

İşte 2024'ün FinTek trendleri:

Yapay zekâ, güvenlik, mobil ödemeler ve alternatif ödeme seçenekleri

Türkiye'nin önde gelen FinTek'lerin patron ve üst düzey yöneticilerine 2024 yılının trendlerini sorduk. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de CEO'ların ajandalarının ilk sırasında yapay zekâ var. Veriyi kullanma, tüketici deneyimini geliştirme, güvenlik gibi trendlerin belirleyicisi de yine yapay zekâ olacak gibi görünüyor. Yanıtlardan, FinTek'lerin bu teknolojiyi kendi iş alanları için farklı mecalarda kullandıklarını ya da kullanmaya başlayacaklarını görüyoruz. FinTek temsilcileri, ekonomik zorlukların tüketici davranışlarına yansıtacağı konusunda hemfikir. Özellikle de ödeme tarafında farklı enstrümanlara ihtiyaç duyulacağı göze çarpıyor. Kredili ödeme, "şimdi al sonra öde" gibi yöntemlere ilginin artacağı hatta senet kullanımının yeniden popüler hale geleceği beklentisi de var.

Dijitalleşme tam gaz devam edecek. Mobil ödemeler daha da yaygınlaşacak, dijital bankaların finans dünyasındaki payı artacak, açık bankacılık uygulamaları daha

fazla kullanım alanı bulacak... Yöneticilere, 2023 yılı sonuçları ve 2024 beklentilerini de sorduk. Birçok zorluğu rağmen neredeyse tüm şirketler, geçen yılı çift haneli büyümeyle kapatmış. Çok sayıda yeni ürün ve çözümün lansmanının yapıldığı 2023 yılı, FinTek'lerin yurt dışı operasyonları açısından da oldukça verimli geçmiş. Birçoğu farklı ülkelerde operasyonlara başlamış, bir bölümü de yurt dışında büyümeyi planları arasına almış. 2023 yılı gerçekleştirmeleri, 2024 yılı beklentileri ve trendlerin ne olacağı sorularına verilen yanıtları değerlendirdiğimizde aslında dünyayla benzer bir tabloyla karşılaşıyoruz. Zira dünya genelinde de 2022'yi aratsa da FinTek'ler daha "mantıklı" bir büyüme kaydetti. Değerlemelerin gerçeğe yaklaştığı bu dönemde, şirketler ana işlerine odaklandı, var olan ürünlerde derinleşme sağladı ve iş birliklerine daha yakın hale geldi. Trendler konusunda da benzer bir durum söz konusu: Yapay zekâ, güvenlik, mobil ödemeler ve alternatif ödeme seçenekleri...

Şirketiniz ve bağlı bulunduğu sektör açısından 2023 yılı nasıl geçti? 2024 yılı plan, hedef ve beklentilerinizi değerlendirebilir misiniz?



Sabri İnci
Chippin CEO'su

"Kullanıcı sayımız 5 milyona, işlem adedimiz de 15 milyara çıkacak"

Türkiye'de ilk defa sadakat programlarını ve ödeme çözümlerini bir araya getiren, tüm avantajları ortak bir platformda toplayan ve alışveriş ekosistemindeki paydaşları buluşturan bir dijital platform olan Chippin için, 2023 büyüme yılıydı. Müşteri sayısını 5 milyona, kullanıcı sayısını 2,4 milyona, aktif kullanıcı sayısını 10 katına çıkardık. Alışveriş hacimimizi de 5 kat büyüttük. Temmuzda yenilediğimiz uygulamamızla bir ay içinde 500 bin yeni kullanıcı kazandık. Başarılarımızı finans ve teknolojinin itibarlı ödül platformlarından PSM Awards'ta Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisinde Altın PSM ödülüyle taçlandırdık.

2023, alışveriş işlemlerinin ve dijital ödemelere ilginin arttığı bir yıl oldu. Enflasyonist ortamda tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılama eğilimlerini öne çektiklerine ve bunu yaparken de avantajlı tekliflere daha duyarlı olduklarına şahit olduk. Yapay zekâyı dayalı kişiselleştirilmiş teklifler önem



kazandı. Sektör iş birliğine artık daha açıklar ve çapraz kampanyalarla farklı ödül kurguları denemeye başladı. Ortalama sepet büyüklüğünün yüzde 25-35 arasında arttığını gözlemliyoruz. Globaldeki beklenti, sadakat sistemleri pazarının bu yıl yüzde 23 büyüyeceği yönünde. 2024, Chippin için heyecan dolu bir yıl olacak. Kullanıcı sayısını 5 milyona, işlem tutarını 15 milyar TL üzerine çıkarmayı hedefledik. Loyalty as a Service (LaaS) bir ürün olarak çalışan CRM ürünüümüz Joyalty'yi canlıya aldık. Kendimizin geliştirdiği Joyalty, sadakat yönetimi ve CRM platformu olarak bir CRM uzmanının günlük hayatında karşılaşılabileceği bütün problemlerin çözümlerini tek bir platformda adresliyor. Müşteri hedef kitlesi

belirlemeden yönetimine, alınan aksiyonların takibinden elde edilen sonuçlara bağlı olarak ilave aksiyonlar almaya kadar hem kural bazlı hem de yapay zekâ tabanlı birçok kampanyayı çoklu kanalda yönetme imkânı sağlıyor.

Sezin Erken

Dgpays Bireysel ve Perakende İş Biriminden Sorumlu Genel Müdürü

"Amerika ve BAE ile başlayan yurt dışı yatırımlarımızın sayısı artacak"

2023, hem sektörümüz hem de Dgpays açısından verimli geçti. Dgpays'te servis bankacılığı ve açık bankacılık iş modelini destekleyecek soft POS - Android POS, BNPL, dijital cüzdan ve temel bankacılık gibi ürünlerimizi ön plana çıkardık. Tam ölçekli, modüler bir BaaS platformu oluşturmak için yatırımlar yaptık. DgpaysIT ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Topluluk Bulutu Hizmeti Sunma onayı aldık. İştirakimiz olan Türkiye'nin ilk ve en büyük sadakat programı ZUBİZU'da üye sayımız 500'ü geçti ve 500'den fazla marka iş birliğimiz var. Mastercard ile önemli bir iş birliğine imza atarak 52 yeni restoran ve 132 yeni şube kazanımı sağladık ve gastronomide sunduğumuz ayrıcalıkları güçlendirdik. ZUBİZU'yu işyerleri ile üyelerin doğru hedeflemelerle buluşabileceği bir platform olarak konum-



landırıyor, iş ortaklarımız için bir Loyalty as a Service hizmeti sunuyoruz.

Dgpays ile uzun vadede küresel kilit bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. 2024'te de bu hedefle teknoloji yatırımlarımız sürecektir. Amerika ve BAE'de başlattığımız yatırımlarımızı farklı ülkelere de yaymak hedefindeyiz. ZUBİZU'ya farklı yetenekler ekleyerek kampanya ekosistemimizi büyütmek ve ZUBİZU iş modelini yurt dışında uygun pazarlara uyarlamak da hedeflerimizden biri.

2024'te teknoloji odaklı finans, sektörü dönüştürmeye devam edecek. Yerleşik finansal kurumların organizasyonel yapısı ve işlevi değişikliklere uğrayabilir. Geleneksel bankalar küçük FinTek'lere ihtiyaç

duyabilir. Biz de bu dinamik sektörün en önemli oyuncularından biri olarak güçlü büyümemizi sürdüreceğiz.

Metin Karabiber
Enqura Kurucu CEO'su

“Açılışımız Türk Cumhuriyetleri, Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ile sürececek”

2023, Enqura için oldukça başarılı ve hareketli bir yıl oldu. Yeni düzenlemeler ve dijital bankaların hayatımıza girmesiyle birlikte, yapay zekâ tabanlı kimlik ve/yüz tanıma ve doğrulama ürünümüz EnQualify ve dijital cüzdan platformumuz EnWallet'a kurumların ilgisi daha da arttı.

EnQualify'm Türkiye'deki müşteri sayısı bu yıl 50'ye yaklaştı. Bunlar arasında bankalar, elektronik para şirketleri, ödeme kuruluşları, kripto para şirketleri, aracı kurumlar yer alıyor. Bu bağlamda Türkiye pazarında lider durumdayız.

2023 Visa İnovasyon Programı Avrupa ve Mastercard Engage programına seçilen birkaç kurumdan biri olduk ve ekosistemdeki yatırımcılara erişim sağladık. Ayrıca yatırım turunda 2.9 milyon dolarlık bir kaynak elde ettik. 2023'te satışlarımızda yüzde 130'un



da üzerinde büyüme sağladık. Bildiğiniz üzere EnQualify'ı global markamız yaptık ve yurtdışı çalışmalarımızı EnQualify üzerine kurguladık.

2024'te hedeflerimiz arasında global satış artırmak, yeni pazarlara girmek, yeni müşteriler kazanmak, yeni iş ortaklıkları kurmak ve yeni ürünler geliştirmek yer alıyor. Bu hedeflere ulaşmak için, yatırım turunda aldığımız kaynağı Ar-Ge çalışmalarına, global satış ve pazarlama faaliyetlerine ve ilgili yerel ve global sertifikalar ve patentler için başvurulara harcayacağız. Ayrıca İngiltere ofisimiz ve uluslararası insan kayna-

ğımızı geliştirerek farklı pazarlara açılmaya devam edecek, global yatırımcıların dikkatini çekecek ve global marka olma hedefimizde daha da yaklaşacağız. Globalleşme stratejimiz Türk Cumhuriyetleri, Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi'ne odaklanıyor.

Koray Bahar
Figopara Kurucu Ortağı ve CEO'su

“Yeni bir yatırım turuna hazırlanıyoruz”

Zorlu bir yıl olan 2023, FinTek sektörü için yenilikçilik ve adaptasyonun ön plana çıktığı bir dönem oldu. Genel olarak sektör, dijital bankacılık, ödeme sistemleri ve alternatif finansman dikeylerinde büyümesini sürdürdü.

Figopara özelinde ise hızlı büyüme sürdürdüğümüz verimli bir yılı geride bıraktık. Bir şirket satın aldık. Bu satın alma bizim gitmek istediğimiz yer için büyük bir adım oldu. Lisansımızın onaylanmasını takiben sunacağımız açık bankacılık hizmetiyle, ticari işletme sahibinin sabah uyanığında ilk aklına gelen finans uygulaması olmak istiyoruz. Tedarikçi finansmanında kullanıcılarımızın fatura finansmanı dahil limitlerini görebileceği, tüm bankalardaki hesaplarını tek noktadan takip edebileceği ve ödemelerini uygu-



lama üzerinden yapabileceği bir hikâye düşünebilirsiniz. Dolayısıyla ticari işletmelerin fatura verilerinin yanı sıra bankacılık verilerini birlikte sunduğumuzda hem nakit akışlarını doğru şekilde tahminlemelerine yardımcı olacak hem de kredi limitlerini en güncel veri ile anlık olarak tespit edebilmelerine aracılık edeceğiz. Ayrıca halen tedarikçi finansmanı sistemiyle alıcı-tedarikçi ticaretini, çoklu banka DBS altyapısıyla da ana firma-bayi ticaretini fonlayabilme yeteneğine kavuşacağız. 2024'ün ilk günlerinde İş Bankası ile Türkiye'de benzeri olmayan bir FinTek - banka iş

birliği gerçekleştirdik. Bu sayede ticari işletmelerin doğru krediye, doğru veriyle daha fazla oranda ulaşabilmesini sağlayacağız. Ayrıca yeni bir yatırım turuna çıkmayı planlıyoruz.

Hasan Sami Bayansar
Insha Ventures Genel Müdürü

“Gelirimiz yüzde 450, işlem hacmimiz 5 kat arttı”

Türkiye'nin ilk FinTek girişim kurucusu Insha Ventures olarak açık bankacılık, regülasyon teknolojileri ve ödeme sistemleri gibi farklı alanlarda birçok kurum, KOBİ ve kişinin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz.

2023 yılında da daha önce olduğu gibi ürün fikirlerinin geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi aşamasından başlayarak, ürünün uçtan uca ürünleştirme süreçlerini yönettik. Ayrıca pazarlama ve büyüme stratejileriyle de bünyemizdeki

FinTek'leri destekledik. Tüm bu süreçleri tek bir merkezden koordine ederek, girişimlerin işlerini daha etkin ve verimli bir şekilde yürütmelerine ve başarıya ulaşmalarına yardımcı olduk. Bu sayede FinTek'lerin kendi başlarına büyüebilecek hale gelmelerini ve başarılı bir gelecek inşa etmelerini sağlıyoruz.

2023'te gelirimizde yüzde 450 büyüme, işlem hacmimizde 5 kat ve istihdamda 2 kat artış elde ettik. Bu başarı, sadece inovasyon ve müşteri odaklı stratejilerimizin değil, aynı zamanda iş kültürümüzün sağlamlığının bir yansımasıdır.

Önemli adımlarımızdan biri de hayata geçirdiğimiz 100 bir hareketlenme bekliyoruz.



Emre Güzer
Lidio Kurucu Ortağı & CEO

“2024, konsolidasyon yılı olacak”

2022, salgın döneminde çok hızlı büyüyen iş modellerinin, aldıkları yatırımların da etkisiyle tüm sorunlarının üzerine daha fazla ekip, personel ve satın alma yaptığı bir dönem oldu. 2023'te ise şişirilen değerlemeler, eski haline dönme özlemi ağır basan tüketici karşısında erimeye başladı ve özellikle gelir yaratamayan girişimleri tehdit eder bir hal aldı. Bu yıl hem konvansiyonel hem de yeni nesil girişimlerin gündemi kârlılık ve sürdürülebilir büyüme olacak.

Bu bağlamda 2024'ü 1+1'in 3 ettiği birleşmeler, konsolidasyon yılı olarak görmek mümkün. Karlı ödemelerin büyüme devam edeceğini fakat nakit kullanımında da bir artış olacağını; faizlerle birlikte artan takas komisyonuyla özellikle çok düşük kâr marjıyla çalışan işletmelerin eski nesil, senet gibi ödeme argümanlarıyla tahsilat yapmaya başlayacaklarını öngörüyorum. 2023 yılını Lidio'da gelirler anlamında



4 kat büyümeyle kapattık. Platformumuzda aracılık ettiğimiz ödeme hizmetlerinin tutarı 65 milyar TL'yi geçti. Üstelik bu hacmin içerisinde Vodafone, Visa gibi altyapı desteği verdiğimiz kuruluşların hacimleri bulunmuyor. Tüketici çözümü olarak inşa ettiğimiz Lidio Pass ile 2023'te 1 milyar TL'den fazla işlemde pürüzsüz ödeme deneyimi yaşattık. Hedefimiz, bu tutarı 10 milyar TL'ye çıkarmak. Gelirler anlamında 6 katın üzerinde büyüyeceğimiz bir yılı projekte ettik ve yatırımlarımızı bu yönde şekillendiriyoruz.

2023'te Avrupa'nın en önemli iş birliklerinden biri olan Lidio - Worldline iş birliğiyle ilgili Merkez Bankası başvurumuz onaylandı. Worldline ile birlikte dünyanın en büyük işletmelerini Türkiye'ye getirerek, bu işletmelere gerek teknolojimizi gerekse Troy başta olmak üzere ödeme sistem ve yöntemlerimizi ihraç etmeye devam edeceğiz.

Burcu Bekdaş
MARS Kurucu Ortağı

“İkinci yılımızda Avrupa'ya açılıyoruz”

MARS olarak Haziran 2023'te lansmanımızı yaparak “merhaba” dedik. Kullanıcılara, tek uygulama ve tek kartta tüm bankalardaki hem kart hem de limitlerini birleştirme imkânı sağladık. Türkiye'de ilk kez sadece MARS'ı kullanarak istenilen banka hesapları arasında transfer yapma ve istenilen banka hesabını seçip tüm ATM'lerden ücretsiz para çekme fonksiyonlarını hayata geçirdik. Titanium Metal Kart ile ön koşul olmadan benzersiz bir üyelik programı sunuyoruz. Tüketici ihtiyaçlarına göre şekillendirdiğimiz dokuz adet kolonimiz mevcut: Gurme, moda, kahve, teknoloji, seyahat, abonelik, lezzet, keyif ve ulaşım. Hepsinin içinde kategorize edilmiş kampanyalarımız yer alıyor.



2024, MARS AI ürünümüzü geliştirmeye odaklanacağımız bir yıl olacak. Tüm finansal ürün ve hizmetleri daha hızlı ve kolay, daha akılcı, daha yenilikçi bir bakış açısıyla yeniden yorumlayacağız. Aynı zamanda dünyadaki finansal teknolojilerle bağlantılar kurarak küresel finans erişim adına liderlik yapmayı ve tüm bu teknolojileri AI ortak diliyle yönetmeyi hedefliyoruz.

2024 hedeflerimiz arasında önemli bir yer tutan MARS'ı Avrupa'ya açmak için gerekli iş birliklerini ve sistem altyapılarını tamamladık. Bu yıl entegrasyonları tamamlayıp Avrupa ofisinin resmen kurulumu için çalışacağız. Böylece 2024'te SEPA bölgesinde MARS kullanılmaya başlayacak.

Zeynep Dağlı Kastro
Momento Kurucusu

“Şirketlerin ödüllendirme sistemine talepleri artacak”

Momento olarak emin adımlarla büyümeye devam ediyoruz. Son 3 yılda 20 kata yakın bir büyüme elde ettik. 2023 özelinde üye iş yeri ve kullanıcı sayımızı bir önceki yıla kıyasla yaklaşık yüzde 30 artırdık. Söz konusu dönemde işlem hacmimiz ise 2 kat büyüdü ve 2 milyar TL'ye yaklaştı. Geçen yıl en çok harcama yapılan sektörler ise sırasıyla market, giyim ve teknoloji oldu.

2023'te esnek yan haklar portallarında Momento seçimlerindeki kişi başı artış oranı ortalama yüzde 150 olurken, Momento Kart ve portala yüklenme tutarı da yüzde 215 arttı. Harcamalarda ortalama sepet tutarı yüzde 35



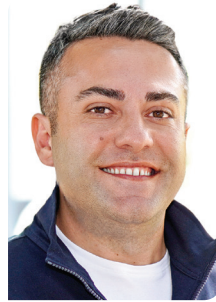
büyümeyle 350 TL olarak gerçekleşti. 2023 yılında da öne çıkan esnek yan haklar özel sağlık sigortası, günlük yemek ücreti ve uzaktan çalışma hakkı oldu. Bu yıl da ödüllendirme sistemlerine ilginin artarak devam edeceğini öngörüyoruz. Bizler de bu doğrultuda dijitale yaptığımız yatırımlarla büyümeyi sürdüreceğiz. Bir yandan altyapımızda ve mobil uygulamamızda teknolojik ve daha iyi bir müşteri deneyimi sunmaya yönelik güncellemelere giderken diğer yandan dijital ödeme sistemlerimizi de çeşitlendiriyoruz. Ayrıca üye iş yeri ağımızda yeni iş birlikliklerine imza atarak, kullanıcılarımızın daha çok markadan alışveriş yapmasına olanak sağlamayı hedefliyoruz.

Kenan Açıkelli
Mükellef Kurucu Ortağı ve CEO'su

“Ciro ve müşteri sayısında 3 kat artış hedefliyoruz”

2019 yılından bu yana 20 bini aşkın şirketin kuruluşunda rol oynayan Mükellef ve Workhy markalarımızla hem Türkiye'de hem de yurt dışında hızlı büyümeyi sürdürüyoruz. Mükellef ve Workhy ile ABD, İngiltere ve Türkiye'de şirket kurmak isteyen Brezilya, Pakistan, Fas, Filipinler, Birleşik Arap Emirlikleri, Endonezya ve bazı Avrupa ülkelerindeki girişimcilere odaklanıyoruz. Sadece mikro girişimlere değil, kurumsal şirketlere de hizmet veriyoruz.

Mükellef olarak geçen yıl gelirimizi 3 kat artırmakla kalmadık, 2022'de kurduğumuz Workhy markasıyla e global müşteri sayımızı da 2 katına çıkardık. 2023'te 6 binin üzerinde şirketin kuruluşuna aracılık ettik. Yurt dışı merkezli şirket kuruluşlarında sayı giderek yükselirken, geçen yıl ABD ve İngiltere'deki



şirket kuruluş sayısı 2022'ye kıyasla 3 kat arttı. 2023, gerek Türkiye gerek global pazarlardaki faaliyetlerimizi artırdığımız bir yıl oldu. Brezilya pazarına açıldık ve iş geliştirme ekibimizi kurduk. Global pazarlarda ülkelerin lokal dilinde hizmet verme hedefimizi sürdürdük ve Portekizce dil desteği ekledik. Mobil uygulamamızı devreye almanın yanında Türkiye'nin ilk özel teşebbüs teknoloji geliştirme merkezi olan Ankara TEKMER'de teknoloji ofisi açarak teknoloji ekibimizi büyüttük.

Bu yıl Workhy uygulamamızı canlıya alacağız ve mobil uygulamamızı uluslararası müşterilerimizin kullanımına açacağız. Ciromuzu ve müşteri sayımızı 3 kat büyütmeyi, 75 olan istihdamımızı da 3 haneli rakamlara çıkarmayı ve iki yeni pazara açılmayı planlıyoruz.

İzzet Metcan
Pay Porter Genel Müdürü

“Dolar bazında yüzde 40 büyüme hedefliyoruz”

2023'ü hedeflerimiz çerçevesinde ancak bir önceki yılın altında sonuçlarla kapattık. Bunun nedeni ise 2022'nin çok sıra dışı bir yıl olmasıydı. 2021 ise kıyasladığımızda ise 2023 dolar bazında yüzde 100'ü aşan bir büyüme kaydettiğimiz bir yıl oldu. Ayrıca uluslararası para transferi işlemlerimizin önemli bir kısmı dijital kanalları kaydı. 2022'de yüzde 8.3 olan dijitalin payı 2023 yılında yüzde 43.2'ye ulaştı.

Bu yıl dolar bazında yüzde 40 civarında büyüme hedefliyoruz. Para transferi konusundaki uz-



manlığımızı ve teknolojimizi diğer ödeme kuruluşlarına da platform hizmeti olarak sunmaya hız vereceğiz. Hedefimiz, 4 yeni ödeme kuruluşuna platformumuzu açarak yurt dışı para transferlerini PayPorter üzerinden kendi markalarıyla sunabilmelerini sağlamak.

2024 yılında başarılı olarak pilot uygulaması tamamlanan kuikpara mobil cüzdanımızın lansmanı ve kuikpara cüzdan hesabına bağlı çalışan Mastercard ve Troy ön ödemeli kartların kullanıma sunulmasını da sağlayacağız.

Burak Kutlu
Payten Türkiye Ülke Müdürü ve Paratika CEO'su

“Uluslararası arenada lisanslama çalışmalarımızı sürdüreceğiz”

Geçen yıl QR, FAST, IBAN, açık bankacılık, dijital bankacılık ve servis bankacılığı gibi düzenlemeler ödeme sistemleri sektöründeki büyümeyi tetikleyen en dikkat çekici faktörler oldu. E-ticaretin hızla artan hacmi büyük bir gelişime öncülük etti. BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre, Ocak-Kasım 2023 döneminde, önceki yılın aynı dönemine kıyasla yurt içinde internetten kartla yapılan ödemeler, işlem adedi bazında yüzde 22 ile istikrarlı büyümesini sürdürdü. Mobil temassız ödemelerde işlem adedi bazında yüzde 54 artış, işlem hacmi bazında ise 2.4 kat artış oldu. Karekod ile yapılan ödeme işlemi sayısı 4 kat, işlem hacmi de 4.5 kat artışla rekor seviyede büyüdü.

Ülkemiz kullanıcılarının yeni teknolojilere ve dijital dönüşüme yatkınlık seviyesi oldukça dikkat çekici. Sektörün güçlü oyuncu-



larının geliştirdiği yenilikçi çözümlerle ödeme sektöründeki büyümenin her geçen gün katlanarak devam edeceğini söyleyebilirim.

Geçen yıl sektörün geleceğini şekillendirecek Payten Payment Gateway 2.0 sürümü ve anahtar teslim FinTek çözümü Payten Fintech Suite'in lansmanını yaptık. Ayrıca uluslararası arenada lisans genişletme çalışmalarımız devam ediyor. Hem Payten hem Paratika'da dijital cüzdan ve alışveriş kredisi çözümlerini entegre ederek çözüm setlerimizi daha da güçlendirdik. Paratika için faaliyet genişletme sürecimizi başlattık. Ayrıca para transferinin

e-ticaret ödemelerinde de kullanılabilmesi yönünde bir çalışmamız var. İşlem başlatma, hesap sorgulama gibi açık bankacılık hizmetlerini verebileceğiz. Yeni yıla güçlü bir strateji ve kararlı bir motivasyonla başladık.

Merve Tezel
PayTR CEO'su

“Yüzde 247 büyüdük, 110 bin üye iş yerine ulaştık”

İş yerlerinin ödeme deneyimini kolaylaştırmaya odaklı bir FinTek şirketi olarak yeni ürün ve hizmetlerimizle 2023'te de hızla büyümeye devam ettik. İşlem hacmimiz yüzde 125 arttı. Üye iş yeri sayımızı yüzde 40 artışla 110 bine ulaştırdık. Ödeme çözümü bazında sanal POS'ta yüzde 114 büyüme sağlarken, portföyümüzde yer alan linkle ödeme, NeoPOS, mobil POS, mobil operatörle ödeme, abonelik yöntemi gibi yeni nesil ödeme çözümlerinin toplamında ise yüzde 247'lik büyüme sağladık.

NeoPOS+ ve Fiziki POS, teknolojileri, kolay entegrasyonu ve yarattığı müşteri deneyimiyle üye iş yerlerimizin büyüme yollarına eşlik ederken, 2024'te geliştireceğimiz çok kanallı ödeme deneyimi stratejimizin iki güçlü ürünü olacak. Geçen yıl NeoPOS'un VUK uyumlu versiyonu olan NeoPOS+ ürünümüzü de lanse ettik. İşletmeler bu sayede POS cihazı maliyetinden kurtulup modern, mobil ve güvenli bir ödeme aracına sahip oluyor. 2024 başında NeoPOS ürünümüze taksitli ödeme alma özelliğini de ekledik.

Yine 2023'te lanse ettiğimiz PayTR Fiziki POS ile işletmelerin bankalarla ayrı ayrı anlaşmasına, entegrasyon ve mutabakat yapmasına gerek kalmadan, fiziksel mağazalarında da tüm ödemelerini tek bir cihaz üzerinden alarak POS karmaşasından, maliyetinden ve operasyonel yükünden kurtulmasını sağlıyoruz. 2024'te ana ürünümüz sanal POS ve etrafın-

daki hizmetleri daha çok işletmeye ulaştırarak e-ticarette devam eden büyümeyi desteklemeye ve dijitalleşmeyi pekiştirmeye yönelik çalışmalar yapacağız. NeoPOS, NeoPOS+ ve Fiziki POS'u pazarda yaygınlaştırma çalışmalarına da hız kazandıracaktır. Yeni kanalların eklenmesiyle birlikte de "omnichannel" deneyimini müşterilerimiz için her gün daha iyi hale getirmeye odaklanacağız.



Okay Yıldırım
QNB eFinans Genel Müdürü

"2024'te yapay zekânın becerilerini deneyeceğiz"

2023'te teknoloji alanında yapay zekâ damga vururken, e-dönüşüm sektöründe rekabet ve servis kalitesini artırmak amacıyla birçok inovasyon hayata geçirildi. QNB eFinans da bu gelişmeler ışığında yılı dolu dolu geçirdi. Eylülde faturalara QR zorunluluğunun gelmesi; mükellefler, müşavirler ve yazılımcılar açısından süreçlerin ve fatura formatlarının baştan tasarlanmasına yol açtı. e-Sigorta Komisyon Belgesi sürecinin teknik formatı da 2023'te belirlendi. Bu alanda QNB eFinans olarak GİB ile pilot süreci yürüttük ve ağustosta ilk canlı işlemi yaptık. Halen Türkiye Sigorta Birliği üyelerinin çoğu QNB eFinans'ı bu üründe tercih etmiş durumda. 2024, 10 yıldır finans kuruluşlarına sunduğumuz e-Defter'den mali analiz yapımızın büyüdüğü bir yıl olacak. Bu alana giren



bankalar ve iş ortaklığı geliştirdiğimiz yazılım evlerinin sahada daha da etkin olacağını söyleyebiliriz. Yakın gelecekte bu çözümün ticari hayatın günlük normali olmasını bekliyoruz. 2024'te iştiraklerimiz olan ödeme kuruluşu QNBpay ile finans teklifi karşılaştırma ve açık bankacılık hizmeti veren Lidy'nin imkânlarını QNB eFinans sistemlerine ekleyerek 100 bini aşkın firmaya bu finans çözümlerini yaymaya başlayacağız. 2024, müşteri hizmetlerimizde yapay zekânın becerilerini denediğimiz ve müşteri angajmanında hız, kalite ve tutarlılığı desteklediğimiz bir yıl olacak. Yapay zekânın becerileri şirket olarak bize ve müşterilerimize yeni imkânlar sağlayacak. Bu alanda da bankacılık kökenlerimiz güven ve etik konusunda ışık tutmayı sürdüreceğiz.

Semih Muşabak
Sipay CEO'su

"Uluslararası para transferi hizmeti de vereceğiz"

2019'da faaliyete başlayan bir marka olarak son 3 yılda elde ettiğimiz 22 katlık büyümeye sektörün en hızlı büyüyen FinTek şirketiyiz. 2023'te de sürdürülebilir bir şekilde büyümeye devam ettik. Sipay Kart sayımız bir önceki yıla kıyasla 7 kat arttı. Aynı dönemde işlem adedimiz 11 kat, işlem hacmimiz de 6 kat arttı. 2023'te sistemimiz üzerinden en çok harcama yapılan sektörler sırasıyla gıda-market, akaryakıt ve elektronik eşya-bilgisayar oldu. Sipay Cüzdan tarafında ise adet bazında son 1 yılda 4 kat büyüdük. Walletgate altyapısıyla hizmet verdiğimiz cüzdan projelerinde de toplam cüzdan sayısı 6.5 kat yükseldi. Üye iş yeri sayımız geçen yıl 2.5 kat, üye işyeri işlem adedimiz 2 kat, üye işyeri işlem hacmimiz de 4 kat artış gösterdi.



Başarılarımızın ardında kuşkusuz, alanında tecrübeli ve takım ruhuyla tütüz ve özverili bir şekilde hareket eden ekibimiz yatıyor. Her geçen gün büyüyen ve gelişen yapımızda çalışan sayımız da son 1 yılda yüzde 125 arttı. 2024'te de büyümede hız kesmeyeceğiz. Bu yılın ilk çeyreğinde uluslararası para transferi ürünümüzü devreye alacağız. Ayrıca değerli maden alım satım özelliği de ilk çeyrek içerisinde kullanıma sunacağımız bir başka özellik olacak. Bu yıl yurt dışı pazarlardaki çalışmalarımızın meyvelerini görmeye başlayacağımız için de oldukça mutlu ve heyecanlıyız. Pek çok pazarı araştırdık, incelemelerimiz sürüyor. İngiltere ve bazı Avrupa pazarları için şirket kurulumlarımız, lisans başvurularımız ve hazırlıklarımız tüm hızıyla yapıldı ve yapılmaya devam ediyor.

Mehmet Memecan
Tarfin CEO'su

"Doğu Avrupa'da yayılmaya devam edeceğiz"

Tarfin olarak tarım değer zincirini dijitalleştirerek sektörü ürün tedariki ve ödeme avantajları ile buluşturmaya devam ediyoruz. Konsolide ciromuzda yüzde 35'in üzerinde büyüme sağladık. Romanya ve Türkiye'de 1900'ü aşkın tarım bayisine ulaştık. Tarım tedarik zincirinde, dijitalleşme ve yapay zekâ ile tarımsal risk skorlamayı merkeze alarak farklı çözümler geliştirdik ve böylece çiftçilere önemli faydalar sağladık. Tarfin Mobil ile dijitalleştirdiğimiz tarımsal girdi tedarik sürecini genişletmeye ve çiftçilerimizin maliyetlerini daha da düşürmeye odaklandık.

Yeniliklerimizi bununla sınırlı tutmayıp, 2023 yılında hayata geçirdiğimiz gelir korumalı satış paketleriyle çiftçilerimizin piyasa değişikliklerinden etkilenmeden üretim yapmalarına katkı sağladık. Bugüne kadar ikisi gelir korumalı paket dahilinde olmak üzere 26 VDMK ve 7 sukuk ihracı yaptık. Bu yıl da ihracatımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Gelecek hedefimiz büyümemizi Doğu Avrupa'ya, özellikle Polonya'ya taşımak. Teknolojik ve iş geliştirme yatırımlarımızla büyümemizi 2024 yılının da daha da ileriye taşımaya hedefliyoruz.



Veysel Kingir
Tech4Pay CEO'su

"Yeni ürünlerimizle farklı sektörlerle giriş yapacağız"

Küresel FinTek pazarının 2027 yılına kadar yüzde 13 büyümesi bekleniyor. Ağırlıklı olarak müşteri taleplerinin yön verdiği ve rekabetin körüklediği 2023 yılı, şirketler için daha hızlı ve daha güvenli çözümler üretmeyi zorunlu kıldı. Bu gereksinim, istihdam artışı ya da şubeleşme gibi klasik metodların etkinliğini de önemli ölçüde azalttı. Mevcut pazar ve iş modellerinde yeni yaklaşımlar benimseyen startup'lar, iş yapış biçimlerindeki genel kabullerin sınırlarını zorladı. Eski nesil şirketlerin bu cephede nasıl mücadele edecekleri konusunda zorluklar yaşadıkları bir yıl oldu.



ise Türkiye ve dünyada finansal teknolojiler alanındaki varlığımızı güçlendirerek küresel bir marka olmak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

Önceliğimiz uluslararası standartlarda, kaliteli, bakımı kolay, müşteri memnuniyeti ve güvenini kazanmış bir nitelikte ürün gamı sunmak. 4Pay Ödeme Sistemleri Yönetim Platformu'nun Ar-Ge çalışmalarını bu yılın ilk yarısında tamamlayacağız. Uzun vadede

Tech4Pay olarak, yazılımımızı kendi geliştirdiğimiz temel ödeme çözümleri, processing hizmetleri ve ödeme donanım ürünleri ile finansal ödeme teknolojileri alanındaki ürün gamımızı şekillen-

ise Türkiye ve dünyada finansal teknolojiler alanındaki varlığımızı güçlendirerek küresel bir marka olmak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

İlker Sözdinler
United Payment CEO'su

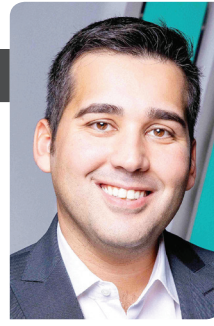
"Bölgesel liderlik hedefiyle üç kıtaya yayılacağız"

United Payment olarak 13 yıldır ödeme sistemleri denildiğinde ilk akla gelen şirketler arasında yer alıyor, yeteneklerimizi ödeme sistemlerinin her alanında

güçlü bir şekilde sergilemeyi sürdürüyoruz. 2023'te yenilenen marka kimliğimizle, "yol açan vizyoner" duruşumuzu daha da etkin bir hale getirdik. Türkiye dışı pazarlarda ivmemizi

artırdık. Halen 6 ülkede faaliyet gösteriyoruz. Azerbaycan'da kısa sürede yüzde 10 pazar payına ulaştık. Buradaki teknoparkta yer alan ilk Türk FinTek şirketi olduk. Gürcistan'da da para transferi koridorunu açtık ve bu yıl bölgede çok daha aktif olacağımız projelerin hazırlığındayız.

2023 yılını 100 milyar TL'lik işlem hacmiyle kapattık. En önemli hedefimiz bölgesel liderlik. Para transferi alanında yabancı iş ortaklarımızla birlikte sektörün aranan markası olduk. Raporlarımızda Türk Cumhuriyetleri, Güney Afrika ve Ortadoğu pazarları var.



Murat Kastan
UPT Genel Müdürü

“UPTION’a Dubai ve Berlin’de de lisans alacağız”

Türkiye'nin ilk yerli uluslararası para transferi ve ödeme platformu UPT olarak, dünya çapında 180'den fazla ödeme kuruluşuyla birlikte 176 ülkeye para transferine aracılık ediyoruz. 14 ülkede, 60'tan fazla banka ve ödeme kuruluşu UPT altyapısıyla isme, hesaba, karta ve cüzdanlara uluslararası para transferi hizmeti sağlıyor. 2023'te mobil uygulamamız UPTION üzerinden yaklaşık 3.5 milyon adet işlemle 15 milyar liradan fazla para transferine aracılık ettik. Kullanıcı sayımızı 2022'ye kıyasla yüzde 250 artırarak 500 bin müşteriye ulaştık. 2023 sonu itibarıyla UPTION kart sahibi sayısı 120 bine ulaştı. UPTION'ın da bu güçlü desteğiyle dünya çapında 77.5 milyar TL'lik para transferine aracılık



ederek yüzde 24 büyümeye sağladık. Bir FinTek firması olarak 2024 yılında “as a service” hizmetlerimizi artırmanın yanında tüm dünyaya UPT servislerini ve altyapısını sunarak para transferine öncülük etmeyi ve dünya çapında büyümeyi tüm hızıyla sürdürmeyi hedefliyoruz. Özellikle Avrupa, Türk Cumhuriyetleri ve Körfez ülkelerine odaklanacağız. Dubai ve Berlin'den alacağımız lisanslarla UPTION global çapta müşteri edinimi sağlayacak. Böylece UPTION'ı sadece Türkiye değil tüm dünyada bilinen ve kullanılabilen bir uygulama haline getirmeyi amaçlıyoruz. 2024 yılında UPTION'ı müşteri bazında yüzde 100 büyütürük yaklaşık 1 milyon kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz.

Samile Mümin
Visa Türkiye Genel Müdürü

“Visa, iş birlikleriyle sektörleri büyütmeye devam edecek”

2023'te ödemeler alanında yenilikler hızla devam etti, güçlü iş birlikleri hayat buldu. Örneğin, elektrikli araç sahipliğinin arttığı bu dönemde Eşarj iş birliğiyle, markanın elektrikli şarj istasyonlarında ödemelerin temassız ve “Visa Tek Tıkla Öde” teknolojisiyle daha pratik ve hızlı hale gelmesini sağladık. Toplu ulaşım alanında Asis iş birliğiyle 40 ilde şehir içi toplu ulaşım geçişlerinde temassız kart kabulüne başladık. Turizm alanında Visa Akdeniz Turizm Analizi ve Visa Global Seyahat Trendleri araştırmamızla veriye dayalı stratejik turizm içgörülerini sunduk. Samsung ile akıllı saat ve telefonlardan ödeme imkânı sunan S Wallet'i kullanıma sunduk. Hepsipay ile de Hepsipay Visa ön ödemeli kartlarla kullanıcılara dünyanın her yerinde ödeme imkânı sağladık. Golden Global Yatırım Bankası iş birliğimiz sayesinde de ban-



kanın ticari müşterilerine Visa B2B Connect çözümüyle uluslararası para transfer ve tahsilatlarını daha hızlı, daha güvenli ve daha uygun maliyetle gerçekleştirme avantajını sunduk. Son olarak Paris 2024 Olimpik ve Paralimpik Oyunları'nın heyecanını, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'nin resmi destekçisi İş Bankası ile birlikte olimpiyat temalı özel tasarımı kredi kartını hayata geçirerek paylaştık. 2024 bizim için, Türkiye'de 40'ıncı yılımızı kutladığımız önemli bir kilometre taşı. 40 yıldır olduğu gibi bu yıl da teknoloji, inovasyon, turizm ve ekonominin dijitalleşmesi gibi ana başlıklarda tüketicilere, işletmelere ve finansal kuruluşlara yenilikçi ödeme ve tahsilat çözümleri sunmaya devam etmeyi hedefliyoruz. Yıla hızlı başladık diyebilirim. Yeni yılın hemen başlangıcında Visa Avrupa İnovasyon Programı'nın beşinci dönem mezunlarını verdik. Yıl boyu hepimizi heyecanlandıran çalışmalarımızı paylaşmaya devam edeceğiz.

Sizce sektörünüzde 2024 yılında hangi trendler öne çıkacak? ?

Sabri İnci
Chippin



1 Yapay zekâ: Yapay zeka iş dünyasını dönüştüren teknoloji haline gelecek. Özellikle son zamanlarda üretken yapay zekanın (Gen-AI) da gelişmesiyle şirketler, tüketicilerin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak, kişiselleştirilmiş teklif ve deneyimler sunmak, müşteri memnuniyetini iyileştirmek ve sadakatini derinleştirmek için bu teknolojiden yararlanmaya devam edecek.

2 İş birliği: Pazarlama maliyetlerinin arttığı 2024, daha fazla iş birliği ve sürdürülebilirliğin yılı olacak. İş birliği yapan, paylaşan, çoğaltan, katma değer sağlayan markalar rekabette öne geçerek verimlilik avantajlarını kullanacak.

3 Platformların demokratikleşmesi: Platform ekonomisiyle firmalar çok daha kolay iş yaparken, tüketicilerin de firmalara erişimi kolaylaşıyor. Platform ekonomisi büyümeye devam edecek. Platformlarda veriye ve pazarlama araçlarına erişimde demokratik bir ortamın sağlanması ekonomik sürdürülebilirliği mümkün kılacak.

Sezin Erken
Dgpays



Teknoloji şirketleri kurumların tüketicilerine B2B2C ve B2B2SME olarak ulaşmasını kolaylaştırmayı sürdürecektir. Kurumların müşterilerine kendi ürünlerinin yanı sıra ek finansal çözümler sağlaması hızlanarak devam edecek. Yapay zekâ destekli çözümler, hiper-kişiselleştirilmiş teklifler ve tüketici tecrübeleri öne çıkıp fark yaratacak. Sektörde yapay zekâ destekli verimlilik artırıcı kod yazımına kadar uzanan değişimler gözlemlenecektir.

Metin Karabiber
Enqura



1 Veri merkezli yapay zekâ: Veri kalitesi, çeşitliliği ve miktarı, yapay zeka modellerinin performansını ve doğruluğunu etkiliyor. Bu doğrultuda veri merkezli yaklaşım, yapay zekâ projelerinin başarısı için kritik öneme sahip. Veriye dayalı karar verme, veri güvenliği, veri yönetimi, veri etiği ve veri okuryazarlığı gibi konuları daha sık duyacağız.

2 Açık bankacılık: Türkiye'de ve globalde geçen yıl getirilen regülatif kolaylıkların etkisiyle açık bankacılık bu yıl da finans ve FinTek sektöründe öne çıkacak.



3 Yapay zekâ destekli biyometrik güvenlik: Yapay zekâ desteğiyle aruk parmak izi, yüz tanıma, iris tanıma, ses tanıma, imza tanıma gibi biyometrik özellikleri işleyip anlamak mümkün. Böylece kurumlar müşterilerinin finansal işlemlerini daha güvenli, hızlı ve kolay bir şekilde yapabilecek.

Koray Bahar
Figopara



2023'te FinTek sektörüne yapılan yatırımlara baktığımızda blokzinciri, yapay zekâ ve büyük veri gibi teknolojilere ilginin arttığını söyleyebiliriz. Bu yıl da sektörde bu 3 dikeye ilgi devam edecek. Alternatif finansman kaynakları, açık bankacılık ve dijital bankacılık dikeylerine de ilgi sürecek.

Hasan Sami Bayansar
Insha



Özellikle gömülü finans, açık bankacılık ve servis modeli bankacılık öne çıkacak. Bizler de teknolojik altyapımızı güçlendirerek ve esnek stratejiler geliştirerek bu trendlere uyum sağlamayı kararlılıkla sürdürüyoruz. Bu doğrultuda iş birliklerimizi genişleterek rekabet avantajlarımızı güçlendirmeyi amaçlıyoruz.

**Emre Güzer
Lidio**

Finansal teknoloji girişimlerinin hiç olmadığı kadar çok global pazarlara açılma ve global oyuncularla iş birliği yapmaya başladığı bir yıl olacak. Gerçek zamanlı tüketici skorlamaları ve bunu müteakip “kredi” Türkiye’de de rüşünü ispat edecek bu yıl. Ödeme yöntemleri içerisinde kredili ödeme önemli bir yer tutmaya başlayacak. FinTek girişimleri, kendi taksit çözümlerine yakın ürünler geliştirmeye başlayacak. Biz de Lidio’da tüketici çözümleri bütünü olan ürünümüz Lidio Pass altında kredi kartlı ödemelerin yanı sıra birçok farklı ödeme yöntemine de yer vererek işletmelerimizin ve onların tüketicilerinin hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.

**Burcu Bektaş
MARS**

Küresel FinTek’lerin gelirlerinin 2030’a kadar 6 kat artarak 1.5 trilyon dolara ulaşması ve tüm bankacılık değerlemelerinin dörtte birini temsil etmesi bekleniyor. Bu girişimler giderek finans kurumlarına doğru evriliyor. Online bankacılık ve finans hizmetlerini kullananların sayısının neredeyse 4 milyara ulaşacak olmasında FinTek’lerin payı büyük. Sektördeki evrimi görmek için bu yılın en önemli teknoloji trendlerinden biri olan, şubeye ihtiyaç duymadan tüm finansal hizmetlerin cep telefonu aracılığıyla çözülmesini sağlayan neobankların yükselişini izlemek yeterli. Kullanıcı nezdinde ise yeni nesil hizmetleri öne çıkaran ve önumüzdeki dönemde daha da önem kazanacak özelliklerin başında yapay zekâ kullanımı geliyor. Verimliliği artırma ve maliyetleri düşürmeye (ekonomik ve çevresel) imkân tanıyan uygulamaların yükselişini görmeye devam edeceğiz.

**Zeynep Dağlı Kastro
Momento**

Dijitalleşmenin hızlanmasıyla tüketici alışkanlıkları ve beklentiler değişirken hem FinTek sektörü hem de ödüllendirme sistemlerine talep artıyor. Önumüzdeki dönemde “giyilebilir teknolojiler” dahil “yapay zekâ” temelli çözümlerin daha ön planda olacak. Hibrit çalışma sisteminin iş hayatına yerleşmesiyle şirketler için çalışan motivasyonunu, memnuniyetini artırma ve bağlılığını koruma noktasında ödüllendirme sistemlerine yönelmek her zamankinden önemli hale geldi. Ekip üyelerine daha “kişisel ödül” önerileri getirmek de uzaktan çalışmada oldukça etkili bir yöntem olarak karşımıza çıkıyor. Sadece ücret ya da maaş değil, kurum kültürü ve değerlerini merkeze alan Z kuşağının iş hayatına dahil



olması, yetenekleri elde tutmak adına İK’ların bugün en çok odaklandıkları konular arasında yer alıyor. Dolayısıyla “çevreci” ve “esnek” çözümleri önumüzdeki dönemde daha sık konuşacağız.

**Kenan Açıkelli
Mükellef**

Bu yıl “otomasyon”, “yapay zekâ” ve “bankacılık” başlıkları öne çıkacak. Şirket kuruluşunun dijitalize edilmesi ve otomasyona bağlanması, girişimlerin yapay zekâ ürün ve servislerine entegre edilmesini daha çok konuşacağız. FinTek alanındaki girişimlerin müşterilerine dijital bankacılık çözümleri sunma motivasyonunda da artış bekliyoruz.

**İzzet Metcan
Pay Porter**

1 Yapay zekâ ve makine öğrenmesi entegrasyonu: Ödeme sistemleri sektöründe yapay zekâ ve makine öğrenmesi, müşteri deneyimini geliştirmek, dolandırıcılığı önlemek ve operasyonel verimliliği artırmak amacıyla giderek daha fazla kullanılıyor. Bu yıl, özellikle sahtekârlık tespiti, müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verme ve kişiselleştirilmiş öneriler sunma gibi alanlarda yapay zekâ uygulamalarının yaygınlaşmasını bekliyorum.



2 Dijital cüzdan ve mobil ödemeler: Mobil cihazlar ve dijital cüzdanların kullanımının artmasıyla birlikte mobil ödemelerde artış bekliyorum. NFC ve QR kod gibi güvenli ve hızlı ödeme yöntemleri, tüketicilere daha fazla seçenek sunacak.

3 Sürdürülebilir finans ve yeşil ödemeler: Sürdürülebilirlik ve çevresel etki konularındaki küresel duyarlılık, ödeme sistemleri sektöründe de kendini göstermeye başladı. Bu yıl, özellikle yeşil ödemeler ve çevreci finans uygulamalarının yükselmesini bekliyorum. Bu kapsamda karbon ayak izini azaltan ödeme yöntemleri, kâğıtsız fatura sistemleri ve sürdürülebilirlik odaklı ödeme çözümleri gibi inovasyonlar öne çıkabilir.

**Burak Kutlu
Payten Türkiye & Paratika**

Bu yıl sektörümüzde akıllı giyilebilir cihazlar, kullanıcı deneyimi ve güvenlik konularının öne çıkmasını bekliyoruz. Globalde trend olan ve ülkemizde de kullanımı yaygınlaşan akıllı giyilebilir teknolojiler, şüphesiz temassız ödemeler grafiğinde önemli bir paydaya sahip olacak. Kullanıcı deneyimini zenginleştiren “hemen al sonra



öde” türündeki alışveriş kredisıyla yapılan ödemeler de sektörü yönlendirmeye devam edecek. Güvenlik unsurunun önemini daha da artıracak. Çünkü işletmeler ve kullanıcıların yanı sıra dolandırıcılar da dijital dönüşüme adapte oluyor, böylelikle güvenlik daha da kritik bir önem kazanıyor.

**Merve Tezel
PayTR**

Dünyada ve Türkiye’de teknolojinin ödeme çözümleri deneyimini daha da şekillendirdiği bir yıl daha bizi bekliyor. Yapay zekâ ile müşteri deneyimini güvenle dengeleyerek dijital inovasyona odaklanılacak. Yeni nesil ödeme çözümleri arasında mobilin yıldızı parlayacak. Cep telefonlarının POS cihazına dönüştürülerek istenen her yerden tek çekim veya taksitle, temassız ödeme alınmasını sağlayan NeoPOS gibi çözümler KOBİ’lere maliyet avantajı sağlarken, müşterileriyle kurduğu ticari bağı güçlendirerek işlerini büyütmelerine destek olacak.

**Semih Muşabak
Sipay**

Teknolojideki baş döndüren gelişime paralel dijitalleşmenin hızlanmasıyla birlikte değişen tüketici alışkanlıkları ve beklentileri sektörümüzü şekillendirmeye devam edecek. “Sürtünmesiz” ödeme, yapay zekâ odaklı kişiselleştirilmiş finansal hizmetler ve “gömülü finans”ın yanı sıra gelişmiş güvenlik ve kimlik doğrulama önlemlerini daha çok konuşacağız.

**Mehmet Memecan
Tarfin**

Tarım, kentleşme ve küresel ısınmayla ilişkili iklim değişiklikleri nedeniyle tarımsal üretimi ve tüketimi daha zorlu hale getirerek, dünya genelinde stratejik bir önem kazandı. Bu zorluklara cevap olarak rejeneratif tarım uygulamalarının yükselişi ve bu yöntemler için gerekli finansal kaynakların sağlanmasının önemi artacak. Bu sürdürülebilir yaklaşım, toprak sağlığını iyileştirmeye ve uzun vadeli verimi artırmaya yönelik olacak. Değişen faiz ortamında tarımsal girdilerin tedarikinde kullanılan kartlı ödeme sistemlerinin adaptasyonu, sektörün gidişatı açısından kritik bir konu. Dolar ve faizlerin yılın ikinci yarısında düşmesi bekleniyor ve bu durum, tarımsal emtia fiyatları üzerinde bir artış baskısı oluşturabilir. Küresel para birimlerindeki bu tür dalgalanmalar emtia pazarlarını doğrudan etkileyebilir ve biz de bu alandaki etkileri yakından takip ederek stratejilerimizi buna göre şekillendireceğiz.

**Veysel Kingir
Tech4Pay**

Salgınla birlikte dijital dönüşümün hızlanması birçok sektörde yeni fırsatları beraberinde getirdi. Global pazarlara açılma yaygınlaşacak, yeni iş birlikliklerini daha çok konuşacağımız bir yıl olacak. “Rekaberlik” kavramını daha fazla duyacağız. Endüstriyel bulut platformları, 2024 yılında hızla yaygınlaşacak.



SaaS, PaaS ve IaaS hizmetlerini bir araya getiren endüstriyel bulut platformları; işletmelerin altyapı ve yazılım süreçlerini güçlendirme konusunda önemli bir adım olacak. 2024, yapay zekânın daha güçlü ve faydalı bir şekilde hayatımıza gireceği bir yıl olacak. Özellikle iş yerlerinde üretken yapay zekâ kullanımı giderek artacak. Bu sayede mevcut teknolojilerin daha üretken, verimli ve hızlı şekilde kullanılması mümkün hale gelecek. Mobil finansal hizmetleri bankacılık teknolojisine geçişi hızlandıracak.

**İlker Sözdinler
United Payment**

Yapay zekâ 2024’e damga vuracak. Bu yıl yapay zekâyı müşteri işlemleri, satış ve pazarlama, yazılım ve Ar-Ge alanlarında çok fazla göreceğiz. Bu alanda United Payment olarak yoğun çalışmalar yürütüyor; öncü inovasyonlarımızı hayata geçirmeye hazırlanıyoruz. Ayrıca yapay zekâyla ilgili son dönemde en fazla okunan uluslararası bir kitabın Türkçe ediyonu ve yayımlanması konusunda destek veriyoruz. Önumüzdeki dönemde sürdürülebilir ödeme teknolojileri öne çıkacak. Görünmez finansın daha da yaygınlaşacağını düşünüyoruz. Aynı seviyeye dayalı rekabetleri daha fazla göreceğiz. Buna bağlı olarak “şimdi al sonra öde” işlemlerde de artış olacak.

**Murat Kastan
UPT**

2024’te para transferi sektöründe; doğrudan mobil cüzdanlara anlık gönderim, mobil cüzdanlardan sunulan finansal ürünlerin çeşitlenmesi ve merkez bankalarının dijital para regülasyonları sonucu bağlantılı ürünler geliştirilmesi gibi konular ön plana çıkacak.

**Samile Mümin
Visa Türkiye**

Visa olarak ödemeler alanında 2024 için 5 ana trend öngörüyoruz:

1 Küçük işletmelerin yurt dışında büyüme arayışı sürecek. Online ödeme ve kart kabulü bu yolda kilit rol oynayacak.

2 Dijital ödemelerin yaygınlaşmasıyla birlikte farklı ödeme ağları arasındaki uyum artacak. Böylece özellikle uluslararası para transferleri daha sorunsuz hale gelecek.

3 Ödeme teknolojilerinde modüler altyapılara geçildikçe işletmelerin yetkinlikleri de daha az yatırım ve maliyetle artabilecek.

4 Yapay zekânın sahtecilikle mücadelede oynadığı önemli rol devam ederken büyük veri analiziyle ödeme sistemleri daha da güvenli hale gelecek.

5 Salgının geride kalmasıyla birlikte turizm canlanmayı sürdürecektir. Bu bağlamda seyahat endüstrisinde güvenli dijital ödemeler öne çıkacak.

