

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 170 / Fiyatı: 150 TL

HAZİRAN 2025

www.psmmag.com

**Bayi-alt bayi
ödemelerinde
sanal POS
çözümlerine
alternatif:**

**Komisyon
suz
ödeme modeli**



ödeal
10 yıl



Semih Muşabak | Sipay CEO'su

**“Tek noktadan erişim sağlayan
finansal pazaryeri modelimizle
sektöre yön veriyoruz”**

**Ödeme dünyası
Swift Payments Forum'da buluştu!**

**AB bankalarını
SEPA Instant endişesi sardı!**





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 170 / HAZİRAN 2025

Özgür Gerçek
Ozan Elektronik Para CEO'su

**Ozan, e-ihracat ve dijital
üretimin güçlü destekçisi
olmaya devam edecek**

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.....	12.000 TL
2 Dergi aboneliği	14.000 TL
3 Dergi aboneliği	15.000 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.



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



Şapkayı önümüze koyup düşünelim

Suç işlemek amacıyla örgüt kurmak, kurulan örgüte üye olmak, suçtan kaynaklanan mal varlığı değerlerini aklamak, "Futbol ve Diğer Spor Müsabakalarında Bahis ve Şans Oyunları Düzenlenmesi Hakkında Kanun"a muhalefet etmek...

Suçlamalar çok ciddi. Mart ayında PayFix ile başlayan operasyonun ikinci dalgası Papara ile geldi. Maalesef bu gelişmeler, Türkiye'nin en hızlı büyüyen, en dinamik sektörünün temsilcileri olan ödeme ve elektronik para kuruluşlarına yönelik güven ve itibarı zedeliyor.

İstanbul Cumhuriyet Başsavcılığı tarafından yürütülen soruşturma kapsamında Papara Elektronik Para, yasa dışı bahis para trafiğine önyak olmak, yasa dışı bahis örgütlerinin para transferlerinin sistemleri üzerinden geçmesine izin vermekle suçlanıyor.

Şirket nezdindeki hesapların kripto borsaları ve yasa dışı bahisle ilgili her bir transfer aşamasında ücret tahsil edebildiği, bu hesaplarla ilgili incelemenin sonradan yapılmasının bahis işlemlerini aksatmadığı ve şirketin söz konusu işlemlerde gelir kazanmasını sağladığı ifade ediliyor. TCMB, MASAK ve diğer ilgili kurumlardan alınan raporlara göre, yasa dışı bahis suçunun işlenmesinde Papara'nın sistematik ve yoğun şekilde kullanıldığı, şirketin bu suç işlenmesini ve suçun işlenmesinde para transferini kolaylaştırdığı belirtiliyor. Papara sistemi üzerinden açılan 102 hesabın farklı yasa dışı bahis ve kumar

sitesinde kullanıldığı iddia ediliyor. Bu hesaplardan elde edilen yasa dışı finansal hacmin platform aracılığıyla 274 farklı banka hesabına aktarıldığı, devamında ise suç gelirlerinin 16 farklı kripto cüzdan adresine yönlendirilerek aklanmaya çalışıldığı da başsavcılık açıklamasında yer alıyor.

Başta şirketin üst düzey yöneticileri olmak üzere 13 şüpheli gözaltına alındı. Soruşturma kapsamında PPR Holding ile birlikte 10 şirket, yat, 5 tekne, 3 kiralık kasa, 74 araç, 7 daire ve villaya yönelik mal varlıklarına el koyma tedbiri uygulandı. Söz konusu şirketlere sulh ceza hakimliğince TMSF kayyum olarak atandı... Gelişmeleri biz de sizler gibi izleyip göreceğiz. Umarız Papara bu operasyon dalgasının son halkasıdır. Dünya çapında örnek/model alınan inovatif projelere imza atan fintek girişimlerimizin sadece Türkiye değil uluslararası arenadaki itibarını da düşünerek sektör temsilcilerinin, ilgili tüm paydaşların şapkayı önüne koyup düşünmesinde yarar var.

Nisan ayındaki editör yazımda da belirttiğim gibi: Kolay para kazanmak diye bir şey yok! 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. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı Apt.
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • HAZİRAN 2025



30

Ödeme dünyası Swift Payments Forum'da buluştu!

6

Kuveyt Türk ve Architech, "Geleceğe Yazılım" için Kahramanmaraş'ta öğrencilerle buluştu

18

"Tek noktadan erişim sağlayan finansal pazaryeri modelimizle sektöre yön veriyoruz"

22

Ozan, e-ihracat ve dijital üretimin güçlü destekçisi olmaya devam edecek

24

"Türkiye'deki büyüme sürecimizin sonraki aşamasına geçmek için doğru yapı ve yeteneğe sahibiz"

28

Bayi-alt bayi ödemelerinde sanal POS çözümlerine alternatif: Komisjonsuz ödeme modeli

36

IQ Money ile "tek platform, sonsuz güvenlik" dönemi başladı

38

Taksicilere yeni nesil ÖKC kullanma zorunluluğu geliyor!

40

"Yapay zekâ, fintek ekosistemi için stratejik bir kaldıraç"

41

İHS Teknoloji'den kripto şirketleri için "Seyahat Kuralı" çözümü

42

Visa, yapay zekâ destekli yeni ürünleriyle ticaretin geleceğini değiştirecek

44

İlham veren güçlü kadınlar: Şebnem Elif'in fintek yolculuğu...

47

Google, sanal denemeyi bir adım ileri taşıdı

48

AB bankalarını SEPA Instant endişesi sardı!

Bonus Platinum DiNAMik

Saatte bir değişen güvenlik koduyla çok teknolojik!

Türkiye'de
bir ilk!



İşlem yapmanıza gerek
kalmadan, saatte bir
değişen güvenlik koduyla
internet alıřveriřlerinin
en yeni ve daha da
güvenli ödeme yöntemi!



Garanti BBVA Mobil ve BonusFlař'tan
hemen bařvurabilirsiniz.



Bonus Platinum Dinamik için Garanti BBVA şubeleri, Garanti BBVA İnternet Bankacılığı, Garanti BBVA Mobil, 444 0 333 Müşteri İletişim Merkezi, BonusFlař ya da bonus.com.tr'den başvurabilirsiniz. Kartınızın arka yüzündeki dijital ekranda bulunan üç haneli güvenlik kodu saatte bir kendiliğinden değişir. Ayrıntılı bilgi bonus.com.tr'de.

► Kuveyt Türk ve Architech, “Geleceğe Yazılım” için Kahramanmaraş’ta öğrencilerle buluştu

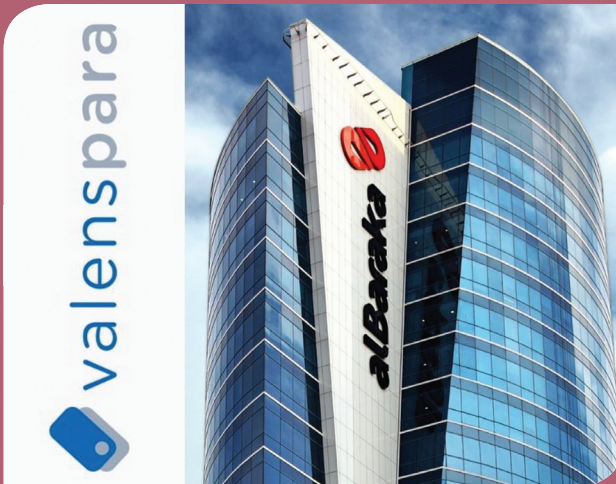
Katılım finans prensiplerine dayalı ürün ve hizmetleriyle dikkat çeken Kuveyt Türk, teknoloji iştiraki Architech ile birlikte hayata geçirdiği Geleceğe Yazılım projesi kapsamında Kahramanmaraşlı öğrencilerle buluştu. 21 Mayıs’ta Cumhuriyet Ortaokulu’nda, 22 Mayıs’ta ise Yavuz Selim Ortaokulu’nda düzenlenen etkinlikte, ortaokul öğrencilerine uygulamalı robotik ve kodlama eğitimi sunuldu. Toplamda 2 bin 400’den fazla öğrencinin eğitim aldığı bu iki okulda gerçekleşen etkinliklerde, öğrencilere hem teknik beceriler kazandırmak hem de teknolojiyi üretme motivasyonu aşılacak hedeflendi. Kahramanmaraş’ta düzenlenen etkinliklerde konuşan Architech Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçıçek, katılımcılara şöyle seslendi: “Hayallerimizdeki geleceği, değerlerimizle kodluyoruz” söylemiyle Türkiye’nin dört bir yanındaki meraklı kâşiflerle buluşmaya devam ediyoruz. Çünkü biliyoruz ki robotik ve kodlama eğitimi, teknolojinin temel yapı taşlarından biri. Ve bu becerilerle tanışan her çocuk, yalnızca teknolojiye değil, geleceğe de yön verme cesareti kazanıyor. Bu proje sadece bir bilgisayar laboratuvarı kurma çalışması değil; çocuklarımızın



teknolojiyle dost, yazılımla barışık, üretken bireyler olarak yetişmelerine destek olma çabasıdır. Bugüne kadar Türkiye genelinde 106 okulda laboratuvar kurduk, 1.736 bilgisayarı öğrencilerimizin hizmetine sunduk. Bu sayede daha önceki ‘1010 Kâşif’ projemizle de birlikte yaklaşık 78 bin 500 öğrencinin eğitim hayatına katkı sağladık. Bugün burada, Kahramanmaraş’taki çocuklarımızla bir araya gelerek projemizi yeni öğrencilerle buluşturmaktan büyük mutluluk duyuyorum.”

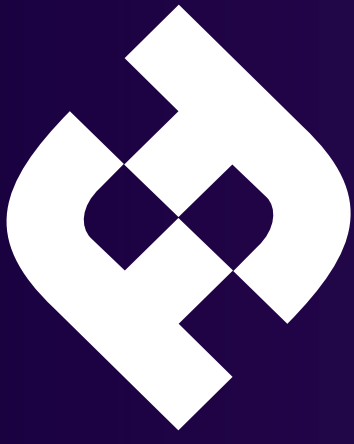


Albaraka Türk, Valenspara’yı ödeme ekosistemine dahil etti



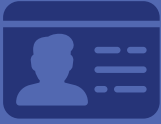
Katılım bankası Albaraka Türk, Valenspara Ödeme Kuruluşu’nu satın alarak iştirakleri arasına kattığını duyurdu. Rekabet Kurumu’nun verdiği onay doğrultusunda, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası nezdinde lisanslı Valenspara Ödeme Kuruluşu A.Ş., Albaraka Türk iştiraki Albaraka Portföy Yönetimi A.Ş.’nin yönettiği İnşa Girişim Sermayesi Yatırım Fonu aracılığıyla satın alındı. Bu satın almayla birlikte Albaraka Türk, TCMB nezdinde lisans süreci tamamlanmış bir ödeme kuruluşunu ekosistemine alan katılım bankası olma unvanı da kazanmış oldu.

Albaraka Türk, bu adımıyla yenilikçi POS ürünleri, KOBİ’lerin dijital tahsilat çözümleri, tüzel ve bireysel kullanıcılara yönelik hız, esneklik, kolaylık ve verimlilik sağlayacak ödeme kanalları, cüzdan, kart ve yenilikçi fintek ürünleriyle müşteri odaklı hizmet anlayışını ileriye taşımayı amaçlıyor.



fraud.com

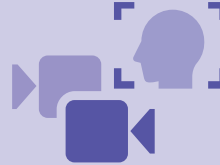
Güvenli Bankacılık için İhtiyacınız Olan Herşey



Kimlik
Tespiti



Uzaktan Müşteri
Edinimi



Video
KYC



E-KYC



Deepfake
Tespiti



İşlem
İzleme



Şüpheli İşlem
Tespiti



Operasyon
Yönetimi



Malware
Tespiti



Cihaz
Parmak İzi



Veri Sızıntısı
Tespiti



mastercard Partner



► E-ticaret girişimcilerine ihracat avantajı sağlayacak paket

Garanti BBVA, Mastercard ve MegaMerchant ile başlatılan iş birliği kapsamında, başta KOBİ'ler ve bireysel girişimciler olmak üzere e-ticaret faaliyeti gösteren tüm işletme ve satıcılar için özel tasarlanan E-ihracat Paketi hayata geçirildi. Mastercard logolu Garanti BBVA ticari kart sahiplerinin kullanabileceği paket, halihazırda e-ihracat yapan veya yapmak isteyen her ölçekte işletme ve satıcıların uluslararası pazarlara hızlı ve etkili bir şekilde açılmasına, düşük maliyetlerle dünya genelinde hedef kitlelerine ulaşmasına imkan tanıyor. Mastercard ve MegaMerchant ile geliştirilen paket, işletmelerin küresel pazarlarda rekabet edebilmeleri için ihtiyaç duydukları altyapıyı önemli bir maliyet avantajıyla sunuyor. Garanti BBVA ticari kart sahibi tüm işletmeler, bireysel girişimler ve satıcılarla ürünlerini doğrudan yurt dışına satmak isteyen üretici firmalar, E-ihracat Paketi'ne Garanti BBVA şubelerinden ya da Garanti BBVA'nın Ticari Kartlar internet sitesinden



başvurarak sahip olabiliyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Ceren Acer Kezik, "Hazır e-ihracat altyapı çözümlerinin bulunduğu bu paketle müşterilerimizin rekabet gücünü artırmayı, markalarını ve ürünlerini hızlı ve kolay bir şekilde dünya pazarlarına açabilmelerine destek olmayı hedefliyoruz" diyor. Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Avşar Gürdal

da şu değerlendirmeyi yapıyor: "Mastercard'ın global ağı üzerinden Türk işletmelerinin farklı pazarlara açılarak işlerini büyütme ve destek olmayı amaçlayan bu proje ülkemizin e-ihracatı büyütme hedeflerine de hizmet edecek, markalarımızı global arenaya taşıyacaktır. Tüm Garanti BBVA Ticari Mastercard sahibi işletmelerimizi bu hizmetten faydalanmaya davet ediyorum."

Türk fintek girişimlerinin hızına hız katacak yeni iş birliği

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın (EBRD) Star Venture programı ve Mastercard Lighthouse Türkiye Startup Hızlandırma Programı, yerel finteklerin pazar stratejilerini, ortaklıklarını ve ölçeklenebilirliklerini geliştirmek için güçlerini birleştirdi. Mastercard tarafından Lighthouse Türkiye Hızlandırma Programı'na katılmak üzere ön listeye alınan 6 fintek, EBRD'nin danışmanlık, ağ oluşturma ve önemli etkinliklerde yer alma imkanı sunan Star Venture programına devam edecek. Ek olarak girişimler, EBRD programında 24 aya kadar destek almaya hak kazanacak. 2024'te başlatılan Mastercard Lighthouse Startup Hızlandırma Programı, Mastercard'ın en iyi mentörleri ve uzmanlarından rehberlik sağlayarak her grupta 6 fintekin daha hızlı büyümesini sağlayacak. Katılımcılar ayrıca eğitim, operasyonel destek, Mastercard'ın ortaklarıyla bağlantılar ve yatırımcılara ve finansman fırsatlarına daha kolay erişim elde edecek.

Mastercard Doğu Avrupa Bölge Başkanı Yasemin Bedir, "Bu iş birliğinin, girişimlerin daha geniş bir kitleye ulaşmasını sağlayacağına, inovasyonu teşvik edeceğine ve canlı girişimcilik ekosistemlerinin oluşturulmasına katkıda bulunacağına inanıyoruz. Lighthouse programı EBRD'nin desteğiyle daha da güçleniyor" dedi.



Paolo Monaco
EBRD Direktörü

Yasemin Bedir
Mastercard Doğu
Avrupa Bölge Başkanı

Dolandırıcılık riskleri görünenden çok daha büyük olabilir!

👤 Müşteri Tanıma

≈ Veri Sızıntısı Tespiti

🔔 Şüpheli İşlem Tespiti

📁 Dijital Müşteri Edinimi

🕒 Dolandırıcılık Tespiti

🧠 Gelişmiş Yapay Zeka

💬 Canlı İşlem İzleme

🔍 Dijital Ayak İzi İnceleme

💰 Kara Para Aklamayı Önleme

🛡️ Dinamik Müşteri Risk Skorlama

Formica AI Risk Orkestrasyon Platformu
ile şirketinizi tüm risklere karşı koruyun.

www.formica.ai

► Şekerbank'ın eczacı müşterilerine özel kampanya

Şekerbank, meslek gruplarına yönelik finansal çözümler geliştirmeye devam ediyor. Bu kapsamda, 250 bin lira ve üzeri SGK ödemelerini banka aracılığıyla yapan eczacılar, aylık 1000 lira bonus promosyonun yanı sıra 6 ay ödemesiz dönem ve 60 aya varan vadelerle finansmandan faydalanabiliyor.

Bankanın eczacı müşterileri, böylelikle nakit akışlarını güçlendirmenin yanı sıra kampanyaya özel birçok fırsattan da yararlanabiliyor.

"Eczacı Bonus Kart" 1 yıl ücretsiz sunulurken, ilk 3 ay boyunca POS aidat istisnası, aylık 150 bin lira ciroya kadar 0 komisyon imkanı ve 10 yapraklı çek karnesi ücretsiz sağlanıyor.

Ayrıca internet ve mobil bankacılık kanalları üzerinden yapılan EFT/havale işlemlerinden masraf alınmıyor.

Şekerbank KOBİ ve İşletme Bankacılığından Sorumlu Genel Müdür



Yardımcısı Hüseyin Üst, kampanyayla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Eczacıların finansal ihtiyaçlarını ön planda tutuyor ve hayata geçirdiğimiz kampanyayla müşterilerimizin yanında olmaya devam

ediyoruz. SGK ödemelerini Şekerbank'a taşıyan eczacılara kredi imkanının yanı sıra özel fırsatlar da sunuyoruz. Onlara ayrıcalık tanıyarak, sağlık sektörüne sağladığımız desteği güçlendiriyoruz."

Lidio, fiziksel ödemelerde de iş ortaklarının yanında

"Ödemeleri özgürleştirme" motto-suyla katma değerli servislerini tek bir platformda toplayarak hem yurt içinde hem de sınır ötesinde esnek ödeme çözümleri sunan Lidio, Mayıs 2025 itibarıyla Lidio Yazar Kasa POS ve Android POS çözümleriyle sahaya indi. Bu yeni hizmet sayesinde işletmeler, banka bağımsız tek bir POS cihazı üzerinden sahadaki tahsilatlarını kolayca gerçekleştirebilecek. Bankalarla ayrı ayrı fiziki POS anlaşmaları yapmadan, Lidio'nun merkezi altyapısı üzerinden tüm süreci tek noktadan yönetebilecekler. Bu da hem maliyet avantajı hem de operasyonel verimlilik anlamına geliyor.

Lidio Kıdemli İş Geliştirme Direktörü Kıymet Özyurt Oer, yeni hizmetin ayrıntılarını şöyle anlatıyor: "Lidio'da ödemeleri sadece dijitalde değil, fiziksel dünyada da özgürleştirmeyi hedefliyoruz. İşletmelerin uzun süredir dile getirdiği temel ihtiyaçlardan biri, sahada ve mağazada kolay yönetilebilir ve tek merkezden kontrol edilebilen bir tahsilat altyapısıydı. Biz de bu



ihtiyaca güçlü teknolojimizi, sektörün lider POS cihazı üreticilerinden Hugin'in güvenilir donanımıyla birleştirerek yanıt veriyoruz. Yeni nesil ÖKC Yazar Kasa POS ve Android tabanlı cihazlarımızla işletmeler artık fiziksel tahsilatlarını da Lidio güvencesiyle, çok daha esnek, hızlı

ve maliyet etkin şekilde gerçekleştirebilecek. Lidio'nun fiziksel POS çözümleri; saha ekipleri, mağaza zincirleri, çok kanallı tahsilat yapan işletmeler ve tüm esnaf ve kobilimiz için yüksek performanslı ve merkezi olarak yönetilebilir bir alternatif sunuyor."

Ödeme Deneyiminde Yeni Bir Zirve: Propay P1000 ECR



Android 13
İşletim Sistemi



4G ve Wi-Fi ile Hızlı
ve Kesintisiz İletişim



5 inç HD Renkli
Dokunmatik Ekran



2.0 GHz CPU,
4 Çekirdek



Geniş Hafıza
3 GB RAM, 32 GB ROM



Yüksek Güvenlik
PCI PTS 6.x



Android
Yazar Kasa POS

**Propay
P1000 ECR**



Yenilikçi ve ileri
teknoloji ürünleriyle
40 yıldır ödeme
sistemlerinin öncüsü

propay
ödeme teknolojileri

0850 222 72 72

www.propay.com.tr



/propaytr

► Akbank üst yönetiminde yeni dönem

Akbank, "sürdürülebilir liderlik" anlayışı doğrultusunda üst yönetiminde çeşitli görev değişikliklerine gitti. Bu kapsamda Emre Özben, Kurumsal ve Yatırım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı; Zeynep Öztürk, Kurumsal ve Ticari Krediler Tahsis Genel Müdür Yardımcısı; Bülent Oğuz, İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı; Çetin Düz, Kredi İzleme ve Takip Genel Müdür Yardımcısı; Şebnem Muratoğlu da Hazine ve Finansal Kurumlar Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alacak. BDDK'dan gerekli izinlerin alınmasının



ardından Özlem Atık Kaptanoğlu, Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı; Alper Bektaş, KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı; Burcu Çalıcıoğlu da Perakende Krediler Analitik ve Bireysel-Mikro

Tahsis Genel Müdür Yardımcısı olarak yeni görevlerine başlayacak. Burcu Civelek Yüce, Türker Tunalı, Gökhan Gökçay ve Dalya Kohen ise mevcut görevleriyle ilgili iş birimlerine liderlik etmeye devam edecek.

Salih Öten, Kredim Genel Müdürü oldu

Finans sektöründe kurumsal ve ticari krediler alanındaki birikimiyle tanınan Salih Öten, Param iştiraklerinden Kredim'de Genel Müdürlük görevine getirildi. Daha önce Kredim bünyesinde Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Öten, Mayıs 2025 itibarıyla yeni görevine başladı.

Öten, yeni göreviyle ilgili "Tekrar Param'da, bu kez Kredim'de görev almak gerçekten gurur verici. Birçok ilki başararak sektörde önemli bir marka haline gelen Kredim'de şimdi finansman seçenekleri, yenilikçi çözümler ve müşteri deneyimi ile çok güçlü hikayeler ve başarılar oluşturma zamanı. Param'da olmak; etkileyici vizyon ve yolculuğun bir parçası olmak eşsiz bir deneyim" ifadelerini kullandı.



Salih Öten

Param'ın dijital kanalları Erkan Ömür'e emanet

Erkan Ömür, Param bünyesinde Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (EVP of Digital Channels) pozisyonuna atandı. 2024 yılının mart ayında aynı şirkette dijital kanallar direktörü olarak göreve başlayan Ömür, Mayıs 2025 itibarıyla yeni görevine resmen başladı.

Yeni görevinde Param ve grup şirketleri olan Finrota, Kredim, Tiwisto ve Univera'nın dijital kanal stratejilerinin yönetimini üstlenecek olan Ömür; ürün yönetimi ve müşteri deneyimi ekiplerine liderlik edecek. Ayrıca yeni projeler geliştirme, ürün entegrasyonu, P&L sorumluluğu ve dijital müşteri etkileşimini artırmaya yönelik veri odaklı kampanyaların hayata geçirilmesi gibi kritik alanlarda aktif rol alacak.



Erkan Ömür

► Elif Zeynep Pehlivaner, UPT'de dijital dönüşüme yön verecek

Finans sektöründe 27 yıllık deneyime sahip olan Elif Zeynep Pehlivaner, Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak UPT Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para bünyesine katıldı. 1998 yılında Akbank'ta başladığı kariyerinde krediler, risk yönetimi, CRM ve

pazarlama gibi çeşitli alanlarda yönetsel görevler üstlenen Pehlivaner, özellikle CRM ve dijital dönüşüm projelerinde aktif rol aldı. Müşteri etkileşim süreçlerinin yeniden tasarlanmasında önemli katkılar sağlayan Pehlivaner, aynı zamanda birçok stratejik projeye liderlik etti.



Elif Zeynep Pehlivaner

HAYATI KOLAYLAŖTIRAN VİNOV DÜNYASI SİZİ BEKLİYOR

İster bireysel ister ticari, ödeme yapanlar için ekstra limit ve taksitlendirme, ödeme alanlar için vadesinden önce tahsil ve devir gibi birçok özelliikle, onlarca sektörde ödeme ve tahsilatlar Vinov güvencesinde.

VakıfBank, daima seninle.



Vinov, bir VakıfBank inovasyonudur. Vinov uygulamasını indirmek için Android 5.0 ve sonrası, iOS 11.0 ve sonrası sürümleri gerekmektedir.



VakıfBank

Vinov ürününün kullanımı ve kullanımında mevcut olan ekstra limit, erken tahsil etme, devir gibi fonksiyonların kullandırımı müşteriler ile Banka arasında imzalanan Vinov Sözleşmesi çerçevesinde Bankanın belirlediği kurallar doğrultusunda yapılır. Bankanın müşteriler ile imzalanan diğer sözleşmelerden ve ilgili kanunlardan kaynaklanan hakları saklıdır.

► Vodafone Pay, ödeme altyapısını Mobilexpress ile birlikte yeniledi

Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri, finansal teknoloji sağlayıcısı Mobilexpress ile iş birliği halinde ödeme hizmetlerini çeşitlendirdi. Vodafone Pay, Mobilexpress'in başta Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası olmak üzere, uygulanabilir tüm mevzuat kurallarına tam uyumlu PF ve e-para altyapısını kullanarak, Vodafone'un stratejik öneme sahip ödeme çözümü ihtiyaçlarını tek noktadan karşılayabiliyor.

Proje kapsamında Mobilexpress, Vodafone Pay müşteri hesapları ile sadakat programı hesaplarını tek çatı altında toplayarak kullanıcı deneyimine bütünlük yaklaşımları getirdi. Ayrıca kart saklama, e-para ve pazaryeri çözümleri gibi ödeme hizmetleri, Mobilexpress'in ölçeklenebilir ve güvenli altyapısı üzerine geliştirildi.

Mobilexpress Kurucu Ortağı ve CTO'su Murat Tural, projeye ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Vodafone gibi global bir teknoloji devi tarafından tercih edilmek, Mobilexpress'in güçlü çözümlerinin sektördeki yerini bir kez daha kanıtlamış oldu. Esnek ve modüler yapılarla Türkiye'de ve dünyada büyük ölçekli birçok işletmeye ödeme geçidi, sahtecilik önleme, kart saklama, pazaryeri ve e-para gibi çözümlerin yanı sıra farklı katmanlarda hizmetler sunuyoruz. Vodafone ile



Murat Tural



Ayşegül Arıcan Şeker

gerçekleştirdiğimiz bu proje, dünya standartlarında bir ödeme altyapısının nasıl kurgulanması gerektiğine dair en iyi örneklerden biri oldu."

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Ayşegül Arıcan Şeker de "Vodafone Pay ile dijital ödemelerde güvenli, hızlı ve esnek çözümler sunmak stratejik önceliğimiz. Bu projeye hem kullanıcı deneyimini ileri taşıyan

hem de teknolojik sürdürülebilirliği destekleyen bir altyapıyı hayata geçirdik. Bu dönüşüm sürecinde, Mobilexpress'in ödeme çözümleri konusundaki teknoloji uzmanlığı ve çözüm odaklı yaklaşımı, projenin başarısında önemli bir rol oynadı. Yeni altyapımız sayesinde, Vodafone Pay ile müşterilerimize çok daha geniş bir ödeme yelpazesi sunabiliyoruz" dedi.

Opet Pay dijital cüzdan kullanıma sunuldu

OPET, mobil uygulamasına açık dijital cüzdan Opet Pay'i de ekledi. Opet Pay kullanıcıları "Şimdi Al Sonra Öde" seçeneğiyle ödemelerini erteleme imkânına sahip olurken, "Yükle&Öde" ile de yaptığı ödemelerden nakit iade kazanıyor. Dijital cüzdan kullanılarak ödeme olanağı sunan Opet Pay, aynı zamanda anlık bilgilendirme, harcama takibi gibi özellikleriyle günlük yaşamı kolaylaştıracak. OPET Genel Müdürü Özgür Kahramanzade, "Mobil uygulamamız, 2020'den bu yana eklenen yeni özelliklerle birlikte, müşteri geri bildirimleri ve akaryakıt dışı hizmet

talepleri doğrultusunda kapsamlı bir platform haline geldi. Son olarak uygulamaya eklediğimiz Opet Pay, akaryakıt ödemelerini daha hızlı, daha güvenli ve daha kolay hale getiren bir dijital ödeme çözümü. Aynı zaman da dijital cüzdanla ödeme yapmayı sağlayan ve sanki bir banka kartı gibi anlaşmalı tüm işyerlerinde geçerliliği olan inovatif bir sistem. Bu doğrultuda geliştirilen Opet Pay, sadece bir ödeme aracı olmanın ötesine geçerek, kullanıcılarına zaman kazandıran, güven veren ve alışveriş alışkanlıklarını değiştiren bir deneyim sunuyor" diyor.



Özgür Kahramanzade

Yıllık Aidat
YOK!

Üyelik
Ücreti
YOK!

%
1.99
Ertesi Gün

İşlem Baş
Ücret
YOK!

Ertesi Gün
%1,99
Komisyon

İşletmelere Özel Fırsat!

**Cafe, Fast food, Eczane, Büfe, Bakkal,
Kırtasiye, Veteriner vb işletmelere özel oran!**

► Halkbank 87 yaşında!

1938’de esnaf, sanatkar ve küçük meslek sahiplerine uygun koşullarda kaynak aktarmak amacıyla 1 milyon 200 bin lira sermayeyle faaliyete geçen Halkbank, aradan geçen 87 yılda 3.2 trilyon lirayı aşan aktif büyüklüğü, 2.4 trilyon lirayı aşan kredi hacmi ve 27 binden fazla çalışanıyla Türkiye’nin en köklü kurumlarından biri haline geldi. Üretimi, istihdamı ve toplumsal refahı odağına alan çok boyutlu kalkınma modeliyle ekonomiye desteğini sürdüren banka; esnaf, sanatkar ve KOBİ’lere sağladığı finansman destekleriyle öne çıkıyor.

Halkbank, güçlü teknoloji entegrasyon çalışmalarıyla Türkiye’nin dijital dönüşüm ve sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlamayı amaçlarken, yaklaşık 7 milyon dijital müşteri ve günde 8 milyon işlem hacmiyle dijitalleşmeyi çevresel sorumlulukla entegre ediyor. Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, bankanın kuruluş yıl dönümüyle ilgili



Osman Arslan

şu açıklamayı yaptı: “Halkbank yalnızca bir banka değil, ülkemizin kalkınma vizyonunun taşıyıcı sütunlarından biri. 87 yıldır milletin üretim gücüne, girişimci ruhuna ve toplumsal dayanışmasına finansal güvence sağlıyor. Bugün ulaştığımız 3.2 trilyon lirayı aşan aktif büyüklük ve ülkemizin her köşesine yayılan hizmet ağımla

sadece rakamlarda değil, toplumsal etkiyi artırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılında, ülkemizin köklü değerlerinden güç alarak ilerliyoruz. Bize miras bırakılan bu kıymetli değerleri büyütmek ve yarınlara daha da güçlü bir şekilde aktarmak için var gücümüzle çalışıyoruz.”

Nakit taşıma için donanım ya da yatırım gerektirmeyen uygulama

Otokod Teknoloji çatısı altında geliştirilen mobil tabanlı pazaryeri platformu ManageCash, işletmelerin nakit toplama ve taşıma süreçlerini dijitalleştirerek merkezi bir yapıya kavuşturuyor. Donanım ya da altyapı yatırımı gerektirmeden çalışan uygulama, köklü sektör deneyimine sahip üç isim tarafından hayata geçirildi: CEO Mehmet Kavi, CTO Hakan Kaya ve COO Burak Coşkun. Otokod’un bankacılık ve lojistik teknolojilerindeki 15 yıllık bilgi birikimiyle desteklenen ve 12 kişilik bir ekip tarafından yönetilen ManageCash platformu, özellikle çok şubeli işletmelere yönelik operasyonel verimlilik sunmayı hedefliyor. ManageCash’in çözümü, nakit taşıma işlemlerini tek uygulama üzerinden planlama, yetkili CIT firmaları arasından seçim yapma, çek ve nakdin banka hesaplarına



aynı gün veya ertesi gün aktarılması gibi hizmetler içeriyor. Tüm bu süreçler mobil uygulama üzerinden yürütülüyor ve yüzde 80’e varan maliyet avantajı sağlanabiliyor. Ayrıca operasyonların tamamı sigorta kapsamında gerçekleşiyor. Kurucu ortaklardan Mehmet Kavi, uygulamanın çıkış noktasını ve sistemin işleyişini şöyle anlatıyor: “Türkiye’de her üç yazar kasa POS işleminden biri hâlâ nakitle yapılıyor. Özellikle perakende, lojistik ve hizmet sektörlerinde nakit hem müşteri alışkanlığı hem de operasyonel



Mehmet Kavi

zorunluluk olarak varlığını sürdürüyor. Türkiye nüfusunun yaklaşık üçte birinin herhangi bir banka hesabı yok ama bu kişilerin akıllı telefonları ve nakite erişimi var. Biz bu noktada mobil uygulamamızla nakit ile dijital ödemeleri birbirine bağlayan bir köprü görevini üstleneceğiz.”

MOKA UNITED

FİNANSAL ÇÖZÜM ANAHTARI



DİJİTAL CÜZDAN



POS ÇÖZÜMLERİ



PARA TRANSFERİ



KART ÇÖZÜMLERİ



KİOSK



AKILLI KASA

ŞİMDİ KEŞFET



**Moka
United**

“Tek noktadan erişim sağlayan finansal pazaryeri modelimizle sektöre yön veriyoruz”



Semih Muşabak
Sipay
CEO'su

Haziran 2024 ve Nisan 2025'te aldığı uluslararası yatırımlarla Türkiye fintek ekosistemine damga vuran Sipay, küresel vizyonu ve yapay zekâ destekli ürünleriyle sınırları zorluyor. Sipay CEO'su Semih Muşabak, “Kullanıcılarımız farklı sistemlere gerek duymadan, tek çatı altında her türlü finansal işlemini yapabiliyor. Bu bütünsel yapı, bizi bölgenin ilk ‘finansal pazaryeri’ yapan temel unsur. Uzun vadeli hedefimiz çok net: Türkiye’den çıkan ve yurt dışında halka arz edilen ilk finansal teknoloji şirketi olmak” diyor...

Sipay, yakın zamanda tamamladığı yatırım turuyla sadece finansal değil, stratejik açıdan da önemli bir sıçrama yaptı. Bu adım, şirketin küreselleşme hamlesi açısından önemli bir eşik anlamına geliyor.

2019 yılında kurulan Sipay, işletmelerin ve bireylerin tüm finansal ihtiyaçlarına uygun ürün ve servisleri yenilikçi teknolojilerle hayata geçiriyor. Tüm ödeme ihtiyaçları için tek noktadan çözüm sunan Sipay’ın geniş müşteri yelpazesinde global kurumsal şirketlerin yanı sıra geleneksel bankalar, sanayi ve teknoloji şirketleri de bulunuyor.

Sardis Awards 2024’te iki ödüle birden layık görülen ve PSM Awards 2024’te iki altın ödülün sahibi olan Sipay, son 2 yıldır Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye Programı’nda e-para ve ödeme kuruluşları arasında



zirvede yer alıyor. Kârlı büyümesini sürdüren şirket, cirosunu son bir yılda beşe katlarken, yıllık gelir beklentisi de 600 milyon doların üzerinde seyrediyor. Sipay'ın hızlı büyümesini, yapay zekâ odaklı inovasyonlarını, Türkiye fintek ekosistemine katkılarını, yeni plan ve hedeflerini CEO Semih Muşabak ile konuştuk...

Şirketiniz 2024 ve 2025 yılında dikkat çeken iki yatırım turuna imza attı. Öncelikle geçen yıl aldığınız yatırımla ilgili ayrıntıları paylaşabilir misiniz?

Yatırım süreci bizim için yalnızca finansal bir dönüm noktası değil, aslında Sipay'ın geleceğini şekillendiren, stratejik bir vizyonun da başlangıcıydı. Haziran 2024'te duyurduğumuz ilk yatırım turumuzda, Avustralya hariç tüm kıtalardan yatırım alma başarısı gösterdik. Bu, yalnızca global yatırımcıların ilgisini çektiğimizin değil, aynı zamanda iş modelimizin ve teknolojik altyapımızın dünya çapında geçerliliği olduğunun da bir göstergesiydi.

Dahası, yatırımcılarımız yalnızca sermaye sağlayan aktörler değil; Citrus Pay ve Jupiter'den Jitendra Gupta, Pine Labs'ten Amrish Rau, CRED'den Kunal Shah, Khatabook'tan Ravish Naresh, Pareto Holdings'ten Edward Lando gibi küresel fintek dünyasının önde gelen vizyoner isimleriyle çalışmak, bize çok daha büyük düşünme cesareti verdi. Bu isimlerle kurduğumuz ilişkiler sayesinde global stratejilerimizi yeniden şekillendirdik, potansiyelimizin sınırlarını yeniden tanımladık ve uluslararası arenada daha etkin bir oyuncu olmak için yola çıktık.

Nisan 2025'te Seri B yatırım turuyla ulaştığınız değerlendirme de sektörde önemli bir kilometre taşı oldu. Bu turun detaylarını ve getirdiği vizyonu anlatır mısınız?

Seri B yatırım turunda 877 milyon dolar değerlendirme üzerinden 78 milyon dolarlık yeni bir yatırım aldık. Bu değerlendirmeyle Türkiye fintek sektöründe bugüne kadarki en yüksek seviyeye eriştik. Bu tura ABD merkezli Elephant VC liderlik etti. Ancak bizim için asıl stratejik gelişme, Revolut CEO'su Nik Storonsky tarafından kurulan QuantumLight VC'nin aramıza katılması oldu.

Bu isimlerin yatırımı bizim için yalnızca finansal bir enstrüman değil aynı zamanda vizyon, bilgi birikimi ve küresel pazarlara açılan bir kapı anlamına geliyor. Bu sayede sadece ürün ve teknolojilerimizi değil, iş yapış şeklinizi ve hedef pazarlarımızı da yeniden tanımladık. Globalleşme hedefimiz artık daha ulaşılabilir ve stratejik bir düzleme taşındı.

“YURT DIŞINDA HALKA AÇILAN İLK TÜRK FİNTEKİ OLMAK İSTİYORUZ”

Yatırım sonrasında ürünlerinizde ve teknolojik altyapınızda ne gibi gelişmeler yaşandı?

Bu yatırımları sadece yeni pazarlara açılmak için bir bilet olarak görmüyoruz. Türkiye fintek ekosistemini daha da ileriye taşıyacak projeler geliştirmeyi, yapay zekâ destekli CRM sistemlerinden davranışsal öngörü



çözümlerine kadar birçok yenilikçi teknolojiye yatırım yapmayı sürdürüyoruz. Bizim için teknoloji sadece bir araç değil; kullanıcı deneyimini dönüştüren, pazardaki rekabeti şekillendiren, hatta sektör standartlarını yeniden tanımlayan bir güç. Ve bu gücü en doğru şekilde kullanmak istiyoruz.

“ Uzun vadeli hedefimiz çok net: Türkiye’den çıkan ve yurt dışında halka arz edilen ilk finansal teknoloji şirketi olmak. Bu iddialı hedef, bizi her gün daha da motive ediyor. Çünkü biz, sadece bugünü değil geleceği de inşa etmek istiyoruz. ”

“2024’TE CİROMUZ 5 KAT BÜYÜDÜ”

Sipay’in son dönemdeki hızlı büyümesini somut verilerle değerlendirecek olursanız, nasıl bir tabloyla karşı karşıyayız?

2024 bizim için yalnızca büyüme değil adeta bir sıçrama yılı oldu. Ciroda yaklaşık 5 kat büyüdük. Üye iş yeri ağıımızı 4 kata yakın artırarak erişimimizi ciddi şekilde genişlettik. Bu da işlem hacmi ve adedine doğrudan yansdı: Üye iş yeri hacmimiz 3.8 kat, işlem adedimiz ise 3 kat arttı. Walletgate de bu büyümeden payını aldı ve cüzdan

adedimiz 2,2 kat arttı. Sipay Kart ile yapılan işlemlerde 3.4 kat, kart hacminde ise 4.3 kat artış yakaladık. “Sipay as a Service” segmentimizde kart adedi 2 kat, işlem adedi 3.1 kat, hacim ise 3.2 kat arttı. Bu veriler, hem ürün-pazar uyumumuzun hem de teknolojik alt-yapımızın güçlü olduğunun göstergesi.

2025’in ilk çeyreğinde de hızlı büyüme ivmesini sürdürdük. POS işlem adedimiz 2.5 katın üzerinde artarak 37 milyonun üzerine çıktı. İşlem hacmimiz ise yüzde 400’ün üzerinde artışla 110 milyar TL’yi aştı. Dijital cüzdan kullanıcı sayımız yaklaşık 2 milyona ulaştı, cüzdan hacmi ise 11 kat artarak 87 milyar TL’yi geçti. Bunlar yalnızca niceliksel değil, aynı zamanda teknolojik ve operasyonel olgunluğumuzun da göstergesi.

“ 2025’in ilk çeyreğinde de hızlı büyüme ivmesini sürdürdük. POS işlem adedimiz 2.5 katın üzerinde artarak 37 milyonun üzerine çıktı. İşlem hacmimiz ise yüzde 400’ün üzerinde artışla 110 milyar TL’yi aştı. Dijital cüzdan kullanıcı sayımız yaklaşık 2 milyona ulaştı, cüzdan hacmi ise 11 kat artarak 87 milyar TL’yi geçti. ”

“HER ÜRÜNÜMÜZDE MÜŞTERİ DENEYİMİ ODAĞI VAR”

Peki sizce bu başarıyı sağlayan temel unsurlar neler?

En büyük gücümüz, alanında uzman, vizyoner ve öz-verili bir ekiple çalışıyor olmamız. İnovatif teknolojilere yaptığımız kesintisiz yatırımlar, kullanıcı odaklı ürün tasarımı anlayışımız ve birlikte büyüdüğümüz iş ortaklarımızla kurduğumuz güven ilişkisi de başarının temel taşlarını oluşturuyor.

Her ürünümüzde “müşteri deneyimi” odakta yer alıyor. Çünkü biz yalnızca bir finansal işlem platformu değil; uçtan uca finansal yolculuğu kolaylaştıran bir çözüm ortağıyız. Bu yaklaşım sayesinde hızlı ölçeklendik, kullanıcılar nezdinde güven kazandık ve sektördeki konumumuzu sağlamlaştırdık.



“YAPAY ZEKÂ İLE FİNANSAL KİŞİSELLEŞTİRME HIZLANIYOR”

Semih Muşabak ile fintek sektöründeki yeni trendleri ve geleceğinin nasıl şekillenebileceğini de konuştuk. Muşabak, “Finans artık yalnızca paranın değil, verinin ve güvenin de yönetimi anlamına geliyor. Yapay zekâ, makine öğrenimi ve büyük veri, fintek sektörünün kalbine yerleşmiş durumda. Bu teknolojiler kredi puanlamadan müşteri deneyimine, dolandırıcılık önlemenden

operasyonel verimliliğe kadar birçok alanda dönüşüm yaratıyor” diyor. PwC verilerine göre finteklerin yüzde 85’inin yapay zekâyı operasyonel süreçlerinde aktif olarak kullandığına işaret eden Muşabak, sektördeki değişim ve dönüşümün geleceğiyle ilgili şu öngörüyü yapıyor: “Geleneksel finans kuruluşlarının bile yüzde 77’si önümüzdeki 3 yıl içinde bu teknolojilere ciddi yatırım

yapmayı planlıyor. Bu dönüşüm, finansal hizmetleri daha kişiselleştirilmiş, erişilebilir ve güvenli hâle getiriyor. Sipay olarak biz de bu dönüşümün tam merkezinde yer alıyoruz. Hedefimiz; sade, akıllı, güvenli ve erişilebilir finansal deneyimler sunmak. Müşterilerimize yalnızca ürünler değil, uçtan uca kusursuz bir finansal yolculuk deneyimi sunmak için çalışıyoruz.”



SİPAY AS A SERVICE, MARKALARA FİNTEK GÜCÜ SAĞLIYOR

Sipay'ın sunduğu ürün ve hizmetlerin sağladığı bütünlüğü nasıl konumlandırıyorsunuz?

Finansal çözümleri herkes için erişilebilir kılma hedefiyle hareket ediyoruz. Bu doğrultuda faaliyetlerimizi üç ana dikeyde topladık: Sipay Ticari, Sipay Bireysel ve Sipay as a Service.

Ticari tarafta POS, sanal POS, link ile ödeme, QR çözümleri gibi entegre ödeme sistemleri sunuyoruz. Bireysel tarafta Walletgate dijital cüzdan ve ön ödeme kartlarla kullanıcıya uçtan uca finansal deneyim sunuyoruz.

“Sipay as a Service” ise markalara kendi altyapımız üzerinden kart ve cüzdan çözümleri sağladığımız, fintekleşmeyi kolaylaştıran bir platform hizmeti.

Tüm bu sistemler, birbiriyle entegre çalışıyor. Örneğin, bir taksidedeki POS cihazıyla yapılan ödeme doğrudan taksicinin Sipay cüzdanına aktarılıyor ve bu bakiye anında harcanabiliyor. Kullanıcılar farklı sistemlere gerek duymadan, tek çatı altında her türlü finansal işlemini yapabiliyor. İşte bu bütünsel yapı, bizi bölgenin ilk “finansal pazaryeri” yapan temel unsur.

“Finansal çözümleri herkes için erişilebilir kılma hedefiyle faaliyetlerimizi üç ana dikeyde topladık: Sipay Ticari, Sipay Bireysel ve Sipay as a Service.”

Biraz da geleceğe dair hedeflerinizden ve vizyonunuzdan bahsedermisiniz?

Uzun vadeli hedefimiz çok net: Türkiye’den çıkan ve yurt dışında halka arz edilen ilk finansal teknoloji şirketi olmak. Bu iddialı bir hedef ama biz buna yalnızca bir finansal başarı değil, aynı zamanda sektöre ve ülkeye değer katan bir vizyon olarak bakıyoruz.

Sipay

Gelecekte daha fazla pazarda var olmak, daha fazla kullanıcıya ulaşmak ve teknolojiyle finansal kapsayıcılığı artırmak istiyoruz. Aynı zamanda Türkiye’de de sektöre yön verecek yenilikçi projelere imza atmayı sürdürüyoruz. Çünkü sadece bugün için değil, geleceğin ihtiyaçlarına da yanıt veren bir yapı kurmaya çalışıyoruz.

“SEKTÖRE YATIRIMLARIN KATLANARAK BÜYÜMESİNİ BEKLİYORUM”

Semih Muşabak, Türkiye fintek sektörüne yönelik yatırımları ve bu konudaki beklentileri de şöyle değerlendiriyor:

“Küresel ekonomideki tüm dalgalanmalara rağmen fintek sektörü büyümesini sürdürüyor. Türkiye özelinde baktığımızda, sektörümüz güçlü bir şekilde büyümeye devam ediyor. Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi tarafından hazırlanan Türkiye Fintek Ekosistemi Durum Raporu 2024’e göre fintek yatırımları 2024 yılında 194 milyon dolarla rekor kırdı.

Sektörümüze yönelik yatırımların gelecek yıllarda da katlanarak büyümesini bekliyorum. Çünkü Türkiye girişim ekosistemi genç ve dinamik bir nüfusa, güçlü bir teknoloji yeteneğine ve hızla büyüyen dijital ekonomiye sahip olmasıyla öne çıkıyor. Devlet destekleri, yatırım fonları ve hızlandırma programları sayesinde girişimciler için birçok fırsat sunuluyor. Diğer taraftan, küresel pazarda rekabet edebilmek için daha güçlü network’ler ve uluslararası iş birlikleri gerekiyor.”

Ozan, e-ihracat ve dijital üretimin güçlü destekçisi olmaya devam edecek



Türkiye dijital ödeme sistemleri sektörünün öncülerinden Ozan Elektronik Para, 2025'te sınırları kaldıran bir ekosistem inşa ediyor. Şirket, Money20/20 Asia'da potansiyel iş ortakları arasında kendini daha görünür ve güçlü bir konuma taşıdı. İşletmelerin finansal dönüşüm süreçlerini hızlandıran Ozan, yenilikçi ve her ihtiyaca uygun finansal çözümlerini, Türkiye'de ilk kez sunulan üretici dostu cashback programları ile "finansal kapsayıcılık" misyonunu tek çatıda buluşturuyor...



2025'e yeni yönetimiyle güçlü giriş yapan Ozan Elektronik Para, sınırları kaldıran çözümleriyle şirketlerin küresel ticarettaki varlığını güçlendirmeyi hedeflerken, dijital üreticileri de destekleyen yeni avantajlar sunuyor. Bangkok'ta düzenlenen Money20/20 Asia'da global vizyonunu ve teknolojik yetkinliklerini uluslararası arenada sergileyen Ozan, tüm bu çalışmalarla "finansal kapsayıcılık" vizyonunu her adımımda önceliklendiriyor.

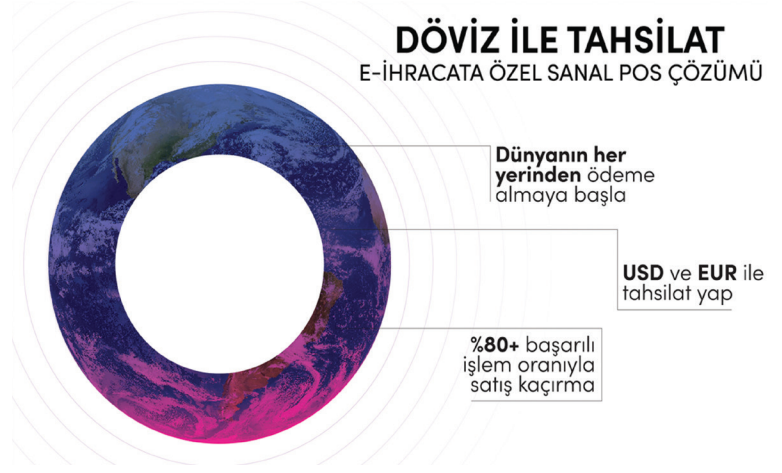
Şirketin güncel gelişmelerine dair açıklamalarda bulunan Ozan Elektronik Para CEO'su Özgür Gerçek, "Dünya ticaretinin sınırları giderek ortadan kalkıyor ve finansal teknolojiler artık ödeme almanın ötesine geçiyor. Ozan olarak, dijital ekonomideki bu dönüşümde Türkiye'den çıkan güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. Sınır ötesi tahsilat çözümlerimizle işletmelerin global pazarda daha rekabetçi hale gelmelerini sağlarken, Ozan SuperApp ile dijital üretkenliği destekleyen ilk cashback (nakit iade) programını başlattık. Bangkok'ta Money20/20 Asia sahnesinde öğrendiklerimiz de gösteriyor ki yapay zekâ destekli ödeme sistemleri ve finansal kapsayıcılık, yarının dünyasında iş yapış biçimlerini yeniden tanımlayacak. Biz de Ozan olarak, bu değişimin izleyicisi değil, tasarlayıcısı olmayı ve hem bireylerin hem de işletmelerin uçtan uca finansal çözüm ortağı olmaya devam etmeyi hedefliyoruz" diyor.

E-İHRACAT İÇİN DÖVİZLE TAHSİLAT ÇÖZÜMLERİ

Ozan Elektronik Para, bu yıl da global ticaretteki etkinliğini artırmaya devam ediyor. Özellikle e-ihracat alanındaki çözümleriyle Türk şirketlerine dövizle ödeme kabul etme imkanı sunarak, sınır ötesi ticaretin önündeki engelleri azaltıyor. Ozan, çoklu para birimi kabulü ve sahteciliği önleyici sistemleriyle küçük ve orta ölçekli işletmelerin global pazarda daha güçlü bir şekilde yer almasına da yardımcı oluyor. Bu çözümler, aynı zamanda ihracata yönelik devlet teşviklerinden faydalanmayı da mümkün kılıyor, böylece firmalar rekabetçi kalmaya devam ediyor. Bu noktada Özgür Gerçek, Ozan Elektronik Para'nın sunduğu "Döviz ile Tahsilat" ürününün öneminin altını şöyle çiziyor: "Bu inovatif ürünümüz; çok para birimli tahsilat çözümleri, ABD Doları (USD), Euro (EUR) ve İngiliz Sterlini (GBP) cinsinden ödeme almayı mümkün kılarken, sahteciliği önleyici kurallar ve yüksek yabancı kart kabul oranıyla şirketlerin hiçbir satış fırsatını kaçırmamasını sağlıyor. Üstelik bu yapı, ihracata yönelik devlet teşviklerinden yararlanmayı da mümkün hale getiriyor. Kısacası Ozan ile sınırlar ortadan kalkıyor, işletmeler global sahnede daha rekabetçi ve güçlü hale geliyor."

OZAN SUPERAPP, KULLANICILARININ BAŞARI HİKAYELERİNE ORTAK OLUYOR

Ozan SuperApp de Türkiye'de dijital üretkenliği desteklemek için yeni bir fırsat sunuyor. Teknolojiyle iç içe yaşayan ve dijital araçlarla işini ve hayatını geliştirenlerin sayısı her geçen gün biraz daha artıyor. Ozan SuperApp bu dönüşüme destek olarak ChatGPT, Canva, Envato, Grammarly ve Figma gibi dünya çapında milyonlarca kişi tarafından kullanılan platformlara özel yüzde 25'e varan cashback imkanı sağlıyor.



Özgür Gerçek, bu desteğin önemine de şöyle dikkat çekiyor: "Çalışanlar, freelancer'lar, girişimciler ve öğrenciler için yenilikçi teknolojilere erişim, artık başarıyı belirleyen en kritik unsurlardan biri haline geldi. Artık yalnızca birer araç değil aynı zamanda birer üretim sahası olan bu uygulamalara verilen destek, dijital dünyada üretkenliğini artıranlara yönelik bir teşvik olmanın yanı sıra kullanıcıların tasarruf etmelerine olanak tanıyor."

Ozan SuperApp, üretkenliği desteklemenin yanı sıra ilham ve dinlenme anlarını da önemsiyor. Bu doğrultuda YouTube Premium, Netflix gibi popüler eğlence platformları da kampanya kapsamına dahil edildi. Gerçek, "Kullanıcılarımızın hem üretirken hem de eğlenirken kazanç sağlamasını hedefliyoruz. Bu sadece bir cashback kampanyası değil; dijital üreticilere sunulan gerçek ve sürdürülebilir bir destek. Önümüzdeki dönemde daha fazla platformu sistemimize entegre ederek avantajlarımızı genişletmeye devam edeceğiz" diyor.

OZAN, MONEY20/20 ASIA 2025'TE GLOBAL FİNANS DÜNYASIYLA BULUŞTU

Ozan Elektronik Para, kısa bir süre önce Bangkok'ta düzenlenen Money20/20 Asia 2025 etkinliğinde yer alarak, global finans dünyasının önde gelen temsilcileriyle bir araya geldi. 3 gün süren organizasyonda dijital ödeme teknolojileri, yapay zekâ çözümleri ve sınır ötesi ödeme sistemleri gibi sektörün gündemindeki konular masaya yatırıldı. Etkinliğe Ozan Elektronik Para adına katılan CEO Özgür Gerçek, COO Eren Kumcuoğlu ve CPO Cenk Küçükiravul, finansal teknolojilerdeki son trendleri yakından takip etmenin yanı sıra şirketin küresel vizyonunu anlatıp ürün ve hizmetlerini tanıttı. Asya bölgesindeki potansiyel iş fırsatlarını değerlendirme imkanı da buldular. Etkinlik alanında konumlandırılan Ozan standı, sektörün önde gelen temsilcilerini ağırlayarak stratejik iş birliklerine kapı aralayan önemli temaslara sahne oldu. ☺

“Türkiye’deki büyüme sürecimizin sonraki aşamasına geçmek için doğru yapı ve yeteneğe sahibiz”

Avrupa’nın üçüncü büyük ödeme kartları sağlayıcısı AUSTRIACARD, fintek girişimleri tarafından en çok tercih edilen şirket haline geldi. AUSTRIACARD HOLDINGS AG Grup CEO’su Manolis Kontos, “Türkiye bizim için kilit öneme sahip bir pazar. Önümüzdeki yıllar için de stratejik odağımız, müşterilerimize en iyi ve en inovatif ürün ve çözümler sunmak” diyor...



Manolis Kontos
AUSTRIACARD HOLDINGS AG Grup
CEO’su

Kendini bir teknoloji şirketi olarak konumlandıran AUSTRIACARD, uluslararası düzeyde kimlik ve ödeme çözümleri sağlıyor. Genel merkezi Avusturya’nın başkenti Viyana’da bulunan şirket, son dönemde yapay zekâ destekli dijital teknolojilerde uzmanlaşmaya odaklanmış durumda. 100 yılı aşkın köklü bir geçmişe sahip olan AUSTRIACARD’ın ürün portföyü ve çözümleri üç stratejik alana odaklanıyor: Dijital teknolojiler, kimlik ve ödeme çözümleri ve doküman yaşam döngüsü yönetimi...

AUSTRIACARD HOLDINGS AG Grup CEO’su Manolis Kontos, “Bugün şirketimiz ödeme kartları alanında Avrupa’nın üçüncü büyük sağlayıcısı ve önde gelen fintek şirketleri tarafından en çok tercih edilen şirket konumunda” diyor.

Kontos, AUSTRIACARD’ın finansal performansı ile ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: “2024 yılı gelirlerimiz, bir önceki yıla göre yüzde 9.7 artış göstererek 385.8 milyon Euro’ya ulaştı. Kârlılığımız da istikrarlı bir şekilde artıyor, sağlıklı bir bilanço’ya sahibiz. Sürdürülebilir büyümemiz net bir stratejiden kaynaklanıyor: Coğrafi olarak genişleme, ürün portföyümüzün temeli olarak teknolojiye öncelik vermek, inovasyona yatırım yapmak ve hem kamu hem de özel sektör için güvenilir, yüksek performanslı çözümler geliştirmek.” Manolis Kontos ile MEA bölgesindeki faaliyetlerin yanı sıra ödeme sistemlerindeki değişim-dönüşüm ve bu noktada AUSTRIACARD’ın izlediği stratejiyi konuştuk...

AUSTRIACARD kaç ülkede faaliyet gösteriyor? Ne kadar çalışan istihdam ediyorsunuz? Organizasyon yapınız nasıl?

AUSTRIACARD tüm dünyada 2 bin 400 çalışana sahip. Şirketimizin hisseleri Atina ve Viyana borsası-



larında ACAG sembolüyle işlem görüyor. 9 ülkede (İngiltere, Andorra, İspanya, Avusturya, Polonya, Romanya, Yunanistan, Türkiye ve ABD) tesislerimiz var. Norveç, Çek Cumhuriyeti, Almanya, Hırvatistan, Sırbistan, Ürdün, BAE, Güney Afrika ve Nijerya'daki satış ofislerimiz yanı sıra tüm dünyada iş ortakları ve satış temsilcilerinden oluşan bir ağa sahibiz.

Biraz önce de belirttiğim üzere çözümlerimiz; dijital teknolojiler, kimlik ve ödeme çözümleri ve doküman yaşam döngüsü yönetimi olmak üzere üç stratejik alana odaklanıyor. "Uçtan uca çözüm sağlayıcısı" olarak müşterilerimiz, finans ve sigorta kurumlarından kamu sektörü, enerji, telekomünikasyon ve perakende şirketlerine kadar geniş bir alanı kapsıyor.

HEDEF: AVRUPA'NIN EN BÜYÜK KİŞİSELLEŞTİRME MERKEZLERİNDEN BİRİ OLMAK

Türkiye'deki faaliyetleriniz hakkında ne düşünüyorsunuz? Herhangi bir yatırım ya da değişiklik planlıyor musunuz?

Türkiye, son 5 yılda yüzde 40 üzeri yıllık bileşik büyüme oranıyla önemli bir büyüme kaydetti. Olağanüstü sonuçlar elde eden ekimiz, Türkiye'deki büyüme sürecimizin sonraki aşamasına geçmek için doğru yapı ve yeteneğe sahip.

Avrupa'nın en büyük kişiselleştirme merkezlerinden biri olma hedefiyle altyapı ve operasyonel mükemmeliyete yatırım yapıyoruz. Pazar payımızı yüzde 45'in üzerine çıkarmamızı sağlayan bankacılık sektörü, müşteri portföyümüzün büyük bir kısmını oluşturuyor. Bir ödeme kartı tedarikçisinden komple uçtan uca dijital teknoloji sağlayıcısı olmaya geçiş yaparken, çok sayıda avantajı "hizmet olarak kart" (CaaS) şeklinde

sunuyoruz. Müşterilerimiz, abonelik ve uygunluktan kart çıkarmaya, ödeme işleme ve gelişmiş analitiğe kadar her şeyi kapsayan yalın bir platforma ulaşabiliyor. Bu sayede de gelirlerini artırma ve operasyonlarını hızlandırma fırsatlarına sahip oluyorlar.

Türkiye bizim için kilit öneme sahip bir pazar. Önümüzdeki yıllar için de stratejik odağımız, müşterilerimize en iyi ve en inovatif ürün ve çözümler sunmak olacak.

MEA pazarında da faaliyet gösteriyor ve tüm bu bölgeyi İstanbul'dan yönetiyorsunuz. Bölge için planlarınız neler?

2024 yılında, güvenlik ve dijital hizmet projelerimiz sayesinde Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Bölgesindeki gelirlerimizde kaydettiğimiz yüzde 34 artışla 72 milyon Euro seviyelerine ulaşarak önemli bir büyüme ivmesi yakaladık.

2025'ten başlayarak, tüm vatandaşlık kimlik yaşam döngüsünü kapsayan bütüncül bir çözümle MEA pazarında büyümeyi sürdüreceğiz. Hizmetlerimiz arasında biyometrik veri kaydı ve kimlik belgesi çıkarmanın yanı sıra kimlik yönetimi için kapsamlı bir platform yer alıyor.

“ 2025'ten başlayarak, tüm vatandaşlık kimlik yaşam döngüsünü kapsayan bütüncül bir çözümle MEA pazarında büyümeyi sürdüreceğiz. Hizmetlerimiz arasında biyometrik veri kaydı ve kimlik belgesi çıkarmanın yanı sıra kimlik yönetimi için kapsamlı bir platform yer alıyor. ”





"KARTLARIN ÖDEME EKOSİSTEMİNDEKİ KİLİT BİLEŞEN KONUMU UZUN YILLAR SÜRECEK"

Ödeme sistemlerinin dijitalleştiği günümüzde, plastik kartların geleceğini nasıl görüyorsunuz? Yeni çağa ayak uydurmak için ne gibi inovasyonlar planlıyorsunuz?

Özellikle de biyometrik, metal ya da çevre dostu özelliklerle geliştirilmiş ödeme kartlarının ödeme ekosisteminde kilit bileşen konumunu uzun yıllar sürdüreceğine inanıyoruz. Dijital cüzdanlar ve şifreli ödemeler giderek yaygınlaşsa da tüketiciler ve kurumlar güven, güvenlik ve erişilebilirlik açısından fiziksel çözümleri tercih ediyor. Bundan aldığımız güçle, N-BioCard (parmak izi kimlik doğrulamalı), birinci sınıf deneyimler için metal kartlar ve sürdürülebilir malzemelerden çevre dostu kartlar gibi inovatif kart ürünlerine yatırım yapmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda, "hizmet olarak kart" konseptinin ötesine geçerek şirketimizin ödeme ve teknoloji alanlarındaki uzmanlığını birleştiren bütüncül "hizmet olarak çözüm" yaklaşımı sunuyoruz. Ayrıca, enterprise otomasyon, akıllı temsilciler ve sektörler arası dijital iş akışlarını destekleyen yeni nesil Agentic AI destekli bir ortam olan GaiaB platformu-

muz vasıtasıyla teknoloji sağlayıcılığına geçiş sürecini yürütüyoruz. GaiaB platformu, üretken yapay zekâ uygulamaları geliştirme sürecini hızlandırırken, görevleri yürütme, hedef belirleme ve yeni ortamlara adaptasyonun yanı sıra birbirleriyle ve insan ekipleriyle iş birliği içinde çalışabilen sistemleri yapılandırarak hayata geçirebilmemizi sağlıyor. Geleneksel yazılımların aksine Agentic AI sistemleri, çevrelerini algılayabilirken otonom çalışıyor ve belirlenen hedeflere en iyi nasıl ulaşabileceğine karar veriyor.

"Yapay zekâ destekli teknolojiler eşliğinde 'hizmet olarak kart' konseptinin ötesine geçerek, şirketimizin ödeme ve teknoloji alanlarındaki uzmanlığını birleştiren bütüncül 'hizmet olarak çözüm' yaklaşımı sunuyoruz."

AUSTRIACARD'ı rakiplerinden ayıran en büyük fark nedir? Şirketinizin DNA'sını nasıl tanımlarsınız?

Salt bir akıllı kart üreticisi ya da yazılım tedarikçisi değil, uçtan uca uygulamalı teknoloji sağlayıcısıyız. Başta fintek sektörüne yönelik ödeme çözümleri olmak üzere müşteri ihtiyaçlarını karşılama esnekliğimiz ve çevikliğimiz yanı sıra faaliyet gösterdiğimiz pazarlara yakınlığımız bizi rakiplerimizden ayırıyor. Ödeme ve kimlik için işletim sistemimiz, tamamen şirket bünyesinde geliştirildiğinden maksimum kontrol, güvenlik ve özelleştirme avantajlarına sahibiz. DNA'mız şu üç temele dayanıyor:

- Gerçek dünya uygulamalarıyla inovasyon
- Geniş ölçekte operasyonel güvenilirlik
- Yerel ihtiyaçlara adapte olabilen uluslararası yaklaşım

İster bankalar ya da devletler, isterse telekom operatörleri ya da e-ID programları olsun, gömülü güvenlik, farklı sistemlerle çalışabilirlik ve uygunluğa sahip ihtiyaca özel çözümleri daha ilk günden sunuyoruz.

Ekleme istediğiniz başka bir şey var mı?

AUSTRIACARD'ın mali açıdan güçlü, teknolojik olarak ileri düzey ve küresel çapta güven duyulan bir kuruluş olduğunu vurgulamak isterim. Bütüncül vatandaş kimlik programlarından güvenli ödeme ekosistemlerine, dijital abonelikten AI destekli enterprise otomasyonuna kadar anlamlı dijital dönüşüm projelerine sunduğumuz destekten dolayı büyük bir gurur duyuyoruz.

Türkiye pazarı, hem büyüklüğü hem de uzun vadeli potansiyeli açısından bizim için önemli bir yere sahip. Ülkedeki varlığımızı genişletmeye ve iş birliklerimizi arttırmaya kararlıyız.

Güçlü altyapı, gelişmiş platformlar ve yetenekli iş gücümüzle müşterilerimiz, ortaklarımız ve yatırımcılarımıza katma değer sunmak için gerekli her şeye sahibiz.

AUSTRIACARD

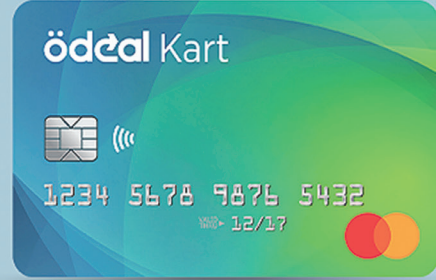
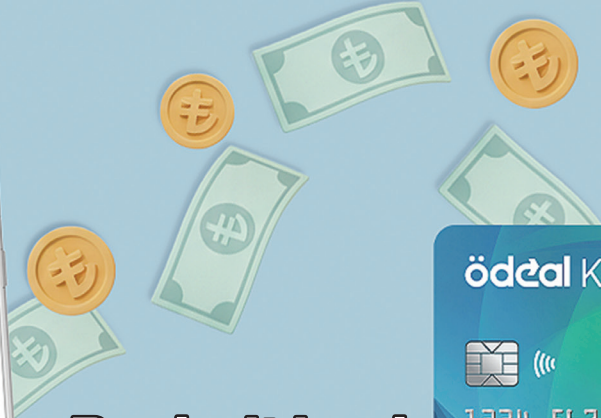
(HOLDINGS)



SEKURA

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR





**Bayi-alt bayi
ödemelerinde**

sanal POS çözümlerine alternatif:

Komisjonsuz ödeme modeli

Ödeal, “Ödeal Kart’lı Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS” çözümüyle ticarette yeni bir dönemi başlatıyor. Mevcut uygulamalarda bayi ve alt bayiler arasındaki bazı tahsilatlar, mevzuata uygun olmayan şekilde gerçekleşebiliyor. Gelir İdaresi Başkanlığı’nın (GİB) gündeminde yer alan yeni tebliğde buna çözüm bulunması hedefleniyor. Üstelik mevcut sistemler, kullanıcı odaklıktan uzak deneyimleri nedeniyle müşteriler tarafından güvensiz karşılandıkları için ticarete kayba neden olabiliyor.

Fibabanka altyapısı kullanılarak geliştirilen Ödeal Kart ile entegre POS çözümüyle komisyon tamamen ortadan kalkıyor. Böylece ödeme yükü tedarik zincirinin diğer halkalarına yansıtılmadan ticaret akışı sağlanıyor. Bu yenilikçi model, mevcut deneyim nedeniyle yaşanan ticarette kaybı minimuma indirirken aynı zamanda mevcut ve gelecek yasal mevzuatlara tam uyumu sağlıyor.

Kullanıcı dostu ve güvenli ödeme deneyimi

Bu yeni modelde alt bayiler, iki farklı yöntemle ana bayiyeye ödeme yapabiliyor. İlk yöntemde, ödemeleri kendi fiziki POS cihazları üzerinden alıp, tutarı komisjonsuz şekilde kendi Ödeal Kartlarına limit olarak aktararak ana bayiyeye olan ödemelerini bu kart üzerinden gerçekleştirebiliyorlar.

İkinci yöntemde ise kendilerine ait POS cihazlarıyla aldıkları ödemeleri komisjonsuz biçimde ana bayilere ak-

tarılacak şekilde süpürme modeliyle çalışabiliyorlar. Ana bayiler de kendi Ödeal Kartlarıyla komisjonsuz şekilde ticaretlerini sürdürerek tedarikçilerine kartlı ödeme yapabiliyorlar. Bu sayede hiç komisyon maliyetine katlanmadan tedarik zinciri içerisindeki ödemeler gerçekleştirilebiliyor.

Bu süreçte fiziki POS’larla kart numarasının manuel girilmesine gerek bırakmayan bir deneyimle ticaretteki kayıplar önleniyor. Böylelikle Ödeal Kart’lı Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS’un sunduğu bu çözüm, yalnızca ekonomik açıdan değil, kullanıcı dostu deneyimiyle sektör standartlarını yükseltiyor.

Mevzuata tam uyum, bütüncül çözümler

Bu yeni sistem, Ödeal’in yıllardır süregelen ÖKC-Yazar Kasa POS ve E-Fatura POS gibi çözümlerdeki uzmanlığı sayesinde tamamen mevcut ve yeni yasal düzenlemelere uygun olarak hayata geçiriliyor. Bayiler ve alt bayiler, kendi işletmelerine tanımlı POS sistemleriyle ticaret akışını mevzuatla uyumlu şekilde devam ettirebiliyor.

Ödeal, her zaman olduğu gibi iş ortaklarına esneklik, güven ve verimlilik sunmaya devam ediyor. Ödeal Kart ile bayiler tahsilat süreçlerini iyileştirip finansal yüklerini azaltırken, iş süreçlerini daha etkili yönetebiliyor. Kullanıcı odaklı tasarımı, komisyon giderlerini ortadan kaldıran yapısı ve yasal uyumluluğuyla Ödeal Kart’lı Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS, bayi-alt bayi tahsilatlarında devrim yaratıyor.



WORLD PAY İLE CÜZDANINIZ TELEFONUNUZDA!

Siz de World Mobil'i veya Yapı Kredi Mobil'i indirin,
World Pay ile tüm alışverişlerinizi hızlı ve kolayca gerçekleştirin.



NFC
MOBİL
ÖDEME

ARAÇTA
ÖDEME

TR
KAREKOD İLE
ÖDEME

E-TİCARET
ÖDEMELERİ



HEMEN
İNDİRİN

YapıKredi
WORLD



Swift, 5 yıl aradan sonra bölgedeki en büyük etkinliğini İstanbul'da gerçekleştirdi. "Türkiye ve Kafkasya'da Ödemelerin Geleceğini Şekillendirmek" temasıyla düzenlenen Swift Payments Forum'a; Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan merkez bankalarından üst düzey yöneticilerin yanı sıra çok sayıda bankacı katıldı. PSM de medya iş ortağı olarak etkinliğe destek verdi...

DÜNYASI



Swift

Forum'da buluştu!



Swift Payments Forum, “Türkiye ve Kafkasya’da Ödemelerin Geleceğini Şekillendirmek” ana temasıyla 29 Nisan Çarşamba günü İstanbul’daki Çırağan Palace Kempinski’de gerçekleştirildi. Ödeme dünyasından davetlilerin katıldığı etkinliğe, bankalar başta olmak üzere BDDK, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Türkiye Bankalar Birliği, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) gibi önemli kurumlardan yoğun katılım oldu. Kafkasya bölgesini temsilen de başta Azerbaycan ve Gürcistan merkez bankalarının yöneticileri olmak üzere katılım sağlandı. TCMB Başkan Yardımcısı Hatice Karahan ve BKM Genel Müdürü Ozan Deniz’in de katıldığı etkinlik kapsamında düzenlenen panel ve oturumlarda, çeşitli resmi kurum ve özel sektör temsilcileri görüş ve değerlendirmelerini katılımcılarla paylaştı. Swift’in 2019 yılında İstanbul’da düzenlediği organizasyonun ardından bölgedeki bu ilk büyük buluşmaya, PSM dergisi de medya iş ortağı olarak destek verdi.

“İnovasyon, günlük operasyonun bir parçası oldu”

Etkinliğin açılış konuşmasını Swift Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Bölge Yöneticisi Hikmet Can Yılmazsoy yaptı. Swift etkinliklerinin sektördeki değişim, dinamizm ve enerjiyi yansıttığını belirten Yılmazsoy, katılımcılara şöyle seslendi:

“Ödemeler dünyası; teknoloji, regülasyonlar ve müşteri beklentileri gibi unsurlar sayesinde hızla evriliyor ve anlık, sorunsuz ödemeler, birlikte çalışabilirlik ve sorumlu inovasyon gibi kavramlar günlük operasyon ve diyaloglarımızın ayrılmaz bir parçası haline geliyor. Bölgemiz de bu dönüşüme yenilikçi bakış açısı, çevik ekosistemleri ve vizyonu ile kendi dinamizmini katıyor. Bu bağlamda, bugün sektörden birbirinden değerli katılımcılar ve panelistler aramızda. Etkinliğe her biri kendi benzersiz perspektiflerini getirecek.”



Hikmet Can Yılmazsoy

"Sınır ötesi ödemelerin yüzde 90'ı 1 saat içinde alıcı bankaya ulaşıyor"

Swift Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Üst Düzey Yöneticisi Marianne Demarchi de "Sınır ötesi ödemelerde hız, şeffaflık ve verimliliği artırmak amacıyla ISO 20022 standardının tam entegrasyonu için önemli adımlar atıyoruz. Bu dönüşümle birlikte işlemleri, uçtan uca zengin ve yapılandırılmış veriyle gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Bu süreç tamamlandığında sınır ötesi ödemelerin daha hızlı, daha güvenli ve daha şeffaf hale gelmesi mümkün olacak" diyerek başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Swift'in geliştirdiği çözümler sayesinde finansal işlemlerde erişim, öngörülebilirlik ve şeffaflık konularında büyük ilerlemeler sağlandı. Swift üzerinden gönderilen sınır ötesi ödemelerin yüzde 90'ı bir saat içinde alıcı bankaya ulaşıyor. Bu oran, G20 hız hedeflerinin oldukça üzerinde. Ancak sektör olarak işlemlerin alı-

cı bankaya ulaştıktan sonra nihai alıcıya ulaşma sürecinde hâlâ iyileştirmeler yapmamız gerekiyor."

"Yapay zekâ ve dijital varlıklar ödeme ekosisteminde yükseliyor"

Geleceğe dönük stratejilere de vurgu yapan Demarchi, dijital varlıklar ve merkez bankası dijital para birimleri (CBDC) üzerine yürütülen pilot uygulamalara da şöyle değindi: "Kuzey Amerika, Avrupa ve Asya'daki bankalarla iş birliği yaparak önümüzdeki aylarda Swift ağı üzerinden dijital varlık işlemlerine başlayacağız. Ayrıca bu yıl devreye aldığımız yapay zekâ destekli dolandırıcılık tespit sistemimizle finansal suçlara karşı mücadelede yeni bir sayfa açtık."

Demarchi, konuşmasının sonunda tüm katılımcılara teşekkür ederek "Uluslararası işlemlerin hızlı, verimli ve güvenli



Marianne Demarchi

olması hepimizin ortak hedefi. Bu hedefe ulaşmak için sektörler arası iş birliği kritik önem taşıyor. Türkiye ve Kafkasya bölgesinde kaydettiğimiz ilerlemeyi daha da ileri taşıyabileceğimize inanıyorum" dedi.

Finansal fragmantasyon küresel büyümeyi tehdit ediyor

Etkinlik kapsamında, Swift için Economist Impact tarafından hazırlanan "Finansal Fragmantasyonun Maliyetini Ölçümlemek" başlıklı yeni araştırmanın sonuçları da paylaşıldı. Swift Ortadoğu Kuzey Afrika, Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Bölge Direktörü Onur Ozan, araştırma sonuçlarını şöyle yorumladı:

"Üç olası 2030 senaryosunu inceleyen araştırmamız, finansal fragmantasyonun önemli maliyet ve risklerini ortaya koyarken, ekonomik büyümenin sürdürülebilmesi için birlikte çalışabilirliğin kritik rolüne dikkat çekiyor. Finansal fragmantasyonun devam etmesi halinde, sınır ötesi sermaye akışlarında yaşanacak azalma, küresel GSYİH'de yüzde 6'ya varan düşüşe ve yaklaşık 280 milyon istihdam kaybına neden olabilir. Hiçbir ülke bu

parçalanmadan kazançlı çıkmayacak. Yabancı yatırımlara bağımlı ülkeler ve yüksek vasıflı çalışanlar bu süreçten en çok zarar görecek."

Küresel finansal birlikte çalışabilirlik için Swift'ten önemli adımlar

Ozan, araştırmada ortaya konan çözüm yollarına da şöyle dikkat çekti: "Bu olumsuz etkileri önlemek için uluslararası iş birliği şart. Dijital finansal kapsayıcılığı artırmak, ekonomik büyümeyi desteklemek ve birlikte çalışabilirliği sağlamak için regülatörler, finansal kuruluşlar ve uluslararası organizasyonlar birlikte çalışmalı. Swift, dünya genelinde 11 bin 500 kurumu birbirine bağlayarak ve 235'ten fazla piyasa altyapısıyla birlikte çalışabilirlik sağlayarak küresel finansal bağlantıyı



Onur Ozan

güçlendiriyor. Bu sayede İstanbul'daki bir KOBİ'nin, yurt dışında dijital para kullanan bir müşteriyle anlık ve şeffaf bir şekilde işlem yapması mümkün olabiliyor."

ÖDEME İNOVASYONU: TEMEL TRENDLER VE SEKTÖRE ETKİSİ

Swift Orta Doğu, Kuzey Afrika, Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Bölge Direktörü Onur Ozan'ın moderatörlüğünü yaptığı panelde BKM Genel Müdürü Ozan Deniz, İş Bankası İşlem Bankacılığı Direktörü Yasemin Aykaç, Bank of Georgia İşlem Yönetimi ve İzleme Başkanı Tamar Makalatia ile Swift EMEA Üst Düzey Yöneticisi Marianne Demarchi konuşma yaptı. Panelde sektörün geleceğini etkileyen temel güçler olan regülasyon, teknoloji, müşteri davranışları ve rekabet ele alındı. Teknolojinin ödeme ekosisteminde yarattığı dönüşüme dikkat çekilerek yapay zekâ, API'ler ve hiper otomasyon sayesinde işlemlerin daha akıllı ve hızlı hale geldiği, bankaların müşterilerine kendi ERP sistemleri üzerinden hizmet sunabilmesinin söz konusu teknolojilerin değerini artırdığı ifade edildi. Regülasyonun ivmelendirici rol üstlenebileceği, açık bankacılığın bunun iyi bir örneği olduğu panelde dile getirilen bir diğer nokta oldu. AI'nın ödeme süreçlerinde ve doküman analizlerinde nasıl kullanılabileceğine değinilerek, müşteri deneyiminin tüm bu yeniliklerin merkezinde yer aldığı vurgulandı. FAST sistemiyle ilgili de tüm güçlerin bir arada çalışmasının



önemine vurgu yapıldı. Sistemin yalnızca teknik değil, aynı zamanda regülasyon ve rekabet düzeyinde de dönüşüm sağladığı, saniyenin yüzde üçü kadar sürede işlem gerçekleştiren FAST ile modern bir sistem olarak büyük başarı elde edildiği vurgulandı. Swift'in yerel finansal sistemlere standardizasyon, şeffaflık ve izlenebilirlik, küresel bağlantı ve regülatörlerle iş birliği konularında verdiği destek de panelde dile getirilen noktalar arasındaydı. Swift'in, finansal dünyada standartların altyapısını oluşturduğu, ISO 20022 gibi standartlar sayesinde kurumlar arası süreçlerin uyumlu hale gelmesini sağladığı ifade edilerek, bu sayede sistemlerin birbiriyle entegre çalışabildiği, işlemlerin daha kolay entegre edildiği, maliyetlerin düşürülerek verimliliğin artırıldığı belirtildi.

ÖDEMELERDE DÖNÜŞÜMÜN KATALİZÖRLERİ: FİNTEK VE DİJİTALLEŞME

Swift Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Bölge Yöneticisi Hikmet Can Yılmazsoy'un moderatörlüğünde Gürcistan Merkez Bankası Finansal ve Denetim Teknolojileri Geliştirme Başkanı Varlam Ebanoidze, ColendiBank CEO'su Deniz Devrim Cengiz ve UPT CEO'su Murat Kastan'ın katıldığı panelde, fintek ve dijitalleşmenin ödeme ekosistemi üzerindeki etkileri ele alındı.

Panelde, Gürcistan'ın fintek gelişimini demografik güçle değil, sınır ötesi iş birlikleriyle sağladığına dikkat çekildi. Yeni oyuncuların önünü açan bir yapı bulunduğu ve regülasyonların dönüşüme destek verdiği belirtilerek, Gürcistan'ın fintek alanında dışa açık, iş birlikçi ve dijitalleşme odaklı bir strateji izlediği vurgulandı.

Türkiye, Gürcistan ve Azerbaycan gibi ülkelerde yeni çıkan ödeme mevzuatı sayesinde finteklerin hızla geliştiği dile getirilen bir diğer nokta oldu. Fintek şirketlerinin özellikle ödeme



alma, e-cüzdan, sınır ötesi transferler gibi alanlarda uzmanlaştığı, ortaklık kültürüyle doğan bu şirketlerin, bu kültüre "hizmet olarak sunum" anlayışını ekledikleri ifade edildi.

Türkiye'deki geleneksel bankaların dijitalleşmede zaten çok ileri düzeyde olduğu hatırlatıldı ve bu yüzden dijital banka kurulması kolay olmasa da müşteri beklentileri doğrultusunda bunun bir gereklilik haline geldiği ifade edildi. Dijital bankaların daha odaklı az sayıda ürünle daha sade bir deneyim sunduğu, geleneksel bankalarla rekabet etmekten çok pazarı büyüttüğü ve finansal kapsayıcılığı artırdığı görüşlerine yer verildi.

BANKALAR İÇİN SONRAKİ ADIM: ÖDEMELERDE MÜŞTERİ DENEYİMİ

Moderatörlüğünü Swift Orta Doğu ve Afrika Ödemeler Go-to Market Yöneticisi Cem Soydemir'in üstlendiği panele ise İş Bankası Dış Ticaret ve Ticari Kredi Operasyonları Bölüm Başkanı Barkın Karadeniz, Azer-Türk Bank Mutabakat Departmanı Direktör Yardımcısı Tamilla Mammadova ve Akbank Dış Ticaret Finansmanı ve Nakit Yönetimi Ürünleri Direktörü Mehtap Yılmaz katıldı. Müşteri deneyimine odaklanılan panelde, Türkiye'deki ödeme sistemlerinin büyük bir gelişim gösterdiği vurgulanarak, 2011'de başlayan mobil bankacılıkla birlikte, Türkiye'deki ödeme işlemlerinin yüzde 99'unun mobil üzerinden yapıldığı belirtildi. Müşteri açısından hızdan ziyade şeffaflığın önemli olduğu ve ödemelerin nerede olduğunun bilinmek istediği görüşünün de dile getirildiği panelde, Swiftgpi gibi araçlarla ödeme sürecinin



görünür ve şeffaf hale getirilmesinin önemine vurgu yapıldı. Sınır ötesi ödemelerdeki bölünmüşlük (fragmentasyon) sorunu, düzenleyici farklılıklar ve uyum gereklilikleriyle ilişkilendirilerek, bu sorunu aşmak için uluslararası bankalarla iş birliklerinin ve ISO 20022 gibi yeni standartlar yoluyla ödeme süreçlerinin hızlandırılmasının rolüne değinildi. Dijital dönüşüm merkezleriyle iç operasyonların otomatikleştirilmesi ve müşteri memnuniyetinin artırılması da değinilen konular arasındaydı.

MÜŞTERİ SESİ: KURUMSAL ÖDEMELERİ GELİŞTİRMEK

B2B ödemeleri ve kurumsal müşterilerin ödeme beklentilerinin tartışıldığı panelde ise SOCAR ile ABB arasındaki iş birliği anlatıldı. Swift Azerbaycan, Gürcistan ve Türkmenistan Ülke Müdürü Irina Lohrer'in yönettiği oturumda, SOCAR Direktör Yardımcısı Togrul Polukhov ile International Bank of Azerbaijan (ABB) Kurumsal & KOBİ Kıdemli Müdürü Rufat Taghiyev konuştu. ABB Bank ile SOCAR arasında sağlanan iş birliğiyle hayata geçirilen API entegrasyonu sayesinde ödemelerin artık sorunsuz ve hızlı bir şekilde yapıldığı belirtildi. Bu çerçevede yüzde 80'in üzerinde verimlilik sağlandığına, eskiden birkaç günde gerçekleşen ödemelerin artık 5 dakikada tamamlandığına ve reddedilen ödemelerde yüzde 80'lik bir azalma olduğuna dikkat çekildi.



Panelde, kısa sürede kurulan sistemin geliştirildiği belirtilerek "ön doğrulama" ve Swift referans veri çözümlerinin eklenmesinin planlandığı ifade edildi, söz konusu çözümlerin kullanımının uluslararası sınır ötesi ödemelerdeki hataları ve gecikmeleri büyük ölçüde azaltacağı görüşüne yer verildi. Projeye takip hizmetlerinin de eklenmesinin planlandığı belirtilerek, böylece ödeme şeffaflığı sağlanacağı ifade edildi.

ÖDEMELERDE DÖNÜŞÜM: FRAGMENTASYON VE BİRLİKTE ÇALIŞABİLİRLİK

Swift Orta Doğu, Kuzey Afrika, Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Bölge Direktörü Onur Ozan'ın yönettiği son panelde, ödeme dönüşümü ve finansal fragmentasyonla mücadele stratejileri konuşuldu. Panelde şu isimler yer aldı: Yapı Kredi Dış Ticaret Finansman Direktörü Mustafa Değirmenci, Azerbaycan Merkez Bankası'ndan Khayala Mammadova, BDDK Kıdemli Banka Denetçisi Göksel Tiryaki ve Gürcistan Merkez Bankası Ödeme Sistemleri Gözetimi Başkanı George Tomaradze.

Panelde, fragmentasyonun ana kaynağına ilişkin olarak teknoloji ve düzenleme faktörlerinin birleşiminin önemine vurgu yapıldı, bölgeler arasındaki düzenleme farklılıklarının çözümlerin etkili bir şekilde çalışmasını engellediği dile getirildi. Her ülkenin kendine özgü veri koruma, siber güvenlik gereksinimleri ve lisanslama kuralları olduğu ve bunun da farklılıklar yarattığı hatırlatılarak, coğrafi faktörler ve siyasi gerilimlerin ödeme sistemlerinde alternatif yaklaşımlar benimsenmesine yol açtığı,



bu doğrultuda düzenleyiciler ve paydaşların daha fazla iş birliği yapması gerektiği ifade edildi.

Ödeme sistemlerinde uyumun, hem düzenlemelerin hem de altyapının uyumlu hale gelmesiyle mümkün olduğu panelde yer verilen bir diğer görüş oldu. Uyumlu bir sistemin sadece teknolojik değil, kültürel bir yaklaşım gerektirdiği ifade edildi. ISO standartlarının uygulamada gösterdikleri farklılıklara değinilerek bu farklılıkların giderilmesi için köprü çözümler gerektiği, ödeme hizmet sağlayıcıları ve kullanıcıları arasındaki haklar ve sorumluluklar gibi düzenlemelerin kritik önem taşıdığı da dile getirildi.



Bankacılık ve finans sektöründe güvenlik için devrim niteliğinde bir platform:

IQ MONEY İLE “TEK PLATFORM, SONSUZ GÜVENLİK” DÖNEMİ BAŞLADI

Dijitalleşmenin hızla yükseldiği, finansal işlemlerin saniyeler içinde gerçekleştiği yeni çağda IQ Money, bankacılık ve finans sektöründe güvenlik, hız ve bütünlüğü bir araya getiren öncü bir teknoloji platformuyla sahneye çıktı.

IQ Money, kimlik tespitinden şüpheli işlem izlemeye, deepfake tespitinden veri sızıntısı önlemeye kadar finans sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm güvenlik süreçlerini tek çatı altında toplayarak, sektöre eşsiz bir çözüm sunuyor.

Dijital bankacılığın en kritik ihtiyacı: Uçtan uca güvenlik

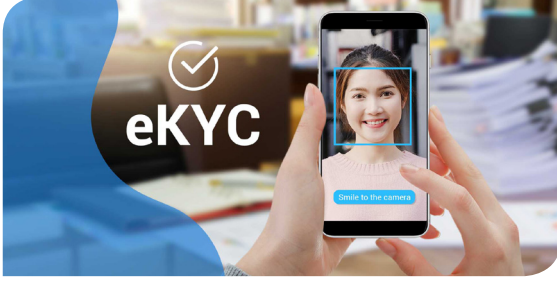
IQ Money'nin geliştirdiği ileri teknoloji platform, finansal kurumların müşterilerini güvenli şekilde edinmesini, işlemleri sürekli izlemesini ve dijital tehditlere karşı proaktif savunmalar oluşturmasını mümkün kılıyor. Şirketin sunduğu başlıca çözümler şöyle sıralanıyor:



Kimlik tespiti ve uzaktan müşteri edinimi

- Yapay zekâ destekli OCR ve biyometrik kimlik doğrulama sistemleriyle, müşteri onboarding süreçlerinde yüzde 99.7 doğruluk oranı.
- Uzaktan müşteri edinimi (remote onboarding) ile saniyeler içinde güvenli müşteri kazanımı.
- Regülasyonlara yüzde 100 uyumlu dijital onboarding altyapısı.





Video KYC ve E-KYC

- Canlı görüntülü görüşmelerle gerçek zamanlı kimlik doğrulama.
- E-KYC sistemleriyle operasyonel maliyetlerde yüzde 40'a varan azalma.
- Yapay zekâ ile desteklenen sahtecilik önleme algoritmaları.

Deepfake ve biyometrik saldırı tespiti

- Gelişmiş yüz tarama, mikro ifadeler ve ses analiziyle deepfake tespitinde sektör liderliği.
- Biyometrik sahtecilik saldırılarını yüzde 98.5 oranında tespit etme başarısı.



İşlem izleme ve şüpheli işlem tespiti (AML izleme)

- 7/24 çalışan yapay zekâ algoritmalarıyla işlemlerin anlık izlenmesi.
- Özel olarak geliştirilmiş şüpheli işlem tespit motoruyla hızlı aksiyon alma imkanı.
- Mevzuata uyumlu AML (kara para aklamayla mücadele) raporlamaları ve otomatik alarm mekanizmaları.

Operasyon yönetimi ve olay müdahalesi

- Tüm şüpheli aktiviteler için merkezi vaka yönetimi sistemi.
- "Sürükle-bırak" ile vaka takibi ve çoklu ekip entegrasyonu.

Mustafa Duran
IQ Money Yönetim Kurulu Başkanı

"GÜVENLİĞİN GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİRİYORUZ"

Dijital bankacılık büyüyor ama güvenlik riskleri de onunla birlikte büyüyor. IQ Money olarak vizyonumuz, finans sektörünün karşılaştığı tüm dijital tehditlere karşı tek bir platformda eksiksiz, hızlı ve uyumlu çözümler sunmak. Artık kurumlar, farklı sağlayıcılar arasında dağılmış sistemlerle zaman ve güvenlik kaybetmeyecek. IQ Money, güvenli bankacılığın geleceğini bugünden başlatıyor.

IQ
MONEY



- Müdahale sürelerinde yüzde 55 daha hızlı işlem sonuçlandırması.

Malware tespiti ve önleyici güvenlik

- Kurumsal ağlarda malware (kötü amaçlı yazılım), ransomware (fidye yazılımı) ve phishing (oltalama) saldırılarının erken tespiti.
- Gelişmiş tehdit istihbaratı ile önleyici savunma mekanizmaları.

Veri sızıntısı tespiti ve koruma

- Dark Web ve açık ağlarda veri sızıntısı tarama.
- Sızıntı ihtimallerine karşı anında bildirim ve veri kurtarma senaryoları.
- Kritik verilerin sınıflandırılması ve koruma planlarının otomasyonu.

IQ MONEY'NİN SEKTÖRE KATKILARI

- **%30 daha hızlı müşteri edinimi:** Dijital onboarding süreçlerini optimize ederek banka ve finans kuruluşlarının müşteri kazanım hızını artırıyor.
- **%50 daha düşük**

- dolandırıcılık oranı:** Gelişmiş deepfake ve şüpheli işlem tespiti sayesinde riskleri minimize ediyor.
- **%40 operasyonel maliyet tasarrufu:** Otomatik vaka yönetimi ve işlem izleme

- teknolojileriyle kurumların operasyonel yükünü hafifletiyor.
- **%100 regülasyon uyumu:** BDDK, MASAK ve uluslararası AML/KYC standartlarına tam uyum.



Taksicilere yeni nesil ÖKC kullanma zorunluluğu geliyor!

GİB, taksimetre takılması zorunlu olan taksilerle yolcu taşımacılığı faaliyetinde bulunan mükelleflere, 31 Aralık 2025 tarihine kadar yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) temin etme zorunluluğu getiren tebliğ taslağını duyurdu. Yeni dönemde, ödeme kaydedici cihazla bağlantılı olmayan taksimetre kullanılamayacak...



Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), taksiyle yolcu taşımacılığı yapan mükelleflerin, yıl sonuna kadar birbiriyle bağlantılı çalışan taksimetre ve yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanmasını zorunlu kılacak bir Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği Taslağı hazırladı. Bu kapsamda taksicilere, mevcut taksimetrelerle bağlantılı yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma mecburiyeti getirilecek.

Taslağa göre, taksimetre takılması zorunlu olan taksilerle yolcu taşımacılığı faaliyetinde bulunan mükelleflerin 31 Aralık'a kadar belirli teknik özellikleri taşıyan, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından onaylanmış birbiriyle bağlantılı çalışan ve yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanması gerekecek.

Yeni mükellef tesis edilmesi veya kullanılan taksimetrelere değiştirilmesi durumunda, işe başlama ya da taksimetrenin değiştirildiği tarihi izleyen en geç 30 gün içinde onay verilen ve taksimetrelerle bağlantılı çalışan cihaz kullanılması da zorunlu olacak.

Bu süre içinde fiilen yolcu taşınmasına başlanması durumunda ise yolcu taşımacılığına başlanmadan önce onay verilen ve taksimetrelerle bağlantılı çalışan cihaz kullanılması gerekecek.

Tebliğin yürürlüğü ile bakanlık tarafından tebliğ kapsamında verilen ilk onay tarihi arasında yeni plaka tahsisine bağlı olarak faaliyete başlayan mükellefler, 1 Temmuz 2026 tarihinden itibaren taksimetreyle bağlantılı cihaz kullanmaya başlayacak.

Cihazlar ve bunlarla bağlantılı olarak çalışacak taksimetrelere ilişkin teknik incelemeler, GİB tarafından belirlenecek esaslar çerçevesinde TÜBİTAK tarafından yapılacak.

Cihazların teknik özellikleri

- Taksimetrenin açılmasıyla aynı anda yeni nesil ödeme kaydedici cihazda da işlem başlayacak. Taksimetrede ücretin hesaplanmasının ardından cihazda da işlemin sonlandırılması esas olacak.
- Taksimetre, ödeme kaydedici cihazdan bağımsız tek başına çalışamayacak.
- Ücretin hesaplanması ve işlemin tamamlanmasının ardından yeni nesil ödeme kaydedici cihazdan belge düzenlenmesi sonrası taksimetrenin yeniden kullanılması mümkün olabilecek.
- Ayrıca cihaz da taksimetreden bağımsız olarak tek başına çalışamayacak. Tutar bilgisi yeni nesil ödeme kaydedici cihaza taksimetreden otomatik gelecek ve elle tutar girişi yapılamayacak. ☹

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.

“Yapay zekâ, fintek ekosistemi için stratejik bir kaldıraç”

Fintek sektöründe yapay zekâ yazılım ve çözümleri kullanımıyla oluşan pazarın 2031 yılına kadar 61.3 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, 2027 yılında 15 trilyon dolara ulaşacağı öngörülen küresel fintek iş hacminin büyümesinde yapay zekânın oynadığı stratejik role dikkat çekiyor...



Yapay zekâ, finansal teknolojilerdeki değişim ve dönüşümün en önemli bileşenlerinden biri haline geldi. Kullanıcı deneyimini daha kişisel, daha hızlı ve daha güvenli hale getiren bu teknoloji, fintek sektöründe her geçen gün daha fazla alanda aktif olarak kullanılıyor. Dolandırıcılık tespiti, kredi skorlamaya, kişiselleştirilmiş tekliflerden müşteri hizmetlerine kadar birçok alanda kullanılan yapay zekâ, sektörün dönüşümüne öncülük ediyor.

Yapay zekâ desteğiyle geliştirilen fintek çözümlerinin pazar büyüklüğünün 2031 yılına kadar 61.3 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Küresel çapta fintek şirketlerinin toplam işlem değerinin de yıllık yüzde 11.8 bileşik büyümeyle 2027'ye kadar 15 trilyon dolara ulaşacağı öngörülüyor.

“İlk 10 fintek arasına girmeyi hedefliyoruz”

Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, yapay zekânın fintek sektörüne etkilerini şu sözlerle değerlendiriyor: “Yapay zekâ, hem bireysel hem kurumsal kullanıcılar için daha akıllı çözümler geliştirmemizi sağlıyor. Müşteri segmentasyonu, dolandırıcılık tespiti ve kişiselleştirilmiş kullanıcı deneyimi gibi birçok alanda yapay zekâ destekli sistemler geliştiriyoruz. Teknolojiyi yalnızca operasyonları hızlandıran bir araç değil, aynı zamanda stratejik bir kaldıraç olarak görüyoruz.”

Sevinç, Rubikpara'nın hedefleri ve yapay zekâ kullanımıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: “Rubikpara olarak bu yıl 40 milyar TL işlem hacmine ulaşmayı hedefliyoruz. Bu tutarın bizi ilk 10 fintek firması arasına sokacağını düşünüyoruz. Ödeme kuruluşları arasında en hızlı EBITDA pozitif geçiş firması olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda teknoloji yatırımlarımızı artırıyor, gerek bireysel kullanıcılarımız gerekse KOBİ müşterilerimizin



İsmail Sevinç
Rubikpara
Genel Müdürü

ihtiyaçlarına yönelik modüler ve esnek çözümler geliştiriyoruz. Bu doğrultuda yapay zekâ yatırımlarımızı da artırıyor, müşteri deneyimini iyileştirmekten operasyonel verimliliğe kadar birçok alanda bu teknolojiyi aktif olarak kullanmaya devam ediyoruz.”

Dijital bankacılık, açık bankacılık, servis bankacılığı...

Rubikpara, B2C alanında SanalPOS, FizikiPOS, Soft-POS, Bayi Tahsilatı gibi çözümleriyle işletmelere zaman, insan kaynağı ve operasyonel maliyet tasarrufu sağlıyor. Şirket, B2B tarafında tedarikçi ödemeleri ve fatura yönetimi süreçlerini dijitalleştirmeyi hedefliyor. B2E tarafında ise çalışanlara özel cashback avantajları sunarak şirketlere ek fayda sağlayacak projeler üzerinde çalışıyor.

Dijital bankacılık, açık bankacılık, servis bankacılığı gibi yeni iş modellerine yatırım yapmaya hazırlandıklarını açıklayan İsmail Sevinç, “Yerelde lider olmanın yanı sıra uluslararası pazarda da yer almayı planlıyoruz. Bugüne kadar holdingden aldığımız 200 milyon TL'yi aşan yatırım büyük oranda teknoloji geliştirme ve inovasyona yönlendirdik. Bu alandaki yatırımlarımızı önümüzdeki dönemde artıracamız” diyor. ☺

İHS Teknoloji'den kripto şirketleri için “Seyahat Kuralı” çözümü

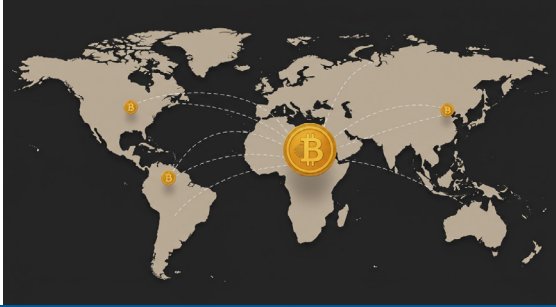
Kripto varlık transferlerinde, gönderen ve alıcıya ait kimlik ile işlem bilgilerinin güvenli bir şekilde transfer edilen tutarla birlikte bir sonraki finansal kuruluşa iletilmesini zorunlu kılan “Seyahat Kuralı”na uyum için hizmet sağlayıcılara tanınan süre haziran sonunda bitiyor. İHS Teknoloji'nin sağladığı platform, söz konusu süreçleri uluslararası regülasyonlara uygun bir şekilde otomatikleştiriyor...



Emre Sayın
İHS Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı

İHS Teknoloji'nin Seyahat Kuralı Platformu, kripto varlık hizmet sağlayıcıların yasal yükümlülüklerine hızlı ve ekonomik bir şekilde uyum sağlamasını mümkün kılıyor. AML (kara para aklamayı önleme) kontrolleriyle entegre çalışan platform, uluslararası CDD (müşteri kimlik tespiti) süreçlerini yine uluslararası regülasyonlara uygun bir şekilde otomatikleştiriyor. Aynı zamanda “dark web” izleme ve hesap açılışı, login ve varlık transferi işlemlerindeki şüpheli aktiviteleri tespit ederek işlem güvenliğini en üst düzeye taşıyor.

İHS Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Emre Sayın, sundukları hizmetin içeriğini şöyle ayrıntılandırıyor:



“Yönetilen Uyum Servislerimiz, finteklerin karmaşık ve değişen regülasyonlara hızlı ve uygun maliyetle uyum sağlamalarını mümkün kılarak asıl işlerine odaklanmalarını sağlıyor. Biz uyum yükünü üstlenirken, fintekler inovasyon ve müşteri deneyimine yatırım yapabiliyor. Kripto şirketlerine yönelik Seyahat Kuralı gibi spesifik düzenlemelerden genel KYC, AML, şüpheli işlem izleme ve CDD süreçlerine kadar finteklerin tüm uyum ihtiyaçlarını tek bir çatı altında, uçtan uca karşılıyoruz. Böylece sürdürülebilir bir uyum ve risk yönetimi altyapısı sunuyoruz.”

Seyahat Kuralı (Travel Rule) nedir?

Seyahat Kuralı, FATF'ın (Kara Paranın Aklanmasının Önlenmesine İlişkin Mali Çalışma Grubu) 16 no'lu regülasyonu kapsamında, kripto varlık transferlerinde, gönderen ve alıcıya ait kimlik ile işlem bilgilerinin güvenli bir şekilde transfer edilen tutarla birlikte bir sonraki finansal kuruluşa iletilmesini zorunlu kılıyor. Bu uluslararası düzenleme, kara para aklama ve terörizmin finansmanı ile etkin mücadele için dijital finans dünyasında daha fazla şeffaflık ve denetim sağlayan yeni bir dönemi başlatıyor.

“SEYAHAT KURALI”NA UYUM İÇİN SON TARİH 30 HAZİRAN!

MASAK, FATF ile uyumlu olarak, Türkiye'de faaliyet gösteren kripto varlık hizmet sağlayıcıların “Seyahat Kuralı” düzenlemesine uyum sağlamasını zorunlu hale getirdi. 25 Aralık 2024 tarihli Resmi Gazete ile duyurulan ve “Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesine Dair Tedbirler Yönetmeliği” kapsamında yürürlüğe giren yeni düzenleme uyarınca, 15 bin TL üzerindeki kripto transferlerinde, gönderen ve alıcıya ait

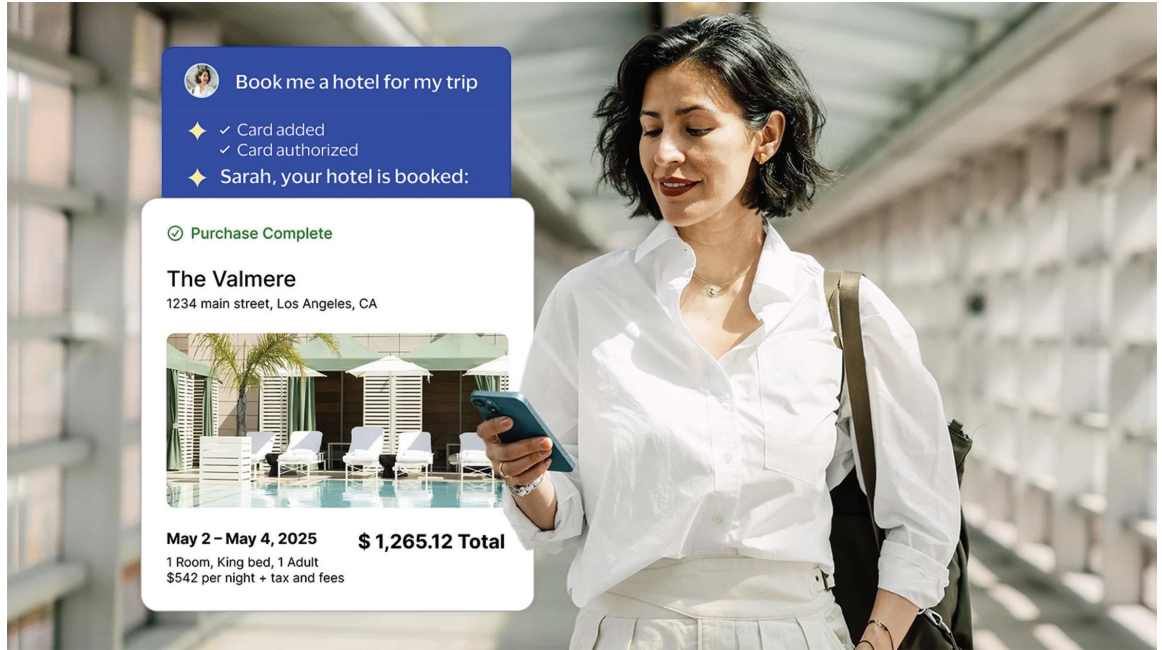
bilgilerin hizmet sağlayıcılar arasında güvenli şekilde iletilmesi artık şart.

Kripto para sektöründe finansal suçların ve kara para aklamanın önlenmesi amacıyla getirilen bu standart, Türkiye'de de Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve MASAK'ın hazırladığı mevzuat kapsamında hizmet sağlayıcıların haziran ayı sonuna kadar uyum sürecini tamamlamasını öngörüyor.



Visa, yapay zekâ destekli yeni ürünleriyle ticaretin geleceğini değiştirecek

Visa'nın bu yılki yeni ürün lansmanına yapay zekâ destekli "Visa Akıllı Ticaret" çözümü damga vurdu. Visa CEO'su Ryan McInerney, "E-ticaretin temellerini değiştirerek daha kişisel, daha güncel ve daha keyifli bir hale getireceğiz. Yapay zekâ destekli ticaretin herhangi bir kullanımının yerleşmesi için ödeme, başarının önemli bir unsuru" dedi...



Visa, geçen ay düzenlediği küresel lansman etkinliğinde tanıttığı yeni yapay zekâ destekli teknolojilerle ticaretin geleceğini dönüştürmeyi hedefliyor. Söz konusu teknolojiler, tüketicilerin yapay zekâyı kullanarak aradıkları ürünü bulabilmesine ve satın alabilmesine imkan tanıyacak. Visa ayrıca, etkinlikte yeni ürün inovasyonlarını ve stratejik işbirliklerini de duyurdu.

Yapay zekâ, alışveriş yapma ve ödeme şekillerini de dönüştürmeye devam ediyor. Nitekim lansmanın öne çıkan unsuru da Visa'nın açıkladığı "Visa Akıllı Ticaret" çözümü oldu. Şirket, bu girişimle ödeme ağını yapay zekâ destekli ticaretin temellerini inşa eden yazılım geliştiricilere ve mühendislere açmış oldu.

Bu çözüm, yapay zekâ desteğiyle en doğru ürünün bulunup satın alınmasını sağlıyor.

Visa Akıllı Ticaret, Visa'nın güvenli ödeme deneyi-

mi sunmak ve dolandırıcılıkla mücadele etmek için 30 yıldır geliştirdiği yapay zekâ ve makine öğrenimi deneyimini temel alıyor. Anthropic, IBM, Microsoft, Mistral AI, OpenAI, Perplexity, Samsung ve Stripe gibi yapay zekâ sektörünün lider isimleriyle iş birliği içerisinde olan Visa, küresel ölçekte kişiselleştirilmiş ve güvenli yapay zekâ destekli ticareti mümkün kılmayı hedefliyor

"Şimdi al sonra öde" özellikli banka kartı

Visa, etkinlikte daha fazla kişiye ve coğrafyaya ulaşabilmek adına yeni stablecoin iş birliklerini de duyurdu. Ayrıca, Flex Credential platformunun genişletildiği açıklanırken, ödeme yapmak ve almak için daha fazla yöntem sunan yeni ürün ve hizmetler de tanıtıldı.

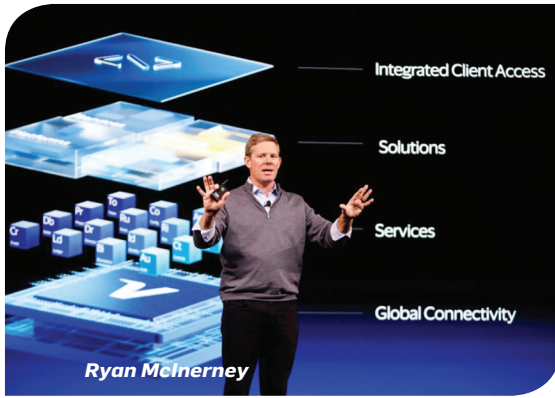
Klarna iş birliğiyle Flex Credential'ı Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kullanıcılara sunan Visa, Avrupa'da bir ilki gerçekleştirerek tüketicilere daha esnek bir

ödeme yöntemi sağlayan “şimdi al sonra öde” banka kartını da hayata geçiriyor.

Visa Pay ve Visa Accept ile daha fazla yöntem sunuluyor

Öte yandan, ödeme yapmak ve ödeme almak için Visa Pay ve Visa Accept ile daha fazla yöntem sunulmaya başlıyor.

Visa Pay’ın beta sürümünün Asya, Avrupa ve Latin Amerika’daki belli pazarlarda sunulması planlanıyor. Visa Accept’in küçük işletmelerde geçerli Visa banka kartlarıyla ödeme alabilmesi için geliştirilen çözüm, yeni bir hizmet olarak öne çıkıyor. Visa Accept, bu aydan itibaren beta iş ortaklarının kullanımına sunulacak. İlk aktivasyonlar Latin Amerika ve Asya’da gerçekleşecek.



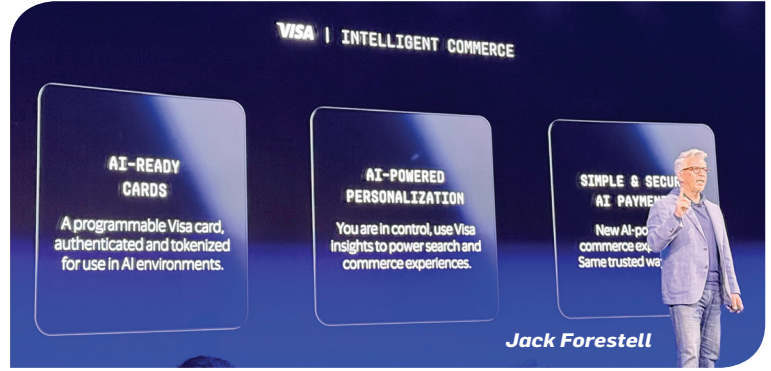
“Şimdi sıra tüketiciciyi güçlendirmede”

Visa CEO’su Ryan McInerney, lansman toplantısında yeni ürün ve hizmetlerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Yeni ödeme yöntemleri ortaya çıktıkça, bunların her zaman açık, güvenli, emniyetli, ölçeklenebilir ve durmaksızın inovasyonlarla yenilenen bir ağ üzerinde gerçekleşmesi gerekiyor. Ticareti dönüştürecek ve yapay zekâ özellikli ödemelere güvenlik getirecek yeni ürünler ve çözümler sunmak için ağıımızın gücünü ve uzun yıllara dayanan uzmanlığımızı kullanıyoruz.

Visa olarak geçmişte de dolandırıcılıkla mücadele etmek ve tüketicileri korumak için yapay zekâ teknolojisinden faydalandık. Şimdi ise bu teknolojiyi tüketicileri güçlendirmek için kullanacağız. E-ticaretin temellerini değiştirerek daha kişisel, daha güncel ve daha keyifli bir hale getireceğiz. Yapay zekâ destekli ticaretin herhangi bir kullanımının yerleşmesi için, ödeme başarısının önemli bir unsuru. Ödeme olmadan ticaret de olmaz. İşte Visa, bu güvenlik ve uzmanlığı getiriyor.”

“Alışveriş biçimini sonsuza dek değiştirecek yeni bir dünya”

Visa Ürün ve Strateji Direktörü Jack Forestell de yapay zekâ asistanlarının market siparişi gibi rutin işlemlerden, yer bulmanın zor olduğu bir restoranda rezervasyon yapmak ya da konser bileti almak gibi daha sofistike araştırma ve karar alma süreçlerine kadar ticarete büyük bir potansiyele sahip olduğunu gördüklerini belirtti.



Forestell, “Tüketici deneyimine sihirli bir dokunuş katan ve işlemleri kolaylaştıran bir dönüşüm sürecinden bahsediyoruz. Bu süreç, alışveriş yapma biçimimizi sonsuza dek değiştiren yeni bir dünya yaratacak” dedi. Yakında tüketicilerin bir ürünü aramak, seçmek, satın almak ve alışverişini yönetmek için yapay zekâ asistanlarına sahip olacağını öngören Forestell, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Bu asistanların yalnızca tüketicilere değil, bankalara ve işletmelere de güvenli ödeme sunmaları gerekecek. Şimdi Visa Akıllı Ticaret ile yapay zekâ asistanları tüketicilerin önceden belirledikleri tercihlere göre onların yerine bir ürünü bulabilir, alışveriş ve ödeme yapabilir. Tüketiciler tercihlerini belirleyecek, Visa ise gerisini yönetmeye yardımcı olacak.”

Forestell, yapay zekâ platformuna katılımı teşvik etmek ve bir numaralı öncelikleri olan güvenli ödeme için yeni yöntemleri desteklemek için yapay zekâ teknolojisinin ön saflarında yer alan şirketlerle çalıştıklarını altını çizerek, “İş ortaklarımızla birlikte yapay zekânın ticaretin, ödemelerin ve iş dünyasının tüm boyutlarını dönüştürme potansiyelini tamamen benimsiyoruz” ifadelerini kullandı.



İlham veren güçlü kadınlar: ŞEBNEM ELİF'in fintek yolculuğu...



Şebnem Elif Kocaoğlu Ulbrich
Contextual Solutions Kurucusu

“ Kariyerin başında birçok kadın sadece çok çalışmanın yeterli olacağına inanıyor. Ancak iş dünyası bundan fazlasını istiyor... ”

Bu sözü aslında Şebnem Elif Kocaoğlu Ulbrich'in gerek Türkiye gerekse Avrupa'da şekillenen etkileyici kariyerinin kısa bir özeti gibi. Ankara'dan Berlin'e uzanan bir yolculuk, hukukla başlayıp fintekle yeniden yazılan bir kariyer; içinden öğrenme, cesaret, kırılma anları ve ilham geçen bir hikâye... Bu röportajda onu sadece mesleki başarılarıyla değil kendini keşfetme yolculuğuyla, girişimciliğin iniş çıkışlarıyla, kadın olmanın iş hayatındaki yansımalarıyla birlikte tanıyacaksınız. Ve belki de kendi yolculunuza dair yeni sorular sormaya başlayacaksınız...



Zirve
Sohbetleri

Tülin Çakmak

Önce sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Ankaralıyım. Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirdikten sonra Galatasaray Üniversitesi'nde özel hukuk alanında yüksek lisans yaptım. Hukukla başlayan kariyerim, uluslararası hukuk bürolarında geçen 6 yılın ardından, DenizBank'ta bankacılık sektörüne evrildi. Kurumsal hayat ve yer aldığım ilginç projeler



bana çok şey kattı ama içimdeki girişimcilik tutkusu hiç dinmedi. 2013'te Almanya'ya taşınıp Bucerius & WHU'da burslu olarak işletme ve girişimcilik masurunu tamamladım ve fintek dünyasına adım attım.

Berlin'de FinLeap, Cringle ve Lendico gibi girişimlerde ürün, iş geliştirme ve strateji alanlarında görevler aldım, yöneticilik yaptım. Bu süreçte Türkiye'nin fintek odaklı ilk yüksek lisans tezini yazdım ve "The PAYTECH Book", "The AI Book," "The LegalTech Book" ve "Blokzincir: Sektörleri Dönüştüren Teknoloji" gibi uluslararası yayınlara katkı sunma fırsatım oldu. 2019'da butik bir danışmanlık şirketi olan Contextual Solutions'u kurdum.

Ekibimizle teknoloji, ürün ve strateji danışmanlığı, eğitimler ve koçluk hizmetleri sunuyoruz, Avrupa ve Türkiye'nin önde gelen şirketleriyle çalışıyoruz. Ayrıca FinTech İstanbul'un Almanya temsilcisiyim ve 2024'te "LinkedIn Top Voice" seçildim.

Türkiye'den Almanya'ya uzanan serüveninizde kariyerinizde unutamadığınız bir dönüm noktası var mı? Bu deneyim size ne öğretti?

Olaylardan çok iz bırakan insanlar var. Kariyerim esnasında tanıştığım herkes bir şekilde bende negatif veya pozitif bir iz bıraktı ve bir şekilde kariyerimi şekillendirdi. Ama tek bir dönüm noktası seçmem gerekirse, Türkiye'de çalıştığım dönemde yaşadığım bir işe alım süreciydi. Bir gün ekiptekilerden daha az deneyimli ve kıdemli biri, daha yüksek maaşla işe alındı ve birkaç ay içinde terfiyle ayrıldı. O an anladım ki sadece iyi okullardan mezun olmak ve çok çalışmak yetmiyor. İş dünyasında görünür olmak, ilişki kurmak, doğru iletişim ve özgüven de en az teknik beceriler kadar önemli. Bu farkındalık kariyerimin yönünü değiştirdi.

Girişimcilik yolculuğu açısından dönüm noktası ise 2022'de yaşandı. O yıl Avrupa Birliği'nin kadın girişimcilere yönelik burs programı The Break'e seçildim ve bir ay boyunca İspanya'da girişimcilik eğitimi aldım. Günlük koşturmacadan uzaklaşıp sadece iş geliştirmeye odaklanmak, hem bana hem şirketimize yeni bir soluk getirdi. Bazen yeni bir perspektif kazanmak için alıştığımız rutinden bilinçli olarak çıkmak gerekiyor. Artık bu tarz yaratıcı molaları düzenli hale getirerek tükenmişlikleri önlemeye çalışıyoruz.

Girişimci olma kararınız ve sonrasındaki gelişmeler nelerdi? "Fırsatlar ve zorluklar" dersek neler anlatırsınız?

Girişimcilik hayaliyle Almanya'ya gelsem de bu adımı atmam zaman aldı. Hem yabancı hem kadın hem de hukuk kökenli biri olarak önyargılarla karşılaştım. Bu sebeple bir süreyi çalışıp kendimi ispatlayarak ve girişimcilik ekosisteminin inceliklerini anlayarak geçirdim. Kendimi hazır olduğuma ikna etmem çok süre aldı, sürekli kendime yeni hedefler koyarak girişimcilik hayalini geciktiriyordum. En sonunda "ya şimdi ya asla" dedim. İlk adımı atınca gerisi geldi.

Avrupa'da girişimcileri destekleyen birçok mekanizma olsa da kadın girişimciler için hâlâ birçok engel var. Zamanla bu durumu avantaja çevirmeyi öğrensem de hem kadın hem göçmen olduğum için iki kat efor harcamam gerekti.

Bu yolculuk bana en büyük gücün doğru bir çevre, destekleyici bir ağ olduğunu öğretti. Bu yolculukta tanıdığım insanlardan yeni şeyler öğreniyorum. Beraber denemeler yapıyor, birbirimizi ileri taşımaya çalışıyoruz ki bu da girişimciliğin en tatmin edici yanlarından biri. Girişimcilik aslında girişimciye ve çevresine bir ayna tutuyor. Yardımlaşma kültürü, girişimciliği sürdürülebilir kılıyor.

Yıllardır içinde bulunduğumuz fintek dünyasını Almanya ve Türkiye olarak ele alırsanız; kadın liderliği, kadın istihdamı ve eşitlik konularında neler söylemek istersiniz?

Avrupa'da kadınların işe alımında ve temel haklar konusunda korunduğunu söyleyebiliriz. Doğum izni, eşit işe eşit ücret gibi konular oturmuş durumda. Ancak yönetim seviyesine çıktıkça bu eşitlik azalıyor. Mevzuattaki kotalara rağmen kadın yöneticiler hâlâ azınlıkta, yadırganıyorlar ve sürekli bir rekabet içinde kalıyorlar. Bu da daha sert, bireyselci lider profilleri ortaya çıkarıyor.

Türkiye'de ise temel kadın haklarında ve istihdam dinamiklerinde eksikler olmasına rağmen, üst düzey kadın yönetici sayısı daha fazla. Kurumsal hayatta kadınlar daha görünür ve birbirlerini destekleme konusunda daha güçlüler. Empati, dayanışma ve liderlik Türkiye'deki kadınlarda çok daha dengeli bir şekilde ilerliyor.



Bir girişimci olarak, kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Kariyerin başında birçok kadın sadece “çok çalışarak” yükseleceğine inanıyor. Ancak bu yeterli değil. Ağ kurmak, kurum içi ilişkileri geliştirmek, görünür olmak da en az işini iyi yapmak kadar önemli. Kurumdaki diğer departmanları tanıyın, kurumun iç dinamiklerini anlayın, inisiyatif alın, sizi farklı kılan yönlerinizi keşfedin. Bu farklar terfi ve dönüşüm zamanlarında sizi bir adım öne taşıyacaktır.

2025 hedefleriniz ve gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?

2025 belirsizliklerle dolu ama bu dönemi fırsatlara açık geçiriyoruz. Geleceği öngörmek zor ama esnek olmanın avantaj sağladığı bir dönem. Biz de kısa vadeli planlar ve esnek bir stratejiyle büyüme sürecimizi devam ettirmek için yeni imkanlar yaratıyoruz.

Kendi adıma hedefim bu yılı daha pozitif geçirmek. Kırılma ve belirsizlik döneminde ruh sağlığını korumak için haftalık olarak mutlaka bana iyi gelen bir aktiviteye zaman ayırıyorum. Bazen küçük rutinler bile büyük fark yaratıyor. Bir de uzundur üzerinde uğraştığım bir kitap projesi var, bu sene onu hayata geçirmek için gerekli adımları atmaya planlıyorum.

Fintek dünyası sürekli değişiyor ve dönüşüyor. Bu dinamik yapı içinde çalışmak sizi nasıl motive ediyor?

Benim için fintek sadece bir sektör değil, sürekli gelişen bir öğrenme alanı. Yeni teknolojileri, iş modellerini, regülasyonları takip etmek ve yeni insanlar tanıyarak çalışmalarını anlamak beni zinde tutuyor. Hafta sonu ve tatiller dahil bültenlerden gelişmeleri takip eder, alanla ilgili kitap ve yayınları okumaya çalışırım. Merakımı canlı tutan bir alan olduğu için zamanın nasıl geçtiğini anlamıyorum. Her gün yeni bir şey öğrenmek işimin en heyecanlı yanı.



Türkiye’de fintek ekosisteminin gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu değişim içinde kadınların etkisi ve katkısı hakkında neler söylemek istersiniz?

Türkiye fintek konusunda son derece yaratıcı ve hızlı. Altyapı ve mevzuat kısmında hâlâ eksikler var ama girişimcilerin motivasyonu ve kararlılığı bu boşluğu kapatıyor. Bu başarıda kadın yöneticilerin, kadın girişimcilerin payı çok büyük. Kadın girişimciler ve yöneticiler sınırlı kaynaklarla çok değerli işler başarıyor. Empati, yaratıcılık ve dayanışma kültürü kadınların katkısı ekosisteme net bir şekilde yansıyor. Gerçekten “kadın eli değen” yerlerin fark yarattığını ve ekosistemdeki eksikleri kapatıldığını görebiliyorsunuz.

Kız çocukları ve genç kadınlara yönelik sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyor musunuz?

Evet, özellikle üç alanda aktifim: Kadın dayanışması, girişimcilik ve göçmen destek projeleri. En unutulmaz deneyimlerimden biri, Almanya’da mülteci kız çocuklarıyla yürüttüğümüz gönüllü entegrasyon projeleriydi. Oyun oynayarak, mutfakta kurabiye yaparak, sinema ve kültür aktiviteleri organize ederek ortak dil olmadan bile güçlü bağlar kurduk. Küçük bir destek bile bazen büyük bir fark yaratıyor.

Girişimci mentörlük faaliyetlerine ek olarak Westerwelle gibi organizasyonlar aracılığıyla göçmen girişimcilerle çalışıyorum. Bütün bu çalışmalar sayesinde Mısır’dan Ekvador’a çok güzel mentörlük ilişkileri kurduk, ben de bu sayede çok şeyler öğrendim. Bunun dışında halen üyesi olduğum İstanbul Blockchain Women, WBN Türkiye gibi harika kadın network’leri ve yerel gruplar aracılığıyla hem mesleki olarak geliyorum hem de inisiyatifleri takip ediyorum. Özellikle WBN’in kız çocukları ve genç kadınların kariyer yolculuğuyla ilgili çok gurur duyduğum, harika projeleri var; ilerleyen zamanlarda bu projelere daha aktif katılmayı planlıyorum.

İş dışında sizi tanımak istesek, hayatınıza keyif katan hobileriniz neler?

Yoğun, hareketli ve sosyal bir iş hayatım olduğu için özel hayatımda dengeyi arıyorum. Seyahat etmeyi, fotoğraf çekmeyi, kitap okumayı ve yazı yazmayı çok severim. Doğada vakit geçirmek, su sporları ve müzeler beni mutlu eder. Psikoloji, tarih, politika ve teknolojiye meraklıyım. Bu alanları sürekli takip eder ve araştırmalar yaparım.

Ailecek hayvanları çok seviyoruz ve sokak hayvanlarına destek veriyoruz. En büyük hayallerimden biri de bir gün onların Türkiye’de güvenle yaşayabileceği bir alan kurmak.

Ve eklemek istedikleriniz...

Hikayeme yer verdiğiniz için teşekkür ederim. Umarım bu satırlar, kariyerinde yol arayan birilerine cesaret verir. Kadınların iş hayatında görünürlüğü, dayanışması ve birbirine el uzatması için bu gibi inisiyatifler çok değerli. Emegi geçen herkese gönülden teşekkür ederim. ☺

Google™, sanal denemeyi bir adım ileri taşıdı

Google I/O 2025'te, yapay zekâ destekli yeni online alışveriş araçları duyuruldu. AI Mode, otomatik ödeme ve kendi fotoğrafı üzerinde sanal kıyafet deneme özellikleri, yeni bir dönemin kapılarını aralayacağına benziyor...



Google, ABD San Francisco'daki yıllık geliştirici konferansı Google I/O 2025'te online alışveriş deneyimini dönüştürmeye yönelik yeni yapay zekâ destekli araçlarını tanıttı.

Öne çıkan özellikler arasında, arama sonuçlarında ürünlerin görsel olarak sergilendiği AI Mode, fiyat takibiyle birlikte çalışan otomatik ödeme sistemi ve sanal kıyafet denemeleri yer alıyor.

Google'ın AI Mode adlı yeni alışveriş arayüzü, kullanıcıların yaptığı sorgulara göre önerilen ürünleri görsel bir panelde sunuyor. Kullanıcılar daha detaylı araştırmalar yaptığında yapay zekâ, bu sorguyu daha küçük parçalara ayırarak en uygun seçenekleri belirliyor. Google, bu yeni deneyimin ilk etapta ABD'de kullanıma sunulacağını açıkladı.

“Benim için satın al”

Google ayrıca, kullanıcıların belirli bir ürünün fiyatı istedikleri seviyeye düştüğünde bildirim alabilecekleri yeni bir özellik tanıttı. Bu sistem, ürünün rengi ve bedeni gibi filtrelerle göre çalışıyor.

Kullanıcılar, “benim için satın al” seçene-

ğiyle ürünü Google üzerinden sepete ekleyip Google Pay aracılığıyla ödeme yapabilecek. Bu işlem, doğrudan satıcının internet sitesinde gerçekleşiyor.

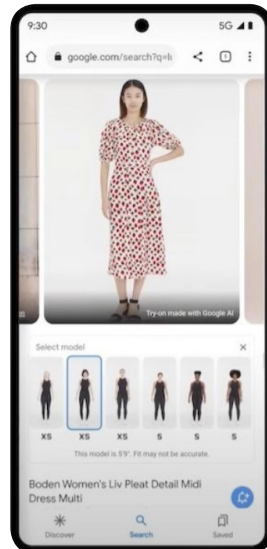
Daha gelişmiş bir sanal deneme aracı

Hatırlanacağı gibi Google, 2023 yılında kıyafetleri farklı vücut tiplerine sahip modeller üzerinde gösteren bir sanal deneme aracını (Try On) kullanıma sunmuştu.

Yeni versiyon ise kullanıcıların kendi fotoğraflarını yükleyerek kıyafetleri kendi üzerlerinde sanal olarak görmelerine imkan tanıyor.

Bu özellik, Google'ın geliştirdiği yeni bir yapay zekâ modeli sayesinde kumaşların farklı vücutlar üzerindeki duruşunu analiz ediyor. Sanal deneme özelliği, ABD'de Google Search Labs üzerinden kullanıma sunuldu.

Google'ın bu adımı, sanal alışveriş teknolojileri geliştiren çeşitli girişimlerle olan rekabeti artırıyor. Thrive destekli Doji ve Stellation Capital destekli Vybe gibi şirketler, kullanıcı dostu sanal deneme çözümleri geliştiriyor. Ayrıca ChatGPT ve Perplexity gibi yapay zekâ araçları da alışveriş destekli özellikler sunuyor. ☹





AB bankalarını SEPA Instant endişesi sardı!

AB sınırları içinde anında para göndermeyi mümkün hale getirecek SEPA Instant, 9 Ekim 2025 tarihinden itibaren eksiksiz bir biçimde kullanılmak zorunda. Ancak bu uygulama, bölgedeki bankaların maliyetlerini artıracak. Konuyla ilgili yapılan ankete katılan bankacıların yüzde 93 “endişeli”, yüzde 48’i ise “çok endişeli” olduğunu ifade ediyor...



Avrupa bankaları, Ekim 2025 itibarıyla SEPA (Single Euro Payments Area - Avrupa Tek Ödeme Alanı) Instant düzenlemesinin zorunlu hale gelecek olması nedeniyle kaygılı. Bankacılar, bu uygulamanın artan likidite maliyetleri ve uyumluluk engelleri yaratacağını düşünüyor.

Avrupa’da nakitsiz ödeme işlemlerinde birlik sağlamak amacıyla getirilen standardize edilmiş bu uygulama, 27 AB ülkesinin yanı sıra İzlanda, Lihtenştayn, Norveç, İsviçre, Monako, San Marino, Vatikan Şehir Devleti ve Birleşik Krallık’taki Euro ödemeleri için kullanılabilir. SEPA Instant kullanıcıları, Avrupa Birliği’ndeki herhangi bir yere ve bir dizi AB dışı ülkeye, ulusal ödemeler gibi hızlı, güvenli ve etkili bir şekilde kredi transferi ve otomatik ödeme yapabiliyor.

Uzun zamandır konuşulan, standartları oluşturulan ve bazı ülkelerde kullanılmaya başlayan SEPA Instant’ın tüm taraf ülkelerde kullanılması için son tarih 9 Ekim 2025. Bu tarihten sonra tüm bankalar; tüketici ve ticari bankacılık müşterilerinin anında ödeme gönderebilmelerini sağlamak zorunda. AB üyesi olmayan

ülkelerin ise sistemi devreye almaları için 9 Temmuz 2027'ye kadar süreleri var.

Avrupa genelinde anında Euro ödemelerinin zorunlu hale geleceği ekim ayındaki uyum son tarihine yaklaşırken, RedCompass Labs Avrupa bankalarında görevli 300 üst düzey ödeme profesyoneliyle bu konuda bir anket yaptı.

En büyük zorluk likiditeyi sağlamak

Söz konusu anket, bankaların karşılaştığı en büyük zorluklardan birinin likidite olduğunu ortaya koydu. SEPA Instant, 7 gün 24 saat işlem yapılmasını sağlayacak ama Avrupa Merkez Bankası'nın toptan ödemeler ve likidite yönetimi için kullanılan Target2 sistemi yalnızca hafta içi günlerde, saat 07:00 - 18:00 CET arasında çalışıyor. Bu nedenle bankaların akşam, hafta sonu ve tatil dönemlerinde likidite sağlamak için Target Instant Payment Settlement (TIPS) sistemindeki hesaplarını önceden fonlamaları gerekiyor.

Bu durum da bankalar için ek maliyet yaratacak. Merkez bankası hesaplarında tutulan atıl fonlar, kredi verme ya da yatırım yapma gibi başka amaçlarla kullanılabilecek sermayeyi bağlamış oluyor. Merkez bankalarından (örneğin marjinal kredi imkânı aracılığıyla) borçlanmak da ek maliyet yaratıyor. Ayrıca faiz getiren hesaplardan veya piyasa yatırımlarından TIPS'e para aktarmak potansiyel kazançları azaltıyor.

Planlanan 100 bin Euro işlem limiti kaldırıldığında, durum daha da zorlaşacak. Daha yüksek işlem limitleri, bankaların ne kadar paraya ihtiyaç duyacaklarını öngörmelerini güçleştiriyor. Ankete katılan bankaların neredeyse tamamı (yüzde 93) bu konuda "endişeli" olduklarını belirtiyor. Neredeyse yarısı (yüzde 48) ise "çok endişeli" olduğunu ifade ediyor.

Reddedilen işlem sayısı hızla artıyor

Ankete katılan bankaların neredeyse yarısı likidite tamponlarını artırıyor. Yine aynı oranda banka da olağandışı saatlerde artan işlem hacmini karşılamak için dolandırıcılık ve yaptırım tarama araçlarını yükseltiyor. Bankaların beşte ikisi, risk yönetimi çerçevelerini yeniden düzenliyor. Benzer bir kesim de diğer bankalarla limit belirlemek için ikili anlaşmalar kuruyor.

Yaptırım taramaları da büyük bir zorluk olarak öne çıkıyor. Bankaların yarısından fazlası, SEPA Instant kapsamında yaptırım kontrolleri nedeniyle reddedilen ödemelerde artış yaşandığını bildiriyor. Ödemelerin 10 saniye içinde onaylanması gerekliliği, çoğu bankada bu tür reddedilen işlemlerde yüzde 30 ila 50'lik bir artışa yol açmış durumda. Bankaların üçte ikisi, yaptırım taramalarında yanlış pozitif sonuçları azaltmak için yapay zekâ kullanmayı planlıyor. Benzer bir oran da işlem izleme hızını ve doğruluğunu artırmak için yeni araçlara yatırım yapıyor.

Tüm bu zorluklara rağmen bankaların yüzde 80'inden fazlası SEPA Instant'ın faydalarının maliyetlerinden daha ağır bastığına inanıyor. Katılımcıların neredeyse yarısı ocak ayındaki ilk tarihe uyum sağlamada zorlandıklarını belirtse de yüzde 85'i ekim ayı son tarihinin gerçekçi olduğunu düşünüyor.

Mastercard, "Agent Pay" ödeme teknolojisini tanıttı



Mastercard, Microsoft Azure ve Microsoft Copilot Studio iş birliğiyle geliştirdiği "Agent Pay" adlı yeni ödeme teknolojisini tanıttı. İnovatif bir yaklaşıma sahip olan Agent Pay, yapay zekâ destekli sohbetler aracılığıyla kişiselleştirilmiş ödeme deneyimleri sunmayı hedefliyor. Örneğin bir kullanıcı, doğum günü partisi planlarken Agent Pay, mekanın atmosferine ve hava durumuna göre yerel butiklerden ve çevrimiçi perakendecilerden kıyafet ve aksesuar önerileri sunuyor. Kullanıcının tercihleri ve geri bildirimleri doğrultusunda alışveriş gerçekleştiriliyor ve ödeme yöntemi önerisinde bulunuluyor.

Çevresiyle etkileşim kurarak belirli hedeflere ulaşmaya çalışan, kendi başına karar verebilen bir yapay zekâ sistemi (yapay zekâ ajanı) esaslı Agent Pay'de işlemlerin Mastercard sanal kurumsal kart token'ı kullanılarak tamamlanacağı kaydediliyor. Öte yandan, yapay zekâ ajanlarının kullanıcı adına ödeme yapabilmesi için kayıtlı ve doğrulanmış olmaları gerekecek. Ayrıca sohbet arayüzleri üzerinden başlatılan ödemelerde gelişmiş tokenizasyon teknolojisi kullanılacak.

Visa, İngiliz BVNK'ye 50 milyon dolarlık yatırım yaptı



Visa'nın yatırım bölümü Visa Ventures, İngiliz fintek girişimi BVNK'ye 50 milyon dolarlık stratejik yatırım yaptı. Lisanslı bir e-para kuruluşu olan BVNK, Avrupa'nın birçok ülkesi ile İngiltere'de faaliyet gösteriyor. Euro ve İngiliz Sterlini cinsinden IBAN'lar sunmasının yanı sıra SEPA, SEPA Instant, Faster Payments gibi ödeme sistemlerine erişim imkanı tanıyan BVNK, farklı ödeme segmentlerinde de hizmet veriyor.

Stratejik yatırımı değerlendiren Visa Büyüme Ürünleri ve Ortaklıklar Başkanı Rubail Birwader, stablecoin'lerin küresel ödeme akışlarının önemli bir parçası haline geldiğini belirterek, Visa'nın BVNK gibi yeni girişimlere yatırım yaparak ticaretin geleceğinde öncü olmayı hedeflediğini ifade etti.

NAKİT, AMERİKALILARIN cüzdanındaki yerini koruyor



Kredi ve banka kartları Amerikan ödemelerinde baskın olmaya devam etse de nakit hala önemli bir oyuncu. Fed verilerine göre 2024'te tüm tüketici işlemlerinin yüzde 14'ünü oluşturdu. Nakit, sırasıyla ödemelerin yüzde 35'ini ve yüzde 30'unu oluşturan kredi ve banka kartlarının ardından tüketiciler arasında en iyi ödeme aracı olarak üçüncü sırada yer alıyor.

Genel olarak ABD tüketicileri ayda ortalama 48 ödeme yaptı ve 2021'de başlayan yükseliş eğilimini sürdürdü. 2024'te, toplam ödeme sayısındaki bu büyüme, artan kredi kartı kullanımı, uzaktan ödemeler ve cep telefonlarıyla yapılan ödemeler tarafından yönlendirildi. Amerikalılar geçen yıl cep telefonu ile ayda ortalama 11 ödeme yaptı. Bu sayı, 2018'deki 4 ödemenin yaklaşık 3 katına işaret ediyor.



Yılda 25 bin dolardan az kazanan haneler ve 55 yaş ve üzeri yetişkinler, diğer gruplara göre nakde daha fazla güveniyor. Buna karşılık, 18 ila 24 yaş arasındaki yetişkinlerin mobil telefonla ödeme yapma olasılıkları daha yüksek. Bu segment tüm ödemelerin yüzde 45'i için cihazlarını kullanmayı tercih ediyor.

İnsanların büyük çoğunluğu nakdin yakın zamanda ortadan kalkmasını beklemiyor ve yüzde 90'dan fazlası gelecekte nakdi bir ödeme aracı veya değer saklama aracı olarak kullanmayı planlıyor.

FedCash Hizmetleri şefi Kathleen Young, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Tüketicilerin hem uzaktan hem de şahsen ödeme yapmak için giderek daha fazla mobil cihaz kullandığı hızla gelişen bir ödeme ortamında bile ABD tüketicilerinin nakit kullanımı son 4 yıldır büyük ölçüde tutarlı kaldı."

İngiliz fintek şirketi Dojo, 190 milyon dolar topladı



İngiltere'nin ödeme teknolojisi sağlayıcısı Dojo, Vitruvian Partners'tan 190 milyon dolarlık ilk sermaye artışı sağladı. Dojo'nun bulut tabanlı ödeme platformu, 2021'deki lansmanından bu yana 140 binden fazla işletmeye hizmet verecek şekilde büyüdü ve günde 6 ila 9 milyon işlem gerçekleştirdi. Şirketin platformu, hem şahsen hem de dijital ödemeler ve işletme finansmanı ve rezervasyon yönetimi yazılımı gibi ek hizmetler sunan 450'den fazla POS sistemiyle entegre oluyor. Yatırım, şirketin İrlanda, İtalya ve İspanya gibi halihazırda varlık gösterdiği önemli Avrupa pazarlarında ölçeklenmesine yardımcı olmak için kullanılacak. Dojo Mali İşler Müdürü Francois Callens, "Kısa bir süre içinde oyunun kurallarını değiştiren teknolojimiz ve kanıtlanmış müşteri teklifimiz, Birleşik Krallık'ta pazar lideri olmamızı sağladı. Hırslımız burada bitmiyor. Dojo'nun önünde büyük ve heyecan verici bir fırsat var ve Vitruvian'ın desteğiyle büyümemizi ölçeklendirme ve Avrupa genelinde şahsen ticareti etkinleştirme planlarımızı gerçekleştirmek için yatırıma sahibiz" diyor.

İsveç Merkez Bankası'ndan nakit ödemeler lehine sert bir geri adım

İsveç'in "nakitsiz toplum" olma çabaları, Merkez Bankası'nın temel malların satışında nakit kabul etme zorunluluğu getirme ve bankaların nakit işleme sorumluluğunu güçlendirme teklifleri sunmasıyla hızla tersine dönüyor.

Dünyanın en eski merkez bankası olan İsveç Merkez Bankası Riksbank, ülkenin devam eden Nakit Soruşturması'na yaptığı başvuruda, toplumun tüm üyelerinin ödeme yapabilmesi ve ödeme sisteminin dayanıklılığı için insanların nakit kullanmaya devam edebilmesinin elzem olduğunu vurguladı. Riksbank ayrıca, büyük bankaların kurumsal müşterilere öncelikli olarak gecelik mevduat ve küçük nakit

sunma sorumluluğunun genişletilmesi ve açıklığa kavuşturulmasından yana.

Riksbank Guvernörü Erik Thedéen, "İnsanlar her zaman hem dijital hem de nakit olarak yiyecek, sağlık hizmeti ve ilaç ödemesi yapabilmeli" tezini savunuyor ve "Giderek daha da çalkantılı hale gelen küresel durum, artan siber saldırılar ve ayrıca Güney Avrupa'daki büyük elektrik kesintileri, internet kapalıyken bile ödeme yapabilmenin önemini gösteriyor" diyor. İsveç Merkez Bankası ayrıca bankaların, özel kişilerin hesaplarına banknot yatırmasına izin vermesini gerektiren teklifleri de destekledi. Şimdiye kadar, büyük bankaların bu hizmeti sağlaması için yasal bir



zorunluluk yoktu.

Thedéen'in bu uygulamayla ilgili görüşleri de şöyle: "Nakit altyapısı şu anda çok savunmasız ve onu korumak için acil yasal eylem gerekiyor. İşletmelerin nakit yatırımları ve toplumun kullanım için küçük miktarlı nakit alabilmesi çok önemli. Bankalar hem kurumsal hem de özel müşterilerinin nakit ihtiyaçları için daha fazla sorumluluk almalı." ☹

Şekerbank Diamond Kart'la, ayrıcalıklara merhaba!

Restoranlarda
İndirim



Alışveriş
Ayrıcalıkları



Dünya Çapında
900'den Fazla
Otelde Ayrıcalık



Ücretsiz
Lounge



VIP
Hizmetler



Araç Kiralama
Ayrıcalıkları



D I A M O N D

Şekerbank

WORLDLINE KALİTESİYLE ANDROID YAZARKASAPOS

Worldline lisanslı, en büyük ekranlı, en hafif ve en yüksek batarya kapasitesine sahip PAX A910SF Android YazarkasaPOS ile tanışın, ödemelerinizde fark yaratın!

İletişim ve Şarj Ünitesi ile
Masaüstü Kullanım Opsiyonu*



En Büyük Ekran
5.5" IPS HD Multi-touch



Batarya Dahil
Sadece 361 Gram



Maksimum
Pil Kapasitesi



Tüm Ödeme
Türlerini Destekler



En Yüksek Güvenlik
Standardı PCI PTS 6.x



**A910SF
Android
YazarkasaPOS**



WORLDLINE

Lisanslı Yazarkasa Firması

ikasa.com.tr



0 850 250 40 30

Bu reklam, yayımlandığı 25 Nisan 2025 tarihindeki kamuya açık kaynaklardan Android YazarkasaPOS cihazları ile ilgili edinilen bilgiler çerçevesinde hazırlanmıştır.

*İletişim ve Şarj Ünitesi opsiyoneldir ve ayrı satılmaktadır. Bu aparat üzerinden iletişim için ethernet altyapısı olması gerekmektedir.