

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Sayı: 160 / Fiyatı: 75 TL AĞUSTOS 2024

Insha Ventures'ın  
ilk spin-off'u Semosis,  
tüm senetleri dijital  
ortama taşıyor



86 ödeme ve  
elektronik para  
kuruluşumuz oldu

“En büyük  
5 finansal  
kuruluştan  
biri olmak  
istiyoruz”

Orkun Saitoğlu  
iyzico CEO'su

Turcorn adayı  
Enqura'nın başını  
kaşıyacak vakti yok



smartawards  
Finalistler 16 Eylül'de  
açıklanıyor

Yusuf Ürey  
Innovance Kurucusu ve CEO'su

“Innovance'i global  
bir başarı hikayesine  
dönüştürmek  
için kararlıyız”



Tüm bankacılık işlemlerinizi

# Şeker Mobil'de!



App Store'dan  
İndirin

Google Play  
'DEN ALIN

Hemen İndirin  
AppGallery

Şekerbank



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Sektörde şirket enflasyonu başladı mı?

**T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, "Milli Teknoloji Hamlesi" doğrultusunda Turcorn 100 programını başlattı. Mart ayının başında da programa seçilen ilk 15 Turcorn adayını açıkladı. Bunlar arasında finansal teknoloji sektörünü temsilen Colendi, Enqura ve Macellan yer alıyor...**

"Turcorn" sanırım unicorn'un Türkçe karşılığı olarak geliştirilmiş bir kavram. Bana "Turquality" programını hatırlattı. Şahsen o programın amaç ve hedeflerine ulaşabildiğini düşünmüyorum. O dönem Turquality için şaşalı ve yüksek bütçeli tanıtım organizasyonları düzenlenmişti. Turcorn 100 ise mütevazı bir başlangıç yaptı. Umarım başarılı olur ve Türkiye'deki unicorn adayları arasında en şanslı görünen ödeme ve elektronik para kuruluşları da bu programdan yararlanma fırsatı bulur.

Genelde FinTek, özelde de ödeme ve elektronik para kuruluşları sektörü çok hareketli. Temmuz sonu itibarıyla bu yıl 6 şirket daha TCMB'den faaliyet izni aldı. Ziraat Finansal Teknolojiler Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri (Ziraat Pay), Yemekpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri (Yemeksepeti Pay), Platform Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para, Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri (TAMİ), QNBpay Ödeme Hizmetleri, SBM Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu ile Qpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri'nin (QPAY) katılımıyla sektördeki şirket sayısı 86'ya ulaştı.

Lisans için başvurup da onay bekleyen

birçok girişimin daha olduğunu biliyoruz. iyzico CEO'su Orkun Saitoğlu'nun da belirttiği gibi, sektörde bir "şirket enflasyonu" oluşmaya başladı. Bu da önümüzdeki dönemde birleşme, satın alma gibi işlemlerin hızlanabileceğine işaret ediyor. Saitoğlu, konsolidasyonun devam etmesini bekliyor ve "Dünyadaki trendlere baktığımızda da bu var. Milyar dolarlık birleşme ve satın almalar oluyor. Türkiye'de ise 10 yıllık bir piyasadan bahsediyoruz. Bence yola devam edenler, yola devam etmeyip bırakanlar, birleşerek yola devam edenler olacak. Hem sinerji hem de büyüme anlamında birleşmeler olacak. Bu da sektörün olgunlaşmaya devam etmesi demek. Sektör gençliğini yaşıyor, olgunlaştıkça bu tür gelişmeler yaşanacak" diyor. Üye sayısı arttıkça sektörün çatı örgütü TODEB'in güç ve etkinliği de artıyor. Üyeleriyle birlikte uluslararası etkinliklerde gövde gösterisi yapan, eğitim programları ve sürdürülebilirlik çalışmalarıyla ses getiren birlik, şimdi de çıkardığı dergiyle adından söz ettiriyor. TODEB Gündem, sektördeki gelişmeleri ve yenilikleri takip etme, ekosistem paydaşları arasında güncel bilgi akışı sağlama hedefiyle yola çıktı. Başarılı ve uzun soluklu olmasını temenni ediyoruz. Keyifli okumalar.



**www.psmmag.com**

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

**İMTİYAZ SAHİBİ VE  
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**EDİTÖRLER**

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

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

**Özlem Bayburs**

obayburs@akilliyasamdergisi.com

**REKLAM & REZERVASYON**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

**GÖRSEL TASARIM**

**Yücel Asırlık**

yucelasirlik@gmail.com

**YAYINCI ŞİRKET**

Şirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.  
Osmanağa Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı Apt.  
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

**BASKI**

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

**YAYIN TÜRÜ**

**AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)**

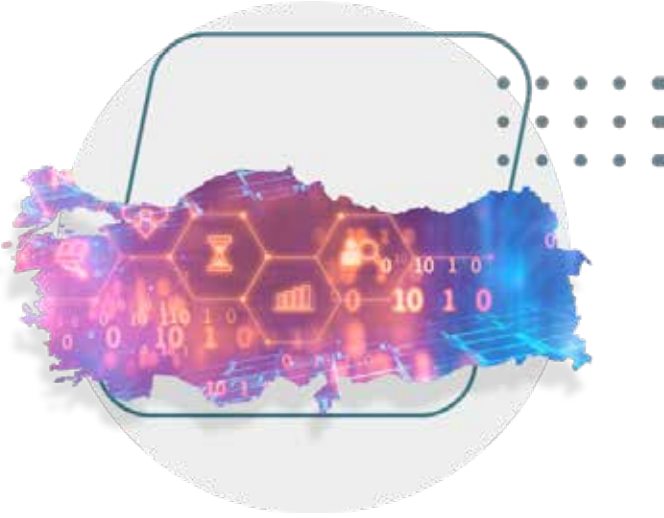
PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.  
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

# İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • AĞUSTOS 2024

**6** Mastercard, Masterpass'i  
şirketleştirdi

**16** "Innovance"i global bir başarı  
hikayesine dönüştürmek için kararlıyız"



**20** 86 ödeme ve elektronik  
para kuruluşumuz oldu



**28** Semosis ile tüm senetler dijital  
ortama taşınıyor

**32** "Türkiye'deki en büyük 5 finansal  
kuruluştan biri olmak istiyoruz"



**36** E-ticaret dolar bazında  
yüzde 64 büyüdü

**40** Turcorn adayı Enqura'nın başını  
kaşıyacak vakti yok!

**42** Türkiye Girişim Ekosistemi  
ilk yarı görünümü

**44** 82 Fintek Çırağı  
mezun oldu

**smartawards**

**46** Smart-i Awards 2024 kazananları  
2 Ekim'de ödülleri kavuşuyor!

**48** Pozitif ayrımcılığa anlamlı bir örnek:  
"80'e 20" kuralı

# Siz de Garanti BBVA CepPOS'lu olun 50.000 TL'ye kadar işlemlerde **komisyon ödemeyin!**

Ayrıntılı bilgi [garantibbvapos.com.tr](http://garantibbvapos.com.tr)'de.



Kampanya 1 Ağustos -31 Ağustos 2024 tarihleri arasında geçerli olacaktır. Kampanyadan yararlanabilmek için 1-31 Ağustos 2024 tarihlerinde, Garanti BBVA'dan ilk defa POS sahibi olunması gerekmektedir. Kampanya, Garanti BBVA CepPOS'a başvuru yapan ilk 750 iş yeri için geçerlidir. 1-31 Ağustos 2024 tarihleri dışında Garanti BBVA'dan POS sahibi olmuş müşterilerimiz kampanyadan faydalanamayacaktır. 1-30 Eylül 2024 tarihlerinde yapılan yurtiçi kartlarla yapılan işlemler kampanyaya dahil edilecektir ve toplam 50.000 TL'ye kadar tek çekim işlemlerde %0 komisyon uygulanacaktır. Kampanya detaylarına [garantibbvapos.com.tr/pos-sahiplerine-ozel-ayrivaliklar](http://garantibbvapos.com.tr/pos-sahiplerine-ozel-ayrivaliklar) adresini ziyaret ederek ulaşabilirsiniz. Kampanya dahilinde iade ve iptal işlemleri dikkate alınacaktır. Garanti BBVA T.A.Ş. kampanyayı durdurma ve kampanya şartlarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

## ► Mastercard, Masterpass'ı şirketleştirdi

Türk mühendisleri tarafından geliştirilen dijital ödeme çözümü Masterpass, faaliyetlerine "Masterpass Teknoloji Hizmetleri" markasıyla devam edecek. Yeni oluşumla birlikte Türkiye'deki dijital ödeme teknolojileri ve kullanıcı deneyiminin daha da geliştirilmesi amaçlanıyor. Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Avşar Gürdal, Masterpass'ın Temmuz 2024 itibarıyla 40 milyon kayıtlı tekil kullanıcı, 75 milyon kayıtlı kart adedi ve 4 binden fazla üye işyerine ulaştığını açıkladı. "E-ticarette her 3 ödmeden biri Masterpass üzerinden yapılıyor" diyen Gürdal, yeni yapılanmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Masterpass, Mastercard tarafından geliştirilen ve kullanıcılarına güvenli, hızlı ve kolay dijital ödeme çözümleri sunan platform olarak hizmet veriyor. Kart saklama teknolojisiyle alışverişlerde güvenli ve hızlı ödeme imkanı sağlarken, aynı zamanda kullanıcıların kart bilgilerini tek bir yerde toplamasına olanak tanıyor. Mastercard için bir inovasyon merkezi olarak konumlanan Türkiye'ye yaptığımız yatırımlar, ülkemizin potansiyeline



inancımızı ve paydaşlarımıza uzun vadeli taahhüdümüzü simgeliyor. Bugün Türkiye'deki toplam e-ticaret işlemlerinin üçte birini kapsayan Masterpass'ın bu denli yaygınlaşmasının arkasında, en güvenli, en hızlı ve en pürüzsüz ödeme deneyimini sağlaması yatıyor." Mastercard EEMEA Masterpass Ürün Lideri ve Masterpass Teknoloji Hizmetleri Yönetim Kurulu Üyesi Mithat Perköz de "Ülkemiz, Mastercard Doğu Avrupa, Orta Doğu

ve Afrika bölgesinin en büyük e-ticaret pazarı konumunda. Masterpass'ın yerini sadece Türkiye'de sağlamlaştırmakla kalmayacak, ülkemizin finansal merkez olma vizyonuna somut ve anlamlı bir katkı olarak teknolojimizi bölgemizdeki diğer ülkelere ihraç etmeye devam edeceğiz. Azerbaycan'da devreye aldığımız Masterpass, yakında Kazakistan'a da açılacak. Devamında ise bölgemizin tamamını kapsamayı hedefliyoruz" dedi.

## İş Bankası, Maximum POS altyapısını Fibabanka ile paylaşmaya başladı

Türkiye İş Bankası ile Fiba-banka arasında başlatılan iş birliği doğrultusunda, Fibabanka'nın Gold Kart, Prestige Kart ve Business Kart kullanıcıları, Maximum anlaşmalı iş yerlerinde sunulan taksitli alışveriş imkanlarından yararlanabilecek. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezgin Lüle, iş birliğinin ayrıntılarını şöyle paylaştı: "Bankamızın ödeme sistemleri alanında yaygın bir üye iş yeri ağı bulunuyor. Bireysel ve ticari müşterilerimizin kartlı ödemelerdeki ihtiyaçlarını karşılayacak alt yapıya sahibiz. Fibabanka ile yaptığımız iş



Gökhan Ertürk

birliğiyle Türkiye'de kredi kartıyla taksitli alışveriş imkanını genişlettik. Maximum'un çok sayıda avantajını sunmaktan mutluluk duyuyoruz." Fibabanka Ekosistem ve Platform Bankacılığı'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Ertürk de "Ekosistem bankacılığı yaklaşımımız doğrultusunda müşterilerimizin alışveriş yaparken finansmana ihtiyaç duyduğu anlarında oluyoruz. Bu iş birliği de tüm kart kullanıcılarına sunduğumuz alışveriş olanaklarını genişleten bir adım oldu" dedi.



Sezgin Lüle

# TIGER T300

Yazarkasa POS'un  
dayanılmaz hafifliği



Hızlı ve  
Hafif



Güçlü  
Batarya



Daha Hızlı  
Yazıcı



Dokunmatik  
Ekran



Temassız  
Ödeme



80 Milyon  
Satır EKÜ



Satış Yazılım  
Entegrasyonu

Aksesuar  
Seçenekleri



**HUGIN**  
Ödeme Sistemleri

## ► Mısır'ın ilk ve tek unicorn'u MNT-Halan, Tam Finans'ı satın aldı

Mısır'ın en büyük banka dışı finans kuruluşu MNT-Halan, 300 milyon doları aşan kredi portföyüyle Türkiye'nin önde gelen ticari finansman şirketlerinden Tam Finans'ın yüzde 100 hissesini, özel sermaye şirketi Actera Group ve EBRD'den (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) satın aldı. Mısır merkezli MNT-Halan, Pakistan'a açılmasından kısa bir süre sonra duyurduğu bu stratejik hamleyle gelirlerini, toplam adreslenebilir pazarını ve ihtiyaçlara yönelik finansal çözümler sunma kabiliyetini artırmayı hedefliyor. MNT-Halan Kurucusu ve CEO'su Mounir Nakhla, işlemle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Tam Finans'ın kredi modellerini, dağıtım kapasitesini ve yönetim ekibini; MNT-Halan'ın teknolojisi, müşteriye yönelik uygulaması ve finansal gücüyle birleştirmek, ürün teklifini tamamlamaya yardımcı olacak ve tüm paydaşlara daha fazla güven verecektir. Türkiye ve Mısır'ın tarihleri ve kültürleri yüzlerce yıldır iç içe geçmiştir ve mevcut ekonomik görünümüleri çok daha parlak bir geleceğe işaret etmektedir. Biz de bundan faydalanmaya hazırız." Tam Finans CEO'su Hakan Karamanlı da "MNT-Halan ailesine katılmaktan mutluluk duyuyoruz. Finansal erişimin insanların hayallerini gerçekleştirmelerini sağladığına dair temel inançları, şirketimizi üzerine inşa ettiğimiz aynı değerleri yansıtıyor. MNT-Halan'ın ölçeklenebilir teknolojisi artık daha hızlı büyümemize ve genişletilmiş ürün ve hizmet seçenekleriyle çapraz satış fırsatları yakalarken misyonumuzu daha fazla işletmeye



ve insana ulaştırmamıza destek olacak" dedi. MNT-Halan, kısa bir süre önce IFC (Uluslararası Finans Kurumu) ve mevcut hissedarlar, DPI (Development Partners International), Lorax Capital Partners, Apis Partners LLP tarafından yönetilen fonlar, Lunate ve GB Corp'tan 157.5 milyon ABD Doları yatırım toplamıştı.

## Geleceğin teknoloji lideri adayları için önemli bir fırsat

Finartz iştiraki olarak faaliyet gösteren Finartz Connect, gençlerin teknoloji dünyasında güçlü bir yer edinmelerini hedefleyen Fintechstar Bootcamp programının ilk dönemini başlattı. iOS Swift, Android Kotlin ve iş analisti uzmanlığı alanlarında eğitimler sunan program, gençleri geleceğin teknoloji liderleri olarak yetiştirmeyi hedefliyor. Finartz ofisinde yüz yüze ve çevrimiçi oturumlarla Türkiye'nin her yerinden katılımcılara açık olarak yürütülen eğitimler 6 hafta boyunca devam edecek. Yoğun bir teknik eğitimin verileceği programı başarıyla tamamlayan adaylar kariyerlerine Finartz Connect ekibinde başlama fırsatı elde edebilecek. Deneyimli profesyonellerle iş birliği yapılarak hazırlanan program, Finartz ekibinin yanı sıra farklı uzmanların katkılarıyla zenginleştiril-



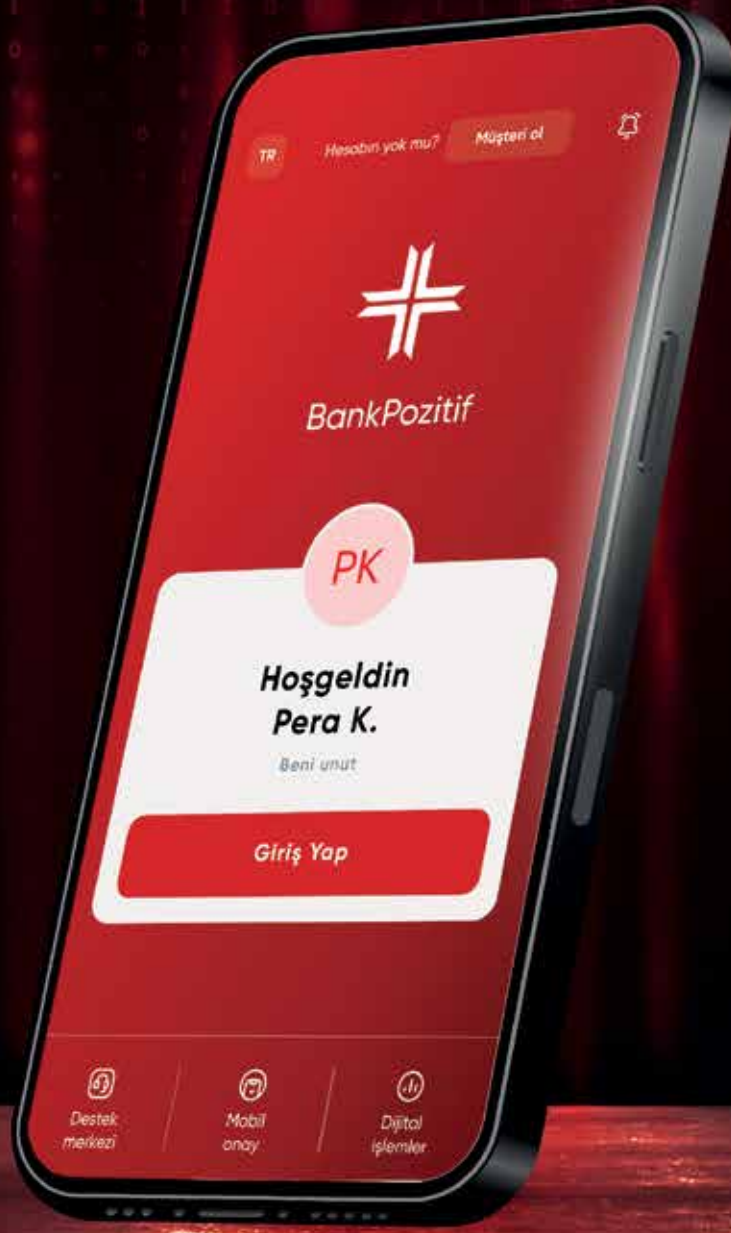
miş bir eğitimci kadrosuyla gençlere yol gösterici bir mentorluk süreci sunuyor. FinTek ekosisteminin önde gelen isimleri Soner Canko, Celal Cündoğlu ve Finartz Connect Genel Müdür Yardımcısı Nesrin İlker

Peker'in danışmanlığıyla hayata geçirilen program, gençlerin teknoloji dünyasında derinlemesine bilgi ve uygulamalı deneyim kazanmalarını sağlayarak, potansiyellerini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyor.



BankPozitif

# YATIRIMLARINIZA ÖZEL POZİTİF FARKLAR



f @bankpozitif

ig @bankpozitif

www.bankpozitif.com.tr

X @bankpozitif

in @bankpozitif

0212 226 97 00

## ► Hepsiburada alışverişleri için 100 bin TL'ye kadar N Kolay kredisi

Aktif Bank iştiraki dijital banka N Kolay, Türkiye'nin en büyük e-ticaret pazaryerlerinden Hepsiburada ile perakende alanında önemli bir iş birliğine imza attı. Aktif Bank müşterileri artık Hepsiburada

üzerinden, N Kolay Taksit Alışveriş Kredisi ile giyim, beyaz eşya, mobilya, teknoloji gibi alanlarda pek çok ürüne kolaylıkla ulaşabilecek. Sadece N Kolay kullanıcılarına sunulan bu krediyle 3 aydan 36 aya varan vadelerde, 500 TL'den 100 bin TL'ye uzanan geniş bir tutar aralığında alışveriş yapılabilir. Aktif Bank müşterileri, dosya masrafı olmadan dijital, hızlı ve taksitli N Kolay Taksit Alışveriş Kredisi kullanabiliyor.

Aktif Bank Perakende ve Dijital Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Cem

**N KOLAY**



**Soner Beyhan**

**hepsiburada**

Martı, iş birliğiyle ilgili "Dijital bankamız N Kolay ile kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştırıyor, her zaman hızlı ve pratik çözümler sunmak için çalışıyoruz. Ülkemizin en önemli e-ticaret platformlarından Hepsiburada ile yaptığımız iş birliği kapsamında, N Kolay Taksit Alışveriş Kredisi ile müşterilerimizin alışveriş deneyimini iyileştirmenin yanı sıra dosya masrafsız krediyle bol taksitli alışveriş yapabilmelerine imkân tanıyoruz. Perakende sektörüne katkı sağlayacak bu tür iş ortaklıklarımızı sürdüreceğiz" değerlendirmesini yaptı.



**Cem Martı**

Hepsipay Finansal Teknoloji ve Ödeme Çözümleri Grup Direktörü Soner Beyhan da "Müşterilerimize alım güçlerini artıran, güvenli, hızlı, pürüzsüz ödeme ve vadelendirme çözümleri sunuyoruz. İş ortaklarımızla yaptığımız anlaşmalarla kredi ve ödeme alternatiflerimizi genişletiyoruz. N Kolay ile yaptığımız bu iş birliği de müşterilerimize en geniş ve en kolay ödeme seçenekleri sunma yaklaşımımıza dayanıyor" dedi.

## Poscube ve Pavo inovasyonda buluştu

Ankara merkezli teknoloji ve yazılım şirketi Poscube, Aktif Bank iştiraki Pavo'yla güçlerini birleştirdi. Anlaşma kapsamında Poscube, Pavo'nun yeni nesil Android POS'larının ve inovatif uygulamalarının kafe ve restoran sektörüne özel olarak yazılım entegrasyonunu gerçekleştirerek, başkent başta olmak üzere Türkiye genelinde yaygınlaşması için çalışmalar yürütecek.

Pavo Kurumsal Satış ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Özden Bektaş, anlaşmayla ilgili şu bilgileri verdi: "Poscube ile hayata geçirdiğimiz iş birliğimizi, 'başarıya ortaklık' olarak görüyoruz. Kendi alanında başarılı işlere imza atan iki firmanın son kullanıcıya yarattığı değeri, bu başarının en önemli ölçüsü olarak görüyoruz. Regülasyona uygun modern pos çözümlerini sağlarken, müşteri odaklılıkta birleştiğimiz bu iş ortaklığından memnuniyet duyuyoruz."



Poscube Genel Müdürü Hakan Madenli de görüşlerini şöyle ifade etti: "Poscube ve Pavo'nun iş birliğini heyecan ve mutlulukla karşılıyoruz. Pavo'nun yeni nesil Android POS cihazlarının 50'den fazla işletmemizde başarılı entegrasyonu sayesinde market, kafe, hızlı tüketim ve restoran sektöründe maliyet ve

zaman avantajı sağlayarak müşteri memnuniyetini artırmayı başardık. Gelecekte bu iş birliğinin diğer çözümlerimiz olan kiosk, masaüstü, mobil uygulamalarımızla çoklu alternatifleri işletmelerimizin hizmetine sunacağız. Böylece sektöre, daha güçlü ve yenilikçi çözümler sunacağımıza inanıyoruz."

# TÜRKİYE'NİN VOLEYBOL BANKASI VAKIFBANK

Voleybol okullarıyla Türk sporuna kazandırdığı, milli takıma gönderdiği yüzlerce oyuncuyla Türkiye'nin voleybol bankası VakıfBank, tam 38 yıldır kadın voleyboluna yön veriyor. Dünya şampiyonlukları ve milyonlarca taraftarıyla, başarılarına ve desteğine ülkesi için aynı kararlılıkla devam ediyor.

**VakıfBank, daima seninle.**



## VakıfBank

## ► Ekstre borcu ve taksitlerin yüzde 1'iyle kredi kartı ödemeleriniz güvende

Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası yaptıran Garanti BBVA müşterilerinin vefat, kaza veya hastalık sonucu maluliyet, işsizlik gibi durumlarda kredi kartı borçları Garanti BBVA Emeklilik tarafından ödeniyor. Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, yeni uygulama sayesinde müşterilerin beklenmedik durumlarda kredi kartı borçlarını nasıl ödeyeceklerini düşünmek zorunda kalmayacaklarını vurguluyor. Ardından da ürünün içeriğini ve sunduğu avantajları şöyle anlatıyor: "Bu sigortayla özel sektörde çalışanlar için istek dışı işsizlik durumunda, kredi kartı ödemeleri aksamıyor, borçlar tarafımızdan ödeniyor. Aylık prim tutarı, ekstre tarihindeki toplam borç tutarı ve ileriye yönelik vadelenendirilmiş taksit tutarlarının toplamının yüzde 1'i kadar oluyor. Sigortadan sadece çalışanlar değil serbest meslek sahipleri, emekliler, ev hanımları ve



diğer meslek grubundaki kişiler de faydalanabiliyor. Bu kişiler kaza ya da hastalık sonucu maluliyet durumunda gündelik hastane teminatından yararlanabiliyor. Ayrıca ödenen primler için ortalama yüzde 27 vergi avantajına da sahip oluyorlar. Müşterilerimizin

bu tür güvencelere daha kolay ulaşabilmesi adına süreçlerimizi dijitalleştirmeye devam ediyoruz. Temmuz itibarıyla bankamıza ait kredi kartları için Garanti BBVA Mobil'den kredi kartı ödeme güvencesi sigortası başlatılabiliyor."

## HADİ, market ve mağaza alışverişlerinde veresiye dönemini başlattı

Dijital banka TOM Bank'ın uygulaması HADİ için ilk reklam filmi yayınlandı. Marka yüzünün Sinem Kobal olduğu filmde HADİ'nin veresiye özelliği, "Bedava Para" uygulaması ve ücretsiz bankacılık işlemleri öne çıkarılıyor. İlk yılında 9 milyon kullanıcıya ulaşan HADİ'nin, Türkiye'nin en büyük dijital bankası TOM Bank ile 13 binden fazla mağazasıyla Türkiye'nin en büyük market zinciri olan A101 ile iş birliği halinde kullanıcılara sunduğu avantajlar ekrana taşınıyor. Benzer avantajların English Home ve Eve mağazalarında da geçerli olduğu belirtiliyor. Veresiye alışverişe dijital boyut kazandıran HADİ, A101 mağazalarında kasada QR kod okutarak saniyeler içinde 2 ay sonra ödemeli alışveriş imkânı sunuyor. "Hadi Veresiye" özelliğinden yararlanmak



isteyen kullanıcılar, uygulama üzerinden limit bilgisini anında öğrenebiliyor ve saniyeler içinde kasada veresiye alışveriş yapabiliyor. Ayrıca HADİ'nin masrafsız ve kolay kullanım vaat eden dijital bankacılık hizmetleri, kullanıcıların perakende ve market alışverişlerindeki ihtiyaçlarına yanıt veriyor. Kullanıcılarına tüm A101 mağazalarındaki kasalardan ve

tüm ATM'lerden ücretsiz para çekip yatırma imkânı sunan HADİ, nakit iade yoluyla "Bedava Para" da kazandırıyor. Kullanıcılar, HADİ'nin ömür boyu ücretsiz olan kredi kartına da yine HADİ uygulaması üzerinden saniyeler içerisinde başvurabiliyor. HADİ, avantajlı vadeli mevduat oranları, döviz-altın işlemleri ve taksitli alışveriş kredisi gibi ürünleriyle de dikkat çekiyor.

# TÜM HSM GEREKSİNİMLERİNİZ İÇİN VERISOFT HİZMETE HAZIR



YTÜ TEKNOPARK B1 N302 ESENLER 34220 ISTANBUL  
WWW.VERISOFT.COM

+90.212.483.7272  
HSM@VERISOFT.COM

## ► Şekerbank'ın uzun vadeli mevduat notu üç kademe artarak "pozitif" oldu

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, Şekerbank'ın uzun vadeli TL ve yabancı para (YP) mevduat notlarını üçer kademe birden artırarak Caa1'den B1'e yükseltti. Not görünümünü ise "pozitif" olarak belirledi. Moody's ayrıca, bankanın temel kredi değerlendirme notunu caa1'den b2'ye, ulusal ölçek uzun vadeli TL mevduat notunu Baa3.tr'den Aa2.tr'ye, ulusal ölçek kısa vadeli TL mevduat notunu da TR-3'ten TR-1'e yükseltti. Şekerbank Genel Müdürü Aybala Şimşek Galpin, not artışıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Moody's,

ülkemizin kredi notunu iki basamak birden yükseltirken görünümünü de pozitif olarak değerlendirdi. Kararlılıkla sürdürülen politikalar sayesinde faaliyet ortamında sağlanan iyileşme, Şekerbank'ın son yıllarda daha da öne çıkan finansal performansındaki kayda değer başarıyla birleşerek bankamızın uzun vadeli TL ve YP mevduat notlarının üçer kademe birden yükselişini sağladı. Şekerbank'ın başarılı finansal performansı yanında Türkiye'nin kredibilitesi yüksek ekonomi programına yönelik güvenin bir yansıması olan bu gelişmeden dolayı gururluyuz."



Aybala Şimşek Galpin

## Juzdan ile kasada QR kod okutarak ödeme dönemi başladı

Juzdan kullanıcıları, artık Akbank POS'u olan anlaşmalı fiziki işletmelerden alışveriş yapabiliyor, kasada QR kod okutarak alışveriş kredisine başvurabiliyor. Akbank Ödeme Sistemleri Bölüm Başkanı Yasin Mengülluğlu, "Teknolojiyi insan odaklı çözümlerle birleştirerek müşterilerin hayatını kolaylaştırmayı ve günlük yaşamlarına değer katmayı hedefliyoruz. Fiziksel mağazalarda QR kodla anında alışveriş kredisi başvurusu yapabilme özelliği, Juzdan'ın getirdiği yeniliklerden sadece biri. Bu sayede Juzdan kullanıcıları, alışveriş anında kolaylıkla finansman sağlayarak özgürce ve güvenle alışveriş yapma



imkanına sahip oluyor" diyor. Akbank, yeni ödeme fonksiyonunu deneyimleyen kullanıcılara özel bir kampanya da başlattı. 31 Ağustos'a kadar Juzdan'dan kredi kullanılarak yapılan 2 bin

500 - 150 bin lira tutarındaki alışverişlerde 500 lira chip-para kazanılabiliyor. Kampanya, anlaşmalı mağazalardan yapılacak online ya da fiziksel alışverişlerde geçerli olacak.

## ► Ön ödemeli Parola Sanal Card kullanıma sunuldu

Parolapara'nın yeni ürünü Parola Sanal Card, kullanıcılarına internet üzerinden hızlı, kolay ve güvenli alışveriş olanağı sağlıyor. Aynı zamanda bir ön ödemeli kart olan Parola Sanal Card kullanıcıları, yükledikleri bakiye kadar harcama yapabiliyor ve borçlanmıyor. Parolapara Ürün ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ünal Uyar, ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: "Müşterilerimiz Parola Sanal Card'a banka hesapları

üzerinden saniyeler içinde para yükleyebiliyor. Kartlarını kaydederek, tüm fatura ve telekomünikasyon ödemeleri için otomatik ödeme talimatı verebiliyorlar. TROY Go ile güvenli ödeme imkanı sunduğumuz kullanıcılarımız, web sitemizden, mobil uygulamamızdan veya mail order ile işlemlerini hızlı ve kolay bir şekilde tamamlayabiliyor. Anında indirim ve nakit iade avantajlarımız sayesinde harcadıkça kazanıyor, kazandıkça harcıyorlar."



# MOBİLDENİZ YENİLENDİ

Yenilenen arayüzü ve hızlı işlem ayrıcalığıyla mobil bankacılığın ilerisini MobilDeniz'le keşfedin.



MobilDeniz'i  
İndir

denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Deniz >

DenizBank

# “Innovance’i global bir başarı hikayesine dönüştürmek için kararlıyız”

2023’ü üç haneli büyüme oranıyla kapatan Innovance, kısa bir süre önce Local US ve Fiks Bilişim’e yatırım yaparak hızlı büyümesini sürdürdü. Innovance Kurucusu ve CEO’su Yusuf Ürey, “Yakında temel bankacılık, yatırım hizmetleri, ödeme sistemleri gibi alanlarda yeni yatırımlarımızı duyuracağız. İngiltere, Almanya ve Romanya’daki ofislerimizde edindiğimiz deneyimi, stratejik olarak gördüğümüz bölgelere de taşıyacağız” diyor...



Yusuf Ürey  
Innovance Kurucusu  
ve CEO’su

## “innovance

**I**nnovation in advance” sloganıyla 2017 yılında faaliyete başlayan Innovance, irili ufaklı çok sayıda şirketin dijital dönüşüm süreçlerini yönetiyor, finansal ürünlere erişimi artırıyor. Türkiye’nin yanı sıra Avrupa’daki ofisleriyle yabancı şirketlere de hizmet veren Innovance, bu yıl yeni yatırımlar yapmaya hazırlanıyor. Şirketin hedeflerini, Türkiye’de dijital dönüşümün geldiği noktayı Innovance Kurucusu ve CEO’su Yusuf Ürey ile konuştuk...

**Dijital dönüşümün hızla ilerlediği bir süreç yaşıyoruz. Pandemiyle birlikte hızlanan bu süreç, şu anda hangi aşamada? İlgili birkaç yıl önceki gibi devam ediyor mu?**

Dediğiniz gibi, pandemi döneminde dijital dönüşüm hız kazandı ve birçok şirket dijital teknolojilere yatırım yapmaya başladı. Bu süreçte dijital dönüşümün önemi daha da belirgin hale geldi ve şirketlerin operasyonlarını, iş modellerini ve müşteri etkileşimlerini dijital platformlara taşıma çabaları arttı.

Birkaç yıl önce pandeminin tetiklediği ani dijital dönüşüm sürecine kıyasla günümüzde daha stratejik ve sürdürülebilir yaklaşımlar benimsendiğini görüyoruz. Şirketler artık dijital dönüşümü sadece bir zorunluluk değil, rekabet avantajı elde etmek için bir fırsat olarak değerlendiriyor. Bu yaklaşımın bir sonucu olarak da bulut teknolojileri, yapay zekâ ve veri analitiği gibi ileri teknolojiler, dijital dönüşüm stratejilerinin merkezinde yer alıyor.



## “FİNANS, E-TİCARET, EĞİTİM VE SAĞLIKTA DÖNÜŞÜM DAHA HIZLI”

**Farklı alanlarda ürün ve çözümleri olan bir girişimin kurucusu olarak, sizce şu sıralar hangi sektörlerde dönüşüm hızlandı ya da yavaşladı?**

Öncelikle finans, dijital dönüşümün yoğun olarak yaşandığı bir alan. FinTek şirketlerinin inovatif çözümleri, dijital bankacılık hizmetleri ve blockchain teknolojileri finans sektöründe önemli değişikliklere yol açtı. Müşterilere daha hızlı, güvenli ve kullanıcı dostu hizmetler sunmak amacıyla dijitalleşme bu sektörde büyük bir önem taşıyor.

E-ticaret sektörü de dijital dönüşümün etkisini güçlü bir şekilde hissediyor. E-ticaret platformları, dijital pazarlama stratejileri ve veri analitiği, perakende şirketlerinin müşteri davranışlarını daha iyi anlamalarını ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunmalarını sağlıyor. Bu dönüşüm, perakende sektöründe müşteri deneyimini önemli ölçüde iyileştiriyor.

Sağlık sektörü de dijital dönüşümde büyük bir ivme kazandı. Tele sağlık hizmetleri, uzaktan hasta takibi ve dijital sağlık kayıt sistemleri, bu sektördeki yenilikçi çözümler arasında yer alıyor. Pandemiyle birlikte hızlanan bu dönüşüm, sağlık hizmetlerinin daha erişilebilir ve etkili olmasını sağlıyor.

Eğitim sektörü de dijital dönüşümden büyük ölçüde etkileniyor. Online eğitim platformları, dijital öğrenme araçları ve uzaktan eğitim çözümleri, bu alanda dönüşümün hızlandığını gösteriyor. Öğrencilerin ve eğitimcilerin dijital platformlara adaptasyonu, eğitim süreçlerini daha esnek ve erişilebilir hale getiriyor.

Bu sektörler dijital dönüşümün sadece operasyonel verimliliği artırmakla kalmayıp, aynı zamanda müşteri

deneyimini de iyileştirdiği alanlardan sadece birkaçı. Şirketimiz bu dönüşüm süreçlerinde müşterilerimize en yenilikçi ve etkili çözümleri sunmaya devam ediyor.

**Dijital dönüşüm içinde olan şirketler, teknolojinin en çok hangi alanlarına ilgi duyuyor?**

En çok bulut bilişim, yapay zekâ ve makine öğrenimi, blockchain, büyük veri analitiği gibi teknolojilere ilgi gösteriyorlar. Bulut bilişim, veri depolama ve işleme kolaylığı sağlıyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi, verilerin analiz edilip hızlı kararlar alınmasını mümkün kılıyor. Blockchain, veri güvenliği ve şeffaflık konularında yenilikçi çözümler sunuyor. Büyük veri analitiği ise devasa veri setlerinden değerli içgörüler elde edilmesini sağlıyor. 🔄

## İKİ YENİ YATIRIM DAHA GELİYOR

Innovance CEO'su Yusuf Ürey, kısa bir süre önce imza attıkları iki stratejik yatırıma ek olarak, 2024 yılı sonuna kadar iki yeni girişimi daha portföylerine katacaklarını anlatıyor. Ardından da ayrıntılarını şöyle aktarıyor:

“Innovance olarak sürekli büyüme ve yenilikçilik vizyonumuz doğrultusunda gerek yurt içi gerekse yurt dışında güçlü adımlar atıyoruz. Önümüzdeki dönemde ödeme sistemleri, yapay zekâ ve FinTek alanlarında faaliyet gösteren, yenilikçi çözümler sunan şirketlerle iş birliği yapmayı hedefliyoruz. Bu yatırımlar, müşterilerimize daha kapsamlı hizmetler sunmamızı sağlayacak. Innovance olarak halihazırda sahip olduğumuz öncü teknoloji sağlayıcı konumumuzu daha da güçlendireceğiz. Yenilikçi teknolojilerle donatılmış ürün portföyümüzü genişleterek, müşterilerimizin dijital dönüşüm süreçlerine daha fazla değer katmayı amaçlıyoruz.”

Bu ve benzeri teknolojiler, şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerinde kritik bir rol oynuyor ve rekabet avantajı sağlıyor.

## “LOCAL US VE FİKS BİLİŞİM'E YATIRIM YAPTIK”

**Geçen yılı ve 2024'ün ilk 6 aylık dönemini değerlendirir misiniz? Hedeflerinizi tutturabildiniz mi?**

2023 yılı, Innovance için büyük bir başarı ve büyüme dönemi oldu. Yeni projelerimizi hayata geçirirken küresel büyüme hedeflerimize ulaşmak adına da önemli adımlar attık. Çalışan sayımızı 500'ün üzerine çıkararak alanında yetenekli kişileri ekibimize kattık ve bu, iş gücümüzün güçlenmesine ve operasyonlarımızın genişlemesine önemli katkı sağladı.

2024 yılına da büyük bir heyecanla başladık ve Innovance'i global bir başarı hikayesine dönüştürme hedefimizde kararlılıkla ilerliyoruz. Yatırım planlarımızı stratejik büyüme hedeflerimize uygun olarak yapılandırıyoruz. Bu kapsamda, veri tabanı alanında faaliyet gösteren Local US ve SAP hizmetleri sunan Fiks Bilişim olmak üzere iki önemli yatırımımızı duyurduk. Önümüzdeki dönemde ise temel bankacılık, yatırım hizmetleri ve ödeme sistemleri gibi alanlarda yapacağımız yeni yatırımları duyurmayı planlıyoruz. Amacımız, yurt içinde elde ettiğimiz başarıyı şirketimizin Almanya, Romanya ve İngiltere ofisleri üzerinden küresel düzeyde de sürdürmek. Innovance olarak hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin beklentilerini karşılayacak şekilde büyümeye ve yenilikçi çözümler sunmaya devam edeceğiz.

## “ŞİRKETLERİN DİJİTAL DÖNÜŞÜM SÜREÇLERİNE ÖNCÜLÜK EDİYORUZ”

**Finans dünyası yapay zekâ, açık bankacılık, servis bankacılığı gibi konulara odaklanmış durumda. Sizin bu alanlara dönük sunduğunuz çözümler neler? Kimler kullanıyor, kullanıcılarına hangi katkıları sağlıyorsunuz?**

Portföyümüzde finans sektörü için öncü nitelikte ürün ve hizmetler bulunuyor. Dijital bankacılık, açık bankacılık, e-cüzdan, “şimdi al sonra öde” (BNPL) gibi lider ürünlerimiz, hem teknolojik yeniliklerle hem de kullanıcı deneyimi ve arayüz tasarımıyla sürekli geliştiriliyor. Öte yandan grup şirketlerimizden Dataspecta, yapay zekâ alanındaki yenilikçi çalışmalarıyla sektördeki en son gelişmeleri takip ederek müşterilerine ileri düzey çözümler sunmaya devam ediyor.

Innovance olarak finans, FinTek, e-ticaret, telekomünikasyon, eğlence, spor, sağlık ve sigorta gibi geniş bir sektör yelpazesinde müşterilerimizin dijital dönüşüm süreçlerine öncülük ediyoruz. Türkiye'nin önde gelen bankaları, telekomünikasyon devleri ve çeşitli kurumlarıyla yıllardır başarılı projelere imza atarak sektördeki güçlü deneyimimizle güvenilir bir ortak olarak yanlarında bulunuyoruz.

Müşterilerimiz; çözümlerimiz sayesinde operasyonel verimliliklerini artırıyor, maliyetlerini düşürüyor ve müşteri deneyimlerini iyileştiriyor. Özellikle açık bankacılık ve dijital bankacılık çözümlerimiz, finansal hizmetlerin daha erişilebilir ve kullanıcı dostu olmasını sağlarken e-cüzdan ve BNPL ürünlerimiz, ödeme süreçlerini kolaylaştırarak müşteri memnuniyetini artırıyor.





### **Yurt dışına dönük planlarınızı biraz açabilir misiniz? Yeni ofisler açma, satın alma yapma gibi planlarınız var mı?**

Almanya, Romanya ve İngiltere'deki ofislerimizle, Avrupa'da etkileyici bir varlık sergiliyoruz. Almanya'da gerçekleştirdiğimiz projelerle büyük başarılar elde ettik. Bu başarıyı daha da ileriye taşımak için ekiplerimizi büyütüyor, stratejik iş birliklerimizi artırıyoruz. Son trendleri ve yenilikleri takip etmek için prestijli etkinliklere katılıyoruz. Örneğin, Avrupa'da düzenlenen Money 20/20 gibi etkinliklerde yer alarak, sektördeki yenilikleri yakından inceleme ve global ağıımızı genişletme fırsatı buluyoruz. Bu tür etkinlikler, bizim için sektördeki en son gelişmeleri öğrenme ve iş bağlantılarımızı güçlendirme açısından büyük önem taşıyor.

Gelecek hedeflerimiz arasında, MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) bölgesinde aktif bir rol almak bulunuyor. Orta vadede, Avrupa'da sağlamlaşacak olan yapılanmamızın ardından, coğrafi olarak Türkiye'ye yakın diğer bölgelere açılma planlarımız var. Küresel pazarda etkin ve sürekli bir büyüme için iş stratejilerimizi güncelleyip yeniliyoruz. MENA bölgesinde de önemli projelere imza atarak, başarı hikayemizi daha geniş bir coğrafyada yazmayı planlıyoruz. Innovance olarak yurt dışında da aynı kararlılık ve yenilikçilikle büyümeye devam edeceğiz.

### **“FİNANSAL HİZMETLERE ERİŞİMİ KOLAYLAŞTIRIYORUZ”**

**Türkiye'de finans sektörünün Avrupa'nın önünde bir dijitalleşme seviyesi olduğu biliniyor. Bu saptamadan yola çıkarak neobankalar ve FinTek'lerin sunduğu finansal çözümlere ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye'deki yüksek dijital penetrasyon ve internet erişimi, dijital bankacılık hizmetlerine talebi artırıyor.

Kullanıcılar; hızlı, erişilebilir ve kullanıcı dostu hizmetler sunan neobankaları tercih ediyor. Ayrıca FinTek'ler yenilikçi ve esnek finansal ürünler sunarak geleneksel bankacılığa kıyasla daha çekici hale geliyor. Türkiye'deki regülasyonlar ve teşvikler de FinTek ekosistemini destekleyerek yeni finansal teknolojilerin gelişimini hızlandırıyor.

Genç ve teknolojiye yatkın nüfusumuz, dijital bankacılığa ve yenilikçi finansal çözümlere daha hızlı uyum sağlıyor. Ayrıca bankacılık hizmetlerine erişimi olmayan veya sınırlı erişimi olan bireyler için sunulan kapsayıcı çözümler, finansal hizmetlerin daha geniş kitlelere ulaşmasını mümkün kılıyor.

Innovance olarak bu dinamik pazarın sunduğu fırsatları değerlendiriyor ve sunduğumuz yenilikçi çözümlerle Türkiye'deki finans sektörünün dijital dönüşümüne katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz. Dijital dönüşüm sürecinde müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak için sürekli olarak yenilikleri takip edip uygulamalarımıza entegre ediyoruz. Bu sayede hem müşteri memnuniyetini artırıyor hem de finansal hizmetlere erişimi kolaylaştırıyoruz.

### **Son zamanlarda kurduğunuz önemli uluslararası iş ortaklıklarını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Büyük bir değer olarak görüyoruz. Örneğin, Numeral gibi önde gelen bir ödeme teknolojisi sağlayıcısıyla iş birliği yaparak ödeme süreçlerini optimize edip müşteri memnuniyetini artırıyoruz. Sumsb'un geniş kapsamlı KYC (müşterini tanı) ve KYB (işletmeni tanı) çözümleri sayesinde güvenlik standartlarını yükselttik. Mambu ile iş birliğimiz ise modern finansal hizmetlere erişimi genişletiyor.

15'ten fazla uluslararası partnerimizle yerel başarılarımızı küresel arenada da sürdürme vizyonumuzu güçlendiriyoruz. Bu iş ortaklıkları, global ölçekte yenilikçi çözümler sunmamıza ve rekabet avantajımızı artırma-mıza katkı sağlıyor.





# 86 ödeme ve elektronik para kuruluşumuz oldu

Temmuz 2024 sonu itibarıyla TCMB'den faaliyet izni alan ödeme ve elektronik para kuruluşu sayısı 86'ya ulaştı. Sektörün yeni oyuncularından Platform, TAMİ, QNBpay, QPAY ve Yemeksepeti Pay'ın yöneticileri, şirketlerinin kuruluş ve lisans alma sürecini, sunacakları ürün ve hizmetleri, sektöre sağlayacakları katkıları ve gelecek planlarını anlattı...

**F**inansal teknoloji sektörü, dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de yatırımcıların, girişimcilerin ilgi odağında. Fintek deyince de akla önce ödeme ve elektronik para kuruluşları geliyor. Bu alanda lisans alıp faaliyet göstermek üzere TCMB'ye başvuru yapmış onlarca girişimci olduğunu biliyoruz.

Lisans başvurularını değerlendiren TCMB, 2024 yılında şimdiye kadar 6 yeni faaliyet izni verdi. Ziraat Finansal Teknolojiler Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş. (Ziraat Pay) 30 Ocak, Yemekpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş. (Yemeksepeti Pay) 31 Ocak, Platform Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş. (Platform) 13 Şubat, Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş. (TAMİ) 15 Şubat, QNBpay Ödeme Hizmetleri A.Ş. ve SBM Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş. 26 Haziran, Qpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş. (QPAY) de 25 Temmuz 2024 itibarıyla TCMB'den faaliyet izinlerini aldı.

TCMB ayrıca, IQ Money Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.'nin, mahkeme kararı gereğince, elektronik para ihracı hizmeti sunmak üzere elektronik para kuruluşu olarak faaliyette bulunma-

ya devam etmesine karar verdi. Böylece TCMB lisanslı ödeme ve elektronik para kuruluşlarının sayısı 86'ya ulaştı.

TCMB'den lisans alan şirketler, ilgili mevzuatta öngörülen işlemleri tamamlayarak TÖDEB'e (Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği) üye olmak zorunda. Temmuz 2024 sonu itibarıyla 26'sı ödeme, 58'i de elektronik para kuruluşu olmak üzere birliğin üye sayısı 84'ü buldu. IQ Money, TÖDEB Yönetim Kurulu kararıyla yeniden listeye dahil olacak. QPAY'ın de kısa süre içinde gerekli işlemleri tamamlayarak bu listeye dahil olması bekleniyor.

TÖDEB Gündem dergisinin ilk sayısında, birliğin bazı yeni üyeleriyle ilgili bilgiler yer aldı. TAMİ CEO'su Melda Çetin, Platform Genel Müdür Vekili Elif Uysal ve Yemeksepeti Pay CEO'su Serkan Yazıcıoğlu, şirketlerinin kuruluş ve lisans alma sürecini, sunacakları ürün ve hizmetleri, sektöre sağlayacakları katkıları ve gelecek planlarını anlattı.

QNBpay Genel Müdürü Alp Baydar ve QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar da yayınladıkları basın bültenleriyle şirketlerinin kuruluş amaçları ve faaliyet alanlarıyla ilgili planları paylaştılar... PSM olarak bu değerlendirmelere ve TÖDEB'in güncel üye listesine yer verdik.

**Elif Ünsal**

**Platform Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Genel Müdür Vekili**

## “Ana ürünlerimiz sanal POS, fiziki POS ve dijital cüzdan olacak”

**S**irketimiz yüzde 100 Halkbank bağlı ortaklığı olarak kuruldu. Haziran 2022 döneminde ödeme ve elektronik para kuruluşu olma yolunda başlattığımız yolculuğumuz 13 Şubat 2024 tarihinde T.C. Merkez Bankası’ndan lisansımızı almamızla tamamlandı. Lisansımız, 6493 sayılı Kanun çerçevesinde 12’nci maddenin a, b, c, ç, f, g bentleri ile 18’inci maddeyi kapsıyor.

Platform olarak, 80’in üzerinde ödeme kuruluşu halihazırda faaliyet gösterirken, yeni ürün ve hizmetler sunma amacıyla pazarda yerimizi aldık. Uzman ve deneyimli kadromuz, altyapıya yaptığımız yatırımlar, güçlü finansal yapımız ve sektörün dinamikleri hakkındaki tecrübemiz sayesinde, güçlü adımlarla ilerleyerek yükseleceğimize inanıyoruz.

Yeni kullanıcıları da sisteme dahil ederek, pazarı büyütmeyi hedefliyoruz. Özellikle son dönemde ekonominin kayıt altına alınmasında yapılan çalışmalar, ödeme sistemlerinin gelişmesi ve dijitalleşme yönünde atılan adımlar büyük rol oynadığı için biz de katkı sağlayarak pazarı büyütme istiyoruz. Bu noktada finansal okuryazarlığı artırmak ve finansal hizmetlerin şimdiye kadar ulaşmadığı kişilere erişerek, güvenli bir şekilde kullanıcı hale dönüşmelerine rehberlik etmek istiyoruz.

■ Şirketimizin sunacağı başlıca ürün ve hizmetler, sanal POS, fiziki POS ve dijital cüzdandan oluşuyor.



Ürün ve hizmet gamımızı bu ana başlıklar altında çeşitlendireceğiz. Fiziki ve sanal POS müşteri edinimine başladık. Dijital cüzdanımız geliştirme aşamasında. Ürünlerimizi müşterilerimize sunarken kullanacağımız marka adını da çok yakında duyuracağız.

■ Salgın sürecinde çok hızlı büyüyen e-ticaret, pek çok yeni şirketi online satışla tanıştırdı. Büyüyen pazarda, şirketlerin ödeme ihtiyaçlarına geliştireceğimiz çözümlerle aracılık etmek istiyoruz. Diğer yandan, özellikle

küçük ve orta ölçekli işletmelerin her bankayla tek tek görüşerek anlaşma yapması, tahsilatlarını takip etmesi iş yükü ve maliyet getirdiği için, tek POS üzerinde farklı bankaların taksit yapılarının çalıştığı ödeme çözümlerimizle iş yerlerimizin hayatını kolaylaştırmak istiyoruz. Sadece bizimle irtibatla olarak, tek noktadan mutabakat ve ödeme takibi, tek komisyonla çalışma kolaylığını mümkün kılacağız. Daha büyük ölçekli firmalarımızın da özel ihtiyaçlarına yönelik ödeme çözümleri sunmayı hedefliyoruz.

■ Son dönemin önemli açılımı olan B2B2C çalışmalarla yani üreticiden son tüketiciye kadar olan akışta uçtan uca çözüm ortağı olacağız.

■ Geliştirmekte olduğumuz cüzdanla başta genç nüfus olmak üzere, kullanıcıların finansal ihtiyaçlarını tek noktadan karşılamalarını ve bunu yine kolayca ve güvenli yapmalarına aracılık etmek istiyoruz.

**Melda Çetin**

**Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri (TAMİ) CEO’su**

## “Ödeme tarafında bankacılık sistemine dahil olmayan kesimi hedefliyoruz”

**G**aranti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri, müşterilerimizin ihtiyaçlarına “tam istedikleri” hız, rahatlık, kolaylık ekseninde ulaşmalarını sağlamak amacıyla TAMİ markasıyla hizmet verecek.

TAMİ ödeme alımı için POS hizmetleri, ödeme yapmak için de ön ödemeli kart hizmeti sağlayacak. Amacımız, ödeme alma tarafında bankaların yapamadığı tek bir POS’la birçok bankanın POS’unu müşterilere aynı anda çok hızlı, rahat ve kolayca sunabilmek;

kullanımı çok rahat ön yüzlerle firmalara konsolide işlem takibi ve raporlama imkanları sunmak; üstün teknolojiyle güvenli ve kesintisiz hizmet verebilmek. Ödeme yapma tarafında ise bankacılık sistemi dışında kalan kullanıcıları finansal hizmetler ve teknolojiyle buluşturup çok rahat ve kolayca ödeme yapmalarını amaçlıyoruz.

Eylül ayında tüm ürün ve hizmetlerimizle müşterilerimizle buluşmayı hedefliyoruz. Ödeme sistemleri alanında tecrübeli ekip arkadaşlarımız var. Bir yandan da

sektörün deneyimli isimlerini ailemize katıyoruz. Ürün geliştirme sürecimiz kesintisiz devam ediyor.

■ Arzu eden her işletmenin kolayca ödeme almasını, rahatlıkla ödemelerini takip edebilmesini, sadece tek bir TAMİ POS olarak birçok bankanın POS'una sahip olabildiğini ve bu bankaların sunduğu taksit imkânlarından ve özel kampanyalarından yararlanabildiğini sağlayacağız. Çok basit, anlaşılır bir yapı ve tek bir fiyatla paralarını ertesi gün hesaplarında görebilecekler.

■ Bankacılık sistemi dışında kalan gençler, öğrenciler, ev hanımları başta olmak üzere tüm müşterilerimiz, ihtiyaçlarına yönelik kart alıp istedikleri kadar limitle e-ticaret ya da fiziksel harca-



ma yapabilecek. Müşterilerimiz, kartlarını TAMİ portal ve TAMİ mobil uygulaması üzerinden anında alıp kolayca kullanabilecekler.

■ POS ana ürünümüz yanında ortak ödeme sayfası, linke ödeme, pazaryeri çözümü gibi; ön ödemeli kart tarafında ise cüzdan, ebeveyn kontrolü, para transferi gibi katma değerli hizmetlerimiz olacak.

Şu anda Garanti Bankası personeli, teknoloji ekibi ve sınırlı sayıda müşterimizle testlerimizi yapıyoruz. Eylül ayındaki lansmanımızın ardından müşterilerimize teknolojik alt yapımızla hızlı ve güvenli bir deneyim yaşatmaya başlayacağız.

### Serkan Yazıcıoğlu

Yemeksepeti Pay CEO'su

## “Ödeme deneyimi ve çeşitliliğini artırıp üyelerimize yeni müşteriler kazandıracağız”

Yemeksepeti pay

2001 yılından bu yana faaliyet gösteren Yemeksepeti, “kul lanıcı”, “restoran” ve “yerel esnaf” için uygulama kolaylığı ve zengin ödeme seçenekleri sunuyor. Ödemelerin Yemeksepeti için önemi giderek artınca “Yemeksepeti Pay” fikri ortaya çıktı. Şirketimiz, TCMB'nin 31 Ocak 2024 tarihli kararı doğrultusunda, “Yemekpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.” unvanıyla 6493 sayılı kanunun 12'nci maddesinin a-b-c bentleri ile 18'inci maddesinin 2'nci fıkrası kapsamında elektronik para ihraç etmek üzere yetkilendirildi.

Yemeksepeti ekosisteminde halen 30 milyonu aşkın kullanıcı, ülkemizin her yerinden yaklaşık 100 bin iş ortağı restoran ve 25 binden fazla kurye bulunuyor. Yemeksepeti Pay olarak ödemelerin kesintisiz devam etmesine, maliyetlerin düşürülüp ödeme hizmetleri platformlarına erişimin yaygınlaştırılmasına destek olmak istiyoruz. Mevcut ve yeni geliştireceğimiz ürün ve hizmetlerimizde işlem güvenliğini ön planda tutarak en iyi kullanıcı deneyimini sunmak, hizmet gösterdiğimiz alandaki yasal düzenlemelere tam uyumlu biçimde faaliyetlerimizi sürdürmek önceliklerimiz arasında. POS hizmetleri ve cüzdan uygulamaları, ilk aşamada hizmet vereceğimiz alanlar olacak.

Şirketimizin bağlı olduğu Delivery Hero SE, dünyanın önde gelen global teslimat platformu olarak 70'ten fazla



ülkede 1.5 milyon iş yerine ve 2.2 milyar kullanıcıya 50 bin çalışanıyla hizmet sunuyor. Yemek başta olmak üzere işletmelerinin sunduğu ürünleri hızlı, kolay ve kapıya kadar teslim etme konusunda en iyi deneyimi yaşatmak amacıyla faaliyet gösteriyor. Delivery Hero'nun Yemeksepeti dışında Foodpanda, PedidosYa, Foodora, Talabat, Hungerstation efood.gr, Glovo gibi markaların sahibi olduğunu da hatırlatmak isterim.

■ Yemeksepeti Pay'ın önceliği, kapsayıcılık anlamında tüm paydaşlara dilediği ödeme yöntemini

seçebilme özgürlüğünü vermeye devam etmek olacak. Buna, kısa süre önce hayata geçirdiğimiz SoftPOS projesimizi örnek olarak verebiliriz. Kuryelerimiz artık ayrı bir terminal taşımadan, kendi akıllı telefonlarıyla kapıda temassız kartlarıyla ödeme yapmak isteyen kullanıcılarımıza teslimat yapabiliyor. Bu işlemler aynı zamanda global kart şeması Mastercard tarafından onaylanan işlem akışlarıyla güvenli bir şekilde yapılıyor.

■ Restoran ve mahalle esnafı ekosistemindeki ödeme deneyimi ve çeşitliliğini artırarak, tek noktadan entegrasyonla kullanım kolaylığı sunmayı ve onlara yeni müşteriler kazandırmayı hedefliyoruz. Buna paralel kullanıcı sipariş sayısı ve işlem hacmini artırarak tüm paydaşlarımızın kendi rekabet gücünü geliştirmesini sağlamayı, aynı zamanda işlem başına maliyetleri de düşürmeyi amaçlıyoruz. ©

# CepPOS ile Masraf YOK İşlem ÇOK

Fiziki posun yarattığı sarf masrafı yok,  
kullandırım ücreti yok, ekstra iş yükü yok!

**ÜCRETSİZ**  
E-fatura  
Entegrasyonu

**TEK**  
Ekrandan  
Raporlama

**ESNEK**  
Komisyon  
Oranları

**TÜM**  
Kartlar ile  
Entegre



HEMEN BAŞVUR



EsnekPOS bir ELEKSE A.Ş. kuruluşudur.

**esnekpos®**

**Alp Baydar****QNBpay Genel Müdürü**

## “Pazarı büyüme vizyonu ile yola çıktık”



**Q**NBpay Ödeme Hizmetleri, finans sektörünün öncü kuruluşlarından QNB Finansbank'ın çatısı altında bir FinTek girişimi olarak kuruldu. Firmaların ödeme ihtiyaçlarını yepyeni bir perspektifte ve üst düzey müşteri deneyimiyle çözmeyi, yeni nesil ürünlerimizle sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz.

QNBpay'in sunduğu servis modeli sayesinde kullanıcılar; kullanım ücreti, aidat ve işlem ücreti gibi ek maliyetlerle uğraşmak zorunda kalmadan, tek bir platform üzerinden tüm bankalarla entegre bir şekilde işlem yapabiliyor, üstelik ödemeleri ertesi gün hesaplarına geçiyor. “Tek POS, çok banka” mottosuyla bu değer önermesinin altını özellikle çizmek istiyoruz. ONBpay olarak müşterinin ihtiyaç duyduğu teknolojik ve operasyonel desteği tamamen biz sağlayalım, müşterilerimiz ise tüm kartlara taksit yaparak sadece işlerini büyümeye odaklansın istiyoruz.

Yaklaşık 1 yıldır temsilcilik modeliyle müşterilerine



hizmet veren QNBpay'in müşteri portföyünde daha önce konvansiyonel bankacılık ürünleri kullanmış firmaların yanı sıra şu ana kadar herhangi bir ödeme kuruluşuyla hiç çalışmamış firmalar da bulunuyor. Hizmet sunduğumuz bu geniş müşteri yelpazesıyla son 1 yılda kayda değer bir müşteri sayısına ve ciro hacmine ulaştık. Bunu da QNBpay'in pazarı büyüme vizyonunun öncü göstergelerinden biri olarak görüyoruz.

QNBpay olarak sadece bugünün ihtiyaçlarını karşılamakla kalmayıp, geleceğin finansal ekosistemini de inşa etmeyi hedefliyoruz. Şu anda müşterilerimize sanal POS, link POS ve dijital POS hizmetlerini sunuyoruz. 2024 yılı sonuna kadar yeni birçok ürün ve uygulamayı da hayata geçirmeyi hedefliyoruz. QNBpay müşterisi olmak isteyen firmalar [www.qnbpay.com.tr](http://www.qnbpay.com.tr) üzerinden başvurularını tamamlayarak hemen ödeme almaya başlayabiliyor.

**Dr. Onur Baran Çağlar****QPAY Genel Müdürü**

## “Quick Sigorta ve Maher Holding'in gücüyle kendi ekosistemimizi oluşturacağız”

**Q**uick Sigorta iştiraki olarak kurulan şirketimiz, TCMB'den izin alarak faaliyete geçti. QPAY Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri, elektronik para ihracı hizmetini de sunmak üzere elektronik para kuruluşu olarak faaliyet gösterecek. Faaliyet izni kapsamında şirketimiz; ödeme hesabına para yatırılması ve ödeme hesabından para çekilmesine imkân veren hizmetler de dahil olmak üzere ödeme hesabının işletilmesi için gerekli tüm işlemlerin yanı sıra ödeme kartı ya da benzer bir araçla yapılan ödeme işlemi ile düzenli ödeme emri dâhil para transferini, ödeme aracının ihraç veya kabulünü ve para havalesi yapılmasını sağlayacak, fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmet verecek.

Elektronik para kuruluşlarını, “şirket nezdinde açılan ve alınan fon tutarı kadar ödeme işlemi yapılmasını sağlayan çevrim içi hesaplar” olarak tanımlayabiliriz. Elektronik para hesabı ile mal veya hizmet alımının yanı sıra her türlü ödeme işlemleri de yapılabilir. QPAY de kul-



lanıcısına maksimum fayda sağlamaya yönelik altyapı ve hizmetleri, e-para ve diğer finans hizmetleriyle birleştiren bir elektronik cüzdan ve ödeme platformu olarak faaliyet gösterecek.

“Avantajlı, Anında, Yanında” sloganıyla piyasaya yenilikçi, öncül ve sürdürülebilir iş modelleri sunmayı hedefliyoruz. Uçtan uca dijital ve sıfır karbon ayak izli süreçleriyle içinde bulunduğumuz sigorta ekosisteminin ülke geneline yaygın paydaşlarıyla kamunun en büyük hedeflerinden biri olan finansal

kapsayıcılığı sağlamayı önceleyen; teknolojiyi ve ekosistem kurmayı merkeze alan; bankacılık sistemi dışında kalan vatandaşların bugünkü gereksinimlerini, teknoloji gelişim ivmesi ile gelecek kuşakların ihtiyaçlarını karşılayacak yenilikçi elektronik para, ödeme/taahhüt, transfer ve finansal teknoloji ürün ve servisleri sunacağız.

QPAY, kendi ödeme altyapıları ve ekosistemini oluşturarak, bağlı olduğu Maher Holding bünyesindeki tüm hizmetlerin ve doğrudan kazanımların müşterilere sunulacağı bir platforma evrilecek.

# 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](https://param.com.tr)

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

## TÖDEB ÜYESİ ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA KURULUŞLARI

A Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Ahlacı Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Aköde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

As Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Aypara Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Belbim Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

BPN Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

BRQ Link Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Cemete Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

D Ödeme Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Dgpara Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.

Dinamik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

DSM Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Efiz Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Erpa Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Fastpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Faturakom Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Faturamatik Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Fzypay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Global Ödeme Hizmetleri A.Ş.

GönderAL Ödeme Hizmetleri A.Ş.

İninal Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

İstanbul Ödeme ve Elektronik Para A.Ş.

İyzi Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Klon Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Lidio Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Lydians Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Moka Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.

MoneyGram Turkey Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Moneyout Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Moneypay Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Mypayz Ödeme Kuruluşu A.Ş.

N Kolay Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.

Nomu Pay Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Octet Express Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Ozan Elektronik Para A.Ş.

Ödeal Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Paladyum Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Papara Elektronik Para A.Ş.

Papel Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Paragram Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Parakolay Elektronik Para A.Ş.

ParaQR Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Paratika Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Paratim Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.

Parolapara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Pay Fix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Paybull Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Payco Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Paynet Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Paypole Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Payporter Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Paytr Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş.

Platform Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Pratik İşlem Ödeme ve Elektronik Para A.Ş.

QNBpay Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Rubik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

SBM Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Sender Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Sipay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Sundus Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Token Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Tom Pay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Trend Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Tronapay Ödeme Hizmetleri A.Ş.

TRPOS Ödeme Kuruluşu A.Ş.

TT Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

TTM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Türk Elektronik Para A.Ş.

Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.

Turkonay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

UPT Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.

Vakıf Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Valenspara Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Vepara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Vezne24 Tahsilat Sistemleri ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Vizyon Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Western Union Turkey Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Yemekpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

Ziraat Finansal Teknolojiler Elek. Para ve Ödeme Hiz. A.Ş.



Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

# Ozan SuperApp'i İndir, SuperCard'ını Al, Kazanmaya Başla.

Hemen Ozan SuperAppli ol, SuperCard'ını hesabına tanımla,  
harcamalarından cashback kazan.



# Semosis ile tüm senetler dijital ortama taşınıyor

“Uçtan uca FinTek inşa eder, büyütür ve yatırım yapar” sloganıyla faaliyet gösteren Insha Ventures, geçen yıl kurduğu Semosis’i ayrı bir şirket haline getiriyor. Insha Ventures Genel Müdürü Hasan Sami Bayansar, “Bu sayede ülkedeki tüm senet ve senet türevi ürünleri dijital ortama taşıyacağız” diyor. Bayansar, 3 farklı girişime daha yatırım yapacaklarını da açıklıyor...

**Hasan Sami Bayansar**  
Insha Ventures  
Genel Müdürü



E. ESİN GEDİK

**A**lbaraka Türk ve Albaraka Portföy’e ait girişim sermayesi fonu tarafından 2020 yılında kurulan Insha Ventures, açık bankacılık, regülasyon teknolojileri ve ödeme sistemleri gibi farklı alanlarda birçok kurum, KOBİ ve kişinin hayatını kolaylaştırıyor. Bugün bünyesindeki 7 FinTek ve 1 spin-off ile büyümesini sürdüren şirketin gelecek yolculuğunu Insha Ventures Genel Müdürü Hasan Sami Bayansar ile konuştuk...

**FinTek’lere yatırım iştahında azalma olsa da son yıllarda özellikle ilk dönem şirketlere ilginin arttığını görüyoruz. Bu trendi nasıl değerlendiriyorsunuz, şirket olarak yaklaşımınızı öğrenebilir miyiz?**

FinTek’lere yatırım ilgisinin devam ettiğini düşünüyoruz. Bu ilgi hem sektörel büyümeyi destekliyor hem de yenilikçi çözümlerin ortaya çıkmasına zemin hazırlıyor. Yatırımların doğru projelere yönlendirilmesi, FinTek ekosisteminin sağlıklı bir şekilde büyümesine

katkı sağlar. Yatırım yaparken şirketin yenilikçi vizyona, teknolojik altyapısına ve ekibinin yetkinliklerine dikkat edilmesi gerektiğine inanıyorum.

Bizler bu noktada Insha Ventures olarak “uçtan uca FinTek inşa eder, büyütür ve yatırım yapar” anlayışıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. FinTek alanında faaliyet gösteren bir “venture builder” olarak çalışmalarımız; fikir geliştirme ve hayata geçirilmesi aşamasından başlayıp uçtan uca ürünleştirme süreçlerini yönetmeyi içeriyor. Pazarlama ve büyüme stratejileriyle de bünyemizdeki FinTek’leri destekliyoruz. Tüm bu süreçleri tek bir merkezden koordine ederek, girişimlerin işlerini daha etkin ve verimli bir şekilde yürütmelerine ve başarıya ulaşmalarına yardımcı oluyoruz. Bu sayede, FinTek’lerin kendi başlarına büyüebilecek hale gelmelerini ve başarılı bir gelecek inşa etmelerini sağlıyoruz.

Sonuç olarak girişimlere sadece finansal yatırım sağlamakla kalmıyor; operasyonel destek, yönetim uzmanlığı, pazarlama, büyüme stratejileri ve regülatif süreçler gibi bir dizi hizmet sunuyoruz. Bu vesileyle girişimlerin daha hızlı ve sürdürülebilir bir şekilde büyümesine ve başarılı olmalarına katkı sağlıyoruz.

### **Sektörün geleceğine dönük beklentileriniz neler? Son dönemde dünya genelinde bankaların da bir girişim sermayesi (VC) mantığıyla bu alanda yoğun bir çalışması söz konusu. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Sektörün geleceğinde dijitalleşme, blokzinciri (blockchain), yapay zekâ gibi teknolojilerin daha fazla ön plana çıkacağını ve Türkiye’deki FinTek sektörünün hızlı büyümesini sürdüreceğini öngörüyoruz. Dünya genelinde belirsizliklerin azalmasıyla birlikte bu alanda yatırımcıların iştahının artması bekleniyor. Özellikle bankaların ve büyük sermaye gruplarının girişim sermayesi mantığıyla yoğun çalışmasını, sektörün inovasyon ve yatırım açısından büyük fırsatlar sunduğunun bir göstergesi olarak değerlendiriyoruz. Bu tür fonların giderek yaygınlaşacağını düşünüyoruz.

### **“SEMOSİS’İ BİR UNICORN YAPACAĞIZ”**

**Insha Ventures ilk spin-off’unu, senet sisteminin dijital ortama taşıyan Semosis ile gerçekleştirdi. Bu oluşumla ilgili yeni planlarınızı paylaşabilir misiniz?**

Semosis, bünyemizde ilk şirketleştirdiğimiz ürün. Bir başka ifadeyle “venture builder” konseptimizin ilk meyvesi. Türkiye’nin ilk dijital senet platformu olarak senet oluşturma, yönetme, devretme ve tahsilat süreçlerini dijitalleştirdiğimiz Semosis, kullanıcılarına istenilen zamanda, hızlı ve güvenli bir şekilde, bankaya gitmeden ve nakit taşımaya gerek olmadan banka/kredi kartı veya EFT/havale yöntemiyle senet ödeme ve daha sonra bu senetleri borçluların belirlediği lokasyonlarda teslim etme olanağı sağlıyor. Semosis kullanıcıları, uygulama içinden ücretsiz olarak birkaç saniyede hesap açıp dijital akit oluşturabilmelerinin yanında

# insha ventures



**WE'RE DISRUPTING FINANCE WITH LOVE!**

borçlu-alacaklı ilişkisini dijital ortamda da kolaylıkla takip edebiliyor.

Önümüzdeki dönemde ülke ekonomisine senetle yapılan ödemelerde önemli bir rol oynayarak, kayıt dışı ekonominin denetim altına alınmasına destek vermeyi hedefliyoruz. Bu “spin-off” ile birlikte Semosis, içerideki ürün ve hizmetlerini bağımsız, sürdürülebilir ve kârlı bir şekilde hedef kitesine ulaştırabilecek, kendi bağımsız organizasyon yapısı, satış, iş geliştirme ve teknoloji modelleriyle artık Insha Ventures bünyesinden ayrılarak yepyeni bir şirket ve FinTek olarak yolunda daha emin, daha güçlü ve daha odaklı olarak devam edecek.

Semosis’i idari, finans ve iş gücü alanlarında en az 18 aylık bir süre boyunca desteklemeye devam edeceğiz. Oluşturduğumuz bu yapıyla hızlı bir büyüme sergilemesini bekliyoruz.

Öncelikli hedefimiz Semosis’in sadece bir teknoloji çözümü değil, aynı zamanda regülatörlerin ve finans kurumlarının da iş birliği içinde olduğu bir platform haline getirmek. Orta vadeli hedefimiz, elektronik ticaret gibi senedin kullanıldığı sektörlerdeki varlığımızı güçlendirmek olacak. Sonrasında, büyüme planlarımız çerçevesinde, dış ticaret işlemleri gibi birçok

### **“KRİPTO VARLIKLAR ETRAFINDAKİ FİNTEK SAYISI ARTACAK”**

Insha Ventures Genel Müdürü Hasan Sami Bayansar, gömülü finansın gelecekte daha da ilerleyeceğini ve sağlık, emlak, istihdam gibi çeşitli sektörlerde büyümeye devam edeceğini düşünüyor. Bayansar, “Anında ödeme ve hızlı mutabakat sağlayan teknolojiler, nakit akışı yönetimini kolaylaştırıp tüketici memnuniyetini artırarak yaygınlaşıyor. Bu gelişmeleri görmek gerçekten umut verici. Öte yandan, özellikle kripto varlıklar etrafındaki yeni FinTek’lerin çoğalması dikkat çekici. Dijital para birimleri ve dijital cüzdanlar, geleceğin FinTek dünyasını şekillendirecek gibi görünüyor” diyor.



türev piyasada senet ödeme yönetiminin veya senedin getirdiği blokzinciri temelli teknolojilerin sağladığı imkânları diğer finansal piyasalarda da sunmayı hedefliyoruz. Uzun vadeli hedefimiz ise tüm senet ya da senet benzeri ürünleri dijital ortama taşıyarak ortak bir platformda buluşturmak olacak. Dolayısıyla burada Semosis ile sadece FinTek ekosistemi değil, tüm finansal piyasalar için yeni bir çözüm getirmiş oluyoruz. Tüm bu gelişmelerin ışığında orta vadeli hedefimiz Semosis'i bir unicorn yapmak.

## “100 MİLYON TL'LİK FONU BÜYÜTECEĞİZ”

**Kasım 2023'te kurduğunuz girişim sermayesi yatırım fonu Insha GSYF'de ulaştığınız seviye nedir? Bu alana ilginin arttığını görüyorsunuz, nedenlerini açıklayabilir misiniz?**

GSYF'lere ilginin artmasının birkaç nedeni var. Öncelikle, genç ve dinamik bir nüfusa sahibiz. Bu da yenilikçi ve teknoloji odaklı girişimlerin hızla çoğalmasını sağlıyor. İkinci olarak, Ar-Ge indirimleri ve teknokent istisnaları gibi devlet teşvikleri, girişimciliği destekleyerek yatırımcıların ilgisini çekiyor. Son olarak, başarılı girişim örneklerinin artması, hem yerli hem de yabancı yatırımcıları bu alana yönlendiriyor.

Biz de Albaraka Portföy Yönetimi ile birlikte Insha GSYF'yi kurduk. Bu fonla bünyemizdeki ürünlerimizin kapasitelerini artırmayı, potansiyellerini daha da

yükseltmeyi ve belirlediğimiz projelere yatırım yapmayı hedefliyoruz. Henüz yatırımlarımıza başlamadık. Bu yıl içinde üç farklı girişime yatırım yapma hedefimiz var. Ayrıca bu fonumuzu, bünyemizdeki markalardan birini daha şirketleştirirken kullanmayı planlıyoruz. Bu adımların, inovasyon kapasitemizi artırarak sektörde etkin bir oyuncu olmamıza katkı sağlayacağına ve geliştirdiğimiz ürünlerin pazara daha etkili bir şekilde sunulmasını mümkün kılacağına inanıyoruz. Ayrıca Insha GSYF'de başlangıç fonu olarak belirlediğimiz 100 milyon TL'lik fonu, bu yıl içerisinde daha da büyütmeyi planlıyoruz.

**Insha Ventures özelinde ilk yarının genel bir değerlendirmesi yapar mısınız? İkinci yarı için hedef ve beklentileriniz neler?**

Kuruluş amaçlarımızdan biri de FinTek alanındaki girişimleri fikir aşamasından itibaren desteklemek, büyümelerini sağlamak ve sonunda şirketleştirebilmektir. Yılın ilk yarısında bu amacımızın ilk adımı Semosis'i şirketleştirerek ulaştık. İstikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyoruz. Geçen yılki toplam işlem hacmimizi bu yılın ilk dört ayında yakaladığımızı söyleyebilirim.

Öte yandan, hizmetlerimizi hayata geçirirken güçlü iş birlikleri yapıyoruz. Bugüne kadar alanında uzman 35'ten fazla iş ortağımızla beraber başarılı işlere imza attık. İş ortaklarımızla rekabetlik içinde birlikte büyütüyoruz. Önümüzdeki dönemde de güçlü kurumlarla iş birlikleri yaparak Türkiye'deki FinTek sektörünün gelişimine katkı sağlayacağız. Yeni ürün ve projeler bün-

yemize katarak ürün portföyümüzü geliştirmenin yanı sıra finansal teknolojilerin farklı dikeylerinde de hizmet vermeyi amaçlıyoruz. 2024 yılında bir ürünümüzü daha şirketleştirmeyi hedefliyoruz. Biraz önce bahsettiğim gibi 3 farklı girişime yatırım yapmayı planlıyoruz. Orta vadeli hedeflerimiz arasında ülkemizin ihracatı desteklemek de var. Yurt dışında yatırımlar yapmayı,

bilgi ve teknolojinin dünya genelinde sunulmasına katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Bu stratejik adımla uluslararası arenada güçlenerek Türkiye'nin teknoloji ve finans alanındaki etkisini artırmayı planlıyoruz. Uzun vadede Insha Ventures'ın faaliyet alanını genişletmeyi ve faaliyet gösterdiğimiz her alanda en az bir çözümümüzü şirketleştirmeyi istiyoruz.



## FARKLI İHTİYAÇLARA YANIT VEREN 7 INSHA VENTURES ÜRÜNÜ

■ **Alneo:** Yeni nesil dijital ödeme uygulaması cep POS çözümü Alneo, şirketlere zamandan ve mekândan bağımsız tahsilat

**alneo**

olanağı sağlıyor. Alneo'da özellikle fiziki

POS'larda katlanılan operasyonel maliyetler ve sabit ücretler yok. Başta KOBİ'ler olmak üzere kullanıcılarını çoklu POS karmaşasından kurtarıp cirolarını artırıyor.

■ **KimlikBasit:**

Yeni nesil uzaktan müşteri edinme platformu KimlikBasit ile uzaktan müşteri edinim süreçleri tamamen dijitalle taşıyor.



■ **NakitBasit:**

Türkiye'de bir ilk olarak zincir market ve ödeme noktalarını



ATM'ye dönüştüren mobil uygulama NakitBasit, 5 binin üzerinde noktada nakit çekimini mümkün hale getirdi. Nakit çekiminin yanı sıra para yatırma, fatura ödeme, yurt içi ve yurt dışı para transferi gibi birçok bankacılık hizmeti de sisteme dahil edilecek.

■ **Kozmos:** Online tahsilat platformu

**kozmos**

Kozmos, site ve apartman yönetimi gibi düzenli ödeme alan tüm şirketler için finans, muhasebe, mülk yönetimi, topluluk yönetimi ve ödeme hizmetleri sağlayan web tabanlı bir tahsilat platformu sunuyor.

■ **PosBasit:**

Sanal POS ürünü PosBasit ile e-ticaret işletmeleri için sanal POS ve yenilikçi ödeme çözümleri



sunuluyor. Halihazırda e-ticaret yapan ve e-ticaret dünyasına giriş yapmayı planlayan tüm işletmeler için e-ticaret paketi sunan PosBasit ile işletmeler, POS kurulum bedeli kota, aylık ücret, işlem başı sabit ücret gibi maliyetleri ödemiyor.

■ **FLYP:** FinTek'lerin ihtiyaç duyduğu

pek çok finansal teknoloji API'si ve altyapısını tek bir platformda sunan "fintech as a service" platformu FLYP ile FinTek girişimlerinin iş modeline uygun çözümler sunuluyor. FLYP tarafında çok yakında yeni gelişmeler bekleniyor.

**FLYP**

■ **Albaraka API:** Bu

platform, Albaraka Türk'ün sunduğu API servislerini ihtiyaç duyan finansal teknoloji firmalarıyla buluşturuyor.



# “Türkiye’deki en büyük 5 FİNANSAL kuruluştan biri olmak istiyoruz”



Orkun Saitoğlu  
iyzico CEO'su

iyzico-Paynet birleşmesi sonrasında 300 milyar TL yıllık işlem hacmine sahip bir FinTek devi ortaya çıkacak. iyzico CEO'su Orkun Saitoğlu, “Bağlı olduğumuz Prosus, 2019’da 165 milyon dolara iyzico’yu satın almıştı. Şimdi de 87 milyon dolara Paynet’i satın aldık. ‘Başka fırsatlar olursa sizi yine destekleriz’ diyorlar. Finansal hizmetleri demokratikleştirip herkes için erişebilir kılmak, Türkiye’deki en büyük 5 finansal kuruluştan biri olmak istiyoruz” diyor...

**P**aynet’i satın alan iyzico hedef büyüttü. iyzico CEO’su Orkun Saitoğlu, önümüzdeki 15 yıl içinde bankalar da dahil Türkiye’deki en büyük 5 finans kuruluşundan biri olmayı hedeflediklerini söylüyor.

Bu hedef, sektördeki pek çok insan için ulaşılması imkansız görünebilir. Ama Saitoğlu’nun verdiği örneklerde olduğu gibi, iyzico’nun 10 yıl önce hemen herkesin “hayal” olarak nitelendirdiği birçok plan ve hedefi fazlasıyla gerçekleştirmiş.

Orkun Saitoğlu ile Paynet satın alma sürecini ve yeni planları konuştuk...

**Önce isterseniz en güncel gelişmeden başlayalım. Paynet’i satın almaya nasıl karar verdiniz? Süreç nasıl gelişti?**

2023’te 10’uncu yılımızı doldurduk. İkinci 10 yıla başlarken bir yol haritası belirledik. Vizyon ve misyonumuzu aynı tuttuk: Finansal hizmetleri demokratikleştirip herkes için erişebilir kılmak, Türkiye’deki en büyük 5 finansal kuruluştan biri olmak.

Büyüklik hedefini belirlerken bankaları da dahil ettik. Örneğin, 15 yıl sonra Türkiye’deki en büyük 5 finansal kuruluşu dendiğinde, bunlardan birinin iyzico olmasını istiyoruz.

Bu hedef için yol haritası belirlerken elbette yatırım, ortaklık ve satın almalar da öngörmüştük. iyzico-PayU birleşmesini biliyorsunuz. Son olarak da Paynet için Arena Bilgisayar ile el sıkıştık. Peki neden Paynet? Paynet'i 10 yıldır sektörden tanıyoruz, saygı duyduğumuz bir firma. İşini iyi yapan, iyi çözümler üretmiş, iyi kişilerin çalıştığı ve iyi kültürü olan bir şirket. Arena Bilgisayar bünyesinde kurulmuş, başlarda o grubun problemlerini çözmüş, devamında da diğer büyük müşterilerle büyümüş.

Paynet, iyzico'nun yer almadığı bir alana odaklanmış durumda. Biz daha çok e-ticaret, online ödemeler, mağaza içi ödemeler tarafındayız. Alışverişin etrafındaki ödeme ve kullanıcı tecrübesine odaklanmış bir şirketiz. Paynet ise büyük marka, bayi, distribütör ve onların müşterileri arasındaki değer zincirindeki tahsilat problemlerine odaklanıyor. Örneğin bir boya firması, onun distribütörü, onun bayisi, nalbur ve müşterisi gibi... Müşteri nalbura gidiyor ve ödemesini yapıyor, tahsilat da doğrudan boya firmasına gidebiliyor. Buna kısaca "B2B payment" diyoruz ama tam belki de "B2B2C tahsilat çözümleri" demek daha doğru.

Öte yandan, konsolidasyon da Türkiye FinTek sektörünün bir gerçeği. "Bu iki şirketi bir araya getirsek ve bizim olmadığımız bir alanda tamamlayıcı olsa beraber daha hızlı büyüyebiliriz" diye düşündük.

Ürün ve müşteri kalitesi, kurumsal itibar, kültürel uyum, kurallara ve mevzuatlara uygunluk gibi kriterler açısından da en az iyzico kadar tütiz bir şirket Paynet. Yeri geldiğinde temkinli ve tutucu davranabiliyorlar. Bağlı olduğumuz grup da bu kararımızı destekleyince Paynet'i satın aldık. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve Rekabet Kurulu onaylarını bekliyoruz. Onay süreci tamamlandıktan sonra iki şirketi birleştireceğiz.

### 300 MİLYAR TL'LİK İŞLEM HACMI

**Bu birleşme hacim olarak ne katacak grubunuza? Sektördeki konumunuzu da göz önüne alarak değerlendirebilir misiniz?**

İki şirketin aynı grup çatısı altında faaliyet gösterdiğini varsaysaydık, sanırım 300 milyar TL'lik bir yıllık hacimden söz ederdik. Önümüzdeki yıl için henüz bir projeksiyon yapmadık. Paynet, iyzico'nun olmadığı geniş bir müşteri ağı katacak bünyeye. Türkiye'nin büyük markalarıyla çalışıyorlar. Tahsilat çözümlerine odaklandıkları için, müşteri portföylerinde inşaat malzemeleri, gıda, eğitim gibi alanlarda faaliyet gösteren büyük markalar var. Alt markaların olduğu değer zincirindeki diğer markalara belki biz çözümler sunabiliriz. Çünkü hem büyük markalara hem de KOBİ'lere ödemelerin ötesine geçen finansal çözümler sunuyoruz. Dolayısıyla geniş bir müşteri ağı, bizim olmadığımız bir yerde çok iyi işleyen bir ürün, ciddi bir hacim (geçen yıl 40 milyar TL ile kapatılar) göz önüne alındığında Paynet, bu yıl sanırım 2023'ü katlayıp 80 milyar TL'lik hacme ulaşmayı hedefliyor.

iyzico olarak işlem adedimiz 215 milyona, işlem hacmimiz de 130 milyar TL'ye ulaştı. Üye iş yeri sayımızı 120 bine çıkardık ve oradaki kasımızı daha da kuvvet-



lendirdik. Bizim için yine oldukça önemli olan bireysel kullanıcılarımızın sayısı 6 milyonu buldu. "iyzico ile Öde" ürünümüzün kullanıcı sayısı yüzde 55 arttı. 2024 yılı hedeflerimizi stratejimizin gerekliliklerine göre oluşturduk ve az önce bahsetmiş olduğum Paynet satın alma süreci tamamlandığında 300 milyar TL işlem hacmini aşmayı hedefliyoruz. İşlem adedimizin 300 milyona, üye iş yeri sayımızın da 140 bine ulaşması gibi bir odak noktamız var.

Halen 20'den farklı kategoride üye iş yeri ağıımız var. Bu ağı daha da genişletmek, farklı kategorileri iyzico bünyesine dahil etmek için sağlam adımlar atıyoruz.

**“ Paynet satın alma süreci tamamlandığında 300 milyar TL işlem hacmini aşmayı hedefliyoruz. İşlem adedimizin 300 milyona, üye iş yeri sayımızın da 140 bine ulaşması gibi bir odak noktamız var. ”**

#### Paynet markası kalacak mı?

Onayları aldıktan iki şirketi birleştireceğiz. Bu bir büyüme satın alması, sinerji veya maliyet optimizasyonu değil. İki ekibi bir araya getirip ürünlerini de devam ettireceğiz. Bu işlemi "bir büyüme satın alması" olarak nitelendiriyoruz. Onay süreci tamamlandıktan sonra proje planıyla birlikte tek bir şirket çatısı altında, tek bir ekip olarak devam etmek istiyoruz.

Paynet sektörde bilinen bir marka. iyzico daha geniş bir kitleye hitap ettiği için, mass (büyük) pazarda bilinirliği daha fazla. Paynet ise kendi dokunduğu ekosistemde çok iyi bilinen bir marka. "Payment network" 



(ödeme ağı) kelimelerinin kısaltması olarak belirlenmiş ama daha ziyade bir “paylaşım network’ü” olarak konumlandırılmış. Dolayısıyla “peynet” değil “paynet” olarak telaffuz ediyoruz. Türkçe telaffuz edilince de bilinirliği daha çok artıyor.

### “YABANCI BİR YATIRIMCININ TÜRKİYE’DEKİ DERİNLEŞMESİ”

#### Fırsat çıkarsa yeni satın almalar olacak mı?

Evet, bakıyoruz. Hem yatırım yapabiliriz hem de satın alma. Elbette grubun bu konudaki desteği önemli. Prosus, Hollanda’da halka açık bir grup. Biliyorsunuz, 2019 yılında iyzico’yu 165 milyon dolara satın almışlardı. Grubun yatırım komitesi, Paynet satın almasını destekledi. Bu anlamda iyzico ekibine inanç ve güvenleri var.

Türkiye FinTek ekosistemine güvenleri de önemli. Şöyle düşünün, 2019 yılında 165 milyon dolara bir şirket satın alıyorlar, 4 yıl sonra satın aldıkları şirketin 87 milyon dolara başka bir şirketi satın almasına onay veriyorlar. “Başka fırsatlar olursa sizi yine destekleriz” diyorlar.

Elbette grubumuza bildirdiğimiz tüm hedefleri tutturmamız bu güvende en önemli etken. Finansal sonuçlarımız güçlü, ürün ve ekip olarak belirlediğimiz bütün planları gerçekleştirdik. Onlar da artık “iyzico bir plan yapmışsa onu gerçekleştirecektir” diyor ve bize güveniyorlar.

Ayrıca, içinde bulunduğumuz dönemde Türkiye’ye gelmesini isteyeceğimiz bir yatırımcı profili yatırım yapıyor. Bu anlaşma, iki Türk şirketi arasında ve teknoloji sektöründe Türk girişimciler tarafından kurulmuş iki girişim arasındaki en büyük satın alma işlemi özelliğine sahip. iyzico, Hollandalı bir grup bünyesinde olduğu için buna biraz da “yabancı bir yatırımcının Türkiye’deki derinleşmesi” diyebiliriz. Prosus, iyzico’ya çok güveniyor. İçinde olduğumuz PayU GPO diye bir bölge vardı. Grup bizi bu bölgeden ayırıp kalanını başka bir ödeme kuruluşuna sattı. Şimdi iki büyük ödeme bölgesi kaldı: Hindistan ve Türkiye.

Kısacası iyzico’nun gruptaki kredibilitesi çok yüksek. Türkiye’yi de çok iyi biliyorlar. Yeni bir pazar, inişli çıkışlı bir sektör olsa da iyzico gibi sağlam ekip ve sağ-

lam planı olanlar büyüyor. Startup kökenli olduğumuz için finansal sürdürülebilirlik bizim için 2013’te de çok önemliydi şimdi de. Sağlıklı büyüyen kârlı bir şirketiz.

“ Prosus, iyzico’ya çok güveniyor. İçinde olduğumuz “PayU GPO” diye bir bölge vardı. Grup bizi bu bölgeden ayırıp kalanını başka bir ödeme kuruluşuna sattı. Şimdi iki büyük ödeme bölgesi kaldı: Hindistan ve Türkiye. ”

### 10 YIL ÖNCE HAYAL EDİLENLER GERÇEK OLDU

#### Biraz da sektörün gelişimini değerlendirebilir misiniz? Sağlıklı bir büyümeden söz edebilir miyiz?

Sektör büyüyor çünkü dijitalleşme devam ediyor. Örneğin, Paynet’in olduğu ödeme alanları hala çek, senet ve nakitle dönüyor. Gerçi ticari kartlara doğru bir kayma var. İki taraflı bir büyüme söz konusu. Firmalar da büyüyor. Bankacılık gibi düşünün: Bugün Türkiye’de 50’in üzerinde banka var. Ödeme sektöründe de birçok firma var ve pazara yenileri katılacak.

Potansiyeli büyük bir pazardan söz ediyoruz. Türkiye’de 3 milyonun üzerinde KOBİ var. Toplam nüfus içinde banka hesabı olmayan geniş bir kitle var. Bir taraftan da çok fazla kredi kartı kullanıcısı var. Bu doğrultuda çözüm üretilecek çok fazla segment var. Dolayısıyla önümüzdeki yıllarda pazar büyüyecek.

Çok değil 2013-2014 yıllarında, perakende sektöründe online satışların offline satışlara oranı sadece yüzde 3.5 civarındaydı. O dönemde bu oranın çift hanelere çıkacağını düşünüyorduk. Geçen yılki e-ticaret raporumuzda yüzde 16 olarak açıkladık. Bugün İngiltere ve Fransa pazarına baktığımızda yüzde 25-28 gibi oranlardan bahsediliyor.

Biz çift haneleri öngörürken bazı yatırımcılar “çok büyük hayal değil mi” diyordu. Oysa bizim tahminimiz yüzde 10-12’lerdeyken 16 seviyesine çıktı. Önümüzdeki 10 yıla baktığımızda yüzde 25-30 bandına geleceğini düşünüyoruz. Hem ticaret hem de ülke büyüyecek. E-ticaretin payı daha da hızlı büyüyecek. Pandemi kullanıcı alışkanlıklarını değiştirdi. Daha önce markette bile kredi kartı kullanmayanlar, şimdi e-ticaret ortamında rahatlıkla alışveriş yapıyor. Bu deneyimi yaşayınca endişeler ortadan kalkıyor.

#### Peki bir şirket enflasyonu var mı sektörde?

Evet var. Bu nedenle konsolidasyonun devam etmesini bekliyoruz. Şahsen ben 2 yıldır “Konsolidasyon ola-



cak” diyorum. Ancak Paynet süreci de devam ettiği için açıklayamıyorduk.

Dünyadaki trendlere baktığımızda da bu var. Milyar dolarlık birleşme ve satın almalar oluyor. Türkiye’de ise 10 yıllık bir piyasadan bahsediyoruz. Şu anda 86 tane lisanslı ödeme ve elektronik para kuruluşu var. Bence yola devam edenler, yola devam etmeyip bırakanlar, birleşerek yola devam edenler olacak. Hem sinerji hem de büyüme anlamında birleşmeler olacak. Bu da sektörün olgunlaşmaya devam etmesi demek. Sektör gençliğini yaşıyor, olgunlaştıkça bu tür gelişmeler yaşanacak.

### **Son dönemlerde halka arzlarda belirgin bir artış var. Sektördeki şirketler neden halka açılıyor?**

İlerde o da olacaktır. Önemli kilometre taşlarından biri ve o da yaşanacak. E-ticaret tarafında halka açılanlar oldu. Dediğim gibi, sektör gençliğini yaşıyor, olgunlaşması lazım. Ekosistem tarafında Paynet’in satın alınması çok olumlu karşılandı. iyzico olarak dışarıdan yatırım aldığımızda da çok olumlu karşılanmıştı. Dışarıdan yatırım aldığında başka firmalar senin rakibine, sektöre ve ekosisteme, ülkeye bakıyor. Dış yatırımcı veya bankalar gözünde sektör başka bir aşamaya geçiyor.

### **“Bankalar da dahil en büyük 5 finansal ödeme kuruluşu arasında yer almak” çok iddialı bir hedef. Buna ulaşmak için ne yapacaksınız? Banka mı satın alacaksınız?**

Evet, iddialı bir hedef ve büyük bir hayal. Ben iyzico’ya yolun başında dahil oldum. O dönem şirket 1 yaşındaydı ve yıllık hacmimiz 200 milyon TL idi. Bugün 130 milyar TL’ye ulaştık. 10 yıl önce buralara ulaşmak da bizim için bir hayaldi. Bir 10 yıl sonrası için de gidilecek çok yol var.

2019 yılında önce iyi bir üye iş yeri ağı kurduk. Bugün 120 binden fazla üye iş yeri iyzico ile ödeme alıyor. Ama Türkiye’de 3 milyon KOBİ var. Bunların 600 bini online ortamda satış yapıyor. 300 bininin web sitesi var. Önümüzdeki 10 veya 20 yılda online satış yapan KOBİ sayısı 3 milyonu bulacak. Şu an 300 bin olan web sitesi sayısı da belki 1 milyona ulaşacak.

Elbette bu konuda bizlere de önemli roller düşüyor. E-ticaretin bir paydaşı olarak, özellikle pandemi öncesinde tüketici gözünde ciddi bir tereddüt olduğunu fark etmiş ve “korumalı alışveriş” özelliğini uygulamaya almıştık. Sektördeki dostlarımızın çoğu bu ürünü riskli görüp tutmayacağını öngörmüştü. Ama bakın, artık problemlerin yüzde 95’i pozitif olarak sonuçlanıyor. Bir iletişim köprüsüne ihtiyaç vardı. Artık satıcıyı da alıcıyı da tanıyoruz.

Sonrasında dijital cüzdanımızı çıkardık. 2019’da sadece 50 bin kullanıcısı vardı. Bugün 7.5 milyona ulaştı. 10, 15 hatta mümkünse 20 milyon kullanıcıya ulaşmak istiyoruz. 120 bin üye işyerini 1 milyona çıkarmak da imkansız değil.

İşte bu hedeflere ulaşabilirsek, en büyük 5 büyük finansal kuruluşu arasına girme misyonumuza da yaklaşılmış olacağız. Kısa değil uzun vadede yürünecek bir yoldan bahsediyoruz.



“ 2019’da dijital cüzdanımızın sadece 50 bin kullanıcısı vardı.

Bugün 7.5 milyona ulaştı. 10, 15 hatta mümkünse 20 milyon kullanıcıya ulaşmak istiyoruz. 120 bin üye işyerini 1 milyona çıkarmak da imkansız değil. ”

### **Gireceğiniz yeni alanlar olacak mı?**

Elbette. Biz alışverişte en son sırada, ödeme kısmındaydık. “Korumalı alışveriş” ile başka bir aşamaya geldik. Daha önce büyük oranda sepeti terk eden kullanıcılar, korumalı alışveriş sayesinde alışverişini tamamlamaya başladı. Finansal partnerleri olarak daha bilinçli alışveriş yapmaları için destek olduk.

Alışverişin aşamaları nedir? Önce ürünü, sonra satıcıyı keşfedersiniz. Alışverişinizi tamamlarken sorun yaşamak istemezsiniz. Finansal esneklik isterseniz. Dijital cüzdan gibi yeni ve güvenli ödeme yöntemleri ararsınız. Memnuniyetsizlik duyduğunuzda satın aldığınız ürünü kolayca iade etmek istersiniz. İndirimli, nakit iadeli kampanyalar beklersiniz... İşte tüm bu aşamalar için gerekli teknolojik altyapıyı kurduk. Tüketiciler için ödemenin ötesine geçen bir mimari inşa ettik, etmeye de devam edeceğiz.

Tüm KOBİ ve üye iş yerlerimiz için aynı zamanda bir pazarlama aracına dönüştük. Finansmana erişim, finans yönetimi konusunda da destek olmak için de çalışmalarımız var.

Çözümlerimiz online ödeme almakla, e-ticaretle sınırlı değil. Fiziki mağazası olan müşterilerimiz için de çözüm sunuyoruz.

Müşterilerimizin bütün finansal hayatları için yol arkadaşı olmayı planlıyoruz. Finansal sürdürülebilirlik çok önemli. Biz de her şeyden önce finansal teknoloji şirketiyiz ve bu alanda gidilecek çok yol olduğunu görüyoruz. ☺

# E-ticaret dolar bazında yüzde 64 büyüdü

Türkiye E-Ticaret Ekosistemi Raporu'na göre e-ticaret satış hacmi, 2023 yılında yüzde 132 büyümeyle 1 trilyon 855 milyar TL'ye ulaştı. İşlem sayısı da yüzde 23 artışla 6 milyar adedi buldu. Ortalama sepet büyüklüğü ise önceki yıla göre 255 TL artışla 492 TL'ye yükseldi...



**I**yzico, Dogma Alares ve Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) iş birliğiyle hazırlanan “2023 Türkiye E-Ticaret Ekosistemi Raporu”nun sonuçları açıklandı. Rapora göre Türkiye’deki e-ticaret hacmi, 2020 yılından bu yana düzenli olarak büyüyor.

Salgının patlak verdiği 2020’den 2021’e geçerken yüzde 69 olan Türkiye e-ticaret satış hacminin büyüme oranı, bir sonraki yıl yüzde 110 olarak kayda geçmişti. 2023 yılında ise yüzde 132 büyüyerek 1 trilyon 855 milyar TL’ye ulaştı. Bu tutarın ABD Doları cinsinden karşılığı ise 78 milyar seviyesinde. Dolar bazında yıllık artışın yüzde 64 olması, ekosistem paydaşlarının geleceğine dair umut verici bir tablo ortaya koyuyor. 2020-2021 ve 2021-2022 arasında e-ticaret işlem sayısı sırasıyla yüzde 45 ve 43 büyürken, 2023’te işlem sayısının yıllık büyüme oranı yüzde 23 oldu ve 6 milyar adede yakın e-ticaret işlemi gerçekleşti.

Yaklaşık 1.9 milyar TL’lik hacimle Türkiye e-ticaret faaliyetleri, 2023 yılı gayrisafi yurt içi hasılasının (GSYH) yüzde 6.8’ine karşılık geliyor. 2023 yılı verileriyle Türkiye perakende e-ticaret hacmi, toplam perakende hacminden yüzde 18.3 pay aldı. Bu da dijital dönüşümün perakende sektöründeki etkisine işaret ediyor.

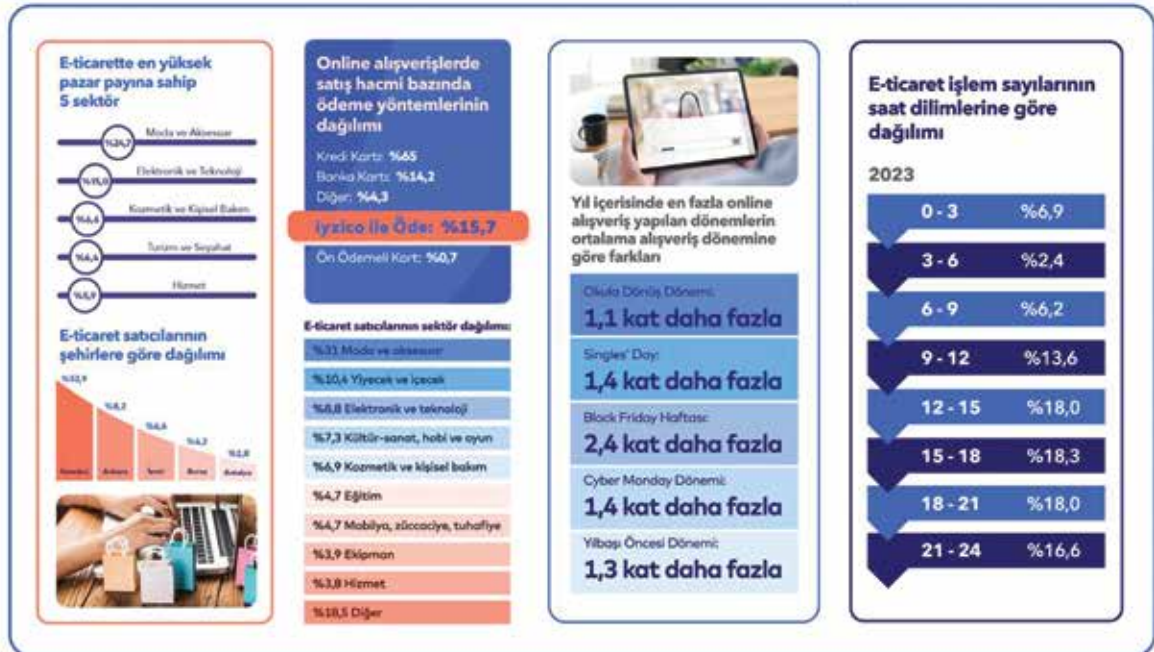
## Raporda öne çıkan başlıklar

■ Ortalama sepet büyüklüğü yüzde 108 artışla 255 TL’den 492 TL’ye yükseldi. Kampanyaların da etkisiyle en yüksek sepet ortalaması 795 TL ile kasım ayında oluştu. 2022’de ilk sırada yer alan aralık ayı ise ikinciliğe geriledi.

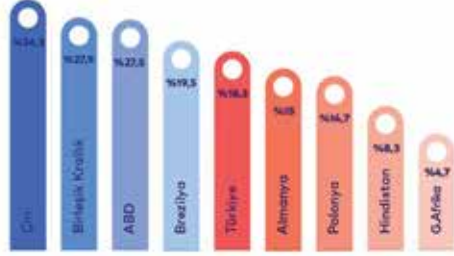
■ “Black Friday”, 2022’de olduğu gibi 2023’te de online alışverişlerde yılın en aktif haftası oldu. Ortalama sepet tutarındaki en yüksek harcama 941 TL ile bu hafta yapıldı. Onu ortalama 850 TL sepet tutarıyla “Single’s Day” izledi. Kitap ve kırtasiye ürünlerinin

## iyzico

## Türkiye E-ticaret Ekosistemi



## Seçili ülkelerde perakende e-ticaretin toplam perakendeden aldığı hacim payı



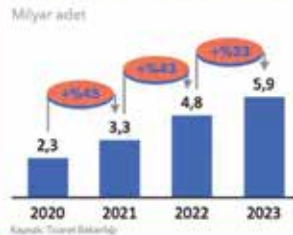
## Seçili ülkelerde e-ticaretin GSYİH'den aldığı pay



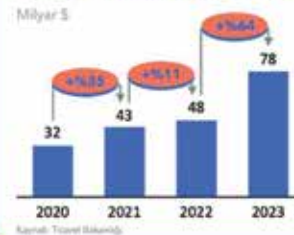
## Türkiye e-ticaret satış hacmi



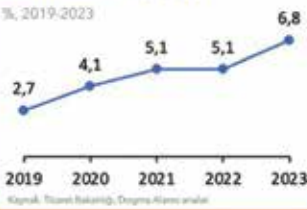
## Türkiye e-ticaret işlem sayısı



## Türkiye e-ticaret satış hacmi



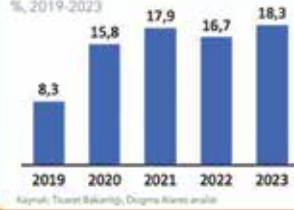
## Yıllara göre Türkiye'de e-ticaretin GSYİH'den aldığı pay



## Türkiye perakende e-ticaret satış hacmi



## Türkiye'de perakende e-ticaretin toplam perakendeden yıllara göre aldığı pay



görece düşük fiyatları nedeniyle “okula dönüş haftası”, ortalama 566 TL sepet tutarıyla en düşük harcama yapılan özel dönem oldu.

■ 18-65 yaş aralığındaki müşterilerin demografik profili incelendiğinde, toplam e-ticaret hacminin yüzde 42'sini 26-35 yaş grubu oluşturdu. E-alışveriş alışkanlığı 35 yaşın üstünde azalarak 56-65 yaş grubunda yüzde 2'ye kadar düştü.

■ 2023'te küresel e-ticaret ödemelerinin yüzde 63'ü kripto paralar, ön ödemeli kartlar ve BNPL gibi alternatif ödeme yöntemleri aracılığıyla yapıldı. Türkiye'de ise geleneksel ödeme yöntemlerinin kullanım oranı küresel ortalamasının neredeyse iki katı oldu.

■ “iyzico ile Öde” yöntemini kullanan satıcılar üzerinden geçen e-ticaret işlemleri incelendiğinde, kredi kartıyla yapılan ödemelerin işlem sayılarında yüzde 50, satış hacminde ise yüzde 65 pay aldığı görüldü. Bir önceki yıla kıyasla satış hacminde 12 puan artış gösteren kredi kartı ödemeleri, bu payı havale, EFT ve diğer ödeme yöntemlerinde yaşanan düşüşten aldı. Banka kartıyla yapılan ödemelerse hem işlem sayısı hem de işlem hacmi olarak 1 puan civarında pay kaybetti.

■ İlk 5 sırada yer alan sektörler, toplam işlem hacminin yüzde 58,6'sını ve toplam işlem sayısının yüzde 50,2'sini oluşturdu. Moda ve aksesuar sektörü birinciliğini korumasına rağmen hem pazar hem işlem payında 7'şer puan kaybetti. İkinci sıradaki elektronik ve teknoloji sektörü pazar payını 2 puan, işlem payını ise 0,6 puan artırdı. Kozmetik ve kişisel bakım sektöründe pazar payı görece stabil kalmasına rağmen, işlem payı 12 puana yakın önemli bir düşüş gösterdi. Pazar payı 0,5 puan artan turizm ve seyahat sektörünün işlem payında da 2 puana yakın düşüş oldu. Hizmet sektörünün pazar payı 0,2 puan azalırken, işlem payı 4,6 puan arttı. Hizmetler, yüzde 28 işlem payına sahip yiyecek ve içecek sektörünün ardından ikinci sırada yer aldı.

■ Satıcıların yüzde 62,8'inin Marmara Bölgesi'nde kayıtlı olduğu görüldü. Marmara'yı sırasıyla yüzde 12,6 ile İç Anadolu ve yüzde 11,4 ile Ege Bölgesi izledi. Son sırayı ise yüzde 1,2 ile Doğu Anadolu aldı. İl bazında İstanbul, satıcıların yarısından fazlasını bünyesinde bulundurarak açık ara ilk sırada yer aldı. İstanbul'daki satıcılar toplam e-ticaret hacminin yüzde 90'ını, toplam e-ticaret işlem sayısının da yüzde 77'sini karşıladı.



### Erdal Güner

**Dogma Alares Kurucu Ortağı**

“E-ticaret satış hacmi ve işlem sayısının yanı sıra 2022-2023 arasında Türkiye’de e-ticaretin GSYH’den aldığı pay ile perakende e-ticaretin toplam perakendeden aldığı pay da artış gösterdi. Bu alanda gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında ilgili payların Türkiye’de henüz doygunluğa ulaşmadığına ve e-ticaret açısından önde gelen ülkeleri yakalamak için gelişim potansiyeli olduğuna işaret ediyor. Pazarın daha da büyümesi için e-ihracatın önünün açılması ve kullanıcı firmaların sayısının artması oldukça önem taşıyor. Hedef pazarlarda ürünleri test etmek, müşteri deneyiminden faydalanarak yeni ürünler geliştirmek ve mevcut ürünlerde inovatif yaklaşımlar geliştirmek sektörün büyümesini kolaylaştıracaktır. Düzenli olarak hazırladığımız Türkiye E-Ticaret Ekosistemi Raporu, yerel ve küresel ölçekte istatistikler ve eğilimlerin ışığında, Türkiye’deki e-ticaret faaliyetinin bugünü ve yarınını anlamak adına önemli bir kaynak olmaya devam edecek.”

### Şebnem Dağ Güven

**iyzico Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı**

“2023 yılında açıkladığımız orta vadeli stratejide ‘Paydaşlarımızın yol arkadaşı olacağız’ demiştik. Bireysel kullanıcılarımız için de dijital cüzdanımızda yeniliklere imza attık. Burada amacımız onlara hızlı, kolay ve trendleri yakalamalarına destek olacak bir alışveriş deneyimi sunmak. Üye iş yerlerimiz için de finansmandan raporlamaya, nakit yönetiminden pazarlama ve CRM araçlarına kadar pek çok çözüme kolay ve güvenilir şekilde erişmelerini sağlayacak çözümler üretiyoruz. Dijitalleşme yoluyla performans ve verimlilikte sağlanacak artışın ülkemizin ekonomik büyümesi açısından da önemli olduğunun farkındayız. Teknoloji trendleri ekleninde dijitalleşme ve KOBİ’lere destek önceliğimiz olmaya devam edecek. Özellikle KOBİ’lerin büyümesi için onlara yol arkadaşı olmaya devam etmek istiyoruz.”

### Emre Ekmekçi

**ETİD Başkan Yardımcısı**

“Türkiye’deki e-ticaret hacmi, ABD Doları bazında da değerlendirildiğinde etkileyici bir büyüme performansı gösteriyor. Özellikle 2022-2023 arasındaki büyümeyi paydaşlar için geleceğe dair umut verici bir tablo olarak kabul edebiliriz. E-ticaretin GSYH’den aldığı pay artış trendi gösterse de diğer ülkelerle kıyaslandığında hala önemli bir potansiyel olduğunu söyleyebiliriz. Başta ülkemize gelen turistler olmak üzere yabancı müşterilere nasıl daha fazla ürün satabileceğimize ve pazarları nasıl çeşitlendireceğimize odaklanabiliriz. Ülkemizde genç nüfusun fazla olması ve bu demografik grubun teknolojiyi benimseme hızlarının yüksek olması da sektörün büyümesi açısından bir avantaj. Yapay zekâ destekli teknolojilerin e-ticaret üzerindeki etkileri daha belirgin hale geldi. Özellikle de üretken yapay zekânın sunduğu yenilikler sayesinde e-ticaretin katlanarak büyüceğini söyleyebiliriz.”



**Bilişim500**  
PLUS

İLK BEŞYÜZ BİLİŞİM ŞİRKETİ

**UZAY KEŞİFLERİ,  
BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİNE  
YEPYENİ UFUKLAR AÇIYOR...**

**EVREN BOŞLUKLARI SEVMEZ**

## **BİLİŞİM 500 ÖDÜL TÖRENİ**

**Grand Pera, Beyoğlu - İstanbul**

**Emek Sahnesi**

**7 Ağustos 2024**

**Çarşamba - 17.00**

**Tören Sponsoru**

 **KocSistem**  
GELECEĞİ KEŞFET

**Yayın Sponsoru**

 **odine**

**BThaber**

# Turcorn adayı Enqura'nın başını kaşıyacak vakti yok!

Bankacılık, FinTek, sigorta, telekomünikasyon gibi birçok sektörden 70'in üzerinde müşterisine yapay zeka tabanlı uçtan uca teknoloji ürünleri sunan Enqura, birçok önemli gelişmeyi 2024 yılının ilk yarısına sığdırdı...



**E**nqura, 2024'ün ilk yarısını çok hareketli geçirdi. Bu dönemde Visa Avrupa İnovasyon Programı'nı başarıyla tamamlayan şirket, Bakü ve Dubai ofislerini faaliyete açtı.

İlk 6 aydaki en önemli gelişmelerden biri de Enqura'nın "Turcorn 100 Programı" için seçilen ilk 15 teknoloji şirketi arasında yer alması oldu. Söz konusu program, 1 milyar dolar değerlemeye ulaşma potansiyeli olan şirketlere devlet destekli rehberlik sunuyor.

Enqura Kurucusu ve CEO'su Metin Karabiber, Turcorn 100 plaketi alırken duygularını, "Geleceği şekillendirme potansiyelimizi fark ettikleri ve bizi bu programa dahil ettikleri için T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na teşekkür ederiz. Bu plaket, tüm Enqura ekibinin sıkı çalışmasının ve bağlılığının bir kanıtıdır. 2030 yılına kadar Türkiye'nin önde gelen Turcorn'larından biri olma yolunda ilerleyeceğiz" sözleriyle ifade etti.

Karabiber, Enqura'yı en çok gururlandıran gelişmelerden birinin de Great Place To Work® Turkey listesine girmek olduğunu vurguladı. Ardından da bu başarıda en önemli etkenin yüzde 91 gibi oldukça yüksek bir se-



viyede ölçülen çalışan memnuniyeti oranı olduğunu altını çizdi.

## Yüzde 300 büyüme

Haziran 2024 sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 300 büyüme sağladıklarını açıklayan Metin Karabiber, ilk 6 ayda katıldıkları etkinliklerle ilgili de "Yapay zekâ tabanlı finansal teknolojiler platformumuz FinTech Five'ı Viva Technology Paris, Seamless Middle East & Saudi Arabia ve London Tech Week gibi etkinlikler ve ortaklıklar aracılığıyla küresel olarak tanıtmaya fırsatı bulduk" değerlendirmesini yaptı.



## Azerbaycan'da Enqura rüzgarları

Enqura, Bakü ofisini açtıktan sonra Azerbaycan'daki etkinliğini her geçen gün artırmaya başladı. Enqura Genel Müdürü Hasan Emre Özgür, Azerbaycan Ticaret Heyeti etkinliğine katıldı. Azerbaycan İnovasyon ve Dijital Gelişim Ajansı, T.C. Ticaret Bakanlığı Bilgi Teknolojileri Genel Müdürlüğü ve Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen etkinlikte Özgür, ülkedeki yazılım ve bilişim ekosistemiyle ilgili toplantılara katıldı. FinTech Five ve Enqura hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Finans, holding ve telekom şirketleriyle B2B toplantılar yaptı.

Enqura, Mayıs ayında ise Bakü'de "Finans Sektöründe Dijital Dönüşüm" başlıklı bir etkinlik düzenledi. Etkinliğe, başta Azerbaycan Merkez Bankası olmak üzere çeşitli kurum ve kuruluşlardan temsilciler katıldı. Kapsamlı sunumlar ve tartışmalarda, Azerbaycan finans sektörünün dijital geleceği ele alındı.



Enqura, İstanbul Boğazı'nda bir tekne gezisi eşliğinde hem "yaza merhaba" dedi hem de müşterilerine FinTech Five platformunu tanıttı. Yapay zekâ destekli finansal teknolojiler platformu Enqura FinTech Five, dijital bankalar ve FinTek'lerin sıfırdan kurulumu veya dijital dönüşümü için gereken ihtiyaçları tek noktadan sunarken, kurumlara inovasyonla zaman ve maliyet tasarrufu sağlamayı da amaçlıyor.



Enqura'nın Azerbaycan'daki müşterisi GoldenPay'ın CEO'su Eynar Abdullayev, uzaktan müşteri kazanımı için neden EnQualify'ı seçtiklerini ve Azerbaycan'da EnQualify ile müşterilerine e-KYC deneyimi sunan ilk ödeme şirketi olma yolculuklarını anlattı.

Özgür, "Dijitalleşmenin regülasyonlar üzerindeki etkisini ve Azerbaycan'da uzaktan müşteri kazanımının başlattığı yeni dönemi inceledik. Azerbaycan'da piyasaya sürülen ilk e-KYC ürünü olan EnQualify'ın tanıtımı ve demo sunumu, dijital kimlik doğrulamasında yeni bir dönemin başlangıcı oldu" dedi.

## NEDEN ENQURA FINTECH FIVE?

Hasan Emre Özgür, Enqura FinTech Five platformunun çıkış noktasını ve kullanıcılara sunduğu avantajları şöyle anlattı: "Mükemmelliğe olan bağlılığımız, müşterilerimizin hızla değişen dijital dünyada rekabet etmesine yardımcı olan yeni nesil yapay zekâ özellikleriyle ürünlerimizi geliştirmemiz için bizi motive etti. Yarının teknolojilerini, onlara başarılı olmak için ihtiyaç duydukları yenilikçi araçları vererek bugüne getirmeyi amaçlıyoruz.

Güçlü yapay zekâ teknolojileriyle oluşturulan FinTech Five, dijital bankaların ve FinTek'lerin dönüşümü için çok önemli araçları sağlayarak sorunsuz entegrasyon, zaman tasarrufu ve maliyet verimliliği sunuyor."



## ENQURA'DAN KRİPTO VARLIK SAKLAMA ÇÖZÜMÜ

Enqura, iCredible Technologies tarafından geliştirilen güvenli kripto varlık saklama çözümünü müşterilerine sunmaya başladı. Kripto varlık saklama hizmeti sunmak isteyen banka ve kripto para borsaları, bu çözümle kripto varlıkları saklayabilecek ve kullanıcılarını blokzinciri dünyasıyla buluşturabilecek.

Hasan Emre Özgür, MASAK denetiminden "0" bulguyla geçen iCredible kripto varlık saklama çözümünün belli başlı özelliklerini şöyle sıraladı:

■ **Blokzinciri entegrasyonu:** 50'den fazla blokzinciri, 130'dan fazla kripto para ve 230'dan fazla işlem çifti desteğiyle dijital

varlıklarınızı güvenle saklayabilirsiniz.

■ **Regülasyonlara tam uyum:** Resmi Gazete'de yayınlanan ve kripto varlıklara ilişkin düzenlemeleri içeren yeni SPK Kanunu'na ve FIPS140-2, KVKK/GDPR'a yüzde 100 uyumlu.

■ **Esnek:** On-premise, CAAS (custody-as-a-service), ve hibrit kurulum seçenekleriyle ihtiyacınıza göre uyarlayabilirsiniz.

■ **Kolay entegrasyon:** Enqura'nın dijital kimlik doğrulama ürünü EnQualify ve çok faktörlü kimlik doğrulama ürünü EnSecure ile kolaylıkla entegre edilebilir ve birlikte kullanılabilir.



# Türkiye Girişim Ekosistemi İLK YARI GÖRÜNÜMÜ



**S**tartups.watch, “Türkiye Girişim Ekosistemi” araştırmasının 2024 yılı ilk 6 aylık dönemine ilişkin verilerini kamuoyuyla paylaştı. Araştırmada öne çıkan sonuçlar şöyle özetlenebilir:

- 2024’ün ilk yarısında 235 yatırım turunda 587 milyon dolar yatırım yapıldı.
- 2024’ün ikinci çeyreğinde 53 yatırım turunda 476 milyon dolar yatırım yapıldı.
- TÜBİTAK BiGG Fonu sayesinde Türkiye, 2024’ün ilk yarısında Avrupa’da en fazla tohum öncesi yatırım yapılan ikinci ülke oldu. İlk sırada İngiltere var.
- Türkiye’de tohum yatırımı alanların sadece yüzde 3.4’ü seri A yatırım turuna katılabildi. Bu oran İngiltere’de yüzde 15.8, Almanya’da ise yüzde 21.
- Colendi, Dgpays, Midas ve Sipay 15 milyon dolardan fazla yatırım alarak FinTek yatırımlarının tüm zamanların en yüksek seviyesine taşıdı.
- Yapay zekâ, 2024’ün ilk yarısında en fazla yatırım alan dikey oldu.
- Türkiye, oyun yatırımları tutarı ve sayısı açısından Avrupa’da, İngiltere’nin ardından ikinci sırada yer aldı.
- Spyke Games, 2024 yılının ilk yarısında Avrupa’da en çok yatırım alan ikinci oyun girişimi oldu.
- Kuruluş izni alan GSYF (girişim sermayesi yatırım fonu) sayısı 380’e ulaştı. Halen 15’i aktif olmayan bu fonların yarısından fazlası 2022’den sonra kuruldu.
- 2024’ün ilk yarısının sonu itibarıyla Türkiye’de 85 adet GSYF bulunuyor.



- 2024’ün ilk yarısında 235 yatırımın 12’sinde en az bir yabancı yatırımcı yer aldı.
- Kitlel fonlama kampanyalarının sayısındaki düşüş ikinci çeyrekte de devam etti.
- 2019 yılından Haziran 2024 sonuna kadar 887 milyon dolar büyüklüğünde 346 adet GSYF ve 1.4 milyar dolar büyüklüğünde 63 adet geleneksel fon kuruldu.
- 2024’ün ilk yarısında 235 yatırımın 66’sında kadın girişimciler yer aldı. Böylece son 5 yılın en yüksek oranı olan yüzde 28’e ulaşılmış oldu.

## 6 ayda 300 milyon dolarlık fonlama

Sipay Hazine Müdürü ve yatırım danışmanı Eren Kuru da Aposto.com’da yayınlanan makalesinde, Türkiye’de 2024 yılının ilk yarısında FinTek’lere yönelik yatırımları ele aldı. Buna göre FinTek’ler, 2023 yılının ilk yarısına göre yüzde 20 artışla yaklaşık 300 milyon dolarlık fonlama sağladı. Böylece tüm dünyadaki FinTek fonlamasının yüzde 0.6’lık kısmı Türkiye’de gerçekleşmiş oldu. Küresel pazara paralel şekilde kaynaklar, ağırlıklı olarak girişim sermayesi ve özel sermaye şirketlerinden geldi. Söz konusu dönemde ödeme sistemleri, dijital bankacılık, KOBİ finansmanı, kripto, blokzinciri, InsurTech, bireysel finans yönetimi gibi farklı dikeylerden FinTek’ler önemli düzeyde finansmana “merhaba” dedi. Girişim sermayesi, özel sermaye, birleşme-satın alma ve kurumsal katılım şeklinde yapılan en büyük işlemler şöyle sıralandı:

## EN BÜYÜK 4 GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIMI

**Colendi:** 65 milyon dolar  
**Midas:** 45 milyon dolar  
**PayTR:** 15 milyon dolar  
**Figopara:** 11 milyon dolar

## EN BÜYÜK 4 ÖZEL SERMAYE YATIRIMI

**Papara:** 60 milyon dolar  
**PayCore:** 30 milyon dolar  
**ininal:** 25 milyon dolar  
**Param:** 20 milyon dolar

## EN BÜYÜK 4 BİRLEŞME - SATIN ALMA İŞLEMİ

**iyzico - PayU:** 165 milyon dolar  
**Paycell - Turkcell:** 50 milyon dolar  
**Papara - Revo Capital:** 40 milyon dolar  
**Paratika - Global FinTech Company:** 30 milyon dolar

## EN BÜYÜK 4 KURUMSAL KATILIM İŞLEMİ

**Garanti BBVA ve Clinc:** 10 milyon dolar  
**Akbank ve Daon:** 8 milyon dolar  
**Yapı Kredi ve SoftTech:** 7 milyon dolar  
**Ziraat Bankası ve Veripark:** 6 milyon dolar

# 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](mailto:psm@psmmag.com)

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Abone olmak için aşağıdaki bilgileri [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) adresine iletiniz.

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

**YILLIK ABONELİK BEDELİ**

1 Dergi aboneliği..... 7.000 TL

2 Dergi aboneliği ..... 9.000 TL

3 Dergi aboneliği ..... 10.000 TL

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

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

Abonelik bilgilerinizi, ödeme dekontunuzla birlikte [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) adresine iletiniz.

# 82 Fintek Çırağı mezun oldu



TÖDEB'in Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılı dolayısıyla 100 öğrenciyle başlattığı Fintek Çırağı Programı ilk mezunlarını verdi. Program, finans sektörüne katılmak isteyen gençlere hem akademik hem de pratik yetkinlik kazandırırken, FinTek ekosistemini de güçlendirmeyi hedefliyor...

**H**azine ve Maliye Bakanlığı'nın vizyonu ile Marmara Üniversitesi ve Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) tarafından düzenlenen Fintek Çırağı Programı'nın kapanış töreni, Marmara Üniversitesi ev sahipliğinde yapıldı. İlk yılını tamamlayan program için düzenlenen TÖDEB Fintek Çırağı 2023-2024 Akademik Yılı Sertifika Töreni ve Kapanış Etkinliği; TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Finansal Stratejiler ve Analiz Dairesi Başkanı Ozan Çağrı Gazitürk ile Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MÜSEM) Müdürü Doç. Dr. A. Talat İnan'ın konuşmalarıyla başladı.

Ufuk Bilgetekin, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı onuruna 100 gencimizle çıktığımız bu yolu başarıyla tamamlayan 82 genç yeteneği

kutluyoruz. Bu vesileyle, programın gerçekleşmesinde emeği geçen Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Marmara Üniversitesi Rektörümüz Mustafa Kurt başta olmak üzere değerli ekibe teşekkür ediyorum. 2023-2024 akademik yılı için değerlendirmelerimizi yapacağız ve iyileştirmelerimizi hızlıca hayata geçireceğiz. Sonrasında daha iyi bir programla ağustos ayında 2024-2025 akademik yılı için çağrıyla çıkacağız. FinTek sektörü, yenilikçi dostu yapısıyla gençlerin yaratıcı fikirlerini hayata geçirmesi için ideal bir zemin sunuyor. Bu programı, genç yetenekler için büyük bir fırsat olarak görüyoruz. Sevgili gençler, TÖDEB Fintek Çırağı Programı'na başladığınız günden bugüne büyük bir yol kat ettiniz. 28 haftalık bu yoğun program süresince sektöre dair hem teorik bilgi edindiniz hem de pratik deneyim kazanma fırsatı buldunuz. Bu süreçte Türkiye'nin FinTek ekosisteminin dinamik yapısını ve inovasyon odaklı yaklaşımını yakından tanıdınız. Burada edindiğiniz bilgi ve deneyimlerle sektörümüze katkı sağlayacağınızı inanıyoruz."

Ozan Çağrı Gazitürk de "Ekosistemin yetişmiş yetenek açığını kapatmak için TÖDEB ve Marmara Üniversitesi'nin ortaya çıkardığı TÖDEB Fintek Çırağı Programı çok önemli. Gençlerin gerek akademisyenler gerekse sektör profesyonellerinden öğrenerek bu işe adım atmaları onlar için büyük bir şans" dedi.

Doç. Dr. A. Talat İnan ise iki kurum arasındaki iş birliğine şöyle dikkat çekti: "Fintek Çırağı Programı'nda TÖDEB ile çok uyumlu çalıştık. Bu uyum, programın başarısına da yansdı. Yeni dönemde de yeni çırak adaylarıyla programımızı hayata geçirip gelenekselleştireceğiz."

## "Çırak ve Ustanın Yolculuğu"

Konuşmaların ardından, programı başarıyla tamamlayan gençler mezuniyet sertifikalarını aldı. Sertifika töreninden sonra iki çırak ve iki ustanın katıldığı "Çırak ve Ustanın Yolculuğu" Paneli yapıldı. Panel sonrasında etkinlik; akademisyenler, sektör profesyonelleri ve çırakların sohbet edip fikir alışverişinde bulunduğu bir kokteyle son buldu.

Fintek Çırağı ile ilgili 2023-2024 Akademik Yılı Değerlendirme Raporu kısa süre içinde yayınlanacak. ☺





# Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

**Detaylı bilanço analizleri**



Hepsi ve daha fazlası için

[www.sigortagundem.com](http://www.sigortagundem.com)



# Smart-i Awards 2024

## KAZANANLARI 2 EKİM'DE

## ÖDÜLLERİNE KAVUŞUYOR!

Smart-i Awards 2024 yılı finalistleri, 16 Eylül'de smartiawards.com web sitesinden açıklanacak. Kazananlar ise 2 Ekim'de Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de yapılacak törende ödülleri alacak...

**N**isan 2022 – Nisan 2024 dönemi içerisinde sigorta sektöründe hayata geçmiş projelerin yarıştığı Smart Insurance Awards'ta (Smart-i Awards) finalistler belli oldu. Haziran ayında online değerlendirme süreci tamamlandı, jüri toplantısı da 17 Temmuz'da yapıldı.

Akıllı Yaşam Dergisi Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç, Ürgüp Belediye Başkanı Ertuğrul Bul, HDH Danışmanlık Müdürü Metin Karacan, Habertürk Editörü Rahim Ak, Doğan Sigorta Brokerlik CEO'su Selcen Doğan Gür ile İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'dan oluşan jüri, başvuruları amaç/strateji, uygulama, başarı/fayda kriterlerine göre değerlendirdi.

Bu yıl smartiawards.com üzerinden gelen 200'e yakın başvuru, iki aşamalı olarak puanlandı. 3.5 ve üzeri

**smartiawards**

puan alan projeler finale kalmaya hak kazandı. Geçen yıla göre başvuran şirket sayısında yüzde 27.3 artış olduğunu belirten Smart-i Awards Koordinatörü Tülin Çakmak, süreci şöyle değerlendirdi:

“Başvuran şirket sayısındaki artış memnuniyet vericiydi. Bu artışın daha çok sigorta şirketlerine ürün geliştiren hizmet veren teknoloji şirketlerinden kaynaklanması ise dikkat çekti.

Bu yıl yarışmamızda Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri adı altında yeni bir kategori açtık. WSpark kategorisini ise Smart-i Awards'tan çıkarıp 2025 yılı itibarıyla üçüncü bir ödül programı olarak plana aldık. Bu yıl 7 yaşına basan PSM AWARDS 2024 için başvurular ise 1 Eylül'de başlıyor.

Türk sigortacılık sektörünün ilk ve tek ödül programı olan Smart-i Awards'a sigorta şirketlerinden ve brokerlerden önümüzdeki dönemde daha çok başvuru gelmesini bekliyoruz. Ödül töreni için heyecanımız dorukta. Operasyonel hazırlıklarımız en az başvuru ve değerlendirme süreci kadar meşakkatli. Hepinizi törene davet ediyoruz. 2 Ekim saat 17:00'yi şimdiden takvimlerinize ekleyin lütfen.”

### “Sektörü Dönüştürecek Yenilikçi Çözümler”

Smart-i Awards'ta “Ana Sponsorluk” bayrağını bu yıl da sektörün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) taşıyor. 1-2 Ekim tarihlerinde Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de düzenlenecek 13. Sigorta Haftası ve 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 2 Ekim'de gerçekleşecek ödül töreninde kazananlar açıklanacak. Ana teması “Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar” olan yarışmada “Sektörü Dönüştürecek Yenilikçi Çözümler” adlı bir de panelimiz olacak. Panelistler yapay zekâ, dijitalleşme, makine öğrenimi, veri analizi, otomasyon teknolojileri, risk yönetimi ve sigortalı dostu uygulamalar alt başlıklarında görüş ve öngörülerini paylaşacak. Sektörün neredeyse tamamının hazır bulunacağı Smart-i Awards'a sponsor olmak ve yaratıcılığı teşvik ederek geleceğe ışık tutmak için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz. ☺



# Cesaretin Ödülün Olsun!

Sigorta sektöründe inovasyon kazandırıyor!

**Sigortacılıkta**  
Cesur Yeni Ufuklar

**Finalistlerin Açıklanması**

16 Eylül 2024

**Ödül Töreni**

2 Ekim 2024

Sheraton Grand İstanbul Ataşehir

ANA SPONSOR



**Ayrıntılı Bilgi**

[smartiawards.com](http://smartiawards.com) | [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com)

**smart  
awards**

## Pozitif ayrımcılığa anlamlı bir örnek:

# “80’E 20” KURALI



Özlem Kahramaner  
ArkSigner Kurucu Ortağı ve  
Genel Müdür Yardımcısı

### Zirve Sohbetleri



Tülin Çakmak

**A**rkSigner Kurucu Ortağı Özlem Kahramaner’i nisan ayında, Mobilefest’te sektörün çok değerli kadın rol modellerinin konuşmacı koltuğunda oturduğu bir panelde dinleme fırsatı buldum. Konu benim için çok değerliydi: Kadın istihdamı, kız çocuklarının neden STEM alanlarını tercih etmesi gerektiği, mentorluk ve eğitim desteği... Sırf bu panel dolayısıyla etkinlik alanını ziyaret etmeyi o gün planlamıştım.

Kahramaner ile yüz yüze tanışmamızsa mayıs ayını buldu. Kadın mühendis ve kadın girişimci olması, önyargılar ve cinsiyet ayrımcılığı gibi engellerin üstesinden başarıyla gelmesi, şirketini “unicorn” yapma hedefi, teknolojide kız çocuklarına ve kadınlara faydalı olabilecek projelerde yer almasıyla açık söylemek gerekirse gönlümü fethetti. Şimdiyse kız çocukları için birlikte bir şeyler yapabilmek düşüncesi bile heyecanımı artırıyor. O da bir sonraki haberimizin konusu olsun...



### Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Karadeniz Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği'nden mezun oldum. Sonrasında Universidad Empresarial de Costa Rica Üniversitesi işletme bölümünde lisans ve yüksek lisans eğitimlerimi tamamladım. Meslek hayatımın ilk dönemlerinde çok büyük şirketlerin satış ve pazarlama operasyonlarında çeşitli yöneticilik pozisyonlarında çalıştım. 2015 yılında e-imza, yüz tanıma, kimlik doğrulama, kart okuyucu gibi yazılım ve donanım çözümleri konusunda sektör lideri olan ArkSigner firmasını eşim Yasin Kahraman ile birlikte kurduk. Halen de ArkSigner Kurucu Ortağı ve Genel Müdür Yardımcısı olarak görevimi sürdürüyorum. Teknoloji sektöründe yöneticilik yapan bir kadın mühendisim diyebilirim aslında. Yaklaşık 20 yıldır meslek hayatının içindeyim. Evliyim, bir kızım ve bir oğlum var.

### Farklı sektörlerdeki deneyimleriniz sonrasında girişimci olma kararınızı ve ArkSigner'ın doğuşunu bize anlatır mısınız?

Kariyer hayatımın başlangıcından itibaren yıllarca uluslararası şirketlerde satış operasyonlarını yönettim. Bu aşamada edindiğim deneyimin teknoloji sektöründe Türkiye için oldukça önemli olan dijital güvenlik sektöründe değerlendirilmesi gerektiği inancıyla yola çıktım. E-imza ve kimlik doğrulama çözümlerinin kuruluşlar ve bireyler için göz ardı edilemeyecek bir ihtiyaç olduğunu gördüm. Bu ihtiyaca karşılık sektörde işini iyi yapan bir firmanın varlığı ve hizmetleri çok kritik bir noktaydı. Eşim Yasin Kahraman de yıllarca e-devlet gibi projelerde yönetici olarak görev almıştı. Bu sektörde uzun süre emek vererek edindiği bilgi ve tecrübeleri bahsettiğim o kritik adıma ek bir güç sağlayacaktı. Kendisi de global alanda çalışmalar yapmış bir mühendis olarak böyle önemli bir yapıyı hayata geçirmenin heyecanını yaşıyordu. Sektörde gördüğümüz bu ihtiyacı deneyimlerimizle buluşturarak geniş bir ürün ve hizmet ağına dönüştürmeyi hedefledik. Bizi farklı kılacak, bir adım öteye taşıyacak çözümlere odaklandık. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını en hızlı ve sorunsuz şekilde çözebilecek yerli yazılım ürünlerini hayata geçirdik. Geçen ay yaşanan küresel yazılım krizi de aslında bu bahsettiğim yerli yazılım konusunun ülkemiz adına önemini bir kez daha bizlere göstermiş oldu. Biz de bu konunun önemini bilerek yola çıktık ve ArkSigner'ın kurulma serüveni bu şekilde başlamış oldu.

### ArkSigner'da yılın ilk yarısı nasıl geçti? Yakın ve orta vadeli hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

2024'ün ilk yarısı şirketimiz için büyümenin ve gelişimin en belirgin hissedildiği dönem oldu diyebiliriz. 2023'ün haziran ayında ESHS (Elektronik Sertifika Hizmet Sağlayıcı) olarak yetkimizi aldıktan sonra özellikle elektronik sertifika üretim ve satışlarına hız verdik. Bu alanda bir otorite olarak artık dokunduğumuz alanı da genişletmiş ve büyümemizi hızlandırmış olduk. Aynı zamanda kurumsal müşteri edinimi çözümlerimiz ve dijital işlem güvenliği ürünümüz için de oldukça hummalı bir çalışma yürüttük. ArkSigner olarak her zaman bizi farklı kılan, başı çeken olmamızı sağlayan kasımız

# ARKSIGNER

genç, dinamik, araştırmacı, gelişimi seven ekibimizle özellikle de Ar-Ge çalışmalarına verdiğimiz önem oldu. Sürekli kendimizi, ürünlerimizi, çözümlerimizi, hizmet kalitemizi geliştirmeye odaklanarak çalışıyoruz. Bu süreçte ana merkezimiz olan Ankara ofisimizi büyütük ve İstanbul ofisimizi de faaliyete geçirdik. Takıma yeni ekip arkadaşlarımız katıldı, kurumsallaşma faaliyetlerimize yönelik bir genişlemeye gittik. Kısacası 2024, ArkSigner için oldukça hızlı başladı. Aynı hızla ikinci yarıda da çalışmalarımıza devam ediyoruz.

### Dünyada kadın girişimcilerin başarı oranı erkeklere göre iki katı fazla, fakat sayısı çok az. Sizce ekibe kattığınız en büyük değer ne oldu?

Bu tespit bile tek başına kadınların yetenek ve katkılarının ne kadar değerli olduğunu bir göstergesi. Ekibe kattığım en büyük değerlerden biri, çeşitlilik ve kapsayıcılık perspektifini getirmek oldu. Farklı bakış açıları ve yaklaşımlar, yenilikçi ve yaratıcı çözümler üretmemizi sağladı. Ayrıca, empati ve insan ilişkilerindeki kuvvetli yönlerimle ekip içi iletişimi güçlendirdim ve motivasyonu artırdım. Bu da takımın daha verimli çalışmasına ve hedeflerine ulaşmasına önemli katkılar sağladı.

### FinTek ekosisteminin ülkemizdeki gelişimini ve kadının sektörümüzdeki yerini değerlendirir misiniz?

Teknolojik altyapının güçlenmesi, dijital dönüşüm süreçlerinin hızlanması ve genç nüfusun teknolojiye ilgisi, FinTek sektörünün büyümesini destekleyen başlıca faktörler. Bu ekosistem; bankacılık, ödeme sistemleri, dijital cüzdanlar, blokzinciri gibi çeşitli alanlarda yenilikçi çözümler sunarak finansal hizmetlere erişimi kolaylaştırıyor ve finansal süreçleri daha verimli hale getiriyor.

Kadınların FinTek sektöründeki yeri de giderek güçleniyor. Ancak maalesef henüz yeterince temsil edilmedikleri söylenebilir. Kadınların sektörde daha aktif rol alması, çeşitliliği artırarak yenilikçi çözümler üretme kapasitesini geliştirebilir. Kadın girişimcilerin ve profesyonellerin sektöre kazandırılması hem çeşitlilik açısından hem de sektörel büyüme açısından büyük önem taşıyor.

Destekleyici politikalar, mentorluk programları ve ağ oluşturma fırsatları, kadınların sektörde daha fazla yer almalarını teşvik edebilir. Aynı zamanda uzmanlık eğitimleriyle kadınların finansa erişimde önlerini açmak da bizlere düşen görevlerden biri. Bu bağlamda, kadınların liderlik rollerine daha fazla çıkmaları ve girişimcilik ekosisteminde daha görünür olmaları, FinTek sektörünün sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacaktır.

### Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanların kariyer gelişimini destekleyen çalışmalarınız var mı?

ArkSigner'da çeşitlilik çok önemli bir konu başlığı. Çalışanlarımızın yüzde 40'tan fazlasını kadınlar oluşturuyor. ➡



Kadın çalışanlarımız satış, pazarlama ve üretim süreçlerinde kritik pozisyonlarda etkin rol alıyor. Üst yönetiminin de büyük bir kısmı kadınlardan oluşmuş durumda. Bir kadın girişimi olan ArkSigner'da bu duruma oldukça dikkat ediyor ve insan kaynakları politikalarımızda bu hassasiyeti ön planda tutuyoruz.

#### **Finans ve teknoloji sektöründe kariyer hedefleyen genç kadınlara ilk tavsiyeleriniz neler olur?**

En önemli tavsiyem, kesinlikle kendine güvenmeleri olacaktır. Bu sektörlerde başarılı olabilmek için sürekli öğrenmeye ve kendini geliştirmeye açık olmak gerekiyor. Yeni teknolojiler ve trendler hakkında bilgi sahibi olmak, sektördeki yenilikleri takip etmek ve bu yeniliklere uyum sağlamayı alışkanlık haline getirmek önemli. Ayrıca, güçlü bir iletişim ağı kurmak ve mentorlarla çalışmak, kariyer yolculuklarında büyük destek sağlayacaktır. Özellikle zorluklarla karşılaştığında sabırlı ve kararlı olmak çok kritik. Her başarısızlığı bir öğrenme fırsatı olarak görmek ve bundan ders çıkarmak, uzun vadede

bizleri daha güçlü kılan bir etken. İş hayatında çeşitliliğin ve kapsayıcılığın öneminin unutulmaması gerekiyor. Farklı bakış açıları ve deneyimler, daha yenilikçi ve etkili çözümler üretmeye yardımcı olacaktır.

Başarının temelinde yeni çağın yarattığı yeni çalışma formu, yeni liderlik yetkinlikleri öğrenmek yatıyor. Sürekli öğrenmeyle birlikte kendinizi ve çevrenizi motive etmeyi ve geliştirmeyi de öğrenin. Ekip çalışmasına önem verin, işinizi öncelikle kendiniz yapın, liderlik özelliklerinizi geliştirerek ekipleriniz için rol model ve öncü olun.

#### **Kız çocuklarını, kadınları destekleyen projelerde gönüllü olarak yer alıyorsunuz. Biraz da bu yönünüzü okuyucularımızla paylaşalım...**

Etik Kurulu Üyesi olduğum Teknolojide Kadın Derneği ile önemli projeler yürütüyoruz. 4 yıl önce kurulan genç bir dernek olmasına rağmen 160 kurumsal üyeye sahip çok büyük bir aile ve fayda odaklı birçok çalışmaya imza atıyor. Teknolojide Kadın Derneği olarak teknoloji sektöründe çeşitliliğe inanıyoruz ve "80'e 20" kuralımızla eğitimlerimize öğrencilerimizi dahil ediyoruz.

#### **Nedir bu "80'e 20" kuralı?**

Eğitim programlarımızda, katılımcıların yüzde 80'ini kız, yüzde 20'sini de erkek öğrencilerimiz oluşturuyor. Kadınların teknoloji alanında daha etkin olmasını sağlamak amacıyla çeşitli eğitim ve liderlik programları düzenliyoruz. Son olarak Teknolojinin Lider 100leri Projesi'nde etkin rol aldık ve potansiyel vaat eden kız öğrencilerimiz için bir mentorluk projesi gerçekleştirdik. Eğitimler ve oturumların ardından aldığımız geri dönüşler harikaydı.

Çok sıkı eğitimlerden geçen öğrencilerimiz birer teknoloji uzmanı olarak mezun oluyor. En önemli çalışmamız ise bu uzmanların Türkiye'de istihdama katılmasına yönelik desteklerimiz oluyor.

#### **Yoğun iş temposunuz arasında, iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz?**

#### **Biraz da hobileriniz ve gelecek planlarınızdan bahsedebilir misiniz?**

Zaman yönetimine büyük önem veriyorum. Günlük ve haftalık planlar yaparak iş ve özel yaşamımı düzende tutmaya çalışıyorum. Aileme ve arkadaşlarıma zaman ayırmak, hem iş hem de özel hayatımda daha dengeli ve mutlu olmamı sağlıyor. İki çocuğum var. Eğitimleri ve sosyal hayatlarıyla ilgilenmeyi, onlarla kaliteli vakit geçirmeyi önemsiyorum.

Stresle başa çıkmak için düzenli olarak spor yapıyorum, meditasyon gibi rahatlatıcı aktivitelerle ilgileniyorum. Kitap okuyor, doğa yürüyüşleri yapıyorum. Bu aktiviteler iş stresinden uzaklaşmamı ve zihin olarak yenilenmemi sağlıyor. Gelecek planlarım arasında, kariyerimde daha üst düzey liderlik pozisyonlarına ulaşmak ve aynı zamanda genç kadınlara mentorluk yaparak onların kariyer yolculuklarında destek olmak var. ArkSigner'ı bir unicorn yaptıktan sonra, dünyada ses getirecek benzer girişimlerde de yer almak isterim. Kişisel gelişimi sürdürerek farklı kültürleri tanımak ve dünyayı gezmek de uzun vadeli hedeflerim arasında yer alıyor. ☺

The logo for PSM Awards, featuring the text "PSM" in a large, bold, white sans-serif font, with "AWARDS" in a smaller, bold, white sans-serif font directly below it. The logo is set against a dark blue circular background.

**PSM**  
**AWARDS**

# GELECEK BURADA

## PSM AWARDS BAŞLIYOR

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

**Başvuru Dönemi**

1 Eylül - 1 Kasım 2024

**Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin**

[psmawards.com](http://psmawards.com) | [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com)

# GELECEĞİ KEŞFEDİN!

Yeni nesil ödeme yöntemiyle para yönetiminin kolaylığını yaşayın.



# PayFix

X @payfixcuzdan

f @payfix

in @payfixcuzdan

o @payfix

www.payfix.com.tr

@payfixtr