

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 171 / Fiyatı: 150 TL

TEMMUZ 2025

Money 20/20
Europe 2025
izlenimleri



Ödeme Sistemleri
Zirvesi'nden
yansımalar

ödeal
10.yıl

ÖDEAL'DAN
İŞ ORTAKLARINA ÖZEL
WHITELABEL POS ÇÖZÜMLERİ



smart
awards

2025 yılı ödülleri için
başvurular başladı!

Başvuru Dönemi

1 Temmuz - 29 Ağustos

Başvuru için

smartiawards.com

Ayşegül Adaca Oğan | Aktif Bank Genel Müdürü

**Aktif Bank'ın 2025 ajandası:
Enerji, dijitalleşme ve
inovasyon**





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

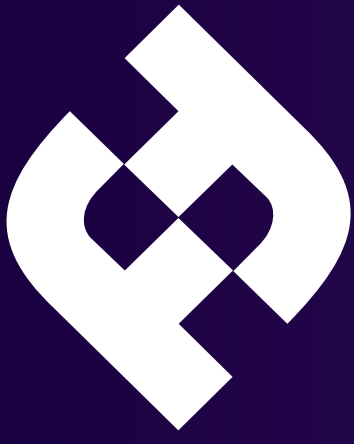
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

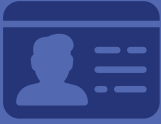
www.sigortagundem.com





fraud.com

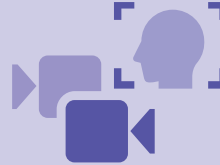
Güvenli Bankacılık için İhtiyacınız Olan Herşey



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



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

İki uçta da liderliğe oynayan bir ülke!

“Ödeme alanları, merkez bankalarının sıkıcı bulduğu bir konuydu. Geçmişte gündemde önemli bir yer tutmuyordu. Sadece sorun çıktığında gündeme geliyordu. Oysa insan vücudundaki dolaşım sistemi gibi ödeme sistemleri de arka planda sessizce çalışır. Değerleri, nasıl ki kan damarları oksijen ve besin taşıyor, onun gibi taşır. Aslında fonksiyonları bozulmadığı sürece çok fark edilmezler ama bir şeyler yanlış gittiğinde bütün ekonomi bir krize doğru sürüklenebilir. Ama artık böyle değil. Bugün arka planda sessiz sedasız devam eden bu süreç şimdi artık sahnede ve ödemeler de en canlı, en hızlı gelişen finansal alanlardan biri oldu...”

Bu sözler, TCMB Başkanı Dr. Fatih Karahan'a ait. TBB, TCMB ve BDDK iş birliğiyle düzenlenen Ödeme Sistemleri Zirvesi'nde dile getirdi. Prof. Dr. Selim Yazıcı'nın Money 20/20 Europe 2025 izlenimleri ise bu farkındalığın sadece Türkiye değil, Avrupa ve dünya çapında da yaygınlaştığını ortaya koyuyor. Selim Hoca'nın dikkatini çeken fikir ve yeniliklerin çoğu Türk fintek girişimleri tarafından çoktan hayata geçirilmiş. Okuyunca eminim, küresel fintek ekosistemindeki güçlü konumumuzu sizler de teslim edeceksiniz.

Mayıs 2025 sonu itibarıyla BKM verilerine göre, Türkiye'de kullanıma sunulan banka, kredi ve ön ödemeli kart sayısı 450 milyonu geçti. Güncel uluslararası istatistikler elimizde yok ama kart sayısında Avrupa lideri olduğumuzu biliyorum. Çin, Hindistan gibi ödeme sistemlerinde yükselen ülkeleri de katınca dünya sıralamasında biraz daha gerilere düşebiliriz ama nüfusa oranladığımızda İran'la birlikte ilk 3 ya da 5 içinde olduğumuz söylenebilir. Worldpay'ın 14 Avrupa ülkesinde (Almanya, Belçika, Birleşik Krallık, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Norveç, Polonya, Türkiye) yaptığı bir araştırma

ise ülkelere göre alışveriş harcamalarında kart, nakit, dijital cüzdan, BNPL gibi ödeme yöntemlerinin kullanım oranlarını gösteriyor. İlginçtir Türkiye, hem nakit kullanımı hem de kredi kartı kullanımında ilk 3'te yer alıyor.

Alışverişte en çok nakit kullanan ülke, yüzde 38 oranla İspanya. Onu yüzde 36 ile Almanya, yüzde 32 ile de Türkiye izliyor. İskandinav ülkeleri (Norveç yüzde 4, İsveç yüzde 6, Finlandiya yüzde 7) ise en düşük nakit kullanım oranlarıyla nakitsiz topluma doğru hızla ilerliyor.

Alışverişlerde kredi kartını en çok tercih eden ülke ise açık ara fark ile Türkiye (yüzde 42). Bizi yüzde 29 ile Fransa, yüzde 28 ile de Birleşik Krallık (İngiltere) izliyor. En az kredi kartı kullanım oranı ise yüzde 8 ile Almanya'da kaydedilmiş. Polonya yüzde 10, İtalya da yüzde 9 ile onu izliyor.

Sözün özü Türkiye, gerek ödeme sistemleri inovasyonu gerekse kartlı ödemelerin yaygınlığı açısından Avrupa'da öncü ve lider durumda. Buna rağmen nakit ödemelerin hâlâ çok yaygın olması ise ekosistemdeki yüksek potansiyele işaret ediyor.

“Nakitsiz toplum” yolunda sektörün ayağına taş değmesin. Keyifli okumalar.



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

İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk

kozturk@psmmag.com

YAYIN YÖNETMENİ

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Abdullah Çetin

acetin@psmmag.com

EDITÖRLER

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 • TEMMUZ 2025

6

Türk işletmeleri için küresel ödeme kolaylığı sağlayan iş birliği

14

Aktif Bank'ın 2025 ajandası: Enerji, dijitalleşme ve inovasyon



20

Yan haklarda yeni nesil deneyim: Money Yemek Kartı ile özgürlük ve değer buluşuyor



21

iyzico, 3 farklı fiziki POS seçeneğiyle sahaya çıktı

22

"Self servis bankacılığı bitti, artık yapay zekâ ajanları devrede"



26

"Türkiye'den doğan küresel bir fintek gücüyüz"

30

Boğaziçi Kart, kartların evrimine yeni markası Xvizit ile ayak uyduruyor



34

Akademik ve endüstriyel perspektiften Money 20/20 Europe 2025 izlenimleri

40

Merkez bankaları artık ödeme sistemlerini sıkıcı bulmuyor!

44

"Finans dünyasında güven, liderliğin en temel yapı taşıdır"

47

Smart-i Awards 2025 başvuruları başladı!

48

Karanlık ekonomi büyürken kara parayla mücadele karnesi iç açıcı değil!

AYDA
**15.000 TL'YE
VARAN BONUS
KAZANIN.**



**HARCADIKÇA
KAZANDIRAN BONUS
25 YAŞINDA.**

18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?

Ayda 15.000 TL'ye varan bonus kazanmak için katılım gerçekleştirilen her bir kampanya koşulunun sağlanması gerekmektedir. Ayrıntılı bilgi bonus.com.tr ve BonusFlaş'ta.

► Moka United, TBB'nin dijitalleşme ortağı oldu

Moka United, Türkiye Barolar Birliği'nin dijital dönüşüm yolculuğunda stratejik iş ortağı oldu. Bu iş birliği kapsamında, uzun yıllardır Barokart markasıyla sunulan hizmetler, tamamen yenilenen e-barobirlik platformuna aktarıldı.

Moka United altyapısıyla hayata geçirilen yeni sistem, avukatların mesleki işlemlerini dijital ortama taşıyarak günlük iş süreçlerini daha hızlı, güvenli ve pratik hale getirmeyi amaçlıyor. Türkiye genelindeki barolara kayıtlı avukatların kimlik doğrulama, güvenli erişim ve mesleki işlemlerini çevrim içi olarak gerçekleştirmelerine olanak tanıyor. Platforma entegre edilen dijital cüzdan teknolojisi sayesinde, UYAP ile entegre biçimde, harç ve diğer ödemeler artık mesai saatlerine bağlı kalmaksızın 7 gün 24 saat yapılabiliyor.

Türkiye Barolar Birliği Başkanı R. Erinç Sağkan, iş birliğiyle ilgili "Avukatlarımızın mesleki süreçlerini daha güvenli ve hızlı bir şekilde yönetebil-



meleri, Barolar Birliği olarak öncelikli hedeflerimizden biri. Moka United ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği sayesinde meslektaşlarımız, dijitalleşme sürecinde çağdaş ve etkili çözümlerle buluşacak" değerlendirmesi yaptı. Moka United Genel Müdürü Halim

Memiş de "Bu sistem sayesinde barolara kayıtlı avukatlar, dijital cüzdan, kimlik doğrulama ve güvenli erişim gibi işlevlerle mesleki işlemlerini kolaylıkla dijital ortamda yürütebilecek. Geliştirdiğimiz çözümler, dijital geleceğin temel taşlarından biri olacak" dedi.

Türk işletmeleri için küresel ödeme kolaylığı sağlayan iş birliği



Lidio, sınır ötesi ödemeler alanında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından yetkilendirilen dLocal ile iş ortaklığını genişletti. Söz konusu yetki, dLocal'ın sınır ötesi ödeme süreçlerini sadeleştirme kapasitesini artırırken, uluslararası şirketlerin Türk pazarına girişini kolaylaştırıyor.

TCMB'nin yetkilendirmesi sayesinde dLocal'ın küresel müşterileri, artık Türkiye e-ticaret ekosistemine ve ülkemizdeki alternatif ödeme yöntemlerine kolaylıkla erişebiliyor. dLocal'ın sunduğu tek bir entegras-

yon ve sözleşmeyle küresel şirketler, Türkiye'nin ulusal kart şeması TROY'un yanı sıra diğer büyük kart ağları ve yaygın şekilde kullanılan yerel ödeme yöntemleriyle ödeme kabul edebiliyor. Bu sayede müşterilere sorunsuz ve aşına oldukları bir ödeme deneyimi sunuluyor.

Lidio Kurucu Ortağı ve CEO'su Emre Güzer, "dLocal ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde küresel şirketler, Türk tüketicilere onların güvendiği yöntemlerle ve küresel yetkinliklerle ulaşabiliyor. Bu stratejik adım aynı



Emre Güzer

zamanda yurt dışına açılmak isteyen Türk şirketlerini de destekleyerek, kesintisiz, güvenli ve ölçeklenebilir ödeme akışları sunuyor. Lidio'nun güçlü ödeme orkestrasyonu altyapısı ile dLocal'ın uluslararası varlığı sayesinde yeni pazarlara girişte karşılaşılan operasyonel ve regülasyon kaynaklı zorluklar ortadan kalkıyor" diyor.

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

► PayTR, Ar-Ge Merkezi oldu

PayTR, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onayıyla Ar-Ge Merkezi statüsü kazandı. Şirketin İzmir ana merkezinde oluşturulan merkez, 50 kişilik uzman ekibiyle, yapay zekâ destekli analiz sistemlerinden kendi kendini yöneten akıllı altyapılara kadar uzanan geniş bir yelpazede projelere odaklanıyor. Projeler kapsamında Çukurova Üniversitesi, Yaşar Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi ve Ege Üniversitesi ile akademik iş birlikleri yapılarak bilimsel temellere dayalı, sürdürülebilir ve yenilikçi çözümler geliştirilmesi hedefleniyor.

Ar-Ge Merkezi olmanın uzun vadeli vizyonlarında özel bir yere sahip olduğunu vurgulayan PayTR CEO'su Merve Tezel, gelişmeyi şöyle yorumladı: "165 binden fazla üye iş yerine hizmet veren bir ödeme ve elektronik para kuruluşuyuz. Ar-Ge Merkezimizle birlikte ödeme

çözümlerimizi daha güvenli, daha hızlı ve daha akıllı hale getirerek kullanıcı deneyimini en üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Ar-Ge hedefli tüm çalışmaları, finansal teknolojiler alanında yenilikçi çözümler geliştirme yetkinliğini güçlendiren, ekosistemin gelişimine katkı sağlayacak bir dönüm noktası olarak değerlendiriyoruz. Ayrıca yeni dönemde Ar-Ge Merkezi statüsünde, devlet desteklerinden yararlanarak inovasyon çalışmalarımıza daha fazla kaynak ayırabileceğiz. Bu sayede ulusal ve uluslararası fonlarla desteklenen yenilikçi projeleri de hayata geçirerek sektördeki etki alanımızı genişletmeyi hedefliyoruz. Teknolojiye yaptığımız yatırımlarla, KOBİ'lerden büyük ölçekli işletmelere kadar her segmentte faaliyet gösteren firmalara yenilikçi ürün ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz."



Merve Tezel

ValensPara'nın dümenine Okyar Tahaoğlu geçti



Okyar Tahaoğlu

Okyar Tahaoğlu, ValensPara Ödeme Kuruluşu Genel Müdürü olarak göreve başladı. Finansal teknoloji ve ödeme sistemleri alanında uzun yıllara dayanan deneyimi bulunan Tahaoğlu, öncesinde Bankalararası Kart Merkezi'nde (BKM) 13 yılı aşkın süre çeşitli görevlerde bulundu. Son olarak BKM'de Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenen Tahaoğlu, özellikle TROY markasının ürün ve teknoloji yönetimi süreçlerinde etkin rol oynadı.

Mayıs 2025 itibarıyla ValensPara'daki görevine başlayan Tahaoğlu, yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Albaraka Türk'ün bankacılık tecrübesiyle finansal teknolojiler alanında güçlü bir sinerji yaratmayı hedefliyoruz. Katılım finans ilkeleri doğrultusunda geliştireceğimiz güvenilir ve yenilikçi ödeme çözümleriyle sektörde fark yaratmayı amaçlıyoruz. Yeni dönemde şirketimizin en büyük gücü, yetenekli ekip ve yerli teknolojik altyapı olacak. Küresel ölçekte rekabetçi bir oyuncu olma vizyonumuz var."

► Param'da üst düzey atama

Furkan Büyükgüngör, Param'ın Business Excellence biriminden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Büyükgüngör, kariyeri boyunca Albaraka Türk, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri ve çeşitli startup'larda süreç yönetimi,

kurumsal performans yönetimi, satış ve iş ortaklıkları alanlarında görev aldı. Furkan Büyükgüngör, yeni görevinde Param'ın operasyonel mükemmellik vizyonuna liderlik edecek ve şirketin sürekli gelişim odaklı yapısına katkı sunacak.



Furkan
Büyükgüngör



Restoran



Spor Salonu

Veteriner



Eczane



Benzin İstasyonu

Elekse ile İşletmelere Tam Destek

YILLIK AİDAT
YOK!

ÜYELİK
ÜCRETİ
YOK!

1.99
Ertesi Gün*

İŞLEM BAŞI
ÜCRET
YOK!

*Çalışma koşullarına göre değişen oranlar

► Morpara'dan stratejik bir küreselleşme hamlesi daha

Morpara; Clearjunction, Intellexpress ve Tranglo'nun ardından MoneyGram ile de iş birliği başlatarak küresel finans ağını genişletmeye devam ediyor. MoneyGram Türkiye Yetkilisi Ömer Tigrel ve Morpara Genel Müdürü Hakan Özat tarafından imzalanan anlaşma kapsamında, Türkiye'den yurt dışına para gönderimi ve yurt dışından Türkiye'ye gelen MoneyGram işlemleri artık Morpara güvencesiyle hem fiziki hizmet noktalarından hem de mobil uygulama üzerinden yapılabilecek. İmza töreninde konuşan Morpara Genel Müdürü Hakan Özat, "MoneyGram ile başlattığımız bu iş birliği, Morpara'nın küresel finansal entegrasyon vizyonunun önemli bir adımı. Mobil teknoloji gücümüz ve MoneyGram'ın dünya genelindeki para transfer ağına sinerjisiyle



küresel ölçekte daha geniş bir kitleye erişeceğiz. Kullanıcılarımıza uluslararası para transferlerinde hem dijital hem de fiziksel erişim sunarak sektördeki farkımızı ortaya koymayı hedefliyoruz. Hem mobil uygulamada

hem de temsilcilik ağı sayesinde Türkiye'den tüm dünyaya para gönder ve al fonksiyonunu daha hızlı yayacağımıza inanıyoruz. 100 TL nakit iade kampanyamızla da bu deneyimi daha cazip hale getiriyoruz" dedi.



Buse Bulad Eroğlu

MoneyGram, Türkiye direktörünü UnionPay'den transfer etti

MoneyGram, Türkiye operasyonlarını güçlendirmek amacıyla yeni bir atama yaptı. Şirketin Türkiye Ülke Direktörlüğü görevine, 2 Haziran 2025 itibarıyla Buse Bulad Eroğlu getirildi. Finans sektöründe 15 yılı aşkın deneyime sahip olan Bulad Eroğlu, yeni görevinde MoneyGram'ın Türkiye'deki stratejik büyüme hedeflerini yönetecek ve operasyonel faaliyetlerin yasal düzenlemelere uygun şekilde yürütülmesinden sorumlu olacak. Bulad Eroğlu, atamayla ilgili "Ül-

kelerarası para transferi alanında milyonlarca kişinin hayatına dokunan güçlü bir markanın parçası olmak ve bu markayı Türkiye'de büyütmek benim için oldukça heyecan verici. MoneyGram'ın sunduğu çözümleri daha fazla kişiye ulaştırmak için sabırsızlanıyorum" ifadelerini kullandı. Buse Bulad Eroğlu, MoneyGram'daki görevine başlamadan önce UnionPay International'da 11 yılı aşkın süre boyunca Türkiye Ülke Müdürü olarak görev yapıyordu.

► ErpaPay, "nerede kalmıştık" diyor

Erpa Holding çatısı altında faaliyet gösteren ErpaPay, gerekli yasal ve teknik süreçlerin tamamlanmasının ardından yeniden hizmet vermeye başladı. Kurumsal düzeyde tüm sistemlerini aktif hale getiren şirket, resmi web sitesinde "Elektronik para ve ödeme hizmetlerimiz kurumsal düzeyde tekrar aktif hale gelmiş olup, tüm sistemlerimiz hizmet

vermeye devam etmektedir" ibaresine yer verildi. Yine aynı sitede, şirketin elektronik para ihracı faaliyetleri sunamayacağı konusunda da bilgilendirme yapılıyor. ErpaPay yetkilileri de yeni döneme ilişkin, dijital ödeme altyapılarını güçlendirdiklerini ve kullanıcı deneyimini artırmaya yönelik yeni projeler üzerinde çalıştıklarını belirtti.

Erpa Holding bünyesinde faaliyet gösteren **ErpaPay**, gerekli süreçlerin tamamlanmasının ardından faaliyetlerine yeniden başlamıştır.

Elektronik para ve ödeme hizmetlerimiz kurumsal düzeyde tekrar aktif hale gelmiş olup, tüm sistemlerimiz hizmet vermeye devam etmektedir.

Bilgilerinize sunarız.



BANKACILIĞI KOLAYLAŞTIRAN YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

Bankacılık işlemlerini en hızlı, en kolay ve en güvenli şekilde yapabilmemiz için VakıfBank yenilikçi ürün ve hizmetleri ile tüm dijital kanallarda yanınızda.

VakıfBank, daima seninle.



 **VakıfBank**

► Ideasoft, artık resmen bir Global Trust şirketi

Sipay Global'in şubat ayında Rekabet Kurulu'na yaptığı başvurunun ardından, e-ticaret altyapı çözümleri sağlayıcısı IdeaSoft'un satın alma işlemi tamamlandı.

2005 yılında Seyhun R. Özkara, Fatih Çalışkan ve Kerem Kaya tarafından kurulan IdeaSoft, bugüne kadar 45 binden fazla işletmeye e-ticaret çözümleri sundu. Şirket, sektörde "hepsi bir arada" paketleri ve özelleştirilebilir çözümleriyle tanınıyor.

Kurucu ortak Seyhun R. Özkara, LinkedIn'de yaptığı paylaşımında, "Kurucu ortaklar olarak misyonumuzu tamamladığımıza inanıyoruz. Artık IdeaSoft, GlobalTrust çatısı altında daha büyük hedeflere doğru ilerleyecek. Bu süreçte hiçbir ayrıcalığa sırtımızı yaslamadan, sadece ekip çalışması ve adanmışlıkla büyüdük" ifadelerini kullandı.

Satın alma sonrasında şirketin yönetim yapısında da değişiklikler olacak. Mayıs ayından itibaren IdeaSoft'un CEO'luğunu Sinan Akdal üstlenecek. Özkara ise Yönetim Kurulu Üyesi olarak şirketin stratejik kararlarında rol almaya devam edecek.

Akdal, yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "IdeaSoft CEO'su olarak göreve başladım. Türkiye'nin lider e-ticaret altyapı sağlayıcısı olan bu teknoloji şirketini bir sonraki aşamaya taşımak, on binlerce markanın dijital yolculuğuna katkı sağlamak için sabırsızlanıyorum. Bu rol, ünvanların çok ötesinde bir anlam taşıyor. Binlerce girişimci ve markanın dijital dönüşümünü hızlandıracak, onları daha rekabetçi ve sürdürülebilir kılacak bir büyüme ekosiste-



Sinan Akdal

mini şekillendirme sorumluluğu. Bu dönüşümü; güçlü finansal teknoloji ve ürünlerle, doğru insan kaynağı ve ortak bir vizyonla birlikte inşa edeceğiz. Yanımda olan, destek veren, ilham veren herkese gönülden teşekkür ederim"

MultiPOS ile POS cihazları mobile taşıyor

İşletmelerin tahsilat işlemlerini elektronik ortamda yapmasına imkan tanıyan POS cihazları, fiş kesme ve işlem takibi gibi işlevleri de bünyesinde barındırıyor. Temassız ödeme, QR kod ve mobil entegrasyon gibi özelliklerle donatılan cihazlar, toptan ve perakende sektörünün dijital dönüşümünde önemli bir rol oynuyor.

Alışverişlerde kredi veya banka kartıyla ödeme yapılmasını sağlayan cihazlar, artık cep telefonu da kontrol edilebiliyor. Multinet Up tarafından 2019'da geliştirilen MultiPOS uygulaması da bunun en bilinen örneklerinden biri. POS cihazını MultiPOS ile mobile taşıyan şirket, yemekten giyime, konaklamadan akaryakıtı kadar şirketlerin neredeyse



multiPOS

tüm harcama kalemlerini tek çatı altında yönetmelerine olanak sağlıyor. Multinet Up CEO'su Ali Emre Sever, "Üye iş yerlerimiz için geliştirdiğimiz MultiPOS uygulamamız sayesinde geleneksel POS cihazı ihtiyacı ortadan kalkıyor. MultiPOS, bugün sahadaki her 2 POS cihazından 1'inden fazlasında tercih ediliyor" diyor.



Ali Emre Sever

► İş İşCep'le Hayatım üzerinden 1.6 milyon müşteri etkileşime geçti

İş Bankası, "Geleceğin Bankası" olma vizyonu ve süper uygulama stratejisi doğrultusunda İşCep'i finans ve yaşam uygulaması olarak konumlandırıyor. 790'dan fazla bankacılık fonksiyonu olan ve finansal işlemlerin yanı sıra mini uygulamalarla müşteri deneyimini zenginleştiren İşCep, hayatlarının her anında kullanıcıların yanında yer alıyor. İşCep'le Hayatım platformundan günlük ihtiyaçlara kapsamlı çözümler sunuyor. İşCep'le Hayatım'da 3 yıldır sunulan araç değerlendirme hizmetiyle bugüne kadar 180 bin işlem yapılırken, platforma eklenen Endeksa mini uygulamasıyla gayrimenkul değerlendirme hizmeti de verilmeye başladı. Banka müşterileri, Endeksa'nın sunduğu çözümle konut ve arsa gibi taşınmazlarının gerçek piyasa değeri, kira getirisi ve yatırım potansiyeli hakkında bilgi sahibi oluyor. Ayrıca, gayrimenkullerinin fiyat seviyesine göre danışmanlık desteği alabiliyor.

Aracım, Evim, Seyahatim, Ailem ve Pazarama yaşam alanları, müşterilerin araçlarıyla sorunsuz yolculuk yapmalarına, harç, pasaport işlemleri, otel rezervasyonu, araç kiralama gibi hizmetleri tek yerden karşılayarak keyifle seyahat



etmelerine, evlerini daha konforlu hale getirmelerine, alışveriş ihtiyaçlarını kolayca karşılamalarına ve böylece sevdikleriyle sağlıklı ve mutlu bir yaşam sürmelerine katkıda bulunuyor. İşCep kullanıcıları uygulamaya kaydettikleri bilgilerle,

kampanyaları, önemli hatırlatmaları ve harcamalarını kolayca takip edebiliyor. İşCep'le Hayatım yaşam alanlarıyla son 1 yılda 6 milyon müşteri etkileşime geçerken, mini uygulamalar 800 bin müşteri tarafından aktif olarak kullanıldı.

Protel Ödeme Sistemleri Direktörü Çağatay Gürpınar oldu

35 yılı aşkın süredir otel, restoran, kafe, bar, pastane ve plaj işletmeleri için teknolojik çözümler sunan Protel'in Ödeme Sistemleri Direktörlüğü görevine Çağatay Gürpınar atandı. Otel ve restoran yazılımlarındaki deneyimini ödeme sistemlerine de taşıyan Protel Holding, bu stratejik atamayla birlikte kadrosunu daha da güçlendirerek müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik uçtan uca çözümler sunma hedefini pekiştiriyor. 2008 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Metalurji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Çağatay Gürpınar, aynı üniversiteden MBA derecesini



aldı. İş hayatına 2011 yılında Garanti Bankası Stratejik Planlama bölümünde başlayan Gürpınar, ardından Yapı Kredi Dijital Bankacılık bölümünde çalıştı. Daha sonra uzun süre Bankalararası Kart Merkezi'nde Strateji Müdürü olarak

görev alan Gürpınar, Şekerbank'ta da Ödeme Sistemleri Birim Müdürlüğü yaptı. Çağatay Gürpınar, Protel Holding'e katılmadan önce uluslararası strateji danışmanlığı şirketi Strategy&'de yönetici danışman olarak görev yapıyordu.

Aktif Bank'ın 2025 ajandası: Enerji, dijitalleşme ve inovasyon



Ayşegül Adaca Oğan
Aktif Bank
Genel Müdürü

2024'ü tüm iştirakleriyle birlikte rekor büyüme oranlarıyla kapatan Aktif Bank; enerji finansmanı, dijital bankacılık ve teknoloji odaklı yeni vizyonu doğrultusunda bu yıla da hızlı bir giriş yaptı. Aktif Bank Genel Müdürü Ayşegül Adaca Oğan, “Yatırım bankacılığı kimliğimizin yanı sıra bireysel müşterilerimiz için de hayatı kolaylaştıran dijital çözümler sunmaya devam ediyoruz” diyor...

Kurulduğu günden bu yana finansal teknolojilere yaptığı yatırımlarla dikkat çeken Aktif Bank, 2024 yılını gerek finansal göstergeler gerekse iştirak performansları açısından son derece başarılı bir şekilde tamamladı. Aktif Bank Genel Müdürü Ayşegül Adaca Oğan, yatırım bankacılığı ve bireysel bankacılıkta yakalanan ivmenin 2025 yılında da kararlılıkla sürdürüldüğünü belirtiyor. Adaca Oğan ile bankanın finansal sonuçlarını, stratejik ajandasını ve dijital bankacılıktaki dönüşüm sürecini konuştuk...

Aktif Bank, 2024 yılını nasıl tamamladı? Bankanızın kaydettiği önemli gelişmeler neler oldu?

Aktif Bank olarak 2024'ü, 25'inci kuruluş yılımıza yakışır şekilde güçlü finansal sonuçlar ve stratejik atılımlarla tamamladık. Kurumsal ve yatırım bankacılığı, dijital bankacılık uygulamamız N Kolay aracılığıyla servis ettiğimiz hizmetlerimiz, özel bankacılık ve finansal teknoloji iştiraklerimizle oluşturduğumuz kapsamlı yapı, yıla sağlam bir zeminle giriş imkânı sundu. Verileri incelediğimizde, yılı sektör ortalamasının üzerinde bir ortalama özkaynak karlılığı (ROAE) oranı (yüzde 41.8) kapattık. Bu oran, yüzde 24.8'lik sektör ortalamasına kıyasla önemli bir fark yaratıyor. Kurumsal kredilerde, yüzde 64 büyümeyle sektörün yüzde 42'lik artışını geride bıraktık. Bireysel tarafta ise ihtiyaç kredilerinde yüzde 37 büyüme sağladık. Özellikle gömülü finans alanında sunduğumuz API kaynaklı kredi hacminde yüzde 3 binin üzerinde artış sağladık. Türkiye'nin en büyük finansal teknolojiler ekosistemi kimliğimizin yansıması olan dijital bankacılık uygulamamız N Kolay, başarılı performansını 2024'te de sürdürerek 6 milyonu aşkın kullanıcıya ulaştı. N Kolay Kredi ve Kolay Nakit gibi ürünlerimizin erişim ağını genişleterek hem bireysel müşterilerimize hem de iş ortaklarımıza daha kazançlı modeller sunduk. Fiziki satış kanallarıyla 2 bin 600'den fazla noktada sunduğumuz hizmetlerle bu etkiyi yaygınlaştırdık. Aynı zamanda oyunlaştırılmış sadakat programımız N Kolay Extra ile müşteri bağlılığını artıran yeni bir deneyim de sunduk.

Aktif Bank, güçlü bir iştirak yapısıyla da öne çıkan bir banka. İştiraklerinizin performansı hakkında neler söylemek istersiniz?

Ekosistemimizi oluşturan iştiraklerimizle birlikte çok güçlü adımlar attık. Etkinlik dünyasının kapılarını açan Passo, 20 milyon indirilme sayısı ile SuperApp olma yolunda önemli bir eşiği aştı. Türkiye'nin ilk global para transfer şirketi UPT hızlı yükselişini sürdürürken, uygulamamız UPTION ile kullanıcı sayısını yüzde 60, işlem adedini de yüzde 79 artırarak uluslararası kulvardaki varlığını güçlendirdi. Pay N Kolay, bir taraftan 15 binin üzerindeki fiziksel noktada, müşterilerinin fatura tahsilatı ve para transferi başta olmak üzere çok sayıda finansal ihtiyacına çözüm sunarken diğer taraftan KOBİ'lere sanal POS, fiziki POS, linkli ödeme gibi ürünlerle hem maliyet avantajı hem de önemli kolaylıklar sağlayarak sektördeki öncü rolünü sürdürmektedir. Özellikle pera-

kende sektöründe çok sayıda kasa entegrasyonu ve reyonda ödeme gibi sunduğu hizmetlerle farklılaşan Pay N Kolay 2024 yılında işlem hacmini yüzde 300 artırarak istikrarlı büyümesini sürdürdü.

Ödeme sistemlerinde sektöre yön veren bir diğer iştirakimiz Pavo ise 2024'te Android POS parkurunda 100 bine ulaşarak yeni iş alanlarına özel çözümler geliştiren lider şirketler arasında yerini aldı. Lider sigorta şirketlerini kullanıcılarıyla buluşturan Sigortayeri, yüzde 255 gelir artışıyla sektörde zirveye oynuyor. Aktif Portföy de varlık büyüklüğünü yüzde 126 artırmayı başardı. Bir finansal teknolojiler ekosistemi olarak, teknoloji gücümüzü temsil eden Aktif Tech ile 2024 yılında yurt dışına teknoloji ihraç etmeye başladık ve uluslararası ayak izimizi güçlendirdik.

“ Özetle 2024; büyüme, dijitalleşme ve teknoloji odaklı dönüşüm açısından başarılarla dolu; stratejik vizyonumuzu sağlamlaştıran bir yıl oldu. Yüksek performansımızı bu yılın ilk 6 ayında da sürdürdük. Kurumsal kredilerden dijital müşteri kazanımına, API tabanlı gömülü finans çözümlerinden iştiraklerimizin globalleşme hamlelerine kadar geniş bir yelpazede hedeflerimizle uyumlu bir ivme yakaladık. ”

“2025'E NET VE İDDİALİ HEDEFLERLE BAŞLADIK”

2025 için belirlediğiniz stratejik hedefler nelerdi? Yılın ilk yarısında bu anlamda nasıl bir ilerleme kaydettiniz?

2025'e adım atarken hem büyüme dinamiklerimizi hem de ülkemizdeki ve globaldeki makroekonomik





koşulları dikkate aldık. Bu pencereden net ve iddialı hedeflerle yola çıktık. Yatırım bankacılığı tarafında müşterilerimize alternatif getiri olanakları sunacak ürün çeşitliliğimizi artırmayı, kurumsal tarafta ise özellikle enerji finansmanı ve ihracat destekli krediler odağında derinleşmeyi hedefledik. “Enerjinin bankası” olma vizyonumuz çerçevesinde hem yurt içi hem de yurt dışı projelere odağımızı artırdık.

Dijital bankacılık uygulamamız N Kolay ile müşteri tabanımızı daha da genişletmek, dijital müşteri edinimini hızlandırmak ve yapay zekâ destekli akıllı ürünlerle kullanıcı deneyimini farklı bir seviyeye taşımak, 2025 ajandamızda öncelikli konular arasında yer aldı. N Kolay çatısı altında müşterilerimize sunduğumuz yapay zekâ destekli yatırım danışmanı hizmetimiz Robo Danışman ile yatırım yapmayı müşterilerimiz için daha kolay hale getirirken, iş birliklerimizle kredi erişimini daha yaygın hale getirdik. N Kolay ilk 6 ayda hedef ve projelerimizle paralel iyi bir performans gösterdi. Yılın ikinci yarısında da ürün ve hizmet yelpazemizi sektörde “ilk” olacak öncü projelerle genişletmek üzere yoğun bir çalışma içerisindeyiz.

İştiraklerimiz tarafında da 2025’in başında koyduğumuz hedeflerle uyumlu ilerliyoruz. UPT, Passo, Pavo, Pay N Kolay gibi ekosistem şirketlerimiz hem kullanıcı hem de işlem hacmi açısından büyümeye devam ediyor. Aktif Ventures ve Aktif Tech üzerinden fintek dünyasına sunduğumuz altyapı ve teknoloji çözümlerimizle sektördeki yerimizi daha da sağlamlaştırıyoruz.

DİJİTALLEŞME, İŞ BİRLİKLERİYLE GÜÇLENİYOR

Aktif Bank, iş birlikleri ve iştirakleriyle yatırım bankası kimliğinin ötesine geçip bireylere yönelik yenilikçi ürünler de sunuyor. Bu konuda yeni kampanyalar ve iş birlikleri söz konusu mu?

Aktif Bank olarak yatırım bankacılığı kimliğimizin yanı sıra Türkiye’nin en kapsamlı finansal teknolojiler ekosistemiyiz. Bu yapımızla tabana yayılan güçlü bir varlık sergiliyoruz. Bu alandaki tüm faaliyetlerimizi dijital bankacılık uygulamamız N Kolay çatısı altında yürütüyor ve her geçen yıl müşteri deneyimini daha da ileri taşıyacak yeniliklerle karşınıza çıkıyoruz.

2025’in ilk yarısında önemli iş birlikleri ve kampanyalar hayata geçirdik. Özellikle N Kolay Kredi ve Kolay Na-

kit ürünlerimizi daha erişilebilir hale getirmek amacıyla e-ticaret platformları, Türkiye’nin önde gelen alışveriş siteleri ve fiziki bayi ağlarıyla bütünleşmiş çözümler sunduk. Bu sayede kredi kullanımında hem hız hem de erişim anlamında ciddi bir büyüme elde ettik. N Kolay Taksit kanalımız üzerinden sağlanan kredi hacmi yılın ilk çeyreğinde yüzde 55’in üzerinde büyüdü.

Müşterilerimizin finansal farkındalıklarını artırıp onlara özel avantajlar sunmak amacıyla başlattığımız oyunlaştırılmış sadakat programımız N Kolay Extra da yoğun ilgi gördü. Bu programla kullanıcılarımız, günlük bankacılık işlemlerini avantajlara dönüştürebiliyor.

İş birliği tarafında da finteklerle kurduğumuz “rekaberklik” yaklaşımı çerçevesinde yeni anlaşmalar yaptık. N Kolay üzerinden sunduğumuz ürünleri, iş ortaklarımızın dijital kanallarına entegre ederek gömülü finans çözümlerimizi yaygınlaştırmaya devam ediyoruz.

2025’in ikinci yarısı için de planlarımız hazır. Hem mevcut iş birliklerini genişletmeyi hem de yeni sektör oyuncularıyla iş ortaklıkları geliştirmeyi amaçlıyoruz. Başta perakende olmak üzere farklı sektörlerde finansal çözümler sunmak, 2025 ajandamızda önemli bir yer tutuyor. Ayrıca, yeni nesil yatırım ürünleri müşteriye sunduğumuz faydayı daha da zenginleştireceğiz.

“Aktif Bank olarak genel stratejimiz, sadece ürün sunmak değil, hayatı kolaylaştıran dijital çözümlerle yeni bir bankacılık deneyimi oluşturmak.”

“İŞTİRAKLERİMİZ BÜYÜRKEN GLOBALLEŞİYOR”

İştiraklerinizin 2025 ajandasında neler bulunuyor?

2025 yılı, Aktif Bank ekosisteminde yer alan iştiraklerimiz açısından teknoloji yatırımlarının yoğunlaştığı ve global açılımların hızlandığı bir dönem olarak öne çıkıyor. Her biri kendi alanında liderlik iddiasını taşıyan bu şirketler, yılın ilk çeyreğinde hem finansal hem de operasyonel olarak güçlü sonuçlar elde etti.

UPT, yılın ilk çeyreğinde işlem adedinde yüzde 67, işlem hacminde ise yüzde 300’lük büyüme kaydederek Türkiye’nin para transferi alanındaki en dinamik oyuncularından biri olduğunu bir kez daha ortaya koydu. UPT altyapısını kullanan banka ve ödeme kuruluşları, 2025 birinci çeyrek itibarıyla 388 farklı koridorda para transferi gerçekleştirdi. Türkiye harici işlemlerde yüzde 55 hacim artışı sağlandı. Gürcistan-Türkiye hattında pazar lideriyiz; Azerbaycan ABB ve Kırgızistan MBank gibi yeni uluslararası iş birlikleriyle bölgesel varlığımızı genişletiyoruz.

UPTION uygulamamız ise kart işlem adedinde 4 milyona ulaşarak ön ödemeli kart pazarında ilk 5 oyuncudan biri haline geldi. İşlem hacminde yüzde 27, işlem adedinde ise yüzde 9 büyüme gerçekleşti. Mastercard iş birliğiyle uygulamanın yeniden tasarımı devam

Aktif Bank Ekosistemi



ederken, Avrupa'daki UPTION Europe yapılanması da gelişimini sürdürüyor.

Biletleme, eğlence ve yaşam alanlarında faaliyet gösteren Passo, yılın ilk çeyreğinde 21 milyon indirilmeye, 1,1 milyon bilet satışına ve 1,2 milyar TL ciroya ulaştı. Beşiktaş, Galatasaray ve Trabzonspor dahil olmak üzere 22 kulüple 2030'a kadar geçerli biletleme anlaşmaları imzalandı. PASSO SuperApp lansmanı ile platform sadece bir biletleme uygulaması olmaktan çıkarak yeme-içmeden elektronik ticarete, finansal hizmetlerden şans oyunlarına kadar birçok alanda kullanıcılarına entegre bir yaşam deneyimi sunmaya başladı.

Sigortayeri ise 2025'e güçlü bir müşteri immesiyle başladı. 2024'te 550 bin olan yeni müşteri sayısını bu yıl 1 milyonun üzerine çıkarmayı hedefliyor. Yılın ilk çeyreğinde yüzde 35'lik bir müşteri artışı gerçekleşti. Dijital sigorta platformları arasında ikinci sırada yer alan Sigortayeri, Gemius TR verilerine göre kadın kullanıcılar arasında en çok tercih edilen sigorta platformları arasında da ikinci sırada. Fatura Koruma Sigortası ve yeni yol yardım ürünleriyle ürün çeşitliliğini artırırken; Doğan Trend ve TOGG gibi markalarla iş birlikleri geliştiriyor.

Pay N Kolay ile tüm işletmelerin ihtiyaçlarını gözetken sanal POS, fiziksel POS, cep POS ve linke ödeme alma çözümlerimizi daha da ileriye taşımaya devam ediyoruz. İstikrarlı büyümemiz devam ederken, işletmelere sunduğumuz dijital platform çözümlerinde yenilikçi ve katma değerli servisler geliştirmeye devam ediyoruz.

Ödeme teknolojileri alanında geliştirdiği çözümlerle havacılık, ulaşım, kurye-kargo, HoReCa, serbest meslek mensupları, kuyumculuk, sağlık ve etkinlik sektörlerinde güçlü bir oyuncu haline gelen PAVO, 2025 yılında sadece mevcut sektörlerle sınırlı kalmayıp, yeni iş alanlarına özel çözümler geliştirme hedefini başarıyla sürdürüyor.

Finansal teknoloji ve altyapı hizmetleri alanında faaliyet gösteren Aktif Ventures, geçtiğimiz yıla oranla Apilion platformunda API sayısını yüzde 20 artırarak 950'ye, geliştirici sayısını ise yüzde 30 artırarak 600'e

yükseltti. Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi tarafından hazırlanan Türkiye Fintek Ekosistemi Durum Raporu'nda yer alan ve sektörde görünür biçimde boy gösteren Aktif Ventures, alanında yetkin ve çözüm odaklı yaklaşımıyla ekosisteme değerli katkılar sunmaya devam ediyor. 30'dan fazla API tabanlı ürünüyle müşteriye ve sektöre özgü çözümler sunmak amacıyla, ikinci çeyrek itibarıyla "Apilion for Banks" ve "Apilion for Investors" gibi daha özelleştirilmiş ve ihtiyaç odaklı paketler altında yeniden yapılandırılarak faaliyetlerini sürdürecektir.

Akıllı şehir çözümleri sunan E-Kent, kurulduğu 2002 yılından beri Ankara dahil birçok şehirde 8 milyondan fazla vatandaşa 18,3 milyon ulaşım kartı ve 7,2 milyarı aşkın biniş imkânı sunuyor. 2025 yılının ilk çeyreğinde 16,2 milyon biniş, 191,7 milyon TL dolun, 27 bin kart satışı gerçekleşti. Ayrıca Aksaray, Bitlis, Bolu, Gümüşhane, Kayseri, Kilis, Nevşehir, Rize, Uşak ve Yozgat'ta yürütülen projelere ilaveten Kahramanmaraş ile yeni sözleşme çalışmaları başladı. Kosova'da ise ilk EÜTS projesi için hazırlıklar sürüyor. Hamburg merkezli E-Kent Europe GmbH ile Avrupa pazarına giren şirket, Passo.de üzerinden biletleme operasyonlarına başladı.

Tüm bu gelişmeler ışığında, iştiraklerimizin performansı yalnızca rakamsal büyümeyi değil; teknoloji odaklı dönüşümü, uluslararası açılımı ve müşteri deneyimini yeniden tanımlayan çok yönlü bir stratejiyi yansıtır. 2025, Aktif Bank ekosistemi için finansal sonuçların ötesinde inovasyon, entegrasyon ve küreselleşme başlıklarının öne çıktığı bir yıl olarak ilerliyor.

"BANKACILIK, YAPAY ZEKÂ İLE YENİDEN TANIMLANIYOR"

Aktif Bank ve iştirakleri, teknoloji ve yapay zekâyı tüm ürünlerine yansıtmış durumda. Bu kapsamda ne gibi teknolojik yenilikler üzerinde çalışıyorsunuz?

Yapay zekâ, yalnızca bankacılık faaliyetlerinin



dijitalleşmesi anlamında değil; aynı zamanda finansal hizmetlerin yeniden tanımlandığı, müşteri beklentilerinin hızla evrildiği bir dönüşüm sürecini temsil ediyor. Aktif Bank olarak biz bu dönüşümün yalnızca bir parçası değil, yön verici aktörlerinden biri olmayı önemsiyoruz. Gerek bankamız bünyesinde gerekse iş-tiraklerimiz aracılığıyla kurduğumuz geniş fintek ekosisteminde, yapay zekâyı hem karar süreçlerine hem de müşteri deneyimine entegre ederek uçtan uca bir dönüşüm öngörüyoruz.

Bu yıl odağımızda, yapay zekânın sağladığı içgörülerini sadece operasyonel verimlilikte değil, stratejik planlama, risk modelleme ve müşteri etkileşimlerinde daha yüksek katma değer yaratacak şekilde değerlendirmek var. Müşteri davranışlarını anlık olarak analiz eden, ihtiyaçları önceden tahmin edebilen ve her bir kullanıcıya özel deneyim sunabilen sistemler geliştiriyoruz.

Bankamızın dijital bankacılık uygulaması olan N Kolay, bu yaklaşımın en güçlü örneklerinden biri. Bu yıl itibarıyla uygulama içinde hayata geçireceğimiz yapay zekâ destekli fon danışmanlığı ve kişiselleştirilmiş kredi öneri sistemleri, kullanıcılarımızın finansal tercihlerine göre şekillenen bir deneyim sunmamıza imkân tanıyor. Aynı zamanda, “dijital müşteri temsilcisi” projemizle, yapay zekâyı doğal dil

işleme teknolojileriyle entegre ederek müşteri etkileşiminde yeni bir dönemin kapılarını aralıyoruz.

Bununla birlikte, yalnızca müşteri tarafında değil, arka plandaki yüzlerce süreçte yapay zekâdan faydalanarak hiper-otomasyon kabiliyetimizi artırıyoruz. İş akışlarını gerçek zamanlı optimize eden ve sürekli öğrenen sistemlerle, operasyonel çevikliğimizi ileri taşıyoruz.

Ekosistemimizin teknoloji geliştiren güçlü oyuncularını da bu dönüşümün ayrılmaz parçası. Aktif Tech, hem bankamıza hem de yurt dışındaki iş ortaklarımıza özel yapay zekâ destekli teknolojiler geliştirerek, Türkiye’nin yazılım ihracatına katkı sağlıyor. Aktif Ventures ise açık bankacılık altyapılarını, yapay zekâ algoritmalarıyla zenginleştirerek fintekler için akıllı ürün geliştirme imkânı sunan bir platform haline geldi.

Yapay zekâyı sadece bugünün ihtiyaçlarını karşılayan bir teknoloji değil; geleceğin finansal hizmet mimarisini şekillendirecek stratejik bir yapı taşı olarak görüyoruz. Bu vizyonla içgörüye dayalı karar alma, öngörülü hizmet geliştirme ve sürdürülebilir müşteri memnuniyeti için yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Yapay zekâyı, sadece banka sınırlarında değil, oluşturduğumuz ekosistemin tamamında dönüştürücü bir güç olarak konumlandırıyoruz.

Bankamızın müşteri ve çalışan deneyimini iyileştirmeye odaklanan yapay zekâ destekli Ar-Ge alanındaki faaliyetleri ile Global Finance’in 2025 Innovators Awards kapsamında açıkladığı bölgesel ve küresel düzeyde “En İnovatif Banka ve Fintek Şirketleri” arasında; Central and Eastern Europe bölgesinin “En İnovatif Bankası” seçilmesi de bu alandaki uzun vadeli vizyonumuzun güzel bir göstergesi oldu.



“DİJİTAL DÖNÜŞÜM, KÜLTÜREL DÖNÜŞÜMÜ DE KAPSIYOR”

Ayşegül Adaca Oğan, Türkiye’nin dijital bankacılıkta kullanıcı adaptasyonu, teknolojik altyapı ve finansal hizmet çeşitliliği açısından küresel ölçekte rekabetçi bir konumda olduğunu belirtiyor. Genç nüfus, mobil cihaz kullanımının yaygınlığı ve finansal hizmetlere yönelik yüksek talebin bu dönüşümün temelini oluşturduğunu düşünüyor. Türkiye Bankalar Birliği’nin Mart 2025 Dijital Bankacılık İstatistikleri Raporu’na göre ülkedeki toplam aktif dijital bankacılık müşteri sayısının 120.4 milyona ulaştığına işaret eden Adaca Oğan, “Bunların 115.6 milyonu bireysel, 4.8 milyonu ise kurumsal müşterilerden oluşuyor. Bu veriler de dijital kanalların artık bankacılık hizmetlerinde bir alternatiften öte temel erişim aracı haline geldiğini net biçimde ortaya koyuyor. Mobil bankacılık üze-

rinden yapılan işlemlerin toplam dijital işlemler içindeki oranı yüzde 90'lara yaklaşırken, uzaktan müşteri edinimi yoluyla kazanılan kullanıcı sayısında da ciddi artışlar kaydediliyor. Bu gelişmeler, hem müşteri beklentilerinin hızla değiştiğini hem de sektördeki oyuncuların teknolojik esneklik konusundaki yetkinliklerinin daha da önem kazandığını gösteriyor” diyor. Adaca Oğan, “Aktif Bank olarak dijitalleşmeyi, iş modelimizin merkezine yerleştirdiğimiz bir kaldıraç olarak görüyoruz” diyor ve şöyle ekliyor: “Bu strateji doğrultusunda hayata geçirdiğimiz N Kolay dijital bankacılık uygulamamız, tamamen kullanıcı odaklı kurgulanmış yapıyla sadece işlem yapılabilen bir kanal değil, bütüncül bir dijital deneyim alanı sunuyor. N Kolay Robo Danışman gibi yapay zekâ destekli

yatırım ürünlerimiz, gömülü finans çözümlerimiz ve açık bankacılık API altyapılarımız sayesinde müşterilerimize hem hızlı hem de kişiselleştirilmiş hizmetler sağlıyoruz. Oyunlaştırılmış sadakat programımız N Kolay Extra, günlük bankacılık işlemlerini avantaja dönüştürerek kullanıcı bağlılığını artırıyor. Kolay Nakit ve N Kolay Kredi gibi çözümlerle de dijital kanallarda finansmana erişimi demokratikleştirmeye devam ediyoruz. Özetle, Türkiye dijital bankacılıkta önemli bir sıçrama yaşıyor. Ancak gerçek fark, teknolojiyi sadece bir kanal olarak değil, tüm iş yapış biçimlerinin merkezine entegre etmekle mümkün. Biz de bu anlayışla dijitalleşme yolculuğumuzda hem yerel hem de bölgesel ölçekte örnek teşkil edecek bir ekosistem yaratmayı sürdürüyoruz.”



VUK 507'ye Uyumlu POS Çözümlerinizi Hazır!

Ödeal Whitelabel Altyapısıyla!

Ödeal'dan çözüm ortakları için "VUK507 as a service" hizmeti

Markanıza Özel POS cihazlarında
ödeme alma hizmetini yasal ve zahmetsiz hale getiriyoruz.

e-Fatura
ve e-Arşiv
Desteği

Hızlı
Entegrasyon

GiB Uyumlu
ve Güvenli
Sistem

Fatura
Portali

VUK 507
Uyumluluğu

Whitelabel
Kullanım

Bulut
Tabanlı
Altyapı

Mali
Müşavir
Uygulaması



ödeal
10.yıl

Yan haklarda yeni nesil deneyim: **Money Yemek Kartı** ile özgürlük ve değer buluşuyor

Geleneksel yemek kartı anlayışını yeniden tanımlayan MoneyPay, kurumların yan hak stratejilerine yalnızca finansal değil, kültürel açıdan da katkı sağlayan Money Yemek Kartı ile dijital dönüşüme öncülük ediyor. Kurumsal avantajlar ile bireysel özgürlükleri bir araya getiren bu yenilikçi çözüm hem çalışan deneyimini dönüştürüyor hem de işverenlere operasyonel esneklik sunuyor.

Günlük ihtiyaçlara esnek ve dijital çözümler

Money Yemek Kartı, yalnızca bir ödeme aracı değil; çalışanların yaşam tarzlarını destekleyen, bireysel tercihlerine alan tanıyan bir çözüm olarak öne çıkıyor. Sabah kahvesinden akşam market alışverişine kadar geniş kullanım imkânı sunan sistem, günlük ihtiyaçlara esnek ve dijital çözümler getiriyor. Üstelik restoranlar ve Migros mağazalarında yapılan gıda harcamalarının aynı yardım kapsamında değerlendirilmesi de mümkün. Bu da işverenlerin SGK avantajlarını kaybetmeden, çalışanlarına çağdaş ve değerli bir yan hak sunmasına olanak tanıyor.

Money Yemek Kartı, insan kaynakları ekipleri için sadece bir ödeme aracı değil; aynı zamanda bakiye yönetimi, raporlama ve yasal uyum gibi alanlarda verimlilik sağlayan bir yönetim platformu sunuyor. Çalışan tarafında ise esneklik, kullanım çeşitliliği ve bireysel kontrol hissi, kurumlara karşı daha güçlü bir bağlılık yaratıyor.

Güçlü altyapı, güvenli deneyim

Money Yemek Kartı, Türkiye'nin yerli ödeme sistemi TROY altyapısıyla çalışıyor; QR kodla ödeme, bakiye takibi ve dijital cüzdan gibi teknolojik özelliklerle çalışanlara güvenli ve kolay bir kullanım sağlıyor. MoneyPay'ın odaklandığı nokta ise yalnızca su-



Övgü Bayram
MoneyPay
Chief Sales Leader

nulan faydalar değil, bu faydaların nasıl sunulduğu. Bu anlayış, kurum kültürünü ofis dışına taşıyarak çalışanların günlük yaşamına dokunuyor.

Yemek kartından fazlası

MoneyPay Yemek Kartı'nın yalnızca operasyonel verimliliği artırmakla kalmayıp, çalışan psikolojisine ve kurum içi bağlılığa da doğrudan katkı sunduğuna dikkat çeken MoneyPay Chief Sales Leader Övgü Bayram, "Yan haklar, yıllar içinde önemli bir dönüşüm geçirdi. Eskiden yan haklar genelde sadece yemek kartı, sağlık sigortası, yol masrafları gibi temel ihtiyaçları kapsıyordu. Ancak günümüzde durum oldukça farklı. Yan haklar, çalışanların yaşam kalitesini ve iş motivasyonlarını artıran, kişiselleştirilebilen ve esnek çözümler sunan araçlara dönüştü. Doğal olarak işverenler de bu alana yatırım yapıyor. Money Yemek Kartı ile biz, işverenin verimlilik beklentisiyle çalışanın esneklik ve özgürlük ihtiyacını tek bir platformda buluşturuyoruz. Bu sistem sadece bir ödeme çözümü sunmuyor; aynı zamanda güven, kişiselleştirilmiş tercih imkânı ve güçlü bir aidiyet hissi yaratıyor. MoneyPay olarak teknolojiyi, dijitalleştirmekten öte, çalışanların gündelik yaşamına anlam katan insani bir temas noktasına dönüştürmeyi hedefliyoruz" dedi. ☺



iyzico, 3 farklı fiziki POS seçeneğiyle sahaya çıktı

iyzico'nun kullanıma sunduğu Yazar Kasa POS, E-Belgeli Android POS ve Android EFT POS cihazlarıyla işletmeler, artık banka sözleşmesine ihtiyaç duymadan tek bir cihazla banka ve kredi kartlarından ödeme alabiliyor, satışlarını kolayca taksitlendirebiliyor...

4 0'tan fazla sektörde 165 bin üye iş yerine hizmet veren iyzico, online alışveriş dünyasındaki deneyimini fiziki alana taşıyarak uçtan uca tüm ödemelerde KOBİ'lerin çözüm ortağı olmayı amaçlıyor. iyzico'nun yeni Fiziki POS ürün ailesiyle işletmeler, tek platformdan tüm satışlarını yönetebiliyor.

iyzico Fiziki POS cihazlarının en dikkat çekici özelliklerinden biri, üye iş yerlerine banka sözleşmesi yapmaksızın tek çekim veya taksitli satış imkânı sunması. iyzico altyapısına dahil, anlaşmalı banka kredi kartlarına 12 aya varan taksit seçeneği tek bir cihaz üzerinden sağlıyor. Bu sayede işletmeler, her banka için ayrı POS anlaşmaları yapmadan müşterilerine taksitli ödeme kolaylığı sunabiliyor.

iyzico Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Şebnem Dağ Güven, yeni çözümle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Sektörde önemli bir yenilik olan fiziki POS cihazlarımızla KOBİ'lere sunduğumuz hizmetleri uçtan uca kapsayıcı hale getiriyoruz. iyzico olarak 2013'ten bu yana fintek ekosisteminde öncü konumumuzu sürdürüyor ve sanal POS çözümlerimizle işletmeler için yeni nesil hizmetler sunmaya devam ediyoruz. Geliştirdiğimiz yeni Fiziki POS ürünümüzle dijital ödemelerdeki güçlü tecrübemizi fiziki alanlara taşıyor ve özellikle KOBİ'lerin yüz yüze ödeme süreçlerini kolay, hızlı ve uçtan uca yönetmelerine katkı sağlıyoruz. Ayrıca, banka sözleşmesine gerek olmadan taksitli



Şebnem
Dağ Güven



satış imkânı ve tüm ödeme işlemlerinin tek platformdan yönetilebilmesi gibi özelliklerle tüm işletmelere pratik ve ekonomik avantajlar sağlıyoruz. Bu yeni dönemde her ölçekten işletme için ödeme deneyimini daha erişilebilir ve kolay hale getirmeye odaklanacağız."

İhtiyaca özel POS çözümleri

iyzico Fiziki POS ailesi, Hugin Tiger T300 yeni nesil yazar kasa POS cihazları ve Android N910 EFT POS modellerinden oluşuyor. Söz konusu cihazlar, kredi ve banka kartlarının yanı sıra temassız ödeme ve Türkiye'nin TR Karekod standardıyla QR kod ile ödeme gibi modern yöntemleri destekliyor. Ayrıca vergi düzenlemelerine uyumlu cihaz seçenekleriyle işletmelerin yasal uyumluluğu kolayca sağlamalarına yardımcı oluyor. Bu kapsamda iyzico Fiziki POS, hem kartlı hem nakit ödemelerde fiş ve fatura süreçlerini mevzuata uygun biçimde tamamlayarak ödeme deneyimini uçtan uca güvence altına alıyor.

HANGİ CİHAZ NE İŞE YARIYOR?

- **Yazar Kasa POS:** Tüm banka ve kredi kartlarından ödeme alın ve vergi mevzuatına uygun şekilde fiziksel fiş keserek mağaza içi satışlarda ÖKC zorunluluğu bulunan işletmelere hitap ediyor.
- **E-Belgeli Android POS:** Gelir İdaresi Başkanlığı standartlarına uygun şekilde e-fatura ve e-arşiv belgeleri düzenleyerek satış süreçlerini tamamen dijital ortama taşıyor.
- **Android EFT POS:** Fiş ya da fatura düzenleme ihtiyacı olmayan, yalnızca kart veya QR ile ödeme alan işletmelere ekonomik ve pratik bir seçenek sunuyor. Bu cihazla alınan ödemelerin iyzico platformuna aktarılması sayesinde tüm işlemler tek noktadan yönetilebiliyor.



“Self servis bankacılığı bitti, artık yapay zekâ ajanları devrede”

Enqura, yapay zekâ teknolojisini “Fintech Five” adı altında topladığı tüm ürünlerine entegre etmiş durumda. Enqura Kurucu ve CEO’su Metin Karabiber, “EnConnect çözümümüzle Türkiye’de self servis bankacılık dönemini sona erdiriyoruz. Artık kullanıcılar, tüm finansal işlemlerini yapay zekâ ajanlarıyla yapacak” diyor...



Metin Karabiber
Enqura Kurucu
ve CEO'su

Finans sektörüne yönelik yenilikçi teknolojiler geliştiren Enqura, finansal kuruluşların farklı ihtiyaçlarına yanıt vermek için tüm ürünlerini Fintech Five çatısı altında topladı. Türkiye’nin yanı sıra yurt dışındaki finansal kuruluşlara da hizmet veren Enqura, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından başlatılan Turcorn100 Programı’nın da üyesi.

Enqura Kurucu ve CEO’su Metin Karabiber, 2030 yılında Türkiye’nin ilk unicorn’ları arasında yer alması beklenen ve programa seçilen ilk 15 teknoloji şirketinden biri olduklarını söylüyor. Bu programın seçilen şirketlere çok önemli katkıları olduğunu belirten Karabiber, “Aslında programa ilk katıldığımızda unicorn olmak için 2030 yılını hedeflemiştik. Ancak yapay zekânın getirdiği ivme sayesinde bu tarihi öne çekeceğimizi düşünüyorum” diyor.

2024 yılını dolar bazında yüzde 80 büyümeye kapatan Enqura, ürün portföyünü oluşturan Fintech Five’i tamamen yapay zekâ destekli hale getirdi. Bu dönüşümün dünya çapında kabul gören çözümler geliştirmeyi teşvik ettiğini belirten Karabiber, Fintech Five platformunun özelliklerini ve finansal ekosisteme sağladığı katkıyı şöyle anlatıyor:

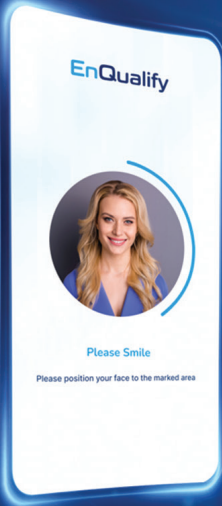
“Sektörün karmaşık ihtiyaçlarını tek bir çatı altında karşılıyoruz. Bu sayede bir fintek veya dijital bankanın sıfırdan kurulumu için gerekli neredeyse tüm temel teknolojileri sağlıyor, yasal ve operasyonel ihtiyaçlara da kapsamlı çözümler üretiyoruz. Finans sektöründe sıkça duyduğumuz ‘self servis’ kavramını modern bir perspektifle yeniden tanımlayarak ‘yapay zekâ destekli finansal servisler’ anlayışını öne çıkarıyoruz.”

ÖNCE TÜRKİYE, SONRA YURT DIŞI

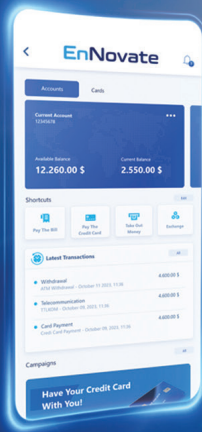
2024’ün yapay zekânın fırtına gibi estiği bir yıl olduğunu belirten Karabiber, özellikle kimlik doğrulama tarafında yapay zekâyla üretilen videolar ve tehditlere

Enqura Fintech Five

Digital ID
Verification



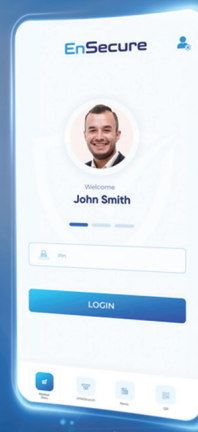
Mobile & Online
Digital Channels



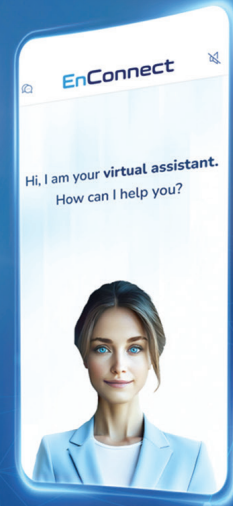
Digital Wallet &
Open Banking



Strong
Authentication



Digital Assistant &
Secure Messaging



Enqura

karşı savunma mekanizmaları oluşturduklarını anlatıyor. Karabiber, finans dünyasında yeni bir dönemin başladığını düşünüyor. Ardından da bu dönemi şöyle değerlendiriyor:

“İnsanlar artık ChatGPT ile diyalog halinde. Sohbet eder gibi sorularına yanıtlar alabiliyorlar. Biz de bu sistemi bankacılık uygulamalarında kullanacağız. Kısacası artık self servis bankacılık dönemi bitiyor. Kullanıcılar artık tüm finansal işlemlerini yapay zekâ desteğiyle güvenli bir ortamda, biyometrik doğrulamaların ardından yapabilecek. Bankaların ve diğer finansal kuruluşların artık yapay zekâ ajanları olacak. Bu ajanlar, kullanıcıya çeşitli önerilerde de bulunabilecek. ‘Gelirin şu kadar, giderin bu kadar, şu kadar tasarruf edebilirsin, bankanın uygun bir kredi uygulaması var, bunu kullanabilirsin’ diyecek. Dünyada bu sisteme ‘yapay zekâ destekli bankacılık’ (AI assisted banking) deniyor. Biz de yapay zekâ destekli bankacılık uygulamamız EnConnect’i geliştirdik. Çok kısa bir süre sonra bir ya da birkaç büyük bankada pilot kullanımı başlayacak.”

EnConnect için ikinci adımın yurt dışı olacağını söyleyen Karabiber, bu süreç hakkında da şu bilgileri paylaşıyor: “Türkiye, finansal teknolojilerin geliştirilmesi için adeta bir laboratuvar alanı gibi. Kullanıcılar, fintekler, bankalar ve nitelikli iş gücü olarak, ürün geliştirme adına çok güzel bir ortam var. Pilot çalışmaları bitip Türkiye’de kullanılmaya başladıktan sonra, önümüzdeki yıl da bu ürünü yurt dışına sunmak istiyoruz. İlk hedefimiz Körfez bölgesi,

Orta Afrika ve Uzak Doğu. Körfez ülkeleri hem çok istekli hem de maddi imkanları geniş. Dolayısıyla en güncel ürünleri kullanmak istiyorlar. Avrupa daha konservatif olduğu için hedefimize teknolojiye yatırım ve talep olan bölgeleri aldık.”

“SERİ A YATIRIMINI YURT DIŞINDA TAMAMLAYACAĞIZ”

Enqura, kurulduğu 2014’ten itibaren 10 yıllık süre boyunca kendi öz sermayesiyle ilerleyen ve herhangi bir finansmana ihtiyaç duymayan bir girişim olarak faaliyet gösteriyordu. Şirket, 2023 yılı sonunda aldığı yatırımla birlikte büyüme sürecini hızlandırdı. Şu günlerde bir yatırım turuna hazırlandıklarını açıklayan Karabiber, bu süreci de şöyle anlatıyor:

“İlk günden itibaren hedefimiz Enqura’yı global bir marka haline getirmekti. İlk yıllarda ürünlerimizin

ENQURA FINTECH FIVE’DA NELER VAR?

- **EnQualify:** Uzaktan kimlik tespiti ürünü.
- **EnNovate:** Mobil ve online dijital kanallar için platform.
- **EnWallet:** Dijital cüzdan ve açık bankacılık ürünü.
- **EnSecure:** Çok faktörlü, güçlü kimlik doğrulama ürünü.
- **EnConnect:** Dijital asistan ve güvenli mesajlaşma platformu.



sahada hızla kabul görmesiyle önemli bir ivme yakaladık ve müşterilerimize hızlıca ulaştık. Ama gördük ki burada kazandıklarımızla birlikte globalleşmek çok kolay değil. Çünkü B2B alanında globalleşme için hem satış ve pazarlama hem teknik ekipler tarafından ön yatırımlar yapmak gerekiyor. Önce müşteri bulup ardından hazırlık yapmak, B2B dünyasında sürdürülebilir bir strateji değil. Sekizinci yılımızda, Eylül 2023 itibarıyla aldığımız yatırımla birlikte yurt dışı operasyonlarımızı büyütmeye başladık. O tohum yatırımla geçen yıl hem şirketi büyütürken, diğer taraftan da globalleşme adımlarımızı açmaya başladık.

Londra ve Dubai ofislerimizi açtık.”

Enqura, özellikle yapay zekâ tabanlı çözümlerini daha hızlı geliştirmek ve uluslararası arenaya çıkarmak için biri yurt içi, diğeri de yurt dışında olmak üzere yatırım turuna çıktı. Pre Seri A yatırım turunda olduklarını ve bunu Türkiye’de sonlandıracaklarını belirten Karabiber, “Seri A yatırım turumuzu ise gelecek yıl yurt dışında yapacağız. Görüşmelerimiz sürüyor ve yatırımcılardan ciddi ilgi görüyoruz. Londra, Bakü, Dubai, Katar ve İstanbul’daki ofislerimize Singapur ve ABD’yi de eklemeyi planlıyoruz” diyor.

“TÜRKİYE, YAPAY ZEKÂ TRENİNİ KAÇIRMAMALI”

Metin Karabiber, yapay zekâ teknolojisinin oluşturduğu rüzgârdan Türkiye’nin de mutlaka yararlanması gerektiğini düşünüyor. “Yapay zekâ teknolojileri dünya devi şirketler tarafından geliştiriliyor. Bizler de bu teknolojileri yeni ürünler için kullanmalıyız. Türkiye bu alanda bir merkez olabilir” diyen Karabiber, atılması gereken

adımları da şöyle sıralıyor: “Yetenekli mühendislerimiz var, ortam da uygun. Neden olmasın? Ama bunun için güzel bir araya gelinen bir ekosistem oluşturmak gerekiyor. Finansman konusu çok önemli, çünkü yapay zekâ teknolojilerinin arkasındaki veri merkezi güçleri, enerji güçleri çok ciddi yatırımlar gerektiriyor.

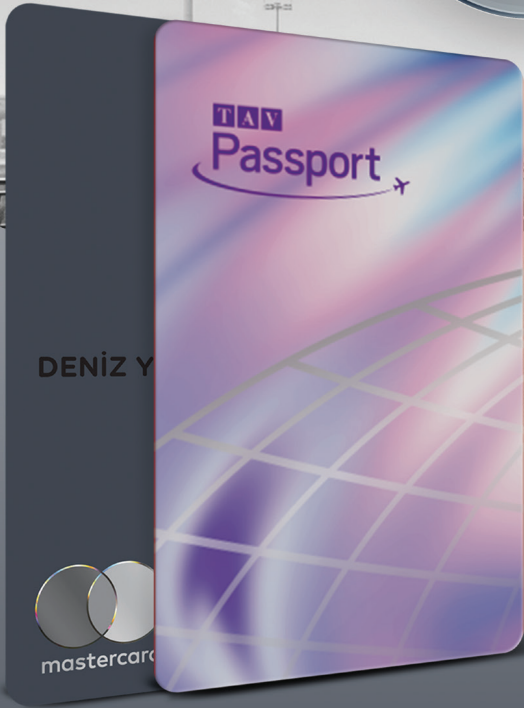
Bunlar sadece mühendislik gücüyle üretilmiyor, finansal güç de gerekiyor. Ancak ben Türkiye’nin kaynaklarının bir araya geldiği zaman bunu yapabileceğini düşünüyorum. Bu treni kaçırmamalıyız. Bugüne kadar kaçırdığımız çok tren oldu. Bence avantajlı pozisyona gelebileceğimiz alanlardan biri bu.”

DenizBank Black Kart'la havaalanında ayrıcalıkların ilerisi benim

Black Kart'a DenizKartım ve MobilDeniz uygulamasından
başvurabilirsiniz.



Hızlı geçiş
ve lounge
hizmetleri



denizbank.com | 0 850 222 0 800



İlerisi Benim ›

DenizBank

*DenizBank, hızlı geçiş ve lounge hizmet süreleri veya kullanım koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için: www.denizbank.com

“TÜRKİYE’DEN DOĞAN KÜRESEL BİR FİNTEK GÜCÜYÜZ”



Halim Memiş
Moka United
Genel Müdürü

Moka United Genel Müdürü Halim Memiş, iki güçlü sektör temsilcisinin birleşmesiyle Türkiye fintek ekosisteminde yeni bir dönem başladığını vurguluyor. Memiş, “Birleşmeden aldığımız güçle sadece Türkiye değil, Avrupa’dan Orta Asya’ya uzanan geniş bir coğrafyada büyümeyi hedefliyoruz. Hedeflerimizden biri de tüm AB ülkelerini kapsayan bir dijital banka kurmak” diyor...

Türkiye’nin önde gelen iki grubu, finansal teknoloji alanında yatırım yaptıklarını girişimleri birleştirerek güç birliğine gitti. İş Bankası iştiraki Moka ile OYAK iştiraki United Payment’ın birleşmesiyle ortaya çıkan Moka United, sadece Türkiye değil küresel düzeyde bir fintek markası olmayı hedefliyor. Yeni şirketin liderliğini üstlenen Halim Memiş ile birleşme sürecinin arkasındaki vizyonu, birleşmenin yaratacağı sinerjiyi ve gelecek hedeflerini konuştuk...

Bu birleşmenin arkasındaki temel stratejik vizyon neydi?

Türkiye fintek sektörünün ödeme sistemleri alanında önde gelen iki güçlü şirketi Moka ve United

Payment, sürdürdükleri başarılarını daha da ileri taşımak amacıyla birleşme yoluna gitti. Finansal teknolojilerdeki yetkinliğimizi daha büyük bir yapıya taşıyarak, global pazarda rekabet avantajı elde etme hedefi doğrultusunda 2025 yılının ilk yarısı itibarıyla birleşme sürecini tamamladık. Artık Moka United çatısı altında, Türkiye’nin en değerli fintek markası olma yolunda ilerliyoruz.

Yenilikçi çözümlerimizle hem bireylere hem de kurumlara uçtan uca ödeme teknolojileri sunarak küresel pazarda daha etkin bir oyuncu olmayı amaçlıyoruz. Bundan sonraki aşamada Moka’nın güvenilir ödeme altyapısı ile United Payment’ın küresel fintek deneyimini birleştirerek hızlı, güvenli ve kullanıcı dostu çözümler sunmayı amaçlıyoruz.

United Payment ve Moka'nın birleşmesiyle nasıl bir sinerji hedefleniyor?

Türkiye'de ödeme sistemleri alanındaki yetkinlik ve deneyimlerimizi kullanarak uluslararası arenada da öne çıkmayı ve yurt dışı odaklı dijital banka yolculuğunda sinerji yaratacak bir fintek şirketi olmayı amaçlıyoruz. Uluslararası ticareti destekleyerek işletmelerin büyüme sürecinde onların yanında olmayı, uluslararası bankacılığı herkes için her coğrafyada erişilebilir hale getirmeyi hedefliyoruz. Müşterilerimize cari hesap, Visa kart ve POS hizmetleriyle başlayarak finansal ihtiyaçlarını her alanda karşılamaya ve kapsamlı bir bankacılık deneyimi sunmaya başlıyoruz. Böylece sınır ötesi finansal işlemleri daha hızlı, düşük maliyetli ve kesintisiz hale getirecek, teknoloji odaklı çözümlerle müşterilerimize daha özgür ve yenilikçi finansal deneyimler sunacağız. Özellikle dijital bankacılık alanında önemli yeniliklerimiz olacak. İşletmelerin de yurt dışı büyümesini destekleyerek küresel ekonomide daha güçlü bir yer edinmelerine katkı sağlayacağımıza inanıyoruz.

“KULLANICI DOSTU BİR YAPI OLUŞTURUYORUZ”

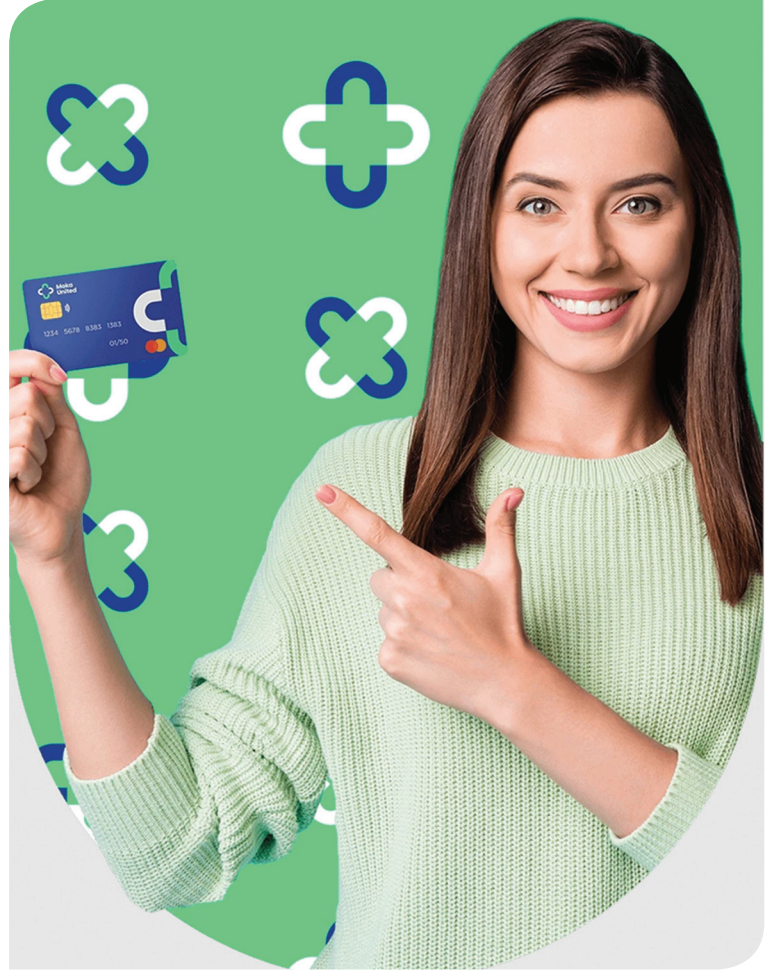
Bu birleşme müşteri deneyimine nasıl yansıyor?

Moka, 2021 yılından bu yana İş Bankası bünyesinde hizmet veriyor. Aynı şekilde United Payment da OYAK iştiraki olarak çalışmalarını sürdüren önemli bir fintek şirketi. Bu sayede Moka United çok kapsamlı bir bilgi birikimine sahip olarak yolculuğa başladı. Son 10 yıllık dönemde İş Bankası'nın ödeme sistemleri, dijital bankacılık ve inovasyon başlıklarındaki çalışmalarına iştirak etmiş biri olarak, fintek alanındaki bu birleşmenin çok önemli bir yapının parçası olduğunu söyleyebilirim.

Moka United, müşteri deneyimi açısından da kullanıcı dostu bir yapı oluşturacak. Daha hızlı, akıllı ve güvenli ödeme teknolojileri sunmak, öncelikli hedefimiz. Kullanıcılar, daha geniş kapsamlı finansal hizmetlere erişebilecek ve daha düşük maliyetli, yüksek verimli ödeme çözümleriyle işlemlerini yapabilecek. Ayrıca dijital bankacılık ve açık bankacılık entegrasyonları sayesinde kişiselleştirilmiş, kullanıcı dostu finansal hizmetler sunulacak.

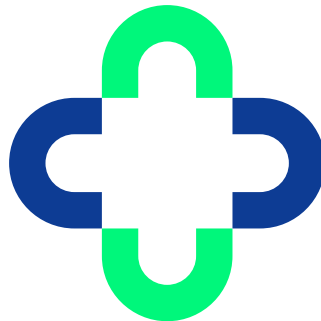
Kısa ve orta vadede ürün ve hizmetlerde nasıl dönüşümler göreceğiz?

Moka United, Ar-Ge konusunda son derece deneyimli bir ekip yapısına sahip. Bu sayede hem dünyadaki gelişmeleri takip ediyor hem de ülkelerin sosyal ve kültürel değerlerini ön planda tutan inovatif çözümler üretmeyi önceliklendiriyoruz. Mevcut uygulamalarımızdan öne çıkanlar arasında sanal POS, mobil ödeme ve fatura ödeme sistemleri yer alıyor. Birleşmenin ardından mevcut hizmetlerimizi daha da geliştirerek müşterilerimizle buluşturacağız. Ayrıca açık bankacılık ve dijital cüzdan çözümleri ile uluslararası para transferi hizmetlerimizin kapsamını genişletiyoruz.



B2B ödeme sistemleri ve kurumsal finans çözümleri de önümüzdeki dönemde daha ön plana çıkacak. Özetle, bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da milat sayılabilecek dönüşümlere ev sahipliği yapmayı sürdüreceğiz.

“ Hız ve güvenliği en üst seviyeye taşıyan yeni nesil finansal teknolojiler geliştirmeye odaklanıyoruz. Yapay zekâ destekli finansal çözümler, açık bankacılık entegrasyonları ve blokzinciri tabanlı ödeme sistemleri gibi alanlarda yatırımlar ön planda olacak. ”



Moka United



“AB ÜLKELERİNİ DE KAPSAYAN DİJİTAL BANKA KURACAĞIZ”

Fintek ekosisteminde nasıl bir konumlanma hedefliyorsunuz?

Amacımız, Türkiye’den doğan, küresel ölçekte etkili bir fintek markası olmak. Avrupa’dan Orta Doğu ve Orta Asya’ya uzanan geniş bir coğrafyada dijital bankacılık ve ödeme sistemlerinde liderliği hedefliyoruz. Regülasyon teknolojileri ve sürdürülebilir finans alanlarında da yenilikçi çözümler sunarak küresel rekabette fark yaratmayı planlıyoruz. Moka United ile tek entegrasyonla öncü finansal teknolojilere güvenle adım atmayı mümkün hale getiriyoruz. Akışkan, güçlü ve sınırsız finansal çözümler sunuyoruz. İşlemleri hızlandırıyor, sınırları kaldırıyor ve entegrasyonu

kusursuzlaştırıyoruz. KOBİ’lerden kamu kurumlarına herkes için daha hızlı, daha akıllı ve daha güvenli ödeme teknolojileri sunuyoruz.

İddialı yurt dışı hedefleriniz var, ilk etapta hangi ülkeleri hedefliyorsunuz?

Şu anda Türkiye, Azerbaycan, Gürcistan, Özbekistan, Almanya ve İngiltere olmak üzere 6 ülkede operasyonlarımız var. Önümüzdeki dönemde yurt dışı pazarlarda büyüme stratejimizi sürdüreceğiz. Öncelikli hedefimiz İngiltere ve Avrupa odaklı olacak. Orta Doğu ve Orta Asya’da da lisans süreçlerimizle desteklenen bir genişleme stratejisi izliyoruz.

Ayrıca Moka United’ın en büyük hamlesi, İngiltere merkezli olarak tüm Avrupa Birliği’ni kapsayacak dijital banka kurmak olacak.

Bu dijital bankanın faaliyet alanı ve hedef kitlesi hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Dijital bankacılık yolculuğumuzu RUUT markası çatısı altında hayata geçirmek üzere uzun süredir yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Öncelikli hedef kitlemizi, Türkiye’de doğmuş ve çeşitli sebeplerle yurt dışına göç etmiş vatandaşlarımız oluşturuyor. Yeni hayatlarına adapte olmaya çalışırken karşılaştıkları finansal süreçlerde, onlara en başından itibaren destek olacak ürün ve hizmetler sunmayı amaçlıyoruz.

Aynı zamanda, işini uluslararası pazarlara taşımak isteyen küçük işletmelere yönelik kapsamlı finansal çözümler geliştirmek de stratejimizin temel taşlarından biri. Bu alanda ciddi bir ihtiyaç olduğunu görüyor ve bu ihtiyaca yenilikçi yaklaşımlarla yanıt vermeyi hedefliyoruz. Nihai hedefimiz ise hizmet kapsamımızı genişleterek, doğdukları ülke dışında yeni bir yaşam kuran tüm bireylerle sınır ötesi büyüme hedefi olan küçük işletmelere yalnızca güvenilir bir finansal çözüm ortağı değil, aynı zamanda farklı alanlarda da destek sunan bir yol arkadaşı olmak.

“OTOMATİK RİSK YÖNETİMİ İLE GÜVENLİĞİ ARTIRACAĞIZ”

Finansal teknolojilerde “güvenlik” unsuru her geçen gün önemini artırıyor. Halim Memiş, Moka United’ın bu alana dönük çalışmalarını da şöyle anlatıyor: “Moka United olarak ödeme ekosisteminde sadece hız ve kolaylık sunmuyor; siber güvenlik ve veri koruma alanlarında en yüksek

standartları benimseyerek güvenilir finansal işlemler sağlıyoruz. Ödeme teknolojilerinde yaşanan yenilikler, finans dünyasını değiştirirken kullanıcıların gizliliğini ve finansal güvenliğini önceliklendirmek, sektörün en büyük sorumluluğu haline geliyor. Önümüzdeki dönemde yapay zekâ destekli regülasyon

uyumu, gelişmiş kimlik doğrulama sistemleri ve otomatik risk yönetimi çözümleriyle fintek ekosisteminde güvenliği ileriye taşıyacak adımlar atmaya devam edeceğiz. Finansal geleceği güvenli ve sürdürülebilir hale getirmek için yenilikçi ödeme çözümlerimizle sektöre yön vermeye devam ediyoruz.”





SEKURA

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR



Boğaziçi Kart, kartların evrimine yeni markası Xvizit ile ayak uyduruyor

Zebra, Evolis gibi dünya devi markaların Türkiye partner ve distribütörlüğüyle bankalar, yemek kartı firmaları, üniversiteler, belediyeler, zincir mağazalar, kamu kurumları gibi müşterilerine kart temin edip destek sunan Boğaziçi Kart, yeni markası Xvizit ile dijital kartlarda da iddiasını ortaya koydu. Boğaziçi Kart Genel Müdürü Özgün Terzi, “Dijitalleşmeyle gelen evrimde öncü rol üstleniyor; NFC ve QR destekli teknolojilerle, kurumların ve bireylerin hayatını kolaylaştıran yenilikçi çözümler geliştiriyoruz” diyor...



Özgün Terzi
Boğaziçi Kart
Genel Müdürü

BERRİN VİLDAN UYANIK

Dijitalleşme, plastik kartların tahtını çoktandır tehdit ediyor. Cüzdanında hala sadakat ya da ödül kartı taşıyanınız var mı? Markaların hepsini ne zaman telefon numaramıza bağladığını hatırlamıyoruz bile. Muhtemelen önümüzdeki 5-10 yıl içinde kimlik kartlarını da yanımızda taşımak zorunda kalmayacağız. Keza banka ve kredi kartlarını da...

Boğaziçi Kart Genel Müdürü Özgün Terzi ise dijitalleşme artsa da fiziki kartların yakın zamanda tamamen yok olacağını düşünmüyor. Güvenlik, erişim kontrolü ve kimlik doğrulamada fiziki kartların hala kritik öneme sahip olduğu görüşünde. “Evet, dijitalleşme büyük bir evrimi beraberinde getiriyor. Biz de bu dönüşüme ayak uydurmak için dijital kart çözümleri geliştiriyor, hibrit sistemlerle hem fiziki hem dijital kartların birlikte kullanılmasını sağlıyoruz. Yazılım ve donanımı entegre eden, veri analitiği destekli çözümler sunuyoruz” diyor.

Özgün Terzi ile kartların evrimini, Boğaziçi Kart’ın sunduğu ürün ve hizmetleri, şirketin yeni markası Xvizit’i ve gelecek planlarını konuştuk...

CV’nize baktığımızda, tamamı teknoloji sektöründe olmak üzere engin bir deneyime sahip olduğunuzu görüyoruz. Sektörle tanışmanızı, farklı alanlardaki deneyimlerinizi ve Boğaziçi Kart ile yollarınızın nasıl kesiştiğini anlatabilir misiniz?

Teknolojiye ilgim küçük yaşlarda başladı. Bu ilgi zamanla bir tutkuya dönüştü. Şimdi ise teknolojiyi sadece kullanan değil, aynı zamanda üreten biri olmanın heyecanını yaşıyorum. Kariyerime donanım satışlarıyla başladım. Sonrasında ödeme sistemleri, veri güvenliği ve müşteri sadakat alanlarında çeşitli projelerde görev aldım. Farklı



Yakın Alan Veri Transferi

sektörlerle çalışarak çok yönlü bir deneyim kazandım. Boğaziçi Kart ile yollarımız, vizyon ve değerlerimizin örtüştüğü bir dönemde kesişti. Teknolojiye ve müşteriye verdiğimiz önem, uzun vadeli iş ortaklıkları kurma anlayışımız beni buraya bağladı. Türkiye’de ve yurt dışında katma değer yaratmak benim için büyük gurur kaynağı.

Boğaziçi Kart’ın faaliyet alanları neler? Müşterilerinize hangi ürün ve hizmetleri sağlıyorsunuz? Zebra, Evolis gibi global markalarla çalıştığınızı biliyoruz, bunun dışında neler sunuyorsunuz?

Boğaziçi Kart olarak kart teknolojileri alanında uçtan uca çözümler sunuyoruz. 2012 yılında kurulan şirketimiz, Evolis’in distribütörlüğünü yürütüyor. Zebra’nın da Premier Business Partner’ıyız. Yüzde 100 Türk sermayeli bir şirket olarak “anında kart basım” (instant issuing) projelerinde yer alıyor, kart yazıcı ve bileşenlerinin satışını yapıp sadakat kartları, ön ödemeli kartlar, dijital kartlar, yemek ve ulaşım kartları üretimiyle ilgili sektördeki firmalara hizmet sağlıyoruz. Kurumsallaşmaya verdiğimiz öncelik, nitelikli iş gücü, çözüm ve sonuç odaklı çalışmalarımız sayesinde kaliteli hizmet anlayışımızla müşterilerimize destek vermeye çalışıyoruz. Distribütörlüğünü yaptığımız firmalardan aldığımız ödüllerle de bu başarıımızı pekiştiriyoruz. 2016 yılında Zebra tarafından “En hızlı büyüyen ve en çok kart yazıcı satan iş ortağı” seçildik. 2017 ve 2018 yıllarında yine Zebra tarafından “Yılın İş Ortağı” ödüllerini aldık. 2022 yılında ise Evolis tarafından “En İyi Performans” ödülüne layık görüldük.

“ Yüzde 100 Türk sermayeli bir şirket olarak ‘anında kart basım’ projelerinde yer alıyor, kart yazıcı ve bileşenlerinin satışını yapıp sadakat kartları, ön ödemeli kartlar, dijital kartlar, yemek ve ulaşım kartları üretimiyle ilgili sektördeki firmalara hizmet sağlıyoruz. ”

1.000’İN ÜZERİNDE KURUMSAL MÜŞTERİ, 10 MİLYON KART ÜRETİM KAPASİTESİ

Müşteri portföyünüz ve satış verileriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türkiye genelinde 1.000’den fazla kurumsal müşteri ve 5 binin üzerinde farklı cariye hizmet veriyoruz. Bankalar, yemek kartı firmaları, üniversiteler, belediyeler, zincir mağazalar ve kamu kurumları portföyümüzde yer alıyor. 2024 sonu itibarıyla;

- 10 milyon kart üretim kapasitesine ulaştık.
 - 1.500’in üzerinde donanım satışı yaptık.
 - Teknik servisimiz, ayda 300’den fazla cihazın bakım ve onarımını sağlıyor.
 - Anında kart basım, sadakat ve geçiş sistemlerinde toplamda 250’den fazla aktif projeye imza attık.
- Bu veriler, bize sektördeki güvenin ve başarının göstergesidir. Gerçekleştirdiğimiz projeler ve satış ağımızın genişlemesiyle kendi sektörümüzde markalaşmış ve bilinirliği yüksek bir şirketiz.

Fiziki kartların geleceğiyle ilgili ne düşünüyorsunuz? Özellikle sadakat programlarında dijitalleşmenin artması kart basım cihazlarına talebi nasıl etkiliyor?

Sadakat kartlarında dijitalleşme artsa da fiziki kartların yakın zamanda tamamen yok olacağını düşünmüyorum. Güvenlik, erişim kontrolü ve kimlik doğrulamada fiziki kartlar hala kritik önemde. Biz de bu dönüşüme ayak uydurmak için dijital kart çözümleri geliştiriyor, hibrit sistemlerle hem fiziki hem dijital kartların birlikte kullanılmasını sağlıyoruz. Yazılım ve donanımı entegre eden, veri analitiği destekli çözümler sunuyoruz. Dijitalleşme hızlanacak ama fiziki kartlar güven temsili olarak bir süre daha kalmaya devam edecek kanaatindeyim. Biz de bu alanda hem bugünün hem yarının ihtiyaçlarına hazırlıkta. ▶



BOĞAZIÇIKART

“XVİZİT PLATFORMUNU DAHA FAZLA SEKTÖRE YAYACAĞIZ”

Yeni markanız Xvizit’in kullanım alanları ve hedef kitlesi hakkında bilgi alabilir miyiz?

Dijitalleşmenin önlenemez yükselişiyle birlikte kimlik yönetimi ve profesyonel iletişim çözümleri de büyük bir evrim geçiriyor. Xvizit olarak, bu dönüşümde öncü bir rol üstleniyor; NFC ve QR destekli teknolojilerle, kurumların ve bireylerin hayatını kolaylaştıran yenilikçi çözümler geliştiriyoruz.

Bugün birçok üniversite ve kamu kurumu, Xvizit altyapısıyla desteklenen akıllı öğrenci ve personel kartlarını kullanıyor. Bu kartlar, fiziksel bir kimliğin çok ötesine geçerek dijital erişim, güvenli geçiş, entegrasyonlu uygulamalar ve daha birçok özelliikle birlikte geliyor. Amacımız yalnızca kart üretmek değil, kurumların dijital ekosistemlerine entegre, sürdürülebilir ve kullanıcı dostu bir kimlik deneyimi sunmak.

Xvizit markamızın bir diğer yenilikçi ürünü ise yeni nesil dijital kartvizitler. NFC ve QR teknolojileriyle donattığımız bu kartvizitler sayesinde kullanıcılar, iletişim bilgilerini, sosyal medya hesaplarını, web sitelerini veya tanıtım dosyalarını tek bir dokunuşla paylaşabiliyor. Üstelik bu çözüm, hem çevreci yaklaşımı destekliyor hem de her zaman güncellenebilir olmasıyla klasik kartvizit anlayışına modern bir alternatif sunuyor.

Yarına dair planlarımızda, Xvizit platformunu daha fazla sektöre yaymak, farklı sistemlerle daha entegre hale getirmek ve kullanıcı deneyimini ileri taşımak yer alıyor. Mobil uygulama desteği, API entegrasyonları ve sektörel çözümlerle markamızı geleceğe hazırlar-

ken, kimlik ve iletişim alanlarında dijital dönüşümün parçası olmak isteyen her kurumun çözüm ortağı olma hedefliyoruz.

DenizBank ile bir “anında kart basımı” projesi başlatmıştınız. Bu projenin kapsamı nedir, şu anda kaç şubede aktif? Sizin açınızdan verimli oldu mu?

Bu önemli projede yazılım ve altyapı geliştirme işi, DenizBank’ın teknoloji iştiraki Intertech tarafından üstlenildi. Bizse donanım sağlayıcısı olarak projede yer aldık. Evolis marka 650 adet kart yazıcının satışını yaptık ve şubelere kurulum süreçlerinde destek sağladık.

Cihazlar yüksek güvenli, hızlı ve şube operasyonları için ideal modellerdi. Intertech’in altyapısına sorunsuz entegre oldu. Türkiye genelinde 600 şubede aktif kullanılması planlanıyor. Müşteriler kartlarını saniyeler içinde teslim alabiliyor. Müşteri memnuniyetini artıran ve operasyonel verimliliği yükselten çok başarılı bir proje oldu. Evolis markasının kalitesi de burada önemli rol oynadı.

Evolis’in yeni ürünü Agilia’dan da kısaca bahsedebilir misiniz? Bu ürünün sektöre nasıl bir yenilik getirdiğini düşünüyorsunuz?

Agilia, “retransfer” baskı teknolojisiyle öne çıkıyor. Bu teknoloji, baskının önce filme, ardından karta aktarılmasıyla çok yüksek görsel kalite ve dayanıklılık sağlıyor. Agilia, kenardan kenara fotoğraf kalitesinde baskı yapabiliyor. Bu da kurumsal kimlik kartları, öğrenci kartları ve güvenlik kartlarında büyük avantaj sağlıyor. Modüler yapısıyla tek ve çift taraflı baskı, ayrıca laminasyon modülüyle ekstra güvenlik sunuyor.

Biz de Agilia’yı Türkiye pazarına tanıtmaya başladık ve ilk tepkiler oldukça olumlu. Bankalar, eğitim kurumları ve güvenlik gerektiren sektörlerden yoğun ilgi görüyor. Agilia, Evolis’in kalite çitasını daha da yukarı taşıyan bir ürün olarak öne çıkıyor.

“Evolis Agilia, kenardan kenara fotoğraf kalitesinde baskı yapabiliyor. Bu da kurumsal kimlik kartları, öğrenci kartları ve güvenlik kartlarında büyük avantaj sağlıyor. Modüler yapısıyla tek ve çift taraflı baskı, ayrıca laminasyon modülüyle ekstra güvenlik sunuyor.”

Son olarak, sizi bu kadar yıl boyunca teknoloji alanında tutan şey nedir?

Bu işte en keyifli şey, her gün yeni bir şeyler öğrenmek ve gelişmek. Değişim hiç durmuyor, yeni teknolojiler ve çözümlerle karşılaşılıyor. Bu dinamizm beni her zaman motive etti. Ayrıca insanlarla kurduğumuz güven ilişkisi, iş ortaklıkları benim için çok değerli. Boğaziçi Kart’ta bu değerlerin yaşatılması, beni bu yapıya daha da bağlıyor ve ileriye taşımaya teşvik ediyor. ☺



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.

Akademik ve endüstriyel perspektiften **Money 20/20 Europe 2025** izlenimleri



“Takipçilikten” sıkılan Avrupa fintek ekosistemi, Uzak Doğu’ya kaptırdığı “inovasyonda öncülük” kimliğini yeniden kazanma peşinde. Money 20/20 Europe 2025, bu anlamda olumlu sinyaller verdi. Prof. Dr. Selim Yazıcı, etkinlikte öne çıkan yenilikleri, dikkate değer görüş ve önerileri PSM okurları için değerlendirdi...



Hollanda’nın başkenti Amsterdam’da 3-5 Haziran 2025 tarihleri arasında düzenlenen Money 20/20 Europe, “Geleceği Yarat” teması altında 90’dan fazla ülkeden 8 binin üzerinde katılımcıyı bir araya getirdi. Etkinlikte “Dijital DNA”, “Gömülü Zekâ”, “Fintekin Ötesinde” ve “Yönetişim 2.0” (Governance 2.0) olmak üzere dört temel alana odaklanıldı. İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selim Yazıcı, Money 20/20 Europe’u tüm fintek organizasyonları arasında farklı bir yere koyuyor ve “Benim gözlemim, Money 20/20 Europe sadece endüstriyel bir buluşma yeri değil; bir bilgi üretim alanı, bir ekonomi politik laboratuvarına dönüşüyor. Bu yılki etkinlik, hem araştırmacılar hem de endüstri liderleri için paha biçilmez gözlemsel ve analitik bir arena olduğunu bir kez daha kanıtladı” diyor. PSM olarak, akademisyen kimliğinin yanı sıra Fin-

Tech İstanbul Kurucu Ortağı şapkasıyla da Selim Hoca'nın, sadece Avrupa değil dünyanın en önemli fintek etkinliklerinden biri olan Money 20/20 Europe ile izlenimlerinin çok önemli ve ilham verici olduğunu düşünüyoruz.

İşte Prof. Dr. Selim Yazıcı'nın gözünden, beyninden ve kaleminden Money 20/20 Europe 2025 izlenimleri...

1 Bilgi-güç bağı

Money 20/20 Europe 2025, sadece teknolojik yenilikleri sergilemekle sınırlı kalmadı, aynı zamanda küresel finansal sistemin nasıl geliştiğini ve bilginin nasıl bir hegemonya aracı olarak işlev gördüğünü de ortaya koydu. Stripe, Klarna, Bunq gibi şirketler, veriye dayalı kişiselleştirme, yapay zekâ uygulamaları ve sınır ötesi ödemelerde sabit paraların (stablecoin) kullanımı yoluyla bilginin metalaştırılmasını güçlendirdi.

2 Ekosistemlerin önemi

Güçlü ve sürdürülebilir ekosistemler inşa etme vizyonu, “Geleceği Yarat” temasıyla uyumlu olarak etkinlik boyunca kendini hissettirdi. Almanya, İtalya, Kıbrıs, Estonya, Malta, Litvanya, Letonya, İrlanda, İskoçya, İskandinavya, Çin, Kore gibi ülke ve bölge pavilyonları, yerel ve küresel yatırım ortamlarını tanıtmaya açısından başat rol oynadı. Türk fintek şirketleri de gerek TÖDEB'in koordine ettiği Türkiye Pavilyonu'nda gerekse uluslararası rakipleriyle rekabet edebilecek büyüklükteki kendi stantlarıyla fuarda yerini aldı.

3 Banka-fintek iş birlikleri ve “dayanışma”

Ölçeklenebilir ortak çözümler oluşturmak için bankaların ve fintek firmalarının farklı yetkinliklerini bir araya getirmenin gerekliliği birçok kez vurgulandı. Benim de uzun zamandır savunduğum ve araştırdığım “iş birliği” kavramı merkezdeydi. Fiserv ve Nium gibi şirketler, başarılı ortaklıkların yalnızca teknolojiye değil, aynı zamanda kültürel uyum ve çevikliğe de dayandığına dikkat çekti.

4 Teknoloji-regülasyon dinamikleri

Etkinliğin ana temalarından biri olan “Yönetişim 2.0”, inovasyon ve düzenleme arasındaki dinamik etkileşimi ele aldı. RegTech ve açık bankacılık API'leri gibi alanlardaki yenilikler, yeni finansal normların şekillenmesinde belirleyiciliğini sürdüreceği benziyor.

5 Yapay zekâ odaklı finansal karar otomasyonu

Klarna ve Bunq gibi şirketler, yapay zekâyı yalnızca operasyonel verimlilik için kullanmakla kalmıyor, aynı zamanda stratejik karar alma süreçlerine de entegre ediyor. Bu gelişme, yapay zekâ etiği, algoritmik yönetim ve otomatik finansal sistemlerin sosyal etkileriyle ilgili akademik araştırmaları gündeme getiriyor.

6 Fintekte sosyal etki ve finansal kapsayıcılık

Bu yılki fuarda “müşteri deneyimi”, “kapsayıcılık” ve “finansın demokratikleşmesi” gibi temalar da öne çık-



tı. Ancak bu alanlarda konuşulanların gerçek anlamda bir kapsayıcılığı mı yoksa pazarlama stratejilerini mi temsil ettiği sorgulamaya değer.

Geleneksel pek çok konferansın aksine Money 20/20'deki sunumlar, paneller ve demolar, bilgi alışverişi için verimli bir ortam sunuyor. Karmaşık konuları daha anlaşılır kılarken, katılımcılara ürünleştirme-ticarileştirme için pratik bilgiler sağlıyor.

DİKKATE DEĞER KONULAR, GÖRÜŞLER

Stablecoin

- Stripe CTO'su Rahul Patil, stablecoin'leri sınır ötesi ödemeler için jeopolitik bir değişim aracı olarak nitelendirdi. İşlevini de “parayı bir metin gibi göndermek” şeklinde tarif etti.
- 500 Global'den Mareme Dieng, uygun maliyetli, hızlı, stablecoin tabanlı yeni ödeme yöntemlerinin öne çıkacağını öngördü.
- Nium CEO'su Prajit Nanu, hazine yönetiminde stablecoin'ler, açık bankacılık ve yapay zekâ arasındaki ilişkinin önemini vurguladı.

Açık bankacılık ve API kullanımı

- Sardine'den Simon Taylor, API'lerin kullanımını yetersiz buldu ve işlevleri açısından yeniden bir çerçeveye ihtiyacı olduğunu belirtti. Bu konuda gerçek zamanlı veri paylaşımı ve rızaya dayalı modellerin daha da geliştirilmesi gerektiği savunuldu.

Kişiselleştirme ve verimlilik için yapay zekâ

- Klarna, yapay zekâ tabanlı müşteri hizmetleri ve pazarlama otomasyonu sayesinde operasyonel maliyetleri düşürdüğünü açıkladı.
- Bunq Kurucusu ve CEO'su Ali Niknam, yapay zekâ kullanılarak geliştirilen hiper kişiselleştirilmiş deneyimler için örnekler paylaştı.

Stratejik fintek-banka ortaklıkları

- Gerek yetenekler gerekse iş yapış kültüründeki uyum ihtiyacı vurgulandı. Ortaklık için ölçeklenebilirlik, hız ve güven, başarının merkezi unsurları olarak nitelendirildi.

Müşteri odaklı inovasyon

● Bu konuda örnek gösterilen Monzo'nun kârlılığı, şirketin müşteri ihtiyaçları doğrultusunda ürün mimarisine odaklanmasına bağlandı.

Temel değerler

● Kullanıcı deneyimi, güvenlik ve finansal erişilebilirlik gibi konular öne çıktı.

Finansal dolandırıcılıkla mücadele için iş birliği

● Bankalar, fintekler ve düzenleyici kurumlar arasında iş birliği hayati önem taşıyor. Nitekim Money 20/20 Europe'ta da veri paylaşımı, kullanıcıların bilgilendirilmesi ve gerçek zamanlı analizler, finansal dolandırıcılıkla mücadelenin temel savunmaları olarak öne çıktı.



Gömülü finans ve platform ekonomileri

● Bu alanlardaki başarının, yüksek kaliteli verilere ve güçlü ortaklıklara bağlı olduğu ifade edildi. Sorunsuz finansal entegrasyon, rekabet avantajının anahtarı olarak nitelendirildi.



MONEY 20/20 EUROPE 2025'E KATILAN TÜRK ŞİRKETLERİ

- | | | | | | |
|--------------|---------------|-----------------|--------------|---------------|------------|
| ■ Aktif Bank | ■ Finartz | ■ Lidio | ■ Papel | ■ Paycell | ■ PayTR |
| ■ Arksigner | ■ Havelsan | ■ Moka United | ■ Param | ■ Pay N Kolay | ■ Sipay |
| ■ Dgpays | ■ IQ Money | ■ OBSS Bilgi | ■ Paribu | ■ PayPole | ■ UPT |
| ■ Elekse | ■ Misyon Bank | ■ Teknolojileri | ■ Parolapara | ■ PayPorter | ■ VeriPark |



Yasin Kahramaner
Arksigner Kurucu Ortağı

“Stratejik partnerlerimizi yalnız bırakmadık”

Dünyanın dört bir yanından fintek girişimlerinin temsilcileri burada ürün ve hizmetlerini tanıttı. Alanında uzman konuşmacılar da panel ve oturumlarda fintek sektöründeki yenilikleri anlattı. Çok güzel bir etkileşim ve iletişim oldu. Geçen yıl bu etkinliğe ziyaretçi olarak katılmıştık. Bu yıl Ticaret Bakanlığı'nın destekleriyle kurulan TÖ-DEB Türkiye Pavilyonu'nda yer aldık. Önümüzdeki yıl ise kendi standımızla katılmayı planlıyoruz.

Türk fintek girişimlerine yoğun bir ilgi oldu. Arksigner doğrudan bir fintek değil, finteklere hizmet sağlayan bir RegTech girişimi. Finteklerin can damarı olan yeni müşteri edinme, güvenli kimlik doğrulama ve sözleşme imzalama gibi hizmetler için altyapı sağlıyoruz. Stratejik bir partneriz ve buraya da onlar için geldik. Moka United, UPTION, Misyon Bank, Elekse, Parolapara gibi müşterilerimizin yanında olduğumuzu göstermek istedik. Birçok düzenleyici otorite temsilcisiyle görüşme imka-

nımız oldu. Finteklere ne gibi farklı hizmetler götürebileceğimiz konusunda fikir sahibi olduk. Başta para transferleri olmak üzere işlemlerin hız ve güvenliğini artırmak, maliyetleri düşürmek, hepsinden de önemlisi şeffaf bir ortam oluşturmak isteniyor. Bu noktada da bizim gibi RegTech girişimlerine daha fazla rol düşüyor. Fintek çözümlerinin basit, karmaşık olmayan ve “sürtünmesiz” olarak nitelendirilen ama sahteciliği de yıldıran kimlik doğrulama yöntemleriyle donatılması isteniyor. Bizler de bunun için varız.

Cihan Demir
Finartz Kurucu Ortağı

“Kolay adaptasyon avantajıyla yoğun ilgi gördük”

Bu etkinliğe yıllardır katılıyoruz. Bu yıl ise ikinci kez kendi standımızla yer aldık. Money 20/20 Europe’a bu yıl yapay zekâ damga vurdu. Özellikle de Microsoft ve Nvidia’nın lansman ve workshop’ları yoğun ilgi gördü. “AI agent” kavramı çok konuşuldu.

Standımıza gelen katılımcıların iş birliği, iş ortaklığı konusunda hayli istekli olduklarını gözlemledik. Finartz da zaten bir teknoloji sağlayıcı olarak iş ortaklıkları için çok uygun bir şirket. Ürünlerimizin ülke ya da bölge bağımsız olarak kolayca adapte edilip kullanılabilmesinin, bu ilgede en önemli etkenlerden biri olduğunu düşünüyorum. Çok farklı bölgelerden katılımcılarla birebir görüşme imkanı bulduk. Avrupa bölgesinden gelen iş ortaklığı teklifleri ise genelde kıtanın güneyinde yer alan ülkelerden oldu.

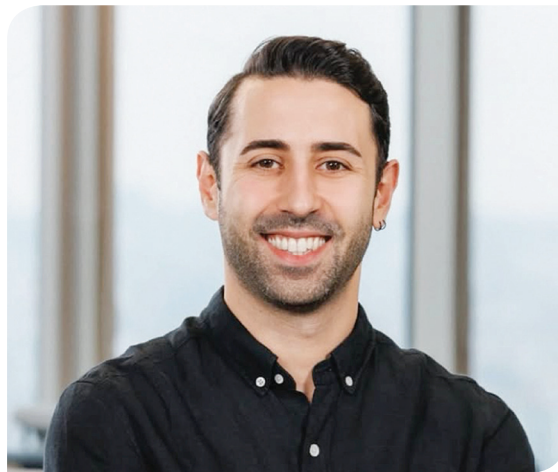


Çenk Küçükiravul
Ozan Elektronik Para CPO’su

“Fintek sektörü, dijital kimlik ve yapay zekâ odaklı dönüşüm yaşıyor”

Sektördeki yenilikleri tartışmak, teknolojilerimizi sergilemek ve küresel iş birlikleri kurmak adına global etkinliklere katılmaya büyük önem veriyoruz. Bu yıl Amsterdam’da düzenlenen Money20/20 Europe, bu anlamda oldukça verimli bir deneyim sundu. Üç gün boyunca finansın geleceğini şekillendiren dijital ödeme sistemleri, yapay zekâ destekli finansal çözümler ve regülasyon teknolojileri üzerine yoğun tartışmalar gerçekleşti. Biz de Avrupa fintek ekosisteminin önde gelen temsilcileriyle birebir temaslar kurup Ozan’ın büyüme stratejisini destekleyecek yeni iş birlikleri üzerine görüşmeler yaptık.

Fintek ekosistemi, şu anda özellikle dijital kimliğin finansal işlemlerdeki rolüne yoğunlaşmış durumda. Artık kimlik bir doğrulama aracı olmaktan öte kullanıcı deneyimini hızlandıran, güvenliği artıran ve regülasyonlara uyumu kolaylaştıran çok katmanlı bir teknoloji haline geliyor. Aynı şekilde, yapay zekânın karar destek sistemlerinde giderek daha kritik bir rol üstlenmesi, yönetim anlayışını ve denetim yapılarını



da yeniden şekillendiriyor. Tüm bu gelişmeler ışığında biz de Ozan olarak, yarının beklentilerini anlayarak sistemlerimizi geliştirmeye ve çözümler üretmeye odaklanıyoruz.

Emin Can Yılmaz

Param Kurucusu ve CEO'su

“Potansiyel iş ortakları ve yatırımcılar için çekim merkezi olduk”



Fintek dünyasının en önemli buluşma noktalarından biri olan Money20/20 Europe'a ikinci kez katılarak, bütünleşik finans hizmetlerimizi ve küresel vizyonumuzu bir kez daha uluslararası arenada sergilemekten büyük gurur duyduk. Param standı, oldukça verimli geçen üç gün boyunca sektör profesyonelleri, potansiyel iş ortakları ve yatırımcılar için bir çekim merkezi oldu.

Grup şirketlerimiz Twisto, ParamTECH, Nebim, ParamNext, Finrota, Kredim ve Univera'yla birlikte tedarik zincirinde üreticiden son kullanıcıya kadar uçtan uca sağladığımız finansal çözümlerimizi ve başarılarımızı uluslararası katılımcılarla paylaştık. Finansal teknoloji alanında geliştirdiğimiz sadakat programları,

kart temini ve kartlı ödeme kabulü, processing, ERP (kurumsal kaynak planlaması), bulut dönüşümü, finansman gibi alanlarda inovatif çözümlerimizi ve gelecek vizyonumuzu anlattık.

Bizim için son derece verimli geçen etkinlikte, sektörün küresel liderleri, potansiyel iş ortaklarımız ve fintek ekosisteminin değerli paydaşlarıyla bir araya geldik. Yenilikçi ürün ve hizmetlerimizi tanıtmaya, gelecek vizyonumuzu paylaşmaya ve sektördeki son gelişmeleri ilk ağızdan dinleme fırsatı bulduk. Money20/20 Europe, uluslararası büyüme stratejimizin kritik duraklarından biri. Burada kurduğumuz ilişkiler ve aldığımız geri bildirimler, önümüzdeki dönemde uluslararası pazardaki büyüme adımlarımızı daha da sağlamlaştıracak.

AVRUPA ÖDEME EKOSİSTEMİNİN 2035 YOL HARİTASI

Money20/20 ve FXC Intelligence, “Avrupa’da Sınır Ötesi Ödemelerinin Geleceği Hakkında Dönüm Noktası” başlıklı raporunu yayınladı. Rapor, Avrupa sınır ötesi ödemeler ekosisteminin önümüzdeki 10 yıl içinde nasıl dönüşeceğine dair, veriye dayalı bir analiz sunuyor. Tescilli verilere ve 50’den fazla Avrupalı fintek lideriyle yapılan görüşmelere dayanan rapor, 2035 yılına kadar Avrupa’nın finansal altyapısını yeniden şekillendirmesi beklenen teknolojileri, düzenleyici eğilimleri ve pazar değişimlerini tanımlıyor. İşte raporda öne çıkan önemli bulgular:

● **Sektör öncelikleri:** Fintek liderlerinin yüzde 83’ü işlem maliyetlerini azaltmaya öncelik verirken, yüzde 82’si gerçek zamanlı ödemelerin genişletilmesine odaklanıyor



● **Teknoloji öncüleri:** Gerçek zamanlı ödemeler ve dijital cüzdanlar, temel dönüşüm katalizörleri olarak ortaya çıkıyor

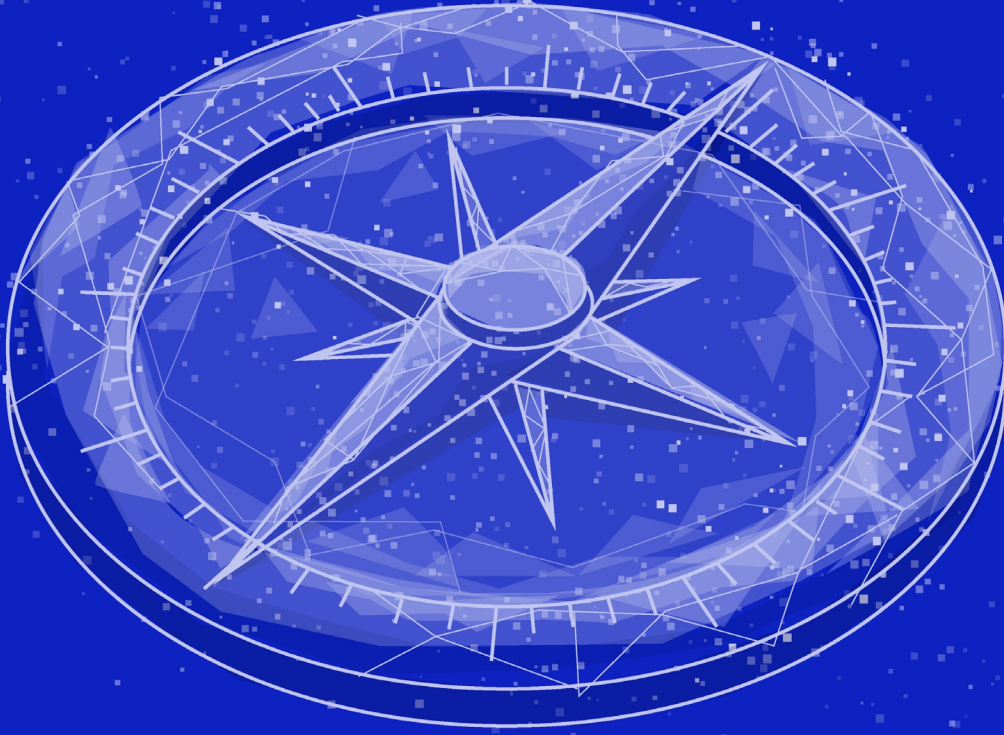
● **Pazar liderleri:** Ülke bazında İngiltere, Fransa, Almanya, Hollanda ve Estonya; şirket bazında da Wise (%45) ve Revolut (%37) pazar liderleri olarak öne çıktı.

● **Büyüme görünümü:** ABD’nin açık bankacılıkla ilgili mevzuat iptali tahminleri potansiyel olarak 1.2 trilyon dolar azaltsa da sektörün küresel düzeyde güçlü büyüme potansiyeli sürüyor. Rapor, endüstri liderlerinin yüzde 94’ünün Avrupa’nın sınır ötesi ödeme altyapısının 2035 yılına kadar önemli ölçüde dönüşmesini beklediğini ortaya koyuyor. Halen küresel perakende sınır ötesi ödemelerin yüzde 46’sına hakim olan EMEA bölgesinden giden akışların 2032 yılına kadar 25.9 trilyon dolara ulaşması bekleniyor.

INSURTECH 2.0 OLASILIKLARI KEŞFET

Smart-i Awards

Başvuruları Başladı!



Başvuru Dönemi

1 Temmuz - 29 Ağustos 2025

Proje Uygulama Dönemi

1 Ocak 2023 - 29 Ağustos 2025

Ödül Töreni

29 Eylül 2025

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin

smartiawards.com | sigorta@smartiawards.com

smart*i*
awards

MERKEZ BANKALARI artık ödeme sistemlerini sıkıcı bulmuyor!



TBB, TCMB ve BDDK iş birliğiyle düzenlenen “Ödeme Sistemleri Zirvesi”; sektörün ülke ekonomisindeki rolünün yanı sıra güvenilirlik, dayanıklılık ve sürdürülebilirlik unsurlarının önemini en üst düzeyde ortaya koydu...

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) tarafından, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) iş birliğiyle düzenlenen “Ödeme Sistemleri Zirvesi”, 26 Haziran 2025 tarihinde İstanbul Finans Merkezi’ndeki Ziraat Bankası Oditoryumu’nda gerçekleşti.

Zirvenin açılış konuşmaları, TBB Yönetim Kurulu Başkanı Alpaslan Çakar ve TCMB Başkanı Dr. Fatih Karahan tarafından yapıldı. Açılıшта, ödeme sistemlerinin finansal istikrar ve dijitalleşme süreçlerindeki kritik rolü vurgulandı.

Zirveye kamu ve özel banka profesyonellerinin yanı sıra regülatör kurum temsilcileri, ödeme sistemleri kuruluşları ve basın yoğun katılım gösterdi. Yaklaşık 700 kişinin takip ettiği etkinlikte, gün boyunca

ca beş panelde ödeme sistemlerinin mevcut durumu, teknolojik gelişmeler, güvenlik önlemleri ve bölgesel yaklaşımlar ele alındı.

Sürdürülebilirliğin anahtarı: Etkin ve güvenilir ödeme altyapıları

Alpaslan Çakar, açılış konuşmasında ödeme sistemleri altyapısının ekonominin parasallaşması ve finansal sektörle bütünleşmesi için önemli bir role sahip olduğunu belirterek, “Ödeme sistemleri, finansal istikrarın temel bileşenlerindendir. Sağlıklı işleyen bir ekonominin temel taşlarından biri de paraya duyulan güvendir. Güven, paranın değişim fonksiyonunun en verimli şekilde yerine getirilmesiyle ilişkili olup, yerel ve küresel ticaretin sürdürülmesinde kritik bir öneme sahiptir” ifadelerini kullandı. Ödeme sistemlerinin yerelde ve uluslararası alanda



benzer kurallarla düzenlenip denetlendiğini ve standartların sürekli gözden geçirildiğini aktaran Çakar, ticaretin, yatırımın ve büyümenin sürdürülebilirliğinin etkin ve güvenilir ödeme altyapıları üzerine inşa edildiğini dile getirdi.

Çakar, sınır ötesi ticaretin artması, e-ticaretin yaygınlaşması ve finansal teknolojilerdeki yeniliklerin, ödeme sistemlerinin geliştirilmesinin önemini her geçen gün artırdığına işaret ederek şunları kaydetti:

“Hızlı, güvenli ve uygun maliyetli ödeme çözümleri, bireylerin ve işletmelerin ekonomik faaliyetlere daha etkin bir şekilde katılımını sağlıyor. Ödeme sistemleri sadece finansal işlemleri kolaylaştırmıyor aynı zamanda finansal kapsayıcılığı artırıyor, kayıt dışı ekonomiyle mücadelede destek sağlıyor, dolandırıcılıkla mücadele gibi sosyo-ekonomik hedeflere ulaşmada kritik rol oynuyor. Ödeme sistemlerinin tarihi, nakit temelli sistemlerden başlayarak çekler, kredi kartları ve banka kartları gibi fiziksel araçların yaygınlaşmasıyla önemli evrimler geçirdi. Son dönemde internet bankacılığı, mobil ödemeler, temassız teknolojiler ve kripto varlıklar gibi yenilikçi çözümler, ödeme alışkanlıklarımızı ve beklentilerimizi yeniden şekillendiriyor.”

Söz konusu dönüşümün en önemli etkenlerinden birinin de finansal teknoloji şirketlerinin yükselişi olduğuna dikkat çeken Çakar, bu girişimlerin geleneksel finans kuruluşlarıyla birlikte kullanıcı odaklı, hızlı ve maliyet açısından daha avantajlı çözümler sunduğunu vurguladı.

Yerli ve milli ödeme sistemlerinin etkin kullanımı

Alpaslan Çakar, ödeme sistemlerindeki gelişmeleri yakından takip ettiklerini belirterek, “Ülkemiz genç ve dinamik nüfusu, gelişmiş teknoloji altyapısı, yaygın üretim ve yatırım ağı, inovasyona açık yaklaşımıyla ödeme sistemleri alanında önemli bir potansiyele sahip. Bankacılık sektörümüz, teknolojiye yaptığı yatırımlar ve sunduğu yenilikçi ürün ve hizmetlerle ödeme sistemleri alanında önemli bir paydaş konumunda” ifadelerini kullandı.

Ülkede toplam alışveriş harcamaları içerisinde e-ticaretin payının 2025 itibarıyla yüzde 30’un üzerine çıktığını anımsatan Çakar, son yıllarda mobil ödemeler, temassız ödemeler ve anlık ödeme sistemlerinin ivme kazandığına işaret etti.

Çakar, bankaların yanı sıra lisanslı ödeme kuruluşlarının da sektöre girmesiyle rekabetin arttığını ve kullanıcıların tercihlerine uygun, çeşitli ve makul maliyetli ödeme seçenekleri sunulduğunu belirtti.

Çakar, Merkez Bankası tarafından hayata geçirilen FAST sisteminin ödeme sistemlerinde önemli bir dönüm noktası olduğunu vurgulayarak şu değerlendirmeyi yaptı:

“FAST, 7/24 anlık para transferi imkanı sunarak hem bireylerin hem de işletmelerin finansal işlemlerini büyük ölçüde kolaylaştırdı. FAST sisteminin tamamlayıcısı olan Kolay Adresleme Sistemi (KOLAS), kullanıcıların IBAN’larını kolay hatırlanabilen bilgilerle



eşleştirerek para transferlerini daha hızlı ve pratik hale getirdi. Merkez Bankası koordinasyonunda geliştirilen TR Karekod uygulaması, tüm ödeme sistemlerine entegre edilebilen, ulusal bir karekod altyapısı sunuyor. Karekodlu ödemelerdeki artış, sistemin etkinliğini gözler önüne seriyor.

Açık bankacılık uygulamaları ve API entegrasyonları da yaygınlaşıyor. Bu gelişmeler, farklı finansal hizmet sağlayıcılarının iş birliğini teşvik ederek yenilikçi ve kullanıcı odaklı çözümlerin ortaya çıkmasına olanak sağlıyor. Merkez Bankamızın öncülüğünde TROY gibi yerli ve milli ödeme sistemlerinin etkin kullanılması için önemli adımlar atılıyor.”

“FAST gibi sistemler küresel ölçekte yaygınlaşacak”

Çakar, ödeme sistemlerinin geleceğinin teknolojik inovasyonlar, değişen tüketici beklentileri, düzenleyici çerçeveler ve rekabet tarafından şekilleneceğini belirterek, gelecek öngörülerini de şöyle sıraladı:

“Nakit kullanımının azalmaya devam etmesi ve dijital ödeme yöntemlerinin yaygınlaşması bekleniyor. FAST gibi sistemlerin küresel ölçekte daha da yaygınlaşması

öngörülüyor. Akıllı telefonların ve mobil uygulamaların ödeme süreçlerindeki rolü artacak. Yüz tanıma, parmak izi gibi biyometrik teknolojiler ödeme süreçlerinde daha yaygın kullanılacak. Veri paylaşımı ve API entegrasyonları artacak. Dijital paraların kullanımı yaygınlaşacak.

Güvenli ödeme altyapılarının oluşturulması daha da kritik hale gelecek.”

Zirvenin ödeme sistemlerinin son durumu ve geleceğine dair değerlendirmeleri yapmak için önemli fırsatlar sunduğunu kaydeden Çakar, TBB olarak ödeme sistemlerinin geliştirilmesi, ilgili paydaşlar ve uluslararası iş birliklerinin güçlendirilmesi için çalışmalara devam edeceklerini sözlerine ekledi.





TCMB Başkanı
Dr. Fatih Karahan

“Ödeme sistemlerinde yükseliş ve dönüşümün önemli bir örneğiyiz”

TCMB Başkanı Dr. Fatih Karahan da konuşmasına, Türkiye’nin ödeme sistemlerinin yükselişi ve dönüşümünün önemli ve önde gelen bir örneği olduğunu vurgulayarak başladı. Finansal istikrar için ödeme sistemlerinin önemine dikkat çeken Karahan, “Sadece birkaç dakikalık bir kesinti bile finansal kayıplara, kamu güveninin zedelenmesine ve ciddi durumlarda sistemik krizlere yol açabilir” diyerek güvenlik unsurunun da altını çizdi.

Ödeme alanlarının merkez bankalarının sıkıcı bulduğu bir konu olduğunu, geçmişte gündemde önemli bir yer tutmadığını hatırlatan Fatih Karahan, konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Geçtiğimiz onlarca yılın büyük bölümünde durum bu şekildeydi. Peki ne zaman dikkati çekti? Sadece sorun çıktığında gündeme geldi. İnsan vücudundaki dolaşım sistemi gibi ödeme sistemleri de arka planda sessizce çalışır. Değerleri, nasıl ki kan damarları oksijen ve besin taşıyor, onun gibi taşıyor. Aslında fonksiyonları bozulmadığı sürece çok fark edilmezler ama bir şeyler yanlış gittiğinde bütün ekonomi bir krize doğru sürüklenir. Ama artık böyle değil. Bugün arka planda sessiz sedasız devam eden bu süreç şimdi artık sahnede ve ödemeler de en canlı, en hızlı gelişen finansal alanlardan biri oldu.”

Fintek inovasyonları, merkez bankası dijital para birimleri (CBDC) gibi birçok gelişmeyle birlikte ödemelerin hız kazandığına işaret eden Karahan, “Türkiye, bu dönüşümün çok önemli, önde gelen bir örneği. Ekosistemimiz; bankaları, fintek şirketlerini, ödeme ve elektronik para kuruluşlarını, altyapı sağlayıcılarını ve düzenleyicileri bir araya getiriyor. Bu çok paydaşlı yapı, inovasyonu ve rekabeti teşvik ederek sektörün verimli işleyişini ve bütün paydaşlara hizmet etmesini mümkün kılıyor” dedi.

Tüm bunların sonucunda nihai kullanıcı deneyiminin

de çok değiştiğini dile getiren Karahan, bu değişimin e-ticaretin büyümesinden temassız kartların yaygınlaşması, karekodların, NFC’lerin ve dijital cüzdanların yaygınlaşmasına kadar gittiğinin altını çizdi.

“Etkileyici inovasyonlar, riskleri de beraberinde getiriyor”

Dr. Fatih Karahan, ne kadar etkileyici olsa da inovasyonların beraberinde birtakım riskler de getirdiğini dile getirerek, ödeme sistemlerinin dayanıklılığı ve sürekliliğinin önemine de şöyle dikkat çekti:

“Sistemler bozulduğunda etkileri hemen görülüyor ve çok geniş kapsamlı oluyor. Mesela perakendede bir POS cihazında ya da devre değişim sistemlerinde herhangi bir hata olduğunda günlük işlemler çok etkileniyor. E-ticarete ödemelerde sıkıntı olduğu zaman kayıplar yaşanabiliyor, güven eksilebiliyor. Bireyler açısından baktığımızda da burada bir başarısızlık olduğunda fonlarına ulaşamıyorlar. Merkez bankaları ve finans kuruluşları içinse herhangi bir sıkıntı olduğunda bankalar arası takas ve temel parasal faaliyetler bundan etkilenebiliyor. Bu tür olasılıklara karşı hazırlıklı olmak, sistemi yedeklemek ve gerçek zamanlı gözetim yapmak çok önemli.”

“Sistemlerde bir sıkıntı olduğunda ekonomik risk ve itibar riski de oluşur” diyen Karahan, TCMB’nin deneyimlerden örnekler vererek gerekli mekanizmaları şöyle anlattı:

“Dayanıklılık üç tane temel sacayağına oturuyor: Teknolojik altyapı, efektif bir yönetim, hazırlıklı olma ve hızlı toparlanma mekanizmaları... Haziran 2011’de altyapımızda dış kaynaklardan faydalaniyorduk ve tüm gün süren sorunlar yaşıyabiliyorduk. 182 milyar TL tutarında -ki o zamanlarda 100 milyar dolara tekabül ediyordu- 600 binden fazla ödeme işlemi askada kaldı. Bu biriken işlemlerin temizlenmesi 3 gün sürdü. Daha sonra araştırdığımızda, daha önce var olan bir sorunu çözmek için yapılan bir yazılım güncellemesinin tüm veri tabanını etkileyen bir soruna neden olduğunu ve pek çok sistem katmanını etkilemiş olduğunu gördük. Yazılım tedarikçisiyle yoğun şekilde çalışarak sorunu üç tam günün sonunda ancak çözebildik. Şimdi bu sorun, aslında dışarıya bağımlılığın ne kadar sorunlu olduğunu gösteriyor. Nihayetinde biz çok kapsamlı bir iç kaynaklardan faydalanma inisiyatifi başlattık ve kurum içinde bu sorunu çözdük ve bugün hala geçerli acil durum protokolleri oluşturduk. Bu örnekler sistemlerde sıkıntı olduğunda karşılaşılabilecek ekonomik ve itibar riskini de gösteriyor.”

“Ödeme sistemlerinde güvenilirliğin devamını sağlamalıyız”

Ödeme sistemlerinin sadece finansal sistemler olmadığını, sistemik sacayağı işlevi de gördüğünü belirten Karahan, “Kısa süreli kesintiler bile çok geniş kapsamlı yansımalarla neden olabiliyor. Dolayısıyla sadece kendi sistemlerimiz değil, denetimimizdeki kuruluşlarca işletilen sistemler de bizim için çok önemli” ifadelerini kullandı.

Sıkı denetimler aracılığıyla, açıkça belirlenmiş teknik ve operasyonel standartların uygulanmasını sağladıklarına vurgu yapan Karahan, operasyonel dayanıklılığın, sa-

dece politikalarla ya da güçlü bir altyapıyla sağlanamayacağını, aynı zamanda pratiğe yönelik hazırlıklı olma ve senaryo planlaması da gerektirdiğini belirtti. Bu konuda aldıkları aksiyonları da şöyle paylaştı:

“Bizim iş sürekliliği planlarımız, siber saldırılardan doğal afetlere kadar çok geniş çeşitlilikte senaryolara odaklanıyor. Planlarımız alternatif iş akışlarını da içeriyor. Yine detaylı Bilgi Sistemleri Devamlılık Planlarını da planlarımıza dahil ediyor ve her bir sistem bileşeninin önem seviyesini değerlendirerek soruna özel çözüm prosedürleri belirliyoruz. Bu planları düzenli bir şekilde test ediyoruz.”

Kurumsal dayanıklılığı insan kaynakları planlamasıyla güçlendirdiklerini belirten Karahan, “Eğer bir banka bizim ödeme sistemlerimize erişimde, durumla ilgili özel bir sorun yaşarsa, o banka adına işlem gerçekleştirebiliyoruz. Aslında Merkez Bankası olarak büyük bir aksaklıkla karşılaştığımızda, çoğu durumda bir saat içerisinde yeniden olağan işleyişimize dönme kabiliyetine sahibiz” dedi.

Fatih Karahan, dayanıklılık ve süreklilik konusundaki değerlendirmelerini şöyle sürdürdü: “Düzenleyici tarafta ilgili kurumların ve sistem işletmecilerinin güncel ve test edilmiş bir iş sürekliliği, siber güvenlik ve risk yönetimi çerçevelerinin olmasını gerekli kılıyoruz. Denetimler

ve düzenli raporlar aracılığıyla güvenlik açıklarını tespit edebilmelerini, olaylara müdahale edebilmelerini ve hızlı bir şekilde sorundan kurtulabilmelerini sağlıyoruz. Gayet tabii dayanıklılık statik bir şey değil. Yeni teknolojiler ve ortaya çıkabilecek tehlikeler çerçevesinde daha da geliştirilmeli. Özellikle siber güvenlik çok önemli bir öncelik olarak karşımıza çıkıyor. Biz güvenlik ihlallerini, sızma testi sonuçlarını inceliyoruz ki sistem yine güvenilir ve güvenli olmaya devam etsin. Aynı zamanda yine gelişmekte olan teknolojiler hem beraberinde tehdit ve fırsat getiriyor. Mesela kuantum bilgisayar bunlardan biri; potansiyel olarak üstün bir hesaplama gücü var ama onun dışında mevcut şifreleri kırabildiği için ödeme sistemlerini bozabiliyor ve merkez bankalarının ve bütün tarafların olası durumlara uyum sağlama kabiliyetine sahip ve uyanık olmalarını gerektiriyor.”

Ödeme sistemlerinin güvenilir olmasını sağlamaya devam etmek gerektiğini vurgulayan Karahan, sadece normal zamanlarda değil stres altında ve kriz zamanlarında da böyle olması gerektiğini vurguladı.

Karahan, “Ödeme altyapımızı güçlendirmek, inovasyonu teşvik etmek ve güvenli, verimli, kapsayıcı ve sağlam bir gelecek inşa etmek üzere kamu ve özel sektör olarak birlikte çalışmaya devam edelim” diyerek sözlerini tamamladı.



“TR Karekod ile ödemeleri standart haline getirmekten gururluyuz”

TCMB Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Hatice Karahan da zirve kapsamında bir konuşma yaptı. Karahan, kurum içi kaynakları kullanarak geliştirdikleri ve 2021’de devreye soktukları FAST anlık ödeme sisteminin Türkiye’nin finansal ekosistemi için çok önemli bir mihenk taşı olduğunun altını çizdi. FAST’ın artık Türkiye çapında günlük 15 milyon civarı işlemle yoğun ve yaygın bir şekilde kullanıldığını vurgulayan Hatice Karahan, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ile birlikte sistemi geliştirmek üzere yaptıkları çalışmaları şöyle anlattı:

“FAST için katman servis geliştirmelerimiz de devam

ediyor. Ayrıca tarafımızdan regüle edilen TR Karekod standartlarının oluşturulması da sisteme kattığımız bir diğer reform oldu. Türkiye çapında TR Karekod kullanılarak ödemelerin yapılmasıyla birlikte inovasyona katkı sağladık. Bu çalışmalar, tüketiciler ve firmalar için ödemelerin güvenli, hızlı ve kolay gerçekleştirilmesini sağladı. Tüm bu altyapı sayesinde şunu da gururla söyleyebilirim ki ödeme sistemimiz globalde de çok önemli bir yerde. Ekosistemi daha da ileriye götürmek için çalışmalarımız sürüyor.”

Karahan, dünyanın giderek daha da entegre olduğu bir ortamda ülke içindeki ödemeler gibi ülkeler arası ödemelerin de olabildiğince kolay olması gerektiğine işaret etti. Diğer merkez bankalarıyla ülkeler arası ödemeler konusunda da çalıştıklarını aktaran Karahan, “TR Karekod ile ödemeleri bir standart haline getirmekten de gururluyuz” dedi.

“Gelişmelere sürekli adapte olmak önemli”

Prof. Dr. Hatice Karahan, konuşmasında farkındalığın ve bilgi paylaşımının önemine de şöyle işaret etti: “Uluslararası platform ve kuruluşlar bünyesinde de TCMB olarak kritik konulara odaklanıyor; önemli roller üstleniyor ve uluslararası çabalara katkı sağlıyoruz” Karahan, ödemelerdeki inovasyonun ödeme sistemi servis sağlayıcılarının birlikte çalışabilmesini kolaylaştıracağını dile getirerek “Sınır ötesi ödemeler alanında, diğer ülkelerin anlık ödeme sistemleriyle kendi anlık ödeme sistemimiz FAST’i bağlama konusunda araştırmalarımız sürüyor. Dijital inovasyon sürekli devam eden bir konu. Gelişmelere sürekli adapte olmak önemli” ifadelerini kullandı. ☹

“FİNANS DÜNYASINDA GÜVEN, LİDERLİĞİN EN TEMEL YAPI TAŞIDIR”



Elif Özbay
GönderAL Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
Genel Müdürü

Finans sektöründe 20 yılı aşkın deneyime sahip olan Elif Özbay, geleneksel bankacılıktan fintek dünyasına uzanan kariyer yolculuğunda sağlam adımlarla ilerliyor. GönderAL Genel Müdürü olarak sınır ötesi finansal erişimi demokratikleştirmeyi hedefleyen teknolojik çözümler geliştiriyor. Disiplinli kurumsal birikimini çevik ve inovatif bir anlayışla harmanlayan Özbay ile hem kendi kariyer yolculuğunu hem de GönderAL'ın vizyonunu konuştuk...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Bugüne kadar bankacılık sektöründe denetim, uyum ve risk yönetimi alanlarında farklı görevler üstlendim. Bankadaki görevim sırasında müşteriyi tanıma, onboarding, şüpheli işlemlerin tespiti, muhabir bankacılık ilişkileri kapsamında uluslararası finans kuruluşlarıyla ilişkilerin yürütülmesi, iştiraklerle ilişkiler ve bankacılık ürünlerinin müşterilere sunumunda risk yönetimi ve mevzuat süreçlerinin yürütülmesi gibi farklı alanlarda aktif roller aldım. Başta risk yönetimi ve uyum olmak üzere, birçok konuda operasyonel süreçlerin daha etkin yürütülmesine yönelik iş geliştirme ve IT



projelerinde çalıştım. 2021 yılında GönderAL'da Risk Yönetimi ve Uyumdan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak fintek dünyasına geçiş yaptım. Şimdi ise GönderAL Genel Müdürü olarak görev yapıyor ve finansal regülasyonlara tam uyum sağlayan, kullanıcı dostu dijital çözümler geliştirmenin heyecanını yaşıyorum.

GönderAL'ın vizyonu ve faaliyet alanları hakkında neler söylemek istersiniz?

Finans sektöründe 20 yılı aşkın deneyimimle, risk yönetimi ve regülasyonlara uyumun önemini çok iyi kavradım. GönderAL'ın vizyonu, bu alandaki hassasiyeti ve teknolojiye olan yaklaşımı beni oldukça etkiledi. GönderAL olarak da faaliyetlerimizi bu konularda "sıfır tolerans" ilkesiyle yürütüyoruz. Uzun yıllara dayanan mesleki tecrübem finans sektörünün işleyişini, risklerin doğru bir şekilde yönetilmesini ve müşteri koruma dediğimiz esas olarak müşteri varlıklarının güvence altına alınması mekanizmalarının önemini derinlemesine kavramama olanak sağladı. Mevzuat hakimiyeti ve operasyonel riskleri öngörüp yönetebilme yetkinliği, kariyerim boyunca bana güçlü bir perspektif kazandırdı.

Bugün GönderAL, yalnızca bir para transferi platformu değil, aynı zamanda finansal erişimi herkes için daha kolay ve adil hâle getirmeyi hedefleyen bir teknoloji şirketi. Bu dönüşümün parçası olmaktan büyük gurur duyuyorum.

Geleneksel bir kurumsal yapıdan gelen bir profesyonel olarak geriye baktığımda, bir yandan sıkı regülasyonlara tabi olması nedeniyle kurumsal bir yapısı olan, diğer yandan da startup dinamizmiyle faaliyet yürüten şirketimizde sorumluluk almanın benim için oldukça öğretici ve geliştirici bir deneyim olduğunu belirtebilirim.

Kariyerinizdeki en önemli dönüm noktası neydi?

Şüphesiz, bankacılıktan fintek dünyasına geçişim. Konfor alanımdan çıkarak dinamik, hızlı ve çok daha rekabetçi bir ortama adım attım. Bu geçiş bana esneklik, adaptasyon, kullanıcı odaklılık ve belki de en önemlisi, her zaman öğrenmeye açık olmanın ne kadar kıymetli olduğunu gösterdi.

Liderliğinizin arkasında hangi değerler var?

Liderlik benim için sadece bir unvan değil, sorumluluk ve değer yaratma çabası. Disiplinli çalışmak, sürekli öğrenmek, detaylara önem vermek ve değişime açık olmak bana hep güç kattı. Ayrıca empati, iletişim ve hesap verebilirlik temel ilkelerim arasında.

Şirket olarak doğru ekip arkadaşlarını seçmeye, onları gelişime teşvik etmeye ve performanslarını desteklemeye çok önem veriyoruz. Genç ve dinamik bir ekiple çalışmak bana büyük bir motivasyon sağlıyor. Sinerji yaratarak hep birlikte büyütüyoruz.

Kapsayıcılığın, değişime açık olmanın ve farklı bakış açılarına, fikirlere değer vermenin liderlik yolculuğunda oldukça belirleyici olduğunu söyleyebilirim.

GönderAL

Fintek gibi hızla gelişen bir sektörde, sabit fikirlerle değil, çevik ve öğrenmeye açık bir zihniyetle ilerlemek gerekiyor. Ekip çalışmasına önem vermek, birlikte başarıma kültürü oluşturmak başarının sürdürülebilir olmasında bence kilit rol oynuyor.

Son olarak, esasen finans sektörünün temel dayanağı olan "güven" unsurunu bireysel kariyerimde de temel değer olarak benimsemeye çalıştım. Çünkü biliyorum ki ekip arkadaşlarımla, iş ortaklarımızın ve kullanıcılarımızın güvenini kazanmak, uzun vadeli, sürdürülebilir başarının temelini oluşturuyor.

Fintek sektörünün dinamik yapısı sizi nasıl etkiliyor?

Bu hız beni zorlamak yerine motive ediyor. Her gün yeni bir şey öğrenmek, farklı sorunlara çözüm üretmek, teknolojiyi kullanarak daha iyi çözümler geliştirmek heyecan verici. Fintek sektörü, finansal sistemleri daha erişilebilir, kullanıcı dostu ve kapsayıcı hâle getirmek için sonsuz bir potansiyel sunuyor.

Özellikle uluslararası para transferi gibi karmaşık bir alanda teknolojiyle fark yaratmak çok tatmin edici. Değişim, zihinsel çeviklik ve yaratıcılık gerektiriyor ve bu da beni sürekli besliyor. GönderAL olarak kendimize her gün "daha iyi nasıl yapabiliriz" sorusunu sormak ve bu soruya teknolojiyle cevap aramak, bizi bu sektöre tutkuyla bağlı kılıyor.

GönderAL 2025'in ilk çeyreğinde neler yaptı? Yakın dönem hedefleriniz neler?

GönderAL, 2015 yılında faaliyet iznini alan, para transferi alanında sektörün öncülerinden biri. Kurucumuz ve Yönetim Kurulu Başkanımız Fazıl Ahmet Taboğlu'nun vizyonu ile kurulan şirketimiz hem yerel hem küresel ölçekte sınır ötesi finansal hizmetler sunuyor.

2025'in ilk çeyreği oldukça verimli geçti. TCMB'ye yaptığımız faaliyet genişletme başvurumuzun sonucunu beklerken, teknolojik altyapımızı da güçlendirdik. Hedefimiz, elektronik para lisansı ile ürün portföyümüzü genişletmek ve müşterilere uçtan uca dijital finansal çözümler sunmak.

Yapay zekâ destekli müşteri deneyimi, işlem güvenliği, dolandırıcılık tespiti gibi alanlarda yatırımlarımızı artırıyoruz. Para transferinin ötesinde dijital cüzdan, ön ödemeli kart, mobil uygulama ve açık bankacılık gibi hizmetleri kullanıcılarımıza sunmayı hedefliyoruz.

Tüm bu çözümler, yapay zekâ destekli teknolojik altyapımızla entegre çalışacak şekilde tasarlanıyor ve geliştiriliyor. Küresel fintek ekosistemi, teknolojik yeniliklerin ve dijital dönüşümün etkisiyle olağanüstü bir hızla evrim geçiriyor. Önümüzdeki dönemde, bu dönüşümde en önemli rolü oynayacak unsurlardan biri yapay zekâ olacak. Temel önceliklerimizden biri olan kullanıcı deneyimini geliştirmede, yapay zekâ destekli



süreçlerimizi daha da ileri taşıdık. Özellikle müşteri deneyimi, AML süreçleri, işlem güvenliği gibi konulardaki yapay zekâ tabanlı otomasyon çözümlerimiz sayesinde verimlilik ve güvenlik seviyelerimizi daha da artırdık. Yapay zekâ yeteneklerimizi iş süreçlerimizin tamamında kullanmak üzere yatırımlar yapıyoruz. Fintek dünyasında sadece hızlı değil, sürdürülebilir ve güvenilir büyümenin önemine inanıyoruz. 2025 yılının devamında da bu doğrultuda yatırımlarımızı artırarak ilerleyeceğiz.

Ayrıca, regülasyonlara tam uyumlu ve esnek yapımızı koruyarak, yerel ve uluslararası iş ortaklıklarımızı çeşitlendirmek istiyoruz. Kısa vadede, bu iş birlikleriyle daha fazla kullanıcıya ulaşmayı ve GönderAL'ı daha fazla tercih edilen, öncü fintek platformlarından biri haline getirmeyi hedefliyoruz.

Müşteri tecrübemizi iyileştirecek AI agents, dolandırıcılık tespitinde yapay zekâ destekli uygulamalar, üzerinde çalıştığımız alanlar arasında. Önümüzdeki dönemde veri analitiği, kişiselleştirilmiş hizmetler ve güvenlik konusunda yeni projelerimize yoğunlaşmaya devam edeceğiz.

Artık para transferi hizmeti sunan bir şirket olmanın yanı sıra, kapsamlı dijital finansal hizmetler sunan bir fintek platformu olarak konumlanacağız. Elektronik para lisansımızla birlikte, özellikle genç demografiye hitap eden yenilikçi çözümler geliştireceğiz.

GönderAL 2025 yılında inovasyon, stratejik iş birlikleri ve finansal kapsayıcılık ekseninde yapay zekâyı merkeze alan çalışmalarıyla sektörün gelişimine katkı sunmaya devam edecek.

Özetle, kısa vadede ürün sayımızı artırarak ürün yelpa-

zemizi genişletirken, yerel ve uluslararası ölçekte sürdürülebilir ve güvenli büyümeyi önceliklendiriyoruz.

Genç kadınlara kariyerlerinin başında hangi tavsiyeleri verirsiniz?

Özgüven, kararlılık ve öğrenme tutkusuna çok önemli. Finans sektörü zorluklarla dolu ama aynı zamanda büyük fırsatlar da sunuyor. Mentorluk ve networking imkânlarından faydalanmalarını, regülasyonlar kadar teknolojiyi de takip etmelerini öneriyorum. Fintek dünyasında teknolojiye hâkimiyet büyük fark yaratır. Finans sektöründe kariyer yapmak isteyen genç kadınlarımız, kendilerini sadece finansal kavramlarla sınırlamayıp; veri analizi, yapay zeka ve dijital dönüşüm konularında da bilgi sahibi olmalı. Sabır ve direnç çok önemli. Başarı kolay gelmiyor ama kararlılıkla ilerleyen herkes hedeflerine ulaşabilir.

Kız çocukları ve genç kadınlara yönelik sosyal projelerde yer alıyor musunuz?

Evet, bu benim şahsen ve GönderAL ailesi olarak çok önem verdiğimiz bir konu. Kız çocukları ve genç kadınların eğitime ve mesleki gelişimine destek olmak, sadece bireysel değil toplumsal bir sorumluluk. Genç kadınların finans ve teknoloji sektörlerinde yer almalarını teşvik etmek için her zaman destekleyici bir konumdayız. Ben de bu alandaki mentorluk programlarına zamanım elverdiğince destek oluyorum.

İş dışında sizi nasıl tanırız?

Yoğun iş temposuna rağmen kendime vakit ayırmaya özen gösteriyorum. Doğada yürüyüş yapmak, yüzmek ve kitap okumak beni dinlendiriyor. Ailemle zaman geçirmek, özellikle birlikte seyahat etmek büyük bir tutku. Farklı kültürleri tanımak, yerel yaşamları gözlemlemek ve teknolojiye yaklaşımları incelemek hem ilham veriyor hem de profesyonel hayatıma katkı sağlıyor.

Seyahat ederken gözlemlediğim kullanıcı deneyimleri, dijital çözümler, yerel ödeme alışkanlıkları ya da teknolojiye yaklaşımlar da zaman zaman profesyonel hayatıma ilham kaynağı olabiliyor. Seyahat benim için sadece bir kaçış değil; aynı zamanda yeni fikirlerin doğduğu bir keşif süreci. İş dışında, sosyal sorumluluk projelerine zaman ayırmak ve gençlere ilham vermek de benim için önemli.

Geleceğe dair bir şeyler de söylemek gerekirse; dünyanın henüz görme imkânı bulamadığım coğrafyalarına gitmeyi, farklı kültürleri tanımaya devam etmeyi, daha fazla seyahat etmeyi ve bu deneyimlerini bireysel ve iş yaşamıma yansıtmayı çok isterim. ☺



Smart-i Awards 2025

BAŞVURULARI BAŞLADI!

Sigorta sektörünün ve bu sektöre çözüm üreten, ürün geliştiren şirketlerin yarıştığı Smart-i Awards için başvurular başladı. “InsurTech 2.0: Olasılıkları Keşfet” çağrısıyla yola çıkan yarışma, katılımcıları alışılmışın ötesine bakmaya davet ediyor...

Smart-i Awards 2025 Jüri Üyeleri



Abdullah Çetin



Ali Tuğrul Uzun



Berrin Dinç



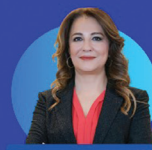
Dr. Hasan Meral



Nihal Asker



Rahim Ak



Selcen Doğan Gür



Prof. Dr. Selim Yazıcı



Şebnem Yalçinkaya

Türkiye’de sigorta ve sigorta teknolojileri alanında bir ilki temsil eden Smart-i Awards, bu yıl “InsurTech 2.0: Olasılıkları Keşfet” temasıyla, sektörün öncü projelerini ödüllendirmek üzere 4. kez kapılarını açıyor.

Sektörde fark yaratma çabası gösteren uygulamaları ve çözümleri görünür kılmayı hedefleyen program için başvuru süreci 1 Temmuz itibarıyla başladı.

Yarışmaya sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri, sigorta sektörüne ürün, hizmet veya altyapı sağlayan kuruluşlar, teknoloji odaklı girişimler ile ajanslar ve proje ekipleri başvurabiliyor. 1 Ocak 2023 sonrasında hayata geçirilmiş projeler ile tamamlanmak üzere olan, pilota çıkmış projeler katılabilir.

Büyük jüri

Smart-i Awards 2025 Seçici Kurulu bu yıl da sektörün önde gelen isimlerinden oluşuyor. Jüri üyeleri arasında Akıllı Yaşam Der-gisi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Abdullah Çetin, KPMG Türkiye Sigortacılık Sektör Lideri, Denetim ve Güvence Hizmetleri

Şirket Ortağı Ali Tuğrul Uzun, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu Başkan Yardımcısı Berrin Dinç, Marmara Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Hasan Meral, RS Holding Yönetim Kurulu Üyesi Nihal Asker, Habertürk Finans Editörü Rahim Ak, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Selcen Doğan Gür, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı ile Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Müdürü Şebnem Yalçinkaya yer alıyor. Öte yandan, bu yıl itibarıyla jüri yapısında da daha kapsayıcı ve sürdürülebilir bir yaklaşım başlatıldı. Öneriyle aday gösterme süreci sonunda, en fazla önerilen liderlere “Jüri Özel Ödülü” verilecek.

Panel

Yarışma kapsamında önceki yıllarda olduğu gibi bir de panel düzenlenecek. “InsurTech 2.0: Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek” başlığı altında düzenlenecek panelde yapay zekâ, blokzinciri, veri analitiği gibi ileri teknoloji trendleri ile sektörün bu değişimlere nasıl uyum sağladığı ele alınacak.

Kızlara burs

Smart-i Awards’ın başvuru gelirleri, her yıl olduğu gibi bu yıl da STEM alanında okuyan üniversiteli kızlara burs sağlanması için aktarılıyor. Katılımcı kuruluşlar, sektörel fark yaratmanın yanı sıra toplumsal bir misyona da destek olacak.

Yarışma başvuruları 29 Ağustos tarihine kadar Smart-i Awards internet sitesi (smartiawards.com) üzerinden devam edecek. Ödül töreni ise Sigorta Haftası kapsamında 29 Eylül’de yapılacak. Geleceğin vizyonerleri arasına katılıp panel konuşmacısı olmak ve başarıyı ödüllendirerek yaratıcılığı teşvik eden sponsorlar arasında yer almak için sigorta@smartiawards.com adresinden iletişime geçebilirsiniz. ☺

ÖDÜL KATEGORİLERİ

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- En İyi Altyapı
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı
- Ekosistem Geliştiren İş birlikleri
- Dijital Dönüşüm
- Kurum İçi İnovasyon
- Sosyal Sorumluluk
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi
- Yılın Ekibi
- Yılın InsurTech’i



BioCatch'ın 800 uzmanın katılımıyla yaptığı uluslararası araştırmaya göre, bankaların kara para aklamayla mücadelesi teknolojiye ayak uydurmakta zorlanıyor. 2023'te küresel sistemde 3.1 trilyon dolarlık yasa dışı para akışı gerçekleşirken, uzmanlar daha fazla regülasyon ve iş birliği çağrısında bulunuyor...



Bankalar, mali suçlarla mücadelede kendilerini başarılı görse de uluslararası çapta yapılan yeni bir araştırma ciddi bir kopuşa işaret ediyor. BioCatch tarafından yürütülen Dark Economy Survey (Karanlık

Ekonomi Araştırması), beş kıtada 800 kara para aklama (AML), uyum ve dolandırıcılık uzmanının katılımıyla gerçekleşti ve çarpıcı veriler ortaya koydu. Katılımcıların yüzde 77'si küresel ölçekte bankaların "savaşı kazandığını" düşünürken, yüzde 55'i kendi kurumlarının bu alanda anlamlı bir etki yarattığını söylüyor. Bu da algı ile gerçeklik arasındaki farkı gözler önüne seriyor.

Suçlular daha hızlı evriliyor

Rapora göre organize suç grupları, bankaların risk sistemlerinden daha hızlı adapte olan yöntemlerle çalışıyor. Katılımcıların yüzde 79'u, kara para aklayanların artık bankaların tespit edemeyeceği kadar sofistike teknolojiler kullandığını belirtiyor. Özellikle yapay zekâ, sosyal medya ve karanlık ağ üzerinden geliştirilen yöntemler dikkat çekiyor.

BioCatch CEO'su Gadi Mazor, "Milyonlarca kötü niyetli para transferi hesabı gözümüzün önünde faaliyet gösteriyor. Asıl mesele, bu hesapları kullanılmadan

önce tespit edip etkisiz hale getirmek" diyor.

Ancak finans kuruluşları, genellikle yalnızca bireysel hesaplara odaklanıyor. Katılımcıların yüzde 61'i, bir kara para aklama vakasının daha geniş bir ağa işaret ettiğini kabul ederken, yüzde 41'i yalnızca tek bir hesap üzerinde çalıştıklarını söylüyor. Bu sınırlı yaklaşım, suç şebekelerinin sistem içinde varlığını sürdürmesine neden oluyor.

Finansal suçlar ve diğer ağır suçlar arasındaki bağ

Araştırma, finansal dolandırıcılık ile insan kaçakçılığı, uyuşturucu ticareti ve terör finansmanı gibi ağır suçlar arasında güçlü bağlar olduğunu ortaya koyuyor. Nitekim katılımcıların yüzde 83'ü de bu bağlantıları doğruluyor. Bu da AML süreçlerinin yalnızca "uyum politikası" değil, aynı zamanda ulusal ve küresel güvenlik önceliği olarak ele alınması gerektiğini gösteriyor.

Sorunun merkezinde teknoloji olduğu gibi, çözüm de yine teknolojide yatıyor. Özellikle davranışsal veri temelli sistemler kullanan ülkeler başarıya daha yakın görünüyor. Bu konuda en somut örnek Avustralya. Ülkenin en büyük 10 bankasından 9'u bu sistemleri entegre etmiş durumda ve bu sayede 2024 yılında dolandırıcılık kaynaklı zararlar düşüş gösterdi.

Ayrıca Avustralya'daki 5 büyük banka, davranışsal ve cihaz verisine dayalı gerçek zamanlı istihbarat paylaşım ağlarını devreye soktu. Bu platform sayesinde şüpheli işlemler, tamamlanmadan engellenebiliyor.

3.1 trilyon dolarlık tehdit ve artan regülasyon baskısı

Küresel finans sisteminde geçen yıl yaklaşık 3.1 trilyon dolarlık kara para dolaştığı hesaplanıyor. Bu devasa hacim, daha güçlü düzenleyici adımların gerekliliğini ortaya koyuyor. Keza katılımcıların yüzde 90'a yakını, "karanlık ekonomi" ile mücadelede daha fazla regülasyon ve denetim gerektiğini düşünüyor. Uzmanlar, bu mücadelede başarı için yalnızca daha iyi teknolojilere değil; kurumlar arası iş birliğine, anlık bilgi paylaşımına ve reaktif değil proaktif yaklaşımlara ihtiyaç olduğunu vurguluyor.

Alipay ve Rokid'den akıllı gözlüklerle temassız ödeme dönemi



Alipay, artırılmış gerçeklik (AR) öncüsü Rokid ile iş birliği yaparak "eller serbest" ödeme dönemini başlattı. Şimdiden 250 bin adedin üzerinde sipariş alan Rokid gözlükleri, Alipay'ın dijital ödeme altyapısı ve çok katmanlı risk kontrol sistemleriyle entegre geliyor. Bu teknoloji sayesinde tüketiciler, sadece sesli bir komutla ödeme yapabiliyor. Örneğin, "Rokid, 10 yuan öde" şeklinde verilen bir komut, cihazın Alipay QR kodunu taramasını ve ödemeyi başlatmasını sağlıyor. Sesli onayla işlem tamamlanıyor, telefon ya da cüzdan kullanmaya gerek kalmıyor. Bu sayede geleneksel mobil QR ödemelerine kıyasla işlem süresi saniyeleriniyor. Eller serbest deneyim, özellikle yoğun mağazalarda ve hareket hâlindeki kullanıcılar için büyük kolaylık sağlıyor. Rokid CEO'su Zhu Mingming, "Bu yenilik, kullanıcıya sezgisel bir deneyim sunarken, AR tabanlı ödeme teknolojisinin yeni standardını belirliyor" dedi. Alipay'ın 2024'te duyurduğu Tap! girişimi de 100 milyon kullanıcıyı aştı. Böylece şirket, uygulamasız ticaret vizyonunu bir adım ileri taşımış oldu. Gelecekte, AR gözlüklerle jest tabanlı alışveriş, sanal ürün etkileşimleri ve kişiselleştirilmiş öneriler gibi yeniliklerin de hayata geçmesi bekleniyor.

Deutsche Bank ve Silverflow'dan bulut tabanlı ödeme hamlesi

Deutsche Bank, geleneksel ödeme altyapısıyla bağlarını koparan önemli bir adımla, Amsterdam merkezli fintek şirketi Silverflow ile ortaklık kurarak Avrupa genelinde bulut tabanlı yeni bir ödeme platformu devreye alıyor.

Bu stratejik iş birliği, kart kabul süreçlerini sadeleştirerek dijital ödeme yetkinliklerini tek bir platformda birleştirmeyi amaçlıyor. Silverflow'un API öncelikli mimarisi sayesinde, üye iş yeri kayıt süreleri önemli ölçüde kısalı. İşlem hacmi zirveye ulaştığında dahi onay oranları yüksek kalmayı sürdürerek, başarısız işlemlerden kaynaklanan gelir kaybını önüyor ve işletmelerin güvenliğini artırıyor.

Ortak platform, Silverflow'un bulut tabanlı kart işleme sistemi ile Deutsche Bank'ın ödeme hizmet sağlayıcısı (PSP) ve nakit yönetimi çözümünün bir araya getiriyor. Böylece işletmeler, maliyet yapılarından risk yönetimine kadar tüm finansal süreçlerini tek bir sağlayıcıdan yönetebiliyor.

Deutsche Bank Küresel Ticari Çözümler Başkanı Kilian Thalhammer, "Bu ortaklık bize çeviklik kazandırdı, hazineden ödemelere kesintisiz bir çözüm sunmamızı sağladı" açıklamasını yaptı. Silverflow kurucu ortağı Robert Kraal ise "Yetkilendirme oranları sektör ortalamasının üstünde kaldı, chargeback (ters ibraz) süreçleri otomatikleşti" sözleriyle teknolojik yapının gücüne dikkat çekti.

Ortaklık aynı zamanda yeni pazarlara hızlı giriş ve gerçek zamanlı veri takibi gibi avantajlar sunarak, dağınık geleneksel sistemlerin yerine daha sade ve etkili çözümler getiriyor. İlerleyen dönemde yapay zekâ destekli dolandırıcılık önlemleri, dinamik işlem yönlendirme ve gelişmiş analiz özelliklerinin eklenmesi planlanıyor.

ABD'de gerçek zamanlı ödemeler 10 milyon dolar eşiğine ulaştı

ABD'de Bank of America (BoFA) müşterileri, The Clearing House'un belirlediği yeni sınırla gerçek zamanlı ödemelerde artık 10 milyon dolara kadar işlem yapabiliyor. Bu tutar, önceki limitin 10 katı.

RTP (gerçek zamanlı ödeme) ağının kurucularından BoFA, bu yeni limit sayesinde müşterilerin daha stratejik ödemeler gerçekleştirmesine olanak tanıyor. Bu kapsamda emlak kapanışları, şirket birleşmeleri ve hazine işlemleri artık RTP ile yapılabilir. BoFA Küresel Ödeme Ürünleri Başkanı AJ McCray, "Yeni limit, yüksek değerli, zaman açısından kritik işlemler için yepyeni bir alan açtı" sözleriyle bu değişimin etkisini özetliyor. Yeni limitin uygulanmasından sonraki altı hafta içinde işlem hacmi yüzde 32 arttı; işlemlerin yarısından fazlası 1 milyon doların üzerinde gerçekleşti.

"Anlık ödeme, artık rutin ödemelerin ötesinde, nakit akışı yönetimi ve finansal kontrol için vazgeçilmez hale geldi" diyen BoFA Küresel Kurumsal Satışlar Eş Başkanı Jay Davenport ise şirketlerin artık tedarikçi ödemeleri, şirket içi transferler ve büyük ölçekli dağıtımlar için RTP'yi tercih ettiğine dikkat çekiyor.

Sektör temsilcilerine göre bu gelişme, ABD'de B2B ödemelerde gerçek zamanlı altyapının olgunlaştığını ve daha karmaşık finansal işlemlere cevap verebildiğini ortaya koyuyor.



ABD, açık bankacılık kuralını iptal etmeye hazırlanıyor



ABD Tüketici Finansal Koruma Bürosu (CFPB), Biden döneminin finansal reform gündeminin temel taşlarından biri olan 1033 numaralı açık bankacılık kuralını yürürlükten kaldırmak için harekete geçti.

Bu adım, fintek savunucuları ve açık finans destekçileri tarafından sert biçimde eleştirilirken, büroanın bu süreci, Yönetim Usulleri Yasası (APA) kapsamındaki geleneksel düzenleme prosedürünü bypass ederek bir federal yargıca başvurma yöntemiyle gerçekleştirmeye hazırlanması da dikkat çekiyor.

Temel bir ilke geri mi alınıyor?

Ekim 2023'te nihai hâline gelen düzenleme, Amerikalılara bankalarına talimat vererek mali verilerini üçüncü taraf hizmet sağlayıcılarla paylaşma hakkı tanıdı. Bu hak, açık bankacılık yaklaşımının temel dayanaklarından biri olarak kabul ediliyor.

Kullanıcıların banka ve kredi kartı hesaplarını dijital finansal hizmetlerle bağlamasına olanak tanıyan ku-

ral, sektördeki rekabeti artırmayı, yeniliği teşvik etmeyi ve büyük bankalar ile fintekler arasındaki güç dengesini yeniden kurmayı amaçlıyordu.

Ancak başta büyük ABD bankaları olmak üzere birçok finans kuruluşu, veri ihlalleri durumundaki sorumluluk riski ve veri erişimi için ücret alınmaması gibi nedenlerle bu kurala karşı çıkmıştı.

Yeni CFPB yönetimi altında, özellikle vekil direktör Russ Vought liderliğinde, ajans ani bir yön değişikliği yaparak bu kuralı mahkeme yoluyla geçersiz kılmayı planlıyor. Bu taktik, yakın zamanda kredi kartı gecikme ücretlerine getirilen tavan sınırında da kullanılmıştı.

Plan başarılı olursa, bankaların veri erişimi için ücret talep etmesine ve üçüncü tarafların kötüye kullanımlarında sorumluluklarının azaltılmasına izin veren yeni bir versiyonun önü açılacak.

"Wall Street bankalarına kıyak" sesleri yükseliyor

Fintekleri temsil eden Finansal Teknoloji Derneği (FTA), CFPB'nin kararını sert şekilde eleştirerek bu adımı "Wall Street bankalarına kıyak" olarak nitelendirdi. FTA CEO'su Penny Lee, "Amerikalılar finansal hayatları üzerinde kontrol sahibi olma hakkına sahip olmalı. Bu hak ülkenin en büyük bankalarına devredilmemeli" diyerek tepkisini dile getirdi.

CFPB'nin bu kararı, genel anlamda düzenleyici geri çekilmenin bir parçası olarak da görülüyor. Büro, son dönemde JP Morgan Chase, Bank of America ve Wells Fargo'ya karşı açılmış Zelle ağı dolandırıcılığıyla ilgili bazı önemli davaları geri çekti ve "şimdi al, sonra öde" (BNPL) düzenlemesi konusundaki tutumunu yumuşattı. Ayrıca, Apple ve Google gibi büyük teknoloji firmalarının dijital ödeme sistemlerinin denetime tabi tutulmasını öngören bir yasa tasarısı da Kongre tarafından rafa kaldırıldı.

Yasal süreç henüz tamamlanmadı

Aslında kuralın geleceği hâlâ belirsizliğini koruyor. Keza Bank Policy Institute, düzenlemenin daha yürürlüğe girdiği gün dava açarak kuralın CFPB'nin yetki alanını aştığını ve APA'yı ihlal ettiğini iddia etti. Mahkeme kuralı geçersiz kılırsa, bu durum büyük bankaların konumunu daha da güçlendirebilir ve üçüncü taraflara veri erişimini daha sıkı biçimde sınırlamalarına kapı aralayabilir. Ancak CFPB'nin bu kuralı kısa vadede yeniden şekillendirmesi zor görünüyor. Ajansın personelinin yüzde 90'ına kadarını işten çıkarmayı planladığı bildiriliyor. Ki bu da karmaşık yeni düzenlemelerin hazırlanabilirliğini ciddi şekilde sınırlıyor. ☹



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.