verebiliyoruz.

BDDK ve Merkez Bankası’nın yol haritalarına dikkat!

Servis Model Bankacılık, Uzaktan Müşteri Edinimi gibi konuların çerçevelerinin BDDK tarafından netleştirilmesiyle birlikte yakın gelecekte açık bankacılık hizmetlerini kullanmaya başlayan yeni oyuncular göreceğiz. Bu oyuncular e-para ve ödeme kuruluşları olabileceği gibi tamamen yeni giriş yapacak finansman şirketleri de olacak. Bir de tabii TCMB’nin BKM ile ortak açıkladığı yol haritasını unutmamak gerekiyor. Yakın gelecekte bankalar dışındaki e-para ve ödeme kuruluşları da HHS olarak lisans alacak ve kendi bünyelerindeki müşteri hesap bilgilerini dışarıya açarak buradan hem bir finansal gelir hem de yeni kanal yaratabilecekler. Yine BKM’nin yol haritasını referans alırsak, açık bankacılık merkezinde hesap bilgileri ve ödeme dışında yeni servisler de canlı ortama alınacak. Geçtiğimiz günlerde BKM, yurtdışında çok yaygın olan “ödeme isteme” servisini duyurdu biliyorsunuz. Benzer



şekilde “fatura ödeme”, “toplu ödeme” gibi yeni açık bankacılık servisleri de canlıya alınacak. Kısacası hizmet çeşitliliği peyderpey artması ekosistemde açık bankacılığın etkisi hem güçlendirecek hem de yaygınlaştıracak.

“Kişiselleştirilmiş finans” uygulamaları artacak

Açık bankacılık yolculuğunun, yurtdışı örneklerinde olduğu gibi, “açık finans” ve “açık ekonomi” düzleminde de gelişmesini bekliyoruz. Henüz yeni başlayan açık bankacılık hizmetlerinin BaaS hizmet modelleriyle daha da gelişmesini ve verinin güvenli bir şekilde paylaşılabilmesi sayesinde ilk etapta “kişiselleştirilmiş finans” uygulamalarının artmasını bekliyoruz. Bir sonraki adımı da zaten farklı dikeylerde bu uygulamaların artması ve gömülü finans uygulamalarının yaygınlaşmasıyla birlikte umuyoruz ki açık ekonomiye doğru giden bir yol olacaktır.



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

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



Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün
SRP Legal Kurucu Yöneticisi

Açık bankacılık için model ülke: İngiltere

Açık bankacılık konusunda birçok bölge ve ülkede farklı düzenlemeler yer alıyor. Örneğin Avrupa Birliği'nde, PSD2 Madde 65 uyarınca ödeyenin ödeme hesabına talep sırasında çevrimiçi olarak erişilebilir kılınması, ödeme hizmeti sağlayıcılarına bir yükümlülük olarak öngörülüyor.

Yine PSD2 Madde 46-48 ile üye devletlerdeki tüm bankalar için, lisans sahibi firmalara müşteri verileri ve işlemlerinin açılması zorunluluğu getirildi. Bu düzenlemeler daha önce AB'deki bankalar için bir inisiyatifken PSD2 ile beraber zorunluluk haline geldi.

Türk hukuku bakımından ise açık bankacılığı tanımlayan yönetmelik kapsamında henüz özellikle açık bankacılığın zorunlu kılınmasına yönelik bir yükümlülük öngörülüyor. Böyle bir zorunluluk olmasa da bankalar, seçtikleri API'leri kullanıma açarak açık bankacılık için adımlar atıyor. Sadece bankalar değil FinTek'ler de bu konuda çaba gösteriyor.

Mevzuattaki boşluklara ve açık bankacılık çok yeni bir alan olmasına rağmen bu uygulamalar, elektronik ticaretin ve bankacılık sistemlerinin gelişmesi açısından büyük menfaatler taşıyor. Buna karşılık açık bankacılık hakkında düzenlemeler yapılırken, veri gizliliğinin sağlanması ile teknolojik ve sosyal gelişme için serbest veri dolaşımının sağlanması arasında bir denge kurulması gerektiği değerlendiriliyor.

İngiltere nasıl başladı?

AB dışı bir örnek olarak İngiltere'den de bahsetmekte yarar var. Birleşik Krallık, açık bankacılık alanında tartışmasız dünya lideri. Bu ülkede, Ocak 2022 itibarıyla açık bankacılık teknolojisi tarafından desteklenen hizmetlerin 5 milyondan fazla kullanıcısı bulunuyor. Eylül 2023'e kadar Birleşik Krallık nüfusunun yüzde 60'ının açık bankacılık hizmetlerini kullanacağı tahmin ediliyor.

Peki ülke bu seviyeye nasıl gelebildi? 2016 yılında, İngiliz Rekabet ve Piyasa Kurumu (CMA), perakende bankacılık sektöründe rekabet ve yenilikçiliğe yönelik araştırmaları raporlaştırarak yayınlamıştı. Büyük bankaların piyasaya hakim olduğunu ortaya koyan rapor, tüketicilerin ve küçük işletmelerin ancak rekabetin artmasıyla



fayda sağlayacağını tespit ediyordu.

Bu doğrultuda CMA ve Birleşik Krallık hükümeti, en büyük dokuz bankayı açık bankacılık için ortak standartlar uygulamakla görevlendirdi. Bu, müşterilerin finansal verilerini güvenli bir şekilde paylaşmalarına veya işlemleri güvenli bir şekilde başlatmalarına izin veren standart API'lerin olmasını sağlayacaktı. Güvenilir şirketler, bu API'leri bireysel müşterilere ve KOBİ'lere rekabeti artıran yenilikçi hizmetler sunmak için kullanabilecekti.

15 Mayıs 2020'de, kapsamlı ve yapılandırılmış bir istişare sürecinin ardından revize edilmiş yol haritası yayınlandı. Süreç; CMA9, CMA9 dışı bankalar, üçüncü taraf sağlayıcılar ve son kullanıcı temsilcileri dahil olmak üzere çeşitli paydaşlardan alınan 75'in üzerinde geri bildirimin değerlendirilmesi, danışma, açık çalıştaylar ve 75'in üzerinde geri bildirimin değerlendirilmesinin iki farklı aşamasını içeriyordu.

CMA, 2022'de ise açık bankacılığın gelecekteki gözetimi ve yönetişimi için tavsiyelerini yayınladı. Bu tavsiyeler, kurulması öngörülen açık bankacılık uygulama kuruluşunun (OBIE) tasarımı dikkate alınacaktı. OBIE'nin perakende bankacılıkta yeniliği teşvik etmek ve rekabeti desteklemek için bugüne kadar elde edilen

önemli ilerlemenin üzerine inşa edilmesi bekleniyor.

CMA, OBIE için tavsiyelerini ise maddeler halinde şöyle yayınladı:

■ FCA ve PSR tarafından ortaklaşa yönetilen sonraki adımları kabul etmek ve uygulamak için yeni bir ortak düzenleyici gözetim komitesiyle etkili düzenleyici gözetime sahip olmak.

■ Yönetim kurulunda, çoğunluğu bağımsız yöneticiler olmak üzere bağımsız ve hesap verebilir bir liderliğe sahip olmak.

■ Kurul tarafından ifade edilen açık bir amaca sahip olmak.

■ Daha geniş tabanlı ve sürdürülebilir bir finansman modeli aracılığıyla işlevlerini yerine getirmek için yeterli kaynağa sahip olmak.

■ Tüketiciler ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin çıkarlarına etkili bir şekilde hizmet etmek; bu grupların kuruluşun yönetiminde nasıl temsil edileceğini dikkate almak.

■ Sürdürülebilir ve sektörün gelecekteki ihtiyaçlarına uyarlabilir olmak.

■ 2017 yılında "Bireysel Bankacılık Piyasası Araştırma Talimatı" ile başlayan açık bankacılık sürecinin izlenmesi ve uygulanmasını etkin bir şekilde destekleyecek bir sisteme sahip olmak... ☺

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.....: 1.380 TL

2 Dergi aboneliği: 2.000 TL

3 Dergi aboneliği: 2.500 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.

“En büyük cam tavan ZİHNİMİZDE!”



Arzu Eryılmaz
İTÜ ARI Teknokent İş Geliştirme ve
Pazarlama Direktörü

Bu ay “teknokent meleği” olarak nitelendirebileceğimiz bir kadın lidere mikrofon uzattım. İTÜ ARI Teknokent’te yollarımız kesişmişti bir süre. Sonrasında da hep gıptayla izledim kendisini. Bu çatı altında birçok markayı yaratıp geliştirip büyüten, İTÜ ARI Teknokent’in İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörü Arzu Eryılmaz’ın kariyer yolculuğuna eminim siz de gıpta edeceksiniz...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Arzu Eryılmaz kimdir?

Ankara’da doğup büyüdüm. Doktor ve disiplinli bir babanın kızıyım. Disiplinli çalışmayı ve ülkem için üretmem gerektiğine dair inancımı babamın öğretilerinden kazandım.

Hayatta hangi işi yapacağıma dair kararım ve mesleğimle ilgili dönüm noktası yüksek lisans dönemimde oluştu. Ankara Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler Bölümü’nde yüksek lisansa başladım. Yüksek lisans tezi kapsamında kurum ve marka kimliği konularına odaklandım. Çünkü özel sektörde kurumsal iletişim alanında çalışmak, insanla iletişimin olduğu bir işi yapmak, bir değer yaratıp büyütmek istiyordum. ODTÜ Teknokent’te başlayan kariyerimin ardından 2009’da İstanbul’a taşınarak bugün büyük bir aşkla çalıştığım kurumum İTÜ ARI Teknokent’e geçtim.



yaratıklarına inanıyorum. Avrupa Birliği projemizle de özellikle kadın girişimcileri teşvik etmeye ve başarılı kadın girişim örnekleriyle toplumda da bu farkındalığı güçlendirmeye gayret ediyoruz.

İTÜ Çekirdek olarak kurulduğumuz günden bu yana destek verdiğimiz 4 bin girişimin yüzde 20'si kadın girişimcilerden oluşuyor. Kadınların yürüttüğü girişimlerimizden 68'i toplamda 12.5 milyon TL civarında yatırım aldı, 11'i de ihracat yapıyor. Her biri adına çok gururluyuz ama çok daha fazla kadın girişimciye ulaşmayı, hayallerinin peşinden gitmek isteyen kadın girişimcilere ihtiyaç duydukları alanlarda kapsamlı ve sürdürülebilir destekler vermeyi amaçlıyoruz.

Bu vesileyle bir çağrıda da bulunmak isterim: İTÜ Çekirdek olarak kadın girişimcileri bekliyoruz. Tüm gücümüzle destek olmaya hazırız!

Kadın girişimci adaylarına tavsiyeleriniz ne olur?

Ashında kadın olmanın bir avantaj olduğunu hiçbir zaman unutmazsınız. Bakıyorum da başarılı kadın girişimciler her zaman çok daha fazla ışık saçıyor. Hiçbir

konuda bir erkek girişimden eksik kalmadıkları gibi, samimiyetle söylemeliyim ki pek çok alanda daha başarılı oluyorlar.

Asla cam tavanlara takılmasınlar. Hatta akıllarına bir engel ya da bir tavan olduğunu bile getirmesinler. En büyük cam tavan zihnimizde!

Peki ya Big Bang? Bu yıl Big Bang'de ne gibi yenilikler göreceğiz?

Doğrusu Big Bang kapsamında bu yıl çok büyük bir planımız var. Türkiye'nin lokalde en büyük girişimci sahnesi haline gelen etkinliğimizin artık global arenada da yer alması gerektiğine inanıyoruz. Hatta özellikle dünyanın en başarılı startup'larıyla yarışacak nitelikte proje ve ürünleri olan Türk girişimcilerinin, global yatırımcılarla temas yüzeyinin de son derece az olduğunu görüyoruz. Bu nedenle Big Bang'i yerel ve global olarak iki kategoriye ayırmayı planlıyoruz.

Türkiye'deki Big Bang her yıl olduğu gibi büyüyerek ve güçlenerek devam edecek. Ancak ikinci bir zaman diliminde organize edeceğimiz global Big Bang, yabancı yatırımcıları Türk scaleup'larla buluşturacak.

İTÜ ARI Teknokent'in 2023 yılı ajandasında hangi yeni hedefler bulunuyor?

Az önce de söylediğim üzere Big Bang'in global bacağı organize etmek yeni hedeflerimizden biri. Ekosistemdeki başarılı scaleup'lara, global yatırımcılara erişim arayüzü oluşturmak için İTÜ ARI Teknokent yönetimi de bu yeni adımı büyük bir kuvvetle destekliyor.

Diğer yandan, biliyorsunuz fikir aşamasından globale kadar her aşamadaki teknoloji firmasına destek olan bir girişimcilik ekosistemimiz var. Girişimleri yetiştirmeyi ve desteklemeyi esas alan platformlarımızın son adımı ise bir fon kurmak kaldı. Yine İTÜ ARI Teknokent yönetiminin itici gücü ve desteğiyle 2023 içerisinde en büyük görevimizin teknoloji girişimlerini finansal olarak da destekleyeceğimiz bir yatırım fonu kurmak olduğuna inanıyoruz.

Yoğun iş temposunuz arasında iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, bize hobilerinizden bahsedebilir misiniz?

Sağlayabiliyor muyum bilmiyorum. Ama gayret ediyorum. Geç saatlere kadar mesai yapmama, hafta sonlarını kızım ve eşime ayırmaya çalışıyorum. Ama gün içinde yemek dahi yiyemediğim öyle bir tempoyla çalışıyorum ki akşama benden geri kalanla idare ediyorlar diyebilirim. Ama hep inandım ki en iyi anne ve en iyi eş mutlu olandır! Çalışmaktan ve başarmaktan dolayı o kadar mutluyum ki mutluluğumun özel hayatıma da yansıdığını düşünüyorum.

Hobi olaraksa zihin boşaltıcı konulara ilğim var. İlilenirken başka şey düşünemediğim, elimi ve zihnimi meşgul eden ama yormayan hobileri seviyorum. Resim yapmak, piyano çalmak, hatta kanaviçe işlemek...





TÜRK STANDARDLARI ENSTİTÜSÜ



Secure Future olarak
**TSE Onaylı Sızma Testi Belgemizi
A Sınıfına Yükselttiğimizi**

duyurmaktan mutluluk duyuyoruz.

Sızma testlerinde, Secure Future olarak **TSE onaylı A Sınıfı**
sızma testi belgesi ve **CEH, OSCP, OSWE, OSWP, CRTE, CRT0,**
eWAPT, eMAPT, eCPPT, eCPTX sertifikaları ile siz
müşterilerimize en iyi hizmeti vermeyi hedefliyoruz.



securefuture.com.tr

[in](#) [f](#) [t](#) [ig](#) [securefuturetr](#)

United Payment POS cmleri ile işletmeniz hayal ettiğiniz hıza kavuşsun.

Tek entegrasyon ile ihtiyacınız olan tüm
banka POSlarını aynı gün kullanmaya
başlayın.



www.unitedpayment.com

