

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 148 / Fiyatı: 50 TL

AĞUSTOS 2023



Türkiye'yi FinTek üssü
yapma yolunda
TARİHİ BİR ADIM

**N Kolay yeni
özellikleriyle
büyüyor**



**Papara
çalışanlarının
memnuniyet sırrı**



**Ozan'dan
esnafa
özel cüzdan**

Smart-i Awards

31 AĞUSTOS
Başvurmak
için son gün



**Procenne'den dijital
survivor'da ayakta
kalma tüyoları**



**Türkiye girişim
ekosistemi
frene bastı**

Ayşe Gül Güvenç / Elekse Genel Müdürü

**Aylık 3 milyar TL işlem hacmine
koşan **Elekse**, halka açılacak!**

ISSN: 2148-8983



Tüm bankacılık işlemleriniz

Şeker Mobil'de!



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Hemen İndirin
AppGallery

Şekerbank

sekerbank.com.tr | 0850 222 78 78



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Hoş geldin trilyon!

Sayıların dilinden anlayıp muhakeme ederek öngöründe bulunmak zor iş. Hele de enflasyonist bir ortamda imkansızla yakın.

1 Ocak 2005 itibarıyla TL'den 6 sıfır atılınca işimiz biraz kolaylaşmıştı. Şimdiki çocukların, gençlerin sadece matematik ve fen derslerinde duyduğu trilyonları milletçe yeniden konuşmaya başladık. Bu gidişle çok yakında katrilyonu da telaffuz ederiz...

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Mayıs 2023 sonu itibarıyla kart sayıları, kartlı işlem ve ödeme tutarlarının yanı sıra TR Karekod, BKM TechPOS, GEÇİT, KOLAS, Siper gibi uygulamalarla ilgili güncel verileri paylaştı. BKM verilerine göre Türkiye'de kullanıma sunulan kart adedi 363 milyonu geçti. Bunların 107.1 milyonunu kredi kartları, 177.6 milyonunu banka kartları, 78.6 milyonunu da ön ödemeli kartlar

oluşturuyor. Benim tahminim, kişi başına kart sayısı 5 civarında. Banka ve kredi kartı alamayan 18 yaş altı gençlerin çokluğu dikkate alındığında gerek bu alanda gerekse ön ödemeli kartlar açısından potansiyelin hala yüksek olduğu söylenebilir. Girizgahtan da anlaşılabilceği gibi ben kartlı ödeme tutarındaki gelişmeye dikkat çekmek istiyorum. 2022 yılı mayıs ayıyla kıyaslandığında, kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı yüzde 130 artışla 507.7 milyar TL'ye ulaşmış.

Banka kartları ve ön ödemeli kartlarla yapılan ödemelerde de yüzde 100'ün üzerinde artış var. Ekonomik sıkıntılar, taksit ve erteleme özelliği gibi gerekçeler de gösterilebilir ama bu hızlı büyümenin başlıca etkeni şüphesiz yüksek enflasyon. Yıllık kartlı ödeme tutarında muhtemelen 10 trilyon TL'yi göreceğiz. Nakitsiz toplum yolunda olumlu bir gelişme ama ne kadarının reel büyüme olduğu tartışılır.

Sayıların dilinden anlayıp doğru çıkarım ve öngörüler yapabilmek için verilerden şüphe duymamanız gerekir. Doğrusu resmi enflasyon konusunda ben çok şüpheliyim. Nitekim Merkez Bankası'nın yeni yönetimi de enflasyon beklentisini yukarı yönlü epey bir revize etti. Zam yağmuru sürdükçe yeni revizeler de kaçınılmaz görünüyor. Sahi siz de benim gibi 1 doların 1.2, 1 Euro'nun da 1.7 lira olduğu yılları özlüyor musunuz? 6 sıfır atılmasının da etkisiyle yaşadığımız o bahar havası şimdi mazide kalan hoş bir seda oldu değil mi? Yine de 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

MUHABİR

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 • AĞUSTOS 2023

6

Hesabını Bilen Kadınlar, Garanti BBVA desteğiyle istihdama katılacak

7

Yeni müşteri kazanımı ve müşteri deneyimi geliştirme için stratejik iş birliği



12

N Kolay yeni özellikleriyle büyümeye devam ediyor

16

Aylık 3 milyar TL işlem hacmine koşan Elekse, halka açılacak!

20

Türkiye'yi FinTek üssü yapma yolunda tarihi bir adım

22

Açık veri (biz fark etmesek de) hayatımızın her yerinde

24

Dijital survivor'da ayakta kalmanın püf noktaları

28

Esnafa özel sigortalı, POS'lu cüzdan

30

Türkiye'nin en mutlu işyeri: Papara Kampüs

34

Türkiye girişim ekosistemi 2023'e iyi başlayamadı

36

Bilim ve bilgisayar olimpiyatları için ilk tur tamam



38

"Aynası ıştır kişinin söze bakılmaz"

42

Smart-i Awards: Fikrinle değişimi tetikle!

44

Türkiye'de 363 milyon kart kullanılıyor

48

Hani Z kuşağı daha dijitaldi?

4,5 kata kadar daha fazla mil ile uçmaya hazır mısınız?

The image features a woman with long brown hair, wearing a yellow trench coat, holding a Miles&Smiles card. She is surrounded by four people in traditional costumes: a woman in a white and blue outfit, a woman in a colorful headscarf and long dress, a woman in a blue and red headscarf and long dress, and a man in a brown and red headscarf and long dress. In the background, a Turkish Airlines plane is flying in a blue sky. At the bottom, there are three Miles&Smiles cards: a standard card, a Platinum card, and a Mastercard. The cards are labeled 'Garanti BBVA' and 'Miles&Smiles'.

Garanti BBVA

Miles&Smiles

Hem ilk, hem ayrıcalıklı...

Miles&Smiles Garanti BBVA bireysel kredi kartı sahibi müşteriler, Bankamızda bulundurdıkları varlık tutarları ve açık kredi tutarlarına göre değişen oranlarda mil kazanabilirler. 500.000 TL-1.000.000 TL, 1.000.000 TL-3.000.000 TL ve 3.000.000 TL ve üzerindeki varlık tutarları ile 3.000.000 TL ve üzeri açık krediler için geçerlidir. Varlık tanımına Türk Lirası, döviz, altın hesapları (vadeli, vadesiz), yatırım fonu ve bireysel emeklilik dahildir. Açık kredi tanımına bireysel amaçlı açık destek kredisi, konut kredisi ve taşıt kredisi toplam tutarları dahildir. Miles&Smiles Garanti BBVA bireysel kredi kartı sahibi müşteriler, varlık tutarına göre, alışverişlerden en fazla 4,5 kata kadar mil kazanabilirler. Miles&Smiles Garanti BBVA bireysel kredi kartı sahibi müşteriler 3.000.000 TL ve üzeri bireysel amaçlı açık kredileri için alışverişlerden 2,5 kat mil kazanabilirler. Alışveriş kazanımlarına THY bilet alımı, kampanya, işyeri katkısı ve avans mil kazanımları dahil değildir. Ayrıntılı bilgi milesandsmilesgarantibbva.com'da.

► Hesabını Bilen Kadınlar, Garanti BBVA desteğiyle istihdama katılacak



Garanti BBVA, kapsayıcı büyüme stratejisi doğrultusunda, henüz bankacılık hizmetleriyle tanışmamış kadınların desteklenmesi, potansiyellerini keşfetmeleri ve ekonomik hayata aktif katılımlarını sağlamak amacıyla "Hesabını Bilen Kadınlar" programını başlattı. Banka, programının önemli bir parçası olan eğitimler için Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) ve Kadın Emekğini Değerlendirme Vakfı (KEDV) ile iş birliği yapıyor.

Temmuz ayında FODER'in Finkurs Finansal Okuryazarlık Çevrimiçi Eğitim Platformu (finkurs.org) üzerinden ücretsiz olarak başlatılan eğitimlerde "finansal okuryazarlık ne anlama gelir ve önemi nedir", bütçe

oluşturma, tasarruf, birikim, kartlı ödeme sistemleri, kredi kullanırken dikkat edilmesi gerekenler, iyi borç kötü borç ayrımı, enflasyon ve enflasyondan korunma yolları, yatırım araçlarının neler olduğu, finansal teknolojilerden faydalanma yolları, bireysel emeklilik sistemi ve sigorta gibi konularda bilinmesi gereken önemli noktalara odaklanılıyor. Eylül ayında da finansal okuryazarlığa ek olarak girişimcilik, satış ve pazarlama, ürün geliştirme konu başlıklarını da kapsayan yüz yüze eğitimlerin KEDV ile birlikte hayata geçirilmesi planlanıyor.

Garanti BBVA, program kapsamında daha önce herhangi bir bankacılık ürünü kullanmamış kadınlara özel



Recep Baştuğ

aidatsız Bonus kredi kartı, birikim yapmak isteyenlere 1 gramdan daha az altın alabilmelerini de sağlayan hesap, çocuklarını da yararlandırabilecekleri BES ve küçük çapta üretim yapmayı planlayanlara mikro kredi ürünleriyle destek olmayı amaçlıyor.

Garanti BBVA Genel Müdürü Recep Baştuğ, "İlerleyen aşamalarda, kadınların emeklerini kazanca dönüştürmelerini destekleyecek faaliyetlerle istihdama katılmalarını teşvik edeceğiz. Ulaştığımız kadınları büyük bir ağın parçası haline getirerek programı zenginleştireceğiz" diyor.

Lidio Yönetim Kurulu'na uluslararası tecrübe

Çokuluslu şirketlerde 30 yılı aşkın tecrübeye sahip, eski PayU CEO'su Arthur N.W. van Wijck Jurriaanse, Lidio Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandı.

Kariyerine 90'ların başında Polonya'da girişimci olarak başlayan Jurriaanse, birçok şirketin kuruluş ve yönetiminde görev aldı. Yönetici rollerine ek olarak PayU Global & Countries, MIH Global ve Allegro'da yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptı. Yakın zamanda Amsterdam, Hollanda merkezli bir danışmanlık ve geçici yönetim firması olan Pro-Cress BV'yi kurdu. Bir ortak ve kurucu olarak www.twyns.com ve Digikala dahil olmak üzere çeşitli şirketler için büyüme stratejilerinin

yeniden düzenlenmesinde ve uygulanmasında etkili oldu. Pro-Cress BV'den önce, gelişmekte olan pazarlarda faaliyet gösteren küresel bir PSP olan Naspers'ta önemli pozisyonlarda görev aldı. PayU Global CEO'su olarak 15'ten fazla ülkedeki operasyonları, organizasyonel dönüşümleri ve merkezileştirme girişimlerini yönetti. Ayrıca, CEE bölgesinde bir e-ticaret grubu olan Allegro Group'un CEO'su olarak görev yaptı. Jurriaanse, Naspers'a katılmadan önce e-ticaret yatırımlarına odaklanan bir özel sermaye fonu olan Garvest'i kurmuş ve şirketlerin satın alınıp sonra başarılı bir şekilde satılmasında önemli roller üstlenmişti.



Arthur N.W.
van Wijck
Jurriaanse



Yeni müşteri kazanımı ve müşteri deneyimi geliştirme için stratejik iş birliği

Formica AI, Customer360 ürününü geliştirerek Türkiye'deki tüm sektörlerde müşteri edinme konusunda risk profillemeye ve skorlama hizmeti vermeye devam ediyor.

Customer360; IP adresleri, telefon numaraları veya e-mail adresleri gibi veriler üzerinden kullanıcıların gerçekliğini doğrulayarak, risk skorlaması yapabilen bir güvenlik çözümü. Bu sayede dolandırıcılar kolaylıkla tespit edilip zararlı etkileri engellenebiliyor. Formica AI, Ekata by Mastercard ile iş birliği yaparak sektördeki başarılarına bir yenisini daha ekledi. Bu iş birliği sayesinde, sektör fark etmeksizin yeni müşteri kazanımı ve müşteri deneyimi geliştirilmede çalışanların hayatı daha da kolaylaşacak.

Risk azalırken müşteri deneyimi artıyor

Customer360, kullanıcıların kimliklerini doğrularken, müşteri deneyimini olumsuz etkilemeden dolandırıcılık risklerini minimize ederek şirketlere güvenlik sağlıyor. Dolandırıcılar genelde gerçek kişilerin bilgilerini kullanarak zararlı eylemlerde bulunmaya çalışıyor. Customer360, bu tür sahtekarlıkları tanımlayarak dolandırıcıların izini sürüyor ve risk skorlamasıyla şüpheli aktiviteleri belirleyerek önleyici tedbirler alınmasına yardımcı oluyor. Böylece şirketler, müşterilerine daha güvenli bir alışveriş deneyimi sunarken aynı zamanda kendi itibarlarını koruma altına alıyor.

Formica Customer360, Ekata entegrasyonu ve sosyal medya taramasıyla müşteri hakkında veri zenginleştirme yapabiliyor. Özellikle yeni kaydolan müşterilerin genelde datası az oluyor ya da hiç olmuyor. Customer360, müşteriler

“Customer360 ürünümüzdeki dijital ayak izi üzerinden gerçekleştirdiğimiz risk skorlama servisimizi MasterCard’ın Türkiye ve tüm dünyayı kapsayan güçlü veri havuzuyla güçlendirdik. Böylece hem dijital dünyayı hem de kişilerin gerçek bilgilerini harmanlayarak kişileri risk bakış açısıyla değerlendirebildiğimiz bir noktaya ulaştık.”

Özgür Oktan
Formica CEO'su

hakkında veri zenginleştirme yaparak bu tarz durumlarda analistlerin sezgisel karar vermelerinin önüne geçiyor; veri ile karar vermelerini sağlıyor. Sonuç olarak false decline'lar azalıp müşteri kaybı minimize ediliyor.

Formica AI CEO'su Özgür Oktan, “Müşteri tanıma ve güvenlik günümüzde en büyük gündem maddesi haline geldi. Biz de Customer360 ile müşteri kimlik doğrulama servisini güçlendirerek bu alanda önemli bir adım attık. Ekata by Mastercard iş birliği de bize müşteri deneyimini daha da geliştirme fırsatı sunacak” diyor. Customer360, bütün sektörlerde müşteri güvenliğini ve deneyimini daha da yükseltmeyi hedefleyen bir ürün olarak karşımıza çıkıyor. Teknoloji ve iş birliği sayesinde, dolandırıcılık risklerini minimize etmek ve müşterilere daha güvenli bir alışveriş ortamı sunmak mümkün olacak. Bu da hem şirketlerin itibarını koruyacak hem de müşteri memnuniyetini artıracak.

► Tüzel kişiler de artık uzaktan Yapı Kredi müşterisi olabilecek

Yapı Kredi, uzaktan müşteri kazanımı uygulamasının kapsamını genişletmeye hazırlanıyor. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, projenin ayrıntılarını şöyle paylaşıyor: "Yapı Kredi olarak geleceğin bankacılığını bugünden inşa etme vizyonumuzla 2018'in son çeyreğinden itibaren görüntülü işlem asistanlarıyla uzaktan müşteri kazanımının Türkiye'de öncülüğünü yapmıştık. Yoğun ilgi gören bu hizmetimizi kullanan müşterilerimiz, 2023'ün ilk yarısında geçen yılın ilk yarısına oranla yüzde 40'a yakın arttı. Önümüzdeki dönemde tüzel müşterilerimize yönelik geliştirmelerle ve mevzuatta yapılacak düzenlemelerle uzaktan müşteri olma hizmetimizin kapsamını genişleteceğiz. Bu anlamda hizmet sunduğumuz tüm müşterilerimizi en üst seviye deneyimle buluşturmayı hedefliyoruz." Yapı Kredi'nin bu yılın ilk çeyreğinde

de yıllık bazda 2.6 milyonluk net dijital müşteri büyümesiyle "dijitalde en hızlı büyüyen banka" konumunu koruduğunu vurgulayan Doğan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Müşterilerimiz dijital bankacılık kanallarımız sayesinde diledikleri yerden 7/24 bankacılık hizmetlerine ulaşabiliyor. Dijital kanallar üzerinden bireysel ve kurumsal 800'ün üzerinde bankacılık işlemini kolayca yapabiliyorlar. Finansman ihtiyaçları için Yapı Kredi Mobil ve Kurumsal İnternet Şubesi aracılığıyla kredi kullanabiliyor, esnek ticari hesap işlemlerini yapabiliyorlar. Şahıs işletmesi nitelikli müşterilerimiz, Yapı Kredi Mobil'de bireysel ve kurumsal kullanıcıları arasında kolayca geçiş yaparak hem bireysel hem de ticari ürünlerine kolayca erişebiliyor. Yine şahıs işletmesi nitelikli Yapı Kredi müşterileri, ürün onay ve evrak



Yakup Doğan

işlemlerini hızlı bir şekilde Yapı Kredi Mobil üzerinden tamamlayabiliyor, World Business kart başvurularını, SGK ve fatura ödemelerini de kolaylıkla yapabiliyorlar. E-talimat fonksiyonuyla işlem talimatlarını gönderebiliyorlar."

Param, yılın ikinci çeyreğinde büyüme rekoru kırdı

Param, 2023'ün ikinci çeyreğinde elde ettiği finansal sonuçları açıkladı. Söz konusu dönemde ParamKart ile yapılan işlem adedi, geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 1.880, işlem tutarı ise yüzde 2.668 artış kaydetti.

ParamPOS'un yılın ikinci çeyreğindeki işlem hacmi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 303 artarak 27 milyar TL'ye ulaştı. POS çözümüyle yapılan işlem adedi ise yaklaşık yüzde 86 büyüyerek 38 milyona ulaştı.

Param Kurucu ve CEO'su Emin Can Yılmaz, şirketin performansı ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "2023'ün ilk çeyreğini büyüme rekorlarıyla geride bırakmıştık. İkinci çeyrekte de bu sonuçları katlayarak başarılarımızı sürdürdük. Finansal alanda hayata geçirdiğimiz ileri teknolojilerimizle Türkiye'nin yanı sıra hedeflediğimiz Avrupa ülkelerinde de yatırımlar yaparak varlık gösteriyoruz. Yatırımlarımızla yakaladığımız sinerjiyle sektörün diğer güçlü oyuncularıyla gerek ulusal gerek uluslararası pazarlarda daha etkin rekabet edeceğimize inanıyoruz. Teknoloji gücümüz, uzman ekibimiz,



Ar-Ge birikimlerimiz çerçevesinde ürün ve hizmetler geliştirerek, fark yaratan yeniliklere imza atacağız. Param yatırım yapmaya, ekonomiye ve istihdama katkıda bulunmaya devam edecek."



Emin Can Yılmaz

► İşNet e-fatura müşterileri için 1.500 kontör sadece 1 TL

E-faturalarını İşNet'e taşıyıp ödeme bilgilerini İşCep ve İş Bankası İnternet Şubesi üzerinden takip eden müşteriler, bankanın ticari kredi kartlarıyla yapacakları 1.500 kontörlük alım karşılığında sadece 1 TL ödüyor. Kontörler İşNet'in NetteFatura portalı üzerinden alınabiliyor. Kampanyadan, İş Bankası dijital kanalları İşCep ve Ticari İnternet Şube'de yer alan "ödemeler/e-fatura" menüsü üzerinden e-fatura ödeme bilgilerini görüntüleme onayı veren İşNet e-fatura müşterileri yararlanabiliyor. Satın alınan kontörler 1 yıl süreyle kullanılabilir.

e-Fatura'ya Geçiş İşNet'te Kazançla Başlıyor!

Siz de e-faturalarınızı İşNet'e taşıyıp ödeme bilgilerinizi İş Bankası dijital kanallarından takip edin, İş Bankası ticari kredi kartıyla yapacağınız 1.500 kontör alımı için 1 TL ödeyin.

1.500 KONTÖR
1TL

Türkiye e-ticaret sektörü 800 milyar TL hacme ulaştı

iyzico, ETİD ve Dogma Alares tarafından hazırlanan Türkiye E-Ticaret Ekosistemi Raporu'na göre, 2022 yılında e-ticaret sektörünün büyüklüğü 801 milyar TL'ye (gayrisafi yurt içi hasılanın yaklaşık yüzde 6'sı) ulaştı. E-ticaret işlem sayısı da 2020'deki değerinin 2 kat üzerine çıkarak 4.8 milyar adede yükseldi. Ortalama sepet tutarları ise 2020'den 2021'e 13, 2021'den 2022'ye 79 TL artış kaydetti. Özellikle salgın döneminin alışveriş alışkanlıklarında kalıcı bir değişiklik yarattığını vurgulayan rapora göre e-ticaret, 2022'de dünya ölçeğinde 5.7 trilyon ABD Doları değerinde pazar payı elde etti. Bu da 100.2 trilyon ABD Doları değerindeki küresel gayri safi hasılanın yüzde 5.7'sini temsil ediyor. E-ticaretin küresel perakende satışlar içindeki payı ise yüzde 22 oldu. Dünyanın 18'inci büyük e-ticaret pazarına ev sahipliği yapan Türkiye'de e-ticaret faaliyetlerinin toplam perakendeden aldığı yüzde 16.5 pay, benzer ülkelere göre daha yüksek. Ancak raporda, sektörün hala önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğu vurgulanıyor. 2022'de küresel e-ticaret işlemlerinin üçte ikisi alternatif ödeme yöntemleriyle yapıldı. Türkiye'de ise geleneksel yöntemler küresel ortalamasının iki kat üzerinde tercih edildi. Kredi kartı en çok tercih edilen ödeme yöntemi. Banka kartı ise mikro işletmeler dışındaki tüm işletmelerde en çok tercih edilen ikinci ödeme yöntemi oldu. Rapora göre, ilerleyen dönemde e-ticarette kredi kartı, banka kartı ve kapıda nakit ödeme gibi geleneksel ödeme yöntemlerine ek olarak ön ödemeli kartlar, A2A (hesaptan hesaba) ödemeler, dijital cüzdanlar, alışveriş



kredileri, kripto paralarla ödemeler ve şimdi al sonra öde (BNPL) gibi alternatif ödeme yöntemlerinin de payının artması bekleniyor. Rapor, 2022'de e-ticarette satış hacmi ve işlem sayısı bazında en yüksek pazar payına sahip ürün kategorilerinin moda ve aksesuar,

elektronik ve teknoloji, kozmetik ve kişisel bakım, hizmet, turizm ve seyahat olduğunu ortaya koyuyor. Bu beş sektör, satış hacmi bakımından toplam e-ticaret hacminin yüzde 63'ünü, işlemlerin de yüzde 66'sını oluşturdu.

► Papara'dan AB ülkelerine 1 Euro, İngiltere'ye 1 sterlin komisyonla para transferi

Papara, Avrupa Birliği üyesi ülkeler ve Birleşik Krallık'a (İngiltere) aynı gün 1 Euro veya 1 sterlin sabit işlem ücretiyle para göndermeyi mümkün kılan yurt dışı para transferi hizmetini duyurdu. Papara kullanıcıları, yurt dışı para transferi hizmetiyle SEPA (ortak para birimi olarak Euro kullanan ülkeler) bölgesine ve Birleşik Krallık'taki banka hesaplarının IBAN'larına hızlı, kolay ve güvenli bir biçimde para transferi yapabilecek. İşlem ücreti sabit olacak, gönderilen tutara göre değişmeyecek. Papara kullanıcıları Türkiye'de EFT yapar gibi, alıcıya ve transfer detaylarına dair minimum bilgi girerek SEPA ülkelerine kolayca para gönderebiliyor. Kullanıcıların "Bekleyen İşlemler" adımıyla gönderim sürecini takip edebildikleri transferler, alıcının hesabına dakikalar içinde ulaşır. Sadece alıcı ülkelerin resmî tatillerinde veya mesai saati dışındaki bir saatte yapılan transferlerin alıcıya ulaşması 1 iş gününü bulabiliyor. Öte yandan



Papara, yurt dışı para gönderme süreçleri için sunduğu hız ve kolaylığı deneyimlemek isteyen kullanıcılardan, 2023 boyunca yapacağı ilk transferde işlem ücreti almıyor. Papara, tüm kullanıcılarına açtığı yurt dışı para gönderme hizmetini önümüzdeki dönemde yeni

ülkelerle genişletecek. Şirket, yeni güncellemelerle Asya ve Amerika kıtalarını kapsayacak şekilde para transferi yapılan ülke sayısını 100'e çıkaracak. Ayrıca bazı ülkelerde yalnızca IBAN'a değil, ülkelerin güvenilir dijital cüzdan uygulamalarına da para transferi yapılabilir.

Octet Türkiye, ilk 6 ayda 9.5 kat büyüdü

Octet Türkiye, 2023 yılının ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre ciro bazında 9.5 kat büyümeye sağladı. Octet Türkiye CEO'su Derya Ekemen Fidan, şirketin performansını şöyle değerlendirdi:

"Bu sonucu, Octet Türkiye'nin müşteri odaklılığı, köklü finans birikimi ve güvenli teknolojik altyapısı ile dijital portalı üzerinden sunduğu hizmetlerin finansal sonuçlara olumlu yansımaları olarak değerlendiriyoruz. Bu yılın ilk yarısında ciromuzu 9.5 kat artırdık. Bu dönemde hayata geçirdiklerimizle birlikte ürün sayımız 2 katına ulaştı. İşlem adedimiz de geçen yıla göre yüzde 63 arttı."

Başarının arkasında müşteri tabanını büyütüp ürün çeşitlendirmenin en önemli etken olduğunu düşünen Ekemen Fidan, yeni ürünlerle ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Bu yıl içinde derinleşerek sunduğumuz ürünlerimiz Doğrudan



Borçlandırma Sistemi ve Tedarikçi Finansmanı Platformu ile müşteri sayımızda yüzde 56 büyümeye yakaladık. Doğrudan Borçlandırma Sistemi sayesinde, geniş bayi ağıyla çalışan firmalara Türkiye'de ilk kez her bankayla ayrı ayrı anlaşmak zorunda kalmadan 18 bankaya tek ekrandan ulaşma imkanı sağladık. Tedarikçi Finansmanı Platformu ile de şirketlere tedarikçilerinin, nakde ihtiyaç duydukları anda faturalarının vadesini beklemeden anlaşmalı bankalardan kolayca tahsilat yapabilecekleri bir altyapıyı sunuyoruz. Octet Türkiye olarak birçok sektörde geniş ürün çeşitlerimizle firmalara can suyu



Derya Ekemen Fidan

olmaya devam ediyoruz. Büyüme stratejimiz doğrultusunda yıl içinde şirket içi üst düzey terfilerin yanı sıra yeni ekip arkadaşlarımızla birlikte çalışan sayımızı yüzde 58 artırdık. 2023 yılını başarılı bir şekilde bitirmeye odaklıyız."

Şirketiniz burada güvende

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



MASAK ve global
AML düzenlemelerine uyun



Uyum ve operasyon ekiplerinin
iş yükünü azaltın



Uyumluluk ve risk yönetimi
sistemlerinizi otomatikleştirin



Şirketinizin risk ve uyum ihtiyaçlarına
özel bir yazılım çözümüne sahip olun



Çeşitli risk ve vakaları kolayca
değerlendirin ve yönetin



Şirketinizi dolandırıcılığa,
kara para aklamaya ve terörün
finansmanına karşı koruyun



Demo talep et,
şirketini güvende
tutmak için ilk adımı at



N Kolay yeni özellikleriyle büyümeye devam ediyor

İşinin kalbine teknolojiyi konumlandıran Aktif Bank'ın dijital bankası N Kolay, geçen yıla göre indirilme sayısını iki katına çıkararak 3 milyon kişiye ulaştı. Aktif Bank Perakende Bankacılık Grup Başkanı Pinar Yılmaz, "Yeni özelliklerle güçlendirdiğimiz dijital bankamız N Kolay, yakın dönemde pek çok yeni fonksiyonla müşterilerimizi karşılayacak" diyor.



Pinar Yılmaz
Aktif Bank
Perakende Bankacılık
Grup Başkanı

Teknoloji yatırımları ve sektörde farklılaşan iş yapış şekliyle bankacılık lisansına sahip bir finansal teknolojiler ekosistemi kimliğiyle hareket eden Türkiye'nin en büyük özel sermayeli yatırım bankası Aktif Bank; dijital bankası N Kolay ile müşterilerine benzersiz bir deneyim sunuyor. Aktif Bank Perakende Bankacılık Grup Başkanı Pinar Yılmaz ile başta N Kolay olmak üzere grubun ilk 6 aylık performansını, ikinci yarı beklentilerini ve yeni planlarını konuştuk.

Aktif Bank, yılın ilk yarısını nasıl geçirdi? Sizin sorumluluğunuzdaki Perakende Bankacılık Grubunun performansı nasıldı?

Bankamız genel performans anlamında oldukça başarılı bir yıl geçiriyor. Bu kolektif başarıya paralel, Perakende Bankacılık Grubu olarak da her faaliyet alanımızda hedeflerimiz doğrultusunda ilerlediğimizi söyleyebiliriz. İlk 6 ayda, bireysel kredi başvuruları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 39 arttı. Kredi kullandırımıyla bu yıl da rekorlar kırdığımız bir süreci tamamladık. İşimizin sürdürülebilirliği anlamında çok önem verdığımız müşteri edinimi tarafında ise hem yeni hem de geri kazanılan müşteri adedinde iyi bir ivme yakaladık. Bakiyemizi de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 29 artırdık ve faiz gelirlerinde yüzde 51 büyümeye yakaladık. Yine grubumuz altında faaliyet gösteren İletişim Merkezi, bankamızın "müşterilerimizin olduğu her yerde olma ve her kanalda pürüzsüz müşteri deneyimi yaşatma" odağıyla paralel 7/24 hizmet vermeye devam ediyor. Kanal bağımsız olarak müşteri memnuniyeti anlamında temel belirleyicilerden olduğunu bildiğimiz en önemli unsurlardan biri çözüm süresi. Bu anlamda İletişim Merkezi içerisinde konumlanan "Müşteri Bildirimleri Yönetimi" ekibimizin müşteri talep ve bildirimlerine çözüm süremizi kısaltma anlamındaki eforları artarak devam ediyor. 2023 yılı ilk çeyreğinde ortalama 1.7 gün olan çözüm sürecimizi ikinci çeyrekte 1 güne indirerek müşterilerimize yaşattığımız deneyimi iyileştirme anlamında önemli bir katkı sağladık. Yine iletişim merkezimizin altında kurduğumuz yatırım hizmetleri ekibimizle yüz binlerce yatırım görüşmesini yönetirken, bu yıl odaklanmaya başladığımız "affluent" (kişiselleştirilmiş bankacılık hizmetleri)

segmenti yatırımcıların sayısında yüzde 37 artış sağladık. Ekiplerimizin başarısı aldığımız ödüllerle de taçlanmaya devam ediyor. 4. EX Awards Turkey’de, İletişim Merkezi çalışan deneyimi projemizle Türkiye’nin en iyi çalışan deneyimine sahip şirketleri arasına girerek üçüncü olduk. Kadın girişimciler için yürüttüğümüz “Ekonomide Aktif Kadınlar” projemizle, Kadın Dostu Markalar 2023 Farkındalık Ödüllerinde ödül almaya hak kazandık. Şikayetvar.com verilerine göre “Çözüm Oranı En Yüksek” 100 marka listesinde Aktif Bank, N Kolay ve Passolig markalarımızla yer aldık. Bu başarılar bizi daha da fazla motive ederek hedeflerimizi sürekli yukarı yönlü güncellememizi sağlıyor.

N Kolay Mobil uygulamasıyla ilgili gelişmelere ve planlamalarınıza değinebilir misiniz?

Bankamızın ana stratejik odaklarından olan dijital bankamız N Kolay, geçen yılın aynı dönemine göre uygulama indirilme sayısını iki katına çıkararak 3 milyona ulaştı. Nisan ayında hayata geçirdiğimiz Danilo Şef’in rol aldığı reklam kampanyamız sayesinde indirilme rekorlarına imza attık ve dijital kanaldan geçen yılın aynı dönemine göre iki kat fazla müşteri kazandık. Müşteri sayımız artarken N Kolay Bono ürünümüzde de büyüme tüm hızıyla devam ediyor. Bono hacmimiz geçtiğimiz yılın haziran sonu verilerine göre yüzde 46 arttı, bonusu olan müşteri sayımız da yüzde 68 büyüdü. Aktif kart adedini 2.8 katına, harcama hacmini de 4.7 katına çıkardık. N Kolay Sanal Kart ürünümüzde hem aktif kart adedinde hem harcama hacminde büyüme hedeflerimizi gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Dijital bankamız N Kolay’ın ürün yolculuğunda işlem setimizi de büyütmeyi sürdürüyoruz. 2023’te uzaktan müşteri edinimi, QR işlemleri, NFC ile şifre güncelleme gibi önemli özellikleri müşterilerimize sunduk. Yakın dönemde uygulamaya almayı hedeflediğimiz pek çok yeni fonksiyonumuz da olacak.

N KOLAY, MOBİLDEKİ HİZMET SAYISINI ARTIRACAK

Ulaştığınız seviye yılın başında koyduğunuz hedeflerle uyumlu mu? Deprem, seçimler, enflasyon gibi gelişmeler ne kadar etkili oldu?

Belirttiğiniz gibi ülkemiz açısından hem çok zorlu hem de çok hareketli bir dönem yaşadık. Kış aylarında depremle başlayıp hepimizi çok üzen bir sürecin ardından seçim sürecinden geçtik. Bu dönemde Aktif Bank olarak işimize odaklanıp önceden belirlediğimiz rotadan şaşmayarak 2023’ün ilk yarısını hedeflediğimiz seviyenin üzerinde tamamladığımızı söyleyebilirim.

Yılın ikinci yarısına dönük hedefleriniz neler? Bu yıl içinde hayata geçirdiğiniz ya da geçirmeyi planladığınız yeni ürün ve hizmetler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Yılın ikinci yarısında da yeni marka iş birlikleriyle birlikte sürdürülebilir büyümemize devam etmeyi hedefliyoruz. Fiziki kanallardaki gücümüze ilave olarak dijitaldeki ürün ve süreç çeşitliliğimizi de artırarak, yeni müşteri edinimlerimizi yukarı çıkarmak ve lider dijital banka olmak yö-



nünde adımlarımızı hızlandırmak en temel hedeflerimiz. Bu kapsamda N Kolay mobil uygulamamıza, müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik tüm çözümleri tek yerde bulmasını hedefleyerek yeni özellikler eklemeye devam edeceğiz. Yakın zamanda N Kolaylılar sigorta poliçelerini, yurtdışı para transferlerini N Kolay mobil üzerinden gerçekleştirebilecek. Yine yakın zamanda mobil uygulamamızda hayata geçecek olan canlı chat ve chatbot projemizle bize kolayca ulaşabilecekler.

Bir yandan da yeni yatırım araçlarıyla ürünlerimizi zenginleştirerek müşterilerimize birikimlerini değerlendirme konusunda çeşitli ve yeni olanaklar sunmaya devam edeceğiz. Alışveriş ve taşıt kredileri alanında, sahadaki gücümüz olan anlaşmalı bayilerin ilk tercihi olmanın en temel yolu, kredi platformumuzun tasarımsal ve fonksiyonel olarak kullanıcı dostu olmasından geçiyor. Bu sebeple bayi portalımızı yenilediğimiz bir dönemdeyiz. Yılın ikinci yarısında QR kodla başvurudan bayi raporlama ekranına, dijital banner alanından kampanya simülasyon ekranlarına kadar birçok yenilik sunacağımız bu proje hayata geçecek. Ayrıca yeni portalımızın devreye alınmasıyla N Kolay Taksit alışveriş kredisi başvuru imkânını müşterilerimizin evlerine kadar taşıyacağız.

Yapay zekâyı iş süreçlerinde nasıl kullanıyorsunuz? RPA (robotik süreç otomasyonu) çalışmalarınız ne durumda?

Aktif Bank olarak yapay zekâyı da iş süreçlerimize adapte ettik. Otomasyon gerektiren birçok süreci robotlara aktardık. 2023’ün ilk yarısında da 5 robotla 200’e yakın süreci otomasyona geçirdik. Ayrıca üç Ar-Ge projesi üzerinde de çalışmalarımız sürüyor. Başvuru aşamasındaki iki uluslararası projede ortaklığımız var.

CRM platformumuz üzerinde de sürekli geliştirmeler yapıyoruz. Otomatize ettiğimiz yeni senaryolarla birlikte aylık 1 milyon üzerinde müşteriye iletişim yapıyoruz. Kredili müşteri analitiği modellerinde yapay zekâ algoritmalarını yoğun olarak kullanıyoruz. Bu kapsamda yeni bir ürün modeli geliştirip analizini tamamladık. Müşteri segmentasyonlarımızı ve alt kırılımlarını da değişen şartları dikkate alarak daima güncelliyoruz. Sektörel tüm verileri takip ederek iş modellerimize dâhil ediyoruz. Stratejik kararlarımızı tüm bu çalışmalarımızın çıktılarından ulaştığımız analitik tahminler üzerinden vererek kayıpları engellemeyi amaçlıyoruz.





APILION PLATFORMUNDA 564 API SAYISINA ULAŞTIK

Servis bankacılığı ve açık bankacılık da ilgili alanlarınızdan biri. Bu alanla ilgili çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Evet, bankamızın 2023 yılındaki önemli odak noktalarından biri de servis bankacılığıydı. 2021 yılında yayınlanan regülasyonla dijital bankaların finansal hizmetlerini API'ler aracılığıyla sunmaya başladığı servis bankacılığı modelinin önü açılmıştı. Bankamız da bu yeni alana çevik

bir şekilde uyum sağlayarak, iştirakimiz Aktif Ventures sahipliğindeki "Apilion" platformu aracılığıyla 564 adet API'yi üçüncü partilerle paylaştı. İçeriğine baktığımızda, hesaplardan kart operasyonlarına, kredilerden yatırım ürünlerine kadar pek çok finansal servisi dijital banka adayı olan firmalarla paylaşabilir durumda olduğumuzu görüyoruz. Açık bankacılık ise bu yılın başından itibaren hayatımıza giren en önemli dijital dönüşümlerinden biri. Finans sektöründe şeffaflık ve rekabetin artırılması, verinin demokratikleştirilmesi ve finansal kapsayıcılığın artırılması yönünde etkin faydaları olan açık bankacılık kavramını, yeni finansal ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi adına bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Hesap bakiye ve hareket izlemenin ötesinde, tahsilat aksiyonlarının planlanması, müşterinin gelir tahmini ve varlık izlemeleri sayesinde kredi/bono gibi ürünlerin sunulması gibi pek çok ürünün olduğu bu projenin çıktılarını önümüzdeki dönemde somut bir şekilde görebileceğiz.

Hem finansal teknolojilerdeki hızlı gelişmeler hem müşterilerimizin finansal hayatlarını kolaylaştırma amacıyla devam eden çalışmalar, rekabetin ötesinde mükemmel müşteri hizmetleriyle desteklenmeyi gerektiriyor. Yine yakın zamanda N Kolay için kurguladığımız marka ve deneyim stratejimizi destekleyecek şekilde, dijital müşterilerimize hizmet verecek yeni ve uzmanlaşmış bir iletişim merkezi ekibi kurduk. Amacımız her bir etkileşimin nihai müşteri deneyimine etkisini gözeterek, N Kolaylılara günümüz beklentilerine uygun şekilde, rekabete göre daha ileride bir iletişim merkezi deneyimi sunabilmek.

Aktif Bank, çok sayıda iş birliği yaparak büyümeyi tercih eden bir banka.

Bu konuda nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Belirttiğiniz gibi Aktif Bank olarak ülkemizin dört bir yanında yaygın bayi ağıyla perakende sektörlerde ekonomiyi destekliyoruz. Geçen yıl halihazırda yaygın olan bayi ağıımızı marka iş birlikleriyle daha da güçlendirmeyi amaçlayarak yola çıkmış ve pek çok markayla iş birliğine imza atmıştık. Bu yıl da aynı hedefle hem taşıt kredisi hem N Kolay Taksit alışveriş kredisi ürünlerimizle birçok markayla iş birliği kurmaya devam ediyoruz. Özellikle e-ticaret sitelerine ödeme altyapısı sağlayan firmalarla da online alışveriş kredisi API entegrasyonu sağlama çalışmalarımıza devam ediyoruz.

"MÜŞTERİNİN 'KOLAY'LIK İSTEĞİNİN SINIRI YOK"

Pınar Yılmaz, dijital dünyadaki değişimlerin finansal hizmetlere, müşteri talebi ve müşteri deneyimine nasıl yansıdığını da şöyle değerlendiriyor:

"Gerek son yıllardaki hızlı teknolojik dönüşüm gerekse sektörümüzdeki regülatif değişimler bankacılıkta dijitalleşmenin önünü açtı. Bu gelişme müşteri tarafında da beklentileri şekillendiriyor. Artık tüketiciler bulundukları yerden pek çok şeye erişebiliyor ve bu durum bankacılık hizmetlerine de 'kolayca' erişme talebini artırıyor. N Kolay bu taleplere

kolayca erişim imkânı sunarken benzersiz hizmetlerle yanıt veriyor. N Kolaylılar 7 gün, 24 saat ücretsiz para transferi yapabiliyor, ATM aramaya gerek kalmadan tüm ATM'leri ücret ödmeden kullanabiliyor. Ayrıca N Kolaylılar küçük nakit sıkışıklıkları yaşamıyor, çünkü 30 gün boyunca faizsiz 'kolay nakit' kullanabiliyor.

Diğer yandan regülatif gelişmelerle birlikte sektördeki oyuncu sayısının artması, rakiplerden sıyrılabilme için müşteri deneyiminde fark yaratabilmeyi

şart kılıyor. Aktif Bank olarak, tüm aksiyonlarımızda müşterilerimizin ihtiyaçlarına odaklanıyor, elde ettiğimiz verileri yaşadığımız deneyimi iyileştirmek ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunabilmek için kullanıyoruz. Bu anlayışla bankamızda kurulan merkezi data ekibimiz sayesinde, ekosistemimizdeki modelleme ve data analizi yapan tüm kasları bir araya getirdik. Bu ekip verileri en iyi şekilde dinleyerek analiz ediyor ve bu analizler doğrultusunda aksiyonlarımızı şekillendiriyoruz."



hepsiburada

premium

hepsiburada
premium

Premium ile bu yaz bambaşka

Premium'u
hemen keşfet



**Kargo
bedava**

**%3
Hepsipara
kazan**

**Hediye
BluTV
üyeliği**

Kargo bedava, kupon ve yurt dışı ürünler hariç alışverişlerde geçerlidir. %3 Hepsipara bir siparişten en fazla 15 TL kazandırır ve 15 gün süreyle geçerlidir. BluTV hediyesi, premium üyeliği süresince. Detaylar Hepsiburada'da.

Aylık 3 milyar TL işlem hacmine koşan **elekse** halka açılacak!

Elekse, geçen haziran ayında 1.5 milyon adedin üzerinde ödeme işlemine aracılık edip 1.5 milyar TL'yi aşkın hacme ulaştı. Şirketin işlem hacmi geçen yılın ilk yarısına göre yüzde 257, aynı ayına göre ise yüzde 317 arttı. Elekse Genel Müdürü Ayşe Gül Güvenç, "Sanal POS işlem hacmimiz de yüzde 684 büyüdü. Yıl sonuna kadar aylık işlem hacmimizi 3 milyar TL'ye ulaştırmayı hedefliyoruz" diyor...



Ayşe Gül Güvenç
Elekse Genel Müdürü

Kenan Güvenç'in 18 yıl önce banka ve kurumlardaki fatura ödeme kuyruklarını bitirmek için geliştirdiği çözümle temelleri atılan Elekse, 2018'den itibaren faaliyetlerini genişleterek en hızlı büyüyen ödeme şirketleri arasına girdi. Fatura tahsilatından dijital cüzdan ve süper uygulamaya, fiziki ve sanal ortamda her türlü POS hizmetinden yurt içi ve yurt dışı para transferine, sanal ödeme hesabına kadar çok geniş bir yelpazede faaliyet gösteren şirket, genel sıralamada da en hızlı büyüyen 10 şirket arasında girmeyi hedefliyor. Elekse Genel Müdürü Ayşe Gül Güvenç ile bu hızlı büyümenin perde arkasını ve şirketin yeni planlarını konuştuk...

Bilmeyenler için kısaca Elekse'nin kuruluş öyküsünü anlatabilir misiniz? Girişim fikri nasıl ortaya çıktı? Zamanla hangi gelişmeler yaşandı? Ürün, hizmet, çözümler ve kullanıcılar açısından önemli kilometre taşları neler oldu?

Şirketimizin kurucu ortağı Kenan Güvenç, 2005 yılında kurumlar ve bankalardaki ödeme kuyruklarını görünce yeni bir fatura ödeme sistemi geliştiriyor. Geliştirdiği yazılımı ilgili firmalara satarken bir yandan da Türkiye çapında fatura ödeme hizmeti sunan bayilikler oluşturmaya başlıyor.

■ 2013'te 6493 sayılı kanunun çıkması ve sektörün regülasyona tabi olmasıyla birlikte kurucularımız 2015 yılında Elekse A.Ş.'yi kuruyor. Markamız ismini, kurucularımızın memleketi olan, Giresun'un Elekse köyünden alıyor.

■ Elekse'nin lisans başvuru sürecinde ben de ekibe dâhil oldum. 2016'da lisans aldık ve yeni dönem yolculuğumuz başladı. Elekse'de yönetim ekibi ve personelimizin çoğu teknik bilgi ve becerisi yüksek insanlardan oluşuyor. Böylece aldığımız kararlar doğrultusunda kendi bünyemizde hızlı bir şekilde ürünler geliştirebiliyoruz.

■ Kullanıcılarımızın talepleri doğrultusunda bilgi ve becerilerimizi birleştirerek geliştirdiğimiz yeni ürünlerle

2018'de lisans genişletmek için başvuru yaptık. Aynı yıl içinde Türkiye'de ilk lisans genişleten firma olarak para havalesi, POS sistemleri, ödeme hesabı hizmetlerini de vermeye başladık.

■ 2019'dan bu yana EsnekPOS markamızla tüm POS alt yapısını tek platform üzerinden sunuyoruz. Yine aynı yıl, temsilcilerimiz aracılığıyla yurt içi ve yurt dışı para havalesi hizmetini Yetkili Vezne noktalarında aktif olarak başlattık.

■ 2022'ye kadar müşteri profilimizi kurumsal firmalar oluştuyordu. Geçen yıl bireysel müşterilere de hitap etmek üzere dijital cüzdanımız ve süper uygulamamız (SuperApp) Hoppa'yı devreye aldık. Böylece artık B2C hizmetleri de sunmaya başladık.

■ 2023 yılında ise EsnekPOS müşterilerimiz için Android POS ürünümüzü hayata geçirdik. Müşterilerimize özel çözümler üreterek hizmet vermeye devam ediyoruz.

"Son olarak havayolu şirketleri ve taksi şoförleri için özelleştirilmiş Android POS çözümlerimizi geliştirdik. Yakın zamanda bu ürünleri de aktif edeceğiz."

HER TÜRLÜ POS İHTİYACININ KARŞILIĞI VAR

Mayıs ayı itibarıyla EsnekPOS'un aylık işlem hacminin 1 milyar TL'yi geçtiğini açıkladınız. Bu alanda sektördeki konumunuzu ve yeni hedeflerinizi öğrenebilir miyiz? Soft POS ve Android POS konusundaki çalışmalarınızdan da söz edebilir misiniz?

EsnekPOS markamızla hızlı bir büyüme ivmesi yakaladık. Haziran itibarıyla EsnekPOS markası altındaki işlem hacmimiz 1 milyar 200 milyon TL civarında oldu. Bu hacmi artıracak çok önemli anlaşmalara imza attık. Yıl sonuna kadar aylık işlem hacminde 3 milyar TL'ye ulaşmayı hedefliyoruz.

POS ihtiyacı olan tüm müşterilerimize yönelik çözümlerimiz mevcut. EsnekPOS üyesi olan iş yeri, anında ister fiziki ister sanal ortamda kartlı ödeme hizmeti alabiliyor. İşyerlerimize soft POS ve Android POS hizmeti de sunuyoruz. İşyerleri sanal POS, Android POS ve soft POS ile aldıkları ödemeleri tek platformda takip edebiliyor.

Son olarak havayolu şirketleri ve taksi şoförleri için özelleştirilmiş Android POS ürünlerimizi geliştirdik. Yakın zamanda bunları da de aktif edeceğiz. Yıl sonu hedefimize ulaşmak için çalışmalarımız hızlı bir şekilde devam ediyor.

Hoppa Cüzdan için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi?

Hoppa, 2022 yılının son çeyreğinde aktif ettiğimiz bir ürün. Şu anda fatura ödemeleri, 7/24 para transferi, oyun pin ödemeleri ve cashback gibi bir süper uygulamadan beklenen tüm hizmetleri barındırıyor.

Hoppa, belirlediğimiz 2023 projeksiyonu doğrultusunda büyüyor. Kart kullanmayan müşteri kitlesi hala mevcut.



Ayrıca sunulan avantajlar ve cashback'ler müşteriler için dijital cüzdanları cazip hale getiriyor. Kartlı işlemlerden kesilen ücretlerin artması sebebiyle de iş yerleri dijital cüzdanla ödeme almayı tercih ediyor.

Müşterilerimize Hoppa uygulamasıyla ekstra ayrıcalıklar sunuyoruz. "Adım Nakit" ile kullanıcılarımızı spor yapmaya teşvik ediyor ve sürdürülebilirlik kavramı açısından da farkındalık oluşturuyoruz.

Hoppa markamızla sunduğumuz "Dijital App" hizmeti de dijital cüzdan ihtiyacı olan kurumsal firmaların odağında. Elekse bünyesinde geliştirdiğimiz tüm ürünleri, "hazır yazılım" (SaaS) olarak kurumsal firmaların kullanımına sunuyoruz.

YETKİLİ VEZNELER, YÜZ YÜZE MÜŞTERİ KABUL NOKTASI OLACAK

Dijitalleşmeye bağlı olarak fiziki noktalarda fatura ve benzeri tahsilatların azaldığı biliniyor. Yetkili Vezne markanız ve temsilcilerinizin gelirini artırmak için ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Yetkili Vezne temsilcilerimizle aramızda yıllara dayanan güçlü bir bağ var. Temsilcilerimizin ayakta kalıp faaliyetlerini sürdürebilmesi için her dönem alternatif çözümler üretiyoruz. Şu anda temsilcilerimizden fatura ödeme hizmeti, yurt içi ve yurt dışı para transferleri yapılabilen. Ayrıca temsilcilerimizi kargo kabul noktası, güvenlik sistemleri başvuru noktası, sigortacılık işlemleri bilgilendirme noktası haline getirerek ek gelir kazanma imkânı sağladık.





Dijitalleşmeye bağlı olarak müşteri edinim süreçleri de değişiyor. Uzaktan müşteri kabul süreçleri hayatımıza girmesine rağmen hala bu süreçleri fiziksel olarak yürütmeyi tercih eden çok geniş bir kitle var. Bu noktada Hoppa ürünümüzün yüz yüze kabul süreçlerini yakın zamanda temsilcilerimiz aracılığıyla da yapmayı planlıyoruz. Yeni ürünlerimizin satışını, temsilcilerimizden destek olarak fiziksel noktalarda da yapmayı hedefliyoruz.

EN HIZLI BÜYÜYEN ŞİRKETLER LİSTESİNDE İLK 10'A GİRECEĞİZ

Elekse, hemen her yıl "en hızlı büyüyen şirketler" listesinde yer alıyor. Bu hızlı büyüme sürececek mi?

Hatırlayacağınız gibi, TOBB tarafından 2017-2019 yılları arasında hazırlanan "en hızlı büyüyen şirketler" listesinde 59'uncu olarak büyük bir başarıya imza atmıştık. İlgili yarışma bu yıl maalesef deprem nedeniyle yapılamadı ama Elekse'nin halen çok hızlı bir ivmeyle büyüdüğünü belirtirim. Her yıl bünyemize kattığımız yeni bir ödeme hizmetiyle hem yeni müşteri profili oluşturuyor hem de kullanıcı sayımızı artırıyoruz. Geniş ürün yelpazemiz bize farklı avantajlar sağlıyor. Müşterilerimize özel proje geliştirip tüm hizmetlerimizi kolayca sunabiliyoruz. En hızlı

büyüyen şirketler arasında ilk 10'a girmeyi hedefliyoruz. Geçen haziran ayında 1.5 milyon adedin üzerinde ödeme işlemine aracılık ederek 1.5 milyar TL'yi aşkın hacme ulaştık. İşlem hacmini geçen yılın ilk yarısına göre yüzde 257, aynı aya göre de yüzde 317 artırdık. Sanal POS işlem hacmimiz yüzde 684 arttı. Yıl sonuna kadar aylık işlem hacmini 3 milyar TL'ye ulaştırdığımızda büyüme oranlarımız çok daha yüksek seviyelere ulaşacak. Kısacası Elekse, çizdiği projeksiyon doğrultusunda emin adımlarla yola devam ediyor.

"Bu yılın son çeyreğinde, ödeme hesaplarından uluslararası para transferi hizmeti anlaşmalarımızı duyuracağız. 2024 yılı itibarıyla da bu hizmeti aktif olarak başlatacağız."

2025'TE HALKA AÇILMAYI PLANLIYORUZ

Her girişimin, girişimcinin hedefinde yurt dışına açılmak var. Bu konuda Elekse nasıl bir strateji izliyor?

Elekse halihazırda yurt dışından firmalarla iş/proje geliştirmeleri yapıyor. Yakın dönemde yurt dışı çalışmalarına daha da ağırlık vererek ödeme alanındaki projelerini hayata geçireceğiz. Bu yılın son çeyreğinde, ödeme hesaplarından uluslararası para transferi hizmeti anlaşmalarımızı duyuracağız. 2024 itibarıyla da bu hizmeti aktif olarak başlatacağız. 2025'ten önce yurt dışına açılma gibi bir planımız yok. Ancak yurt dışı iş birliklerimiz devam edecek. Ayrıca 2025 yılında hisselerimizi halka arz edip borsaya açılma planımız da var.

"ELEKSE'DE HER FİKİR VE GÖRÜŞÜN PAYLAŞILABİLECEĞİ ADİL BİR ORTAM VAR"

Elekse'deki hızlı büyüme doğal olarak istihdama da yansıyor. Ayşe Gül Güvenç, "Yıl sonuna kadar aramıza katılacak 20 arkadaşımızla birlikte çalışan sayımız 70'i geçecek. Ekibimize yeni üyeler katarken, bu süreci bölgesel satış ortaklarımızla birlikte planlıyoruz" diyor. Güvenç, şirketin insan kaynakları politikasıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "Her çalışanımız bizim için çok değerli. Şirketimizde dikeyden ziyade yatay bir yapılanma söz konusu. Farklı fikir ve görüşlerin rahatça paylaşılabilirdiği adil bir ortam var. Bu sayede yönetim ekibi olarak tüm çalışan arkadaşlarımızla iş birliği ve iletişim halindeyiz. Çalışanlarımızın görüşlerine değer vererek tüm süreçlerimizi beraber yürütüyoruz. Katılımlarını teşvik edip fikir paylaşımlarını kolaylaştırıyoruz. Kapsayıcılık şirket kültürümüzün temelini oluşturuyor. Kadın istihdamını ve kadınların kariyer gelişimini destekleyici uygulamalarımız var. Şirketimizde çalışan kadınların oranı yüzde 50'nin üzerinde. Ücret politikamızı piyasa standartlarına uygun olarak be-

lirliyoruz. Performansa dayalı bir prim sistemimiz mevcut. Satış ekibi dışında operasyonel süreçleri yürüten arkadaşlarımız için de kâr odaklı bonus sistemimiz var. Esnek çalışma saatleri, sağlık sigortası gibi yan haklarla personellerimize güvenli sağlıklı bir ortam oluşturmaya çalışıyoruz. Ofis ortamımızın tasarımı tamamen çalışan arkadaşlarımızın rahatlığı düşünülerek tasarlandı. Belirli zamanlarda dinlenebilmeleri için geniş bir terasımız mevcut. Aylık olarak küçük çaplı sosyalleşme partileri düzenliyoruz. Şirket içinde çalışanlarımızın başarılarını ödüllendirmeyi önemsiyoruz. Hedeflerimize ulaştığımız takdirde kutlama yapmaya özen gösteriyoruz. Çalışanlarımızın başarılarını takdir etmek onların motivasyonunu artıran en önemli etken. Özel eğitimlerle çalışanlarımızın gelişimine destek oluyoruz. Elekse bünyesinde ilerleme fırsatı ve terfi olanakları mevcut. Personelimizin kariyer planlamasını performans değerlendirmelerine göre planlayıp, güçlü yönlerini destekleme ve eksik yönlerini tamamlama fırsatları veriyoruz." ☺

MilPlus Platinum ile dünya avucunuzun içinde

VakıfBank MilPlus Platinum ile uçak bileti alımlarınızda Worldpuan'larınız 2 kat daha değerli.
Üstelik ücretsiz seyahat sigortasından Lounge'a, yurt dışı kampanyalarından Asistans
Hizmeti'ne kadar size özel ayrıcalıklar MilPlus Platinum'da!

VakıfBank, daima seninle.

Kart başvurusu için;
Aralarında
bire bir boşluk
bırakarak
MILPLUS
TC KİMLİK NO
DOĞUM TARİHİ
(GG.AA.YYYY)
yaz 5724'e gönder.



LOUNGE
HİZMETİ



2 KAT DAHA
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT
SİGORTASI



KEYİFLİ
ALIŞVERİŞ



ASİSTANS
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI
KOLAYLAŞTIRIN

Detaylı bilgi ve kampanya şartları için www.vakifkart.com.tr'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Türkiye'yi FinTek Üssü yapma yolunda TARİHİ BİR ADIM

Cumhurbaşkanı
Recep Tayyip
Erdoğan önderliğinde
gerçekleşen Körfez
turu; Suudi Arabistan,
Katar ve BAE ile
ilişkilerde adeta bahar
dönemi başlattı. Türk
heyetinde FinTek
sektörünü temsilen
yer alan TÖDEB
Yönetim Kurulu Üyesi
ve PayFix Yönetim
Kurulu Başkanı Erkan
Kork, ziyaretle ilgili
izlenimlerini PSM
okurları için paylaştı...



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde gerçekleştirilen Körfez ziyaretinde Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ile FinTek sektörü için tarihi anlaşmalara imza atıldı. Cumhurbaşkanı ve Türkiye heyetinin imza attığı iş birlikleri kapsamında Türkiye, dünyanın FinTek üssü olma hedefine bir adım daha yaklaştı.

Türk heyetinde yer alan PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork, tarihe geçmesi beklenen Körfez turuyla ilgili önemli değerlendirmelerde bulundu...

“Son yılların en güzel atmosferini yaşadık”

Erkan Kork'un üç gün süren Körfez turunun ilk durağı Suudi Arabistan ziyaretiyle ilgili izlenimlerini şöyle özetledi: “En önemli izlenimim, Suudi Arabistan'da sıcak temaslara kurulması oldu. Havaalanından otellere kadar Cidde şehrindeki tüm yollar Türk ve Suudi Arabistan bayraklarıyla donatılmıştı. Sayın Cumhurbaşkanımız ve heyeti büyük bir misafirperverlikle karşılandı. Bu, uzun yıllar sonra Suudi Arabistan'da yaşadığımız en güzel atmosferlerden birini oluşturdu.”

Cumhurbaşkanlığı önderliğinde gerçekleşen; sanayi, savunma, sağlık, yenilebilir enerji, uzay endüstrisi ve FinTek alanının gündeme geldiği Körfez turunun ikinci durağı ise Katar oldu. Kork, bu ülkede karşılaştıkları konukseverliği de şu sözlerle ifade etti:

“Katar Emiri önderliğinde çok üst düzey bir karşılama gerçekleşti. Emir sarayını Türk iş insanlarına açtı ve bizlerle tek tek selamlaşarak sohbet etti ki bu da bizlere verdiği değeri bir kez daha gösterdi.”

Önemli iş birliği ve yatırım fırsatları değerlendirildi

Türk heyetindeki özel sektör temsilcileri, Körfez ülkelerinden iş insanlarıyla FinTek alanı dahil olmak üzere önemli yatırım ve iş birliği fırsatlarını değerlendirirken geniş çaplı yatırımlar için yakın temaslara kurdu. Abu Dabi, Cidde ve Doha'da 200'den fazla iş insanı, heyetler bazında görüşmelerde bulundu.

BAE ile 50.7 milyar dolarlık anlaşma

“Türkiye Yüzyılı” vizyonuna katkıda bulunmasına kesin gözüyle bakılan Körfez turunun son gününde ise Türk

heyeti, Birleşik Arap Emirlikleri'ni ziyaret etti. Bu ülkedeki ana konu başlığı da yeniden karşılıklı ticaret ve yatırımın artırılması ve teşvik edilmesi oldu. Cumhurbaşkanı Erdoğan ve Birleşik Arap Emirlikleri Devlet Başkanı Şeyh Muhammed Bin Zayed Al Nahyan görüşmeleri sonucunda imzalanan 50.7 milyar dolarlık anlaşma dünya çapında büyük yankı uyandırdı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan önderliğinde Katar, Suudi Arabistan ve BAE ile iş birliğini kuvvetlendiren anlaşmalara imza atıldı.

“Türkiye, dünyanın FinTek üssü olma hedefine adım adım ilerliyor”

Türk heyetinin bölge ziyaretinde Suudi Arabistan, BAE ve Katar arasında gündeme gelen ekonomik forumlar ve imzalanan anlaşmalar, taraflar arasında ilişkilerin çok boyutlu bir biçimde geliştirilmesi noktasında ortak bir vizyon olduğunu gösterdi. Ziyaret, Körfez ülkelerinin yatırım çeşitlendirme politikaları dönemine denk gelmesi açısından oldukça önemliydi.

“Artık Türkiye’nin dünya FinTek üssü olması için önünde hiçbir engel yok. Cumhurbaşkanımız bizlere bu hedefi göstermişti ve şimdi o hedefe doğru adım adım ilerliyoruz.”

Aynı zamanda TÖDEB Yönetim Kurulu Üyesi olarak sektörü temsil eden Erkan Kork, Körfez turunun Türkiye ekonomisi ve FinTek sektörüne olası yansımalarını şöyle değerlendirdi:

“İnovasyonun inanılmaz hızlandığı ve teknolojiyle iç içe yaşadığımız bir dönemden geçiyoruz. Türk finans dünyasına ve FinTek alanına özel bir ilgi var. Yatırımcıların gözü şu anda dijital bankacılıkta. Yatırım yapmak için Türk şirketlerini daha yakından tanımak istiyorlar. Bu bağlamda özellikle regülasyonlarla ilgili çok fazla soru alıyoruz. Yatırımcılar FinTek sektöründe dünya ile Türkiye arasındaki farkları gözetiyor. Tüm bu ilgi ve anlaşma süreçleri bizlere gösteriyor ki 2023 yılı itibarıyla Türk FinTek ekosistemi olarak dünyayla yarışır haldeyiz. TÖDEB’e bağlı 6493 sayılı kanuna tabi 75’e yakın ödeme ve elektronik para kuruluşu var. Bu kuruluşlardan her biri baş başına bir cevher ve her biri Türkiye’yi dünyaya tanıtabilecek, unicorn olabilecek potansiyele sahip. Bu kuruluşların içerisinde PayFix de bulunuyor. PayFix olarak ülkemiz için attığımız önemli adımlardan biri de Dubai’nin en önemli ailelerinden biriyle Türkiye’de yaptığımız ortaklık. Çok yakında PayFix Dubai’nin lisansını alarak biz de ülkemiz adına üzerimize düşeni yapmaya devam edeceğiz. Türkiye, birçok sektörde olduğu gibi FinTek alanında da Körfez ülkelerinin üssü haline gelebilir. Ülkemizin içinden geçtiği bu dönemde Körfez bölgesiyle yakın ilişkiler kurulması, Türk ekonomisi ve Türk iş insanları açısından kayda değer bir gelişme olarak tarihe geçmiştir. Kısa, orta ve uzun vadede bu iş birliklerinin meyveleri verimli bir şekilde toplanacaktır. Özellikle ekonomimize olumlu etkisini de yakın zamanda hissedeceğimize inanıyorum.”



Erkan Kork
PayFix Yönetim Kurulu Başkanı

Thani bin Ahmed Al Zeyoudi
BAE Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanı



Açık veri (biz fark etmesek de) hayatımızın her yerinde

Açık veri yaklaşımını incelemeye başladığımızda karşımıza iki terim çıkar: Halka açık veri (public data) ve açık veri (open data).

Halka açık veri, dijital olan veya olmayan tüm mecralardan ulaşabileceğimiz veriyi ifade eder. Açık veri de bunun bir alt kümesidir. Aralarındaki temel fark ise açık verinin yapısal olarak kolay ulaşılabilir olmasıdır. Örneğin, yerel ya da ulusal gazetelerde çıkan bir iflas haberi, artık kamuoyuna açık hale gelmiştir. Bu haber kurumlarca sorgulanabilir hale getirildiğinde ise açık veriye dönüşmüştür.

İşte veri mühendislerinin görevi de bu şekilde ortaya çıkan tüm bilgileri kolayca erişilebilecek açık veriler haline getirmektir.

Dünyadan ilginç açık veri uygulamaları

Açık veri, temel olarak risk, potansiyel müşteri kazanımı, kişisel geçmiş kontrolü gibi alanlarda kullanılıyor. Ancak söz konusu alanlar bunlarla sınırlı değil elbette.

Dünya çapında ilginç açık veri uygulamalarına “aile ağacı araması” örneğini verebiliriz. İlgili bilgileri paylaşan devletlerin vatandaşı olan kişilerin soy ağacını çıkaran, bazen bunu 4-5 nesil geriye götürebilen uygulamalar bulunuyor. Bu bilgiler bazen aile bireylerinin birbirlerini bulabilmesi için, bazen de bankalar tarafından sahtecilik riskini önlemek amacıyla kişiler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmakta kullanılabiliyor.

Başka bir örnek de “kişinin adres geçmişi” uygulaması. Bu yolla edinilen bilgiler, ilgili kişilerin daha önce yaşadığı adresleri ve bazı durumlarda bu adreslerdeki taşınmazların fiyatlarını da içerebiliyor. Özellikle Kuzey Amerika’da yaşayanlar için bu bilgilerin bulunması mümkün.

Lojistik sektörü de tüm açık veri gelişmelerinden nasibini alıyor. Bilindiği gibi, dünya çapında büyük tanker ve kuru yük gemileri olan firmalar için global rota optimizasyonları çok önemli. Rüzgâr ve dalgayı arkadan almak deniz araçlarında ciddi yakıt tasarrufu sağlayacağı için meteoroloji verilerini kullanarak (bazen daha yavaş gitmeyi göze alarak) toplamda şirket kârlılığını önemli ölçüde artırma imkanı bulabiliyorlar.

Türkiye’den ilginç açık veri uygulamaları

Açık verinin Türkiye’de giderek yaygınlaşan en önemli kullanım alanı ise risk tahminlemesi. Tüzel kişilerin risk durumlarını tahminlerken açık veride geçen olumsuz durumlar göz önüne alınıyor. Bu olumsuz durumların belirli zincirler halinde gerçekleşmesi risk oranının yük-



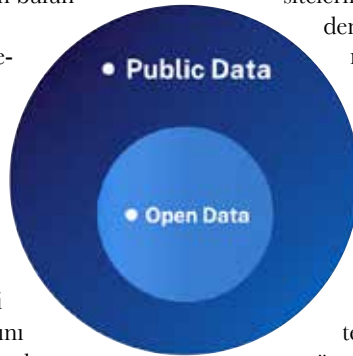
Ahmet Kocamaz
Crede Kurucu Ortağı

seklğine işaret ediyor. Karar vericilere sunulan bu bilgiler arasında kişiler arasındaki ticari ortaklık ağları, vergi ödeme durumları, uluslararası yasaklı olma durumu gibi önemli veriler yer alıyor. Açık veri, “erken uyarı” özelliğini sağlamasıyla da risk tahminlemesinde fayda sağlıyor.

Bir diğer örnek de fiyat tahminlemesi. İkinci el eşya satış sitelerinde görülen ürün fiyatları farklı sitelerden toplanarak, kullanıcılara ürünlerinin ne hızla satılacağı ve hangi fiyat aralığında adil bir fiyat talep edilebileceği konusunda bilgi sağlanıyor. Bu sayede kullanıcılar, ürünlerinin doğru fiyatını belirleyip hızla satış hedeflerine ulaşabiliyor.

Büyük kurumsal firmaların en önemli sorunlarından biri de acente/bayi/şube konumlarını belirlemek. Bu tür tercihler için de açık veri kullanılıyor. Bu süreçte başta TÜİK tarafından sağlananlar olmak üzere açık veri statüsündeki pek çok kaynaktan faydalanılıyor. Hinterland potansiyeli, nüfus, büyüme hızı, ticari aktivite gibi parametreler dikkate alınarak acente, bayi veya şube konumları belirleniyor.

Özetle, açık veri ve sağladığı imkanlar her geçen gün artıyor. İşimizde en iyi nasıl kullanabileceğimizi keşfetmek ise bizim görevimiz. ☺



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



Dijital survivor'da ayakta kalmanın püf noktaları

Dijitalleşme, müşterinin konforunu artırırken hizmet sunan tarafın da kalite ve imkanlarını daha ileriye taşımaya önayak oluyor... Finansal kuruluşlar için yeni regülasyonlara uyum ve siber güvenlik en kritik süreçler arasında... Devletlerin dijital paralar oluşturmaları, bankacılık sektöründe de dijital varlık sayısını artırıp daha çok işlemin dijital varlıklarla yapılmasını sağlayacak...



Dijitalleşme hızla hayatın her alanına sirayet etmeye devam ediyor. Artık hiçbir kurum ya da kuruluşun “ben dijital dünyada yer almak istemiyorum” deme lüksü kalmadı. Hatta yavaş yavaş bu durum tüm bireyler için de geçerli olmaya başladı. Metaverse ile başlayan dijital varlık çılgınlığı biraz hız kesse de sanal gerçeklik, yapay zeka, nesnelerin interneti gibi teknolojiler dur durak tanımıyor. Teknolojiyi ve bilgi-

yi doğru kullananlar rekabette her geçen gün daha fazla öne geçiyor.

Peki bu yeni dünyada kendimize nasıl yer bulacağız? Varlıklarımızı nasıl koruyup artırebileceğiz?

Procenne yetkilileri, başta bankalar ve FinTek şirketleri olmak üzere kurum ve kuruluşların yanı sıra bireyler için de bu yeni dönemin şifrelerini; içerdiği risk, tehdit ve fırsatları PSM okurları için değerlendirdi...

Bankacılık sektöründeki dijitalleşme faaliyetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Finans sektörünün dijitalleşmesinin ve dijital bankacılık hizmetlerinin tüketicilere sağladığı kolaylıklar neler?

Geriye dönüp baktığımızda, özellikle son 10 yıllık süreçte bankacılık sektöründe çok ciddi gelişmeler ve dönüşümler oldu. Geleneksel bankacılık alışkanlıklarının devam ettiği ama aynı zamanda dijitalleşmenin hızlanarak devam ettiği bir süreç şahit oluyoruz. Bu değişim ve dönüşümler hem kurumsal hem de bireysel kullanım alışkanlıkları üzerinde etki yarattı.





Eski dönemlere baktığımızda bir bankacılık işlemini yapmak için hem müşteri hem de hizmet veren tarafında ciddi bir vakit harcamak gerekiyordu. Günümüzde ise bu işlemlerin pek çoğu özellikle müşteri tarafında zaman ve mekân bağımsız hale geldi. Belli başlı işlemler haricinde günün her saatinde ve mekân fark etmeksizin pek çok işlem gerçekleştirilebiliyor. Bunun hizmet sunan tarafına baktığımızda ise şu anda süreçlerin iyileştirilmesi, kalitenin artırılması gibi işlemlere harcanıyor. Kısaca dijitalleşme faaliyetleri müşterinin konforunu artırırken hizmet sunan tarafın da kalite ve imkanlarını daha ileriye taşımaya önayak oluyor.

DİJİTAL BANKA İLE DİJİTALLEŞEN BANKALARIN FARKI

Dijitalleşmeyle birlikte açık bankacılık, servis bankacılığı ve dijital bankacılık gibi yeni kavramlar öne çıkmaya başladı. Dijital banka ile dijitalleşen bankacılık arasında ne fark var? Bir dijital bankayı geleneksel bankadan ayıran unsurlar neler?

Dijitalleşme, pek çok alanda olduğu gibi bankacılıkta da yeni kavramların ortaya çıkmasını sağladı. Açık bankacılık, servis bankacılığı, dijital bankacılık da bu kavramlardan başlıcaları. Her birinin farklı bir hizmet modeli var. Dijital bankacılık özelinde konuşacak olursak, kısaca şubesiz bankacılık hizmeti demek yanlış olmayacaktır. Dijitalleşen bankacılık dediğimizde ise her zaman fiziki şube ihtiyacı olacaktır.

İşleyişteki dijitalleşme ile hizmetin dijital olması arasında ciddi bir fark var. Dijital banka müşterisi kurum ya da kuruluşlar, herhangi bir şube ihtiyacı olmaksızın neredeyse tüm işlemleri ilgili bankanın dijital kanallarından halledebilirken dijitalleşen banka müşterisinin her halükârda şubeye gitme ihtiyacı olacaktır. Bu kapsamda belki 10 yılı aşkın süredir faaliyetlerini sürdüren bankalar var. Şimdi ise bu örneklerin artmaya başladığını görüyoruz. Özellikle mevzuatsal birtakım düzenlemeler sonrasında yeni lisansların verilmesiyle dijital bankaların arttığını, müşterilerin de bu bankalar üzerinden zaman ve mekân bağımsız işlemlerini yapabildiğini görüyoruz.

EN BELİRGİN ZORLUKLAR REGÜLASYON UYUMU VE SİBER GÜVENLİK

Bilgi ve finans teknolojileri alanında yaşanan gelişmeler göz önüne alındığında önümüzdeki dönemde bankalar, finansal kuruluşlar ve FinTek şirketleri açısından ne gibi fırsatlar, tehditler ve zorluklar söz konusu? Dijitalleşmeyle birlikte geleceğin bankacılığında hangi trendler öne çıkabilir?

Dijitalleşmeyle bankacılık ve finans sektöründe açık bankacılık, dijital bankacılık, servis bankacılığı gibi kavramların hayatımıza girdiğinden bahsettik. Özellikle mevzuatsal düzenlemelerle bu kavramların çerçevesinin belirlenmesi, süreçlere ivme kazandırdı. Tek değişimyenin değişimin kendisi olduğundan yola çıkmak lazım. Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler geçmiş yıllara kıyasla çok hızlı yaşanıyor. Bu gelişimin de hızlanarak devam edeceğini söylemek çok yanlış olmayacaktır. Yaşanan her değişim fırsat, tehdit ve zorlukları da beraberinde getirir. Gelişim ve değişimleri banka, finans kuruluşları ve FinTek şirketleri açısından ele aldığımızda servis bankacılığı ve açık bankacılık uygulamalarında olduğu gibi çok farklı iş birliği fırsatları doğacaktır. İlgili kurum ve kuruluşlar da bu fırsattan yararlanmak için gelişmelere ayak uyduracak ve paralel bir gelişim sürecine girecektir.

Hiçbir şey kolay değil elbette. Bu gelişmeler karşısında da çeşitli zorluklar göze çarpacaktır. Bunların en belirginini de mevzuatsal düzenlemeler yani regülasyonlar olacaktır. Regülasyonların hazırlanması, detaylandırılması çok kapsamlı bir süreç. Bundan kaynaklı olarak ilgili kurum ve kuruluşların bekleme ya da regülasyonlara ayak uydurma konusunda yerine getirmesi gereken başlıklar olacaktır.

Elbette işin bir de tehdit boyutu var ki o da dijitalleşme dediğimizde siber saldırılar olarak karşımıza çıkıyor. Burada siber tehditlere karşı güvenlik önlemlerinin alınması ve uygulanması, hem bu sistemin selameti hem de kullanıcıların korunması açısından son derece kritik. Procenne, kurulduğu günden itibaren dijital güvenlik



konusunda ciddi yatırımlar yapan, sektör aktörlerine yönelik güvenlik ürün ve çözümleri sunan bir şirket. Bilgi teknolojileri alanındaki gelişmeler her saniye takibimizde ve bu gelişmelere paralel Ar-Ge çalışmalarımızı yapıyor, ürün ve çözümlerimizi de güncel tehditlerin önüne geçecek şekilde güncelliyoruz.

“Devletlerin dijital paralar oluşturmaları bireyler nezdinde olumlu bir algı oluşturacaktır. Bu durum da ilerleyen yıllarda bankacılık sektöründe daha çok dijital varlığın yer almasını, daha çok işlemin dijital varlıklar kullanılarak yapılmasını sağlayacaktır.”

Türkiye'nin de aralarında bulunduğu bazı ülke merkez bankaları kendilerine ait sanal varlıklar, dijital paralar oluşturmak için çalışmalar başlattı. Sizce dijital varlıklar bankacılık sektörünü nasıl etkileyecek?

Konuya sadece sanal varlıklar ya da dijital paralar olarak bakmamak lazım. Dijitalde var olmak, dijital varlık sahibi olmak, dijital yaşamak gibi kavramların hepsi birbirini tamamlayıcı etkiye sahip. En başta birey gözünden

baktığımızda dijitalde var olma isteğini görüyoruz. Bireylerin bu yaklaşımı kurum ve kuruluşları da dijitalde var olmaya, dijital varlıklara sahip olmaya hatta dijital varlık olmaya sevk ediyor. Böyle bir dünyada da merkez bankalarının kendilerine ait sanal varlıklar ya da dijital paralar oluşturma çalışmalarını normal karşılamak lazım.

Son birkaç yıla baktığımızda Metaverse gibi dijital ortamlar ya da kripto paralar gibi konular çokça ilgi çekti ve tartışıldı. Hala da gündemini kaybetmiş değil. İnşileri, çıkışları hemen her gün karşımıza geliyor. Bunun bir boyutu da mevzuatsal düzenlemeler ve güvenlik.

Türkiye için konuşmak gerekirse her ne kadar bankacılık uygulamalarının kullanımı artsa, dijital bankacılığa doğru bir yönelme olsa da hala bireylerde “yastık altı” diye tabir edilen, elinin altında bulundurma isteği güvenlik kaygılarının bir göstergesi. Bu noktada dijital paralar kullanılan teknolojilere baktığımızda daha güvenli hissi veriyor insanlara. Bundan kaynaklı da ilgi bir anda oraya yöneldi ve ciddi bir patlama oldu diyebiliriz.

Tabii akabinde gelen ters yönlü hareketler ya da ülkemiz dahil yaşanan bazı olumsuz vakalar da devletleri bu yola sevk etti diyebiliriz. Düşündüğünüzde devletin var olduğu noktada bir güven hissi yaşanıyor. Bundan kaynaklı olarak da devletlerin dijital paralar oluşturmaları bireyler nezdinde olumlu bir algı oluşturacaktır. Bu durum da ilerleyen yıllarda bankacılık sektöründe daha çok dijital varlığın yer almasını, daha çok işlemin dijital varlıklar kullanılarak yapılmasını sağlayacaktır.

“GİRİŞİMCİLİK HİKAYESİNİ SÜRDÜRMEKTE ZORLANIYORUZ”

Türkiye'deki dijital bankacılık uygulamaları ve FinTek ekosistemini değerlendirir misiniz? Küresel FinTek ekosistemiyle karşılaştırıldığında ülke olarak avantajlı ve dezavantajlı olduğumuz konular neler?

Dijital hayata uyum sağlamaya başladığımızdan itibaren FinTek ekosistemi de ciddi bir hareketlenme yaşadı ülkemizde. Bu hareketlenme güzel bir ivmeyi ve beraberinde de güzel gelişmeleri getirdi. Bu açıdan baktığımızda küresel FinTek ekosistemi ile Türkiye FinTek ekosistemi kafa kafaya gidiyor diyebiliriz. Dünyadaki gelişmelere paralel gelişmeler yaşanıyor. Günceli takip etme, yeni girişimlerde bulunma gibi konularda gayet iyi durumda ekosistemimiz. Bunları avantaj olarak görmek lazım. Şirketlerin ve bireylerin dijital eğilisi, girişimciliğe ilgisi çok önemli konular ve bundan yana ülkemizde son derece güzel bir ortam var.

Ancak girişimin sürdürülmesi konusuna baktığımızda bir gelişim noktamız olduğunu söylemek gerekir. Belki her gün yeni bir FinTek girişimi doğuyor. Bu girişimler bir süre varlığını devam ettiriyor ama bir yerden sonra bazıları kabuğuna çekiliyor ya da yoluna devam etmiyor. İşte tam da bu noktada bir şeyler yapmaya ihtiyacımız var. Bunun neden böyle olduğunu belirlememiz gerekiyor öncelikle. Cesaretin kırılması mı, maddi imkânsızlıklar mı, yoksa başka bir şey mi?

“Neden” sorusunun cevabını net bulduktan sonra reçetenin yazılması daha kolay olacaktır. Kısaca başlayan bir girişimcilik hikâyesini devam ettirmede bazı aksaklıklar yaşandığı görülüyor ve bu aksaklıkların giderilmesi FinTek ekosistemindeki gelişmelerin daha hızlı ilerlemesi ve iyi noktalar gelmesinde önemli bir rol oynayacaktır. ☹

SİZİ DÜŞÜNEN TEKNOLOJİ CEBİNİZDE

MOBİL DENİZ ÇOK İLERİDE!

SÜPER
LİMİT

YATIRIM
İŞLEMLERİ

AÇIK
BANKACILIK



MobilDeniz'i
İndir

denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Deniz >

DenizBank



Detaylı bilgi denizbank.com'da

ESNAFA ÖZEL SİGORTALI POS'lu cüzdan

Ozan Elektronik Para, Aveon Global Sigorta ve TESK iş birliğiyle geliştirilen “Esnaf Cüzdan” uygulaması kullanıma sunuldu. TESK Esnaf Cüzdan, fiziki POS ve soft POS gibi finansal çözümlerin yanı sıra esnafa özel krediler, avantajlı sigorta paketleri gibi birçok fayda içeriyor...



Ömer Suner



Kemal Gül



Bendeve Palandöken

TESK üyesi milyonlarca esnafa özel geliştirilen “TESK Esnaf Cüzdan” çözümü, kullanıcısının ödeme ve tahsilat ihtiyaçlarını karşılamasının yanı sıra özel sigorta paketlerinden uygun faizli kredilere kadar birçok ekstra avantaj barındırıyor.

TESK Esnaf Cüzdan kullanıcıları, Ozan Elektronik Para'nın fiziki POS ve soft POS ürünleriyle hızlı, güvenli ve ek maliyet olmadan, uygun komisyon oranlarıyla alışveriş yapabilecek. Aynı zamanda 7/24 ücretsiz havale ve EFT yapabilecek, Ozan ve diğer tüm bankalardaki hesaplarının raporlarına da kolaylıkla erişebilecekler.

Lansman toplantısında konuşan Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, “Lansman sonrası başvuran ilk 1.000 esnafımıza, Fibabanka iş birliğiyle benzersiz bir oranla esnaf kredisi imkanı da sağlayacağız. Böyle değerli bir iş birliğinin parçası olduğumuz için mutluluk duyuyoruz. TESK Esnaf Cüzdan'ın başta kıy-

metli esnaf ve iş ortaklarımız olmak üzere herkese hayırlı olmasını diliyoruz” dedi.

Aveon Global Sigorta'dan esnafa özel indirimleri

Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, şirketinin projedeki rolü ve sağlayacakları avantajları şöyle değerlendirdi: “Bu önemli proje, müşteri ihtiyaçlarına odaklı yenilikçi ürünleriyle onları en iyi anlayan sigorta şirketi olarak bizi çok heyecanlandırdı. TESK Esnaf Cüzdan kapsamında esnafımız ve birinci derece yakınlarına özel yüzde 20'lere varan avantajlı sigorta paketleri, esnaf dijital cüzdan servisi, Aveon ‘Canıma Sağlık’ Sigortası gibi birçok ayrıcalığımız olacak. Aynı zamanda tüm üyelerin kullandığı ve Ozan'ın sunduğu finansal servisleri ve Fiziki POS'larını da sigorta kapsamına alacağız. Kıymetli insanlarla birlikte büyük bir faydanın içerisinde olmaktan dolayı gurur duyuyoruz.”



TESK Esnaf Cüzdan



“Esnafımız ve yakınları için önemli bir fırsat”

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendeve Palandöken de projeye ilgili şu açıklamayı yaptı: “Ülke ekonomimize değer katan ve ivme kazandıran kıymetli esnafımız için özel olarak tasarlanan TESK Esnaf Cüzdan'ı kendileriyle paylaştığımız için çok mutluyuz. Üreten ve kazanan bir Türkiye için birçok alanda faaliyet gösteren esnafımız ve yakınları için avantaj ve kolaylık sağlayan bu ürün bizler için de oldukça önemli. Cüzdan, kaza ve hırsızlık sigortasından araç kaskosuna kadar çeşitli alanlarda avantajlar sağlayacak.”



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.



Türkiye'nin En Mutlu İşyeri:



Nergis Çetinkaya
Papara İnsan ve Kültür Direktörü

Altunizade metro durağının birkaç yüz metre uzağında oldukça sessiz bir sokağın içinde, bahçesi, spor salonu, basketbol sahası sınırsız içecek ve yemek servisinin olduğu bir iş yerinde çalışmak ister misiniz? Papara çalışanların büyük bir kısmı, dışardan çalışma sistemi olduğu halde her gün keyifle bu işyerine geliyor. Yeni nesil ofislerin şık bir örneği olan Papara Kampüs, Silikon Vadisi'ndeki ofislerle yarışabilecek özelliklere sahip...

papara KAMPÜS



E. ESİN GEDİK

Teknoloji şirketleri hayatın her alanını olduğu gibi çalışma ortamlarını da değiştirdi. Çoğumuz Silikon Vadisi'ndeki şirketlerin ofislerinin nasıl farklı olduğuna dair çok sayıda haber okuduk ve "Acaba bizde de böyle ofisler yapılır mı" diye düşündük.

Finans dünyasında taşları yerinden oynatan FinTek sektörü bu alanda da farklılığı ortaya koymaya başladı. Belirli bir büyüklüğe ulaşan şirketler, çalışanları için Silikon Vadisi'ndeki rakiplerini aratmayan ofisler tasarlıyor.

PSM olarak bu iyi örnekleri okurlarımızla paylaşmaya karar verdik ve ilk olarak Papara Kampüs'ün konduğu olduk. Papara İnsan ve Kültür Direktörü Nergis Çetinkaya ile sıra dışı şirket merkezini inceleyip neler yaptıklarını yerinde gördük...

Papara'nın yeni kampüsünüze taşınana kadar bulunduğu binalar nasıldı?

2016'da kurulan Papara, 2017 itibarıyla üç katlı bağımsız bir binadaki ofisinde faaliyet göstermeye başladı. Ardından hızlı büyümenin ve çalışma ortamının modernleşmesinin gereği olarak "yeni jenerasyon ofis kampüsü" yaklaşımıyla faaliyet gösteren JUSTWork'e taşındık. Salgınla birlikte tamamen uzaktan çalışmaya geçtik, ardından hibrit çalışma modelini benimsedik. Küresel salgın, şirketimizin hem kullanıcı tabanı hem de insan kaynağı açısından dikkate değer bir büyüme yaşadığı dönemi beraberinde getirdi. 2022'de yıllık yüzde 70'lere ulaşan insan kaynağı büyümesini önden tespit ederek, oluşacak yeni ihtiyaçlara hızlı ve çevik yanıtlar verebilmek amacıyla, 2022'nin başında Üsküdar Altunizade'de bulunan ve şu an içinde bulunduğumuz Papara Kampüs'e taşındık. 📍



Papara Kampüs'ün tasarım aşamasını anlatabilir misiniz? Nasıl bir ofis kurguladınız, mimarlar ve teknik ekiple görüşmelerinizin ardından nasıl değişiklikler oldu?

Aslında biz Papara kampüsü sıfırdan inşa etmedik. Bizim istediğimiz özelliklere sahip hazır bir yer arayışı içindeydik ve Papara kültürünün kökleneceği yeni dönemin başlangıcında Adort Mimarlık tarafından tasarlanan bu kampüsü seçtik. 6 bin metrekarelik bir kampüs içinde konumlanan ve tamamen çelik konstrüksiyon üç bloktan oluşan yeni binaların projesine Şubat 2019'da başladığımızı ve projenin Nisan 2019'da teslim edildiğini biliyoruz. Esneklik, hafiflik, geçirgenlik gibi temalar üzerinden tasarlanan yapılar, dış görünüşleriyle bir teknoloji şirketine yakışır bir görüntü yaratıyor ve Papara'nın değerleriyle de uyuyordu.

Taşınma sürecinde, tamamen cam ve çelik konstrüksiyon malzemelerin kullanıldığı binanın temel özelliklerini büyük ölçüde koruduk. Her gün yoğun bir operasyon yöneten Kullanıcı Destek Merkezi'nin teknoloji, finans, pazarlama, uyum ve ürün ekipleriyle birlikte yer aldığı kampüsümüzde akustik de önemli hususlardan biriydi. Bina tasarlanırken yatay ve düşey öğelerin tümünde kumaş kullanımı bu beklentimizi de karşıladı. İç ve dış tasarımda kullanılan malzemelerin her biri hem fonksiyonel hem de akustik ihtiyaçlara yanıt veriyor ve Paparunner'lar için işlevsel ve yalın bir çalışma ortamı sunuyor.



“OFİSTE EV ORTAMI YARATMAYA ÇALIŞTIK”

Kampüsün özelliklerini, farklılıklarını ve bir iş ortamı açısından taşıdığı yenilikleri anlatabilir misiniz?

Hibrit çalışma yaklaşımını benimsemiş olsak da modern, yeni çalışma yaklaşımlarına uygun ofis binalarının çalışanların uzaktan veya eski ofis binalarında çalışırken elde edemeyecekleri anlamlı ve sürükleyici deneyimler sağlaması gerektiğine inanıyoruz. Herkesin internetin ve bilgisayarın olduğu her ortamdan çalışabildiği bir dönemde, ofise gelmeyi daha anlamlı kılaacak ayrıntıların fark yarattığını biliyoruz. Bu noktada ofisin tasarımı, konumu, ulaşım araçlarına yakınlığı, kentle kurduğu ilişki ve şirket kültürünü nasıl desteklediği gibi etkenler önem kazanıyor. Hem çalışma hem sosyalleşme için kullanılabilecek ortak alanların varlığı, mekânın dönüştürülebilirliği ve çok amaçlılığı, çalışan esenliğine hitap etmesi, hibrit çalışma modeline uygun bir biçimde bir evde bulunabilecek elementleri içermesi, mekânın sıcaklığını da artırıyor.

Papara Kampüs, Altunizade metrobüs ve metro istasyonlarına çok yakın bir noktada konumlanıyor. Tasarımla ilgili incelikli ayrıntıların yanı sıra Papara Kampüs, Paparunner’ları, güzel havalarda happy-hour’lara, partilere ve zaman zaman yoga dersi gibi etkinliklere ev sahipliği yapan yeşillikler içindeki bahçesiyle karşılıyor. Sürpriz etkinlikler de düzenliyoruz. Örneğin, kısa bir süre önce “Köpeğini İşe Getir Günü” düzenledik ve oldukça renkli bir gün geçirdik.

Biraz önce bir evde bulunabilecek ayrıntılara sahip olmasına önem verdik demiştik. Evde çalışırken mola verip mutfığa gidip oturuyoruz, balkona ya da bahçemize çıkıp nefes alıyoruz. Bu duyguyu yaratmak için şık bir yemekhanemiz, oturma odamız, her binada ve her katta sınırsız su, çay ve kahve sunulan alanlar oluşturduk. Günün her saati açık olan Papara Kampüs’te kişisel antrenörü de olan bir spor salonu, uyku odaları, dinlenme alanları, basket sahası ve kayıt stüdyosu bulunuyor.

Açık ofis formatındaki Papara’nın üç binası da farklı ihtiyaçlara hitap eden özellikler taşıyor. Örneğin büyük toplantı odaları bir binada konumlanırken, her binada odaklı çalışmak veya uzun online toplantılara katılmak için yalıtılmış kübikler yer alıyor. Tamamen camla tasarlanan üst düzey yönetici ve toplantı odaları, şeffaflığa vurgu yapıyor. Her kademedeki çalışan ofise geldiğinde dilerse ofis katlarında, dilerse bahçede, bazen de ofis içindeki rahat oturma elemanlarında dirsek dirseğe çalışabiliyor. Bu ortam, yeni ürünleri, yeni fikir ve projeleri beraberinde getiren ayaküstü diyaloglara ve yoğun paylaşımlara zemin hazırlıyor.

“PAPARUNNER OLMAK AYRICALIKTIR, ÇÜNKÜ...”

Kampüsün çalışan verimliliği ve mutluluğu üzerinde nasıl bir etkisi oldu?

Hibrit çalışma modeline rağmen ofisin kullanım oranlarına baktığımızda, Paparunner’ların Papara Kampüs’ü



ne ölçüde benimsediğini anlayabiliyoruz. “Paparunner olmak ayrıcalıktır, çünkü...” sorusuna verilen yanıtların başında “Papara Kampüs” geliyor.

Kampüsün de dahil olduğu pek çok kriterin göz önünde bulundurulduğu titiz bir değerlendirme sürecinin ardından hem çalışan oylarıyla hem de bağımsız bilim kurulunun incelemeleriyle 2023’te elektronik para sektöründe “Türkiye’nin En Mutlu İşyeri” olma başarısını kazanmış olmamızda Papara Kampüs’ün önemli bir yeri olduğuna inanıyoruz. İşini sahiplenen, hızlı hareket eden, cesur davranan ve büyük düşünmekten kaçınmayan Paparunner’lar, bu kültürel değerlere Papara Kampüs’ün besleyici etkileşimleri teşvik eden, huzurlu ve güvende hissettiren ortamında hayat veriyor.

Teknoloji şirketlerinde evden ve hibrit çalışma giderek yaygınlaşıyor. Bu yaklaşım kampüsteki iş ortamını nasıl etkiliyor?

Nitelikli, modern, küresel trendlere uygun, çalışan refahını önceleyen bir ofis tasarımının hibrit modeli benimseyen şirketlerde ofisin değerini artırdığına inanıyoruz. Sevdikleri insanlarla, sevdikleri işi, sevdikleri bir ortamda yapan Paparunner’lar için ofise gelmek bir külfet değil keyfe, isteğe, heyecana dönüşüyor. Papara Kampüs’te birlikte geçirilen vaktin kıymeti artıyor ve bu da verimliliği, başarıyı, ortak hedeflere koşma bilincini destekliyor.



Türkiye girişim ekosistemi 2023'e iyi başlayamadı

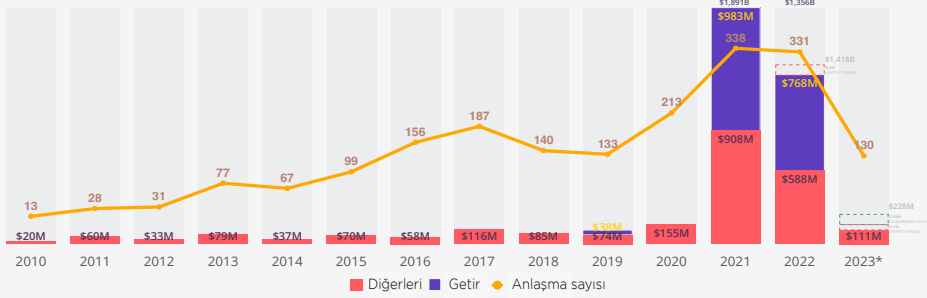
startups.watch

Startups.watch tarafından hazırlanan ve dönemsel bazda gerçekleşen yatırım ve satın almaları içeren "Türkiye Girişim Ekosistemi" araştırmasının 2023 yılı ilk yarı sonuçları açıklandı. 11 Temmuz Salı günü İstanbul JUSTWork'te düzenlenen etkinlikte raporla ilgili ayrıntılı sunumlar yapıldı, sektörün önde gelen temsilcileri katılımcıları bilgilendirdi.

Toplantıda girişim ekosistemiyle ilgili dikkat çeken satır başları şöyle ortaya çıktı:



YILLARA GÖRE TÜRKİYE'DE MELEK VE GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIMLARI



Yatırımlar düşmeye devam etti

2023'ün ilk yarısında 130 yatırım turunda 111 milyon dolar yatırım yapıldı. İkinci çeyrek bazında bakıldığında ise 72 yatırım turunda 52 milyon dolar yatırım yapıldı. Tutar olarak bakıldığında geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 59 düşüş dikkat çekti. Hisseye dönüştürülebilir borçlar (insider ve diğer işlemler) ve kripto işlemler de dahil edildiğinde ise 2023 ilk yarısında toplam tutar 228 milyona ulaştı.

Benzer şekilde İngiltere'de de yılın ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yatırım tutarı yarıdan fazla düştü. Keza İsrail'de de durum farklı değil.

AVRUPA YATIRIM ANLAŞMASI LİĞİ (2023 ilk 6 ay)

Süper Lig	1. Lig	2. Lig
- B.Krallık \$4.1B (100%) - Almanya \$4.2B (104%) - Fransa \$3.4B (83%) - İsviçre \$1.2B (29%)	- Hollanda \$4.9B (117%) - İspanya \$4.7B (113%) - İsveç \$4.7M (113%) - Danimarka \$4M (100%) - İtalya \$7M (100%) - İrlanda \$3.9B (94%) - Avusturya \$3.9B (94%) - Belçika \$3.9B (94%) - Finlandiya \$3.9B (94%) - Norveç \$1.47M (36%) - Estoniya \$1.2B (30%) - Yunanistan \$1.12M (27%) - Türkiye \$1.1M (27%) - Lüksemburg \$1.07M (26%)	- Çek Cum. \$4M (100%) - Romanya \$4M (100%) - Polonya \$4M (100%) - İzlanda \$47M (100%) - Portekiz \$47M (100%) - Litvanya \$40M (100%) - Bulgaristan \$30M (100%) - Slovenya \$30M (100%) - Ukrayna \$1.9M (100%) - Macaristan \$1.9M (100%)

Avrupa'nın gerisinde kaldık

Türkiye, yılın ilk yarısında yatırım adedi olarak birçok ülkeye göre iyi durumda. Ancak yatırım tutarında Norveç, Estonya ve Yunanistan'ın altında yer aldı. Polonya, Portekiz ve Bulgaristan'ı ise geçtik.



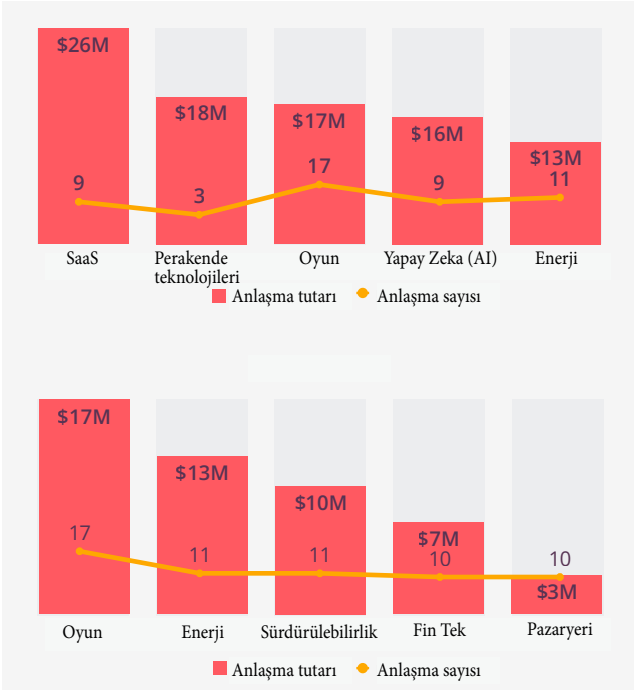
MENA BÖLGESİ YATIRIM ANLAŞMASI LİĞİ (2023 ilk 6 ay)

Süper Lig	1. Lig	2. Lig
İsrail \$2.2B (100%)	- Suudi A. \$2.2B (100%) - B.Arap E. \$2.2B (100%) - Türkiye \$1.1M (50%)	- Mısır \$1.1M (50%) - Bahreyn \$1.1M (50%) - Fas \$1.1M (50%)

Orta Doğu ve Kuzey Avrupa'da konumumuzu koruduk

Türkiye, 2023 ilk yarısı itibarıyla yatırım tutarları açısından Suudi Arabistan ve Arap Emirlikleri'nin altında, Mısır'ın ise üstünde yer aldı. Yatırım adedi açısından ise bütün bölge ülkelerine fark attık.

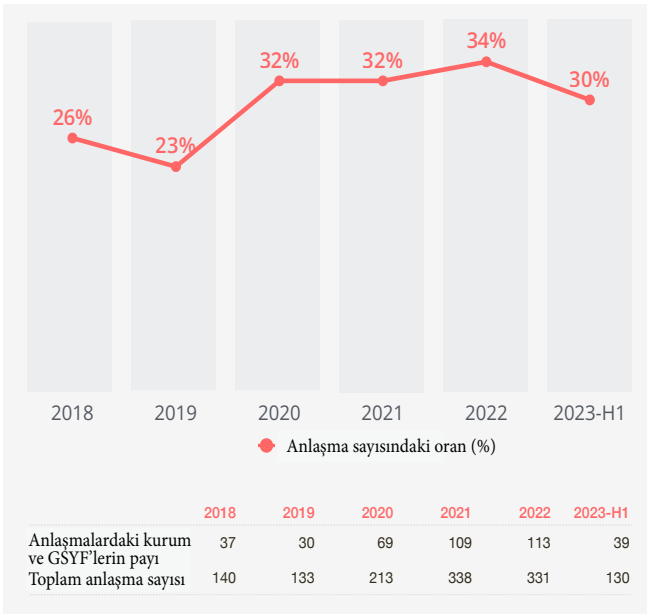
EN ÇOK ANLAŞMA YAPILAN 5 ALAN (2023 ilk 6 ay)



En çok yatırım adedi oyun sektöründe

Oyun yatırımları tutar bakımından düşmeye devam etse de yatırım adedi olarak bakıldığında liderliği kimselere bırakmadı. Enerji, sürdürülebilirlik, FinTek ve pazaryeri de diğer en çok ilgi gören alanlar oldu.

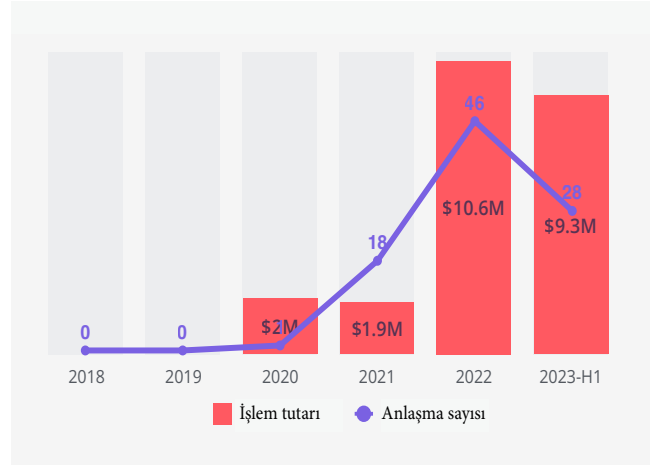
KURUMLAR VE KURUMSAL GİRİŞİM SERMAYESİ FONLARININ KATILDIĞI YATIRIMLARIN PAYI



Kurumlar yatırıma alıştı, GSYF Sayısı 270'e ulaştı

Kurumlar ve kurumsal girişim sermayesi fonları 2023'ün ilk yarısında 130 yatırım turunun 39'unda yer aldı. Öte yandan, SPK tarafından kuruluş izni verilen GSYF (girişim sermayesi yatırım fonu) sayısı (13'ü kapalı) 270'e ulaştı. GSYF'ler, 2023 yılının ilk yarısında yapılan her iki yatırımın birinde vardı.

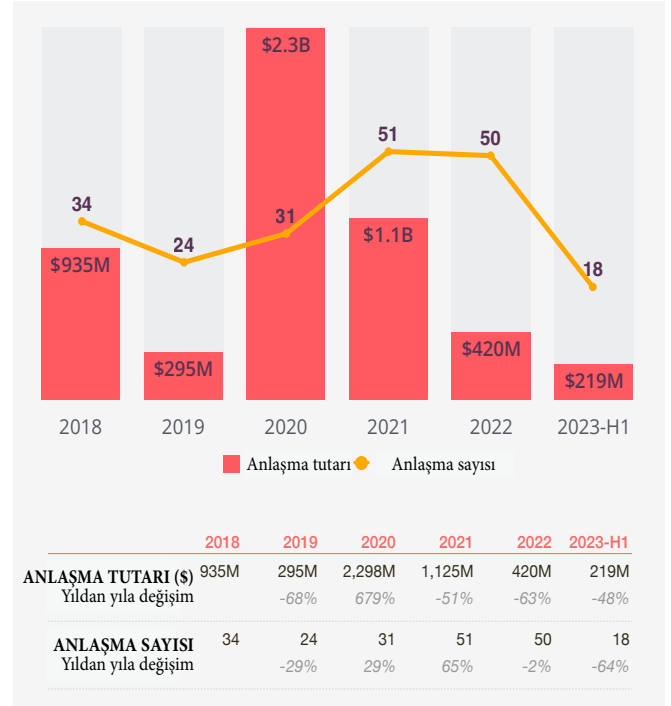
TÜRKİYE'DE HİSSE SENEDİNE DAYALI KİTLE FONLAMASI İŞLEMLERİ



Kitle fonlamaya ilgi sürdü

2023 ilk yarısında tohum aşamasında yaklaşık her 4 yatırımdan biri paya dayalı kitle fonlama şeklindeydi. Toplamda 28 turda girişimler 9.3 milyon dolar topladı.

TÜRK GİRİŞİMLERİNİN YURT İÇİ VE YURT DIŞI SATIN ALMALARI



Girişimler yurt dışı satın alma konusunda iştahlı

2023'ün ilk yarısında Türkiye'deki en büyük satın alma, Getir'in n11'in kalan hisselerini de almasıyla gerçekleşti. Param'ın Univera ve Univis'i satın almasının yanı sıra Koalay ve Hesapkurdu satışları da diğer yüksek tutarlı işlemler olarak öne çıktı.

Artık sadece yurt içi değil yurt dışı girişim satın almalarını da sıkça duymaya başladık. Missafir, haurulanacağı gibi yılın ilk çeyreğinde Hırvatistan'dan bir girişimi satın almıştı. İkinci çeyrekte ise Papara, İspanya'dan Rebellion'u satın aldı. Girişimlerin karnesi bu konuda büyük holdinglerden çok daha iyi görünüyor.

Bilim ve bilgisayar olimpiyatları için ilk tur tamam



TÜBİTAK Ulusal Bilim Olimpiyatları ve Uluslararası Bilgisayar Olimpiyatları'na hazırlanma imkânı sunan "Olympic KızCoders" projesinde ilk tur tamamlandı. PSM okuyucularının desteklediği projede, uluslararası arenada Olympic KızCoders bayrağını iki liseli kız taşıyacak...



TÜBİTAK Ulusal Bilim Olimpiyatları ve Uluslararası Bilgisayar Olimpiyatları'na katılan ve "bu alanda daha fazla kız çocuğu olmalı" diye düşünen KızCoder'ların hayalini desteklemek üzere harekete geçen KızCode'un "Olympic KızCoders" projesinde ilk tur tamamlandı. Olimpiyat öğrencisi olmanın sosyal ve akademik hayata etkilerinden faydalanmak, fırsat ve kaynak eşitsizliğini azaltmak amacıyla inşa edilen bu eğitim projesinde katılımcılara olimpiyatlara yönelik rehberlik ve akran danışmanlığı yapılıyor.

KızCode'un 20 haftalık bilgisayar ve matematik eğitim programı çağırısına 450 kız öğrenci başvurmuş, aralarında deprem bölgesinde yaşayanlar da olmak üzere imkânları kısıtlı 20 yetenekli genç kız hazırlık kampına kabul edilmişti. Hazırlık kampı sonrasında TÜBİTAK tarafından düzenlenen ilk sınavı başarıyla geçen "Olympic KızCoders" üyesi iki genç kız, olimpiyatlara katılma hakkı kazandı.

12 şirket, Olympic KızCoders'u destekledi

KızCode'un misyonu çerçevesinde yürütülen ve potansiyeli yüksek genç kızlara yaşlılarıyla eşit mücadele şansı verecek eğitim olanaklarını sunarak ufuklarını açmayı hedefleyen bu anlamlı girişime destek vermek üzere PSM

tarafından yapılan çağrıyla 12 şirket olumlu dönerek sponsor olmuştu.

Olympic KızCoders projesini desteklemek üzere sponsor şirketler için 21 Mart'ta düzenlenen etkinlikte Sipay İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Aşlı Ulusoy, Sipay İnsan Kaynakları Direktörü, Berfu Bayramoğlu, Anadolu Sigorta İletişim Koordinatörü Berna Ergünten, Manibux Kurucusu ve FODER Yönetim Kurulu Üyesi Canan Bayrak, BELBİM Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ceyda Ünal, SRP Legal Kurucu Yöneticisi ve IWF Türkiye Başkanı Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün, Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Numanoglu, Tur Assist Yönetim Kurulu Üyesi Nihal Asker, Crede Yönetici Ortağı Nilgün Yenice, DenizBank İnsan Kaynakları İşe Alım, Kariyer ve Yetenek Yönetimi Grup Müdürü Nur Banu Oğuz, Payten Türkiye Ülke Satış Lideri Özlem Uçarkuş, Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu, TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü Semra Demircioğlu bir araya gelmişti. Toplantının gündemi ise cinsiyet ve fırsat eşitliği olmuştu.

Yeni dönem Olympics KızCoders başvuruları ekim ayında başlayacak. Daha fazla katılımcının alınacağı hazırlık kampının yanı sıra bu kez programda iki de eğitim bursu verilecek. Yeni döneme hazırlanacak yetenekli kızları desteklemek üzere düzenlenecek etkinliklerimizi PSM'den takip edebilir ve detaylar için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.



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

“Aynası iştir kişinin söze bakılmaz”



Ayşim Niksarlı
Forcerta Siber Güvenlik
Danışmanlığı Direktörü

Forcerta Siber Güvenlik Danışmanlığı Direktörü sevgili Ayşim Niksarlı ile yollarımız, PSM olarak kız çocukları yararına düzenlediğimiz bir sosyal sorumluluk projesinde kesişmişti. IBM, Pamukbank, Halkbank, Ziraat Teknoloji gibi çok önemli şirketlerde parlak bir kariyer geçmişiyle sahip olan Niksarlı, 27 yıllık çalışmanın ardından kısa bir emeklilik molası verdikten sonra Forcerta ile profesyonel yöneticiliğe döndü. 20 yılı aşkın siber güvenlik deneyimiyle şimdi de bu şirkette fark yaratan projelere imza atıyor. Gerek parlak kariyer geçmişi gerekse sosyal sorumluluk hassasiyetiyle dolayısıyla hayranlık duyduğum Ayşim'in zirve yolculuğunun, özellikle henüz kariyerinin başında olan, çalışmaktan yılmayan, başarı odaklı kadınlara ilham olacağına inanıyorum...



Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak

Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Forcerta ile keşişen kariyer yolculuğunuzu anlatır mısınız?

İTÜ Elektronik Mühendisliği mezunuyum. IBM çözüm ortağında ilk tam zamanlı işime sistem destek mühendisi olarak 1992 yılında başladım. 2000 yılında sistem ve ağ güvenliği bölüm müdürlüğüne terfi ettim. Böylece o yıl bilgi güvenliği ve siber güvenlik alanına atılmış oldum. Pamukbank'ın 2004 yılında Halkbank birleşmesiyle genişleyen bir ekiple bilgi güvenliğinin kurum içindeki yönetişimi, mimarisi, planlama ve projelendirmesi ve operasyonlarına liderlik ettim.

2016 yılında Ziraat Teknoloji'ye siber güvenlik olay izleme ve müdahale bölüm yöneticisi olarak katıldım. Birkaç ay sonrasında da bilgi güvenliği (BG) yönetişim, risk ve uyum ekiplerini de kapsayan grup yöneticiliği pozisyonuna geçtim. 2019 yılında da Ziraat Teknoloji'den emekli oldum.

Farklı rollerle görev aldığım BT ve BG alanındaki çok sayıda projelerde biriktirdiğim deneyimi danışmanlık sağlayarak sektörün hizmetine sunmak istedim ve Forcerta ile yolum da bu noktada keşişti.

20 yılı aşkın süredir siber güvenlik, bilgi ve veri güvenliği alanında çalışıyorsunuz. Bu alanda çalışmak sizi nasıl besliyor?

Güvende olmak her insanın en temel ihtiyaçları arasındadır. Maslow piramidi olarak da bilinen hiyerarşide, fizyolojik ihtiyaçların hemen üzerinde güvenlik yer alıyor. Bu bireyler kadar kurumlar için de geçerli. Bulunduğum ve hizmet verdiğim kurumlar için bu alanda günceli takip etmek, çözümler araştırmak, bu çözümleri deneyimlerle birleştirmek, servis haline getirmek sürekli gelişimi tetikliyor. Hizmet sağladığımız kurumlara bu alanda katkı sağlamak, ekiplerinin bir parçası olarak desteklemek, dönüşümü ve memnuniyeti görmek paha biçilmez. Siber güvenliğin çok önemli süreçlerinden biri de bilgi varlıklarınızı ve bu varlıkların gizlilik, bütünlük ve erişilebilirliğini tehdit eden riskleri yönetmek. Veri de sahip olduğumuz bilgi varlıklarının en önemlisi. Bilgi varlıklarını ve verileri güvence altına aldıktan sonra bu verilerden değer üretme aşaması geliyor.

Varlık ve risk yönetim süreçlerinin her ikisinin de yine hem kişisel hem de kurumsal yaşamda karşılığı ve pratiği var. Bakış açınız buna göre şekilleniyor. Bu bakış açısı, kendiniz, şirketiniz ve hizmet verdiğiniz kurumlar için güçlü ve zayıf yanları daha iyi tanımayı, fırsatları ve teh-

ditleri daha iyi değerlendirmeyi, böylelikle seçenekleri daha net görmeyi, değerlendirmeyi ve koşullara uygun seçim yapmayı sağlıyor.

Elbette öngörmediğiniz tehditler ve riskler de çıkabilir. Bu pratiği etki analiziyle birlikte sürekli yaptığınızda, hazırlıklı olmadıklarınız için de daha hızlı harekete geçebilme ve dayanıklılığınızı koruyabilme şansınız artıyor.

İş hayatında size başarıyı kazandıran etkenler neler oldu?

Öncelikle fırsatlara açık olmak, kontrolümde olan alanlarda hazırlıklı bulunmak, kontrol alanım dışındaki konular için de üzerime düşen sorumluluk ve katkı için çaba gösterip kalamı için "her işte bir hayır vardır" felsefesini benimsemek. Enerjimizi neye yönlendirdiğimiz konusundaki farkındalığımız, kendimize ve ekosisteme ne kattığımızı sorgulamak önemli. Ekosistem derken aileniz, şirketiniz, hizmet verdiğiniz müşterileriniz, sektörünüz, ülkeniz, dünya diye çemberi büyütebiliriz.

Çekinmeden sorumluluk almak ve her zaman yapabildiğimin en iyisini yapma arzusu beni çok geliştirdi. Hepimizin kendine has çok farklı yönleri, farklı şartları ve değerleri var ve bunlarla eşsiz kombinasyonlar oluşuyor. O yüzden kendimle yarışmak, hep daha iyiye gitmeye çalışmak ve samimi olmak çok değerli. Samimi olmak derken, olduğunuz gibi olmak ve dürüst olmayı kastediyorum.

Forcerta'da yılın ilk yarısı nasıl geçti? 2023 hedefleriniz neler?

İlk yarısı güzel geçirdik. Devam eden projelerimizle ilgili çalışmalarımız ve yeni başladığımız projelerimiz, yeni müşterilerimiz oldu. Yeni oluşturacağımız hizmet paketlerimiz için fikirler ürettik.

Siber güvenlik, bilgi güvenliği, veri güvenliği konuları her durumda şirketlerin bir şekilde bütçe sağlamaya

Forcerta



çalıştığı alanlar. Aksi durumda gerek regülasyonlar gerekse güncel tehditler dolayısıyla bedeller maalesef daha ağır olabiliyor. Bu anlamda da işimizin sürekliliği oluyor.

İkinci yarı için de imzaladığımız sözleşmelerimiz var bir kısım projemizin başlangıç toplantılarını yapıp yola koyulduk. Bir kısmı için hazırlanıyoruz.

Forcorta'nın 2023 hedefleri arasında Avrupa'ya, özellikle İngilizce konuşan ülkelere hizmet sağlamak var. Yılın ilk yarısında bu konuda girişimlerimiz oldu. Azerbaycan deneyiminden de biliyoruz ki tohumları atmak ve filizlenmesi için sabırla sulamak gerekiyor. Bu yolda devam ediyoruz.

Şirketimizin danışmanlık hizmetleriyle ilgili hedefleri ise özenle seçtiğimiz ve katma değerini müşterilerimizle birlikte deneyimlediğimiz portföyümüzdeki ürünlerin etrafında yeni danışmanlık hizmetleri geliştirmek. Bu konuda da çalışıyor ve ekibimizi büyütüyoruz.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeleriniz ne olur?

Kariyerlerinin ilk adımından itibaren kendilerini iyi tanımalılar. Değerlerini, yeteneklerini, becerilerini, ne istediklerini, kendilerine neyin heyecan verdiğini, kendilerine ve başkalarına hangi katkıları sağlayabilecekleri konusunda sorular sormaktan vazgeçmemeliler. Bu soruların yanıtları samimi bir iç diyalogla gelmiyorsa ilerlemeleri kolay olmayabilir. İçsel motivasyon için bu şart. Aksi durum bezginlik, yorgunluk, isteksizlik ve bir hevesle tetiklenip sonrasında sönen, yok olan motivasyona sebep olabilir. Bu da harekete geçmeyi engeller, durdurur. Bu soruları yanıtladıktan sonra yeni hedefler belirlemek gerekiyor. Bu hedeflere ulaşmak için güçlü yanlarımızı nasıl kullanabileceğimizi, hangi zayıf yanlarımızı geliştireceğimizi, etrafımızdaki fırsatları ve tehdit oluşturabilecek faktörleri bilerek ilerlemek mümkün. Seçilen hedeflerin gerçekleştirilebilir, spesifik, zamana bağlı, ölçülebilir olması da önemli.

Sorumluluk almak, ölçülü inisiyatif kullanmak, sahip olmadıklarımıza değil, elimizdekilerle neler üretebileceğimize odaklanmak, bir şeylerin istenmesini, söylenmesini

beklemeden harekete geçmek, destek sağlamak, yardımcı olmak, enerjimizi işin nasıl olamayacağı yerine nasıl olabileceğine, oldurulabileceğine yöneltmek ve bunu yaparken de geleneksel, alışlageldik yolların dışında denemelere açık olmak yaşamım ve kariyerim boyunca fayda gördüğüm seçimler oldu.

Siz de bir mühendissiniz ve kız çocuklarını destekleyen projelerde gönüllü olarak yer alıyorsunuz? Biraz da Aysım'ın bu yönünü okurlarımızla paylaşalım isterseniz...

Doğrudur. Farklı ekiplerle birlikte iş üretmemizi gerektiren iş hayatında teknik konulardan daha çok insanlarla ilgili konularda enerjimizi harcadığımızı fark ettiğimde Kadir Has Üniversitesi'nde profesyonel koçluk eğitimleri almıştım. Bu bilgileri kendi iş yaşamım dışında da özellikle gençler için faydaya çevirmek adına 2016'dan beri İTÜ Mezunları Derneği Mentorluk Programı'nda öğrencilerin gönüllü mentoru olarak rol alıyorum.

KODA (Köy Okulları Değişim Ağı) mentorluk projesinde kadın bir köy öğretmenimizle çalıştım. 2 yıldır ÇYDD'nin gönüllü mentorluk projesinde de yer alıyorum. Geçen yıl mart ayında PSM etkinliği sayesinde, kız çocukların kendine güvenlerini artırarak hayallerini gerçekleştirmelerini sağlamayı hedefleyerek yola çıkan KızCode platformunun kurucusu Müjde Esin'le tanıştım. KızCode, kız çocuklarını ve genç kadınları bilim ve teknoloji yoluyla güçlendirmek için hayata geçirdiğimiz bir sosyal girişim projesi. Bu proje kapsamında da bir kız öğrencimizle birlikte çalışıyoruz.

Yoğun iş temposu arasında, iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz.

Bize hobilerinizden bahsedebilir misiniz?

İtiraf etmek gerekirse bu dengeyi kurmak kolay olmadı. Annelik içgüdüleri bir suçluluk hissi yaratıyor ister istemez. Saygıyla andığım sevgili babam çok çalışkan bir insandı. İşine saygısı çok yüksekti. Benim de düsturum onun gibi "aynası iştir kişinin söze bakılmaz" sözü oldu. Bu da hep ibrenin işten yana kaymasına sebep oldu. Bu durum bir yandan da aile içinde evle ilgili işlerin paylaşımı, çocukların bir noktadan sonra kendi işlerini kendi başlarına halletmesi ve bu alanlarda kendilerini geliştirmesi için fırsat yarattı. Onlara "Ben mutlu değilsem sizi de mutlu edemem" diyorum hep. Ki gerçekten de öyle. Eşimin de ev ve aile içinde paylaşımcı olması sayesinde hobilerim için zaman ayırmam mümkün oluyor.

En eğlenceli hobim şarkı söylemek. Kadın korumuzla yurt içi ve yurt dışında birçok konserde, İspanya ve Bosna'daki korolar arası dereceler aldığımız yarışmalarda çokça sahne tozu yuttuk.

Doğayla kucaklaştığım hobiler beni çok çekiyor. Balıkadam brövem var. Dalmayı ve kayak yapmayı seviyorum. Trekking ve kamp yapmayı da seviyorum. Çiçek yetiştirmek en büyük zevklerim arasında. Eşimin de uğraşlarıyla meyve, sebze, ceviz ekip biçtiğimiz bahçelerimiz var. Seyahat etmeyi ve bu sayede insanları, kültürleri tanımayı da çok seviyorum.

En büyük tutkum, kendimi keşfetme ve tekâmül yolculuğum. Bu tüm deneyimlerden beslenen ve hiç bitmeyecek bir yolculuk.



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.

Fikrinle değişimi tetikle!

Sigorta şirketleri ve sektöre teknolojik alt yapı sağlayan, çözüm üreten şirketlerin inovatif projeleriyle yarıştığı Smart-i Awards'ta kazananlar 26 Eylül'de Swissotel sahnesinde açıklanacak. Aynı gün "İnovatif Dönüşüm" başlıklı bir de panel düzenlenecek...

Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem portalı öncülüğünde düzenlenen ve Türkiye'nin sigortacılık-sigorta teknolojileri alanındaki proje bazlı ilk ve tek ödül programı olan Smart-i Awards (Smart Insurance Awards) için başvurular sürüyor. 2022'de düzenlenen ilk yarışmaya gösterilen yoğun ilgi üzerine bu yıl daha geniş kapsamlı bir program planlandı. 2023 yılı ödül töreni, 12. Türkiye Sigorta Haftası ve 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 26 Eylül'de İstanbul Swissotel'de yapılacak.

Sigorta teknolojileri (InsurTech) alanındaki gelişmeler de geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Smart-i Awards ödül töreninde masaya yatırılacak. Teknolojinin InsurTech ekosistemine etkisi, InsurTech'lerin geleceği, deprem ve doğal afetlerde sigorta teknolojilerinin kullanımı, tüm bu gelişmelerin sigortalı ve sigortacılara yansımaları gibi konular aynı gün yapılacak panelde enine boyuna konuşulacak.

Yarışma için başvurular, 31 Ağustos'a kadar Smart-i Awards internet sitesi (smartiawards.com) üzerinden devam edecek.

Siz de yarışmacıların heyecanına ortak olmak ve sigorta sektörünün geleceğinin konuşulacağı panelde geleceğin vizyonerleri arasında olmak için bize katılabilirsiniz.

Detaylar için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.



ÖDÜL KATEGORİLERİ VE KATILMA KOŞULLARI

Ürün ve Hizmette Yenilik (İnovatif Ürün/Hizmet/Proje)

İş hacmini artıran, geliştirip değiştirerek fark yaratan ürün ve/veya hizmetler için başvurulabilir. Yeni müşteri segmentlerine veya mevcut segmentlere yeni yollarla hizmet vererek yeni kâr havuzları yaratan, yeni pazarlara girerek ürün ve hizmette inovasyon yapan projeler bu kategoride değerlendirilecek. Bu bölüme 2022 yılı ve sonrası projelerle başvuru yapılabilir. Henüz pilota çıkmamış projeler değerlendirmeye alınmıyor.

Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi

Sigorta şirketlerinin müşterileriyle etkileşimini artıran yenilikler değerlendirmeye alınıyor. Örneğin, fiziksel ve/veya dijital kanallardaki müşteri deneyiminin iyileştirilmesi ya da mevcut kanalların yenilikçi bir şekilde entegre edilmesi; yeni müşteri yönetim modelleri kullanılarak müşteri sadakati ve memnuniyetinin artırılması; müşteriyle ilgili mevcut kanalların yenilikçi bir şekilde enteg-

re edilmesi ve süreçlerin geliştirilmesi bu kategoride değerlendiriliyor.

Dijital Dönüşüm

Fiyat optimizasyonunu, verimlilik, kişiselleştirme veya iş süreçlerini desteklemek için geliştirilmiş otomasyon, tahmini/davranışsal modeller veya diğer ilerlemeler yoluyla aracılık, talep veya diğer süreçlerin önemli ölçüde geliştirilmesi bu kategorinin kapsamına giriyor. Sigorta şirketleri ve onlara dijital dönüşümde hizmet veren şirketler yarışıyor.

En İyi Tutundurma ve Pazarlama Başarısı

Sigorta şirketlerinin pazarlama faaliyetlerinin etkinliğini ve verimliliğini artıran yenilikçi dijital pazarlama yöntemlerinin kullanımı ve yenilikçi tutundurma faaliyetleri bu bölümde ödüllendiriliyor.

InsurTech

Bu kategori sigorta şirketleri ve sektöre çözüm üreten, sektörünün

gelişimini hedefleyen teknoloji ve yazılım firmaları için ayrıldı. Bu yenilikçi projeler sahada veya pilota çıkmış olmalı. 2022 yılı sonrasında hayata alınarak başarılı bir pazar konsepti yakalanmış olması gerekiyor.

Sosyal Sorumluluk

Sigorta şirketlerine ait markaların sosyal sorumluluk projeleri ile pozitif sosyal etki yapan projeleri bu kategorinin kapsamımda.

Yılın Ekibi

Kuruluşların kendi iç süreçlerindeki verimliliği artıran, çalışma performansı ve oluşturduğu ekip sinerjisiyle fark yaratan departmanların ölçülebilir projeleri ödüllendiriliyor.

Genç Kuvvencim

Şirket içinde görev aldığı bir projede fark yaratarak başarısıyla öne çıkan, potansiyeli yüksek; uzmanlık alanı, rol ve sorumluluklarıyla öne çıkan (üst düzey yönetici kademesi dışında) 40 yaş altındaki çalışanlar için geçerli. ☹

"SİGORTACILIKTA **İNOVATİF DÖNÜŞÜM**"

fikrinle dönüşümü tetikle!

Sigorta sektörünün projede inovasyona dayalı
ilk ve tek ödül programında hemen yerini al,
fikrinle dönüşümü tetikle!

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje Uygulama Dönemi

► 01.01.2022 - 31.08.2023

Başvuru Dönemi

► 01.07.2023 - 31.08.2023

Finalistlerin Açıklanması

► 13 Eylül 2023

Ödül Töreni

► 26 Eylül 2023

Swissotel The Bosphorus

AYRINTILI BİLGİ ve BAŞVURMAK İÇİN

smartiawards.com | psm@psmmag.com

smart
awards

Türkiye’de 363 milyon kart kullanılıyor

MAYIS AYINDA

Toplam kart sayısı **363,3** milyon adede ulaştı.

625,9 milyar TL kartlı ödeme yapıldı.

Kartlar ile toplam **1,3** milyar adet işlem gerçekleşti.

Kart Sayıları Gelişimi

(Milyon Adet)	Mayıs 2022	Mayıs 2023	Değişim
Kredi Kartı	90,1	107,1	%19
Banka Kartı	155,6	177,6	%14
Ön Ödemeli Kart	61,5	78,6	%28
Toplam	307,2	363,3	%18

- Mayıs ayı sonunda 107,1 milyon adet kredi kartı, 177,6 milyon adet bankakartı ve 78,6 milyon adet ön ödemeli kart kullanılmakta.
- 2022 Mayıs ayı ile kıyaslandığında kredi kartı adedinde yüzde 19'luk, banka kartı adedinde yüzde 14'lük, ön ödemeli kart adedinde ise yüzde 28 artış yaşandı.
- Toplam kart sayısı ise 363,3 milyon adede ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18 artış gösterdi.

- Kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlar ile Mayıs ayında yapılan toplam ödeme tutarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 125 artarak 625,9 milyar TL oldu.

- Kartlı ödemelerin 507,7 milyar TL'si kredi kartları ile yapılırken 108 milyar TL'sinde banka kartları, 10,2 milyar TL'sinde ise ön ödemeli kartlar kullanıldı.

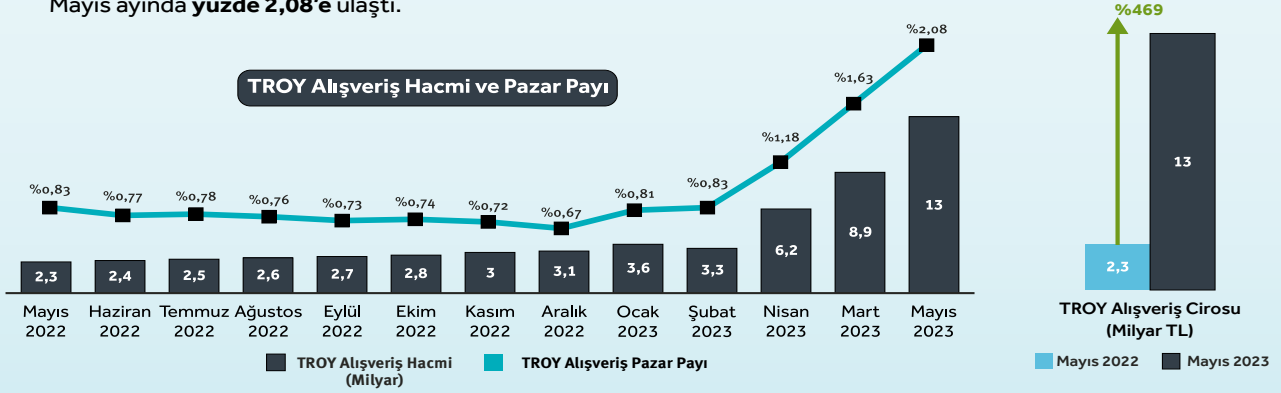
- Kredi kartı ile ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 130, banka kartı ile ödemelerde yüzde 109 olurken ön ödemeli kartlar ile yapılan ödemelerde ise bu oran yüzde 110 olarak gerçekleşti.

Kartlı Ödeme Tutarı Gelişimi

(Milyar TL)	Mayıs 2022	Mayıs 2023	Değişim
Kredi Kartı	221,1	507,7	%130
Banka Kartı	51,7	108	%109
Ön Ödemeli Kart	4,9	10,2	%110
Toplam	277,7	625,9	%125

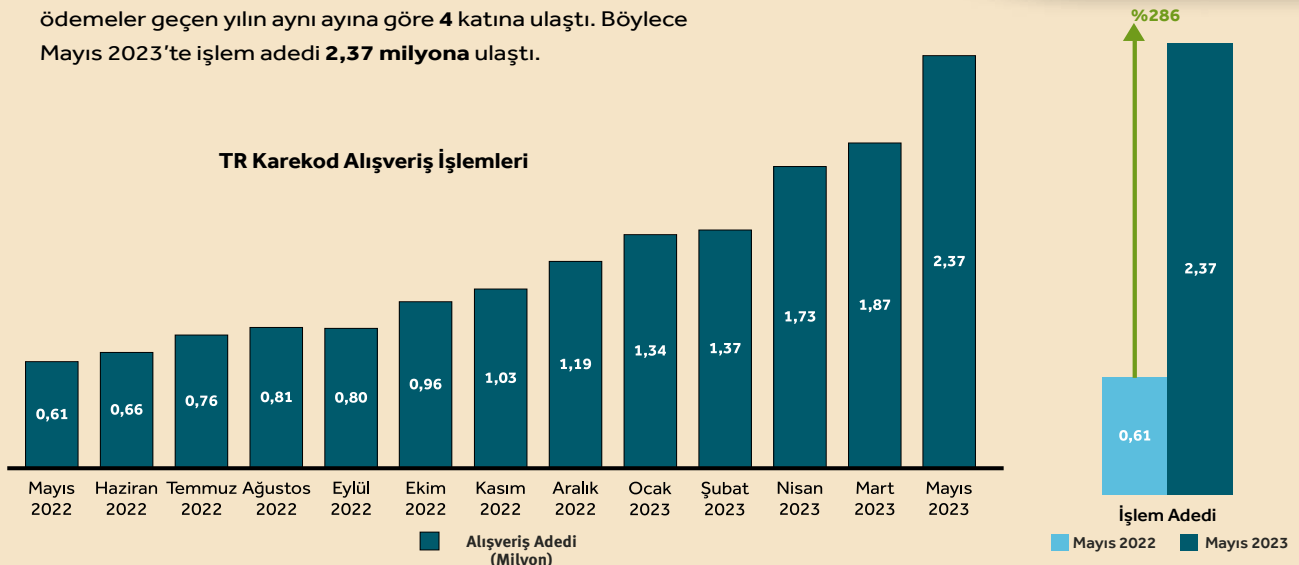
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un Alışverişte Kullanımı 2023'te Yükselişe Geçti

- TROY logolu kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlar ile Mayıs ayında yapılan toplam alışveriş tutarı bir önceki yılın aynı dönemine göre **yüzde 469** artarak **13 milyar TL** oldu.
- Mayıs ayında TROY logolu kartlar ile yapılan alışveriş ve nakit çekim tutarı **20 milyar TL**'ye yaklaştı, yıl başından itibaren ise bu rakam **63,3 milyar TL** oldu.
- TROY logolu kartların toplam alışveriş içindeki pazar payı ise Mayıs ayında **yüzde 2,08'e** ulaştı.



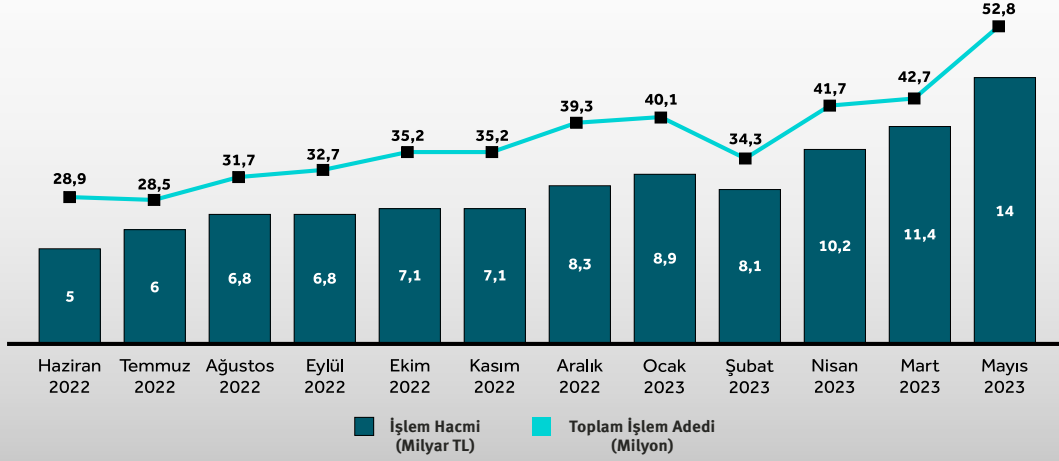
Geleceğin Ödeme Dünyası TR Karekod

- Mayıs ayında ATM'lerden **21,5 milyon** kez TR Karekod ile nakit çekim işlemi gerçekleşti. Tüm nakit çekim işlemlerinin **yüzde 18'i** TR Karekod ile gerçekleşmiş oldu.
- POS üzerinden yapılan iş yeri ödemelerinde karekod kullanımı ise hızla artıyor. İş yerlerinde yapılan TR Karekod'lu ödemeler geçen yılın aynı ayına göre **4 katına** ulaştı. Böylece Mayıs 2023'te işlem adedi **2,37 milyona** ulaştı.



Üye İş Yeri Ödeme Çözümleri Arasında BKM TechPOS Kullanımı Hızla Artıyor

- BKM TechPOS işlemleri, Mayıs ayı itibarıyla aylık ortalama **52,8 milyon işlem adediyle** başlangıçtan bu yana en yüksek seviyesine ulaştı.
- Mayıs ayı itibarıyla BKM TechPOS kullanılarak yapılan ödemelerde de **14 milyar TL** ile en yüksek aylık ciro tutarına ulaşıldı.
- Bu gelişmeler doğrultusunda BKM TechPOS'un; toplam sayısı **3,2 milyon** olan ödeme terminalleri içerisindeki işlem adedi hacmi **yüzde 4'e** yükselirken sahada uygulama bazında kullanımı ise **363 bin adede** ulaştı.



Diğer Ürün ve Hizmetler

AÇIK BANKACILIK

- Mayıs ayı itibarıyla **11 katılımcı** 'GEÇİT' üzerinden Hesap Hizmeti Sağlayıcı ve Yetkilendirilmiş Ödeme Hizmeti Sağlayıcı olarak hizmet vermektedir.
- GEÇİT üzerinden geçen günlük ortalama API istek adedi ise **8 milyona** ulaşmıştır.

KOLAS

- Kolay Adresleme Sistemi (KOLAS), her geçen gün artan kullanımıyla Mayıs ayında **20,7 milyon** tekil kullanıcıya ve **28 milyon** adet hesap sayısına ulaştı.

SİPER

- Siper katılımcıları ise Mayıs ayında toplam **85 milyon** adet şüpheli işlem sorgulaması yaptı. Sahte işlem bildirim tutarı ise Mayıs ayında geride bırakılan yılın aynı dönemine göre yüzde **346** artarak **19,9 milyon TL**'ye ulaştı.

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

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





HANI Z KUŞAĞI DAHA DİJİTALDI?

Tüm dünya “bizden çok farklı” diyerek geleceği onlara göre dizayn etmeye çalışırken Z kuşağı şaşırtmaya devam ediyor. Son dönemde yapılan bir araştırma, Z kuşağının bir önceki yıla göre nakit kullanımının yüzde 69 arttığını gösteriyor. Yaklaşık dörtte biri, satın alma işlemlerinin çoğunda nakit kullanıyor...



The Harris Poll tarafından Credit Karma için yapılan araştırmaya göre ABD’de Z kuşağında nakit kullanım oranı bir önceki yıla göre yüzde 69 arttı. 1965-1980 arasında doğanlardan oluşan X kuşağının yüzde 47’si, 1946-1964 arasında doğan boomers kuşağının ise yüzde 37’si satın alımlarını nakitle yapıyor. Bu oran Z kuşağında ise yüzde 23.

Yeni nesil market, giyim, kahve gibi tek seferlik satın alımların yanı sıra paket serviste de giderek artan bir oranda nakit kullandığını belirtiyor. Satın alma işlemleri için nakit ödeme yapan Z kuşağının yüzde 59’u, bu yöntemi bütçelemenin bir yolu olarak kullandığını söylerken nakit ödeme yaptıklarında daha az para harcadıklarına da dikkat çekiyorlar.

Araştırma, Z Kuşağı arasında son 12 ayda nakit kullanımını artıran en önemli üç faktörün yüzde 18 ile kontrol hissi, yüzde 19 ile daha dikkatli alışveriş yapma olduğunu belirtiyor. Raporu hazırlayan ekip, “Bununla birlikte

daha endişe verici olan beş kişiden biri işlemin dijital izi olmamasını gerekçe gösterdi. Ayrıca ‘bedava’ gibi hissettirdiği için artık daha sık nakit kullandıklarını söylüyorlar. Bu düşünce tarzı, genç tüketiciler arasında aşırı harcamaya neden olabilir ve bu da iki yakayı bir araya getirmeyi veya gelecek için tasarruf etmeyi zorlaştırabilir” yorumunu yaptı.

Nakit yükleme modası da yaygınlaşıyor

Akılcıca harcamak ve para biriktirmek isteyen birçok tüketici, mali hayatını iyileştirmenin yeni yollarını öğrenmek için sosyal medya etkileyicilerine ve çevrimiçi trendlere başvuruyor. Bu tür eğilimler arasında, her ayın başında farklı harcama kategorileri için ay boyunca kullanılmak üzere fiziksel olarak “nakit yükleme” de var. Belirli bir kategori için ayrılan nakit bittiğinde, ayın geri kalanında o kategorideki harcamaları durduruyorlar. Nakit doldurma Z Kuşağı yetişkinlerinin yüzde 72’sinin radarında ve yüzde 30’u tarafından kullanılıyor.

Nakit doldurmayı kullanan Z kuşağının çoğu, bunu tasarruf (yüzde 55) ve bütçe (yüzde 47) için yaptıklarını ve sonuçların umut verici görüldüğünü söylüyor. Başladığından beri nakit doldurma trendini kullanan Z kuşağının yüzde 89'u birikimlerine daha fazla para yatabildiğini, yüzde 70'i ise genel aylık harcamalarını azaltabildiğini belirtiyor.

"KREDİ NOTUNUZU İHMAL ETMEYİN"

Credit Karma Tüketici Mali Savunucusu Courtney Alev, araştırma sonuçlarını şöyle yorumluyor: "Nakit, özellikle borç veya kredi kullanarak fazla harcama

yapma eğilimindeyseniz, bütçeleme ve para tasarrufu için harika bir araç olabilir. Z kuşağının, önceki nesillerden ipuçları alarak ve akıllı telefonlarını 'aptal' olarak nitelendirdiği sır değil. Bu nedenle nakdi tercih etmeleri de şaşırtıcı değil. Bununla birlikte ister nakit doldurma yöntemini kullanın, ister fazla harcama yapmadığınızdan emin olmak için her maaş çeki için belirli bir dolar tutarı çekin, kredi notunuzun olumsuz etkilenmemesine dikkat edin. Bu, bir kredi kartında aylık abonelikler oluşturup her ayın sonunda ödeme yapmak veya tek kartla gaz giderlerini ödemek kadar basit olabilir. Gelecekte otomobil kredileri ve ipotekler gibi daha iyi fiyatlı finansal ürünlere erişebilmeniz için kredi oluşturmak önemli."



Courtney Alev



Microsoft, PayPal ile "şimdi al sonra öde" hizmeti vermeye başlıyor

Microsoft, PayPal ile genişleyen ortaklığının bir parçası olarak "şimdi al sonra öde" (BNPL) çözümünü ABD, İngiltere, Avustralya, Almanya, Fransa, İspanya ve İtalya'da kullanıma açacak. ABD'deki müşteriler de yakında Microsoft Store'da PayPal'ın Venmo'su ile ödeme yapabilecek. Venmo, Xbox'ta Microsoft Store üzerinden kullanıma sunuldu.

Şirketlerden yapılan ortak açıklama şu şekilde: "PayPal Daha Sonra Öde ile kullanım hakkı olan tüketiciler, artık satın alma işlemleri için haftalar veya aylar boyunca sabit miktarlarda eşit şekilde ödeme yapabilecek. Bu da nasıl ödeme yapacakları konusunda esneklik sağlayacak ve müşterilerin bütçelerini daha iyi yönetmelerine yardımcı olacak. Venmo ile müşteriler, satın alma üzerine abonelik satın alma veya ödemeleri bölme seçeneğine sahip olacak."

Genişletilmiş ortaklık, özellikle genç tüketiciler olmak üzere tüketiciler arasında BNPL kullanımının arttığı bir dönemde piyasaya çıktı. Örneğin, PayPal en son kazanç raporunda BNPL hacimlerinde yıldan yıla yüzde 70 artış gördüğünü duyurdu. BNPL'nin özellikle genç tüketiciler tarafından tercih edildiği biliniyor. Gerekçeylekrin başında da sunduğu finansal esneklik ve rahatlık geliyor.

PYMNTS ve i2c iş birliğinde yapılan bir araştırmaya göre de BNPL kullanıcılarının en son işlemlerinin yüzde 10'undan fazlasını market alışverişleri oluşturuyor. Ankete katılan Y kuşağı temsilcilerinin yüzde 15'i, en son BNPL işlemlerinin market ürünleri için olduğunu bildirdi. Benzer şekilde X kuşağı tüketicilerinin yüzde 14'ü de son BNPL işlemlerinin market ürünleri için olduğunu belirtti.

Visa, Pismo'yu 1 milyar dolara satın alıyor

Visa; Latin Amerika, Asya Pasifik ve Avrupa'da operasyonları bulunan, bulutta yerel bir ihraççı işleme ve temel bankacılık platformu olan Pismo'yu 1 milyar dolar nakit karşılığında satın almak için kesin anlaşma imzaladı. Visa, Pismo'yu, bulut yerel API'leri aracılığıyla müşteriler için banka kartları, ön ödemeli kartlar, kredi kartları ve ticari kartlar genelinde temel bankacılık ve düzenleyici işleme yetenekleri sağlayacak şekilde konumlandırarak. Pismo platformu ayrıca, Visa'nın finans kurumları müşterileri için Brezilya'daki Pix gibi geliştirmekte olan ödeme hatları için destek ve bağlantı sağlayacak.



Visa Baş Ürün ve Strateji Sorumlusu Jack Forestell, "Pismo ile birlikte finans kurumumuza ve FinTek müşterilerimize müşterilerine sunabilecekleri daha farklılaştırılmış temel bankacılık ve ihraççı çözümleri ile daha iyi hizmet verebileceğiz" dedi.

Pismo Kurucu Ortağı ve CEO'su Ricardo Josua da "Pismo'da, demiryolu, coğrafya veya para biriminden bağımsız olarak müşterilerimizin tek bir yerel bulut platformunda en son ödemeleri ve bankacılık ürünlerini piyasaya sürmelerini sağlamayı hedefledik. Visa, küresel olarak ayak izimizi

genişletmek ve bankacılık ve ödemeler için yeni bir çağın şekillenmesine yardımcı olmak için bize rakipsiz bir destek sağlıyor" açıklamasını yaptı. Bu arada Pismo'nun mevcut yönetim ekibi yeni yapıda da çalışmayı sürdürecektir.



Gary Gensler

SEC, SİBER GÜVENLİKLE ilgili yeni kurallar getirdi



ABD Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu (SEC), kamu ve yabancı özel şirketlerin tüm önemli siber güvenlik olaylarını ifşa etmesini gerektiren yeni kuralları benimsediğini açıkladı. Açıklamada yeni kuralların şirketlerin risk yönetimi, strateji ve yönetimlerini yıllık bazda detaylandırmasını gerektireceğine vurgu yapıldı. Buna göre SEC, yatırımcıların maddi siber güvenlik riskleri konusundaki anlayışlarını geliştirmeye çalışıyor ve sermayeyi daha verimli bir şekilde tahsis etmelerine olanak tanıyor. SEC Başkanı Gary Gensler, konuyla ilgili “Bir şirketin, bir fabrikayı yangında veya siber güvenlik olayında milyonlarca dosyayı kaybetmesi, yatırımcılar için önemli olabilir. Şu anda birçok halka açık şirket, yatırımcılara siber güvenlik açıklamaları sağlıyor. Bununla birlikte, bu açık-

lamanın daha tutarlı, karşılaştırılabilir ve karar açısından yararlı bir şekilde yapılması halinde, şirketlerin ve benzer şekilde yatırımcıların fayda sağlayacağını düşünüyorum” değerlendirmesini yaptı. Basın açıklamasına göre yeni kurallar, tescil ettirenlerin herhangi bir önemli siber güvenlik olayını Form 8-K’nin yeni Madde 1.05’inde listelemesini ve olayın doğası, kapsamı, zamanlaması ve etkisi gibi ayrıntıları sağlamasını gerektirecek. Açıklamada, yeni yönetmelik SK Madde 106’nın, tescil ettirenlerin siber güvenlik tehditlerinden kaynaklanan önemli riskleri değerlendirme, belirleme ve yönetme süreçlerini açıklamalarını gerektireceği belirtildi. Bu hem geçmiş hem de mevcut tehditlerin maddi etkilerini içeriyor. Yatırımcılar, yönetim kurulunun bu risklere ilişkin gözetimi ve yönetimin bunları yönetmedeki rolü hakkında da bilgilendirilmek zorunda.

Worldpay, 15 milyar dolara satışa çıkıyor

FIS, Worldpay’i 15 milyar dolarlık bir değerlemeyle bir grup özel sermaye şirketine, şimdiye kadarki en büyük kurumsal dağıtımlardan biri olacak şekilde satmayı düşünüyor. Financial Times’ın haberine göre, daha önce Worldpay’in sahibi olduğu bir konsorsiyumun parçası olan Advent, söz konusu satış üzerinde çalışan taraflar arasında yer alıyor. 2010 yılında Worldpay’e şirket satan Chicago merkezli bir özel sermaye grubu GTCR de teklif hazırlığında. FIS bir teklifi kabul ederse, bu,

şubat ayında duyurulan Worldpay’i halka açık ayrı bir işletmeye dönüştürme stratejisinin rafa kalkması anlamına gelecek.

Satış görüşmeleri, FIS’in büyük bankalara ve perakendeciler gibi işletmelere ödeme işleme hizmetleri sunan çeşitlendirilmiş bir finansal teknoloji şirketi yaratmayı amaçlayan anlaşmada Worldpay’i 30 milyar dolardan fazla satın almasından 4 yıl sonra gerçekleşti. 92 milyar dolarlık varlığı yöneten Advent, mali kriz sırasında 2010 yılında Royal Bank of Scotland’tan Bain Capital ile birlikte işin çoğunluk hissesini satın almıştı. Worldpay, 2017 yılında Vantiv’e satıldı. 2 yıl sonra da FIS satın aldı. ☹





ZUBİZU Dünyasında Avantajlar Sizi Bekliyor!

- ◆ KAÇIRILMAYACAK İNDİRİMLER
- ◆ QR İLE KOLAY ÖDEME
- ◆ TAKSİTLİ ALIŞVERİŞ



ZUBİZU'YU
HEMEN
İNDİRİN

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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme