

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 173 / Fiyatı: 150 TL EYLÜL 2025 www.psmmag.com

**Mastercard PSM Awards
2025 başlıyor:**
İnovasyonun gücü,
sinerjinin etkisi!



**Fintek yatırımcıları
artık niceliğe değil,
niteliğe bakıyor**

ÖDEAL

ANDROID ÖKC A910SF İLE

**ÜRÜN AİLESİNİ
GÜÇLENDİRİYOR!**



smartıawards

**2025 kazananları
sahneye çıkıyor!**

29 EYLÜL 2025

14. Sigorta Haftası
Swissôtel İstanbul



**Fintek sektöründe
iş ortaklığı rüzgarları**

Ayşegül Güvenç | Elekse Genel Müdürü

HOPPA İLE İKİNCİ 10 YIL YOL HARİTASI





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

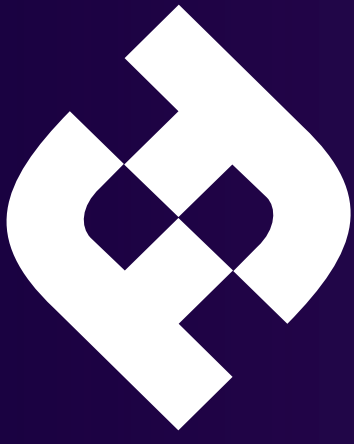
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

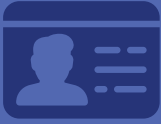
www.sigortagundem.com





fraud.com

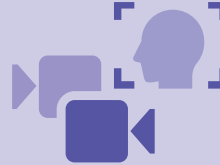
Güvenli Bankacılık için İhtiyacınız Olan Herşey



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



Fintek sektörü olgunlaşıyor, yatırımcılar da bilinçleniyor

Fintek şirketleri bankalara rakip olmadığı gibi kendi aralarında da keskin bir rekabetten söz etmek zor. Zira henüz finansal hizmetlerle tanışmamış çok geniş bir kitle var. Pazarda pasta büyük, çaba gösterip ihtiyaç ve beklentilere cevap verebilen herkes için dilim var...

Türkiye fintek ekosisteminde son dönemde rekabetten ziyade iş birliği, iş ortaklığı anlayışının öne çıktığını gözlemliyoruz. İş ortaklığı yapılan alanların başında yurt içi ve uluslararası para transferi hizmetleri var. Cüzdan altyapısı temini de giderek daha fazla talep görmeye başladı. Bu sayımızda, son dönemde fintek şirketleri arasında imza atılan iş ortaklıklarını derledik. Küresel düzeyde fintek yatırımları da bir başka konumuz oldu. Sektör çok hızlı büyüyünce hemen herkes bu alana göz dikmişti. Hal böyle olunca rekabette öne çıkmak isteyen girişimciler kullanıcı/müşteri sayısını, işlem hacmini/ciroyu artırmaya odaklanmıştı. Bu da görece sağlıklı bir büyüme ortamı oluşturmuştu. Aşırı büyüme hırsı hayal kırıklıklarını beraberinde getirdi. Artık yatırımcılar, nicelik değil niteliksel büyümeye öncelik veriyor. Bu da küresel düzeyde yatırım işlemi adedi ve

tutarlarına düşüş olarak yansıdı. Türkiye de dahil fintek alanında öne çıkan ülke ve bölgelerdeki yatırımların seyrini, gelecek beklentilerini ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Eylül ayı Erişim Medya açısından hayli yoğun ve yorucu geçecek. 29 Eylül'de Smart-i Awards 2025 kazananları ödülleri kavuşacak. 14. Sigorta Haftası ve 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında düzenlenecek ödül töreninde sektör temsilcileri bir araya gelecek. Mastercard PSM Awards 2025 için de başvurular 1 Eylül 2025 itibarıyla başladı. Bu yılki yarışmanın ana teması "Sinovasyon" (Sinerji + İnovasyon) oldu. Başvurular 31 Ekim'e kadar devam edecek. Erken başvuranlar için avantajlı koşullar var. Bu yolculuğumuzda bize destek verecek herkese şimdiden teşekkür ediyoruz. 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 • EYLÜL 2025

6 KOBİ'lerin yüzde 75'i, dijital teknolojileri iş süreçleri için benimsiyor

18 Hoppa ile ikinci 10 yıl yol haritası

22 Ödeme sektöründe karar alan ve eyleme geçen yeni nesil teknoloji: Agentic yapay zekâ

24 Ödeal ürün ailesini yeni teknolojilerle güçlendiriyor: Android yeni nesil yazar kasa POS A910SF

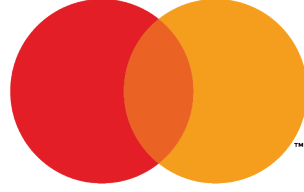


26 Fintek sektöründe iş ortaklığı rüzgarları

32 Kayyum yokmuş gibi çek kanka!

34 Fintek yatırımcıları artık niceliğe değil, niteliğe bakıyor

39 Şirketlere kendi finansal ekosistemlerini kurma fırsatı



**PSM
AWARDS**

40 Mastercard PSM Awards 2025 başlıyor: İnovasyonun gücü, sinerjinin etkisi!



42 “Geleceğin gerçek liderleri, otantik kalabilenler olacak”

45 Rubikpara, saha satış ağını 14 ile yayıyor

smart*i*awards

46 Smart-i Awards 2025 kazananları sahneye çıkıyor!

48 Yapay zekâ artık finansal kurumlar için stratejik bir zorunluluk

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



**HARCADIKÇA
KAZANDIRAN BONUS
25 YAŞINDA.**

18 milyon Bonuslu var. Sizde yok mu?

KOBİ'lerin Dijital Dönüşüm Raporu'ndan Çarpıcı Sonuçlar

Mastercard, TOBB - Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Akıllı KOBİ iş birliğiyle hazırlanan **KOBİ'lerin Dijital Dönüşüm Raporu**'na, Türkiye'deki yüzlerce KOBİ'nin görüşleri ışık tuttu.



KOBİ'lerin dijital karnesi



Dijital araç kullanımı



Dijital becerilere sahip personel



Teknoloji yatırımları konusunda sınırlı imkanlar

KOBİ'lerin en temel ihtiyaçları



Dijital yatırımları teşvik eden finansal destekler
(Hibe, düşük faizli kredi, vergi indirimi)



Dijital yetkinlik eğitimleri



Dijital danışmanlık hizmetleri

Dijitalleşme KOBİ'lerin gündeminde

%65
dijital dönüşüm hedefi

%64
performans takibi

%49
dijital dönüşüm farkındalığı

%44
dijital dönüşüm için ayrılmış bütçe

"Dijital liderler" yükselişte

%75 Yenilikçi dijital teknolojileri benimsiyor

%70 Yönetim kadrosu dijitalde yetkin

%62 Dijital iş uygulamaları için gerekli teknolojilere sahip

%61 İşe alımda dijital yetenekleri önceliklendiriyor

%57 Çalışanların dijital becerilerini artırmak için sürekli yatırım yapıyor

%43 Yapay zeka teknolojilerini kullanıyor

► KOBİ'lerin yüzde 75'i, dijital teknolojileri iş süreçleri için benimsiyor

Mastercard, TOBB ve Dijital Dönüşüm Platformu iş birliğiyle hazırladığı "KOBİ'lerin Dijital Dönüşüm Raporu"nu yayınladı. Sonuçlar, KOBİ'lerin dijital araç kullanımı, dijital becerilere sahip personel istihdamı ve teknoloji yatırımları konusunda sınırlı imkanlara sahip olduğunu ortaya koydu. KOBİ'lerin ihtiyaç ve talepleri arasında; dijital yatırımları teşvik eden hibe, düşük faizli kredi, vergi indirimi gibi finansal desteklerin sağlanması, çalışanların dijital yetkinliklerini geliştirecek eğitim programlarının yaygınlaştırılması ve KOBİ'lere özel dijital danışmanlık hizmetlerinin artırılması gibi maddeler öne çıktı. Katılımcıların yüzde 76'sı işletmele-

rinin dijital strateji konusunda bilinçli olduğunu, yüzde 65'i işletmelerinde dijital dönüşüm hedeflerini oluşturduğunu, yüzde 49'u da dijital dönüşümle ilgili farkındalığa ve adım atma isteğine sahip olduklarını, yüzde 64'ü dijital dönüşüm stratejilerinin performans göstergeleriyle üst yönetim tarafından izlendiğini, yüzde 44'ü de dijital dönüşüm yatırımları için işletmelerinde ayrı bir bütçe tahsis edildiğini belirtti. Katılımcıların yüzde 63'ü işletmelerinde dijital dönüşümden sorumlu bir yöneticinin bulunduğunu, yüzde 70'i ise yönetim kademesinin dijital dönüşüm süreçlerinde yetkin olduğunu kaydetti. Dijital teknolojilere olumlu yakla-

şan ve iş süreçlerinde bu yenilikleri benimseyenlerin oranı yüzde 75 oldu. Katılımcıların yüzde 57'si çalışanların dijital yeteneklerini artırmak için sürekli yatırımların yapıldığını kabul ederken, yüzde 53'ü dijital dönüşüm süreçlerinde danışmanlık hizmeti aldıklarını paylaştı. Yüzde 61'i de dijital yeteneklerin işe alım süreçlerinde önemli bir kriter olduğunu aktardı. Katılımcıların yüzde 62'si işletmelerinin dijital iş uygulamaları için gerekli teknolojilere sahip olduğunu, yüzde 41'i işletmelerinin teknoloji bütçelerinin değişen önceliklere uyum sağlayacak şekilde tasarlandığını, yüzde 43'ü de işletmelerinde yapay zekâ teknolojilerinin kullanıldığını kaydetti.

Vakıf Katılım'dan "Kazandıran Hesap"

Vakıf Katılım, hem katılım hesaplarında hem de kira sertifikalarında yüksek getiri avantajı sunan Kazandıran Hesap'ı hizmete sundu. Birikimlerin yüzde 50'sinin Katılma Hesabı'nda, yüzde 50'sinin de Kira Sertifikası'nda değerlendirildiği hesap, 31-45 gün vadede en az 10 bin TL ile açılabilir. Kazandıran Hesap, 98/2 kar paylaşım oranı ve Kira Sertifikası'na yatırım yapıyor olması sebebiyle yüzde 2.5 stopaj avantajıyla öne çıkıyor.

Vakıf Katılım Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Fatih Yorulmaz, Kazandıran Hesap'ın birikimleri değerlendirirken bakiye ayrımı gözetmeksizin avantajlı getiri arayan tasarruf sahiplerine özel tasarlandığını belirterek, "1 Ağustos itibarıyla müşterimiz olanlar için dijital kanallar üzerinden de kullanıma sunulan bu hesapla daha çok müşterimize kolay ve erişilebilir bir yatırım deneyimi sunmayı planlıyoruz" dedi.



Mehmet Fatih Yorulmaz

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

► Paycell'den üçlü dijital hamle

Turkcell'in dijital ödeme platformu Paycell, finansal çözümlerine üç yeni özellik ekledi. Paycell kullanıcıları artık TR karekod üzerinden tüm banka kartlarıyla işlem yapabilmeye, çift yönlü yurt dışı para transferi ve Android cihazlarla temassız ödeme servislerini rahatlıkla kullanabiliyor. Yeni güncellemeyle birlikte kullanıcılar, Paycell cüzdana kaydettikleri kartlarla TR Karekod üzerinden ödeme yapabiliyor. Böylece

yalnızca Paycell kartla değil, farklı banka kartlarıyla da uygulama üzerinden işlem yapabiliyorlar. Bu adım, dijital cüzdan kullanımının genişletilmesine yönelik önemli bir hamle olarak değerlendiriliyor. Paycell, yurt dışı para transferi hizmetini de genişletti. 100'den fazla ülkeye yapılan gönderimlerin yanı sıra Avrupa ve Birleşik Krallık'tan Türkiye'ye yapılan transferler de Paycell Money Transfer uygulamasıyla destekleniyor. Aylık 400 bin TL'ye kadar transfer yapılabilen sistem, 7/24 kesintisiz işlem imkânı sunuyor. Sabit işlem

ücreti ve rekabetçi döviz kuru oranlarıyla hizmet veriliyor. Android işletim sistemine sahip telefon kullanıcılarıyla fiziksel kartlara ihtiyaç duymadan temassız ödeme işlemi yapılabilir. Paycell uygulamasına bağlı kartlar, telefon POS cihazına yaklaştırılarak kullanılabilir. Belirli bir tutarın altındaki işlemler şifre gerekmeden tamamlanabilir. Bu özellik, hızlı işlem ihtiyacını karşılayan pratik bir alternatif olarak öne çıkıyor. Paycell Genel Müdürü Serhat Dolaz, yeniliklerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Paycell olarak Turkcell

kalitesiyle/farkıyla/teknolojisiyle ödeme sistemleri alanında geliştirdiğimiz çözümlerimizle kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştırıyoruz. Geliştirdiğimiz hizmetler kullanıcı deneyimini hız ve erişilebilirlik açısından ileriye taşıdığı gibi, ödeme alışkanlıklarını dijital platformlara taşıma hedefimiz de katkı sağlayacak. Türkiye'den dünyanın dört bir yanına uzanan güçlü hizmet ağımla hem kullanıcı deneyimini iyileştirecek hem de finansal kapsayıcılığı geliştirecek yenilikçi çalışmalarımızı sürdüreceğiz."



TRPOS'a GÖSAŞ kökenli Genel Müdür

TRPOS Ödeme Kuruluşu'nun üst yönetiminde önemli bir değişiklik oldu. Tarık Onat'ın ayrılmasıyla boşalan genel müdürlük görevine Erkan Karaoğlu getirildi. Fintek ve ödeme sistemleri alanında uzun yıllara dayanan tecrübesiyle tanınan Karaoğlu, yeni dönemde TRPOS'un büyüme stratejilerine liderlik edecek. Üniversite eğitimini Anadolu Üniversitesi'nde bankacılık, sigorta ve işletme alanlarında alan Erkan Karaoğlu, finans sektöründeki kariyerine Mart 2003'te GÖSAŞ'ta



(Garanti BBVA Ödeme Sistemleri A.Ş.) adım attı. Bu şirkette 23 yılı aşkın süre çeşitli görevlerde bulunduktan sonra Mayıs 2024 itibarıyla nakit yönetimi ve üye iş yeri grup müdürü olarak Anadolubank'ta çalışmaya başladı. Karaoğlu, Ağustos 2025 itibarıyla da TRPOS ailesine dahil oldu.



**Erkan
Karaoğlu**



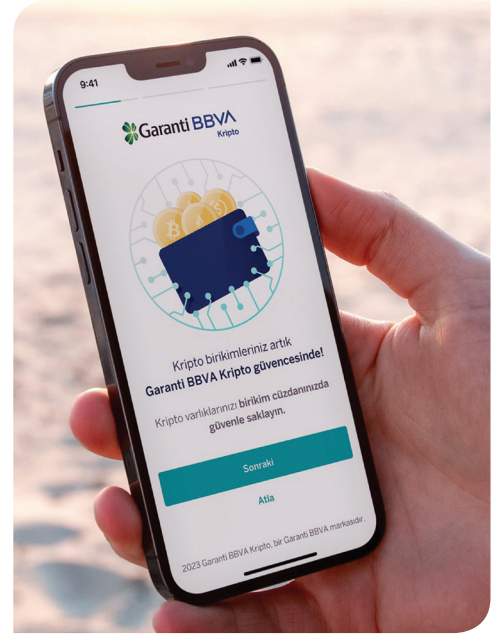
GFT ile ticarete yeni sayfa açın!

Alacakların bölünerek farklı ödemelerde kullanılabildiği,
çekin ve senedin çok ötesinde yeni nesil bir dijital ödeme ve tahsilat yöntemi.
Alacaklarınızı garanti altına alın, ödemelerinizi kolaylıkla ve hızlıca yapın.

► Kripto varlık portföyleri Garanti BBVA Mobil'e taşındı

Garanti BBVA, kripto varlık portföylerini Garanti BBVA Mobil'e taşıdı. Artık Garanti BBVA Kripto kullanıcıları, bankanın mobil uygulamasındaki "Yatırımlar" menüsünden kripto varlıklarını, anlık fiyat bilgilerini, kar/zarar durumlarını ve takip listelerini görüntüleyebiliyor. Hisse senedinden yatırım fonuna, dövizden bireysel emekliliğe kadar birçok yatırım ürününü tek ekrandan görüntüleme imkanı sunan Garanti BBVA Mobil, yeni kripto entegrasyonu sayesinde müşterilerin finansal varlıklarını bütüncül bakış açısıyla takip edip yönetmelerini kolaylaştırıyor. Yenilik, kullanıcılara yalnızca kripto varlıklarının güncel değerini göstermekle kalmıyor, aynı zamanda

bu varlıkların toplam portföyleri içerisindeki oranını görmelerine, trend grafikleri üzerinden fiyat hareketlerini incelemelerine, anlık fiyat değişimlerini takip etmelerine, takip listelerine coin eklemelerine ve kriptoda listelenen tüm varlıkları banka uygulamasında görüntülemelerine olanak tanıyor. Kullanıcılar, "Bitcoin ve Kripto" ile "Takip Listem ve Piyasalar" menülerinden Garanti BBVA Kripto platformunda işlem gören varlıkların anlık fiyat bilgilerine ulaşabiliyor. Kripto portföyü bulunan müşteriler, varlıklarını tek ekrandan takip ederken kripto hesaplarına para transfer edebiliyor. Kullanıcılar, alım-satım işlemleri için kolay şekilde Garanti BBVA Kripto uygulamasına yönlendiriliyor.



ON Dijital ile yurt dışına ücretsiz para transferi hizmeti

Burgan Bank'ın dijital bankacılık platformu ON Dijital, Visa iş birliğiyle hayata geçirdiği yeni hizmetle müşterilerine 30'dan fazla ülkeye hızlı ve ücretsiz para transferi imkanı sunmaya başladı.

ON Dijital Bankacılık kullanıcıları, Visa Direct altyapısıyla Amerika, Kanada, İngiltere ve diğer Avrupa ülkeleri dahil birçok ülkeye döviz transferini masrafsız olarak yapabiliyor. Euro, ABD Doları, Kanada Doları ve İngiliz Sterlini cinsinden yapılan işlemler dakikalar içinde tamamlanabiliyor.

Yıl sonuna kadar geçerli kampanya kapsamında kullanıcılar,

uluslararası döviz transferlerini herhangi bir ücret, masraf ya da komisyon ödmeden ON Mobil uygulaması üzerinden yapabiliyor.

ON Dijital Bankacılık, yurt dışı ATM işlemlerinde de müşterilerinden ek komisyon talep etmiyor. Platform, aynı zamanda haftanın 7 günü, günün 24 saati ON FX üzerinden canlı kur ve avantajlı makas oranlarıyla döviz alım satımına da imkan tanıyor. Burgan Bank Genel Müdürü Murat



ÜCRETSİZ
YURT DIŞI
PARA TRANSFERİ
ON'DA!



Dinç, Visa Direct'in uluslararası hesaba transfer özelliğini Türkiye'de ücretsiz sunarak yurt dışı para transferlerinde kullanıcılara en iyi deneyimi yaşatmayı hedeflediklerini belirtti. Dinç, kullanıcıların yurt

dışı para transferlerini geleneksel yöntemlerle yaptığında transferin tamamlanmasının birkaç gün sürebildiğini hatırlatarak şu değerlendirmeyi yaptı:

"Muhabir banka masrafları gibi ücretler de transfer maliyetini yükseltiyor. ON Mobil üzerinden kullanılabilen bu uygulamayla müşterilerimiz diledikleri zaman diledikleri yerden işlem yapmanın rahatlığını yaşıyor. Birkaç adımda, kolayca ve hızla yurt dışı para transferini tamamlayabiliyor. İşlemlerini ON Mobil'den kolayca takip edebiliyor. Tüm bu hizmetleri ücretsiz olarak sunuyoruz."



İŞLETMENİZ İÇİN TEK POS YETER!

Moka United Fiziki POS
ile anlaşmalı tüm bankalardan* taksitli ödeme alın.

*Moka United tarafından anlaşma yapılan tüm bankalara ait kartlarla taksitli ödeme alabilirsiniz.



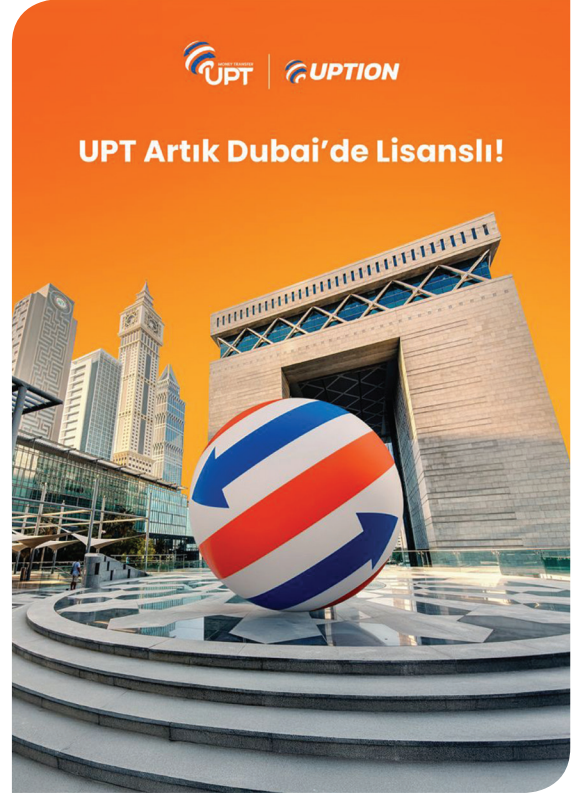
Websitemizi
ziyaret edin.



Başvuru için
okutun.

► UPT, DIFC lisanslı ilk Türk ödeme kuruluşu oldu

İsme, hesaba, karta ve mobil cüzdana para transferi hizmetini 176 ülkeye sunan UPT, küresel pazarda dikkat çeken bir adım attı. Dubai Finansal Hizmetler Otoritesi (DFSA) tarafından onaylanan ödeme, para transferi ve elektronik para lisanslarını alan UPT, bu sayede UPTION mobil uygulamasını global arenaya taşıyacak ve yurt dışında yerleşik müşteri edinimi yapabilecek. Bu önemli yetkinlikle birlikte UPTION; güvenilir altyapısı, kullanıcı dostu arayüzü ve regülasyonlara tam uyumlu yapısıyla finansal tüketicilere sınır ötesi para transferinde yeni bir deneyim sunmayı hedefliyor. Söz konusu gelişmeyi UPT'nin dijital dönüşüm ve küresel büyüme vizyonu doğrultusunda önemli bir kilometre taşı olarak nitelendiren Genel Müdür Murat Kastan, "UPTION'ı global bir uygulama haline getirebilmek için uzun zamandır devam eden titiz çalışmalarımızın meyvesini almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. DIFC'de lisans alan Türk ödeme kuruluşu olarak, Birleşik Arap Emirlikleri'nde finansal teknoloji alanında bir ilke imza atmanın gururunu yaşıyoruz. Bu lisans, UPTION uygulamamızı global arenaya taşıma projemizin en kritik adımlarından biriydi. Bugün 163 farklı uyruktan müşterisine uluslararası para transferi hizmeti sunan UPT, Türkiye'deki derin tecrübesini, DIFC lisansı ile yurt dışına taşıma imkanına kavuşacak. Bu anlamda bölgede öncü olarak konumlanmak bizi heyecanlandırıyor" dedi.



WBN Türkiye, 6 ayda 21 genç kadına eğitim bursu sağladı

Finans ve finteke dünyasının kadın odaklı etkileşim platformu WBN Türkiye, iş dünyasına kadın liderleri buluşturmakla kalmıyor, genç kadınların eğitim hayatına da umut oluyor.

2023 yılında finans dünyasındaki kadınların sesi olmak için kurulan WBN Türkiye, Aralık 2024'te Türk Eğitim Vakfı (TEV) iş birliğiyle hayata geçirdiği "Geleceğin Arıları Burs Fonu" sayesinde, 6 ay içinde mühendislik fakültelerinde okuyan 21 üniversiteli genç kadına 1 yıllık burs desteği sağladı.

Geçen nisan ayında katıldığı İstanbul Yarı Maratonu'nda 19 kadın liderle parkura çıkan WBN Türkiye Koşu Takımı, topladığı bireysel bağışlarla dikkat çekmişti. Kasım ayında koşulacak İstanbul Maratonu için hazırlıklarını sürdüren WBN Türkiye, bu kez 46 kadın liderle koşacak. Hedef, daha fazla bağış, daha fazla burs, daha fazla genç kadının hayaline dokunmak.

WBN Türkiye platformunun kurucularından Tülin Çakmak, kampanya ile ilgili şu değerlendirmeyi



yaptı: "Bizim için koşmak sadece bir parkuru tamamlamak değil, bir öğrencinin yarınını değiştirmek. WBN Türkiye ile kadınların omuz omuza verdiğinde neleri başarabileceklerini gösteriyoruz. Dayanışma sadece genç kadınlara burs sağlamakla sınırlı değil; iş dünyasında kadın liderlerin birbirine yol açtığı, iş birlikleri geliştirdiği, mentorluk verdiği ve yeni fırsatlar yarattığı

güçlü bir ağ kuruyoruz. Bugün 21 genç kadının eğitimine umut olduk. Yarın çok daha fazlasına ulaşmayı hedefliyoruz. İstanbul Maratonu'nda 46 lider kadınla koşarken aslında bir mesaj veriyoruz: Kadın kadına dayanışma büyüdükçe, sektör de toplum da daha güçlü bir geleceğe kanat çırpacak. Kurumların desteğiyle bu iyilik hareketini daha da büyütebilir, çok daha fazla hayata dokunabiliriz."

EĞİTİM ÖDEMELERİNİ KOLAYLAŞTIRAN YENİLİK

Veliler, şimdi kendilerine özel tanımlı Vinov Kampüs limiti ile banka limitleri etkilenmeden, tüm anlaşmalı özel okul ve üniversite ödemelerini kolayca gerçekleştiriyor. Üstelik yüksek limit avantajları ile Sky Limit, masrafsız ihtiyaç kredisi, EFT/Havale, FAST ve aidatsız kredi kartı gibi birçok ayrıcalıktan yararlanıyor.

VakıfBank, daima seninle.



VakıfBank

Detaylı bilgi için VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

► PayTR, Bilişim 500'e yine İzmir lideri olarak girdi

İzmir'de kurulan ve ödeme teknolojileri alanında 15 yıllık fintek uzmanlığıyla Türkiye'nin dört bir yanındaki binlerce KOBİ'lerin işlerini büyütme yolculuğuna eşlik eden PayTR, Bilişim 500 araştırmasında bir kez daha İzmir'in lider bilişim şirketi oldu. Sanal POS başta olmak üzere Fiziki POS, Linkle Ödeme, SoftPOS (NeoPOS) ve alternatif ödeme çözümleriyle işletmelerin ödemelerini kolay, hızlı ve güvenli şekilde almalarını sağlayan PayTR, bu yıl da girdiği listelerdeki sıralamasını yükseltti. Genel sıralamada 15 basamak birden yükselerek 46'ncı sıraya çıkan şirket, Türkiye merkezli üreticiler listesinde ise 15'inci oldu. PayTR CEO'su Merve Tezel, araştırma sonuçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Türkiye'nin en büyük 500 bilişim şirketi arasında bir kez daha yer almak bizim için gurur verici. İşimize her zaman farklı açılardan bakmayı ve yenilikçi çözümler üretmeyi hedefleyen bir ödeme teknolojileri şirketi olarak Bilişim 500'ün bu yılki 'Bakış Açını Değiştir' mottosu bizim için de büyük bir anlam taşıyor. Bugün 165 bini aşkın üye işyerimizin büyüme yolculuklarına eşlik ederken; güvenlik, iletişim ve

Bilişim 500 Araştırması'nda
İzmir'de bu yıl da birinciyiz!



ürün yatırımlarımızı her yıl daha artırarak hizmet kalitemizi en üst seviyede tutmaya çalışıyoruz. Bu doğrultuda yeniliklerin takipçisi olarak

farklı pencerelerden bakabilmenin, bizi geleceğe hazırlayan en güçlü kaslarımızdan biri olduğunu düşünüyorum."

VizyonPay, yönetim kurulunu iki yeni isimle güçlendirdi

M. Taha Tosun ve Dr. Tuncay Karartı, VizyonPay Yönetim Kurulu'na katıldı. Şirket, M. Taha Tosun'un finansal yönetim alanındaki deneyimi, Dr. Tuncay Karartı'nın da teknoloji ve regülasyon konularındaki uzmanlığıyla sektördeki rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve bugünkü adıyla T. C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi'nde görevler üstlenen M. Taha Tosun, son 15 yılda gayrimenkul, veri merkezi ve fintek alanında yatırımlar yapan çeşitli çokuluslu şirketlerde yöneticilik ve yönetim kurulu üyelikleri üstlendi. Tosun, aynı zamanda teknoloji alanındaki girişimleri destekleyen bir yatırım şirketinin de kurucusu ve yöneticisi



konumunda.

Dr. Tuncay Karartı ise üniversite yıllarında ticarete atılarak ambalajlı su sektöründe kendi şirketini kurdu. 10 yıl süreyle kendi işini yöneten Karartı, aynı zamanda siyasete katılıp parti yöneticiliği yaptı. Maliye Bakanlığı'nda baş danışman olarak görev üstlendi. Çeşitli kamu iktisadi teşebbüslerinde denetim, yönetim kurulu üyeliği ve başkanlığı yaptı. Sakaryaspor ve İstanbul Maltepespor'da yöneticilik yapan Karartı, Türkiye Wushu Federasyonu

İcra Planlama ve Koordinasyon Kurulu üyeliğinde bulundu. Türkiye Voleybol Federasyonu Denetim Kurulu üyeliği yaptı. Türkiye Futbol Federasyonu Yönetim Kurulu'nda üye olarak görev yaptı. Türkiye Güreş Federasyonu Denetleme Kurulu Başkanlığı görevini 12 yıl sürdürdü. Aynı zamanda Fenerbahçe Kongre Üyesi olan Karartı, halen kendi şirketiyle inşaat, danışmanlık ve turizm alanında ticaret hayatına devam ediyor.



SEKURA

TÜRKİYE'NİN EN YENİ KART MERKEZİ HİZMETİNİZE HAZIRDIR



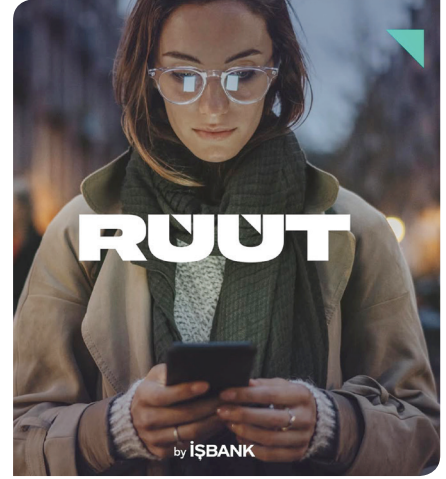
► Dijital banka RUUT, İngiltere’de faaliyete geçiyor

Yaklaşık 1 milyon kişilik Türk kitlesini hedefleyen dijital banka RUUT, İngiltere’de hizmet vermeye hazırlanıyor. Yeni nesil banka, bireysel ve kurumsal hesapların yanı sıra kart ve para transferi hizmetleri de sunacak. Girişimin arkasında, Türkiye’nin en büyük özel bankası İş Bankası’nın fintek iştiraki Moka United ile teknolojiyi sağlayan İngiltere merkezli fintek şirketi Algbra Labs bulunuyor.

RUUT markası, Avrupa’daki Türk diasporasına Türkiye’ye kolay para transferi imkanı sunmak amacıyla oluşturulmuştu. Almanya’da beta

sürümüyle test edilen RUUT, İngiltere’de daha kapsamlı bir bankacılık hizmeti olarak devreye alınacak.

Yaklaşık 1 milyon kişilik Türk diasporasını hedefleyen RUUT’un, finansal ürünlerini düzenlenmiş altyapı iş birlikleri üzerinden sunması planlanıyor. Ayrıca, bankanın 27 Avrupa Birliği ülkesinde de hizmet vermeye başlaması hedefleniyor. Moka United ve RUUT CEO’su Halim Memiş, “RUUT ile kapsayıcı, kullanıcı dostu ve güvenilir bir dijital bankacılık deneyimi sunmayı hedefliyoruz, ilk adımı İngiltere’den atıyoruz” dedi.



OkulPay kullanan öğrencilere özel dijital avantajlar



Öğrenciler, MetropolCard mobil uygulamasına kredi kartlarını ekleyip bakiye yükleyerek hem çevrim içi hem mağaza içi alışverişlerde özel kampanyalardan yararlanabilecek. Kampanya kapsamında öğrenciler, market alışverişlerinde dijital kodlarla ek indirimlerden yararlanırken; Jack&Jones, BonaLiva ve TikTok gibi markalarda özel fırsatlara ulaşabilecek. Starbucks, Caffee Nero ve EspressoLab gibi kahve zincirlerinde ekstra yıldız kazanabilecek, Burger King’in MetropolCard’a özel menüsünü de tercih edebilecekler.

Her RestoPay yüklemesinde yüzde 5, her GiftPay yüklemesinde de yüzde 10 sınırsız geri ödeme kazanılabilecek. Sağlık ve mobilite alanında sunulan indirimlerle de gençler, günlük yaşamlarının farklı alanlarında ek avantajlardan yararlanabilecek.

OkulPay’li öğrenciler, MetropolCard mobil uygulamasını indirip, hesaplarına kredi kartı ekledikten sonra bakiye yükleyerek avantajları anında kullanmaya başlayabiliyor.

MetropolCard CEO’su Uğur Yıldırım, “Gençlerin zamanına ve bütçesine değer katan, tek noktadan erişilebilir bir avantaj ekosistemi geliştirdik. OkulPay’li öğrencilerimizin eğitim yolculuklarında yanlarında olmaya devam edeceğiz” diyor.

► Moka United yönetim kadrosu yeniden yapılandırıldı

Strateji, teknoloji, ürün, kamu ilişkileri ve operasyon alanlarındaki deneyimleriyle öne çıkan beş isim, Moka United’in yeni dönem vizyonuna liderlik edecek. Şirket yönetimindeki yeniden yapılanma kapsamında Aslı Odabaşı, Strateji ve Büyüme; Başak Yüzbaşıoğlu, Teknoloji; Erender Çekim, Ürün; Mustafa Ömer Okay, Kamu İlişkileri; Şafak Ergönül de Operasyon ve Fraud’dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak

atandı. Atamalarla ilgili şirket tarafından şu açıklama yapıldı: “Moka United olarak hem yurt içi hem yurt dışındaki büyüme hedeflerimize; güçlü liderlik, inovatif yaklaşım ve dinamik ekiplerle ulaşacağımıza inanıyoruz. Ayrıca gururla belirtmek isteriz ki yeni atanan lider kadromuzda 3 kadın yönetici yer alıyor. Bu da Moka United’in kapsayıcı ve eşitlikçi liderlik yaklaşımının güçlü bir göstergesi.”



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

©2025, TURK Elektronik Para A.Ş.
tüm hakları saklıdır.

HOPPA İLE İKİNCİ 10 YIL YOL HARİTASI

“Genç, dinamik, yenilikçi,
bütünleyici, kapsayıcı, daha
özgür bir finans dünyası”



Ayşegül Güvenç
Elekse
Genel Müdürü

Kurumsal kimliğini yenileyen ve markalarını “Hoppa” çatısı altında toplayan Elekse, ikinci 10 yıllık faaliyet dönemine iddialı hazırlanıyor. Elekse Genel Müdürü Ayşegül Güvenç, “Hoppa platformunu, yalnızca bir ödeme aracı olarak değil; finansal yönetim, birikim, yatırım, analiz ve kampanya yönetimi gibi modülleri barındıran bütünleşik bir finansal yaşam alanı olarak konumlandırıyoruz” diyor...

Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu, 2015 yılının Ocak ayında kuruldu. Ocak 2026 itibarıyla da BDDK'dan lisansını alarak faaliyetlerine başladı.

2019 yılında faaliyetlerini genişleten şirket, hızlı büyümesiyle Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi arasına girmeyi başardı. 2021 yılından bu yana TOBB'un "Türkiye 100" listesinde yer alan ve her geçen yıl basamak atlayan Elekse, 2024'te de Deloitte Teknoloji Fast 50 listesine girerek hızlı büyümesini bir kez daha tescillemiş oldu.

Elekse, faaliyete başlamasının ikinci 10 yılı olan 2026'ya da hızlı bir giriş yapmaya hazırlanıyor. Dijital cüzdan markası Hoppa'yı entegre bir ödeme platformuna dönüştüren şirket, Yetkili Vezne ve EsnekPOS markalarını da bu isim altında topladı. Böylece çatı marka "Hoppa" oldu.

Elekse Genel Müdürü Ayşegül Güvenç ile bu yeni yapılanmanın ayrıntılarının yanı sıra şirketin yeni plan ve hedefleri konuştuk...

Elekse'nin 10 yıllık geçmişinde kaydettiği mesafeyi, önemli dönüm noktalarını ve sektöre katkılarınızı paylaşır mısınız?

2015 yılında 6493 sayılı kanun kapsamında ödeme kuruluşu olarak kurulan Elekse, bireylerin ve işletmelerin finansal işlemlerini güvenli ve kolaylıkla gerçekleştirebileceği altyapılar kurma hedefiyle yola çıktı. İlk günden bu yana teknoloji ve hizmet kalitesini merkeze alarak büyüdü.

2018'de başlattığımız dijital dönüşüm süreciyle birlikte fiziksel hizmet ağıımızı dijital ortama taşıdık; temsilci kanalımızı veri odaklı iş modelleriyle yeniden yapılandırdık. Türkiye'nin ilk lisans genişleten ödeme kuruluşu olarak para transferi, ödeme hesabı ve POS alanlarında yetki alarak faaliyetlerimizi genişlettik.

Pandemi öncesinde yaptığımız teknoloji yatırımları sayesinde, krizin en yoğun yaşandığı günlerde dahi kesintisiz hizmet sunmayı başardık. 2019'dan itibaren lisans kapsamımızdaki tüm alanlarda aktif hizmet sunuyoruz.

KOBİ'lerden büyük ölçekli kurumlara kadar geniş bir müşteri kitlesine hitap eden ürünler geliştirdik. Yetkili Vezne, EsnekPOS ve Hoppa markalarıyla oluşturduğumuz çok katmanlı çözüm mimarisi, sektörde yeni bir hizmet standardı oluşturdu. 2024 yılında T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Ar-Ge Merkezi olarak tescillenmemiz, bu mimariyi daha da güçlendirdi.

Bugün, tüm ürün ve hizmetlerimizi Hoppa çatısı altında birleştirerek bireyler ve kurumlar için uçtan uca finansal deneyim sunan, teknolojiyle farklılaşan, insan odaklı bir ödeme platformuna dönüştük. Elekse olarak hem sektörün gelişimine katkı sağlamaya hem de kullanıcılarımızın finansal hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz.



"AR-GE MERKEZİMİZ ÇEVİK VE SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLER ÜRETİYOR"

Hangi ürün ve hizmetleri geliştirdiniz? Teknoloji ve inovasyon odağında ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz?

Yetkili Vezne çözüm kanalımızla fatura ödeme ve para transferi hizmetlerini yüz yüze ve güvenli şekilde sunuyoruz. Her ölçekten işletmeye hitap edebilen EsnekPOS ödeme altyapısıyla sanal, fiziksel, mobil ve SoftPOS çözümleri sağlıyoruz. Kullanıcı deneyimini merkeze alan Hoppa ise tüm bu hizmetleri bir araya getiren entegre bir ödeme platformu olarak öne çıkıyor. Özellikle SoftPOS ile mobil cihazları birer POS terminaline dönüştürerek, saha operasyonlarında büyük kolaylık ve maliyet avantajı sağlıyoruz. Bu sayede KOBİ'ler ve sahada tahsilat yapan ekipler için erişilebilir, hızlı ve kullanıcı dostu çözümler sunabiliyoruz.

Teknoloji tarafında yürüttüğümüz Ar-Ge çalışmalarıyla da kart saklama çözümleri, yapay zekâ destekli sahtekarlık önleme sistemleri, veri analitiğiyle kişiselleştirilmiş kullanıcı deneyimi, API tabanlı platform entegrasyonları gibi birçok alanda aktif projeler geliştiriyoruz.

2024 yılında Ar-Ge Merkezi unvanını almamızla birlikte, teknoloji geliştirme kabiliyetimizi kurumsal olarak da taçlandırdık. Amacımız sadece bugünün ihtiyaçlarına değil, geleceğin finansal davranış biçimlerine de cevap verebilecek çevik ve sürdürülebilir çözümler üretmek.

İşlem hacminiz, iş birlikleriniz gibi konularda da bilgi verebilir misiniz? Sektördeki konumunuzu nasıl tanımlarsınız?

2025 itibarıyla Elekse, işlem hacmi açısından Türkiye'deki ödeme hizmeti sunan kuruluşlar arasında ilk 10'da yer alıyor. Bu başarımız, sunduğumuz hizmetlerin yalnızca teknolojik değil aynı zamanda işletmelerin maliyet ve verimlilik ihtiyaçlarına doğrudan cevap verdiğini gösteriyor.



Finansal erişimi kolaylaştıran, işlem maliyetlerini düşüren ve gelir artırıcı yapısıyla işletmelere özel geliştirdiğimiz düşük komisyonlu POS ürünümüz, 2025 yılında pazara sunuldu ve büyük ilgi gördü. Lansman sonrası başlayan yoğun başvurular, bizi birçok esnaf ve ticaret odasıyla iş birliği görüşmelerine yönlendirdi. Ayrıca teknoloji altyapısı sunan firmalarla yürüttüğümüz iş birlikleri, ödeme teknolojilerini çeşitli sektörlerin ihtiyaçlarına göre özelleştirmemize olanak sağlıyor. Bugün e-ticaretten turizme, perakendeden eğitime kadar birçok sektörde güçlü entegrasyonlarımız bulunuyor. Bu büyüme yalnızca ticari değil, kurumsal olarak da tescillenmiş durumda:

- 2021'den bu yana TOBB'un "Türkiye 100" listesine her yıl girerek yükselen bir başarı ivmesi yakaladık.
- 2024'te Deloitte Teknoloji Fast 50 listesine girerek, Türkiye'nin en hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketinden biri olduk.

Bu veriler, yalnızca işlem hacmiyle değil, aynı zamanda teknolojiye dayalı sürdürülebilir büyüme modeli-mizle sektörde kalıcı ve güçlü bir oyuncu olduğumuzu gösteriyor.

DÖNÜŞÜMÜN ADI: HOPPA

Marka dönüşüm yolculuğunuz kapsamında ne gibi değişikliklere imza atıyorsunuz? Yeni marka kimliği, yeni logo ve bu konularda yürütülen kamuoyu iletişimi konusunda bilgi verebilir misiniz?

Yıllar boyunca geliştirdiğimiz EsnekPOS, Yetkili Vezne, Hoppa gibi markalar farklı ihtiyaçlara çözüm sundu. Her biri kendi alanında değer yarattı, kendi

kitlesini buldu. Ancak fark ettik ki artık başarımızı birlik olarak daha hızlı büyütebiliriz. Bu doğrultuda da markalarımızın gücünü tek bir çatı altında topluyoruz. Eskiden bir ürün markamız olan Hoppa, bugün tüm hizmetlerimizi temsil eden bir çatı marka kimliğine dönüştü.

EsnekPOS'un pratikliği, Yetkili Vezne'nin güveni, Hoppa'nın yenilikçiliği artık tek bir ses olarak konuşuyor: Hoppa.

Hoppa, hayatın "hoppaaaaaa!" dediğimiz o ani, beklenmedik, sürprizli anlarında yanımızda olan bir dost. Hoppa, yalnızca bir ürünün değil, bir dönüşümün adı. Marka dönüşümümüz, geleceğin finansı vizyonumuzu yansıtmak üzere tasarlandı. Yeni logo ve renk paletimiz, teknolojiyi, sürdürülebilirliği ve güveni simgeliyor. Hoppa'nın doğadan ilham alan renk paleti yalnızca görsel bir tercih değil, bu felsefenin yansıması. Doğanın döngüselligi, yenilenebilirliği ve dengesi, Hoppa'nın sürdürülebilir finans anlayışının temelini oluşturuyor.

Tüm marka kimliğimizi, hem bireysel hem kurumsal müşterilerimiz için bütünlük ve sürdürülebilir bir finansal ekosistem sunacak şekilde yeniden konumlandık. Kamuoyu iletişiminde dijital kanallara ağırlık veriyor, UX/UI optimizasyonlarıyla müşteri temas noktalarını yeniden tasarlıyoruz. Böylece kullanıcı ilk temastan işlem sonrası desteğe kadar uçtan uca, tutarlı bir deneyim yaşıyor.

Marka değişim ve dönüşümünde fintek sektöründeki yeni trendler, mevcut ve hedef müşteri kitlenizin yeni ihtiyaç ve beklentileri ne kadar etkili oldu? Bu doğrultuda belirlediğiniz yeni vizyonu; markanızın gelecek perspektifini ve farklılaşma stratejisini anlatabilir misiniz?

Dijitalleşmenin hızlandığı, ödeme yöntemlerinin çeşitlendiği ve kullanıcı beklentilerinin sürekli evrildiği bir dönemde; yapay zekâ, blokzinciri, açık bankacılık ve API tabanlı finansal entegrasyonlar dönüşüm sürecimizin ana itici güçleri oldu. Bu değişim, mevcut ve hedef müşteri kitlemizin yeni ihtiyaç ve beklentilerine proaktif şekilde yanıt verebilecek, kişiselleştirilmiş çözümler geliştirmemizi sağladı. Hoppa markasıyla, kullanıcı deneyimini merkeze alan, güvenli, hızlı ve

ELEKSE'DEN FİNANSAL KAPSAYICILIĞI ARTIRACAK ÇÖZÜMLER

Elekse, finansal kapsayıcılığı artırmak için farklı sektörlerle ve farklı kullanıcı kitlelerine yönelik çalışmalarını da sürdürüyor. Örneğin, taksicilere yönelik PayTax markasıyla yenilikçi bir POS çözümü hayata geçirildi. Diyarbakır'da başlayan proje İstanbul'da da yaygınlaşmaya başladı. Pazarlama ekibinin durak durak gezip ürünü anlattığını söyleyen Ayşegül Güvenç, diğer

iller için de çalışmaların sürdüğünü aktarıyor. Kamu yönetimi; ekonomiyi kayıt altına almak, dijitalleşmeyi özendir-mek, rekabet avantajı sağlamak gibi hedeflerle POS kullanımını yaygınlaştırmak istiyor. Elekse de başta pazarcılar olmak üzere otopark işletmecileri, su dağıtıcıları gibi kesimlere yönelik geliştirdiği Android POS çözümüyle bu konudaki etkinli-

ğini artırmayı planlıyor. Güvenç, "İşletmeciler fiziki cihazlarımızın yanı sıra cep telefonlarına indirecekleri mobil uygulamamız üzerinden de kesintisiz ödeme alabilecek" diyor. Elekse'nin hava yolu taşımacılığına yönelik çözümünden de bahseden . Ayşegül Güvenç, offline ortamda ödeme alma imkanı sağlayan bu çözümü de yaygınlaştırmak istediklerini belirtiyor.

sürdürülebilir çözümler sunarak; Elekse'nin bugüne kadar inşa ettiği tecrübe ve güveni ileriye taşıyoruz. Yeni vizyonumuz; müşterilerin ihtiyaçlarını önceden tahmin eden, her temas noktasında güvenli ve akıcı bir deneyim yaşatan bütünlük bir finans platformu olmak. Bu vizyon, bizi hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarda farklılaştıracak; finansal işlemleri tek merkezden yöneten, uçtan uca entegre bir deneyim süreci optimizasyonu sağlayacak. Böylece geleceği bugünden inşa eden, yenilikçi ve sürdürülebilir bir marka konumumuzu pekiştiriyoruz.

GLOBAL AÇILIM ROTASI: ORTA DOĞU, AVRUPA VE TÜRK CUMHURİYETLERİ

Gelecek 10 yıl için belirlediğiniz hedefler neler? Teknoloji ve dijitalleşme konusunda ne gibi adımlar atacaksınız? Bölgesel büyüme, yeni pazarlara açılma konusunda planlarınız var mı?

Önümüzdeki 10 yıl, Elekse için sadece büyüme değil; finansal teknolojilerde dönüşüm yaratan, kullanıcı odaklı çözümleriyle sektöre yön veren bir dönemi ifade ediyor. Hedefimiz, bireylerin ve işletmelerin finansal hayatını uçtan uca kolaylaştıran, sınırları aşan bir deneyim ekosistemi sunmak.

Yeni ürün ve hizmetlerimizle çözüm yelpazemizi genişletiyoruz:

- Hoppa Kart ile farklı müşteri segmentlerine özel ön ödemeli kartlar sunacağız. Bu kartlar, yalnızca bir ödeme aracı değil; sadakat programları, harcama analizi, kampanya entegrasyonu ve ticari kullanıcılar için operasyonel avantajlar sağlayan entegre bir çözüm olacak.
- POS çözümlerimizi yeniden tanımlıyoruz. Sanal POS, fiziksel POS, mobil POS'un yanı sıra SoftPOS

teknolojimizle, Android tabanlı telefonları temassız ödeme kabul eden POS cihazlarına dönüştürüyoruz. Bu çözümümüz hâlihazırda kullanımda. Önümüzdeki dönemde kullanıcı deneyimini daha da geliştirerek, sahada hizmet sunan işletmelerin dijitalleşmesini hızlandırmayı hedefliyoruz.

- Veri analitiği ve açık bankacılık altyapımızla, müşterilerimize davranışsal verilere dayalı finansal öneriler, segment bazlı ürün teklifleri ve kişiselleştirilmiş hizmet senaryoları sunacağız.

- Yapay zekâ ve blokzinciri tabanlı altyapılarla hem işlem güvenliğini hem de doğrulama süreçlerini yeniden tanımlayacağız. Biyometrik kimlik doğrulama gibi ileri teknolojilerle hızlı, güvenli ve uyumlu çözümler geliştirmeye devam edeceğiz.

Bölgesel büyüme hedefimiz doğrultusunda global açılım sürecindeyiz. Türkiye'de yakaladığımız başarıyı uluslararası alana taşımak amacıyla başta Orta Doğu, Avrupa ve Türk Cumhuriyetleri olmak üzere seçili pazarlarda konumlanmak üzere çalışmalar yürütüyoruz. Bu doğrultuda, yerel iş birlikleri kurarak ürünlerimizi bölge ihtiyaçlarına göre lokalize etmeyi planlıyoruz.

Hoppa platformunu, yalnızca bir ödeme aracı olarak değil; finansal yönetim, birikim, yatırım, analiz ve kampanya yönetimi gibi modülleri barındıran bütünlük bir finansal yaşam alanı olarak konumlandırıyoruz.

Önümüzdeki dönemde teknolojik yatırımlarımızı dijitalleşme, regülasyonlara uyum, siber güvenlik, yapay zekâ destekli kullanıcı deneyimi ve sürdürülebilirlik ekseninde sürdüreceğiz. Amacımız, finansı herkes için erişilebilir kılarak aynı zamanda geleceğin ödeme sistemleri altyapısını bugünden kurmak.

"TOPLUMSAL EŞİTLİĞİ DESTEKLİYOR, SEKTÖRE GENÇ YETENEK KAZANDIRIYORUZ"

Elekse, kurumsal sorumluluğunu; çevre, eğitim, toplumsal eşitlik ve sağlıklı yaşam gibi başlıklardaki somut projelerle hayata geçirmeye öncelik veriyor. Ayşegül Güvenç, bu konuda yürüttükleri projeleri şöyle anlatıyor:

"Kadın girişimcilere destek sunan iş modellerimizin yanı sıra amatör kadın futbol takımlarına forma desteği sağlayarak spor yoluyla toplumsal eşitliği destekliyoruz. Liselerle imzaladığımız iş birliği protokolleriyle gençlere istihdam ve teknoloji alanında mentorluk sunuyor; sektöre genç yetenek kazandırmayı amaçlıyoruz. Küresel ölçekte ise Afrika bölgesine yönelik gıda yardımlarıyla açlıkla mücadelede katkı sunduk. Daha önce hayata geçirdiğimiz bu projeyle, sürdürülebilir sosyal etkiyi sadece yerel değil, global ölçekte de gözetiyoruz.

Hoppa uygulamamızın 'Adım Kazan' özelliğiyle de kullanıcılarımızı hareket etmeye teşvik ederek sağlıklı yaşamla sosyal faydayı bir araya getiriyoruz.

Fintek sektörü açısından değerlendirildiğinde, ürün ve hizmetlerin yalnızca teknolojik fayda değil; sosyal etki ve sürdürülebilir değer yaratma ekseninde bütünsel şekilde tasarlanması gerektiğine inanıyoruz."



Ödeme sektöründe karar alan ve eyleme geçen yeni nesil teknoloji: **AGENTIC YAPAY ZEKÂ**

Üretken yapay zekânın ötesine geçen agentic yapay zekâ, finansal kurumlara yalnızca tavsiye veren değil; karar alan, müzakere eden ve ödeme yapan otonom ajanlar sunuyor. Bu dönüşüm, ödeme sektöründe stratejik bir kırılma noktası olabilir...

Özellikle içerik üretimi ve süreç otomasyonu sağlayan araçlar sunan üretken yapay zekâ (YZ) alanında, hemen her gün heyecanlandırıcı gelişmelere tanık oluyoruz. Ödeme sektöründeki asıl büyük değişim ise karar alabilen, müzakere edebilen ve ödeme yapabilen, kısacası kurum içi uyum ve yönergelerle bağlı kalarak eyleme geçebilen agentic yapay zekânın ortaya çıkışıyla yaşanıyor. Agentic YZ uygulamaları, kartlı ödeme şemaları ile kart ve POS çözümleri sunan bankaların stratejik hedeflerine odak-



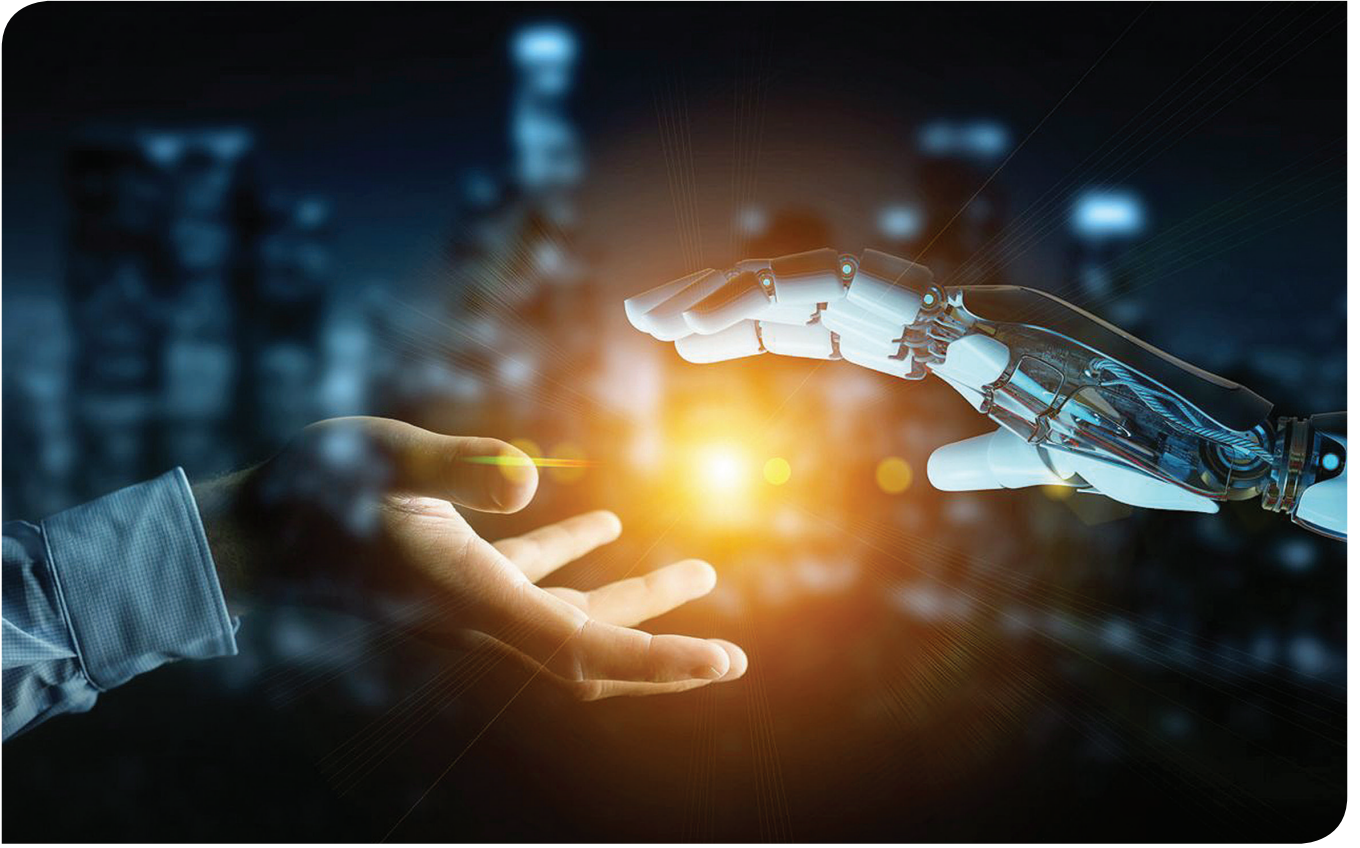
lanan “akıllı ajanlar” olarak çalışabilir. Bu dönüşüm, yalnızca dijital kartlar ve cüzdanlar gibi önceki yeniliklerin ötesine geçmekle kalmayıp, karar alma süreçlerini daha hızlı, öngörülü ve verim odaklı bir yapıya taşıyarak finansal ekosistemde köklü bir değişimi temsil ediyor.



Finansal hizmetlerin geleceği: Niyet, otonomi ve gözetim

Önde gelen raporlar, finansal hizmetlerin geleceğinin niyet, otonomi ve sürekli gözetimde yattığını vurguluyor. Agentic YZ çözümlerine yönelik ilk örnekler arasında kart uygulamalarındaki “kişisel CFO” araçlarıyla alacak/borç işlemlerini hızlandıran botlar yer alıyor. Bu yaklaşım, yalnızca tavsiye vermekle kalmayıp eyleme geçen YZ ajanlarını tanımlayan “benim yerime yap” anlayışıyla özetlenebilir. Peki güvenli ve etkili otonomiye mümkün kılacak sistem nasıl inşa edilir? Bu noktada şu üç unsur kritik önem taşıyor:

1. Niyet farkındalığı olan ve birlikte çalışabilir API'ler
2. Doğrulanabilir kimlik ve rıza içeren bir güven çerçevesi
3. Sıkı onay yönergelerini kapsayan güçlü model yönetişimi



Sürekli çalışan finansal asistanlar çağı

Karlı ödeme sektörü, doğru kullanım senaryoları ve doğru iş sorularına odaklanıldığında, sürekli çalışan bir finansal asistana dönüşebilir. Ajanlar sadakat programı kazanımlarını optimize edebilir ve maliyetleri en aza indirecek ödeme yöntemlerini seçebilir. Sonuç olarak, söz konusu ödeme sistemleri olduğunda, agentic YZ'nin potansiyel etkisi, üretken YZ'nin sunduğundan çok daha yüksek olacaktır. Önemli olan, agentic YZ'yi sırf hayata geçirmek için değil, doğru iş sorularına yanıt vermek amacıyla uygulamak.

Teknolojik altyapı ve birlikte çalışabilirlik

Agentic YZ, yalnızca bir sonraki teknoloji dalgası değil; bankaların ve işletmelerin karar otomasyonu, risk yönetimi ve ödeme orkestrasyonunu yeniden tanımlayacak stratejik bir dönüm noktası niteliğinde. Bu teknoloji, ilk etapta dijital olgunluğu yüksek ve insan müdahalesine daha az ihtiyaç duyan sektörlerde ivme kazanarak finansal kurumlara belirgin bir rekabet avantajı sunacak. Ancak bu fırsatı gerçeğe dönüştürmek için finansal kuruluşların altyapılarını modernize etmesi kritik önem taşıyor.

Yüksek performanslı API'ler ve bulut bilişime yapılacak yatırımlar, ölçeklenebilir ajan dağıtımını mümkün kılar; ana kontroller, orkestratörler ve mikro-ajanlardan oluşan modüler ve hiyerarşik mimariler, kodlama gerektirmeyen geliştirme araçları ve mevcut sistemlerle sorunsuz entegrasyon bu dönüşümün yapı taşlarını oluşturuyor. Üstelik, YZ çözümlerinin çoğunlukla birden fazla oyuncu arasında çalışması dolayısıyla, birlikte çalışabilirlik ve ekosistem genelinde iş birliği hayati hale geliyor. Tüm bunlar, ancak güçlü veri altyapısı ve erişilebilir, olgun, YZ tüketimine optimize edilmiş API'lerle mümkün olabilir.

Kritik noktalardan biri: Yönetişim

Finansal kurumlar halihazırda güçlü kurumsal iç yapılara sahip ve bunlar gelişen YZ düzenlemeleri ile etik normları

kapsayacak şekilde genişletilebilir. Özellikle ajanlar kurumlar arası etkileşimde bulunduğu, gizliliği korumak için kontrollü veri alanları (data clean room) veya federatif öğrenme gibi gizliliği güçlendiren teknolojiler kilit önemde olacaktır.

Agentic ödemeler, kapalı kutu karar mantığından ve yanlış model girdilerinden rutin görevlerin ortadan kalkmasına, siber saldırı kapsamının genişlemesine ve mevzuat belirsizliklerine kadar çeşitli riskler barındırıyor. Araçların ortadan kalkması ve marka etkisinin yitirilmesi, ajan kaynaklı karşılaştırmalarla fiyat savaşları ve emtialaşma, ajanların arayüzü sahiplenmesiyle müşteri içgörüsünün azalması; dolandırıcılık, iadeler ve uyuşmazlık çözümünde artan karmaşıklık gibi stratejik tehditler de söz konusu.

Bunlarla başa çıkmak için tasarımıda şeffaflık ve kontrol sağlanması gerekir: Seçici rıza verilmesi, görev seviyesinde izin tanımlanması ve kritik karar noktalarında onay zorunluluğu gibi...

İnsan denetimi, model çıktılarının hangi etkenlerden kaynaklandığını belirleme, yanlışlığı azaltma ve yapay içerik sahteciliği tespiti, kritik güvenlik katmanları olacaktır.

Mastercard'ın Agent Pay hamlesi

Mastercard, bu alandaki ilk çözümünü "Agent Pay" platformu adı altında duyurdu. Yapay zekâ ajanları tarafından başlatılan işlemleri desteklemek için tasarlanan bu ödeme altyapı katmanı; tüketiciler, bankalar ve ödeme sistemleri kuruluşları arasında güvenli ve şeffaf agentic işlemleri, ekosistem genelinde tokenleştirilmiş kimlik bilgilerini kullanarak mümkün kılıyor.

Agentic YZ kuşkusuz büyük bir değişim olsa da internet ya da mikroişlemci ölçeğinde bir devrimden söz etmek için henüz erken. Uzun vadede kazanan kurumlar, otomasyonu insan muhakemesi ve iş birliği, sağlam yönetim ve sürekliliği tesis edilmiş güvenle bütünleştirenler olacaktır.

Ödeal ürün ailesini yeni teknolojilerle güçlendiriyor: ANDROID YENİ NESİL YAZAR KASA POS A910SF

Fiziki POS alanında geliştirdiği yenilikçi çözümlerle Türkiye'nin lider ödeme kuruluşları arasında yer alan Ödeal, şimdi de yeni nesil Android yazar kasa POS ürününü sahaya çıkarıyor. A910SF modeli sektördeki yerini alırken, Ödeal'ın avantajlı fiyat politikası sayesinde işletmeler için erişilebilir bir alternatif oluyor...

Türkiye'de her ölçekte işletmenin en temel ihtiyacı, müşterilerine hızlı, güvenilir ve kolay bir ödeme deneyimi sunabilmek. Ancak artan maliyetler ve teknolojinin erişilebilirliği, bu süreçte en önemli bariyerlerden biri haline geliyor. İşletmelerin dönüşüm yolculuğunda, modern ve sürdürülebilir çözümlerle desteklenmeleri büyük önem taşıyor.

Ödeal tarafından geliştirilen yeni nesil Android yazar kasa POS ürünü A910SF ise geniş dokunmatik ekranı, güçlü bataryasıyla kesintisiz kullanım sağlaması ve yalnızca 361 gramlık hafifliğiyle bu ihtiyacı karşılamak üzere öne çıkıyor.

Entegrasyon gerektiren büyük iş yerleri için önde gelen seçeneklerden biri olan A910SF, avantajlı fiyatıyla küçük ve orta ölçekli işletmeler için de önemli bir alternatif oluşturuyor.

Android altyapısıyla güncel ve modern teknolojiyi işletmelerin kullanımına sunan ürün, çok sayıda Worldline entegrasyonu ile uyumlu olmasıyla da kullanıcılarına farklı platformlarla entegre çalışma imkânı tanıyor. Chip & PIN, temassız, QR, manyetik kart ve nakit dahil tüm ödeme türlerini desteklemesi sayesinde

farklı müşteri beklentilerine tek cihaz üzerinden yanıt veriyor. Bu yenilik günlük operasyonların daha kolay yönetilmesini sağlarken, ödeme süreçlerini de hızlandırıyor.

Uygun fiyat ve "Ertesi Güne %0 Komisyon" avantajı

Ödeal'ın sunduğu avantajlı fiyat politikası ve "Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS" imkânı sayesinde işletmeler, yüksek maliyet yükü olmadan yenilikçi çözümlere ulaşabiliyor. Böylece KOBİ ve esnaf, işlerini daha verimli yönetme ve sürdürülebilir şekilde büyüme imkânı buluyor.

A910SF'in piyasaya sunulmasıyla birlikte Ödeal, fintek dünyasında fiziki POS liderliğini pekiştirirken, KOBİ'lerin büyümesini kolaylaştıracak finansal teknolojileri erişilebilir kılıyor. Avantajlı fiyat yaklaşımı, önümüzdeki dönemde daha fazla işletmenin yeni nesil çözümlere geçişini hızlandırmayı hedefliyor. Kullanıcılar, bu çözümden Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS avantajıyla da yararlanarak ödeme süreçlerini daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşturuyor.

Yeni A910SF Android Yazar Kasa POS

En Avantajlı Fiyatla Ödeal'da!



Geniş Dokunmatik Ekran



Güçlü Batarya ile Kesintisiz Kullanım



Hafif ve Mobil Kullanıma Uygun



Yüksek Bellek Kapasitesi



Tüm Ödeme Türlerini Destekler:

✓ Temassız

✓ Manyetik Kart

✓ Chip & PIN

✓ Nakit

✓ QR

SAĞLIKTA MİLYONLARIN GÜVENCESİ TÜRKİYE SİGORTA YANINIZDA!



81 ilde
5.500'e yakın
anlaşmalı
hastane ve
eczane



Yapay zekâ
desteği ile
hızlı
provizyon



Kapsamlı
teminatlar



Online
hekim ve
7/24 online
işlem imkânı*



Geliştirilmiş
Ömür Boyu
Yenileme
Garantisii**



Ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun.



* Online Hekim Hizmeti; Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünlerinde sunulmaktadır.

** Türkiye Sigorta A.Ş. tarafından sunulan Ömür Boyu Yenileme Garantisi'nde geliştirme yapılmış olup değerlendirme koşulları hakkında detaylı bilgi için www.turkiyesigorta.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

#SigortanızBiziz

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

Fintek sektöründe iş ortaklığı rüzgarları



Finansal teknoloji (fintek) girişimlerinin bankalara rakip olup olmayacağı, onların yerini alıp almayacağı çok konuşuldu. Ancak kısa sürede bu tartışmaların yersiz olduğu anlaşıldı ve iş birliği, rekabetlik yaklaşımı ağır bastı.



Gerçi yurt dışında bazı ülkelerde fintekler bankalara rakip oldu, hatta bazıları konvansiyonel bankaların tahtını tehdit etmeye de başladı. Türkiye'deki bankalar ise artık fintek girişimlerini tehdit olarak görmüyor. Tabii görmezden de gelmiyorlar. Bazı bankalar finteklerle iş birliklerine giderken bazıları da satın alıp bünyesine katmayı tercih ediyor. İş Bankası'nın Moka'yı, Albaraka Türk'ün de Valenspara'yı satın alması örneklerinde olduğu gibi...

Bu örneklerle karşılık Türkiye'deki bankaların finteklerle iş birliğine o kadar da sıcak bakmadığını söyleyebiliriz. Nedeni ise çoğunun bünyesinde finansal teknoloji iştiraki ya da ortaklıkları bulunması. Akbank, DenizBank, Garanti BBVA, Halk Bankası, İş Bankası, QNB Bank, VakıfBank, Yapı Kredi ve Ziraat Bankası başta olmak üzere hemen her bankanın ya bir ödeme şirketi ya da teknoloji iştiraki var.

Hal böyle olunca fintek şirketleri de kendi aralarında iş birlikleri, iş ortaklıkları geliştirmeye başladı. Bu sayımızda, son dönemde öne çıkan gelişmeleri derledik...

HAYHAY - PUAN HARCA

Puanlarınızı yakınlarınızla paylaşmak ister misiniz?

Hayhay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri, Puan Harca ile kullanıcıların kredi kartı puanlarını günlük harcamalarda kolayca kullanmalarını sağlayacak stratejik bir iş birliğine imza attı. Bu sayede Puan Harca kullanıcıları, farklı bankalara ait kredi kartı puanlarını Hayhay uygulamasındaki cüzdan hesaplarına aktararak fatura ödemesi, market/restoran harcamaları ve online alışveriş gibi birçok alanda kullanabilecek. Aynı zamanda Hayhay kullanıcıları bu puanları birbirlerine transfer edebilecek, Hayhay Kart ile diledikleri yerde harcayıp, harcamalarında cashback (nakit iadesi) avantajı elde edecek. Hayhay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Berk Çağlayan, iş birliği hakkında şu açıklamayı yaptı: “Puan Harca ile gerçekleştirdiğimiz entegrasyon sayesinde geçici sürelerde kullanıcılara sunulan ve akabinde silinen kredi kartı puanlarını dilediklerinde kullanılabilecekleri bakiyelere dönüştürüyoruz. Bu ortaklık, her iki tarafın kullanıcılarına da somut fayda sağlıyor.” Puan Harca Genel Müdürü Ertuğrul Güler de



“Hayhay entegrasyonu sayesinde kullanıcılarımız puanlarını hızlı, kolay ve esnek şekilde değerlendirebiliyor. İş birliğinin sessizce başladığı ilk 10 günlük test sürecinde, 1.000’in üzerinde Hayhay kullanıcısı bu yeni özelliği aktif olarak kullandı. Bu da entegrasyonun ne denli büyük bir ihtiyaca karşılık geldiğini gösteriyor” dedi.

İST-PAY - VISA

Gerçek zamanlı ve güvenli para transferi için stratejik iş birliği

İst-Pay, kullanıcılarının para transferlerini daha hızlı, daha güvenli ve daha kullanıcı dostu bir şekilde yapabilmesi için Visa ile iş birliği başlattı. Anlaşma kapsamında İst-Pay’in şube/yerel hizmet noktaları ve/veya Wist dijital cüzdan uygulaması üzerinden işlem yapan kullanıcılar, Visa Direct aracılığıyla Visa logolu kartlara kolayca para transferi yapabilecek. Bu ortaklığın sunduğu gelişmiş ödeme altyapısı sayesinde kullanıcılar, kişisel Visa kartlarından Wist dijital cüzdanlarına da gerçek zamanlı bakiye yükleyebilecek. İst-Pay Genel Müdürü Zuhal Yurtsever, “Bu esneklik finansal işlemlerin zaman ve mekândan bağımsız olarak yapılmasını sağlarken, gerçek zamanlı işlem imkânı sunarak kullanıcı deneyimini yeni bir seviyeye taşıyor ve finansal yönetimi daha erişilebilir hale getiriyor” dedi. Visa Türkiye Genel Müdürü Samile Mümin de şu değerlendirmeyi yaptı: “Türkiye’nin dijital ödeme ekosistemi hızla büyümeye devam ederken, Visa olarak bu dönüşümü iş ortaklarımızı Visa Direct gibi yenilik-



çi çözümlerle destekleyerek daha da hızlandırmaktan memnuniyet duyuyoruz. İst-Pay ile başlattığımız stratejik ortaklık, tüketicilerin ve işletmelerin para transferi deneyimini kolaylaştıran, güvenli ve pratik hale getiren yeni nesil çözümleri mümkün kılıyor.”

MONEYPAY - TROY

MoneyPay kartları TROY altyapısına taşındı

Migros'un dijital ödeme platformu MoneyPay, kullanıcı deneyimini geliştirme vizyonu doğrultusunda önemli bir adım atarak kurumsal yan hak ve bireysel dijital ödeme kartlarını Türkiye'nin ödeme sistemi TROY altyapısına taşıdı. Bu iş birliği sayesinde MoneyPay kart kullanıcıları, artık TROY logolu kartlarla Türkiye genelinde temassız ödeme, ATM işlemleri ve tüm yurt içi harcamalarını güvenle yapabilecek.

MoneyPay, dijital ödeme çözümlerini yerli teknolojiyle destekleyerek hem bireysel hem de kurumsal kullanıcılarına daha güvenli, kapsayıcı ve erişilebilir bir ödeme deneyimi sunmayı amaçlıyor. Kurumların çalışanlarına sunduğu yan hak kartları da bu dönüşümle birlikte yerli altyapıyla daha güçlü ve değerli bir hale geliyor.

MoneyPay Genel Müdürü Mehmet Müstehlik, "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY ile yaptığımız bu iş birliği, MoneyPay'in dijital ödeme çözümleri alanındaki vizyonunu destekleyen önemli bir adım. Bireysel kullanıcılarımıza ve kurumlara sunduğumuz kartların artık TROY altyapısıyla hizmet veriyor olması hem yerli ekosisteme olan bağlılığımızın hem de kullanıcı deneyimi odağımızın bir yansıması. Yerli iş birlikleriyle büyümeye devam edeceğiz" dedi.



BKM Genel Müdürü Ozan Deniz de "Dijital ödemeler alanında güçlü ve yaygın bir ağa sahip olan MoneyPay'in TROY altyapısını tercih etmesi ülkemizde geliştirilen milli ödeme sistemlerine duyulan güvenin bir göstergesidir. Bu iş birliğiyle daha fazla kullanıcıya ulaşmayı ve ülkemizde yerli ve güvenli sistemlerin kullanımının daha da yaygınlaşmasını hedefliyoruz. MoneyPay ile sağladığımız entegrasyon, ülkemizin önde gelen kuruluşlarının sürdürülebilir iş birliklerinin de güzel bir örneği" sözleriyle iş birliğinin önemini vurguladı.

ÖDERO - TAHSİLDAR

Bayi tahsilatları ile sipariş ve stok yönetimi aynı platformda

Koç Topluluğu şirketlerinden Token Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para, Ödero markasıyla sunduğu bayi tahsilat çözümünü, bayi & alt bayi tahsilatı ve sipariş yönetimini bir araya getiren Tahsildar platformuyla entegre ederek şirketlere uçtan uca altyapı sunuyor. İş ortaklığı kapsamında, bayi tahsilatını dijitalleştirerek verimli bir hale getirmek isteyen şirketler, aynı zamanda sipariş ve stok yönetimi ihtiyaçlarını da tek bir entegre çözümle karşılayabiliyor.

Ödero'nun Bayi Tahsilat Çözümü sayesinde, vade beklemeden 7 gün 24 saat online tahsilat yapılabilir; tüm banka ve kredi kartlarından tek oran üzerinden işlem alınabilir. İptal/iade süreçleri ve raporlamalara tek panelden yönetilebiliyor. Tahsildar'ın özel e-ticaret altyapısıyla bayi ve alt bayilerin sipariş yönetimi ve stok takip süreçleri etkin şekilde yürütülerek tahsilat süreçleri hızlı ve güvenli hâle getiriliyor.

Token Genel Müdürü Hande Sarıdal, iş birliğiyle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Ödero markasıyla sunduğumuz dijital ödeme çözümlerini, stratejik iş birliklerimizle her geçen gün daha da ileri taşıyoruz. Tahsildar ile hayata geçirdiğimiz bu ortaklık sayesinde, şirketlere sadece güvenli ve hızlı bayi tahsilatı sunmakla kalmıyor, aynı zamanda bayi ve alt bayilerin sipariş ve stok yönetimlerini de entegre bir şekilde kolayca gerçekleştirmelerine olanak sağlıyoruz. Süreçleri sadeleştirerek ve kurumların verimliliğini artıran markalarla yan yana gelmek, daha güçlü



ve bütünlük çözümler geliştirmemiz açısından bizim için son derece kıymetli."

Pionr Kurucusu ve CEO'su Yakup Sezer de "Türkiye'nin en geniş ödeme ağını sunan ticari ödemeler ve tahsilat platformu olarak her zaman yenilikçi çözümlerle müşterilerimize hizmet sunmayı ve işletmelerin bilinçli kararlar almasını destekleyerek geleneksel endüstrileri dijitalleştirmeyi ve dönüştürmeyi hedefliyoruz. Bu hedefimiz çerçevesinde Ödero ile yaptığımız iş birliğiyle işletmelerin finansal işlemlerini optimize etmelerini ve büyümelerini desteklemeyi hedefliyoruz. Bu iş birliğinin, şirketlerin zaman, maliyet ve performans açısından güvenli ve hızlı bir şekilde önemli avantajlar sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

Tahsilat ve muhasebe süreçlerini tek platformda yönettiren iş birliği

Dijital ödeme çözümleri sunan Rubikpara ile bulut tabanlı ERP sistemleri geliştiren Rota Bulut ERP, firmaların tahsilat ve muhasebe süreçlerini tek platform üzerinden yönetebilmesine olanak tanıyan stratejik bir iş birliğine imza attı. Yeni entegrasyon sayesinde firmalar, Rubikpara üzerinden aldıkları ödemeleri anlık olarak Rota Bulut ERP sistemine yansıtabilecek. Bu sayede manuel veri girişine duyulan ihtiyaç ortadan kalkarken, hata payı da minimuma inecek. Bu adım, şirketlerin yalnızca ödeme alma süreçlerini değil, ödeme sonrası tüm finansal kayıtlarını da eksiksiz ve otomatik şekilde yürütebilmesine olanak tanıyacak.

İş birliği yalnızca teknik bir entegrasyon değil, aynı zamanda operasyonel verimliliği artıran ve finansal süreçleri sadeleştiren bir çözüm paketi sunuyor. Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (ÖKC) ile tam uyumlu çalışan sistem, işletmelere yasal mevzuatlara uygun, düşük maliyetli ve kolay uygulanabilir bir yapı sunarak cezai riskleri en aza indiriyor.

Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, iş birliğini şöyle değerlendirdi: “Bugün işletmeler yalnızca ödeme almak istemiyor, aynı zamanda bu ödemelerin finansal kayıtlarını yönetmeyi, muhasebe işlemlerini kolaylaştırmayı ve finansal süreçlerini uçtan uca dijitalleştirmeyi de hedefliyor. Rota Bulut ERP ile başlattığımız iş birliği, tam da bu noktada büyük bir katma değer yaratıyor. Bu entegrasyon sayesinde firmalar, ödeme sonrası



süreçlerini manuel işlemlere gerek kalmadan tek bir sistem üzerinden eksiksiz olarak yapabiliyor.”

Rota Bulut ERP Genel Müdürü Ferhat Aysever de “ERP çözümlerimizi geliştirirken en çok önem verdiğimiz konu, sahadaki operasyonun finansal sisteme eksiksiz ve hatasız şekilde aktarılması. Rubikpara ile yaptığımız entegrasyon sayesinde, kullanıcılarımız tahsilat süreçlerini hızlı, güvenli ve pratik bir şekilde yönetebilecek. Bu iş birliğini, dijitalleşen KOBİ’ler için önemli bir adım olarak görüyoruz” dedi.

SİPAY - PAYTEN NESTPAY TOURUS

Banka bağımlılığını daha da azaltacak bir adım

Sipay, Payten’in Nestpay Torus çözümüyle tahsilat altyapısını güçlendirdi. Söz konusu çözüm, bankalar ve acquiring lisansına sahip finansal teknoloji şirketlerine banka seviyesinde güvenlik, yüksek performans ve operasyonel mükemmeliyet vaat ediyor. Bu ileri seviye sanal POS çözümü, finteklerin bankalara bağımlı olmaksızın BKM, Visa, Mastercard gibi platformlarla doğrudan entegre çalışabilmelerini mümkün kılıyor.

Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu, çözümle ilgili şu bilgileri paylaştı: “Altyapı yatırımı yapmadan güvenilir bir ödeme sistemine erişmek isteyen kurumlar için ideal bir çözüm sunan Nestpay Torus, Payten’in 25 yıllık Ar-Ge gücüyle geliştirildi. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı sertifikalı bu çözüm, Türkiye’nin teknoloji üretimindeki yetkinliğini de gözler önüne seriyor. Finansal kuruluşlara esneklik, hız ve güvenlik temelli bir e-ticaret ödeme altyapısı sunan Nestpay Torus, PCI DSS Level 1 uyumluluğu, ölçeklenebilir mimarisi ve 7/24 operasyonel & teknik destek hizmetiyle finansal kuruluşlar ve üye işyerleri arasında güvenilir bir köprü kuruyor. Nestpay Torus ile fintek şirketlerine yalnızca bir sanal POS çözümü değil; operasyonel yükleri azaltan, pazara giriş süresini kısaltan ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyen stratejik bir yol arkadaşı sunuyoruz.”



Sipay CEO’su Semih Muşabak ise “Finansal pazaryeri vizyonumuz ve kullanıcı deneyimini zenginleştirme stratejimiz doğrultusunda teknoloji yatırımlarımızı yaparken rekabetlik anlayışını benimsiyor, sektörün ortak akıl ekseninde yükseleceğine inanıyoruz. Payten iş birliği de bu yaklaşımımızın güçlü bir örneği. Nestpay Torus entegrasyonu, kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına hızlı ve etkili yanıt verme kabiliyetimizi daha da güçlendirirken, tahsilat altyapımızın verimliliğini artırıyor” dedi.

UPT - MONEYGRAM

UPT - MoneyGram iş ortaklığının kapsamı genişledi

Akıf Bank iştiraki UPT, dünyanın önde gelen ödeme ağlarından MoneyGram ile iş ortaklığının kapsamını genişletti. Yeni anlaşma sayesinde göndericiler UPT şubelerinden, Türkiye'nin çeşitli şehirlerindeki başlıca UPT hizmet noktalarından ve UPTION mobil uygulamasından MoneyGram para transferlerini doğrudan yapabilecek ve para alabilecek. Kullanıcılar ayrıca, MoneyGram'ın dünya genelinde 200 ülke ve bölgede bulunan yaklaşık 500 bin fiziksel hizmet noktası üzerinden de işlemlerine devam edebilecek.

2024 yılında başlayan ortaklıkla UPTION, Türkiye'de MoneyGram'ın ilk dijital iş ortağı olmuştur. Bu sayede kullanıcılar MoneyGram noktalarından gönderilen transferleri dijital ortamda alabiliyordu. Artık genişletilen entegrasyon sayesinde UPT müşterileri, MoneyGram'ın fiziksel ve dijital kanalları bir araya getiren güçlü "omnichannel" ağına erişim sağlayarak çok daha esnek bir deneyim yaşayacak.

UPT Genel Müdürü Murat Kastan, yeni anlaşmayı "MoneyGram ile sürdürdüğümüz iş birliği sektördeki konumumuzu daha da güçlendiriyor ve müşterilerimize paralarını dünyanın dört bir yanına kolayca gönderip almaları için daha fazla seçenek sunuyor. Bu ortaklık aynı zamanda Türkiye'de küresel para transferi pazarındaki payımızı büyütmemizi de sağlıyor" sözleriyle değerlendirdi.



MoneyGram Avrupa Başkanı Michael Schütze de "UPTION ile güçlü dijital iş birliğimizden gurur duyuyoruz. 2015'ten bu yana MoneyGram müşterilerine Türkiye'de hizmet veriyoruz. Şimdi ise MoneyGram'ın en büyük gücünü yani küresel dijital ve fiziksel ağımları tüketicilere tüm kanallardan bir çözüm olarak sunmanın heyecanını duyuyoruz. Bu sayede uluslararası para transferlerini daha erişilebilir, uygun maliyetli ve kolay hale getiriyoruz" dedi.

UPT - PARATİM

UPT'nin para transferi avantajları Paratim kullanıcılarının hizmetinde

UPT ile Paratim arasında iş ortaklığı başlatıldı. Böylece UPT'nin sunduğu hızlı, güvenli ve uygun maliyetli para transferi hizmetler Paratim mobil uygulaması üzerinden de erişilebilir hale geldi. Kullanıcılar, tek bir platform üzerinden iki güçlü markanın sunduğu fırsatlardan eş zamanlı olarak faydalanabilecek.

UPT Genel Müdürü Murat Kastan, güç birliğini şu sözlerle değerlendirdi: "Ulusal ve uluslararası para transferlerinde sınırları ortadan kaldırmak için UPT olarak yalnızca bankalara değil, tüm ödeme kuruluşları ve fintek şirketlerine güçlü altyapı çözümleri sunuyoruz. Müşteri odaklı yapımız gereği dünya çapında bizi tercih eden milyonlarca kullanıcıımızın tüm transfer işlemlerini pratik, güvenli ve hızlı bir şekilde yapabilmelerini hedefliyoruz. Paratim'in de UPT'nin hizmet ağını büyütmeye hedefine kıymetli katkılar sunacağına inanıyoruz. Müşterilerimizin hem dijital platformlara hem de fiziksel şubelere erişimini artırabilmek için bu alandaki iş birliklerimize hız kesmeden devam edeceğiz."

Paratim Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Orhun de "Paratim olarak, cüzdan kullanıcılarımıza sunduğumuz hizmetlerde alanında en iyi çözümleri sunan iş ortaklarıyla ça-



ışmayı önemsiyoruz. Bu kapsamda, uluslararası para transferi konusunda geniş erişim ağı ve güçlü altyapısıyla öne çıkan UPT ile iş birliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Kullanıcılarımız, UPT altyapısı sayesinde yurt dışına kolayca para gönderebilirken, Paratim ayrıcalıklarıyla avantajlı işlem ücretlerinden faydalanabilecek" dedi.

VEPARA - MINTED CONNECT

Altın, gümüş ve platin yatırımı bir “tık” uzağınızda

Vepara, Minted Connect ile başlattığı stratejik entegrasyon sayesinde kullanıcılarına altın, gümüş ve platin alım-satım imkânı sunmaya hazırlanıyor. Vepara dijital cüzdanın bu yeni özelliği sayesinde yatırımcılar, artık fiziksel bir kuyumcuya gitmeden, birkaç dokunuşla değerli metal yatırımı yapabilecek. Yüzde 100 varlığa dayalı ve güvenli altı yapısıyla dikkat çeken sistem, Minted Connect’in teknolojik gücüyle destekleniyor.

Yeni entegrasyon sayesinde kullanıcılar, gerçek zamanlı fiyatlarla işlem yapabilecek. Alım-satım işlemleri tamamen dijital ortamda, güvenli bir şekilde gerçekleşecek. Yatırımlar, yüzde 100 fiziksel varlıklarla teminatlandırılacak.

Vepara CTO’su Muhammet Şahin, iş birliğiyle ilgili “Vepara’nın dijital cüzdanı, yatırımcıların kıymetli madenlere erişimini kolaylaştırırken, finansal özgürlüğü ve çeşitliliği de artırıyor. Altın, gümüş ve platin gibi değerli metaller artık sadece bir tık uzağınızda” değerlendirmesini yaptı.



Minted Connect Kurucu Ortağı Engin Bütün de anlaşmayı şu sözlerle değerlendirdi: “Minted Connect altyapısının Vepara’nın inovatif cüzdan çözümleriyle bulunduğu bu iş birliği, geniş kullanıcı tabanına sahip temsilcilerimizin de katılımıyla yalnızca yatırım ve birikim tarafını desteklemiyor, aynı zamanda güvenli ödeme çözümlerini de kapsıyor.”

VEPARA - ALIŞVERİŞLİO

Alışverişlio’nun dijital cüzdan altyapısını Vepara sağladı

Vepara, kullanıcılarına alışverişte kazanç imkânı sunan Alışverişlio Finansal Teknoloji ve Yazılım Geliştirme ile de dijital cüzdan altyapısı ve cashback uygulamalarını kapsayan iş birliğine imza attı. Anlaşma kapsamında, Vepara’nın teknolojik altyapısı Alışverişlio’nun dijital cüzdan sistemine entegre edilerek, kullanıcıların ön ödemeli kart, sanal IBAN, dijital cüzdan gibi hizmetlere hızlı ve kolay erişimi mümkün hale getirildi.

Bu teknik iş birliğiyle birlikte Alışverişlio, kullanıcılarına sunduğu finansal hizmetleri daha da çeşitlendirirken, ödeme süreçlerinde kazanç sağlayan yeni bir deneyim de sunmaya başladı. Alışverişlio’nun farklı markalarla yürüttüğü kampanyalar aracılığıyla, Vepara altyapısıyla yapılan alışverişler kullanıcıya her işlemde geri ödeme avantajı sağlıyor.

Alışverişlio CEO’su Mahmut Erol, iş birliğini şu sözlerle değerlendirdi: “Bizim için alışveriş sadece harcamak değil, aynı zamanda kazanmak ve biriktirmekle de ilgili. Kullanıcılarımızın bu döngüyü kolayca kurabilmesi için çalışıyoruz. Vepara’nın güçlü teknolojik altyapısı sayesinde bu vizyonumuzu daha sağlam temellere oturttuk. Bu iş birliği, bizim için sadece teknik bir entegrasyon değil, kullanıcı deneyimini zenginleş-



tiren önemli bir adım oldu.”

Vepara CEO’su Volkan Üstün de “Her zaman kurumlara yalnızca altyapı sunmayı değil, aynı zamanda onların kullanıcılarına da doğrudan değer katan çözümler geliştirmeyi hedefliyoruz. Alışverişlio ile hayata geçirdiğimiz bu proje tam da bunu yansıtıyor. Teknolojimizin gerçek hayatta bu kadar güçlü şekilde örtüşmesi bizim için çok kıymetli” dedi.



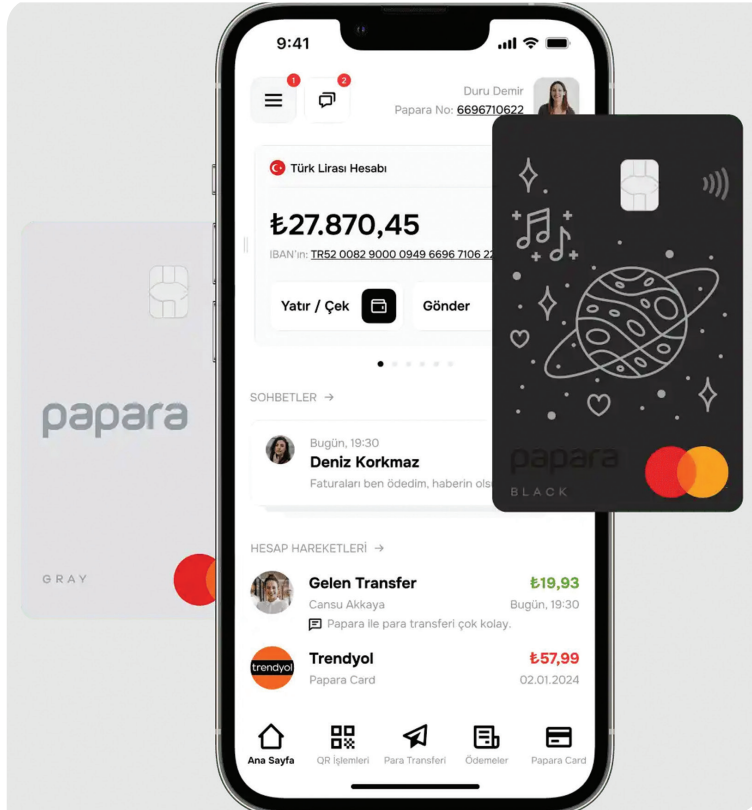
Kayyum yokmuş gibi ÇEK KANKA!

papara Sticker Card

Çıkart, yapıştır, aktive et ve
kullanmaya başla.



Kayyum yönetimindeki Papara, iddialı bir yeni ürünle kullanıcılarının karşısına çıktı. Telefonların arka kısmına veya istenilen bir eşyaya yapıştırılabilen Papara Sticker Card, cüzdana ya da uygulamaya ihtiyaç duymadan tek adımda temassız ödeme yapma imkanı sağlıyor...



Türkiye’de yönetimi kayyuma devredilen şirketlerin çoğunun kaderi maalesef “kayıp kilit” oluyor. Satılanlar, özelleştirilenler arasında da yeniden parlak günlerine dönebilene pek rastlamadık. Peki Papara için bir istisna söz konusu olabilir mi? Deneyimler umut vermese de son dönemde şirketten gelen haberler, gösterilen çaba takdire şayan... Evet, Papara’nın yeni kart ürünü Sticker Card, sektörde yeni ürün duyurusunun seyrekleştiği bir dönemde heyecan yarattı. Temassız ödemelere hız ve kolaylık kazandırmayı amaçlayan bu ürün, klasik kartlara kıyasla daha küçük ve yapışkan tasarımıyla öne çıkıyor. Telefonun arka kısmına veya istenilen bir eşyaya yapıştırılabilen kart, cüzdana ya da uygulamaya ihtiyaç duymadan tek adımda temassız ödeme yapma imkanı sağlıyor. Malum, dünya genelinde hızla yaygınlaşan yakın alan iletişimi (NFC) ile ödeme teknolojisi, her cihazda aynı şekilde çalışmıyor ve bu durum kullanıcı deneyiminde eşitsizlik yaratabiliyor. NFC gerektirmeyen Papara Sticker Card ise bu ayrımı ortadan kaldırarak herkes için erişilebilir temassız ödeme deneyimi sağlıyor. Kullanıcılar, ATM işlemlerini Papara uygulaması üzerinden QR kodla yapabiliyor. Bu sayede hem temassız ödeme hem de ATM deneyimi cüzdandan bağımsız hale geliyor. Beş farklı renk seçeneğiyle sunulan ürün, Papara uygulaması üzerinden tek seferlik 299 TL ücretle sipariş

edilebiliyor. Kullanıcılar, kartı teslim aldıklarında çerçevesinden çıkarıp uygun bir yüzeye yapıştırarak aktive ettikten sonra kullanmaya başlayabiliyor. Papara CEO'su Tarık Dalmaz, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Cüzdan yok, uygulama yok; tek adımda temassız ödeme var! Bizim için inovasyon, ancak milyonlarca insanın hayatına değer kattığında anlam kazanır. Papara Sticker Card, bu vizyonun en yeni örneği olarak temassız ödeme alışkanlıklarını yeniden şekillendiriyor."

Kayyum CEO'su için iddialı hedefler

Papara'nın geleceği için umutlu olmanın bir gerekçesi de genç, iddialı ve istahlı bir görüntü veren yeni CEO'su. Ataması resmi olarak 3 Ağustos'ta duyurulan Tarık Dalmaz, yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yayımladı: "28 Mayıs 2025 tarihi itibarıyla, fintek sektörünün öncü kuruluşlarından Papara'da ve çatı kuruluşu olan PPR Holding'de CEO olarak göreve başlamış bulunuyorum. Göreve başladığım ilk günden bu yana geçen kısa sürede, Papara'nın daha güvenli ve sürdürülebilir bir şekilde hizmet vermesini sağlamak amacıyla önemli adımlar attık; aynı kararlılıkla atmaya devam ediyoruz. Bu süreçte gecesini gündüzüne katarak Papara'nın bu zorlu dönemi aşması için büyük bir özveriyle çalışan tüm ekip arkadaşlarıma içten teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca, sürecin en başından itibaren yanımızda olan yerli ve yabancı iş ortaklarımıza da teşekkür ediyorum. Verdikleri destek sayesinde, hizmetlerimizi kısa sürede yeniden tam kapasiteyle sunmaya başladık. Bu kıymetli iş birliklerinin, karşılıklı güvenle daha da derinleşeceğini ön görüyorum. Ve sevgili Paparalılar, değerli kullanıcılarımız... Bu süreçte gösterdiğiniz sabır, anlayış ve Papara'ya olan bağlılığınız en büyük motivasyon kaynağımız oldu. Sizlerin güvenine layık olabilmek için durmaksızın çalışmaya devam edeceğiz. Her zaman olduğu gibi amacımız; sizlere en iyi, en yenilikçi ve en güvenli finansal deneyimi sunmak olacak. Yeni stratejik planımız ve geliştirmekte olduğumuz hizmetlerimiz doğrultusunda, Papara'nın hem Türkiye ekonomisine hem de sektöre kattığı değeri artırmayı hedefliyoruz. Bu yolculukta bizimle olan tüm çalışma arkadaşlarımıza, iş ortaklarımıza ve kullanıcılarımıza



bir kez daha teşekkür ediyor, birlikte fintek ekosistemini daha da ileriye taşıyacağımıza inanıyorum."

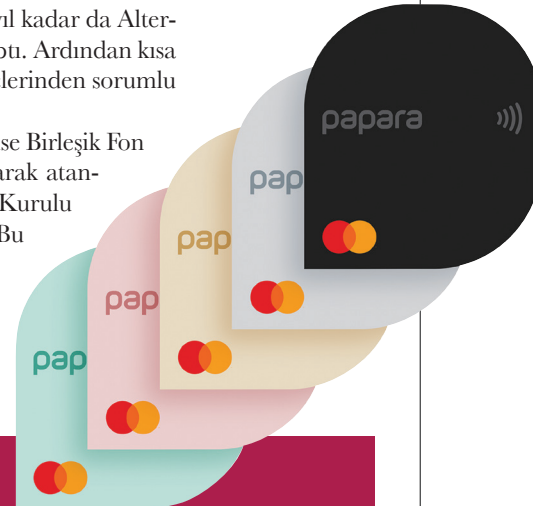
Tarık Dalmaz, bir açıklamasında Papara'nın 23 milyon üyesi olduğunu belirtiyor. Şu anda bunların ne kadarının aktif olduğunu bilmiyoruz. Umarız şirket kısa sürede düzlüğe çıkar ve sektörde bir daha benzer gelişmelerle karşılaşmayız.

Denetçi kökenli CEO

Lisans eğitimini 2006-2011 yılları arasında Dokuz Eylül Üniversitesi'nde ekonomi alanında alan Tarık Dalmaz, Eylül 2024'te ise Özyeğin Üniversitesi'nden Executive MBA derecesi aldı.

Dalmaz, finans sektöründeki kariyerine Haziran 2014'te Şekerbank'ta, denetçi yardımcısı olarak başladı. 5 yılı aşkın bir süre bankada, farklı alanlarda denetim tecrübesi kazandı. Sonrasında 2 yıl kadar da Alternatif Bank'ta denetçi olarak görev yaptı. Ardından kısa bir süre EY Türkiye'de denetim süreçlerinden sorumlu müdürlük görevini üstlendi.

Tarık Dalmaz, Aralık 2021 itibarıyla ise Birleşik Fon Bankası'na Teftiş Kurulu Başkanı olarak atandı. 1 yıl sonra da aynı kurumda İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak terfi etti. Bu görevi esnasında strateji, IT yönetimi, proje yönetimi, iş geliştirme, IT denetimi, iletişim güvenliği, uyumluluk gibi konularda deneyimlerini geliştirdi.



UNICORN HEDEFİ ARTIK ÇOK UZAK

Yönetimine el konulmadan önce, Papara için "en popüler ödeme ve elektronik para kuruluşu" nitelen-dirmesi yapmak mümkündü. "Banka değil Papara" sloganıyla özellikle genç kesimden yoğun ilgi gören marka, kısa sürede hızlı büyümesiyle dikkat çekti. Yurt içi ve dışında önemli satın almalara imza attı Papara. 2023'te İspanyol Rebellion'ı bünyesine katan Papara, aynı yıl sigorta ve yatırım

ürünleriyle faaliyet alanını genişletti. 2024 yılının mart ayında yenilikçi temel bankacılık ürünleri sunma hedefi doğrultusunda T-Bank'ı satın alan şirket, mayıs ayında da Pakistan merkezli elektronik para kuruluşu SadaPay'in yüzde 100 hissesini satın alarak, Avrupa'nın ardından Güney Asya'yı da faaliyet gösterdiği coğrafyalar arasına ekledi. İddialı bir fintek unicorn adayı haline geldi. Görünürde işler yolunda gidiyordu.

Ta ki geçen mayıs ayına kadar... İstanbul Cumhuriyet Başsavcılığı, "suç işlemek amacıyla örgüt kurmak", "kurulan örgüte üye olmak", "suçtan kaynaklanan mal varlığı değerlerini aklamak" ve "Futbol ve Diğer Spor Müsabakalarında Bahis ve Şans Oyunları Düzenlenmesi Hakkında Kanuna muhalefet" suçlarına yönelik yürütülen soruşturma başlattı. Akabinde de Papara Elektronik Para'nın yönetimi kayyuma devredildi... ☹

Fintek yatırımcıları artık niceliğe değil, niteliğe bakıyor



2025'in ikinci çeyreğinde küresel fintek yatırımları, 3 yıl aradan sonra ilk kez 10 milyar dolar eşiğini geçti. Bu dönemde yatırımcıların odağı nicelikten niteliğe kaydı ve büyüme aşamasındaki güçlü şirketlere yöneldi. Kuzey Amerika rekor artışla toparlanmayı sürüklerken, Avrupa ve Orta Doğu geriledi, Asya-Pasifik istikrarını korudu, Latin Amerika zayıf kaldı. Türkiye'de de fintek yatırımları ekosistemin lokomotifine olmaya devam ediyor...

2025'in ikinci çeyreği, küresel fintek yatırımlarında 3 yıl aradan sonra ilk kez belirgin bir toparlanmaya işaret etti. S&P Global Market Intelligence verilerine göre bu dönemde toplam 390 işlemde 11 milyar dolar yatırım gerçekleşti. Böylece 2022'nin üçüncü çeyreğinde girişim sermayesi piyasasında başlayan krizden bu yana ilk kez 10 milyar dolar eşiği aşıldı.

Her ne kadar işlem sayısı düşmeye devam etse de yatırımcıların "seçici iyimserlik" yaklaşımı öne çıktı. 2024'ün aynı döneminde 450 olan işlem adedi yüzde 13 azalarak 390'a geriledi. Ancak aynı dönemde ortalama işlem büyüklüğü 28.2 milyon dolara çıkarak son 2 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Bu tablo, yatırımcıların daha az sayıda ama daha güçlü şirketlere odaklandığını ve nicelikten çok nitelik odaklı yeni bir döneme geçildiğini gösteriyor.

KÜRESEL FİNTEK YATIRIMLARININ SEYRİ

Bölge	Nisan-Haziran 2025 yatırım tutarı	Değişim
Kuzey Amerika	8 milyar dolar	+%150
EMEA	1.6 milyar dolar	-%50
Asya-Pasifik	1.4 milyar dolar	- (istikrarlı)
Latin Amerika	400 milyon dolar	- (azalma)
Singapur (APAC)	403 milyon dolar	+%3
Küresel toplam	11 milyar dolar	+%22

Bu eğilimin en somut göstergesi mega turlar oldu. 2025'in ikinci çeyreğinde 23 adet 100 milyon dolar üzeri işlem gerçekleşti. Bir önceki çeyreğe göre yüzde 109, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 53 artış kaydedildi. Bu tutar, son 3 yılın en yüksek seviyesini

temsil ediyor. Böylece büyüme aşamasındaki finteklere yönelik güvenin tazelendiği net bir şekilde ortaya çıktı. Fon akışlarının yönü önemli ipuçları barındırıyor. Kuzey Amerika, küresel toparlanmanın itici gücü oldu. Bu bölgedeki yatırımlar yıllık bazda yüzde 150 artarak 8 milyar dolara çıktı ve küresel fonlamanın neredeyse üçte ikisini tek başına üstlendi. ABD'deki halka arz beklentileri (Circle, Chime, eToro, Webull gibi örnekler) yatırımcı güvenini artırdı ve ölçeklenebilirlik hikâyelerine duyulan iştahı besledi.

Buna karşılık Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) bölgesinde tablo tam tersine döndü. Fonlama yüzde 50'den fazla gerileyerek 1.6 milyar dolara düştü. İngiltere ve Hollanda öne çıkan pazarlar olsa da genel eğilim, yatırımcıların bu bölgede daha temkinli davrandığını gösterdi. Orta Doğu'da yıllık bazda artış var ama çeyreklik bazda sert düşüşler bölgedeki volatilitenin sürdüğüne işaret etti.

Asya-Pasifik tarafında ise görece istikrar var. Bölge yatırımları 1.4 milyar dolarda kalırken Hindistan yüzde 19 artışla öne çıktı, Singapur da istikrarlı performansını korudu. Latin Amerika ise makroekonomik belirsizliklerin etkisiyle 400 milyon dolara gerileyerek zayıf bir görünüm sergiledi.

Bölgesel ayrışma dönemi

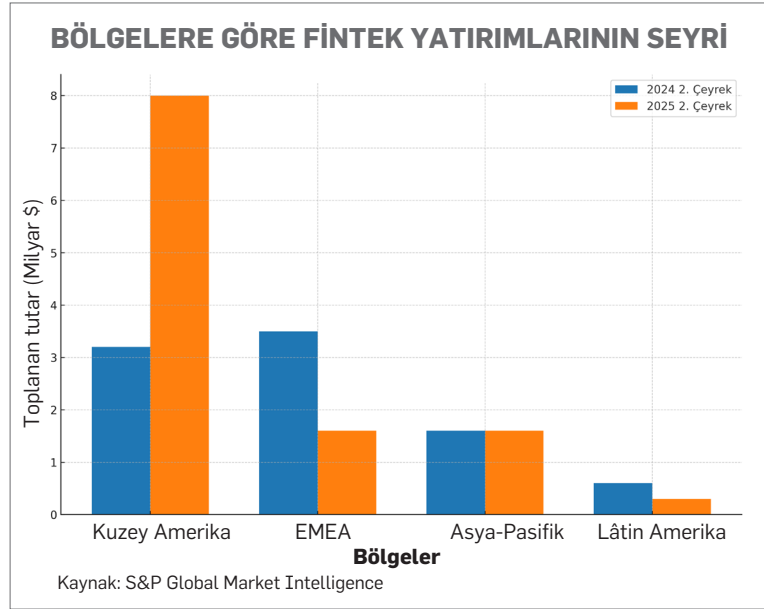
Küresel görünümü destekleyen bir diğer tablo da KPMG'nin Pulse of Fintech 2025 H1 raporunda karşımıza çıkıyor. Rapora göre, 2025'in ilk yarısında küresel fintek yatırımları, 2 bin 216 işlemde toplam 44.7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu, son 5 yılın en düşük yarıyıl performansı anlamına geliyor. Yatırımlar 2024'ün ikinci yarısındaki 54.2 milyar dolardan ciddi oranda geriledi. KPMG, bu düşüşün nedenlerini şöyle sıralıyor:

- Yüksek faiz oranlarının sermaye maliyetini artırması,
- Jeopolitik gerilimlerin yatırımcı güvenini zedelemesi,
- Ticaret politikaları ve gümrük vergilerine ilişkin artan endişeler.

Raporun dikkat çektiği üç önemli eğilim ise şöyle öne çıkıyor:

- Dijital varlıklar ve kripto paralar yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ediyor. İlk yarıda bu alana 8.4 milyar dolar aktı.
- Ödeme sektörü dramatik bir düşüş yaşadı; 2025'in ilk yarısında sadece 4.6 milyar dolarla sınırlı kaldı.
- Yapay zekâ tabanlı fintek çözümleri ise yükselişte. Bu alana yapılan 7.2 milyar dolarlık yatırım, AI'nın yeni dönemin de lokomotifi olacağını gösteriyor.

Tüm bu veriler ışığında 2025'in ikinci çeyreği, fintek yatırımlarında küresel toparlanma ama bölgesel ayrışma dönemine işaret ediyor: Kuzey Amerika yükselirken, EMEA geriliyor, Asya-Pasifik dengeli kalıyor, Latin Amerika ise hâlâ baskı altında.



Kuzey Amerika: Toparlanmanın lokomotifi

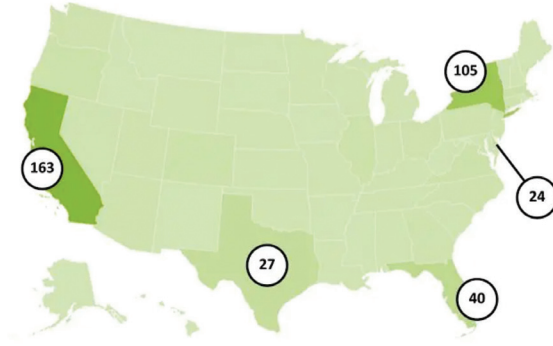


2025'in ikinci çeyreğinde küresel fintek yatırımlarındaki toparlanmanın en güçlü adresi Kuzey Amerika oldu. Bölge, toplam 8 milyar dolar yatırım çekerek geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 150 artış kaydetti. Bu performans, küresel fonlamanın üçte ikisinden fazlasını tek başına üstlenmesi anlamına geliyor. Artışın en önemli etkeni, yatırımcıların kârlılık ve ölçeklenebilirlik potansiyeli yüksek şirketlere yeniden güven duyması. Circle, Chime, eToro ve Webull gibi şirketlerin halka arz planları, sermaye piyasalarında çıkış beklentilerini güçlendirdi ve yatırımcı iştahını artırdı. Özellikle büyüme aşamasındaki şirketlere yönelen mega turlar, fonlamayı yukarı taşıdı.

ABD: Halka arz beklentileriyle güçlenen pazar

ABD, ikinci çeyrekte 7.8 milyar dolarlık yatırımla açık ara dünyanın en büyük fintek pazarı olmayı sürdürdü. 546 işlemde 14.9 milyar dolarlık fonlama kaydedildi ve bu tutar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 60 artışa işaret etti. İşlem sayısı da yüzde 19 artarak 503'ten 546'ya yükseldi.

Bölgenin lokomotifi Kaliforniya oldu ve tek başına 163 işlemle toplamın yüzde 30'unu karşıladı. Onu



New York (yüzde 19 pay) ve yükselen bir merkez olarak Florida (yüzde 7 pay) izledi. Çeyreğin en büyük anlaşması ise yapay zekâ destekli veri güvenliği çözümleri geliştiren Cyera'nın 540 milyon dolarlık Seri E yatırımı oldu. ABD'de artışın nedeni, bir yandan yapay zekâ odaklı çözümlere yönelik yoğun ilgi, diğer yandan da halka arz beklentileriyle artan çıkış senaryoları. Bu eğilim önümüzdeki çeyreklerde de sermaye girişinin devam edeceğine işaret ediyor.

Kanada:

Daha az işlem, daha büyük turlar



Kanada fintek ekosistemi, 2025'in ikinci çeyreğinde dikkat çekici bir ivme yakaladı. Toplam yatırım 481 milyon dolara ulaştı. Bu tutar, 2024'ün ikinci çeyreğine göre 2.3 kat artış anlamına geliyor. Ancak işlem sayısı yüzde 7 düşerek 27'den 25'e geriledi.

Bu tablo, yatırımcıların Kanada'da da daha seçici ve yüksek büyüme potansiyelli girişimlere yöneldiğini gösteriyor. Ortalama işlem büyüklüğü 19.2 milyon dolara yükseldi. Çeyreğin en dikkat çekici işlemi, yapay zekâ tabanlı finansal planlama yazılımı geliştiren Conquest Planning'in 80 milyon dolarlık Seri B turu oldu.

Kanada'da da yatırımcıların stratejisi, ABD ile benzer şekilde: Az sayıda ama yüksek değerli işlemlere yönelmek. Bu eğilim ekosistemin olgunlaştığına işaret ediyor.



EMEA:

Sert gerileme, bölgesel ayrışmalar

2025'in ikinci çeyreğinde EMEA bölgesi, küresel toparlanmanın aksine keskin bir düşüş yaşadı. Bölgeye yönelen fintek yatırımları yıllık bazda yüzde 50'den fazla azalarak 1.6 milyar dolara geriledi. Bu tablo, yatırımcıların Avrupa ve çevresinde daha temkinli davrandığını ve sermayeyi yüksek riskli piyasalardan çektiğini gösteriyor.

Genel eğilimin ardında makroekonomik belirsizlikler, yüksek faiz oranları ve jeopolitik riskler öne çıkıyor. Ancak bölgede ülke bazında farklı hikâyeler dikkat çekiyor.

İngiltere:

Zayıflayan liderlik



İngiltere, Avrupa fintek ekosisteminin en büyük pazarı olmasına rağmen 2025'in ilk yarısında yatırımların toplamı 2.9 milyar dolara geriledi. Bu, 2024'ün aynı dönemine göre yüzde 28 düşüş anlamına geliyor. İşlem sayısı da yüzde 34 azaldı.

Sermayenin daha az sayıda, daha büyük ölçekli anlaşmalara yönelmesi dikkat çekiyor. 100 milyon dolar üzeri işlemlerde yüzde 22'lik gerileme görülürken, erken aşama girişimler sermaye bulmakta zorlandı.

Öte yandan, varlık yönetimi alanında faaliyet gösteren Fundment'in 55.5 milyon dolarlık Seri C yatırımı, İngiltere'nin hâlâ nitelikli fırsat üretmeye devam ettiğini kanıtıyor.

Beklentiler, İngiltere'nin 2025 yılını önceki yıla göre daha düşük yatırım hacmiyle kapatacağı, ancak seçici sermayenin ölçeklenebilir projelere yönelmeyi sürdüreceği yönünde.

Fransa:

Temkinli toparlanma çabası

Fransa'da 2025'in ikinci çeyreğinde fintek yatırımları 394 milyon dolar oldu. Bu tutar, geçen yılın dönemindeki 559 milyon dolara kıyasla yüzde 29 düşüş anlamına geliyor. İşlem sayısı da 37'den 28'e geriledi. Buna karşın çeyreklik bazda toparlanma işaretleri var: 2025'in ilk çeyreğine göre yatırımlar yüzde 23 arttı, işlem sayısı da 21'den 28'e çıktı. Ortalama işlem büyüklüğü ise 14.1 milyon dolara geriledi. En dikkat çekici anlaşma, veri gizliliği çözümleri geliştiren Didomi'nin



81.7 milyon dolarlık fonlama turu oldu. Fransız ekosistemi için tablo karışık: Yatırımcılar hâlâ temkinli, ancak veri gizliliği ve regülasyon uyumu gibi niş alanlarda cazip fırsatlar oluşmaya devam ediyor.

Orta Doğu: Volatilité ve potansiyel



Orta Doğu'daki fintek yatırımları 2025'in ikinci çeyreğinde 211 milyon dolara ulaştı. Bu, geçen yılın aynı dönemine göre 2.2 kat artış anlamına geliyor. Ancak bir önceki çeyreğe kıyasla yüzde 69 gibi sert bir düşüş söz konusu. Bölgedeki dalgalı tablo, yatırımcıların hâlâ temkinli olduğunu gösteriyor. Ortalama işlem değeri 13.2 milyon dolara indi. Çeyreğin en büyük anlaşması, gömülü finans platformu NymCard'ın 33 milyon dolarlık Seri B yatırımı oldu.

Bölge, özellikle ödeme altyapıları ve gömülü finans dikeylerinde potansiyel taşısa da yatırımcı güveninin kalıcı şekilde sağlanması için daha istikrarlı bir ortam gerekiyor.



Asya-Pasifik:

İstikrarın ötesinde seçici büyüme

Asya-Pasifik bölgesi, 2025'in ikinci çeyreğinde 1.4 milyar dolarlık yatırım çekerek görece istikrarlı bir seyir izledi. Bölgedeki fonlama hacmi önceki yılın aynı dönemine göre büyük değişim göstermese de Hindistan ve Singapur gibi merkezler öne çıktı. Yatırımcıların ilgisinin daha çok büyük ölçekli ve ölçeklenebilir iş modellerine yönelmesi, bölgedeki sermaye akışının belirleyici unsuru oldu.

Hindistan:

Mega turların parlayan yıldızı



Hindistan fintek ekosistemi, 2025'in ikinci çeyreğinde 1.1 milyar dolarlık fonlamayla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 büyüme kaydetti. İşlem sayısı ise 46'dan 33'e düşerek yüzde 28 azaldı.

Bu zıt tablo, yatırımcıların sayıca az ama büyük ölçekli anlaşmalara yöneldiğini gösteriyor. Ortalama işlem büyüklüğü 33.3 milyon dolara çıkarak geçen yılın 20.2 milyon dolar seviyesinin çok üzerine çıktı. En dikkat çekici yatırım, WealthTech (sağlık teknolojisi) platformu Groww'un 202.3 milyon dolarlık özel sermaye fonlaması oldu.

Hindistan'da 100 milyon dolar üzerindeki işlemler beş kat artış göstererek ekosistemin olgunlaştığını teyit etti. Bu da ülkenin Asya-Pasifik fintek yatırımlarında merkezi rolünü daha da pekiştirdi.

Singapur:

İstikrarın sembolü



Singapur, 2025'in ikinci çeyreğinde 403 milyon dolar yatırım aldı. Bu tutar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artış anlamına geliyor. İşlem sayısı sınırlı kalsa da ülkenin istikrarlı yatırım ortamı ve güçlü regülasyon çerçevesi, sermaye için cazip bir liman olmayı sürdürüyor. Singapur'un güçlü finansal altyapısı ve bölgesel merkez olma rolü, fintek yatırımlarını canlı tutuyor. Yapay zekâ destekli çözümler ve ödeme altyapıları, yatırımcıların öne çıkardığı alanlar arasında.



Latin Amerika: Belirsizliklerin gölgesinde

2025'in ikinci çeyreğinde Latin Amerika fintek yatırımları 400 milyon dolara gerileyerek, bölgedeki zayıf görünümü bir kez daha teyit etti. Bu tutar, küresel toplam içindeki payın giderek daraldığını gösteriyor. Fonlama hacmindeki düşüşün arkasında özellikle makroekonomik istikrarsızlık, yüksek enflasyon ve siyasi belirsizlikler bulunuyor. Yatırımcılar bölgeye yönelik iştahlarını sınırlarken, Brezilya ve Meksika gibi büyük pazarlar bile düşük işlem hacmiyle dikkat çekti. Buna rağmen, finansal kapsayıcılığı artırmaya yönelik ödeme çözümleri ve mikro kredi platformları hâlâ yatırımcı ilgisini koruyor. Ancak mevcut ortamda Latin Amerika'nın, küresel fon akışından anlamlı pay alması kısa vadede zor görünüyor.

TÜRKİYE: YÜKSELEN EKOSİSTEM, SÜREGELEN ZORLUKLAR

2025'in ilk yarısında Türkiye'de startup ekosistemi 91 yatırım turunda toplam 211 milyon dolar yatırım aldı. Fintek, oyun ve yapay zekâ en çok yatırım çeken dikeyler olurken; erken aşama sonrası finansman açığı, girişimlerin ölçeklenme yolculuğunda en önemli engel olarak öne çıkıyor. Startups.Watch Türkiye Startup Ekosistemi 2. Çeyrek Raporu, 2025'in ilk yarısında girişimcilik dünyasının görünümünü ortaya koydu. Bu dönemde 91 yatırım turunda toplam 211 milyon dolar yatırım gerçekleşti. En çok yatırım çeken dikeyler fintek, oyun ve yapay zekâ oldu.

Her ne kadar Türkiye girişim ekosistemi giderek daha fazla uluslararası raporda öne çıksa da büyüme yolculuğunu zorlaştıran yapısal sorunlar devam ediyor. Tohum aşamasından Seri A ve B'ye geçişte yaşanan finansman eksikliği, ölçeklenme sürecindeki girişimlerin önündeki en önemli engel olarak varlığını sürdürüyor. Kurumsal girişim sermayesi (CVC) tarafında hareketlilik sınırlı kaldı: Yılın ilk yarısında yeni bir CVC fonu duyurulmazken, toplam sayı 92'de sabit kaldı. Buna karşılık, 45 yeni Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (GSYF) yetkilendirilerek toplam sayı 499'a yükseldi; kapanan fonlar hariç tutulduğunda aktif GSYF sayısı 478 oldu. Halka açık kitle fonlama alanında da dikkat çekici bir tablo var: Türkiye'de toplam 28 paya dayalı kitle fonlama platformu



bulunuyor; bunların 12'si aktif, 2'si kapanmış durumda. Kadın kurucu ortak temsili, önceki yıllarda benzer şekilde göreceli olarak sabit kaldı. Buna karşın İstanbul'un yükselişi sürüyor: Startup Genome ve Dealroom'un son ekosistem raporlarına göre İstanbul, dünyanın en hızlı gelişen ilk üç girişim ekosistemi arasında yer aldı. Yabancı yatırımcı katılımı ise karışık bir tablo çiziyor. Toplam tur sayısının azalmasına rağmen yabancı katılım oranı görece artmış görünse de, aslında yalnızca 17 yatırım turuna dahil oldular. Bu durum, verilerin dikkatle yorumlanması gerektiğini ortaya koyuyor. Yılın ilk yarısında öne çıkan

gelişmelerden biri de Revo Capital'in üçüncü fonunun ilk kapanışı oldu. Satın alma ve ikincil işlemler tarafında ise toplam hacim 864 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ancak bu tutarın yüzde 81'i yalnızca Trendyol Go satın almasına ait olup, genel M&A piyasasının hâlâ düşük hacimli seyrettiğini gösteriyor. Türkiye'de fintek yatırımları ekosistemin lokomotif olmaya devam ederken, yatırımcı ilgisinin yapay zekâ ve oyun sektörlerine de yönelmesi, çeşitliliğin arttığını gösteriyor. Önümüzdeki dönemde ekosistemin kalıcı olarak ölçeklenebilmesi için erken aşama sonrası finansman boşluğunun giderilmesi kritik önemde. ☹

Şirketlere kendi finansal ekosistemlerini kurma fırsatı

Ozan Elektronik Para, “Kurumsal Cüzdan” hizmetiyle şirketlerin bir finansal kuruluşun tüm yeteneklerine sahip olmasını sağlıyor. Güncel regülasyonlara uygun yapısı ve güvenli altyapısıyla ödeme süreçlerinde esneklik kazandıran hizmet, şirketlere; müşteri ve iş ortaklarına hesap yaratma, birbirleri arasında ya da banka hesaplarına para transferi, toplu ödeme ve kendi markalı kartlarını oluşturarak dünyanın her yerinde harcama gibi olanaklar sağlıyor...



Özgür Gerçek
Ozan Elektronik
Para CEO'su

Ozan Elektronik Para, şirketlerin kendi markaları altında bir finansal kuruluşun tüm yeteneklerini alt bayilerine, müşterilerine ve çalışanlarına sunan Kurumsal Cüzdan hizmetini daha geniş kitlelere ulaştırıyor. Kurumsal Cüzdan, esnek geliştirme olanaklarıyla geleneksel ödeme yöntemlerinin ötesine geçerek, şirket içi finansal süreçleri merkeziye taşıyan bir altyapı oluşturma imkanı sunuyor.

“Şirketler yepyeni finansal kabiliyetler edinecek”

Ozan Elektronik Para CEO'su Özgür Gerçek, hizmetle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Kurumsal Cüzdan, lisanslı bir elektronik para kuruluşu olmanın getirdiği güvenli altyapı, gelişmiş sahtecilik önleme sistemleri ve güncel regülasyonlara tam uyum sayesinde hem şirketler hem de müşteriler için tam bir güvence sunu-

yor. Perakendeden e-ticarete, sigortacılıktan eğitime, ulaşımdan hizmet sektörüne kadar her iş modeline kolayca adapte olan ürünümüz, operasyonel yükü hafifletirken benzersiz finansal modeller yaratmaya da olanak tanıyor. Şirketler artık finansal süreçleri için ayrı ayrı çözümler aramak zorunda kalmıyor.

Ozan Kurumsal Cüzdan ile şirketlerin hesap yaratmasına, POS hak edişlerini cüzdan hesaplarına almasına, alt bayilerin, müşterilerin ya da iş ortaklarının birbirleri arasında ya da banka hesaplarına para transferi yapabilmelerine, toplu ödemeleri kolaylıkla gerçekleştirebilmelerine, hatta kendi markalı sanal/fiziki kartlarını yaratmalarına ve dünyanın her yerinde harcama yapabilmelerine, kısacası kapsamlı finansal kabiliyetlere tek bir ekosistemde erişebilmelerine olanak sağlıyoruz.

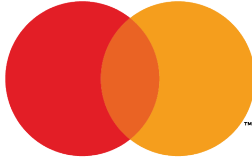
Daha önce sadakat sistemleri kurgulamış ya da kurgulama aşamasında olan pek çok marka, artık bu kurguları Kurumsal Cüzdan ile yaparak müşterilerine sonsuz finansal olanaklar sunarak büyüme potansiyellerini de artıracak. Markalar gerek kurumsal gerek bireysel müşterilerine özel finansal hizmetler sunarak güçlü bağlar kurabilecek ve rekabette öne çıkabilecek.”

Dijital yetenekler artıyor

Kurumsal Cüzdan, şirketlerin müşterileri, çalışanları veya iş ortakları için marka kimliklerine uygun dijital cüzdan hesapları oluşturmaya imkan sağlıyor. Bu sayede kullanıcılar, bakiye yükleme, 7/24 ücretsiz para transferi yapma ve sanal kart oluşturarak diledikleri yerde online ödeme gibi işlemleri kolayca yapabiliyor. Ürünün en büyük avantajlarından biri de şirketler için sunduğu yönetim kolaylığı. İşletmeler, POS hakedişlerini tek bir merkezde toplayabiliyor, bağlı birimler arasında ücretsiz transferler gerçekleştirebiliyor ve tüm finansal akışı tek bir ekrandan yönetebiliyor. Bu merkezi yönetim kabiliyeti, operasyonel süreçlerdeki karmaşıklık ortadan kaldırarak işletmelere büyük bir verimlilik artışı sağlıyor.



Mastercard PSM Awards 2025 başlıyor: İNOVASYONUN GÜCÜ SİNERJİNİN ETKİSİ!



PSM AWARDS

Finansal ekosistemin inovasyon odaklı ilk ödül programı Mastercard PSM Awards, bu yıl 8. kez sektöre ilham vermek üzere yola çıkıyor. Finansal hizmetler ve teknolojiler dünyasında yaratıcı çözümleri ödüllendirmeyi, inovasyon kültürünü büyütmeyi ve sektörün dönüşümüne katkı sunmayı hedefleyen yarışma, 1 Eylül itibarıyla başvuruya açıldı. Mastercard PSM Awards, bu yıl da yalnızca bir yarışma değil; sektörün vizyoner liderlerini, fintek girişimlerini, teknoloji üreticilerini ve kanaat önderlerini buluşturan güçlü bir etkileşim platformu olacak.

2025 teması: Sinovasyon

Bu yıl yarışmanın ana teması, “finansal dünyanın geleceğini artık sadece yenilikçi fikirler değil iş birlikleri, ortak akıl ve birlikte üretilen değerler şekillendiriyor” gerçeğinden yol çıkılarak “Sinovasyon” (Sinerji + İnovasyon) olarak belirlendi.

Erken başvuru döneminden faydalanın

Başvurular 1 Eylül – 31 Ekim 2025 tarihleri arasında devam edecek. Erken başvuru dönemi ise 1–30 Eylül 2025 olarak belirlendi. Bu dönemde başvurularını tamamlayan şirketler;

- Avantajlı koşullardan yararlanacak,
- Projelerini jüriye erken görünürlükle sunacak,
- Yarışmada öne çıkma şanslarını artıracak.

Neden katılmalısınız?

- Projenizi Türkiye’nin en prestijli ödül platformunda tanıttireceksiniz.
- Sektör liderleri, fintek girişimleri ve yatırımcılarla aynı sahnede buluşacaksınız.
- Markanızı inovasyonla özdeşleştirip görünürlüğünüzü artıracaksınız.
- Sosyal sorumluluk projesine katkı sağlayacaksınız: Başvuru gelirleri STEM alanlarında eğitim gören üniversiteli genç kadınlara burs olarak aktarılıyor.



Tülin Çakmak
PSM Awards Yarışma Koordinatörü

“İnovasyon, birlikte üretildiğinde değerli”

PSM Awards Yarışma Koordinatörü Tülin Çakmak, yarışmanın sektöre kattığı değeri şöyle özetledi: “Mastercard PSM Awards, finansal ekosistemde yalnızca en iyi projeleri ödüllendirmekle kalmıyor, aynı zamanda sektörün geleceğine ışık tutuyor. Bu yılki temamız ‘Sinovasyon’ ile vurgulamak istediğimiz şey çok net: İnovasyon tek başına bir fikirden öteye geçemez. Asıl değer, farklı bakış açıları, iş birlikleri ve ortak akılla bir araya geldiğinde ortaya çıkıyor. İnanıyorum ki bu yıl seçilecek projeler, sadece Türkiye’ye değil, global finans dünyasına da ilham olacak. Erken başvuru döneminde projelerini gönderecek kurum ve girişimlere bu yolculuğa birlikte çıkma çağrısı yapıyoruz.”

“Finansın Geleceği: Teknoloji, İnovasyon ve Sinerjinin Gücü”

Finans ekosistemi, teknolojiyle dönüşmeye ve kullanıcı deneyimini yeniden tanımlamaya devam ediyor. Yapay zekâdan büyük veriye, dijital ödemelerden sürdürülebilirliğe birçok gelişme sektöre yön veren çözümleri şekillendiriyor. Bilgi, deneyim ve yaratıcılığın sinerjiyle buluştuğu bu yeni çağda, inovasyon artık bir seçenek değil; geleceğin ta kendisi.

Mastercard PSM Awards kapsamında düzenlenecek “Finansın Geleceği: Teknoloji, İnovasyon ve Sinerjinin Gücü” başlıklı panelde sektör liderleri, teknoloji öncüleri ve yenilikçi girişimler bir araya gelerek finansın dönüşümünü tartışacak.

Yarışma için başvurular www.psmawards.com üzerinden 31 Ekim tarihine kadar devam edecek. Detaylı bilgi almak, panelde konuşmacı olarak yer almak ve/veya sponsor olmak için psm@psmawards.com üzerinden iletişime geçebilirsiniz. ☺

SİNOVASYON = Sinerji + İnovasyon

Finansal dünyanın geleceği bu sahnede yazılıyor!



Türkiye'nin ilk inovasyon odaklı ödöl programına başvurular başladı!

Peki ya siz, geleceğe hazır mısınız?

Başvuru Dönemi

1.09.2025 - 31.10.2025



Proje Uygulama Dönemi

1.10.2023 - 31.10.2025

Başvuru ve İletişim

psmawards.com | psm@psmmag.com



PSM
AWARDS

#sinovasyon

“Geleceğin gerçek liderleri, otantik kalabilenler olacak”



Başak Yüzbaşıoğlu
Moka United
Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı



Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Zirve Sohbetleri

Çocuk yaşta bir “iş kadını” figüründen ilham alan, sezgilerine güvenerek cesur kararlara imza atan ve bugün Moka United’ın teknoloji vizyonuna yön veren bir lideri konuk ediyoruz Zirve Yolunda sohbetimize... Kariyerini yazılımcılıktan CIO koltuğuna taşıyan serüveni içten ve samimi duygular eşliğinde anlatıyor Başak Yüzbaşıoğlu. Liderlik yolculuğunda otantik kalabilmenin ve insanlardan güç almanın önemini vurgularken, Türkiye’den dünyaya açılan bir fintek markasının dönüşümüyle ilgili güncel bilgileri de paylaşıyor...



Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Malatya'da, üç kız kardeşimle birlikte, okulu ve okumayı önceleyen, çocuklarını özgür bir ortamda yetiştirmeye özen gösteren bir ailede büyüdüm. İlkokul 3 ya da 4. sınıftaydım, bir sabah bir büfede gördüğüm alışveriş yapan döpiyesli bir "iş kadını" gördüm. Beni çok etkiledi. O an, İstanbul'a gidip bir iş kadını olmayı hayal ettim. İşte bu hayal, benim için bir dönüm noktası oldu.

Devletin sunduğu imkânlarla okudum. ÖSS'de ilk 300'e girince, annemin kuzeni, sevgili Dr. Sema Kayahan Süvarioğlu'nun tavsiyesiyle Sabancı Üniversitesi'ni tercih ettim ve burslu okudum. Sanat tarihinden astronomiye uzanan dersler arasında ilk kez kod yazdığım da yaşadığım heyecan, beni bilgisayar bilimi ve mühendisliği okumaya itti.

Moka United ile yolunuz nasıl kesişti? Bu yeni rolde sizi en çok ne heyecanlandırıyor?

Kariyerime Fortis Bank'ta yazılımcı olarak başladım. Dönüp baktığımda, yeni mezun olarak geçirdiğim 5 yıla yakın sürede; hem uluslararası bir bankada çalışmanın bana çok şey kattığını, hem gösterdiğim emek ve gelişim sayesinde önemli inisiyatifler alabildiğimi hem de o güzide kadrodan çok şey öğrenip yoldaşlar ve dostlar edindiğimi görüyorum. Bu yüzden kendimi şanslı hissediyorum.

Fortis'in TEB ile birleşme sürecinde ayrıldım ve kısa bir süre Turkcell Teknoloji'de yazılımcı olarak çalıştım. Ardından Yapı Kredi'de danışman olarak başlayan yolculuğum, yönetici olarak devam etti.

Yapı Kredi'de geçirdiğim yıllar için de kendimi şanslı hissediyorum. Çok büyük proje ve dönüşümlerde yer alma fırsatım oldu. Bu süreçte hem mesleki anlamda çok şey öğrendim hem de çok iyi insanlardan, çok iyi yöneticilerden yalnızca iş hayatına dair değil, kendime ve hayata dair de pek çok şey öğrenme şansım oldu.

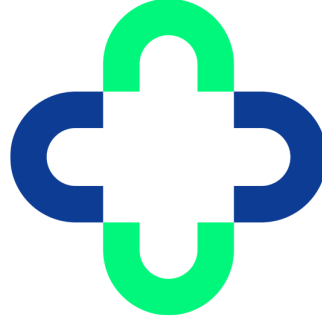
Salgın döneminde, artık herkesi bir telefonla ikna edip işleri kolayca yönetebildiğim bir konfor alanında, benzer işlerle uğraşmaktan sıkıldığımı fark ettim ve tekrar danışmanlığa dönmek istedim. Bu doğrultuda yaklaşık 3 yıl boyunca Linktera'da, danışmanlık kolundan sorumlu olarak görev aldım. Linktera'da çalışırken hem Türkiye'de hem de EMEA genelinde, bir dönem Asya-Pasifik bölgesine kadar uzanan farklı işlerde yer alma şansım oldu.

Danışmanlık hem çok besleyici hem de belli noktalarda oldukça yorucu bir alan. Tam yeniden masanın diğer tarafına geçmeyi düşünürken yolum Moka ile kesişti.

İşe başladıktan hemen sonra, United Payment ile birleşme sürecinde çalışmaya başladık. Başarılı bir teknik birleşmenin ardından, Mart 2025'ten bu yana Moka United'ta teknolojiyen sorumlu olarak görevime devam ediyorum.

Sektör sürekli değişiyor, dönüşüyor. Bu dinamik yapı içinde çalışmak sizi nasıl motive ediyor?

Sadece sektör değil, dünyanın değişim hızı da bilginin yayılım hızına paralel olarak arttı. Ben bir işe giriş-



Moka United

yorsam, onu tam anlamıyla ve sonuna kadar yapmayı severim. Ta ilkokuldayken kendime koyduğum "iş kadını olma" hedefini tam anlamıyla gerçekleştirebilmek, benim için her zaman güçlü bir içsel motivasyon kaynağı oldu. Bunun dışında, en büyük motivasyonum her zaman insanlar oldu. Örneğin, ofiste fiziksel olarak bulunmaktaki motivasyonum çoğunlukla iş arkadaşlarımla içeceğim kahveler, bilgisayarı açmaktaki motivasyonum ise ekibimle kuracağım iletişimlerdir.

Önümüzdeki dönemde özellikle C-level düzeyinde teknoloji liderleri için hangi beceriler sizce daha kritik hâle gelecek?

Bilginin yayılım hızına ek olarak yapay zekâ kullanımının da hızla artmasıyla, otantik kalmak bence günümüzün en önemli becerilerinden biri haline geldi. "Beceri" diyorum çünkü, otantik olmak artık sıradan bir kişilik özelliği değil. Otantik kalabilmek için samimi bir merakı korumak ve bu merakla devamlı farklı kaynaklardan özgün bilgileri derleyip işleyebilmek gerekiyor. Bana göre, önümüzdeki dönemin gerçek liderleri, samimiyet ve açıklıkla otantik kalabilenler olacak. Ek olarak -artık biraz klişe gibi görünse de- değişime ayak uydurmak ve onunla gelen etkilere karşı dirençli (resilient) kalabilmek de son derece önemli hale geliyor.

Kadın lider olmanın Türkiye'deki yansımaları hakkında ne düşünüyorsunuz? Sizi en çok etkileyen vizyoner lider ya da teknoloji figürü kim oldu?

Genel görüşün aksine, ben Türkiye ve Anadolu kadınının şanslı olduğunu düşünüyorum. Anadolu kültüründe kadının yeri bellidir. Bu kültür, örneğin benim gibi Anadolu'da büyümüş kız çocuklarının cumhuriyetin sunduğu imkânlarla eğitim alabilmesine ya da farklı şekillerde önünün açılmasına olanak tanıyabilir. Deprem ya da ekonomik konjonktür gibi bazı etkenlerle şartlar zaman zaman kötüleşse de yine de karamsar değilim. Büyürken gezdiğimiz evleri düşünelim, çoğunda bir dikiş makinesi vardı. Türk kadınına sunulan imkân bir dikiş makinesi dahi olsa, onu kullanmayı bilecek kadar maharetlidir. Genç kızlarımız da bu maharetle bizden daha iyisini yapacaktır. Yeter ki biz onlara doğru örnekler sunarak hayal etmeleri için ilham verebilelim.

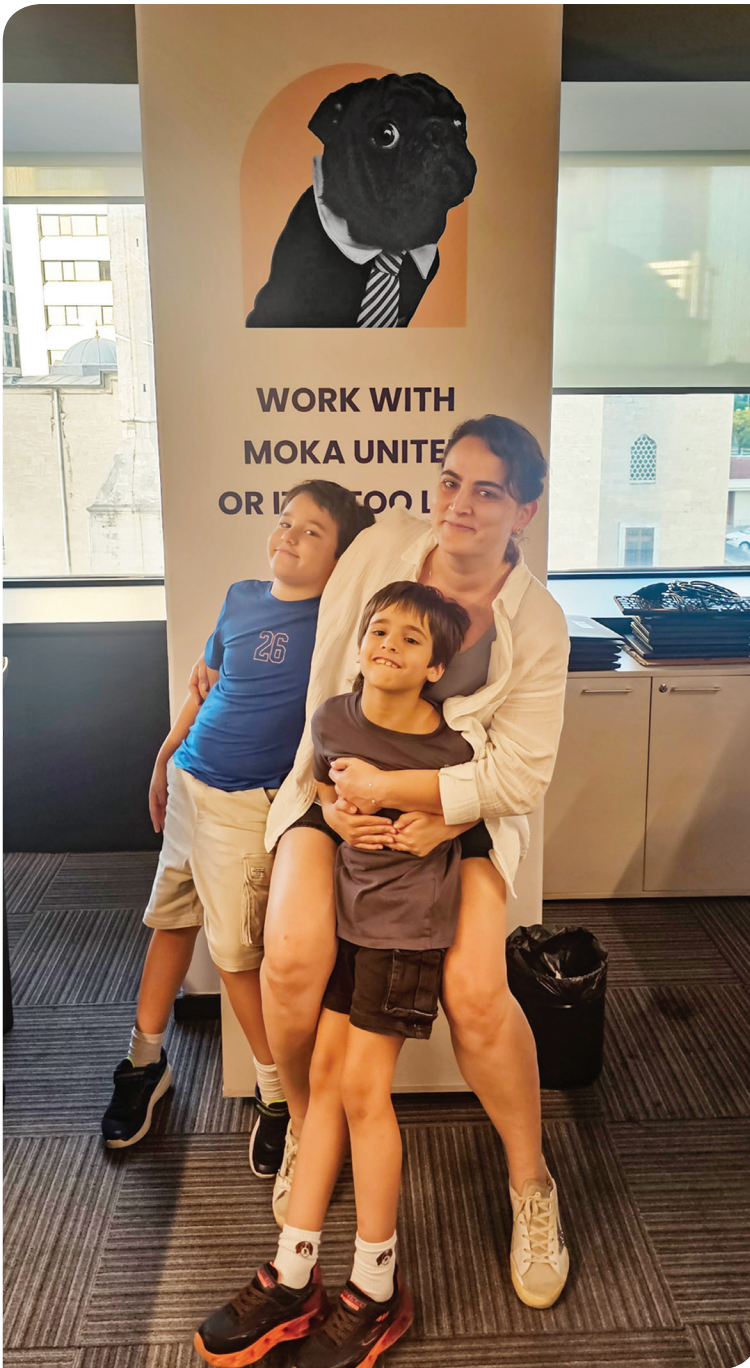
Benim örneğimde, girişte bahsettiğim "meçhul iş kadını" dışında da şanslıydım. Çünkü yol boyunca sektörde o dönemin güçlü kadın aktörlerini görme, tanıma ve hatta bazılarıyla birlikte çalışma şansı yakaladım.



Örneğin, bir dönem Garanti Teknoloji'nin efsanevi kadrosunda yer alan Reha Emekli, Mehlika Ertaş, Ferda Özge; Yapı Kredi'den Kadriye Atsal, Intertech'ten Dilek Duman gibi isimler... Onların var olduğunu bilmek, benim de var olabileceğimi fısıldadı bana.

Kariyerinin başındaki genç kadın profesyonellere vermek isteyeceğiniz ilk tavsiye ne olurdu?

Kendilerini bilgiyle donatsınlar ve çekinmeden, akıllarına eseni yapsınlar. Nitekim ben de bugün hayatımı şekillendiren büyük kararları aldığım dönemlere döndüğümde, o kararların çoğunun çok da "akıllı" olarak değerlendirilebilecek türden olmadığını görüyorum.



Aslında o zaman da bunun farkındaydım. Ancak içimden gelen bir his, o adımı atmam gerektiğini söylüyordu. Ben sezgisel hareketlere ve sezgisel olarak alınmış kararlara güveniyordum. O sezgilerin arkasında, farklı bilgilerden oluşan farklı bir tortu, bir birikim var.

Moka ve United Payment'in birleşmesinden sonra teknoloji stratejiniz nasıl şekillendi? Bu birleşimle birlikte nasıl bir vizyon doğdu?

Moka United, arkasında Türkiye İş Bankası ve OYAK'ın gücünü taşıyan bir yandan da startup ruhunu diri tutan bir fintek. Türkiye'yi aşan hedeflerimiz var ve bu hedeflere ilerlerken, startup ruhunu koruyarak aynı zamanda kurumsal, yapısal ve sürdürülebilir olmak gibi önemli bir meydan okumayla karşı karşıyayız.

Bu meydan okuma, özellikle Moka ve United Payment'in birleşmesiyle birlikte daha da anlam kazandı. Teknoloji stratejimiz bu süreçte daha kapsayıcı, çevik ve küresel bir vizyonla yeniden şekillendi. Bu birleşme, yalnızca iki güçlü fintek markasının teknik yetkinliklerini bir araya getirmekle kalmadı; aynı zamanda dijital bankacılıkta ve ödeme sistemlerinde yeni nesil çözümler üretme kapasitemizi de önemli ölçüde artırdı.

Ortaya çıkan sinerji, dijital bankacılık ve açık bankacılık entegrasyonları gibi alanlarda bizi daha yenilikçi kılarken, yapay zekâ destekli finansal çözümler ve uluslararası ödeme sistemleri gibi ileri teknoloji yatırımlarımızı da hızlandırdı. Önümüzdeki 1-2 yıl içinde Moka United'ı hem bireylerin hem de işletmelerin sınır ötesi finansal ihtiyaçlarına yanıt veren, teknoloji odaklı bir çözüm ortağı olarak konumlandırmayı hedefliyoruz.

Bu süreçte, AB ülkelerini kapsayan dijital banka projesi RUUT markası altında hayata geçiyor. Özellikle yurt dışında yaşayan vatandaşlarımız ve uluslararası pazarlara açılmak isteyen küçük işletmeler için kapsamlı finansal çözümler sunmayı amaçlıyoruz. Aynı zamanda, otomatik risk yönetimi, gelişmiş kimlik doğrulama ve regülasyon uyumu gibi güvenlik odaklı teknolojilerle sektördeki sorumluluğumuzu da ön planda tutuyoruz.

Kısacası, Moka United olarak teknoloji stratejimizi hız, güvenlik, erişilebilirlik ve sürdürülebilirlik ekseninde şekillendiriyor, küresel fintek ekosisteminde güçlü bir oyuncu olma yolunda ilerliyoruz.

Biraz da iş dışındaki Başak'ı tanımak isteriz... Sektör dışı ilgi alanlarınız, hobileriniz neler?

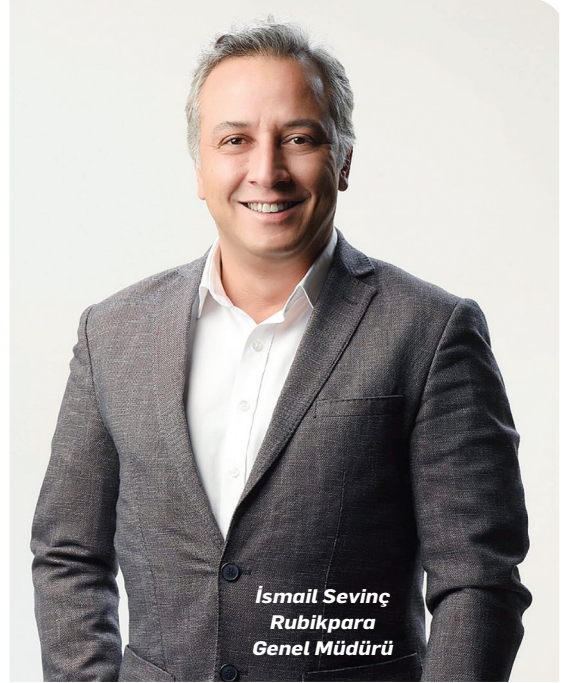
İş dışındaki zamanımın çoğunu, 7 yaşındaki ikiz oğullarıma; onların deyimiyle kuzenleri de eklenince "üçüzlere" ve kardeşlerime ayırmaya çalışıyorum. Kendi sporuma ayırdığımdan daha fazla zamanı, onları spora götürdüğümde bekleyerek ve bu sırada Latince çalışarak geçiriyorum. Ana arterler dışında, dağ ve köy yollarında araba kullanmayı, denize vardığımda ise dalış yaparak suyun altını görmeyi seviyorum. İki yıldız dalış brövm var. Bunların dışında, sulu boya ve kürekle "on-and-off" bir ilişkim var. ☺

Rubikpara, saha satış ağını 14 ile yayıyor

Fuzul Holding iştiraki Rubikpara, bağlı olduğu grubun güçlü vizyonu ve desteğiyle saha satış ağını genişletiyor. Şirket, yılın son çeyreğinde Türkiye'nin dört bir yanında saha satış ekibi kurarak fiziki POS satışında iddialı bir büyüme hamlesine hazırlanıyor...

Rubikpara, 2025 yılı son çeyreğinde saha satış ağını ülke geneline yaymaya hazırlanıyor. Şirket, 14 şehirde kurulacak yeni saha ekipleriyle fiziki POS satışlarını hızlandırmayı, esnaf ve KOBİ'lere yerinde, hızlı ve güvenilir ödeme çözümleri sunmayı hedefliyor. Rubikpara; SanalPOS, FizikiPOS, SoftPOS ve bayi tahsilat çözümlerini tek sözleşme ve tek destek hattı altında sunuyor. Hızlı kurulum, kesintisiz hizmet, e-belge entegrasyonu ve güvenilir tahsilat deneyimi ile işletmelerin tüm finansal süreçlerinde yanında yer alıyor. Bu büyüme hamlesinin, Fuzul Holding'in Anadolu'daki geniş etki alanı sayesinde daha güçlü bir ivme kazanması bekleniyor. Fuzul Holding, iştirakleriyle birlikte 60 şehirde 142 noktada faaliyet gösteriyor. Rubikpara da 14 ilde başlattığı saha yapılanmasının yanı sıra Fuzul Holding'in bu geniş operasyonel ağı sayesinde çok daha fazla noktada potansiyel müşterilere ulaşma fırsatına sahip olacak.

Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, genişleme çalışmalarlarıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Ödeme teknolojileri sahaya erişebildiği ölçüde anlam kazanır. Türkiye genelinde 1 milyon 650 bin civarında fiziki POS cihazı



İsmail Sevinç
Rubikpara
Genel Müdürü

bulunuyor. Yeni nesil ödeme cihazlarıyla birlikte Karekod TR ve FAST kabulü hızla yaygınlaşıyor. Biz de Rubikpara'da, karmaşık teknolojiyi esnaf için görünmez kılmayı ve tahsilatı düşünmeden yapılan bir iş seviyesine indirmeyi hedefliyoruz. Bugün büyük ve orta ölçekli müşterilerimizde performansımızı kanıtlamış, operasyonel başarılarımızı göstermiş durumdayız. Bu tecrübeyi ve verimliliği şimdi KOBİ'lere de yansıtmak için sahadayız. 14 şehirdeki yapılanmamız; lokantadan markete, nalbordan manava kadar ülkenin her köşesindeki işletmelere hızlı kurulum, kesintisiz hizmet ve güvenilir tahsilat deneyimi sunmak için atılmış stratejik bir adım. Amacımız, Türkiye'nin ticari hayatında basit, güvenilir ve her yerde olan bir ödeme altyapısı inşa etmek. Ödeme altyapısı ticaretin sinir sistemidir; biz bu sistemi yerelde erişilebilir, ulusal çapta ölçeklenebilir kılmak için çalışıyoruz. 14 şehirdeki genişleme, bugünün satış hedefinden çok yarının sürdürülebilir ağını kurma kararıdır."

Balıkesir'den Diyarbakır'a, Konya'dan Trabzon'a...

Rubikpara; İstanbul, Ankara, İzmir gibi merkezlerin yanı sıra Kocaeli, Yalova, Bursa, Sakarya, Balıkesir, Denizli, Konya, Kayseri, Gaziantep, Diyarbakır, Trabzon, Eskişehir ve Trakya olmak üzere 14 bölgede saha yapılanmasına gidiyor. Böylece şirket, yalnızca büyükşehirlerde değil, Anadolu'nun farklı bölgelerinde de esnaf ve KOBİ'lere doğrudan ulaşarak ödeme çözümlerini daha erişilebilir kılmayı hedefliyor. ☺



Smart-i Awards 2025

kazananları sahneye çıkıyor!



Sigorta sektörünün inovasyon odaklı ilk ve tek ödül programı Smart Insurance Awards (Smart-i Awards) bu yıl dördüncü kez düzenleniyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin Ana Sponsor olduğu, Türkiye Sigorta'nın Altın Sponsor, RS Otomotiv'in Ödül Sponsoru olarak desteklediği Smart-i Awards 2025 töreni, 14. Sigorta Haftası ve 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 29 Eylül 2025'te gerçekleşiyor. Türkiye'den ve dünyadan sektörün en güçlü isimleri aynı gün Swissôtel İstanbul'da olacak.

InsurTech 2.0: Olasılıkları Keşfet

Yarışmanın bu yılki teması olan "InsurTech 2.0: Olasılıkları Keşfet", dijital teknolojilerin sigortacılıktaki dönüştürücü etkisini odağına alıyor. Yapay zekâ, büyük veri, IoT (nesnelerin interneti) gibi teknolojilerin iş modelleri ve müşteri deneyimleri üzerindeki etkileri, bu yılki başvurulara yön verdi.

Güçlü jüri

Yarışmanın güçlü ve deneyimli jüri kadrosu, projeleri iki aşamalı bir sistemle değerlendirdi. 2025 seçici kurulunda yer alan isimler şöyle: Akıllı Yaşam Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, KPMG Türkiye Sigortacılık Sektörü Lideri Ali Tuğrul Uzun, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu Başkan Yardımcısı Berrin Dinç, Marmara Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Hasan Meral, RS Holding CEO'su Nihal As-

ker, 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 Müdürü Şebnem Yalçinkaya.

ker, 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 Müdürü Şebnem Yalçinkaya.

Sigortacılığın geleceğine bakış

Smart-i Awards 2025 ödül töreni, sadece ödüllerle değil bir panelle de sektörün geleceğine ışık tutacak. Altın Sponsor Türkiye Sigorta ev sahipliğinde düzenlenecek "InsurTech 2.0: Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek" başlıklı panelde, yapay zekâdan müşteri deneyimine, yeni nesil sigortalıdan dijital iş birliklerine kadar birçok önemli konu masaya yatırılacak. Panelin moderatörlüğünü Prof. Dr. Selim Yazıcı yapacak. Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, Turkcell Dijital İş Servisleri, Genel Müdürü Gürkan Arpacı, Tremoind Yönetici Ortağı Hakan Tarhan ve

UiPatch Türkiye ve Doğu Avrupa Başkan Yardımcısı Tuğrul Cora da konuşmacı olarak yer alacak.

Başvuru gelirleri "Geleceğin Arıları"na

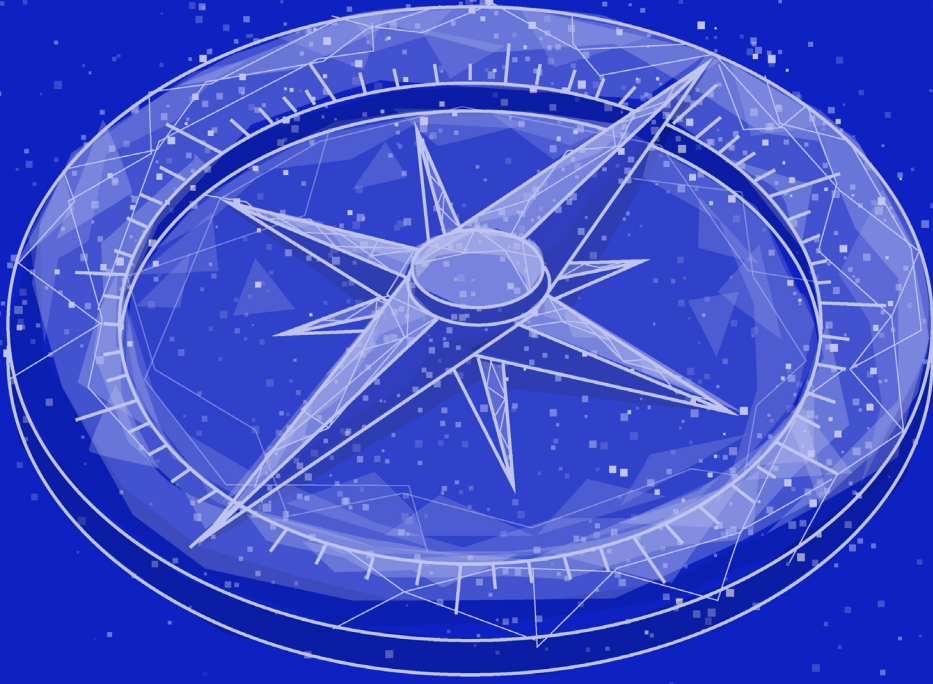
Yarışmanın başvuru gelirleri, her yıl olduğu gibi bu yıl da Türk Eğitim Vakfı'nın WBN Türkiye "Geleceğin Arıları" burs fonuna aktarılıyor. Böylece mühendislik fakültesinde okuyan genç kızlara eğitim desteği sağlanıyor.

Kapadokya balon turu çekilişi

Tüm sektör paydaşlarının geniş katılımıyla gerçekleşecek törende, bir de çekiliş yapılacaktır. Ürgüp Belediyesi, NFT üzerinden yapılacak çekilişle bir talihliye Kapadokya'da 2 kişilik konaklama ve balon turu hediye edecek. Smart-i Awards 2025, yalnızca bir ödül töreni değil aynı zamanda ilham veren fikirlerin, iş birliklerinin ve teknolojik dönüşümün merkezi. Sigorta sektörünün tüm paydaşları bu özel günde 29 Eylül 2025'te Swissôtel'de buluşuyor! ☺

INSURTECH 2.0 OLASILIKLARI KEŞFET

Smart-i Awards 2025:
Sigortada Yeniliğin Ödül Gecesi



HEMEN KAYDOL | LCV
smartiawards.com

Ödül Töreni

29 Eylül 2025 | 17:00 - 19:00
Swissotel The Bosphorus İstanbul

Ana Sponsor



Altın Sponsor



Ödül Sponsoru



smart*i*
awards



SS&C | Blue Prism®

The Trillion Dollar Transformation

Tracking the Rise of Gen AI and Agentic AI in Financial Services

YAPAY ZEKÂ

artık finansal kurumlar için stratejik bir zorunluluk



Dünya genelinde finansal kurumlar, yapay zekâyı operasyonlarına hızla entegre ederek dolandırıcılıkla mücadele, regülasyonlara uyum ve müşteri hizmetlerinde köklü bir dönüşüm yaratmayı amaçlıyor...



SS&C Blue Prism'in yeni araştırması "Trilyon Dolarlık Dönüşüm: Finansal Hizmetlerde Gen AI ve Agentic AI'nın Yükselişi" (The Trillion Dollar Transformation: Rise of Gen AI & Agentic AI) raporu

göre, finansal hizmetler sektöründeki kurumların yüzde 87'si halihazırda yapay zekâ teknolojilerini kullanıyor. Daha da dikkat çekici olanı, kurumların yüzde 76'sı önümüzdeki yıl içinde "agentic AI" yani insan müdahalesi olmadan görevleri yerine getirebilen otonom yapay zekâ ajanlarını uygulamayı planlıyor. 377 üst düzey finans yöneticisiyle görüşülerek hazırlanan araştırma, sektörün bir dönüm noktasında olduğunu gösteriyor. Büyük dil modelleri (LLM) ile çalışan üretken yapay zekâ müşteri etkileşiminde ve içerik üretiminde yeni imkânlar sunarken, agentic yapay zekâ ise müşteri tanıma (KYC), kara para aklamayı önleme (AML), dolandırıcılık tespiti ve müşteri kazanımı gibi karmaşık süreçleri hızlandırıyor.

Verimlilikten stratejik zorunluluğa

Finansal hizmetler; yoğun veri kullanımı, artan regülasyon maliyetleri ve finansal suçlardaki yükseliş gibi

etkenlerle diğer birçok sektöre kıyasla yapay zekâyı çok daha hızlı benimsiyor. Katılımcıların tamamına yakını (yüzde 94) yapay zekâyı artık işlerinin çekirdeğinde görüyor. Bu teknolojiler en çok operasyonel verimliliği artırmak (yüzde 46) ve çalışan verimliliğini yükseltmek (yüzde 45) için kullanılıyor. Yıllarca otomasyon sadece küçük kazanımlar sağlarken, yapay zekâ, şimdi büyük sıçramalarla maliyetli ve zaman alan süreçleri dönüştürüyor.

Müşteri deneyimi ilk sırada

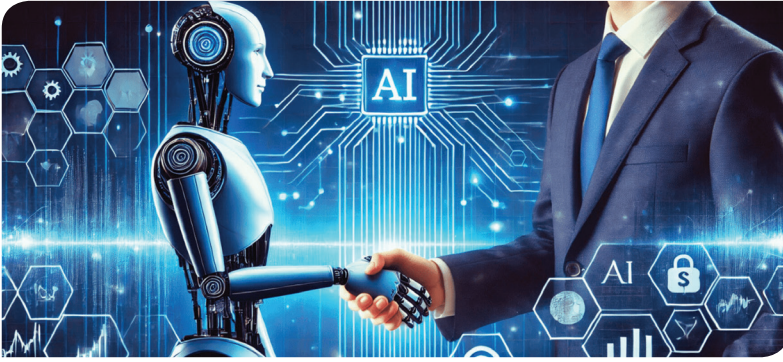
Araştırmaya göre önümüzdeki 2 yılda yapay zekânın en büyük etkiyi göstereceği alanlar, müşteri deneyimi ve destek hizmetleri olacak. Katılımcıların yüzde 53'ü, yapay zekânın bankaların ve finansal kuruluşların müşterilerle etkileşim biçimini köklü şekilde değiştireceğini düşünüyor.

Beklentiler arasında 7/24 kişiselleştirilmiş hizmet, gelişmiş sohbet robotları, hedefe yönelik ürünler ve kişiye özel finansal danışmanlık yer alıyor. Bu eğilim, yapay zekânın artık sadece arka ofis otomasyonundan çıkıp, doğrudan müşteri ilişkilerini yeniden tanımladığı bir döneme girildiğini gösteriyor.

Uyum ve dolandırıcılıkla mücadele öne çıkıyor

Araştırmada öne çıkan ikinci kritik alan ise risk ve regülasyon uyumu oldu. Yapay zekâ halihazırda işlem izleme, yaptırım taraması ve regülasyon raporlaması gibi işlevleri destekliyor. Katılımcılar, yaklaşan ABD Kurumsal Şeffaflık Yasası ve Avrupa Birliği'nin DORA düzenlemesi gibi yeni regülasyonların gelişmiş uyum çözümlerine ihtiyacı artıracaklarını vurguladı. Dolandırıcılık maliyetlerinin yüksek seyretmesi de yapay zekâyı bu alanda vazgeçilmez hale getiriyor.

Araştırma, üretken yapay zekâ, agentic yapay zekâ ve orkestrasyonun gelecekte finansal hizmetler operasyonlarının temel taşlarını oluşturacağını ortaya koyuyor. Başlangıçta yalnızca otomasyonla sınırlı olan bu dönüşüm artık kurumların iş modellerini yeniden tasarlamasını gerektiren bir stratejik zorunluluk haline geldi. Benimseme oranı şimdiden yüksek olsa da önümüzdeki dönemde hız ve kapsam daha da artacak. Yapay zekâyı yalnızca verimlilik için değil, aynı zamanda müşteri güveni ve rekabet avantajı için kullanan kurumlar geleceğin kazananları olacak.



Bankacılar için özel yapay zekâ platformu

Kasisto, bankacılık sektörüne özel olarak tasarlanmış bir aracı yapay zekâ platformu KAIGentic'i tanıttı. Bankalar ve kredi birliklerinin kullanımına sunulan yeni platform, bir kurumun en güvenilir bankacısı gibi davranan bir yapay zekâ sunmak üzere tasarlandı. Müşteri deneyimini, çalışan desteğini ve yapay zekâ operasyonlarını geliştirmek için zekâ, uyumluluk ve banka düzeyinde performansı bir araya getiriyor.

Hala genel büyük dil modelleriyle deneyler yapan birçok kurumun aksine Kasisto'nun yaklaşımı; güvenli, denetlenebilir ve alana özgü yapay zekâ araçlarını doğrudan bankacılık sistemlerine yerleştiriyor. Şirket, bunun ilk günden itibaren güvenilirlik, ölçeklenebilirlik ve uyumluluk sağladığını belirtiyor. Kasisto CEO'su Lance Berks, "Güven, bankacılığın para birimidir ve çoğu yapay zekâyı güvenilemez. KAIGentic bunu değiştiriyor. Bir prototip veya pilot uygulama değil. Üretime hazır, tasarımı gereği uyumlu ve bankaların her gün güvendiği gerçek dünya sistemleri içinde çalışmak üzere tasarlandı" diyor.



Lance Berks

Platform, bankaların hem dijital hem de sesli kanallar aracılığıyla akıllı, kişiselleştirilmiş ve proaktif etkileşimler sunabilen otonom yapay zekâ ajanlarını konuşlandırmasına olanak tanırken, aynı zamanda sıkı düzenleyici ve risk yönetimi standartlarına da uyuyor. Öne çıkan özellikleri arasında, entegre dolandırıcılık tespiti ve denetim kaydı içeren uçtan uca uyumluluk mimarisi ve halüsinasyon tespiti ve uyumluluk kontrollerini ele alan bir aracı son işlem katmanı yer alıyor.



EBA, kara para konusunda kaygılı

Avrupa Bankacılık Otoritesi (EBA), jeopolitik çalkantılar, yasal düzenlemelerdeki değişiklikler ve dijital araçların kullanımının hızlanmasıyla birlikte AB'nin finans sektöründe artan kara para aklama ve terörizmin finansmanı (ML/TF) riskleri konusunda endişelerini dile getirdi. ML/TF risklerine ilişkin 2025 görüşünün bir parçası olarak yayınlanan rapor, gelişen tehdit ortamının kapsamlı bir incelemesi ni sunarak fintek, RegTech, kripto varlıklar ve yapay zekâdaki güvenlik açıklarını vurguluyor.

EBA'nın bulguları, AB genelindeki ulusal düzenleyicilerin yüzde 70'inin finans sektöründeki kara para aklama ve terörizmin finansmanı ile mücadele (AML/CFT) risklerinin yüksek kaldığına veya arttığına inandığını gösteriyor. Özellikle finteklerin, güçlü kara para aklama ve terörizmin finansmanı ile mücadele (AML/CFT) çerçeveleri yerine hızlı büyümeye öncelik verdiği ve genellikle zayıf kontroller ve kötü yönetim sergiledikleri belirtiliyor. RegTech çözümlerinin kullanımı, uyumluluğu kolaylaştırmayı amaçlasa da eleştirilerin hedefi haline geldi. EBA'nın Avrupa Uyumluluk ve Uygulama Raporlama (EuReCA) veri tabanına bildirilen tüm ciddi uyumluluk hatalarının yarısından fazlası, RegTech araçlarının yanlış uygulanmasından kaynaklanıyordu. EBA, teknolojinin potansiyelinin yetersiz denetim ve şirket içi uzmanlık eksikliği nedeniyle zayıfladığını belirtti. Kripto varlık hizmet sağlayıcıları (CASP) da yüksek risk oluşturmaya devam ediyor. Yetkili CASP sayısı 2022 ile 2024 yılları arasında 2.5 kat arttı. Ancak EBA'nın analizine göre, birçoğu hâlâ etkili kara para aklama/tüketim karşıtı finans çerçeveleri olmadan faaliyet gösteriyor ve bazıları da düzenleyici kontrolleri kasıtlı olarak atlatıyor.

Dolandırıcılar 58 milyar dolar çıtasını zorlayacak



Finans kuruluşları dolandırıcılıkta dramatik bir artışa hazırlanıyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde küresel kayıpların yüzde 153 oranında artması bekleniyor. Juniper Research'ün yeni tahminlerine göre, bankalar ve ödeme sağlayıcılarının toplam maliyeti 2030 yılına kadar 58.3 milyar dolara ulaşabilecek. Söz konusu tutar, 2025 yılı içinse 23 milyar dolara olarak tahmin ediliyor. Bu keskin yükselişin arkasında, giderek daha karmaşık hale gelen saldırı yöntemleri, özellikle de sentetik kimlik dolandırıcılığı yatıyor. Dolandırıcılar artık gerçek, çalıntı ve uydurulmuş kişisel verileri bir araya getirerek makul yeni kimlikler oluşturuyor. Bu uydurulmuş kişiler de hesap açmak, kredi başvurusunda bulunmak ve geleneksel uyumluluk kontrollerinden kaçınmak için kullanılıyor.

Dolandırıcılar, yapay zekâ teknolojisiyle taktik geliştirerek sahte kimlikleri daha uzun süre aktif tutabiliyor ve tespit edilmeden önce daha büyük meblağlar elde edebiliyor. Bu tür gelişmeler, dolandırıcılığın önlenmesine yönelik önemli yatırımların uygulamaya konmasına yol açıyor.

Bir zamanlar yeterli olan statik doğrulama araçları artık yetersiz kalıyor. Bunun yerine bankalar,

müşteri yaşam döngüsünün tamamında dinamik izleme tekniklerini benimseme baskısı altında girdi. Davranışsal biyometri (yazma ritmi, dokunmatik ekran basıncı veya gezinme kalıplarının analizi gibi) gerçek zamanlı anormallikleri tespit etmede hayati araçlar olarak ortaya çıkıyor.

Düzenleyici boyut daha fazla aciliyet yaratıyor

Atlantik'in her iki yakasındaki finansal düzenleyiciler, yüksek riskli işlemleri doğru şekilde tespit edip yanıtlamadıkları gerekçesiyle Monzo, Barclays ve TD Bank dahil olmak üzere bankalara para cezası verdi.

Juniper Research'ün kıdemli araştırma analisti Lorien Carter, "Dolandırıcılık işlemlerindeki artışın, dolandırıcılık kaynaklı kayıpların ötesine uzanan etkileri var. Yeterince yatırım yapmayan kurumlar yalnızca mali cezalarla değil, kalıcı itibar kaybı riskiyle de karşı karşıya kalıyor" diyor.

Aslında mesaj oldukça net: Dolandırıcılık, eski sistemlerin başa çıkabileceğinden daha hızlı geliyor. Bunları saptama yeteneklerini güçlendirmede başarısız olan finans kuruluşları, hem suçluların hem de düzenleyicilerin gerisinde kalma riskiyle karşı karşıya kalıyor.



Lorien Carter

POS Kartın varsa komisyon ödemek yok

İşyerinizde Şekerbank POS kullanın, komisyon ödemedi
POS Kartınıza yüklenen satış tutarını, ertesi gün mal alımlarında ve
alışverişlerinizde değerlendirin.

Başvurunuzu, size en yakın Şekerbank şubesinde gerçekleştirebilirsiniz.



ERTESİ GÜN
%0
KOMİSYON

Bankamız, piyasa koşullarına göre kampanya ve ürün şartlarında değişiklik yapma/sonlandırma ve ürün başvurularını serbestçe değerlendirme hakkına sahiptir. Detaylı bilgiye bankamız resmi web sitesinden ve şubelerinden ulaşabilirsiniz.

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.