

DİJİTAL DÖNÜŞÜM



Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Onur Faydacı, Dijital Dönüşüm kategorisinin Altın PSM ödülleri, ilgili şirketlerin temsilcilerine takdim etti...

ALTIN PSM

- Türk Ekonomi Bankası
- 2. El Dijital Stok Finansmanı

TEB'in kurumsal ikinci el taşıt stok finansmanı projesi, ikinci el araç satışı yapan kurumsal firmaların finansman ihtiyaçlarına yenilikçi ve dijital bir çözüm sunmak amacıyla hayata geçirildi. Sektörde ilk ve tek olan bu model, spot kredi yapısıyla çalışıyor; müşterilerin stok finansman süreçlerini kendi sistemleri üzerinden, self-servis dijital servisler aracılığıyla saniyeler içinde yönetmelerine imkân tanıyor. Ağustos 2025'te

canlıya alınan proje, tüm kredi kullanımı, kapama ve rehin süreçlerini uçtan uca otomatikleştirerek operasyonel maliyetleri minimize ederken, müşteri deneyiminde hız ve verimliliği en üst seviyeye çıkarıyor. Proje kapsamında, kurumsal nitelikte ikinci el araç alan banka müşterilerinin stok finansmanı süreçlerini kendi sistemleri üzerinden self-servis dijital servislerle tetiklemesi doğrultusunda kredi kullandırım kredi kapama ve rehin giriş çıkış süreçleri saniyeler içinde otomatik bir akışla ilerliyor.

Ağustos 2025'te canlıya alınan projenin inovatif çözüm yaklaşımı ve sektörde ilk olarak nitelendirilebilecek yapısıyla operasyonel maliyetler minimize edilirken, müşteri deneyiminde hız ve verimlilik en üst seviyeye çıkarılıyor.

ALTIN PSM

- Türkiye Sigorta
- Pusula Plus

Pusula Plus, Türkiye Sigorta'nın köklü elementer uygulamasının, yeni nesil teknolojilerle donatılmış, pratiklik, hız ve çevikliğin harmanlandığı, büyüme, ölçek ve mobilite ile pivot etmiş versiyonu. "Plus" adını da sigortacılık uygulaması ötesi akıllı yapısından alıyor. Kişi-

selleştirilmiş panelleri, akıllı akışları, yalın ve mobilitayı esas alan yapısı ve özelleştirme yeteneğiyle kullanıcıyı teknolojiyle değil çözümle buluşturuyor. Mikroservis tabanlı mimarisi, yüzlerce API'ı, büyük veri entegrasyonu ve yerleşik yapay zekâ katmanlarıyla modüler, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir yapı oluşturuldu.

Pusula Plus'ta AI, ayrı bir modül değil; süreçlerin doğal parçası olarak değer üreten, görünmeyen bir akıl gibi çalışıyor. Pusula Plus, tüm paydaşlar arasında ortak bir etkileşim alanı oluşturarak, Türkiye Sigorta çatısı altında tüm ekosistemin birlikte değer üretmesini sağlıyor. Adaptasyon kolaylığı sayesinde ilk 1 ay içerisinde 40

bin kullanıcı büyük bir banka bile bu sayede Pusula Plus ekranlarından polişe kesebilir hale geldi.

Pusula Plus, Türkiye Sigorta'nın sigortacılığı sadeleştirme, yaygınlaştırma, hızlandırma ve tüm paydaşları tek çatı altında birleştirme vizyonu ile hayata geçirildi. Hedef acentelerden bankalara, kurumsal müşterilerden çalışanlara kadar herkesin aynı platformda, rolüne uygun ekranlarla çalışabildiği tekil, güvenli ve kişiselleştirilebilir bir yapı kurmaktır.

Mobilite odaklı yüzlerce API ve geleceğe uygun teknolojilerle güçlendirilmiş, verimli, hızlı ve dayanıklı altyapısı sayesinde Pusula Plus, sigortacılığı zaman ve mekândan bağımsız hale getirdi, herkes için erişilebilir, anlaşılır ve kesintisiz bir sektör standardı oluşturdu. Dijital asistan Bilge, karmaşık sigorta terimlerini sa-

deleştiren paydaşlara rehberlik eden bir iş arkadaşı olarak ekosistemde yerini aldı. GenAI yetenekleriyle yalnızca cevap veren değil, öğrenen, yönlendiren ve sigortacılığın yaygınlaşmasına hizmet eden bir yapı oluşturdu.

55 bini üzerinde aktif kullanıcısıyla Türkiye'nin en yaygın dijital sigortacılık platformu olan Pusula Plus'ta günde ortalama 350 bin teklif üretiliyor. Bu hacim, Türkiye Sigorta'nın yıllık sigorta üretiminde yüzde 70'lik büyümenin arkasındaki güç olarak kurumun sektördeki açık ara liderliğini pekiştirdi. Tekliften poliçeye dönüşüm süresi yüzde 30 hızlandı, sistem sürekliliği yüzde 99.9 seviyesinde gerçekleşti. Kullanıcı memnuniyeti anketlerinde her 10 kullanıcıdan 9'u platformu "kolay ve hızlı" olarak değerlendirdi.

ALTIN PSM

- Ödeal
- Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS

Türkiye'nin 81 ilinde 125 binden fazla işletmeye ödeme çözümleri sunan TCMB lisanslı Ödeal, esnafın en temel sorunlarından biri olan yüksek POS komisyonlarını ortadan kaldırmak amacıyla "Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS" modelini geliştirdi. Bu ürün sayesinde işletmeler, yaptıkları tahsilatlara ertesi gün hiçbir komisyon kesintisi olmadan erişebiliyor. Sektörde bir ilk olan, komisyonsuz ve tahsilat sürecini hızlandıran bu sistem, uzun vadede işletmelerin finansal dayanıklılığını güçlendiren bir model olarak konumlandı. Ödeal, bu sistemle finansa erişimi hızlandırarak işletmelerin günlük iş akışını kolaylaştırdı; güvenilir ve erişilebilir bir finansal altyapı sundu.

Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS, Ödeal'in güvenli fiziki POS altyapısı üzerinde geliştirildi. Sistem kapsamında işletmelerin tahsilatları, ertesi gün hiçbir komisyon kesintisi olmadan Ödeal Kart'larına aktarılıyor. Ödeal Kart, Ödeal ve Fıbabanka iş birliğiyle geliştirilen, Ertesi Güne %0 Komisyonlu POS kullanıcılarına özel bir kart. Kullanıcılar, Ödeal Kart ile market, toptancı, online alışveriş ve fatura ödemesi gibi birçok noktada harcama yapabiliyor. Bu yenilikçi yapı sayesinde işletmeler, tahsilatlarına ertesi gün hızlıca ulaşabiliyor ve kazançlarını beklemeden, hiçbir kesinti olmadan kullanabiliyor.

Proje, finansal teknolojiler alanında bir ilk olma özelliği taşıyor. Lansman sürecinde sahadaki satış ekiplerinin birebir tanıtımları, esnaf odalarıyla yapılan iş birlikleri ve dijital mecralardaki kampanyalarla geniş kitlelere ulaşıldı. Ödeal, sahadan dijital tüm temas noktalarında aynı mesajı taşıyan, ürün deneyimini güçlendiren bir iletişim stratejisi yürüttü.

ALTIN PSM

- QNB eSolutions
- e-SKGB

Sigorta sektöründe komisyon ve gider belgeleri yıllardır kâğıt, kargo ve fiziksel arşiv süreçleriyle yürütülüyor. Bu durum hem maliyet hem de zaman açısından ciddi verimsizlik yaratıyor. Bu alandaki dijital boşluğu kapatmak amacıyla QNB eSolutions, 2023 sonunda Türkiye'nin ilk tamamen dijital ve Gelir İdaresi Başkanlığı uyumlu e-Sigorta Komisyon ve Gider Belgesi (e-SKGB) çözümünü geliştirdi. Gelir İdaresi Başkanlığı test onay süreçlerinden başarıyla geçerek hayata geçirilen sistem, komisyon belgelerinin oluşturulmasından gönderimine ve arşivlenmesine kadar tüm süreci uçtan uca dijitalleştirdi.

350'nin üzerinde muhasebe programıyla entegre çalışan

QNB eSolutions, sigorta ERP sistemleriyle de uyumlu altyapı geliştirerek ek yazılım ihtiyacını ortadan kaldırdı. e-SKGB, belge hazırlama süresinde işlem başına ortalama 5-6 dakikalık zaman kazancı sağladı; kargo kaynaklı 1-2 iş günü süren teslimatları saniyeler içinde dijital iletime dönüştürdü. Ürün, 2025 itibarıyla sigorta şirketlerinin yüzde 45'i tarafından aktif olarak kullanılıyor ve sektörde dijital dönüşümün yeni standardı haline geldi. Ayrıca 2024 yılından beri 1 milyondan fazla sayfa kâğıt tasarrufu sağlayarak yaklaşık 5 ton CO² salınımını önledi. Fintek altyapısını regülasyonla buluşturan bu proje, manuel belge süreçlerini ortadan kaldırarak sektöre hız, sürdürülebilirlik ve maliyet avantajı kazandırdı; sigorta sektöründe dijitalleşmenin kalıcı dönüşümünü başlattı. e-SKGB, 2023'teki lansmanından bu yana sigorta sektöründe dijital dönüşümün yeni standardı haline geldi. İlk 6 ayda sigorta şirketlerinin yüzde 31'i, 2025 itibarıyla yüzde 45'i ürünü aktif olarak kullanmaya başladı. Bu oran, lansman hedeflerinin yüzde 150'sine ulaşıldığını gösteriyor.



Dijital Dönüşüm
kategorisinde
Gümüş ve
Bronz PSM
kazananlar
ödüllerini,
Erişim Medya
Kurucu Ortağı
Kayhan
Öztürk'ten
teslim aldı...

GÜMÜŞ PSM

■ Moka United

■ Dijital Sosyal Yardım Sistemi

Moka United, Ankara Büyükşehir Belediyesi iş birliğiyle geliştirdiği ve Ağustos 2023'te lanse ettiği sosyal yardımların dijital ortamda yönetilmesini ve ihtiyaç sahiplerine kolay, güvenli ve adil bir şekilde ulaştırılmasını sağlayan yenilikçi sosyal destek kartı ve dijital cüzdanı Başkent Kart modelini Türkiye geneline yaygın bir şekilde uygulamaya karar verdi.

Kapsamlı bir teknoloji altyapı modeli olarak konumlandırılan Dijital Sosyal Yardım Sistemi sosyal yardımların dağıtım süreçlerinin dijitalleşerek daha kolay ve yönetilebilir hale getirirken, dayanışma ekonomisinin güçlenmesini ve ihtiyaç sahiplerinin yaşam kalitesini artırmayı amaçladı. Bu altyapıyla belediyelerin vatandaş-

lara sunduğu sosyal yardımları hızlı, şeffaf ve denetlenebilir bir şekilde yönetebilmesine odaklanıldı ve Ankara Büyükşehir Belediyesiyle birlikte Türkiye genelinde 35 belediyeye ulaşıldı. Tek bir platform üzerinden gıda, yakıt, eğitim, giysi, süt, kırtasiye gibi çeşitli sosyal destek türlerini bir araya getirildi ve her bir belediyenin kendi dinamiklerine uygun “terzi işi çözümler” tasarlanarak sosyal yardımlaşma sürecinin her şehrin kendi gerçekleri ve ihtiyaçlarına özel olarak dijitalleşmesine olanak sağlayan güçlü bir altyapı modeli sunuldu.

Bugüne kadar Türkiye’de 35 farklı belediyenin kullandığı, sosyal yardımların daha adil, daha etkin ve insan onuruna yakışır şekilde sunulması için güçlü bir referans modeli sunan bu yapıyla;

- ▼ 1 milyondan fazla vatandaşın sosyal yardımlara hızlı ve doğru bir şekilde erişmesi,
- Belediyelerinin kendi verilerini şeffaf bir şekilde anlık takip edebilmesi ve raporlayabilmesi,
- Operasyonel maliyetlerin yaklaşık yüzde 40 azaltılması sağlandı.

BRONZ PSM

■ Türkiye Halk Bankası

■ Bankacılıkta Yapay Zekâ Uygulamaları

Yapay zekâ, küresel bankacılığı dönüştürerek karar alma süreçlerini hızlandırıyor, maliyetleri azaltıp uyumu güçlendiriyor. McKinsey’ye göre yapay zekâ, 2030 yılına kadar küresel bankacılık sektörüne yıllık 1 trilyon ABD Doları değer yaratma potansiyeline sahip.

Türkiye’de yapay zekâ benimsenmesi artarken birçok kurum uygulamaları ön yüz araçlarıyla sınırlı tutuyor. 1938’de KOBİ’leri desteklemek amacıyla kurulan Halkbank, bu alanda öncü bir yaklaşım sergiliyor. 2020’de banka bünyesinde kurulan Dijital Dönüşüm Ofisi, kurum genelinde modernizasyonu koordine ederek yapay zekâ uygulamalarını hukuki takip, finansal analiz, vergi süreçleri ve doküman otomasyonu gibi alanlara entegre etti. Halkbank, yapay zekâyı yalnızca müşteri etkileşimine değil, operasyonel omurgaya yerleştirerek yüksek hacimli ve mevzuat açısından hassas süreçlerde doğruluk, verimlilik ve hızda ölçülebilir

iyileşmeler elde etti. Bu kapsamlı yaklaşım, bankanın finansal şeffaflık, yasal uyum ve iş gücü verimliliği gibi ulusal önceliklere katkısını güçlendirdi.

Halkbank’ın yapay zekâ programı; verimlilik, yasal uyum, çevresel sürdürülebilirlik ve hizmet kalitesi alanlarında çok boyutlu etki yarattı. Yapay zekâ destekli talimat okuma süreci yüzde 66, çek tanıma uygulaması yüzde 80 zaman kazancı sağladı. Dijital mizan sistemi 260 binden fazla tabloyu analiz ederek kredi değerlen-

dirmelerini hızlandırdı. UETS entegrasyonu işlem süresini 1.5 günden birkaç saate indirerek uyum ve denetim hazırlığını güçlendirdi. Gelişmiş anomali tespiti ve dolandırıcılık önleme mekanizmaları, iç kontrolleri destekledi. Dijital işlem süreçleriyle kâğıt kullanımı azaldı, “kâğıtsız bankacılık” hedefi desteklendi. Halkbank, yapay zekâyı mevzuat açısından hassas arka ofis süreçlerine entegre ederek ölçek, kalite ve yasal uyumu eşzamanlı biçimde sağlayan bir dönüşüm modeli oluşturdu.

BRONZ PSM

■ ING Türkiye

■ DBS Limit Aktifleştirme

Firmalar ve bayiler arasındaki ticari ilişkilerde nakit akışını güvenli şekilde yöneten doğrudan borçlandırma sistemi (DBS), finansal ekosistemin sürekliliği açısından kritik öneme sahip. Ancak limit aktifleştirme süreci, uzun süren manuel adımlar, fiziksel belge paylaşımı ve operasyonel onaylar nedeniyle hem müşteriler hem de banka ekipleri için zaman kaybı ve verimsizlik yaratıyordu. Bu ihtiyaca yanıt olarak geliştirilen DBS Limit Aktifleştirme Projesi, süreci uçtan uca dijitalleştirerek KOBİ müşterilerin limitlerini tamamen çevrimiçi şekilde aktive edebilmesini sağladı.

DBS Limit Aktifleştirme Projesi, “agile” yöntemle yürütülerek kısa süre içinde hayata geçirildi. Nakit Yönetimi, teknoloji, operasyon, hukuk ekipleri süreçte aktif rol aldı. Mevcut DBS altyapısı, dijital başvuru ve onay

sistemleriyle entegre edilerek uçtan uca otomatik bir yapı kuruldu. Kullanıcı araştırmaları ve pilot testlerle müşteri yolculuğu sadeleştirildi, gerekli belge ve onay adımları dijital ortama taşındı. Operasyon ekipleriyle yapılan yakın iş birliği sayesinde sistemin doğrulama, kontrol ve bilgilendirme akışları optimize edildi. Bu iş birliği kültürü, hem süreç verimliliğini artırdı hem de kurum içinde yenilikçi bir dijital dönüşüm anlayışını güçlendirdi.

DBS Limit Aktifleştirme Projesi ile manuel, belgeye dayalı ve uzun süren süreç tamamen dijital hale getirildi. ING müşterileri artık limit aktifleştirme işlemlerini birkaç dakika içinde, dijital kanallar üzerinden güvenle tamamlayabiliyor. Proje sonucunda işlem süresi yüzde 80 kıaldı, operasyonel iş yükü önemli ölçüde azaldı ve hata oranları minimuma indi. Müşteri memnuniyetinde belirgin artış sağlanırken, dijital kanal kullanımı da güçlü bir ivme kazandı.

Bu dönüşüm, ING’nin “dijitalleşme, hız ve müşteri odaklılık” stratejisini somut bir başarıya dönüştürerek kurumun verimlilik ve inovasyon kültürüne kalıcı katkı sundu.

BRONZ PSM

■ Hoppa

■ Hibrit AI Fraud Detection & Skor Kart Sistemi

Elekse tarafından geliştirilen Hibrit AI Fraud Detection & Skor Kart Sistemi, üye işyeri kabul, değerlendirme ve izleme süreçlerini manuel yöntemlerden tamamen dijital, yapay zekâ destekli bir yapıya dönüştüren yenilikçi bir dijital dönüşüm projesi. Proje, fraud risklerini erken aşamada tespit edebilmek için makine öğrenmesi, konum ve davranışsal analiz tekniklerini bir araya getirir. Sistem, üye işyeri başvurularını çok boyutlu kriterlerle değerlendirip lokasyon, sektör, ciro, şikâyet geçmişi ve işlem alışkanlıklarını analiz ederek her işyeri için dinamik bir risk skoru oluşturuyor. Skor Kart yapısı, kabul sonrası işlem verilerini öğrenerek sektör bazlı risk profilleri üretip karar süreçlerini sürekli geliştiren “öğrenen sistem” modelini uyguluyor. Bu sayede fraud tespiti anlık hale geliyor, manuel inceleme süresi azalıyor, karar alma mekanizmaları

nesnelleşiyor. Elekse’nin yapay zekâ tabanlı bu dönüşümü, finansal güvenliği artırırken aynı zamanda sektörde ölçeklenebilir, veri odaklı risk yönetimi yaklaşımına öncülük ediyor.

Proje kapsamında manuel fraud kontrol mekanizmaları yerini makine öğrenmesiyle desteklenen çok boyutlu analiz sistemlerine bıraktı. Geliştirilen hibrit AI altyapısı, POS işlemlerinde lokasyon, davranışsal veri ve işlem geçmişini birlikte değerlendirerek anomali tespiti yapıyor. Skor Kart bileşeniyle her yeni işyeri başvurusu faaliyet süresi, sektör, lokasyon, şikâyet geçmişi ve işlem profili gibi onlarca kriter üzerinden değerlendiriliyor. Sistem, kabul sonrası verileri öğrenerek benzer sektörlerdeki yeni başvurular için otomatik risk skoru üretiyor. Bu yapı, Elekse’nin risk yönetimini yalnızca kural bazlı olmaktan çıkartıp dinamik, öğrenen ve ölçeklenebilir bir modele dönüştürdü.

Yeni sistemle birlikte, manuel inceleme süreçleri yüzde 70 kıaldı; fraud şüpheli işlem tespit süresi saniyelere indi. Risk değerlendirmeleri standartlaştı ve karar alma süreçleri nesnelleşti. Sistem bugün yüzlerce işyerini canlı olarak izliyor, yeni başvuruların tamamında otomatik değerlendirme sağlıyor ve Elekse’nin dijital dönüşüm vizyonunun temel taşı hâline geliyor.

EKOSİSTEM GELİŞTİREN İŞ BİRLİKLERİ



Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri kategorisinde Altın PSM kazanan projeler için ödüller, Kentbank Hırvatistan Genel Müdürü Mehmet Sönmez tarafından takdim edildi...

ALTIN PSM

■ QNB Bank

■ GSPara

GSPara, QNB'nin Galatasaray taraftarına özel geliştirdiği, Galatasaray Spor Kulübü iş birliğiyle hayata geçirilen ortak markalı ilk mobil bankacılık uygulaması. Taraftar ruhunu dijital bankacılıkla birleştiren GSPara, Türkiye'de ve dünyada kendi alanında öncü olma özelliğini taşıyor. Uygulama, Galatasaray taraftarlarının güçlü aidiyet duygusunu bankacılık deneyimine taşıyarak dijital bankacılıkta büyük bir boşluğu dolduruyor. GSPara ile kullanıcılar banka hesabı açabilir, kredi kartı ve banka kartına sahip olabilir, para transferlerini gerçekleştirebilir, fatura ödeyebilir, ihtiyaç kredisi başvurusu yapabilir. Tüm bu temel bankacılık işlemleri hızlı,

kolay ve ücretsiz şekilde sunuluyor. GSPara'yı farklı kılan yalnızca finansal hizmetler değil, Galatasaraylılara özel hazırlanan ayrıcalıklar, kampanyalar, avantajlı teklifler ve kulüple ilgili güncel içerikler. Böylece kullanıcılar, uygulamayı kullanırken hem bireysel olarak kazanır hem de takımlarına katkı sağlıyor. GSPara, lansmanından kısa süre içinde büyük bir etki yaratarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen dijital bankacılık uygulamalarından biri oldu. Lansman sonrası sadece 7 ayda 1 milyon indirmeye ulaşan uygulama 2 milyona koşuyor. Müşterilerin yüzde 95'i GSPara'yı aktif kullanıyor. Galatasaray taraftarları arasında yüzde 90'ın üzerinde marka bilinirliğine ulaştı. Uygulama, taraftarlara hem ücretsiz ve kolay finansal çözümler sunmuş hem de kulübe sürdürülebilir gelir katkısı sağladı. GSPara sayesinde taraftarlar günlük bankacılık işlemlerini yaparken takımlarına destek olabildi, böylece finansal fayda ile aidiyet duygusu aynı ekosistem içinde buluşturuldu.

QNB Invest, 2024 yılında spot ve vadeli piyasalarda yürüttüğü arbitraj işlemlerinde hız, doğruluk ve ölçek kabiliyetlerimizi yeniden tanımlayan bir teknoloji dönüşümü başlattı. Ftech Bilişim iş birliğiyle yürütülen proje, yalnızca kurum içi verimliliği artırmakla kalmayıp Borsa İstanbul Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nda (VİOP) hacim ve likiditeyi de yukarı taşıyan, sektöre örnek model niteliğinde bir entegrasyon

sağladı. Geliştirilen yeni sistem, otomatik emir iletimi, gelişmiş oran analizi ve kullanıcı dostu arayüzüyle operasyonel verimliliği ve karar alma hızını artırdı. FX Integral entegrasyonu ile birlikte QNB Invest, Türk finans piyasalarının spot-vadeli-foreks kanallarında tam senkron bir işlem ekosistemine kavuştu. Bu dönüşüm sonucunda işlem hacmi yüzde 60, kârlılık yüzde 100 artarken, şirketin piyasaya sağladığı likidite de belirgin biçimde yükseldi. FX Integral entegrasyonu sayesinde QNB Invest, Türkiye'nin FX ve vadeli piyasasına yeni bir derinlik kazandırarak likiditeyi güçlendirdi ve verimliliğini ar-

tırdı. Bu iş birliği yalnızca kurum içi dijitalleşme hamlesi değil, aynı zamanda Türk finans piyasalarında rekabetçi fiyatlama, hızlı emir iletimi ve dengeli bir işlem ekosistemi oluşumuna katkı sağlayan bir dönüşüm adımı olarak nitelendiriliyor. Ftech entegrasyonu, finansal teknolojilerin sermaye piyasalarına entegre edilmesinde sürdürülebilir bir örnek teşkil ederken, QNB Invest'in vizyoner yaklaşımı, teknoloji tabanlı işlem modellerinin sektör genelinde yaygınlaşmasının da önünü açtı. QNB Invest, bu projenin Türk finans piyasasının dijital dönüşüm potansiyelini somut bir şekilde gösteren bir iş birliği olduğuna inanıyor.

ALTIN PSM

■ Fiba Sigorta

■ Yeni Nesil Gömülü Sigortacılık

Fiba Sigorta, Yeni Nesil Gömülü Sigortacılık projesiyle bankacılık, telekomünikasyon, teknik servis, e-ticaret, sürdürülebilir teknoloji gibi farklı sektörleri tek bir değer zinciri etrafında buluşturan bir ekosistem oluşturmayı amaçladı. Çok paydaşlı yapıyla sigorta süreçleri, ürün/hizmetin satın alındığı anda devreye girerek müşteriye minimum çabayla maksimum koruma sağlıyor. EasyCep, Yenilio, Başarı Servisleri, Gürgeçler gibi markalarla kurulan iş birlikleriyle yeni veya yenilenmiş elektronik cihazlar için sigorta ürünlerini satış sürecine entegre biçimde sunuyor; müşterilerin ihtiyaç duyduğu anda sigortaya ulaşmasını sağlıyor. Teknik destek, bankacılık kanalları, çağrı merkezleri ve şubeler gibi farklı temas noktalarını da

modele dahil ederek sigorta ürünlerine erişimi kolaylaştırıyor. QR kodlu yönlendirmeler, belge gerektirmeyen dijital teklif ve satın alma akışları, ihtiyaç kredisi entegrasyonu gibi çözümlerle sigortalama süreci her aşamada hızlanıyor. Kişiselleştirilmiş sigorta çözümleri ve dijital müşteri yolculuğuyla müşteri deneyimini iyileştirirken; dönüşüm ekonomisi, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme hedeflerine katkı sunan bir iş modeli oluşturuldu. Farklı sektörlerin uzmanlıklarını ortak bir faydada birleştirerek sigorta penetrasyonunu artıran, ekosistemin tüm bileşenleri için katma değer yaratan, ölçeklenebilir ve tekrar edilebilir bir model ortaya çıktı. Proje, ilk 2 yılda 400 binin üzerinde kişiye ulaştı. Fiba Sigorta, 885 milyon TL prim üretimi ve yüzde 5 pazar payıyla sektörün 5. büyük şirketi konumuna ulaştı. Müşteri geribildirimleri, belge ihtiyacı olmadan ve birkaç adımda tamamlanan sigorta süreçleriyle kullanıcı memnuniyeti artarken, gömülü sigortacılık yalnızca bir ürün inovasyonu değil, iş modeli ve dağıtım stratejisi açısından da dönüştürücü bir güç olduğunu gösterdi.

ALTIN PSM

■ SmartIQ & Türkiye İş Bankası

■ Otomotivde Platform Ekonomisi

Türkiye otomotiv ve finans ekosistemi, hızla değişen tüketici davranışları ve dijitalleşmenin ivme kazanmasıyla birlikte yeniden şekilleniyor. Bu dönüşüm sürecinde Türkiye İş Bankası, yeni teknolojilerin araştırılması ve hayata kazandırılması yönünde önemli adımlar atıyor. İşCep Hayatım tarafındaki yaşam alanlarında hizmetlerin zenginleştirilmesi kapsamında yürütülen çalışmalar, İşCep ve SmartIQ iş birliğiyle yalnızca İşCep Aracında teknoloji entegrasyonu değil, aynı zamanda uçtan uca değer üreten ekosistem yaklaşımını da ortaya koyuyor. Projenin başlangıcından bu yana 250 binin üzerinde tekil kullanıcı araçlarının; piyasa fiyatı, son 6 aylık ve haftalık değer değişimi, kaç günde satılacağı gibi pek çok iç görüye bu iş birliği üzerinden ulaştı. Bu iş birli-

ğinin ikinci fazıyla da SmartIQ'nun ikinci el otomotiv piyasasındaki güçlü öngörüler, otomotiv ekosistemindeki yaygın ağı ile Türkiye İş Bankası'nın finans ve sigorta ürünleriyle birleştirerek tüketiciye tek noktadan erişim sunuyor. Yapı, otomotiv odaklı SaaS teknolojinin finans ve sigorta ile buluştuğu ilk büyük ölçekli "superapp ekosistemi" örneği olma niteliği taşıyor. Türkiye İş Bankası & SmartIQ entegrasyonu, otomotivde çok aktörlü süreci tek noktadan erişilebilen, kolay ve odaklı ekosisteme dönüştürüyor. SmartIQ'nun kurumsal ağ ölçeği ile bankanın gömülü ürünlerinin birleşmesiyle kullanıcı, aynı ekranda "pazar durumu, fiyat, içgörü → aracı için teklif toplama → hayalindeki araçla ilgili ona özel teklifler → kredi → sigorta" zincirini kesintisiz sürdürebiliyor. Sadeleştirilmiş ve baştan sona kesintisiz iletilebilen veri katmanı sayesinde ölçeklenebilir KPI'lar (stok günü, erişim, dönüşüm...) gerçek zamanlı izlenebiliyor; denetlenebilirlik ve uyum standart hâle geliyor. Model, İşCep erişimiyle yaygınlaşırken, markalar-filolar-bankalar için tekrarlanabilir işleyiş sunuyor: Daha hızlı dönüş, daha net risk, daha öngörülebilir nakit akışı.



MAPFRE
Türkiye
Yönetim Kurulu
Başkanı **Z. Nazan Somer**
Özelgin,
Ekosistem
Geliştiren
İş Birlikleri
kategorisinin
Gümüş ve Bronz
PSM ödüllerini,
ilgili şirketlerin
temsilcilerine
teslim etti...

GÜMÜŞ PSM

■ Moka United

■ Türkiye'nin İlk Ödeme MCP Sunucusu

Geleneksel ödeme altyapıları, yapay zekâ ajanları (AI agent) için tasarlanmadığı için, yapay zekânın ödeme süreçlerine entegrasyonu mümkün olmuyordu. Büyük dil modelleri (LLM) hayatın her alanına girerken, ödeme alanının da bu dönüşüme dahil olması gerekiyordu. Moka United, bu gerçekten yola çıkarak, Wagmi Tech iş birliğiyle Türkiye'nin yapay zekâ ajanlarıyla entegre olabilen ile ödeme MCP (Model Context Protocol) Server altyapısını hayata geçirdi. Moka United POS altyapısının yapay zekâ asistanlarıyla entegre olmasını sağlayan MCP Server, sohbet ederek ödeme almasına olanak tanıyor. Artık örneğin, "Bora Bey'e 100 TL'lik ödemesi için link gönder" demek yeterli. Sistem saniyeler içinde ödeme linkini oluşturup SMS veya e-posta ile iletiyor.

BRONZ PSM

■ Datassist & Fingate.io

■ Kolay Avans

Kolay Avans, Türkiye'de bir ilk olarak Datassist, Fingate, Aktif Bank ve Filika.co'nun güç birliğiyle

Yapay zekâ asistanlarını doğrudan ödeme sistemleriyle entegre etme fırsatını değerlendiren Moka United, ilk kez POS işlemlerini yapay zekâ asistanlarının gerçek zamanlı karar mekanizmalarına dahil olabilir hale getirdi.

Artık para birimi, komisyon ve taksit seçenekleri dahil tüm POS kabiliyetleri yapay zekâ arayüzlerinde kullanılabilir.

Excel listeleriyle toplu ödeme linkleri saniyeler içinde oluşturulup gönderilebiliyor.

Moka United, insan-yapay zekâ iş birliğinin ödeme sistemlerindeki öncü omurgasını oluşturan bu platformla finansal teknolojilerde yepyeni bir otomasyon dönemi başlatma iddiasında.

MCP Server ile POS işlemlerinde hız, güvenlik ve işlem optimizasyonunda artış, dinamik işlem yönetimi ve operasyonel maliyetlerde azalma sağlanıyor. Ayrıca, hem Moka United müşterileri hem de gelecekte finansal yapay zekâ modelleriyle çalışacak kurumlar için güçlü bir temel oluşturacak bu sistemin, Türkiye'nin ödeme teknolojilerinde global rekabete hazırlik kapasitesini artıracığına inanılıyor.

Türkiye'de çalışanların maaş gününü yeniden tanımlayan bir çözüm olarak hayata geçirildi. Bu yenilikçi yapı, çalışanların hak ettikleri maaşın bir kısmına istedikleri anda, güvenli ve hızlı biçimde erişmesini sağlarken, işverenlerin nakit akışını etkilemeden çalışan memnuniyetini artırıyor. Filika.co'nun gerçek zamanlı hakediş teknolojisi, Datassist'in bordro servis entegrasyonu, Fingate'in fintek altyapısı ve Aktif Bank'ın finansman gücü bir araya gelerek uçtan uca entegre

bir deneyim yarattı. Kolay Avans, Türkiye'de çalışan refahını artıran ve işveren markasına değer katan, maaş günü kavramını dönüştüren öncü bir iş birliği modeli olarak nitelendiriliyor. Kolay Avans projesinde Filika.co, çalışanların hakedişlerini gerçek zamanlı hesaplayarak her an ulaşılabilir hale getirdi. Datassist, bordro sistemleriyle entegre çalışan altyapı sayesinde şirketlerin ek operasyon yükünü ortadan kaldırdı. Fingate, platformun finansal teknoloji altyapısını kurarak kullanıcı deneyimini uçtan uca dijital hale getirdi. Aktif Bank ise maaş avansı ve maaş kredisi finansmanını sağlayarak işverenlerin nakit akışını korudu.

BRONZ PSM

■ Paywall

■ Masterpass 360° Entegrasyon

Paywall Ödeme Orkestrası, finansal kurumların tüm ödeme altyapılarını tek noktadan yönetmesini sağlayan yenilikçi bir orkestrasyon platformu. Mastercard iş birliğiyle geliştirilen bu proje sayesinde Masterpass hizmetleri, Paywall sistemi üzerinden doğrudan entegre olarak çalışabilir hale geldi. Müşteriler artık Masterpass hizmetlerini Paywall vasıtasıyla doğrudan satın alabiliyor ve yine Paywall Ödeme Orkestrası üzerinden Masterpass hizmetlerine entegre olarak, teknik entegrasyon ve ilişki yönetimi süreçlerini hızlandırarak, kolaylıkla tamamlıyor. Bu ortak altyapı, işletmelere hem Masterpass'in açık devre kart saklama avantajlarını hem de Paywall'un kapalı devre kart

BRONZ PSM

■ AlbarakaTech Global

■ AlbaSign Yapay Zekâ İmza Tespit ve Uyum Kontrolü

Inhouse geliştirilen AlbaSign Yapay Zekâ ile İmza Tespit ve Uyum Kontrolü, kurumların imza doğrulama ve uyum süreçlerini tamamen dijitalleştirerek manuel kontrollerden kaynaklanan zaman kaybı ve hata oranlarını ortadan kaldırmak amacıyla tasarlandı. İki farklı doküman üzerindeki imzaları yüksek doğruluk oranıyla tespit edebilen çözüm, eşleştirme yapıp benzerlik skorunu hesaplayarak güvenilir sonuçlar üretiyor. Mikro servis mimarisi sayesinde mevcut sistemlere kolayca entegre olabilen çözüm, kurumların operasyonel süreçlerine hız ve otomasyon kazandırıyor. Manuel imza kontrol süreçlerinde yaşanan yoğun iş gücü, gecikmeler ve uyum riskleri, bu teknoloji sayesinde saniyeler içinde sonuçlanabiliyor. Böylece kurumlar hem verimlilik hem de güvenlik açısından önemli kazanımlar elde ediyor.

Bu dört kurumun sinerjisiyle, Türkiye'de çalışanların kazançlarına istedikleri zamanda erişebildiği sürdürülebilir bir finansal refah modeli oluşturuldu.

Kolay Avans, maaş gününü beklemeden hak edilen ücrete erişimi mümkün kılarak Türkiye'de çalışan deneyimini dönüştürdü. İşverenler için hiçbir ek operasyonel yük oluşturmada çalışanlara finansal esneklik, hız ve güven sundu. Bu çözüm, erken ücret erişimiyle çalışan bağlılığını artırırken, işveren markasını güçlendirdi ve devir oranlarını azalttı. Araştırmalar, bu modellerin bağlılığı yüzde 89 artırdığını ve devir oranını yüzde 20 azalttığını ortaya koyuyor.

saklama kabiliyetini sunarak seçim özgürlüğü tanıyor. Ayrıca kendi ödeme sayfasını kodlamak istemeyen firmalar, Paywall ve Masterpass'in ortak ödeme sayfası çözümünü kullanarak minimum yazılım iş yüküyle ödeme alabiliyor.

Proje, yalnızca teknik bir entegrasyon değil, Türkiye'deki dijital ödeme ekosistemini hız, güvenlik ve erişilebilirlik açısından dönüştüren bir altyapı reformu olarak nitelendiriliyor. POC sürecinde dahi sektörün önde gelen üç şirketi projeyi canlı kullanıma aldı, ödeme akışlarını sadeleştirdi ve müşteri deneyiminde ölçülebilir iyileşme elde edildi.

İşletmelerin Masterpass'e entegrasyon süresi yüzde 75 (6 haftadan 10 güne) kısaldı. İşletmelerin entegrasyon maliyetleri önemli ölçüde azaldı. Kullanıcı memnuniyeti ve satışa dönüşüm oranları arttı.

Bu proje, Mastercard'ın dijital ödeme ekosistemindeki erişimini genişletirken, Paywall'un orkestrasyon kabiliyetlerini sektörün hizmetine sundu; finansal verimliliği ve rekabet gücünü birlikte artırdı.

Çözümün yüksek performanslı yapay zekâ modeli, doküman işleme yetenekleri ve ölçeklenebilir mimarisi; bankacılık, sigortacılık, kamu ve hukuk gibi imza yoğun alanlarda fark yaratan bir dönüşüm sunuyor. AlbarakaTech'in inovasyon ve dijital dönüşüm vizyonunu yansıtan bu proje, sadece bir teknoloji uygulaması değil, aynı zamanda kurumların operasyonel mükemmeliyet ve veriye dayalı karar alma süreçlerinde yeni bir standart oluşturma iddiasında.

AlbaSign Yapay zekâ İmza Tespit ve Uyum Kontrolü, iki farklı dokümandaki imzaları yüksek doğrulukla tespit edip eşleştiren, entegrasyona hazır bir mikro servis olarak geliştirilmiştir. Yüzde 95'in üzerinde doğruluk oranına sahip yapay zekâ algoritmaları sayesinde manuel işlem ihtiyacını ortadan kaldırıyor. Ortalama işlem süresi manuel yöntemlere göre yüzde 80 daha hızlı. Kurumlar bu sayede iş gücü maliyetlerinde yüzde 60'a varan tasarruf sağlayabiliyor. Servis çıkışı, eşleşen imzaların görseli ve benzerlik skoruyla birlikte sunulan çözüm; kolay entegrasyon, yüksek hassasiyet ve uyumluluk özellikleriyle operasyonel doküman yönetimini dönüştürerek kurumların dijitalleşme yolculuğunda hız, güvenilirlik ve verimlilik sağlıyor. Müşteri memnuniyetini artırırken hata oranlarını da minimize ediyor. ②

EN İNOVATİF ÜRÜN - HİZMET - PROJE

En İnovatif Ürün – Hizmet – Proje kategorisinde Altın PSM kazananlar, ödülleri Austriacard Holdings AG Türkiye, Orta Doğu ve Afrika Başkanı Burak Bilge'den teslim aldı...



ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Yüz ile Ödeme

İş Bankası'nın ödeme sistemleri odağını, yenilikçi çözümlerle kusursuz müşteri deneyimi sunmak oluşturuyor. Banka bu kapsamda ödeme süreçlerini daha hızlı, pratik ve güvenli hâle getirmek için çalışıyor. Geleneksel kartlı veya mobil cihazla ödeme yöntemlerine alternatif olarak fiziksel temas ve cihaz bağıllığını tamamen ortadan kaldıran “yüz tanımayla biyometrik doğrulama” özelliği de bu çabanın bir sonucu. Bu sayede İş Bankası müşterileri kart, cüzdan veya telefona ihtiyaç duymadan sadece yüzlerini okutarak kolayca ödeme yapabiliyor. Banka müşterilerine pürüzsüz, hızlı bir ödeme deneyimi sunmayı ve bu yenilikçi çözümü fiziksel perakende noktalarında konumlandırmayı hedefliyor. Türkiye’de ilk olan “Yüz ile Ödeme”, kullanıcılara alışverişlerin-

de hızlı, temassız ve şifresiz ödeme; üye işyerlerine ise müşterilerine kesintisiz ödeme kabul deneyimi vaat ediyor. Projenin ilk fazında entegrasyon ve teknolojik altyapı geliştirmelerinin ardından pilot uygulama seçili CarrefourSA mağazalarındaki self kasalarda başlatıldı. Donanım (yüz tanıma kameraları) ve yazılım için çözüm geliştirildi. Yüz ile Ödeme yapmak isteyen kullanıcılar İşCep’ten yüzlerini tanıtıyor ve ödemele- rinin yansıtılacağı kartı tanımlıyor. Kartlarını tanımlayan müşteriler alışverişlerinde, hızlı kasada ödeme yöntemi olarak “Yüz ile Ödeme” seçeneğini seçip kasa- nın üzerindeki tablette sadece yüzünü okutarak hızlı, temassız ve şifresiz ödeme yapabiliyor. Biyometrik yüz verileri sistemde KVKK kapsamında işleniyor ve müşteri onayıyla kullanılıyor.

Bu yenilikçi ödeme çözümünde fiziki kart veya telefon gerekliliği olmadığı için hız ve konfor özellikleri öne çıkıyor. Yüz ile Ödeme, müşteri sadakati ve alışveriş akışında pozitif etki yarattı. Self kasa süreçlerinde gözle görülür süre kısalması kaydedildi. Bankanın iş ortaklarının projeye ilgisiyle birlikte yaygınlaşma hazırlıkları başladı.

iyzico’nun yeni üretken yapay zekâ destekli alışveriş asistanı kolai, kullanıcıların alışveriş deneyimini kökten değiştirirken, üye iş yerleri için yeni bir dijital pazar alanı yaratıyor. Bu yenilik, kullanıcıların ürün keşfi ve satın alma adımlarını basitleştiriyor; aynı zamanda iyzico ekosistemindeki 185 bini aşkın üye iş yerini,

milyonlarca iyzico kullanıcısına doğrudan ulaşan entegre bir dijital pazaryerine dönüştürerek, ticari görünürlüklerini ve verimliliklerini artırıyor.

iyzico mobil uygulaması içerisinde yer alan kolai, kullanıcıların doğal dildeki taleplerini anlayarak kişiselleştirilmiş ürün ve kampanya önerileri sunuyor ve uçtan uca güvenli bir alışveriş deneyimi vaat ediyor. kolai, yapay zekâyı e-ticaretin merkezine yerleştirerek hem kullanıcı deneyimini zenginleştiren hem de üye iş yerleri için somut bir katma değer yaratan stratejik bir ürün olarak konumlandırılmıştır.

Proje, iyzico’nun ürün ve mühendislik ekiplerinin entegre çalışmasıyla hayata geçirildi. Uygulama sürecinde, mevcut iyzico mobil uygulamasına tam entegre, kullanıcı dostu bir alışveriş asistanı geliştirildi. Geliştirme stratejisinin merkezine kullanıcı içgörüsü

ve deneyim tasarımı konularak, tüketicilerin doğal dildeki arama alışkanlıklarına yanıt veren bir teknoloji kurgulandı.

Oluşturulan yeni ticaret kanalıyla iyzico’nun B2C marka algısı güçlendirilirken, üye iş yerlerine doğrudan satış ve pazarlama odağında etkili bir araç sunuldu. En dikkat çekici sonuçlardan biri, marka etkileşimindeki rekor artış oldu: kolai deneyimiyle iyzico mobil uygulamasına giren kullanıcı sayısı 4 kat arttı. Stratejik kazanımlar arasında, 185 bini aşkın üye iş yeriyle milyonlarca kullanıcıya erişim sağlayan yeni ve verimli bir dijital pazar yeri kurulması; doğru kullanıcıyla doğru zamanda temas kurmayı sağlayan akıllı ticaret katmanının geliştirilmesi ve yapay zekâ desteğiyle alışveriş sürecinin daha hızlı, kolay ve güvenli hale getirilmesi yer alıyor.

ALTIN PSM

■ Rudiq

■ Dijital Varlık Yönetim Platformu

Rudiq; bankalar, finans kurumları ve varlık yönetim şirketleri için tasarlanmış bir gerçek dünya varlıkları (RWA, real world asset) token dağıtım pazaryeri altyapısı. Platform; fon, bono, gayrimenkul, enerji gibi gerçek dünya varlıklarını tokenize ederek dağıtmayı ya da hâlihazırda tokenize edilmiş varlıkların farklı kurumsal kanallarda güvenle dağıtılmasını mümkün kılıyor. Kurumlar için dağıtımı, son kullanıcı için yatırımı kolaylaştıran blokzinciri tabanlı bir çözüm. Yüksek değerdeki varlıklar küçük paylara bölünerek (fraksiyonel mülkiyet) daha geniş bir yatırımcı kitlesine açılıyor; tokenize varlıklar, blokzinciri ekosistemindeki likiditeye erişimini artırıp küresel ölçekte dağıtımı kolaylaştırıyor. Dağıtım pazaryeri bileşeni; yüksek ilgi gören veya görme potansiyeli olan, güvenilir kurumlarca

tokenize edilmiş varlıkların kurumların kendi pazar yerlerinde dağıtılmasını sağlıyor. Bu sayede kurumlar gelir elde ederken varlık yönetim kabiliyeti artırıyor ve ekosistemi birleştirici bir rol üstlenilmiş oluyor.

Rudiq, güvenilir tokenizasyon yapan kurumlar, bankalar, finans enstitüleri, varlık yönetim şirketleri ve tokenizasyon/dağıtımdan katma değer üretebilecek tüm paydaşları tek bir Rudiq API’sinde birleştiriyor. Böylece hem kurumsal dağıtım operasyonları sadeleşiyor hem de son yatırımcı için yatırım deneyimi basitleşiyor.

Proje kapsamında, kurumsal gereksinimler için on-premise kurulabilen ve bulutta da çalışabilen, modüler bir API/whitelabel altyapısı geliştiriliyor. Mimari, EVM başta olmak üzere talebe göre diğer blokzinciri ağlarında da etkinleştirilebilir konumda.

Projenin önümüzdeki dönemde 15-20 arasında kurumda aktif olarak çalışması planlanıyor. Aylık ortalama yüzde 10-12 büyüme temposu korunarak, 2026 sonuna kadar kademeli devreye alımlarla 30-50 milyon dolar aralığında tokenize varlık hacmine ulaşılması hedefleniyor.

GÜMÜŞ PSM

■ VakıfBank

■ NLP Tabanlı Akıllı Yanıt Otomasyonu

Akıllı Yanıt Otomasyonu, müşteri başvurularının yönetim süreçlerini uçtan uca dijitalleştiren ve manuel, zaman alıcı süreçleri ortadan kaldıran yenilikçi bir NLP/LLM tabanlı yapay zekâ çözümü. Sistem; karmaşık dili, duygu tonunu ve ironiyi anlayarak bağlama uygun, tutarlı ve insana yakın yanıtlar üretebiliyor. Tamamen kurum içi kaynaklarla geliştirilen proje, regülasyon uyumunu garanti altına alırken müşteri memnuniyet skorlarını artırıyor, operasyonel riskleri azaltıp kalite/tutarlılık standartlarını güvence altına

alıyor. Projenin yenilikçi yapısı bankanın dijital dönüşüm stratejisini hızlandırıp sürdürülebilir ölçeklenebilirlik ve rekabet avantajı yaratıyor.

Proje için binlerce gerçek müşteri başvurusu üzerinden eğitilmiş, duygu durumu ve ironi gibi bağlamsal unsurları ayırt edebilen NLP/LLM modelleri geliştirildi. Müşteri Memnuniyeti, İş Zekâsı ve Raporlama, Uygulama Geliştirme ekiplerinin güçlü iş birliği sayesinde, tüm geliştirme süreci tamamen inhouse yürütüldü. Veri toplama, etiketleme, model eğitimi, test-validasyon, süreç uyum kontrolleri ve canlıya geçiş aşamalarından oluşan çok katmanlı bir üretim süreciyle hayata geçirilen proje, VakıfBank’ın mevcut başvuru yönetim sistemine entegre edilerek uçtan uca otomasyon altyapısı oluşturuldu.

Akıllı Yanıt Otomasyonu, hedeflenen müşteri memnuniyetini artırma ve operasyonel verimlilik

kazanımlarını şimdiden somut olarak göstermeye başladı. Manuel süreçlerde bir çalışan günde 80-100 başvuruyu ortalama 5-6 dakikada yanıtlarken, Akıllı Yanıt Otomasyonu ile bu süre 1-2 saniyeye indi, yüzde 95'in üzerinde doğruluk oranı yakalandı. İlk etapta 3 bin civarında olan aylık başvuru sayısı 75 binin

üzerine çıkarılarak 25 kat verimlilik artışı sağlandı. Proje sayesinde operasyonel hata oranlarının düştüğü, yasal süreye tabi başvuruların zamanında ve denetlenebilir şekilde karşılandığı, müşteri memnuniyetinde (CSAT, NPS) ve iş gücü verimliliğinde sürdürülebilir, ölçülebilir iyileşmeler sağlandığı görüldü.



Deloitte Türkiye CEO'su Başak Vardar, En İnovatif Ürün – Hizmet – Proje kategorisi için belirlenen Gümüş ve Bronz PSM ödüllerini sahiplerine teslim etti...

GÜMÜŞ PSM

■ Pay N Kolay

■ Sıra Dışı Ödeme

Kıyafet, ayakkabı, elektronik, kozmetik, gıda gibi ürün satışı yapılan zincir mağazalarda ödeme için müşteriler kasaya yönlendirilmekte ve kasa önlerinde yoğun kuyruklar oluşuyor. Sıra Dışı Ödeme ürünüyle müşterilerin kasa kuyruğuna girmeden satın aldıkları ürünü kredi kartı ile reyonda ödemelerinin sağlanması amaçlandı. Böylece bir yandan müşteri memnuniyetinin artması bir yandan da mağaza içi kasa kuyruklarının azaltılması ve mağazanın operasyonel verimliliğinin artırılması hedeflendi.

Mağaza kasa yazılımıyla konuşacak bir uygulama geliştirilip Android özellikli fiziki bir POS cihazı içerisi-

ne app2app olarak yüklendi. Bu uygulama sayesinde reyon görevlisi satışa konu ürünün barkodunu POS cihazıyla okutarak stok durumunu görebiliyor, ürünü sepete ekleyip sepet tutarını kredi kartıyla kolayca tahsil edebiliyor. Ayrıca, satış yapılan ürün stoktan otomatik olarak düşüyor. Satış faturası ise müşterinin cep telefonuna sms yoluyla dijital olarak gönderiliyor. Bu sayede müşteri kasa sırasına girmeden beğendiği ürünün ödemesini reyonda yaparak ürününü satın alabiliyor.

Sıra Dışı Ödeme çözümü halihazırda üç ayrı markanın 91 mağazasında pilot olarak uygulamaya alındı. Gerek müşterilerden gerekse ilgili mağaza yöneticilerinden alınan ilk geri bildirimler oldukça olumlu. Ölçümlenen ilk verilere göre kasa önünde oluşan kuyruklarda kayda değer bir azalma olduğu ve firma satışlarının olumlu yönde etkilendiği görüldü. Ayrıca Sıra Dışı Ödeme süreci de sorunsuz olarak çalışıyor ve ödeme işlemi hızlı bir şekilde yapılabilir.

GÜMÜŞ PSM

■ Architech

■ Algent Suite

Algent Suite, kurumların kendi bilgi kaynaklarını kullanarak özel yapay zekâ asistanları ve ajanları oluşturabilmesini sağlayan, büyük dil modeli (LLM) tabanlı, çoklu ajan (multi-agent) mimarisıyla geliştirilmiş yeni nesil üretken yapay zekâ ürün ailesi. Çözüm iki ana modülden oluşuyor:

- **Algent Platform:** “Kendi asistanını kendin yap”

yaklaşımıyla, teknik bilgi gerektirmeden asistan ve ajan tasarımı, eğitimi, yönetimi ve en önemlisi “AI governance” süreçlerinin uçtan uca kontrolünü sağlıyor.

- **Algent Akıllı Asistanlar:** Kurumun bilgi tabanına entegre çalışarak; müşteri destek asistanı, çalışana yardımcı asistan, teknik destek asistanı gibi farklı görevlerde özelleştirilebilen, doğal dil ile etkileşimli ve insansı iletişim deneyimi sunan dijital yardımcılar üretiyor.

Algent Suite, kurum içi operasyonlarda bilgiye erişimi hızlandırıp tekrarlayan görevleri otomatikleştiriyor; müşteri etkileşimlerinde ise yanıt sürelerini kısaltarak memnuniyeti artırıyor. LLM, RAG altyapısı, PII Redaction ve çoklu ajan yapısı sayesinde teknik uzmanlık gerektirmeden kullanılabilen, güvenli ve ölçeklenebilir bir GEN AI çözümü. Algent Suite, kurumlara özel dijital dönüşüm deneyimi sunarken, yapay zekânın

kontrollü, güvenli ve sürdürülebilir şekilde kurumsal süreçlere entegre edilmesini mümkün kılıyor.

Proje sayesinde kurum içinde asistan ve ajan kullanımı hızla arttı; onboarding süreçlerinden çalışan sorularını yanıtlayan Çalışan Bilgi Asistanlarına, mobil ve web şubelerde müşteriye bilgi veren ve aksiyon alan ajanlara kadar farklı kanallarda etkin bir iletişim aracı haline geldi.

Algent Platform sayesinde bu ajanların governance süreçlerine entegrasyonu ve yönetimi kolaylıkla sağlandı. Teknik bilgiye ihtiyaç duymadan asistan geliştirme olanağı, geliştirme süresini haftalardan saatlere indirdi. Uygulama sonrası bilgiye erişim süresi yüzde 70 azaldı, operasyonel iş yükü yüzde 35 düştü; müşteri memnuniyetinde yüzde 25, çalışan verimliliğinde yüzde 25 artış sağlandı.

BRONZ PSM

■ Mükellef

■ Robom

Robom, KOBİ'ler ve mali müşavirler için yapay zekâ destekli ön muhasebe çözümü sunuyor. Manuel işlemleri yüzde 30 azaltmayı, belge işleme doğruluğunu yüzde 95'in üzerine çıkarmayı ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedefleyen Robom; belge tanıma, otomatik gider kategorileendirme ve vergi optimizasyonu gibi özelliklerle kullanıcıların iş yükünü hafifletirken, finansal görünürlüğü artırıyor.

Projede stratejik olarak yüksek doğruluk ve maliyet verimliliğini önceleyen teknolojiler tercih edildi. Google Gemini 2.0 Flash Lite, OCR ve PDF parser çö-

zümleri doğruluk testleriyle değerlendirildi, en verimli yapı benimsendi. Ürün geliştirme sürecinde düzenli kullanıcı anketleri ve görüşmeleriyle elde edilen geri bildirimler teknoloji seçiminden arayüze kadar her aşamada yol gösterici oldu. Mükellef iş birliğiyle yürütülen kapalı beta sürecinde, pilot kullanıcılarla kapsamlı testler yapıldı; ürün, gerçek kullanıcı ihtiyaçlarına göre şekillendirildi. Dijital reklamlar ve deneme sürümüyle doğrudan satış modeli uygulandı. Sonuç olarak ön muhasebe işlemleri yüzde 20 azalırken, belge işleme doğruluğu yüzde 95'i aştı, gider yönetimi süreleri yüzde 50 kısaldı. Mali müşavirler tekrarlayan işlemlerde yüzde 25 zaman tasarrufu elde ederken, KOBİ'ler finansal görünürlüklerini artırdı.

Bu sonuçlar, Robom'un hem müşteri memnuniyetini yükselten hem de global ölçekte ölçeklenebilir bir yapay zekâ destekli muhasebe deneyimi sunduğunu somut verilerle ortaya koydu

BRONZ PSM

■ Kuveyt Türk

■ Görüntü İşleme ile ATM Güvenliği ve Sürekli İzleme

Türkiye'deki yasal düzenlemeler gereği, ATM'lerde PIN tuşlarının kamera kayıtlarında görünmemesi zorunlu. Aynı zamanda ATM kameralarının her zaman çalışır durumda olması, önünün kapatılmaması ve doğru açıda görüntü sağlaması da regülasyon açısından kritik öneme sahip. Bu gereklilikler daha önce manuel olarak kontrol edilemediği için bankalar ciddi riskler taşıyordu. Hatta bazı bankalar ATM başına milyon TL'lere varan cezalar ödemek zorunda kaldı. Kuveyt Türk'ün geliştirdiği “ATM Güvenliği ve Sürekli İzleme” projesi, bu riskleri ortadan kaldırmak için görüntü işleme ve akıllı otomasyon teknolojilerini bir araya getiriyor. Proje iki temel bileşenden oluşuyor:

1. ATM Tuş Maskeleyme: Görüntü işleme algoritmaları sayesinde PIN tuşları tüm kayıtlar üzerinde otomatik olarak maskeleniyor.

2. ATM Kamera İzleme: Robotlar, 7/24 kamera kayıtlarını analiz ederek kamera kapanması, yön değişimi, görüntünün bozulması ya da önünün kapatılması gibi durumlarda yalnızca kritik hataları iş birimlerine raporluyor.

Projeyle birlikte Kuveyt Türk, bankacılıkta müşteri güvenliği ve regülasyon uyumu alanında yüzde 100 başarı sağladı. BDDK denetimlerinde sıfır uygunsuzluk raporlandı, milyonlarca TL'lik potansiyel ceza riski ortadan kaldırıldı. Ayrıca, daha önce insan gücüyle yapılamayan bu kontroller otomasyona devredildi, yaklaşık 13-14 personel eşdeğerinde iş yükü tasarrufu sağlandı. Yanlış alarmlar minimuma indirildi, iş birimleri yalnızca kritik hatalara odaklanabildi. Dış firmaların sunduğu 450 bin dolarlık lisans maliyetine sahip çözümler yerine kurum içi geliştirme tercih edilerek önemli bir maliyet avantajı elde edildi.

EN İYİ ALTYAPI



En İyi Altyapı kategorisindeki ödüller gazeteci Sefer Yüksel tarafından takdim edildi...

ALTIN PSM

■ Pavo

■ Pavo Indus

Pavo Indus ürünü farklı yazılımlara ihtiyaç duymadan, ödeme sağlayıcılarının sanal POS dünyasındaki yetkinliklerini ve avantajlarını regülasyona uygun şartlar ve koşullarda fiziki dünyaya indirmek ve üye iş yerlerine özel tüm finansal hizmetleri uçtan uca sunabilmek amacıyla Pavo Ar-Ge ekibi tarafından özel olarak tasarlandı. Finansal kuruluşlarla iş birliklerini güçlendiren çözüm geliştirilirken, ödeme altyapısı sağlayıcılarının sanal POS deneyimleri göz önüne alınarak, fiziki POS'larda aynı yetkinlikleri kullanabilmeleri sağlandı. Böylece

yeni satış ve iş geliştirme kanalları oluşturulmuş, Pavo Android POS cihazlarıyla hızlı entegrasyon sayesinde zaman ve maliyet avantajı elde edildi. Şu anda 25 ödeme sağlayıcısı çözümü aktif olarak kullanıyor. Pavo Indus üzerinden ödeme sağlayıcılar işlemleri anlık takip edebiliyor, hak edişleri saniyeler içinde dağıtabiliyor. Banka önceliklendirme ve taksit yönetimiyle rekabetçi koşullar oluşturup güvenli mali uygulamalar sağlayabiliyorlar. Pavo Indus ürünü kısa bir süre içerisinde 25 ödeme kuruluşu tarafından canlı saha kullanımına alındı. Ulaşım, havayolu, sağlık, etkinlik, kafe-restoran, belediye, kasiersiz ödeme noktaları gibi birçok sektör ve projede sahada aktif olarak çalışarak ürünün ortaya çıkma amacına hizmet etti. Söz konusu ödeme kuruluşları, halen yaklaşık 50 bin adet Pavo Android POS cihazını Pavo Indus çözümüyle takip edip yönetiyor. 2026 yılı sonuna kadar bu sayının 100 bini geçmesi hedefleniyor.

GÜMÜŞ PSM

■ UPT

■ Dünyayı Birleştiren Finansal Ağ

UPT, yıllardır geliştirdiği para transferi altyapısıyla Türkiye ve dünyanın dört bir yanındaki finansal kuru-

luşlara hizmet veriyor. Bu güçlü sistem, Türkiye'de ve dünya çapında çok sayıda banka ile ödeme kuruluşunda altyapı sağlayıcısı olarak kullanılıyor; 14 ülkede ise doğrudan UPT markasıyla faaliyet gösteriliyor. Örneğin Azerbaycan'da bir bankaya girdiğinizde, para transferi seçeneklerinde UPT markasını doğrudan görebilirsiniz. Bu bankanın kullanıcıları UPT ile global para transferi yapabiliyor. Toplamda 200'ü aşkın global partner ve 500 binden

fazla hizmet noktasıyla UPT, dünya çapında 176 ülkeye para transferi imkanı sunan geniş bir finansal ağ kurdu. UPT API sayesinde finansal kurumlar, tek bir entegrasyonla 176 ülkeye para transferi hizmeti sunabiliyor. Kullanıcılar ise banka hesabına, karta, mobil cüzdana veya nakit çekim noktasına güvenli ve uygun maliyetli şekilde para gönderebiliyor. UPT para transferi altyapısı, yalnızca teknik bir sistem değil, finansal kapsayıcılığı destekleyen yenilikçi bir ekosistem. 2025 itibarıyla genişleyen partner ağı, artan işlem hacmi ve dijital dönüşüm yatırımlarıyla UPT, dünya genelinde para transferinde hız, güven ve erişilebilirliği bir arada sunuyor. Proje geliştirme sürecinde UPT; MoneyGram, Ria,

WorldRemit gibi dünyanın önde gelen para transferi markalarıyla doğrudan iş birlikleri kurarak küresel ölçekte operasyonel uyumluluk sağladı. Bu zorlu sürecin arkasında yılların tecrübesi, güçlü bir teknoloji altyapısı ve güven odaklı bir yaklaşım yatıyor. UPT, yalnızca teknik bir entegrasyon ağı kurmakla kalmamış, aynı zamanda global ölçekte sınır ötesi finansal iş birliklerinin nasıl sürdürülebilir hale getirilebileceğine dair örnek bir model oluşturdu. UPT, 2025 itibarıyla yurt dışında 160 adet banka ve ödeme kuruluşunun fiziki noktalarında, 22 adet banka ve ödeme kuruluşunun ise dijital kanallarından para transferi hizmeti verir konuma ulaştı. Bu geniş ağ üzerinden 2025 yılının ilk yarısında 400 binin üzerinde işlem gerçekleşti.

BRONZ PSM

■ Paratika

■ Tarım Gateway

Türkiye'de bankaların tarım kartlarıyla entegre çalışan ilk ödeme altyapısı olan Paratika Tarım Gateway; tarımsal üreticiler, tedarikçiler ve bayiler için geliştirilen yenilikçi bir dijital tahsilat çözümü. Payten'in 25 yılı aşkın Ar-Ge gücüyle geliştirilen ve TCMB faaliyet onaylı ödeme kuruluşu Paratika tarafından sunulan çözüm, firmalara tek entegrasyonla sektördeki tarım kartlarının yüzde 50'sinden fazlası üzerinden güvenli, hızlı ve merkezi tahsilat yapma olanağı tanıyor. Türkiye'nin önde gelen tohumculuk ve tarımsal üretim firmalarından Agromar, 3 bini aşkın bayi ağıyla bu çözümü kullanarak ödeme altyapısını dijitalleştirdi. Agromar'a özel geliştirilen bayi paneli sayesinde her bayi sadece kendi faturalarını görüntüleyip tahsilat işlemlerini yapabiliyor. "Şimdi al, hasatta öde" yapıyla çiftçilere ve bayilere esnek finansman imkanı

sunan sistem; PCI DSS Level 1 uyumlu altyapısı, yapay zekâ destekli fraud önleme teknolojisi ve yüzde 99.9 başarılı işlem oranıyla tarım sektöründe finansal dijitalleşmenin öncüsü oldu. Proje kapsamında 100 milyon TL'ye yakın işlem hacmi elde edilerek Agromar'ın tahsilat süreçleri uçtan uca dijitalleştirildi. Tek panel üzerinden mutabakat, bayi bazlı raporlama ve güvenli altyapı sayesinde operasyonel maliyetler azaldı, manuel hatalar ortadan kalktı. Tahsilat süreçlerinin dijitalleşmesiyle operasyonel verimlilik ve izlenebilirlik sağlandı. Farklı bankalarla ayrı anlaşmalara gerek kalmadan tüm tahsilatlar tek entegrasyonla yönetildi. Müşterilere kolay, güvenli ve esnek ödeme deneyimi sunularak memnuniyet artırıldı. Her bayi kendi faturalarını güvenli şekilde görüntüleyip tahsil edebildi. Manuel hatalar ortadan kalkarken, hızlı ve kolay bir tahsilat deneyimi sunuldu. "Şimdi al, hasatta öde" modeliyle ödeme esnekliği sağlandı. Çiftçiler için de "şimdi al, hasatta öde" özelliğiyle finansal esneklik kazandırıldı. Üretim sürecinde nakit sıkışıklığı yaşanmadan girdilere erişim kolaylaştı ve üretimin sürdürülebilirliği desteklendi.



EN İYİ TUTUNDURMA - PAZARLAMA BAŞARISI



Yüzde 30 Kulübü Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Ebru Dildar Edin; En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı kategorisindeki ödülleri sahiplerine teslim etti...

ALTIN PSM

■ Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

■ Yılların Aşkına

Bonus'un 25. yılı kapsamında Mastercard iş birliğiyle hayata geçirilen "Yılların aşkı" kampanyası, Türkiye'nin en ikonik kredi kart markalarından biri olan Bonus'un yıllara dayanan güven, sadakat ve anılardan oluşan bağna vurgu yaptı. Finansal bir ürünü duygusal bir simgeye dönüştüren kampanya, nostaljik hikâye anlatımı hem dijital hem outdoor'da ful funnel iletişim stratejisi ve içten bir filmle müşterilere Bonus'un hayatlarının her anında yanlarında olduğunu hatırlattı. Outdoor, sosyal medya, gamification ve influencer içerikleriyle "bir şey yapmana gerek yok, zaten kazandın" mesajı her kanalda yayıldı. Veri odaklı kişiselleştirme ve Mastercard'ın erişim gücüyle hedef

kitleye özel içerikler sunuldu. Kampanyada 10 yıl ve üzeri Bonus müşterilerine 1.000 TL, en uzun süreli 100 müşteriye ise ek olarak 10.000 TL bonus verildi. Sonuçlar dikkat çekici oldu: Kampanyaya katılan ve ödül kazanan müşteri sayısı önceki kampanyalara kıyasla iki katına çıktı;

Kampanya, çok kanallı stratejisiyle 140 milyondan fazla gösterime ulaşarak Bonus'un erişimini ve etkileşimini önemli ölçüde artırdı. Uygulama indirme oranı yüzde 17 artarken, edinim maliyeti yüzde 60 azaldı ve yüksek verimlilik sağlandı. Kampanyaya katılan ve ödül kazanan müşteri sayısı, önceki kampanyalara kıyasla iki katına çıktı. Katılımcıların kredi kartı harcamaları 28 milyon TL artış gösterdi.

Başlangıçta tek fazlı olarak planlanan kampanya, elde ettiği olağanüstü başarı sayesinde üç ek fazla uzatıldı. Bilinirlik odaklı olduğu düşünülen sadakat kampanyası performans pazarlamanın yaratıcı fikirle birleştiğinde nasıl etkili sonuçlar üretebileceğini güçlü şekilde kanıtladı

GÜMÜŞ PSM

■ AgeSA

■ AI-based Recommender Engine

Bireysel emeklilik gibi uzun vadeli ve yüksek müşteri sadakatı gerektiren bir sektörde dijitalleşme ve

kişiselleştirme ihtiyacı artarken AgeSA bu boşluğu kapatmak amacıyla AI-based Recommender Engine (Yapay Zekâ Tabanlı Öneri Motoru) projesini hayata geçirdi. Sistem, müşterilerin davranışsal geçmişi, dijital etkileşimleri ve finansal profillerini bütünleştirerek 360° müşteri görünümü oluşturup benzerlikleri yakalıyor, müşteriler için en uygun "bir sonraki en iyi aksiyonu" belirliyor. Mobil uygulama, push, SMS gibi

temas noktalarına entegre edilen motor; teklifleri anlamlı, kişiselleştirilmiş ve doğru zamanda sunuyor. Proje, AgeSA'nın kurum içi veri bilimi ve yazılım ekipleriyle, dışa bağımlılık olmadan ve regülasyonlara tam uyumlu on-premise mimaride geliştirildi. Böylece müşteri verileri korunurken kurum içinde de kalıcı bilgi birikimi sağlandı.

Sistemin temelinde, müşteri benzerliklerini yakalayan ve her etkileşimden öğrenerek güncellenen yapay zekâ algoritmaları bulunuyor. Sistem, kural bazlı kampanya mantığının ötesine geçerek etkileşimden öğrenme ve dinamik öneri yeteneği sunuyor. Öneri motoru, Şubat 2025'te canlıya alındıktan sonraki ilk 4 haftada yüzde 10 toplam geri dönüş oranına ulaştı ve gelenek-

sel kampanyalara göre 3 kat daha fazla etki yarattı. Farklı teklif kategorilerinde dönüşler yüzde 8-12 bandında gerçekleşti. İlk ayda 150 milyon TL, ilk 6 ayda ise 500 milyon TL'nin üzerinde finansal etki sağlandı. Yıl sonu itibarıyla bu etki 800 milyon TL'yi aştı. Toplam finansal etkinin yüzde 30'u ise az etkileşime sahip ve düşük değerli müşteri segmentlerinden geldi.

Bu projeyle finansal büyüme sağlandı; dijital kanallar üzerinden kurulan bağ güçlendirildi, kişiselleştirilmiş tekliflerle müşteri deneyimi derinleştirildi, sistemin sürdürülebilir, esnek ve ölçeklenebilir yapısıyla farklı teklifler hızlıca entegre edilebilir hale getirildi ve farklı kanallara yaygınlaştırılması için sağlam bir temel oluşturuldu.

GÜMÜŞ PSM

■ Pluxee

■ Yapay Zekâ Destekli Müşteri Tutundurma

Müşterilerin çalışanlarına bakiye yükleme yapması, Pluxee'nin en kritik ticari göstergelerinden biri. Predictive Churn Modeli, yükleme yapmama riskini önceden tespit ederek doğru zamanda doğru aksiyonu almayı sağlayan proaktif bir yönetim aracı. Bu proje, şirket içerisinde müşteri bağlılığını veri bilimiyle ölçen ve aksiyona dönüştüren ilk yapay zekâ tabanlı karar destek sistemi olma özelliğini taşıyor. Model, 1 milyondan fazla sipariş, 1 milyon üzerinde etkileşim, 200 binden fazla faaliyet, 26 binden fazla müşteri bilgisi ve 36 binden fazla üye iş yeri dahil olmak üzere çok geniş bir veri evreni üzerinde geliştirildi. Toplamda 117 farklı değişken analiz edilerek modelin en yüksek doğrulukla çalışması sağlandı. Sadece bir tahminleme modeli değil, aynı zamanda her müşteri için neden-sonuç ilişkisini ku-

ran bir öğrenen sistem oluşturuldu.

Yani model "kim riskli"nin yanı sıra "neden riskli" sorusuna da yanıt veriyor. Bu da sistemin en güçlü inovatif yönlerinden biri. Modelin çıktıları sadece analitik raporlamalarla sınırlı kalmıyor; her ay güncellenen aksiyon planları aracılığıyla satış, pazarlama ve müşteri deneyimi ekiplerine yön gösteriyor. Her müşteri için risk puanı ve nedeni, sorumlu ekip ve önerilen aksiyon belirleniyor. Bu sayede veriden alınan bilgi aksiyona dönüşüyor.

Sonuç olarak "Yapay Zekâ Destekli Müşteri Tutundurma", Pluxee'nin ilk makine öğrenmesi projesi olarak; veri bilimi, müşteri deneyimi ve ticari büyüme arasında güçlü bir köprü kurdu. Model, her ay aksiyon alınan, yaşayan bir sistem haline geldi. Erken uyarı mekanizması sayesinde, riski yüksek müşterilere proaktif ziyaret ya da kampanya önermeleri yapıldı. Her ay otomatik olarak güncellenen risk skorlarıyla ekipler hangi müşteriye ne yapılacağını net biçimde görebildi. Organizasyonda "veriyle karar alma" kültürü güçlendi. Satış ve CX ekipleri, doğru müşteriye kaliteli zaman ayırabildi. Özetle model, yükleme yapmayı bırakan 3 müşteriden 1'ini yakalıyor.

BRONZ PSM

■ PayTR

■ PayTR'la Normal

PayTR'la Normal, PayTR'ın 16. yılında gerçekleştirilen kapsamlı bir marka iletişim kampanyası olarak, KOBİ'lerle kurulan bağı daha da güçlendirmek amacıyla hayata geçirildi. Kampanya, PayTR'ın fin-tek sektöründe giderek artan "iletişimde aynışma" anlayışının ötesine geçme hedefinden yola çıkarak kurgulandı. Dijitalde tüm kanallara yayılan, radyo iletişimiyle desteklenen kapsamlı bir medya planı oluşturuldu. İlk lansman olmak üzere iki ayrı kampanya dönemi tasarlandı ve uygulamaya alındı.

İletişim stratejisi, ekonominin bel kemiği olan KO-

Bİ'lerin büyüme yolculuğunda onların yükünü alan ödeme çözümleri üzerine inşa edildi. "Yüksüz KOBİ'ler" stratejisinin etrafında örülen dört filmde "PayTR'la Normal" söylemi, onu destekleyen güçlü bir müzikle taşıyıcı unsur haline geldi. #PayTR'la-Normal yalnızca bir kampanya değil, PayTR'ın marka kimliğinde dönüştürücü bir kırılma noktası oldu ve organik büyüme ile müşteri kazanımında başarılı sonuçlar elde etti.

Lansman dönemi olan mayıs-haziran dönemi boyunca dijital iletişimde "mecra özel" kreatif tasarımları ve uyarlamaları yapıldı, organik ve reklam içeriklerinde büyüme ve marka iletişimi ekipleri entegre bir çalışma yürüttü. Marka aramalarında yüzde 36 artış sağlandı. 2 ay gibi bir sürede 1 milyona yakın erişim elde edildi. Tüm sosyal medya kanallarında yaklaşık yüzde 46 takipçi artışı sağlandı. Tüm sosyal medya kanallarında toplam 248 milyon görüntülenme sayısına ulaşıldı.

BRONZ PSM

■ Pazarama

■ Pazarama'da Harca, BES'te Kazan

Pazarama, Pazarama Sigorta ve Anadolu Hayat Emeklilik iş birliğiyle hayata geçirilen “Pazarama'da Harca, BES'te Kazan” kampanyası, Türkiye'de ilk kez bir e-ticaret platformunda tasarruf ürünlerinin entegre bir sadakat mekanizması olarak sunulmasıyla sektör için değerli bir örnek oluşturdu. Dönemsel bir kampanya değil, Pazarama'da sürekli bir özellik olarak konumlanan bu yenilikçi model, müşterilerin alışveriş davranışlarını uzun vadeli finansal faydaya dönüştürmeyi amaçlıyor.

Bu kampanya kapsamında Pazarama müşterileri, her ay minimum 2 bin TL alışveriş yaptıklarında ve Pazarama Sigorta üzerinden minimum 3 bin TL ödemeli bir BES planı açtıklarında, aylık harcama tutarlarının yüzde 10'u kadar ek katkı payı kazanma hakkı elde ediyor. Böylece e-ticaret deneyimi ilk kez sadece tüketime değil, tasarrufa ve geleceğe yatırım yapmaya bağlandı.

İş Bankası Grubu'nun üç güçlü markası tarafından geliştirilen bu yenilikçi yaklaşım, “harcadıkça kazan” geleneğini “harcadıkça biriktir” anlayışına dönüştürerek sektöre “sorumlu alışveriş” kavramını kazandırdı. Aynı zamanda Pazarama Sigorta'nın bilinirliğini ve BES ürünlerinin penetrasyonunu artırdı; müşterilere alışveriş ile finansal birikimi entegre eden sürdürülebilir ve kalıcı bir değer önerisi sundu.

“Pazarama'da Harca, BES'te Kazan”, Türkiye'de bir e-ticaret platformunda sürekli aktif çalışan ilk tasarruf odaklı sadakat modeli olarak güçlü sonuçlar doğurdu. Pazarama Sigorta üzerinden açılan BES hesaplarında anlamlı artış elde edildi; modele dahil olan müşterilerin alışveriş sıklığı, sepet büyüklüğü ve platform bağlılığı belirgin şekilde arttı. Bu yenilikçi yaklaşım, e-ticaret alışverişini sürdürülebilir finansal davranışla birleştirerek müşteri sadakatine uzun vadeli bir boyut kazandırdı. Proje, Pazarama Sigorta'nın bilinirliğini ve BES ürünlerinin erişimini artırırken, İş Bankası Grubu'nun markaları arasında güçlü bir sinerji yarattı.

Sonuç olarak Türkiye'de ilk kez tüketicileri hem alışverişe hem tasarrufa yönlendiren bu özgün model, pazarlama ve toplumsal fayda açısından örnek bir başarı olarak konumlandı.

KURUM İÇİ İNOVASYON



Kurum İçi İnovasyon kategorisinin altın ödülleri Hugin Satıştan Sorumlu GMY Türker Kırççek takdim etti. Bronz PSM ise Türk Lider YK Başkanı Bülent Şenver tarafından teslim edildi.

ALTIN PSM

■ Akbank

■ Akbank+

Akbank+, Türkiye'nin ilk tam zamanlı kurum içi girişimcilik ve spin-off programı olarak kurum içerisinde inovasyon kültürünü güçlendirmeyi, ekosisteme yenilikçi ve anlamlı çözümleri kazandırmayı teşvik etmek amacıyla hayata geçirildi. Program, çalışanların tüm özlük haklarını koruyarak tam zamanlı olarak kendi iş fikirleri üzerinde çalışmasını sağlıyor. İnsan ve Kültür ekipleri ve İnovasyon Merkezi Akbank LAB iş birliğinde gerçekleştirilen Akbank+ programıyla kurum içerisinde kültürel bir dönüşüm başlatmak ve kurum içi girişimcilerin karşılaştıkları tüm zorlukları adreslemek hedeflendi.

Akbank+, fikir çağrısıyla başlıyor. Başvuranlar arasında seçilen ihtiyaçlar, takım çağrısına açılıyor. Potansiyel adayların birey ve ekip yetkinlikleri değerlendiriliyor, birlikte vaka çalışmaları yürütülüyor ve ekipler oluşturularak dinamikleri gözlemleniyor. İnsan ve Kültür ekibinin gerçekleştirdiği bire bir görüşmelerle adayların program motivasyonları detaylandırılıyor. Çalıştay sonucu oluşturulan 6 takım, Kuluçka Fazi bo-

yunca tasarım odaklı düşünce yöntemini takip ederek eğitimler alıyor ve akabinde gerçek dünyada öğrendiklerini uyguladıkları aktiviteler gerçekleştiriyor. Her bir ekip, uluslararası alanda deneyimli mentorların da bulunduğu birçok mentordan destek alıyor. Akabinde Girişimci Yolculuğu Fazi'na devam edecek 3 kurum içi girişim, Akbank'ın yazılım ve tasarım desteğiyle MVP'lerini geliştiriyor ve sahada iş modellerini doğrulayarak potansiyel müşterilere satış yapmaya başlıyor. Komite tarafından seçilen girişimlere yatırım yapılıyor. Üç dönem boyunca 700'den fazla başvuru alan programdan şimdiye kadar Voltla, Waste Log ve Metriqus ve Fundero girişimleri mezun oldu. Bu dört girişim toplamda 2 milyon dolar değerinde yatırım alarak spin-off oldu.

Programa yönelik gerçekleştirilen değerlendirme anketinde katılımcıların programı başkalarına önerme oranı yüzde 93 olarak tespit edildi. Kurum içi girişimciler, program sonrası mevcut pozisyonlarına döndüklerinde en fazla “problem çözme”, “zihinsel dayanıklılık” ve “yaratıcı düşünme” yetkinliklerinde artış olduğunu belirtti. Yatırım almayan Akbanklılar, banka içerisinde yenilikçi çözümler geliştirmek için Akbank LAB ile yakın temasta çalışan “İnovasyon Elçisi” unvanını aldı. Böylece program kapsamında girişimciliği deneyimlemiş, inovasyon yöntemlerine hâkim 31 yeni İnovasyon Elçisi bankaya kazandırıldı.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Kredi360

Türkiye İş Bankası, kredi tahsis ekiplerinin karar kalitesini artırmak, iş yükünü azaltmak ve müşteri odaklı dönüşümünü hızlandırmak amacıyla Kredi360 platformunu geliştirdi. Kredi360, ticari kredi tekliflerinin değerlendirme sürecini yeniden tasarlayarak dağınık veri kaynaklarını tek noktada topluyor ve üretken yapay zekâ ile bilgileri yorumlanabilir biçimde kullanıcıya sunuyor. Quick ve Plateau framework'leri, SQL Server ve Kafka altyapısı üzerinde geliştirilen sistem; sade arayüzü, güçlü entegrasyonu ve bankanın kendi LLM'i olan İşGPT kullanarak bankacılıkta veriyle karar alma kültürünü yeniden tanımlıyor.

Kasım 2024'te devreye alınan Kredi360, kredi değerlendirme sürecinde manuel yürütülen 13 kritik adımı otomatikleştirerek operasyonel verimlilikte büyük bir sıçrama sağladı. Önceden ortalama 360 dakika süren analiz süreci 5 dakikaya indi; manuel hatalar ortadan kalktı ve karar doğruluğu arttı.

Kasım 2024 - Ağustos 2025 dönemleri arasında 186 bin teklif sistem üzerinden işlendi, 135 bin 383 günlük manuel efor tasarrufu elde edildi. Finansal veriler ve limit analizlerinde kullanılan İşGPT desteğiyle 150 dakikalık manuel analiz süresi ortadan kalktı. Daha önce yalnızca 5.000 müşteri için yapılan uzman analizleri artık 195 bin müşteri için sistem tarafından gerçekleştirilebilir hale geldi.

Kredi360, yalnızca zaman ve maliyet tasarrufu değil; aynı zamanda karar kalitesi, güvenilirlik ve çalışan memnuniyetinde sürdürülebilir artış yaratarak Türkiye İş Bankası'nda veriyle karar alma kültürünü kalıcı biçimde güçlendirdi.

BRONZ PSM

■ AktifTech

■ Sentetik Veri Üretimi ile Yazılım Kalite Süreçlerinin Düzenlenmesi

Yazılım dünyasında, pazarda rekabetçi olabilmek için

ürünlerin hızlı ve hatasız geliştirilmesi hayati önem taşıyor. Yazılım geliştirme süreci, farkında olmadan hatalı ürünlerin piyasaya sürülmesine neden olabiliyor. Bu nedenle, yazılım test süreçlerini projenin en başından etkin şekilde yürütmek hem kaliteyi artırmak hem de maliyetleri azaltmak açısından kritik önem taşıyor. AktifTech, geliştirme ve test süreçlerinde kullanılan ortamlar için geliştirdiği sentetik veri üretimiyle gerçek veriye gerek duymadan KVKK kurallarına uyarak testlerini yapabiliyor. ☎

Sentetik veri, gerçek verinin istatistiksel özelliklerini ve iş mantığını taklit ediyor. Yapay zekâyla oluşturuluyor ve gerçek kişi bilgisi içermiyor. Bu yaklaşım, özellikle test ve geliştirme aşamalarında gerçek müşteri veya şirket verilerinin kullanılmasıyla ortaya çıkabilecek gizlilik ve güvenlik risklerini ortadan kaldırıyor.

Sentetik veri, gerçek verinin çeşitliliğini ve karmaşıklığını yansıtarak yazılımın farklı senaryolarda doğruluğunu test etmeyi sağlıyor. Gerçek veriye erişimin kısıtlı olduğu durumlarda test kapsamını genişletiyor. Büyük hacimli ve özel veri setlerini hızlıca oluşturarak performans ve uç durum testlerinde avantaj sunuyor. Aktif Tech bu sayede verinin güvenliğini sağlarken, test kalitesinden ve hızından ödün vermeden yazılımımızı piyasaya sürmeye hazır hale getiriyor.

Bu sistem doğrudan son kullanıcıyı değil, yazılım geliştirme sürecindeki paydaşların çalışmasını kolaylaş-

tırmak için kurgulandı. Web tabanlı, kullanıcı dostu bir arayüz üzerinden sentetik veri üretimi hızlı ve kolay bir şekilde tamamlanabiliyor. Bu da ekiplerin veri bekleme süresini ortadan kaldırarak test verimliliğini yüksek derecede artırıyor. Veri bekleme süresinin ortadan kalkmasıyla test süreçleri hızlanıyor ve ürünlerin pazara çıkışı da ivme kazanıyor. Gerçek verilerin kullanılmaması, KVKK kapsamında yasal uyumluluğun sağlanmasına ve güvenlik risklerinin tamamen ortadan kaldırılmasına olanak tanıyor. Yüksek oranda test kapsamıyla hataların çok erken aşamada tespit edilmesi sağlanıyor.

2025'in ilk 9 ayında yapılan testler kapsamında üretilen veri miktarı 100 binin üzerine çıktı. Sistemin devreye alınmasıyla birlikte, test ortamlarında çalıştırılabilen test senaryosu sayısında yüzde 75'in üzerinde artış oldu.

SOSYAL SORUMLULUK



Kategorinin kazananlarına ödülleri, Mastercard PSM Awards Yarışma Koordinatörü Tülin Çakmak teslim etti...

ALTIN PSM

■ Allianz Türkiye

■ Bir Kız Gelecek

6 Şubat 2023 depremlerinin ardından Allianz Türkiye, Koruncuk Vakfı'yla dayanışmasını derinleştirerek Bir Kız Gelecek projesini hayata geçirdi. Proje, barınma ve eğitim hakkı risk altındaki kız çocuklarının bu riskleri aşarak güçlü, özgüvenli ve topluma katkı sunan bireyler olarak yetişmelerini hedefliyor.

Allianz, sigorta sektöründeki risk uzmanlığını bu kez sosyal riskleri azaltmak ve fırsat eşitliğini güçlendirmek için kullanıyor.

Model dört temel sütun üzerine kurulu: Barınma, eğitim, mentorluk ve istihdam. Depremden etkilenen 25 kız çocuğuna barınma, eğitim ve psikososyal destek sağlarken; Arnavutköy Bolluca'da 2 milyon Euro'yu aşan yatırımla 2 bin 230 metrekarelik yeni bir yurt binasının temeli atıldı. Öncelikle barınma sıkıntısı yaşayarak eğitime devam edemeyen kız çocuklarına yurt, sonrasında eğitimleri için burs, meslekleri için mentorluk staj ve istihdam programlarını içeren proje yaşamlarının her evresine yayıldı.

"Allianz'la birlikte değer yaratma" çağrısıyla, çalışanlardan acentelere, müşterilerden iş ortaklarına kadar herkesin dâhil olduğu geniş bir dayanışma ağı oluşturuldu. Reklam filmi, medya etkinlikleri ve dijital

kampanyalar aracılığıyla proje geniş kitlelere ulaştı; kız çocuklarının hikâyeleri umut, dayanışma ve fırsat eşitliği mesajını taşıdı.

Bir Kız Gelecek, afet sonrası yeniden ayağa kalkmanın, eğitimin dönüştürücü gücüyle kalıcı sosyal etki yaratmanın ve kız çocukları için eşit bir geleceğin mümkün olduğuna dair güçlü bir inanç beyanı oldu. Bir Kız Gelecek projesi, afet bölgesinden gelen kız çocuklarının eğitimde kalıcılığını, özgüvenini ve topluma katılımını güçlendirdi. 35 bursiyer, 15 mentö ve 25 kız çocuğu doğrudan projeden faydalandı. Arnavutköy Bolluca'daki yurt binasıyla barınma kapasitesi artarken, mentorluk ve staj programları sayesinde gençlerin mesleki gelişimi desteklendi. Bu projede, kız çocuklarından büyük başarılar değil, sadece çocuk olmaları beklendi. Onlara güvenli bir alan, umut ve yarına dair hayal kurma cesareti sunuldu.

ALTIN PSM

■ Akbank

■ Son Dakika Koltuğum

Üniversite öğrencilerinin kültür-sanat etkinliklerine erişimi, ekonomik koşullar nedeniyle her geçen gün daha da zorlaşıyor. Pek çok öğrenci, yaşadığı şehirdeki konser, tiyatro veya gösterilere katılmayı bir lüks olarak görürken; bu durum gençlerin sosyalleşme, yaratıcılıklarını besleme ve ilham alma alanlarını kısıtlıyor. "Son Dakika Koltuğum" projesi tam da bu noktada, Akbank'ın gençleri destekleme misyonuyla Zorlu PSM'nin kültür-sanat alanındaki güçlü konumunu bir araya getirerek doğdu. Projenin temel amacı, fırsat eşitliği odağında kültür-sanat erişimini demokratikleştirmek, gençlerin hem ekonomik hem de sosyal anlamda daha fazla görünürlük ve katılım alanı bulmasını sağlamak. Bu proje yalnızca bir bilet kampanyası değil; gençlerin toplumun aktif bireyleri haline gelmesini teşvik eden, aynı zamanda sürdürülebilir sosyal

faida üreten bir model. Öğrenciler 15 TL gibi sembolik bir ücret karşılığında etkinlik bileti satın alırken, bu tutar Toplum Gönüllüleri Vakfı'na (TOG) bağışlanarak sosyal etki iki katına çıkıyor. Her bilet bir yandan kültürel katılımı artırırken, diğer yandan gönüllülük faaliyetlerini destekliyor. Böylece, projenin ekonomik yönü kadar toplumsal yönü de güçleniyor. "Son Dakika Koltuğum" hem sanata katılımı teşvik ediyor hem de dayanışma kültürünü yeniden hatırlatıyor.

Proje, kısa sürede geniş yankı uyandırarak hem toplumsal hem de kurumsal düzeyde örnek gösterilen bir inisiyatif haline geldi. Projenin ilk ayında 2 milyon öğrenciye temas edilerek Zorlu PSM etkinliklerini duyuruldu, toplamda yüzlerce koltuk boş kalmadan değerlendirildi. Toplum Gönüllüleri Vakfı'na yapılan bağış miktarı, projenin sosyal faydasını ölçülebilir bir hale getirdi. Her 15 TL'lik katkı, yalnızca bir öğrencinin sanatla buluşmasını değil, aynı zamanda TOG'un toplum yararına yürüttüğü projelere kaynak yaratmasını sağladı.

Proje, Akbank'ın genç segmentteki marka algısına önemli bir katkı sağladı. Öğrenciler markayı yalnızca bir finans kurumu değil, toplumsal fayda yaratan bir paydaş olarak da görmeye başladı.

ALTIN PSM

■ Anadolu Sigorta

■ Kurtaran Araç

Anadolu Sigorta'nın Kurtaran Ev Derneği iş birliğiyle hayata geçirdiği taşınabilir klinik projesi Kurtaran

Araç, sokak hayvanlarının bakımı ve tedavisi için 29 Ocak 2024 tarihinden bu yana hizmet veriyor. Bu projeye Anadolu Sigorta, öncelikli olarak afet dönemleri için hayata geçirdiği Kurtaran Araç ile zor durumundaki sokak hayvanlarının yaşam koşullarını iyileştirip rehabilitasyon süreçlerine katkıda bulunuyor.

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları çerçevesinde karasal yaşam hedefine katkı sağlanması hedefiyle hayata geçirilen Kurtaran Araç ile sadece

hayvan sağlığına destek olmanın ötesine geçilerek toplum sağlığına da katkı sağlanması ve sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda bir etki yaratılması amaçlanıyor. Proje, zor durumundaki sokak hayvanlarını ve bu hayvanların bakımını üstlenen yerel toplulukları hedefliyor. Mobil bir veteriner kliniği konseptiyle hayata geçirilen projenin stratejisi, acil müdahale gerektiren durumlarda hızla harekete geçebilen, tam teşekküllü bir araçla hayvanların rehabilitasyonunu sağlamak ve bu süreci toplumsal iş birliğiyle desteklemek üzerine kuruldu. Proje kapsamında ilk etapta 500'den fazla sokak hayvanına sağlık hizmeti sunulurken onların tedavi ve rehabilitasyon süreçlerine destek olundu. 1 yıl içinde 500'den fazla hayvanın röntgen, hemogram ve biyo-

kimya testleriyle ilk muayeneleri yapıldı. Kurtaran Araç'ta 2025 İzmir yangınlarında 400'ün üzerinde kedi ve köpek / evcil hayvan ve çok sayıda yaban hayvanı sağlık kontrolünden geçirildi. 80 hızlı test, 100 hemogram, 96 biyokimya testi uygulandı. Sayısız yaban hayvanına yerinde ilk müdahale yapıldı. 20'den fazla kırsal ve yerleşim noktasında su ve mama destekleri sağlandı. İzmir'deki çalışmalarının ardından Kurtaran Araç, 26 Temmuz Cumartesi günü bu kez Bursa'daki orman yangınları için yola çıktı. Yangının etkili olduğu alanlarda, özellikle sıcaklık ve dumanın etkisiyle zarar gören hayvanların taranması, tedavi edilmesi ve gerekirse nakledilmesi için Bursa bölgesinde de benzer bir müdahale planı uygulandı.

ALTIN PSM

■ Teknolojide Kadın Derneği

■ Binance TR Teknolojide Kadın Akademisi

Türkiye'nin dört bir yanından kadınları teknoloji ve finans dünyasıyla buluşturan Binance TR Teknolojide Kadın Akademisi, dijital dönüşüm çağında kadınların yetkinliklerini artırarak onları geleceğin iş dünyasına hazırlıyor. Kripto varlıklardan yapay zekâya, Web 3.0'dan blokzinciri ve siber güvenliğe uzanan eğitimlerle, dijital ekonomide kadınların varlığını güçlendirmeyi hedefliyor. Teknolojide Kadın Derneği (Wtech) ve Binance TR iş birliğiyle yürütülen program kadınlara yalnızca bilgi kazandırmakla kalmıyor, aynı zamanda finansal okuryazarlık, dijital yetkinlik ve ekonomik özgürlük alanlarında güçlenme fırsatı sunuyor. Katılımcılar, algoritmik trade, NFT'ler, dijital cüzdanlar, blokzinciri temelleri ve finansal siber güvenlik gibi konularda uzmanlardan doğrudan eğitim alıyor.

Bugüne kadar 54 şehirde 2 bin 173 kadın akademiye katıldı, bu sayede Türkiye'nin her bölgesinden kadın dijital finans ekosisteminin parçası oldu. Akademi, kadınların teknoloji dünyasında daha görünür, daha etkili ve daha özgüvenli olmalarını sağlayan bir dönüşüm hareketine dönüştü. Binance TR Teknolojide Kadın Akademisi, hibrit öğrenme modeliyle eğitim veriyor. Eğitimler hem çevrim içi hem de Gaziantep, İzmir ve deprem sonrası Hatay'da yüz yüze veriliyor. Böylece afet bölgesindeki kadınlara erişim sağlanarak bilgi kadar umut da taşıyor. Eğitim içerikleri, finansal teknolojiler alanında uzman akademisyenler, Binance TR yöneticileri ve sektör profesyonelleri tarafından hazırlandı. Katılımcılar, kripto varlıklar, blokzinciri, dijital stratejiler, algoritmik trade, NFT, yapay zekâ ve finansal siber güvenlik gibi alanlarda aşamalı modüllerle ilerledi. Program mentorluk, etkileşimli eğitim araçları ve dijital sertifikasyon sistemiyle desteklendi. Bu bütüncül yapı, Türkiye genelinde kadınların finansal güçlenmesini ve dijital ekonomiye sürdürülebilir katılımını sağladı.

ALTIN PSM

■ WBN Türkiye

■ Geleceğin Arıları

WBN Türkiye, finans ve finansal teknolojiler sektöründeki kadın liderleri bir araya getirerek kadın dayanışmasını toplumsal faydaya dönüştüren bir etkileşim platformu. Platformun sosyal sorumluluk projesi olan "Geleceğin Arıları", STEM alanlarında eğitim gören imkânı kısıtlı kız çocukları ve üniversiteli genç kadınlara burs, mentorluk ve staj desteği sunarak onların geleceğine ışık tutmayı amaçlıyor. 2023'te kurulan WBN Türkiye, kısa sürede 219 kadın lider ve 120 şirkete ulaşan güçlü bir ağ oluş-

turdu. Bu ağ aracılığıyla 1 Aralık 2024 itibarıyla 24 burs desteği, 109 mentorluk eşleşmesi gerçekleştirildi, çok sayıda genç kadına staj ve kariyer fırsatı sağlandı. Geleceğin Arıları projesi, sektörün lider kadınlarını genç kuşaklarla birleştirerek fırsat eşitliğini güçlendiriyor, sürdürülebilir bir dayanışma ekosistemi yaratıyor. Her burs bir hayatı, her mentorluk bir kariyeri değiştiriyor. Projeye 219 kadın lider ve 120 şirketin yer aldığı güçlü bir dayanışma ağı oluşturuldu. 24 genç kadın STEM alanlarında burs desteği aldı. EduTech eğitimlerini başarıyla tamamlayan 109 öğrenci, mentorluk desteğiyle kariyer yolculuklarına yön verdi. Staj ve istihdam fırsatlarıyla iş dünyasına geçiş kolaylaştırıldı. Kurumsal bağışlarla burs fonu güçlendirildi. Kadınların birbirini güçlendirdiği, genç kadınlara umut ve fırsat yaratan kalıcı bir sosyal etki modeli hayata geçirildi.

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ VE DENEYİMİ



Objects Consulting Kurucusu Celal Cündoğlu, Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisindeki ödülleri sahiplerine takdim etti...

ALTIN PSM

■ VakıfBank

■ Gruplu Ödeme İsteği & Ödeme Paylaş Özellikleri

TCMB ve BKM iş birliğiyle geliştirilen Ödeme İste, alacaklıların farklı bankalardaki müşterilerden kolayca ödeme talep edebilmesini sağlayan yenilikçi bir özellik. VakıfBank Mobil ve internet bankacılığı üzerinden IBAN gibi bilgileri kullanarak 7/24 ödeme isteği gönderilebiliyor, gelen istekler ise kullanıcı tarafından kabul ya da reddedilebiliyor. Ocak 2025'te devreye alınan Kısmi Ödeme, Erken Ödeme, Ödeme Erteleme özellikleriyle birlikte esneklik artırılarak kullanıcı deneyimi iyileştirildi. Diğer bankalardan farklı olarak VakıfBank, Ödeme İste ile sosyal ve pratik çözümler sunuyor. Kullanıcılar havale, EFT/FAST veya fatura işlemlerini paylaşarak

harcamalarını bölüşebiliyor, grup halinde tek seferde ödeme isteğinde bulunabiliyor. Ek olarak aynı işlemi "Tekrarla" butonuyla kolayca yenileyebiliyorlar. Güvenlik önlemi olarak müşteriler diledikleri zaman Ödeme İste ayarını kolayca açıp kapatabiliyor. Gruplu Ödeme İsteği yapan müşterilerin işlem açıklamaları incelendiğinde altın günü, tiyatro bileti, toplu iş/kutlama yemeği, pasta keyfi, aylık müzik ve dizi uygulama ödemesi gibi ifadeler yer alıyor. Bu da özelliğin gerçek hayat senaryolarında aktif olarak kullanıldığını gösteriyor. Ödeme İste devreye alındığından beri alacaklı ve borçlu olarak yaklaşık 230 bine yakın ödeme talebi oluşturuldu ve 357 milyon TL tutarında işlem Ödeme İste üzerinden gerçekleşti. Böylece para transferine hızlı, pratik bir alternatif sunulmuş oldu. Kısa sürede yaygın kullanım ve yüksek işlem hacmi, uygulamanın kullanıcı deneyimi ve operasyonel verimlilik açısından etkisini somut olarak ortaya koyuyor. Yenilikçi yaklaşım ise ödeme süreçlerinde hız, esneklik ve kullanıcı dostu çözümler sunarak sektörde farklılaşma yaratıyor.

ALTIN PSM

■ Garanti BBVA Ödeme Sistemleri

■ S.M.A.R.T.

Garanti BBVA tarafından geliştirilen yenilikçi ödeme çözümü "S.M.A.R.T. (Seçiminde Mobil, Akıllı, Rahat

Teknoloji)," NFC ile mobil temassız, GarantiPay ve QR ödemelerinde daha faydalı kartı otomatik olarak seçip onunla ödeme yapılmasını sağlıyor. Örneğin Türk Hava Yolları satış ofislerinde Miles&Smiles Garanti BBVA kartlarını; lifestyle ve select programı üye iş yerlerinde ise American Express kartlarını seçiyor. Böylece müşteri, ödeme anında hangi kartı kullanacağını düşünmeden daha faydalı kartla kolayca ödeme yapabiliyor. Türkiye'de ilk kez BonusFlaş ve Garanti BBVA Mobil

uygulamalarında hayata geçirilen S.M.A.R.T., inovasyonu müşteri deneyimiyle birleştirerek ödemelerde akıllı, zahmetsiz ve fayda odaklı bir deneyim sunuyor. S.M.A.R.T. projesi, Garanti BBVA'nın dijital ödeme deneyimini geliştirme vizyonu doğrultusunda ürün yönetimi, dijital kanallar, teknoloji ve ödeme sistemleri ekiplerinin ortak çalışmasıyla hayata geçirildi. Proje sürecinde “daha faydalı kart” yapısı geliştirildi. Bu yapı NFC ile mobil temassız, GarantiPay ve QR ödeme akışlarına entegre edildi. Teknik altyapı, BonusFlaş ve Garanti BBVA Mobil uygulamaları üzerinden kolay ve güvenli müşteri onayı alınabilecek şekilde tasarlandı.

GÜMÜŞ PSM

■ HangiKredi

■ Yatırım Analiz Platformu

Yatırım ekosisteminin en büyük sorunlarından ikisi dağıtık hesaplar ve bilgi kirliliği ve asimetrisi. Türkiye’de yatırımcılar ortalama 2.33 farklı yatırım hesabına sahip ve bu, portföy yönetimini karmaşık hale getiriyor. Diğer taraftan, büyük yatırımcılar uzman danışmanlarla bu engeli aşarken, küçük yatırımcı çoğu zaman veriye ve doğru analize erişemiyor. HangiKredi, işte bu tabloyu değiştirmek için yola çıktı. Geliştirilen platform, tüm yatırımcıların tek bir uygulama üzerinden farklı aracı kurumlara ulaşmasını, portföylerini anlık takip etmesini, kişiselleştirilmiş ve şeffaf yatırım önerileri almasını sağlıyor. Sistem, KAP raporlarından şirket finansallarına, hisse fiyat geçmişinden Google arama trendlerine kadar çok geniş bir veri setini işliyor; LLM tabanlı özetleme ve açıklanabilir yapay zekâya dayalı açıklamalarıyla yatırımcılara “neden bu öneri” sorusunun cevabını

BRONZ PSM

■ Ziraat Bankası

■ Ziraat Süper Platform

Ziraat Süper Platform, Ziraat Bankası’nın dijital şubesi Ziraat Süper Şube’nin müşterilerine özel sunduğu avantaj ve sadakat platformu. Ziraat Mobil’de yer alan Süper Platform ile Ziraat Süper Şube müşterilerine e-ticaret, dijital platform, teknoloji ve elektronik ürün gibi birçok sektörde avantajlı alışveriş deneyiminin yanı sıra iş ortakları aracılığıyla özel indirimler ve fırsatlar sunuluyor. Ziraat Süper Şube müşterileri, bankanın iş ortakları tarafından sunulan özel indirimlere ve avantajlara gerek Token + API servisleriyle doğrudan gerekse de indirim/fırsat kodları yoluyla ulaşabiliyor.

Geliştirme sürecinde yapılan testler ve uygulamalarla çözümün doğruluğu ve kullanım kolaylığı teyit edildi. Bu iş birliği modeliyle S.M.A.R.T., farklı birimlerin uzmanlığını bir araya getirerek inovasyonu somut müşteri değerine dönüştüren başarılı bir örnek haline geldi. Müşterilerin ödeme deneyimini zenginleştirerek daha kolay ve fayda odaklı bir süreç içeren bu yenilik, Garanti BBVA’nın her zamanki gibi müşteri odaklı yaklaşımını sürdürerek ödemelerde pratiklik, fayda ve dijital kolaylığı bir arada sunuyor. S.M.A.R.T. bu yönüyle günlük hayatın doğal bir parçası haline gelerek, müşterilerin dijital ödeme deneyimini sadeleştirilen yenilikçi bir adım oldu.

veriyor. Bu sayede küçük yatırımcıyı büyük oyuncuların seviyesine yaklaştıran karar desteği sunuluyor. 2025’te 700 bin ziyaretçi hedefine ulaşan HangiKredi, Yatırım Analiz Platformu’nu Türkiye’de yatırım deneyimini demokratikleştiren yeni bir standart olarak konumlandırıyor. Özellikle küçük/orta seviye yatırımcıya güven, şeffaflık ve güç kazandırmak amaçlanıyor. Proje, yatırımcıların farklı hesaplarda günlük yürüttüğü süreçleri tek bir platformda birleştirerek yatırım deneyiminde yeni bir standart ortaya koyuyor. Kullanıcılar için portföy takibi daha kolay ve erişilebilir hale gelirken, açıklanabilir yapay zekâ sayesinde yatırım önerilerinin anlaşılır ve güven verici olması sağlanıyor. Ekonomik açıdan 2025 yılında 700 bin ziyaretçi ve 9 milyon TL gelir hedefine ulaşıldı. 2029 projeksiyonları ise 5 milyon ziyaretçi ve 450 milyon TL gelir düzeyinde. Bu hedefler yalnızca HangiKredi için değil, sektördeki tüm iş ortakları için ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir iş modeli yaratma potansiyeli taşıyor. Toplumsal fayda tarafında, küçük yatırımcıların karar süreçlerinde daha bilinçli adımlar atması ve finansal okuryazarlığın gelişmesi öncelikli kazanımları arasında. Platform, bu yaklaşımıyla finansal demokratizasyonun somut bir örneği olma yolunda ilerliyor.

Süper Platform sayesinde iş ortakları ise Ziraat Süper Şube’nin geniş ve hazır müşteri kitlesine hizmet verme imkanı buluyor. Efor harcamadan satışlarını ve gelirlerini artırabiliyorlar. Operasyon maliyetlerini azaltarak, Ziraat Mobil ve İnternet Bankacılığı üzerinden etkin CRM yönetimi, verimli kampanya bilgilendirme imkanları, yeni pazaryeri gibi olanaklar sunuluyor. Süper Platform ile Ziraat Bankası’nın ve Ziraat Süper Şube’nin yeni iş modelleri geliştirmesini ve yeni pazarlara giriş yapmasını sağlayacak yeni yetkinlikler edinmesi destekleniyor. Banka müşterilerine gerek kredi ve kart ürünlerini gerekse mevduat ürünlerini kullanım imkanı veriyor. İş ortaklarının POS ciro hacimlerinin artırılması da sağlanıyor. Projenin hayata geçmesiyle birlikte Ziraat Süper Şube’nin müşteri sayısı yaklaşık yüzde 150 artarak 1.6 milyona ulaştı. Ziraat Süper Platform’da yer alan kampanyalardan ve avantajlardan ücretsiz şekilde ya-

rarlanan Ziraat Süper Şube müşterilerinin memnuniyetinde artış sağlandı. Ziraat Süper Platform konumlandırılan ve iş birliği yapılan firmalar, Ziraat Süper Şube’nin geniş müşteri kitlesine ulaşma fırsatı buldu. Bu çerçevede iş birliği gerçekleştirilen firmalara 155

binden fazla yeni müşteri kazandırıldı. Ziraat Süper Platform, Ziraat Bankası’nın dijital şubesi Ziraat Süper Şube’nin müşteri sayısı artırmasında katkıda bulunurken, aynı zamanda bankanın yeni ve önemli bir markası haline dönüştü.

BRONZ PSM

■ inventiv

■ Parçalı Ödeme

Parçalı Ödeme projesi, Multinet Up’n dijital cüzdan çözümü MultiPay ile üye iş yerlerinde kullanılan MultiPOS sistemleri arasında yeni bir ödeme deneyimi sunmak üzere geliştirildi. Bu yenilikçi özellik, ortak bir ödemenin birden fazla kullanıcı tarafından aynı anda ve farklı tutarlarda yapılabilmesine olanak tanıyarak dijital ödeme dünyasında önemli bir ilke imza atıyor. Proje sayesinde kullanıcılar, aynı masadaki arkadaşlarıyla ya da aynı hesabı paylaşan çalışma arkadaşlarıyla ödeme tutarını kolayca bölüşebiliyor. Her kullanıcı kendi MultiPay uygulaması üzerinden ödemek istediği tutarı belirleyip karekod oluşturuyor; MultiPOS cihazı ise bu karekodları sırasıyla okuyarak toplam tutarın parçalı biçimde tah-

sil edilmesini sağlıyor. Bu yöntem, kullanıcı deneyimini basitleştirirken işletmelerin tahsilat süreçlerini hızlandırıp işlem verimliliğini artırıyor. Parçalı Ödeme projesi sayesinde özellikle restoran, kafe ve kurumsal yemek senaryolarında kullanıcılar artık ödemelerini hızlı, esnek ve zahmetsiz biçimde paylaşabiliyor. Bu yenilik, hem bireysel kullanıcıların hem de işletmelerin günlük işlemlerinde verimlilik yarattı. Proje sonrasında MultiPay uygulamasında işlem tamamlama oranı ve kullanıcı etkileşimi artarken, MultiPOS tarafında işlem süreleri kısaldı. Ayrıca, tek kullanıcının birden fazla kartla ödeme yapabilmesi bakiye yönetimini kolaylaştırdı, kullanıcı memnuniyetini belirgin biçimde yükseltti. Mevcut altyapı korunarak geliştirilen bu çözüm, kısa sürede canlıya alındı, ek bakım maliyeti yaratmadan uygulanabilir hale geldi. Geleneksel “tek kart, tek işlem” anlayışını dijital çağın beklentilerine uyarlayan Parçalı Ödeme, hem kullanıcı memnuniyetini hem de dijital cüzdan kullanım oranlarını yükselterek Multinet Up ekosistemine güçlü bir katma değer kazandırdı.

YILIN EKİBİ



Yılın Ekibi
kategorisindeki
ödülleri
Canpolat
Legal Kurucu
Ortağı
Yaşar Canpolat
takdim etti...

ALTIN PSM

■ BELBİM

■ İstanbulkart Hayatın Her Alanında Seninle!

İstanbulkart, artık yalnızca bir ulaşım kartı değil, İstanbul'un dijital yaşam altyapısının kalbinde yer alan çok katmanlı bir fintek ekosistemi. İstanbul'un tamamında yüzde 100 dijital toplu ulaşım ödemesini mümkün kılan sistem, kullanıcıların günlük finansal işlemlerini de kapsayacak şekilde büyüdü. İstanbulkart Mobil, QR ödemedan para transferine, Sanal İstanbulkart Plus'tan cashback kampanyalarına kadar yüz binlerce noktada hizmet veriyor; 25 milyon aktif kullanıcıya erişiyor. Bu dönüşüm, şehirdeki milyonlarca insanın yaşamını kolaylaştıran bir dijital dönüşüm hikâyesine dönüştü. Her kullanıcıya dijital hesap ve IBAN tanımlanmasıyla başlayan finansal

erişim devrimi, FAST/KOLAS entegrasyonları sayesinde İstanbulkart'ı Türkiye'nin en kapsayıcı dijital ödeme çözümü haline getirdi. Sosyal destek kartlarıyla 200 binden fazla vatandaşa ulaşarak, kamu hizmetlerinde eşit erişim sağlandı. Yapay zekâ ve RPA temelli süreçlerle verimlilik artırılırken, kurum içi inovasyon kültürü de derinleşti.

Bugün İstanbulkart, yalnızca ödeme kolaylığı sunmuyor; gençler için dijitalleşmeyi, esnaf için ekonomik dönüşümü, kent için sürdürülebilir bir geleceği temsil ediyor. İstanbul'un dijital ekonomisine yön veren bu vizyon, teknolojiyi toplumsal faydayla buluşturarak şehri "akıllı, erişilebilir ve yaşanabilir" hale getiriyor. "İstanbulkart Hayatın Her Alanında Seninle!" projesi, "İstanbulluya hizmet" vizyonu ile ulaşım da başlayan dijitalleşmeyi, bugün İstanbul'un kalbinde 25 milyon insanın günlük hayatına dokunan bir akıllı yaşam ağına dönüştürdü. İstanbulkart, artık bir ödeme aracı değil şehrin ritmini dijital geleceğe taşıyan bir simgeye dönüştü.

ALTIN PSM

■ Multinet Up

■ LoComotive Ekibi

Multinet Up, yeni kuşak çalışanları potansiyellerine uygun inovatif projelerle işte tutundurmak ve no/low code teknolojilerini şirketin iş süreçlerine entegre etmek amacı doğrultusunda, gönüllülük esasına dayalı genç çalışanlardan oluşan LoComotive ekibini kurdu. Müşteri deneyimi çatısı altında konumlanan bu ekip, 8'i genç kadın olmak üzere 11 kişiden oluşuyor ve yaş ortalaması 26.

Z kuşağının "deneyelim" cesaretiyle deneyimli ekip arkadaşlarının rehberliğini birleştiren LoComotive, çevik bir öğrenme kültürüyle "öğren, dene, yanıl, paylaş" mottosunu benimsiyor. Ekip lideri Gül Bilgin Moka'nın "Kendi gelişiminizin farkına varın; çünkü bu şirketin gelişimine yapacağınız en değerli katkıdır" sözü, bu dönüşümün pusulası oldu. Ayrıca teknolojik çalışmalar üretecek bu takımda kadınların yer alması özellikle desteklendi.

Proje yönetiminde MVP (minimum uygulanabilir ürün) yaklaşımı benimsendi; küçük başlayıp hızlı testler yapıldı, küçük bir parça canlıya alınıp geri bildirimlere göre ürün yapılandırılarak ilerlendi. Her yeni

teknoloji aracında iş geliştirme sürecini iki kişiye sahiplendirerek hem birbirlerinden öğrenme hem de tüm ekibi geliştirme hedefi izlendi. Bugün LoComotive, teknik bilgiye ihtiyaç duymadan yalnızca low-code/no-code platformlarıyla chatbot'lar, otomasyonlar ve iş uygulamaları geliştiren; çeviklik, yenilikçilik ve gönüllülük kültürüyle "citizen developer" kavramını hayata geçiren öncü bir ekip haline geldi.

Müşteri operasyonlarını yöneten 74 kişilik ekibe, dijital dönüşüm projeleriyle 41 kişilik dijital iş gücü eklenerek toplam 115 kişilik üretkenlik seviyesine ulaşıldı. Tüm çözümler iç kaynaklarla geliştirildi ve 1.6 milyon TL tasarruf sağlandı. Müşteri deneyimi süreçlerindeki dijitalleşme oranı yüzde 39'dan 55'e yükseldi. 6 departmanda devreye alınan 60 RPA süreciyle aylık 13 FTE iş gücü kazancı ve 860 bin TL maliyet avantajı elde edildi.

Otomasyon süreçleri hata riskini azaltarak hem çalışan hem müşteri deneyimini iyileştirdi. Power Apps ile geliştirilen 8 iş uygulaması sayesinde saha ekipleri dijitalleşti. Artık yalnızca bir uygulama üzerinden ayda 600 müşteri ziyareti yönetilebiliyor. Power BI'da hazırlanan 12 yönetici raporu, karar süreçlerini hızlandırdı. AI destekli RoboChat çözüm oranını yüzde 78'e çıkarırken, MultiGPT çalışanlara anında bilgi akışı sağlayarak ortalama sorgu süresini 5 dakikadan saniyelere düşürdü. Ayrıca 4 IVR süreci RPA ile entegre edilerek otomatikleştirildi.

Enfinity ekibi, Enqura'nın 30 kişilik ürün, yazılım, test, mobil, yapay zekâ ve güvenlik uzmanlarından oluşan çekirdek mühendislik gücü. Bu ekip, finansal kurumların en kritik anını (müşteriyi tanıma, doğrulama ve dolandırıcılığı engelleme anını) yeniden tanımlayan EnQualify'ı geliştiriyor. Bugün EnQualify; bankalar, fintekler, aracı kurumlar, kripto platformları

tarafından milyonlarca kimlik doğrulama sürecinde kullanılıyor. Enfinity'nin ortaya koyduğu mimari, klasik "selfie gönder/arka planda kontrol et" yaklaşımını aştı. Ekip AIonMobile Edge yaklaşımıyla 4 farklı yapay zekâ modelini tek bir mobil cihaz üzerinde aynı anda saniyede 30 kare hızında çalışacak şekilde optimize etti. Bu sayede deepfake, maske, replay ve basılı fotoğraf saldırıları anında tespit ediliyor; riskli giriş daha doğrulama aşamasına bile ulaşmadan engelleniyor. Üstelik bu kontrol, internet bağlantısı zayıfken veya offline koşullarda bile devam ediyor. Bu seviye sadece Türkiye ölçeğinde değil global sahnede de fark yarattı. EnQualify finansal suçların önlenmesi alanında dünyanın en itibarlı otoritelerinden biri olan International Compliance Association tarafından "Innovation in Financial Crime Prevention" kategorisinde ödüllendirilen tek Türk çözüm oldu. Bu başarıya, 2 yıl boyunca disiplinli ürün yönetimi,

sürekli regülasyon takibi, canlı saldırı senaryolarıyla test edilen savunma katmanları ve sınırları zorlayan performans hedefleriyle ulaşıldı. Bugün EnQualify, 50'ye yakın finansal kurumda aktif olarak kullanılıyor ve yılda 5 milyondan fazla kimlik doğrulama işlemini güvenle gerçekleştiriyor. Enfinity ekibinin geliştirdiği "AI on Mobile Edge" mimarisi doğrulama süreçlerini yüzde 60 hızlandırırken deepfake tespit oranını yüzde 99.7'ye çıkardı. EnQualify yalnızca Türkiye'nin değil MENA ve Avrupa'nın da güvenilir kimlik doğrulama çözümü haline geldi. Vodafone Pay, Allianz, HSBC, Blue Suisse, Paribu, ICRYPEX, Burgan Bank, Alternatif Bank, Gedik Yatırım, Hedef Bank gibi yerli ve global markalar EnQualify'ı müşteri edinim süreçlerinde kullanıyor. Enfinity ekibi, bu başarıyla sadece bir ürünü değil finansal dünyada gerçek zamanlı, yapay zekâ destekli fraud önleme standardını yeniden tanımladı.

YILIN STARTUP'I



PSM Yazı İşleri Müdürü Abdullah Çetin, Yılın Startup'ı kategorisindeki ödülleri, ilgili şirket temsilcilerine teslim etti...

ALTIN PSM

■ Wagmi Tech

Wagmi Tech, fintek sektöründe yapay zekâ dönüşümü gerçekleştirmek amacıyla 2024'te kurulan ve ilk yılında sektörde çığır açan bir teknoloji startup'ı. Geleneksel chatbot'ların ötesinde, özerk karar alabilen ve öğre-

nen Agentic AI sistemleri geliştiriyor. Girişimin ilk yıl başarısı, sadece 12 ay içinde UP School, Moka United, Ruut, Arksigner, Craftgate, Payneos, Hayat Finans, Lidio gibi sektör liderlerinin güvenini kazanmak oldu. 15'in üzerinde proje hayata geçirildi. 18 MCP Server ve yapay zekâ ajanı geliştirildi. Türkiye'de ilk kez ödeme sistemlerini yapay zekâ ekosistemine bağlayan Wagmi Tech Payment MCP Server kullanıma sunuldu. Bu çözümle yapay zekâ destekli sohbet

arayüzleri aracılığıyla ödeme alma ve yönetmek mümkün hale geldi.

Wagmi Tech, Türkiye'nin ilk yapay zekâ destekli mikro öğrenme platformu UP AI Growth Companion'ı UP School için geliştirdi. UP AI şimdiden İş Bankası, Fibabanka, Vodafone, Odeabank gibi sektör liderlerine destek oluyor. Moka United Cep POS ve Craftgate ödeme uygulamaları kullanıcılarla buluştu. Moka United'ın bayi tahsilat platformu Mahsupp'un tüm altyapısı Wagmi Tech ve Moka United ekiplerinin uyumlu çalışmasıyla çok kısa sürede yenilendi.

Wagmi Tech, bankacılık ve fintekte 15 yıllık sektör tecrübesini son teknoloji yapay zekâ çözümleriyle

birleştiriyor. Güçlü ekibi ve yapay zekâ ajanlarıyla bir projeyi 4-6 hafta içinde tamamlayabiliyor.

Wagmi Tech, teknoloji geliştirme bölgeleri (teknokent) bünyesinde önemli Ar-Ge faaliyetleri yürütüyor. Bu kapsamda bir sipariş Ar-Ge projesi başarıyla tamamlandı. Söz konusu proje sürecinde TÜBİTAK 1707 KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı'ndan yararlanıldı. Şirket, halihazırda bir Ar-Ge projesini de aktif olarak sürdürüyor.

Wagmi Tech, 2026 yılında 5 kat artışla müşteri sayısını 25'e ulaştırmayı hedefliyor. MCP Server ve aktif olarak kullanılan AI agent geliştirmesi sayısının da 6 kat artışla 100'ün üzerine çıkarılması amaçlanıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ RoofStacks

■ Scan & Go

RoofStacks tarafından geliştirilen Scan & Go projesi, günümüzün hızla değişen perakende dünyasında müşteri deneyimini ve toplumsal sorumluluğu bir araya getiren bütünsel bir fintek platformu sunuyor. Teknolojinin gücünü kullanarak perakende sektörünü sadece kârlılık odaklı bir modelden, sürdürülebilir ve fayda üreten bir ekosisteme dönüştürmeyi amaçlıyor. Scan & Go ile müşterilerin akıllı telefonlarını kişisel bir mobil ödeme terminaline çevirerek kasalardaki bekleme sorununu ortadan kaldırmak hedefleniyor. Bu, anlık ve görünmez bir ödeme altyapısıyla desteklenen, akıcı ve modern bir alışveriş deneyimi sunulmasını sağlıyor.

Ancak sunulan çözümün etkisi, sadece müşteri deneyimiyle sınırlı değil. Arka planda kesintisiz çalışan güçlü yapay zekâ motoru, çağımızın en büyük sorunlarından biri olan gıda israfına karşı somut ve somut bir çözüm üretiyor. Sistem, son kullanma tarihi yaklaşan ürünleri proaktif bir şekilde otomatik

olarak tespit ediyor. Bu ürünler, yapay zekâ destekli dinamik fiyatlandırma algoritmaları sayesinde israf edilmeden, daha erişilebilir fiyatlarla tüketicilere ulaştırılıyor. Bu akıllı finansal optimizasyon motoru, perakendeciler için hem operasyonel verimliliği hem de sürdürülebilir kârlılığı artırırken, toplum için de daha adil, israfsız bir geleceğe giden yolu aydınlatıyor. Bu proje, fintekin yenilikçi yüzünü sosyal sorumlulukla birleştirerek hem perakendeciler hem de tüketiciler için kazan-kazan formülü sunan benzersiz bir çözüm olarak öne çıkıyor.

Bu entegre platform, ekosistemin tüm paydaşları için devrimsel sonuçlar yarattı. Platformun müşteri odaklı arayüzü, kasa önü bekleme sürelerini ortadan kaldırarak memnuniyeti artırıyor. Arka planda çalışan yapay zekâ motoru ise son kullanma tarihi yaklaşan ürünlerdeki israf oranını yüzde 30'a varan oranda düşürme potansiyeliyle doğrudan kârlılığa etki ediyor. Proje, finansal başarısının ötesinde önemli bir sosyal fayda üretiyor. Gıda israfını azaltarak, üretimleri için harcanan su, enerji gibi doğal kaynakların korunmasına doğrudan katkı sağlıyor. Platform, kaliteli gıdayı daha erişilebilir kılarak tüketicilerin alım gücünü desteklerken, aynı zamanda toplumda "kurtarılabılır gıda" ve sürdürülebilir tüketim bilincinin artmasına yardımcı oluyor.

BRONZ PSM

■ Hesap

Fintek artık bir dünyanın ötesinde koca bir evren. Bu evrende 1000'e yaklaşan marka arasında sektöre yeni ama güçlü bir giriş yapma motivasyonu ile harekete geçildi. Marka gerçeğinin belirlenmesinden teknik kabiliyetlerin geliştirilmesine, tüm süreçler yılın iki çeyreğine sığdırıldı. Kendini hızla göstermesini sağlayacak teklifler ve markayı farklılaştıracak pazarlama araçlarının da gücüyle kısa zamanda sektörde iddialı bir marka yaratıldı.

"Hesap Basit" sloganıyla yola çıkan ve kullanıcıların

finansal kararlarını daha bilinçli ve verimli hale getirmeyi amaçlayan Hesap, bankacılık ürünleri pazaryeri olarak faaliyete başladı. Hesap aracılığıyla artık kullanıcılar bankalar arasında tek tek araştırma yapmaya gerek kalmadan, en uygun faiz oranlarına, cazip kredi kartı kampanyalarına ve yüksek mevduat getirilerine kolaylıkla erişebiliyor. Sadece Hesap'a özel iş birlikleriyle Hesap sadece kendisini değil, fintek evrenini de genişletiyor.

Hesap, kurulduğu günden bu yana web ve app'te toplam 13 milyonun üzerinde görüntülenme elde etti. Uygulamayı 470 binden fazla kişi indirdi ve 710 bini aşkın uygulama kullanımı gerçekleşti. Toplamda 154 binin üzerinde müşteri kazanımı, 36 bin civarında da kart satışına ulaşıldı.

YILIN TEKNOLOJİ SAĞLAYICISI



Yılın Teknoloji Sağlayıcısı kategorisinde kazananlar, ödülleri İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'dan teslim aldı...

ALTIN PSM

■ FaturamPara

■ Dijital İşletme Yetkisi

FaturamPara Dijital İşletme Yetkisi, Türkiye'de ve dünyada ilk kez işletmelere tam anlamıyla "dijital işletme" kimliği kazandıran bir çözüm. Bankalar, sigorta şirketleri, ödeme kuruluşları ve ERP sistemleri dijitalleşmiş olsa da işletmeler hâlâ belgelerini kâğıt ortamında taşıyor; evraklarını tekrarlayıp ödeme, sigorta ile finansman taleplerini farklı platformlardan yürütüyor.

FaturamPara, bu dağınık yapıyı ortadan kaldırarak işletmelere merkezi bir dijital işletme bulutu sunuyor. Belgeler e-imza ile yükleniyor, TOBB entegrasyonu ile anında doğrulanıyor, tüm finansal süreçler tek merkezden güvenle yönetiliyor. İşletmeler, kendi belirledikleri tek şifreyle sisteme girerek kredi, sigorta ve finansman taleplerini aynı anda farklı kurumlara iletebiliyor; teklifleri karşılaştırıp en uygun seçeneği anında değerlendirebiliyor. Üstelik vadesi gelmemiş alacaklarını kredi kartı limitine dönüştürerek borç-

luyu sigorta güvencesi altına alıyor ve banka limitlerinden bağımsız biçimde likiditesini artırıyor. Bu vizyon işletmeleri dijital banka, dijital sigorta ve dijital acente işlevleriyle güçlendirerek dijital dönüşümün merkezine taşıyor.

FaturamPara Dijital İşletme Yetkisi, kısa sürede hedeflenen başarı oranlarını aşarak işletmelere somut ve ölçülebilir faydalar sağladı. Kredi ve sigorta başvurularında evrak yükü yüzde 90 azaldı, finansmana erişim süresi 15 günden 3 güne indi. Vadesi gelmemiş alacakların ödeme veya kredi kartı limitine dönüştürülmesi işletmelerin likiditesini artırdı; alıcı-satıcı onaylı vadeli e-faturalar teminat olarak kullanılarak güvenli bir finansal ekosistem oluşturdu. Kısmi ödeme modeli çek sistemindeki kısımları ortadan kaldırdı ve nakit akışının yüzde 40 daha öngörülebilir hale gelmesi sağlandı.

Kâğıt çeklerin tamamen kaldırılması ve tüm işlemlerin e-fatura üzerinden dijital yürütülmesi, Türkiye'nin sürdürülebilir ticaret modelinde öncü konumuna güç kattı. Bu yenilikçi model, işletmeleri tam anlamıyla dijitalleştirerek tek şifreyle erişilen dijital işletme bulutu aracılığıyla güven, verimlilik ve sürdürülebilirliği bir arada sunan ilk küresel uygulamaya oldu.

ALTIN PSM

■ Figopara

■ FigoSkor Pro

FigoSkor Pro, Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin finansal güvenilirliğini ve ticari risklerini kapsamlı, objektif ve güncel verilerle analiz eden yapay zekâ destekli bir değerlendirme ve izleme hizmeti. Geleneksel kredi skorlarının yalnızca geçmiş ödeme performansına odaklanmasının aksine, FigoSkor Pro çok boyutlu veri entegrasyonu sayesinde şirketlerdeki anlık değişimleri ve geleceğe dönük risk sinyallerini tespit edebiliyor. Sistem, mali tablolar, vergi beyannameleri, Findeks skorları, e-fatura akışları, ticaret sicil kayıtları, şirket haberleri ve ödeme alışkanlıklarını tek çatı altında birleştirerek firmalara özel risk skoru, kredi limit önerisi ve detaylı analiz raporu üretiyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi modelleriyle güçlendirilen altyapı, sektör bazlı kıyaslamalar, geçmiş skor eğrisi, mali doküman analizleri ve uluslararası kara liste kontrolü gibi yenilikçi özellikler sunuyor. Bu sayede kullanıcılar,

iflas riski, itibar riski ve ödeme davranışlarındaki bozulmaları proaktif şekilde görebiliyor. FigoSkor Pro, yapay zekâyla desteklenmiş risk skorlama sistemiyle bankalar, faktoring şirketleri, işletmelerin tedarikçileri, bayileri ve KOBİ’ler için güvenli ticaretin, hızlı onay süreçlerinin ve maliyet avantajının önünü açıyor. Tahsilat süreçlerini kısaltıp nakit akışını öngörülebilir hale getiriyor, finansal istikrarı güçlendiriyor. Böylece kullanıcılar, nakit akışını güvence altına alıp tahsilat risklerini minimize ediyor, stratejik kararlarını veri odaklı yönetebiliyor. 2025’te hayata geçirilen FigoSkor Pro, kısa sürede binlerce firmayı kapsayarak 20’den fazla finansal kurumla entegrasyon sağladı. Sistem saniyeler içinde risk kartı ve kredi limit önerisi sunarken, 34 başlıkta ticaret sicil değişikliklerini anlık bildirimlerle izledi. Yeni eklenen kara liste kontrolüyle finansal ve yasal riskler aynı anda yönetilebilir hale geldi. Kullanıcı kurumlar riskli müşterileri önceden tespit ederek tahsilat süreçlerini kısalttı, nakit akışlarını öngörülebilir hale getirdi. Bu sayede finansman maliyetleri azaldı ve ticari güven ortamı güçlendi. FigoSkor Pro, yapay zekâ destekli risk yönetimi yaklaşımıyla sektörde yenilikçi bir referans noktası haline geldi.

GÜMÜŞ PSM

■ Hugin

■ S1 Android Yazarkasa POS

S1 Android Yazarkasa POS, ödeme teknolojilerinde kullanıcı deneyimini merkezine alan; tasarım, yazılım ve donanımı bütünsel biçimde yeniden düşünülmüş bir proje. Cihaz, yapay zekâ destekli kişiselleştirme, batarya sağlığı yönetimi, dijital slip arşivi, akıllı iptal-iade sistemi ve OCR tabanlı fatura okuma gibi yeniliklerle işletmelere hız, iş gücünden tasarruf, ek güvenlik ve sürdürülebilirlik sağlıyor. S1, Türkiye’de ödeme sistemlerinin dijital dönüşümüne öncülük eden, çevre dostu, akıllı ve kullanıcı odaklı bir çözüm olarak öne çıkıyor.

Proje, Hugin Ar-Ge ekibi tarafından donanım, yazılım ve yapay zekâ modülleri entegre edilerek geliştirildi. Yapay zekâ altyapısı, cihaz kullanım verilerini anonim olarak analiz ederek modelleme yapıyor. OCR sistemi, fatura ve vergi levhası okuma işlemlerini saniyeler içinde tamamlayabiliyor. Batarya sağlığı yönetimi, cihazın çalışma döngülerine göre dinamik strateji belirliyor. Geliştirme sürecinde hem banka iş ortakları hem de saha kullanıcılarıyla prototip testleri yapıldı. Tüm bu süreç, TSE ve Gelir İdaresi Başkanlığı sertifikasyon gereklilikleriyle tam uyumlu olarak yürütüldü. S1 Android Yazarkasa POS, işletmelerde ödeme deneyimini sadeleştirerek ve güvenliği artıran bir dönüşüm yarattı: Transaction süresi yüzde 32 hızlandı, kullanıcı hataları azaldı, slip tüketimi yüzde 50 azaltıldı. Fraud işlemleri SMS bildirimiyle erken tespit edilebiliyor. Ayrıca batarya ömrü yüzde 30 oranında arttırıldı, servis maliyetleri azaldı, muhasebe süreçleri dijitalleşti.

BRONZ PSM

■ Formica AI

■ Risk Orkestrasyon Platformu

Formica AI; fintekler, bankalar, e-ticaret şirketleri, sigorta şirketleri ve dijital oyun firmaları için tasarlanmış yapay zekâ destekli kapsamlı bir risk orkestrasyon platformu. Platform, müşteri yolculuğunu uçtan uca analiz ederek gerçek zamanlı dolandırıcılık tespiti ve önleme, AML (kara para aklamayı engelleme) uyum-

luluğu, KYC (müşteri tanıma) ve işlem izleme süreçlerini tek noktadan yönetiyor. Gelişmiş davranışsal analiz, cihaz ve ağ istihbaratı, kendi kendine öğrenen makine öğrenimi modelleri ve dinamik kural motoruyla müşterileri ve işlemleri sürekli olarak analiz edip anormal aktiviteleri tespit ediyor, riskli işlemleri anında engelliyor. Aynı zamanda güvenilir müşteriler için doğrulama süreçlerini sadeleştirerek sürdürümlü bir dijital deneyim sağlıyor.

Formica AI, mevzuat uyumluluğunu destekleyen modüler mimarisi, hızlı entegrasyon kabiliyeti ve operasyonel verimlilik sağlayan yapısıyla kurumlara hem güvenlik hem büyüme avantajı sunuyor. Tehditleri

proaktif olarak durduran ve sahtekârlık maliyetlerini en aza indiren platform, şirketlerin güvenli ve sürdürülebilir şekilde büyümelerine olanak tanıyor. Kısacası Formica AI, dijital ekosistemde güveni artıran, gerçek zamanlı risk yönetimi ile işletmeleri ve onların müşterilerini koruyan yeni nesil, yerli ve milli bir platform. Formica AI, yapay zekâ destekli risk orkestrasyonu yaklaşımıyla kurumların dijital güvenlik, risk yönetimi ve uyumluluk süreçlerine yeni bir standart getiriyor. Tek platformda dolandırıcılık tespiti, AML, KYC ve işlem izleme yetkinliklerini buluşturarak kurumların hem güvenliğini hem de müşteri deneyimini güçlendir-

iyor. Çok kanallı ve çok yönlü analiz, gerçek zamanlı karar motoru, özelleştirilebilir kurallar ve yüksek ölçeklenebilirlikle e-ticaret, fintek, bankacılık, sigorta ve dijital oyun sektörlerine değer katıyor. Aynı zamanda Türkiye ve Özbekistan’daki fintek birliklerine üye ve sektörü yakından takip ediyor. Üniversitelerle yürüttüğü yapay zekâ Ar-Ge projeleri, globale uyumlu yapısı ve uçtan uca desteğiyle müşterilerinin güvenle büyümesini sağlıyor. Formica AI, sürekli gelişen tehditlere karşı işletmeleri proaktif şekilde korumayı, inovasyon ve güveni aynı zeminde buluşturup sektöre yön vermeyi amaçlıyor.

YILIN ÇIKIŞ YAPAN ÜRÜNÜ



“Yılın Çıkış Yapan Ürünü” kategorisindeki PSM Özel Ödülü, Erişim Medya Kurucu Ortağı ve PSM Genel Koordinatörü Barış Bekar tarafından takdim edildi...

ALTIN PSM / PSM ÖZEL ÖDÜLÜ

■ Dgpays

■ Dgcore - Core Banking

Dgpays’in ana bankacılık platformu Dgcore, finansal kurumların tüm ürün ve operasyonlarını gerçek zamanlı, modüler ve ölçeklenebilir bir mimari üzerinde uçtan uca yönetmesini sağlayan yeni nesil bir bankacılık altyapısı. Mikroservis tabanlı yapı, BPM/BRM destekli süreç

orquestrasyonu, yüksek güvenlik katmanları ve açık API mimarisi sayesinde kurumlara hem hızlı ürün geliştirme hem de operasyonel esneklik sunuyor. Hem katılım hem konvansiyonel bankacılık modellerini desteklemesi, low code ürün konfigürasyonu, parametrik hesap/ürün yönetimi ve gerçek zamanlı müşteri deneyimi gibi yetkinliklerle birleşerek dijital bankalardan büyük ölçekli bankalara kadar geniş bir yelpazede güçlü bir esneklik sağlıyor. Dgcore; kredi, mevduat, ödemeler, müşteri yönetimi, muhasebe, limit/risk, uyumluluk ve raporlama gibi kritik bankacılık fonksiyonlarını entegre bir şekilde sunarken; yeni nesil bankacılık anlayışının gerektirdiği servis modeli ve multi-tenant mimarisi sayesinde ekosistem bankacılığına doğal olarak uyum sağlıyor.