

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

EYLÜL 2019

Sayı: 101 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

PSM AWARDS
2019

Başvuru

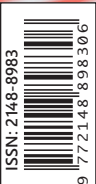
www.psmawards.com
1 Ağustos - 15 Ekim



Yıldızlar Yarışıyor
Ödül Töreni
19 Kasım 2019

9 milyon kartın sağ alt köşesinde

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi var!



troy®

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.

EDİTÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Doğunun Paris'i 10 yıl öncesini mumla arıyor!

Cable araştırma şirketi, 2019 yılı dünya genişbant internet hızı sıralamasını yayınlamış. 207 ülkenin incelendiği araştırmada en yüksek internet hızına sahip ülke Tayvan olmuş. Avrupa'nın birincisi İsveç. Türkiye ise 102'nci sıraya kadar gerilemiş. Buruk bir teselli olaraksa Türkiye'nin ortalama internet hızı son 3 yılda kademeli olarak artmış; 2017'de 3.96, 2018'de 4.90 Mbps olarak ölçülen bu oran bu yıl 5.27 Mbps olarak hesaplanmış...

Serbest Telekomünikasyon İşletmecileri Derneği (TELKODER) Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Ata Ariak, yüksek internet hızı için temel şart olan fiber altyapıya sahip olmak için daha fazla yatırım yapılması gerektiğini vurguluyor. Ariak, Türkiye'nin gelişmekte olan bir ülke olarak bu sıralamayı hak etmediğini düşünüyor. Keza düşük internet hızı başta ülke ekonomisi olmak üzere e-ticaret, sosyal ticaret gibi pek çok alanı olumsuz etkiliyor. Ariak'ın şu görüşlerine katılmamak mümkün mü: "Türkiye'nin bilgi toplumuna dönüşmesinde en önemli rolü internet oynuyor. İnternete erişimin artması insanların bilgiye daha kolay ulaşmasını sağlıyor ve diğer ülke vatandaşlarıyla rekabet edebilmesinin önünü açıyor. İnternetin bu kadar büyük bir öneme sahip olduğu ülkemizde

internet hızımızın bu kadar düşük olması bizi üzüyor. Hem özel hem de kamu tarafında bu konunun ele alınması gerekiyor. Her zaman yüksek internet hızı için daha fazla fiber altyapı ağına sahip olmamız gerektiğini aktarıyoruz. Burada başta sektör temsilcileri olmak üzere devlet yetkililerine ve şehirler özelinde belediye başkanlarına büyük görevler düşüyor. Biz TELKODER olarak yapılacak her çalışmada fikir bildirmekten ve bilgi paylaşmaktan mutluluk duyacağız. Bu rakamlar ülkemize yakışmıyor."

Cable'ın raporuna göre dünya genelinde ortalama internet hızı, 9 Mayıs 2018-8 Mayıs 2019 arası 1 yıllık dönemde yüzde 20.65 artmış. Aynı dönemde Türkiye'deki internet hızı ise yüzde 7.57 yükselmiş. Yine dünyadaki ortalama genişbant indirme hızı da geçen yıla göre yüzde 28.5 artışla 59.45 megabite (Mbps) yükselmiş. Örneğin, 5 GB büyüklüğündeki bir film Tayvan'da 6 dakika 2 saniyede indirilebiliyor. Türkiye'de ise 2 saat 9 dakikada... En büyük GSM operatörümüz Turkcell, Temmuz 2010'da 3G'nin 1'inci yılını kutlarken, Diyarbakır ile Paris'te aynı gün ölçüm yapmış ve biz de basın olarak "3G, 'Doğunun Paris'i Diyarbakır'da Fransa'nın Paris'inin en büyük operatörlerinden 20 kat daha hızlı çıktı" başlığını atmıştık. Neredeeeeen nereye, değil mi?



www.psmmag.com

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

Şirket 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.karakısbasim.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 • EYLÜL 2019



28

YÖNLENDİRME

% 100 hizmet sürekliliği mümkün mü?



6

VİTRİN

Recep Baştuğ, CEO olarak yuvaya döndü

18

DİJİTAL ÖDEME

Sosyal medya hesapları tek TIK'la online satış kanalına dönüşüyor

20

ÖDEME YÖNTEMİ

TROY kart adedini 1 yılda 2'ye katlayarak 9 milyona ulaştırdı

24

DUAYENDEN

Bankaların korkulu rüyası: Ödeme sistemleri dolandırıcılığı

31

ORTAK ATM

Yeni nesil ORTAK ATM çözümü OTM, BANTAŞ ile sahaya çıkmaya hazırlanıyor

32

E-PARA

E-para sektörünün 15'inci oyuncusu SiPay oldu



34

İSTİHDAM

Genç mühendisleri ödeme dünyasına hazırlayan kuluçka

36

FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Açık sigortacılık

38

ZİRVE YOLUNDA

İmposter sendromuna dikkat!

42

E-TİCARET

E-ticaret büyümesinde Asya Pasifik'i bile solladık

44

PERAKENDE

Perakendeciler yeni ödeme sistemlerini çok sevdi!

48

RAPOR

Küresel FinTek yatırımları 40 milyar dolara ulaştı



50

ÖDÜL

PSM AWARDS başladı

52

MEVZUAT

E-para ve ödeme kuruluşu yöneticileri için aranan şartlar

54

EXTRE

Bayram arifesinde kartlı ödeme işlem rekoru kırıldı

56

DÜNYADAN

FinTek'i umulandan hızlı kabulleniyoruz

► Recep Baştuğ, CEO olarak yuvaya döndü

Garanti BBVA'nın yeni CEO'su, bankacılık ve finans alanında uzun yıllara dayanan tecrübeye sahip Recep Baştuğ oldu. Baştuğ, aynı zamanda BBVA Türkiye Ülke Müdürü görevine atandı. Garanti BBVA'ya 1989'da katılan ve uzun yıllar çeşitli üst düzey pozisyonlarda görev alan Baştuğ, bankada 2013-2018 yılları arasında ticari bankacılık ve tüketici finansmanı alanlarından sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yaptı. Ardından Ciner Grubu'nda yönetim kurulu üyesi olarak profesyonel yaşamına devam etti. Recep Baştuğ, yeni göreviyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Yıllarca görev aldığım, hem kişisel hem de profesyonel anlamda kariyerime önemli katkılar sunan Garanti BBVA'ya dönmekten büyük heyecan duyuyorum. Aynı zamanda Fuat Erbil'in görevi süresince imza attığı başarılı çalışmalarını sürdürme fırsatı bulacağım için çok mutluyum."



4 yılı genel müdürlük olmak üzere bankadaki 20 yıllık başarılı kariyerinin ardından emekli olan Fuat Erbil ise "Bankacılık alanında uzun yıllara dayanan ve kapsamlı kariyerimin ardından yeni bir yola girerken Garanti BBVA'ya canı gönülden teşekkür ediyorum. Benim de yürekten inandığım, müşteri odaklılık ve dijitalleşme alanında farklılaşma vizyonuyla çağın olanaklarını ülkemize sunmayı hedefleyen Garanti BBVA'nın topluma ve Türkiye ekonomisine sunduğu katkılardan ötürü gurur duyuyorum" dedi. BBVA Grup CEO'su Onur Genç de şu açıklamayı yaptı: "Fuat Erbil ve Recep Baştuğ, Garanti BBVA'yı ülkenin en büyük ve en beğenilen finansal kurumlarından biri haline getiren yetkin insan kaynağını en iyi şekilde



Recep Baştuğ

temsil ediyorlar. Erbil'e Garanti BBVA CEO'su olarak sunduğu katkılarında ötürü teşekkür ediyor, Recep Baştuğ'a ise yeni görevinde başarılar diliyorum."

manibux, Avrupa'dan aldığı yatırımla yurtdışı kapısını araladı

Yıllarca psikolojik danışmanlık yaptıktan sonra kendi kızları ve çevresindeki gençlerin harçlıkla ilgili ihtiyacına çözüm aramak amacıyla Canan Akmanoğlu Bayrak tarafından kurulan Türkiye'nin ilk harçlık platformu manibux, Avrupa'da faaliyet gösteren Pytch Ventures'tan yatırım aldı. 2 milyon dolar değerlemeyle yatırım alan manibux'ın Yönetim Kurulu'nda Pytch Ventures'u temsilen yer alacak olan Pierre Thiercelin, özellikle yurtdışından yeni yatırım bulunması ve manibux'ın yurtdışında da faaliyete geçmesi gibi konularda stratejik destek verecek. 2 yıl önce ilk yatırımını Mustafa Sandal, Ayla Cönger, Burak Günsev, Barış Cönger ve Ayberk Kuday gibi melek yatırımcılardan alan manibux, özellikle B2B alanında okullarla yaptığı anlaşmalar sayesinde 2019'un ilk yarısında kullanıcı sayısını 5 kat, harçlık yükleme hacmini 10 kat, kullanıcı tabanlı gelirlerini de 16 kat artırmayı başardı. 2019'da Endeavor ScaleUp programına da dâhil olan



Canan Akmanoğlu Bayrak

Pierre Thiercelin

manibux, yaklaşık 30 bin ailenin çocuklarına güvenli bir şekilde harçlık göndermesini sağlarken aynı zamanda çocukların finansal okuryazarlık konularında kendilerini geliştirmesini destekleyen çözümler sunuyor. Okullarla işbirliği yaparak öğrencilerin okul içinde ve dışında nakitsiz bir şekilde alışveriş yapmasını sağlarken, aynı zamanda sunduğu kartların okullarda giriş

çıkış kontrolünde ve okul kimlik kartı olarak kullanılmasını sağlıyor. Önümüzdeki aylarda bankalarla işbirliği halinde sanal kumbara gibi servisleri de hayata geçirmeyi planlayan manibux, ailelerin ve çocukların tüm finansal iletişimini yönetecekleri, raporlar alacakları, oyunlaştırmalarla parayı yönetmeyi öğretecekleri bir platforma dönüşecek.

Artık herkes kart işlemlerini Maximum Mobil'den yapıyor.

Maximum Mobil'i indirin,
İş Bankası kartlarınızı kolayca yönetin.
Kartınızı internet alışverişine açmaktan
limitinizi artırmaya, harcama takibinden
taksitlendirmeye kadar
birçok işlemi kolayca yapın.



HEMEN İNDİR



App Store'dan
İndirin



Google Play
DEN ALIN

maximum.com.tr



**MAXIMUM
MOBİL**

Türkiye İş Bankası hizmetidir.

► Temassız ödemelerde işlem limiti 120 TL'ye yükseldi

Ödemelerin çok daha hızlı ve kolay yapılmasını sağlayan temassız ödemelere ilgi ve güven giderek artıyor. 1 Ağustos 2019 itibarıyla alışverişlerde kartlar ve mobil cihazlarla yapılan temassız ödemeler 120 TL'ye kadar şifresiz, bu tutar üzerinde ise şifreli olarak yapılabiliyor. BKM Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu, son 1 yılda yapılan işlemlerden yola çıkarak temassız kullanımıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "En çok temassız işlem yapılan sektörler sırasıyla market, yemek, gıda, ulaşım ve akaryakıt. Geçen yıl özellikle ulaşım ve akaryakıt sektörlerinde temassız işlem sayısı arttı. 120 TL altı şifresiz yapılabilen temassız ödemelerle kart kullanıcılarının ve işyerlerinin ödeme süreçleri çok daha hızlı ve kolay hale gelecek. Limitin yükseltilmesi kullanıcıların hayatını daha da kolaylaştıracak ve market alışverişi gibi küçük ölçekli harcamalarda kullanılan temassız ödeme özelliği diğer sektörlerde de yayılacak." BKM verilerine göre Mart 2019 sonu itibarıyla günlük 1 milyon seviyesinde olan temassız işlem adedi yüzde 30 artışla haziran sonunda 1.3 milyon adede, aylık temassız işlem cirosu da yüzde 26 artışla 1.3 milyar TL'ye

ulaştı. Cündoğlu, "3 ay gibi kısa bir sürede gözlemlenen bu artışlar, kart kullanıcılarının ve işyerlerinin temassız ödemelere güveninin her geçen gün arttığına önemli bir göstergesi" diyor.

Nakit ile yapılan ödemeler ortalama 16 saniye, temassız kartlarla yapılan ödemelerse 9 saniye sürüyor. Dolayısıyla temassız ödemeler hız avantajıyla da kart kullanıcıları ve işyerleri tarafından tercih ediliyor. BKM verilerine göre cüzdanımızdaki her 2 kredi kartından 1'i temassız özelliği taşıyor. Bu verinin alışverişlere de yansıdığı görülüyor. Buna göre yüz yüze yapılan her 10 kredi kartı işleminden yaklaşık 1'i temassız olarak gerçekleştiriliyor. İşyerlerinin de temassız ödemelere ilgisi artıyor. Haziran 2019 verilerine göre her 5 iş yerinin 3'ünde temassız ödeme kabul edilebiliyor.

Mobil cihazlarla yapılan temassız işlemlerde de artış var. BKM verileri, 2019'un ilk 6 ayında 1.2 milyon adet mobil temassız işlem yapıldığını gösteriyor. Bu da geçen yılın aynı dönemine göre 2 kat artışa işaret ediyor. 2019 başından bu yana mobil cihazlarla temassız yapılan alışveriş tutarı ise 52 milyon TL'yi geçti.

Temassız ödemelere ilgi ve güven artıyor



Temassız ödeme işlemlerinin limiti artık

120 TL

Her 2 kredi kartından 1'i temassız özelliği taşıyor.



Her 5 iş yerinin 3'ünde temassız ödeme kabul edilebiliyor.



Yüz yüze yapılan her 10 kredi kartı işleminden yaklaşık 1'i temassız olarak gerçekleştiriliyor.



Temassız işlemler nakit ödemelerden 7 saniye daha hızlı tamamlanıyor.



2019 yılının

ilk 6 ayında;



Günlük temassız işlem adedi **1,3 milyona** yükseldi.



Aylık temassız işlem cirosu **1,3 milyar TL'**ye ulaştı.



1,2 milyon adet mobil temassız işlem yapıldı.



Mobil cihazlarla temassız olarak yapılan alışveriş tutarı **52 milyon TL'**yi aştı.



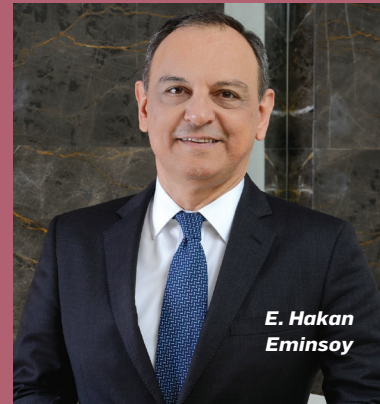
temassızöde



Burgan Bank'ın Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Eminsoy oldu

Butik bankacılık hizmetleri sunan Burgan Bank Türkiye'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'na ağustos ayı itibarıyla E. Hakan Eminsoy atandı. Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümü mezunu Eminsoy kariyerine, 1985 yılında Arthur Andersen and Company İstanbul ofisinde başlayıp Londra ofisinde devam etti. 1989-2002 yılları arasında Finansbank ve grup şirketlerinde farklı kademelerde üst düzey yöneticilik ve yönetim kurulu üyeliği yaptı. 2002'de katıldığı Oyak Grubu'nda

2007 yılına kadar Oyak Bank genel müdürlüğü görevini sürdürdü, gruba ait şirketlerde yönetim kurulu üyeliği üstlendi. ING Bank NV'nin Oyak Bank'ı 2007'de satın almasıyla birlikte ING Türkiye'de de 2009'a kadar genel müdürlük görevini yürüttü, 2010 yılında Sardes Faktoring'i kurdu. Halen de bu şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yapan Eminsoy, aynı zamanda Tosyalı Holding, Aksigorta ve CarrefourSA Türkiye'nin Yönetim Kurulu Üyesi.





E. Hakan Eminsoy


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



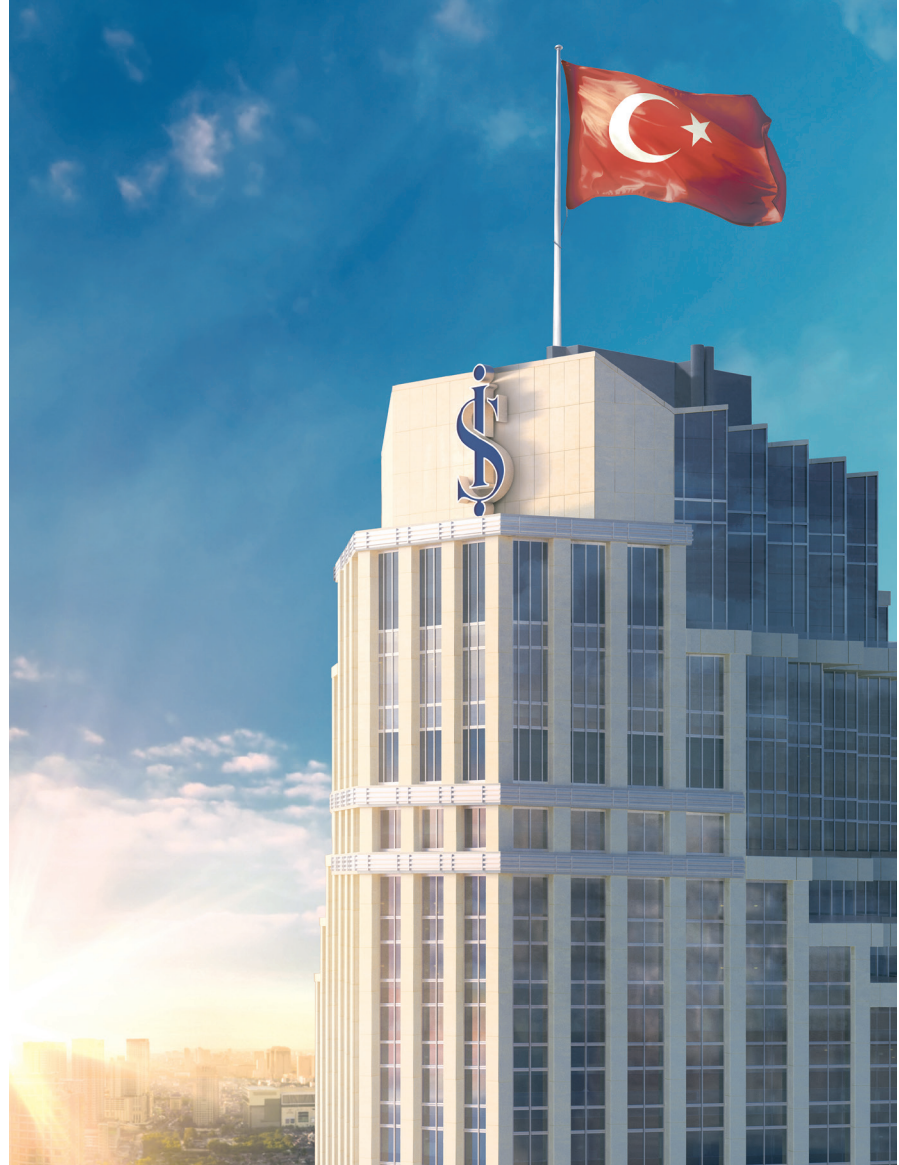
sales@verisoft.com | 0212 483 72 72
verisoft.com

► Türkiye İş Bankası 95 yaşında

"Vatanı kurtaracak ve yükseltecek tedbirlerin başında olarak, halkın doğrudan itibar ve itimadından doğup meydana gelen tam manasıyla modern ve milli bir banka kurulması..." 1924 yılının temmuz ayında Bakanlar Kurulu'nu toplayan Atatürk, milli bir bankanın kurulması konusundaki arzusunu böyle dile getirmişti. İş Bankası, "siyasi bağımsızlığın iktisadi bağımsızlıkla perçinlenmediği sürece payidar olamayacağı" vizyonuyla cumhuriyetin ilk ve en önemli adımlarından biri olarak, yaklaşık bir asır önce belirlenen idealler çerçevesinde, sınırlı gelişmeyi başlatmak, ulusal tasarrufları harekete geçirmek, temel ekonomik atılımları finanse etmek gibi yeni kurulan bir ülke için yaşamsal öneme sahip ihtiyaçların karşılanması için hayata geçirildi. Kuruluşundan itibaren sadece bankacılık faaliyetleriyle değil, aynı zamanda camdan tekstil ve dokumaya, şeker fabrikalarından kömür işletmelerine kadar 300'ün üzerinde iştirakiyle Türkiye ekonomisinin kalkınmasında ve milli ekonominin tesisinde kritik rol üstlendi.

Ekonomiye 405 milyar TL'nin üzerinde kaynak sağladı

95 yıl önce 2 şube ve 37 çalışan ve 1 milyon TL gibi mütevazı bir sermayeyle hizmete başlayan Türkiye İş Bankası, Haziran 2019 itibarıyla 524.5 milyar TL'lik konsolide bazda aktif büyüklükle "Türkiye'nin en büyük özel bankası" konumunda. Aynı dönem itibarıyla konsolide bazda ekonomiye sağladığı toplam kaynak 405.2 milyar TL seviyesinde olan bankanın özkaynak büyüklüğü 58,7 milyar TL. Bugün yaygın şube ağı ve dijital hizmet platformları sayesinde müşterilerine çok yönlü bankacılık hizmeti sunan İş Bankası, toplam mevduat ve vadesiz mevduat büyüklükleri açısından özel bankalar arasında ilk sırada yer alıyor. Banka, toplam 265.1 milyar TL'lik toplam mevduat hacmi ile ülkemizde tasarruf birikiminin önemli adreslerinden biri olmayı sürdürüyor. İş Bankası, kuruluşundan kısa bir süre sonra 1930'lu yılların başında İskenderiye ve Hamburg şubelerini faaliyete geçirerek varlığını ülke



sınırları dışına da taşıdı. Banka bugün yurtdışında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, İngiltere, Kosova, Irak ve Bahreyn'de şubeleriyle; Almanya, Hollanda, Rusya ve Gürcistan'da da iştirak bankalarıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Ayrıca, Çin'de ve Mısır'da temsilcilikleri bulunuyor.

Toplam işlemlerin yüzde 60'ı mobil kanallardan yapılıyor

İlklere imza atan İş Bankası'nda 7.7 milyon müşteri dijital kanalları kullanıyor. 5 yıl sonra 100 yaşına basacak olan banka, kurulduğundan bu yana teknolojik yeniliklerde de öncü bir kurum oldu. Banka, gelecekte kurumları ayrıştıracak en önemli unsurlardan birinin teknolojiye ve

inovasyona ayrılan kaynak olduğunun bilinciyle, hem finansal hem insan kaynağı anlamında bu alanlara ciddi yatırımlar yapıyor. Müşteri ihtiyaçlarını öngörerek, en yeni ve ilk olanı sunma vizyonuyla geçmişte Bankamatik'te, telefon bankacılığında, internet bankacılığında hep ilklere imza atan banka, müşterilerin ihtiyaçları nereye doğru evriliyorsa o yönde en hızlı, en kolay olanı ilk yapma konusunda teknoloji odaklı iş yapış biçimlerini sürekli güncelliyor. İş Bankası'nda şu anda dijital kanalları kullanan müşteri sayısı 7.7 milyona ulaşmış durumda. Bunların yüzde 94'ü mobil bankacılığı kullanırken, toplam işlemlerin artık yüzde 60'ı mobil kanallardan yapılıyor.



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

► Tatil alışverişinin üçte ikisini kadınlar yaptı

iyzico, Kurban Bayramı dönemini kapsayan online alışveriş istatistiklerini açıkladı. Buna göre, 10-19 Ağustos dönemindeki online alışverişlerin yüzde 67'sini, yani her üç alışverişten ikisini kadınlar yaptı. Kadınların en çok alışveriş yaptığı sektör ise yüzde 32 oranla giyim, ayakkabı ve aksesuar oldu. Tatil dönemi istatistikleri arasında dikkat çeken bir diğer konu da kullanıcıların ödeme şekli oldu. Her üç kullanıcıdan biri, kredi kartı yerine banka kartı kullandı. Taksitli alışverişle peşin alım arasında büyük bir fark da bu dönemde dikkat çekti. iyzico'nun elde ettiği verilere göre, tatil döneminde yapılan alışverişlerin yüzde 90'u tek çekim şeklinde yapıldı. Sadece yüzde 10'luk alışverişte taksit tercih edildi.

Bayram alışverişlerinin yarısına yakını 18-30 yaş arasındakiiler yaptı. Önceki üç haftaya göre genel kullanıcı içinde gençlerin oranı yüzde 41'den 45.3'e çıktı. Bu artış mobil kullanımda da gençlerin varlığını belli etti. Bayram alışverişlerinde mobil cihazların kullanımı ise yüzde 32'den 35'e çıktı.



Tüm online alışveriş işlemlerinin yüzde 47'si İstanbul'dan yapıldı. İstanbul'u yüzde 10 ile İzmir, yüzde 6 ile Ankara takip etti. İstanbul'un hizmet sektöründeki payı ise bayram öncesi 3 haftaya göre yüzde 13'ten 18'e çıktı.

Sektör bazında bayram tatili

döneminin şampiyonu, yüzde 34'lük payla giyim, ayakkabı ve aksesuar oldu. Hemen ardından hizmet sektörü yüzde 24 ile takip etti. Bayram döneminde yiyecek-içecek sektörü de yüzde 10'luk pay aldı. En çok artış gösteren sektör ise 4 puanlık artışla hizmet oldu.

MyEdenred mobil uygulaması 500 bin kullanıcıya ulaştı

Dünya çapında yemek çeklerinin kurucusu olarak bilinen ve Ticket Restaurant markasıyla hizmet veren Edenred, MyEdenred mobil uygulamasıyla yemek kartlarını cep telefonlarına taşıyor. Kullanıcılarına daha zengin, yararlı ve kullanışlı bir deneyim sunan MyEdenred mobil uygulaması, son 1 yıl içinde yaklaşık 500 bin kullanıcıya ulaştı. Uygulamaya en fazla İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük şehirlerdeki kullanıcılar ilgi gösterirken, restoran ve kafelerde indirim ve avantajlar sunan "Dolu Dolu" kampanyası, uygulamanın en fazla kullanılan bölümü oldu. Kullanıcılar yakınlarındaki kampanyalı



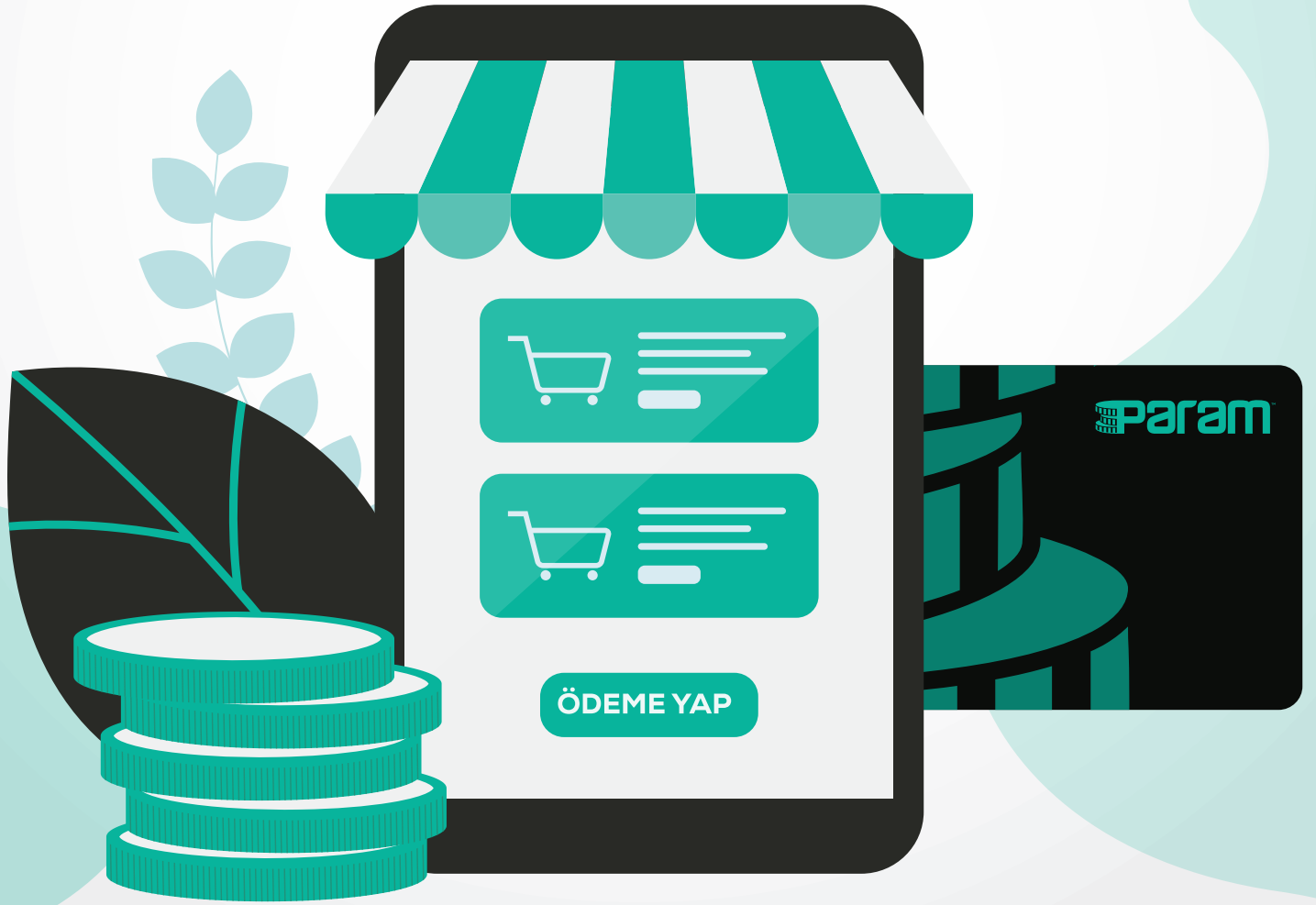
restoranları anında görerek karar verebiliyor, kampanyalardan anında haberdar olup bütçelerine göre seçim yapabiliyor. Mobil uygulamayla entegre

çalışan QR kodla ödeme kullanımı da hızla artıyor. QR kodla ödeme özelliği sayesinde kartı unutma ya da kaybetme derdini de ortadan kaldıran MyEdenred uygulamasında en çok İstanbul Şişli, Ataşehir, Beşiktaş ilçeleriyle Ankara Çankaya'da QR kodla ödeme yapılıyor. Kullanıcıların MyEdenred uygulaması üzerinden bakiye bilgilerini kontrol

etmesi, kartın harcama hareketlerini ve harcama noktalarını takip etmesi, kartı kaybetmesi durumunda mobil uygulama üzerinden tek bir tıklama bloke ettirmesi de mümkün.

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.



ParamPOS



HEMEN BAŞVUR

  / parampos
param.com.tr / 0850 988 88 88

► PTT şubeleri artık aynı zamanda birer Papara şubesi

PTT ile Papara arasında imzalanan anlaşma sayesinde banka hesabı bulunmayan Papara kullanıcıları, tüm PTT şubelerini birer Papara şubesi gibi kullanıp hesaplarına para yatırabilecek. Yatırılan tutarlar anında Papara kullanıcısının hesabına yansıtılıyor. İşbirliğiyle para yatırma işlemlerinin kolaylaşmasının yanı sıra çeşitliliğin sağlanması ve ATM erişimi kısıtlı olan yerlerde Papara kullanıcılarının hesabına rahatlıkla para yatırabilmesi hedefleniyor. Para yatırılan kanallara PTT gibi geniş bir ağı olan köklü bir kuruluşun eklenmesinin kendileri açısından önemli bir kilometre taşı olduğunu belirten Papara Genel Müdürü İlker Diker, "Kullanıcılarımızın Papara hesaplarına para yatırabilmesi için artık 4 bin 875 şubesi var. Kimliğinizle herhangi bir PTT şubesine gidip cep telefonu numaranızı paylaşmanız yeterli" diyor. Vizyonlarının "nakitsiz topluma azami katkı sağlamak" olduğunu belirten Diker, şu bilgileri paylaşıyor: "Geliştirdiğimiz bütün ürünler ve projeler bu vizyona hizmet ediyor. Nakit yerine kart kullanımını teşvik ederek hem daha şeffaf bir ekonomi hem de çok daha iyi bir kullanıcı deneyimi yaratıyoruz. Birçok banka ve PTT ile yaptığımız işbirlikleriyle kullanıcılarımızın Papara hesaplarına nakit yatırma kanallarını her geçen gün artırıyoruz. Çok yakında kullanıcılarımıza tüm ATM'lerden işlem ücreti ödemediği nakit çekme imkanı da sağlayacağız."



İlker Diker



Erhan Tomur

Papara'da Kartlı Ödeme Sistemleri ve İş Geliştirme, Erhan Tomur'a emanet

Papara'nın Kartlı Ödeme Sistemleri ve İş Geliştirme Direktörlüğü'ne bankacılık ve ödeme sistemleri dünyasının yakından tanıdığı Erhan Tomur getirildi. 2003 yılında Ortadoğu Teknik Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olan Erhan Tomur, 2003-2006 ve 2010-2018 yılları arasında QNB Finansbank'ta çalıştı. Bu süreçte ödeme sistemlerinde bireysel kredi kartları, banka kartları, KMH, ticari kartlar ve POS ürünleriyle ilgili ürün ve portföy yönetimi yöneticiliği; perakende bankacılıkta ise işletme bankacılığı satış ve KOBİ bankacılığı pazarlamadan sorumlu yöneticilik görevlerini

üstlendi. 2007-2010 yılları arasında TEB'de kredi kartları portföy yönetimi, Akbank'ta ise bireysel bankacılık müşteri segment yönetimi yöneticiliği yapan Erhan Tomur, son olarak Turkcell bünyesindeki Paycell'e ait Paycell Wallet ve Paycell Card ürünlerinin ürün yönetimi, satış stratejilerinin belirlenmesi, ürünün geliştirilmesi alanlarında görev aldı. Papara CEO'su İlker Diker, yeni atamayla ilgili "Sektörün önemli deneyimli isimlerinden biri olan Erhan Tomur'un şirketimize katılımıyla birçok başarılı işe imza atacağımıza inanıyorum" değerlendirmesini yaptı.

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

► Şekerbank'tan esnafa internetten Üreten Kart

Esnaf ve işletmeler, Şekerbank'ın ticari kredi kartı ile banka kartını birleştirerek sektörde bir ilk olarak geliştirdiği Üreten Kart'a, artık bankanın web sitesi üzerinden kolayca başvuru yapılabilir. Üstelik esnaf ve işletmelerin Şekerbank'ın web sitesi üzerinden yapacakları başvurular hızla değerlendiriliyor ve aynı gün içerisinde sonuçlandırılıyor. Şekerbank'ın 2014 yılında geliştirdiği, Avrupa ve Türkiye'de ilk olma özelliğine sahip Üreten Kart



ile esnaf ve işletmeler, birbirinden bağımsız kart ve kredi ürün limitlerini barındıran tek bir kart üzerinden tüm bankacılık işlemlerini

yapabiliyor. Üreten Kart ile esnaf ve işletme sahiplerine tüm bankacılık ürünlerini tek bir hesap özetiyle yani tek bir ekstreye takip edebilme imkânı sağlanıyor.

Şirket harcamalarını yaparken aynı zamanda şubeye gitmeden ATM'den kredi başvurusu yapıp, kredi tutarını da ATM'den çekebilen Üreten Kart sahibi esnaf ve işletmeler, ATM'den işletme hesabına para yatırabiliyor ve aynı gün içinde tek defada 5 bin TL'ye kadar para çekebiliyor.

POS cihazları yerini mobil çözümlere bırakacak

Haziran ayında Resmi Gazete'de yayınlanan Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi'ne ilişkin Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile mobil ödeme pazarında yeni bir dönem başlıyor. Bankacılık ve ödeme alanlarındaki yeni teknolojik gelişmelere uygun ve POS cihazları gerektirmeyen daha düşük maliyetli çözümleri kapsayan tebliğ özellikle küçük işletmeler ve bireysel satıcıların yeni nesil ödeme yöntemlerini kullanmalarını sağlayacak. Bu gelişmeyle Türkiye'nin kağıtsız toplum hedefine bir adım daha yaklaşıyor ve fiziksel POS cihazları yerini telefon ve tabletlerden çalışan mobil POS

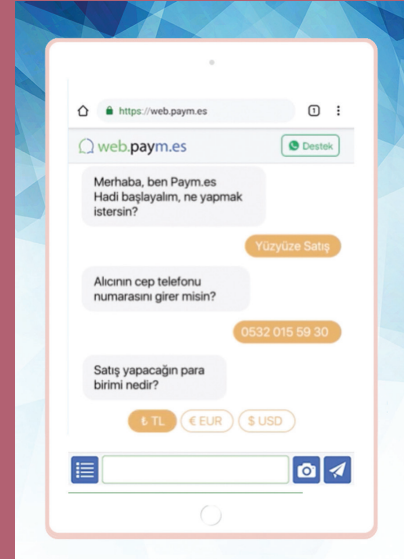


Sabrihan Zaim

çözümlerine bırakıyor. Paymes de "Paym.es Yüzyüze" çözümüyle cep telefonlarını saniyeler içerisinde pos cihazına dönüştürüyor.

Paymes Kurucu Ortağı Sabrihan Zaim, tebliği şöyle değerlendiriyor: "Türkiye'deki FinTek ekosistemini daha da güçlendirecek bu gelişmeyle küçük, orta ve büyük ölçekli şirketlerin mobil POS'a yönelmesini bekliyoruz. Sosyal

ticaretin en yenilikçi ödeme çözümü olarak Paym.es- Yüzyüze ile bu tebliğde yer alan kolaylıkları halihazırda bireysel ve kurumsal satıcılar için sunuyoruz. Paym.es - Yüzyüze ile alıcı ve satıcının yan yana olduğu durumlarda sıkıcı formlar ve uzun süren onay



süreçleri olmadan, herhangi bir uygulama indirmeden, fiziki POS'a ihtiyaç duymadan akıllı telefon, tabletler veya bilgisayarlardan Paymes altyapısıyla ödeme alınmasını sağlıyoruz."

► iPara'nın satışlarından Tarık Onat sorumlu

Online ödeme hizmet sağlayıcısı iPara'nın Satış Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine sektörün deneyimli ismi Tarık Onat getirildi. Onat, şirketin satış stratejisinin geliştirilmesi, uygulanması da dahil olmak üzere satış operasyonlarıyla ilgili süreçlerin tamamına liderlik edecek. 1976 yılında doğan Onat, eğitimini Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Yüksek Endüstri Mühendisi olarak tamamladı. İş hayatına



Garanti Bankası'nda başlayan Onat, Garanti Ödeme Sistemleri, TEB, Aktifbank, Asseco, MasterCard gibi ulusal ve uluslararası şirketlerde üst düzey yöneticilik yaptı. 21 yıllık sektör tecrübesiyle önemli projelerde yer alan Onat, özellikle POS ve ön ödemeli kart dünyasındaki çalışmalarıyla Paybefore, Efma gibi platformlarda Türkiye'yi temsil ederek bağlı bulunduğu kurumlara çeşitli ödüller kazandırdı.



Tarık Onat

GÖBEKLI TEPE

HALİLİYE, ŞANLIURFA, TURKEY



troy®

troyodeme.com

TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ

Sosyal medya hesapları tek TIK'la online satış kanalına dönüşüyor

ParamPOS'un lansmanını yaptığı yeni ürünü ParamTIK, kullanıcılarına tek bir link ile Instagram, Facebook ve diğer sosyal medya hesaplarını online satış mağazasına çevirme imkanı sunuyor. ParamTIK, tek bir TIK'la sosyal medya üzerinden kaliteli bir alışveriş deneyimi yaşıyor...

ParamTIK'la artık internet kullanan herkesin sosyal medya, e-posta ve tüm

dijital platformlardan ticaret yapması mümkün. Bu yeni uygulama, alışverişte güvenliği en üst düzeyde tutarken kullanıcıların satış kanallarını genişleterek daha fazla potansiyel müşteriye ulaşmasını sağlıyor.

ParamTIK'ı kullanmaya başlamadan önce bireysel başvuru adımlarının izlenerek bazı detayların Param ile paylaşılması gerekiyor. Başvuru adımlarının tamamlanması ve üyeliğin kabul edilmesinin ardından, kişiye özel

ParamTIK



açılan panele ürün/hizmet fotoğrafları yüklenip, ürün açıklaması ve fiyat bilgisi girildikten sonra kısa sürede ürün linki oluşturulabiliyor.

Oluşturulan ParamTIK linki istenilen mecrada paylaşarak ödemeler rahatça alınabiliyor.

Geleneksel ödeme alma süreçlerine son

ParamTIK kullanıcıları, teknik geliştirmeye ihtiyaç duymadan ürün linklerini panel üzerinden kolayca oluşturabiliyor. Oluşturdukları linki müşterileriyle Instagram, Facebook ve diğer sosyal medya mecraları, kısa mesaj, WhatsApp ve e-posta aracılığıyla paylaşarak güvenle ödeme alabiliyorlar. ParamTIK sayesinde mail order, havale/EFT gibi geleneksel süreçlerin yerini hızlı ve güvenli bir ödeme alma süreci alıyor.

ParamTIK, kullanıcılarını kolayca sanal POS sahibi yaparak, hesaplarına yatacak olan tutarları daha iyi izleme ve satışlarını daha etkin bir şekilde yönetme imkanı sağlıyor.

Düşük komisyon oranları sunuyor

Satış bedeli üzerinden düşük komisyon oranlarıyla hizmet veren ParamTIK, satış yapılmadığı takdirde kullanıcılarından herhangi bir sabit ücret talep etmiyor. ParamTIK üzerinden satın alma işlemi yapan müşterilerin de kullanım için herhangi bir üyelik ücreti ödemesi gerekmiyor.

"Önceliğimiz müşteri memnuniyeti"

TURK Elektronik Para Satış ve Marka Ortaklıkları Direktörü Özlem Gürsoy, ParamTIK ile önceliklerinin iyi bir müşteri deneyimi ve müşteri memnuniyeti sağlamak olduğunu vurguluyor. Gürsoy, "Sunduğumuz yenilikçi çözümler ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımız sayesinde kullanıcı sayımız hızla artıyor. Önümüzdeki dönemlerde müşteri odaklı yaklaşımımızı daha da geliştirmeye, yeni ürünlerle kullanıcılarımızın hayatına değer katmaya devam edeceğiz" diyor. ☺





*Çocuđunuzun eğitimini güvence altına alın,
geleceğe güvenle bakın.*

Eğitim Sigortası; anne ya da babanın, vefat veya sürekli maluliyet durumlarında, çocuğun eğitim masraflarını karşılayarak geleceğini güvence altına alır.

 **Türkiye
Sigorta Birliği**

TROY kart adedini 1 yılda 2'ye katlayarak **9 milyona** ulaştırdı



Cenk Temiz



Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, büyümesini aralıksız sürdürüyor. TROY logolu kart adedi Temmuz 2019 itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre tam 2 katına çıkarak 9 milyona ulaştı...



Türkiye bankacılık ve finans sektörünün ortak çabalarıyla Nisan 2016'da Bankalararası Kart Merkezi (BKM) çatısı altında hayata geçirilen Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, Temmuz 2019 itibarıyla kart

adedini geçen yılın aynı dönemine göre 2 katına çıkardı ve 9 milyon adede ulaştı. Türkiye'nin her köşesinde, herkesin hayatında yer edinmeyi ve daima yenilikçi olmayı hedefleyen TROY'un geçtiğimiz 3 yılını BKM Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz ile birlikte değerlendirdik...

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, BKM çatısı altında, tüm bankaların ortak kararıyla kurulmuş Türkiye'nin ilk ve tek ödeme altyapısı. Nisan 2016'da "Türkiye'deki tüm kabul noktalarında geçerli" mesajıyla basına duyurulan TROY, Mayıs 2017'de tüketiciyle buluştu ve o tarihten itibaren TROY logolu kartlar cüzdanlarımızda yer almaya başladı.

Bugün TROY'un 26 banka, 5 elektronik para kuruluşu olmak üzere toplam 31 üyesi bulunuyor ve bu üyeler Türki-

ye kartlı ödemeler pazarının yüzde 100'ünü temsil ediyor. BKM Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz, TROY'un uluslararası standartlara uygun banka kartı, kredi kartı ve ön ödemeli kart ürünlerini tüm üyelerinin kullanımına sunduğunu ve üyelerin, TROY logolu kartları müşteri kitlelerine ve ürün segmentasyonlarına göre kendilerinin belirlediğini ifade ederek, "TROY olarak bizim üzerimize düşense tüm Türkiye'ye hitap etmek, tüm Türkiye'yi kapsayan çözümler için çalışmak" diyor.

TROY logolu kartlar, 1 Nisan 2016'dan itibaren Türkiye'nin her noktasında; 2.4 milyon POS, 51 bin ATM ve tüm e-ticaret sitelerinde geçerli. Ayrıca Ekim 2017'de Discover Financial Services firmasıyla yapılan işbirliği sayesinde, TROY logolu kartlar tüm dünyada Discover/ Diners Club ağında online ve fiziksel ödemelerde geçerli olmaya başladı.

TROY logolu kartların her noktada kabulünün birinci öncelikleri olduğunu vurgulayan Cenk Temiz, TROY'un hayata geçişiyle birlikte e-ticarette kullanılan "GO-Güvenli Öde" altyapısını da kullanıcılara sunduklarını, bu sayede çift katmanlı kullanıcı doğrulamayla e-ticarette işlem güvenliğini sağladıklarını vurguluyor.

Hedef: 2026'da yüzde 20 pazar payı

Cenk Temiz, TROY'un özellikle 2018 yılında ivmeli olarak büyüdüğünü ve 2018 yılında verilen her 4 karttan 1 tanesinin TROY logolu olduğunu belirtiyor. TROY'un kart adedinin 9 milyona ulaştığı bilgisini paylaşan Temiz, "Temmuz ayı itibarıyla son bir yıllık dönemde TROY logolu kartlarla 143 milyon adet işlem gerçekleşti, işlem hacmi ise 36 milyar TL'ye ulaştı" diyor.

TROY logolu kartların banka kartı adet pazar payının yüzde 5 olduğuna işaret eden Temiz, 2026'da TROY logolu kart adedinde yüzde 20 pazar payına ulaşmayı amaçladıklarını açıklıyor.

Temiz, TROY logolu kart sahiplerinin yüzde 74'ünün 35 yaş altı, öğrenci, ev hanımı, kamu ve özel sektör çalışanlarından oluştuğu, TROY logolu kartlarla yapılan alışveriş işlemlerinin ise yüzde 70'ini 50 TL altı işlemlerin oluşturduğu bilgisini paylaşıyor.



TROY İnovasyon Merkezi'yle herkese teknoloji

Ödemeler sektöründeki başarılı ilerleyişini sürdüren TROY, aynı zamanda Türkiye'nin inovatif finans hizmetleriyle buluşması için de sorumluluk alıyor. Sunduğu ürün ya da hizmetin toplumsal faydaya dönüşmesi,



yenilikçi ürünlerin hızlı bir şekilde pazara sunulması ve yeni teknolojilere herkesin ulaşması hedefleriyle hareket eden TROY, bu amaç doğrultusunda TROY İnovasyon Merkezi'ni 2016 yılında kurdu. Cenk Temiz, merkezin işlevi ve inovatif çalışmaların TROY'a yansımalarıyla ilgili de şu bilgileri veriyor:

"Türk mühendislerinin Türkiye'ye özel olarak hayata geçirdiği TROY, 'bizi en iyi bizden birinin anlayacağı ve bize özel çözümler getireceğine' olan inancımızla geliştirildi. Bu amaç doğrultusunda çalışırken insan hayatına dokunarak dijital dönüşüme öncülük etmeyi ve ülkeye katkı sağlamayı stratejimizin merkezinde konumlandırıyoruz. TROY'un mobil temassız ödeme teknolojisiyle Android ve iOS cihazlarla temassız, hızlı ve güvenli ödeme yapıyor. iOS cihazlarda geliştirdiğimiz bu çözüm Danimarka'dan sonra dünyada ikinci, Türkiye'de ise bir ilk. Hayatın her alanında hızlı ve güvenli ödeme deneyimi için TROY'un karekodla ödeme çözümü de hazır. Diğer yandan, TROY İnovasyon Merkezi tarafından geliştirilen çip entegrasyonu sayesinde giyilebilir teknolojilerle de ödeme yapılmasına başladı. Bilekliklere entegre edilen çip ile kullanıcılar temassız ödeme yapabiliyor. Bu teknolojileri; yenilikçi teknolojilere henüz erişememiş kişiler için, gençlerimizin dijital dünyaya adım atmaları için, işletmelerimizin daha fazla kişiye ulaşarak daha fazla ürün ve hizmet satabilmeleri için kullanılmı istiyoruz. Bu hedefleri kolaylıkla çoğaltabiliriz. Çünkü ödeme teknolojilerinde Türkiye'ye özgü çözümler getirerek Türkiye'de fark yaratmak istiyoruz." ▶



Türkiye'nin genç markası TROY, gençlerle buluşuyor

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY olarak gençleri ve genç girişimleri de ciddi anlamda önemsediklerini ifade eden Temiz, Türkiye'nin dört bir yanında üniversitelilerle buluştuklarını, onlara TROY'un ilham veren hikâyesini anlattıklarını ve genç girişimleri desteklediklerini anlatıyor. Temiz, "Bu amaçla Türkiye'nin hemen her köşesinde olmak üzere 9 şehirde 14 farklı üniversitede yaklaşık 2 bin öğren-

ciyle birebir temas kurduk. Hem onlara TROY'un nasıl doğduğunu, hangi aşamalardan geçtiğini ve hedeflerini anlattık hem de onların hayal gücü ve heyecanından beslendik. Aynı zamanda geleceğin teknolojisi blockchain konulu etkinlikler düzenleyerek gençlerimizin çağın gerekliliklerine ve geleceğin dünyasına hazırlıklı olmaları noktasında onların yanında olduk. Önümüzdeki dönemde de üniversitemizi ziyaret etmeye ve bildiklerimizi gençlerle paylaşırken onların bakış açılarından ilham almaya devam edeceğiz" diyor.



TROY, Anadolu'daki KOBİ'lerle dijital dönüşümü konuşuyor

Aynı zamanda ekonominin önemli bir parçası olan KOBİ'lerin de yanında olan TROY, bu kapsamda İzmir, Ankara, Konya ve Kayseri'de KOBİ'lerle bir araya geldi. Günümüz ticaret hayatında KOBİ'lerin dijitalleşmesinin son derece önemli olduğunu vurgulayan Cenk Temiz, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu doğrultuda hem KOBİ'lerle dijital dönüşüm konusunda fikir alışverişinde bulunduk hem de işlerini nasıl büyütebileceklerini konuştuk. Etkinliklerde ayrıca iç kaynakların etkin kullanımı ve tasarruf konularını da ayrıntılı olarak ele aldık. Bu buluşmaların, dijitalleşmenin olmazsa olmaz hale geldiği günümüzde KOBİ'ler açısından önemli faydalar sağladığını söyleyebiliriz."

GÜCÜNÜ YEREL DEĞERLERDEN ALAN MARKA: TROY

Ülkemizin dört bir yanında gençlerle buluşan, işletmelerin dijitalleşme süreçlerinde onlarla birlikte yürüyen önemli bir yol arkadaşı olan, finans sektörüne yenilikçi ürün ve çözümler getirerek "hep daha iyiye" koşan TROY'un en temel motivasyonu, Türkiye'nin eşsiz güzellikteki yerel değerlerinden aldığı büyük güç. Bu toprakların özelliklerine odaklanan ve geleceğe doğru heyecanla ilerlerken geçmişin kadim değerlerinden ilham alan TROY, Türkiye'nin değerlerine değer katmak üzere bu kapsamda önemli iletişim çalışmalarına da imza attı...



"Bu Toprakların Sesleri" Evrencan Gündüz ile can buldu

İletişim çalışmaları çerçevesinde müziğin evrensel etkileşim gücünü önemseyen TROY, bu kapsamda genç sanatçı Evrencan Gündüz'le geçen yıl bu toprakların ortak değerlerini müzikseverlere sunmak için başlattığı işbirliğini 2019'da bir adım ileriye taşıdı. Evrencan Gündüz'ün "Bu Toprakların Sesleri" projesi kapsamında seslendirdiği Burçak Tarlası, Iğdır'ın Al Alması, Çalın Davulları, Ordu'nun Dereleri ve Vardar Ovası türküleri, yine aynı adı taşıyan albümle müzikseverlerle buluştu; Spotify ve Apple Music'te yayınlandı.

Yüzleri güldüren bize özgü ödeme yöntemleri

TROY, her biri özel bir zekânın ürünü olan karikatürleriyle Türkiye'nin en çok güldüğü mizahçılarından Erdil Yaşaroğlu ile bu toprakların mizahını



keşfetmeye yönelik bir proje gerçekleştirdi. Erdil Yaşaroğlu, proje kapsamında "bize özgü ödeme yöntemleri"ni çizdi, ortaya yüzleri güldüren keyifli karikatürler çıktı.

"Bu Toprakların Lezzetleri" Refika'nın mutfağında keşfedildi

Yerel değerlere önem veren TROY, Anadolu'nun eşsiz lezzetlerini de sahipleniyor. Bilgisi ve birikimiyle Anadolu'nun tatlarını izleyicilerine ulaştıran ünlü şef Refika Birgül, TROY ile gerçekleştirdiği işbirliği kapsamında Anadolu'nun



saklı lezzetlerini ve hepimizin çok sevdiği yemekleri keşfetmeyi sürdürüyor. Refika Birgül ile çıkılan lezzet yolculuğunda yemek tariflerinden püf noktalara tüm mutfak sırları meraklılarıyla buluşuyor.



"TROY'la Tadımız Yerinde"

TROY, ilk olarak Yerli Malı Haftası'nda, daha sonra da Ramazan ayı boyunca düzenlediği "TROY'la Tadımız Yerinde" kampanyası dâhilinde zengin Türk mutfağından tatlar sunan Türkiye'nin önde gelen restoranlarıyla işbirliği yaparak, birbirinden lezzetli menüleri kullanıcılarıyla özel indirimlerle buluşturdu. BKM Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz, "Önümüzdeki dönemde de yerel kaynaklarımızdan aldığımız güçle Türkiye'ye değer katmaya, yepyeni çözüm ve hizmetlerimizle kullanıcılarımız için fark yaratmayı sürdüreceğiz" diyor.



Bankaların korkulu rüyası: Ödeme sistemleri dolandırıcılığı



BÜLENT ŞENVER

Bankalar banka olduğu, dolandırıcılar da dolandırıcı olduğu sürece “kedi-fare” kovalamacası devam edip duracak. Ödeme sistemleri dolandırıcılığı hiçbir zaman bitmeyecek ve sonlanmayacak. Öte yandan bankalar, 2025 yılına kadar tüm bankacılık uygulamalarını standart hale getirmek durumunda...

Bankacılık değişiyor. Teknoloji ağırlıklı bankacılık dönemi birçok yeni “dijital riski” beraberinde getiriyor. Bankalar daha önce hiç karşılaşmadıkları dolandırıcılık ve suistimal olaylarıyla tanışmaya başladı. Ortaya çıkan zararların boyutu bankaları korkutuyor. Sadece 2016 yılında Avrupa’da ödeme sistemlerinde ortaya çıkan dolandırıcılık tutarı Avrupa Merkez Bankası’nın (ECB) verilerine göre yaklaşık 1.8 milyar Euro oldu. Bu zararın yaklaşık yüzde 73’ü ise “fiziki kart olmadan yapılan işlemlerden” (card not present - CNP) kaynaklandı.

Söz konusu dolandırıcılık özellikle ABD’de dikkat çekici şekilde artıyor. Aite Group’un yaptığı bir araştırmada, Amerika’da hesap bilgilerinin dolandırıcılar tarafından ele geçirilmesinden kaynaklanacak zararların 1 trilyon doları geçeceği ve kart olmadan yapılan işlemlerden (CNP) kaynaklanacak zararın ise 7 milyar doları aşacağı tahmin ediliyor.

SEPA ülkelerinde (Euro ile ödeme yapılan Avrupa alanı) kart dolandırıcılığından dolayı bankaların maruz kaldığı zararların toplamı, kart işlemleri cirosunun sadece yüzde 0.041’ine karşılık geliyor. İşlem sayılarına göre dolandırıcılık işlemleri ise toplam işlemlerin yüzde 0.023’üne ulaşmış durumda. Bu oranlar şimdilik düşük gibi görünse de bankaları asıl korkutan dolandırıcılık zararlarının her yıl süratle artması. İşlem sayılarına göre dolandırıcılık geçen yıla oranla yüzde 15 artış gösterdi.

Avrupa Merkez Bankası verilerine göre kart dolandırıcılığının 2016 yılında yaklaşık yüzde 22’si yurtiçi (domestic), yüzde 78’i ise yurtdışı (cross-border) işlemlerinden kaynaklandı. Günümüz bankacılığında tek bir ülkenin emniyet ve güvenlik sistemlerinin güçlü

olması kart dolandırıcılığının önlenmesinde yeterli olmuyor. Kart güvenliği için tüm ülke bankalarının ve tüm ödeme sistemi oyuncularının yüksek kaliteli güvenlik uygulamaları geliştirmesi gerekiyor.

E-ticaret korkusu

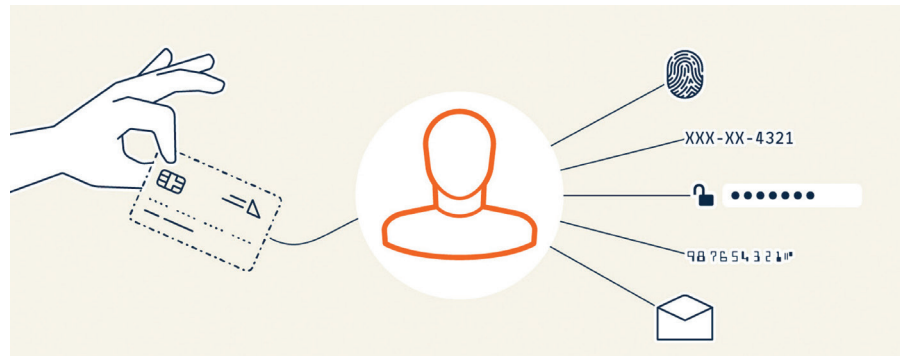
Equipax ve YouGov’un 2019 yılında yaptığı bir araştırmaya göre, İngiltere’de e-ticaret ile internette alım yapmaktan vazgeçen tüketicilerin yüzde 45’i gerekçe olarak “güvenlik” kaygısını göstermiş. Buna rağmen internette alışveriş, günümüzde perakende ticaretin en önemli satış kanallarından biri haline geldi. Bu satış kanalında tüketici güvenini kazanmak önemli bir sorun olarak önümüzde duruyor.

Tüketici e-ticaretten neden çekiniyor?

Katılımcı Gerekçe

Oranı	Gerekçe
% 45	Emniyet endişesi nedeniyle
% 14	Bir “hesap açma” zorunluluğu olduğu için
% 8	İşlem yapmak çok karışık bir süreç olduğu için
% 6	İşlemden çıkabilmek için yapılması gereken çok fazla adım olduğu için
% 27	Diğer nedenlerle

Bu araştırma da gösteriyor ki tüketici için emniyetli ve güvenli işlem ortamı, e-ticaret sistemini kullanmak için son derece önemli. Bu yüzden bankaların yeni geliştirecekleri dijital iş yapma modellerinde dolandırıcılık ve suistimali en aza indirecek güvenli altyapıları oluşturmaları gerekecek.





PSD2 (Ödeme Hizmetleri Direktifi), Avrupa Birliğine dahil ülkelerdeki ödeme sistemlerini güvenilir yapmak konusunda standartlar geliştirmek ve bankaların, ödeme hizmeti veren şirketlerinin müşterilerine güvenli hizmet vermesini sağlamak için yayınlandı. Bu yönerge, dijital ödeme sistemlerindeki güvenliği artıracak özellikleri içeriyor. Söz konusu standartların en önemlisi ise “güçlü müşteri kimlik doğrulaması (strong customer authentication - CA).

Güçlü müşteri kimlik doğrulaması, müşteri kimliğini doğrulamak için iki veya daha çok özelliğin kullanılmasını şart koşuyor. Bu özelliklerin her biri birbirinden bağımsız olmalı. Ve biri ele geçirildiğinde diğerlerini ele geçirmenin mümkün olmayacağı şekilde düzenlenmeli. Müşteri kimliğinin doğrulanması için aşağıdaki özelliklerden en az ikisinin kullanılması tavsiye ediliyor:

- 1. Bilgi:** Sadece kullanıcı bildiği bir şey (knowledge)
 - 2. Sahiplik:** Sadece kullanıcının sahip olduğu bir şey (possession)
 - 3. Özgünlük:** Sadece kullanıcıya özgü bir şey (inherence)
- Türkiye’de de Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), güvenli ödeme sistemi kurallarını ve standartlarını yenilemek, geliştirmek ve denetlemek için bankaların arkasından koştuk yerine bankaların önünde gidecek şekilde çalışmalı ve kadrolarını buna göre güçlendirmeli.

Mobil’de dolandırıcılık artıyor

Cep telefonları geliştikçe ve kullanımı arttıkça mobil ile işlem yapanların sayısı da hızla artıyor. Mobil kullanıcılarının yüzde 61’i bankacılık, alışveriş ve diğer işlemlerini

mobil cihazlar üzerinden yapıyor. Durum böyle olunca dolandırıcılık faaliyetlerinin de yüzde 49’u mobil üzerinden gerçekleşiyor. Bu gelişme de gösteriyor ki bankalar mobil uygulamalarda güvenlik ve emniyet yatırımlarını hızla artırma ihtiyacı duyacak.

	2017	2018	2019
İşlemlerini mobil’den yapanlar (%)	51	56	61
Dolandırıcılığı mobil’den yapanlar (%)	33	30	49

Kaynak: iovation

Dolandırıcılık dallanıp budaklanıyor

Ödeme sistemlerinde dolandırıcılık ve sahtekârlık dallanıp budaklanıyor. Teknolojinin gelişmesi ve yeni dijital hizmetlerin yeni yazılım ve donanımlarla tüketicilere sunulması dolandırıcıların iştahını kabartıyor. Her yeni teknoloji, her yeni ürün ve hizmet beraberinde güvenlik risklerini getiriyor. Yeni uygulamalardaki güvenlik zafiyetlerini, güvenlik açıklarını keşfeden dolandırıcılar bankaları ve ödeme sistemi şirketlerini tehdit ediyor.

Ödeme sistemlerinde sıkça rastlanan dolandırıcılık çeşitleri aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- Şifre avcılığı (phishing)
- İlegal sitelere yönlendirme (pharming)
- Bilgisayar korsanlığı (hacking)
- Kart sahtekârlığı (carding)
- Sahte kart (counterfeit)
- Çalıntı kart



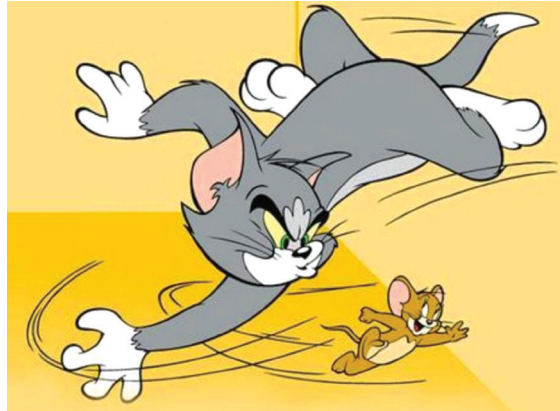


- Kart bilgilerini çalmak (skimming)
- Kart sahibini taklit etmek
- Kartsız işlem sahtekârlıkları (card not present)
- 3D secure sahtekârlığı
- Cihazları kötüye kullanma (POS, ATM, mobil, PC)
- Veri sahtekârlığı, veri ihlalleri
- Bilgi bankalarını kötüye kullanmak
- Siber saldırılar

Yukarıda sayılan dolandırıcılık çeşitlerinin her biri ayrı bir rapor içeriğini dolduracak kadar karmaşık, çeşitli ve sofistike. Bu listeye her geçen gün yeni dolandırıcılık çeşitleri ilave oluyor. Bu nedenle ödeme siteleri güvenliğiyle uğraşan kurumların ve kişilerin daima uyanık olması, yenilikleri takip etmesi ve dolandırıcıların her zaman bir adım önünde gitmesi gerekiyor.

Bankaların 2025 hazırlığı

Bankalar 2025 yılına kadar dijital platformlar için gerekli güvenlik altyapılarını oluşturup yeni “bankacılık iş modeli”, “kâr modeli”, “strateji modeli” ve “güvenilir emniyetli operasyon modeli” kurmak durumunda. Aşağıdaki dört seviyeli dijital bankacılığı güvenli bir şekilde yapabilecek yatırımları tamamlamaları kendi yararlarına olacaktır:



BANKALAR “KEDİ”, DOLANDIRICILAR “FARE”

Bankalar ile dolandırıcılar arasındaki ilişkiyi ben kedi-fare kovalamacasına benzetiyorum. Burada bankalar “kedi”, dolandırıcılar ise “fare”. Fare kaçar, kedi kovalar. Tüm fareleri

yakalamak mümkün olmaz. Bankalar banka olduğu, dolandırıcılar da dolandırıcı olduğu sürece “kedi-fare” kovalamacası devam edip duracak.

Ödeme sistemleri dolandırıcılığı hiçbir zaman bitmeyecek ve sonlanmayacak. Özetle 2025 yılında “kediler” için her şey çok daha zor olacak!

1. Çok kanalda bütünsel müşteri deneyimli bankacılık (omni channel banking)
2. Modüler sistemli bankacılık (modular banking)
3. Dışa bilgileri açık bankacılık (open banking)
4. Akıllı bankacılık (smart banking)

İşte bütün bu yeni teknoloji dönüşümü yeni dolandırıcılık ve suistimal risklerini de beraberinde getiriyor. Güvenilir ve emniyetli sistemleri oluşturmak için bankaların bu konuda milyonlarca dolarlık ilave yatırım yapması kaçınılmaz görünüyor.

Birçok banka web sitesinde başka, mobil telefonda başka, telefon bankacılığı ve çağrı merkezinde başka, şubeden başka, yani her dağıtım kanalında değişik uygulamalarla müşterinin karşısına çıkıp hizmet vermeye çalışıyor. Ancak bu durum müşterilerin hoşuna gitmiyor. Müşteri basit, kafa karıştırmayan, kolay uygulanabilen bankacılık modüllerini tüm kanallarda aynı şekilde kullanmak istiyor. Bankalar 2025 yılına kadar tüm bankacılık uygulamalarını standart hale getirip, tek merkezden tüm bankanın dağıtım kanallarına gönderilecek şekilde dizayn etmeli. Tek bir çoklu-kanal platformu üzerinden müşterinin dokunacağı her noktaya orkestra şefi gibi hizmet götüren bir dijital altyapı oluşturmalı.

Bankaların bankacılık sistemleri yazılımları parça parça ve değişik zamanlarda yazıldığından birbirleriyle uyum sağlamakta güçlükler yaşıyor. Sistemlerin birbiriyle konuşması, veri alışverişinde bulunması büyük maliyetlere sebep oluyor. 2025 yılına kadar bankalar bankacılık sistemi yazılımlarını upki “lego” parçaları gibi modüler hale getirmeli. Bu sayede bankalar piyasa ve müşteri ihtiyaçlarına göre dijital sistemlerini lego parçaları gibi söküp, takıp, birleştirip, ayırıp az maliyetle maksimum müşteri memnuniyeti sağlar duruma getirme imkânına kavuşabilecek.

Bankalar ileride üçüncü şirketlere bağlanabilmek ve veri alışverişinde bulunabilmek için açık API’ler kullanmak zorunda kalacak. Başka kuruluşların tecrübelerinden, ürün ve hizmetlerinden ve müşteri ilişkilerinden yararlanmak için açık API uygulamalarını 2025 yılına kadar tamamlamaları gerekecek. Unutmamak gerekir ki bankacılık bundan sonra sadece bankaların tekelinde olan bir sektör olmayacak. Google, Uber, PayPal, Facebook ve benzeri kuruluşlar bankaların bugün yaptığı işlerin çoğuna rakip olacak.

Yapay zekâ, öğrenen dijital sistemler gibi teknolojik yenilikler sayesinde bankalar “veri madenciliği” yaparak, müşterilerinin banka ilişkilerini ve sosyal medya tavrı ve ihtiyaçlarını analiz edip “akıllı bankacılık”, “akıllı pazarlama”, “akıllı satış”, “akıllı iş ortaklıkları” gibi uygulamalar geliştirecek. Hem yeni müşteri kazanmak hem de mevcut müşterilerini kaybetmemek adına 2025 yılına kadar birçok yeni projeyi hayata geçirmek için yarışacaklar.

BÜLENT ŞENVER KİMDİR?

Darüşşafaka Lisesi'ni bitirdikten sonra Robert Kolej'in yüksek kısmı "Business Administration" bölümüne girdi. Adı Boğaziçi Üniversitesi olarak değiştirildikten sonra aynı okulun İdari Bilimler Fakültesi Muhasebe ve Finans Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına Arthur Andersen and Company Londra ofisinde başladı. Bağımsız denetçi olarak çalıştığı bu şirketin İstanbul ofisi açılınca oraya tayin oldu. Bağımsız denetim, yönetim teknikleri ve bankacılık konularında Londra, Birmingham, Chicago, Houston, Washington, Paris, Brüksel ve Cenevre'de eğitimler aldı. Çeşitli dönemlerde bağımsız denetçi ve yönetim müşaviri olarak 20'yi aşkın Türk ve yabancı bankada görev yaptı. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası için "Bankalar Uzaktan Gözetim Sistemi" kurmak üzere İngiltere, Fransa ve ABD merkez bankalarında araştırmalar yaptı. Yurda döndüğünde TC Merkez Bankası için "Bankalar Uzaktan Gözetim Sistemi", "Bankalar Erken Uyarı Sistemi", "Bankalar Tek Düzen Raporlama Paketi" ve "Bankalar Tek Düzen Hesap Planı" hazırlanmasından sorumlu proje müdürü olarak görev yaptı. 1985 yılında Muhasebe Uzmanları Derneği üyesi oldu ve bir süre bu derneğin disiplin komitesi üyesi olarak görev yaptı. 1992 yılında da serbest muhasebeci mali müşavir sertifikasını aldı. Arthur Andersen İstanbul ofisindeki görevinden 1985'te, 11 yıllık kıdemli müdürken ayrıldı ve Uluslararası Endüstri ve Ticaret Bankası'na (Interbank) genel müdür yardımcısı oldu. Aynı yıl Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi tarafından yarı zamanlı öğretim görevlisi olarak kabul edildi. O tarihten bu yana üniversitede sırasıyla "Bağımsız Dış Denetim", "Maliyet Muhasebesi", "Bankalarda Aktif ve Pasif Yönetimi" ve "Banka Yönetimi" konulu dersleri veriyor. Yeditepe Üniversitesinde MBA mastır programı kapsamında "Elektronik Bankacılık" ve "Bankalarda Aktif/Pasif Yönetimi" dersleri ile Bilgi Üniversitesi'nde

"Bankacılık ve Finansal Yapı" derslerini de veriyor. Türkiye Bankalar Birliği eğitim programları çerçevesinde 1983-2000 arasında 17 yıl boyunca "Bankalarda Kârlılığın Attırılması", "Bankalarda Aktif ve Pasif Yönetimi", "Bankalarda İç Denetim" ve "Banka Bilanço Analizi" konularında İstanbul, Ankara ve İzmir'de çeşitli konferans ve seminerler verdi. "Banka Mali Tabloları Nasıl Analiz Edilir" isimli bir de kitap yazdı. Haziran 1987'de Pamukbank genel müdürü oldu. Temmuz 1993'e

1998 sonunda satana kadar bu bankanın yönetim kurulu başkanı ve Murahhas Azası oldu. 1994-2000 arasında 5 yıl boyunca Türk Amerikan İşadamları Derneği (TABA-AmCham) genel başkanı, Amerikan Ticaret Odaları Avrupa Konseyi (ECACC) yönetim kurulu üyesi, icra komitesi üyesi ve aynı dönemde ECACC hazine başkanı olarak görev yaptı. Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği üyeliği sırasında TÜSİAD Bankacılık Komisyonu, TÜSİAD Ekonomik ve Mali İşler Komisyonu, Parlamento İşleri Komisyonu, Dış



kadar yönettiği Pamukbank'ta resimli kredi kartı uygulaması, varlığa dayalı menkul kıymet ihracı, telefon bankacılığı uygulaması, kredili mevduat, sigortalı mevduat, Euro mevduat, konut kredisi gibi birçok yeni bankacılık ürün ve hizmeti geliştirilmesini, birçok ilke imza atılmasını sağladı. Alman Kreiss Bank, Türkiye Genel Sigorta, Baytur İnşaat, Türk Henkel, Aksan, Pamuk Factoring ve Pamukbank Emekli Sandığı'nda yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptı. Türkiye Bankalar Birliği Yönetim Kurulu'nda 6 yıl denetçilik yaptı. Pamukbank'tan ayrıldıktan sonra 1994 yılında KKTC'de Denizbank Ltd. adıyla kendi ortaklığı olan mahalli bir banka kurdu. Hisselerini

İşler Komisyonu ve Bankacılık Komisyonu üyeliğini yürüttü. Türkiye Etik Değerler Merkezi Vakfı (TEDMER) ve Etik Değerler Merkezi Derneği'ni (EDMER) kurdu. Halen de bu derneğin Kurucu Genel Başkanlığı'nı sürdürüyor. "Herkese Kitap Vakfının" Kurucu Başkanı olarak gençlere kitap okumayı sevdirmek için "Okuyan Türkiye için Herkese Her Yerde Kitap" sloganıyla çalışmalar yürütüyor. "Kulağınıza Küpe Olsun", "Gençlere Mektup", "Banka Bilanço Analizi" ve başarı hapsi "Başardin" isimli kitapları yazan Bülent Şenver, çeşitli banka, mali kuruluş ve şirketlere stratejik yönetim danışmanı olarak hizmet veriyor. İngilizce bilen Şenver, evli ve iki çocuk babası.

% 100 HİZMET SÜREKLİLİĞİ MÜMKÜN MÜ?



(Soldan sağa ayakta) Serdar Genç (FIS), Cavit Durmaz, Ertuğrul Bayraktar (FIS), Ali Bünyamin Serter, Tuncay Şahin, Erdal Okumuş, Onur Karakaş, Bekir Gümüş, Celal Cündoğlu, Güven Burak Sargut
(Soldan sağa oturanlar) Gülçin Uysal (FIS), Nazan Deniz Meydan, Büşra Dınmaz, Seda Öztürk, Aslı Sağ, Çiğdem Koparan, Ezgi Çalısır

Bankalar ve elektronik para kuruluşlarına ait kartların birbirlerinin POS ve ATM'lerinde kabul edilebilmesi ve otorizasyon alınabilmesi için bu kurumların birbirleri arasında bir yönlendirme sisteminin bulunması gerekiyor. BKM, 1993 yılından bu yana üyesi olan bankalar ve elektronik para kuruluşları için bu yönlendirme hizmetini veriyor. BKM üyelerinin bu ortak yapı üzerinden hem birbirleriyle hem de Visa, Mastercard, AmEx, Union Pay, JCB, Discover gibi uluslararası kart şemaları üzerinden dünyayla bağlanması, ticaretin sürekliliği açısından kritik önem taşıyor.

Bugün 29 banka, 6 elektronik para kuruluşu ve 6 uluslararası şemanın dahil olduğu bu ortak sistem, yurtiçi ödeme sistemlerinde standartların belirlenmesi, kuralların işletilmesi ve uluslararası şemaların kurallarına uyum sağlanmasıyla büyük bir kargaşayı ortadan kaldırıyor, aynı zamanda her bir üyenin ayrı ayrı yapması gereken yatırı

m ve operasyonu ortaklaştırarak tüm sektör için önemli bir verimlilik sağlıyor. Kart ve bilgi güvenliğiyle ilgili belirlenen kural ve süreçlerin hassasiyetle hayata geçirilmesi önemli bir sektör riskini en aza indiriyor.

Yıllar içinde Türkiye'de bulunan BKM ve benzer ödeme sistemi işleticileri sayesinde; paradan sıfır atılması, çip ve şifre geçişi, taksit ve sadakat uygulamaları, temassız işlemler gibi ekosistem olarak hareket etmeyi gerektiren, müşteriye ve sektöre yönelik olarak yaratıcı ve yenilikçi, hatta dünyada ilk olan pek çok çözüm çok hızlı hayata geçirilebildi.

1993 yılında hayata geçirildiği ilk gün sadece 140 işlem yapılan BKM Yönlendirme Sistemi, 26 yıl sonra bugün günde ortalama 12 milyon işlemin, üyeleri ya da uluslararası kart şemaları arasında yönlendirilmesine aracılık ediyor.

BKM 1991 yılında bir yönlendirme sistemi yatırımı kararı almış ve ilk sistem Deluxe Data Inc Connex v5.4 ürünüyle kurulmuştu. 2000 yılına (milyenyum) uyum hazırlıkları

çerçevesinde ise 1999 yılında Oasis Technology Ltd IST-Switch ürünü işleme alındı. Zaman içerisinde bu iki firma; perakende ve kurumsal bankacılık, ödemeler, varlık ve varlık yönetimi, risk ve uyumluluk ve dış kaynak sağlama çözümlerine odaklanan, finansal hizmetler teknolojisinde bir dünya lideri olan, 130 ülkede 20 binden fazla müşteriye hizmet veren FIS (Fidelity National Information Services) tarafından satın alındı. BKM, FIS firmasının ürüne verdiği kesintisiz destekle kartlı ödeme sistemlerinde hizmet kalitesini artırarak yolculuğuna devam ediyor.

Büyüme

Yandaki grafikten de görülebileceği gibi BKM Yönlendirme Sistemi'nin yıllık işlem adedi, son 10 yılda bir kez hariç olmak üzere her yıl çift haneli büyüdü. Sistem, 2018 yılında 3.86 milyar adet işleme cevap verdi. Yıllık ortalama yüzde 13.76 artışa karşılık gelen bu büyüme yöneliminin 2019'da ve ötesinde de süreceği öngörülüyor. İşlem adetlerinin bu şekilde büyüdüğü bir ortamda, gerek hizmet sürekliliği gerekse ölçeklenebilirlik büyük önem arz ediyor. Kalite ve süreklilik

BKM, kartlı ödemeler sektörünü oluşturan üyelerinin görüş ve önerileri doğrultusunda; artan işlem sayısı, Türkiye kartlı ödemeler sektörünün dinamik ve yenilikçi iş modelleri ve teknolojideki gelişmeleri dikkate alarak 2013 yılında FIS ile birlikte;

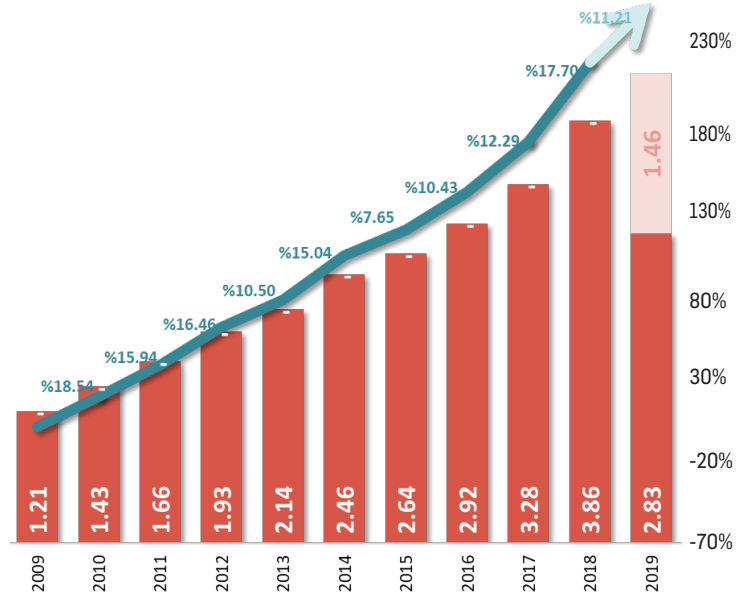
- Hizmet sürekliliğinin artırılması,
- Sistem performansının iyileştirilmesi,
- Güncel teknolojilere uyum sağlanması,
- Etkin ve detaylı izleme imkanına kavuşulması,
- Ölçeklenebilir, esnek bir altyapıya ulaşılması,
- Yaygın uluslararası kart şemalarının desteklenmesi, ana hedefleriyle "Yönlendirme Sistemi Yenileme Programı"nı başlattı.

"Çalışan sisteme dokunma!"

Bir kartlı ödeme işleminin, ödeme sektörü kuralları gereği 45 saniye içinde sonuçlandırılması gerekiyor. POS ya da ATM gibi ödeme kabul eden bir cihazdan başlayıp kart sahibinin banka/EPK'dan onay alınması ve bu onayın yine aynı cihaza iletilmesi arasında geçen süre kural gereği 45 saniye olsa da pratikte 1-2 saniye sürüyor.

Türkiye'de günde 6.8 milyon aktif kartla ortalama 12 milyon adet işlem yapılıyor. Bu işlemlerin hacim olarak karşılığı ise 1.26 milyar TL. Bu alışveriş ve nakit çekim işlemlerinin ve her gün yaklaşık 200 bin yabancı turistin ülkemizde yaptığı alışverişlerin BKM Yönlendirme Sistemi üzerinden işlendiği dikkate alınır, uzun soluklu ve birden fazla aşamadan oluşan bu programı hizmet kesintisi yaratmadan hayata geçirmek oldukça zor bir süreç gerektiriyordu. Bu sürecin de titizlikle ve kontrollü bir şekilde yönetilmesi gerekiyordu. Çünkü sadece 1 dakikalık bir hizmet kesintisi bile yaklaşık 8 bin 300 kartlı işlemin yapılamaması anlamına geliyordu. Bu yüzden de sistemde yüzde 100 olmasa bile yüzde 99.999 üzerinde bir hizmet sürekliliğini hedeflemek gerekiyordu.

Yüksek işlem hacmine sahip ya da karmaşık entegrasyonları bulunan telekomünikasyon, sağlık, bankacılık, sigorta, ulusal ve uluslararası para transfer sistemleri gibi çevrimiçi çalışan sistemlerde, sonunda çok güzel bir noktaya ulaşılabilecek olsa bile mecbur kalmadıkça radikal değişiklik



Şekil 1 - Son 10 yıllık İşlem Hacmi Artışı

yapmak, çalışan sisteme dokunmak kimse tarafından tercih edilmez. Ancak BKM, belirlenen hedeflere ulaşmak ve bu kritik sistemi gelecek yıllara hazırlayabilmek amacıyla, hizmet sürekliliği ve kaliteden ödün vermeden "Yönlendirme Sistemi Yenileme Programı"nı aşamalı olarak ele

BKM YÖNLENDİRME SİSTEMİ'NİN "EN"LERİ

En fazla kartlı ödemenin yapıldığı gün



9 Ağustos 2019'da Kurban Bayramı öncesinde 16.55 milyon işlem

En yüksek işlem yapılan zamanlar



15 Nisan 2017'de saniyede maksimum 1.100, ortalama 400 işlem



31 Aralık 2018'de dakikada maksimum 26.500, ortalama 18.400 işlem



31 Aralık 2018'de saatte maksimum 1.446.000, ortalama 1.053.000 işlem

BKM'de geçen işlem süreleri

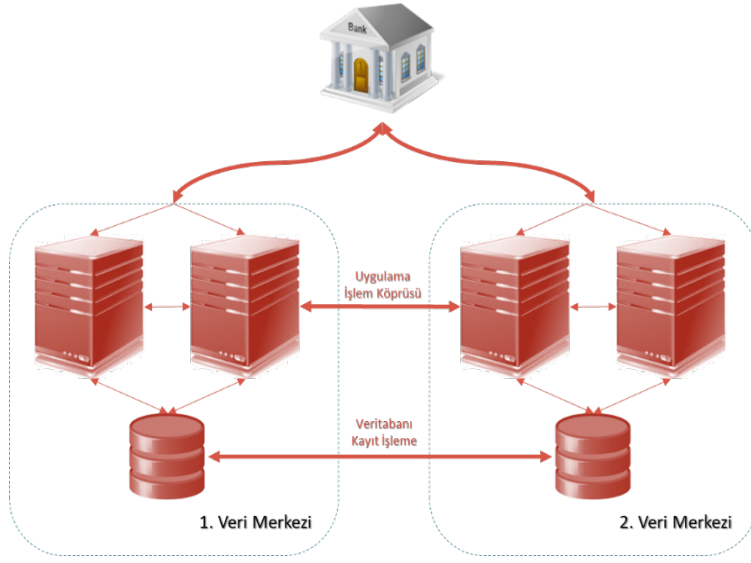


minimum işlem süresi 21 ms



maksimum işlem süresi 38 sn.

Şekil 2 - BKM Sisteminin En'leri



Şekil 3 - Çift Merkez Aktif-Aktif Yapı

aldı. Programın çerçevesi konusunda EY (Ernst & Young), yönlendirme sistemi çözümleri konusunda FIS, veri merkezi altyapısı konusunda IBM/BritishTelecom, kullanılan altyapı sistemleri konusunda HPE ve Oracle gibi uluslararası firmaların uzmanlığından faydalanılarak yol haritası belirlendi. Bu yol haritası doğrultusunda, yüzde 100'e yakın hizmet sürekliliği sağlamak üzere, birden fazla veri merkezinde aktif/aktif yapıda hizmet vermek amacıyla aşamalı olarak çalışmalar yürütüldü.

Aşama aşama hedefle!

■ **İlk 2 aşama:** Uygulama ve veritabanı sürümleri günlük sürümlere yükseltildi. Sistem performansı 2.6 kat artırılarak saniyede 600 işlemden 1.600 işleme taşındı. Yeni versiyonla ödeme sistemlerinde güvenlik standartlarını belirleyen PCI tarafından güvenli uygulama kabul edilen "Payment Application" (PA-DSS) için tam uyumluğun devamlılığı sağlandı.

■ **Üçüncü aşama:** İşlem trafiğini sunucular arasında paylaşılması ve hizmet kesintisi yaratmadan bakım yapılabilmesini sağlayan "Aynı Veri Merkezinde Aktif-Aktif" mimariye geçiş yapıldı. Bu mimariye sağlıklı, detaylı ve anlık izleyebilmek için FIS tarafından geliştirilen PCI

uyumlu "IST Payment Monitor" ürünü kullanılmaya başlandı. Manuel olarak gerçekleştirilen uygulama testlerindeki kapsam genişletilerek senaryo sayısı artırıldı ve testlerin büyük ölçüde otomasyonla yapılması sağlandı. Birbirinden bağımsız ve adanmış kaynaklarla çalışmasını sağlamak üzere sistem altyapısı fiziksel sunuculara taşındı. Sistemin ana merkezdeki yedek sistemine ve ikinci merkezdeki iş sürekliliği yedekleme sistemine ait veritabanları arasındaki anlık tüm veri senkronizasyonu için Oracle Goldengate çözümü kullanılmaya başlandı.

■ **Dördüncü aşama:** Programın şu anda yürütülen ve 2019 yılı içerisinde tamamlanacak olan son aşamasıyla Şekil3'de yer alan "Çift Veri Merkezinde Aktif/Aktif" mimariye çalışmaya başlanacak. Bu sayede tek veri merkezinde çalışmanın yaratacağı, lokasyondan kaynaklı yangın, deprem gibi çeşitli felaket risklerinin ortadan kaldırılması ve farklı veri merkezlerinde çalışan sunucular arasında yük paylaşımı yapılarak sistem performansının saniyede 2 bin 800 işleme ulaşması hedefleniyor.

FIS IST/Switch Çift Lokasyon desteğine büyük katkı sağlayan BKM, dünyada bu altyapıya geçen ilk firma olacak. IST/Switch ürünü için örnek teşkil edecek bu kritik geçiş, BKM tarafında çevik yöntemlerle ele alındı ve hem test süreçleri hem de üretime geçiş süreçleri otomatize edildi.

BKM Yönlendirme Sistemi, 2014 yılından bu yana değişen günümüz koşullarına karşı en iyi altyapı ve çözümlerle hazırlanmaya çalışılıyor. Bu süreçte iki yeni yurtdışı şeması sisteme dahil edildi, yurtdışı kart şemalarının zorunlulukları desteklendi, üyeler tarafından talep edilen tüm yeni özellikler sisteme eklenerek zenginleşme sağlandı. Bu değişen sisteme ayak uydurabilmek için BKM bünyesindeki sorumlu çalışan sayısı artırıldı, alınan eğitimlerle tüm destek ekibinin yetkinliği güçlendirildi. Ayrıca, bir sorun anında kritik sisteme anında müdahale edebilmek ve yeni ihtiyaçlarının daha hızlı ve etkin karşılanabilmesi amacıyla FIS'ten yerinde destek hizmeti alındı.

Projenin bugüne kadarki adımlarının başarıyla hayata geçmesinde FIS firmasının projeye öncelik ve önem vermesi, etkin kaynak sağlaması ve BKM ekibi ile FIS ekibinin işbirliği ve uyum içerisinde çalışması büyük rol oynadı. Bu proje "kazan-kazan" yöntemine başarılı örnek teşkil etti; FIS, BKM'ye hizmet sürekliliği ve performansı yüksek bir sistem sundu, BKM de IST/Switch ürününün olgunlaşmasına yüksek katkı sağladı.

BKM, kartlı ödeme sektörünün gelişmesi ve vizyonuna uygun olarak nakitsiz ödemelerde geleceğin deneyimini yaşatmak için ileri teknolojisi, güçlü teknik donanımı ve yetkin insan kaynaklarıyla hizmet sunmaya devam ediyor.

Empowering
the Financial World

FIS

47 BİN ÇALIŞANI, 20 BİNDEN FAZLA MÜŞTERİSİ VAR

Finansal hizmetler teknolojisinde dünya lideri olarak nitelendirilen FIS; perakende ve kurumsal bankacılık, ödemeler, varlık ve varlık yönetimi, risk ve uyumluluk, dış kaynak çözümleri konularına odaklanıyor. Çözüm portföyünün derinliği ve genişliği, küresel

yetenekleri ve alan uzmanlığı sayesinde 130 ülkede 20 binden fazla müşteriye hizmet veren şirketin merkezi ABD'nin Florida eyaletine bağlı Jacksonville şehrinde bulunuyor. FIS, dünya çapında 47 binden fazla çalışan istihdam ediyor.

Ödeme işleme, finansal yazılım ve bankacılık çözümlerinde lider konumda. Finans sektörünü güçlendirmek için yazılım teknolojileri, hizmet ve dış kaynak kullanımı sağlayan FIS, bir Fortune 500 şirketi ve hisseleri Standard & Poor's 500 Endeksi'ne dahil. ☺

Yeni nesil ORTAK ATM çözümü OTM, BANTAŞ ile sahaya çıkmaya hazırlanıyor



BANTAŞ

"Kıymetiniz bizimle güvende"

için BANTAŞ ülkedeki en uygun adayların başında geliyor. Proje çok boyutlu ve çok-tarafli yapısı gereği birçok açıdan incelenmesi gerekiyor. Bu kapsamda tüm çalışma ve hazırlıklarımızı OVIA ile tam bir işbirliği ve takım ruhu anlayışı içinde sürdürüyoruz. Bu yeniliğin ülkemizden başlayarak bölgeye ve dünyaya yayılacağına dair kuvvetli bir inancımız var. Ayrıca, nakit hizmet firmalarının büyüyen rollerinin çarpıcı bir örneği olarak da ilginç bir deneyim olacak."

"Sektörde dönüşüm etkisi yaratacak"

OVIA (DgiWorks) Genel Müdürü Özer Akçınar da projenin gelişim sürecini ve hedefleri şöyle anlatıyor: "Ar-Ge çalışmalarımızı ve küresel işbirliklerimizi güçlendirdikten sonra son birkaç aydır iş geliştirme faaliyetlerine ağırlık vermeye başladık. ATM sektöründe çevik, yerli ve inovatif bir girişim olarak fark yaratmaya çalışıyoruz. Birçok ülkede hâlihazırda uygulamaya alınmış yenilikçi ATM çözüm ve iş modellerini takip ederken, bir yandan da dünyada ilk olacak çözümleri geliştiriyoruz. OTM de bu konseptte tasarlanmış, mobil bankacılık müşterilerine özel ortak bir ATM çözümü. Bankalarla birlikte bağımsız ATM işletmecileri, üçüncü parti para ve ödeme kuruluşları, nakit operasyon & para taşıma ve transfer firmaları gibi farklı birçok alanda hizmet veren firma ve kuruluşlara değer katarak 'kazan-kazan' iş modellerinin önünü açacak olan OTM çözümümüze ilgiden çok memnunuz. Çözümümüzle ilgili devam eden proje çalışmalarımızdan biri de ülkemizde ve bölgedeki lider CIT (cash-in-transit) firmalarından biri olan BANTAŞ ile başlattığımız çalışma grubu oldu. Birçok banka aralarında yaptığı anlaşmalarla ortak ATM kullanımına hâlihazırda geçmiş durumda. Aynı zamanda nakit taşıma ve ATM operasyon işlemleriyle ilgili BANTAŞ gibi bir firmadan ortak hizmet alabiliyorlar. Bu yeni Ortak ATM (OTM) kanalıyla bankalar, mobil bankacılık müşterilerine daha iyi bir müşteri deneyimi sunabileceği gibi birçok operasyonel avantaj da sağlayabilecek. Nakit transfer ve operasyon firmaları da bu ortak ATM'lerin işletmecisi olarak yeni katma değerli hizmetler sunabilecek. Bu modele Türkiye'de öncülük yapacak olan BANTAŞ için dünyada ilk olan OTM çözümümüz önemli bir fırsat sunuyor. Yıl sonuna kadar pilot hazırlıklarını tamamlamayı planlıyoruz. İlk etapta birkaç özel banka ve ödeme sistemleri kuruluşuyla entegre olacak projenin sektörde yaratacağı verimlilikle birlikte önemli bir dönüşüm etkisi yaratacağına inanıyoruz." ☺

Yerli ATM teknolojileri firması OVIA'nın kartsız, akıllı telefonlarla işlem yapılabilen, dünya çapında açık (open) platforma sahip ilk Ortak ATM'si (OTM), kısa bir süre içinde Türkiye'de BANTAŞ işbirliğiyle sahaya çıkarılacak. Üç özel banka ortaklığında 2009 yılında kurulan BANTAŞ, Türkiye'deki birçok banka ve kuruma nakit taşıma, işleme, saklama, ATM nakit desteği, ATM birinci seviye bakım, ikinci seviye bakıma refakat desteği, akıllı kasa gibi hizmetler sunuyor. BANTAŞ İş Geliştirme ve Müşteri Hizmetleri Müdürü Levent Kocabıyık, OVIA işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"OTM, gerçekten heyecan verici ve sektörde örneği olmayan bir yenilik. Dünyada sınırlı sayıda benzer ürünler banka bazlı hizmet verirken OTM çok-tarafli yapıya izin veriyor. Dolayısıyla başta bankalar ve ödeme sistemleri işletmecileri olmak üzere cihazın destekleyebileceği, hizmet verebileceği kuruluş sayısı çok yüksek. Çok-tarafli bu tür yapılarda güçlü ve etkin bir merkezi işletmecisi olmazsa olmaz, kritik bir ihtiyaç. Saha hizmetlerini verebilecek, nakit döngüsünü kontrol edebilecek ve katılımcı kuruluşlarla mutabakat süreçlerini yürütebilecek yetkin bir işletmecisi

OVIA™
Innovative ATMs

E-PARA SEKTÖRÜNÜN 15'inci oyuncusu SiPay oldu

SiPay, Kasım 2018'de kuruldu, Mart 2019'da BDDK'ya başvurusunu yaptı, 27 Haziran'da da elektronik para ve ödeme kuruluşu lisansını aldı. Şirketin kurucularından Taygun Alban, sektörde bir "ilk" olacak dijital cüzdanı önümüzdeki günlerde kullanıma sunacaklarını açıklıyor. İlk etapta oyun sektörüne odaklanan SiPay, küreselleşme hedefi doğrultusunda yurtdışı ofisini de şimdiden açtı...



Taygun Alban

BARIŞ BEKAR

Bankaçılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan lisans alarak elektronik para sektörünün 15'inci oyuncusu olan SiPay, "oyuna" hızlı bir giriş yaptı. Şirket, küresel çapta hizmet verme hedefi doğrultusunda ilk yurtdışı ofisini de açtı. SiPay'in kurucularından Taygun Alban, sektördeki önemli bir boşluğu doldurmak, hizmet çeşitliliğini artırmak hedefiyle yola çıktıklarını söylüyor. SiPay yeni olsa da kuruculardan Taygun Alban, 13 yıldır bu sektörün farklı alanlarında çalışmış deneyimli bir isim. İsterseniz kariyer yolculuğunu kısaca kendisinden dinleyelim: "2004-2008 yılları arasında Doğan Grubu'na bağlı Doğan Burda Rizolli şirketinde çalıştım. Şirketin Alman ortağı Burda, Türkiye'ye bir oyun getirmişti, lisansını alıp satışını yaptık. Ancak o dönemde dergicilik çok daha iyi para kazandırdığı için lisans süresi bitince yenilemediler. Almanlar da bu işi kendileri yapmaya başladı. Oyun sektörüyle böyle tanıştım. 2008 yılından sonra da internet girişimlerine yöneldim. 2010 yılında yerleşme, topluluk yönetimi ve dijital dağıtım şirketi olarak sınıflandırabileceğimiz Epin'i kurduk. Bu şirketi neredeyse sıfır sermayeyle kurup dijital bir markaya dönüştürdük. Öyle ki 2014 sonunda sektörün lider kurumlarından biri haline gelmişti." Epin, hatırlanacağı gibi, hisseleri ABD borsalarında işlem gören uluslararası bir şirkete satıldı. Alban, daha sonra Epin'in marka haklarını alarak ikinci kez satışını yapmış. Epin'in ardından yönetici ortak olarak Gpay'e geçen Alban, bu şirketi de büyütüp 1.5 yıl sonra sattıklarını anlatıyor. Bu hareketli dönemin ardından Taygun Alban, "Hep ak-

lımdaydım" dediği ödeme sistemleri alanına yönelmiş. "Lisans alma ve bu alanda faaliyet gösteren bir şirket kurma hayalimiz vardı. Bunu 2018 yılında gerçekleştirdik" diyen Alban'ın SiPay'deki ortakları ise arkadaşı Nezir Sipahioğlu ve onun babası Ömer Sipahioğlu...

SiPay'in ilk ürünü eylül ayında hazır olacak

Ortakların başlıca hedefi, elektronik cüzdanın ve nakdin Türkiye'de doğru kullanılmasını sağlamak. Alban, "Bankalar arka tarafta kart sakladıklarında elektronik cüzdanmış gibi davranıyor. Oysa biz içinde bakiye tutulan, üye işyerlerinde de kullanılan bir cüzdan yapmak istiyoruz" diyor. SiPay'in ürün ve servisleri bu doğrultuda 360 derece çözüm sunmak üzere kurgulanıyor. Yani kredi kartı, mobil ödeme, alternatif ödemeler gibi fiziksel ve mobil olarak cüzdanlara yükleme yapmak ve bu cüzdanla hem yerli hem de yabancı firmalardan ürün ve hizmet almak mümkün olacak.

SiPay, bu yaklaşımını ilk olarak oyun sektörünün kullanımına sunacak. 13-40 yaş arasındaki kitlenin önemli bir bölümünün oyun oynadığını hatırlatan Alban, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu yaş aralığına doğru temas edersek uzun vadede alternatif kanalların çok daha rahat açılacağını düşünüyoruz. Şirket olarak stratejimiz bu olacak. Oyun sektörüne hem cüzdan, hem kredi kartı hem de mobil ödemeyi tek bir çözüm olarak sunacağız. Biz bu hizmeti uluslararası düzeyde vereceğiz. Üstelik anlaşmalar yaparak değil kendi lisansımızla."

Alban, SiPay'in ürününün eylül ayında hazır olacağını,

2020 yılı itibarıyla da pazarda etkin bir şekilde boy göstereceklerini belirtiyor.

Tek cüzdana TL, dolar ve Euro hesabı olacak

SiPay'in bir diğer farkı ise bir cüzdan içinde üç ayrı hesabın olması. Taygun Alban, "TL, dolar ve Euro hesapları aynı cüzdana olacak. Üç farklı hesapla da işlem yapabileceksiniz. Hatta ihracat yapmak da mümkün olacak. İster dolar, isterse Euro ile" diyor.

Kısa vadeli hedeflerinin Türkiye, uzun vadede ise küresel ölçekte olduğunu vurgulayan Alban, yurtdışı çalışmalarıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "Türkiye'deki yatırımlarımız sürececek ama asıl amacımız küresel ölçekteki bir iş yapmak. Sadece Türkiye'deki pastadan pay almak değil, uluslararası arenada da tespit ettiğimiz açıkları kapatıp bu alanlara yatırım yapmak istiyoruz. Bu bağlamda da Avrupa'da lisans almak için yatırım yaptık. Litvanya'da yatırımımız var, orada da lisans alacağız."

"15 bankayla çalışacağız"

SiPay, orta ve uzun vadede güçlü, uluslararası bir marka olmayı hedefliyor. Taygun Alban, daha kısa vadede yurtiçinde pazara sunacakları ürünler hakkında da şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Ön ödemeli bir kartımız olacak. Hem Visa hem de Mastercard ile görüşüyoruz. Bütün bankalarla çalışmak gibi bir misyonumuz var. Öncelikli hedefimiz masrafları düşürmek. Kullanıcılarımıza minimum masrafla hizmet vermek istiyoruz. Türkiye'deki en popüler 15 bankayla çalışacağız. Hepsisiyle sanal POS sözleşmesi yapmayı planlıyoruz. Elektronik para alanında lisans alan 15'inci şirket olduk. Lisansını alıp henüz çalışmalarına başlamayan şirketler de var. Rakiplerimizle de işbirliğine açığız, karşılıklı fayda sağlayacak işlerde birlikte hareket edeceğiz. Ürünlerimizi birbirimize açabileceğimiz gibi işbirliği de yapabiliriz."

"E-cüzdan işini gerçek anlamda yapan çok az"

Taygun Alban, SiPay'in mevcut elektronik para şirketlerine hangi konularda fark yaratacağını da şöyle anlatıyor: "Şu anda elektronik para ve cüzdan işini gerçek anlamda yapan çok az şirket var. Bizimse bu ürünlerin Türkiye'de kullanılması noktasında uzmanlığımız var. Bu alanda



oluşturacağımız platform her yerde aynı özellikleriyle kullanılabilir. Spesifik olarak tespit ettiğimiz belirli alanlarda daha güçlü olacağız. Ama her alanda hizmetimiz olacak. Sektörel çözümlerde de olacağız. Örneğin, oyun sektörü için cüzdan ve elektronik paranın avantajlarından yararlanacağız. Bir başka sektör de turizm... SiPay cüzdanı, kullanıcılar ile sektörleri birbirine bağlayıp buluşturarak sürekli bir fayda sağlayacak. Asıl amacımız bu."

"Bu pazar daha çok oyuncu kaldırır"

Taygun Alban'a pazarın 15'in üzerinde şirketin faaliyet göstereceği kadar büyük bir potansiyel taşıyıp taşımadığını da soruyoruz. Yanıtı şöyle: "SiPay 15'inci şirket ama bu alana girmek üzere olan 4-5 girişimci daha var. Sektör büyüyor, yatırım açık bir alan. Çünkü kartlı sistemler ve dijital ödemelerin toplamına bakıldığında halen toplam ödemelerin yüzde 4 ila 6'sı bu kanallardan geçiyor. Bu oran çok küçük. Boşluğu 3-5 şirketin doldurması mümkün değil. Türkiye'deki kullanıcıların dijitalleşmesi açısından bizim yaptığımız bir görev aslında. Dijitalleşen dünyaya Türk insanının ayak uydurması için yatırımlar yapıyoruz."

"SEKTÖREL BAZLI ÇÖZÜMLERE ODAKLANACAĞIZ"



**Abdullah
Kiremitçi**

SiPay İç Kontrol Müdürü Abdullah Kiremitçi, sektörel bazlı çözümlere odaklanacaklarını, bunun ilk örneğinin de oyun olacağını söylüyor. Kiremitçi, "Dijitaldeki yüksek penetrasyon oranı ve geçmiş tecrübelerimiz bu sektörün büyüyeceğini gösteriyor. Doğru hedeflerle ve doğru bir noktadan yola çıkacak gibi girişim, bu pazarın toplam içinde halen yüzde 4-6 olan payını 10'lara 20'lere çıkarabilir. Bu alanda işlem hacimleri büyüyünce regülasyonlar gelişecek, konsolidasyonlar, eliminasyonlar da olacak elbette. Bazı şirketler pazardan çıkacak, bazıları giriş yapacak. Biz SiPay olarak oyunla başlayacağız ama ulaşım da odaklanacağız, turizme de... Sektörel bazlı geliştirdiğimiz çözümlerle büyüyeceğiz; sektör büyüyecek, bu alana yeni oyuncular girecek" diyor. ☺

Genç mühendisleri ödeme dünyasına hazırlayan kuluçka:

Ödeme sistemleri sektöründeki kalifiye elaman açığını giderme hedefiyle yola çıkan Voktopus Kuluçka, önümüzdeki dönemden itibaren YTÜ dışında başka üniversitelerden de öğrenci kabul etmeye başlıyor. Kadın mühendislere pozitif ayrımcılık var...

VOKTOPUS

voktopus kuluçka

FinTech alanında kendini geliştirmek isteyen yeni kuşağın yolculuğu başladı!



voktopus kuluçka
hr@verisoft.com

verisoft
www.verisoft.com

35’inci yılını kutlamaya hazırlanan Verisoft, FinTek alanında kendisini geliştirmek ve kariyer yapmak isteyen genç mühendislerin sektöre kazandırılması hedefiyle Voktopus Kuluçka’yı hayata geçirdi. Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Bilgisayar Mühendisliği bölümünde açılan programa 50’ye yakın öğrenci başvurdu. Üçüncü ve dördüncü sınıf öğrencilerine açık olan programda Verisoft’un sektördeki kadın mühendis sayısını artırma konusundaki hedefine uygun olarak öncelik kadınlara verildi.

İki dönemden oluşan Voktopus Kuluçka’da 30 günlük ön kuluçka dönemini başarıyla tamamlayan gençler, isteklilerse programın ikinci dönemine geçerek, kendilerine

atanan mentörlerle birlikte katılacakları projede 2 aylık oryantasyon eğitimine devam edebiliyor. Programda mentörlük de istekliliğe bağlı işletilen bir süreç. Programın son döneminde gençlere performansları konusunda geri bildirim yapılarak, geliştirmesi gereken yönleri hakkında bilgilendiriliyor. Karşılıklı memnuniyet sağlanmışsa Verisoft’ta çalışmaya devam etmek isteyen mühendislerle projeye devam ediliyor. Sektörde farklı iş deneyimi edinmek isteyen gençlerin de ekosistemde kalmaları için iletişime devam ediliyor.

Gençler deneyim kazanacak, sektör nitelikli çalışana kavuşacak...

Verisoft’ta bu dönem ön kuluçka programını başarıyla

tamamlayan mühendislerin proje ekipleri belli oldu ve kendilerine atanan mentörlerle 2 aylık oryantasyon süreci başladı. Önümüzdeki eğitim döneminde yeni üniversitelerin katılımıyla daha da büyümesi planlanan Voktopus Kuluçka, aslında yıllardır Verisoft staj programı altında devam ediyordu. Stajını tamamlayan genç mühendislerden çoğu bugün Verisoft'un dünya çapındaki ofislerinde yazılım geliştirmeye devam ediyor. Ödeme sistemleri konusunda kendini geliştiren gençler, yurtdışı ofislerde çalışma fırsatı dolayısıyla da programa yoğun ilgi gösteriyor. Voktopus Kuluçka programının hedefi hem öğrenim kurlarını, hem öğrenciler hem de sektör için bir "kazan-kazan" ekosistemi yaratmak. Aidiyeti yüksek, fark yaratan, gelişme potansiyeli bulunan, araştırmacı gençleri sektöre kazandırmak. Program, genç çalışanların enerjisi ve yaratıcılığını doğru ve etkin şekilde yönlendirerek hem Verisoft hem de FinTek sektörü için nitelikli eleman ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor.

"Başardıkça Kazan" ile bonuslar birikiyor

Verisoft, yurtiçi ve yurtdışında devam eden projelerine yenilerini eklerken, sektöre verdiği hizmetin kalitesini artırmak üzere insan kaynakları alanında da projeler geliştiriyor. Büyüme stratejileri çerçevesinde sektörün deneyimli



isimlerini bünyesine katan Verisoft, en değerli varlığı olan çalışanlarının bireysel gelişimlerine katkı sağlamak üzere geçen yıl "Verisoft Star" eğitim programını hayata geçirmişti. Verisoft'ta çalışan mühendisler, yıllık bazda belirlenen eğitim programına kendilerini geliştirmek istedikleri alanlarda katılırken en yeni teknolojileri öğrenme fırsatı yakalıyor ve Verisoft Star'ın "Başardıkça Kazan" uygulamasıyla eğitim performanslarına göre ödüllendiriliyor, bonus kazanıyorlar. Mühendis ekibinin katıldığı her eğitim performans-zam-terfi kriterlerine de etki ediyor.

VERISOFT'TA KARIYER YAPMAK...

Sezer Dilber

2012 yılında bilgisayar programcılığı ön lisans okul stajımı Verisoft'ta tamamladım ve kadroya geçtim. Verisoft bana çalışırken lisans ve yüksek lisansımı tamamlama fırsatı da tanıdı. Türkiye'de çalışırken yurtdışı, her zaman planlarım arasında olan bir konuydu. 2018 yılının ikinci yarısında Los Angeles'taki şirketimiz Verisoft Americas'a



yazılım uzmanı olarak atandım ve bu planımı uygulama şansını buldum. Farklı bir dünya olarak gördüğüm bu ülkeyi, çalışma hayatını ve yenilikçi teknolojileri burada bulunduğum sürece olabildiğince tanımaya ve şirketimi bu ülkede en iyi şekilde temsil etmeye gayret gösteriyorum. ABD'nin en büyük ödeme firmalarıyla çalışıyor olmamız da kendimi geliştirmem açısından çok faydalı oldu. Yüzde 100 Türk mühendislerce geliştirilen ürünlerimizle buradaki müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak benim için paha biçilemez bir deneyim. Okulu bitirip iş hayatına yeni atılacak arkadaşlar için bir önerim olabilir. İş seçimi yaparken kısa vadeli çıkarları ön planda tutmak

yerine uzun vadede yapacakları işin kendilerine olan katkısına odaklanmalı. Zaman çok hızlı ilerliyor, bu nedenle gelecek odaklı tercihler yapmalı, deneyim kazanmalı ve kendilerini iyi yetiştirebilecekleri yerleri tercih etmelidir.

Merve Nur Uslu

2016'da, okulumun son yılında stajyer olarak Verisoft'a katıldım. Yaklaşık 3 yıldır bu ailenin bir üyesiyim. Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümü mezunuyum. Database ekibinde yazılım uzmanı olarak görev alıyorum. Verisoft tek-



noloji bölümünde çalışmaya başladığımda iş hayatı hakkında deneyimim yoktu, fakat çok kısa sürede şirket yapısına uyum sağladım. Yöneticilerimin ve ekip arkadaşlarımdan yapıcı geri bildirimleri gelişimime katkı sağladı. İlgilendiğimiz teknolojilerin özel olması, dünya genelinde yaygın olarak ürettiğimiz ürünlere ihtiyaç duyulması işimin heyecanlı yönleri diyebiliriz. Yurtdışında olduğu kadar yurtdışındaki projelerde de görev almak, farklı kültürdeki insanlarla

birlikte çalışmak beni dinamik tutuyor. Verisoft'ta çalışmak bana bu anlamda kazanımlar sağlıyor.

Mehriniso Mangliyeva

Bu dönem Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümü mezuniyetim öncesinde okulun portalında Voktopus Kuluçka programını gördüm, başvurduğum ve programa kabul edildim. Kodlama bilgimin yanı sıra Rusça ve iyi derecede İngilizce bilmem avantaj sağladı, vatandaş olduğum ülkede yeni bir proje geliştirecek olmaları da beni çok he-



yecanlandırdı. Yaptığımız değerlendirme toplantılarında "yapay zeka" konusunda kendimi geliştirmek istediğimi belirtmiştim. Ön kuluçka programımı tamamladım, yapılan olumlu geri bildirim sonucunda iş hayatıma Verisoft'ta devam etmeye karar verdim. Yapay zeka konusunda başlayacak projenin ekibine katılacak olmaktan çok mutluyum. Mentörüm ve çalışma arkadaşlarımdan bu süreç boyunca bana çok yardımcı oldu. 32 ülkeye teknoloji ihraç eden bir firmanın üyesi olmak gurur verici. ☺



AÇIK SİGORTACILIK

Teknolojiyle birlikte değişen sektörlerden biri de şüphesiz sigortacılık. Bu değişimin hızı, yeterli olup olmadığı ayrı bir konu ama şu bir gerçek ki dünyada bu alanda önemli gelişmeler yaşanıyor. Bunun en önemli göstergelerinden biri de yatırım tutarları. Teknoloji araştırma platformu CB Insight'in yayınladığı verilere göre, 2018 yılı içerisinde sigorta alanında çalışan teknoloji girişimlerine küresel ölçekte toplam 4.15 milyar dolar yatırım yapıldı. Bu tutar 2012 yılında sadece 350 milyon dolardı. Sigortacıların gündemindeki konulardan biri de "açık bankacılık" benzeri bir "açık sigortacılık" konsepti. Açık sigortacılık, uygulama programlama arayüzü (API) kullanımıyla dijital verilerden daha fazla yararlanmayı sağlıyor, böylece müşterilere çok daha iyi hizmetler sunmak,



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

daha fazla müşteriye ulaşmak mümkün hale geliyor.

Dünya Sigorta Raporu için 2017 yılında hazırlanan ankete katılan sigorta şirketlerinin yarısından fazlası, açık API'lerin ölçeklenebilirlik, yeni gelir akışı yaratma ve maliyet verimliliği üzerinde önemli bir etkisi olduğunu belirtmiş. Capgemini'nin bu konuyla ilgili makalesinde ise açık sigortacılık ekosistemi yaratmanın sektöre getirdiği faydalar şöyle sıralanıyor:

■ Girişimlere yeni uygulamaları hızlı bir şekilde oluşturma imkanı sağlayarak firma çapında yenilikçiliği desteklemek

■ Daha iyi kullanıcı deneyimi yaratmak
■ Dijital olarak entegre bir ekosistem yaratmak
İşte açık sigortacılık dünyasında şimdiden uygulamaya geçmiş örneklerin bazıları:

■ **GoodHome:** Allstate sigorta firması için geliştirdikleri üründe; Google Maps, Weather Underground, Berkeley Lab Enerji Tasarrufu gibi 9 farklı kanaldan aldıkları veriyle müşterilere kişiselleştirilmiş bilgi ve kaynak sunarak evlerini ve hayatlarını korumaya yardımcı bilgi aktarım aksiyon almalarını sağlıyorlar. Örneğin yaklaşan bir kasırgaya karşı evlerini sigortalatmak gibi...

■ **SmartRide:** Bu otomobil sigorta programı, sürücülerin kullanım alışkanlıkları üzerinden kişiselleştirilmiş geri bildirimlerde bulunuyor. Kullanıcılar üye olduktan sonra, araba kullanım alışkanlıklarına göre yüzde 40'a kadar indirim alabiliyor.



■ **Matic:** Ev sigortasını kredi süreçlerine görünmez bir şekilde entegre etmek için API'lerden faydalanıyorlar. Evi satın alan kişiye aldığı ev için farklı sigorta tekliflerini toparlayarak öneriler sunuyor. Böylece ev satın alan kişinin tek tek sigorta firmalarından teklif almasına gerek kalmıyor. Bunlar ve benzeri pek çok farklı örnekle ekosistemin farklı oyuncuları bir arada çalışabiliyor. Sigorta firmaları yeni kanallarla farklı müşterilere ulaşır-



ken kullanıcı da zaman tasarrufu ve fayda sağlıyor. Giderek dijitalleşen dünyada tüm sektörler ekosistem içerisinde mümkün olduğunca çok oyuncuyla işbirliği yapmak zorunda. Firmaların tek başlarına yeni iş modelleri üretmeleri çok zor. Bankacılıkta başlayıp sigortacılıkta da devam eden açık yapıları yakında tüm sektörlerde görmeye başlayacağız.

Çin Merkez Bankası'ndan FinTek kalkınma planı

Çin Merkez Bankası, FinTek sektörüne yönelik desteği güçlendirmek ve riskleri azaltmak amacıyla 3 yıllık bir kalkınma planı yayınladı. Global Times'ın haberine göre "FinTek Kalkınma Planı (2019 - 2021)" sektör için öncelikleri ve kalkınma hedeflerini ana hatlarıyla belirliyor. Çin Merkez Bankası plan kapsamında şu önceliklere de dikkat çekiyor:

- FinTek'lerin küresel rekabet edebilirliğe ulaşmasına yardım ederek finansal sektörün gelişmesini teşvik etmek.
- Teknoloji tabanlı, pazarlar arası ve sektörler arası finansal risk kontrol ve yönetimini iyileştirmek.
- Temel bir FinTek düzenleyici çerçevenin ve kuralların geliştirilmesi, izlenmesi ve değerlendirilmesini sağlamak.



İsrail, FinTek ve blockchain'e düzenleme getiriyor

İsrail Maliye Bakanlığı'nın bir bölümü olan Sermaye Piyasası, Sigorta ve Tasarruf Kurumu, ülkedeki blockchain ve FinTek şirketleri için lisans alma sürecini hızlandırmak istiyor. Otorite, bu konuya yönelik aralarında blockchain alanında uzmanlaşmış şirketler de bulunan özel sektör ekipleri kurdu. Mali otorite, ülkede daha fazla FinTek şirketine lisans vererek yerel rekabeti desteklemeyi umuyor. 2018 yılında bölüm başkanlığı görevine atanan Moshe Barkat'ın konuyla ilgili görüşleri şöyle:

"İş dünyası, teknolojik yenilikler ve endüstriyle ilişkiler, mali otoritenin faaliyetlerini yönlendiren temel ilkeler. Otorite, dijital sigorta şirketleri, P2P platformları ve kredi sağlayıcıları, dijital cüzdanlar, blockchain bazlı FinTek girişimleri ve diğer ödeme hizmetleri sağlayıcıları dahil olmak üzere düzenli olarak FinTek şirketlerinin lisanslanması ve düzenlenmesiyle uğraşiyor."

Londra'da evsizler için temassız bağış noktaları kuruluyor

Square Mill ya da "City of London" olarak da bilinen Menkul Kıymetler Borsası ve İngiltere Bankası'nın da yer aldığı finans bölgesinde evsizler için temassız bağış noktaları kurulacak. Finextra'nın haberine göre Londra sakinleri, bu çevrede yaşayan evsizlere ve zor durumdakilere yardım için bölgeye yerleştirilmiş 4 temassız bağış noktasında temassız kredi kartlarıyla, evsizlere yardım eden Beam organizasyonuna 3 pound tutarında bağış yapabilecek. Bu proje 3 ay boyunca devam edecek ve eğer başarı kriterlerini tutturursa daha fazla bölgeye temassız bağış noktaları yerleştirilecek. Nakitsiz bir toplum yolunda hızla ilerleyen Londra'da ilerleyen zamanlarda bu bağış noktalarının şehir genelinde artması bekleniyor.



IMPOSTER

SENDROMUNA DİKKAT!

SİZ DE BAŞARILARINIZI ŞANSA VE DİĞER ÇEVRESEL FAKTÖRLERE BAĞLAYIP BAŞARISIZLIKLARIN NEDENİNİ KENDİNİZDE Mİ ARIYORSUNUZ

Zirve sohbetlerinde bu ay, 31 yıldır sektöre hizmet eden, Türkiye’de ödeme sistemlerinin başlangıcına ve gelişimine yakından tanık olmuş sevgili Dilek Sağıroğlu ile birlikteyiz. Türk halkının kredi kartıyla tanışması, güvenlik, taksit uygulamaları, mobil bankacılık, temassız işlemler, dijital ödemeler... Sektörde saymakla bitiremeyeceğimiz birçok gelişmeye bizzat şahit oldu Sağıroğlu.

Dilek Sağıroğlu’nun kariyer yolundaki başarısını disiplinli çalışma azmine ve teknolojiye ilgisine bağlamakla birlikte, kendi adıma onun yapıcı kişiliğini her zaman örnek aldığımı bu röportaj vesilesiyle belirtmek istiyorum.

İşte pozitif bakış açısıyla Türk ödeme dünyasında kadının yeri!



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com



Dilek Sağıroğlu
Verisoft, Satış Genel Müdür Yardımcısı



Çalışma hayatınız bankalar ve teknoloji şirketlerinde geçti, başarılarınız ve pozitif kişiliğinizle sektörde tanınan bir isimsiniz, bir süredir de Verisoft'tasınız. Verisoft ile kesişen kariyer öykünüzü sizden dinleyebilir miyiz?

Tanımlığım 31 yıldır aralıksız aynı sektörün içinde olmaktan kaynaklanıyor. Sürekli gelişmekte olan ve teknolojiyi yoğun kullanan bir sektörde olmak, başarı olarak gözüken gelişmeleri de beraberinde getirdi. Benim kendi adıma başarı diyebileceğimse yaptığım işi ve birlikte çalıştığım kişileri sevmek. Tesadüfen Türkiye ödeme sistemlerinin başlangıcına ve gelişimine tanık oldum. Üniversite sonrası bankada kambiyo uzman yardımcısı olarak çalışmaya başladığımda kredi kartı, kullanılmaktan korkulan bir ödeme aracıydı. Düşünün, banka çalışanları için bile bir tebliğ çıkarılarak kredi kartı alma zorunluluğu getirilmişti. 1994, 1998 ve 2001 krizleri ülkemiz açısından önemli sıkıntılar yaratsa da bankaların, teknoloji şirketlerinin ödeme sistemlerindeki yaratıcılıklarını fevkalade besledi, büyüttü. Türkiye, Avrupa'da ve dünyada ödeme sistemleri alanında önemli bir yere sahip oldu. Verisoft neredeyse Türkiye'nin ilk bilişim şirketlerinden biri ve 34 yıldır sektöre hizmet sunuyor. Şirketimizin kurucusu sevgili Onur Alver de durmaksızın bu konularda üretim içerisinde olduğundan, yollarımız birçok kez keşişti ve birlikte çalışmalarımız oldu. Ocak 2019 itibarıyla da bilfiil Verisoft bünyesinde görev yapmaya başladım.

Verisoft'ta yeni bir yapılanma var, satış departmanı size emanet edildi. Ekibe katılımınız sonrasında özellikle odaklandığınız bir alan oldu mu, müşterilerinize ne tür yenilikler sunacaksınız?

Verisoft bünyesindeki bilgi, tedarikçi ağı ve üretim, 34 yılın birikimiyle oldukça büyük. Verisoft, amatör ruhla her ihtiyaç için butik çözümler üretebilme kabiliyetine sahip ve yakın gelecekte pazarda çok daha iyi bir yerde olacağını düşünüyorum. Öncelikle Verisoft'un her banka, her ödeme kuruluşu ve projelerimize değerebilecek tüm kurumlar için çok daha fazla tanınır olmasını sağlamak istiyoruz. Ödeme sistemlerinde hayal edilen her çözümü sağlayabilecek bilgi, beceri, üretim ve tedarikçi ağına sahibiz. Teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, sektörümüzle ilgili tüm fuarlarda yer almaya gayret ediyoruz. Bu birikimi müşterilerimize ve potansiyel müşterilerimize aktararak hem alıcısına, hem ülkemize hem de bize fayda sağlayacak projeler yapmayı çok seviyoruz.

Ödeme sistemleri ve ilişkili sektörleri kadın çalışanlar ve kariyerleri açısından değerlendirir misiniz?

Finans, kadın çalışanlar açısından nispeten şanslı bir sektör. Kariyer yolunda ilerlerken kadın olmam sebebiyle ilk zorluğu hamileyken yaşadım. Çalıştığım yöneticim ücretsiz izin almamı işlerin yoğunluğu sebebiyle tasvip etmedi, mecburen onu kırarak ücretsiz iznimi kullanmak durumunda kaldım. Öte yandan, kadın olarak daha yumuşak yaklaşımın, profesyonel hayat kavramı içinde zaman zaman bazı kişiler tarafından zaaf olarak anlaşıldığına tanık oldum ve bunun önemli bir yanlığı olduğunu düşün-



nüyorum. İlimlilik, karşımdakini veya problemi anlamaya yönelik yaklaşım, realitenin gözden kaçırılması, tedbir alınmaması anlamına gelmiyor, sadece yöntem ve yaklaşımı değiştiriyor. Empatik, keskin olmadan çözüm odaklı, daha sabırlı, daha sebatkar ve hatta daha şefkatli -ki bu Y kuşağıyla çalışırken gerekli- olmanın yeni dünya koşullarında daha çok işe yarayacağını düşünüyorum. Her dönemin gereklilikleri farklı, esnek olabilmek önemli ve kadınlar değişen koşullara daha kolay adapte olabiliyor, stresle daha iyi başa çıkabiliyor. Türkiye'deki genç işsizlik sorunu genç kızlarımızın işini daha da zorlaştırıyor ama ideali sektörün eşit dağılıma sahip olabilmesi.

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

15 yaşın üzerindeki toplam nüfus içerisinde istihdam oranı erkeklerde yüzde 65.8 olmasına rağmen kadınlarda yüzde 29.3 seviyesinde kalıyor. Kadınlara işsizlik oranı da erkeklerden daha fazla. Eğitim durumu ve cinsiyete göre incelediğimizde, mezun olunan yer ne olursa olsun erkeklerin istihdam edilme oranının kadınlardan daha yüksek olduğunu görüyoruz. Şirketlerin sadece yüzde 5.4'ünde bir kadın üst düzey yönetici bulunuyor. Crunchbase'in 2017 yılı nisan ayında yayınladığı rapora göre tüm dünyada startup ekosisteminde kadın girişimcilerin oranı yüzde 17. Startup girişimlerini izleyip denetleyen startups.watch'un verilerine göre de Türkiye'de





girişim ekosisteminde kadın girişimcilerin oranı yüzde 15. Yani kadın girişimlerinin desteklenmesi ve kadınların iş hayatında karar alma mekanizmaları içerisinde erkeklerle eşit bir etkiye sahip olması anlamında hem ülkemizde hem küresel düzeyde büyük eksiklik var.

Şirketinizde kadın istihdamının artırılmasına yönelik bir uygulama veya proje var mı?

Verisoft'un yüzde 77'si mühendis olan genç bir kadrosu var. Ülkemizdeki mühendislerin ağırlıklı olarak erkek olduğunu düşünürseniz, bu durum Verisoft'a da yansımış durumda. Genele baktığımızda Verisoft'ta çalışanlarının yüzde 24'ü kadınlardan oluşuyor. Hedefimiz zaman içinde kadın erkek oranının eşitlenmesi. Bu yıl başlattığımız "Voctopus Kuluçka" programında ise ödeme sistemlerinde kendini geliştirmek isteyen kadın mühendislere öncelik veriyoruz. Ancak Verisoft İK politikaları gereği işe almada cinsiyete değil, kişinin işe uygunluğuna odaklanıyor. Öncelik her çalışmamızın işini en iyi şekilde yapıyor olması. Burada eşitlikçi bir yaklaşım benimseniyor

Kadının iş hayatında güçlenmesi için sizce neler yapılabilir?

Cinsiyet eşitsizliğinin bugünden yarına değişmesi kolay değil ama kendi ailelerimizden işe başlayabiliriz. Anne ve babalar çocuklarını yetiştirirken kız, erkek, çocuklarını birey olarak dikkate alıp, eğitimlerine aynı şekilde destek verip, ev içinde eşit söz hakkı, eşit sorumluluklar verdiklerinde, cinsiyetçi dil kullanmadıklarında yeni neslin eşitlik duygusu daha kuvvetli olacaktır. Hayat içinde kadının erkeğe, erkeğin de kadına ihtiyacı var. Bu uyum ve dengeyi aile ortamında göstermek çok faydalı olacaktır.

Bugünün koşullarında kadının iş hayatında güçlenmesi içinse belki kadınlara pozitif ayrımcılık yapabileceğimiz alanlar olabilir. Kadın dayanışmasının özellikle iş hayatında yol almış kadınlarla sağlanması, iyi örneklerin kendi deneyimlerini paylaşacak platformların oluşturulmasını sağlayabiliriz.

Günümüzde tıp, hukuk gibi emek isteyen alanlarda eğitim alan kadınların ve erkeklerin sayısı neredeyse eşit. Hatta üniversitelerden mezun olan kadın sayısı, erkeklerden fazla. Kadınlara erkekler arasındaki fark eğitimde

gittikçe kapanıyor. Ancak bunlar iş hayatında eşit haklara sahip olabilmek için henüz yeterli değil. Üst düzey makamlarda oturan kadınların sayısı halen çok az. Kadınlar erkeklere göre daha az para kazanıyor. Üst makamlarda erkek dünyasının kuralları geçerli. Kadın erkek eşitliği konusunda en büyük engellerden biri, kadınların işgücü piyasasına daha fazla katılımından ziyade işgücü piyasasında başarılar elde etmelerine engel olan geleneksel kariyer yöntemleri ve kültürel roller. Bu farklılığı özellikle de işe geç gelme toleransı göstermeyen veya uzun çalışma saatlerini gerektiren finans ve kurumsal işyerlerinde görmek mümkün. İyi eğitim almış bir kadın çocuk sahibi olduğu zaman işgücü piyasasından çekildiğinde, işyeri de önemli bir insan gücü kaybına uğruyor. Bu durum, çocuk sahibi olan kadın bir süre sonra işine geri dönse dahi maaş artışı engelliyor.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

İyi hissetmenin, dolayısıyla yol katedebilmenin yolu kendi vasıflarına uyumlu davranabilmekte ve yaptığın işe karşı heyecan duymakta yatıyor. Bu yüzden kendi özelliklerine uygun, kendilerini iyi ifade edebileceklerini düşündükleri, heyecan duyabilecekleri işi, iş ortamını seçmek iyi bir başlangıç olacaktır. Her zaman en doğru kararları veremeyiz. Kendimize yanılma payı da bırakıp, duruma göre sebat etmemiz veya yeni aksiyonlar almamız gerekebilir. Değişiklikler korkutmasın. Çağımız hızlı değişim çağı, esneklik ve açık fikirlilik ilerlemek için önemli olacaktır. "Merakınız daim olsun, hep çabada olun, bardağın dolu tarafını görün, çocuklarınızı kadın erkek eşitliğine inandırarak, pratikte göstererek yetiştirin, çocuklarımızın özgüvenini destekleyin (bu özgüven her türlü ilişkide ki dengeyi sağlayacaktır), hayata katkınızın, kendi değerinizin farkında olun" demek isterim.

Bir konuda da küçük bir uyarım olacak. Bilhassa kadınların birey olarak pek kabul görmediği toplumlarda, okuyup güzel şeyler başarmış kadınlar bütün başarılarını şansa ve diğer çevresel faktörlere bağlarken, bütün başarılıklarını kendilerine bağlayabiliyor. Adına "imposter sendromu" deniyor ve genelde de okumuş kadınlar bundan mustarip. Aman bu sendroma dikkat! ☹

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

Banka ve kredi kartları, internet bankacılığı, e-ticaret, POS, ATM, mobil/ temassız ödemeler başta olmak üzere bankacılık ve finans sektörüne yönelik haberlerin yayınlandığı PSM; yenilenen, güçlenen içeriği ve yeni yüzüyle Aralık 2013'ten itibaren her ay okuyucularıyla buluşmaya başladı. PSM'nin zengin içeriği, başlıca şu konulardan oluşuyor:

- * Ödeme sistemleri sektörüyle ilgili haber-araştırma, dosya ve röportajlar
- * Banka & Kredi Kartları
- * Temassız & Mobil Ödeme
- * ATM & POS Terminalleri
- * İnternet Bankacılığı
- * Mobil Bankacılık
- * E-Ticaret
- * İnovasyon - Yeni Ürünler
- * Güvenlik Çözümleri
- * Türkiye ve dünyadan ödeme sistemleri verileri, sektörle ilgili düzenli istatistikler

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Yılda 12 sayı yayınlanan PSM Dergisi'ne abone olmak istiyorum.

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 120 TL'yi

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

Hesap

772 - 6298270 TL

IBAN

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube

GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

Bu formu 0212 238 72 07 no'lu faksa ya da Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli / İstanbul adresine gönderiniz.

E-ticaret büyümesinde Asya Pasifik'i bile solladık

Türkiye, 2018 yılında e-ticaret büyümesinde bu alanın lokomotifi Asya Pasifik bölgesini bile geride bıraktı. Nielsen'in Küresel E-Ticaret Raporu'na göre Türk halkı ayda ortalama 4 kez online alışveriş yapıyor. Her gün alışveriş yapanların toplam nüfus içindeki oranı ise yüzde 4...



Didem Şekerel Erdoğan

İlker Unutkan

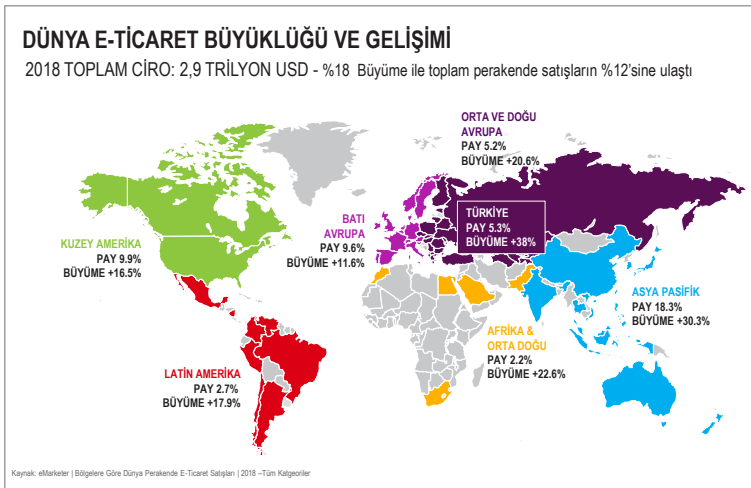
Küresel performans yönetim şirketi Nielsen'in 2019 Yılı E-Ticaret Raporu'na göre, dünya genelinde e-ticaret hacmi 2018'de bir önceki yıla göre yüzde 18 büyüyerek 2.9 trilyon dolara ulaştı. Bu tutar, tüm küresel perakende satışların yüz-

de 12'sine karşılık geliyor.

E-ticaretin toplam ticaretteki payı olarak öne çıkan bölgelere bakıldığında Asya Pasifik ve Kuzey Amerika başı çekiyor. Asya Pasifik, yüzde 30'u aşan büyümesiyle küresel e-ticaretin motor gücü konumunda. Türkiye ise aynı dönemde yüzde 5.3 e-ticaret payı ve yüzde 38 e-ticaret büyümesi oranlarına ulaştı. Nielsen Türkiye Genel Müdürü Didem Şekerel Erdoğan, Türkiye'nin bu oranla Asya Pasifik bölgesini dahi geride bıraktığına dikkat çekiyor. 2018 yılında Türkiye'de hızlı tüketim ürünleri (FMCG) kategorisinde online alışverişlerin payı ise yüzde 2 seviyesinde oluştu.

Türk halkı daha dijital, internette daha fazla zaman geçiriyor

Nielsen Perakende Hizmetleri Direktörü İlker Unutkan, Türkiye'de e-ticaretin kaydettiği büyüme ve dönüşümün tesadüf olmadığını, önemli bir altyapıya sahip olduğunu vurguluyor. Unutkan, "Türkiye, kentli nüfus yapısı ve dünya ortalamasının çok üzerinde internet penetrasyonu ile öne çıkıyor. İnternette geçirilen süre yaklaşık 7 saatle ABD ve Çin'in üzerinde. Online alışverişte çok önemli bir role sahip olan mobil telefon penetrasyonu ve kullanıcı



sayısında da küresel ortalamanın üzerindeyiz” diyor. Nielsen’in araştırmasına göre Türkiye’nin mobil ve dijital alandaki güçlü yapısı, nüfusun sadece bir bölümünün yoğun kullanımından kaynaklanmıyor. Tüm nüfus kuşakları ve kültür grupları hızla dijitalleşiyor.

Sosyal medyada paylaşım yapmayı seviyoruz

İlker Unutkan’a göre mobil ve internet penetrasyonundaki yüksek seviye Türk halkının sosyal medya kullanımında da yansıma buluyor. Türk insanının sosyal medya kullanıcı penetrasyonunda küresel ortalamanın çok üzerinde olduğunu ifade eden Unutkan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Sosyal medyada ABD ve Çin’in yaklaşık bir buçuk katı kadar bir süre harcıyoruz. Bu durum kullanıcı sayısına da yansıyor: Dünyanın 18’inci kalabalık ülkesi Türkiye, Facebook kullanıcı sayısında 9’uncu, Instagram kullanıcı sayısında ise 5’inci sırada yer alıyor. Son dönemdeki yenilikler arasında öne çıkan sesli arama ve sesli komut kullanımında da Türkiye yüksek bir penetrasyona sahip. Bu özelliği nüfusuna oranla en çok kullanan 6’ncı ülkeyiz.”

Günde ortalama 7 saati internette geçiriyoruz

Nielsen’in 2019 yılı E-Ticaret Raporu’na göre Türkiye’de internette geçirilen ortalama süre, küresel araştırmalarla paralel biçimde günde ortalama 7 saat. Türk halkı ayda ortalama 4 kez online alışveriş yapıyor. Her gün alışveriş yapanların toplam nüfus içindeki oranı ise yüzde 4. Peki online alışverişte hangi kanallar daha çok kullanılıyor? Didem Şekerel Erdoğan, şöyle yanıtıyor: “Online alışverişte akıllı cep telefonlarının açık ara lider olduğunu görüyoruz. Son yıllarda artan akıllı telefon kullanımını online alışverişin büyümesinde lokomotif rolü üstlendi.”

Online alışverişte promosyon ve indirimler belirleyici

Online alışverişçilerin “seçici” bir kitle olduğunu vurgulayan Unutkan, bu görüşünü de şöyle gerekçelendiriyor: “Çünkü online alışverişçilerin çok büyük bir kısmı satın alma kararı vermeden önce genelde kapsamlı bir ürün araştırması ve değerlendirmesi yapıyor, alışverişlerini önceden planlıyor. Öte yandan online alışverişçilerin yüzde 86’sının satın alma eğilimlerinde promosyon ve indirimler belirleyici oluyor, buna paralel olarak da marka sadakatleri düşük.”

Online alışverişin avantajları: Fiyat, çeşit ve hız

Nielsen’in raporu, online alışverişçinin alışveriş motivasyonları arasında ilk sırayı fiyat kriterinin aldığı ortaya koyuyor. Unutkan, “Fiyatı, çeşit ve hız takip ediyor. Ürünleri görme ve dokunma isteği ise online alışverişin önündeki en önemli bariyer olarak öne çıkıyor. Site güvenilirliği de bir diğer bariyer” diyor.

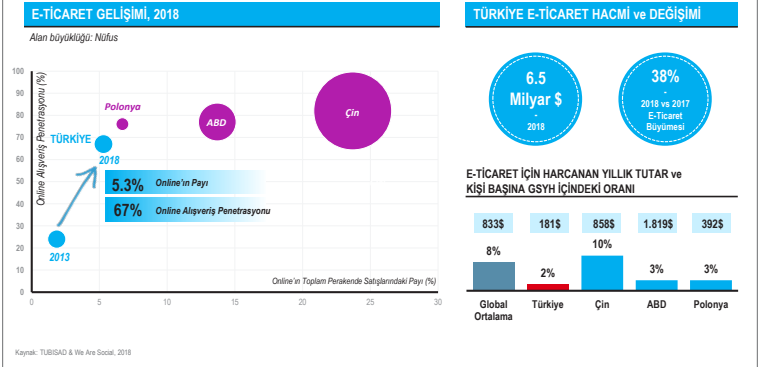
En çok giyim ve ayakkabı alıyoruz

Nielsen’in Küresel E-Ticaret Raporu’nda, Türkiye’de en çok online alışveriş yapılan ilk 5 kategori giyim/ayakkabı, teknoloji/elektronik, kişisel bakım/kozmetik, kitap/müzik/film ve yemek siparişi. Alışveriş frekansı açısından ayda ortalama 4 kezle yemek siparişi ve market gıda ürünleri başı çekiyor.

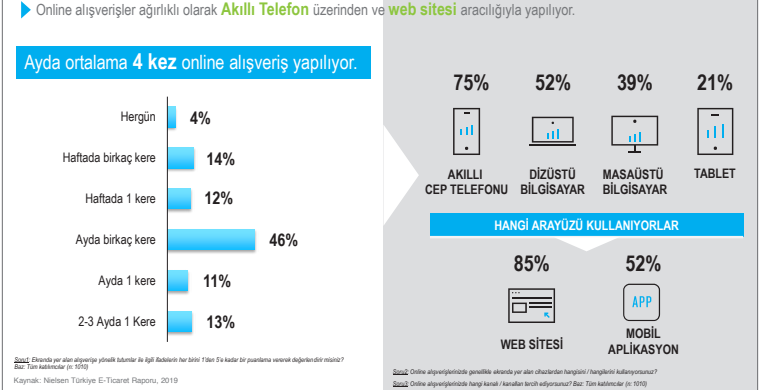
TÜRKİYE’DE FARKLI KUŞAK VE KÜLTÜRLER HIZLA DİJİTALLEŞİYOR



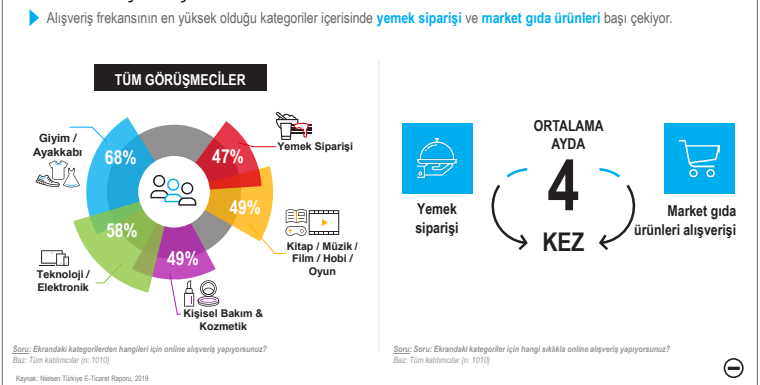
TÜRKİYE’DE E-TİCARET, SON 5 YILDA ÖNEMLİ BİR GELİŞİM KAYDETTİ



İNTERNETTE GEÇİRİLEN SÜRE GÜNDE ORTALAMA : 7 SAAT



ONLINE ALIŞVERİŞ YAPILAN İLK 5 KATEGORİ



Perakendeciler yeni ödeme sistemlerini ÇOK SEVDİ!



Kimi kasasız mağazaya geçti, kimi para transferine aracılık etmeye başladı... Mobil ödemeyi “sıradan bir hizmet” haline getiren de var, “salla öde” seçeneği sunan da... Perakende zincirleri, müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak, sadakati artırmak, maliyetleri düşürmek için yeni nesil ödeme sistemlerini hızla devreye alıyor. Ancak yeniliklerin günlük hayata adaptasyonu konusunda pek çok ülkenin gerisindeyiz. Öyle ki yüzlerce mağazası olup da hala temassız ödeme kabul etmeyen şirketler var...

ESİN GEDİK

Gelişen teknoloji hayatımıza hız, yenilik, kolaylık katıyor. Bu hızlı değişim günlük hayatımızı, işlerimizi, hobilerimizi etkilediği gibi perakende dünyasını da dönüştürüyor. Örneğin artık pek çoğumuz alışverişlerimizi oturduğumuz yerden e-ticaret siteleri aracılığıyla yapıyoruz. Fiziki mağazalar da vitrin tasarımından ürün çeşitliliğine, pazarlamadan ödemeye kadar bu teknolojik dönüşümü müşterilerinin hayatına yansıtıyor. Birkaç sayı önce bankaların yanı sıra FinTek şirketlerinin perakende sektörü için geliştirdiği yeni nesil ödeme sistemlerini, platformlarını incelemiştik. Yaptığımız araştırma gösterdi ki çok sayıda şirket, perakende sektörü için sadece Türkiye değil dünya için de yeni sayılabilecek birçok ürün ve hizmet geliştirmiş durumda.

Peki bu yenilikler fiziksel olarak pazarda nasıl bir karşılık buluyor? Özellikle fiziki mağazalar, müşterilerini teknolojinin nimetlerinden ne kadar faydalandırıyor? Yaygın mağaza zincirine sahip perakendecilerin müşterilerine sundukları yeni nesil ödeme sistemlerini araştırdık. Gördük ki sahada temassız ödeme ve BKM Express, fastPay, BonusFlaş gibi başarılı uygulamaların kullanımı yaygınlaşıyor. Buna karşılık hala birçok zincir mağazada temassız ödeme seçeneği sunulmuyor. Büyük market zincirlerinin yanı sıra özellikle yabancı perakendecilerin yeni nesil ödeme sistemlerine daha sıcak baktığı göze çarpıyor. Türkiye'nin önde gelen ve müşterilerine çeşitli ödeme hizmetleri veren perakendecileri araştırdık. Elbette gözümüzden kaçanlar olmuştur, yeni gelişmeleri kamuoyuyla paylaşmaya, başarılı uygulamaları elimizden geldiğince teşvik etmeye devam edeceğiz...



Migros para transferine başladı

Yeni nesil ödeme sistemleri konusunda en başarılı uygulamaları müşterilerinin kullanımına sokan şirketlerin başında Migros geliyor. Sanal market hizmetini başlatan Migros, self servis kasalar, temassız ödeme, sadakat programları, oyun kodu satışının ardından mağazalarından para transferi de yaptırmaya başladı. Şirket yöneticilerinin verdiği bilgiye göre, müşteriler 2 bin TL'ye kadar olan tüm para gönderim ve para alım işlemlerini 81 ilde bulunan Migros, 5M, Mjet ve POjet mağazalarından yapabiliyor. Migros bu hizmeti, işbirliği yaptığı Gönderal ile birlikte veriyor.

Para göndermek isteyen kişi, kasalarda kimlik belgesi göndericinin ve alıcının cep telefonu numarasını vererek işlemi yapabiliyor. Para gönderimi belirli mağazalardan IBAN numarasıyla da yapılabilir. Ayrıca Gönderal web sitesinden (<https://gonder-al.com/money-transfer>) para göndermek de mümkün. Alıcı kişi, işlem referans numarasıyla dilediği Migros mağazasından parasını çekebilir. Migros'un verdiği bir diğer hizmet de dijital oyun kodları satışı. Oyun kodları, tüm mağazalardaki kasalarda temin edilebiliyor. Steam, Zula, Gameforge ve League of Legends oyunları ve platformlarında kullanabilecek tüm oyun kodları, nakit veya kredi kartıyla satın alınabiliyor. Migros, sanal market hizmetinde ise kredi kartıyla online ödeme ve kapıda ödeme seçeneği sunuyor. Kapıda ödeme servisinde nakit ödeme de kabul ediliyor. Kapıda ödemeyi seçenler indirim çeklerini de kullanabiliyor.



Caffè Nero, mobil ödemeyi 2015 yılında başlattı

İngiliz kahve zinciri Caffè Nero, dünyanın farklı ülkelerinde uyguladığı ödeme yöntemlerini Türk müşterilerinin de hizmetine sunuyor. Şirket, bu kapsamda 2015 yılında

mobil ödemeyi başlatarak önemli bir adım atmıştı. Caffè Nero, öncelikle uzun zamandır sürdürdüğü "her 9 kahveye 1 kahve" sadakat programını mobile taşıyarak kahve kartını yanında bulundurma zorunluluğunu ortadan kaldırdı. Sonrasında Mastercard'ın kart saklama özelliğiyle sağladığı ödeme özelliği sayesinde kahveleri ekletmeyi hem de telefon aracılığıyla ödeme yapmayı devreye aldı.

Mobil ödeme özelliğini kullanmak isteyen kullanıcılar, kredi kartı bilgilerini sisteme bir kez kaydedip ödemeyi de tek dokunuşla yapabiliyor. Uygulama, pratikliğin yanı sıra güvenlik bakımından da kullanıcıların aklında soru işareti bırakmıyor.

Kısa bir süre önce arayüzü yenilenen Caffè Nero uygulaması sayesinde kahve tutkunları, karekod (QR) ile sipariş verdikleri favori içeceklerini gittikleri Caffè Nero mağazalarını ve uygulama üzerindeki birçok aktiviteyi Facebook, Twitter ve Instagram hesapları üzerinden arkadaşlarıyla paylaşabiliyor, ödemelerini bu QR kod aracılığıyla yapabiliyor.



Boyner, Hopi ile sayısız fırsat sunuyor

Boyner Grubu da sadakat programları, çeşitli kampanyalar ve müşterilerine sunduğu avantajlarla tanınan bir şirket. Grup bünyesindeki Boyner, Beymen, Morhipo gibi şirketlerden alışveriş yapanlar için Hopi uygulaması devreye sokuldu. "Kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimi" olarak özetlenen Hopi, kullanıcılarına hayat tarzlarına, zevklerine ve ihtiyaçlarına uygun kampanyaları ileterek alışveriş konusunda rehberlik sunuyor. Hopi, bu hizmetlerine son olarak mobil ödemeyi de ekledi. Kullanıcılarına bulunduğu lokasyona en yakın teklifleri ileten Hopi, yapılan her alışverişte "Paracık" vererek ödüllendiriyor. Hopi üyeleri bu Paracıkları üye markalardan yaptıkları alışverişlerde kullanabiliyor.

Mobil ödeme ise Masterpass altyapısı kullanılarak geliştirilmiş. Hopi platformuna eklenen kredi kartları aracılığıyla Hopi kimliğiyle ödeme yapmak mümkün. Mobil ödeme yapabilmek için öncelikle Hopi'nin "Kartlarım" bölümüne girerek kredi kartını eklemek gerekiyor. Alışveriş sırasında "Burada, Hopi Mobil Ödeme ile ödeme yapabilirsin" ifadesini olan her yerde kullanılabilir. Bu seçeneği tercih edenler, telefonun ekranına gelen bildirimini okutarak ödemesini yapabiliyor. İsteyenler taksit de yaptırabiliyor. ☺



Starbucks şubelerinde “Salla öde” dönemi başladı

Bir diğer yabancı kahve zinciri Starbucks da dünya çapında yeni uygulamalarıyla tanınıyor. Daha önce fiziki olarak kullanılan Starbucks Card’ları sanal ortama taşıyan şirket, bu kartlara para yükleyerek ödeme yapmayı da mümkün kılıyor. MasterPass altyapısıyla verilen bu hizmetten yararlanmak için telefona gelen PIN kodunu kasada okutmak gerekiyor.

Mobil uygulamanın “Hesap & Ayarlar” bölümünden “Telefonu salla ve öde” seçeneğini açarak bu özelliği etkinleştirmek mümkün. Özellik etkinleştirildikten sonra telefonunu sallayan müşteri, ekrana gelen QR kod ile ödemesini yapabiliyor.



Zubizu da mobil ödemeye geçti

Zubizu’nun çıkış noktası, üyelerinin ilgi alanlarına göre şekillenen ve onlara tercih ettikleri markalarda anında indirimler sağlayan, çeşitli restoranlarda ve kültür sanat etkinliklerinde rezervasyon ayrıcalığı sunan bir uygulama. Özellikle A ve B gelir grubu tarafından tercih edilen uygulama, mobil ödeme seçeneğini de getirerek farklılaşmayı tercih etti.

Zubizu ile mobil ödeme yapabilmek için öncelikle “Ödeme araçları” sayfasında internetten alışverişe açık olan kredi kartınızı tanımlamak gerekiyor. Sonrasında Zubizu mobil ödeme özelliğinin geçerli olduğu noktalarda ödeme

sırasında QR kodunu okutmak gerekiyor. Zubizu, şu anda Mudo, ADL, GAP gibi yaygın mağaza zincirlerinin yanı sıra birçok lüks restoranda da kullanılıyor.

A-101 HARCA HARCA BİTMEZ
1 MAYIS-30 EYLÜL
A101'DE FASTPAY'LE ÖDEYENE 10 TL HEDİYE
fastPay ile OLUR!
8000 EN BÜYÜK MARKET ZİNCİRİ
+%10 İADE
fastPay bir DenizBank ürünüdür.
19 arasındadır. A101'lerde fastPay'den yapılan ilk ödemede 10 TL + %10, sonraki ödemelerde...

A101, fastPay ile nakit kullanımını azalttı

Son yılların en hızlı büyüyen perakende zinciri A101 de yeni nesil ödeme araçlarını kullanmaya başladı. DenizBank’ın mobil ödeme uygulaması fastPay ile işbirliğine giden şirketin CEO’su Erhan Bostan, “Günde yaklaşık 3.5 milyon kişi A101’i ziyaret ediyor. Bu da sadece 2019 yılı için yaklaşık 1.3 milyar fişe karşılık geliyor. Her ay Türkiye nüfusundan oldukça fazla kitle A101’den alışveriş yapıyor. A101 olarak yüzde 70 nakit parayla çalışıyoruz. Bu nakit parayı taşımak için şirketlere para ödüyüyoruz. fastPay ile cep telefonunuzu yan çeviriyorsunuz, ödemenizi yapıp geçiyorsunuz. Müthiş bir kolaylık. Bu uygulamayla nakit için harcadığımız para azalacak ve her şeyi kayıt altına almak daha da kolaylaşacak” diyor. fastPay uygulaması, halen A101’in 6 bin 300 mağazasında aktif olarak kullanılabilir.



Kasasız mağaza D&R’da da kullanılmaya başladı

Amazon Go ile başlayan kasasız mağaza uygulaması hızla yayılmaya başladı. Türkiye’de bu konuda ilk örnek ise BKM Express ve D&R işbirliğiyle hayata geçirildi. Türkiye’yi dijital cüzdan teknolojisiyle tanıştıran BKM Express, Kanyon AVM ve D&R işbirliğiyle yürütülen proje kapsamında Kanyon Cam Oda’daki D&R’da kasasız alışveriş tüketicilerin hizmetine sunuldu. BKM Express’in çözüm ortağı KPay ile geliştirdiği altyapı sayesinde BKM Express kullanıcıları, Cam Oda’da D&R ürünleri arasından istediklerini seçip kasa ve kasiyere ihtiyaç duymadan kolayca ödeme yapabiliyor.

Opet Mobil ile araçtan inmeye gerek yok

Akaryakıt dağıtım şirketleri istasyonlardaki yoğunluğu azaltmak, müşteri memnuniyetini artırmak, maliyetlerini düşürmek için ödeme ve sadakat programlarını yoğun olarak kullanıyor. Mobil ödeme de bu seçeneklerin başında geliyor.

Opet’in mobil uygulaması üzerinden kayıt işlemini tamamlayan kullanıcılar, diledikleri kredi kartını sisteme tanımla-



arak akaryakıt alışverişlerini araçlarından inmeden yapabiliyor. Aktivasyon işlemi yapılmış cep telefonu numarası ve Opet Kart bilgileriyle uygulamaya giren müşteriler, halihazırda Masterpass üyesi ise kart bilgilerini girmeye gerek kalmadan banka tarafından gönderilen SMS'te yer alan tek kullanımlık şifreyi kullanarak Masterpass hesabını doğrulayabiliyor. Bu yöntemi tercih eden sürücüler, Opet istasyonlarına geldiğinde mobil ödeme yapacağını dolun başlamadan pompa görevlisine bildiriyor, dolun tamamlandığında da telefonuna ödeme bilgisi geliyor. Sürücüler tutarı kontrol edip onay verdikten sonra ödeme tamamlanıyor.

Aytemiz'de akaryakıtını kendi dolduran kazanıyor

“Motorcu dostu istasyon”, elektrikli otomobiller için hızlı şarj üniteleri, ücretsiz internet hizmeti gibi fark yaratan uygulamalarıyla tanınan Aytemiz, “self servis” yakıt alım hizmetini de kullanıma sundu.

Aytemiz istasyonlarında self servis tahsilat için pompa adasına kurulan özel bir kiosk kullanılıyor. BKM TechPOS sistemi sayesinde POS ile pompa eşleştirilerek ücret tahsilatı yapılıyor. Banksoft yazılımı sayesinde de kredi kartıyla

ödeme akışı sağlanıyor. İlk etapta plaka, pompa adasına kurulan hassas bir kamerayla tanınıyor ve sisteme giriliyor. Sürücü işlemi dokunmatik ekran aracılığıyla başlatıyor ve bulunduğu tarafta yer alan ürün tabancasını aracının deposuna yerleştiriyor. Ekrandaki yönlendirmeler doğrultusunda ödeme tamamlanınca pompa aktif hale geliyor. Sesli yönlendirmeleri de içeren kiosk sayesinde tüm işlem ortalama 2.5 dakika gibi kısa bir sürede tamamlanıyor.

Aytemiz, hem isteyen müşterilere yardımcı olması hem de güvenlikle ilgili uyarıları yapması için istasyonlarda birer “self servis asistanı” tahsis ediyor. Uyarı ve yönlendirme görselleri de ilgili pompaların yanında yer alıyor. ☹



Küresel FinTek yatırımları 40 MİLYAR DOLARA ulaştı

CB Insight'ın "2019 Fintech Trends to Watch" raporuna göre, küresel çapta FinTek yatırımları artsa da çekirdek şirketlere yönelik sermaye girişi azaldı. Rapor, FinTek'lerin finans sektörüyle sınırlı kalmayıp hayatın farklı alanlarında da varlık göstermeye başlayacağını öngörüyor...

ESİN GEDİK

Haziran ayında New York'ta düzenlenen "Future of Fintech 2019" etkinliğinin ardından CB Insights "2019 Fintech Trends to Watch" adlı bir rapor yayınladı. Raporun özet bölümünde dikkat çeken başlıklar şöyle sıralanıyor:

■ 2018 yılında girişim sermayesi (venture capital) destekli FinTek anlaşmaları rekor kırdı. Söz konusu şirketler, dünya genelinde bir önceki yıla göre yüzde 15 artışla 1.707 anlaşmada 39.57 milyar dolarlık yatırım aldı. Yine geçen yıl her biri 100 milyon doların üzerinde olan 52 tane anlaşma yapıldı ki bunların değeri 24.88 milyar dolar. Bir önceki yıla göre artış ise yüzde 120 düzeyinde.

■ Küresel ölçekte FinTek'ler çekirdek pazarları olan ABD, İngiltere ve Çin dışında da büyüme gösterdi. Bu bölgedeki büyüme toplamın yüzde 39'unu oluşturdu. Fon sağlayan FinTek girişimlerinin sayısı 1.463'le zirveye çıktı, kurumsal yatırımcı sayısı da 2 bin 745'e ulaştı.

■ Yatırımcılar daha olgun şirketlere yöneldiği için aşamadaki anlaşmalar oran olarak son 5 yılın en düşük seviyesine geriledi. Tohum ve A serisi olarak adlandırılan şirketlerin yaptığı anlaşmalar yüzde 5 artsa da toplamda yüzde 57 oranında geriledi. Özellikle ABD'de "unicorn" (milyar dolarlık girişim) olarak adlandırılan şirketlere yatırım arttı.

■ Dünya çapında toplamda 147.37 milyar dolar değerinde 39 adet girişim sermayesi destekli milyar dolarlık (unicorn) FinTek bulunuyor. 2018 yılında unicorn listesine N26, Confluent, Plaid, Brex, Monzo ve Toss da eklendi.

■ FinTek yatırım turları artarken halka arzlar azaldı. Halka arz aktivitesinin 2018'de olduğu gibi 2019'da da cılız kalması bekleniyor. Buna karşılık girişim sermayesi destekli FinTek şirketleri için, her biri 100 milyon doların üzerinde olmak üzere 52 adet finansman anlaşması yapıldı. Yılın son çeyreğinde ise 14 adetle 3 milyar doların üzerinde finansman sağlandı.

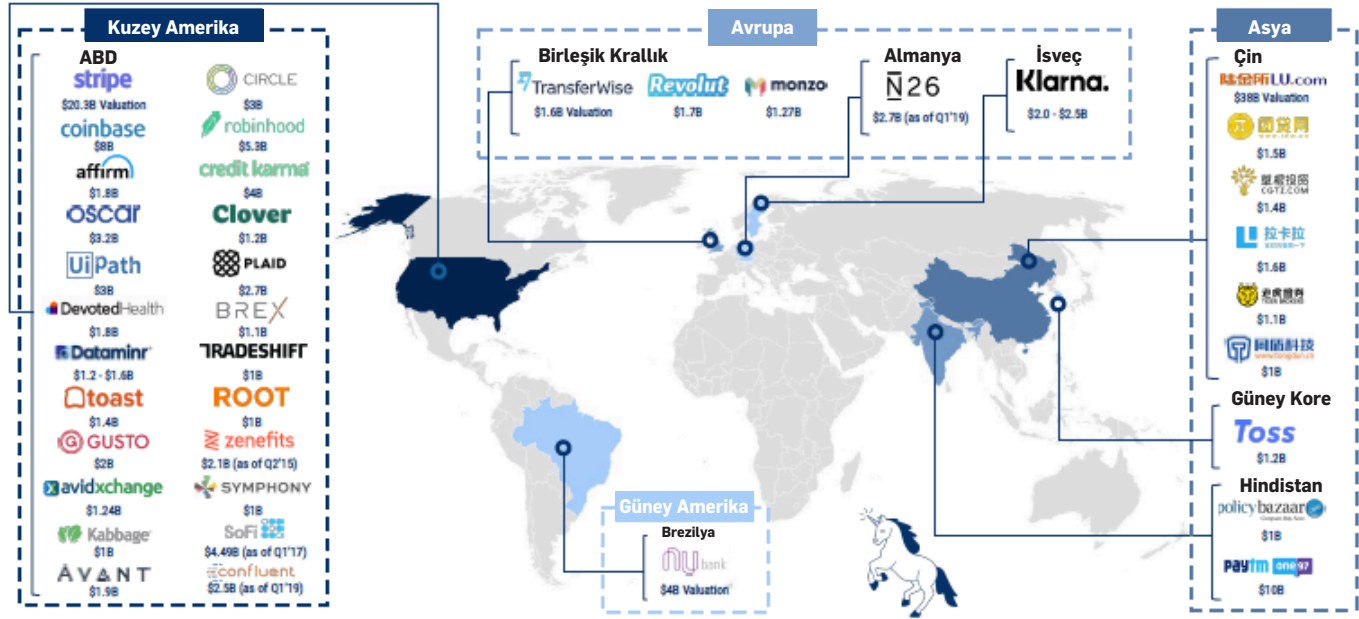
■ Asya, FinTek için en büyük pazar olarak öne çıktı. Ancak ABD, 659 yatırımla 11.89 milyar dolarlık finansman sağlayarak hala finansal olarak en büyük yatırım pazarı olmaya devam ediyor. Asya ise mega turlarda yüzde 38'lik artışa sahne oldu ve 516 anlaşmayla toplam 22.65 milyar dolara ulaştı. Siyasi ve ticari gerginlikler nedeniyle düşüş olsa da 2019'da Asya'nın ABD'yi geçmesi bekleniyor. Avrupa, 367 anlaşma sayısı ile biraz gerilese de yıllık fon miktarı 3.53 milyar dolar seviyesine ulaştı.

■ Güney Amerika, siyasi kargaşaya rağmen, 2018'de yatırımcıların gözündeki değerini artırdı. Güney Amerikalı FinTek'ler yeni bir rekor olan 55 anlaşmayla 540 milyon dolarlık fon sağladı. Brezilya merkezli NuBank, Güney



39 FinTek unicorn'unun değeri 147.37 milyar dolar

Küresel girişim sermayesi destekli FinTek şirketinin pazar değeri 1 milyar dolar



Amerika'nın ilk unicorn'u oldu ve 2018 yılını Tencent'ten 90 milyon dolarlık yatırım olarak kapattı.

Trend değişimleri

Raporda, 2018 yılında yaşanan trend değişimlerine de yer veriliyor. CBInsight analistleri bu trendleri şöyle sıralıyor:

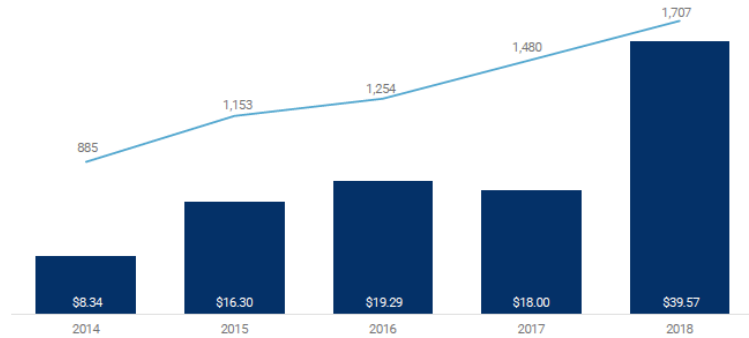
- FinTek'ler kendilerine ait özel servisler yerine çeşitli çözüm ve ürünleri birleştiren çözümlere yoğunlaştı.
- Avrupalı FinTek'ler küresel ölçekte büyümeye devam ediyor.
- Bankalar FinTek'lerle mücadeleden vazgeçip işbirliğini tercih etmeye başladı.
- Varlık yönetimi yükselen bir trend, özellikle Çin'de bu alana büyük ilgi var.
- Latin Amerika ve Güneydoğu Asya en hızlı büyüyen pazarlar olarak göze çarpıyor.
- Kripto varlıklar giderek daha fazla konuşulacak.
- FinTek'ler için sermaye piyasalarına yönelik çözümler önem kazanıyor.
- Bankalar için RegTech çözümleri artık daha önemli hale geldi.
- Sigortacılık çözümleri daha temel düzeyde servislere dönüşüyor.
- Amazon, küresel olarak FinTek alanında daha saldırgan bir rol üstlenecek.

2019 trendleri

- 1- Mevduat için savaş başladı.
2. FinTek firmalarının gündeminde regülasyonlar var; uyum çalışmaları hızlanıyor.
3. Güneydoğu Asya, FinTek aktivitesinin merkezi haline geliyor.
4. Ant Financial ve WeChat Pay kapsama alanını genişletiyor.
5. Artan hanehalkı borçları için yeni çözümler geliştiriliyor.
6. Yeni yatırım platformları ve varlık sınıfları ortaya çıkıyor.
7. FinTek'ler emlak sektörüyle buluşmaya başladı.
8. FinTek etkisi yükseliyor; çevre, demokratikleşme gibi alanlara da nüfuz etmeye başlıyor.
9. Hala pek çok banka, FinTek'lerle çalışmak yerine kendi yatırımlarını yapmayı tercih ediyor.
10. FinTek halka arzları istenen seviyeye çıkmayacak gibi görünüyor.

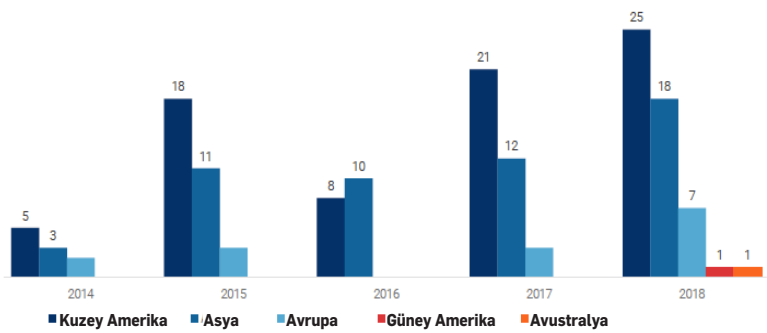
Küresel FinTek yatırımlarının toplamı 39 milyar dolar (2018)

Yıllık küresel FinTek işlem ve finansmanı 2014-2018 (Milyar dolar)



2018: 52 FinTek mega yatırım turu toplamı 24.88 milyar dolar

Küresel FinTek mega tur sayısı (100 milyon dolar +) 2014-2018



E-para ve ödeme kuruluşu yöneticileri için aranan şartlar



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

Bu yazıda ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının yönetim kurulu üyelerinin nitelikleri, göreve getirilmeleri ve görevden ayrılmaları durumlarına ilişkin çeşitli hukuki bilgiler vereceğiz. 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında çıkarılan yönetmelik, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının yöneticilerinin taşıması gereken özellikleri, yönetim kurulunda değişiklik meydana gelmesi halinde yapılması gereken bildirimler ve süreleri belirliyor. İlgili düzenlemeyi anlamak bakımından yönetmeliğin 16, 17 ve 18'inci maddelerine bakmakta yarar var...

Yönetim kurulu üyelerinin taşıması gereken özellikler

İlgili yönetmelik uyarınca, ödeme kuruluşları ile elektronik para kuruluşlarının genel müdürleri yönetim kurulunun doğal bir üyesi olarak kabul ediliyor ve yönetim kurulunun genel müdür dahil olmak üzere üç kişiden az olamayacağı belirtiliyor.

Ödeme kuruluşları ile elektronik para kuruluşlarının yönetim kurulu üyelerinin, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nun, bankaların kurucu ortaklarına ilişkin sınırlamaları düzenlediği 8'inci maddesinin birinci fıkrasının (a), (b), (c) ve (d) bentlerinde yer alan şartları taşımaları zorunlu. Buna göre yönetim kurulu üyelerinin;

a) Müflis olmaması, konkordato ilân etmiş olmaması, uzlaşma suretiyle yeniden yapılandırma başvurusunun tasdik edilmiş olmaması ya da hakkında iflasın ertelenmesi

kararı verilmiş olmaması,

b) 5411 sayılı kanunun 71'inci maddesinin uygulandığı bankalarda veya bu kanunun yürürlüğe girmesinden önce TMSF'ye devredilen bankalarda nitelikli paya sahip olmaması veya kontrolü elinde bulundurmaması,

c) Tasfiyeye tâbi tutulan bankerler ile iradi tasfiye haricinde tasfiyeye tâbi tutulan finansal kuruluşlarda, faaliyet izni kaldırılan kalkınma ve yatırım bankalarında, ortaklarının temettü hariç ortaklık hakları ile yönetim ve denetimi TMSF'ye intikal eden veya bankacılık yapma ve mevduat ve katılım fonu kabul etme izin ve yetkileri kaldırılan kredi kuruluşlarında, TMSF intikalinden veya bankacılık yapma ve mevduat ve katılım fonu kabul etme izin ve yetkileri kaldırılmadan önce nitelikli paya sahip olmaması veya kontrolü elinde bulundurmaması,

d) Türk Ceza Kanunu ve ilgili maddede detaylı olarak belirtilen diğer kanunlar uyarınca maddede belirtilen sair suçlar (örneğin Türk Ceza Kanunu veya diğer kanunlar uyarınca basit veya nitelikli zimmet, zimmet, irtikâp, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancî kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlar ile istimal ve istihlâk kaçakçılığı dışında kalan kaçakçılık suçları) sebebiyle hüküm giymiş olmaması gerekiyor.

Yönetim kurulu üyeleri ve genel müdür bu şartlara ek olarak, yönetmeliğin 18'inci maddesi kapsamında mesleki eğitim ve tecrübeye de sahibi olmalı. Yönetim kurulunun doğal üyesi olan genel müdür için lisans düzeyinde öğrenim görme ve en az 7 yıl olmak üzere işletmecilik veya finans alanında mesleki deneyime sahip olma koşulu aranıyor.





Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının yönetim kurulu üyeleri ve genel müdürlerinde mesleki eğitim ve tecrübe şartı aranıyor. Yönetim kurulunun doğal üyesi olan genel müdür için lisans düzeyinde öğrenim görme ve en az 7 yıl olmak üzere işletmecilik veya finans alanında mesleki deneyim koşulu var. Yönetim kurulu üyeleri içinse genel müdürde olduğu şekliyle net bir düzenleme yok...



Yönetim kurulu üyeleri içinse genel müdürde olduğu şekliyle net bir düzenleme bulunmuyor.

Yönetimin değişmesi halinde yapılması gereken bildirimler

BDDK tarağından düzenleme ve denetime tabi tutulan ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının yönetim kurulunda üye değışikliğı yapılması, çeşitli bildirimleri zorunlu kılıyor. Yine yönetmeliğın 18'inci maddesine göre yönetim kurulu üyelerinin atanmalarına veya seçilmelerine ilişkin genel kurul ya da yönetim kurulu kararının bir örneğı, atanma veya seçilmelerinden sonra bir ay içinde ilgili kuruluş tarafından BDDK'ya gönderilmek durumunda. Yönetim kurulu üyelerinin görevden ayrılması halinde bu durum yine ilgili kuruluş tarafından bir ay içinde BDDK'ya bildirilmek zorunda. Yeni atanan yönetim kurulu üyelerine ilişkin genel kurul veya yönetim kurulu kararna ek olarak ilgili üyelerle ilgili BDDK'ya şu bilgi ve belgeler gönderiliyor:

- a)** Mesleki tecrübeler ve alınan eğitimleri içeren özgeçmiş. (Genel müdür için ilave olarak lisans diplomasının noter onaylı bir örneğı de gönderiliyor.)
- b)** Müflis veya konkordato ilan edilmediğine dair taah-

hütname.

c) 5411 sayılı kanunun 71'inci maddesi uygulanan bankalarda veya 5411 sayılı kanunun yürürlüğe girmesinden önce Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilmiş olan bankalarda doğrudan veya dolaylı olarak yüzde 10 veya daha fazla paya sahip olmadığına veya kontrolü elinde bulundurmadığına dair taahhütname ile bu hususlara ilişkin Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'ndan temin edilecek belgeler.

d) Tasfiyeye tabi tutulan bankerler ile iradi tasfiye haricinde faaliyet izni kaldırılan faktoring, finansal kiralama, finansman ve sigorta şirketleri ile para ve sermaye piyasalarında faaliyet gösteren kurumlarda doğrudan veya dolaylı olarak yüzde 10 veya daha fazla paya sahip olunmadığına veya kontrolün elde bulundurulmadığına ilişkin taahhütname.

e) 5411 sayılı kanunun 8'inci maddesinin birinci fıkrasının (d) bendinde belirtilen suçlardan hüküm giyilmediğine dair taahhütname ile arşiv kaydını içeren adli sicil belgeleri.

Ödeme kuruluşları ile elektronik para kuruluşlarının yukarıdaki bildirim yükümlülüklerini süresinde veya hiç yerine getirmedikleri durumda, ilgili kuruluşlara BDDK tarafından idari para cezası uygulanıyor. ☹



PSM AWARDS BAŞLADI!



2019'un en iyileri "Ödeme dünyasının Oscar'ları" için yarışıyor...

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

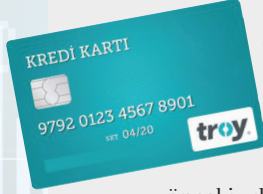
Ödül Töreni
19 Kasım 2019

BAYRAM ARİFESİNDE KARTLI ÖDEME İŞLEM REKORU KIRILDI

TABLO 1

Kartlı ödemeler geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 arttı

BKM verilerine göre temmuz ayında banka kartları ve kredi kartlarıyla toplam 88.1 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 76.4 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 11.7 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Banka kartıyla yapılan ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 32 olurken, kredi kartıyla yapılan ödemelerde ise bu oran yüzde 17 olarak gerçekleşti.



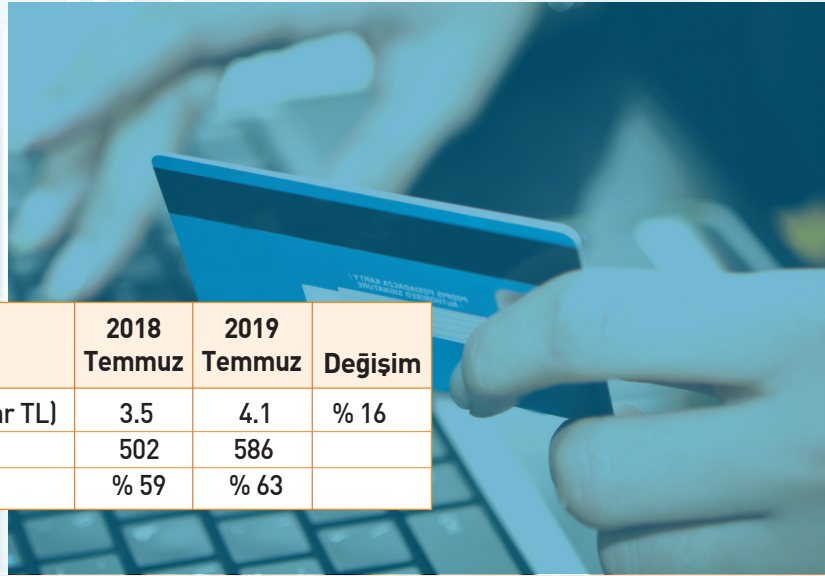
Temmuz ayında kartlarla yapılan her 3 TL'lik "kamu-vergi" ödemesinin 2 TL'si internetten gerçekleştirildi. Bayramda 7.7 milyar liralık ödeme kartlarla yapılırken; arife gününde kartlı ödeme adedinde rekor kırıldı...

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Temmuz	2019 Temmuz	Değişim
Banka kartı	8.9	11.7	% 32
Kredi kartı	65	76.4	% 17
Toplam	73.9	88.1	% 19

Kamu-vergi ödemeleri sektörü

Kamu/vergi ödemeleri	2018 Temmuz	2019 Temmuz	Değişim
Kredi kartları ile yapılan ödeme tutarı (Milyar TL)	3.5	4.1	% 16
Ortalama işlem tutarı (TL)	502	586	
İnternetten yapılan kartlı ödemelerin payı	% 59	% 63	



TABLO 2

MTV ödemelerinde kredi kartlarıyla internetten ödeme tercih edildi

Motorlu taşıtlar vergisinin (MTV) ikinci taksitinin ödendiği temmuz ayında, bu ödemeleri de kapsayan "kamu-vergi ödemeleri" sektöründe kredi kartlarıyla 4.1 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu değer 2018 yılının aynı dönemine göre yüzde 16'lık bir büyümeye denk gelirken, ortalama işlem tutarı ise 586 TL olarak gerçekleşti. Vergi ödemelerinin yüzde 63'ünde yani 3'te 2'sinde internetten ödeme tercih edildi.

TABLO 3

Kurban Bayramı'nda kartlarla 7.7 milyar TL tutarında ödeme yapıldı

10-14 Ağustos tarihlerine denk gelen Kurban Bayramı ve arife gününde kartlarla 7.7 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Bu değer, 2018 yılının Kurban Bayramı'na göre kartlı ödemelerde yüzde 24 oranında büyümeye olduğunu gösteriyor.

Kurban Bayramı kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Kurban Bayramı (20-24 Ağustos)	2019 Kurban Bayramı (10-14 Ağustos)	Değişim
Toplam	6.2	7.7	% 24

TABLO 4

Ödemelerin yarısı market, akaryakıt ve giyim sektörlerinde gerçekleşti

Kurban Bayramı'nda yapılan kartlı ödemeler sektör bazlı incelendiğinde en fazla ödemenin yüzde 21 pay ile market ve AVM sektöründe gerçekleştiği görülüyor.

Kurban Bayramı'nda en fazla kartlı ödeme yapılan sektörler

Sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)	2019 Kurban Bayramı (10-14 Ağustos)	Toplam içindeki pay
Market ve AVM	1.652	% 21
Akaryakıt istasyonları	1.130	% 15
Giyim ve aksesuar	864	% 11
Yemek	652	% 8
Çeşitli gıda	592	% 8

Market ve AVM'yi yüzde 15 payla akaryakıt istasyonları, yüzde 11 payla giyim ve aksesuar sektörleri takip etti. Yüzde 8 payla yemek ve yine yüzde 8 payla çeşitli gıda en fazla kartlı ödeme yapılan diğer sektörler oldu.



TABLO 5

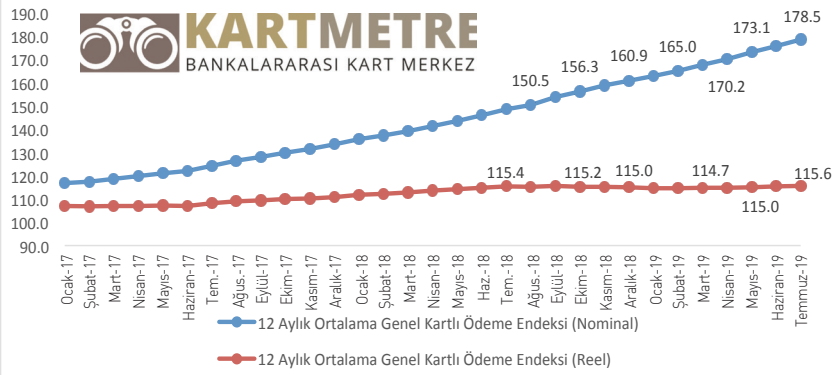
Arife gününde kartlı ödeme rekoru yenilendi

Kurban Bayramı arife gününde 22,7 milyon adet ödeme işlemi yapıldı. Bir önceki rekor ise 22,5 milyon adet ödeme işlemiyle 3 Haziran 2019 tarihine denk gelen Ramazan Bayramı arifesinde görülmüştü. Böylece arife günü ödeme adedi rekoru yenilenecek bugüne kadar gerçekleşen en fazla kartlı ödeme adedine ulaşıldı. Cumartesi gününe denk gelen arife gününde en fazla kartlı ödemenin gerçekleştiği saat aralığı 18.00-19.00, en fazla ödemenin yapıldığı dakika ise 15.37 oldu. Arife gününde yaklaşık 2,8 milyar TL'lik kartlı ödeme yapılırken, bu tutar Kurban Bayramı'nda toplam 5 günde yapılan ödemelerin yaklaşık 5'te 2'sini oluşturdu.

Kurban Bayramı'nda kartlı ödemelerin seyri

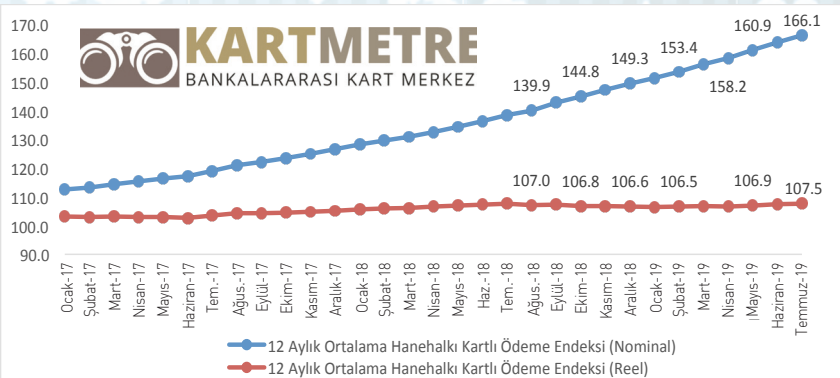
Gün bazlı kartlı ödeme dağılımı (10-14 Ağustos 2019)	Kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)	Toplam bayram günleri içindeki pay
Arife günü	2.848	%37
1. gün	836	%11
2. gün	1.128	%14
3. gün	1.285	%17
4. gün	1.598	%21

BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, temmuz ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20,1, reel olarak ise yüzde 0,2 büyümeye gözlemlendi.



12 aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, temmuz ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 19,9 büyümeye gözlemlendi. Reel olarak ise endekste değişim olmadı.

Kartmetre ile ilgili ayrıntılı bilgilere BKM web sitesinden erişilebilir.
<https://bkm.com.tr/raporlar-ve-yayinlar/kartmetre/>



FinTek'i umulandan hızlı kabulleniyoruz



Hizmet ücretlerinin düşüklüğü ve hesap açma kolaylığı FinTek kullanımını artıran başlıca etkenler. Fransa, Japonya gibi refah düzeyi yüksek ülkelerde ise güven, FinTek hizmeti almada en önemli tercih sebebi...



EY'nin Global FinTech Adoption Index 2019 (Küresel FinTek Kullanım Endeksi) raporuna göre, FinTek'e katılım oranı geçen yıla kıyasla yüzde 64 büyüdü. Söz konusu endeks, 27 ülkeden 27 bini aşkın aktif dijital tüketicinin yanı sıra Çin, ABD, Birleşik Krallık, Güney Afrika ve Meksika'dan toplamda 1000 küçük ve orta ölçekli şirketle yapılan anket sonucu oluşturuldu.

Endekse göre en az iki FinTek hizmeti kullanmış tüketici oranının yüzde 87 olduğu Çin ve Hindistan başı çekiyor. Rusya ve Güney Afrika'da kullanım oranı yüzde 82. "Açık bankacılığın" ilerleme kaydettiği Avrupa'da ise Hollanda (yüzde 73), Birleşik Krallık (yüzde 71) ve İrlanda (yüzde 71) yüksek FinTek kullanım oranına sahip diğer ülkeler olarak öne çıkıyor.

Çalışmaya göre "yenilikçi" ürünlere erişim ve hesap açma kolaylığı tüketicilerin FinTek'i benimsemesine iten temel faktörler arasında yer alıyor.

Yıllık olarak hazırlanan ve bu yıl üçüncüsü açıklanan endeks sonuçlarıyla ilgili değerlendirmede bulunan EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Ortağı ve Risk Danışmanlığı Hizmetleri Lideri Emre Beşli, "Kullanım oranı tahmin edilenin üzerinde artış gösteriyor. FinTek sektörünün güçlü bir büyüme kaydettiğini gözlemliyoruz. Geleneksel

finansal hizmetler sunan şirketlerin de finansal teknoloji alanına yönelmesi sektördeki bu büyümenin lokomotiflerinden biri" diyor.

EY'nin raporuna göre Hindistan'da yaşanan demonetizasyonun (vadesi gelen kamu borcunun merkez bankası aracılığıyla para basılarak ödenmesi) yanı sıra Jan Dhan Yojana, Adhaar, Unified Payment Interface (UPI) gibi oluşumlar da ülkedeki FinTek kabul oranını önemli ölçüde artırdı.

Hindistan'da FinTek'in benimsenmesini çoğunlukla para transferi ve ödeme işlemleri yönlendiriyor. Para transferlerine eşler arası ve banka dışı transferler öncülük ederken ödemelere mağaza içi mobil telefon ödemeleri liderlik ediyor. EY yöneticilerinden Mahesh Makhija, Hindistan'daki büyümeyi geleneksel finansal hizmet şirketlerinin yıpranma aşamasına girmesine bağlıyor.

Finansal teknolojilerin kabul görmesi müşterilerin farkındalığıyla da doğru orantılı. Para transferleri ve ödeme hizmetleri bu farkındalığı artıran etkenler olarak dikkat çekiyor. Küresel düzeyde tüketicilerin yüzde 89'u mağaza içi cep telefonu ödeme platformlarının varlığından haberdar. Yüzde 82'si ise bireyler arası para transferleri (P2P) ve banka dışı para transferlerinin farkında.

Hindistan ve Çin'de FinTek hizmetlerine erişimin kolay

olmasının etkisiyle tüketicilerin yüzde 99.5'i para transferi ve mobil ödeme hizmetlerinden haberdar.

Tüketici öncelikleri değişiyor

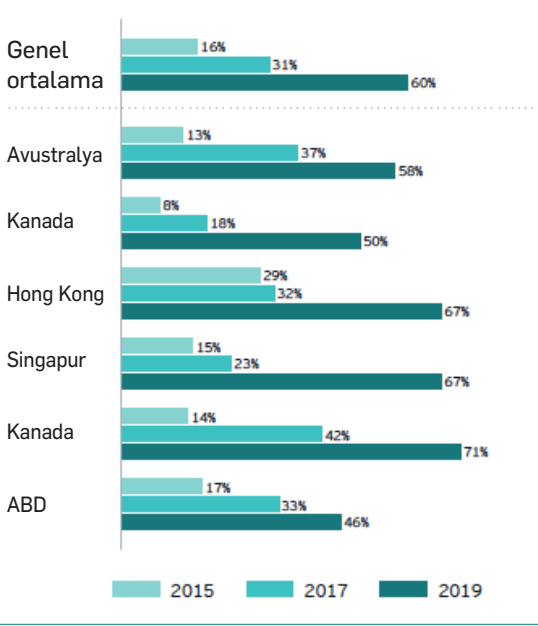
Araştırmaya göre tüketici beklentilerinin değişmesi finansal hizmetler sektöründe dönüşüme ve inovasyona önyak oldu. Günümüzde geleneksel bankalar, sigortacılar ve varlık yöneticileri de dijital olarak erişilebilir, teknoloji tabanlı hizmetler sunuyor.

Araştırma, tüketicilerin FinTek hizmeti seçerken önceliklerinin hizmet ücretlerinin düşüklüğü ve hesap açma kolaylığı olduğunu ortaya koyuyor. Fransa ve Japonya gibi ülkelerde ise güven, FinTek hizmeti almada en önemli tercih sebebi.

FinTek kullanımının yaygınlaşmasında KOBİ'lerin rolü büyük

Endeks sonuçlarında FinTek kullanan küçük ve orta ölçekli şirketlerin sektörün gelişiminde ve yaygınlaşmasında büyük bir rol oynadığı ifade ediliyor. Çin'de KOBİ'lerin yüzde 61'i FinTek kullanırken, ABD'de bu oran yüzde 23. Yakın bir gelecekte KOBİ'lerin küresel FinTek kullanım oranının yüzde 25'ten 64'e yükseleceği öngörülüyor.

6 büyük pazarda FinTek kabul oranı



5G teknolojisi ödeme sektöründe kullanılmaya başladı

Telekomünikasyon şirketi Telia ve Finlandiyalı yerel banka OP Bank, Helsinki'nin Vallila semtinde bir dondurma kamyonetine kurdukları sistemle 5G teknolojisini yüz tanıma teknolojili ödemelerde kullanıma sundu. Kamyonetten dondurma alan müşteriler, ödemelerini yüzlerini sisteme göstererek kolay ve hızlı bir şekilde yapabiliyor. Teknoloji, kullanıcının yüzünü, kamera aracılığıyla sisteme yüklenen biyometrik bir fotoğrafıyla karşılaştırarak önce doğrulamayı, ardından ise kişinin daha önce sisteme kaydedilmiş kredi kartı bil-

gilerini kullanarak ödeme işlemini gerçekleştiriyor. Projede Finlandiyalı yerel firma Pivo'nun yüz tanıma teknolojisinden faydalanılıyor.

OP Bank yöneticilerinden Kristian Louma, "Bankacılık işlemlerinde güvenliğinin yanı sıra sorunsuz bir kullanıcı deneyimi sunmak da önemli. 5G ile bu işlemler çok daha hızlı bir şekilde yapılabilir. Pivo, yüz tanıma teknolojisiyle bizim için mükemmel bir ortak oldu. Telia ile yaptığımız denemenin geleceğe yeni bir pencere açacağına inanıyoruz" dedi.

Telia Finlandiya 5G Program Başkanı Janne Koistinen ise şu değerlendirmeyi yaptı: "Yüz tanıma teknolojili ödemeler, 5G'nin kullanılabilirliği alanlar için iyi bir örnek. Gelecekte 5G, mobil bağlantıların güvenliğini daha üst seviyeye çıkaracak. Bunu da başta ödemeler olmak üzere çeşitli finansal hizmetlerde deneyimlemek oldukça ilginç olacak."



Sberbank, ATM menülerini kişiselleştirdi

Rus Sberbank, müşterileri için ATM'lerinin menü yapısını kişiselleştirdi. Banka müşterileri şifreleriyle ATM'lere giriş yaptıklarında geçmiş işlemlerinde en çok kullandıkları bölümler ve kendileri için hazırlanan kişisel tekliflerle karşılaşılıyor.

Sberbank'ın yeni ATM yapısı, müşterilerin geçmişteki para çekme tutarlarını inceleyerek onlara para çekme işlemleri esnasında öneriler sunacak, yılbaşında yeni yıllarını kutlayacak ve çeşitli dönemlerde kişiye özel hediyeler verecek. Sberbank, yeni sistemi şimdiden 44 bin ATM'sine entegre etti. Sberbank Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Satış Ağı Başkanı Sergey Maltsev, "ATM'lerimiz her dakika binlerce müşteriye hizmet veriyor. Yeni ATM sistemimiz müşterimizin isteklerine uyum sağlayacak ve onlara en uygun hizmeti sunacak. Bu da zamandan tasarruf etmelerini ve vakitlerini daha önemli işlere ayırmalarını sağlayacak" diyor.

Sberbank, kişiselleştirilmiş menü yapısını 2019 sonuna kadar dokunmatik ekranlı tüm self servis cihazlarına entegre edecek. ▶



Domino's Pizza NAKİTSİZ RESTORANLAR açmaya başladı



Pizza zinciri Domino's, Avustralya'daki beş mağazasında "dokun-al-git" mantığıyla çalışan nakitsiz düzeni denemeye hazırlanıyor. Şirketin Avustralya ve Yeni Zelanda CEO'su Nick Knight, test mağazalarında nakit ödemelerin geçerli olmayacağını, bunun yerine hem fiziksel hem de online satışta bu mağazaların sadece kredi kartı, banka kartı, EFT POS ve mobil ödeme seçeneklerini kabul edeceğini açıkladı. Knight, "Dokun-al-git" tarzı ödeme sistemlerinin ve mobil ödeme teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla insan-

ların nakit kullanımı azalıyor. Bunu biz de yakından hissediyoruz. Satışların sadece dijital bir şekilde gerçekleştiği bir geleceğe doğru ilerliyoruz. Bu yüzden bizim de dijital dünyada çevik kalmamız ve tüketici taleplerini karşılamaya devam etmemiz son derece önemli" diyor. Knight, yeni konseptin nakiti görünür kılmaması ve fiziksel bir yerde bir araya getirmemesi sayesinde çalışan ve mağaza güvenliğine önemli katkı sunacağını düşünüyor. Domino's, önümüzdeki dönemde bu konsepti geliştirip başka ülkelerdeki restoranlarında da kullanmayı planlıyor.

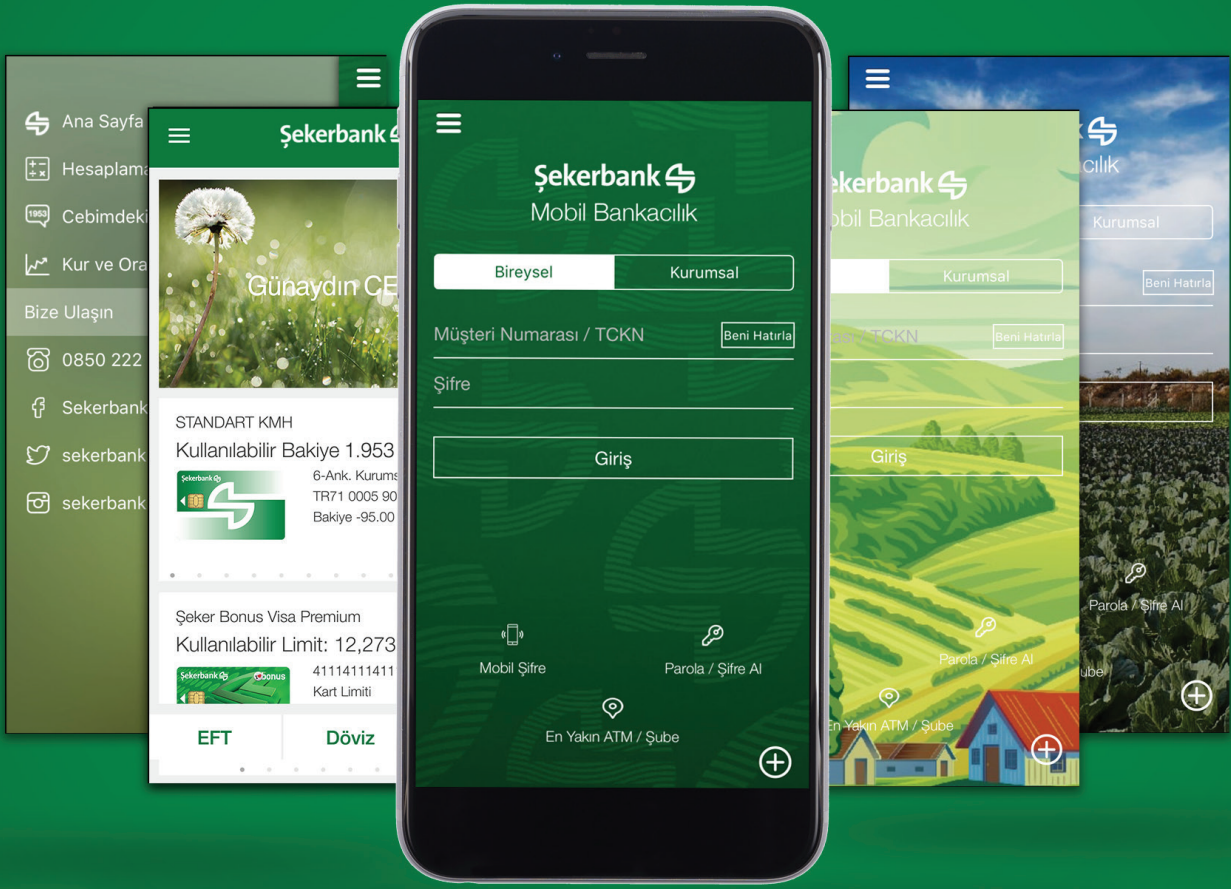
APPLE CARD, ABD'Lİ MÜŞTERİLERE ULAŞTI

Apple, geçtiğimiz günlerde sınırlı sayıda kişinin kullanımına açtığı ve ilk kart teslimatlarını yaptığı Apple Card hizmetini ABD geneline yayıyor. Amerikalı tüketiciler, iPhone'larındaki cüzdan uygulaması üzerinden Apple Card'a başvurabiliyor. Telefonlarında bulunan cüzdan uygulaması aracılığıyla oldukça kısa bir süre içinde hizmete kaydolmuş kullanıcılar, kartlarını Apple Pay üzerinden online harcamaları için kullanmaya başlayabiliyor. Apple'dan yapılan açıklamada, Apple Card'ın piyasadaki en düşük faiz oranlarına sahip kredi kartı olduğu; yıllık üyelik bedeli, gecikme, uluslararası, limit aşım gibi ücretler içermediği belirtiliyor. Şirket, güvenlik ve gizlilik konularında da Apple Card'ın gönül

rahatlığıyla kullanılabilmesi görüşünde. Üzerinde herhangi bir numara bulundurmayan Apple Card, her kullanıcı için sadece uygulama üzerinden görüntülenebilecek benzersiz kart numaraları oluşturuyor. Face ID, Touch ID ve dinamik güvenlik kodları, Apple Card'ın kullanıcılarına sunduğu diğer güvenlik önlemleri arasında. Bu arada, Apple Card kullanıcılarına günlük harcamalarında yüzde 2 veya 3 oranında nakit geri ödemesi yapılacak. ☹



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



Şekerbank 

Param**TIK** ile Sosyal Medyadan Satış Yapın, Tek TIK'la Ödeme Alın

Instagram, WhatsApp ve diğer tüm sosyal medya hesapları,
tek TIK'la online satış kanallarına dönüşüyor!



ParamTIK**** 



HEMEN BAŞVUR

  / parampos
param.com.tr / 0850 988 88 88