

TAMAMLIYO TEKNOLOJİ A.Ş.

PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği Tamamliyo Teknoloji A.Ş. ihtiyaç duyduğu 2.000.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 2.400.000,00 TL'ye kadar artırılabilir.)

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. İşbu bilgi formu yatırım komitesinin 07.03.2023 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların Tamamliyo Teknoloji A.Ş.'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 14.03.2023 ile 13.05.2023 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/tamamliyo2> adresli kampanya sayfası üzerinden FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

Tamamliyo Teknoloji A.Ş. Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
METİN ÖNGÜÇ, CEO / CMO Tarih: 11.05.2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ali ÇEBİ, Yatırım Komitesi Başkanı Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ahmet FEYZİOĞLU, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mahir Bora YILMAZ, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve

beklentileri gerçekleştirebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Tamamliyo Teknoloji A.Ş.
İşletme Adı	:	TAMAMLIYO (2. Kampanya)
Merkez Adresi	:	Yalı Mah. Kadir Sk. No: 14 İç Kapı No: 78 Kartal/İstanbul, Kartal, İstanbul, Türkiye
Telefon Numarası	:	850 241 7141
İnternet Sitesi	:	https://www.tamamliyo.com

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.
İşletme Adı	:	Fongogo
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Caddesi no: 40/3, Şişli, İstanbul
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Telefon Numarası	:	0 (212) 225 6456
İnternet Sitesi	:	https://yatirim.fongogo.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	2.000.000 TL (%20 ek fon ile 2.400.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/tamamliyo2
Kampanya Süresi	:	60 gün
Başlangıç Tarihi	:	14.03.2023
Bitiş Tarihi	:	13.05.2023
	:	Not: Hedeflenen fon tutarının Kampanya bitiş tarihinden önce toplanması durumunda Kampanya erken sonlandırılacaktır

Çıkarılacak Payların

Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek payların türü nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar B grubu olacaktır. B grubu imtiyazlar: Yoktur
Nominal Değeri	:	Bu kampanyada % 20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %6,06 ile %7,19 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 224.848 TL ile 295.329 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Satış Fiyatı	:	Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 8,89 TL ile 8,13 TL arasında oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 2.500 TL'dir. Bu tutar altındaki yatırımlar kabul edilmeyecektir. Platforma gelir beyanında bulunmamış nitelikli olmayan yatırımcılar paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 250.000 TL yatırım yapabilir. Gelir beyanında bulunan nitelikli olmayan yatırımcılar beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda 1.000.000 TL'yi aşamaz. Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 212.246 TL'si Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV (Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi) 01.01.1900 - 01.01.1900 tarihleri arasında, 1.315.300 TL'si Personel Maliyeti + SGK 01.05.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, 180.000 TL'si Yol ve Yemek Ücretleri 01.04.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, 28.454 TL'si Teknoloji Alt Yapı Maliyeti 01.05.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, 264.000 TL'si Reklam Maliyeti 01.05.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, giderleri için kullanılacaktır.
Ek Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 300.000 TL'si Sigorta Brokerliği Açılış Masrafları 01.05.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında, 100.000 TL'si Elektronik Aletler (Bilgisayar, Telefon, Tablet vb) 01.05.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, giderleri için kullanılacaktır.

5.000.000 Türk Lirasını aşan fon taleplerinde, hedeflenen fon tutarının toplanmış sayılması için hedeflenen fonun en az %5'ine tekabül eden tutarın kampanya süresi içinde nitelikli yatırımcılar tarafından karşılanmış olması zorunludur. Bu zorunluluk toplanan ek fon bakımından uygulanmaz.

Nitelikli yatırımcı,Sermaye Piyasası Kurulunun ilgili düzenlemelerinde tanımlanan gerçek ve tüzel kişiler, kamu kurum ve kuruluşları ile 15/2/2013 tarihli ve 28560 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelikte tanımlanan bireysel katılım yatırımcısı lisansına sahip kişileri ifade eder.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Tamamliyo Teknoloji A.Ş.
İşletme Adı	:	TAMAMLIYO (2. Kampanya)
Hukuki Statüsü	:	Anonim Şirket
Merkez Adresi	:	Yalı Mah. Kadir Sk. No: 14 İç Kapı No: 78 Kartal/İstanbul,Kartal,İstanbul,Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	02.02.2022
Sermayesi	:	Sermaye: 53.492 TL Ödenmiş Sermaye: 53.492 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	T.C. İstanbul Ticaret Sic
Ticaret Sicil Numarası	:	358500-5
Vergi Dairesi	:	Kartal
Vergi Kimlik Numarası	:	8170629386
Telefon Numarası	:	850 241 7141
İnternet Sitesi	:	https://www.tamamliyo.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

Bir çok startup ve dijital işletme farklılaşmak, yeni gelir modeli oluşturmak ve müşteri sadakati oluşturmak için web sitelerine sigorta çözümlerini entegre etmek istiyor ancak bir çok problem ile karşılaşılıyorlar; Dijital işletmeler hangi sigorta şirketi ile hangi ürünün satılacağı konusunda bilgi karmaşası yaşıyorlar, çünkü sigorta sektöründe 40 ' a yakın şirket ve 100'lerce ürün bulunuyor. Hangi şirket hangi üründe daha iyi teminat ve daha uygun fiyat veriyor bulmak çok zor aynı zamanda zaman kaybı. Mevzuat problemleri ve acentelik lisansının gerekliliği ; sigorta sektöründe sigorta satışının ana temel taşlarından birisi sigortacılık lisansı, anlaşmış olduğumuz sigorta aracı lisansları sayesinde online satış sürecine hızlıca başlayabilirler. Teknolojik çözüm ve entegrasyon problemleri ; sigorta sektöründeki onlarca şirketin servis yapılarını kurmak birçok şirket için büyük bir zaman kaybı. Çünkü sigorta sektöründeki onlar şirketin ürünü için çalışabilir teknoloji altyapı kurmak oldukça maliyetli. Ancak geliştirdiğimiz tek bir Tamamliyo api sayesinde onlarca şirketin ürünlerini satışa hazır hale getirebilirler. Ürünü hayata geçirme süresindeki belirsizlik; birçok işletme ve startup sigorta şirketleri ile ürün geliştirmek ve onları hayat geçirmek istiyor. Bu süreç minimum 6 ay sürmekte, ayrıca ürün geliştirmek isteyen işletmenin kullanıcı adetleri yüksek değilse, projenin başlamama ihtimali daha da yüksek.

Çözüm

Tamamliyo'nun geliştirmiş olduğu sigorta teknolojisi sayesinde dijital işletmeler hizmet vermek istediği sigorta ürünlerini 24 saat içinde entegre edebilir. Bunun için sigorta şirketleri ile tek tek görüşmelerine ve sigorta şirketlerinin web servis dokümanları arasında zaman harcamalarına gerek kalmazlar. Tamamliyo API sayesinde e-ticaret siteleri müşterilerine en iyi teminatı veren en uygun sigorta poliçelerini tek bir web servis üzerinden sunarlar. Bu özellik onlara şeffaf anlaşılır sigorta ürünü sunmalarına yardımcı olur. Ayrıca anlamış olduğumuz sigorta aracılığı sayesinde mevzuat problemlerine takılmazlar. İster api entegrasyonu, ister no code sigorta , isterlerse sigortalink özelliğimizi 24 saat içinde kullanabilirler. Her adımda performans verilerini alarak müşterileri adım adım takip edilmesini sağlayan bir yönetim paneli sunarız. Satış sürecinin her adımında farklı raporlara ve verilere erişebilirler. Tamamliyo altyapısı bulut tabanlıdır ve tam olarak yönetilir, yüksek güvenlik,

performans ve ölçeklenebilirlik sunar. Tamamliyo api günlük kod takibi gerektirmeyen bir özelliktir. No code sigorta, ürün uzmanınızın veya pazarlama uzmanlarınızın kodlama becerileri olmadan çözüm üzerinde çalışabileceği anlamına gelir. Entegre sigorta, dijital tüketici davranışlarının değişmesi sebebiyle hızlıca sigorta sektörünün çözümleri arasında yerini alıyor. Tüketicilere ürün veya hizmet sunan firmalar günümüzde öncelikle dijital satış kanallarını kullanmaktadır. Pandemi sonrası işletmelerin çoğunluğu hızlı bir şekilde e-ticaret kanallara geçmiş durumda. Bu süreç entegre sigortanın önünü açmaktadır. Entegre sigortacılık E-ticaret platformları aracılığıyla, Uygulamalara ve bağımsız web sitelerine yerleştirilmiş çevrimiçi satın alma akışlarının bir parçası olarak şeffaf bir şekilde sigorta sunmak anlamına gelir.

Amaç ve Faaliyet

Entegre Sigortacılık (Embedded Insurance) ürün veya hizmetin bir parçası olarak satılması anlamına gelir. Bu tür bir sigorta, müşteriye ayrı olarak satın alması gereken bir sigorta yerine, satın aldığı ürün veya hizmetin bir parçası olarak sunulur. Bu, müşteri için pratik ve kolay bir seçenek sunar çünkü sigorta ürüne dahil edilmiştir ve ayrıca sigortayı tekrardan satın almak zorunda kalmaz. Ayrıca üretici için de avantajlıdır çünkü müşteri ürünü satın alma olasılığı artar. Tamamliyo.com tam olarak entegre sigortacılık ürünlerinin servislerini geliştiriyoruz.

Ürün ve Hizmetler

Embedded (yerleşik) sigortacılık çözümleri – Yerleşik entegre sigorta, e-ticaret sitelerinden bir ürün veya hizmet satın alırken satış aşamasına entegre olarak ürünün garantisini veya korunmasını sigortalar. Örneğin; bir cep telefonu , bilgisayar aldığınızda satış sürecinde size bu ürünler ile ilgili sigorta fiyatlandırması sunar ya da bir seyahat bileti alırken size satın alma sürecinde bilet ile ilgili seyahat sağlık sigortası yada bilet iptal sigortası hizmetini satın alma sayfasında önerir. Bulut tabanlı entegre sigorta çözümümüz uygun bir kullanıcı deneyimi sunar ve e-ticaret, mobil uygulamalar, seyahat bilet satış sitelerine entegre olunabilir çözüm sağlar. İlerde ise bankacılık platformlarına entegre olmayı planlıyoruz. Geliştirdiğimiz teknoloji sayesinde tek bir web servis ile bir çok sigorta şirketinin ürününü satışa sunulabilir hale getiriyoruz Yerleşik entegre sigorta her iki şirket için de karlıdır. Dijital işletmeler, sigorta ürünleri satarak ek gelir elde ederler, sigorta şirketleri yeni müşteri bulma sürecine takılmadan müşteri tabanlarını genişletir ve müşterilere daha uygun fiyatlı ürünler satabilirler. Son olarak, her iki şirket de artan müşteri memnuniyetinin ve daha iyi müşteri tutmanın keyfini çıkarır. No Code Sigorta ; Tamamliyo aracılığıyla markanızın görünümüne ve hissine uyan widget'lar yerleştirebilir ve kendi tasarımınızı aktarabilirsiniz. Bu özelliğin içine kendi google analytics kodlarınızı ekleyebilir bütün müşteri deneyimini takip edebilirsiniz. Ayrıca kişisel verilerin tutulması konusunda son derece titizlik ile davranırız. Tüm çerez uygulamalarını hazırladığınız sayfalara entegre edebilirsiniz. Müşterilerinizin sizi tanıması ve sizden sigorta satın alırken emin ellerde olma hissini sürdürmesi anlamına gelir. Üstelik müşterileriniz kişisel fiyatlarını görebildikleri ve birkaç adım atarak satın alma işlemlerini kolaylıkla tamamlayabilirler. No Code sigorta çözümünün sunucu alt yapıları Türkiye’de bulunmaktadır.

Ticarileşme ve İş Modeli

Çözümlerimizi ticaretleşmeden önce 1 yıl boyunca sigortagross.com üzerinden tamamlayıcı sağlık web servisimizi test ettik ve başarılı bir şekilde 5200 kullanıcıya teklif verildi ve 740 kullanıcıya 1.200.000 Türk Lirası tutarında bir satış yapıldı. Ayrıca görüntü işleme teknolojisini yine sigortagross.com üzerinden test ettik teklif alan kullanıcıların %20 si fotoğraf çekerek ve yükleyerek tamamlayıcı sağlık sigortası teklifi aldılar. Servisini canlıya aldığımız ürünümüzün başarı bir şekilde çalıştığını gördükten sonra ticarileşmeye karar verdik ve 02.02.2022 ‘de şirketimizi kurduk. Tamamliyo Teknoloji Anonim Şirketi bir teknoloji girişimi olup, sigorta sektörü ve sigorta asistanlık sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Ürün dijital ve girişim; görüntü işleme, rest API servisleri, php programlama dili ve laravel mikro frameworkü olan lumen altyapısı üzerinde geliştirilmektedir. Partnerler için geliştirdiğimiz panel node.js tabanlı, javascript programlama dili ve react arayüz frameworkü olan next.js teknolojilerini kullanmaktadır.

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- Sigorta Şirketleri

- E-Ticaret Alt Yapı Sağlayıcıları
- Sigorta Asistanlık Şirketleri

Temel faaliyetler

- B2B Anlaşmalar
- Sigorta Şirketleri İle Anlaşmalar
- Online Sigorta Satışı İçin Web Servis Geliştirme
- Sigorta Ürünü Geliştirme

Temel kaynaklar

- Daha Önce Bir Insurtech Girişim Hikayesi
- Sigorta Teknolojisi Geliştirme
- 10 Yıllık Sigorta Sektör Deneyimi

Değer önerisi

- 20 Sigorta Şirketine Ulaşabilirlik
- Hızlı Entegre Olabilir Teknolojisi
- Gatewap Sigorta Api Oluşturma
- Gatewap Sigorta Api Oluşturma

Müşteri ilişkileri

- Saas Hizmeti Veren Şirketler İle Gelir Modeli Paylaşımı
- Müşteri Segmentimizde Bulunan İş Modelleri İle Gelir Paylaşımı

Müşteri segmenti

- Online Doktor Siteleri
- Nakliyat Ve Kurye Uygulamaları
- Cep Telefonu Satan E-Ticaret Siteleri
- Online Veteriner Hizmeti Veren Uygulamalar
- Fintech şirketleri
- Seyahat Web Emlak Siteleri

Kanallar

- Saas Çözümleri
- Wordpress ve Opencart Network
- LinkedIn Network
- Kuluçka Merkezleri

Maliyet yapısı

- Sunucu Giderleri
- Sunucu Lisans Ücretleri
- Güvenlik Test Ücretleri
- Yazılım Ekibi Ücretleri
- Pazarlama Gideri

Gelir Akışı

- Her başarılı Satış Üzerinden Komisyon
- Görüntü İşleme Teknolojisi
- No Code Sigortacılık Çözümü
- Open Insurance Portal

İş Modeli Kanvası işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

- 2021 İTÜ ARI Teknokent Çekirdek Big Bang Finalinde Özel Insurtech Ödülünü aldık (HDI Sigortadan 110.000 TL, AkSigorta'dan 55.000 TL, İTÜ ARI Teknokent Teknokent'ten (Aynı Ödül) 110.000 TL).
- Mart 2022 yılında Fongogo'da ilk yatırım turu başarılı bir şekilde tamamlandı.
- İlk seyahat partnerimiz Easy Travel'dan 30 Milyon TL değerleme üzerinden 1 Milyon TL yatırım alındı.

- Her ülkede satılabilecek ve tüm ülke vatandaşlarının satın alabileceği seyahat sağlık sigortası API'si için İngiltere ve Almanya'dan sigorta şirketleri ile görüşmelere başlandı.
- Türkiye'de "scooter" kullanıcıları için "scooter" kullanma süresinde kişilerin kaza riskini karşılayan sigorta ürünü geliştirildi.
- Sigorta ürünü geliştirmek ve kendi uygulamalarına sigorta ürünü entegre etmek isteyen geliştiriciler için "Open Insurance Portal" kuruldu.
- Sigorta Broker'liği kurma sürecine başlandı.

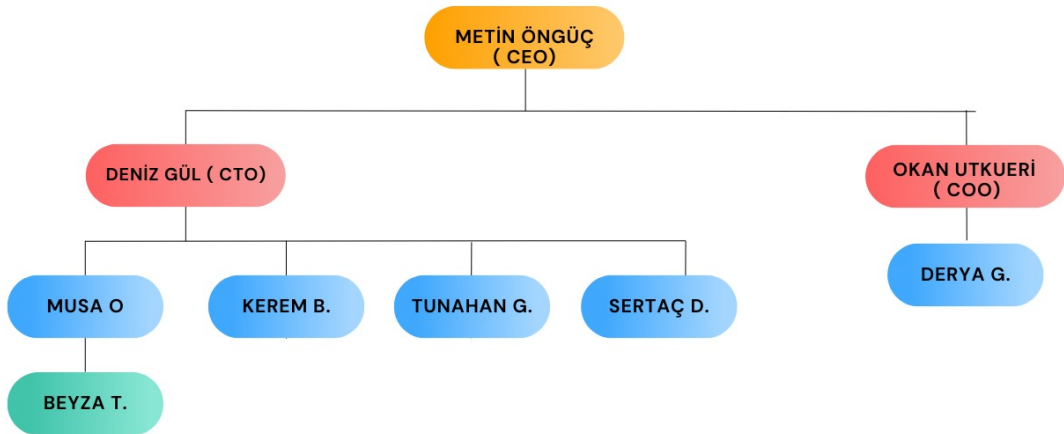
Diğer Girişimleri

Yoktur.

Organizasyon Yapısı

Kurucu ortaklarımızın ortalama 15 yıl sigorta geçmişi bunun yanı sıra 15 yıllık teknoloji deneyimi vardır. Ekibimizde çalışan yazılımcı arkadaşlarımızın ortalama 7-8 yıl tecrübesi bulunmaktadır. Sigorta ürünü geliştirme , satış ve teknoloji konusunda bir birine uyum sağlayan harika bir ekibe sahibiz.

TAMAMLIYO ORGANİZASYON



Teşvik ve Sübvansiyonlar

Yoktur.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

Sigorta sektörü, COVID-19 salgınının ortaya çıkması ile birlikte aslında 2020 yılında da büyümeye devam etti. Sigorta sektörü 2019'da rekor bir büyüme sağladı ve toplam 69.2 milyar liralık prim üretti, bir önceki seneye oranla yüzde 26.7 büyüme gerçekleştiren sektör, 2020'de ise toplam prim üretimini yüzde 19,3 artırarak 82.5 milyar TL 'nin üzerine taşıdı. Pandeminin gölgesinde geçen 2020 yılında sektörün reel büyümesi 4,1 seviyesinde kaldı. Bu oran bir önceki sene yüzde 13.3 olarak gerçekleşmişti. Buna göre geçen yıl, 2020 yılına kıyasla prim üretimi hayat dışında yüzde 28.5 artışla 87.6 milyar lira, hayatta yüzde 22.8 artışla 17.7 milyar ve toplamda yüzde 27.5 artışla 105.3 milyar lira oldu. 2021 yılı aralık ayında da 2020'nin aynı ayına kıyasla prim üretimi hayat dışında yüzde 56.5 artışla 13.7 milyar lira, hayatta yüzde 77.5 artışla 2 milyar lira ve toplamda yüzde 58.9 artışla 15.7 milyar liraya ulaştı. Özetle her yıl ortalama %25 oranında büyüyen bir sektörde yerleşik

sigorta modülü, no code sigortacılık ve sigortalink ürünlerimizi sigorta sektörüne sunuyoruz. Pandemi sonrası hızla büyüyen sigorta sektöründe embedded (yerleşik) sigorta ürünümüzle aslında kullanıcılara satılan bir ürün değil, satın alınan ürünün tamamlayıcı hizmeti olarak güvenilir eticaret markaları ile pazarlayacağız. Sigorta sektöründeki büyümeleri takip etmek istiyorsanız resmi internet sitesi üzerinden takip edebilirsiniz.

[Kaynak: Türk Sigorta Sektörü](#)

Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Sigortam.net ülkemizde son kullanıcıya satış yapan bir sigorta aracısı, ancak biz şuan web sitemizde son kullanıcıya reklam vererek satış yapmıyoruz. Biz tamamen sigorta aracıları yada sigorta şirketleri dijital işletmeleri uçtan uca sigorta teknolojileri ile entegre ediyor , tüm satış sürecini dijital işletmelere bırakıyoruz. Bir sigorta aracısı değil bir teknoloji şirketiyiz. Wakam Fransa'daki bir startup, şuan Avrupanın birçok ülkesinde faaliyet gösteriyor. Tek bir ürünü bulunmakta: Embedded (yerleşik) sigorta çözümleri. 2020 yılı ciroları 417 milyon \$. Tamamliyo Embedded sigorta ürününe ek olarak diğer 3 çözümü ile de farklılık oluşturmaktadır.

Hedef Kitle

Tamamliyo'nun teknolojisi sigortayı doğrudan dijital satış noktalarına entegre etmek. Aslında bir call center üzerinden satış ya da web sitesi üzerinden reklam vererek satıştan ziyade, geliştirdiğimiz sigorta yazılım teknolojisi sayesinde insanlar bir alışverişini tamamlarken satın aldığı ürün ile ilgili sigorta ürününü o satış aşamasına entegre etmek. Aşağıdaki kategorilerde hizmet veren şirketler şuanadaki hedef kitemizi oluşturmaktadır. Aşağıdaki pazar hakkında veriler ile ilgili yıllara göre araştırma yapılacağı ve yalnızca ulaşılabilecek tahmini rakamlar olduğunu belirtmek isteriz. Cep Telefonu ve Elektronik Cihaz E-Ticaret Pazarı; E-ticaret hacminin en fazla olduğu üçüncü sektörün 13,3 Milyar TL ile Beyaz, Eşya ve Küçük ev aletleri sektörü olduğu görülmektedir. Bu sektör için hazırlayacağız web servisler sayesinde 13.3 Milyar TL'lik pazarda yeni teknolojik sigorta çözümlerimizi sunacağız. Evcil Hayvanlar İçin Ürün Satan E-Ticaret Şirketleri ve Online Veteriner Uygulamaları; Ülkemizde 5 milyona yakın evcil hayvan bulunuyor. Pandemi ile birlikte online satış sürecinin hızlanması ve evcil hayvan sayısının artması ile birlikte pet sigortası pazarı içi geliştirdiğimiz pet sigortası servisi oldukça önem kazandı. Bu ürünümüz online veteriner hizmet veren mobil uygulamalar, pet ürün satışı yapan e ticaret siteleri içi birebir uygun. Emlak Siteleri Ve Seyahat Siteleri; 9,3 Milyar TL bir hacme sahip olan seyahat sektörü için şuan web servislerimiz hazır. Bir çok seyahat sitesinde seyahat sağlık sigortası ve bilet iptal gibi ürünlerin pazarlamasına aktif olarak geçeceğiz. Nakliyat ve Kurye Uygulamaları; Evden eve nakliyat , şehirler arası nakliyat ve şehir için kurye işi yapan mobil uygulamalar ve e ticaret siteleri için geliştirmiş olduğumuz nakliyat sigortası servisi ile tüm nakliyat süreçlerinin içinde sigorta sürecini entegre ediyoruz.

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- Yerel pazardaki ilk embedded sigorta ürünü sunan startup olmamız
- Teknolojik alt yapımızın hızlı uygulanabilir olması
- İTÜ ARI Teknokent çekirdek girişimi olmamız
- İTÜ ARI Teknokent Big Bang finalinde HDI sigorta ve Aksigorta'dan insurtech ödülü almamız
- No code sigortacılık çözümü
- İnsan gücü olmadan sigorta satışı
- 20 sigorta şirketinin web servislerine ulaşılabilirlik

Zayıf Yönler;

- Yeni ürün geliştiriyor olmamız
- Yazılım ekibimizin küçük olmasından dolayı ürün geliştirme sürecinde yavaş ilerlemesi
- Yeterli kaynak olmamasından dolayı pazarlama faaliyetlerinin yavaş ilerlemesi

Fırsatlar;

- Sigorta sektöründe embedded sigortacılığın gelecek olması
- Pazarda ilk oyuncularından biri olunması
- Entegre olunacak bir çok portalın olması
- Bu modelin yeni keşfedilir olması
- Sigorta sektörünün dijital yeni adapta olması
- Teknolojisini geliştirdiğimiz ürünlerin karlılığın yüksek olması

Tehditler;

- Sigorta şirketlerinin teknolojik altyapısının esnek olmaması
- Sigortacılık mevzuatının değişmesi
- Entegre olunacak şirketlerin teknoloji ekibinin olmaması

SWOT Analizi işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

2.4.1. Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Kurucu Ortaklar				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
METİN ÖNGÜÇ	CEO / CMO	Yazılım, Dijital Pazarlama, B2B anlaşmalar	30.906	57,78

METİN ÖNGÜÇ - CEO / CMO

Hakkında:

Metin Öngüç (CEO & CTO) Pamukkale Üniversitesi Satış Yönetimi ve Pazarlama Bölümünden mezun olmuş, 9 yıllık sigorta ve 10 yıla yakın yazılım tecrübesi bulunmaktadır. 20 ye yakın dijital sigortacılık projesinde görev almıştır.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Yazılım, Dijital Pazarlama, Seo, Google Ads.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Yok

Diğer Ortaklarla İlişki

Deniz Gül ile daha önce yaptığı yazılım projeleri bulunmaktadır. Okan Utkueri ile birlikte ise 2016 yılındaki sigorta girişimi ile birlikte bir yolculuğa başlamış ve Tamamliyo ile devam etmektedir.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
METİN ÖNGÜÇ	A,B,C	30.906	57,78	57,78
DENİZ GÜL	A	13.373	25,00	25,00
HASAN OKAN UTKUERİ	A,B,C	5.000	9,35	9,35
TOPLAM	-	49.279	92,13	92,13

Kurucu Ortak, Yönetim Kurulu Üyesi ya da Yönetici olmayan pay oranı %5'in üzerinde ortaklık bulunmamaktadır.

DENİZ GÜL - CTO

Hakkında:

Şimdiye kadar "spring framework" dahil olmak üzere Java teknolojilerini kullanarak yazılım geliştirmede +13 yıllık tecrübesi bulunmaktadır. "Android" kullanarak mobil uygulamalar geliştirmiştir. "Html, css ve javascript" kullanarak ön uç web siteleri geliştirmiştir. Deneyimli bir frontend geliştiricisidir. "Machine Learning, Deep Learning, AI, Natural Language Processing, Data Visualization" alanında +4 yıllık tecrübesi bulunmaktadır. Konuşma tanıma, yapay zeka, doğal dil işleme firmasının kurucusudur. Lisans derecesini Koç Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden almıştır. Akdeniz Üniversitesi'nde makine öğrenimi ve doğal dil işleme konularında bilgisayar bilimleri alanında yüksek lisans yapmıştır. Şimdi Doktora Adayı ve Ocak 2020'de bulunduğu şirkette Kıdemli Araştırma Mühendisidir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Yazılım ve Teknoloji

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Jelibot.com'un kurucu ortağı

Diğer Ortaklarla İlişki

Metin Öngüç ile farklı yazılım projeleri geliştirmiştir. Okan Utkueri ile ise İTÜ Çekirdekte Mentorlük seanslarında tanışılmıştır.

HASAN OKAN UTKUERİ - COO

Hakkında:

Profesyonel kariyeri boyunca 15 yıldan fazla üst düzey yöneticilik ve CEO düzeyinde görevlerde bulunmuştur. Daha önce Hollandalı bir sigorta şirketi olan Achmea'nın bir parçası olan Eureko (Garanti) Sigorta'nın CEO'luğu yapmıştır. Okan şu anda MD ve Guy Carpenter'ın ülke müdürüdür. Yönetici olarak, çok uluslu çalışma ortamında çeşitli değişim projelerinde, inovasyon ve dönüşüm programlarında üst düzey ekipleri yönetmiştir. Bazı örnekler; Garanti Sigorta bünyesindeki birleşme ve satın alma projesi, Achmea tarafından satın alındıktan sonra Eureko Sigorta'ya kültürel ve operasyonel dönüşüm, Guy Carpenter'ın İstanbul ofisinin kurulmasıdır. Ayrıca Türk Sigorta Birliği (TSB), Türkiye Afet Sigortaları Havuzu (DASK) gibi çeşitli sektör kuruluşlarında Yönetim Kurulu düzeyinde görevler almıştır.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

30+ yıllık kurumsal deneyime sahip sigortacılık alanında üst düzey yöneticiliği ve yönetici/liderlik koçluğu, startup mentorluğu, melek yatırım ve insurtech.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Co-founder & PartnerCo-founder & Partner Angel Effect Insurtech Program Advisor & Mentor, Insurtech Program Advisor & Mentor İTÜ ARI Teknokent Çekirdek Country Head Guy Carpenter · Yarı zamanlı

Diğer Ortaklarla İlişki

Metin Öngüç ve Okan Utkueri Tanışıklığı 2017 'de Bisigortaci.com girişimi sayesinde başlamıştır. 2017 yılında başlayan mentorlük seansları Tamamliyo sürecinde devam etmiş ve Okan Utkueri danışma kurulunda aktif rol almaya başlamıştır.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Sermayeyi Temsil Eden Paylar						
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Adet	Nominal Değeri (TL)		Pay Oranı (%)
				Birim	Toplam	
A	Nama Yazılı	Yoktur	37.500	1,00	37.500	70,1
B	Nama Yazılı	Yoktur	10.992	1,00	10.992	20,55
C	Nama Yazılı	Yoktur	5.000	1,00	5.000	9,35

Şirketin sermayesi her biri **1,00 TL** değerinde **53.492** paya ayrılmış **53.492 TL**'dir.

Sermayeyi temsil eden paylar A, B, C gruplarından oluşmaktadır. A, B, C gruplarında sırasıyla 37.500, 10.992, 5.000 adet pay bulunmaktadır.

İmtiyazlar:

A grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır. B grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır. C grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:

A Grubu paylarının pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır. B Grubu paylarının pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır. C Grubu paylarının pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1. Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
METİN ÖNGÜÇ	CEO / CMO	02.02.2022	631 gün	30.906	57,78
DENİZ GÜL	CTO	10.07.2022	789 gün	13.373	25,00

METİN ÖNGÜÇ - CEO / CMO

Hakkında:

Metin Öngüç (CEO & CTO) Pamukkale Üniversitesi Satış Yönetimi ve Pazarlama Bölümünden mezun olmuş, 9 yıllık sigorta ve 10 yıla yakın yazılım tecrübesi bulunmaktadır. 20 ye yakın dijital sigortacılık projesinde görev almıştır.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Yazılım, Dijital Pazarlama, Seo, Google Ads.

DENİZ GÜL - CTO

Hakkında:

Şimdiye kadar "spring framework" dahil olmak üzere Java teknolojilerini kullanarak yazılım geliştirmede +13 yıllık tecrübesi bulunmaktadır. "Android" kullanarak mobil uygulamalar geliştirmiştir. "Html, css ve javascript" kullanarak ön uç web siteleri geliştirmiştir. Deneyimli bir frontend geliştiricisidir. "Machine Learning, Deep Learning, AI, Natural Language Processing, Data Visualization" alanında +4 yıllık tecrübesi bulunmaktadır. Konuşma tanıma, yapay zeka, doğal dil işleme firmasının kurucusudur. Lisans derecesini Koç Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden almıştır. Akdeniz Üniversitesi'nde makine öğrenimi ve doğal dil işleme konularında bilgisayar bilimleri alanında yüksek lisans yapmıştır. Şimdi Doktora Adayı ve Ocak 2020'de bulunduğu şirkette Kıdemli Araştırma Mühendisidir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Yazılım ve Teknoloji

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
METİN ÖNGÜÇ	CEO / CMO	Yazılım, Dijital Pazarlama, Seo, Google Ads.	30.906	57,78
DENİZ GÜL	CTO	Yazılım, dil geliştirme	13.373	25,00
HASAN OKAN UTKUERİ	COO	Strateji ve İş Geliştirme	5.000	9,35
MUSA SWARAY	Full Stack Developer	Yazılım	Yoktur	Yoktur
DERYA GÜNEŞ	Dijital İş Ortaklıkları Yöneticisi	Sigorta	Yoktur	Yoktur

MUSA SWARAY - Full Stack Developer

Hakkında:

PHP dilinde iyi bir geçmişe sahip yetenekli takım oyuncusudur. Görevlerle başa çıkmak için bağımsız olarak çok iyi çalışmaktadır. Her zaman temel görevlerin ötesine geçmeye hazırdır. Laravel ve blade frontend teknolojisi hakkında yeterli deneyim ve bilgiye sahiptir.

DERYA GÜNEŞ - Dijital İş Ortaklıkları Yöneticisi

Hakkında:

Tamamliyo'da dijital iş ortakları yöneticisi olarak görevini sürdürmektedir.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

2022 yılı içerisinde 482.000 TL değerinde fatura kestik. Toplamda 1.229.944,18 TL'lik bir giderimiz oldu. Bu giderin bir çoğunu teknoloji ekibimizi kuvvetlendirme için harcadık. Yeni ofis kurulumu için harcamalar yaptık. Reklam ve tanıtım giderlerine harcadı. Yurt dışı sigorta partneri arayışı sürecinde harcamalar yapıldı.

Finansal Durum Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
Dönen Varlıklar	684.894,09
Nakit ve Nakit Benzerleri	296.482,13
Ticari Alacaklar	319.727,45
Stoklar	50.700,00
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00
İş Avansları	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	17.984,51
Duran Varlıklar	57.023,51
Maddi Duran Varlıklar	57.023,51
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0,00
Diğer Duran Varlıklar	0,00
Kısa Vadeli Yükümlülükler	99.750,40
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	3.411,65
Diğer Borçlar	96.338,75
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00
Diğer Borçlar	0,00
Özkaynaklar	642.167,20
Ödenmiş Sermaye	53.492,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00
Diğer	1.406.508,00

Net Dönem Karı/Zararı	-817.832,80
AKTİF TOPLAMI	741.917,60
PASİF TOPLAMI	741.917,60

Gelir Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
Hasılat	412.111,38
Satışların Maliyeti	-1.229.944,18
Esas Faaliyet Karı/Zararı	0,00
Finansman Giderleri (net)	0,00
Diğer Gelir/Gider	0,00
Vergi Giderleri	0,00
NET KAR/ZARAR	-817.832,80

Tamamliyo Teknoloji A.Ş.'nin VUK'a göre hazırlanan ve yukarıdaki tablolarda özetine yer verilen finansal tabloları ekte bir bütün olarak sunulmaktadır.

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Kampanya öncesinde Onur Gökhan Hakvar 'dan 30.000.000 TL değerleme ve 2. tur yatırımcılarla aynı pay satış fiyatı ile 1.000.000 TL yatırım alınmıştır. 750.000 TL sermaye avansı olarak kaydedilmiştir. 250.000 TL sermaye artışından sonra şirket hesaplarına aktarılacaktır.

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

Şirketin finansal durumu veya karlılığı üzerinde önemli etkisi olmuş veya olması beklenen davalar, hukuki takibatlar ve tahkim işlemleri bulunmamaktadır.

İzin ve Onaylar

Sigorta brokerlik lisansı almak için süreç başladı.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Tamamliyo, birçok sigorta şirketinin ürününü tek bir web sayesinde dijital işletmelerin ödeme sayfalarına entegre etmelerini sağlar. Bunun yanı sıra No Code sigortacılık çözümü sayesinde dijital araçlar herhangi bir teknik bilgiye ihtiyaç duymadan online sigorta satışına başlayabilirler. Aslında kitlesel fonlamamıza katılan yatırımcılarımız bizim anlaşmalı olduğumuz şirketlerden ürün alışveriş yaptıklarında, ihtiyacı olan sigorta

ürünlerini de aldıklarında hem kendi risklerini koruma altına alacaklar hem de Tamamliyo'nun değerine değer katacaklar. Tamamliyo ekibi 2021 aralık ayında İTÜ ARI Teknokent Teknokent Big Bang yarışmasında HDI Sigorta ve Aksigorta'dan 165.000 TL nakit ödül almaya hak kazanmıştır. Tamamliyo ekibi olarak paya dayalı kitle fonlama yöntemini tercih etmemizin sebebi şirketimizde pay sahibi olacak her yatırımcının bizim için bir network kaynağı olmasıdır. Bu bağlamda Tamamliyo yatırımcılarımızın büyümemize network pazarlama şeklinde çok katkısı olacağına inanıyoruz. Tohum öncesi yatırımlarda bir tek yatırımcıdan ziyade bir topluluğun gücü ile ilerlemenin şirketimizi hızlı adımlarla büyütecektir. Tek bir yatırımcıdan alamayacağımız bu şekilde bir network dönüşü paya dayalı kitle fonlama yöntemi ile alacağımızı düşünüyoruz. Tamamliyo ekibinin büyüme serüveninde yalnız olmadığımızı bilmek, tek bir yatırımcı yerine pek çok paydaşımızın da bizimle büyüyeceğini bilmek bizi motive etmektedir. Ayrıca kitlesel fonlamanın gücüne inandığımız için gelecek yatırım süreçlerini yine kitlesel fonlamanın avantajlarını kullanmak istiyoruz.

Kampanya süresi	:	60 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	2.000.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	2.400.000 TL

3.2. Fon Kullanım Yeri

Kitle fonlama kampanyasının başarılı sonlanması durumunda elde edilen fonlar aşağıdaki tablolarda özetlenen şekilde kullanılacaktır:

Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV (Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)	212.246	-	-
Personel Maliyeti + SGK	1.315.300	01.05.2023	01.01.2024
Yol ve Yemek Ücretleri	180.000	01.04.2023	01.01.2024
Teknoloji Alt Yapı Maliyeti	28.454	01.05.2023	01.01.2024
Reklam Maliyeti	264.000	01.05.2023	01.01.2024

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Sigorta Brokerliği Açılış Masrafları	300.000	01.05.2023	01.07.2023
Elektronik Aletler (Bilgisayar, Telefon, Tablet vb)	100.000	01.05.2023	01.01.2024

Kitle fonlama kampanyası dışındaki finansman kaynakları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Diğer Finansman Kaynakları				
Tür	Açıklama	Tutar (TL)	Fon Alım Tarihi(Yıl)	Fon Kullanım Süresi(Ay)
Yatırım	Gökhan Hakvar Kalan Yatırım Tutarının Ödenmesi	250.000	1.Yıl	4 Ay

Fon Kullanım Raporu işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

Uyarı: Bu bölümü okumadan önce bilgi formunun başındaki "UYARI" kısmını tekrar okuyunuz.

TAMAMLIYO TEKNOLOJİ A.Ş. Girişim şirketi sigorta sektörünü dijital işletmeler ile entegre etmektedir.

B2B2C ve B2C gelir modellemesini kullanmaktadır. Aslında teknolojisini geliştirdiği her ürünün satışı için bir hizmet bedeli kazanmaktadır. Embedded sigortacılık, no code sigorta ve sigortalink ürünlerinde e-ticaret şirketlerinin sunduğu birçok üründe, ürünün sigorta prim bedeli üzerinden hizmet geliri kazanılmaktadır. Örneğin; bir cep telefonunun 10.000 TL olduğunu düşündüğünüzde bu telefonun sigorta primi ise 1000 TL - 1200 TL arasındadır. Bu primler üzerinden bir hizmet bedeli kazanılmaktadır.

Görüntü işleme teknolojisinin sigorta şirketlerine kiralama süreçlerinde ise teklif sorgulama başına 5 TL almaktadır. Örneğin bir sigorta şirketi yılda 1 milyon sağlık sigortası sorgulaması yaptığında 5.000.000 TL'lik bir gelir söz konusu olur.

Yaptığımız gelir gider projeksiyonları sonucunda hedeflerimizin arasında ikinci yıl entegre olacağımız partner sayısının 80 olması planlarımız arasında yer alıyor. Bu partneler ile birlikte ilk yıl 8.100.000 TL'lik satış yapılması ve 2.025.000 TL gelir elde edilmesi planlıyor. Üçüncü yıl ise partner sayısını 120 rakamına ulaştırıp geçen sene yapılan satışlar ile birlikte 24.675.000 TL 'lik satış yapılması ve 6.186.750 TL gelir elde edilmesi planlanıyor.

2022 Ocak ayında çıkartmış olduğumuz Open Insurance Portal ile birlikte sigorta şirketlerinin web servislerini tek bir kanalda yayınlatabilecek. Bu sayede sigorta ürünü geliştirmek isteyen işletmeler için zamandan tasarruf eden bir yazılım arayüzüne sahip olacaklar. 2023 yılında servislerini burada yayınlamak isteyen şirketler den aylık 25.000 tl bir gelir elde etmeyi planlıyoruz. Planlarımız arasında bir yılda 8 şirket ile çalışabileceğimizi hesaba katarsak 2023 yılında 1.450.000 TL'lik bir gelir elde edilmesi hedeflemekteyiz.

Gelir/gider projeksiyonları işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Geçmiş Kampanyalar				
Sonlanma Durumu	Kampanya Konusu	Kampanya Süresi (Gün)	Hedeflenen Fon Tutarı	Gerçekleşen Fonlama Tutarı
Başarılı	TAMAMLIYO	60 Gün	550.000,00 TL	660.000,00 TL

4. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde girişim şirketine ve faaliyetlerine, girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre,

Çıkarılacak paylara ve yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğerk risklere yer verilmiştir.

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- Hızlı büyüme olması halinde operasyonel zorluklar ve operasyonu yönetme zorluğu
- Yazılım geliştirmede olası çevik ihtiyaçlara/dönüşümlere cevap verememe
- Kilit personel yedeklemesinin olamaması sebepli olası sağlık ve benzeri olağandışı durumlarda iş süreçlerinin ilerletilmesinde yavaşlama

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Sigorta sektöründeki mesafeli satış sözleşmesinin farklı zamanlarda değişiklik göstermesi
- Sigorta şirketlerinin alt yapı hizmetlerinin aksamaya uğraması

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- Şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliğı hakkında bilgiler

Kampanyanın %20 ek fon toplama izni bulunmaktadır. Toplanan fon karşılığı çıkarılacak olan pay bilgileri aşağıdaki gibidir:

Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran (%)	Nominal Değeri (TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	B	224.848	6,06	1,00	224.848

Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran (%)	Nominal Değeri (TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	B	295.329	7,19	1,00	295.329

Toplanan Fon Karşılığı çıkarılacak Pay Bilgileri ve Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı çıkarılacak Pay Bilgileri tablolarındaki oranların hesaplanmasına bonus pay oranları dahil edilmemiştir.

Bonus Pay Kampanyası Hakkında Bilgi:

Yatırım turunun başlama tarihinden, Cuma (24 Mart) gün sonuna kadar, aşağıdaki kriterler paralelinde yatırımcılara bonus pay verilecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır.

₺10.000 - ₺14.999 aralığında yatırım yapanlar için %5 bedelsiz pay

₺15.000 - ₺24.999 aralığında yatırım yapanlar için %10 bedelsiz pay

₺25.000 - ₺34.999 aralığında yatırım yapanlar için %25 bedelsiz pay

₺35.000 ve üstü yatırımyapanlar için %35 bedelsiz pay

Dağıtılacak bonus paylar; kampanyanın 1. yatırım turuna katılan yatırımcılarının paylarında seyrelme olmaması için ortaklar Metin Öngüç, Deniz Gül ve Hasan Okan Utkueri paylarından transfer edilecek ve MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcı hesaplarına aktarılacaktır.

Kampanya süresince CEPTETEB kampanya kodunu kullanarak kampanyaya katılacak yatırımcılara, %20 oranında fazladan (bonus) pay verilecektir. Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirketin kurucuları payından düşürülecektir.

Fonlama öncesi ve sonrası sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Fonlama Öncesi ve Sonrası Ortaklık Yapısı Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Pay Oranı (%)		
	Fonlama Öncesi	Fonlama Sonrası	Ek Fon İle
DENİZ GÜL	25,00	22,73	22,46
ARI TEKNOKENT PROJE GELİŞTİRME PLANLAMA A.Ş.	1,00	0,91	0,90
KİTLE FONLAMA YATIRIMCILARI 1. TUR	6,87	6,87	6,87
Kitle Fonlama Yatırımcıları 2. TUR	0	6,06	7,19
TOPLAM	100,00	96,97	97,01

Platformumuzda primli satış fiyatı hesaplanırken, şirketin yatırım öncesi değerlendirme tutarı ana parametre olarak alınır.

Girişim şirketinin mevcut paylarının birim nominal değeri 1,00 TL kabul edilir, mevcut payların birim nominal değeri 1,00 TL'den farklı ise dönüşüm işlemleri yapılarak girişimin sermayesini oluşturan toplam pay adetleri ile nominal sermayesinin birbirine eşit olması sağlanır.

Girişimin ihtiyaç duyduğu fon tutarına göre yatırımcıların sermayedeki payları oluşur.

25/11/2023 tarihli ve 32380 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 7887 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı uyarınca, 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, anonim ve limited şirketlerin Türk Ticaret Kanununda düzenlenen en az sermaye tutarları artırılmıştır. İlgili karar uyarınca en az sermaye tutarı, Anonim şirketlerde 50.000 Türk Lirasından 250.000 Türk Lirasına ve Limited şirketlerde 10.000 Türk Lirasından 50.000 Türk Lirasına yükseltilmiştir.

Kampanyanın başarılı olması durumunda toplanan fon tutarı kadar sermaye artırımını yapılacağından, primli pay ihracı nedeni ile oluşan emisyon primi de sermaye artışında kullanılmış olur.

Çıkarılan emisyon primli pay, artırılan veya konulan sermaye miktarı şirket sermayesinin bir parçası haline gelir

ve emisyon primi şirket sermayesine değil, şirket malvarlığına katılmış olur.

Anonim şirkete sermaye olarak katılacak olan bedel ne kadar olursa olsun şirketin mevcut ortaklık yapısının bozulmamasını ve mevcut pay sahiplerinin azınlık haline gelmemesini sağlamaktadır.

Emisyon primli pay ihraç edilirken ödenecek sicil harcı primli bedel üzerinden değil, pay değeri artışı esas alınarak hesaplanmakta ve ödenmektedir.

İhraç olunan payların bedellerinin tamamı nakden ödenmektedir. Yatırımcı tarafından alınan primli payların karşılığında şirkete konan sermayenin payların itibari değerinden fazla olan kısmı TTK'nın 519. maddesi uyarınca sermaye yedeği hesabına kaydedilir ve yedek akçe hükmündedir. Dolayısıyla payların itibari değeri üzerindeki kısmı oy hakkı veya kar payına etki etmez. Emisyon primli pay ihracı ile şirketteki oy kullanma ve kâr payı alma hakkı primli paya koyulan sermayeden bağımsız olur.

Çıkarılan payların Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) nezdinde kaydıleştirilmesi yapılırken, primli pay ihracı sonucunda oluşan emisyon primi sermayeye eklenmiş olur. MKK nezdinde yatırımcılara dağıtılan payların nominal değerleri ile oluşacak pay fiyatına emisyon priminden kaynaklı sermaye artışı yansıtılmış olur.

Girişim şirketinin mevcut sermayesi 53.492 TL olup kampanyanın başarılı olması halinde yapılacak sermaye artışı 2.000.000 TL ile 2.400.000 TL aralığında olacaktır.

1. Yatırım turu sonunda ayrılan 656.508 TL emisyon primi kampanya sonrasında bedelsiz sermaye artışında kullanılarak tüm ortaklara payları oranında bedelsiz pay verilecek ve MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcı hesaplarına aktarılacaktır.

Kampanya öncesi onur Gökhan Hakvar'dan 2.Tur yatırımcılar ile aynı pay satış fiyatı üzerinden 1.000.000 TL yatırım alınmış olup kampanya sonrasında sermaye artışına konu edilecektir.

Kampanya sonrası girişim şirketinin sermayesi, birim nominal değeri 1,00 TL değerinde 3.710.000 pay ile 4.110.000 pay aralığında ve toplam nominal değeri 3.710.000 TL ile 4.110.000 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %6,06 ile %7,19 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 474.848 TL ile 545.329 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 8,89 TL olarak oluşur. Kaydıleştirme tutarlarında bu fiyat baz alınır. Çıkarılacak pay grupları hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi, ihtiyaç duyduğu fon miktarı ve değerlendirme raporu doğrultusunda ortaya çıkan şirket değerlemesine paralel şekilde hesaplama yapılmaktadır.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar, 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ("SPKn"), Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2), 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ("TTK") başta olmak üzere ilgili sair mevzuat hükümlerine uygun bir şekilde çıkartılacaktır.

Yatırımcı, aksi belirlenmedikçe, paya dayalı kitle fonlaması faaliyeti kapsamında fon sağlaması halinde, TTK uyarınca bir anonim şirket pay sahibinin şirket esas sözleşmesine uygun olarak TTK uyarınca sahip olduğu tüm hak ve yükümlülükler sahip olacaktır.

Yatırımcılara ihraç edilecek payların hepsi aynı olup, herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Kitle Fonlaması Tebliği'nin 27/1 maddesi uyarınca, paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar da dahil olmak üzere Girişim Şirketi'nin tüm payları SPKn m. 13 hükmü çerçevesinde MKK nezdinde elektronik ortamda kayden oluşturulur ve bunlara ilişkin haklar hak sahipleri bazında izlenir. Kaydıleştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından yatırımcıların kredi kartları veya EFT yoluyla yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Başarılı fonlamayı takiben Girişim Şirketi paylarının kaydıleştirilmesi ve yatırımcılara dağıtımı amacıyla MKK'ya

başvuruda bulunulacaktır. Bu başvuru bizzat Girişim Şirketi tarafından yapılabileceği gibi Girişim Şirketi'nin yetkilendireceği bir yatırım kuruluşu aracılığıyla da yapılabilecektir. Toplanan fonların Girişim Şirketi'nin hesabına aktarılmasından önce kaydileştirme işlemleri tamamlanır.

Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2)'nin m.16/7 hükmü gereğince Girişimciler veya girişim şirketlerinin kampanya sürecinin başladığı tarihteki ortaklarından fonlanan şirkette önemli etkiye sahip olacaklar, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden 3 yıl içinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri veya cebri icra nedenleriyle yapılacak devirler ile nitelikli yatırımcılara ya da kendi aralarında yapacakları devirler hariç olmak üzere, fonlanan şirketteki paylarını devredemezler.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanya süresi, işbu Bilgi Formu'nun Yatırım Komitesi tarafından onaylanıp Kampanya Sayfası'nda yayımlandığı tarihte başlar ve eğer daha önce sona erdirilmezse bu tarihten itibaren 60 gün içinde sona erer.

Fon sağlamak isteyen yatırımcının Kampanya'ya yatırım yapabilmesi için Platform'a üyelik şartlarını yerine getirmesi ve Platform ile Üyelik Sözleşmesi akdetmesi zorunludur.

Yatırımcı tarafından kampanya süresi boyunca Kampanya özelinde Platform nezdinde açılan Kampanya Sayfası üzerinden fon sağlama talepleri Platforma iletilir. Bu taleple eş zamanlı olarak Yatırımcı fon sağlamaya ilişkin ödeme emrini kimlik bilgileri ile uyumlu EFT yada kredi kartı ile yerine getirir.

Yatırımcının her pay alım işlemi öncesi Bilgi Formu ile Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığına ve kabul ettiğine dair onay vermesi gereklidir.

Yatırımcı başına sağlanacak asgari fon miktarı 2.500 TL'dir.

Nitelikli olmayan yatırımcı azami ₺250.000 yatırım yapabilir. Ancak Platform'a gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'una kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda ₺1.000.000'yi aşamaz. Nitelikli yatırımcının azami yatırım limiti bulunmamaktadır.

Yatırımcı tarafından, fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içerisinde ve cayma hakkına yönelik bildirimin Platforma iletilmesi suretiyle, hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkının kullanılması mümkündür. Yatırımcı cayma hakkına yönelik bildirimini Yatırımlarım bölümünde yer alan İptal butonu ile iletebilir.

Kampanya Süresi içinde, Yatırımcı'nın yatırım kararını etkileyebilecek değişiklikler veya yeni hususlar ortaya çıkabilir. Bu durumda, Bilgi Formu'nda açıklanan hususlarda değişiklik ve/veya açıklanan hususlara ekleme yapılma ihtiyacı doğabilir. Bilgi formunda yapılan ek ve değişikliklerin Yatırım Komitesi'nce onaylanmasıyla eş zamanlı olarak Platform, Yatırımcı'ya e-posta aracılığıyla bilgilendirme yapacaktır. Platform, Bilgi Formu'nda yapılan ek ve değişiklikleri Yatırımcı'ya Platform'a üye olurken vermiş olduğu e-posta adresine e-posta göndererek bilgilendirir. Bilgilendirme Platform'un e-postayı gönderdiği an itibarıyla yapılmış sayılır. Yatırımcı bilgilendirmenin yapılmış sayıldığı andan itibaren 48 saat içerisinde cayma hakkına yönelik bildirimin Platforma iletilmesi suretiyle hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkını kullanabilir.

Girişimcinin talebi ile ek fon dahil hedeflenen fon tutarının Kampanya Süresi'nin bitiş tarihinden önce toplanması halinde, Kampanya'ya yatırım yapan tüm Yatırımcılar'ın cayma süresinin dolması halinde Platform'ca Kampanya bitiş tarihinden erken sonlandırılabilir.

Erken sonlandırma seçilmemişse, Kampanya Süresi'nin bitiş tarihinden önce ek fon dahil hedeflenen fon tutarı toplansa dahi Kampanya Süresi erken sonlandırılmaz. Ek fon dahil hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplanması halinde, Platform bu tutarı aşan kısmın yatırımcılara iadesini gerçekleştirir. Böyle bir durumda Platform hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplandığını Emanet Yetkilisi'ne bildirir ve hedeflenen fon tutarını aşan kısmı Emanet Yetkilisi tarafından bu bildirimi takip eden işgünü içinde yatırımcılar arasında eşitsizliğe sebep olmayacak şekilde iade edilir. Aşan kısmın yatırımcılara iadesi işbu Bilgi Formu'nda belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde dağıtım listesi dikkate alınarak gerçekleştirilir.

Erken Sonlandırma: Var

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Emanet Yetkilisi Platform'un anlaşmalı olduğu İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş (Takasbank)'dir.

Yatırımcı tarafından Kampanya Süresi boyunca Kampanya özelinde Platform nezdinde açılan Kampanya Sayfası üzerinden fon sağlama talepleri Platforma iletilir. Bu taleple eş zamanlı olarak Yatırımcı fon sağlamaya ilişkin ödeme emrini kimlik bilgileri ile uyumlu EFT yada kredi kartı yoluyla yerine getirir. Girişim Şirketi payları karşılığında Yatırımcı'dan sağlanan fonların tamamının nakden ödenmiş olması zorunludur.

Platform, Yatırımcı tarafından kendisine iletilen fon sağlama taleplerini Kampanya Süresi boyunca anlık olarak MKK'ya ve Emanet Yetkilisi'ne iletir. EFT ödemeleri EFT'nin Emanet Yetkilisi'ne ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. EFT ödemesinin yatırım talebinde bulunulduktan sonra en fazla 2 iş günü içerisinde Emanet Yetkilisi'ne ulaşmış olması gerekmektedir. Bu süre içinde Takasbank'a ulaşmayan EFT ödemelerine dair yatırım talepleri iptal edilir.

Yatırımcı tarafından sağlanan fon Kampanya Süresi'nce Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılacak hesapta bloke edilecektir. Emanet yetkilisi toplanan fon tutarını nemalandırmayacaktır.

Hedeflenen fon tutarının Kampanya Süresi'nin bitiş tarihi veya Kampanya Süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanamamış olması halinde ve hedeflenen fon tutarının üzerinde fon talebi gelmesi halinde hedeflenen fon tutarını aşan tutarlar ilgili sürenin bitimini takip eden işgünü içinde Platform tarafından yapılacak bildirim üzerine Emanet Yetkilisi nezdinde bloke edilen tutarlar, Emanet Yetkilisi tarafından bu bildirimi takip eden işgünü içinde Yatırımcı'ya iade edilir ve bu suretle kampanya süreci sona erer. İade işlemleri emanet yetkilisi tarafından belirlenen prosedüre göre gerçekleştirilir.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde fon sağlama talebinde bulunulduğunda Girişim Şirketi hedef fon miktarı + ek fon miktarı ile sınırlıdır. Bu miktarı aşan tutarın Emanet Yetkilisi tarafından iadesinde Oransal/Nitelikli Yatırımcı Öncelikli Oransal/FIFO yöntemleri kullanılabilir:

FİFO : Bu yöntemde ilk yatırım yapan yatırımcı ilk pay alma hakkına sahiptir. Dağıtım işlemi; tarih, saat, saniye, salise önceliği ile ilk pay alan yatırımcıdan başlayıp hedeflenen fon pay adedine ulaşana kadar devam eder.

NİTELİKLİ ÖNCELİKLİ ORANSAL : Bu yöntem ile pay dağıtımında; ilk olarak nitelikli yatırımcılara önceliklendirilir. Nitelikli yatırımcılardan arta kalan pay adetleri kalan yatırımcılar arasında oransal olarak dağıtılır.

ORANSAL : Bu yöntem ile pay dağıtımında; ek fon dahil girişimci tarafından arz edilen toplam pay adedi, tüm yatırımcılar tarafından talep edilen toplam pay adedine oranlanır. Bulunan oran her bir yatırımcının talep ettiği pay adedi ile çarpılarak yatırımcı bazında dağıtım gerçekleştirilir.

Tahsisat Yöntemi: FIFO (İlk Gelen Öncelikli)

Kampanya, hedef fon (varsa ek fon) miktarı kadar fon talebi geldiği takdirde erken sonlandırılabilir. Bu durumda hedef fon (varsa ek fon) miktarına ulaşılması itibarıyla 48 saatlik cayma sürecine girilir. Bu süre zarfında cayma hakkı kullanılmazsa sistem tarafından otomatik olarak kapanış sürecine geçilir. Bu süre zarfında cayma hakkı kullanılırsa cayılan tutar yeni yatırımlardan karşılanacaktır.

Kampanyanın erken sonlanması veya Kampanya Süresi ile cayma hakkı sürelerinin tüm Yatırımcı'lar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla hedeflenen fon tutarının toplanmış olması durumlarında;

1. Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılan hesapta bloke edilen fon, Takasbank nezdinde açılan bloke hesabına aktarılır ve Girişim Şirketi tarafından Kampanya Süresi'nin sona ermesini takip eden otuz iş günü içinde toplanan fon tutarı kadar sermaye artırımı yapılır.
2. Sermaye artırım işlemlerinin tamamlanmasını müteakip Platform, Yatırımcı'nın sağladığı fon tutarını ve bunun karşılığında çıkarılacak payların toplam nominal değerinin bilgisini MKK'ya derhal iletir. Girişim Şirketi tüm paylarının SPKn madde 13 çerçevesinde MKK nezdinde kayden oluşturulmasına ve hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına yönelik işlemlerin gerçekleştirilmesini derhal sağlar.
3. Sermaye artırımına ve tüm payların MKK nezdinde kayden oluşturularak hak sahiplerinin hesaplarına

aktarılmasına ve bunu takiben Emanet Yetkilisi nezdinde Girişim Şirketi adına bloke edilen fonun Girişim Şirketi'ne tevdi edilmesine yönelik işlemlerin tamamlanmasıyla birlikte Kampanya süreci sona erer.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Girişim Şirketi

Kampanya'nın başarı ile sonuçlanmasının ardından Girişim Şirketi, Platform'a ayrıca toplanan fonun %7,5 + KDV'ye kadar bir oranda Platform Hizmet Bedeli ödeyeceğini kabul beyan ve taahhüt eder. Girişim Şirketi, fon aktarma işlemi ardından, söz konusu ücreti 5 iş günü içinde Platform'a öder. Kampanya başarılı olmadığı takdirde başarı ücreti alınmayacaktır.

Kitle fonlama kampanyaları için listeleme ücreti 25.000 TL + KDV'dir ve kampanya sahibi girişimci /girişim şirketi tarafından kampanyanın başlangıç tarihi öncesinde fatura karşılığı ödenir.

Kampanya sonrası yatırımcılar tarafından satın alınan payların Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde kaydileştirilmesi yapılacak olup, kaydileştirme işlemleri için ödenecek tutarın belirlenmesinde, ödeme tarihinde Merkezi Kayıt Kuruluşu'nun internet sitesinde yayımlanan güncel ücret tarifeleri esas alınacaktır. Bu tutar, kampanyanın başarılı olmasından bağımsız olarak kaynak arayan tarafından ödenir. Takasbank'ın verdiği emanet yetkilisi hizmeti karşılığında ödenmesi gereken tutar, kampanyanın başarılı olmasından bağımsız olarak kaynak arayan tarafından ödenir. İlgili tutarın belirlenmesinde, ödeme tarihinde Takasbank'ın internet sitesinde yayımlanan güncel ücret tarifeleri esas alınacaktır.

Kampanya sırasında ya da kampanyadan sonra herhangi bir mevzuat değişikliği, ücret tarifesi değişikliği vb. sebep ile işbu Sözleşme kapsamında düzenlenmeyen, her ne ad altında olursa olsun bir ücretin ödenmesi gerektiği takdirde; ilgili tutarın kaynak arayan tarafından ödeneceği, kampanyanın başarılı olup olmamasından bağımsız olarak taahhüt edilmiştir.

Yatırımcı

Kredi kartı ile yapılan işlemlerde Takasbank ile anlaşmalı olarak ödeme sistemleri hizmeti alınan Payten A.Ş.'nin işlem ücreti bulunmaktadır. %3,70 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak Üye'nin ödemesine yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT gönderim ücreti Üye'ye aittir ve bankaya göre değişiklik göstermektedir.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Cad. NO: 40/3 34367 Elmadağ / İSTANBUL
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Sermayesi	:	18.479.326 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	:	11
Başarısız Kampanya Sayısı	:	13
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	35.417.785 TL
Telefon Numarası	:	0(212) 231 4739
İnternet Sitesi	:	https://www.yatirim.fongogo.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ali Çebi	A	1.408.493	14,00	14,00
Çiğdem Tirkeş	A	1.408.469	14,00	14,00
Fatih Yıldırım	A	196.991	1,96	1,96
Çiğdem Tirkeş	B	970.025	9,64	9,64
Ertunç Tümen	B	621.578	6,18	6,18
Gökhan Şen	B	329.315	3,27	3,27
İbrahim Sina Azeri	B	316.394	3,14	3,14
Ali Kıralli	B	296.487	2,95	2,95
Emine Çelebi	B	284.150	2,82	2,82
Fatih Yıldırım	B	79.369	0,79	0,79
Alp Albert Krespin	B	244.919	2,43	2,43
Kerem Bilaçlı	B	237.508	2,36	2,36
Sinan Tüker	B	148.965	1,48	1,48
Ali Çebi	B	1.094.480	10,88	10,88
Osman Emre Narin	B	80.886	0,80	0,80
Sinan Güler	B	96.923	0,96	0,96
Tamer Karadağlı	B	62.817	0,62	0,62
Ömer Hayri Erkmen	B	40.818	0,41	0,41
Ufuk Gökmen Cילו	B	19.757	0,20	0,20
Serkan Bağçe	B	805.200	8,00	8,00
Oğuz Güç	B	118.394	1,18	1,18
Selda Bağlan Çelikol	B	622.370	6,18	6,18

Ahmet Giray Ölmez	B	118.394	1,18	1,18
Ozan Kuşçu	B	147.993	1,47	1,47
Alpay Akdemir	B	18.558	0,18	0,18
Özden Sayın	B	18.558	0,18	0,18
Mehmet Onarcan	B	46.766	0,46	0,46
Nedim Esgin	B	88.796	0,88	0,88
Abdurrahman Uzun	B	19.535	0,19	0,19
Hasan Okan Utkueri	B	28.119	0,28	0,28
Onur Köktürk	B	28.119	0,28	0,28
Özlem Tümer Eke	B	14.059	0,14	0,14
Alper Şener	B	25.159	0,25	0,25
Ahmet Murat Köseoğlu	B	25.159	0,25	0,25
TOPLAM		18.479.326	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Ali ÇEBİ	Yönetim Kurulu Başkanı	5.07.2023	1084 Gün	2.502.973	24,87
Serkan BAĞCE	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	5.07.2023	1084 Gün	2.954.918	15,99
Mehmet ÇELİKOL	Üye	5.07.2023	1084 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ali ÇEBİ	Üye	İşletme, Finans, Girişimcilik, Melek Yatırım	2.502.973	24,87
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
Ahmet FEYZİOĞLU	Üye	Ar-Ge İnovasyon ve Sürdürülebilirlik	-	-
Mahir Bora YILMAZ	Üye	Yatırımcı, Danışman	-	-

Yatırım komitemiz üyelerinden Ali Çebi'nin melek yatırımcı lisansı (BKY2020000550), Mahir Bora Yılmaz'ın Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 lisansı (no: 200811) bulunmaktadır.

6.5. İnceleme Sonuçları

Yatırım komitemiz girişimi ana başlıklar altında değerlendirmiştir. İncelenen başlıklar aşağıda özetlenmiştir.

Ürün/Hizmet/Teknoloji:

Tamamliyo, genel anlamda sigorta yazılım teknolojisi sayesinde insanlar bir alışverişini tamamlarken satın aldığı ürün ile ilgili sigorta ürününü o satış aşamasına entegre etmektedir. Tamamliyo geliştirmiş olduğu Embedded (Yerleşik) sigortacılık süreci sayesinde, dijital işletmeler web sitelerindeki online satış sürecine kısa sürede entegre edilebilmekte, kod yazmadan online satış yapabilecekleri çözümler sunulmakta, SigortaLink ödeme çözümleri ile müşterilerinden tek bir link ile sigorta ödemesini tahsil edilebilmesini sağlayarak kolaylaştırmıştır.

Startup ve dijital işletmelerin web sitelerine sigorta çözümlerini entegre etmelerini kolaylıkla sağlaması yönünden başarılı bir teknolojidir.

İş Modeli:

TAMAMLIYO TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ bir Teknoloji girişimi olup, sigorta sektörü ve sigorta asistanlık sektörlerinde faaliyet göstermektedir. B2B ve B2B2C iş modeline sahiptir. Tamamliyo ürünlerinin entegre edildiği şirketlerin kullanıcılarının, alışverişleri sırasında aldıkları ürüne göre değişen çeşitli sigorta satışları üzerinden komisyon geliri sağlamaktadır. İlk yatırım turundan itibaren 6 ayda yatırım hedeflerini neredeyse iki katına çıkarmıştır.

İşletmelerin herhangi bir ödeme alt yapısına sahip olmadan sigorta ödemelerini yapmasını kolaylıkla sağlayan bir iş modeline sahiptir.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Hedef kitleyi evcil hayvan ürün satıcıları, seyahat siteleri, online veteriner hizmeti veren uygulamalar, cep telefonu beyaz eşya satan web siteleri, nakliyat ve kurye uygulamaları oluşturmaktadır. Tamamliyo'nun 20 sigorta sağlayıcı şirket ile anlaşması bulunması oldukça geniş bir müşteri kitlesi olduğunu göstermektedir.

Rekabet:

Wakam, penni.io, Cover Genius, bsurance gibi yabancı pazarlarda hizmet veren rakipleri bulunmaktadır. Yerel

pazarda ise sigortam.net hem rakip olarak hem de potansiyel müşteri olarak konumlanmaktadır. Yerel pazarda Embedded/Entegre sigortacılık çözümü ile ilk giren şirketler arasındadır. Bunun yanı sıra sunduğu ödeme çözümü ve kolay ve hızlı entegre edilebilen ürünleri ile öne çıkmaktadır.

Avrupa'da birçok rakibinin olması şirkete birçok exit fırsatı sunmaktadır.

Pazar:

Sigorta sektörü toplam büyüklüğü tahmini 105 milyar TL'dir. Bunun hizmet verilebilir pazar büyüklüğü tahmini 11,2 milyar TL, elde edilebilir pazar tahmini 1,2 milyar TL olarak oldukça yüksek görülmektedir.

Ekip:

Kurucu ekip ortalama 15 yıl sigorta sektör deneyimine sahiptir. CTO Deniz Gül'ün seyahat sektöründe 10 yıllık yazılım ve ekip yöneticiliği tecrübesi bulunmaktadır. Deneyimli ve oldukça motive bir ekibe sahiptir.

Finansallar:

2022 yılı içerisinde 482.000 TL değerinde fatura kesilmiştir. İlk yatırımdan bu yana 6 ayda 3 katı değerlemeye ulaşmış olması finansallarının doğru yönetildiğini göstermektedir.

Fon Kullanımı:

Toplanan fon ve beklenen satışlar ile birlikte 18 aylık bir süre yeterli olacağı ve fon kullanımının doğru kalemlere harcanacağı öngörülmektedir.

Sonuç :

Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda kampanya yayınlamasına izin verilmiştir.

6.6. Değerlendirme Politikası

Platform Değerlendirme Politikası, 07.12.2021 tarihli Platform Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve yürürlüğe girmiştir.

Yatırım Komitesi Girişimci tarafından Şirket'e elektronik ortamda iletilen bilgi formunda yer alan bilgileri bu politikada belirtilen ölçüt ve kriterler çerçevesinde değerlendirir. Bilgi formunda yer alan tüm bilgiler ve veriler Girişimci'nin sorumluluğundadır. Yatırım Komitesi Girişimci tarafından sunulan bilgi ve verileri objektif olarak değerlendirmek konusunda gerekli çabayı ve mesleki özen ve titizliği gösterir.

Yatırım komitesinin Girişim Şirketi'ni değerlendirme ilke ve esasları aşağıdaki şekildedir:

- İlgili mevzuata uygunluk
- Yatırım Komitesi üyelerinin tecrübeleri, bilgileri ve öngörülleri
- Üyelerin haklarının korunmasına yönelik olarak Girişimci tarafından sunulan şartlar
- Girişimci'nin kaynak aradığı faaliyetlerinin din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen, genel ahlaka, kanunlara ve toplumsal değer yargılarına aykırı olmaması
- Girişim şirketinin esas sözleşmesindeki amaç ve faaliyetlerin içerisinde domuz eti ve ürünleri, alkol (medikal ve tıbbi alkol hariç), tütün ürünleri (medikal ve tıbbi alanlar hariç) üretimi ve silah üretimi veya bunlara ilişkin teknoloji faaliyeti olmaması
- Girişimci'nin Yönetim Kurulu ve yöneticilerinin yeterlilikleri, tecrübeleri ve bilgi seviyeleri
- Sürdürülebilir, yenilikçi, finansal getiri potansiyeli olan üretim/teknoloji faaliyetlerine odaklanmak
- Girişimci'nin teşvik, sübvansiyon, sertifikasyon gibi atılımlarının bulunması

Yatırım Komitesi Girişim Şirketi hakkında kararını verirken bilgi formunda ve fizibilite raporunda yer alan bilgileri kullanır. Ayrıca, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Türkiye İstatistik Kurumu, Borsa İstanbul veya devlet kurumlarının yayınladığı her türlü veriyi, ücretli/ücretsiz veri dağıtım kanalları, kamuoyu bildirimleri, yerli ve yabancı kaynaklı ekonomi, şirket, sektör raporları, açık kaynaklar, yazılı, görüntülü ve sözlü medya ve benzeri

kaynaklarda yer alan her türlü bilgi ve veriden faydalanabilir. Yatırım Komitesi gerekli görmesi halinde danışmanlardan hukuki ve mali konular başta olmak üzere çeşitli konularda (pazar araştırması, sektör analizi ve benzeri) hizmet alabilir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://yatirim.fongogo.com/Contract/Detail/degerlendirme-politikamiz> linkinden ulaşılabilir.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platform Çıkar Çatışması Politikamız, 07.12.2021 tarihli Platform Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve yürürlüğe girmiştir.

Platform Çıkar Çatışması Politikası ("Politika"), Platform nezdinde gerçekleştirilen faaliyetler kapsamında çıkar çatışmasına yol açabilecek hususları, olası çıkar çatışmalarının önlenmesi/tespit edilmesine ilişkin alınan tedbirleri ve önlenememesi/tespit edilememesi durumunda izlenecek prosedürleri kapsamaktadır.

Yatırım komitesi üyeleri girişim şirketlerinden veya girişimcilerden herhangi bir ekonomik menfaat temin edemez ve değerlendirdikleri kampanyalara hedeflenen fon tutarının %5'inden fazla fon sağlayamazlar. Yatırım komitesi üyeleri, kendilerinin, eşlerinin, alt ve üst soylarının sermaye, denetim ve idari bakımdan doğrudan veya dolaylı olarak ilişkili oldukları projelere ait kampanya başvurularının değerlendirilmesine ilişkin müzakerelere katılamaz ve oy kullanamazlar.

Platform çalışanları ve Platform'un ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanları, kamuoyu ile, hizmet verilen kişilerle, işverenleriyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Platform çalışanları, tüm faaliyet ve hizmet türlerinde gereken davranış kurallarına eksiksiz uymalıdır. Davranış kurallarına uygunluk, organizasyonda yer alan tüm personel tarafından gözetilmelidir. Etik ilkeler ve davranış kuralları mevzuattaki hükümlerle sınırlı değildir; bu kapsamda çalışanlar Tebliğ başta olmak üzere kendisine uygulanabilecek tüm sermaye piyasası mevzuatı hükümlerine uygun davranmalıdır.

Platform'un fonlama ve kampanya faaliyetlerini ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında, hizmet verilen kişiler ile olan ilişkilerinde, kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları, çıkar çatışması tanımına girmektedir. Çıkar çatışması maddi veya maddi olmayan şekilde ortaya çıkabilir. Platform personeli, diğer çalışanlardan, hizmet verilen kişilerden, satıcılardan ve kurumsal iş ilişkisinde bulunduğu gerçek ve/veya tüzel kişilerden, mesleki kararlarına zarar verecek veya zarar verebileceği tahmin edilen değerli herhangi bir şeyi/hediyeyi talep ve kabul edemezler. Bu anlamı doğuran davranışlarda bulunamazlar. Platform çalışanları, hizmet verilen kişiler ile borç ilişkisine giremezler.

Platformun yöneticileri ve personeli çalışmaları sırasında ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarından uzak kalmak, dürüstlük ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek müdahalelere imkân vermemek, ayrıca dürüstlük ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek iş ve işlemlerden kaçınmak zorundadır. Buna rağmen kitle fonlaması faaliyetlerini sürdürürken, herhangi bir Platform çalışanının bağımsızlığına ve tarafsızlığına gölge düşürme ihtimali olan veya görevlerini yapmada olumsuz etkisi olması beklenen bir durum ortaya çıkarsa, derhal Platform yönetimine bildirilir. Benzer şekilde, personel, potansiyel ya da gerçekleşmiş bir çıkar çatışmasını veya bir durumun çıkar çatışmasıyla ilgili olup olmadığına dair herhangi bir şüphesinin olması halinde bu olayı, derhal yöneticilerine bildirir ve çıkar çatışması yaratabilecek tüm kişisel veya profesyonel ilişkileri ve maddi işlemleri konusunda bilgi verir.

Platform'a ait her türlü bilgi gizli olup, bu bilgilerin üçüncü kişilere aktarılması ve ticaretinin yapılması yasaktır. Platform'a ait ticari sırlar, mali bilgiler, çalışan bilgileri ve çalışanlar süre içinde edinilen tüm bilgiler; hizmet verilen kişilere ait bilgiler, bilgisayar ve telekomünikasyon sistemleri, çalışanların çalışma süreleri içerisinde yapmış oldukları tüm işler, anlaşmalar ve geliştirdikleri ürünler gizlidir.

Çıkar çatışmalarının önlenmesi için Platform tarafından tedbirler alınmaktadır. Bunlarla sınırlı olmamak üzere, Platform'un organik bağı olan başka platform ve çalışanlarının Platform hizmet faaliyetleri hakkında çıkar çatışması kapsamına girecek bir bilgiye ulaşmasının ve bu bilginin paylaşılmasının engellenmesi, Platform bünyesinde çalışan her personelin görev tanımı ve yetkisi haricindeki bilgilere erişiminin engellenmesi, görevlerin personel bazında farklılaştırılması ve çapraz kontrol esasının benimsenmesi, iç denetimlerin

gerçekleştirilmesi, gerekli teknik altyapının sağlanması, çıkar çalışmalarının önlenmesi için alınan tedbirlere örnek olarak gösterilebilir.

Yönetim Kurulu, çıkar çatışmasının çözüme kavuşturulmasında nihai karar organı olup; üst yönetim tarafından yapılan inceleme ve düzenlenen rapor sonucunda alınacak aksiyona Yönetim Kurulu karar verir.

Platform personeli, işlemlerin gerçekleştirilmesinde önceliği, öncelikle hizmet verilen kişilere, ardından Platform'un iş ve işlemlerine göre belirler. Bu konuda çıkar çatışması doğurabilecek her türlü durumdan kaçınılır. Bu tedbir ve kuralı ihlal eden personel hakkında personel yönetmeliği hükümleri uygulanır. Aynı zamanda personelin işlem ve talimatlarına sınırlama getirilir. Personelin işlem yapma iznini mesleki tarafsızlık ve dürüstlük ilkesi çerçevesinde yerine getirmesi ve bu izni işlemlerden menfaat sağlamaya yönelik kullanmaması esastır.

Proje değerlendirme raporlarının objektif ve bağımsız olmaları sağlanır. Raporları hazırlama, onaylama, yayınlama ve/veya dağıtımından sorumlu personel, rapor içeriklerini üyelere duyurmadan önce kendilerine ve üçüncü kişilere menfaat yaratacak ya da oluşan bir zararı azaltacak şekilde kullanamaz.

Proje raporlarını hazırlayan personel, Platform yönetimi, raporu hazırlanan girişimci veya portföyünde bu sermaye piyasası aracını bulunduran üyelerin baskı, teşvik veya taleplerini dikkate almadan raporların hazırlanmasında objektif ve tarafsız şekilde hareket etmek zorundadır.

Şirket, makul nedenlerden dolayı çıkar çatışmasının önlenemediği veya organizasyonel ve operasyonel çıkar çatışmasının yeterli derecede engellemediği yönünde bir kanaata varırsa ilgili faaliyet veya hizmeti sunmadan önce ilgili kişileri ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının içeriği ve nedenleri hakkında ispatı mümkün yollarla bilgilendirir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://yatirim.fongogo.com/Contract/Detail/cikarcatismasi-politikamiz> linkinden ulaşılabilir.

Girişim şirketi ve ilişkili tarafları ile platform ve ilişkili tarafları arasında doğrudan veya dolaylı olarak herhangi bir ilişki bulunmamaktadır.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

Bilgi formu eklerini kampanya sayfasında Arşiv bölümünden inceleyebilirsiniz.

1. Finansal Raporlar
2. Fon Kullanım Raporu
3. Swot Analizi
4. İş Modeli Kanvası
5. Yatırımcı Sunumu
6. Organizasyon Şeması
7. Finansal Projeksiyonlar:

- o Gelir/GiderProjeksiyonu
- o Satis&MaliyetlerTablosu
- o YatirimHarcamaları
- o NakitAkisTablosu

8. Özgeçmişler:

- o METİN ÖNGÜÇ - CV
- o DENİZ GÜL - CV
- o HASAN OKAN UTKUERİ - CV

- MUSA SWARAY - CV

- DERYA GÜNEŞ - CV

9. Ek Belgeler:

- Pazar Verileri

10. Şirket Resmi Evrakları:

- Esas Sözleşme

- İmza Sirküleri

- Faaliyet Belgesi

- Vergi Levhası

- Ticaret Sicil Gazeteleri

- SGK Borcu Yoktur Yazısı
