

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

PSM AWARDS
2019

Başvuru

www.psmawards.com
1 Ağustos - 15 Ekim



Yıldızlar Yanışıyor
Ödül Töreni
19 Kasım 2019

AĞUSTOS 2019

Sayı: 100 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

“11. Kalkınma Planı’ndaki HEDEFLER TUTARSA FinTek’ler uçuşa geçer”



ISSN: 2148-8983
9 772148 898306

ÇİN'DEKİ YENİ İŞ ORTAĞINIZ DRAGON BONUS BUSINESS

Çin'in her yerinde ve Uzakdoğu'da geçen
Türkiye'nin ilk kredi kartı Dragon Bonus Business,
Bonus özelliği ve UnionPay ayrıcalıklarıyla
Çin'de ve Uzakdoğu'da işlerinizi
büyütmeniz için hazır.

Ayrıntılı bilgi garantiticarikartlar.com ve
Garanti BBVA şubelerinde.



Şahıs şirketi sahibiyse
DRAGON yazıp 3340'a SMS göndererek,
tüzel şirket sahibiyse
Garanti BBVA şubelerini ziyaret ederek
Dragon Bonus Business dünyasına
katılabilirsiniz.



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Hedefin makul olanı iyidir

1960 Anayasası'yla hayatımıza giren kalkınma planlarına ilk darbeyi, 1980'li yılların ortasında Özal iktidarıyla başlayan "serbest piyasa" modeli darbe vurdu. Kısa bir süre öncesine kadar orta vadeli programlar popülerdi. Ha bir de sürekli parlatılan "2023 vizyonu" vardı...

Başta enflasyon, döviz kurları, işsizlik, büyüme olmak üzere planların, programların, vizyonların neredeyse hiçbir hedefi tutmadı. Örneğin, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun yüzüncü yıldönümü olan 2023 yılı için konulan hedefler, 2014'te kabul edilen bir önceki kalkınma planının yaklaşık yarısı kadar azaldı.

11. Kalkınma Planı'nda gayrisafi yurtiçi hasılanın (GSYH) 1 trilyon 80 milyar dolara yükselmesi öngörülürken kişi başına düşen milli gelirin 12 bin 484 dolar çıkması, ihracatın 226,6 milyar dolar ulaşması ve işsizlik oranının yüzde 9.9 düzeyinde olması hedefleniyor. Bu hedefler 10. Kalkınma Planı'nda GSYH için 2 trilyon dolar, kişi başına milli gelir 25 bin dolar, ihracat 500 milyar dolar ve işsizlik oranı da yüzde 5 olarak belirlenmişti...

Kendi adıma hedeflerin makul seviyede tutulmasını olumlu buldum. Keza ulaşılması zor hatta imkansız

hedeflerle hiç kimseyi motive edemezsiniz. Ayağı yere basan planlar, yerinde ve doğru teşviklerle hayata geçirilebilir.

Bu konuda yazacak o kadar şey var ki derginin tamamına sığmaz. Biz bir ödeme sistemleri dergisi olarak 11. Kalkınma Planı'nın okurlarımızı ilgilendiren kısmına odaklanmak istedik. 2019-2023 dönemini kapsayan planda FinTek'leri ilgilendiren belli başlı maddeler şöyle sıralanıyor:

- FinTek ekosisteminin gelişmesine yönelik bir yol haritası oluşturulacak.
 - Uygulamaya dair koordinasyon tek bir kamu kurumu tarafından sağlanacak.
 - Düzenleme Deney Alanı ve Endüstri Deney Alanı oluşturulacak.
 - Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği ile İstanbul Finans ve Teknoloji Üssü kurulacak.
 - Açık bankacılığın (open banking) hukuki altyapısını güçlendirmek amacıyla AB Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 ile mevzuat uyumu sağlanacak...
- Bu başlıkları Ödeme ve Elektronik Para Derneği üyeleri PSM okurları için değerlendirdi.
- "Blokzincir tabanlı dijital merkez bankası parası uygulamaya konulacaktır" ifadesinin ne anlama geldiğini ise Türkiye'nin önde gelen kripto para uzmanları yorumladı. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına
İMTİAZ SAHİBİ VE SORUMLU MÜDÜR

Kayhan Öztürk

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

EDİTÖRLER

**Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar,
Seda Uygun Pala**

YAYIN DANIŞMANI

**Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com**

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM
**Erişim Medya Radyo
Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.**

HABER MERKEZİ
**Serap Sürmeli
Yağızhan Coşkun**

YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER
**Sinem Büber Singh (New York),
Özlem Aydın (Londra),
Zeynep Turan (Roma)**

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

DANISMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi
tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

YÖNETİM YERİ

Sirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

BASKI

Karakış Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. 2-4 1BF1 - Zeytinburnu -
İstanbul Tel: 0212 544 58 10 www.karakisbasim.com

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE
(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • AĞUSTOS 2019



► Garanti BBVA, “Kurumsal Sorumlulukta En İyi Banka” seçildi

Garanti BBVA, dünyanın önde gelen finans dergilerinden Euromoney'nin Mükemmellik Ödülleri'nden bir kez daha ödülle döndü. Garanti BBVA Genel Müdürü Fuat Erbil, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Orta ve Doğu Avrupa bölgesinin kurumsal sorumluluk alanında en iyi bankası ödülünü almanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu ödülle uzun yıllardır sürdürülebilir toplumsal kalkınma için hayata geçirdiğimiz tüm faaliyetlerimizi ve yenilikçi ürünlerimizi taçlandırdık. Geçmişten bugüne sektörümüzde birçok ‘ilk’i hayata geçirerek ülkemize ve topluma



fayda sağlamayı hep ön planda tuttuk. Buradan hareketle müşterilerimiz, çalışanlarımız ve bütün paydaşlarımız için değer yaratmaya çalışıyoruz. Bu çerçevede ürün ve hizmetlere ağırlık vermeye, müşterilerimizin çevresel ve sosyal risklerini de yönetmeye, tüm bireylerin fırsatlardan eşit yararlandığı kapsayıcı bir ekonominin oluşması için çalışmaya, kadınların ekonomik yaşama aktif katılımını desteklemeye devam edeceğiz.”



Fuat Erbil

Koçtaş'ta Chippin ile mobil ödeme devri başlıyor

Chippin üye markaları arasına ev geliştirme perakendecisi Koçtaş da katıldı. Akıllı telefonuna Chippin'i indiren herkes, 24 Ağustos'a kadar Koçtaş mağazalarından yapacakları alışverişlerini Chippin ile ödemeleri durumunda 50 TL Chippin kazanacak. Kampanyadan faydalanmak için 30 gün içinde 2 defa 125 TL ve üzeri ödemenin Chippin ile yapılması gerekiyor. Kazanılan 50 TL Chippin, Koçtaş mağazalarında kullanılabileceği gibi farklı sektörlerden 250'yi aşkın markada da harcanabilecek. Chippin kullanıcıları kampanya dönemi dışında da Koçtaş mağazalarından diledikleri zaman Chippin ile mobil ödeme yapabilecek ya da birikmiş Chippinlerini harcayabilecek. Chippin bu işbirliğiyle kullanıcılarına ev geliştirme sektörünün kapılarını açarken, Koçtaş da müşterilerini mobil ödeme kolaylığıyla tanıştırıyor. Tüketiciler cüzdanları yanlarında olmasa bile ödemelerini sadece cep telefonlarıyla Chippin ID ya da Chippin QR kod ile kolayca yapabiliyor. Ayrıca Chippin'in üye markalarına sunduğu deneyim ölçümleme hizmeti sayesinde Chippin, kullanıcılarının mağazalarda yaptıkları ödemelere ilişkin puanlamalarını ve değerlendirmelerini de alabilecek.



Hülya Varlık

Chippin bu özelliğiyle Koçtaş'a müşterilerinin seslerini duyabileceği bir kanal daha sunmuş oluyor. Chippin programının sahibi Tanı'nın Genel Müdürü Hülya Varlık, “Chippin, kullanıcılarının hayatını kolaylaştırıp, onları yerelden Türkiye geneli yaygın üye firmalarımızla buluşturan, aynı zamanda markalarla beraber üye tüketicilerimize kazançlar sunmayı misyon edindiğimiz bir sadakat programı. Chippin'in mobil ödeme kolaylığı ve alışveriş sonrası anketleri Koçtaş mağaza deneyimini zenginleştirirken, kampanyaları da Chippin kullanıcısı Koçtaş müşterilerine kazanç sağlayacak” dedi.



Alp Önder Özpamukçu

Koçtaş Genel Müdürü Alp Önder Özpamukçu da işbirliğiyle ilgili şu açıklamayı yaptı: “Birçok sektörde olduğu gibi perakendede de tüm iş yapış biçimleri dijitalleşiyor. Ev geliştirme sektörünün lideri olarak bu dijital dönüşüm sürecinin tam kalbinde yer alıyoruz. Hem mağazalarımız hem de dijital kanallarımız aracılığıyla eskisiyle kıyaslanamayacak kadar çok sayıda müşteriye dokunuyoruz ve onlara mükemmel alışveriş deneyimi yaşatmak için çalışıyoruz. Chippin işbirliğiyle de müşterilerimize mobil ödeme deneyimi ve kolaylığı yaşıyoruz.”



AKBANK

Türkiye'nin Akbank'ı Dünyanın En İyi Dijital Bankası

Akbank, Euromoney tarafından '**Dünyanın En İyi Dijital Bankası**' seçildi. Bu gururu bizimle paylaşan tüm çalışanlarımıza, müşterilerimize ve Türk bankacılık sektörüne teşekkür ederiz.*

*Dünyanın En İyi Dijital Bankası, 2019, Euromoney Awards for Excellence

Sizin için

► Avrupa'dan Türkiye'ye 5 bin Euro'ya kadar ücretsiz para transferi

Kuveyt Türk'ün yüzde 100 iştiraki olarak 2015'te Almanya'da kurulan ve kıta Avrupası'na faizsiz bankacılık hizmeti veren KT Bank AG, Avrupa'da yaşayan gurbetçi vatandaşlara yönelik yeni bir hizmeti hayata geçirdi. Buna göre sadece Almanya değil Avrupa'nın tüm ülkelerinde yaşayan gurbetçilerin Türkiye'ye yapacağı para transferlerinden 5 bin Euro'ya kadar hiçbir işlem ücreti alınmayacak. Kuveyt Türk Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral, "KT Bank AG şu anda Berlin, Frankfurt, Mannheim ve Köln şubeleriyle katılım bankacılığı esaslarına uygun şekilde gurbetteki vatandaşlarımıza hizmet veriyor. Yakında Münih şubesi de hizmete girecek. Kuveyt Türk olarak KT Bank AG'yle işbirliğine giderek yeni bir hizmeti, müşterimiz olup olmasın herkesin hizmetine sunuyoruz. Artık Avrupa'nın tüm ülkelerindeki Türk vatandaşları KT Bank şubelerine giderek 5 bin Euro'ya kadar ücretsiz şekilde Kuveyt Türk'e para transferi yapabilecek. Üstelik isme para



ALMANYA'DAN TÜRKİYE'YE ÜCRETSİZ PARA TRANSFERİ

KT Bank AG'den Kuveyt Türk'e yapacağınız para transferleri 5.000 euro'ya kadar ücretsiz!

Ayrıntılı Bilgi İçin Tıklayınız



gönderilebildiği için Kuveyt Türk müşterisi olma şartı da bulunmuyor. Ücretsiz para transferi hizmetimiz yıl sonuna kadar devam edecek" diyor. Oral, Kuveyt Türk'ün yurtdışında yaşayan ve birikimlerini Türkiye'de değerlendirmek isteyen vatandaşlar için geliştirdiği "Bizim Toprak Hesabı" ile ilgili de şu bilgileri veriyor: "Gurbetçilerimiz bu hesaplarına hiçbir masraf ödemedi KT Bank AG



Mehmet Oral

üzerinden 5 bin Euro'ya kadar para transferi yapabilir. Birikimlerini TL, Euro, ABD Doları ve altın katılma hesaplarında değerlendirebilir; Türkiye'de bulunmasalar dahi Kuveyt Türk'teki hesaplarını mobil ve internet şube üzerinden kontrol edebilir ve her türlü EFT ve havaleyi Türkiye içinde ücretsiz yapabilirler. Ayrıca mobil ve internet şube üzerinden uygun marjlarda hafta içi her gün 24 saat döviz ve kıymetli maden alım satımı yapabilen gurbetçilerimiz, kiralık kasadaki yüzde 50 indirim fırsatında da yararlanabilir."

PayCore, MPTS Turkey'i satın aldı

Türkiye'de ve dünyada bankalara, finans kuruluşlarına, ödeme servis sağlayıcılarına, telekom operatörlerine 2001 yılından bu yana ödeme teknolojileri sunan PayCore, MPTS Turkey'i satın aldı. MPTS Turkey, 2018 yılının aralık ayında yapılan şirket satış sözleşmesinin ardından Rekabet Kurumu ve Merkez Bankası onaylarının tamamlanmasıyla 18 Haziran itibarıyla resmen PayCore bünyesine geçti. Geçmişte Provus markasıyla 12 ülkede faaliyet gösteren MPTS Turkey, artık faaliyetlerine PayCore Holding çatısı altında ve PayCore markasıyla devam edecek.



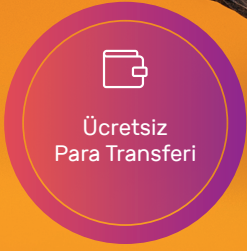
Turgut Güney

PayCore CEO'su Turgut Güney satın almayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "MPTS Turkey'i satın almamız sadece processing dünyası için

heyecanlı bir gelişme olmadı, aynı zamanda küresel büyüme vizyonumuzun da bir parçasına hizmet etti. Bu aksiyon, yeni bir vizyonla yurtiçi ve yurtdışında yenilikçi ürünlerle büyümeyi hedefleyen şirketimiz adına yepyeni bir dönemin başlangıcı olması yanında önemli bir stratejik adım. Bu hamle, processing alanında Türkiye'nin ve bölgenin en büyük gücü olma hedefimize yönelik bir sıçrama etkisi yarattı." Devirle birlikte PayCore, mevcutta sahip olduğu dış hizmet sağlayıcı lisanslarına ek olarak ödeme ve menkul kıymet mutabakat sistem üreticisi faaliyet iznini kapsayan Merkez Bankası takas ve mutabakat lisansına da sahip oldu.

Özgürlük papara'da!

Hiçbir işlem ücreti ödemediğiniz hesabınıza para yükleyin, sevdiğinizlere para gönderin; alışverişlerinizi, ödemelerinizi kolayca yapın.



www.papara.com
0850 340 0 340

papara

► ING, Mastercard ile cep telefonlarını POS'a dönüştürdü

ING ve Mastercard işbirliğiyle geçen mart ayında hayata geçirilen ING Cebimde POS ile tüm KOBİ statüsündeki firmalara ve mikro işletmelere düşük maliyetlerle kartlı ödeme kabulü imkanı sağlanıyor. Uygulama NFC özelliğine sahip herhangi bir Android cihazda kullanılabilir. Uygulama indirildikten sonra cep telefonu bir POS cihazına dönüşüyor. Firmaların işini kolaylaştıran ING Cebimde POS'un herhangi bir cihaz maliyeti bulunmuyor. ING Türkiye KOBİ ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çakır, ING Cebimde POS'un kısa süre içinde yaygınlaşmasını beklediklerini söylüyor. Çakır, "Eski Köye Yeni Adet" getirmeye devam eden ING Türkiye'nin bu projesi ING ve Mastercard işbirliğiyle uygulamaya



alındı. ING Cebimde POS ile cep telefonları NFC teknolojisini kullanarak herhangi bir ek cihaza ihtiyaç duymaksızın POS cihazı olarak kullanılabilir. Bu uygulama KOBİ'lerin ve basit usul vergi ile çalışan ve düşük tutarlı işlem adetleri olan küçük esnafın ödeme almasını kolaylaştırıyor. ING olarak müşterilerimize yeni avantajlar sağlamaya, müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımızla bankacılık alanında ihtiyaç duydukları her alanda işletmelerin yanında olmaya devam edeceğiz" diyor.



İhsan Çakır

PayU, Singapurlu Red Dot Payment'ın çoğunluk hissesini satın aldı

Naspers'ın ödeme ve FinTek şirketi PayU, Güneydoğu Asya odaklı online ödeme çözümü sağlayıcısı Red Dot Payment'ın (RDP) çoğunluk hissesini, 65 milyon dolar karşılığında satın aldığını duyurdu. Bu ortaklıkla PayU, faaliyetlerini Güneydoğu Asya bölgesine taşıyarak, son 3 yılda FinTek ve birleşme ve satın alma işlemleri için 700 milyon dolardan fazla yatırım yapmış oldu. 2011 yılında kurulan RDP, kısa sürede Singapur'un en büyük yerli ve güvenilir online ödeme çözümleri sağlayan FinTek şirketi haline geldi. Halen RDP, Asya ve ötesindeki her büyüklükteki şirkete uygun, inovatif, güvenli ve özelleştirilmiş ödeme çözümleri sunuyor. Endonezya ve Tayland'daki ofisleriyle Güneydoğu Asya'da sürekli büyüyen RDP, online perakende, konaklama, hayır işleri ve yemek teslimatı gibi hızla büyüyen alanlara da odaklanıyor. PayU CEO'su Laurent le Moal, satın almayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu yatırım, PayU'nun SEA bölgesinde büyümek için attığı ilk adım. Artık mevcut küresel satıcılara tek bir API entegrasyonu



Güneydoğu Asya'ya erişim sağlayacağız. Böylece küresel PayU Hub platformunu da güçlendireceğiz. SEA pazarının sahip olduğu büyük potansiyel sayesinde PayU bu bölgede çok büyük bir büyüme ve inovasyon yapma fırsatı görüyor. Bu pazardaki varlığımızı büyütme için fırsatları değerlendirmeye devam edeceğiz." Red Dot Payment Kurucusu ve CEO'su Randy Tan ise "Geldiğimiz

nokta ve öncü küresel FinTek operatörü ve yatırımcısı PayU'nun ilk günkü bağlılıkla kurduğumuz şirketin gücünü, derinliğini ve büyüklüğünü tanıması bizlere gurur veriyor. Artık PayU'nun küresel varlığı ve deneyimiyle birleşen RDP'nin güçlü ve yerel bağlantılarından avantaj kazanacak olan küresel satıcıların Güneydoğu Asya'ya giriş yapması oldukça kolaylaşacak" dedi.

Artık herkes uçak biletini Maximum Mobil'den alıyor.

Üstelik tüm banka kartlarıyla!



HEMEN İNDİR



App Store'dan
İndirin



Google Play
'DEN ALIN

maximum.com.tr



**MAXIMUM
MOBİL**

Türkiye İş Bankası hizmetidir.

Maximum Mobil uygulaması üzerinden sağlanan her türlü uçak bileti satış işlemleri Entaş Nakliyat ve Turizm A.Ş. tarafından yürütülmektedir.

► Multinet Up kartı olan Fibabanka müşterilerine faizsiz kredi

Müşterilerinin tüm finansal ihtiyaçlarını hızla karşılayabilmek için dijitalleşmeyi odağına alarak tabana yayılan Fibabanka, Multinet Up ile iş ortaklığına imza attı. Fibabanka maaş müşterileri, yüzde 0 faiz oranıyla 600-2.000 TL arasında değişen kredi fırsatından faydalanabiliyor.

Ayrıca sigorta bedeli ve kredi tahsis ücreti ödmeden, 4 taksitte geri ödeme yapabiliyorlar. Kredi tutarının Multinet Up kartına aktarılmasının ardından Multinet Up anlaşmalı marketlerde, kredi bakiyesi tek seferde ya da farklı alışverişlerde kullanılabilir.



“Dijital para Türkiye’yi cazibe merkezine dönüştürür”

11. Kalkınma Planı’nda blockchain tabanlı dijital merkez bankası parasının uygulamaya konacağına açıklanması heyecan yarattı. Coiny CEO’su Ayberk Kuday, “Günümüzde Facebook, Twitter gibi sosyal medya devlerinin dijital paralara ilgisinin arttığını görüyoruz. Birçok ülke yönetimi de dijital paralara yönelik politika geliştirmeye başladı. Ülkemizde de dijital paraların kalkınmanın bir aracı olarak görülmesi ve bu yönde atılacak adımların belirlenmesini çok önemsiyoruz. Hayata geçirilecek dijital para Türkiye’yi cazibe merkezine dönüştürecek. Bu süreçte Coiny olarak biz de üzerimize düşen sorumlulukları almak ve Merkez Bankası ile koordineli çalışmak için hazırız” diyor.

Kuday, plan kapsamında sadece dijital para değil, uluslararası iyi uygulamalardan yararlanılarak firmalara fırsat eşitliği sağlayan, güvenli bir FinTek ekosistemi oluşumunun öngörülmesini de olumlu buluyor. Kuday’a göre, bu konuda bir yol haritası oluşturulması ve bu alanda çalışmalara hız verilmesi Türkiye’yi bölgesinde yıldızlaştıracak.

BtcTurk CEO’su Özgür Güneri de Türkiye’nin gelecek tasarımı açısından çok değerli bulduğu planla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Blokzincir tabanlı dijital merkez bankası parası uygulamaya konulacaktır” ifadesiyle Merkez Bankası’nın kripto para birimi çıkarmasına yönelik ortaya konan hedefin, küresel finans piyasalarında hızla gelişen radikal değişim sürecinde Türkiye’nin bu konuda dünyanın önemli oyuncularından birisi olmasına önemli katkı



Ayberk
Kuday



Özgür
Güneri


sağlayacağına inanıyoruz. Bitcoin ile hayatımıza giren ve özellikle son birkaç yıl içerisinde hızla büyüyen kripto paraların küresel finans piyasalarında etkilerini şimdiden hissetmeye başladık. Özellikle gelişmiş ülkelerin neredeyse sınırsız likidite pompalaması, düşük hatta negatif faiz ortamı gibi etkenlerle şeffaf, arkasında hiçbir otorite bulunmayan, arz edilebilecek tutarı belirli ve net olan, tüm altyapının kodlama ve şifreleme üzerine kurulu olduğu Bitcoin’in birçok kurum ve kişi için alternatif bir varlık olarak değerlendirildiğini ve hem piyasa değerinin hem


de yaygınlığının hızla arttığını görüyoruz. Bu çerçevede Merkez Bankası’nın kripto para birimlerine ilişkin alacağı olumlu aksiyonları, Türkiye’nin küresel değişim trendlerinden pay alabilmesi için çok önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Yerli kripto para teknolojilerinin araştırılması ve değerlendirilmesi, global kripto para ekosisteminden pay alınması, kripto para alanında çalışan şirketlerimizin küresel güç olmasını sağlayacak düzenlemelerin yapılması gibi önemli adımlar, dünyayı değiştirebilecek kripto para teknolojilerinden maksimum faydayı üretmemize imkân tanyacaktır.”


Tam İşinize Göre


Verisoft ürünleri ihtiyacınıza göre şekillenir,
işinize özel tasarlanır, istediğiniz şekilde uyarlanır.


Verisoft 34 yıldır, tam esneklik sağlayan yüksek kalite ve uyumluluk standartlarında hızlı, güvenli ve müşteri odaklı çözümler sunar.


 Kartlı Ödeme Çözümleri


 Dijital Ödeme Çözümleri

 POS Yazılım ve Entegrasyonu

 Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi

 Sadakat Kart Uygulamaları

 Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri

 Ödeme Donanım Çözümleri



sales@verisoft.com | 0212 483 72 72
verisoft.com

► Gümrükle uğraşmadan, ekstra kargo ücreti ödemediğinizden alışveriş imkanı

35'ten fazla kategoride 24 milyonu aşkın ürün çeşidiyle aylık 100 milyonun üzerinde ziyarete ev sahipliği yapan e-ticaret platformu Hepsiburada, müşterilerinin Türkiye'de bulunmayan ürünlere de güvenle, kolay, ekonomik ve hızlı bir şekilde ulaşması amacıyla "hepsiyurtdışından" hizmetini devreye aldı. Bu kapsamda oto aksesuarlarından spor/outdoor'a, kozmetikten teknolojiye, modadan ev ve mutfak gereçlerine kadar binlerce farklı ürün Hepsiburada müşterilerine sunulmaya başladı. <https://www.hepsiburada.com/kampanyalar/hepsi-yurt-disindan> sayfasına gidilerek Türkiye'de bulunmayan binlerce ürünü incelemek mümkün. Hepsiburada platformundaki herhangi bir ürün detay sayfasında görülebilen



hepsiyurtdışından etiketiyle de yurtdışından sipariş edilebilecek ürünler kolayca ayrıştırılabilir. Beğenilen ürünler sepete eklendiğinde gümrük vergisi otomatik olarak hesaplanıyor ve yurtdışından gelecek ürünler için ekstra bir kargo ücreti ödenmiyor. Hepsiburada,

hepsiyurtdışından kanalında şimdiye kadar en çok talep gören ürünleri de paylaştı. Buna göre yurtdışından en çok talep gören ürünler telefon aksesuarları, saat, gözlük gibi aksesuarlar ve makyaj ürünleri, hayatı kolaylaştıran ev, mutfak ve banyo gereçleri olarak sıralandı.

GittiGidiyor'un mobil uygulaması 10 milyon "cep"e girdi

E-ticaret platformu GittiGidiyor'un mobil uygulaması 10 yıl içinde 10 milyon kez indirildi. Mobil uygulama üzerinden gerçekleşen satışlar son 5 yılda 15 kat, yine son 5 yılda mobil uygulama üzerinden yapılan alışverişlerde sepet ortalaması 2.5 kat arttı. Mobil ticaretin payı ise toplam satışın içinde yüzde 55'e ulaştı. Mobilden satılan en pahalı ürün 36 bin TL ile ev sinema sistemi olurken, en ucuz ürün ise 11 kuruş ile vida oldu.

GittiGidiyor'un mobil uygulamasını kullanarak mobilden alışveriş gerçekleştiren kullanıcıların yaş aralığı 30-35 olurken, en çok pazartesi günü alışveriş yapıldı. Öte yandan, mobilden en çok alışveriş yapılan saat ise 22.00-23.00 saatleri arası oldu.

Mobil ticaretin payının e-ticaret satışlarındaki payının yüzde 55'e ulaştığına işaret eden GittiGidiyor Pazarlama Direktörü Feyza Dereli Fedar, "Akıllı telefon ile e-ticaret birlikteliği alışverişi her an mümkün kılarak tüketici alışkanlıklarına yön veriyor. Dolayısıyla kullanıcılar, geçmişe kıyasla mobilden çok



daha fazla alışveriş yapıyor. 2021 yılında mobil ticaretin tüm e-ticaret içindeki payının yüzde 73'e ulaşması bekleniyor" diyor. Yakın bir gelecekte de gelişmiş ekonomilerde her 5 kişiden 3'ünün online alışverişi, her 10 kişiden 7'sinin de ödeme yapmak için mobil telefonlarını kullanacağı öngörülüyor. Alışveriş sayısı ve e-ticarete duyulan güvenin artmasıyla yıllar içinde mobilden

satın alınan ürünlerin de değiştiğini anlatan Fedar, şu bilgileri paylaşıyor: "2009 yılında mobil uygulamada en çok bilgisayar oyunları, oyun konsolu ve ekran koruyucu gibi ürünler tercih ediliyordu. 2019'a gelindiğinde ise hızlı tüketim ürünleri arasında yer alan bebek bezinin ilk sıraya yerleştiğini, onu cep telefonu ile kedi ve köpek mamasının izlediği görüyoruz."

FASTPAY'DE HIZ VE AVANTAJ VAR, **MASRAFLI YOK!**

fastPay'le **olur!**



Ulaşım kartına yükleme yap.



Masrafsız fatura öde.

7/24

7/24 ücretsiz para gönder.



**Kart bilgilerini girmeden
internetten alışveriş yap.**



Oyun kodlarını satın al.

fastPay bir **DenizBank** ürünüdür.



**MASRAFSIZ, HIZLI, AVANTAJLI.
HEMEN İNDİR.**



fastpayapp

“Dünyanın En İyi Dijital Bankası” TÜRKİYE’den çıktı



Türk bankaları, teknolojinin ürün ve hizmetlere adaptasyonu konusunda dünyaya örnek oluyor. Akbank’ın, Euromoney tarafından “Dünyanın En İyi Dijital Bankası” seçilmesi de bunun kanıtı oldu. Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, “Dünya bankacılık sektörü, dijitalleşmede Türk bankalarını yakından takip ediyor” dedi...

KAYHAN ÖZTÜRK

Türkiye bankacılık sektörü sermaye büyüklüğü, uluslararası yaygınlık, finansal ürünler gibi birçok açıdan gelişmiş ülkelerin gerisinde yer alıyor. Bankacılık sistemimizin gelişmiş ülkelerle eşit ya da önde olduğu iki alansa insan kaynakları ve teknolojiyi ürün ve hizmetlere adapte etmek...

Bugün Türk bankacıları dünyanın dört bir yanında, en üst düzeylerden en uzmanlık gerektiren niş alanlara kadar her pozisyonda uluslararası çapta bankalarda çalışıyor.

Türk bankalarındaki çalışma ilkelerinin dünya bankacılığı standartlarında olduğu bir gerçek. Teknolojinin bankacılık sistemine uyarlanması, bankacılıkta teknolojinin kullanılması, teknolojiden yararlanarak yeni ürünlerin geliştirilmesi konusunda ise bir adım öndeyiz. Örneğin, Türkiye’nin yıllardır kullandığı kredi kartı taksitlendirme, güvenlik protokolleri, internet bankacılığı, mobil bankacılık uygulamaları gelişmiş ülkelerde yeni yeni uygulamaya başlıyor. FinTek alanında da Türk bankaları dünya çapında standartları belirleyen öncü kuruluşlar arasında



yer alıyor. Geçen ay yaşanan bir gelişme de bunun ispatı oldu. Türkiye’den bir banka ilk kez “dünyanın en iyi dijital bankası” seçildi.

Evet, dünyanın önde gelen finans yayın gruplarından Euromoney’nin “Awards for Excellence 2019” (Mükemmellik Ödülleri 2019) kapsamında Akbank, “Dünyanın En İyi Dijital Bankası” seçildi. Akbank ayrıca, 13’üncü kez “Türkiye’nin En İyi Bankası” unvanını aldı.

Ödül töreni kapsamında gazetecilerle bir araya gelen Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, “Bu ödüller sadece bankamız değil ülkemiz ve sektörümüz adına da alıyoruz. ‘Dünyanın En İyi Dijital Bankası’ ödülünün ilk defa bir gelişmekte olan ülke bankasına verilmesi gurur verici. Bu ödül için biz başvurmadık, onları bizi bulup seçti. Türkiye bankacılık sektörü, dijitalleşme ve teknoloji kullanımında birçok gelişmiş ülkeye kıyasla çok daha iyi bir yerde” dedi.

200 milyon dolarlık yatırım

Teknolojik gelişmelerin, özellikle dijitalleşme trendinin tüketici alışkanlıklarını hiç olmadığı kadar hızlı bir şekilde değiştirdiğini hatırlatan Binbaşgil, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Tüm dünyada bankalar dahil tüm şirketlerin iş yapış şekillerinin evrildiği çok önemli bir dönüşümden geçiyoruz. Akbank olarak uzun vadeli, vizyoner bakış açımızdan hiçbir zaman ödün vermiyoruz. Sektörümüze yeni yaklaşımlar getirmek, yeni teknolojilerle hizmet kalitemizi geliştirmek için çalışmaya ve bu alanlara yatırım yapmaya aralıksız devam ediyoruz. Türkiye’nin geleceğine inanıyoruz. 2018’de teknoloji ve inovasyona 200 milyon dolar yatırım yaptık. 2019’da da 200 milyon dolar bütçe ayırdık, yatırımlarımız benzer şekilde sürüyor. 2017 yılında temelini attığımız ‘Akbank Veri ve Yaşam Merkezi’imizi bu yıl kul-

lanıma açıyoruz. Türkiye’de bankacılığın şekillenmesinde bu merkezimizin önemli bir payı olacaktır.”

Akbank’ın istikrar ve güven odaklı bankacılık anlayışıyla Türkiye ekonomisinin önemli yapı taşlarından biri olduğunu vurgulayan Binbaşgil, “Güçlü finansal yapıyla



“HERKES, HER YERDEN AKBANK MÜŞTERİSİ OLABİLECEK”

Burcu Civelek Yüce, Akbank’ın Türkiye’de mobil öncelikli anlayışı benimseyen ilk banka olduğunu hatırlatarak bu alanda üzerinde çalıştıkları yeniliği şöyle anlattı: “Akbank olarak ‘sadece mobil’ odaklı düşünüyor, süreçlerimizi bu felsefeyle tasarlıyoruz. Mobil uygulamalarımızın tasarımını sürekli güncelliyor, yeni uygulamalarımızın

merkezine müşteri deneyimini koyuyoruz. Dijital kanaldan yeni müşteri kazanmaya yönelik bir uygulama üzerinde çalışıyoruz örneğin. İlgili düzenleme yürürlüğe girer girmez artık herkes, her yerden, her zaman mobil kanaldan video görüşmeli dijital süreçle dakikalar içinde Akbank müşterisi olabilecek. Çağrı merkezimizde de

büyük bir dijitalizasyon sürecini bankanın bütünsel dönüşümü içinde yürütüyoruz. Çağrı merkezi çalışanlarımızın yaptığı katma değeri düşük işlemleri artık insansız kanallarımıza aktarıyoruz. Çalışanlarımıza ‘bankacılık’ yapabilmesi için daha çok zaman yaratırken, müşterilerimize daha hızlı ve etkin destek verebiliyoruz.”



geleceğimize yönelik yüklü yatırımlar yapabiliyoruz. Finansal gücümüz vizyonumuzu gerçekleştirmeye, sadece Türkiye’de değil, tüm dünyada bankacılıkta dijital dönüşüme liderlik etmemize olanak sağlıyor. Sektörümüz bu konuda çok iyi bir yerde. Öyle ki dünya bankacılık sektörü dijitalleşmede Türk bankalarını yakından takip ediyor” dedi.

“Fijital” şube modeli

Geleceğin bankacılığı vizyonuna vurgu yapan Binbaşgil, bu vizyonun mobil kanalların da ötesinde bütüncül bir vizyon olduğunu, tüm kanalları kapsayan; her segmentte, her kanalda, müşteriye dokunulan her noktada bankacılık deneyimini mükemmelleştirmeyi hedefleyen bir yaklaşım olduğunu altını çizerek şöyle devam etti:

“Bankamızın önemli ayrırtıcı özelliklerinden olan Yeni Nesil Akbank Şube Modeli kapsamında Türkiye çapında 300’e yakın şubede dönüşümü gerçekleştirdik. Hızla devam eden ve önemli yatırımlar yaptığımız yeni şube modelimizle iddialıyız. Teknolojiyle şekillenen ve odağında insan olan, hem fiziksel hem dijital olan yeni ‘fijital’ şube modelimizle geleceğin bankacılığını bugünden müşterilerimize sunuyoruz. Makine öğrenme modellerini kullandığımız ileri analitik yöntemlerle, doğru kanallardan doğru müşteriye doğru anda doğru ürünü sunmamızı sağlayan ‘Finansal Zeka’ adını verdiğimiz akıllı hizmet platformuyla müşterilerimizin ihtiyacına çok daha etkin bir şekilde cevap veriyoruz. Hizmet kalitesinde de bizleri sektörün önüne geçiren önemli bir iyileşme yaşıyoruz.”

“Tosla ile gençler için yeni bir dönem başlıyor”

Akbank olarak gençlerin finansal hayata entegrasyonu konusunda da öncü bir projeye imza attıklarını vurgulayan Binbaşgil, şu bilgileri paylaştı: “Ülkemizin geleceği olan gençleri çok önemsiyoruz. Onların günlük bankacılık iş-

lemlerini eğlenerek, sosyalleşerek yapabilmeleri için farklı çalışmalar yapıyoruz. Bunun en son örneği, Türkiye’nin ilk banka iştiraki FinTek olan Aköde tarafından geliştirilen ‘Tosla’ uygulaması oldu. Tosla ile gençler için yeni bir dönem başlıyor. Gençlere, Akbank müşterisi ve hatta herhangi bir banka müşterisi olma zorunluluğunu ortadan kaldırarak günlük finansal işlemlerini yapmaları için eğlenceli ve sosyal bir platform sunuyoruz.”

Hakan Binbaşgil, Akbank’ın başarısı ve dünya çapında ödüller almasının ardında yatan etkenleri de şöyle değerlendirdi: “Tüm bu çalışma ve yatırımlarımızın hem müşteri memnuniyetine hem de finansal sonuçlarımıza olumlu katkıda bulunduğunu görüyoruz. Akbank’ın bu konuda dünya standartlarındaki başarılarının uluslararası kurumlarca da takdir edilmesi bizleri çok mutlu ediyor. Güvene dayalı bankacılık anlayışı, sağlam finansalları, temsil ettiği etik değerler, inovasyona dayalı bakış açısı, teknolojik altyapısı ve nitelikli insan kaynağıyla Akbank, artık sınırlarını aşan küresel bir marka. Bankamızın bugün geldiği yerde Türkiye’nin en iyi bankacıları olan Akbanklıların katkısı çok büyük. Bankacılıktaki değişime sadece ayak uydurmak değil, bu değişimi yönlendirmek istiyorsanız, kaliteli, vizyoner, ve üretken bir çalışan profili şart. Bankamızın en önemli değeri olan insan kaynağımızı, stratejik bir rekabet gücü olarak görüyorum. Ben de Akbanklılar ve başardıklarıyla büyük gurur duyuyorum. Bu başarılarımızda payı olan Akbanklılar başta olmak üzere tüm paydaşlarımızı bir kez daha kutlar, hepsine teker teker teşekkür ederim.”

“Sektörde dijitalleşmenin açık ara birincisiyiz”

Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri’nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce de ödüllerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Aldığımız bu gurur verici unvanlar, yenilikçi iş yapış şekillerine yaptığımız yatırımların beklenen sonuçları. Tüm

tasarım ve geliştirmelerimiz, mşşterilerimizin yaşadığı deneyimi uçtan uca ve ihtiyaç duydukları ölçüde dijitalleştirmeyi ve bütünsel bir deneyim sunmayı hedefliyor. Geleceğin bankacılığı önemli gelişmelere sahne olacak. Bunların biri yeni nesil platformların etkileşimi. Artık hayatımıza giren ve girecek yeni çözümlerle, chatbot yardımıyla mşşteri iletişim ve destek işlemlerinin dijitalizasyonu gibi gelişmelere şahit olacağız. Biz bu günden yeni teknolojilere yaptığımız kesintisiz yatırımlarla Akbank'ı, güçlü geleceğinden hiçbir şey kaybetmeden, geleneksel bir bankadan, atak ve yenilikçi bir bankaya başarılı bir şekilde dönüştürmeyi başardık. 'Önce Mobil' stratejimizle sektörde dijitalleşmenin açık ara birincisi olarak ilerledik ve dijitalleşmede global örneklerin de ötesine geçtik. Bugün artık Akbank'taki işlemlerin yüzde 94'ü şube dış kanallardan mşşterilerimize ulaşırken, yüzde 51'i sadece mobilden kullanılıyor. Kredi kartı satışlarımızın ise yüzde 50'den fazlası mşşterilerimize şubemiz dışındaki kanallarımız üzerinden erişiyor. Aktif mşşteri penetrasyonumuz yüzde 60 düzeyinde ve mşşterilerimiz ayda ortalama 30 kez mobil uygulamamıza giriş yapıyor."



"KENDİ TASARIMIMIZI GELİŞTİRMEK İÇİN STÜDYO KURDUK"

Burcu Civelek Yüce, geleceğin bankacılığında tasarım konusunun çok önemli bir rol oynayacağına da şu sözlerle dikkat çekti: "Bankada ürün ve hizmetlerimizi tasarlarken mşşterilerimize zaman kazandırma anlayışını merkeze koyuyoruz. 'Kaç tuş ile kaç saniyeyi onlara geri verebiliriz' sorusunun cevabını arıyoruz. Artık tüketici marka ayırt etmeden aynı kaliteyi bekliyor. Bu beklentiyi karşılamak hatta üzerine çıkmak için tasarım anlayışını bankada geliştirmek adına geçen yıl kendi tasarım stüdyomuzu kurduk. Artık tasarladığımız deneyimleri çok hızlı bir şekilde test edebiliyor, sonuçlara göre değiştirebiliyor ve mşşterilerimize daha hızlı hizmet ulaştırabiliyoruz. Tasarım stüdyomuz sayesinde tüm kanallarımızda aynı kalitede hizmet ve deneyimi mşşterilerimize sunabiliyoruz. Tasarım anlayışımızı sadece stüdyomuzla kısıtlı tutmuyor; ürün ve servis tasarımında görev alan tüm çalışanlarımızı



sürece dahil ediyoruz. Banka içinde düzenlediğimiz, 5 ay süren tasarım odaklı düşünme (design thinking) eğitimleriyle çalışanlarımızın düşünce yapısını da en doğru sonuçları üretmek üzere şekillendiriyoruz. Tasarladığımız ürün ve hizmetlerde inovasyon çok etkin rol oynuyor. 2017 yılının sonunda inovasyon merkezimiz Akbank LAB'ı kurmuştuk. Dünyanın önemli bankalarında ve danışmanlık şirketlerinde üst düzey görevler üstlenmiş global danışmanlarla çalışarak, dünya çapında en iyi modelleri kullandığımız bir inovasyon yapılanması oluşturduk. Kurduğumuz bu yapıyla, bankamızı

geleceğe taşıyacak yenilikçi projelerin yanında, inovasyonun bankamız kültürünün bir parçası olarak benimsenmesini sağlamaya yönelik adımları da atıyoruz. Akbank LAB olarak girişimciliği iki koldan destekliyoruz. Birinci hedefimiz içeride tüm Akbanklıları yenilikçi düşünceye teşvik etmek ve girişimci ruhla inovasyon inisiyatifine dahil etmek. İkinci hedefimiz de dış paydaşlarla yakın çalışarak, farklı etkinlik ve uygulamalarla finansal teknoloji şirketleri ve benzeri kuruluşları girişimcilik ekosistemine dahil ederek, inovasyon ağını kuvvetlendirmek." ☺

KAMU ZARARLARI E-KAMPÜS ile önlenecek!

Verifone

Etisan ile Verifone, uzmanlık alanlarını bir araya getirerek e-Kampüs projesini hayata geçirdi. e-Kampüs; yemekhane ödemeleri, tahsilat noktaları, kartlı geçiş sistemi, güvenli geçiş noktaları, kamera güvenlik sistemi, araç geçiş ve otopark sistemi, emanet dolap, kütüphane gibi çok sayıda hizmetin tek bir kart üzerinden verilmesini sağlıyor. Proje, kampüslerin nakitsiz yaşam alanlarına dönüşmesini hedefliyor...

Verifone Türkiye Satış Müdürü
Ersin Tuşgul

Ödeme sistemlerinin komplike hale gelmesi yeni hizmetler, ürünler ve yeni işbirliklerini beraberinde getiriyor. Birlikte iş yapma kültürünün tam olarak yerleşmediği Türkiye'de Etisan Proje Bilgi ve Yazılım Teknolojileri ile Verifone fark yaratarak, üniversite kampüslerindeki hayatı kolaylaştıracak bir hizmet ortaya çıkardı. e-Kampüs adı verilen bu çözüm, akıllı kartlarla kampüs içlerindeki tüm işlemlerin kolay, güvenli ve hızlı yapılmasını sağlıyor. e-Kampüs projesinin ayrıntılarını öğrenmek, farklılıklarını dinlemek için Verifone Türkiye Satış Müdürü Ersin Tuşgul ve Etisan Genel Müdürü Mert Özgün ile bir araya geldik...

Projenin ayrıntıları ve diğer sorulara geçmeden önce okurlarımızın hafızasını tazelemek açısından şirketleriniz hakkında kısa bir bilgi verebilir misiniz?

Mert Özgün: Etisan Proje Bilgi ve Yazılım Teknolojileri; ödeme sistemleri, geçiş kontrol sistemleri, güvenlik sistemleri ve bütün bileşenlerin entegre bir çözüm olarak sunulduğu e-Kampüs uygulamalarında sektöre 42 yıllık ticari, 22 yıllık da sektörel deneyimle öncülük ediyor, sektörün standartlarını belirliyor. Etisan kurumsal kimliğini güçlendirerek, teknolojik ve etik değerlerini insan merkezli yönetim anlayışıyla harmanlayarak mutlak müşteri memnuniyeti odağında çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kamu,

üniversite, hastane ve özel sektör çözümlerimizle üst seviye kalite anlayışımız, sürekli iyileştirme ve iyi olma hedefinde, alanında uzman ve teknik olarak deneyimli kadromuzla tamamlamış olduğumuz projelerimiz en sağlam ve sürdürülebilir değerimizdir. Etisan olarak müşterilerimizin bütün ihtiyaçlarını en uygun proje ve zaman planı çerçevesinde, en doğru, kaliteli iş ve malzemeyle düşük maliyetli gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

■ **Ersin Tuşgul:** Ödeme sistemlerinin lider ismi olarak dünya genelinde yaklaşık 35 milyon kurulu cihazla 150'den fazla ülkede en tanınmış perakende zincirleri, finans kurumları ve ödeme sağlayıcıları dahil birçok işletmeye mobil uygulamalar, perakende çözümleri ve güvenlik çözümleri sunarak şirketlerin yatırımlarına önemli bir katkı sağlıyoruz.

Verifone olarak Türkiye'de de 20 yılı aşkın süredir hizmet veriyoruz. 2006 yılından itibaren kendi ofisimizle doğrudan faaliyet gösteriyoruz. 2013 yılında veri merkezi bünyesinde güvenli servis sağlayıcı (TSM) hizmeti vermeye başlayarak bu alanda Türkiye'de bir ilke imza attık. Satış, operasyon, faturalama, bakım onarım süreçlerinde de kullanılabilen TSM merkezimizle tüm sektörlerde hizmet verirken farklı uygulamaları daha etkin biçimde hayata geçirerek işletmelerin ek gelir kazanmasına olanak tanıyoruz.

Bunun yanı sıra sektörün, işletmelerin ve müşterilerin ödeme sistemlerinde ihtiyaç duyabileceği tüm çözümleri Ar-Ge merkezimizde üretebiliyoruz. Merkezimizde, Türkiye'de mali onaylı yazarkasa

projeleri, bankacılık uygulamaları, yemek kartı uygulamaları, restoran otomasyonu, Verifone Perakende Çözümü, mobil ödeme, indirim veya kampanya uygulamaları, kontör yükleme, fatura ödeme uygulamaları, kargo firmaları için kapıda ödeme, toplu taşıma araçları için kart dolmuş uygulaması gibi projeler geliştiriyoruz.

Projede nasıl bir sorumluluk paylaşımı oldu, hangi şirket hangi rolü üstlendi?

■ **Özgün:** Etisan Proje Bilgi ve Yazılım Teknolojileri olarak nakitsiz kampüs olarak adlandırdığımız e-Kampüs projesinin uçtan uca geliştirmesini ve uygulamasını sağlayıp, uzak saha desteğini veriyoruz. Güvenlik sistemlerinden yükleme noktalarına kadar akıllı kartla sunulan servisleri kamu kurum ve kuruluşları için geliştiriyoruz. Kısacası projenin uçtan uca sahibi, yatırımcısı ve yöneticisiyiz.



**Etisan Genel Müdürü
Mert Özgün**

■ **Tuşgul:** Etisan ile geliştirdiğimiz e-Kampüs projesiyle öğrenciler akıllı kartlarla bankacılık altyapısı üzerinden işlemlerini gerçekleştiriyor. Ayrıca hem tüm kampüste bütün harcama noktalarında tek kartla işlemler yapıyor hem de kamu zararının önüne geçiliyor. Verifone olarak Etisan'a yazılım ve donanım tedarik ediyoruz. Projenin turnike ve manuel ödeme noktalarında kartla ilk temas eden her noktada rol alıyoruz. Amacımız en hızlı ve en güvenli şekilde işlemleri ilgili sunuculara ulaştırıp ve yine bu hızla gelen banka provizyonuyla aksiyonlar yaratmak. Verifone tecrübesi ve bilgi birikimiyle hatasız ve kesintisiz bir şekilde yerine getirmeye çalışıyoruz.

Dijital Kampüs projesinin hem sektör hem de şirketlerinizin için önemi nedir?

■ **Özgün:** Bu projeye amacımız kamu zararının önüne



geçilmesini, şeffaf ve hesap verilebilirliği sağlayan bir alt yapının nakitsiz e-Kampüs mantığıyla hizmete girmesini sağlamak. Biliyorsunuz, devlet üniversitelerinde okuyan öğrencilerin ve kamu sektöründe çalışanların yemek ücretlerinin bir kısmı devlet tarafından sübvansane ediliyor: 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun 212'nci maddesi uyarınca devlet memurlarına yiyecek yardımı yapıyor. Kamu üniversitesi öğrencileri, akademisyenleri ve diğer çalışanları da aynı kapsamda. E-kampüs sistemlerini kullanmayan yerlerde bu süreç mecburen fiş satışı şeklinde kolay ölçümlenemeyen yöntemler kullanılarak yürütülüyor. Dolayısıyla kayıt yok, geriye dönük bir araştırma ihtimali yok, kural yok, takip eden yok, rapor yok... Belli yemek bedelleri üzerinden fişler basılıyor ve para karşılığı

personale veya öğrencilere satılıyor. Ama bu sistem suistimale çok açık ve çok tehlikeli. Özellikle kasa açıklarının oluşması büyük sıkıntıları da beraberinde taşıyor. Hem yemek firması üzerinden hem de kişiler üzerinden kamu zararının oluşmasına sebep olabilecek durumlardır. Bütün bahsettiğimiz bu negatifikleri, bulut üzerinde çalışan ve provizyon mantığıyla bankacılık altyapısına yüzde 100 entegre Verifone POS cihazlarının çalıştığı sistemlerimizle ortadan kaldırmayı başarıyoruz.

■ **Tuğgul:** Etisan ile işbirliğimiz 15 yıl önce manyetik kartlı projelerle başladı. İlk etapta sadece offline kart bakiyesi okuma ve bu bakiye üzerinde işlem yapma noktasında işbirliği yapıyorduk. Etisan tarafından geliştirilen bulut yapısı ve bankacılık sistemine entegre online yapıyla birlikte projemiz gelişti.

Bir diğer önemli nokta da "Verifone Engage" olarak adlandırdığımız yeni ürün ailemizin Türkiye'de ilk kullanıldığı proje olması. Projede online yapıya geçişimizle yedekli bağlantı, yüksek işlemci hızı ve ekran kalitesi gibi birçok özelliğiyle tutarlı ve kesintisiz hizmet vermемizde yazılım dışında donanım olarak da etkili oldu. Bu projenin başlamasından kısa bir süre sonra sahada on binlerce Verifone Engage terminale ulaştık. Bu bakımdan da proje bize uğurlu geldi diyebiliriz.

Projeyi farklı kılan noktalardan bahseder misiniz?

■ **Özgün:** e-Kampüs aslında çok karmaşık bir sistem. Başlıca bileşenlerini yemekhane ödeme sistemi, para tahsilat noktaları, kartlı geçiş sistemi, güvenli geçiş noktaları, kamera güvenlik sistemi, araç geçiş ve otopark sistemi, emanet dolap sistemi ve kütüphane sistemi olarak sıra-





lamak mümkün. Bu bölümlerin tamamı bir “akıllı kart” yani bir kimlik kartıyla yönetiliyor. Yine tüm bu sistemler birbirleriyle entegre çalışıyor; ortak bir kullanıcı ve raporlama arayüzüne sahip. Üniversitenin personel ve öğrenci sistemlerine entegre olarak tüm güncellemeleri ve veri alışverişini yapabiliyor. e-Kampüs ödeme sisteminde ana yazılım dışında tercihe göre farklı para yükleme ve para harcama yöntemleri kullanılıyor. Yükleme için otomatik işlem yapan kioskler veya manuel yükleme noktaları var. Harcama içinse turnikeler, fiş kabul noktaları ve/veya manuel POS’lar tercih edilebiliyor.

■ **Tuşgul:** Verifone Türkiye olarak kapalı devre kartlarla ilgili yaptığımız en kapsamlı projelerden biri diyebiliriz. İşlem sayısının günün belirli saatlerinde çok yoğun olması ve hizmet verilen üniversitelerin çok farklı coğrafyalarda olması açısından proje farklılaşıyor. Yine kesintisiz hizmet verme amacıyla farklı operatörlere ait çift sim kartın ethernet ile desteklendiği ve yazılım tarafından kontrol edildiği nadir projelerimizden biri.

Bu çalışmada yollarınız nasıl kesişti? Sürecin gelişimi hakkında bilgi verebilir misiniz?

■ **Özgün:** Bir FinTek şirketi olarak ödeme sistemlerinin nasıl ilerlediğini araştırmaya başladığımızda, dünyada büyük pazar sahibi ve Türkiye’de de güçlü olan Verifone ile tanıştık. Uzun yıllardır kamu ve özel sektörde bankacılık ve kapalı devre ödeme sistemleri konusunda birçok önemli projeyi Verifone ile yürüttük ve başarılı olarak tamamladık.

■ **Tuşgul:** Proje ortaya çıktığında karşımızda bireysel hatalara ya da fraud’a açık ve kasa açıklarına sebep olabilen, aynı zamanda raporlanamaz, takip edilemez ve geriye dönük denetlemeye kapalı, yavaş bir sistem vardı. Bu sistemin çağa uygun bankacılık ve uluslararası ödeme otoritelerinin kurallarıyla paralel ve denetlenebilir hale getirilmesi Etisan ve Verifone’un projeye başlama motivasyonu oldu. Kısa süre içerisinde başarıyı yakaladık. Hizmet

verdiğimiz kurumların sayısını her yıl katlayarak artırmayı amaçlıyoruz. Başarımızı, alanında en yaygın kapalı devre ödeme sistemi ağını oluşturarak taçlandırmak istiyoruz.

Mert Bey, Verifone ile işbirliğinin sizin için önemi nedir?

■ **Özgün:** Etisan Proje Bilgi ve Yazılım, ödeme teknolojileri alanında hem kapalı hem de online yöntemler konusunda uzmanlaşmış bir şirket. Yazılım ve donanım geliştirmelerimizde ve proje uygulamalarımızda her zaman yüksek kaliteli stabil çözümler kullanıyor, küresel pazarda bilinir markalarla çalışıyoruz. POS (Point of Sale) cihazlarında pazar lideri bir üretici olan Verifone ile güçlü bir işbirliği içinde çalışmayı; yüksek ürün kalitesi, hızlı destek süreçleri, servis ağı yaygınlığı gibi konular dolayısıyla tercih ediyoruz.

Projenin ayrıntıları hakkında bilgi verebilir misiniz? Nerelerde kullanılıyor?

■ **Özgün:** Biz bu maceraya 2018 yılında başladık. Proje-mizi teknolojinin getirdiği kolaylıklarla entegre ederek geliştirmeye devam ediyoruz. Günümüz bankacılık altyapısında gerçekleşen yenilikleri yakından takip ediyoruz. Yakında QR kodla ödeme kabul edebilen bir altyapıyı devreye alacağız. Kampüs hayatındaki harcama noktalarında kolaylık ve güven esaslı gelişimlerin adresi olmaya devam edeceğiz.

■ **Tuşgul:** Verifone olarak ödemenin her formunu her ortamda kabul etmeyi kendimize görev edindik. e-Kampüs projesi de bunun çok güzel bir örneği. Etisan ile bu sektöre büyük bir katkıda bulunduğumuzu düşünüyorum. Etisan’ı gerek donanım gerek yazılım çözümlerimizle her zaman destekleyeceğiz. Mert Bey’in de belirttiği gibi projeye kısa bir süre içerisinde QR kod gibi yeni ödeme formları ekleyeceğiz. Önümüzdeki dönemde de bu geliştirmeler ve yenilikler devam edecek. Bu örnekleri farklı sektörler için de partnerlerimizle yaptığımız işbirlikleriyle artırma konusunda hevesliyiz. ☺

“ParamPOS’la işlerinizi birlikte büyütüyoruz”

ParamPOS ile maliyet artıran ve verimi düşüren tüm geleneksel süreçler ortadan kalkıyor...

ParamPOS

ParamPOS, işletmelerin ödeme alma süreçlerini yönetmesi ve e-ticaret iş modelini desteklemeye yönelik geliştirdiği aidsız ve masrafsız sanal POS çözümüyle maliyetleri düşürüyor. Çözüm, tek panelden tüm ödemeleri alma ve kontrol etme imkanı sunarken, kullanıcıları tüm bu süreci ayrı ayrı bankalarla yürütme zahmetinden de kurtarıyor. Tahsilatların düşük komisyon oranları ve taksit seçenekleriyle hızlı ve güvenli yapılmasını sağlıyor. Teknolojik gelişmeler, yeni trendler ve değişen müşteri beklentilerine hızla ayak uydurabilen ParamPOS, firmalara hızlı ve güvenilir ödeme alma hizmeti sağlarken, müşterilerine de daha kusursuz bir alışveriş deneyimi yaşama fırsatı sunuyor.

İşleri büyütmenin hızlı yolu: ParamPOS

Türkiye’de ödeme ve alışveriş anlayışının değiştiğini ve kredi kartının en etkili ödeme yöntemlerinin başında geldiğini belirten TURK Elektronik Para Genel Müdürü Serkan Aziz Oral, “Günümüzde online alışveriş yapan 10 kişiden 7’sinin ödeme tercihini kredi kartı oluşturuyor. Online alışverişlerinde kredi kartı kullananların yüzde 50’den fazlası 2 veya 3 taksiti tercih ederken, 6 taksiti aşan tüketici sayısı yüzde 10 civarında. ParamPOS, firmalara kredi kartı ve taksitle ödeme alma fırsatı sunarak daha geniş bir kitleye satış yapma şansı yaratıyor ve işlerini büyütmelerine destek oluyor” diyor.

Alternatifi bol ödeme alma seçenekleri

ParamPOS’un gelişmiş yönetim platformuyla işletmeler nakit akışını takip ederek müşterilerinin ödeme tercihlerini gözlemleyebiliyor, onları daha yakından tanıyabiliyor.



Serkan Aziz Oral

Müşterilerine özel alternatifi bol ödeme alma yöntemi sunan ParamPOS, pek çok farklı ödeme kanalını da beraberinde getiriyor. SMS, e-posta, link ve mobil ödeme seçenekleri fiziki POS ile tahsilata alternatifler oluşturarak daha geniş bir kitleye satış yapmaya olanak sağlıyor.

Kart saklama hizmeti online alışverişlere hız katıyor

Müşteriler ödeme yaparken kart bilgilerini güvenli elle teslim etmek istiyor. Bilgilerinin güvenli bir ortamda paylaşılmadığı kanısına vardığında ise ödeme işlemini tamamlamadan alışverişten vazgeçmeyi tercih ediyor. ParamPOS’un sunduğu kart saklama teknolojisi, bu güvensizliği ortadan kaldırıyor ve online alışverişlere hız katıyor. Online alışverişte tüketicilerin bir kereye mahsus olarak girdiği kredi kartı bilgilerinin güvenle depolanarak daha sonraki alışverişlerde kullanılmasını sağlıyor. Bu hizmetle de firmalar için hem iş hacmi hem de prestij kaybı riski ortadan kalkıyor.

Tahsilat raporlarına tek ekrandan ulaşma fırsatı

ParamPOS’un firmalara sağladığı sayısız avantajlardan biri de gelişmiş detaylı raporlama özelliği. Tüm bankalara ait kartlardan geçen işlemler ve durumları tek bir ekrandan görüntülenebiliyor. Bu sayede operasyonel anlamda iş yükü büyük oranda azalmış oluyor.

ParamPOS, ödemeleri güvenle almayı sağlıyor

ParamPOS sunduğu teknolojik altyapı ve çözümler sayesinde işletmelere, elektronik ortamda yapılan sahtecilik ve diğer güvenlik sorunlarına karşı üst düzey koruma sağlıyor. Sahtekarlık (fraud) durumlarını önlemek amacıyla geliştirilen filtreler sayesinde ödemeleri garanti altına alıyor, işin risklerini minimize ederek güvenlik kalkamı gibi çalışıyor. ☺

Türkiye'nin değeri, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

Kartınız hangisi olursa olsun, sağ alt köşesinde TROY olsun.

TÜRKİYE'NİN
ÇAYI



TÜRKİYE'NİN
ÖDEME YÖNTEMİ

troyodeme.com

[f /TROYOdeme](https://www.facebook.com/TROYOdeme)

[t /TROYOdeme](https://twitter.com/TROYOdeme)

[i /troy_odeme](https://www.instagram.com/troy_odeme)

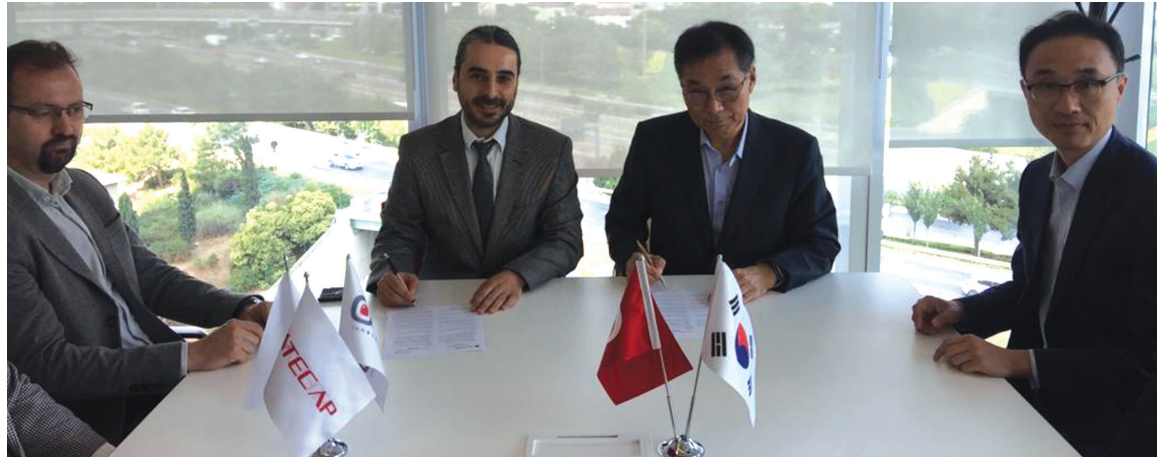
#sagalkose

troy
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

TROY, Bankalararası Kart Merkezi tarafından hayata geçirilen Türkiye'nin ilk ve tek yerli ödeme yöntemidir. TROY logolu kartınızı bankanızdan isteyebilirsiniz.

GÜNEY KORE'ye ATM ÇÖZÜMÜ ihraç ediyoruz!

Yerli ATM girişimi DGI Works ile Güney Koreli ATEC AP (LG Group) arasında 8 ay önce başlayan ortak Ar-Ge ve yeni ürün geliştirme çalışmalarının ilk etabı tamamlandı ve iki taraf da plan çerçevesinde üzerine düşen sorumlulukları yerine getirerek 26 Haziran 2019 tarihinde ortaklık (joint-venture) anlaşmasına imza attılar. OVIA™ markasıyla anılacak ve ilk etapta yüzde 10 Güney Kore ve yüzde 90 yerli sermayeye sahip olacak girişime, karşılıklı know-how paylaşımına ek olarak fabrikalaşma süreciyle ilgili bir de yatırım sağlanacak. Asıl önemli haberse OVIA'nın OTM (Open Platform ATM) çözümü yakında Güney Kore'ye ihraç edilmeye başlıyor...



(Soldan sağa) DGI Works IT Direktörü Erkan Kaykılmaz, DGI Works CEO'su Özer Akçınar
ATEC AP CEO'su Inhong Lee, ATEC AP Genel Müdür Yardımcısı Kyung Hwan Kim

DGI Works, yerli ve inovatif ATM teknolojileri geliştirme konusundaki ortak çalışma planının sonuçlarını almaya başladı. Ar-Ge çalışmaları tamamlanan yeni ürünlerinin lansmanı ile birlikte DGI Works ve Güney Koreli partneri ATEC AP, "OVIA ATM Teknolojileri" unvanıyla bir ortaklık oluşturdu. Yüzde 10 Güney Kore ve yüzde 90 yerli sermaye oranıyla kurulan bu işbirliği ATM sektöründeki işbirliği bir adım öteye taşınmış oldu. Daha yüksek adetli ve yerli modern üretim tesisleriyle birlikte bir ATM Ar-Ge merkezinin oluşumunu yıl sonuna kadar tamamlamayı hedefleyen OVIA ekibi, bu başarı hikayesine ortak olabilecek diğer yatırımcılarla da görüşmelerini sürdürüyor.

Bankalar için ful fonksiyonlu iç ve dış mekân ATM'leri, döviz bürolarına özel Exchange ATM'si, kripto para borsalarına özel Bitcoin ATM'si geliştiren OVIA, bankaların yanı sıra tahsilat yapma, bakiye yükleme, fatura ödeme, bilet satma gibi işlemler için nakit ihtiyacı duyan üçüncü parti kuruluşlara da değer katan OTM'sinin (Open Platform ATM) Türkiye'de pilot aşamasına geçirdi.

OVIA ATM Teknolojileri kurucu ortağı ve DGI Works CEO'su Özer Akçınar, Güney Kore ortaklığı ve OTM çözümlerinin ihracatıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Firma olarak özellikle son 1 yıldır çok yoğun bir şekilde ça-

şıyoruz. Bu ortaklık bize küresel pazarda büyük bir güç katacak. Özellikle akıllı telefon kullanıcılarının ATM deneyimlerini mükemmelleştirmeyi hedefleyen OTM çözü-mümüz, halihazırda yurtdışında birçok ülkede yerleşmiş olan bağımsız işletmecilik konseptiyle, sadece ülkemiz de-ğil dünyanın birçok noktasında uygulamaya almamız için fırsatlar sunuyor. Kullanıcı deneyimi, güvenlik ve yalnlık açısından getirdiği avantajlar ve operasyonel maliyetleri minimize etmesi de göz önünde bulundurulduğunda, çö-zümümüzün doğru partnerle yaptığımız işbirlikleri netice-sinde çok kısa zamanda bütün paydaşlara kazanç getire-rek sektörde bir dönüşüm başlatacağına inancımız tam."

OTM için ATMIA Malezya'dan özel davet geldi

Bu arada ATMIA (ATM Endüstri Birliği) CEO'su Mike Lee de kendi Instagram hesabında ve ATMIA'nın resmi Twitter hesabında DGI Works'ün OTM çözümünü "Gelecek Nesil ATM" (NextGenATM) olarak tanıttı. Özer Akçınar, 19-21 Kasım 2019 tarihlerinde ATMIA bünye-sinde Malezya'da düzenlenecek yılın en önemli etkinliğin-de OTM ürününü anlatmak için özel davet aldı. Akçınar, "Yakında Güney Kore'de V.A.S. (Value-Added Services) diye ifade edilen bir katma değerli servis firmasına OTM çözümümüzü de ihraç edeceğiz" diyor. ☺



Bankkart

Seni düşünür o

Sizin için bir karttan daha fazlasını düşündük!
Bankkart'la kredi kartı ve banka kartını birleştirip içine sizi düşünen birçok özellik ekledik. Teknolojisiyle ve avantajlarıyla Bankkart'ın hayatınızı kolaylaştıracak dünyasına sizi de bekleriz.



Kredi kartı ve banka kartı tek kartta!

 Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankkart

 /bankkart

 Müşteri İletişim
Merkezi
www.bankkart.com.tr

“11. Kalkınma Planı’ndaki HEDEFLER TUTARSA FinTek’ler uçuşa geçer”



Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) tarafından onaylanarak yürürlüğe giren 11. Kalkınma Planı’nda FinTek ekosisteminin gelişmesi açısından önemli hedefler yer alıyor. 2019-2023 yılları arasını kapsayan planda FinTek’leri ilgilendiren belli başlı maddeler şöyle sıralanıyor:

- FinTek ekosisteminin gelişmesine yönelik bir yol haritası oluşturulacak.
- Uygulamaya dair koordinasyon tek bir kamu kurumu tarafından sağlanacak.

- Düzenleme Deney Alanı ve Endüstri Deney Alanı oluşturulacak.
 - Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği ile İstanbul Finans ve Teknoloji Üssü kurulacak.
 - Açık bankacılığın (open banking) hukuki altyapısını güçlendirmek amacıyla AB Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 ile mevzuat uyumu sağlanacak...
11. Kalkınma Planı’nda FinTek ekosistemi ni ilgilendiren maddeleri, ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık ve dernek üyesi kuruluşların yöneticileri PSM okurları için değerlendirdi...



“Birlik müjdesi anlamalı ve sevindirici”

Burhan Eliaçık

Ödeme ve Elektronik Para Derneği Başkanı

11. Kalkınma Planı'yla ülkemiz FinTek ekosistemine dair ilk defa bir kamu politikası belirlendi ve hedefler ortaya kondu. Üstelik bu hedefler sadece bir organ ya da otorite tarafından değil, Cumhurbaşkanlığı ve TBMM tarafından da onanarak ülke hedefi haline getirildi. Planın uygulanmasıyla birlikte ülkemizdeki FinTek'ler için tamamen yeni bir dönemin açıldığını düşünüyoruz.

Uzun süredir ihtiyacı hissedilen; tüm paydaşların ortak hedefe yürümesi amacıyla koordinasyonun sağlanması, mevzuatların özellikle açık bankacılık ve AB Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 ile uyumunun sağlanması, yenilikçiliğin desteklenmesi ve güçlendirilmesi, deney alanı oluşturarak yenilikçiliğin kalıcı kılınması gibi faktörler, etkilerini son derece olumlu şekilde ve kısa sürede gösterecektir.

Bizler adına diğer önemli gelişme ise ÖDED'in kurulmasında da belirlenen ilk hedeflerden biri olan “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği”nin kuruluşundan bahsedilmesi. Finansal sistemin diğer paydaşlarıyla entegrasyonun sağlanması, uyum içinde çalışılması, üst seviyede öz disiplin ve farkındalık sağlanması açısından bağımsız bir meslek birliği kuruluşunu çok önemsiyor ve uzun süredir talep ediyorduk. Bu açıdan da 11. Kalkınma Planı'nı ayrıca anlamalı ve sevindirici buluyoruz.



On Birinci Kalkınma Planı
Geleceği Birlikte Planlayalım

Ülkemizin gelecek 5 yılını birlikte planlayalım

Betül Çelikkol
Faturavizyon Genel Müdürü

“Birlik rekabet ortamını geliştirecek, çözümsüzlüğün önüne geçecek”

Türkiye'nin bir finansal merkez olması yönünde adımlar atılması, FinTek mevzuatının oluşturulması, startup olarak kurulan FinTek şirketlerinin desteklenmesi ve ön plana çıkarılması, bu alanda faaliyet gösteren girişimlerin finansal sektöre yaptığı katkının anlaşılacağı ve el üstünde tutulacaklarını işaret ediyor

Sektörümüzü yatırımcıların henüz tam olarak bilmediği, yeterli veri olmadığı için temkinli yaklaşıtları aşikâr. Devletin desteği ve kamu bakış açısının değişmesiyle birlikte bu alandaki girişimlerin daha fazla yatırım alacağına inanıyorum. Bankalar ve diğer finansal hizmet sunan şirketler alışmış oldukları dünyanın değiştiğini fark etmeye başladı. Artık FinTek şirketlerini rakip görmek yerine işbirliği yapmayı tercih ediyorlar. Bu da finansal hizmetler sektörünün büyümesini ve finansal sisteme katılımın artmasını sağlayacaktır.

Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği ile farklı sektörlerin içinde yer edinme fırsatı bulacağız. Her seferinde sektörümüzü anlatmak, çözümsüz kalmak zorunda kalmayacağız. Birliğin kurulmasıyla sektörün geleceği için en önemli adım atılmış olacak. Böylece sektörünün hak ve menfaatleri korunacak, haksız rekabet önle-



nebilecek. Sektörümüzün gelişmesine yönelik politikaların belirlenmesinde daha etkin rol alabileceğiz. Birlik ayrıca, FinTek'lerin kendi arasında ve bankalarla rekabet etmek yerine finansal hizmetler piyasasını büyütme odaklanmalarını sağlayacaktır.

İlker Sözdinler
Birleşik Ödeme CEO'su

“Bankalar ile FinTek kuruluşları ‘rekaberlik’ içinde çalışacak”

11. Kalkınma Planı'nda FinTek ekosistemine yer verilmesini, FinTek sektörünün büyümesi için çok önemli bir gelişme olarak görüyorum. Aynı zamanda bu plan, elektronik para ve ödeme kuruluşlarının artık ekosistemin kabul görmüş oyuncuları olduğunu gösteriyor.

Plan, finansal hizmetlerdeki sadece klasik ekosistem oyuncularını değil; daha geniş perspektifle bakarak tüm oyuncuları aynı hedefte buluşturan ve aynı derecede destekleyen bir yapı oluşturmayı amaçlıyor. Bu durum daha adaletli bir rekabet ortamı sağlarken, vatandaşlara en ucuz ve kolay erişilebilir finansal hizmetler sunulmasını da sağlayacaktır.

Açık bankacılık hukuki altyapısını güçlendirmek amacıyla AB Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 ile mevzuat uyumu sağlanması, halihazırda ekosistemin en büyük sorunlarından olan banka ilişkilerinin düzenlenmesi ve bankalar ile FinTek kuruluşlarının “rekaberlik” içerisinde çalışmasını sağlayacaktır. FinTek ekosisteminin ülkemizde gelişmesine yönelik yol haritası oluşturulması ve uygulamaya dair koordinasyonun tek bir kamu kurumu tarafından sağlanması, ekosistemin hızlı karar alma mekanizmasını oluşturması ve aynı hedefe koşulması konusunda çok önemli rol oynuyor. Planın elektronik para ve ödeme kuruluşlarının artık ekosistemin kabul görmüş oyuncuları olduğunun önemli bir



göstergesi olduğunun altını çizmek istiyoruz. “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği kurulacaktır” maddesi de bu konudaki en somut aksiyon olacaktır. Birlik yapısıyla beraber ekosistemin kabul görmüş oyuncuları olmakla birlikte ekosistemde söz sahibi olmak için de çok önemli bir adım olacaktır.



Cihan Kaleli
Faturamatik Yönetim Kurulu Başkanı

“FinTek ağının tabana yayılması hızlanacak”

FinTek kavramı esas itibarıyla müşterinin (kullanıcının), teknolojinin kullanılmasıyla finansal hizmetlere hızlı, kolay ve sürekli erişebilmesini sağlamasını ifade ediyor. FinTek’ler ticari açıdan fırsatlara açılan bir kapı olduğu gibi kamusal açıdan da birçok avantajlar sağlıyor. Nitekim 2013 yılında yürürlüğe giren 6493 sayılı kanun bankalar dışındaki girişimcilerin de dijitalleşen ülkemiz ekonomisinde yer edinmesine fırsat tanımış, kayıt dışı ekonominin ve kara para aklamanın önlenmesi için atılmış adımlardan biri. 11. Kalkınma Planı’yla da Merkez Bankası bünyesinde dijital paranın oluşturulması ve ülke ekosistemine alınması planı, FinTek ağının tabana yayılmasında önemli bir rol alacaktır.

Diğer taraftan, günümüzde birçok tüketicinin ihtiyaçlarını web ve mobil uygulamalar üzerinden temin ettiğini görüyoruz. Bu üretici, satıcı ve tüketicinin ortak bir platformda mekan ve lokasyondan bağımsız düşük maliyetlerle buluşmasına imkan tanıdığı gibi, vergisel açıdan da kayıp kaçığın önüne geçilmesinde önemli bir etken. FinTek’in en yaygın şekilde Amerika ve İngiltere’de kullanıldığını ve başarılı sonuçlar verdiğini görüyoruz. Ülkemizde de başarılı sonuçlar vereceğini, ticaretin gelişmesine ve yeni istihdamlara imkan tanınmasına katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de e-ticaret sektörü teknolojik gelişmelerle birlikte hızla büyüyor. Bu büyümenin etkisiyle dijital ortamdaki ihtiyaçlarını karşılayan tüketiciler doğal olarak bir ödeme aracına ihtiyaç duyuyor. Bu ihtiyacın farkında olan bankalar ve finansal kurumlar FinTek’lere önem verip yatırımlarını artırıyor, aracı firmaları devre dışı bırakıp maliyetlerini düşürerek doğrudan tüketiciyle teknoloji sayesinde irtibat kuruyor, daha fazla ve daha verimli müşteri kitlesine ulaşarak hizmet veriyor. Gerek teknolojik değişimlerin hızlı olduğu gerekse tabi olunan mevzuatların günden güne değiştiği bir çevrede faaliyet gösteriyoruz. Faaliyetlerin regülasyonlara uygun olarak yürütülmesi, sektördeki regülasyon değişiklikleri



ve diğer konularda tüm ödeme ve elektronik para hizmeti sunan şirketlerin ortak bir paydada buluşup resmi kurumlarla daha etkin bir iletişim ağı kurulmasına ve bunun sonucu olarak resmi kurumlar, ödeme ve elektronik para kuruluşları ve tüketiciler açısından süreçlerin efektif bir şekilde sürdürülmesine olanak sağlanması için birlik son derece önemli. Bu birliğin tavsiye kararlarının üyelerine karşı bağlayıcı olması etkinliğini daha da çok artıracaktır. FinTek ağının tabana yaygınlaştırma çalışmasının devam ettiği bu süreçte meslek birliğinin en kısa sürede kurularak faaliyetine başlaması doğru bir hamle olacaktır.



Metin Kocaman
FÖY Fatura Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

“Bankalar, FinTek şirketleriyle paylaşımına açık olmalı”

İnsanların daha güçlü rekabet ortamında, daha hızlı ve daha ucuz ödeme imkanlarından, daha yüksek güvenlik standartlarından yararlanması gerektiğini düşünüyoruz. “Açık bankacılık” hukuki altyapısını güçlendirmek amacıyla AB Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 ile mevzuat uyumunun sağlanması, FinTek şirketlerine de müşterilerin banka hesaplarına erişim imkanı sunacak. Diğer taraftan, müşteriler de farklı bankalardaki hesaplarını ve kredi ürünlerini bir internet bankacılığı uygulamasıyla yönetebilecek. Bu yeni düzenlemeler, karmaşık ödeme sistemleri geliştirmek isteyen FinTek şirketlerine yeni bir pazar açacaktır. Piyasaya yeni oyuncuların girişi sadece maliyetleri düşürmekle kalmayacak, aynı zamanda müşteri hesaplarının etkin yönetimi olanaklarını da artıracaktır. Yeni düzenlemelerle hem yenilikçi gelişim mümkün olacak hem de internet ortamında müşterilerin korunması ve güvenliği de artacaktır.

Yenilikçi gelişimle birlikte, nakit ve kartlı ödemelere rakip olarak nakitsiz ödemelerde hızlı artış olacak ve internet ödemeleri, insanların ödeme için sadece kart verilerine ihtiyaç duydukları döneme kıyasla daha güvenli olacaktır. Bu bağlamda yeni düzenlemeler tüketicinin korunmasını, ödemelerin şeffaflığının, rekabet gücünün ve güvenliğinin güçlendirilmesini amaçlamalıdır.

Bu çerçevede bankalarımız da gelişime uyum sağlamalıdır. Bankalarımız şu anda bir taraftan FinTek’lerin kendi



faaliyetleri üzerindeki potansiyel etkilerini tartarken, diğer taraftan yeni düzenlemelerle yetkili FinTek şirketlerine açılabilmesi ve müşterilerinin bankaların kendi elektronik haberleşme kanalları dışındaki kanalları da kullanabileceği gerçeğini özümsemelidir.

Baran Yıldırım
Multinet Up Yatırımlardan ve Finansal Servislerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

“Fırsat eşitliği sağlayacak bir FinTek ekosistemi hedefleniyor”



Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi’nin ilk kalkınma planı olan ve 2019-2023 yıllarını kapsayan 11. Kalkınma Planı’nda gayri safi milli hasılabın 1 trilyon 80 milyar dolar olması öngörülüyor. İşsizliğin yüzde 9.9’a indirilmesinin ve 4.3 milyon ek istihdam yaratılmasının hedeflendiği planda, uluslararası düzeyde rekabet gücü kazanılmasına yönelik daha fazla değer üreten ekonomi ve sosyal kalkınma amaçlanıyor. Planda yer alan bu hedefler, FinTek ekosisteminin ülkemizde gelişmesi adına atılması gereken etkili adımları barındırıyor. Bu planın FinTek’lere büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Geliştirdiğimiz yenilikçi finansal teknolojiler ile kuruluşlara ve tüketicilere değer katan çözümler üretiyoruz. Multinet Up olarak FinTek alanını stratejik seviyede önceliklendirdik. 2019 yılının başında “Finansal Servisler Platformu” çatısı altında ininal, iPara ve Yes Kart’ı toplayarak, daha bütüncül bir yönetim şekli benimsedik. Bu sayede finansal ekosistemi tüm yönleriyle ele alarak birbirini besleyen, geliştiren bir yapıya geçtik. Hem ödeme alma hem de hesap yönetimi sağlayarak kurumsal ve bireysel

kullanıcılarımıza finansal ekosistemde oluşabilecek her ihtiyaca yönelik entegre çözümler sunuyoruz.

11. Kalkınma Planı'na yakından baktığımızda fırsat çeşitliği sağlayacak bir FinTek ekosistemi için yapılması gerekenlerin sıralandığını görüyoruz. Planda yer alan FinTek yol haritasının oluşturulmasının ve koordinasyonun tek bir kurum üzerinden yürütülmesinin sektörümüze büyük katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Söz konusu yol haritasının uygulamaya konması ise ülkemizdeki FinTek sayısının artmasını ve halen bankasız veya banka hizmetlerine erişimi limitli olan kitleyi de sisteme dahil edecek yeni FinTek'lerin çıkmasını sağlayacaktır.

Multinet Up olarak finansal servisler alanında Türkiye'nin ilk ön ödemeli kartını çıkaran ininal ve işletmelere ödeme altyapısı getiren iPara ile hem kurumsal hem de bireysel müşterilerimize hizmet veriyoruz. Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği kurulması ininal ve iPara gibi tüm FinTek'lere katkı sağlayacaktır. Birliğin kurulmasıyla birlikte tüm FinTek'ler tek bir çatı altında toplanacak, ülke ekonomisine katkı için birlikte hareket edilecektir. Sektörümüzü büyütecek ve ekosistemimizi geliştirecek birliğe her türlü desteği vermek için hazırız.

Tahsin İşin
izyico Kurucu Ortağı

“Yeni girişimler ortaya çıkacak, daha çok yabancı yatırım gelecek”

1960'lardan beri ülkemizin ekonomik kalkınmasında önemli bir politika dokümanı olan kalkınma planlarından on birincisinde FinTek sektörüne yönelik somut politikalara yer verilmesini son derece olumlu buluyoruz. 11. Kalkınma Planı'nın sektörün önemli oyuncularının katılımıyla oluşan Finansal Teknolojiler Komisyonu'nun geri bildirimleri çerçevesinde hazırlanması da oldukça mutluluk verici. Ülkemizin ekonomik geleceğinde önemli rol oynayan FinTek'lerin önünü açacak bu planda yer alan politikaların ilgili birimlerce zamanında uygulanması sektörün Türkiye'de daha da gelişmesini sağlayacaktır.

Kalkınma planı kapsamında ortaya çıkan yol haritasının tek bir kamu kurumu tarafından oluşturulacak ve uygulanacak olması, sorumluluğu ve uygulanabilirliği artıracak bir unsur olacaktır. Son 5 yılda ülkemizdeki yatırımların çoğunlukla FinTek girişimlerine gittiğini göz önünde bulundurduğumuzda, 11. Kalkınma Planı kapsamındaki politikalar bu alanda daha çok girişimin ortaya çıkmasını sağlayacak ve yabancı yatırımın ülkemize gelmesine katkı sağlayacaktır. Dolayısıyla, sektörün önemli oyuncularından biri olarak, kalkınma planında ön görülen politikaların zamanında uygulanmasını heyecanla bekliyoruz.

Planda yer alan en önemli gelişmenin ve etkinin Avrupa Birliği'ndeki Ödeme Hizmetleri Direktifi 2'ye (PSD2) benzer açık bankacılık düzenlemelerinin ülkemizde de yapılmasının önünü açacak olması olduğunu düşünüyoruz. 11. Kalkınma Planı'nın uygulanmasıyla beraber FinTek sektörünün ülkemizdeki regülasyon altyapısı dünya standartlarına yaklaşacak ve finansal hizmetler alanındaki yerleşik oyuncular ve yeni girişimler arasında verimli bir çalışma ortamı ve rekabet ortamı tesis edilecektir.

Ülkemizin geleceğinde FinTek'ler önemli rol oynuyor. 11. Kalkınma Planı'nda FinTek'lere yönelik maddeler de bu önemin göstergesi oldu. Planda yer alan birliğin kurulmasının kullanıcılarına pratiklik, fiyat avantajı, daha hızlı hizmet seçeneği ve kişiselleştirilmiş deneyim sunan FinTek'lerin önünü açacağına inanıyoruz.



Ödeme hizmetleri ve elektronik para kuruluşları, kullanıcı odaklı inovatif çözümleriyle banka, sigorta veya faktöring firmaları gibi finansal hizmetler sektörünün vazgeçilmez oyuncularından biri haline geldi. Bu çerçevede, sektörün dünyadaki diğer oyuncularla rekabet edebilecek hale gelmesi için gerekli politikaların uygulanmasını talep ve takip edecek, kamusal gücü olan meslek birliği tarzındaki kuruluşların oluşmasını uzun zamandır talep ediyorduk. Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği, bu anlamda FinTek'lerin gelişmesi için önemli bir rol oynayacak ve sektörün önünü açacak konularda etkin politika diyalogunu geliştirecektir.



İlker Diker
Papara CEO'su

“Kamu politikalarında FinTek'in ağırlığı artacak”

11. Kalkınma Planı temelde Türkiye'nin kalkınma vizyonunu ortaya koyarak, halkın temel değerlerini ve beklentilerini karşılamayı, ülkenin uluslararası konumunu yükseltmeyi ve halkın refahını artırmayı hedefliyor. 5 yıllık dönemi kapsayan planın üç ana çıktısı; rekabetçi üretim ve verimlilik, istikrarlı ve güçlü ekonomi, nitelikli insan ve güçlü toplum olarak gözüküyor. FinTek ekosisteminin gelişmesine yönelik bir yol haritası öngörülmesini de çok büyük bir gelişme olarak görüyorum. Özellikle “açık bankacılık” hukuki altyapısını güçlendirmek amacıyla PSD2 ile mevzuat uyumu sağlanması, İstanbul Finans ve Teknoloji Üssü olması ve ÖDED'in birlik statüsüne kavuşması 11. Kalkınma Planı'nın ekosisteme en önemli vaatleri arasında yer alıyor.

Öncelikle devletin toplumsal kalkınmayı ve refahı hedeflediği bu planlamada FinTek'lerin öneminin altının çizilmesi çok güzel bir gelişme. Burada sektörümüze önemli bir rol biçilmiş durumda. Bu da beraberinde sorumluluğu getiriyor. Finansal hizmetlere erişim ve tabana yaygınlaşması noktasında önemli görevlerimiz olduğu çok net. Finansal hizmetlere erişimin yaygınlaşması dünyada yoksulluğu azaltarak gelir dağılımını düzeltici etki sağlıyor, gelir eşitsizliğini azaltıyor. Bu da sürdürülebilir kalkınmanın artırılmasında çok önemli bir rol oynuyor. Yeni dönemde özel sektör ve kamu desteklerinin artacağını ve hatta kamu politikaları içinde FinTek başlığı altında özel çalışmaların yapılacağına inanıyorum.

Onur Ertürk
Paynet Satış ve Pazarlama Direktörü

“Oyunun kuralları yeniden belirleniyor”



Ekosistemin geliştirilmesine yönelik politikalar oluşturmak, kararlar almak, ortak değerler ve ilkelerin belirlenmesini sağlamak, ilgili mevzuat uyarınca alınan kararlarla BDDK tarafından alınması istenilen tedbirlerin uygulanmasını takip etmek açısından birlik olmanın büyük fayda sağlayacağını düşünüyorum.

Teknoloji tüm dünyada yaşam biçimlerimizi kökten değiştiren devrimleri beraberinde getirdi. Bu devrimsel değişim, mal ve hizmet talep eden herkesin beklentilerini “ürün ya da hizmete” erişimden, bu süreçte yaşadığı “deneyime” doğru yönlendiriyor. Bu sebeple işletmeler de kusursuz mal veya hizmet kavramını “kusursuz deneyim” kavramı etrafında şekillendirmeye başladı. Bunu başarabilen şirketler diğerlerinden pozitif ayrışıyor.

Yaklaşık 500 yıldır neredeyse hiç değişmeyen bankacılık ve finans endüstrisinin hizmet biçimi, teknoloji ve finansın hibrit yapısı sayesinde çok farklı bir yapıya evrildi. Ülkemizin genç ve dinamik bir nüfus yapısına sahip olması ve bankacılık hizmetlerinde de hız ve mobilizasyon beklentileri, teknolojinin finans endüstrisine adaptasyonunu hızlandırdı. Artık FinTek kavramıyla oyunun kuralları yeniden belirleniyor. Modern bankacılık endüstrisinde Avrupa ülkelerinden yüzyıllar sonra yer aldığımızı düşünürsek FinTek kavramının ülkemiz için küresel ölçekte ne kadar büyük fırsatlar barındırdığını daha net anlayabiliriz.

11. Kalkınma Planı, FinTek ekosisteminin gelişmesi için hem hukuki altyapıların düzenlenmesi hem de uygulamaya

yönelik devlet destekli çok yönlü bir iradeyi ortaya koyuyor. Finans ve teknoloji üssü kurulmasından açık bankacılık alt-yapısının hazırlanmasına kadar birçok düzenleme kalkınma planına dahil olmuş durumda. Önümüzdeki dönemin FinTek'lerin kendilerini daha rahat ifade edebileceği, daha etkin ve katma değerli hizmetler üreteceği ve ülke ekonomisine daha somut katkılar sunacağı bir dönem olacağı kesin. FinTek temsilcilerinin hem kamu kurum kuruluşları hem de finans endüstrisinin diğer kurumlarıyla daha yakın çalışma fırsatı bulduğu bir dönem bizleri bekliyor. Birbirimizi daha iyi dinleyeceğimiz, anlayacağımız ve destek olacağımız bir dünya tüm paydaşların ve ülke ekonomisinin gelişimi için kritik öneme sahip. Biz her zaman işbirliğine ve yakın çalışmaya açık bir tutum sergiledik sergilemeye

Erol Ulu
Payporter CEO'su

“Avrupa'daki milyonlarca Türk vatandaşlarına hizmet sunabileceğiz”

FinTek, geleceği tasarladığı ve yön verdiği için birçok ülkede ciddi desteklenen ve büyük yatırımlar alan bir sektör haline geldi. FinTek tarafından geliştirilen ürün ve hizmetler çoğu zaman maliyetleri de ciddi anlamda düşürüyor. Kullanıcılar tarafından daha kolay kabul görüyor ve daha yaygın kullanılmaya başlıyor. Maliyet düştüğü için bu geliştirmelere dayalı örneğin bankacılık ve sigortacılık hizmet ve ürünleri daha çok talep görüyor, bu da maliyetlerin daha da aşağıya düşmesinin önünü açıyor. Bu anlamda FinTek, bir ülkenin gelişmesine ve kalkınmasında çok ama çok önemli bir rol alıyor. Ülkemizde FinTek, Ar-Ge ve diğer kısa ve uzun vadeli teşviklerle yıllardır destekleniyor. 11. Kalkınma Planı'nda da FinTek ile ilgili önemli adımların atıldığını görüyoruz.

2013 yılında Resmi Gazete'de yayımlanan 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Kanunu” bu konuda atılan ilk önemli adımdı. 11. Kalkınma Planı'nda FinTek ekosisteminin gelişmesine yönelik bir yol haritası oluşturulacağı ve uygulamaya dair koordinasyonun tek bir kamu kurumu tarafından sağlanacağı belirtiliyor. Bu da yetki ve sorumlulukların tek bir elden yürütüleceğinin ve çözüm odaklı hızlı karar alınmasının önünü açıyor.

Hızlıpara Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para olarak “PayPorter” markasını kullanıyoruz. Aynı markayla tüm Avrupa'da kendi ofis ve temsilciliklerimizle yaygın bir ağ oluşturmak istedik ve 2017 yılında Hollanda'da ilk şirketimizi kurduk. 2018 yılında PSD-1 lisansımızı aldık. Mevzuatın yürürlüğe girmesiyle birlikte Şubat 2019'da Hollanda Merkez Bankası tarafından ilk PSD-2 lisansını alan kurum olduk. PSD-2'de tüm Avrupa bankalarının “açık bankacılık” olarak bilinen hukuki altyapısı sağlandı. 11. Kalkınma Planı'nda ülkemizin de AB Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 ile mevzuat uyumu sağlanması kararlaştırılması PayPorter açısından ayrı bir önem taşıyor.

Açık bankacılık sistemiyle tüm bankalara ve diğer finansal kuruluşlardaki verilere anlık ulaşılabilen bir ağ sistemi oluşacak, işlemler yine bir kurumdan diğerine anlık ulaşacak. Tüm bu süreçler otomatik olacağı için data kirliliğinin

de devam edeceğiz. Bu motivasyon, kaynaklarımızı yeni ürün ve hizmetler tasarlamak için kullanmamız konusunda bizi daha da cesaretlendirecek.

Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği, sektör temsilcilerinin ortak ihtiyaçlarının tespiti, birbirleriyle koordinasyonu ve ülke ekonomisine daha etkin katkılar sağlayabilecek ortak amaç ve hedeflerin belirlenmesi için gerekliliği tartışılmaz bir kurum. 11. Kalkınma Planı “birlik” yapısının kurulması için de bir kararla bu alanda hepimiz için çok önemli bir adım atmış oluyor. Planda yer alan diğer maddelerin hayata geçirilmesi ve etkilerinin bir üst seviyeye taşınabilmesi için de “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği” şüphesiz önemli görevler üstlenecektir.



önlenmesinde ve maliyetlerin düşmesinde yine ciddi bir fayda sağlayacak.

PayPorter açısından baktığımızda, Avrupa lisansımızla Avrupa açık bankacılık sistemini, Türkiye'deki e-para lisansımızla da Türkiye'deki açık bankacılık sistemi entegre ettiğimizde Avrupa'da yaşayan milyonlarca Türk vatandaşına Türkiye'deki tüm finansal hizmetlerden anlık yararlanma imkanı sunabileceğiz. Herhangi bir Türk bankasının Avrupa'daki bir müşterisine anlık kredi kullanılabildiği veya bir hizmet satabildiği gibi, bir Türk vatandaşı da Avrupa'da sunulan hizmetlerden kolay ve anlık faydalanabilecek. Böyle baktığımızda e-ticaret, bankacılık gibi alanlar için yüzlerce uygulama geliştirilebilir.

Bir işin yapılması kadar, teşvik edilmesi ve doğru tanımlanması da çok önemli. Benim de kurulcuları arasında olduğum ÖDED, dernek başkanımız ve tüm üyelerle birlikte bu sektörün gelişmesi için çok emek verdik. 11. Kalkınma Planı uyarınca Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği'nin kurulacak olması da bu sektörün geleceği anlamında önemli ve doğru bir karar. Emegi geçen ve destek veren herkese sonsuz teşekkürlerimi sunarım.





Tarık Tombul
PayTR Genel Müdürü

“Birlik olmak hızımızı artıracak”

FinTek’ler ürün ve hizmet çeşitliliğini artırmak suretiyle daha hızlı ve daha düşük maliyetle finansal hizmetlere erişimi mümkün kılıyor. Finansal hizmetlerde rekabet ve çeşitliliğin artması, daha etkin işleyen ve daha dayanıklı bir finansal sistemin oluşmasına katkı sağlıyor. Bu yüzden FinTek kavramının devletin kalkınma planı içerisinde yer alması çok önemli. Çünkü FinTeklerin önündeki en büyük engel yerel regülasyonlar. Tüketicilerin finansal hizmetlere kolay, hızlı ve daha az maliyetle erişimi aslında devletlerin kayıt dışı işlemlerle mücadelesine de destek oluyor. Finansal sisteme dahil olmayan tüketiciler bu sayede sisteme dahil oluyor ve mevcutta kayıt dışı olarak yürütülen finansal faaliyetlerin ortadan kalkmasını sağlıyor. 11. Kalkınma Planı’na baktığımızda, “FinTek ekosisteminin ülkemizde gelişmesine yönelik yol haritası oluşturulacak ve uygulamaya dair

koordinasyon tek bir kamu kurumu tarafından sağlanacaktır” ibaresini görüyoruz. Bu gerek ekosistemin gelişmesine katkı sağlaması ve gerekse de koordinasyonun tek elden yürütülmesi açısından aslında devletin de RegTech’leşmesi anlamı taşıyor.

Deloitte ve BKM işbirliğiyle hazırlanan “Türkiye FinTek Ekosistemi” raporuna göre, Türkiye’de FinTek pazarı 200’ün üzerinde şirketle halihazırda yaklaşık 15 milyar dolar büyüklüğe sahip ve yılda ortalama yüzde 14 büyüyor. Ancak Türkiye’deki FinTek’ler aslında kapasitelerinin henüz üçte biri kadar faaliyet gösteriyor. Bunun nedeni ise belirsizlikler. Kalkınma planında belirtilen planların uygulamaya alınması bu belirsizlikleri ortadan kaldıracak ve FinTek’lerin daha hızlı ve kolay hareket etmesini sağlayacaktır.

Kalkınma planıyla aslında önemli bir eksiklik de ortadan kalkıyor. Bizlerin en büyük eksikliği aslında birlik olamamak. Evet ÖDED ile birlikte güzel işler çıkarıyoruz ama bunun aslında Avrupa Birliği’nde olduğu gibi bir birlik olarak faaliyet göstermesi gerekiyordu. Birlik olmak hızımızı da artıracak

Dündar Özdemir
Wirecard Genel Müdürü

“11. Kalkınma Planı sokaktaki insanı da ilgilendiriyor”

11. Kalkınma Planı’nda biz FinTek’leri doğrudan ilgilendiren ve sektörün önünün açık olduğunu gösteren önemli maddelerin olması bizi mutlu etmenin yanında yatırımlarımızı artırmaya yönelik cesaret de veriyor. FinTek ekosisteminin, devletin koordinasyonu ve desteğiyle çözülebilecek sorunları ve engelleri var. Planda FinTek ekosistemine yönelik bir yol haritasının ve koordinasyonun tek bir kamu kurumunda olmasının adreslenmesini özellikle çok önemsiyoruz. AB Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 ile uyuma yönelik çalışmalarla hem FinTek alanında varolmak isteyen girişimlerin önünü açacak hem de lokal markaların küreselleşmesi konusunda önemli bir avantaj sağlayacak. Türkiye’nin FinTek konusunda yüksek bir potansiyeli bulunuyor. Bu potansiyeli, ülke ekonomimize de katma değer sağlayacak şekilde kullanmak bu yeni kalkınma planıyla oldukça mümkün görünüyor. Wirecard Türkiye olarak yıllardır bankalarla yakından çalışıyoruz. Bununla birlikte FinTek ekosisteminin genelini düşündüğümüzde ilişki yönetiminin ve süreçlerin kamu tarafından düzenlenmesi, haksız rekabetin de

önüne geçerek hizmet kalitesini kesinlikle daha üst noktaya taşıyacaktır. Önemli bir nokta da firmalara fırsat eşitliği sağlayan bir ekosistemin, farklı ürün ve hizmetler sunabilmeye de elverişli hale gelmesi olacak. Şu an FinTek kuruluşları belirli sektörlerin dışında bir oyun alanı yaratmakta zorlanıyor. Fakat bu durumun çözülmesi günün sonunda herkese dokunan, hayat kalitesini artıran bir fayda yaratacak. Bu açıdan bu kalkınma planı sadece FinTek ekosistemiyle ilgili görünse de işin aslında sokaktaki insanı da ilgilendiren bir durum söz konusu.

FinTek kuruluşları olarak sektördeki sorunları önceden tespit etme şansımız olmuş ve bu sorunları çözebilmek adına ÖDED’i hayata geçirerek kamu kuruluşlarıyla yakından çalışmaya başlamıştık. Bu açıdan FinTek ekosisteminin mevcut başarısında, ÖDED çatısı altında yer alan kuruluşların katkısı oldukça büyük. Bundan sonraki dönemde ilgili kamu kurumlarının daha kapsamlı desteğini alarak ilerlemek birliğimizi daha da güçlendirecektir. İstanbul’da kurulacak Finans ve Teknoloji Üssü ile birlikte uluslararası arena da daha güçlü bir temsil imkanı bulacağımıza inanıyorum.





Erol Kaya
Paytrek Genel Müdürü

“Yol haritası, planın uygulama şansını artırıyor”

11. Kalkınma Planı, FinTek ekosistemine en üst yönetim organı çerçevesinden bakışı yansıtması ve bu yönde bir yol haritası sunması açısından oldukça değerli. Yol haritasının, ülkemizin yüksek katma değerli teknoloji ve finansal çözümler üzerinden desteklenmesi ve bunu gerçekleştirecek olan kamu düzenleyicilerinin ve paydaşların belirlenmiş olması planın uygulama şansını artırıyor.

Ödeme hizmetleri ve e-para kuruluşlarının banka ve diğer finansal kuruluşlarla aynı düzlemde pozisyonlanması, verilere ulaşım, olası işbirlikleri ve regülasyon tarafında beklentilerimizin karşılanması için önemli bir adım olacaktır. Ödeme kuruluşlarının bir birlik kuruluşu olarak hayata geçirilmesinin, yeni ürün ve hizmetler sunma noktasında beklediğimiz ve önümüzü açacak düzenlemelerin hızlıca çıkmasını sağlayacaktır. Özellikle bankacılık ürün ve hizmetlerinin açık sistemler ve API/servisler üzerinden FinTek ekosistemine açılacak olması, inovasyon anlamında tüketicinin hayatını kolaylaştıracak birçok yeni hizmeti sunmamızı sağlayacaktır. Bu adım, bir anlamda FinTek’lerin bankacılık sektöründe olması gereken tamamlayıcı rolünü gözler önüne serecektir.

Hakan Özat
UPT Genel Müdürü

“PSD-2 uyumu, düzenlemelerin geliştirilmesi açısından önemli”

Hızla gelişen dijitalleşmeyle birlikte finans sektörü sadece bankaların faaliyet gösterdiği bir alan olmaktan çıkıyor. Düşük sermaye yapılarına rağmen dijital teknoloji, tüketici alışkanlıkları ve parlak fikirleri bir araya getiren FinTek’ler kısa süre içerisinde finans sektöründe alternatif olmaya başladı. Bazı FinTek’lerin piyasa değerinin dünya çapında hizmet veren bankaların dahi üzerine çıktığı görülüyor. FinTek’lerin finans sektöründe varlıklarının güçlenmesiyle birlikte rekabet arttı, konvansiyonel oyuncular tarafından sunulan temel finansal ürünler FinTek’ler tarafından çok daha uygun maliyetlerle ve daha hızlı bir şekilde tüketicilerin hizmetine sunulur hale geldi. Müşteri deneyimi açısından da birçok yenilik pazara sunuldu.

Avrupa’da PSD2 ile birlikte finansal kuruluşlar yeniden tanımlandı, özellikle “açık bankacılık” kavramıyla FinTek’ler ile bankalar arasındaki ilişkiler ve rekabet koşulları yasal bir çerçeveye oturtuldu. Türkiye’de 2015 yılında ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının faaliyetleri yasal bir çerçeveye alınsa da mevcut düzenlemelerin PSD2’nin sağladığı imkânlarla ulaşması ve sağlıklı bir rekabet ortamı oluşturması için halen gelişmesi gerekiyor.

Ülkemizdeki FinTek’lerin özellikle ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının temel sorunlarını ve fırsatları üç başlık altında toplayabiliriz:

1) Bankalarla işbirliği imkânlarının sınırlı olması. Her ne kadar son zamanlarda FinTek’lerle işbirliklerinin yaratabileceği fırsatları gören ve bu doğrultuda işbirliklerine giden bankalar olsa da bu işbirlikleri sektörün geneline yayılamıyor.

2) ÖDED, 2015 yılında kuruluşundan itibaren sektörün sorunlarına ve ihtiyaçlarına ilişkin düzenleyici otoritelerle

yapıcı ilişkiler tesis etmeyi başardı. Bununla birlikte birlik olduktan sonra yasal altyapının sağlayacağı yaptırım ve temsil gücüyle donatıldıktan sonra çok daha etkili bir şekilde faaliyetlerini sürdürebilecektir.

3) Açık bankacılığa ilişkin yasal altyapı olmadığı için esasen müşterinin sahip olması gereken hakların müşteri bilgisi ve varlığına sahip kuruluş tarafından münhasıran kullanılması için bariyerler oluşturuldu.

11. Kalkınma Planı’nın tüm bu ihtiyaçlara cevap verebileceği, Bankalar Birliği benzeri kurulacak yeni birlikle ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının seslerini çok daha etkili bir şekilde yasal mercilere iletebilecekleri ve ihtiyaç duydukları yasal düzenlemeleri otoritelerle birlikte hayata geçirebilecekleri görünüyor. Açık bankacılık hukuki altyapısının oluşturulmasıyla birlikte FinTek’ler ile bankalar arasındaki ilişkiler ve rekabet ortamı yasal bir zemine kavuşturularak, korumacı yapı yerine iki taraf arasında işbirliği imkânları ortaya çıkacaktır. Tüketicinin aldığı hizmetin kalitesi artarken maliyetler düşecek, Türkiye’de kurulu FinTek’ler de dünya genelindeki emsalleriyle rekabet edebilecek ürünler sunabilecektir. ☺



Teslimatları kadar HIZLI BÜYÜYÖRLER!

Yemeksepeti, Banabi, Vale, GetirBüyük, GetirYemek, Kuzeyden, Glovo, Migros Hemen, istegelsin... Web ve mobil uygulama tabanlı sipariş hizmetleri hızla büyük bir sektöre dönüşüyor. Gelişmiş ülkelerde yüzde 60 olan online sipariş oranının Türkiye'de henüz yüzde 30'larda olması yüksek bir potansiyele işaret ediyor. Biz de bu alandaki hızlı büyüme ve tatlı rekabetten yola çıkarak projeksiyonumuzu sipariş & teslimat hizmetleri pazarına tuttuk...



ABDULLAH
ÇETİN

YEMEKSEPETİ

21 binden fazla üye restorani, 11 milyon kullanıcısı var



69 ilde 21 bin üzerinde üye restorani bulunan Yemeksepeti, günde ortalama 400 bin sipariş alarak 13 milyon kullanıcıya hizmet veriyor. Kuruluşundan bu yana her yıl yüzde 50'nin üzerinde büyüyen şirket, bu yıl da en bu seviyeleri tutturmayı hedefliyor. Yemeksepeti Pazarlama Direktörü Barış Sönmez, "Bu büyüme özellikle Anadolu illerinden gelecek. Her yıl kullanıcı sayımız ciddi bir oranda yükselirken hem talebin artması hem de sektörün büyümesiyle bir-

likte sistemimizdeki restoran iş ortağı sayısı da artıyor" diyor.

Yemeksepeti'nin kuruluşundan itibaren odak noktasının müşteri deneyimi ve memnuniyetini en üst düzeyde tutmak olduğunu vurgulayan Sönmez, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu misyon ve vizyon her zaman başarımızın en büyük faktörü oldu. Bu başarıyı devam ettirmek için sahip olduğumuz büyük veriyi tüm iş süreçlerimizde ve iletişimize doğru bir şekilde entegre etmeye önem veriyoruz. Yeni teknoloji ve uygulamaları geliştirirken de temel stratejimiz yemek siparişi sürecini etkin ve mükemmel kılmak ve kullanıcı memnuniyetini her an zirvede tutabilmek."



Banabi, yıl sonuna kadar 1.250 kurye istihdam edecek

Yemeksepeti, 2019 yılında Banabi ile yeni bir yatırım hamlesi yaptı. Nisan 2019'da İstanbul'da hizmete giren Banabi, birçok kategorideki 2 bin 300'den fazla market ürününü kullanıcılarına hızlı, pratik ve uygun fiyatlı olarak ulaştırmayı prensip edinen online bir market siparişi platformu.


Sönmez, "Çok kısa sürede tahminimizden daha hızlı ve fazla ilgi gördük. Sonrasında ise 3 ay içinde sırasıyla İzmir, Ankara ve son olarak da Antalya'da hizmete girdik. Bu büyümemiz önümüzdeki dönemde de devam edecek. Banabi ile her hafta yeni depolar açarak yeni illerde hizmet vermeyi hedefliyoruz. Yıl sonuna kadar en az 10 ilde hizmet vermeyi planlıyoruz. Bu doğrultuda da yine yıl sonuna kadar 1.250 kurye ve toplamda 1.750 kişiye de istihdam sağlayacağız" diyor.

Vale de hızlı başladı

Barış Sönmez, Yemeksepeti'nin paket servis yapmayan restoranlar için geliştirdiği Vale hizmetinin de istikrarlı büyümesine devam ettiğini anlatıyor. Sönmez, önümüzdeki dönemde Vale hizmet ağını genişletip kullanıcıların daha önce paket siparişi veremediği restoran, tatlıcı ve kahvecilerden servis alabilir hale getireceklerini sözlerine ekliyor.

Yemeksepeti
bana 

"Türkiye'deki sipariş oranı gelişmiş ülkelerin yarısı kadar"

Barış Sönmez, sipariş ve teslimat hizmetleri konusunda henüz Türkiye'de yeni yeni oluşan pazarla ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: "TÜBİSAD'ın raporuna göre Türkiye'de 2018 yılında e-ticaret büyümesi yüzde 42 olarak gerçekleşti. Türkiye'de gün geçtikçe online yemek ve market siparişi sektöründe farklı teslim modelleri uygulanmaya başlıyor. Tabii bütün bu gelişmeler bizim de içinde bulunduğumuz pazarın genişlemesini sağlıyor. Bugün, online yemek siparişi sektöründe günde verilen 400 bin siparişle sektörün lideri Yemeksepeti. Bu pazarda telefonla sipariş vermek halen ciddi bir alışkanlık, gelişmiş ülkelerde yüzde 60 olan online sipariş oranı Türkiye'de yüzde 30'larda ve hala oldukça geride. Dolayısıyla sektörde önümüzdeki yıllar da devam edecek ciddi büyüme potansiyeli var." 



Barış Sönmez

GETİR

“6 ayda 3.5 milyon kullanıcımıza mutluluk götürdük”



“Melek yatırımcı”, “yeni nesil yatırımcı” deyince ilk aklı gelen isimlerden biri olan Nazım Salur, Getir’i BiTaksi’nin başarısı üzerine kurma kararı almış.. Salur, “Getir, BiTaksi ile edindiğimiz tecrübe sayesinde, lokasyon bazlı çalışan bir uygulamayla temel ihtiyaç malzemelerini tüketicilere götürebilme fikrinin doğdu. Böylece Getir’i 2015 yılında hayata geçirdik. Getir, mobil ticarete yalnızca Türkiye’de değil dünyada bir ilki hayata geçiren, dünyanın en hızlı teslimat yapan ilk uygulaması. Binden fazla ürünü, ortalama 10 dakikada, 7/24 kullanıcılarımıza ulaştırıyoruz. Kullanıcılarımıza kazandırdığımız zaman gücünü, sistemimizin ve teknolojik altyapımızın hızından alıyor. Bu nedenle kendimizi önce teknoloji, sonra bir perakende ve lojistik şirketi olarak konumlandırıyoruz” diye anlatıyor bu süreci.

Nazım Salur, gıda dağıtım mobil uygulama pazarı olarak

tanımladığı bu alandaki gelişmeleri ve Getir’in konumunu, şöyle değerlendiriyor:

“E- ticaretle ilgili yapılan araştırmalara göre, online perakende alanında pek çok lider marka için tüketici ziyaretlerinin yüzde 70’ten fazlası mobil kanallardan geliyor. Cironun da yüzde 60’tan fazlası yine mobil üzerinden geliyor. Diğer yandan küresel gıda dağıtım mobil uygulama pazarı büyüklüğünün 2017 yılında 3.79 milyar dolar civarında olduğunu ortaya koyuyor. 2023 yılına kadar ise yüzde 27.9’luk bileşik yıllık büyüme oranı kaydetmesi ve 16.61 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Biz de bu verilere paralel geçen yıl ciromuzu 300 milyon TL’ye yükseltmeyi ve 2.6 kat büyümeyi başardık. Şu anda 2 bin 500’ü aşkın kişiye istihdam sağlıyoruz. Haziran 2019 itibarıyla Getir’in indirme sayısı yaklaşık 4 milyon, sipariş sayısı ise 11 milyonu aştı. 2017 yılında İstanbul halkı bizi 3 milyon kez kapıya çağırmıştı. 2018’de ise yaklaşık 5 milyon, 2019 yılının haziran sonuna kadar ise 3.5 milyona yakın kullanıcımıza mutluluk götürdük. Şu anda İstanbul’un dört bir yanında yer alan 86 dağıtım merkezimiz ve 180’in üzerinde tedarikçimizle, İstanbul nüfusunun yüzde 95’ine, 4 yılı aşkın süredir hizmet veriyoruz. Kullanıcılarımız, Getir’i kullanırken sisteme bir defaya mahsus kaydettikleri kartları ile Mastercard ve BKM Express üzerinden ödeme yapabiliyor.”

“Getir’i yurtdışına da götüreceğiz”

Salur, Getir’in sadece Türkiye değil dünyada bir ilki hayata geçirerek kullanıcılarının 10 dakika gibi kısa bir zamanda ihtiyaçlarını karşıladığını vurguluyor. Salur’a göre Getir, büyüme grafiğinin hızlı ve dengeli olmasında ilk olmanın avantajlarını yaşıyoruz.



Nazım Salur, Getir'in hedef kitlesi ve gelecek planlarıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "Getir, ilk aylarında daha genç ve teknolojiye ilgi duyan belli bir hedef kitleye sahipti. Şu anda kullanıcılarımız 18-45 yaş arasında yoğunlaşıyor. Kadın erkek dağılımı ise yüzde 50-50 diyebiliriz. Geniş çerçeveden baktığımızda günlük veya anlık ihtiyaç/isteğe yönelik yiyecek içecek ağırlıklı bir kullanım olduğunu gözlemliyoruz. Gelecek dönem için önceliğimiz tüm İstanbul'u Getir hızı ve kalitesiyle tanıştırmak. Ardından Getir'i Türkiye'de büyütmeyi ve yurtdışına taşıyıp Türkiye'den de başarılı girişimlerin çıkabileceğini tüm dünyaya göstermeyi hedefliyoruz. 'Getir' gibi Türkçe bir kelimeyi dünyaya öğretmek ve sevdirmek istiyoruz."

Nazım Salur, Getir bünyesinde ürün ve hizmet sınıflarına göre oluşturulan markaların kuruluş amaçlarını ve işlevlerini de şöyle anlatıyor:

KUZEYDEN

Aslında evlere düzenli servis veren tek iş damacana dağıtım. Her gün İstanbul'da 600 bin eve su gidiyor. Bu siparişlerin hemen hepsi eski bir yöntem olan telefon siparişiyle oluyor. Ancak hafta sonlarında, akşam saatlerinde insanların suyu tükendiğinde ve su sipariş vermek istediklerinde hizmet veren hiçbir yer yok.



Getir olarak, verdiğimiz 7/24 hizmeti kendi markamızla kullanıcılarımıza ulaştırmanın ve her zaman olduğu gibi hayatlarını bu alanda da kolaylaştırmanın mümkün olacağını düşünerek 2 yıl önce Kuzeyden'i kurduk. Markamız, Aralık 2018 sonu itibarıyla Aralık 2017'ye göre 2 kattan fazla büyüdü. Kuzeyden Su, içinden çıktığı Getir'le birlikte genç, dinamik ve teknolojiyle iç içe bir marka. Getir sayesinde dünyanın en hızlı suyuzuz.

Türkiye Basketbol Federasyonu ve Türkiye Voleybol Federasyonu Milli Takımlarının Resmi Su Sponsoruyuz. Biz buna "alın teri sponsorluğu" diyoruz ve milli takımlarımızı gururla destekliyoruz. Bunlara ek olarak milli sporcularımızın hayata geçirdiği "Cedi Osman Yaz Kampı", "Bahar Toksoy Guidetti Academy" ve Özge Kırdar ile "SosyalBen Voleybol Takımı"na da Kuzeyden ile destek verdik ve vermeye devam ediyoruz.

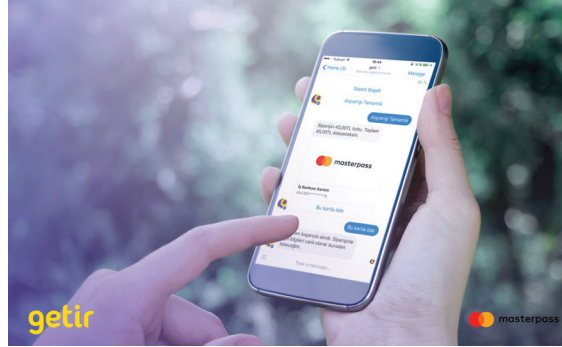
GETİR YEMEK

Binin üzerinde ürünü ortalama 10 dakikada 7/24 kullanıcılarımıza götürürken bunu yemek alanında da gerçekleştirebileceğimize inandık. Amacımız İstanbulluların istediği an sıcak yemeğine de kavuşmasını sağlamaktır. Getir Yemek'te siparişlerin birleştirilmeden her bir siparişin ayrı teslimatla kullanıcıya ulaştırılmasını sağlıyoruz. Kullanıcılarımız yalnızca kuryelerimizin getirdiği kişiye özel siparişlerini en kısa sürede alabiliyor.

Yemeklerimiz özel izolasyona sahip "Thermobox" sepetlerde taşınıyor. Sipariş ve kuryenin durumu canlı olarak takip edilebiliyor, böylece kullanıcılarımız harita üzerinden siparişlerinin kendisine ne zaman ulaşacağını da anlık olarak iz-



leyebiliyorlar. Şu anda 1700'ün üzerinde restoranla işbirliği içindeyiz. Restoran seçimi konusunda seçici davranıyoruz, iyi hizmet sunan restoranlarla bu sayıyı artırarak kullanıcılarımızın her türlü yemek ihtiyacına cevap vermek istiyoruz.



GETİR BÜYÜK

Geçen Mayıs ayında şimdilik sadece Ataşehir ve çevresine hizmet verdiğimiz 'getirbüyük'ü hayata geçirdik. Getir'i kurarken amacımız, kullanıcılarımızın acil ihtiyaçlarında, canları bir şey çektiğinde, zamanları olmadığında Getir hızında yanlarında olmaktı. Getirbüyük ise yalnızca acil ihtiyaçlarda değil, her zaman kullanıcılarımızın yanında olmak için kuruldu. Kullanıcılarımız haftalık, hatta aylık alışverişlerini daha kolay, evden çıkmak zorunda kalmadan yapabilsin, siparişlerine Getir konforunda ulaşabilsin diye yeni bir adım attık.

Getirbüyük'ü Getir'den ayıran en önemli özellik, 4 bine yakın ürün çeşitliliği. Kısa zaman içinde 'getirbüyük'ü tüm İstanbul'da kullanıcılarımızla buluşturmak için çalışmaya devam ediyoruz. ▶

ISTEGELSİN**“Uçtan uca bir süpermarket”**

istegelsin, 2019 yılının ocak ayında faaliyetlerine başladı. İlk etapta sadece Anadolu Yakası'ndaki bazı semtlerde aktif olan girişim, mart ayına gelindiğinde Avrupa Yakası'ndaki bazı semtlerde de hizmet vermeye başladı. istegelsin Genel Müdürü Sedat Yıldırım, “Mayıs 2019 itibarıyla ise İstanbul'un yüzde 98'inde hizmet verebilir hale geldik. Şu an 500 binden fazla indirilme sayımız ve 150 bine yakın üyemiz var. Sadece mayıs ayından bu yana tüm İstanbul'un yüzde 98'ine hizmet vermeye başlamış bir şirket olarak kısa zamanda beklenin çok üzerinde bir ilgi gördük. Müşterilerimizin bizlerle ilk tanışmalarının ardından yeniden bize gelme ve tüm ev alışverişini istegelsin üzerinden tamamlama oranı da oldukça yüksek” diyor.

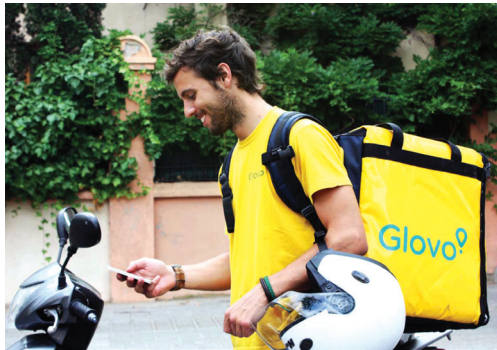
Aslında istegelsin, uçtan uca bir süpermarket gibi faaliyet gösteriyor. Yıldırım, bu nitelendirmenin gerekçesini şöyle açıklıyor: “140 farklı şirketten kendi satın almamızı yaparak bütün ürünleri kendi depolarımızda saklıyor, sipariş edilen tüm ürünleri müşterinin kapısına kadar teslim ediyoruz. Bunu yaparken de müşterinin sokaktaki süpermarketten alamadığı kalitede bir hizmet sunmayı hedefleyen bir yapımız var. İş modelimiz normal bir süpermarketten farklı olarak sadece fiziksel anlamda bir mağaza açmamak



üzerine kurulu. Kullanıcılarımıza yeni nesil market alışverişini deneyimi yaşatıyor, soğuk hava depolarında saklanan meyve, sebze ve etleri soğuk zincir kırılmadan, istenen saatte kapıya kadar teslim etme avantajı sunuyoruz.” Şu anda sadece kredi ve banka kartıyla ödeme kabul eden istegelsin'in İstanbul'da 7 dağıtım merkezi buluyor. Yıldırım, 2020 yılında 10 büyükşehirde faaliyete geçmeyi planladıklarını, önümüzdeki dönemde web sitesi üzerinden de satış yapacaklarını açıklıyor.

**GLOVO****1 yılda 500 bin kullanıcıya ulaştı**

Glovo, Mayıs 2019 sonu itibarıyla Türkiye pazarında 1 yılı geride bıraktı. İspanya merkezli bu yeni nesil teslimat uygulaması, halen Türkiye de dahil 22 ülkede hizmet veriyor. Türkiye'de kısa sürede 500 bini aşkın kullanıcı sayısına ulaşan Glovo, “şehir en iyilerini kullanıcılarına ulaştırma” mottosuyla Ankara, İzmir ve İstanbul'da hizmet veriyor. Yemek siparişinden, market alışverişine ve kurye



hizmetine kadar farklı alanlarda kullanıcılarına hizmet veren Glovo, “Ne İstersin” özelliğiyle farklı ihtiyaçlara dakikalar içinde çözüm sunuyor. Hızlı büyüyen girişim, çoğunu girişim sermayesi fonlarından aldığı 300 milyon doların üzerinde yatırımla da dikkat çekiyor.

MİGROS HEMEN**Bin bir çeşit ürünü var!**

Siparişinizi 30 dakika içerisinde size ulaştırma iddiasıyla hizmete giren Migros Hemen, şu anda 4'ü Ankara, 10'u İstanbul, 4'ü de İzmir'de olmak üzere halen 18 ilçede hizmet veriyor. Migros Hemen, 1000'i aşkın ürün seçeneğinden dilediğinizi, Migros kalite ve standartlarında hemen kapınıza getirmeyi taahhüt ediyor. ☺

*Aracınızın kaza ve hasar riskini
güvence altına alın, geleceğe
güvenle bakın.*

**KASKO
TRAFİK
SİGORTASI**

*Kasko Sigortası aracınızı ve sizi karşılaşılabileceğiniz zararlara karşı koruyarak,
Zorunlu Trafik Sigortası ise diğer araç veya üçüncü şahıslara verebileceğiniz
zararları karşılayarak aracınızı ve sizi güvence altına alır.*

 **Türkiye
Sigorta Birliği**



FİNANSAL SİSTEM YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

FinTek dünyası temmuz ayında hiç hız kesmedi. Öncelikle ülkemizde FinTek ekosistemini doğrudan ilgilendiren 11. Kalkınma Planı, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edildi. Plan'da yer alan hedefler uygulandığında FinTek ekosistemi yeni bir boyut kazanacak. Dünyada ise özellikle yeni nesil bankalar ve "açık bankacılık" (open banking) konularında önemli gelişmeler yaşandı.

Yeni nesil bankalardan Monzo, 2 milyar dolar piyasa değerlemesine ulaştı. 4 yıl içerisinde 2 milyondan fazla kullanıcı kazanan Monzo, aynı zamanda Amerika'ya da açılacağını duyurdu. Benzer bir hamle de Avrupa'nın pek çok ülkesinde 3.5 milyondan fazla kişinin kullandığı N26'dan geldi...

AT Kearney tarafından yapılan bir araştırmada, bankacılık dünyasına yeni oyuncuların girdiği, geleneksel iş modellerini değiştirmeyen bankaların risk altına girdikleri belirtiliyor. Rapor'da, açık bankacılığın eylül ayında tam anlamıyla yürürlüğe girmesiyle birlikte yeni nesil bankaların yükselişinin hızlanacağı belirtiliyor. Yüzde 100 dijital, düşük maliyetli ve mobil olan bu bankalardaki yükseliş oldukça çarpıcı: Avrupa'daki müşteri tabanı 2011'den bu yana 15 milyondan fazla büyürken, perakende bankalar 2



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

milyon müşteri kaybetmiş durumda. 2023'e gelindiğinde Avrupa'daki yeni nesil bankalarının 85 milyon müşteriye sahip olması bekleniyor.

İşbirliğini ihmal etmeden yol haritalarını çizmek...

Temmuz ayında İngiltere inovasyon merkezi Nesta'nın hazırladığı bir araştırmanın sonuçları da paylaşıldı. Araştırmaya katılanların yüzde 29'unun her ay gelirlerinden fazla harcadığı, yarısından fazlasının finansal işlemlerinde daha fazla kontrole sahip olmak istediği, yüzde 37'sinin ise finansal ürünlerden daha iyi şartlarda yararlanabileceğini bildiği ancak ne yapmasını gerektiğini bilmediği sonucu ortaya çıktı.

Nesta, açık bankacılığı online bankacılıktan sonra gelen en büyük fırsat olarak görüyor. İnovasyon merkezi, yukarıda belirtilen problemlere çözüm bulunması ve açık bankacılığın geliştirilmesi amacıyla toplamda 1.5 milyon sterlin tutarında ödülün dağıtılacağı bir yarışma başlattı.

Bu arada İngiltere Merkez Bankası (BoE) Başkanı Marc Karney de bankanın danışmanlarından Huw van Steenis tarafından hazırlanan "Finansın Geleceği" (The Future of Finance) raporunun tanıtımını yaptı ve bu raporda belirlenen konular için alacakları aksiyonları duyurdu. Raporun bulguları finans dünyası için özetle şunları söylüyor:

Ekonomi dijitalleşiyor, verinin kullanımı artıyor. Teknolojiye yapılan yatırım verimlilik ve inovasyonu artırabilir. Teknoloji engelleri ortadan kaldırmaya yardımcı olurken düzenleyiciler ve özel sektör de işbirliği yapmalı.

İngiltere Merkez Bankası, bu rapor doğrultusunda alınacak aksiyonları ise bir başka raporla açıkladı. Buna göre ilk hedef olarak, dijital çağa uyum sağlamak için ödeme sistemlerinin geliştirilmesi belirlenmiş. Bu noktada diğer merkez bankalarıyla birlikte çalışarak uluslararası finansın önünü açacak işbirlikleri geliştirmeyi planlıyorlar. İkinci öncelik verdikleri konu ise açık bankacılık, yapay zeka ve büyük verinin kullanımı ile KOBİ'lerin dijitalleşmesi için kaynak yaratma ve önlerini açmak. Sonrasında RegTech ve veri konusunda ülke stratejilerinin oluşturulması, bulut

ve diğer yeni teknolojilerin adaptasyonu için çalışmak ve "karbon nötr" ekonomiye destek yer alıyor.

İngiltere Merkez Bankası'nın raporu, tüm aksiyonlar için uluslararası işbirliğine ihtiyaç olduğunu vurgulayarak son buluyor. Yeni teknolojiler, açık bankacılık ve daha çok verinin işlenmesiyle tüm finans sisteminin baştan tanımlanacağı bir çağın başlangıcındayız. Büyük ve önemli değişimler bizleri beklerken kendi yol haritalarımızı çizmeliyiz. İşte bu noktada 11. Kalkınma Planı eylemlerinin önemi bir kez daha öne çıkıyor.

2024'te mobil para transferi işlemlerinin sayısı 200 milyarı geçecek

Juniper Research tarafından hazırlanan "Digital Money Transfer & Remittances: Domestic & International Markets 2019-2024" isimli araştırmaya göre yerel P2P ödemeleri hızla büyüyecek. 2024'teki para transferlerinin yüzde 80'ini yerel para transferlerinin oluşturacağı öngörülüyor. Juniper Research'ün para transferine yönelik hazırladığı raporun dikkat çeken diğer bulguları şunlar:

■ Yurtiçi transferler giderek daha kolay bir yöntem olan mobil ödeme sistemleri tarafından yönlendiriliyor.

■ Sosyal ödemelerdeki artış mobil P2P kanalındaki büyümeyi hızlandırıyor.

■ Ödemelerin ve sosyal ağların karıştırılmasıyla ilgili veri güvenliği endişeleri özellikle yaşı ilerlemiş kullanıcılar arasındaki tüketici tutumlarını etkiliyor.

■ Çin'de yapılan işlemler 2019'da küresel çapta yurtiçi para transferi hacminin yüzde 68'ini oluşturacak.

■ En hızlı büyüme Afrika'da gözlenirken, operatör odaklı mobil para çözümleri hızlı bir şekilde finansal katılımı artırıyor.



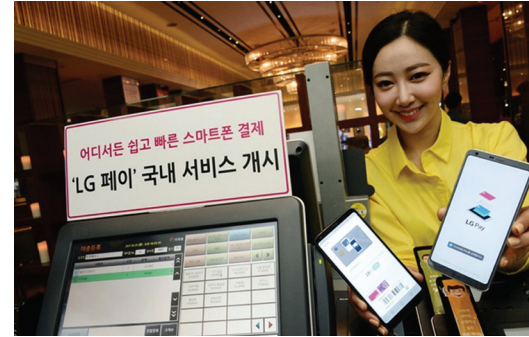
Toplu taşımada temassız ödemeler büyük gelişim gösteriyor



Visa'nın raporuna göre İngiltere'deki toplu taşımalarda temassız ödemeler büyük bir gelişim gösteriyor. Yolcuların yüzde 49'u temassız ödeme imkanının genel deneyimlerini olumlu etkiliyor. Manchester kentindeki tramvaylara temassız ödeme sistemi getirildikten sonra yapılan çalışmaya göre yolcuların yüzde 59'u yanlarında nakit taşımak zorunda olmadıkları, yüzde

45'i kuyruklar azaldığı, yüzde 24'ü ise harcamalarını kontrol edebildiği için toplu taşımada temassız ödemeyi tercih ettiğini belirtiyor.

Visa'nın araştırmasına göre ayrıca, İngiltere'deki yetişkinlerin yüzde 69'u temassız ödemeleri günlük olarak kullanıyor. Son verilere göre İngiltere'de 124 milyon temassız kart bulunuyor ve 2018 yılında 7.4 milyar temassız ödeme işlemi yapıldı.



LG Pay, ABD'de kullanıma sunuldu

Android işletim sistemi tabanlı mobil ödeme hizmeti LG Pay, ABD'de kullanıma sunuldu. Cnet'in haberine göre 2017 yılında Güney Kore'de kullanıma sunulan LG Pay hizmeti, pek yakında ABD'deki kullanıcılar için de Google Play Store üzerinden indirilebilecek. LG'nin mobil ödeme çözümü, hem yakın alan iletişimi (NFC) hem de kablosuz manyetik iletişimi (WMC) destekliyor. WMC, LG Pay'in manyetik şerit terminalerinde kullanılmasını da sağlıyor. Müşteriler sadakat ve hediye kartlarını da uygulama aracılığıyla saklayabilecek.

Bakalım LG Pay; Apple Pay, Google Pay ve Samsung Pay ile rekabette umduğunu bulabilecek mi? ☹

“Günceli takip edin, sürekli öğrenin, kendinizi geliştirin”

Teknolojiye ilgisi ve araştırmacı kişiliğiyle tanıdığım sevgili Olcay Çat’la bu yıl ödeme dünyasını ilgilendiren etkinliklerde sık sık karşılaştık. Onunla yenilikçi teknolojiler üzerine olduğu kadar sektördeki kadın istihdamını artırmak üzerine de uzun ve keşfedici sohbetler yaptık. Profesyonel yolculuğuna Genel Müdür Yardımcısı olarak şu anda Enqura’da devam eden Olcay’ın kariyer hikayesini, deneyimlerini ve sektördeki kadınlara önerilerini bu ay sizler için derledik. İşte keyifli buluşmadan “Zirve Sohbetleri”ne yansıyanlar...



Kariyerinize nasıl başladınız, neden teknoloji sektörünü tercih ettiniz?

İstanbul Üniversitesi Endüstri Mühendisliği’nden mezun olduktan sonra teknoloji firmalarında, başta ürün yönetimi ve iş geliştirme olmak üzere çeşitli kademelerde yöneticilik görevlerinde bulundum. Son 15 yılmsa ödeme sistemleri konusunda çözüm üreten firmalarda geçti. Mezun olur olmaz hizmet sektöründe ve teknoloji alanında çalışmak istediğimden oldukça emindim. Şimdi geriye dönüp baktığımda da bu kararımdan oldukça memnunum. Çünkü teknoloji sürekli ve inanılmaz bir hızla ilerliyor ve sürekli kendinizi geliştirmeniz gerekiyor. Öğrenmeyi, özellikle de teknoloji konusunda kendimi geliştirmeyi çok sevdiğim için hobim işim oldu.

Sonra radikal bir karar alarak dijital bankacılık, blockchain ve yapay zekaya odaklı bir şirkette işe başladınız. Risk aldığınızı düşünüyor musunuz?



Ödeme sistemleri alanında uzun yıllar edindiğim bir tecrübe, iyi bir bilgi birikimim var. Evet, bu sektör benim için güvenli bir liman gibiydi. Ancak yeni teknolojilere oldukça ilgili ve öğrenme noktasında da oldukça istekliyim. 2016 yılından bu yana blockchain, 2018’den itibaren de yapay zeka ve makine öğrenmesi alanındaki teknolojileri ve gelişmeleri yakından takip ediyorum. Kariyerimin bu döneminde, bu alanları kapsayan ve bu alanlarda daha da gelişebileceğim, benim de katkım olabilecek çalışmalar içerisinde olmak istediğime karar verdim. Güvenli limandan çıkmak zor bir karar olsa da Enqura ile tanışıp hem ödeme sistemleri dünyasına yönelik çözümleri hem de blockchain ve yapay zeka alanında çözümleri olduğunu öğrendiğimde benim için karar vermek zor olmadı. Her



Enqura ATM simülator ve ATM Test otomasyonu araçları ile ATM geliştirme ve test süreçlerinde bankalara önemli avantajlar sunuyor.



iki teknolojinin de kaçınılmaz, gerekli ve oldukça faydalı olduğuna inanıyorum. Daha özgürlükçü bir çağda ve karşılıklı güvenin oldukça düşük olduğu bir ortamda blockchain gibi merkeziyetsiz ve değiştirilemezlik sağlayan oldukça güvenli bir yapının kendine yer bulmaması gibi bir şey düşünülemez.

Yapay zeka ve makine öğrenmesi ise bu kadar hızlı yaşadığımız bir çağda süreçlerin optimizasyonu ve verimlilik için olmazsa olmazlardan diyebilirim. Zaten son yıllarda sağlık, finans, hukuk gibi alanlarda yapay zeka konusundaki gelişmelerden etkilenmemek mümkün değil. Hala emekleme döneminde olduğunu düşündüğüm bu teknolojilerin çok hızlı gelişeceğini ve etkisinin çok daha fazla hissedilmeye başlayacağını düşünüyorum.

Teknoloji alanında çalışan kadın yönetici sayısı beklenen düzeyde değil. Sizin yönetime katılmanız Enqura'yı nasıl etkileyecek?

Enqura her yıl büyüyen, yurtiçi ve yurtdışı çalışmalarıyla sektörde yer edinen önemli oyuncuların biri oldu. Dijital bankacılık ve mobil uygulamalardaki başarısını sürdürmekle birlikte, son yıllarda blockchain ve yapay zeka ile de kendisinden söz ettiriyor.

Geçmişten gelen iş geliştirme ve iş ortakları edinim ve yönetim tecrübemle yurtdışı pazar payını artırmak üzere gayret göstereceğim. Teknoloji alanında ve ödeme sistemlerindeki tecrübelerimin hem yeni ürün geliştirme hem de pazarlama konularında Enqura'ya katkı sağlayacağına inanıyorum.

Önümüzdeki dönemde özellikle odaklanacağınız bir alan olacak mı, müşterilerinizi ne tür yenilikler bekliyor?

ATM test otomasyonu ve BDDK tebliğine uygun "soft OTP" çözümümüz bankalar tarafından yoğun ilgi görüyor. Bu yılın sonuna kadar bu iki ürünümüzle ülkemizin önde gelen bankalarına hizmet sunacağız.

Öte yandan, Türkiye'nin ilk finansal blockchain projesini Borsa İstanbul'da canlıya aldık. Bu başarımızı global bir "use-case" (kullanım senaryosu) ile sürdürmek için bir tedarik zinciri (trade in chain) projesi başlattık. Bu tedarik

Enqura

rik zinciriyle ithalat ve ihracat süreçlerinde güvenli dijital ticaretin adresi olmaya aday uluslararası firmalara, bankalar, sigorta şirketleri, taşıyıcılar ve gümrük firmalarına blockchain tabanlı bir platform sunuyoruz. İlk işlemleri yürüteceğimiz konsorsiyum firmalarıyla birlikte yakında lansmanını yapmayı planlıyoruz. Ülkemizin önde gelen kurumlarının da bu konsorsiyuma dahil olması için görüşmelere devam ediyoruz. Yıl sonuna kadar hazırlıklarını tamamlayacağımız tedarik zincirinin ülkemiz ve yurtdışında kabul göreceğine inanıyoruz.

Mobil uygulamalara Enqura'nın amiral gemisi olmaya devam edecek görünüyor. Yapay zeka alanında tahminleme, sesli ve yazılı asistanlar, video ve resim analizi, doğal dil işleme gibi konularda önemli referanslara sahibiz. Yapay zeka konusunda ortaya koyduğumuz başarılı örnekler, diğer müşterilerimizi de cesaretlendiriyor.

Sürekli bir değişim ve dönüşüm içerisinde olan teknoloji sektöründe çalışmak sizi nasıl besliyor? Şimdiye dek kadın olmaktan kaynaklanan bir sorun yaşadınız mı?

Öncelikle işime ilgin ve heyecanım beni sürekli canlı kılıyor. Ki bu da bir şekilde enerji olarak hem çalışma arkadaşlarıma hem de bir araya geldiğimiz müşteri ve iş ortaklarımıza yansıyor. Birlikte firmaların yararına güzel şeyler üretmek ve Ar-Ge yapmak çok heyecan verici. Bu sektörde kendinizi geliştirmez ve günceli takip ederek sürekli bir öğrenme süreci içerisinde olmazsanız başarılı olmanıza imkan yok. Sektörün diğer güzel bir tarafı da teknoloji alanında birlikte çalıştığımız insanların genç olması. Ki bu da sürekli bir dinamizm ve yüksek enerji sağlıyor. Bugüne kadar iş hayatında kadın olmaktan kaynaklı bir sorun yaşamadım. Bunda uzun süre bir kadın CEO ile



çalışmamın da etkisi olabilir. Tabii burada sizin kendinizi nasıl konumlandığımız da önemli.

FinTek alanında çalışan kadın yönetici sayısı beklenen düzeyde değil. Sektörü kadın çalışanlar ve kariyerleri açısından değerlendirebilir misiniz?

Aslında FinTek alanında çalışan kadın sayısı birçok sektöre oranla düşük diyemeyeceğimiz bir seviyede. Ancak yönetici kademesine çıktıkça bu oran düşüyor. Bunda mutlaka "cam tavan" etkisi var ama tek sorun bu değil. Kadın teknoloji çalışanları olarak kendimizi sürekli geliştirmeli ve iş ağı oluşturma konusunda daha etkin olmalıyız. Birçok etkinliğe katılıyorum ve kadın katılım oranının çok düşük olduğunu üzülerek gözlemliyorum.

Peki sektörde daha fazla kadının yer alması için nelere ihtiyaç var?



Öncelikle teknolojiye kadın ilgisinin mutlaka artması gerektiğini düşünüyorum. Son dönemlerde özellikle yazılım geliştirme alanında daha fazla kadın çalışan görmek sevindirici ve umutlandırıcı bir gelişme. Küçük yaşlardan itibaren kız çocuklarına mutlaka teknoloji eğitimi verilmeli ve bu alanda lider kadınların görünürlüğü artırılarak birer rol model olmaları sağlanmalı. Sektörde yönetici kademesindeki kadınların da diğer kadın çalışanlarla bilgi ve tecrübesini paylaşması, destek vermesi çok önemli. Bireysel olarak da teknolojik gelişmeleri yakından takip etmemiz ve iş ağı oluşturma konusunda daha fazla çaba göstermemiz gerekiyor.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Liderliğe inanan biriyim. Yaptıkları, yapmayı planladıkları işlerde kendilerini mutlaka geliştirip sürekli öğrenmeye açık olsunlar. Teknoloji alanında başarılı isimleri ve özellikle de kadın liderleri yakından takip etsinler. Yardım istemekten çekinmeyip iletişim becerilerini mutlaka geliştirsinler.

Biraz da özel hayat diyelim... Yoğun iş temposunda hobileriniz için fırsat bulabiliyor musunuz?

Çalışmayı ve yaptığım işi çok sevsem de herkesin mutlaka kendisine ve hobilerine zaman ayırarak tazelenmesi gerektiğini düşünüyorum. Fırsat buldukça tiyatro ve bale gösterilerine katılıyorum. Kitaplar zaten hayatımın ayrılmaz bir parçası ve her alanda okumaktan büyük keyif alıyorum. Yine fırsat buldukça tenis oynamaya ve başta grand slam'ler olmak üzere müsabakaları yakından takip etmeye çalışıyorum. Ve ne kadar yoğun olursam olayım sosyal iletişimi ihmal etmem; ailem ve arkadaşlarım için mutlaka zaman ayırım. ☺



2005 yılından bu yana dünyanın birçok ülkesinde bulunan bankalara, finteklere, e-para kuruluşlarına ve toplu taşıma operatörlerine uçtan uca yazılım çözümleri sağlıyoruz. Sektörde 15. yılımıza girerken, ödeme sistemlerinin dijitalleşmesi konusunda Türkiye’de birçok ilke imza atarak, uluslararası projelerde adımızdan söz ettirmeye devam ediyoruz.

www.provisionpay.com

    /provisionpay

PSM AWARDS BAŞLIYOR!



“Ödeme dünyasının Oscar’ları” olarak nitelendirilen PSM AWARDS için başvuru süreci 1 Ağustos 2019 itibarıyla başladı...

PSM AWARDS, ödeme teknolojilerinin gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri geliştirmek, iyileştirme çalışmalarını desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak amacıyla bu yıl ikinci kez düzenleniyor.

En İnovatif Ürün, En İyi Mobil Ödeme Çözümü, En İyi Online Ödeme Çözümü, Yılın Teknoloji Sağlayıcısı, En İyi Ödeme Sistemleri Altyapısı, En Çok Ödeme Sistemleri Çözümü İhraç Eden Firma, Yılın Startup’ı ve Müşteri Odaklılık olmak üzere 8 kategoride ödüller sahiplerini bulacak.

FinTek şirketlerini temsil eden üst düzey yöneticiler, teknoloji konusunda kanaat önderi kabul edilen akademisyen ve dernek yöneticilerinden oluşacak jüri,

iki aşamalı bir değerlendirme sürecinin ardından yılın kazananlarını belirleyecek. Ödüller kasım ayında gerçekleşecek ödül organizasyonunda kazananlara takdim edilecek.

Başvuru yapmak ve organizasyona dair tüm detaylara ulaşmak için psmawards.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

Neden PSM AWARDS?

- Ödeme dünyasının geleceğine tanık olacaksınız.
- Başarılı uygulama örnekleriyle tanışacaksınız.
- Geleceğin yön verenleri arasında yer alacaksınız.
- Yeni işbirliği fırsatları yakalayacaksınız.
- Markanızın bilinirliği artacak...

PSM AWARDS’a kimler başvurabilir?

- Bankalar
- Finansal teknoloji şirketleri
- Yazılım, bilişim, telekomünikasyon, perakende gibi sektörlerde faaliyet gösterip de finans kuruluşlarıyla işbirliği yapan, hizmet sağlayan şirketler
- Mobil operatörler
- E-ticaret siteleri

PSM AWARDS 2019 TAKVİMİ

Başvuru tarihleri:	1 Ağustos-15 Ekim
Finalistlerin belirlenmesi:	22-25 Ekim
Jüri toplantısı:	31 Ekim
Ödül töreni:	19 Kasım

PSM AWARDS

2019

Başvuru

www.psmawards.com
1 Ağustos - 15 Ekim

**Türkiye'nin
İlk ve Tek Ödeme
Dünyası Ödülleri**

WINNER

PSM AWARDS

Sponsorluk

0212 255 32 92

Yıldızlar Yarışıyor

Ödül Töreni
19 Kasım 2019

G-mail altyapısı ve bulut bilişim kullanan firmaların dikkatine!



YTT Hukuk Bürosu
Av. Çağrı Coşar - Av. Kortan Toygar

Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun (KVK) yayımlanan kararları doğrultusunda neredeyse tüm sektörlerde kişisel verilerin korunmasına ilişkin uyum çalışmaları gündemden düşmeyeceğe benziyor. Kurulun 31 Mayıs 2019 tarih ve 2019/157 sayılı kararıyla, kurumsal e-posta hizmetinin Google (g-mail) üzerinden yine aynı uzantıya sahip olarak kullanılıp kullanılmayacağına ilişkin tüm sektörlerde uyum çalışmalarına ilişkin hareketlilik yaşanmaya başladı. Söz konusu kararlar esas gündeme gelen konu ise elbette kişisel verilerin yurtdışına aktarılması oldu. Türkiye'de yerleşik kurum, firma veya benzer nitelikteki toplulukların iletişim amacıyla tercih ettiği kurumsal e-posta sistemlerinde sıklıkla g-mail hizmet altyapısı kullanılıyor. Google firmasına ait g-mail e-posta hesaplarını kullanırken firmalar, kişisel veriler veri merkezlerinde tutuyor, dünyanın birçok yerinde bulunan server'ları aracılığıyla verileri kaydediyor ve söz konusu uygulamada veriler ülke sınırları içinde değil genellikle yurtdışında depolanıyor. Bunun sonucu olarak da Türkiye'de bulunan kişisel veriler yurtdışına aktarılmış oluyor.

Kişisel Verileri Koruma Kurulu, son kararıyla bu sistemi yurtdışına veri aktarımı olarak değerlendirmiş oldu. Bu doğrultuda da veri sorumlularının söz konusu uygulamayı Türkiye iç hukukundaki Kişisel Verilerin

Korunması Kanunu'nun (KVKK) 9'uncu maddesi hükümlerine uygun olarak yürütmesi gerektiğine hükmetti.

Kişinin açık rızası aranmadan bilgi çıkarmanın koşulları

Hatırlanacağı gibi Avrupa Konseyi tarafından Strasbourg'da imzaya açılan, tüm üye ülkelerde kişisel verilerin aynı standartlarda korunması ve sınır ötesi veri akışı ilkelerinin belirlenmesi amacıyla hazırlanan "Kişisel Verilerin Otomatik İşleme Tabi Tutulması Karşısında Bireylerin Korunmasına İlişkin 108 Sayılı Sözleşme" 28 Ocak 1981 tarihinde imzalandı. Söz konusu sözleşme, otomatik işleme konu olan veya otomatik işleme konu olmak üzere toplanmış kişisel verilerin her türlü yoldan ulusal sınırların ötesine transferinde uygulanmak üzere düzenlendi. Sözleşme tarafı ülkenin kural olarak kişisel verilerin diğer bir taraf ülkeye sınır ötesi akışını yasaklaması veya özel bir müdahaleye tabi tutulması ise sözleşmeye aykırı olduğu belirtilerek yasaklandı. İlgili maddenin devamında ise şu istisna yer alıyor: Sınır ötesi akışın sınırlandırılması için belli kişisel veri veya otomatik kişisel veri dosyası kategorileri için veri veya dosyanın doğasından kaynaklanan özel düzenlemeler içermesi gerekiyor. Ancak bu da verilerin veya dosyaların aktarılacağı diğer tarafın düzenlemelerinin eşdeğer bir koruma içermemesi durumunda mümkün olabiliyor.

İç hukukumuzda ise kişisel verilerin sınır ötesi akışı yani yurtdışına aktarılması konusu, yukarıda da belirttiğimiz gibi Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 9'uncu maddesinde düzenleniyor. Buna göre kişisel verilerin yurtdışına aktarılabilmesi de belli istisnalar dışında ilgilinin açık rızasının bulunmasına bağlanmış durumda.

Söz konusu maddeye göre yurtdışına veri aktarımı ilgili kişinin açık rızasının bulunması ve yeterli korumanın bulunması (belli istisna hallerinde) kaydıyla ilgili kişinin açık rızası aranmaksızın yapılabilir.

Kişisel veriler, şu hallerde açık rıza aranmaksızın yurtdışına aktarılabilir:

- Kanunlarda açıkça öngörülmesi, fiili imkânsızlık nedeniyle rızasını açıklayamayacak durumda bulunan veya rızasına hukuki geçerlilik tanınmayan kişinin kendisinin ya da bir başkasının hayatı veya beden





E-posta için G-mail altyapısını, “bulut bilişim” sistemini kullanan firmalar, yurtdışındaki merkezlerde kişisel verileri tutarken veya depolarken, yurtdışına veri aktarılmasına ilişkin iç hukuk düzenlemesinde bulunan, ilgilinin açık rızasının bulunması başta olmak üzere tüm kurallara uymak zorunda...



bütünlüğünün korunması için zorunlu olması,

- Bir sözleşmenin kurulması veya ifasıyla doğrudan doğruya ilgili olması kaydıyla, sözleşmenin taraflarına ait kişisel verilerin işlenmesinin gerekli olması,
- Veri sorumlusunun hukuki yükümlülüğünü yerine getirebilmesi için zorunlu olması,
- İlgili kişinin kendisi tarafından alenileştirilmiş olması,
- Bir hakkın tesisi, kullanılması veya korunması için veri işlenmesinin zorunlu olması,
- İlgili kişinin temel hak ve özgürlüklerine zarar vermemek kaydıyla, veri sorumlusunun meşru menfaatleri için veri işlenmesinin zorunlu olması...

Form oluşturuldu, “güvenli ülke” listesi henüz yayınlanmadı

Açık rızanın bulunmadığı hallerde kanun, kişisel verilerin yurtdışına aktarılmasında, aktarımın yapılacağı ülkede yeterli korumanın bulunup bulunmamasına göre farklı hükümler getiriyor. Yeterli korumanın bulunmaması durumunda Türkiye’deki ve ilgili yabancı ülkedeki veri sorumlularının yeterli bir korumayı yazılı olarak taahhüt etmeleri ve Kişisel Verileri Koruma Kurulu’nun izninin bulunması kaydıyla ilgili kişinin açık rızası aranmaksızın söz konusu verilerin yurtdışına aktarılacağı düzenlenmiş durumda.

Kısacası bu konu, Kişisel Verilerin Korunması Kurulu’nun “yeterli korumanın bulunduğu ülkelerin tayininde kullanılmak üzere oluşturulan form” hakkındaki 2 Mayıs 2019 tarih ve 2019/125 sayılı kararıyla son günlerde tekrar gündeme geldi. Kurul henüz bir “güvenli ülkeler” listesi yayınlamadı. Ancak güvenli ülkelerde aranacak

şartları söz konusu form yoluyla açıkladı.

Sonuç olarak “bulut bilişim” sistemi kullanan firmalar, yurtdışındaki merkezlerde kişisel verileri tutarken veya depolarken, yurtdışına veri aktarılmasına ilişkin iç hukuk düzenlemesinde bulunan, ilgilinin açık rızasının bulunması başta olmak üzere tüm kurallara uymak zorunda. ☹



YABANCI KARTLARLA YAPILAN ÖDEMELER 2 KATINA ÇIKTI

TABLO 1

Kartların kullanım alanı genişliyor

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) açıkladığı verilere göre haziran ayı sonunda Türkiye'de 67.9 milyon adet kredi kartı, 156 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2018 yılının haziran ayıyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 5'lik artış, banka kartı sayısında ise yüzde 14'lük artış görülüyor. Toplam kart sayısı ise 224 milyon adede ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında artış gösterdi.

Kartların kullanım alanı genişlemeye devam ederken, yabancı kartlarla ülkemizde yapılan ödemeler de geçen yılın 2 katına çıkarak son yıllardaki en büyük artışı gösterdi...

Kart sayıları (Milyon Adet)

	2018 Haziran	2019 Haziran	Değişim
Banka kartı	136.4	156	% 14
Kredi kartı	64.8	67.9	% 5
Toplam	201.2	223.9	% 11

TABLO 2

İlk 6 ayda kartlı ödemeler yüzde 20 arttı

Günümüzde vergiden bireysel emeklilik ödemesine, e-ticaretten sigorta ödemelerine ve hatta bağış ödemelerine kadar hayatın her alanında kartlarla ödeme yapılabilir duruma gelindi. Bunun sonucunda para üstü derdini ortadan kaldıran, zaman kazandıran ve üzerimizde nakit taşımamıza gerek kalmadan günlük hayatımızı kolaylaştıran kartlarla ödemeler daha da yaygınlaştı. 2019 yılının ilk 6 ayında kartlarla toplam 455 milyar TL tutarında ödeme yapılırken; bu değer, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 20 büyümeye olduğunu gösteriyor.



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Ocak-Haziran	2019 Ocak-Haziran	Değişim
Banka kartı	44	60	% 35
Kredi kartı	336	395	% 18
Toplam	380	455	% 20

Sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Ocak-Haziran	2019 Ocak-Haziran	Değişim
Havayolları	9.1	13.5	% 48
Konaklama	6.8	9.5	% 41
Yemek	16.7	22.5	% 35
Kuyumculuk	6.4	8.5	% 34
Seyahat acenteleri	10.7	14.1	% 32



TABLO 3

En fazla kartlı ödeme artışı havayolları, konaklama ve yemek sektörlerinde

Kartlı ödemelerde en fazla artışın hangi sektörlerde gerçekleştiği ayrıntılı incelendiğinde, ülkemize bu yıl gelen yabancı turist sayısındaki artışın da etkisiyle 2019 yılının ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre havayolları yüzde 48, konaklama yüzde 41, yemek yüzde 35, kuyumculuk yüzde 34 ve seyahat acenteleri yüzde 32 ile en fazla artış görülen sektörler arasında yer aldı.

TABLO 4

Her 5 TL'lik kartlı ödemenin 1 TL'si internetten yapılıyor

İnternette ödeme alışkanlıklarının her geçen gün yaygınlaşması ve artan dijital dönüşümle beraber BKM verilerine göre 2019 yılının ilk altı ayında toplam 86 milyar TL internetten kartlı ödeme yapıldığı görülüyor. 2018 yılı ilk 6 ayı ile kıyaslandığında internetten kartlı ödemelerde yüzde 41 oranında artış gerçekleştiği bilgisi ortaya çıkıyor. Geçen yılın aynı döneminde toplam kartlı ödemelerin yüzde 16'sını oluşturan internetten kartlı ödemelerin bu yıl payını artırarak yüzde 18'in üzerine çıktığı görülüyor. Bu büyüme hızının devam edeceği baz alındığında, 2019 yılı sonunda toplam internetten kartlı ödemelerin 200 milyar TL'ye ulaşacağı öngörülüyor.

	2018 Ocak-Haziran	2019 Ocak-Haziran	Değişim
İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	6.1	86	% 41
Toplam kartlı ödemeler içindeki payı	% 15.8	% 18.1	

TABLO 5

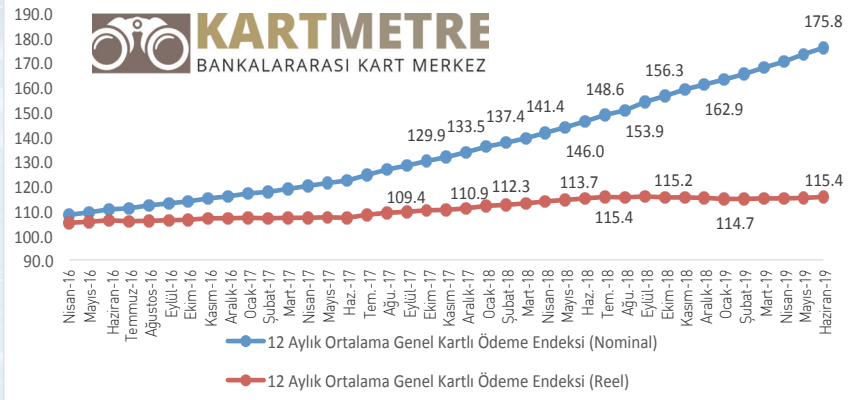
Yabancı kartlarla yapılan ödeme tutarı geçen yılın 2 katına çıktı

Yılın ilk yarısında yabancı kartlarla yurtiçinde toplam 31.6 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Buna göre önceki yılın aynı döneminde 15.8 milyar TL olan kartlı ödeme tutarıyla kıyaslandığında yüzde 100 oranında büyümeyle son yıllarda gözlenen en büyük artışın gerçekleştiği görülüyor. İşlem başına yapılan kartlı ödeme tutarının ise 573 TL'den 741 TL'ye çıktığı bilgisi ortaya çıkıyor.



	2018 Ocak Haziran	2019 Ocak Haziran	Değişim
Yabancı kartlar			
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	15.8	31.6	% 100
Ortalama kartlı ödeme tutarı (TL)	573	741	

BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



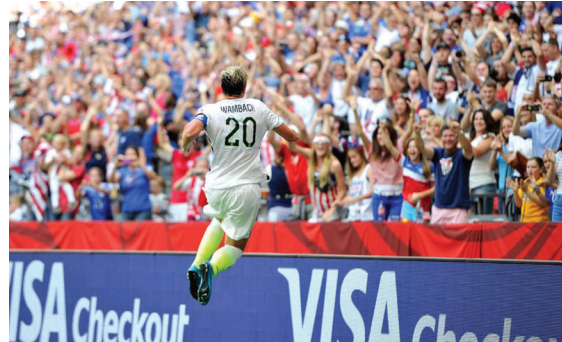


Kadınlar Dünya Kupası'nın şampiyonu **temassız ödemeler!**

FIFA 2019 Kadınlar Dünya Kupası için Fransa'ya giden futbolseverler, maçların oynandığı 9 stadyumun yanı sıra ziyaret ettikleri kentlerde ödemelerinin yarısından fazlasını temassız kartlar, akıllı telefonlar ve giyilebilir teknolojilerle yaptı. Stadyum içinde en yüksek harcamanın yapıldığı karşılaşma ise ABD-Şili arasında oynandı...



Fransa'da düzenlenen 2019 FIFA Kadınlar Dünya Kupası, ödeme dünyası için de önemli bir kilometre taşı oldu. Dünya Kupası'nın resmi sponsoru Visa, daha önceki şampiyonalarda yaptığı gibi Kadınlar Kupası'nda da alternatif ödeme yöntemlerini denedi.



Visa'dan yapılan açıklamaya göre, 7 Haziran-7 Temmuz tarihleri arasındaki Fransa'nın farklı kentlerinde düzenlenen turnuvada temassız ödemeler yoğun olarak kullanıldı. Fransa'ya giden çok sayıda ülkeden futbolseverler, 9 resmi stadyumun yanı sıra ziyaret ettikleri kentlerde de alışverişlerinin yarısından fazlasını (yüzde 51) temassız kartlar, akıllı telefonlar ve bileklik gibi giyilebilir teknolojiler aracılığıyla ödedi.

7-20 Haziran tarihleri arasında uluslararası Visa kart sahiplerinin stadyum dışındaki harcamalarında da artış oldu ve maçların gerçekleştiği şehirlerde turizm aktivitesi artış gösterdi. Turnuva boyunca stadyumlar dışında 4.45 milyon işlem gerçekleşti. Ev sahibi şehirlerde temassız ödeme işlemleri de geçen yılın haziran ayına göre yüzde 140 arttı. En çok stadyum dışı işlemler Paris, Nice ve Lyon'da yapıldı. Bazı maçların oynandığı daha küçük şehirlerde de artışlar görüldü. Reims'te yüzde 87, Valenciennes'de yüzde 71, Le Havre'da ise yüzde 384 artış oldu.

En fazla harcamayı İngilizler yaptı

Fransa dışından gelenlerin yaptığı harcamalarda da aslan payını Paris, Nice ve Lyon aldı. Turnuva boyunca Fransa genelinde ülkelere göre harcamalardaki artış oranları da şu şekilde oldu: ABD yüzde 21, Birleşik Krallık yüzde 8, Almanya yüzde 86, İsviçre yüzde 28 ve İspanya yüzde 21. Ev sahibi şehirlerde en fazla harcama yapan ilk üç ülke ise yüzde 19 ile Birleşik Krallık, yüzde 18 ile ABD ve yüzde 4 ile Çin oldu. Visa'nın etkinlikle ilgili paylaştığı spesifik veriler de var. Örneğin ABD ve Şili arasında oy-

nanan maç sırasında yapılan harcamalar ilk sırada yer aldı. ABD-Şili maçı, toplam harcamaların yüzde 14'ünü oluşturdu. İkinci sırada ise Fransa ile Güney Kore arasında oynanan açılış maçı geliyor. Bu maç sırasında yapılan ödemeler de toplam harcamaların yüzde 8'ini oluşturuyor.

Visa turnuva boyunca stadyumlara 1600'den fazla geliştirilmiş POS terminali yerleştirdi. Ayrıca Visa kartı olmayanlar için de hatıra temassız Visa ön ödemeli kartlar ve ödeme özellikli bileklikler hizmete sunuldu.



Selfie ile banka hesabı açabilirsiniz!

İngiliz bankası NatWest, müşterilerine telefonlarıyla selfie çekerek yeni hesap açma hizmeti vermeye başladı. Bu hizmetten faydalanmak isteyenlerin çektikleri fotoğraflarını ve kimlik fotoğraflarını bankanın mobil uygulaması üzerinden bankaya iletmeleri gerekiyor. Bu işlemin ardından banka, yapay zeka yardımıyla iki görüntüyü karşılaştırarak kişinin kimlik doğrulamasını gerçekleştiriyor ve hesap açılışını yapıyor. Şubeye gitme ve belge verme gibi işlemleri ortadan kaldırmanın hesap açılış süresini kısalttığı ve bazı kullanıcıların sadece 4 dakika içerisinde kimlik doğrulama işleminin tamamlanabildiği belirtiliyor. Fotoğrafın eşleşmemesi gibi durumlarda ise işlemler için başa dönülüyor, bu da hesap açılış süresini uzatabiliyor. NatWest yöneticilerinden Frans Woelders, "Hesap açılışlarını daha kolay, güvenli ve hızlı hale getirerek müşterilerimizin çok daha önemli konulara vakit ayırmasını sağlıyoruz" diyor. NatWest, kimlik doğrulama hizmeti için HooYu'nun teknolojisini kullanıyor. Bu teknoloji kullanıma açılmadan önce 60 bin kişi tarafından pilot olarak kullanıldı. Bu gelişmeyle NatWest, İngiltere'de selfie ile hesap açılışını mümkün kılan ilk büyük banka oldu.

APPLE'IN KURUCUSU ORTAĞI BLOCKCHAIN ŞİRKETİ KURDU

Apple'ın kurucu ortağı Steve Wozniak, Malta'da blockchain temelli bir enerji tasarrufu şirketi kurdu. Yeni şirketini Delta Summit adlı etkinlik esnasında duyuran Wozniak, kullanıcıların enerji verimliliğine yatırım yapmalarını sağlayacak. Eforce adlı şirket, dağıtık enerji tasarrufu alanında dünyanın ilk ve en büyük platformu olmayı amaçlıyor. Platformun enerji tasarrufunun yanı sıra çevrenin korunması konusunda da önemli roller üstleneceğini belirten Wozniak, "Blockchain sahip olduğumuz alışkan-



lıkları değiştirmeden enerjiyi kullanma biçimimizi ve düşük enerji tüketme yöntemlerimizi geliştirecek" diyor. Öte yandan Malta hükümeti de Eforce'u destekleme kararı aldı. Nitekim Malta'nın blockchain teknolojisine verdiği desteğin de şirketin bu ülkede kurulmasında önemli bir etken olduğu

vurgulanıyor. Eforce'un destekçileri arasında Deutsche Bank, Pirelli, Walmart, BP, Qatar Airways, Hertz, Shell, Maersk, Boeing gibi çok sayıda küresel şirket yer alıyor.



BRITISH AIRWAYS'E 183 MİLYON POUNDLUK CEZA GELEBİLİR

İngiliz havayolu şirketi British Airways, geçen yıl meydana gelen ve yüz binlerce kullanıcının banka kartı bilgileri de dahil olmak üzere çeşitli kişisel bilgilerini tehlikeye atan veri ihlali nedeniyle 183.39 milyon poundluk para cezası alabilir. Birleşik Krallık Bilgi Komiseri Ofisi (ICO), havayolu şirketini yetersiz güvenlik önlemleri nedeniyle eleştirirken, Veri Koruma Yönetmeliği (GDPR) kapsamında firmaya ciddi bir para cezası verileceğini dile getirdi. Söz konusu dönemde British Airways'ın web sitesini ziyaret edenler, sahte bir siteye yönlendirilmişti. Bu site aracılığıyla yaklaşık yarım milyon kullanıcının isim ve adresle-

rinin yanı sıra kredi kart numaraları, kart son kullanma tarihleri, CVV numaraları ve seyahat rezervasyon bilgileri ele geçirilmişti. Birleşik Krallık Bilgi Komiseri Elizabeth Denham, konuyla ilgili açıklamasında "İnsanların verileri tamamen kişiseldir. Bir kuruluş bu bilgileri kayıp, hasar veya hırsızlıktan koruyamadığında bu durum basit bir rahatsızlıktan öteye geçer. Yasalar açıktır, size kişisel veriler emanet ediliyorsa onlara gözünüz gibi bakmanız gerekir" sözleriyle ünlü şirketi eleştirdi. British Airways İcra Kurulu Başkanı Alex Cruzise ise karara şaşırıldıklarını ve itiraz için 28 günlerinin bulunduğunu belirtti.



Londra Metrosu, Wi-Fi sinyalleriyle gelir artırmayı hedefliyor



Londra Metrosu'nun yeni uygulaması ülkede büyük bir tartışmaya yol açtı. Metro yönetimi, akıllı telefonlardan Wi-Fi sinyalleri toplayarak istasyonlardaki yolcuların hareketlerini izleyeceğini açıklayınca tepki çekti. Şirket, toplanan verilerle istasyonların yoğunluk durumunu takip edebilmek ve yolculara ulaşım ağı içindeki olası tıkanıklık, arıza, gecik-

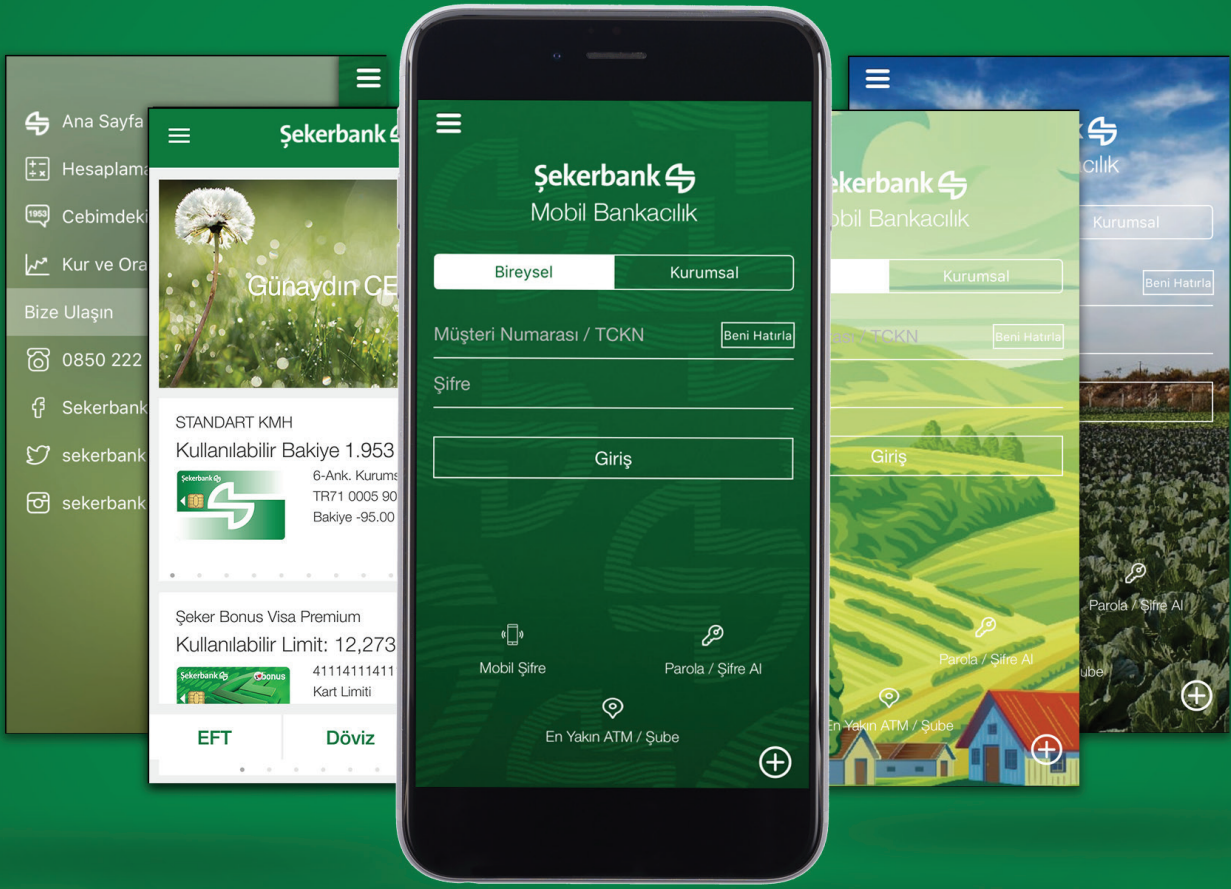
me gibi durumlar için bilgi sağlayabilmek için bu kararı aldığını belirtiyor. Ancak kamuoyu bu gerekçeyi yeterli bulmayıp asıl nedenin istasyonlarda hangi tür reklamların ilgi çektiğini anlamak ve bu yöndeki reklamları yolculara göstererek gelir elde edebilmek olduğuna inanıyor.

İngiliz medyası da ikinci gerekçenin daha baskın olduğu düşüncesinde. Gerekçe olarak da Londra Metrosu'nun son yıllarda azalan yolcu sayısı ve kesilen devlet ödenekleri nedeniyle çeşitli maddi zorluklar yaşadığı gösteriliyor. Nitekim metronun 2019-2020 döneminde 900 milyon sterlin civarında zarar açıklayacağı beklentisi var. Planlanan bu projenin kurumun yaşadığı maddi zorluklara bir nebze ilaç olabileceği düşünülüyor.

Ancak teknoloji uzmanları, yolculardan toplanan verilerin gizli tutulup tutulmayacağı ve amacına uygun şekilde kullanılıp kullanılmayacağı konusunda ciddi endişelere sahip. Londra Metrosu yönetimi ise bu tarz endişelere karşı hassasiyet göstereceğini ve gerekli önlemleri alacağını açıkladı. Şirket ayrıca akıllı telefonlardaki Wi-Fi özelliğini kapalı tutan yolcuların veri takibi dışında kalacağını ve istasyonlara bu yönde bilgilendirmeler koyacaklarını dile getiriyor. Metro yönetimi, Londra'da başarıya ulaşması durumunda dünya çapındaki farklı metro güzergahları için de projeyi lisanslamayı planlıyor. ☹



Şeker Mobil Şube ile
ihtiyaç duyduğunuz
tüm bankacılık işlemlerini
şubeye gitmeden, 7 gün 24 saat
kolaylıkla yapabilirsiniz!



Şekerbank 

ParamPOS ile Tüm Kartlardan Masrafsız Ödeme Alın

Uygun komisyon oranları ve taksit seçenekleri sunan
ParamPOS'u kullanmaya hemen başlayın.
Tek bir entegrasyon ile hızlı ve güvenli ödeme alın.

