PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 163 / Fiyatı: 75 TL KASIM 2024

Seyyar EFT POS dönüşümünde söz VUK 507 işletici kuruluşlarında

Paha biçilemez bir sponsorluk

PSM AWARDS

Jüri değerlendirme süreci başladı

Aydın Doğan Yalçındağ
ortak Kurucusu

"TÜRKİYE'DE YAPAN HER YERDE YAPAR!"

ISSN: 2148-8983

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

İlknur Uzunoğlu
Param Grup CSO'su ve Finrota Genel Müdürü

"PARAM, bütünleşik finans hizmetleriyle rakiplerinden ayrışıyor"

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

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

Ad Soyad :

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu: Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

YILLIK ABONELİK BEDELİ

1 Dergi aboneliği.....: 7.000 TL
2 Dergi aboneliği .....: 9.000 TL
3 Dergi aboneliği .....: 10.000 TL

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

Hesap	IBAN
772 - 6298270 TL	TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

Gündem | Kulis | Dünya | Sağlık Seyahat | Konut DASK | BES | Sigorta verileri

Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri

Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Söz sırası işletici kuruluşlarda

Yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) üreticilerinin umutlu bekleyişi sürüyor. Hazine ve Maliye Bakanlığı, başta bankalar olmak üzere ilgili kuruluşlara 15 Kasım'a kadar süre verdi ve bu kez kararlı görünüyor. Bankaların ise GİB ile görüşmeleri son dakikaya kadar sürdüreceği yönünde duyumlar alıyoruz. Son dakikada bir uzatma koparılabilir mi bekleyip göreceğiz...

Evet, "banka POS"u olarak da adlandırılan ve yeni nesil ÖKC özelliği olmayan seyyar EFT POS'ların piyasadan toplatılma kararından bahsediyoruz. Hatırlarsanız geçen sayımızda "Yeni nesil ÖKC dönüşümü için son viraj: Banka POS'ları tarihe karışıyor" başlığıyla yayınladığımız röportajda, TÖFSAD (Tüm Ödeme Kaydedici Cihaz ve Finansal Teknoloji Sağlayıcıları Derneği) Başkanı Halil Dikici, yeni nesil ÖKC üreticilerinin görüş, öneri ve taleplerini dile getirmişti.
Bu sayımızda ise mikrofonu VUK 507 kapsamında GİB'den izin almış işletici kuruluşlara uzattık.
İşletici kuruluşlar özetle, bankalarla iş birliği halinde söz konusu cihazların kolaylıkla e-fatura POS özelliğine kavuşturularak yeniden ekonomiye kazandırılabileceğini düşünüyor. Öyle ki Ödeal CEO'su Fevzi Güngör, "Ödeal olarak, cihaz değiştirmeye gerek kalmadan sahadaki mevcut 500 binin üzerindeki EFT POS cihazını, yazılım güncellemeleriyle aynı gün VUK 507'ye uyumlu hale getirebiliriz" diyor.
Protel'in işletici kuruluş lisansıyla VUK 507 kapsamında hizmet sağlayan Payneos'un Genel Müdürü Murat Sıcakkanlı da bankaların VUK 507 çözüm ihtiyaçlarını uçtan uca sağlamaya hazır olduklarını ifade ediyor.
Konuya farklı bir pencereden bakmak amacıyla sektörün duayenlerinden Verisoft CEO'su Onur Alver'e de kulak verdik. Alver, yazarkasa POS'lar ilk çıktığında, bu derece keskin standartlar belirlenmesinin yeniliklere ket vuracağını dile getirmiş, özellikle de sağlığa zararlı olduğu için Avrupa'da kullanımı yasak olan kurşun mühür zorunluluğuna karşı çıkmıştı.
Onur Alver, VUK 507 dönüşümüne hepten karşı olmamakla birlikte GİB'in kararının sulandırılmaması ve gereksiz ertelemelerle zaman kaybedilmemesi gerektiğini savunuyor. Keza söz konusu cihazların çoğunun ekonomik ömrünü tamamladığını ve VUK 507 kapsamında kullanılamayacağını düşünüyor.
Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Biz olabildiğince her kesimin görüş ve önerilerine yer vermeye çalışıyoruz. Nitekim ilgili bankaların neredeyse tamamına da soru gönderip görüş istedik. Ancak devam eden süreç nedeniyle şimdilik yanıtlamak istemediler. Durum biraz netleşince göndereceklerinin sözünü aldık.
Keyifli okumalar.

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş adına
İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

REKLAM & REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET
Şirket Ünvanı
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı 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 • KASIM 2024

6 Enqura, FinTech Five ile Türkiye'nin teknoloji unicorn'u olacak

14 "Türkiye'de yapan her yerde yapar!"

18 "Param, bütünleşik finans hizmetleriyle rakiplerinden ayrışıyor"

22 "Aktif Bank, yeni teknolojileri kullanarak verimli büyümeye devam edecek"

26 Seyyar EFT POS dönüşümü için VUK 507 işletici kuruluşlarından düşük maliyetli bir çözüm önerisi

28 Seyyar EFT POS dönüşümünde devrim! Ödeal VUK 507: En kolay ve düşük maliyetli çözüm

30 "Bankaların VUK 507 çözüm ihtiyaçlarını uçtan uca sağlıyoruz"

32 "Surda delikler açmaktan vazgeçelim artık!"

34 Formica AI'dan gerçek zamanlı dolandırıcılık tespiti ve önlenmesi için mobil ve web tabanlı davranış analitiği

36 XSOC ile siber güvenliğin geleceği: İnsan uzmanlığı ve yapay zekânın gücü

38 "Uzaktan müşteri edinimde yüksek güvenlik, hızlı entegrasyon, kesintisiz destek"

40 Yeni nesile eski usul alışveriş deneyimi: HASO

42 Türkiye fintek ekosistemi artık milyar dolarları konuşuyor

46 "İyi yöneticiliğin temel kuralı, iyi bir insan olmaktır"

50 Paha biçilemez bir sponsorluk: Mastercard PSM Awards

Başka banka kartlarıyla QR'la ödeme imkânı!

Cüzdan taşımayın, BonusFlaş'la ister Mobil Temassız ister QR'la ödeyin!

300 TL'ye varan bonus kazanın.

BonusFlaş'ı hemen indirin!

Garanti BBVA I ♥ bonus

18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?

1-30 Kasım 2024 tarihleri arasında Garanti BBVA POS'larından Garanti BBVA Bonus kartlarıyla yapılan her 750 TL ve üzeri QR ya da mobil temassız ödemeden 25 TL, toplam 300 TL bonus kazanılacaktır. Kazanılan bonus 3 Aralık 2024-3 Ocak 2025 tarihleri arasında kullanılabilir. Kampanyadan yararlanmak için ilk harcamadan önce BonusFlaş'tan "Hemen Katıl" butonu tıklanmalıdır. Garanti Bankası A.Ş. dilediğinde kampanya koşullarını değiştirebilir/durdurabilir. Başka banka kartlarıyla QR ile ödeme, bu özelliği destekleyen bankalar/ödeme kuruluşları için geçerlidir. Ayrıntılı bilgi BonusFlaş'ta.

Enqura, FinTech Five ile Türkiye'nin teknoloji unicorn'u olacak

Yaklaşık 10 yıldır finans sektörüne yönelik teknolojiler geliştiren Enqura, 2028'e kadar unicorn (milyar dolar değerlemeye sahip şirket) statüsüne ulaşmayı hedefliyor. 16 ülkeye yaptığı ihracatla uluslararası bir marka olma yolunda ilerleyen şirket, son 4 yıldır tamamen ürün odaklı bir strateji izliyor. Bu yılın sonuna kadar birden fazla ülkede pazar liderliğini elde etmeyi hedefleyen Enqura, 2025 itibarıyla ise beş kıtaya yayılmayı planlıyor.

Enqura, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından başlatılan Turcorn100 programına seçilerek, 2030 yılında Türkiye'nin ilk unicorn'ları arasında yer alması beklenen 15 teknoloji şirketinden biri seçilmişti. Enqura Kurucusu ve CEO'su Metin Karabiber, bu hedef doğrultusunda global pazarda büyüme stratejisini hızlandırmak amacıyla Seri A yatırım turuna hazırlandıklarını açıkladı. Yerli ve uluslararası yatırımcılarla görüşmelerin sürdüğünü belirten Karabiber, "Garanti BBVA Partners Tech Programı, Mastercard Engage ve Visa İnovasyon Programı katılımlarından aldığımız desteklerle de büyüme sürecini hızlandırarak uluslararası pazarlara açılma fırsatlarını değerlendiriyoruz" dedi. Bu arada Enqura, FinTech Five platformunu, 13-16 Ekim tarihleri arasında Dubai'de düzenlen uluslararası teknoloji ve startup etkinliği Gitex Global Expand North Star'da da tanıttı. Metin Karabiber, Enqura'nın yenilikçi ürünlerini anlattığı sunumla, etkinlik jürisi tarafından "GITEX AFRICA" ödülüne layık görüldü. Karabiber, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Etkinlik boyunca yeni teknolojilere erişim ve potansiyel iş ortaklarıyla bağlantı kurma fırsatını yakaladık. Yapay zekâ inovasyonunun tüm dünyayı etkisi altına alacağına inanıyoruz. 2024 itibarıyla ürün portföyümüzü Enqura FinTech Five ile tamamen yapay zekâ destekli hale getirdik ve burada tanıttık. Kazandığımız ödül de teknolojilerimizin farklı kıtalarda gördüğü ilgiyi teyit etti ve uluslararası alanda markalaşma yolundaki motivasyonumuzu artırdı."

Metin Karabiber

Rubikpara'nın yeni nesil Android FizikiPOS'u piyasaya çıktı

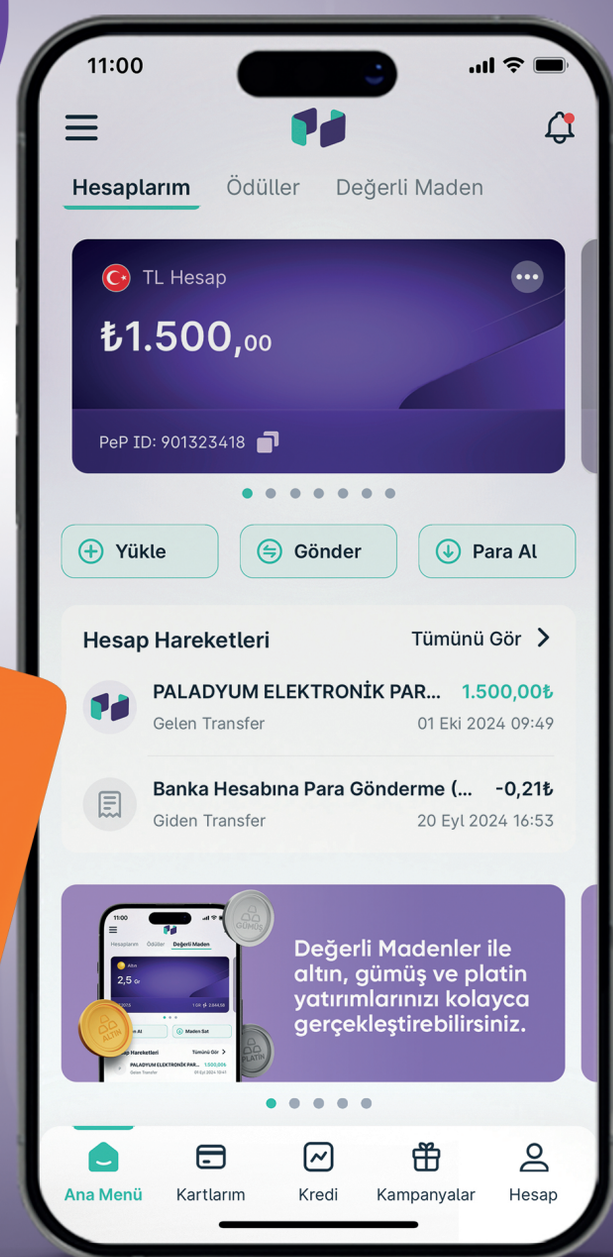
Rubikpara, tek bir POS cihazıyla tüm bankalardan ödeme alma avantajı sunan yeni nesil Android FizikiPOS'un sahaya çıkışını ekip olarak kutladı. Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Fuzul Holding'in öz iştiraki olarak teknolojiye yatırım yapıp ürünlerimizi çeşitlendiriyoruz. Rubikpara olarak yola dijital dönüşümünü finansal dönüşüm dikeyiyle gerçekleştirebileceği bir çözüm ortağı olma amacıyla çıktık. Finansal teknolojilerdeki yenilikleri takip ederek, müşterilerimize daha iyi hizmet sunmayı amaçlıyor ve ödemenin kolay alınabilir aynı zamanda yönetilebilir olmasını istiyoruz. Bu çerçevede altyapısını oluşturduğumuz FizikiPOS ürünümüzü kullanıcılarımızın hizmetine sunduk. Şirketimizin için çok özel olan bu gelişmeyi ve heyecanımızı aynı zamanda ekip üyelerimizle de paylaşmak istedik ve şirket içi bir kutlama yaptık. Kutlamada POS cihazından geçen ilk fişimiz, başarı hikayemizin bir parçası olarak aramızdaki yerini aldı."

FİNANSAL İŞLEMLERİNİZİ PeP'LE KOLAYCA YÖNETİN!

Siz de hemen PeP'i cebinize indirin, tüm finansal işlemlerinizi tek bir uygulamada güvenle yönetin.

- Hesaplı Uluslararası Para Transferi
- Kapsamlı Sigorta Ürünleri
- Altın, Gümüş ve Platin Yatırımı
- İhtiyaç Kredisi Seçenekleri



PeP

hemen indir!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

İstasyonlarda yakıt yönetimi ve temassız ödeme için önemli bir güç birliği

Türkiye dışında yaklaşık 68 bin akaryakıt istasyonu ve 832 bin elektrikli şarj ağıyla binlerce firmaya ve milyonlarca araca akaryakıt ve elektrikli şarj hizmeti veren DKV Mobility, United Payment iştiraki Up Bilişim Enerji (UpEnerji) ile iş birliği yaptı. Anlaşma uyarınca Up Bilişim Enerji, DKV Mobility'nin Türkiye'de hizmet verdiği istasyonlarda, kullanıcılar için indirim ve vade kolaylığı gibi fırsatlar için gerekli teknolojik altyapıyı sağlayacak.
2021 yılında kurulan UpEnerji, kurumsal akaryakıt satışları başta olmak üzere mobilite ürünlerine ihtiyaç duyan şirketlerin filo yönetim sistemleri için finansal ve teknolojik çözümler üretiyor. Yakıt tüketimlerini mobil uygulama üzerinden anlık olarak takip etmeyi mümkün kılan UpEnerji, firmalara özel ödeme planları ve indirimler sunarken, akaryakıt alımlarında temassız olarak araçtan inmeden ödeme kolaylığı da sağlıyor. Ayrıca uygulama içerisinde yer alan cüzdan sayesinde ödeme yapılmak istenen kartlar uygulama içerisinde tanımlanarak ödemelerin hızlı ve rahat bir şekilde tamamlanması sağlanıyor. UpEnerji, B2B çözümler ve teknolojik altyapı hizmetleri de sunuyor.
90 yıllık geçmişe sahip olan ve Avrupa'da pek çok ülkede ofisi bulunan Alman şirketi DKV Mobility ise yakıt ve elektrikli şarj ikmal hizmetlerinin yanı sıra birçok ülkede kesintisiz yol geçiş ücretleri, tamir ve bakım hizmetleri, otopark ve yıkama gibi hizmetler sunuyor.
UpEnerji, DKV Mobility ile ilk etapta satın alma, finans, teknoloji ve yeni pazarlar konusunda iş birliği yapacak. Yaygın istasyon ağıyla yurt dışından gelen araçlara akaryakıt ikmali sağlanacak. UpEnerji mobil cüzdan kullanıcıları, yurt dışına çıktığında DKV Mobility'nin 68 bin akaryakıt ağını ve 832bin (Tesla dahil) ağını başka hiçbir mobil uygulama kullanmadan kullanabilecek.
Öte yandan UpEnerji, Pegasus ile de avantajlı bir kampanya başlattı. UpEnerji mobil cüzdan uygulaması üzerinden Positive Card amblemi olan Petrol Ofisi istasyonlarında geçerli Positive Puan alımlarında, Pegasus BolBol'lular, BolPuan puan kazanıyor. Kazanılan BolPuan'lar Pegasus'ta uçak bileti alımlarında kullanılabiliyor. BolPuan puan kampanyası 31 Aralık 2024'e kadar devam edecek.

Golden Global'den yarım milyar TL'lik kira sertifikası ihracı

Golden Global Yatırım Bankası, yurt içi piyasaya yönelik 500 milyon TL tutarında kira sertifikası ihraç etti. Faizsiz finans prensiplerine uygun düzenlenen ihraç, yönetim sözleşmesine dayalı olarak bankanın iştiraki olan Golden Global Varlık Kiralama aracılığıyla gerçekleştirildi. Böylece bankanın 2024 yılı başından bugüne kadar üç farklı kira sertifikası ihracı yoluyla temin ettiği Türk Lirası fonlama miktarı 1.5 milyar TL'ye ulaştı.

Serhan Zafer

Golden Global Yatırım Bankası Hazine Direktörü Serhan Zafer, kira sertifikası ihraçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "2023'te gösterdiğimiz güçlü performans ve JCR-ER tarafından yükseltilen kredi notumuzla sektörde öne çıktık. Bu başarı da kira sertifikası ihraçlarında yüksek talebe dönüştü. Yatırımcılarımızın gösterdiği güven ve ilgi bizleri oldukça memnun etti. Faizsiz finans prensipleri doğrultusunda ekonomiye katkı sağlama hedefiyle çalışmalarımıza devam ederken, kurumsal yatırımcılarla iş birliklerimizi daha da güçlendireceğiz."

VAKIFBANK'IN YEPYENİ DÜNYASI SKY
SİZİ YÜKSEKLERE TAŞIMAK İÇİN HİZMETİNİZDE

Kullanıma hazır yüksek kredi limitlerinden avantajlı mevduat faiz oranlarına,
hızlı işlem kolaylığından sürpriz tekliflere kadar birçok ayrıcalık VakıfBank SKY'da sizi bekliyor.

VakıfBank, daima seninle.

- Kullanıma Hazır Yüksek Kredi Limiti
- Avantajlı Mevduat Faiz Oranları
- Kişiye Özel SKY Ayrıcalıkları
- 7/24 Dijital-Hızlı

VakıfBank

UnionPay iş birliğiyle TROY'un yurt dışı kullanım seçenekleri arttı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), dünyanın önde gelen kredi kartı ağlarından China UnionPay sahipliğindeki UnionPay International ile stratejik bir iş birliğine imza attı. Tüketicilerin yurt dışı ödeme alternatiflerinin gelişmesine katkıda bulunacak olan anlaşmayla Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY ve UnionPay özellikli kartların kullanım alanı genişlemiş olacak.

Türkiye'deki finans kuruluşlarının ve bankaların altyapı sistemlerinde gerekli güncellemelerin ve geliştirmelerin tamamlanmasıyla birlikte, TROY ve UnionPay özellikli kartlar müşterilere sunulabilir hale gelecek. Böylece yurt içinde her noktada geçerliliğe ulaşan ve her geçen gün kart adeti ve payı artan TROY kartın yurtdışı geçerliliğinin de daha üst seviyelere taşınması ve kullanıcıların uluslararası alışverişlerinde ödeme seçeneklerinin artırılması hedefleniyor.

Dünya çapında 200'e yakın ülkede geçerliliği bulunan UnionPay'in sağlayacağı sinerji ile UnionPay ve TROY özellikli kart sahibi olacak kullanıcılar, yurt dışı seyahatlerinde daha iyi bir alışveriş deneyimi yaşayacak, UnionPay'in tüm dünyada sunduğu indirim ve ayrıcalıklardan faydalanabilecek ve daha yaygın noktalarda ödemelerini kartlarıyla gerçekleştirebilecek. Bu iş birlikteliğinin sağlayacağı imkanların ve ödeme yöntemi alternatiflerinin çeşitlenmesinin ülkelerin ticaret hacimlerine de katkı sağlaması bekleniyor.

BKM Genel Müdürü Ozan Deniz, anlaşmayla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Bu iş birliği TROY ve UnionPay özellikli kart kullanıcıları için yeni bir deneyim sürecini beraberinde getirecek. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un uluslararası tanınırlığına da katkıda bulunacak. TROY yurt içinde olduğu gibi yurt dışında da güçlenmeye devam ederken, kart kullanıcılarının sınır ötesi alışveriş deneyimini geliştirmesi için bankalara olanaklar sunulmuş olacak."

UnionPay International Orta Doğu Genel Müdürü James Yang ise "Bu anlaşma sayesinde sektör paydaşlarımızla ilişkilerimizin çok daha güçlü hale geleceğine inanıyorum. Türkiye'nin potansiyelini ve Türk bankacılık sektörünün ne kadar iyi seviyede olduğunu biliyoruz, UnionPay olarak buna uluslararası ödemelerde oluşturacağımız sinerji ile katkıda bulunmak istiyoruz. Bu amaçla UnionPay ve TROY özellikli kartların sunumu ve gelişimi için özveri ile çalışmayı sürdüreceğiz" dedi.

Emeklilere özel Bonus kredi kartı

Garanti BBVA, tüm SGK emeklileri için ekstra kazandıran ve özel fırsatlarla buluşturan "Emeklilere Bonus" kredi kartını kullanıma sundu. SGK emeklilerine özel tasarlanan TROY logolu Emeklilere Bonus kredi kartıyla kullanıcılar, SGK ile anlaşmalı markalarda özel indirimlerden faydalanabilecek. Emekliler, yeni kredi kartları sayesinde THY, TCDD, Türk Telekom, Turkcell Superonline, Sompo Sigorta, Aras Kargo, Sarar, İşbir Yatak gibi Türkiye'nin önde gelen kurum ve markalarında da indirimli alışverişin ayrıcalığını yaşayacak. Emeklilere Bonus kredi kartı için Garanti BBVA şubeleri, çağrı merkezi, Garanti BBVA Mobil, Garanti BBVA İnternet, BonusFlaş ve www.bonus.com.tr üzerinden başvurulabiliyor.

Hoppa ile
Kazan, Dönüştür, Harca!

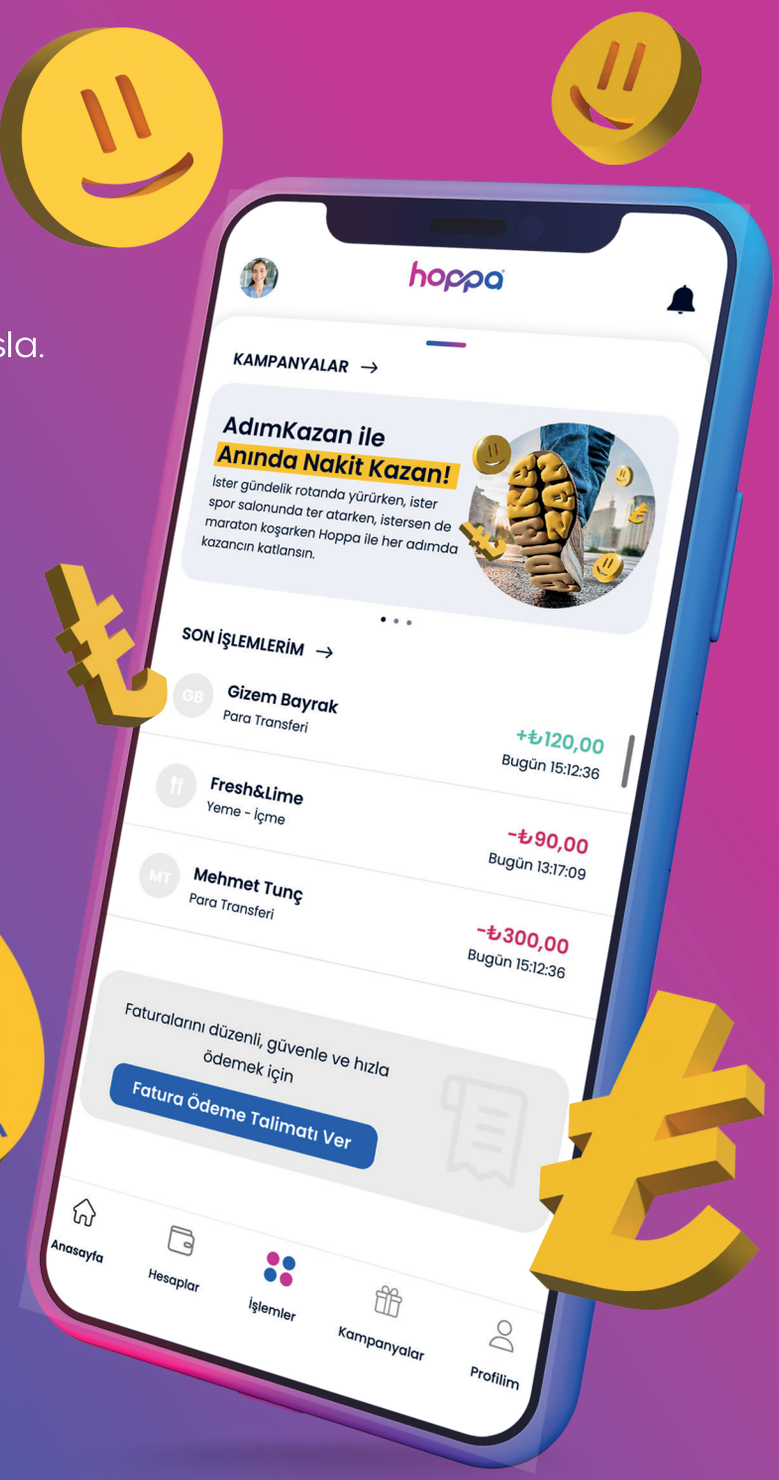
İster gündelik rotanda yürürken,
ister spor salonunda ter atarken,
istersen de maraton koşarken
Hoppa ile her adımda tasarruf et.

Tasarruflarını ister kendin için kullan
ister depremzede çocuklar için bağışla.

3 Kasım'da İstanbul Maratonunda AdımKazan ile koş!

Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı,
Cerebral Palsy Türkiye'nin
İyilik Peşinde Koş Platformundaki
Kampanyasına bağışta bulun,

Hatay'daki Engelli Çocukların Kahramanı Ol!



10bin adıma **10₺**
20bin adıma **30₺**
30bin adıma **50₺**
nakit kazan

İSTANBUL MARATONU

3 Kasım günü Maraton'a özel KAMPANYA

Hemen indir,
kazanmaya başla!

App Store'dan indirin
Google Play'DEN ALIN

hoppacuzdan.com

Hoppa, Elekse Elektronik Para A.Ş. markasıdır.

hoppa®

Türkiye girişim ekosisteminin 2024 3. çeyrek görünümü

Startups.Watch, ilk 9 ayda Türkiye'deki startup girişimlerine yapılan yatırımların değerlendirildiği bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda yapılan sunumda şu veriler öne çıktı:

- 2024'ün ilk 9 ayında 388 yatırım turunda 709 milyon dolar yatırım yapıldı.
- 247 tohum öncesi yatırımın 228'i, eskiden hibe olan ve artık bir tohum öncesi fonu olan TÜBİTAK BiGG Fonu'ndan geldi.
- Yatırımların yüzde 81'i 20 milyon dolar ve üzeri yatırım alan 9 girişime yapıldı.
- TÜBİTAK BiGG Fonu sayesinde Türkiye, Avrupa'da en çok ön tohum yatırımı alan ülke oldu.
- Yatırım büyüklüğü açısından "grocery delivery" (online sipariş) ve "fintek" en çok yatırım yapılan dikeylerdi. "Biyoteknoloji" ve "yapay zekâ" ise yatırım sayısı bakımından en çok yatırım alan dikeyler oldu.
- Türkiye'de ilk kez bir kuantum teknolojisi girişimi (Qubitrium), ACT Venture Partners'tan tohum yatırımı aldı.
- 388 yatırımın 55'inin yatırımcıları arasında bir şirket veya bir CVC (kurumsal girişim sermayesi fonu) vardı. Türkiye'deki CVC sayısı 89'a ulaştı.
- Kuruluşuna izin verilen GSYF sayısı 412'ye ulaştı (15'i aktif değil). Bu fonların yüzde 64'ü 2022'den sonra kuruldu.
- Türkiye'deki oyun girişimleri, 16 yatırım turunda 70.9 milyon dolar topladı. Türkiye, oyun yatırım büyüklüğü ve oyun yatırım turu açısından Avrupa'da ikinci sırada yer aldı. İlk sırada Ingiltere var.
- Fintek girişimleri, yatırım büyüklüğü açısından tüm zamanların rekorunu kırdı.
- TÜBİTAK BiGG Fonu, 2024'te, 8'i üçüncü çeyrekte olmak üzere toplam 25 yapay zekâ yatırımı yaparak bu alanda birinciliği kimselere kaptırmadı.
- 388 yatırımın 111'inde kadın girişimciler yer aldı. Bu konuda yüzde 29 ile son 5 yılın en yüksek oranına ulaşıldı.
- Paya dayalı kitlesel fonlama platformlarının sayısı artmasına rağmen, kampanya sayısındaki düşüş eğilimi bu yılın ilk 9 ayında da devam etti.
- 388 yatırımın 18'inin yatırımcıları arasında yabancılar yer aldı.
- 2019-2024 (ilk 9 ay) döneminde 951 milyon dolar büyüklüğünde 378 adet GSYF ve 1.3 milyar dolar büyüklüğünde 57 adet VC fonu kurularak toplamda 2.2 milyar dolarlık havuz oluşturuldu.
- Üçüncü çeyreğin en dikkat çekici satın almaları Koç Holding'in Stembio'yu, Borançılı Teknoloji'nin n11.com'u ve DxBV'nin Bulutistan'ı satın alması oldu.
- 212'nin Isomer Capital ile gerçekleştirdiği ve ilk fonundaki katılımcı yatırımcılara 2 katın üzerinde getiri sağlayan ikincil işlem, Türk yatırım ekosistemine öncülük etme ve alternatif çıkış yollarını gösterme açısından önemli bir adım oldu.

Ön ödemeli "Parola Card" kullanıma sunuldu

Parolapara tarafından geliştirilen Parola Card, "Parola: Kazanmak" sloganıyla kullanıma sunuldu. Bu ön ödemeli kart, harcanan tutarın belli bir kısmının hesaba iade edildiği "cashback" kampanyalarıyla her alışverişte kazanç vaat ediyor. Temassız ve şifreli ödeme seçenekleri sunan Parola Card ile 7/24 ATM'lerden para yatırıp çekmek mümkün. Otomatik ödeme talimatı verilerek fatura ve diğer sabit ödemeler de yapılabiliyor.

Parolapara CEO'su Fatih Çelik, "Parola Card'ı dijital cüzdan ve sanal kart ürünlerimizi tamamlamak üzere geliştirdik. Restoran, akaryakıt ve market harcamalarından seyahat masraflarına kadar hayatın her alanındaki ödemelerde anında nakit iade fırsatı sunan bu ön ödemeli kartla kullanıcılarımızın bütçelerini kontrol altında tutmalarını sağlarken, her alışverişte kazandırmaya devam edeceğiz" diyor.

Fatih Çelik

BankPozitif

DİJİTAL BANKACILIKTA
POZİTİF GELECEK

@bankpozitif

@bankpozitif

www.bankpozitif.com.tr

@bankpozitif

@bankpozitif

0212 226 97 00

"Türkiye'de yapan her yerde yapar!"

Aydın Doğan Yalçındağ
ortak Kurucusu

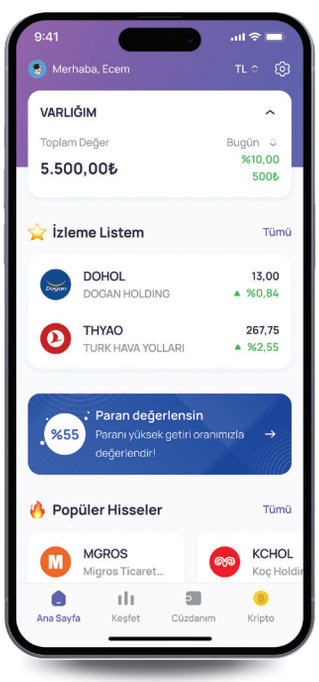
Doğan ailesinin üçüncü kuşak temsilcilerinden Aydın Doğan Yalçındağ, BluTV'nin ardından sıra dışı bir yatırımla daha ses getirdi. Yalçındağ'ın Anıl Mertol ile birlikte kurduğu ortak, kripto varlık alım satımının ardından Borsa İstanbul hisse senetleri ve günlük Türk Lirası getirisi gibi yeni yatırım araçlarıyla hizmet yelpazesini genişletti. Aydın Doğan Yalçındağ, "Türkiye'de yapan her yerde yapar düsturuyla hareket edip önce Türkiye'nin sevdiği, devamında yurt dışına açılarak ülkemize hizmet ihracatı geliri kazandıracak bir marka yaratmayı hedefliyoruz" diyor...

Yatırım ve yatırımcı kopyalama (copy trading) özelliğiyle fark yaratan ortak, kripto para alım satımıyla başlattığı yatırım hizmetlerini, Borsa İstanbul hisse senetleri ve günlük Türk Lirası getirisi sağlayan para piyasası enstrümanlarıyla zenginleştirdi. Aydın Doğan Yalçındağ ve Anıl Mertol ortak girişimiyle ortaya çıkan ortak, Türkiye'de rüştünü ispat ettikten sonra yurt dışına da açılmayı planlıyor. ortak'ın çıkış noktasını, faaliyet alanları, sunduğu hizmetler ve gelecek planlarını Aydın Doğan Yalçındağ ile konuştuk...

Aydın Doğan Yalçındağ kimdir oradan başlasak? Türkiye önce sizi BluTV ile tanıdı, şimdi ortak ile yeni bir maceraya atıldınız. Aslında köklü bir aileden geliyorsunuz, bir yanda temsil edebileceğiniz Doğan Holding gibi büyük bir yapı varken neden startup'lar?

Kısaca geçmişimden başlarsam; lisans eğitimimi ABD'deki Brown Üniversitesi'nde Ekonomi ve Tarih üzerine aldım. Ardından Londra'da Goldman Sachs'ta, yatırım bankacılığında halka arzlar üzerine çalıştım. OTT medyadaki değişime şahitlik etmem ve

aklıma BluTV fikrinin düşmesi aslında yatırım bankacılığı dönemime denk geliyor.
Bahsettiğim yıl 2015. Biliyorsunuz o sırada Doğan Grubu'nun markaları medyada önemli bir pazar payına sahipti. BluTV'yi aslında grubu geleceğe hazırlama hedefiyle Doğan Medya bünyesinde kurduk. Başta medya şirketlerimizin içerikleriyle ilerlemeyi düşünsek de internet yayıncılığının dinamiklerinin çok farklı olduğunu keşfedip yepyeni bir çizgi belirledik.
Birkaç yıl sonra Doğan Holding medyadaki varlıklarının çok önemli bir bölümünden çıktı. Bu sırada ben faal olarak BluTV'nin CEO'luğunu sürdürüyordum. Güzel yol kat etmiş ve önemli bir kullanıcı kitlesi oluşturmuştuk. Büyümekte olan dijital yayıncılık trendinin göbeğinde bir iş olduğu için BluTV'yi elimizde tutmak istedik. İyi ki de tutmuşuz. 2 yıl geçmeden Warner Bros. Discovery önce şirketimizin yüzde 35'ine ortak oldu. Geçen yıl da satın alma opsiyonunu kullanarak tamamını satın aldılar.
ortak'a gelirsek, finansal teknoloji alanında bir şey yapmak aslında Türkiye'ye geldiğim günlerden beri aklımdaydı. Hatta e-para lisanslarının yeni çıkmaya başladığı sırada bir denememiz de oldu ama o sırada BluTV tarafı hızlandığı için o projeyi rafa kaldırmıştık. BluTV'nin exit patikasına girmesinin ardından finansal hizmetler alanına tekrar yeniden bakmaya başladım. Kurucu ortağım Anıl Mertol ile birlikte hem Türkiye hem de globalde finansal hizmetlerin hangi alanında bir tüketici markası kurmanın değer yaratabileceği üzerine kafa yorduk. Özellikle Türkiye'deki aracı kurumlar, kripto platformları ve bankalar tarafından domine edilen yatırım platformları ekosisteminin, global örneklerinin nispeten gerisinde kaldığını gördüğümüz için yatırım alanına odaklandık. ortak fikri de bu alanda kullanıcı deneyimini üst seviyeye ulaştırma motivasyonundan ortaya çıktı.
Sorunuzun son kısmına da değinirsem, evet Doğan Holding çok köklü ve zaten halihazırda çok iyi profesyonellerle yönetilen bir yapı. Geçtiğimiz günlerde gerçekleşen Hepsiburada exit'inden de görebileceğiniz üzere, girişimcilik aile genlerimizin önemli bir parçası. Daha çevik davranmamız gereken, tek elden yönetmek istediğimiz işleri holding dışında kurabiliyoruz ve aile üyeleri olarak bu tarz işlerde birbirimizi "sessiz yatırımcı" olarak her zaman destekliyoruz.



ortak, kurucuları da dahil olmak üzere çok genç bir ekibe sahip. Biraz kuruluş hikayenizi, yola çıkarken belirlediğiniz plan ve hedefleri, kısaca vizyonunuzu anlatabilir misiniz?
ortak'ı kurarken çok temel bir problemden yola çıktık. İnsanlar birikimlerine değer katmak için yatırım yapmak istiyor. Finansal piyasalara erişimi kolaylaştıran ürünlerin artması ve dijital varlıkların yayılması, yatırım yapmak isteyen insanların eskiye nazaran çok daha fazla çeşitliliğe sahip olmasını sağlıyor.

> *"Girişimcilik aile genlerimizin önemli bir parçası. Daha çevik davranmamız gereken, tek elden yönetmek istediğimiz işleri holding dışında kurabiliyoruz ve aile üyeleri olarak bu tarz işlerde birbirimizi 'sessiz yatırımcı' olarak her zaman destekliyoruz."*

Tabii bu noktada bir risk var: Yatırım yaparken sürekli araştırma yapmak ve piyasayı izlemek gerekiyor. Ancak çoğu insanın buna ayıracak vakti yok. Yapılan araştırmalar da gösteriyor ki özellikle kısa vadeli al-sat yapanların yüzde 70'i para kaybediyor. Kısa vadeli kazançların çoğu spekülasyona dayandığı için, piyasalar ancak uzun vadede rasyonel hale geliyor. Yatırımlarından kısa vadede kazanç bekleyen, ya da kayıplar karşısında panikleyen küçük yatırımcı maalesef genelde para kaybeden tarafta oluyor. Biz bireysel yatırımcının, finansal piyasalarda kayıp yaşama riskini azaltan, ona piyasalardaki iyi fırsatları şeffaf bir biçimde sunan bir yatırım platformu olma hedefiyle yola çıktık.
ortak'ı Temmuz 2023'te, kripto paralara bireysel olarak veya "copy trading" özelliğiyle yatırım yapma imkânı sağlayan bir uygulama olarak hayata geçirdik. Copy trading'i açmak gerekirse; kullanıcılarımız, portföylerini, geçmiş işlemlerini ve performans bilgilerini inceleyebildikleri başarılı yatırımcılarla aynı işlemleri, otomatik olarak yapabiliyor. Diledikleri bir tutar belirleyerek, bu yatırımcılarla aynı portföye sahip olup aynı yatırımları yapabiliyorlar.
Yakın zamanda Blupay Menkul Değerler şirketimiz üzerinden ürün gamımıza Borsa İstanbul hisse senetleri ve günlük Türk Lirası getirisi gibi yeni yatırım araçlarını da ekledik. Kullanıcılarımız yine hem ortak'ın SPK lisanslı portföy yöneticilerinin hem de portföyünü paylaşmak isteyen kullanıcıların hisse senedi işlemlerini ve geçmiş performanslarını görebilecek. Aynı yaklaşımı, gelecekte sunacağımız diğer hizmetlerde de sürdürmeyi hedefliyoruz.
Hedefimiz, bütçe ayırt etmeden herkesin birikimlerini en verimli şekilde değerlendirebileceği, yatırım yapmayı daha erişilebilir ve anlaşılır hale getiren bir platform yaratmak. İnsanları karmaşık finansal analizlerle boğmadan, basit bir kullanıcı deneyimi sunarak finansal piyasalara erişimini ve daha iyi getiriye ulaşma şansını artırmak.

Vizyonumuz ise daha geniş. Birikim sahiplerine bütçe ayırt etmeden sunabildiğimiz bu hizmetin Türkiye'nin yanı sıra gelişmiş ülke pazarlarında da önemli bir yer edinebileceğini düşünüyoruz. Bazıları daha erken aşamada, bazıları ise milyonlarca kullanıcıya ulaşmış, bu konu üzerine çalışan yabancı platformlar var. "Türkiye'de yapan her yerde yapar" düsturuyla hareket edip önce Türkiye'nin sevdiği, devamında yurt dışına açılarak ülkemize hizmet ihracatı geliri kazandıracak bir marka yaratmayı hedefliyoruz.

7/24 ANLIK PARA TRANSFERİ, 7/24 KULLANICI DESTEK HİZMETİ

Platformunuz üzerinden alınabilen hizmetleri biraz detaylandıralım mı? Kripto paralar ve Borsa İstanbul hisse senetlerinden bahsettiniz, gelecek için yeni ürün planları var mı?

Birikim sahiplerinin tercih ettiği tüm ürünleri sunmak ana hedeflerimizden. Şu anda platformumuz üzerinden 200'den fazla kripto para birimine, Borsa İstanbul hisse senetlerine ve yüksek getiri oranıyla Türk Lirasına günlük yatırım yapma imkânı sağlıyoruz. Bu çeşitlendirilmiş yatırım araçları sayesinde, kullanıcılarımız hem geleneksel hem de dijital piyasalarda kazanç fırsatlarını değerlendirebiliyor, piyasalarda kendilerine uygun fırsat bulamadıklarında Türk Liralarını nemalandırarak günlük getiri elde edebiliyorlar.

Piyasadaki ürünler her yerde benzer. Asıl farkın kullanıcı deneyiminde yattığına inanıyoruz. Kullanıcılarımızın işlemlerini her daim yapabilmesi için 7/24 anlık para transferi hizmeti sunuyoruz. Böylece piyasalardaki fırsatları kaçırmadan istedikleri zaman işlem yapabiliyor, paraya ihtiyaçları olduğunda da anında çekim yapabiliyorlar. Bu hizmet yatırımcıdaki likidite endişesinin önüne geçiyor, kenardaki tüm parasını daha dinamik ve esnek bir şekilde yatırıma sevk edebilmesini sağlıyor.

Kullanıcılarımızın yatırım deneyimlerini sorunsuz bir şekilde sürdürebilmeleri için 7/24 kullanıcı destek hizmeti de olmazsa olmazlarımızdan. Herhangi bir soruları veya sorunları olduğunda, kullanıcılarımız günün her saatinde destek ekibimize ulaşarak hızlıca çözüm bulabiliyorlar. Kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına anında yanıt verebilmemiz, yatırım süreçlerindeki en kritik olgu olan güven duygusunu da pekiştiriyor.

Geleceğe yönelik planlarımız arasında ise ABD hisse senetleri, emtialar, TEFAS fonları gibi diğer önemli yatırım araçları yer alıyor. Bir yandan "real world asset tokenization" (token'laştırılmış gerçek dünya varlıkları) konusunu da yakından takip ediyor ve Türkiye'de kripto varlıklarla ilgili çıkacak regülasyonun, birikim sahiplerinin yatırım olanaklarını artıracak, yeni ürünlere kucak açan bir yapıda olmasını umuyoruz.

"COPY TRADING HİZMETİNİN ETKİNLİĞİNİ ARTIRIP 1 MİLYON KULLANICI SAYISINI GEÇECEĞİZ"

2024 yılı ortak açısından nasıl geçiyor? 2025 yılından beklentileriniz neler?

2024 ortak için oldukça verimli bir yıl oluyor. Ekibimizi iki kattan fazla büyüterek 60 kişiye ulaştık. Kullanıcı sayımız 250 bini buldu. Türkiye'nin ilk 10 kripto para borsasından biri olduk. Kullanıcı bazımızla birlikte hem hizmet ağımızı hem de teknolojik altyapımızı geliştirmeye devam ederek, kullanıcılarımıza sunduğumuz hizmet kalitesinde çok ciddi bir mesafe kat ettik.

2025 yılı ile ilgili de çok heyecanlıyız. İlk odağımız yeni çıkan kripto varlık düzenlemesine yönelik uyum çalışmalarımızı tamamlamak olacak. Ardından yol haritamızda olan TEFAS fonları, emtialar gibi ürünleri piyasaya sürecek ve "copy trading" hizmetimizi farklı

varlık sınıfları arasında sunduğumuz, kelimenin tam anlamıyla portföy yönetimine imkân sunan bir hale getirmeyi hedefleyeceğiz.
Özellikle küresel ölçekte yaşanması beklenen parasal genişlemeyle birlikte yatırım ürünlerine ilginin daha da artacağını öngörüyoruz. Hedefimiz, bu ilgiyle birlikte 1 milyon kullanıcının üzerine çıkmak ve kullanıcılarımıza yatırım dünyasıyla ilgili tüm ihtiyaçlarını karşılayabildikleri, kullanırken iyi hissettikleri bir yatırım deneyimi sunmak olacak.

> *“ Bu yıl ekibimizi iki kattan fazla büyüterek 60 kişiye ulaştık. Kullanıcı sayımız 250 bini buldu. Türkiye’nin ilk 10 kripto para borsasından biri olduk. ”*

Düzenlemelerden bahsetmişken, Sermaye Piyasası Kanunu’na kripto varlık tanımının eklenmesi, kripto varlık hizmet sağlayıcılığının faaliyet iznine tabi tutulması, bankalara kripto varlık saklama hakkı tanınması, Dijital TL (CBDC) girişimi gibi gelişmeleri sektörünüz açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?
Düzenlemelerin dijital varlık sektörünün gelişimine pozitif katkı sağlamasını umuyoruz. Öncelikle devletimizin ve kural koyucularımızın konuya dahil olması güvenilirlik algısına kesinlikle olumlu yansıyacaktır. Yükselen algıyla, kripto paralara mesafeli duran yatırımcıların piyasaya dahil olduğu bir süreç yaşayabiliriz. Düzenlemeler sırasında dikkate alınması gerektiğini düşündüğümüz çok temel bir husus var: Kripto varlıklar doğaları gereği tamamen global ürünler. Sınırlar ötesi değer transferini ve merkeziyetiz saklamayı mümkün kılıyorlar. Düzenlemelerin de bu global bakış açısıyla yapılması, sektörde mevcut hacmi oluşturan kullanıcıların alışkanlıklarının iyi anlaşılması gerekiyor. Şu an yurtiçi piyasadaki hacmin yüzde 50’den fazlasının yabancı borsalarda olduğu düşünülüyor. Ürün çeşitliliği, açığa satış imkânı, işlem, saklama, transfer maliyetleri kullanıcıların platform tercih ederken en çok dikkat ettikleri unsurlar. Düzenlemeler tasarlanırken, Türkiye’de faaliyet gösterecek oyuncuların bu alanlarda, global standartlarda hizmet verebilmesinin göz önüne alınması gerektiğini düşünüyoruz. Türk kullanıcılar arasındaki yabancı borsa kullanım ağırlığının daha da artmaması, Türk birikimlerinin yurt dışına çıkmaması için büyük önem arz ediyor.
Bankaların saklama tarafında görevlendirilmiş olmaları repütasyon açısından çok pozitif bir hamle. Fakat kripto saklama doğası gereği oldukça zor ve tehlikeli bir iş. Saklama teknolojileri üzerine yeni çalışmaya başlayan bankalarımızın üzerine bu sorumluluğun tamamen yıkılması hem adaletli olmaz hem de itibarın çok önemli olduğu ve 2007 krizinden çok başarılı bir şekilde çıkmış, Avrupa’da örnek gösterilen bankacılık sektörümüz açısından sistem dışı büyük bir risk oluşturabilir kanaatindeyiz.
Şu an dünyada kripto varlık saklamanın, güvenli donanım ve yazılım çözümleriyle kurumların kendi bünyesinde yapılmasını sağlayan teknoloji şirketleri var. Bu çözümlere aylık birkaç bin dolara ulaşarak tüm varlıklarınızı güvenle saklayabiliyor, kullanıcılarınızın transferlerinizi yönetmesini sağlayabiliyorsunuz. Türkiye’de de sektörün bu yeni nesil çözümlere uyum sağlaması gerektiğini düşünüyoruz.
CBDC için de şunu söyleyebilirim: Er ya da geç her ülke bir şekilde bu adımı atacak gibi görünüyor. Türkiye’nin de bu alanda öncü ülkelerden biri olması hem ekosistemimiz hem de Türk Lirası’nın likiditesi ve dolaşım yeteneği açısından çok sevindirici. Umarız Türk Lirası’nın dış ticarette çok daha fazla kullanıldığı, döviz bağımlılığımızın düştüğü günlerin habercisi olur bu gelişmeler.

ortak

“HER TÜKETİCİ MARKASI BİR FİNTEK OLMA YOLUNDA İLERLİYOR”

Finansal teknolojiler şu an hem regülatörlerin hem de yatırımcıların çok hareketli olduğu, yüksek miktarda girişim sermayesi fonu da çeken, oldukça sıcak bir alan. Bankalar, kripto varlık platformları, geleneksel ve yeni nesil aracı kurumlar, sektördeki oyuncular saymakla bitmez. Yüksek rekabet riski sizi korkutmuyor mu? Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Finansal teknolojiler son 10 yılda gerçekten büyük bir ivme kazandı. Regülatörler de bu süreçte teknolojiyle sağlanan kolaylıkların kullanıcıya ulaşmasını sağlamak adına önemli adımlar attı. Şu anda birkaç önemli dönüşüm yaşıyoruz: Dijital varlıklar, açık bankacılık & servis bankacılığı hizmetleri ve BNPL (şimdi al, sonra öde) gibi yeni ödeme çözümleri bunlardan bazıları.
Bilgi artık çok daha kolay paylaşılıyor. Firmalar da birbirlerinin servislerini çok kolay biçimde kullanabiliyor. Bütün bunlar da tüketici markalarının finansal hizmetlerin ana temas noktası olduğu bir dünya oluşturmaya başladı. Klişeleşmeye başlasa da güçlü bir gerçek var: Her tüketici markası bir fintek olma yolunda ilerliyor. Bu ortamda rekabet sadece bankalar veya yatırım platformları arasında değil, çok daha geniş bir yelpazede gerçekleşiyor.
Bizim stratejimiz ise en iyi yaptığımız teknolojilere odaklanarak bu alanlarda iş birliğine, kazan kazan şemalarına her zaman açık olmak. Farklı partnerlerle iş birliği yaparak erişimimizi ve işlem hacmimizi attırmaya, onların da tüketicilerine sundukları hizmet kalitesini arttırmaya odaklıyız. Kendi markamız altında ise kullanıcılarımıza en iyi deneyimi sunarak bir “love brand” yaratmak için çalışıyoruz.
Sonuç olarak stratejimiz, yetkinliklerimiz ve birbirinden değerli ekip arkadaşlarımızla geleceğe çok iyi hazırlandığımıza inanıyoruz. Bu yüzden yüksek rekabet bizi korkutmuyor, aksine daha da motive ve mutlu ediyor. Gelecek için çok heyecanlıyız.

“PARAM, bütünleşik finans hizmetleriyle rakiplerinden ayrışıyor”

İlknur Uzunoğlu
Param Grup CSO’su ve
Finrota Genel Müdürü

Param’ın 2025 yılı hedeflerinden biri de gerek işlem ve müşteri sayısı gerekse müşteri memnuniyeti açısından ilk sıralarda yer almak. Param Grup CSO’su ve Finrota Genel Müdürü İlknur Uzunoğlu, “Ödeme çözümlerine ihtiyacı olan müşterilerimizin satış faaliyetlerini ve satış kanalını yönettikleri platformlarda; ParamPOS, ParamKart ve Kredim gibi çözümlerimizin entegrasyonlarını sürtünmesiz bir şekilde tamamlamayı ve ihtiyaçları olduğu anda bu çözümlere herhangi bir teknik bariyer olmadan ulaşabilmelerini hedefliyoruz” diyor...

Param, bütünleşik finans hizmetleri sunarak tüm süreçlerin birbirine entegre olduğu bir dünya oluşturdu. Ön ödemeli kartlar, ortak markalı kartlar, fiziki, sanal ve cep POS çözümleri, e-cüzdan, BNPL, B2B tahsilat, açık bankacılık gibi finansal teknoloji çözümleriyle müşterilerine 360 derece hizmet veren Param Grubu’nun 2024 üçüncü çeyrek verileri ve gelecek hedeflerini Param Grup CSO’su ve Finrota Genel Müdürü İlknur Uzunoğlu ile konuştuk...

Ödeme hizmetleri yani POS çözümlerinin Param Grup içerisindeki büyüklüğü ve etkinliği hakkında bilgi verebilir misiniz?

Param’ı “finansın teknolojiye dokunduğu her noktada yenilikçi çözümlerle bireysel ve kurum-

sal müşterilere uçtan uca bütünleşik finans hizmetleri sunan lider bir fintek şirketi" olarak tanımlıyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana sunduğumuz çözümlerle, finansal süreçlerin teknolojiyle tam entegrasyonunu sağlıyor ve sektörde fark yaratıyoruz.

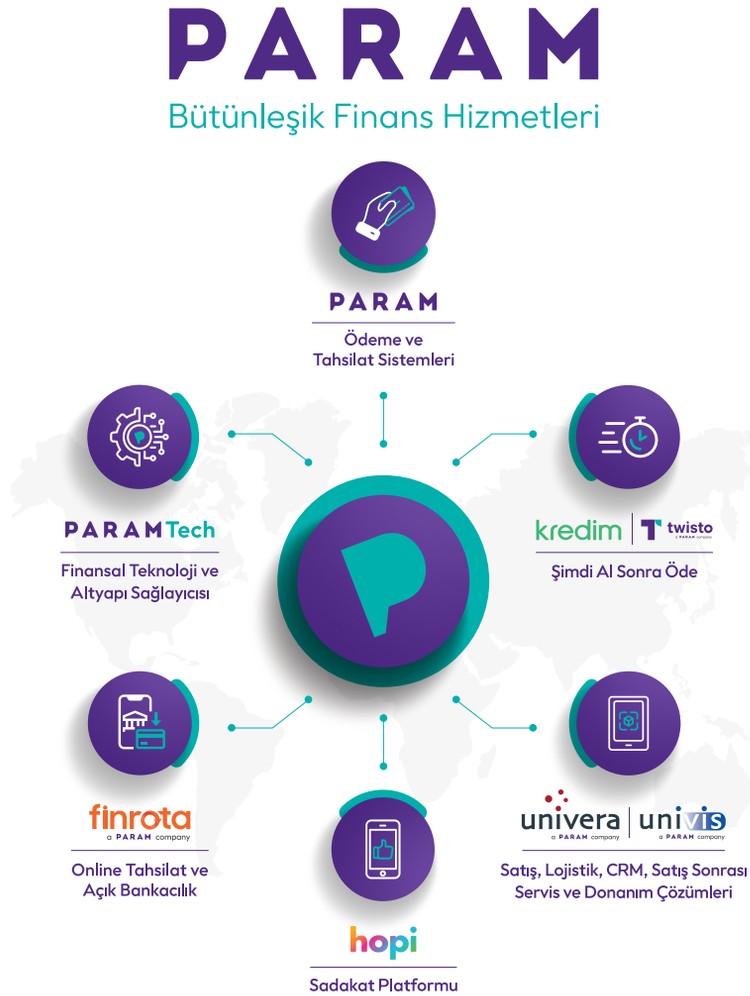
Ürün ve hizmetlerin satışında, her gün daha fazla müşteri tarafından kredi ve banka kartlarının tercih ediliyor olması sebebiyle bugün her sektör ve ölçekte şirketin, mutlaka POS ile ödeme alma çözümüne ihtiyacı bulunuyor. ParamPOS da bu ihtiyaca yanıt olarak Param Grubu'nun çözüm sunma stratejisinde önemli bir rol oynuyor. Param'ın hizmet verdiği kurumlar arasında her ölçekte e-ticaret firmalarından pazaryerlerine, bayi ağı olan şirketlerden sosyal medya kanallarında satış yapan bireylere ve bankalara kadar geniş bir yelpazede on binlerce kurumsal ve bireysel müşteri yer alıyor. Tüm müşterilerimize yüksek başarı oranı ile güvenli ve kesintisiz tahsilat hizmeti sunuyoruz.

2024 yılının üçüncü çeyrek sonuçlarına baktığımızda, ParamPOS'un işlem hacmi, geçen yılın üçüncü çeyreğine göre yüzde 100 artış göstererek 90.4 milyar TL'ye ulaştı. Aynı dönemde yapılan işlem adedi de yaklaşık yüzde 35 artarak 70.2 milyon seviyesine çıktı. Müşteri odaklı yaklaşımımız, ParamPOS'un başarısının temel taşını oluşturuyor. Ertesi gün tahsilat, tahsilatların tek panelden yönetilebilmesi, tek sözleşmeyle anlaşmalı 23 bankadan ödeme alma imkanı ve 7/24 uzman ekip desteği gibi sunduğumuz çeşitli avantajlarla iş ortaklarımızın hayatını kolaylaştırıyor ve onlara en iyi hizmeti sunmayı amaçlıyoruz.

> *"2024 yılının üçüncü çeyrek sonuçlarına göre ParamPOS'un işlem hacmi, geçen yılın üçüncü çeyreğine göre yüzde 100 artış göstererek 90.4 milyar TL'ye ulaştı. Aynı dönemde yapılan işlem adedi de yaklaşık yüzde 35 artarak 70.2 milyon seviyesine çıktı."*

ParamPOS'un hizmet verdiği işletme sayısı, yılın üçüncü çeyreği itibarıyla hangi seviyeye geldi? Daha çok hangi sektör ve alanlarda müşterileriniz var?

ParamPOS ile e-ticaret sitelerinden sosyal medya üzerinden satış yapanlara kadar herkese ödeme alma imkanı sunuyoruz. Bayi ağı olan büyük şirketlerden küçük esnafa kadar birçok farklı işletme, işlem başarı oranlarımızın yüksekliği ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemin sonucu olarak ParamPOS'u tercih ediyor. 2024 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla, ParamPOS'un hizmet verdiği üye iş yeri sayısı 100 bini aşmış durumda. ParamPOS; perakende, sigorta, turizm, sağlık, eğitim, tekstil gibi birçok sektörde yaygın olarak kullanılıyor. Her sektörden işletmenin güvenli ve kesintisiz tahsilat yapmasına imkan tanıyarak iş süreçlerini kolaylaştırıyoruz.



"BÜTÜNLEŞİK HİZMETLERİMİZLE RAKİPLERİMİZDEN AYRIŞIYORUZ"

Sektörde sıkı bir rekabet söz konusu. Bu noktada siz rakiplerinizden nasıl ayrılıyorsunuz? Kullanıcılarınıza farklı olarak sağladığınız avantajlar var mı?

Grup şirketlerimizle birlikte ön ödemeli kartlar, fiziki, sanal ve cep POS sistemleri, e-cüzdan, BNPL, açık bankacılık ve online tahsilat gibi finansal teknoloji çözümleri sunuyoruz. Bu çeşitlilik hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimize uçtan uca hizmet sağlama kabiliyetimizi artırıyor ve rakiplerimizden bizi ayırarak öne çıkmamızı sağlıyor. Bütünleşik finans hizmetleri sunarak sipariş sistemlerinden stok yönetimine, mağaza içi operasyonlardan online satışlara kadar tüm süreçlerin birbiriyle entegre olduğu ve ödeme çözümünün de bu sistemlerin içine dahil edildiği bir dünya oluşturduk. Bu yaklaşım sayesinde müşterilerimiz, ticari faaliyetlerini daha verimli yönetebiliyor ve dijital dönüşümlerini hızlandırabiliyor. Finansal teknoloji alanında sunduğumuz yenilikçi çözümlerle de müşterilerimize değer katarken, sektördeki rekabet gücümüzü de pekiştiriyoruz.

PARAM KURDUĞU EKOSİSTEMİ DAHA DA BÜYÜTMEK İSTİYOR

Gelecek yıla dönük planlarınız ve hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

Param çatısı altında, farklı grup şirketlerimizle birlikte ön ödemeli kartlar, fiziki, sanal ve cep POS çözümleri, e-cüzdan, issuing, acquiring, processing, BNPL, online tahsilat, açık bankacılık gibi finansal teknoloji çözümlerimizle hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimize uçtan uca hizmet verdiğimiz bir ekosistem inşa ettik. Önümüzdeki dönemde bu ekosistemi daha da geliştirmeyi ve iş ortaklarımız için sunduğumuz çözümleri sürekli olarak genişletmeyi amaçlıyoruz.

2025 yılı hedeflerimiz içinde, Türkiye'nin önde gelen finans kuruluşları arasında hem işlem ve müşteri sayılarımızla hem de müşteri memnuniyeti ile ilk sıralarda yer almak bulunuyor. Ödeme çözümlerine ihtiyacı olan müşterilerimizin, satış faaliyetlerini ve satış kanalını yönettikleri platformlarda ParamPOS, ParamKart ve Kredim gibi ödeme alma ve finansman çözümlerimizin entegrasyonlarını sürtünmesiz bir şekilde tamamlamayı, müşterilerimizin ihtiyacı olduğu anda bu çözümlere herhangi bir teknik bariyer olmadan ulaşabilmelerini hedefliyoruz. Sadece satışın tahsilatı değil, tahsilat sonrası süreçleri de teknolojiyi kullanarak, mevcut çözümlerimizi iyileştirerek finans ve muhasebe ekipleri için süreçleri daha da kolaylaştırmayı hedefliyoruz.

BNPL (Şimdi Al Sonra Öde) kategorisinin öncü markası olan Kredim ile de daha fazla üye işyeri ağına ulaşmak, 2025 hedeflerimiz arasında yer alıyor. Kredi kartı kullanmayan ya da kredi kartıyla çözemedikleri ihtiyaçlarında müşterilerimizin yanında olmaya, kontrollü alışveriş yapmak isteyen tüketicilerin alışveriş kredisi ihtiyaçlarında hizmet vermeye devam edeceğiz. Aynı zamanda, işletmelerin de müşterilerine Kredim Business ile alternatif ödeme yöntemi sunmasını sağlayarak ürün ve hizmetlerini satmalarını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.

"2024 YILI E-TİCARET HACMİ BEKLENTİSİ 3.4 TRİLYON TL"

Sanal POS çözümü, giderek ödemeler dünyasındaki derinliğini artırıyor. Türkiye ve dünyada sanal POS'un geldiği nokta hakkında bilgi verebilir misiniz?

Mobilite yaygınlaştıkça yalnız, uzakta ama her şeye bağlantılı olma ihtiyacımız da artıyor. Alışveriş ve ödemelerde de alıcı ile satıcının birbirinden uzak olduğu çözümlere olan ihtiyaç doğal olarak oluşuyor. Bunun sonucunda sanal POS da günümüzde ödemeler dünyasının olmazsa olmazı haline geldi. Ticaret Bakanlığı'nın kamuoyuna açıkladığı bir rapora göre, Türkiye'nin 2023 yılı e-ticaret hacmi 1.85 trilyon TL'ye ulaştı. Bu yıl ise 3.4 trilyon TL'ye ulaşması bekleniyor. Bu hızlı büyüme de sanal POS çözümlerine talebi doğal olarak artırıyor.

Rapora göre Türkiye'de e-ticaret hacminin genel ticaret içindeki payı yüzde 20.3'e ulaşmış durumda. Bu oranın önümüzdeki yıllarda daha da artması bekleniyor. Türkiye'deki bu trend, aslında dünya genelindeki bir eğilimin yansıması. Dünya genelinde e-ticaretin hacmi büyüdükçe, dijital ödeme yöntemleri ve sanal POS çözümlerine duyulan ihtiyaç da hızla artıyor. Gelecek yıllarda sanal POS'un online ödeme dünyasındaki yerini daha da güçlendirmesi ve her ölçekteki işletme için vazgeçilmez bir çözüm olarak öne çıkması kaçınılmaz. İnsanlar akıllı telefonlarıyla dünyanın her yerinden alışveriş yapabiliyor ve ödemelerini hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirebiliyor. Statista verilerine göre, mobil ödemelerin işlem hacmi trilyonlarca doları buluyor. E-ticaret ve mobil ödemelerin büyümesiyle birlikte, sanal POS çözümlerine olan talep de kaçınılmaz olarak artmaya devam edecek.

> *"Finrota ürün ailesinde pazarın tercih edilen online tahsilat sistemlerinden biri olan Netahsilat'ın yanı sıra açık bankacılık çözümlerimiz NetEkstre, Posrapor, E-DBS, TÖS ve NAP360 ile müşterilerimize geniş bir hizmet yelpazesi sunuyoruz."*

"NAP360, CFO'LARIN BİR NUMARALI YARDIMCISI OLACAK"

Sizin bir diğer sorumluluk alanınız ise Finrota. Burada işler nasıl gidiyor, yılı nasıl geçiri-

yorsunuz ve gelecek yıla dönük planlarınızı paylaşabilir misiniz?

Finrota ürün ailesinde pazarın tercih edilen online tahsilat sistemlerinden biri olan Netahsilat'ın yanı sıra açık bankacılık çözümlerimiz NetEkstre, Posrapor, E-DBS, TÖS ve NAP360 ile müşterilerimize geniş bir hizmet yelpazesi sunuyoruz. Finrota çözümleri ile kurumsal şirketlerden KOBİ'lere kadar geniş bir müşteri grubunun finansal teknolojide rotasını çizmesine yardımcı oluyoruz. Bu amaçla iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına yönelik birçok ürün sunuyoruz.

Netahsilat; bayilerden, abonelerden, müşterilerden ödeme almayı sağlıyor. NetEkstre, banka hesap bilgilerini ve hareketlerini tek platformda görüntüleyip raporlama imkanı sunuyor. Posrapor, fiziki ve sanal tüm POS işlemlerini detaylı olarak takip etmelerini sağlıyor. E-DBS, bayileriyle DBS ile çalışmayı tercih eden büyük şirketlere DBS'in kendine has zorluklarını ortadan kaldırarak tahsilat süreçlerini kolaylaştırıyor. TÖS ise toplu para transferlerinin kolayca yapılmasını mümkün kılıyor.

Bu yıl yeni olarak nakit akış yönetimi ve finansal raporlama ihtiyaçlarına çözüm sunan NAP360 ürünümüzü devreye aldık. NAP360, firmaların nakit akışlarını farklı para birimleriyle takip etmelerini, düzenli ödemelerine dair tavsiyeler alarak stratejik kararlarını daha sağlıklı planlamalarını sağlıyor. NAP360'ın CFO'ların bir numaralı yardımcısı olmasını hedefliyoruz.

İlerleyen süreçte hem Netahsilat hem de açık bankacılık ürünlerimizle sunduğumuz hizmetlerin kapsamını genişleterek iş ortaklarımızın sayısını artırmayı hedefliyoruz. Finrota'yı daha geniş bir müşteri tabanına ulaştırarak, Param Grubu'nun büyüme stratejisine katkı sağlamayı sürdüreceğiz.

Gelir İdaresi Başkanlığı, "Yeni nesil ÖKC mükellefi işletmelerde bulunan ve 3100 sayılı kanunun gereklerini taşımayan POS cihazlarının toplatılması kararı aldı. 1.8 milyon POS cihazının toplatılması söz konusu. Bu durum işletmelerin sanal POS'a ilgisini artırır mı?

Bu karar, 3100 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'na dayanıyor ve işletmelerin vergisel yükümlülüklerini daha etkin bir şekilde yerine getirmelerini amaçlıyor. Nitekim eski cihazların yerine artık yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (ÖKC) kullanılacak. Sanal POS'a talep var ama fiziki POS cihazları da kullanımda olmaya devam edecek. İşletmeler, kendi ihtiyaçlarına ve iş yapış şekillerine göre farklı POS çözümlerini bir arada kullanabilecek. Önemli olan hem müşterilerine kolaylık sağlamak hem de vergisel yükümlülüklerini eksiksiz yerine getirmek. Aslında ödemenin sanal ya da fiziki POS'tan olması, alıcı ile satıcının yüz yüze ya da uzakta olmasına göre belirlenecek.

Aktif Bank, yeni teknolojileri kullanarak verimli büyümeye devam edecek

Erkut Baloğlu
Aktif Bank Müşteri Çözümleri Genel Müdür Yardımcısı

Finansın her alanında faaliyet gösteren iştirakleriyle 20 milyon müşteriye ulaşan Aktif Bank, yeni teknolojilerin de desteğiyle hizmetlerini ve müşterilere sunulan çözümleri temelden değiştirmeyi hedefliyor. Aktif Bank Müşteri Çözümleri Genel Müdür Yardımcısı Erkut Baloğlu, "Farklı iş kollarında çok farklı ihtiyaçları olan milyonlarca müşterimizi daha iyi anlamak ve değişen beklentilere yanıt vermek için yapay zekâ teknolojilerini, yeni iş modellerini ve süreç dijitalleştirmeyi kullanıyoruz" diyor...

25'inci kuruluş yıldönümünü kutlayan Aktif Bank, büyüme planlarını yeni teknolojiler, dijitalleşme ve iştirak ekosistemi üzerine kurguluyor. Bankacılık ve finans sektörünün hemen her alanında faaliyet gösteren iştirakleri, yeni iş birlikleri ve ürünlerle yurt içi ve dışında etkinliklerini artırmaya devam ediyor.

Aktif Bank'ın teknoloji odaklı ekosistemi; etkinlik biletlemeden ödeme sistemlerine, teknoloji tedarikinden API pazaryerine kadar birçok alanda 10'dan fazla fintek barındırıyor. 20 milyon müşteriye ulaşan bu ekosistemin nasıl işlediğini Aktif Bank Müşteri Çözümleri Genel Müdür Yardımcısı Erkut Baloğlu ile konuştuk...

Aktif Bank; N Kolay, Passo, UPT, Aktif Tech, Aktif Ventures, Aktif Portföy gibi çok sayıda iştirake sahip. Haliyle de milyonlarca müşteri, farklı faaliyet alanları, farklı ürün ve çözümlere sahip. Bu geniş ekosistemin günlük işleyişi ve dinamiklerini veriler eşliğinde değerlendirir misiniz?

25 yıl önce bir yatırım bankası olarak kurulan Aktif Bank, çok kapsamlı, devasa bir finansal teknolojiler ekosistemine dönüşmüş durumda. Bugün her biri sektörünün lideri olan fintek iştiraklerimiz ve iş or-

taklarımızla çok ve çeşitli müşteri gruplarına hizmet sunuyoruz. Öyle ki dijital bankamız N Kolay 5.5 milyon, eğlence ve biletleme uygulamamız Passo da 18.5 milyon indirme adedine ulaştı. 2024 yılında kullanıcı sayısını 1 yılda yaklaşık 2 katına çıkaran uluslararası para transferi uygulamamız UPTION üzerinden 176 ülkeye para transferi yapılabiliyor.

Tüm bu müşterilerin günlük operasyonları, telefon ve sosyal medya iletişimlerini yapıyoruz. Mobil uygulamalarda, pürüzsüz dijital deneyim sunmaya çok özen gösteriyoruz. Müşterimizin bizi aramasına ya da yazmasına gerek kalmayacak şekilde müşteri çözümlerini ön plana koyan tasarımları hayata geçiriyoruz. 20 milyon müşteriden yılda 5 milyon çağrı alıyoruz. Bu sayıyı daha da düşürmek ve müşterimizin bizi hiç aramasına gerek kalmayacağı dijital deneyime ulaşmak amacıyla süreç dijitalleştirme çalışmalarına devam ediyoruz. Ayrıca bizi arayan müşterilere en iyi hizmeti vermek için ekosistemimizdeki farklı girişimlerle iş birliği yapıyor ve yeni iş modelleri deniyoruz.

Aktif Bank'ın yatırım hizmetleri ve kurumsal bankacılık müşterilerine bankacılık hizmetleri için her yıl milyonlarca işlem yapıyoruz. 300'e yakın kuruma tahsilat hizmeti veriyoruz. Yüzlerce ülkeyi bilhassa da Afrika'yı kapsayacak şekilde dış ticarete aracılık ediyoruz. 4 kuruma kart basım ve işletme hizmeti veriyoruz. Portföy yönetim şirketimiz Aktif Portföy de hızla büyüyor. 52 fona operasyon ve saklama hizmeti veriyoruz. Bu hizmetleri hızlı ve hatasız vermek için yapay zekâ teknolojilerinden sıklıkla faydalanıyoruz.

Yaptığımız işlerin çeşitliliğiyle ilgili listeyi uzatmak mümkün. Burada vurgulamak istediğim, çok çeşitli ihtiyaçları olan farklı hayat tarzlarına sahip, toplumun her kesiminden müşterilerimiz olduğudur. Bu müşteriler tüm ekosistemden tutarlı, hızlı ve iyi bir deneyim istiyor. Biz de bu talebi karşılamak, bir yandan verimli işlerken bir yandan da müşterilerimize özel hizmet sunabilmek için yapay zekâ teknolojileri ve süreç dijitalleşme üzerine çalışıyoruz.

"X KUŞAĞININ SADAKATİ DAHA YÜKSEK "

Teknolojinin sonradan hayatına girdiği geniş bir kesim var ülkemizde. Bu kesimin ürünlerinizi kullanma oranı nedir? Z ve Y kuşağına göre kıyasladığımızda bu kesimin talep ve beklentileri nasıl bir değişim gösteriyor?

Türkiye nüfusunun yüzde 30'unun yani 15 milyonunun X kuşağı, yüzde 40'ının 20 milyon kişinin Y kuşağı, geriye kalan 15 milyon kişinin de Z kuşağında olduğu tahmin ediliyor. Bu kuşaklar yetişkin olup bizim müşteri tabanımızı oluşturuyor. Aktif Bank ekosistemimize baktığımızda, müşteri dağılımımızın demografik dağılıma paralel olduğunu görüyoruz. Bir başka deyişle bu kuşakların tamamına ulaşabilmiş ve müşterimiz yapabilmişiz. Bu kuşaklardaki müşterilerimizin ürün kullanımlarını ve aktifliklerini incelediğimizde X kuşağının, bir kez müşterimiz olduğunda daha sadık olduğu ve aktifliğinin devam ettiğini gözlemliyoruz. Y kuşağıyla da aramız iyi. Müşteri başına ürün kullanım adedi en yüksek olan kuşak Y kuşağı.

Y ve Z kuşakları elbette mobil teknolojiyle iç içe büyüdü. Mobil cihazları ve uygulamaları daha hızlı benimseme eğilimindeler. Tasarım ve kullanıcı deneyimine daha fazla önem veriyorlar. Estetik ve işlevsellik arıyorlar. Müşteri deneyimi yaklaşımını beğendiklerinde ürün kullanımları hızla artıyor, tatmin olmadıklarında aynı hızla marka değiştirebiliyorlar. Bu beklentiyi karşılamak için Aktif Bank ekosisteminde mobil bir uygulama ya da ürün geliştirirken, müşteri deneyimi açısından "pürüzsüz süreç tasarımını" en ön planda tutuyoruz.

X kuşağı daha sabırlı, müşteri sadakati daha yüksek ancak veri güvenliği konusunda daha hassas. Bu yüzden gizlilik endişeleri daha fazla öne çıkıyor. Bu kuşağa güven verdiğinizde sizinle uzun yıllar çalışıyorlar.

"OPERASYONEL VERİMLİLİK İÇİN YAPAY ZEKÂ TEK BAŞINA YETERLİ DEĞİL"

Yeni nesil teknolojilerin finans dünyasının hangi alanlarında daha fazla etkili olduğunu düşünüyorsunuz?

Yapay zekâ, büyük veri analiziyle müşteriyi daha doğru anlamamızı, onların hayat tarzını, koşullarını ve ihtiyaçlarını daha iyi analiz etmemizi sağlıyor. Bu özelliklerin yapay zekâyı müşteri iletişiminde ve risk yönetiminde etkili bir araç haline getirdiğini düşünüyorum.

Müşteri iletişimi sırasında; ürün önerirken, şikayeti en doğru biçimde çözerken, bir talebe cevap verirken yapay zekâ modelleriyle müşteriyi daha iyi analiz edebiliyor, doğru iletişim şeklini, kanalını, zamanlaması seçebiliyoruz.

Son yıllarda ses teknolojileri ve ses analitiği çok gelişti. Doğal dil işleme modelleri ile ses teknolojilerinin birleşimi sayesinde müşteriyle direkt konuşabilen, yazışabilen dijital asistan uygulamaları da geliştiriliyor. Bu dijital asistanlar öğrenebilir bir yapıda olacakları için bugünkü chatbot'lardan çok daha tatminkâr bir iletişim dili sunabilecek.

Risk yönetiminde ise yapay zekâ modelleri, finansal dolandırıcılığı önlemek, potansiyel riskleri fark etmek ve anomali tespiti yapmak konularında oldukça etkili. Çalışanlarınızın yaptığı işlemleri, kurdukları iletişimleri arka planda izleyerek hatalı işlemleri, anomalileri tespit edip dakikalar içinde sizi haberdar edebiliyorlar. Dijital kanallarınızdaki aktiviteleri izleyip anomalileri çıkarabiliyorlar. Kalite kontrol ve denetim işlerini de oldukça kolaylaştırıyorlar. Geçmişte rastlantısal olarak

"Başarılarımız ödüllere de yansıyor. Aktif Bank İletişim Merkezi ekibimiz, IMI Conferences tarafından düzenlenen ve iletişim merkezi hizmeti veren tüm sektörlerin katılım sağladığı Türkiye İletişim Merkezi Ödülleri 2024'te, '100'den Fazla Çalışanlı En İyi İletişim Merkezi' kategorisinde birincilik ödülünün sahibi oldu."

kontrol edilen bazı konuların tamamen kontrol edilmesini, izlenmesini sağlıyorlar. Denetim ekiplerine ayrıntılı incelenmesi gereken şüpheli vakaları listeleyebiliyorlar.

Yapay zekâ veriyi yorumlamada ve bu yorum sonucunda karar üretmede yetenekli. Öğrenebilen modeller olması değişen şartlara adaptasyonunu kolaylaştırıyor. Ama operasyonel verimliliği sağlamak için tek başına yeterli değil. Verimli bir operasyon yapısına ulaşmak için yapay zekânın ürettiği kararın uygulanması için farklı teknolojilerle entegrasyonu gerekiyor. Yapay zekâyı ya sisteminizin içine entegre etmeniz ve sistemde otomatik iş yapmanız, ya yapay zekânın RPA robotlara talimat vermesini ve robotun işi yapmasını sağlamanız ya da yapay zekâyı bir insana asistan olarak kurgulamanız gerekiyor.

"SÜREÇ DİJİTALLEŞME" VE "İŞTİRAK EKOSİSTEMİNDE SİNERJİ"

Bu teknolojileri Aktif Bank'ta nasıl kullanıyorsunuz? Kendi deneyimlerinizden yola çıkarak iş süreçlerinizi nasıl dönüştürdüğünü paylaşır mısınız?

Bu yıl N Kolay müşteri sayısının, mobil bankacılık kredi bakiyesinin ve kurumsal bankacılık hacimlerinin önemli ölçüde büyümesi hedefleniyor. Bu büyümenin verimli ve müşteri memnuniyetini gözeterek gerçekleşmesi için oyun planımızı "süreç dijitalleşme" ve "iştirak ekosisteminde sinerji" üzerine kurguluyoruz. Kendimizi sürekli geliştirecek bir düzen kurduk. Müşteri deneyimi uzmanları, süreç ekipleri ve ürün sahipleri dijitalleşme ve sinerji anlamında yararlı olacak odak alanlarını belirliyor. Bu alanlarda yapay zekâ uygulamaları geliştirmek için yerinde Ar-Ge merkezimizi kullanıyoruz. Geliştirdiğimiz teknolojileri patentleri, fikri hakları aldıktan sonra önce banka içinde kullanıyoruz. Akabinde ise Aktif Tech üzerinden bir yazılım olarak satmayı veya Aktif Ventures bünyesindeki API pazaryerimiz Apillion üzerinden kullanıma açarak ticarileştirmeyi hedefliyoruz.

Geliştirilen yapay zekâyı sistemlerin içine entegre etmek mümkün ama en kısa sürede, en az maliyetle ve esnek bir şekilde işlemesi için RPA ile birlikte çalışması ve insanların kullandığı ekranları kullanması en iyi çözüm oluyor. Hiperotomasyon stratejisi olarak da bilinen bu yöntemde RPA iş süreçlerini otomatikleştirirken, yapay zekâyı bu robotlara entegre ederek zeki ve dinamik bir yapı elde ediyoruz. Bu süreçlerde RPA robotları işlemi yaparken, yapay zekâ uygulamaları karar veriyor. Bu da iş akışlarının hızlı, akılcı ve öğrenebilir hale gelmesini sağlıyor. Bir başka deyişle yapay zekâ modellerini adeta RPA robotlarımızın beyni olarak kullanıyoruz.

Mevcutta 300'den fazla süreçte RPA ve yapay zekâ modelleri çalışarak aylık 1.5 milyondan fazla iş yapıyor. 2025 yılında bu sayının iki katına çıkacağını öngörüyoruz.

Müşteri taleplerini ve şikayetlerini yorumlayıp, cevap önerisi üreten bir yapay zekâ modeli kullanıyoruz. Müşterinin yazdıklarını yorumlayıp cevap önerisi oluşturduktan sonra uzman çalışanımızın kontrolüne sunuyor. Çalışanımızın onayı ve düzeltmeleriyle de müşterimize cevap gidiyor. Bu işleyişte hem yapay zekâ eğitimine devam ediyor hem de sürecimiz hızlanıyor.

Yapay zekânın asistanlıktan sonra bir üst versiyonu gelecek mi?

Bu konuda çalışmalarımız var. İletişim merkezinde müşterimizle konuşabilecek kapasitede bir "dijital müşteri temsilcisi" geliştirmek üzerine çalışıyoruz. Şu an ilk versiyonu iç kullanıma açıldı. Henüz müşteri temsilcilerine asistanlık ediyor, onların sorularını cevaplıyor. Bu süreç boyunca yapay zekâ eğitilmiş oluyor. Yapay zekânın eğitimleri tamamlandığında belli iletişimleri tek başına yapmasına izin vermeyi hedefliyoruz. Bu gerçekleştiğinde müşterilerimizi anlayacak ve hiç sıra beklemeden anlık cevaplar verebilecek ve her müşterimize kendisine özel hizmet sunabilecek bir ortam sağlamış olacağız.

"YAPAY ZEKÂ, TÜRKÇEYİ YORUMLAMAKTA ZORLUK YAŞIYOR"

Yapay zekâ modellerini uygularken karşılaştığınız en büyük zorluklar neler?

En büyük zorluk, yapay zekânın doğru ve tutarlı bir biçimde eğitilmesi. Yapay zekâ modelleri bir çocuk

gibi; ne kadar iyi eğitirseniz o kadar iyi sonuç alıyorsunuz. Yanlış bilgi ve eğitimle hatalı kararlar alan bir yapay zekâ modeli yaratmanız olası. Eğitimin başarısı da kullanılan verilerin kalitesine bağlı. Düşük kaliteli veya eksik veriler, yanlış sonuçlar doğurabilir. Ülkemiz dinamik. Gerek ekonomide gerek regülasyonda sıklıkla değişiklikler oluyor. Bunlar da veri setinde değişimlere yol açıyor. Uzun yıllar devam eden tutarlı bir veri seti bulmak gerçekten zor.

Veri setini bulduğunuz durumda da işlemci gücü bir sınır olabiliyor. Finans dünyasında müşteri datası buluta çıkamıyor. Ya da çok sınırlı olarak ve maskeleyerek çıkabiliyor. Bu da yapay zekâ modelinin eğitimi için gerekli işlemci gücünü lokal sağlamak anlamına geliyor, yatırım gerektiriyor.

Yapay zekânın Türkçeyi yorumlaması da bir başka zorluk. Türkçeyi okuyup anlayabilen doğal dil işleme (NLP) yapıları var. Ama Türkçemizde kinaye, ima, bilip de bilmezlikten gelme gibi konuşma ve yazım yöntemleri var. Tahmin edersiniz müşteri şikayetlerinde sıklıkla karşımıza çıkabiliyor. Bu yapıları bir yapay zekânın anlayıp yorumlaması güç.

Bir diğer zorluk da insan adaptasyonu. Çalışanlarımızın yapay zekâ asistanlarla birlikte çalışmaya başlaması iyi bir oryantasyon gerektiriyor. İlk etapta yapay zekânın yaptığı kontrollere veya verdiği önerileri görmezden gelebiliyor ya da savunmaya geçebiliyorlar. Bu aşamada hem çalışana güven vermek hem de yapay zekâya verdikleri cevapları modelin eğitiminde kullanmak önemli.

"YAPAY ZEKÂ İNSANIN YERİNİ ALAMAYACAK AMA EN YAKIN DOSTUMUZ OLACAK"

Peki gelecekte yapay zekâ bankacılık hizmetlerinde insanın yerini alabilir mi? Erkut Baloğlu, bu sorumuzu da şöyle yanıtlıyor:

"Yatırım bankacılığında güven, ilişkiler ve kişisel temas önemlidir. Yapay zekâ, işlemleri hızlandırabilir, çalışanlarımızın müşterilerimizi daha iyi anlayabilmesi için analizler yapabilir. Müşterilerimizi daha iyi tanıyarak daha uygun hizmet için yardımcı olabilir. Ama empati kurma, güven oluşturma gibi işin duygusal taraflarında insanın yerini alamaz. Yapay zekânın hayal gücü yok. İnsanların endişelerini, gelecek kaygılarını anlaması çok zor. Beden dilini ve mimikleri anlamıyor. Sadece verileri analiz ederek kalıpları tanıyor. İnsanların yaratıcı süreçlerde yararlandığı gerçek hayal gücü ve duygusal derinlikten yoksun. Bu sebeple empati kurması, güven vermesi oldukça zor.

Önümüzdeki yıllarda müşteri özelinde adeta bir terzi gibi çözümler üretmede yapay zekânın analiz yeteneğinin insana yardım edeceğine inanıyorum. Beraber çalışacaklar, birbirlerine adapte olacaklar. Bu müşteri memnuniyetini artırmak için önemli bir adım olacaktır. Bu müşteri bazlı özelleştirme, müşterilerin ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verilmesini sağlarken, aynı zamanda hizmet verimliliğini de artıracak. Finans kuruluşlarının segmentasyon kriterlerini de tamamen değiştireceğini öngörüyorum. Müşterinin varlıklarına bakarak yapılan segmentasyonun gelecekte yerini persona bazlı, hayat tarzını yansıtan ve yapay zekâ ile bu hayat tarzına uygun hizmet ve iletişimin sağlanabildiği segmentasyonlara bırakacağına inanıyorum."

Seyyar EFT POS dönüşümü için VUK 507 işletici kuruluşlarından düşük maliyetli bir çözüm önerisi

ABDULLAH ÇETİN

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), seyyar EFT POS cihazlarının yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla uyumlu hale getirilmesine yönelik bir tebliğ yayınlayarak sektörde önemli bir dönüşüm başlattı. Söz konusu tebliğ kapsamında, mevcut POS cihazlarının ya yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (ÖKC) ile değiştirilmesi ya da VUK 507 yönetmeliğiyle uyumlu hale getirilmesi gerekiyor.

Hatırlanacağı gibi geçen sayımızda, TÖFSAD (Tüm Ödeme Kaydedici Cihaz ve Finansal Teknoloji Sağlayıcıları Derneği) Başkanı Halil Dikici ile yeni nesil ÖKC üreticilerinin tebliğle ilgili görüş ve önerilerini içeren bir röportaj yapmıştık.

Bu sayımızda da konunun taraflarından, VUK (Vergi Usul Kanunu) 507 Genel Tebliği ve GMÖEBYS (Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi) kapsamında GİB'den izin almış işletici kuruluşlara kulak verdik.

Ödeal CEO'su Fevzi Güngör ve Protel lisansıyla hizmet veren Payneos'un Genel Müdürü Murat Sıcakkanlı, GİB'in kararını ve piyasadan toplatılması istenen cihazların değişim dönüşümü konusundaki görüş ve önerilerini paylaştı.

GİB izinli işletici kuruluşlarının ortak görüş, öneri ve talepleri şöyle özetlenebilir...

VUK 507'nin avantajları

Ödeme anında fatura üretilmesini sağlayan VUK 507 uyumlu POS cihazları, söz konusu dönüşüm sürecinde yenilikçi ve sürdürülebilir bir çözüm olarak öne çıkıyor.

VUK 507'nin en dikkat çekici avantajlarından biri, mevcut seyyar POS cihazlarının değiştirilmesine gerek kalmadan yazılım güncellemeleriyle bu cihazların yeni nesil ödeme sistemlerine uyumlu hale getirilmesi. ÖKC çözümleriyle cihazların tamamen yenilenmesi gerektiği göz önünde bulundurulduğunda, VUK 507'li POS'lar işletmeler ve finans kuruluşlarına daha ekonomik ve çevreci bir alternatif sunuyor. GİB'in dönüşüm tebliğiyle öngörülen bu süreçte, VUK 507 uyumlu POS'larla hızlı bir geçiş sağlayarak hem cihaz değişim maliyetlerini düşürmeye hem de işletmelerin, bankaların ve ödeme kuruluşlarının mevcut yatırımlarını korumasına olanak tanıyor.

Ekonomik ve çevresel faydalar

VUK 507'li POS'ların bir diğer önemli avantajı da mevcut EFT POS cihazlarının yazılım güncellemeleriyle dönüştürülebilmesi sayesinde çevreye duyarlı bir çözüm sunması.

ÖKC'lerin gerektirdiği gibi cihaz değişimine ihtiyaç duyulmadığı için bu sistem daha az atık üretiyor ve cihazların toplanması, imhası gibi lojistik süreçlerin önüne geçiyor. Bu sadece banka ve işletmelerin maliyetlerini azaltmakla kalmıyor, aynı zamanda sürdürülebilir bir yaklaşım sergileyerek çevre dostu bir alternatif sunuyor. Özellikle ÖKC'lerde yer alan ve AB'de yasak olan kurşun gibi çevresel kirliliklere neden olabilecek etmenler dikkate alındığında, VUK 507'li çözümlerin çevresel etkileri asgari düzeyde tutma potansiyeli büyük önem taşıyor.

İşletmeler için kolay ve hızlı dönüşüm

GİB'in tebliği doğrultusunda, işletmelerin bankalar ve ödeme kuruluşları aracılığıyla POS cihazlarını

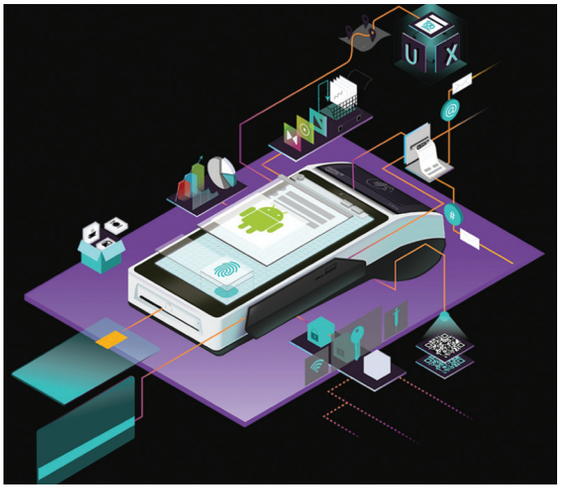
yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla değiştirmesi veya uyumlu hale getirmesi zorunlu kılındı. Bu süreçte VUK 507'li POS'ların sunduğu çözümler, işletmelerin cihazlarını değiştirmeden yazılım güncellemeleriyle uyumlu hale getirmelerini sağlayarak önemli bir avantaj sağlıyor.
Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için bu hızlı ve düşük maliyetli uyum süreci, operasyonel kesintilere yol açmadan kolayca tamamlanabiliyor. GİB'in dönüşüm tebliğinde de belirtilen bu zorunluluk, VUK 507 gibi çözümlerle yeni nesil ÖKC alternatifi olarak işletmelere büyük kolaylık sağlıyor.

VUK 507 ve dijitalleşme

VUK 507 sadece mevcut cihazların dönüşümünü sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda işletmelere dijitalleşmenin hız kazandığı dünyada farklı ödeme yöntemlerine uyum sağlama imkanı da tanıyor. E-fatura, e-belge ve QR kodla ödeme gibi yenilikçi ödeme çözümleriyle entegre olan VUK 507 uyumlu POS cihazları, işletmelerin müşterilerine daha fazla seçenek sunmasına olanak tanırken kendi finansal yönetim süreçlerini kolaylaştırıyor. Bu, rekabet avantajı yaratırken aynı zamanda sektörde dijitalleşmenin artmasına da katkı sağlıyor.

En yenilikçi ve sürdürülebilir alternatif

ÖKC POS'lar sektörde yaygın olarak kullanılsa da VUK 507 uyumlu POS'lar daha yenilikçi ve esnek bir çözüm olarak öne çıkıyor. Özellikle mevcut cihazların dönüştürülmesi konusundaki esnekliği, maliyet avantajı ve çevresel etkileri azaltma potansiyeliyle VUK 507, sektördeki diğer çözümlerden oldukça farklılaşıyor. GİB'in getirdiği tebliğe uygun bir çözüm olarak, işletmelerin sadece bugünkü ihtiyaçlarını değil, gelecekte karşılaşacakları gereksinimleri de karşılayabilecek nitelikte bir sistem sunuyor.
Sonuç olarak, VUK 507 uyumlu POS'lar ile seyyar EFT POS cihazlarının dönüşümü, sadece bir regülasyonun gerekliliklerini yerine getirmekle kalmıyor, aynı zamanda geleceğe yönelik yenilikçi bir teknolojiye geçişi temsil ediyor. İşletmeler, bu çözümle maliyetlerini düşürürken çevre dostu bir adım atıyor ve geleceğin ödeme sistemlerine uyum sağlama fırsatı yakalıyor.



GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI

GMÖEBYS NEDİR, İŞLETİCİ KURULUŞLAR NE İŞ YAPAR?

GMÖEBYS (Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi), finans kuruluşları ya da ÖKC üreticileriyle birlikte özel entegratör kuruluşlar tarafından 507 sıra no'lu VUK Genel Tebliği'nde belirtilen usul ve esaslara uygun gerçekleştirilen satış, ödeme/tahsilat işlemleri ile bu işlemlere ilişkin mali belgelerin elektronik belge olarak oluşturulması, iletilmesi, muhafaza ve ibraz edilmesi süreçlerine ilişkin olarak Hazine ve Maliye Bakanlığı (GİB) tarafından izin verilen sistemi tarif ediyor. Sisteminin amacı şöyle özetleniyor:
"Vergi doğuran mal ve hizmet satış işlemleri ile bunlara bağlı olarak yapılan ödemeleri/tahsilatları vergi kayıp ve kaçağına yol açmayacak şekilde, donanım bağımsız güvenli mobil uygulamalar aracılığıyla gerçekleştirmek ve sonuçlarını işlemin mahiyetine uygun düzenlenecek mali nitelikli e-belgeler yoluyla kayıt altına almak."

KAPSAMA GİREN MÜKELLEF GRUPLARI

GİB tarağından faaliyet izni verilen işletici kuruluşların yönettiği GMÖEBYS'den şu mükellef grupları isteğe bağlı olarak yararlanabiliyor:

- Ticari kazancı basit usulde tespit edilen mükellefler
- İşletme hesabı esasına göre defter tutan mükellefler
- Bilanço esasına göre defter tutan mükellefler
- Serbest meslek kazancı elde eden mükellefler
- Gerçek usulde vergilendirilen zirai kazancı elde eden mükellefler
- Vergiden muaf esnaf

GMÖEBYS uygulamasından yararlanmak isteyen mükelleflerin, GİB tarafından işletici kuruluş olarak yetkilendirilmiş şirketlerle üyelik anlaşmaları yapmaları ve İnteraktif Vergi Dairesi üzerinden 507 sıra no'lu VUK Genel Tebliği kapsamında e-belge uygulamalarına dahil olacaklarını beyan ederek hizmet alacakları işletici kuruluşu seçmeleri gerekiyor.

GİB'DEN İŞLETİCİ KURULUŞ İZNİ ALAN KURUMLAR

- Akbank
- Hugin
- Mikrosaray
- Ödeal
- Pavo
- Paygo
- Protel Bilgisayar
- Token Finansal Teknolojiler
- Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri (Paycell)
- Türkiye İş Bankası
- Wordline Ödeme Sistem Çözümleri
- Yapı ve Kredi Bankası

Seyyar EFT POS dönüşümünde devrim!

Ödeal VUK 507: En kolay ve düşük maliyetli çözüm

Seyyar EFT POS'ların değiştirilmesi konusu gündemde oldukça yoğun yer alıyor. Bu dönüşümü nasıl değerlendiriyorsunuz? Ödeal'ın işletici kuruluş ve entegratör kimliğiyle bu dönüşümde sağladığı avantajlar neler?

Fevzi Güngör: Şu anda sektörde en çok gündemde olan konulardan biri, 15 Kasım 2024 tarihine kadar mevcutta EFT POS kullanan ÖKC mükelleflerinin yeni nesil ödeme kaydedici cihazlara geçmesi ya da mevcut cihazlarını VUK 507 ile uyumlu hale getirmesini konusu. Bu dönüşümle birlikte piyasada değişmesi gereken yaklaşık 500 bin adet POS cihaz olduğu tahmin ediliyor. Dolayısıyla oldukça maliyetli ve zor bir süreç söz konusu. EFT POS cihazlarının atıl hale gelmesi, hem işletmelere hem de bankalara ekstra maliyet getiriyor. Bu nedenle, işletmelerin ve bankaların bu süreci hızlı ve maliyet etkin bir şekilde yönetmesi kritik. Ödeal olarak, cihaz değiştirmeye gerek kalmadan sahadaki mevcut 500 binin üzerindeki EFT POS cihazını yazılım güncellemeleriyle aynı gün VUK 507'ye uyumlu hale getirebiliyoruz. Bu sayede bankaları sahada cihaz değişimi yapma ve yeni cihazlar kurma gibi ağır operasyonel yüklerinden kurtararak zamandan ve bütçeden tasarruf etmelerini sağlıyoruz. İşletici kuruluş lisansımız ve entegratör kimliğimizle halihazırda sektörde hizmet veriyoruz. Örneğin, Garanti BBVA ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğiyle üye işyerlerinin ödeme ve finansal süreçlerini yeni nesil E-Fatura POS çözümü sayesinde daha pratik ve maliyet açısından avantajlı hale getiriyoruz. Bu bağlamda ödeme hizmeti haricinde VUK 507 uyumlu çözümlerimizi akıllı servislerle Linux ve Android platformlar için farklı iş birliği modellerimizde değerlendiriyoruz.

Fevzi Güngör
Ödeal CEO'su

Geçen yıl E-Fatura POS çözümünüzle PSM Awards'ta ödül almıştınız, Ödeal'ın şu anki sürecini ve pazardaki genel durumu nasıl değerlendiriyorsunuz, Ödeal olarak sunduğunuz çözümler neler?

Fevzi Güngör: PSM Awards'ta ödül almak bizim için büyük bir mutluluk kaynağıydı. Ödeal olarak pazardaki güçlü konumumuzu korurken, sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Müşterilerimize yenilikçi ve avantajlı çözümler sunarak onların rekabet gücünü artırmak ve operasyonlarını daha verimli hale getirmek için çalışmaya devam ediyoruz. Cepte POS, Taksitli POS ve e-Fatura POS çözümlerimizle hem KOBİ'lere hem de bankalara ve ödeme kuruluşlarına yönelik geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Sektördeki en büyük kolaylıklardan biri olan Ödeal Kart ve 0 (sıfır) komisyonlu POS gibi inovatif ürünlerimizle işletmelere maliyet avantajı sağlıyoruz. E-fatura POS ile işletmeler satışlarını doğrudan e-fatura ile belgeleyebiliyor, böylece yasal yükümlülüklerini kolaylıkla yerine getirmiş oluyorlar. Mali müşavirler için sunduğumuz Ödeal POS Aktarım Servisi (PAS) üzerinden mükelleflerinin e-faturalarını otomatik olarak paylaşmalarını sağlayarak, iş süreçlerini daha kolay ve hızlı bir şekilde yönetmelerini sağlıyoruz.

ödeal

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

"Bankaların VUK 507 çözüm ihtiyaçlarını uçtan uca sağlıyoruz"

Yeni nesil ÖKC özelliği taşımayan EFT POS cihazlarının piyasadan toplatılması kararı nasıl yorumluyorsunuz? Karar öngörülen sürede uygulamaya geçirilebilir mi?

Söz konusu cihazların toplatılma kararı, VUK 507'nin getirdiği dijitalleşme ve vergi kayıt süreçlerinde şeffaflık hedeflerinin bir parçası. Bu karar, dijital ekonomiye geçişi hızlandırmayı amaçlarken, piyasada halen kullanılmakta olan eski POS cihazlarının teknolojik olarak yetersiz kaldığını ortaya koyuyor. Bu cihazların vergi mevzuatına uyumsuz olması, GİB'in kayıt dışı ekonomiyle mücadele çabalarına aykırı düşüyor. Başta bankalar olmak üzere finans sektörü bu değişimden doğrudan etkilenecektir.

Protel olarak yeni nesil ÖKC özelliği taşımayan EFT POS cihazlarının piyasadan toplatılma kararını dijitalleşme ve vergi şeffaflığı adına önemli bir adım olarak değerlendiriyoruz. Bu karar, vergi usul kanunlarına uyumu artırarak kayıt dışı ekonominin önlenmesine ve daha güvenli, verimli bir ödeme altyapısına geçişin hızlanmasına katkı sağlayacaktır.

Öngörülen sürede kararın uygulamaya geçmesi mümkün görünmüyor. Cihaz temini, yazılım entegrasyonu ve sahada kurulum gibi süreçlerin yoğunluğu nedeniyle bu sürenin uzayabileceği öngörülebilir. Bankalar ve POS cihaz üreticileri, bu sürecin yönetimini dikkatle planlamak zorunda.

Murat Sıcakkanlı
Payneos
Genel Müdürü

Bankalar ve finans sektörü, bu değişimin merkezinde yer alarak cihazlarını hızla güncellemeye başlayacaktır. Payneos olarak Protel'in işletici kuruluş lisansıyla VUK 507 kapsamında hizmet sağlıyoruz. VUK 507'ye uyumlu entegre çözümlerimiz sayesinde bankalara ve iş ortaklarımıza bu geçiş sürecinde gerekli desteği sunuyoruz.

Söz konusu cihazların yeniden ekonomiye kazandırılması için Protel gibi işletici kuruluşlara düşen görevler neler?

Bu konuda potansiyel bir fırsat oluştuğunu düşünüyoruz. Bu cihazlar, gerekli yazılım güncellemeleriyle uyumlu hale getirilip e-fatura mükellefi olan işletmelere tahsis edilerek yeniden kullanılabilir hale getirilebilir. Bu süreçte bankalar ve teknoloji sağlayıcılar olarak bizim görevimiz, bu cihazların dönüşümünü sağlamak ve iş ortaklarımıza en verimli çözümleri sunmak.

PROTEL 35
Yarına İlham Veren 35 Yıl
Payneos

Protel, hem lisanslı cihazlarında hem de Türkiye'deki birçok bankaya sunduğu altyapı desteğiyle VUK 507'ye uyumlu çözümler sunmaya hazır. Bankalarla iş birliklerimiz sayesinde mevcut cihazların yazılım güncellemelerini hızlı bir şekilde sağlayarak cihazların yeniden ekonomiye kazandırılmasını mümkün kılabiliriz. Bu süreci yönetirken Protel, teknolojik altyapı ve operasyonel desteği birleştirerek iş ortaklarının yükünü hafifletmeye hazır.

Türkiye'deki yeni nesil ÖKC'ler mobil teknolojilerle gelen değişim ve ihtiyaçları yeterince karşılayabilir mi?

Yeni nesil ÖKC'ler, VUK 507 ile uyumlu olarak sürekli gelişim gösteriyor. Mobil ödeme uygulamaları ve dijital cüzdan gibi teknolojilerin hızla yaygınlaşmasıyla birlikte, bu cihazların teknolojik gelişmelere uyum sağlaması önemli bir ihtiyaç haline geldi. Mobil ödeme sistemlerine geçiş sürecinde, altyapının esnekliği ve güvenliği büyük önem taşıyor.

Bu noktada teknoloji sağlayıcıları, bankalar ve kamu kurumlarının iş birliğiyle, cihazların daha fazla dijital ödeme sistemine entegre olması sağlanabilir. Ödeme sistemlerinin bulut tabanlı çözümlerle desteklenmesi, daha geniş bir dijital ekosistemle entegrasyon ve cihazların güncellenmesi gibi adımlar, Türkiye'deki ödeme altyapısının geleceğe uyum sağlamasını hızlandıracaktır.

Protel, sunduğu yenilikçi çözümlerle bu dönüşüm sürecine katkı sağlamayı hedefliyor. Bununla birlikte, sektördeki tüm paydaşların daha geniş çaplı iş birlikleri kurması, gelişen teknolojiye ayak uydurma sürecini hızlandıracaktır.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

Tamamlayıcı Sağlık ve Kasko poliçenizi

turkiyesigorta.com.tr

veya

mobil uygulamamızdan

kolaylıkla satın alabilirsiniz.

TAMAMLAYICI SAĞLIK

KASKO

"Surda delikler açmaktan vazgeçelim artık!"

Onur Alver, Türkiye'de ödeme sistemlerinin, kartlı ödemelerin doğuşuna tanıklık etmiş, sektörün en deneyimli isimlerinden biri. Onun kurduğu Verisoft da 40 yıllık geçmişiyle sektörün en köklü şirketleri arasında yer alıyor.
Yeni nesil ÖKC, EFT POS dönüşümü, VUK 507 deyince sektörün duayenlerinden Onur Alver'e de söz vermemek olmazdı. İşte Alver'in görüş, değerlendirme ve çözüm önerileri...

Onur Alver
Verisoft CEO'su

Yeni nesil ÖKC özelliği taşımayan EFT POS cihazlarının piyasadan toplatılma kararını nasıl yorumlarsınız? Başta bankalar olmak üzere ilgili kesimleri nasıl etkileyebilir? Öngörülen sürede karar uygulamaya geçirilebilir mi?

2013 yılında gelen yeni nesil ÖKC ile beraber gelen etkin takip sayesinde yasal olarak kullanılması mümkün olmayan basit POS cihazları büyük ölçüde engellenmiş ve sürekli online bağlantılı ve mali onaylı fiş kesen cihazlar yaygınlaştırılmıştı. Bu sayede vergi kayıp ve kaçağı ortadan kaldırılmaya başlamıştı. Eskiden nakit veya kart çekip bunun yanında fiş veya fatura kesmeyen işletmeler disiplin altına girmişti.
Ancak art arda gelen seçimler, referandumlar, darbe girişimi gibi nedenlerle öncelikler değişince bu konunun takibi bırakıldı. Önce ikinci faz olan büyük mağazalarda kullanılan yazarkasalara bir esneklik getirilerek basit POS ve PIN PAD cihazlarına yol verildi. Daha sonra bu delikten ilerlenerek tekrar piyasada çok sayıda basit POS kullanımının tekrar yaygınlaştığı görüldü ve bugün geldiğimiz noktaya gelindi.
Sorun ayrıca sadece bundan da ibaret değil. Yeni nesil ÖKC kullanan birçok işletmenin yüzde 0 KDV, yüzde 1 KDV gibi oranlı fişler kestiğini ve bunları yapan işletmelerin yapılan ihbarlara rağmen bu faaliyetlerini hiç çekinmeden devam ettirdiklerini gözlemliyoruz.
Bildiğiniz gibi perakende işletmelerdeki yeni nesil ÖKC kullanımı zorunluluğu gibi B2B çalışan şirketlerimize de e-fatura zorunluluğu getirilmiştir. Büyük işletmeler kendi bünyelerinde, KOBİ'ler de e-fatura entegratör firmaları üzerinden tüm faturalarını e-fatura olarak kesiyorlar ve anında online olarak bu faturaların iz kayıtları GİB sunucularına iletiliyor.
2019 yılında yayınlanan VUK 507 tebliği ve onu izleyen VUK 509 ile ödeme kaydedici cihazlara çok büyük esneklik ve etkinlik sağlayacak bir altyapı sunulmuştu. Böylece, 2013 yılında yeni nesil ÖKC ile hedeflenen ancak hiçbir zaman gerçekleşmeyen yapılan tüm işlemlerin gerçek zamanlı olarak çevrim içi iletimi e-fatura entegratör firmalara yönlendirilerek hayata geçirilmişti. Güvenli Mali Uygulama (GMU) ve Merkezi Yönetim Sistemi (MYS) ile modern bulut tabanlı bir yazarkasa sistemi olan VUK 507/508 açık Android işletim sistemli POS cihazlarında çalışabiliyor. Ayrıca cihazlar üzerinde yeni nesil ÖKC cihazları gibi bir miskal bellek olması gereğini, zahmetli ve maliyetli TÜBİTAK sertifikasyonları yerine KPMG veya EY tarafından denetlenen son derece modern bir sistem kurulmuş oldu. Açık işletim sistemi sayesinde işlevsel üçüncü parti uygulamalar geliştirmemizi

sağlayan; QR ödeme, biyometrik ödeme ve yeni dijital ödeme yöntemlerine açık mükemmel bir altyapı oluşturuldu.
Bugün ülkemizde e-Devlet uygulamasının, TCMB IBAN esaslı açık bankacılık ve hızlı ödemelerinden, pasaport için başvurduğumuz andan itibaren daha Nüfus Vatandaşlık İşleri Dairesi'nden çıkmadan telefonumuza "pasaportunuz basılmış ve PTT Kargo'ya verilmiştir" mesajını alıp 2-3 gün sonra pasaportumuzu elimize alabiliyorsak, etkin ve adil bir vergilendirme altyapısının tesis edilerek, işletilmesi için bireyler, şirketler ve devlet olarak bu kararların arkasında durmalıyız ve her noktaya yaygınlaştırılmasını desteklemeliyiz.
Bu karar maalesef çok gecikmiş de olsa doğrudur. Elbette sulandırmak ve geciktirmek isteyenler olacaktır. Hedeflere ulaşmak için bir miktar ilave süre gerekebilir ama etkin takip ve teşviklerle 6 ay ila 1 yıl içerisinde tüm basit POS cihazları ortadan kaldırılabilir. Diğer taraftan, zaten birçok cihazın PCI kuralları gereği sertifikasyon süreleri de doldu.

"ÇOĞU EKONOMİK ÖMRÜNÜ TAMAMLAMIŞ DURUMDA"

Söz konusu cihazların yeniden ekonomiye kazandırılması için VUK 507 dönüşümü söz konusu olabilir mi?

Söz konusu cihazların çoğu çoktan ekonomik ömrünü tamamlamış durumda. Dolayısıyla VUK 507 kapsamında kullanılabilecek cihazlar değil. Olsa bile bu kadar farklı cihazın tekrar VUK 507 GMU yazılımlarının geliştirilerek KPMG ve/veya EY sertifikasyonlarından geçirilmesi külfetine kimsenin katlanabileceğini düşünmüyoruz. Zaten bu tür cihazlar bu yazılımları geliştirmeye de uygun değil.
Nasıl kaset, plak yerini CD ve DVD'ye bırakmış ve bugün YouTube ve Spotify varken artık hiç kimse CD veya DVD kullanmıyorsa tek amacı kayıt dışı ekonomiyi devam ettirmek için basit POS cihazlarında ısrar etmemeliyiz. Yine nasıl ki noterler sürekli formları onaylayamadığı için gelir kaybediyor diye e-faturadan geri dönmeyi düşünmüyorsak, QR kodu göstererek uçağa biniş kartı almadan binebiliyorsak, büyük emekler harcanarak geliştirilen yazılım ve sistemleri geciktirmek veya boşa çıkartmaya gayret etmekten vazgeçmeliyiz.

Başta Uzakdoğu olmak üzere birçok ülkede artık mobil uygulamalar, fiziki cihazların yerini alıyor. Türkiye'deki yeni nesil ÖKC cihazlarının değişim-dönüşüm talebini yeterince karşılayabildiğini düşünüyor musunuz?

Mobil uygulamaların çalışabilmesi için Android veya iOS esaslı telefon veya tablet gerekiyor. Donanımı olmadan çalışan bir dijital uygulama söz konusu olamaz. Dolayısıyla eğer bu gibi özelliklerden en kısa sürede faydalanmak istiyorsak, piyasaya dağıtılmış bu kapalı sistem eski nesil POS cihazları yerine hızla

Android/iOS esaslı açık sistem, büyük, dokunmatik ekranlı, kameralı, video ve biyometrik yetenekleri olan VUK 507/509 altyapısına geçmemiz gerekir. Uzakdoğu'da bahsedilen WeChat, Alipay, QR, ultrasonik, yüz tanıma veya parmak/avuç içi ödemeler, App 2 App uygulamalar hep VUK 507/509 için sunulan Android/iOS cihazlar üzerinde çalışıyor.
Daha önce yeni nesil ÖKC ikinci faz için NCR, Diebold Nixdorf, Toshiba gibi büyük perakendeci ve mağazalarının ERP entegrasyonları yazarkasalarının geçişi sırasında son dakikada yapılan sulandırma sonucu bu firmaların aylarca uğraşarak geliştirdiği TUBİTAK onaylı cihazları için yaptıkları yatırımlar çöpe atıldı ve surda açılan bu gedikten giderek yeni nesil ÖKC POS cihazları yerine tekrar basit POS cihazları kullanımı yaygınlaşarak hedeften şaşıldı.
Bugün de VUK 507/509 ile e-fatura entegratörleri üzerinden e-fatura ve e-arşiv fatura veren Android POS cihazlarına yapılan Güvenli Mali Uygulama ve Merkezi Yönetim Sistemi yatırımları benzer şekilde ziyan edilmemelidir.
Ödeme sistemleri dünyasında PCI acımasız şekilde sürekli çıtayı yükseltiyor ve 5 yılda bir tüm HSM ve POS cihazlarını bir üst seviyeye çıkarıyor. Kovid-19 salgını süreci sırasında uzatma verilen PCI Key Block dışında sürekli çıta yükseltiliyor.
Bunun ötesinde tüm ödeme dünyasını kökten değiştirecek ISO-20022 standardı geliyor ve bu yeni standarda en uygun cihazlar da VUK 507/509 için kullanılan Android ve 4G/5G hızlı internet altyapısı olacaktır. Benzer şekilde hızla yapay zekâ uygulamaları hayata geçiyor ve bunları eski nesil ödeme cihazlarıyla yapmamız mümkün değil.
Özetle, hepimizin çok acı şekilde etkilerini yaşadığımız enflasyondan kurtulmak için devletimizin vergi gelirlerini adaletli ve her alana yaygınlaştırarak tahsil etmesi gerekiyor. Bu bağlamda artık taksiciler başta olmak üzere hiçbir götürü vergilendirme türü olmadan tüm işlemler doktordan dişçiye, eczaneden bakkala, pazardan emlakçıya artık her noktada kartlı veya uygulamalar arası IBAN ile muhakkak kaydi olarak yapılmalı ve kart kullanımı yaygınlaştırılarak nakit kullanımı tamamen ortadan kaldırılmalıdır.

Formica AI'dan gerçek zamanlı dolandırıcılık tespiti ve önlenmesi için mobil ve web tabanlı davranış analitiği

Formica AI, yapay zekâ destekli, hepsi bir arada risk orkestrasyon platformu ile şirketlere sunduğu yenilikçi çözümlere birini daha ekleyerek bir kez daha sektörde adından söz ettiriyor. Şirketin son geliştirdiği **mobil ve web tabanlı davranış analitiği** çözümü, kurumların dolandırıcılık ile mücadelesinde yeni bir çığır açıyor.
Günümüzde hızla dijitalleşen dünyada dolandırıcılık yöntemleri de sürekli olarak gelişiyor. Formica AI'ın yeni projesi, bu gelişmelere karşı proaktif bir yaklaşım benimseyerek kurumların müşterilerini ve gelirlerini korumalarına yardımcı oluyor. **Device Intelligence** ve **Behavioral Biometrics** teknolojilerini bir araya getiren bu çözüm, kullanıcıların cihaz ve davranışsal verilerini gerçek zamanlı olarak analiz ederek şüpheli etkinlikleri tespit ediyor.

Peki bu çözüm nasıl çalışıyor?

- **Cihaz İstihbaratı (Device Intelligence):** Kullanılan cihazın tipi, işletim sistemi, IP adresi, ağ bilgileri gibi teknik veriler analiz edilerek cihazın güvenilirliği değerlendiriliyor.
- **Davranışsal Biyometri (Behavioral Biometrics):** Kullanıcının dokunma/tuşlama şekli ve hızı, uygulamaya girme sıklığı, cihaz tutuş açıları, sayfa gezinimleri gibi davranışsal verileri analiz edilerek kullanıcı kimliği doğrulanıyor.

Bu iki teknolojinin bir araya getirilmesiyle, dolandırıcılık girişimleri daha erken aşamalarda tespit edilebiliyor ve böylece oluşabilecek maddi kayıpların önüne geçiliyor, şirketin itibarı korunuyor. Formica AI'ın yeni çözümü, özellikle bankacılık, finans, e-ticaret ve oyun gibi sektörlerde faaliyet gösteren şirketler için büyük önem taşıyor.

Formica AI CEO'su Özgür Oktan, konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada "Günümüzde dolandırıcılık yöntemleri giderek karmaşıklaşıyor. Biz, Formica AI olarak bu mücadelede teknolojinin gücünü kullanarak kurumları koruyoruz. Yeni çözümümüz sayesinde kurumlar, hem müşteri deneyimini iyileştirecek hem de mali kayıplarını en aza indirecektir" dedi.

verisoft SEKURA

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR

Verisoft Sekura Fethiye Cd 43 Çayırova sekura@verisoft.com www.sekuracard.com

XSOC ile siber güvenliğin geleceği: İNSAN UZMANLIĞI VE YAPAY ZEKÂNIN GÜCÜ

Kurumlara dijital güvenlik hizmeti veren Secure Future, XSOC ürünüyle yapay zekâ ve insan uzmanlığını bir araya getirerek güvenliği bir üst seviyeye taşıdı. Secure Future CEO'su Cem Kotanoğlu, "XSOC, yapay zekânın otonom karar alma becerisi ile insan uzmanlarının derinlemesine analiz yeteneklerini birleştiriyor. Böylece tehditler hem daha hızlı tespit ediliyor hem de daha etkili şekilde müdahale ediliyor" diyor...

Cem Kotanoğlu
Secure Future CEO'su

Dijital dönüşümün hızla arttığı günümüzde, kurumların dijital varlıklarını korumak artık sadece tercih değil zorunluluk haline gelmiş durumda. Ancak son dönemde yaşanan olaylar da gösteriyor ki pek çok kurum global siber güvenlik çözümlerine güveniyor ve bu durum beklenmedik sonuçlar doğurabiliyor. Global oyuncular da geniş ölçekli çözümler sağlıyor ama lokal gereksinimlere veya yerel mevzuata her zaman yeterince duyarlı olamayabiliyorlar. Bunun sonucunda da kurumlar, dijital dünyada karşılaştıkları tehditlerle yeterince baş edemiyor.

Bu noktada güvenilir ve yerel çözüm ortaklarına yönelmenin önemi giderek artıyor. Global oyuncuların sunduğu çözümler yerel ihtiyaçları tam anlamıyla karşılamadığında veya olası bir kesinti yaşandığında güvenlik açıklarının artması kaçınılmaz oluyor. Bu sebeple kurumlar, hem küresel deneyime sahip hem de yerel dinamiklere hakim siber güvenlik sağlayıcılarıyla çalışarak kendilerini koruma altına alma ihtiyacı hissediyor.

Siber güvenlik sadece mesai saatleri içinde ele alınabilecek bir konu değil. Dijital tehditler 7/24 aktif olarak varlığını sürdürüyor. Bu nedenle kurumların sistemlerini her an izleyen bir gözün, bir güvenlik katmanının olması şart. İşte bu noktada Secure Future tarafından geliştirilen "XSOC" çözümü devreye giriyor.

XSOC: Güvenliğin yeni dönemi

XSOC (Extended Security Operations Center), klasik siber güvenlik anlayışını adeta yeniden tanımlıyor. Geleneksel SOC (Security Operations Center) merkezleri genellikle insan kaynaklarına dayanır; uzmanlar, sistemleri sürekli izleyerek tehditleri analiz eder, riskleri belirler ve gerekli aksiyonları alır. Ancak sadece insan uzmanlarına dayalı bir yapı, hızla değişen tehdit ortamında yetersiz kalabiliyor. Çünkü siber tehditler, her geçen gün daha karmaşık ve daha akıllı hale geliyor.

Peki sistemleri her an izleyen bu uzman göz illa insana mı ait olmalı? Secure Future CEO'su Cem Kotanoğ-

lu, “Bu soruya kesin bir ‘evet’ cevabı veremeyiz. Nitekim biz de bu yüzden insan uzmanlığı ile yapay zekânın gücünü bir araya getirerek güvenliği bir üst seviyeye taşıdık. XSOC, yapay zekânın otonom karar alma becerisi ile insan uzmanlarının derinlemesine analiz yeteneklerini birleştiriyor. Böylece tehditler hem daha hızlı tespit ediliyor hem de daha etkili şekilde müdahale ediliyor” diyor.

XSOC’un temel farklılıkları

XSOC’un en belirgin farkı, yılın her günü ve saatinde izleme kapasitesini insan gücüyle değil yapay zekânın gücüyle sağlayabilmesi. Klasik SOC yapılarında insan kaynaklı müdahaleler bazen gecikmelere yol açabiliyor. Bu da kurumlar için kritik riskler doğurabiliyor. XSOC ise tüm süreçleri otomatikleştirerek gecikmeleri ortadan kaldırıyor ve anında aksiyon alınmasını sağlıyor.

XSOC ayrıca, sürekli olarak öğrenen bir yapay zekâ sistemine sahip. Sistem her yeni tehdidi analiz ederek kendini geliştiriyor ve gelecekte benzer tehditlerle karşılaştığında daha hızlı ve doğru kararlar alabiliyor. Bu sadece güncel tehditlere karşı değil, gelecekte oluşabilecek risklere karşı da sürekli bir savunma mekanizması oluşturuyor.

İnsan ve yapay zekâ bir arada

XSOC, yapay zekânın karar alma yeteneği ile insan uzmanların analiz gücünü bir araya getiriyor. Yapay zekâ, anlık tehditleri tanımlayıp müdahale edebilirken, insan uzmanlar daha karmaşık ve çok yönlü saldırılarda devreye giriyor. Böylece hem hızlı aksiyon alınıyor hem de uzun vadeli güvenlik stratejileri insan analitiğiyle belirleniyor.

Günümüz siber saldırıları sadece teknik hatalardan kaynaklanmıyor. Sosyal mühendislik, kimlik avı ve fidye saldırıları gibi insan faktörüne dayalı tehditler de büyük risk teşkil ediyor. XSOC, bu tür saldırılara karşı da proaktif bir yaklaşımla hareket ediyor. Yapay zekâ şüpheli davranışları sürekli analiz ederken, insan uzmanlar da bu verileri değerlendirip gerekli önlemleri alıyor.

Türkiye’nin yerel güvenlik ihtiyaçlarına özel çözümler

Cem Kotanoğlu, XSOC’un Türkiye’deki kullanıcılarına sağlayacağı avantajları şöyle anlatıyor: “Secure Future olarak global çözümleri Türkiye’nin yerel ihtiyaçlarına uyarlamakta uzmanız. Ülkemizdeki kurumların karşılaştığı özgün zorlukları ve tehditleri yakından biliyoruz. XSOC teknolojimiz, uluslararası en iyi uygulamaları, yerel bilgi ve deneyimimizle harmanlayarak Türkiye’deki kurumların siber güvenlik gereksinimlerine en uygun çözümleri sunuyor.

Bu hizmeti sunarken amacımız, kurumların sadece bugünkü tehditlerle değil gelecekte karşılaşabilecekleri her türlü riskle de başa çıkmalarını sağlamak. XSOC kurumlara tam zamanlı güvenlik sunarken, aynı zamanda maliyet etkin bir çözüm olarak öne çıkıyor. Geleneksel SOC çözümlerinin aksine XSOC, yüksek donanım ve insan gücü maliyetlerini ortadan kaldırarak daha sürdürülebilir bir güvenlik modeli sağlıyor.”

XSOC ile güvende kalın

“Geleceğin siber güvenlik anlayışı sadece bir teknoloji yatırımı değil stratejik bir karar olmak durumunda” diyen Kotanoğlu, bu noktada çözümün çıkış noktasını ve amaçlarını da şöyle özetliyor:

“XSOC ile insan ve yapay zekâ gücünü birleştirerek kurumlara en üst düzeyde güvenlik sunmayı hedefliyoruz. Dijital dünyada her geçen gün artan risklerle başa çıkmak için sadece global çözümlere güvenmek yerine yerel uzmanlıkla desteklenen bir yapı oluşturmak hayati önem taşıyor. XSOC’u da işte bu ihtiyacı karşılamak için geliştirdik. Secure Future, güçlü ve proaktif bir siber güvenlik firması olarak hizmet vermeye ve her geçen gün büyümeye devam ediyor.”

SECURE FUTURE®

"Uzaktan müşteri edinimi yüksek güvenlik, hızlı entegrasyon, kesintisiz destek"

Amerikan Ulusal Standartlar Enstitüsü'nün yüz tanıma testlerinde milyonda bir hata payından daha düşük bir oranla ilk 10'a giren Sodec Tecnologies, yapay zekâ destekli çözümleriyle kimlik doğrulama ve uzaktan müşteri edinimi süreçlerini güvence altına alıyor. Sektörde ortalama 6 ayı bulabilen entegrasyon süreçleri de Sodec ile 2 hafta gibi kısa bir sürede tamamlanabiliyor...

Hasan Dertli
Sodec Technologies
Genel Müdürü ve
Kurucu Ortağı

Bankacılık ve finans sektörlerindeki uzaktan müşteri edinimi süreçleri, son yıllarda siber güvenlik tehditlerine daha fazla maruz kalıyor. Özellikle kimlik doğrulama işlemlerinde görülen sahtecilik vakaları, hem kullanıcıların hem de kurumların güvenliğini ciddi şekilde tehdit ediyor.

Sodec Technologies Genel Müdürü ve Kurucu Ortağı Hasan Dertli ile bu süreçte en sık karşılaşılan güvenlik açıklarını ve bunların kullanıcı üzerindeki etkilerini konuştuk. "Sodec olarak bu güvenlik açıklarını en aza indiren yapay zekâ destekli çözümlerle müşteri edinimi süreçlerini güvence altına alıyoruz" diyen Dertli, söz konusu çözümler hakkında detaylı bilgileri de paylaştı...

Önce kısaca kimlik doğrulama sistemlerini aldatmak amacıyla kullanılan yöntemler ve yüz sahteciliği hakkında bilgi verebilir misiniz?

Kimlik doğrulama sistemlerinde sık karşılaşılan tehditlerden biri olan yüz sahteciliği, teknolojinin gelişmesiyle birlikte daha karmaşık hale geldi. Yüz sahteciliğinde, sahte bir yüz fotoğrafı veya videosu, maskeler ya da "deepfake" teknolojisi gibi araçlarla kimlik doğrulama sistemleri yanıltılabiliyor. Dijital ortamda, yüksek çözünürlüklü fotoğraf ya da videoların yanı sıra üç boyutlu silikon maskeler ve balmumu yüz replikaları gibi profesyonel yöntemler de kimlik doğrulama sistemlerine karşı kullanılabiliyor. Mevcut kimlik doğrulama süreçlerinde kullanıcıdan belirli hareketler veya mimikler yapması istenerek canlılık algılama yapılıyor. Ancak saldırganlar, bu hareketleri kolayca taklit edebiliyor veya özel yazılımlar kullanarak sistemleri yanıltabiliyor. Bu durum, sahteciliğe karşı koruma sağlamakta yetersiz kalabiliyor.

Özellikle deepfake teknolojisinin gelişimiyle sahte baş hareketleri, mimik değişimleri ve yüz ifadeleri gibi detayların taklit edilmesi mümkün hale geldi. Bu tür yöntemler de başta bankacılık, finans ve e-ticaret gibi hassas işlemler için ciddi riskler doğurup güvenlik açıklarını artırıyor. Yüz sahteciliği tehdidine karşı etkin bir çözüm geliştiren Sodec, yapay zekâ destekli pasif canlılık algılama teknolojisiyle kullanıcıdan herhangi bir ek komut talep etmeden sahtecilik girişimlerini tespit ederek yüksek güvenlik sağlıyor.

Sodec Technologies, yüz sahteciliğiyle mücadele ve kimlik doğrulamada güvenliği artırmak için hangi yapay zekâ destekli çözümleri sunuyor?

Kimlik doğrulama süreçlerinde sahteciliği önlemek adına yapay zekâ destekli çeşitli çözümler sunuyoruz. Özellikle yüz sahteciliğine karşı geliştirdiğimiz pasif canlılık algılama teknolojisi, kimlik doğrulama işlemi sırasında kullanıcıdan belirli hareketler veya mimikler talep etmeden, doğrulamanın gerçekliğini tespit edebiliyor. Bu teknoloji sahte fotoğraflar, videolar, maskeler veya üç boyutlu replikalar gibi sahtecilik yöntemlerine karşı güvenli ve etkili bir çözüm sunuyor. Aktif canlılık algılamanın zayıf kaldığı noktalarda, pasif canlılık algılama, kullanıcı deneyimini iyileştirirken yüksek güvenlik sağlıyor.

Ayrıca Sodec, doküman canlılık algılama teknolojisiyle kimlik veya belge doğrulama sürecinde belgenin fizikselliğini kontrol ediyor. Bu yöntem sayesinde belgenin bir fotokopi, dijital görüntü veya orijinal kimlik olup olmadığı tek bir resim üzerinden tespit ediliyor. Ek olarak, yüz birleştirme (face morphing) tespiti teknolojisiyle kimlik üzerindeki yüz fotoğrafının değiştirilip değiştirilmediği belirlenerek sahtecilik girişimleri engelleniyor. Sodec'in sunduğu çözümler, KYC (müşteri tanıma) ve AML (kara para aklamayla mücadele) gibi uyum süreçlerine katkı sağlarken finansal işlemler sırasında kimlik doğrulamanın güvenilirliğini artırıyor. Sektörde yapay zekâ tabanlı sahtecilik tespiti ve biyometrik doğrulama teknolojilerinde lider olan Sodec, müşterilerin kimlik doğrulama süreçlerinde hem hız hem de güvenliği bir arada sunuyor.

Sodec, kimlik doğrulama çözümlerinde en yüksek güvenlik standartlarını hangi sertifikasyon ve testlerle sağlıyor?

Şirketimiz, kimlik doğrulama çözümlerinde en yüksek güvenlik standartlarını sağlamak adına Amerikan Ulusal Standartlar Enstitüsü (NIST) tarafından yürütülen yüz tanıma testlerinde, milyonda bir hata payından daha düşük bir oranla ilk 10'a girdi. Bu başarı, Sodec'in biyometrik doğrulama çözümlerinin güvenilirliğini ve doğruluğunu küresel düzeyde kanıtlıyor.

Ayrıca, kısa süre içinde tamamlamayı planladığımız iBeta sertifikasyonu, güvenlik standartlarımızı bir üst seviyeye taşıyor. NIST tarafından akredite edilmiş bağımsız bir test kuruluşu olan iBeta, biyometrik doğrulama sistemlerinin güvenilirliğini uluslararası standartlarda onaylıyor.

Sodec olarak kimlik doğrulama çözümlerimizde ICAO 9303, ISO 7501 ve ISO 30107-3 gibi kimlik doğrulama ve biyometrik güvenlik standartlarını benimsiyoruz. ISO 30107-3, biyometrik sistemlerin saldırılara karşı dayanıklılığını belirleyen kritik bir standart ve yüz sahteciliğine karşı sunduğumuz güvenliğin teminatı konumunda. Ayrıca, bilgi güvenliği ve kişisel veri yönetiminde ISO 27001 ve ISO 27701 sertifikalarına uygun olarak çalışarak kullanıcı verilerinin güvenliğini ve gizliliğini sağlıyoruz. Bu uluslararası standartlar ve sertifikalar, kimlik doğrulama süreçlerindeki güvenlik açıklarını kapatma ve müşteri verilerinin güvenliğini sağlama hedeflerimizi pekiştiren önemli adımlar.

Entegrasyon süreçleri nasıl işliyor? Müşteriler bu süreçte nasıl bir destek ve deneyim bekleyebilir?

Müşteri entegrasyon süreçlerinde hız ve verimliliği öncelikli kılıyoruz. Sektörde ortalama 6 ay süren entegrasyon süreçleri yerine, Sodec'in çözüm entegrasyonları ortalama 2 hafta gibi kısa bir sürede tamamlanabiliyor. Bu hız, müşterilerimizin operasyonel verimliliğini artırmakla kalmayıp, aynı zamanda entegrasyon sürecinde teknik destek sağlayarak uyumlu bir işleyiş sunuyor.

Müşterilerimize hızlı entegrasyon imkanı sunan, yüksek düzeyde dokümantasyon desteğiyle güçlendirilmiş ve kullanıcı dostu bir portal üzerinden erişilebilen bir yapı sağlıyoruz. Ekran tasarımlarından fonksiyonel özelliklere kadar birçok unsurun parametrik olarak uyarlanabilmesi sayesinde, müşteriler ihtiyaçlarına hızla adapte olup özelleştirilmiş kimlik doğrulama çözümlerine kolayca erişebiliyor. Entegrasyon süreci boyunca sunduğumuz rehberlik ve sürekli teknik destekle müşterilerimize hızlı, güvenilir ve sorunsuz bir deneyim sağlıyoruz.

Entegrasyon sonrası destek sürecini biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?

Müşterilerimize operasyonel hizmetlerde kapsamlı bir destek sunuyoruz. Entegrasyon sonrasında sunduğumuz destek, teknik sorunların çözümünden güncellemelerin hızlıca yapılmasına kadar geniş bir yelpazeyi kapsıyor. Destek ekibimiz, kimlik doğrulama süreçlerinde oluşabilecek herhangi bir aksaklık durumunda hızlı müdahale sağlayarak sürekli güvenlik ve kullanıcı deneyimi garantisi sunuyor.

Ayrıca, müşterilerin güvenlik gereksinimlerine göre özelleştirilmiş çözümler geliştiriyor, düzenli performans analizleri ve güvenlik testleriyle sistemin güncel ve güvenilir kalmasını sağlıyoruz. Böylece müşterilerimiz, Sodec ile çalıştıklarında, sadece bir hizmet sağlayıcı değil aynı zamanda güvenilir bir iş ortağı kazandıklarını biliyor.

Yeni nesile eski usul alışveriş deneyimi: HASO

Başta pazaryerleri olmak üzere e-ticaret platformlarında herhangi bir finansal ürüne gerek duymadan taksitli alışveriş imkânı sağlayan HASO, Defacto ile başlayarak fiziki mağazalara da giriyor. HASO CEO'su Kerem Özgür Araç, "2023'te 3 milyar TL olan işlem yıllık işlem hacmimizi, bu yıl 4 kat artışla 12 milyar TL'ye ulaştırmayı hedefliyoruz" diyor...

Kerem Özgür Araç
HASO CEO'su

Hemen Al Sonra Öde (HASO), 1980'lerin başında çocuk olan pek çoğumuzun iyi bildiği bir alışveriş deneyimini çağa ayak uydurarak hayatımıza sokan sıra dışı bir girişim. Hatırlarsanız, okulların açılmasına yakın anne, baba ve kardeşlerle birlikte tanıdık bir mağazaya gidilir, kışlık giyim ihtiyaçları alınır, sonra mağaza sahibiyle babalar gözleriyle anlaşır ve bir ödeme planı oluşturulurdu. Bütçe oluşturulurken de bu taksit gider kalemleri arasında yer alırdı. Maaş alındığında mağazaya gidilir ve belirlenen taksit tutarı ödenirdi...

İşte Türkiye insanının alışık olduğu bu yöntem, 2018 yılında üç girişimci (Coşkun Baban, Ömer Paksoy ve Serdar Kodal) tarafından teknolojiyle uyumlandırılarak yeniden hayatımıza sokuldu.

HASO CEO'su Kerem Özgür Araç ile sistemin kuruluş sürecini ve gelinen seviyeyi konuştuk...

"Salgın dönemini iyi değerlendirdik"

Araç, HASO'yu özetle "eski usul alışverişe yeni nesil alışveriş ödeme çözümleri sunuyoruz" sözleriyle tanımlıyor. Ardından da temeli Türkiye'de eski bir geleneğe dayanan sistemin çıkış noktasını şöyle anlatıyor:

"Eskiden de vadeli, taksitli satış vardı ve tanıdık insanlar arasında 'olduğunda ödersin' anlayışı yaygındı. Çok da kabul gören bir alışveriş yöntemiydi. Zamanla kredi kartlarının yaygınlaşması ve taksit olanaklarıyla özellikle büyük şehirlerde bu yöntem unutulmaya yüz tuttu. Ancak Anadolu'da hala bu yöntemin kullanıldığını görüyoruz. Dünyada ise 2010'lardan itibaren BNPL (şimdi al, sonra öde) sistemi her geçen gün daha fazla tercih edilmeye başladı. Bu ilgi ve Türkiye'de artan ihtiyacı gören üç girişimci, Türkiye'nin geçmişteki vadeli alışveriş deneyimini yeni nesil bir anlayışla ele alarak 2018 yılında HASO'yu kurdu. E-ticarete ilginin artması HASO'nun gelişimini hızlandırdı. Özellikle 2020 yılında patlayan ve tüm dünyayı evlere kapatan salgınla birlikte e-ticaret bambaşka bir noktaya taşındı. HASO olarak bu dönemi çok iyi değerlendirdik."

Sistem nasıl işliyor?

HASO'nun "açık hesap, vadeli satış" sürecine yönelik çözümleri özellikle perakendeciler tarafından tercih

ediliyor. “Çözüm ortağı olduğumuz perakendeciler sadece bir günde finansal kurum kaslarına sahip oluyor” diyen Araç, sistemin işleyişini şöyle ayrıntılandırıyor:
“Kullanıcı, sepetini oluşturduktan sonra ‘sonra öde’ seçeneğine tıklıyor. Sonrasında TC kimlik numarası, doğum tarihi gibi bilgileri girmesi isteniyor. Kredi Kayıt Bürosu verileri ışığında değerlendirme yapıp üye firmanın risk iştahına göre kullanıcıya bir limit belirleyerek ‘şu kadar alışveriş yapabilirsin’ diyor ve sepeti onaylıyoruz. Ardından da bir taksit planı sunuyoruz. Kullanıcı, tüm süreci şeffaf bir şekilde görebiliyor.
Alışverişin ardından arka planda sistem çalışmaya devam ediyor. Örneğin, kullanıcı beş ürün aldı ama ikisini iade etmek istedi. Bu süreçte ödeme planı yeniden oluşturuluyor. Burada da HASO’nun ekosistemi devreye giriyor. Cüzdanlar ve ödeme sistemleriyle entegresyonumuz var. PayTR, UPT, Hepsipay, Pazarama cüzdanlarıyla ve artı sanal POS’larla ödeme kabulü sağlıyoruz. Ödeme zamanı gelince kullanıcıya bir link gönderiyoruz. Ya da kartını kaydettirebiliyor. Cüzdanlar da anlaşmalı kartları saklayabilir. Kullanıcı, örneğin 5 bin TL’lik alışveriş yaptığında limiti düşmüyor, bloke olmuyor. Dolayısıyla ödemeler vakti gelince yapılıyor. Kullanıcıya gönderdiğimiz link üzerinden kredi kartıyla, EFT veya havaleyle de ödeme yapılabiliyor.”

Alacak takibini de HASO yapıyor

Bu süreçte HASO hiç paraya dokunmuyor ama bu sorumluluk üstlenmediği anlamına gelmiyor. Kerem Özgür Araç, “Kullanıcının ödemediği durumda müşterimizi sorunla baş başa bırakıp da ‘top sende’ demiyoruz. Alacak tahsilat yöntemini devreye alıyoruz. 90 gün vadeyle borç takibi yapılıyor, ödeme sözleri alınıyor, çalıştığımız firmalara raporlanıyor. Operasyonu onlar adına biz yönetiyoruz” diyor.
HASO, kısa bir süre önce yeni bir hizmeti daha devreye almış. Kredi kartına yapılan taksit vadesinde ödenmediğinde çağrı merkezi üzerinden hatırlatma yapılıyor. 90 günün üzerinde gecikme durumunda ise arzu eden işletmelerin alacakları satışa sunuluyor.
Satıştan tahsilata uçtan uça çözüm sunduklarını vurgulayan Araç, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına göre çalışma modeli oluşturuyoruz. Özgürlük sağlayan dinamik bir platformumuz var. Limiti kendileri yönetebiliyorlar. Ne kadar risk almak istiyorlarsa ona göre planlıyoruz. Sistem bunun üzerindeki satışa izin vermiyor.”

“Kredi kartına alternatif değiliz”

Kerem Özgür Araç, HASO’nun kredi kartına alternatif bir yöntem olmadığını özellikle vurguluyor. Gerekçesini de şöyle ekliyor: “Hedefimiz kredi kartı pastasından pay almak değil. Kredi kartı kullanmak istemeyen kişilere de alışveriş deneyimi sunmak istiyoruz. HASO, alışverişi tamamlayıcı ve destekleyici bir sistem. Eskiden tekilci finansal sistem vardı. Tek banka kartı geçerdi. Artık sistem evrildi ve finansal demokrasi geldi. Üye firmadan ziyade tüketicinin neyi seçeceği önemli. Bu tarafı önemli buluyoruz. Ödeme yöntemi olarak alışveriş kredisi var, kredi kartı var, taksit var. Tüketici özgür bir şekilde istediği ödeme yöntemini seçiyor. Finansal demokrasi üzerinde bu tüketicinin seçim özgürlüğünün olması, özellikle yeni nesil tüketici için çok önemli. HASO’yu işte bu şekilde konumlandırıyoruz.”

HASO
Hemen Al Sonra Öde

Sırada fiziki mağazalar var

2018’de kurulan HASO, Alvina ve Trend Tesettür’le başlayan yolculuğunda asıl büyüme ivmesini 2022’de Hepsiburada ile yaptığı iş birliğiyle sağladı. 2023 yılında Defacto, BSL, Superga ve Kappa’nın sisteme katılımıyla ivme daha da hızlandı. HASO, 2024 yılında da HepsiPay’in BNPL (şimdi al, sonra öde) çözüm ortağı oldu. Ayrıca Pazarama’nın kartsız taksitli alışveriş olanağı sağlamak için geliştirdiği Pazarama Limit de HASO iş birliğiyle kullanıcılara sunuldu.
Kerem Özgür Araç, HASO olarak e-ticaretin yanı sıra yakında fiziki mağazalarda da tüketicilere kartsız taksitli alışveriş imkânı sunacaklarını söylüyor. Bu doğrultuda ilk iş birliği anlaşması Defacto ile imzalanmış. Kısa bir süre sonra Defacto mağazalarında HASO sistemiyle alışveriş yapılabilecek.

2024 İŞLEM HACMİ HEDEFİ 12 MİLYAR TL

Kerem Özgür Araç’ın verdiği bilgilere göre, 2023’te HASO üzerinden geçen işlem hacmi, bir önceki yıla göre 7 kat artarak yaklaşık 3 milyar TL’ye ulaştı. Araç, “Yeni iş birlikleriyle 2024 sonunda yıllık hacmimizi 4 kat büyüterek 12 milyar TL’ye çıkarmayı hedefliyoruz. Yılın ilk yarısındaki sonuçlarımız da bu hedefin yakalanacağını gösteriyor” diyor. 2023 sonu itibarıyla HASO’dan limit almak için başvuran kişi sayısı 3 milyona ulaşmış. 1.4 milyonun üzerinde işlemde HASO sistemi kullanılmış.
Araç, dünya genelindeki “şimdi al, sonra öde” tercihlerine paralel olarak Türkiye’de de Hemen Al Sonra Öde’yi kullananların yüzde 80’inin Z ve Y kuşağı temsilcileri olduğunu açıklıyor. Bu anlamda da HASO’nun genç kuşağa, eskiden kullanılan taksitli alışveriş deneyimini yeni nesil bir sistemle sunduğunu belirtiyor.

Türkiye fintek ekosistemi artık milyar dolarları konuşuyor

Ufuk Bilgetekin
TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı

TÖDEB tarafından hazırlanan 2022-2023 Dönemi Sektör Raporu, Türkiye fintek ekosisteminin geniş açılı fotoğrafını çekerken gelecek öngörüleriyle kapsamlı bir yol haritası da sunuyor...

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB), ödeme ve elektronik para sektörünün güncel durumunu ve geleceğe yönelik öngörülerini içeren 2022-2023 Dönemi Sektör Raporu'nu yayınladı. Rapor, Türkiye fintek ekosistemindeki gelişmeleri sayısal verilerle ortaya koyarak sektörün büyüme potansiyelini ve geleceğe dair yol haritasını sunuyor.

Küresel ve yerel gelişmeler doğrultusunda kapsamlı bir analiz içeren raporda, salgın sonrası toparlanma ile ödeme hizmetleri ve elektronik para kullanımında kaydedilen artışlar detaylı olarak ele alınıyor, sektör oyuncularının performansı sayısal verilerle değerlendiriliyor. Rapor aynı zamanda, yeni iş modelleri ve yatırımlarla birlikte Türkiye fintek ekosisteminin küresel rekabet gücünü artırdığını vurguluyor.

TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, raporla ilgili "Sektörümüzün gelişimini verilerle ortaya koymanın, sektör oyuncularının pazarda kendini doğru konumlandırabilmesi, sektörün bilinirliğinin artırılması ve yeni yatırımcıların sektöre çekilmesi açısından çok değerli olduğunu düşünüyorum. Bu noktada TÖDEB olarak sektörün gelişimine destek olmak adına sektör raporunu kamuoyuyla paylaşıyoruz. Raporda sektörün gelişmesinde en etkili temel oyuncular sıralamasında regülatörlerden sonra TÖDEB'in yer alması da sağlıklı ve sürdürülebilir bir sektörel büyüme için üstlendiğimiz misyonun önemine işaret ediyor" değerlendirmesini yaptı.

Nasıl hazırlandı?

Sektör raporu, TÖDEB Veri Transfer Sistemi (TVTS) üzerinden TÖDEB üyesi ödeme ve elektronik para kuruluşlarından alınan veriler ışığında hazırlandı. Bu yönüyle rapor, sektör oyuncularına faaliyet performanslarını değerlendirme imkânı sunarken yatırımcılar için de stratejik bilgiler sağlıyor.

5 sektör oyuncusuyla yapılan derinlemesine görüşme ve 50 sektör oyuncusuyla yapılan kantitatif görüşme sonucu elde edilen değerlendirmeler de raporda yer buluyor. Bu değerlendirmeler de sektörün mevcut durum analizini ve beklentilerini ortaya koyuyor.

Güçlü ve zayıf yönler, fırsatlar

Rapora göre ödeme ve elektronik para sektörü, kullanıcılara hızlı ve esnek çözümler sunması, genç ve dinamik bir yapıya sahip olması, inovasyona önem vermesi gibi güçlü yönleriyle öne çıkıyor.

Yoğun rekabet, geleneksel bankacılığın yaygınlığı ve nitelikli insan gücü ihtiyacı sektörün zayıf yönleri olarak görülüyor. Fırsat alanları ise dijital dönüşümdeki ilerleme, geleneksel finansal yöntemlere alternatif oluşturulması ve büyüme potansiyeline sahip olunması olarak değerlendiriliyor.

Geleceğe dair öngörüler

Raporda, 2023 yılında küresel fintek yatırımlarının gerileme kaydettiği, ancak Türkiye'de fintek sektörüne yapılan toplam yatırımın 722 milyon dolara ulaştığı ifade ediliyor. Dünyadaki fintek gelirlerinin de önümüzdeki yıllarda geleneksel bankacılığa kıyasla üç kat hızlı büyüyeceği öngörüsüne yer veriliyor.

Bütünleşik Finans Sağlayıcı

1. [Bütünleşik Finans] 2. [Sağlayıcı]

---

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

2. Param ♡

PARAM

param.com.tr

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

Rapordaki geleceğe yönelik öngörüler, Türkiye'de fintek sektörünün dijitalleşme sürecinin hızla devam edeceğini ve açık bankacılık ile dijital cüzdan çözümlerinin yaygınlaşacağını gösteriyor. Ayrıca B2B fintek çözümlerinin önemi giderek artarken, ödeme sistemleri ve elektronik para çözümlerinde hızlı, güvenli ve düşük maliyetli hizmetlerin daha da öne çıkması bekleniyor. Sınır ötesi ödemelerde ve dijital finansal entegrasyonda önemli ilerlemelerin yaşanacağına da vurgu yapılıyor. Bu doğrultuda sektör oyuncuları, ilerleyen dönemde işlem hacimleriyle birlikte yatırımların ve istihdamın da artacağını öngörüyor.

Öne çıkan veriler

2023 sonu itibarıyla Türkiye'de yaklaşık 700 fintek kuruluşu faaliyet gösteriyor. Ödemeler dikeyi, 250'den fazla kuruluşla ekosistemin en büyük segmentini oluşturuyor. 2023 sonunda bu segmentte yer alan ödeme ve elektronik para kuruluşu sayısı 79'a yükseldi. Ekim 2024 sonu itibarıyla ise 60'ı elektronik para, 26'sı da ödeme kuruluşu olmak üzere bu sayı 86'ya ulaştı.

Büyüme ivmesi istihdamda da kendisini gösteriyor. Sektördeki istihdam yüzde 34 artışla 5 bin 953 kişiye ulaştı. Bunlar arasında kadın çalışan oranı yüzde 41 seviyesinde.

Ödeme ve elektronik para sektörünün özkaynakları 2022 yıl sonuna göre yüzde 157, dönem net kârı ise yüzde 66 arttı. 31 Aralık 2023 tarihi itibarıyla ödeme fonları müşteri sayısı 12.8 milyona, elektronik para kullanıcı sayısı ise 15.8 milyona yükseldi. 2023 yılında 593 milyar TL'nin üzerinde elektronik para kullanımı gerçekleşti.

FİNTEK ÇIRAĞI'NDAN İKİNCİ YIL SÜRPRİZİ: FİNTEK SÖZLÜĞÜ

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın vizyonu doğrultusunda, Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) ve Marmara Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirilen TÖDEB Fintek Çırağı Programı, ikinci yılına Marmara Üniversitesi'nin ev sahipliğinde başladı. Program, Türkiye fintek ekosistemindeki nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılamayı hedefliyor.

Marmara Üniversitesi Göztepe Kampüsü'nde yapılan açılış törenine TCMB Danışmanı Dr. Aziz Turhan, TÖDEB Yönetim Kurulu Üyeleri, akademisyenler, sektör profesyonelleri ve programa katılmaya hak kazanan genç çırak adayları katıldı. Törende, TÖDEB tarafından hazırlanan "Fintek Sözlüğü" de tanıtıldı. 250 kelimeden oluşan sözlük, fintek ekosisteminin en kapsamlı kaynağı olarak hazırlanarak kamuoyunun kullanımına sunuldu. İlk adımları TÖDEB Fintek Çırağı'nın ilk yıl katılımcıları tarafından atılan ve sektör profesyonellerinin katkılarıyla tamamlanan sözlük, hem basılı hem de dijital formatta yayınlandı. Her yıl güncellenerek genişletilecek olan sözlük, sektörde ortak bir dil oluşturmayı ve bilgi akışını standartlaştırmayı hedefliyor.

TÜRK DEVLETLERİ ARASINDA "DİJİTAL İPEK YOLU" KURULUYOR

Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi himayesinde ve TÖDEB öncülüğünde oluşturulan Türk Devletleri Fintek İş Birliği Platformu; Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'dan gelen fintek dernekleri temsilcileriyle İstanbul Anadolu Hakim Evi'nde düzenlenen imza töreniyle resmen hayata geçirildi.

Türk Devletleri arasındaki finansal teknoloji iş birliğini geliştirmeyi, bilgi ve tecrübe paylaşımını artırmayı ve fintek sektörünü küresel arenada daha güçlü bir konuma taşımayı hedefleyen platform, her yıl ortak projeler, bilgi alışverişi ve teknoloji transferi konularında iş birliğini derinleştirerek Türk dünyasının ekonomik kalkınmasına katkı sağlamayı amaçlıyor.

Törene, Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi (CBFO) Başkanı Prof. Dr. Göksel Aşan, TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı

Ufuk Bilgetekin, Azerbaycan Fintek Derneği (AzFina) Başkanı Ruslan Talibov, Özbekistan Fintek Derneği Başkanı Nargis Dustmatova, ASPO Genel Sekreteri Yuliya Salekhova ve Kırgızistan E-Ticaret Derneği Başkanı Aybek Kurenkeev katıldı.

İmza töreninin ardından düzenlenen panelde, Türk Devletleri arasında fintek ve ödemeler ekosisteminin güçlendirilmesi ile iş birliği fırsatları derinlemesine ele alındı. CBFO Başkan Yardımcısı Necip Fazıl Kaymak'ın moderatörlüğünde yapılan panelde, platformun altında imzası bulunan başkanlar, bölgesel ve küresel düzeyde finansal teknolojilerde ortak stratejiler belirlenmesi, dijital ödemeler, sınır ötesi iş birlikleri ve regülasyonların uyumu gibi kritik konularda görüşlerini paylaştı.

GELECEĞİ KEŞFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.

PayFix

@payfixcuzdan

@payfixcuzdan

www.payfix.com.tr

@payfix

@payfix

@payfixtr

"İyi yöneticiliğin temel kuralı, iyi bir insan olmaktır"

Bu ay "Zirve Yolunda" konuğum, TAMİ Genel Müdürü Melda Çetin oldu. Çetin ile sohbetimiz esnasında, kariyerinin önemli bir kısmını geçirdiği GÖSAŞ (Garanti BBVA Ödeme Sistemleri) için yaptığı şu nitelendirme dikkatimi çekti: "İnsanı daha iyi insan yapar, çalışanları birbirine bağlar, işlerini daha hevesle ve daha iyi yapmaları için çalışmaya teşvik eder..." Uzun yıllar görev aldığı, "ailem, okulum" diye bahsettiği kurum için bu mesajları vermesi, doğrusu yeni nesillerin iş hayatına dair umutlarımı yeşertti. Melda Çetin ile kadının fintek sektöründeki yeri, kadın istihdamı ve gelecek planları üzerine keyifli bir sohbet yaptık...

Melda Çetin
TAMİ Genel Müdürü

Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Öncelikle bu köşede bana yer verdiğiniz ve kariyer yolculuğumu aktarabilme adına böyle bir olanak sağladığınız için teşekkür ederim. Önce iş hayatı dışındaki Melda'dan bahsedeyim biraz. Bizim nesle göre kalabalık sayılabilecek bir ailede büyüdüm. 2 kız ve 1 erkek kardeşim var. En büyükleri benim. Evliyim. 10 yaşında bir oğlum, 3 yaşında bir kızım var. Yoğun iş hayatı dışında ailem ve arkadaşlarımla zaman geçirmekten çok keyif alırım. Galatasaray Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunuyum. Mezuniyetin ardından yaklaşık 7 yıl Turkcell'de finans, pazarlama ve satış gibi birçok farklı bölümde çalışma ve tecrübe edinme fırsatı buldum. Kariyerim için güzel bir başlangıç oldu Turkcell.

Kariyerinizde, bizim de "sektörün okulu" olarak tanımladığımız GÖSAŞ önemli bir yer tutuyor. Burada edindiğiniz deneyim ve TAMİ ile kesişen kariyer öykünüzü anlatır mısınız?

Turkcell'den sonra Garanti BBVA ailesine katıldım. "Aile" diye özellikle belirtiyorum çünkü Garanti BBVA benim için hem okul hem de aile oldu. GÖSAŞ'ta ürün yönetimi bölümünde çalışmaya başladım. Ürün yönetimi bölümünde yıllar içinde Bonus, Miles&Smiles, Shop&Fly, American Express ürünlerinin yöneticiliğini yapıp birçok yeni ürün ve projeyi hayata geçirilmesinde rol aldım. Sonrasında da Garanti BBVA çatısı altında kurulan yeni iştirakimiz TAMİ'de (Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri) Genel Müdür olarak çalışmaya başladım.

Garanti BBVA'da her zaman gerek müşteri, gerek çalışan gerekse şirket için en iyisi, en doğrusu yapılmaya çalışır, bunun için emek verilir, bu kültür benimsenir. Bu da banka bünyesinde çalışan herkesin hem iş hayatındaki davranışlarını hem de özel hayatlarındaki bakış açılarını etkiler, çok şey katar insana. İnsanı daha iyi yapar, çalışanları birbirine bağlar, daha hevesle ve daha iyiyi yapmak için çalışmaya teşvik eder.

Hayata geçirdiğim her ürün ve proje üzerinde aynı özveriyle çalıştım. Hepsi benim için önemli ama TAMİ'nin yeri bambaşka, gözbebeğim. TAMİ üzerinde 2.5 yıldan fazladır çalışıyoruz. Sıfırdan, yepyeni bir şirket kurduk. Teknolojisi ve süreçlerini ince ince düşünerek oluşturduk. Ekipteki herkesi A'dan Z'ye tüm görüşmelere birebir ben de dahil olarak işe aldık.

Garanti BBVA'daki kültürü TAMİ'ye de aktarmayı amaçlıyoruz. Yapmak istediğimiz çok güzel işler var. Genç, dinamik, istekli, harika bir ekibiz. Çok başarılı işler yapacağımıza eminim. Sektöre değer katacak bir marka olacağımıza gönülden inanıyorum.

Değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bir sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?

Son yıllarda ödeme sistemleri alanında teknoloji ve dijitalleşmenin gücüyle çok hızlı bir değişim yaşandı. Hala da yaşanıyor. Buna bağlı olarak pek çok yeni girişim müşterilerin farklı ihtiyaç ve beklentilerine cevap verecek şekilde hizmet vermeye başladı. Bu dönüşüm içinde biz de detaylı müşteri araştırmalarımız doğrultusunda, güçlü teknolojimiz ve altyapımızın desteğiyle yeni bir şirket kurduk.

Bizim sektörde değişimler çok hızlı. Ödeme sistemleri, dinamik ama aynı zamanda sınırları olan bir sektör. Bu sınırlarla karşılaştığınızda hedefinize giden yolda farklı çözümler, teknolojik yenilikler, müşteri ihtiyaçlarına yönelik inovasyonlar ve değişimlere hızlı ayak uydurma size yepyeni özellikler kazandırıyor. TAMİ de aslında bu dönüşümlerin sonucunda ortaya çıkmış bir şirket.

TAMİ ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına "tam istedikleri" hız, rahatlık, kolaylık ekseninde ulaşmalarını sağlamak amacıyla hız kesmeden çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu dinamizm hem beni hem de iş yapış şekillerimizi besliyor. Hız ve dinamizm, gelişim vizyonumuzla birleşerek bizi daha ileri taşıyor.

TAMİ'de 2024 nasıl geçti, 2025 yılı hedefleriniz neler?

TAMİ'nin kuruluş, lisans süreci ve ürün çalışmaları Nisan 2022'de başladı. Şubat 2024'te Merkez Bankası'ndan lisansımızı aldık. Tüm geliştirme ve testlerimizi tamamladıktan sonra ağustos ayında ürünlerimizi müşterilerimizin kullanımına açtık. Dijital kanallar üzerinden iletişimlerimizi başlattık. İçinde bulunduğumuz kasım ayında lansmanımızı yapacağız. Sonrasında da deyim yerindeyse gaza basıp sektörde değer yaratmak ve büyümek hedefimiz doğrultusunda son teknoloji ürün ve hizmetlerimizle daha fazla müşteriyle buluşarak yolumuza devam edeceğiz. Yeni bir şirketiz ve ekip olarak motivasyonumuz çok yüksek. 2025 yılı için gerek POS gerekse ön ödemeli kart ve cüzdan tarafında çok önemli hedeflerimiz var.

Fintek ekosisteminin ülkemizdeki gelişimini ve kadının bu sektördeki yerini bize değerlendirir misiniz?

Türkiye fintek sektörü, henüz 10-15 yıllık bir geçmişine rağmen oyunun kurallarını değiştirecek çevikliğe sahip. Hızla yayılan dijital teknolojiler finansal ürün ve hizmetlerin maliyetlerini düşürürken, bir yandan da ekonomik verimliliği artırarak kullanıcıların ihtiyaçlarına daha uyumlu hale gelmesini sağlıyor. Finansal ürün ve hizmetlerin toplumun tüm kesimlerine sunabilir hale getiren fintekler, finansal kapsayıcılığın artmasına da katkı sağlıyor. İnovasyon dostu düzenlemeler sayesinde Türkiye fintek ekosistemi her geçen yıl büyüyor. Lisanslı ödeme kuruluşu ve e-para şirketi sayısı da artmaya devam ediyor.

Kadınlar gerek iş hayatı gerekse sosyal hayatta pek çok farklı rolü aynı anda üstlenebiliyor. Aynı zamanda birçok işi birden yapabiliyorlar. Beceri kabiliyetlerinin yüksek olması ve bakış açılarındaki çeşitlilik de hangi sektörde çalışırsa çalışsınlar bulundukları yere farklılık ve dinamizm getirdiklerini düşünüyorum.

Kadınlar doğası gereği daha planlı, daha organize ve daha detaycı. Duygusal zekâları da daha yüksek. Fintek gibi dinamik bir sektörde hızlı değişimlere ayak uydurabilmek, bu değişimlerin içinde tüm detaylara dikkat ederek aynı zamanda planlı ve organize bir şekilde çalışabilmek ve yenilikleri hayata geçirebilmek gibi alanlarda kadınların bu yukarıda saydığım özellikleriyle önemli bir katma değer yarattıklarına inanıyorum.

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

Garanti BBVA, kadınların iş hayatında sürdürülebilir bir şekilde var olmaları ve yükselmelerini gönülden destekleyen bir şirket. Bir kadın olarak ben de bu vizyona sahip bir şirkette çalışmaktan dolayı gurur duyuyorum. TAMİ'de kadın ve erkek çalışan sayımız eşit. Bu da pek çok şirkete göre kadın çalışan oranımızın yüksek olduğunu gösteriyor. Biz de kadın istihdamını destekleyen vizyon ve misyonda ilerliyoruz. Kadın çalışanlarımızın kariyer yolculuklarında da her zaman onlarla birlikte yürüyoruz. Hayatın her alanında üreten ve paylaşan kadın çalışma arkadaşlarımızın başarımıza kattığı desteklerle daha da güçleniyoruz.

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

Şunu gönülden söyleyebilirim ki "iyi bir yönetici olmak, iyi bir insan olmak" demektir. Benim için dürüstlük, adalet ve açıklık çok önemli. İş yaparken her zaman açık ve net ilerlerim. Hakkaniyete çok önem veririm. Bunu birlikte çalıştığım kişiler çok iyi bilir. Kendisini işine adayan, yaptığı işin her zaman en iyisini yapmak için çalışan ve bunun için her zaman ekibe açık ve net mesajlar veren, bıkmadan usanmadan anlatan, aktaran biriyim. Bu adanmışlık ve açıklığın fark yaratan özelliklerim olduğunu düşünüyorum. Başarı için en önemli etkenlerinden biri de iyi bir ekibe sahip olmaktan geçiyor. Arkanızda mutlu, sağlam, iş odaklı, birlikte aynı hedefe koştuğunuz çalışkan ve özverili bir ekip olmadığı sürece kişisel olarak ne yaparsanız yapın başarıyı kucaklayamazsınız. İşte TAMİ'de bu bakış açısıyla birlikte çalıştığım süper bir ekibe sahibim.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeleriniz ne olur?

Her zaman kendilerine inanmalarını, zorluklarla karşılaşsalar da yılmadan inanarak yola devam etmelerini tavsiye ederim. Çünkü gerçekten emek verip isteyerek yola devam ettiğinizde başarıya ulaşmanız işten bile olmayacaktır.

Kız çocuklarını, kadınları destekleyen projelerde yer alıyorsunuz? Bunlar neler?

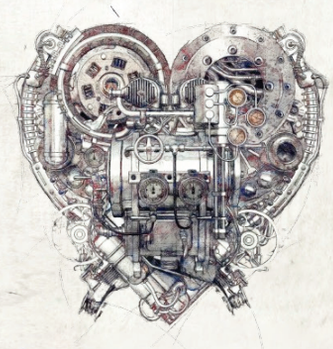
TAMİ özelinde sahiplendiğimiz bir projemiz henüz yok. Ancak kadınlar ve gençleri desteklemek üzere projeler üzerinde değerlendirmelerimizi yapıyoruz. Zaten ön ödemeli kartımızdaki en önemli iki hedef segmentimiz bunlar. Garanti BBVA olarak kadınları desteklemek amacıyla sürdürdüğümüz bazı çalışmalar var.

- Kadının Güçlendirilmesi Prensipleri'nin (WEPs) ilk imzacı bankasıyız. Ev İçi Şiddet Politikamız ile şirket içi şiddeti önleme mekanizmalarımızı en iyi şekilde işletiyor, konunun öznesi olmuş çalışanlarımızın iş ortamında psikolojik ve fiziksel güvenliğinden emin olarak süreç boyunca çeşitli destekler vererek iş yaşamlarının olumsuz etkilenmesinin önüne geçiyoruz.
- Toplumsal cinsiyet eşitliği uygulamalarımızın bir sonucu olarak Bloomberg Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Endeksi'nde 7 yıldır üst üste yer alan tek banka olarak yer almanın gururunu yaşıyoruz. Endekste değerlendirilen kriterler arasında liderlik ve yetenek konularında kadına özel uygulamalar, ücrette cinsiyete dayalı eşitlik, çocuk sahibi çalışanlar için hayata geçirilen uygulamalar, kadın girişimcilere yönelik çalışmalar, ayrımcılık politikası ve şiddeti önleme çalışmaları bulunuyor.
- Yetkinliklerinin ve iş hayatındaki zorluk ve eşitsizliklerin nasıl aşılacağının bilincinde kadın liderler yetiştirmek amacıyla 2016 yılında BM Kadın Programı'yla bir iş birliği anlaşması imzaladık. Bu çerçevede Kadın Liderliği Eğitimleri ile yönetici ve şube müdürlerine dokunduk.
- Kadın liderlerin banka içi network'lerde bilinilirliğinin artması amacıyla Kadın Liderliği Mentorluk Programımız da 2019 yılından bu yana devam ediyor.

Yoğun iş temponuz arasında iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz? Biraz da hobilerinizden ve gelecek planlarınızdan bahseder misiniz?

Ailemle ve çocuklarımla vakit geçirmeyi, yemek yapmayı ve birlikte güzel sofralar kurup uzun uzun sohbet etmeyi, seyahat etmeyi çok severim. Bana fiziksel ve zihinsel olarak da çok iyi geldiği için pilates, yoga ve meditasyonu düzenli yapıyorum.

Her zaman planlı ve düzenli bir insan olmuşumdur ama daha da artan bu yoğunluğumda planlı programlı olmak hayat dengesini korumak için daha da önemli hale geldi. Bu sayede daha kolay ilerliyorum. Şu andaki gelecek planım, çocuklarımın sağlıklı ve mutlu bir şekilde gelişimlerini sağlamak için her zaman destek olmak. Aynı zamanda diğer bebeğim TAMİ'nin gelişimi ve büyümesi için tüm varlığımla çalışmak.



Bilişim Zirvesi'24

www.BilisimZirvesi.com.tr

24 EKİM 2024
İSTANBUL, FİŞEKHANE

ETKİLİLİK, ETKİNLİK , VERİMLİLİK
'efficiency'

Sponsorlarımıza ve Destekleyenlerimize Teşekkür Ederiz.

PREMIUM SPONSORLAR

bimser · BULUTİSTAN · İşTurkcell · Robosme · Teletek

SÖYLEŞİ VE SUNUM SPONSORLARI

iovis · isnet · PAPERWORK SMART DIGITAL TRANSFORMATION · RECRUIT IT · sistem Global · ultia

EXCLUSIVE SPONSOR

ADEO CYBER SECURITY

TANITIM SPONSORLARI

BEKDATA · CFECERT · ithinka SO WE ARE · Kuika

PAPERWORK SMART DIGITAL TRANSFORMATION · quadro · ultia · webimonline

MEDYA SPONSORLARI

Ekonomi Dünya · PSM

HİZMET SPONSORLARI

AJANS PRESS · BOER · etl DANIŞMANLIK kolektif iletişim çözümleri · faselis · GÖÇEs' · postaban

Paha biçilemez bir sponsorluk: Mastercard PSM Awards!

Jüri Başkanı
Prof. Dr. Selim Yazıcı

Abdullah Çetin

Celal Cündoğlu

Mehmet Sönmez

Nazan Somer Özelgin

Onur Faydacı

Sefer Yüksel

Serkan Ünsal

Dr. Soner Canko

Ufuk Bilgetekin

Av. Yaşar K. Canpolat

Ödeme sistemleri teknolojisinde öncü Mastercard, Türkiye finans ve finansal teknoloji sektörünün en etkin ödül programı PSM Awards'a sponsor oldu. Söz konusu güç birliği doğrultusunda bu önemli organizasyon, 7'nci yılından itibaren "Mastercard PSM Awards" olarak yola devam edecek.

"Gelecek Burada" temasıyla düzenlenen Mastercard PSM Awards 2024, inovatif projeleri ve girişimleri Mastercard Türkiye'nin de desteğiyle daha geniş kitlelere tanıtıp sektördeki yaratıcılığı teşvik edecek.

Jüri oylaması başladı

1 Eylül'de başlayan ve 31 Ekim'e kadar devam eden başvuru sürecinde jüri oylaması başladı. Mastercard'ın isim sponsoru olduğu yarışmanın jüri başkanlığı koltuğunda İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Profesör Doktor Selim Yazıcı oturuyor. Jüri üyeleri arasında PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, Object Consulting Kurucusu Celal Cündoğlu, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, MAPFRE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Nazan Somer Özelgin, Finansal Teknoloji ve Kripto Para Editörü Sefer Yüksel, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko, TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin ve Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat yer alıyor.

Bu arada, isim sponsorluğu çerçevesinde jüriye bir de yeni isim eklendi. Mastercard Türkiye Müşteri Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Onur Faydacı da jüri üyeleri arasına katıldı.

İki aşamalı gerçekleşecek değerlendirme sonucunda finale çıkan projeler, 27 Kasım Çarşamba günü www.psmawards.com ve www.psmmag.com sitelerinden duyurulacak.

3 bölüm altında toplam 11 kategoride yarışan projeleri de bu yıl önemli bir yenilik bekliyor. Her bölüm kategorisinin birincileri arasından seçilecek en yaratıcı proje, "Mastercard PSM Awards Büyük Ödülü"ne layık görülecek.

Mastercard PSM Awards 2024 kazananları 18 Aralık'ta İş Bankası, İş Kuleleri Oditoryumu'nda düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak.

“GELECEK BURADA”

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

Jüri Değerlendirme Süreci Kasım 2024	**Finalistlerin Açıklanması** 27 Kasım 2024
Ödül Töreni 18 Aralık 2024	İş Kuleleri Oditoryumu Levent, İstanbul

Ayrıntılı Bilgi psmawards.com | psm@psmmag.com

PSM AWARDS

isim sponsoru

TÜRKİYE İLE AVRUPA'YI SANİYELER İÇİNDE TRANSFERGO İLE BAĞLAYIN!

Dünyanın en iyi para transferi şirketlerinin tercihi olan, bölgenin lider fintek şirketi **United Payment** güvencesiyle.

United Payment / transferGo