

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

PSM AWARDS  
2019

Başvuru

www.psmawards.com  
1 Ağustos - 8 Kasım



Türkiye'nin  
İlk ve Tek Ödeme  
Dünyası Ödülleri

EKİM 2019

Sayı: 102 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Verisoft 35'inci  
yılıni kutluyor!



Kadın-erkek  
dengesini kuran  
şirketler başarıya  
daha yakın!



Bir kahveden ötesi:  
**Starbucks'ın**  
FinTek serüveni

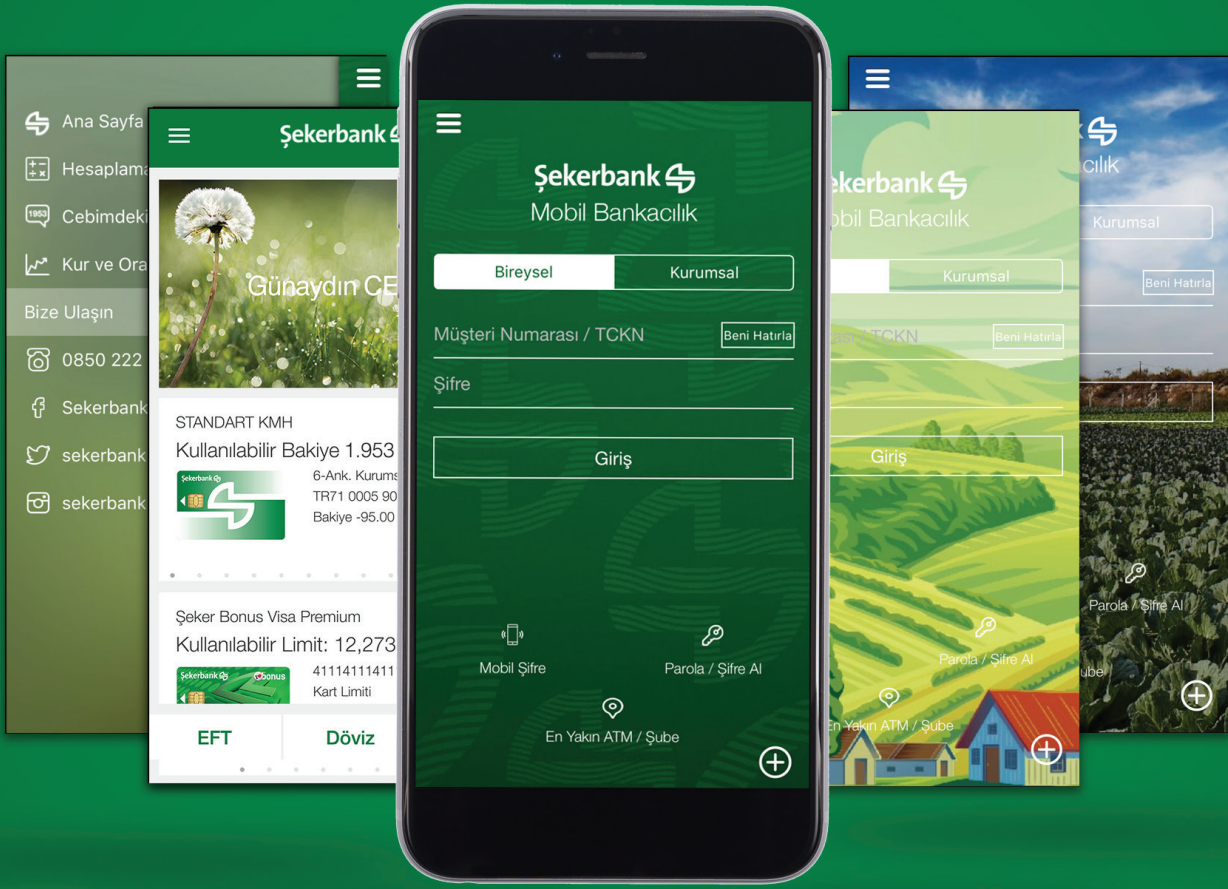
## TÜRKİYE'nin en geniş e-ödeme ağını yöneten ekip

**Payten**  
MEMBER OF QSRFCO



**Ödeme ve e-para kuruluşlarının nabzını tuttuk:  
Şikayet çok ama lisans aldığı için pişman olan yok!**

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



Şekerbank 



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Kripto paralar için bir iyi, bir de kötü haber!

İsviçre Finansal Piyasalar Denetleme Kurumu (FINMA), Seba ve Syngum adlı servis sağlayıcılara kripto bankacılığı yapmaları için lisans onayı verdi. İsviçre'nin önde gelen özel bankaları tarafından da desteklenen bu kuruluşlar, kripto para ve benzeri dijital varlıkların alımı satımı, yönetimi, velayeti, tokenizasyonu, likidite yönetimi, işlem bankacılığı gibi oldukça geniş bir yelpazede hizmet verebilecek.

FINMA, bu kararla dünya çapında bir ilke imza atarken kripto paralar ile geleneksel sistemler arasında bir köprü kurulmasını amaçlıyor. Çünkü kripto paralar denetim dışı kaldıkça kara para aklama konusundaki riskler artmaya devam edecek. Kurum, lisans onayı verirken bu ayrıcalıklı bankalara önemli sorumluluklar da yüklüyor. Söz konusu düzenleme Seba ve Syngum'a, sadece resmi kimlik doğrulama sistemi aracılığıyla onaylanmış müşterilere hizmet verme yetkisi veriyor. Kripto parayla yapacakları işlemlerde de alıcı ve satıcılara ait bilgileri geleneksel ödeme sistemleriyle aktarmak zorundalar. Aksi takdirde işlemleri durdurulacak. FINMA, FATF kurallarına uygun olarak düzenlenmiş kripto para cüzdanlarına da hiçbir şekilde izin verilmeyeceğini açıkladı. İsviçre'de bu gelişme olurken, Yeni Malatyaşpor'a isim sponsoru olarak dikkatleri çeken BtcTurk de Fibabanka ile işbirliği başlattığını duyurdu. Anlaşma uyarınca BtcTurk kullanıcıları, Fibabanka hesaplarından tatil günleri de dahil olmak üzere 7 gün 24 saat havale yapabilecek. Ne dersiniz, geleneksel finans sistemi ile kripto paralar arasında köprü kurulması adına küçük

de olsa bir adım olabilir mi?

Bir Boğaziçi Ventures girişimi olan MenaPay'in MPAY adıyla işlem gören kripto parası ise uluslararası kripto para borsası BigONE platformunda işlem görmeye başladı. MenaPay yöneticileri, MPAY'e başta Çinliler olmak üzere Asyalı yatırımcıların şimdiden yoğun ilgi gösterdiğini söylüyor.

Kripto paralarla ilgili bu gelişmeler yaşanırken farklı bir görüş İstanbul Bilgi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Can Pamir'den geldi. Bitcoin gibi kripto varlıkların para birimi olabilmesi için merkez bankaları tarafından üretilmesi ve faizlerinin olması gerektiğini düşünen Pamir, "Bu iki şart yerine gelmedikçe kripto paralar kahvelerdeki çay pullarının fantastik versiyonu olmaktan öteye geçemez" diyor.

Kripto paraları yatırım aracı değil son derece spekülasyon ve oynak finansal enstrümanlar olarak nitelendiren Pamir, yine Bitcoin örneğinden yola çıkarak faiz-kripto para ilişkisini şöyle yorumluyor:

"Klasik yaklaşım bir ülkede enflasyon artarsa merkez bankasının faizi artırması, büyüme düştükçe de faizi düşürmesidir. Peki Bitcoin faizi için hangi ülke baz alınacak? Artış ve azalışa kim karar verecek? Ben ülkelerin bir süre sonra harekete geçerek kendi kripto paralarını çıkaracağını düşünüyorum. Kripto Dolar, Kripto Euro ve Kripto TL gibi, merkez bankalarının kontrolünde olan ama dijital ortamlarda blokzincir (blockchain) veya benzeri sistemlerle çalışacak bir parasal sistemin gelişmesini öngörüyorum."

Anlaşılan Can Pamir Hoca da kripto paralarda gelecek görüyor ama piyasadaki örnekler için değil. Bakalım gelecek neyi gösterecek? Keyifli okumalar.



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

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

**Kayhan Öztürk**

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**

**HABER MÜDÜRÜ**

**Orhan Pala**

**EDİTÖRLER**

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

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin  
acetin@psmmag.com**

**DÜZELTMEN**

**Celalettin Kafesoğlu**

**FOTOĞRAF**

**Çelik Çelikyaman**

**GÖRSEL TASARIM**

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

**HABER MERKEZİ**

**Serap Sürmeli  
Yağızhan Coşkun**

**YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER**

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

**REKLAM & REZERVASYON**

**suygun@psmmag.com**

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

**YÖNETİM YERİ**

**Sirket Ünvanı**

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

**BASKI**

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

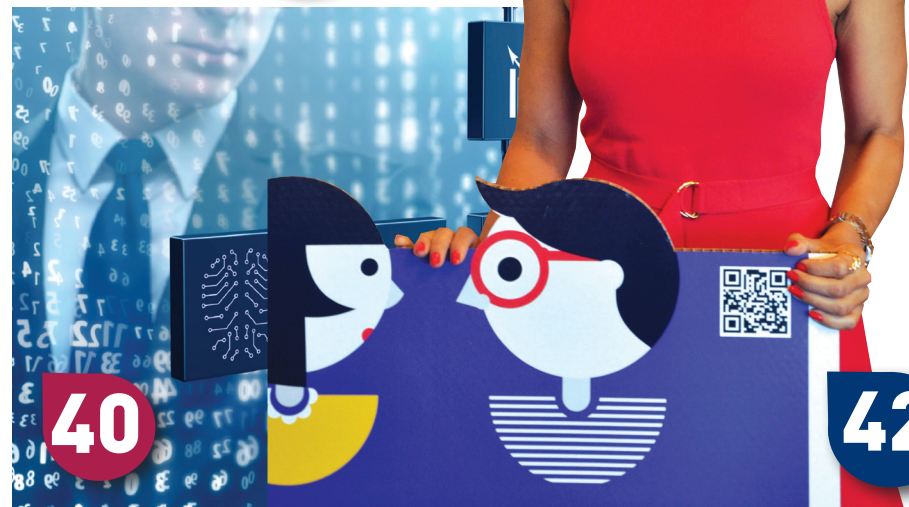
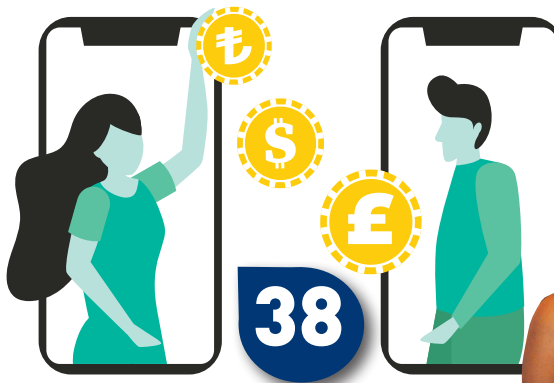
**YAYIN TÜRÜ**

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

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

# iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EKİM 2019



# 32

## AYIN EKİBİ

Türkiye'nin en geniş  
e-ödeme ağını yöneten ekip



### 6

#### VİTRİN

Ön ödemeli "MaxiPara Kart"  
dijitale taşındı

### 18

#### ÖDEME & E-PARA

Şikayet çok, lisans aldığı  
için pişman olan yok!

### 30

#### YILDÖNÜMÜ

Verisoft 35'inci yılını kutluyor!

### 38

#### ADVERTORIAL

ParamEPT: Türkiye'nin  
Elektronik Para Transferi

### 40

#### FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Finans dünyasında  
blokzinciri gelişmeleri

### 42

#### ZİRVE YOLUNDA

"Kadın-erkek dengesini kuran  
şirketler başarıya daha yakın!"



### 46

#### FİNTEK

Bir kahveden ötesi:  
Starbucks'ın FinTek serüveni



### 50

#### ÖDÜL

Ödeme dünyasının  
Oscar'ları için geri sayım başladı

### 52

#### MEVZUAT

Kişisel verilerin korunması  
kapsamında VERBİS

### 54

#### EXTRE

Artık her 10 kartlı  
ödemeden 1'i temassız



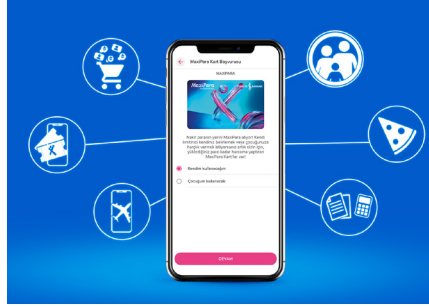
### 56

#### DÜNYADAN

Kadınlar ödeme sektöründe cinsiyet  
ayrımcılığı yapıldığını düşünüyor

## ► Ön ödemeli “MaxiPara Kart” dijitale taşındı

Türkiye İş Bankası, ön ödemeli kart markası MaxiPara Kart'ı dijitale taşıdı. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, yeni uygulamanın çıkış noktasını ve sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: “Bankamızın dijitalleşme stratejisine uygun olarak attığımız adımların en yenisi, ön ödemeli kart alanında oldu. Maximum Mobil ile İş Bankası müşterisi olsun olmasın herkes, ön ödemeli kart ürünümüz MaxiPara Kart başvurusunda bulunabiliyor ve kart sahipleri başvuru anında üretilen dijital kartlarını anında kullanmaya başlayabiliyor. Bu kart sayesinde, fatura ödemedi alışverişe kadar temel günlük işlemlerini mekân ve zamandan bağımsız olarak mobilden kendi kontrolünde yapabiliyor. Dijital MaxiPara Kart, 18 yaşından küçük, 12 yaşından büyük çocuklarımızın



da sahip olabileceği bir ürün. Aileler çocuklarına nakit olarak verdikleri harçlıkları MaxiPara Kart'a yükleyerek bu kartı çocuklarına verebiliyor, bu kartla yapılacak harcamaları sektörel bazda kısıtlayabiliyor, kullanım için günün belirli saat aralıklarını seçebiliyor. Böylece harcamalarını karta bağlı olarak takip eden çocuklarımız için genç yaşta finansal okuryazarlık eğitimi de başlamış oluyor. Tüm Türkiye'nin hizmetine



sunduğumuz dijital MaxiPara Kart'a Maximum Mobil'den anında sahip olunuyor. İsteyen müşterilerimiz MaxiPara Kart'ı fiziksel olarak da talep edebiliyor.”

## Paratika üyeleri de artık “Maximum Mobil ile Öde”yecek

Türkiye İş Bankası'nın mobil ödeme yöntemi “Maximum Mobil ile Öde”, artık Nestpay'in sanal POS ürünü Paratika'nın altyapısındaki üye işyerleri tarafından da kullanılacak. İş Bankası Kartlı Ödeme Sistemleri Müdürü Mehmet Bülent Kutacın, “Paratika ile yaptığımız işbirliğini FinTek ekosistemindeki değer zincirine önemli bir katkı olarak değerlendiriyoruz” diyor. Nestpay'in bağlı olduğu Payten Teknoloji'nin Genel Müdürü Burak Kutlu da işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Paratika Sanal POS, 20 yıllık e-ticaret bilgi birikimlerinin sonucunda 2015 yılında doğdu. 4 yılda çözümümüzü pazarda iyi bir konuma getirerek 400 üye işyerine ulaştık. Bu yıl önceliğimizi Maximum Mobil ile Öde gibi katma değerli ödeme hizmetlerinin entegrasyonuna verdik. Maximum Mobil ile Öde uygulaması üzerinden ilk işlemi de başarıyla gerçekleştirdik.



Maximum Mobil ile Öde

paratika

bir müşteri davranışının geliştiğini gözlemliyoruz. Ödeme alanında

Dijital çağda, ödemenin kart dışı formlarla ya da karta bağlı fakat farklı doğrulama yöntemlerinin kullanıldığı cüzdan gibi uygulamalarla yapıldığı

faaliyet gösteren bir FinTek olarak ekosistemdeki en önemli bankalardan biriyle işbirliği yapmak bizi son derece heyecanlandırıyor.” Paratika, kredi kartıyla online tahsilat yapmak isteyen firmaların ihtiyacı olan sanal POS altyapısını tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, fraud kontrolü, tek kanaldan mutabakat şeklinde paket halinde çözüm olarak sunuyor.



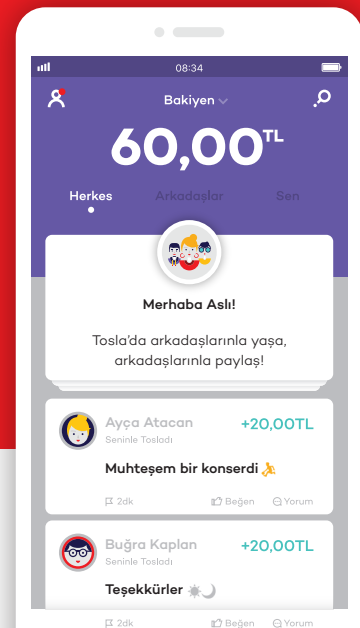
Burak  
Kutlu



Bülent  
Kutacın

# tosla

## Paranın sosyal hali



tosla.com



## ► Türkiye, “Teknoloji Kaptanları”nı seçiyor

25 yıldır kurum ve kuruluşların dijital dönüşüm konusunda yol arkadaşı olma misyonuyla yayın hayatını sürdüren BThaber, şirketleri ve ekiplerini dijital dönüşüm konusunda geliştirdikleri projeler ve hayata geçirdikleri uygulamalar için motive etmek amacıyla “Teknoloji Kaptanları Ödülleri” dağıtıyor. İlk geçen yıl düzenlenen yarışmayla, şirketlerin farklı iş süreçleri için geliştirdiği proje ve uygulamalar değerlendiriliyor, projeyi hayata geçiren “Teknoloji Kaptanları”na farklı kategorilerde ödüller veriliyor. Yarışmanın kazananları, ağırlıklı olarak jüri ve yarışma web sitesine Facebook profil bağlantısıyla girilerek yapılan halk oylaması sonucunda belirleniyor. Gerek kamu

gerekse özel sektörden çok sayıda projenin yarıştığı organizasyonda “Yılın İnovasyon Projesi”, “Yılın Dijital Dönüşüm Projesi”, “Yılın Maliyet İyileştirme Projesi”, “Yılın Müşteri ile Etkileşim Projesi”, “Yılın Operasyonel Yetkinlik Projesi” ve “Yılın Teknoloji Kaptanı” ödülleri dağıtılıyor. Bu yılın Teknoloji Kaptanları, İstanbul Kongre Merkezi’nde 20 Kasım Çarşamba günü, Bilişim Zirvesi’19” ana salonunda düzenlenen ödül töreniyle açıklanacak. 1 Ekim 2019 itibarıyla teknolojikaptanlari.com internet sitesi üzerinden başlayan oylama



# TEKNOLOJİ KAPTANLARI

da tıpkı tören gibi ilgilenen herkese açık. 20 Kasım akşamı saat 17.00 de başlayacak olan törene katılım içinse bilet gerekmiyor.

## Sodexo Plus ile online yemek sipariş dönemi başladı

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, “Sodexo Plus” dönemini başlattı. Artık Sodexo’nun yemek kartı çözümünü kullanan şirketlerin çalışanları, Sodexo Plus mobil uygulaması veya www.sodexoplus.com adresinde yemek kartlarını bir kez tanımladığında, online olarak dilediği adrese, Sodexo’nun yemek siparişi ağındaki bulunan restoranlardan sipariş verebiliyor. Sipariş tutarının anında kart bakiyesinden düştüğü bu sistemle birlikte yemek siparişleri için kapıda ödeme devri Sodexo kullanıcıları için kapanmış olacak. Üstelik çalışanlar, Sodexo Plus üzerinden verdikleri ilk siparişlerinde 20 TL indirim alabilecek ve yüzde 10’a varan ek fayda kazanma şansına sahip olacak. Misket programıyla ise hem restoranlarda hem de online siparişlerde yüzde 10’a varan puan kazanabilecekler. Platform üzerinden üye restoran arama, restoranda kartsız mobil ödeme, harcama geçmişi, bakiye görüntüleme gibi birçok fonksiyondan da yararlanmak mümkün. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme



Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı Eda Uluca Özcan, Sodexo Plus uygulaması hakkında şu bilgileri veriyor: “Sodexo olarak çalışanların iş ve iş

dışı yaşamlarındaki deneyimlerine yönelik benzersiz ve kişiselleşmiş çözümler geliştirme vizyonuyla hareket ediyoruz. Sodexo Plus da bu vizyonun bir yansıması, aynı zamanda yemek kartı sektöründe bir ilk. Günümüzde çalışanlar yemek kartlarından çok daha fazlasını bekliyor. Biz de müşterimiz olan firmaların çalışanlarına benzersiz bir yemek deneyimi sunmak ve yemekle ilgili her şeyi parmaklarının ucuna taşıyarak günlük hayatlarında daha çok yer almak için bu uygulamayı geliştirdik. Online sipariş özelliğiyle çalışanlar, seçkin Sodexo restoranlarından pratik ve hızlı online yemek siparişi verebilecekleri gibi, birçok avantajlı



Eda Uluca  
Özcan

tekliften de yararlanabilecek. Bu uygulamayla aynı zamanda Sodexo müşterisi firmaların verimliliğine katkıda bulunmayı, üye restoranlarımızın da daha çok müşteriye hızlı bir şekilde ulaşmasını sağlamayı amaçlıyoruz.”




# İçer Dışer Bir


Verisoft için iş ortaklığı şeffaflıktır


35 yıldır ödeme dünyası için hızlı, güvenli, müşteri odaklı ve yenilikçi çözümler sunuyor.


Verisoft, müşterisini kendine mahkum eden, ek maliyetler getiren ürünler yerine paylaşımcılığı ve şeffaflığı içeren sistemler öneriyor.




 Kartlı Ödeme Çözümleri


 Dijital Ödeme Çözümleri

 POS Yazılım ve Entegrasyonu

 Sahtekarlık Önleme ve İzleme Sistemi

 Sadaqat Kart Uygulamaları

 Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri

 Ödeme Donanım Çözümleri

 verisoft

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

## ► Türkler sevdikleri için kesenin ağzını açıyor

Mastercard, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 18 ülkede hediye alışverişi tercihlerini yayınladı. Buna göre Türkiye'de her 6 kişiden 1'i sevdikleri için yılbaşı hediyesi almaya 3 ay önceden başlıyor, 10 kişiden 4'ü ise alışverişi son ana bırakıyor. En çok eşine hediye alırken zorlanan Türk tüketiciler seyahat, konser bileti gibi deneyim sunan hediyeleri daha çok tercih ediyor. Rusya, İtalya, İngiltere, Fransa ve Almanya ile karşılaştırıldığında hediyelere ortalama en yüksek bütçeyi Türkiye ayırıyor.

Türkiye'den araştırmaya katılanların 5'te biri hediye için 600 TL civarında, diğer 5'te birlik bölümü ise 1000-1200 TL'ye yakın harcıyor. Hatta 3 bin TL'ye kadar çıkan yüzde 22'lik bir tüketici grubu da bulunuyor. Türkiye'den ortalama 1 kişi sevdiklerine aldığı yılbaşı hediyeleri için 4 bin 300 TL harcarken bu rakam Almanya'da ve Fransa'da 3 bin 500 TL, Rusya'da 2



bin 500 TL, İtalya'da 3 bin 700 TL ve İngiltere'de 3 bin 350 TL. Bunun sebebi ise Türkiye'de seyahatin en popüler hediyelerden biri olması. Türkler dahil tüm ülkeler en iyisini seçme kaygısını eşlerine hediye alırken yaşadıklarını belirtiyor. Aynı şekilde çocuklar ya da anne ve babalara hediye almak da pek kolay bulunmuyor. Türkiye'den her 10 kişiden 1'i kayınvalidesine hediye seçmekte zorlanırken, kayınvalideye

hediye almakta en çok zorlanan ülke Rusya (yüzde 12), en az zorlanan ülke ise İtalya (yüzde 5). Son yıllarda diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de bir obje yerine deneyim hediye etmek daha revaçta. Deneyim hediyeleri, katılımcıların sevdikleriyle birlikte geçirecekleri bir tatil, şarkılara eşlik edecekleri bir konser ya da macera dolu bir aktivite aile

başlarını kuvvetlendireceği, birlikte sosyal medyada paylaşabilecekleri bir anı olduğu için tercih ediliyor. Katılımcıların yarısı yeni yıl listelerinde seyahatin bulunduğunu belirtirken, yine yaklaşık yarısı erkenden konser biletleri alıyor. Diğer deneyim hediyeleri arasında gözde olanlar ise sinema-tiyatro bileti, futbol maçı, gemi seyahati, SPA, şarap tadımı ve balon gezisi olarak sıralanıyor.

## Down Cafe'nin teslimatları Glovo'dan

Yemek siparişinden market alışverişine ihtiyaç duyulan her şeyi dakikalar içinde kullanıcılarına ulaştıran Glovo, Down Cafe Şişli'yi uygulamanın içerisine ekledi. İstanbul Şişli'de down sendromlu çocuklar ve ebeveynlerinin çalıştığı ve tüm geliri yine Down sendromlu çocuklara aktarılan Down Cafe Şişli, Glovo'nun desteğiyle artık evlere ve iş yerlerine de ulaşabilecek. İşbirliği kapsamında, Down Cafe'den verilecek siparişlerde Glovo herhangi bir teslimat ücreti almayarak Down Cafe'de çalışan çocukların kazancına destek olacak. "Glovo çantamızda iyilik taşıyoruz" diyen Glovo Türkiye CEO'su Austin Kim, "Down Cafe ile yaptığımız işbirliği için çok heyecanlıyız. Down Cafe Şişli zaman zaman yemek yediğimiz bir nokta. Buraya yaptığımız ziyaretlerde Down



Cafe'nin teslimat özelliği olmadığını fark ettik ve hemen harekete geçtik. Çocuklar ve ailelerinin maddi kazançlarına katkı sağlamak en büyük amacımız. İsteyen herkes

Down Cafe menüsünden seçtiği ürünleri Glovo ile sipariş edebilecek ve böylece down sendromlu çocuklara desteğimizi paylaşarak büyütebileceğiz" diyor.



# YEMEKLE İLGİLİ HER ŞEY PARMAĞININ UCUNDA!



#işinegelensipariş

Yeni dijital yemek platformu Sodexo Plus ile tek tıkla ofise sipariş kolaylığından harcadıkça misket kazanmaya, sanal ödemedeki kişiye özel fırsat ve kampanyalara yemekle ilgili her şey parmağının ucunda! Üstelik ilk siparişinde PLUS20 koduyla 20 TL indirim\* seni bekliyor.



YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ

\*Kampanya 15 Eylül - 1 Kasım 2019 tarihleri arasında geçerlidir.

## ► BtcTurk'e Fibabanka'dan 7/24 havale işlemleri başladı



Özgür  
Güneri

Türkiye'nin ilk, dünyanın dördüncü Bitcoin ve kripto para alım satım platformu BtcTurk, Fibabanka ile işbirliği yaptı. Anlaşma kapsamında BtcTurk kullanıcıları, Fibabanka hesaplarından tatil günleri de dahil olmak üzere 7 gün 24 saat havale işlemi yapabilecek. Kullanıcılar böylece para yatırma ve çekme işlemlerini yaparken EFT saatlerini beklemek zorunda kalmayacak. Fibabanka hesaplarını BtcTurk'e tanımladıklarında, hesap numarasını

girmeye gerek duymadan, sadece Fibabanka müşterisi olarak para yatırıp çekebilecekler. BtcTurk'un web sitesi ve mobil uygulaması üzerinden Fibabanka'yı seçerek işlem yapabilecekler. BtcTurk CEO'su Özgür Güneri, "Önümüzdeki dönemde de teknolojinin getirdiği yenilikler ve sağladığı imkanlar doğrultusunda kullanıcılarımızın farklılaşan ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetler geliştirmeyi sürdüreceğiz" diyor.

## MenaPay'in kripto parası MPAY, BigONE'da işlem görmeye başladı

Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerini kapsayan MENA bölgesinin ilk blokzincir (blockchain) tabanlı ödeme sistemi MenaPay'in MPAY adıyla işlem gören kripto parası küresel kripto para borsası BigONE platformunda 20 Eylül 2019'dan itibaren işlem görmeye başladı. MenaPay CEO'su Çağla Gül Şenkardeş, MPAY'e yoğun ilgi gösteren Çinli yatırımcıların sorularını yanıtlamak üzere bir canlı yayına katıldı. Asyalı yatırımcılardan yoğun ilgi görmek ve BigONE gibi önemli bir platformda yer almaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Şenkardeş, MenaPay'in çözümleriyle ilgili de şu bilgiyi verdi: "Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki 18 ülkede yaklaşık 450 milyon insan



yaşıyor. Bu nüfusun yüzde 84'ü bankasız. Yani banka hesapları ve kredi kartları yok. MenaPay mobil uygulamamızla bankaya ihtiyaç duymadan nakit paranın dijitalleştirilerek cep telefonuna yüklenmesini sağlıyoruz. Stellar altyapısı kullanılarak geliştirilen MenaPay blokzincir platformu, dünya ortalaması 15 saniyeyi bulan işlem tamamlama süresini 9 saniyenin altına düşürerek en çok kullanılan ödeme sistemlerinden yaklaşık iki kat daha hızlı, şeffaf ve güvenli işlem yapılabilmesini sağlıyor."

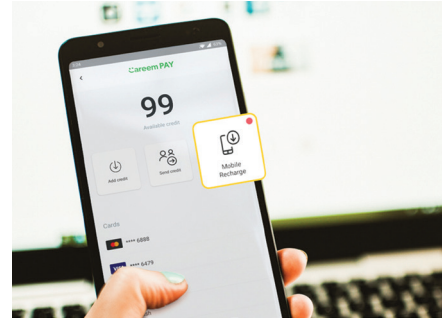


Çağla Gül  
Şenkardeş

## ► Careem'den yeni ödeme yöntemi

Ortadoğu bölgesinin en büyük araç çağırma uygulaması Careem, mobil yükleme hizmetleriyle Mısır, Pakistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki kullanıcılarına yeni ödeme yöntemleri sunuyor. Türkiye'deki faaliyetlerini ise İstanbul'da sarı ve turkuaz taksiler aracılığıyla sürdüren Careem; Mısır, Pakistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki kullanıcıları için Careem PAY cüzdanı içerisinde mobil yüklemeli ödeme hizmetleri başlattı. Kullanıcılar Mısır, Pakistan ve BAE'deki tüm büyük servis sağlayıcıların ağlarındaki cep

telefonlarında bulunan kredilerini Careem taksilerinde ödeme için kullanabilecek. Krediler, Careem müşterileri tarafından Careem PAY cüzdanı kullanılarak satın alınabiliyor. Yeni ödeme sistemini yakında Ürdün'de de kullanıma sunacaklarını açıklayan Careem PAY Genel Müdürü Junaid Iqbal, "Ödeme alanına Kasım 2018'de, kapalı devre uçtan uca para transferiyle girdik. Ortadoğu'nun en çok indirilen cüzdanı olan Careem PAY, kullanıcılar tarafından çağrılan her üç taksiden birine yapılan ödemede kullanılıyor. Ortadoğu ve



Kuzey Afrika nüfusunun sadece yüzde 14'ünün banka erişimi var. Aradaki büyük boşluğu dijital cüzdanla ödeme olanaklarıyla doldurmaya çalışıyoruz. Yakında finansal hizmetlere de gireceğiz" diyor.

# papara ile paranın kontrolü sende

Hiçbir işlem ücreti ödemededen parayı özgürce yönet;  
tüm alışveriş ve ödemelerini kolayca hallet.

7/24  
para  
transferi

Gizli  
ücretler  
yok

Ücretsiz  
para  
transferi

Fırsatlarla  
dolmuş  
kampanyalar



www.papara.com  
0850 340 0 340

**papara**

## ► 3 bin KOBİ'ye işini yönettirecek program başladı

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Visa; 27 bankanın desteğiyle "İşimi Yönetebiliyorum" projesini başlattı. Projeye KOBİ'lerin büyüme potansiyellerini harekete geçirmek için ihtiyaç duydukları bilgi ve becerileri kazanmalarına destek olmak amaçlanıyor. "İşimi Yönetebiliyorum" projesi kapsamında ilk eğitim 13-14 Eylül 2019 tarihlerinde Antalya'da verildi. KOBİ'lerin desteklenmesi ve güçlendirilmesi için geliştirilen proje kapsamında, bu yılın sonuna kadar Antalya, İstanbul, Denizli, Bursa ve Mardin olmak üzere 5 ilde konferans ve eğitimler düzenlenecek. Projeye 3 yılda 18 ilde 3 bin KOBİ'ye ulaşılması hedefleniyor.

### "Küresel çapta model olabilir"

"İşimi Yönetebiliyorum" proje lansmanında konuşan Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Tüm dünyadaki şirketlerin yüzde 90'ını oluşturan, küresel ölçekteki istihdamın yüzde 50'ine kadar olan KOBİ'ler global ekonomilerin itici gücü konumunda. Bu ekosistemin önemli bir oyuncusu olan Visa dünya çapında 200'ü aşkın ülkede, 16 bin banka ve finansal kuruluş iş ortaklığında 3.4 milyar Visa logolu kartı 54 milyon işyeriyle buluşturan bir ticaret ağını temsil ediyor. Visa olarak sadece bireylerin değil işletmelerin de kolay ve güvenli bir şekilde ödeme alabilmesi ve ödeme yapabilmesi için bir güven sistemi işletiyoruz. Sunduğumuz yeni nesil ürün ve çözümlerle ticaretin kolaylaşmasını sağlıyoruz. 'İşimi Yönetebiliyorum' projesiyle KOBİ'lerin uzun vadeli planlama yapan, hedeflerini, performans göstergelerini belirleyen ve bunları bir iş geliştirme planı çerçevesinde takip eden bir yapıya sahip olmalarını sağlarken, hızla gelişen ve dijitalleşen ticaret dünyasına adapte olmaları için de gereken donanımı sağlamak istiyoruz."



TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, "Üretim ve sanayinin dijitalleşme çerçevesinde şekillendiği günümüzde KOBİ'lerimizi dijital dünyaya hazırlamak, rekabetçi ve güçlü bir Türkiye hayalimizin de en önemli aşamasını oluşturuyor. İşini değer yaratarak yöneten işletmelerimizin sadece nicelik değil niteliklerini geliştirmek üzere çok paydaşlı projelerin hayata geçmesi gerekiyor. Küresel sorunlar, kapsayıcı işbirlikleriyle küresel çözümleri de beraberinde getiriyor. 'İşimi Yönetebiliyorum' projesi, TÜRKONFED'in Anadolu'daki yaygın

ve etkin üye yapısını, UNDP'nin uluslararası bilgi birikimi ve network'üyle birleştirirken; ülkemizin en güçlü finans kurumlarını tek çatı altında temsil eden Visa'nın yanı sıra akademik yetkinliğiyle öne çıkan Boğaziçi Üniversitesi'ni bir araya getirmesiyle de etkinliğini pekiştiriyor" dedi. Projede yer almaktan gurur duyduklarını belirten UNDP Mukim Temsilci Vekili Claudio Tomasi, "İşimi Yönetebiliyorum" platformunun, sürdürülebilir kalkınma amaçlarının başarılmasına özel sektörün katkısı bağlamında küresel anlamda da bir model haline geleceğine inancını paylaştı.



# Param Kart

## Bankadan Bağımsız

### Yeni Nesil Kart

Borçsuz, masrafsız Param Kart'ınız ile  
yüklediğiniz kadar harcayın, istediğiniz yerden nakit çekin,  
kartınıza özel avantajlardan yararlanın.



**Param**



[param.com.tr](https://www.param.com.tr) / 0850 988 88 88

[/paramkart](https://www.instagram.com/paramkart)

## ► “FİNANSAL OKURYAZARLIK, TOPLUMUN HER KESİMİ TARAFINDAN BENİMSENME Lİ”

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, finansal okuryazarlığı artırma hedefi doğrultusunda Attila Köksal'ın yanı sıra önemli yazarlar tarafından kaleme alınan “Geleceğe Yatırım-Aileler İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri” kitabına destek oldu. Finansal erişim ve finansal okuryazarlığın ekonomik ve toplumsal gelişmişliğin açık bir göstergesi olduğunu vurgulayan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Cankö, kitapla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Finansal okuryazarlık bireylerin finansal sisteme katılımlarını sağlayarak kaynak maliyetini düşürür, yatırımların ve istihdamın artmasını yanı sıra tasarruf bilinciyle daha istikrarlı bir ekonominin oluşmasını sağlar. Finansal okuryazarlığı toplumun her kesimine entegre etmek bu sebeple önem kazanıyor. Biz de BKM olarak kart kullanım bilincinin oluşturulmasına büyük önem veriyoruz. Hedefimiz, sistemin içinde henüz yer almayan yaklaşık 20 milyon kişiyi sistem içine almak. Bu sebeple gençlerin finansal okuryazarlığını geliştirmeye yönelik desteklediğimiz Geleceğe Yatırım, Yarının Büyükleri İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri'nin devamı niteliğindeki Geleceğe Yatırım – Aileler İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri kitabını da desteklemekten dolayı çok mutluyuz.”

BKM Genel Müdür Yardımcısı Cenk



Temiz de “TROY olarak geçen yıl 4 şehirde KOBİ'lerle, 9 şehirde 14 farklı üniversitede öğrencilerle buluştuk ve finansal okuryazarlığı anlattık. Ek olarak Geleceğe Yatırım, Yarının Büyükleri İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri kitabını destekledik. Finansal okuryazarlığa ilişkin çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz” dedi. Yazar Attila Köksal ise okurlara şöyle seslendi: “Dr. İlknur Üner, Alparslan Budak, Murat Ergin ve Hakan Osmanoglu ile birlikte kaleme aldığımız bu kitapla yaşam boyu tasarrufun ne denli önemli

olduğunu anlatmaya ve emeklilikte rahat bir yaşam sürmek için neler yapmaları gerektiğini aktarmaya çalıştık. Vermek istediğimiz mesaj aslında oldukça basit: Tutumlu olun, yaşamınız boyunca harcamalarınıza dikkat edin, birikim yapın ve yaptığınız birikimleri değişik yatırım araçlarına yayarak uzun vadeli bir perspektifle değerlendirin.” Tüm gelirleri Darüşşafaka Cemiyeti'ne bağışlanan kitabı <https://bkm.com.tr/gelecege-yatirim-aileler-icin-tasarruf-ve-yatirim-tavsiyeleri/> adresinden bağış karşılığı indirebilirsiniz.

### Bankalararası Kart Merkezi'ne Sardis'ten 3 ödül

Bu yıl ilki düzenlenen, bankalardan FinTek ve sigorta şirketlerine kadar sektörün pek çok oyuncusunun yenilikçi projelerini bir arada görme fırsatı sunan Sardis Ödülleri sahiplerini buldu. BKM de 3 ödüle layık görüldü. Türkiye'nin Dijital Cüzdanı BKM Express “Kurumsal Sosyal



Sorumluluk” alanında Başarı Ödülü'nün sahibi oldu. Dijital bağış seferberliğini başlatan BKM Express, bugüne kadar 250 vakıf ve derneğe toplamda

8 milyon TL tutarında bağış yapılmasına aracılık etti. BKM'nin finans sektöründe kullanıcıların güvenliğini sağlamak

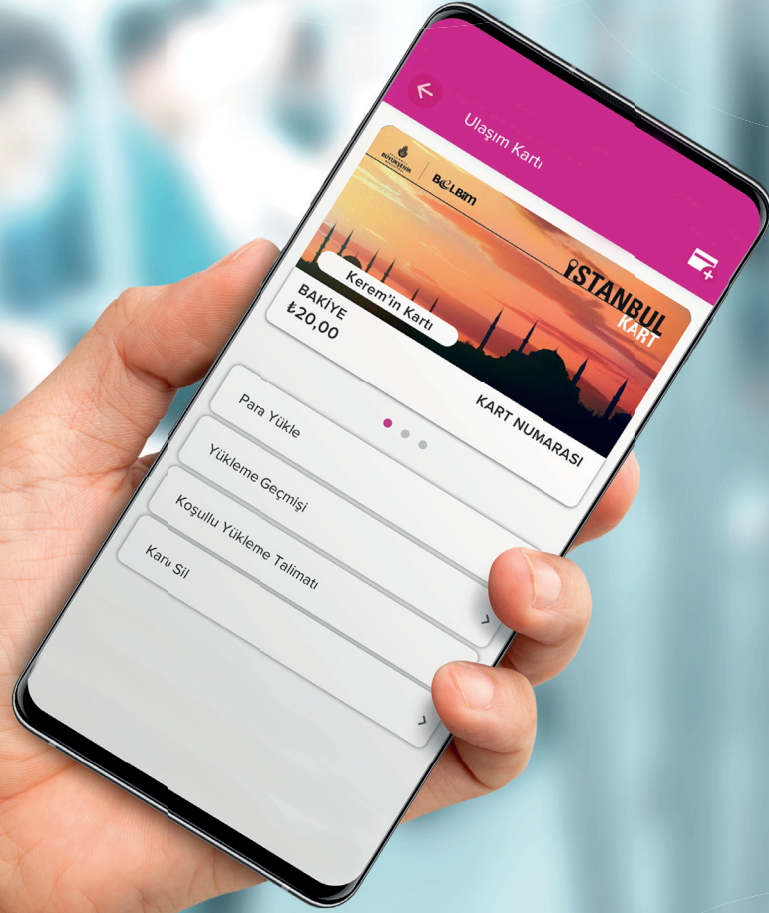
amacıyla Demet Evgar ile hayata geçirdiği “Palavra” reklam kampanyası “Entegre İletişim” kategorisinde birinciliğe layık görüldü.

BKM çalışanlarının kurum içi aidiyetinin artması amacıyla hayata geçirilen ve blockchain teknolojisinin kullanıldığı BBN (BayBayNakit) uygulaması ise “Kurumiçi İnovasyon” kategorisinde birinci oldu.



Artık herkes  
İstanbulkart yüklemesini  
**Maximum Mobil'den**  
yapıyor.

Üstelik tüm banka  
kartlarıyla!



maximum.com.tr

**HEMEN İNDİR**



App Store'dan  
İndirin



Google Play  
'DEN ALIN



**BELBİM**  
ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.



**MAXIMUM  
MOBİL**

Türkiye İş Bankası hizmetidir.

Türkiye İş Bankası A.Ş. tarafından yalnızca ödeme işlemine aracılık edilmektedir.

# ŞİKAYET ÇOK ama lisans aldığı için PİŞMAN olan yok!



**Ö**deme servis sağlayıcılığı, para transferi, fatura ödeme, elektronik para ihracı gibi alanlarda hizmet vermek üzere kurulan ve BDDK'dan lisans alan kuruluşların sayısı; 35'i ödeme hizmetleri, 17'si de elektronik para olmak üzere 52'ye ulaştı. Bugüne kadar faaliyet izni alıp da lisansını iptal ettirense sadece bir şirket var: Misyon Ödeme Hizmetleri... 6493 sayılı kanun uyarınca faaliyet izni alan şirketler temelde e-para ve ödeme kuruluşları olarak sınıflandırılrsa da lisansın kapsamına göre hizmetler iç içe geçmiş durumda. PSM olarak bugüne kadar lisans alan şirketlerin tamamına yakını ayrı ayrı sayfalarımızda inceledik; kurucu ve yöneticileriyle plan, proje

ve hedeflerini konuştuk. Şimdi de toplu olarak lisanslı şirketleri sayfalarımıza konuk ediyoruz. Hedefimiz, sektöre girerken taşıdıkları beklentiler ile bugün geldikleri nokta arasındaki farkı görebilmek. Dosya çalışmamızın bu ilk bölümünde 15 şirketi mercek altına aldık. Dergimizle görüşlerini paylaşan üst düzey yöneticilerin açıklama ve görüşleri de gösteriyor ki beklentiler hala yüksek. Çoğu girişimci yola çıktığı günkü hedeflerine ulaşamamış, şikayetleri var ama hiçbiri de lisans aldığına pişman değil. Önümüzdeki sayılarda da lisans sahibi diğer şirketlerin görüşlerine yer vermeye devam edeceğiz...

**Kutay Yalçınkılıç**  
**Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı**

## “Sektör beklendiği hızda büyümüyor ama umudumuzu koruyoruz”



Elektronik para ve para transferi hizmetleri veren Birleşik Ödeme, 6493 sayılı kanun çıkmadan önce faaliyetlerine başlamış. 2010 yılında kurulan ve kanunun yapım aşamasında da destek veren şirket, Ekim 2015'te ise ilk lisans alan elektronik para kuruluşlarından biri olmuş.

Birleşik Ödeme, elektronik para kuruluşu olarak esnafa yönelik TESK Kart, sosyal yardıma muhtaç vatandaşlara özel belediyelerle sunduğu Sosyal Destek Kart, Türkiye'nin en büyük lojistik kart projesi olan Borusan Lojistik ETAKart ve gençlere yönelik harçlık kart projesi olan Familup ürünlerine sahip. Bunların yanı sıra Transferwise, Remitly, Paysend gibi uluslararası markalarla işbirliği halinde yurtdışı, “Nöbetçi Transfer” adlı ürünüyle de yurtiçi para transferi hizmeti sunuyor. Başta Ankara olmak üzere 200'den fazla self servis kiosk ve 148 adet fiziki temsilcili noktasiyla birçok kurum ve banka için ödeme aracılık faaliyeti yürütüyor.

### 2 milyon müşterisi var

Ürün, çözüm ve hizmet açısından en geniş portföye sahip elektronik para ve ödeme kuruluşu olduklarını söyleyen Birleşik Ödeme CEO'su İlker Özdinler, “Kamu kuruluşu, özel sektör ve son kullanıcıya ulaşan farklı projeleriyle bu özelliğe sahip tek kuruluşuz. 2 milyonda fazla müşterimize alanında uzman 60 kişilik ekibimizle İstanbul merkez ofisimizden hizmet veriyoruz” diyor.



Sektöre göre daha eski ve köklü olmasının getirdiği avantajların işlerini çok kolaylaştırdığını düşünen Özdinler, sözlerini şöyle sürdürüyor: “2010 yılından bu yana edindiğimiz tecrübeler bize büyük kolaylık sağladı ama lisanslandırma ve lisans alımı sonrası bankalarla ilişkilerin düzenlenmemiş olması çeşitli sıkıntılara yol açtı. Sektör beklendiği hızda büyümese de elektronik para ve ödeme kuruluşlarının isimlerinden söz ettirecek projelere imza attığını düşünüyorum. Bu durum hem vatandaşların hem de kurumların farkındalığının artması açısından büyük bir avantaj. Tabii bir yandan da sorunlarımız sürüyor. Banka ve diğer finansal kuruluşlarla ilişkiler henüz istediğimiz şekilde düzenlenmiş değil. Lisanslı şirketlerin illegal faaliyetle isminin anılması da bir başka sorun.”

Özdinler, sektör yeterince hızlı büyümese de gelecekten

umutlu konuşuyor: “Yetkili kurumların gerekli düzenlemeler ve denetlemeleriyle bu dezavantajları ortadan kaldıracaklarını öngörüyorum. Bu sayede daha başarılı ürün ve hizmetlerin ortaya çıkacağını, son kullanıcıların bu sektöre daha da güveneceğini düşünüyorum.”

Peki İlker Özdinler, geriye dönüp baktığında “İyi ki bu işe girmişiz” diyor mu? Şöyle yanıtıyor: “Birleşik Ödeme olarak lisans öncesinde de bu alanda faaliyet gösteren nadir şirketlerdiniz. Bu yüzden hiçbir zaman olumsuz bir düşünce içinde olmadık. Sektöre inancımız tam. Şirketimizin ve sektörün gelişimi bu inancımızı daha da güçlendiriyor.”

**Oktaç Alaçam**  
**Faturakom Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü**

## “Sektörde konsolidasyonlar olabilir”

3 Mart 2016 itibarıyla lisans olarak fatura ödeme hizmeti vermeye başlayan Ankara merkezli Faturakom, ayda ortalama 1.5-2 milyon adet fatura tahsilat işlemi yapıyor. Bu hizmeti 300'ün üzerinde kurum, 3 bin bayi ve 20'nin üzerinde çalışanla birlikte verdiklerini anlatan Faturakom Genel Müdürü Oktaç Alaçam, “Her alanda olduğu gibi ödeme hizmetlerine girerken de çeşitli zorluklar yaşadık. Bugün Faturakom olarak geldiğimiz nokta büyük bir emeğin sonucu. Başlangıç noktasında işlerin bu kadar zor ve karışık olabileceğini sanırm hiçbir ödeme kuruluşu tahmin etmiyordu” diyor. Alaçam, mevcut zorlukların henüz aşılmadığını da “Geldiğimiz noktada ödeme hizmetleri sektörü çeşitli regülasyonlarla birlikte gittikçe zorlaşıyor. Sektörün içinde kalabilmek için çeşitli inovasyonlar yaratarak yenilikçi olmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz” sözleriyle belirtiyor. Alaçam, bu manzaraya



karşın teknolojinin sorunların çözümünde kilit rol oynayacağını düşünüyor: “Gelecek şüphesiz teknolojik gelişmelere bağlı olarak şekillenecek. Teknolojik altyapıya yatırım yapan ve teknolojiye sahip olan şirketler mutlaka diğerlerinden çok daha öne çıkma ve başarılı olma şansını yakalayacak. Bence sektörde birleşmeler ve satın almalar yaşanacak, yeni oyuncuların lisans alıp sektöre girmeleri sonucunda rekabet artacak, dolayısıyla hizmetin kalitesi ön plana çıkacak.”

Her sektörde sorunlar olduğunu, her şirketin zaman zaman sıkıntılar yaşadığını hatırlatan Alaçam, sözlerini şöyle tamamlıyor: “Önemli olan karşılaşılan sorunlar kolay çözülüyor mu, işimizi severek yapabiliyor muyuz, ekip olabildik mi gibi soruların cevabının ‘evet’ olması. Ki Faturakom ailesi olarak bizdeki cevabı ‘evet’. Sonuç olarak ‘İyi ki bu işe girmişiz’ diyoruz.”



**Metin Kocaman**  
**FÖY Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı**

## “Kanunla getirilen düzenlemeler doğru seviyede olmalı”



Para transferi ve fatura ödeme hizmeti veren FÖY Fatura Ödeme Kuruluşu, 2007 yılında faaliyetine başlamış, 31 Mart 2016 itibarıyla da BDDK lisanslı ödeme kuruluşu unvanına kavuşmuş. Şirket şu anda para transferi, nakit fatura tahsilatı, fatura tahsilat işlemlerinde kullanılan sanal POS, ödeme kaydedici cihaz, fiziki POS ürün ve hizmetlerine sahip. FÖY Yönetim Kurulu Başkan

Yardımcısı Metin Kocaman; 4 ofis, 26 çalışan, 5 farklı ürün ve hizmetle yaklaşık 500 bin müşteriye ulaştıklarını anlatıyor.

Kocaman da regülasyonların yarattığı ikili etkiye dikkat çekiyor: “6493 sayılı kanunla gelen değişiklikler sektöre güveni artırıp önünü açarken, görece küçük kuruluşlara zorlu yükümlülükler getirdi. Kanun ve düzenlemelerin devam edeceği düşünüldüğünde, yükümlülüklerin de artmasını bekliyoruz. Ancak kanunla getirilen sınırlamaların en doğru seviyede olması, sektörün büyüklüğü ve güvenilirliği açısından önemli. Fatura ödeme alanı özelinde, kanunla birlikte ödeme kuruluşlarının hizmet sağlayıcı kurumlarla anlaşma yapma zorunluluğu sektörü önemli derecede etkiledi.”

Bankaların uzun yıllardır sistemde olmanın getirdiği avantajı kullandığını ancak FinTek’lerin sektöre girmesiyle finansal sistemin aşamadığı zorlukların üstesinden geldiğini düşünen Kocaman, “Özellikle nüfusun önemli bir kısmının bankacılık sektörünün dışında olması ve vatandaşların kolay erişilebilir finansal araçlara ve çözümlere ihtiyaç duyması dikkate alındığında, FinTek’lerin sundukları hayatı kolaylaştıran hizmetlerin sektör için önemi ortaya çıkıyor. FinTek’lerin geliştirdiği ve geliştireceği ürünlerle bankacılığa erişimi olmayan kitleyi finansal sektöre katmalarının hem pazarın hem de kaydi ekonominin büyütülmesi açısından, memnuniyet verici olduğunu düşünüyorum” diyor.

### “Teknolojiyi kullanan şirketler yeni pazarlar bulabilecek”

Kocaman, sektörün geleceğine inancını da şu sözlerle anlatıyor: “FinTek oyuncularından, elektronik para ve blokzincir (blockchain) gibi teknolojiler hem fırsat ve hem de tehdit oluşturuyor. Yenilikçi teknolojileri etkin olarak kullanacak firmaların güvenlik ve verimlilik anlamında ileriyeye gidecek ve Türkiye’de belirli bir iş hacmine ulaşan



FinTek’ler için özellikle yakın coğrafya yeni pazarlar olarak ortaya çıkacak, gelişen pazarlarda başarılı olan Türk şirketleri göze çarpacaktır.”

Peki Kocaman da “İyi ki bu işe girmişiz” diyor mu? Yanıtı şöyle: “Finansal ekosistem içinde her ne kadar başlangıçtaki sınırlı bilgi birikimiyle ve bunun beraberinde getirdiği gelişim ve büyüme zorluklarından geçerek bugünlere gelsek de özellikle bankacılık sektörü dışındaki müşterilere hizmet vermektenden ve gelişen teknolojinin odağındaki bu işe girmiş olmaktan memnuniyet duyuyoruz.”

**Ömer Suner**  
**ininal CEO’su**

## “Bankaların API platformlarını bizlere açması çok kıymetli”

Bireysel ve kurumsal müşterilere temel finansal hizmetleri sağlamak amacıyla 2012 yılında kurulan ve 2017’de BDDK’dan elektronik para faaliyet iznini alan ininal, ödemelerin yapılmasına yarayan fiziki ya da sanal hesapların işletilmesi, bu hesaplarda bulunan tutarların aktarılması ya da farklı yollarla yapılan para transferleri; ödeme araçlarının piyasaya sürülmesi, elektronik ortamda ödemelerin gerçekleştirilmesi, fatura ödemelerine aracılık edilmesi hizmetlerinin tamamını kullanıcılarına sunuyor.

Türkiye’nin bankacılık ve ödeme platformları konusundaki yenilikçiliğinin tartışılmaz olduğunu düşünen ininal CEO’su Ömer Suner, “Ancak nüfusumuzun yüzde 42’sinin hâlen bankasız ya da banka hizmetlerine erişiminin limitli olduğu öngörülüyor. 15 yaş üstü, 25 milyon kişinin banka kartı veya hesabının olmadığı tahmin ediliyor. Biz ininal olarak bu büyük kitleyi temel bankacılık ürünlerinin sunulduğu finansal ekosisteme dâhil ediyoruz. Düşük maliyetlerle ve kolay kullanımla ininal’ın ulaşılabilirliğini artırmaya çalışıyoruz” diyor.

Bugüne kadar pazara 3 milyonun üzerinde kart sunduklarını belirten Suner, ininal’ın hizmetleri ve müşterileriyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “D&R, KİM Market, Migros, Pratik İşlem, PTT işyerleri, Şok Marketler, Teknosa ve Vatan Bilgisayar noktaları gibi 15 bin noktadan kullanıcılarımız ininal Kart’a ulaşabiliyor. 50 binden fazla noktada da kartlara yükleme yapılabilir. B2C tarafında da bugüne kadar bankacılık sisteminin dışında kalan milyonlarca insanı kartlandırdık. 2019’un ilk çeyreğinde ininal Cüzdan’a fatura ödeme özelliğini ekledik. Yine bu yıl içinde kullanıma sunacağımız bir diğer hizmet de 7/24 para transferi



**ininal**

işlemi olacak.”

3 milyonun üzerindeki ininal kartın harcama hacminin her yıl katlanarak büyüdüğünü belirten Suner, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bugüne kadar 4.5 milyonun üzerinde indirilen ininal Cüzdan ile kullanıcıların hayatını kolaylaştırıyoruz. Akıllı telefonlarına ininal Cüzdan’ı indiren kullanıcılarımız tek tıkla oturdukları yerden istedikleri saatte e-pin ve dijital üyelik kodları satın alabiliyor, 300’den fazla kurumun faturasını ödeyebiliyor. Ayrıca geçtiğimiz aylarda Alipay ile önemli bir işbirliğine imza attık. Çinli ziyaretçilerin Türkiye’deki işletmelerde Alipay’i kullanmalarına imkan tanıdık. Bugün artık orta ölçekli bir bankaya eşit düzeyde ön ödemeli kart operasyonu yürütür hale geldik.”

### “Gelecek mobilde”

Suner, sektörün genel durumuyla ilgili olarak oldukça pozitif beklentilere sahip. Ancak büyümenin daha da hızlı olması için bazı önerileri var: “Sektörümüzün gelişmesi adına devlet kurumlarının desteğini çok önemsiyoruz. Müşteri kazanımı sırasındaki süreçlerin kolaylaştırılması, 25 milyon bankasız kayıt altına alma konusunda faydalı olacaktır. İlerleyen süreçte bankalarla iletişimimizi daha da kuvvetlendirmek istiyoruz. Bankaların API platformlarını bizim gibi finans kurumlarına açmalarını kıymetli buluyoruz. Bankalarla olan entegrasyonumuzu kuvvetlendirmeyi, onlardan güç almayı çok önemsiyoruz. Bankalar yavaş yavaş bu yönde adımlar atmaya başladı. Bu adımların hızlanarak devam etmesini bekliyoruz.”

### Tahsin İsin iyzico Kurucu Ortağı

## “E-ticaretin menzilini 5 bin 292 km’ye çıkardık”



Yerli bir finansal teknoloji şirketi olarak 2012 yılında faaliyetlerine başlayan iyzico, 30 Haziran 2016 tarihinde BDDK lisansını aldı. Şirket, bu kapsamda 35 binden fazla farklı büyüklükteki bireysel ve kurumsal online satıcıya çevrimiçi ödeme sistemleri çözümleri sunmanın yanı sıra elektronik para ihraç ediyor. Kısa bir süre önce dünya devi PayU tarafından satılan alınan iyzico, e-ticaret yapan tüm işletmeler için sanal POS hizmeti sunuyor ve alıcıların kredi kartlarıyla taksitli alışveriş yapabilmesini sağlıyor. Farklı para birimleri ve yabancı kredi kartlarıyla da ödeme alabilmesinin yanı sıra ideal, Qiwi, Sofort, Giropay gibi yurtdışında yaygın şekilde kullanılan alternatif ödeme yöntemleriyle de kullanıcıların e-ihracat

yapmasını kolaylaştırıyor.

Son dönemde kurumların yanı sıra bireysel kullanıcılara dönük hizmet ve çözümleri artırdıklarını söyleyen iyzico Kurucu Ortağı Tahsin İsin, faaliyetlerle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Korumalı Alışveriş’ ürünümüz sayesinde bugüne kadar 600 binden fazla tüketicinin online alışveriş hizmetinden sorunsuz biçimde faydalanmasını mümkün kıldık ve internetten alışverişe dönük güvenlik endişelerini ortadan kaldırdık. iyzico’yu kurarken elbette bir dizi zorlukla karşılaşacağımızı öngörmüştük. Yapının oluşması için bankaların iş ortaklığına ihtiyacımız vardı ve bunun için bankalara fikrimizi anlatmamız gerekiyordu. Bu noktada biraz zorluk yaşadık. Öyle ki ilk bankayı kazanmamız 10 ay sürdü. Yaşadığımız en büyük zorluksa Türkiye’nin son 6 yılda yaşadığı iç sorunlardı.”

İsin, yolda karşılaştıkları bazı aksaklıklara karşın Türkiye’deki e-ticaretin büyümesinde önemli bir rol üstlendiklerini düşünüyor. İyzico, şu anda 160 kişilik ekibiyle aralarında Amazon, Nike, Zara, Sahibinden ve Çiçeksepeti’nin de olduğu 35 binden fazla kurumsal ve bireysel satıcıya, 600 binden fazla da son kullanıcıya e-ticaret alanında güvenli ödeme ve güvenli alışveriş deneyimi sunuyor. Yıllık işlem hacmi ise 6 milyar TL’ye ulaştı.

### 3 milyon KOBİ’den 27 bini dijital ortamda ödeme kabul edebiliyor

Türkiye’de 3 milyon KOBİ’den sadece 27 bin kadarının dijital ortamdan ödeme kabul ettiğini belirten İsin, iyzico ve diğer şirketlerin bu noktada üstlenebileceği rolü şöyle anlatıyor: “Dijital ortamda ödeme kabul eden KOBİ sayısının 1-2 milyonu bulmasının önünde bazı engeller var. Örneğin, yeni bir girişimcinin bir bankadan sanal POS talep etmesi bankalar tarafından sıcak bakılmayan bir durum. Biz de dijital ödeme teknolojileri çözümlerimizle KOBİ’lerin dijitalleşme süreci için çok önemli bir rol oynamaya başladık. Bankacılık, finans ve ödeme teknolojileri tarafında ise Türkiye oldukça iyi durumda. Yasal mevzuattaki bazı eksiklerin giderildiği takdirde sektörün ağırlıklarından kurtularak yükselişini hızlandıracağını düşünüyorum.”

İsin, iyzico - PayU ortaklığının sektöre büyük ivme katacağına inanıyor. Bugüne kadar sundukları çözümlerle Türkiye’de e-ticaretin menzilini 5 bin 292 km’ye çıkardıklarını vurgulayan ve PayU’nun platformunda yer alan 250 ödeme metodunun Türkiye’nin e-ticaret menziline ciddi katkı yapacağını belirten İsin, “Önümüzdeki dönemde ÖDED çatısı altında regülatörlerle, BDDK ve GİB ile ortak çalışarak Türkiye’nin lokomotif gücü olan KOBİ’lere nasıl değer yaratabileceğimizi anlatmak için çalışacağız” diyor.

İsin’in kritik sorumuza yanıtıyla bitirelim: “Tabii ki ‘Belki de vazgeçmeliyiz artık’ diye düşündüğümüz anlar oldu. Lisans almamız önemli bir dönüm noktasıydı. Fakat tüm bu süreçte size inanan insanları -iyzico ekibi, ilk çalışmaya başladığımız üye işyerlerini- yarı yolda bırakmama duygusu ağır bastı. Bugün geldiğimiz noktada görüyorum ki tüm zorluklara rağmen doğru kararı vermişiz. Çünkü profesyonel hayatta en büyük başarıyı, ellerindeki yol haritasını ortak vizyon peşinde uygulayanlar tadıyor.”

**iyzico**  
easy payment



**Ahmet Selim Güsar**  
**Moka Genel Müdürü**

## “Sektörün geleceğini FinTek’ler belirleyecek”



Fatura ödeme ve sanal POS alanında hizmet veren Moka, Ağustos 2014’te faaliyetlerine başladı, 12 Nisan 2016 tarihinde de BDDK lisansını aldı. Ödeme ve Menkul Kıymet Muta-bakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hak-kında Kanun’un 12’nci maddesinin 1’inci fıkrasının b bendi uyarınca sanal POS aracılığı ve

12’nci maddesinin 1’inci fıkrasının e bendi uyarınca fatura ödemelerine aracılık edilmesi alanlarında faaliyet gösteriyor. Lisans kapsamında para transferi de var ama henüz bu alanda hizmet vermiyor.

Sanal POS kapsamında 3Ds ve non3D işlemler, pazaryeri altyapısı, kart saklama, mobil uygulama ile ödeme alma, açık kaynak kodlu ödeme modülleri gibi hizmetler veren Moka, kurum fatura ödemelerine de internet sitesi, mobil uygulamalar ve temsilcilikleriyle aracılık yapıyor.

Şu anda 10 bini aşkın üye işyerine 20 çalışan ve 4 kişilik yönetim kuruluyla hizmet veren Moka’nın çeşitli işbirlikleri de bulunuyor. Paymes ile ödeme altyapısı ve müşteri edinimi, Bakiyem, Weepay ve BuyPaşa ile ürün ve satış konusunda stratejik ortaklıklar söz konusu.

### **moka** fatura

Moka daha başlangıç aşamasında bir FinTek olarak kurulmuş. Hatta adı da Mobil Kart’ın kısaltmasından oluşuyor. Ancak pazardaki değişkenlerin de etkisiyle sanal POS hizmetine yoğunlaşmış. Moka Genel Müdürü Ahmet Selim Güsar, ödeme sistemleri dünyasının hem BDDK lisanslı firma sayısı hem de ödeme kuruluşlarını kullanan FinTek’ler tarafından beslendiğini düşünüyor. Bankaların API’leriyle kullanıma açtığı pek çok özelliğin farklı ve yeni ürünlerin ortaya çıkmasına olanak sağladığını belirten Güsar, “Satış süreçlerini, ödeme sistemlerini, hesap hareketlerini, muhasebe ve diğer tüm süreçleri tek yerden yönetmeyi vaat eden uygulamalar sektörün geldiği güzel noktayı gösteriyor” diyor.

### “Sanal POS’ta bankaların rakibi değiliz”

Güsar, bu olumlu tabloya karşın sektörün yaşadığı sorunları net bir şekilde ve maddeler halinde şöyle sıralıyor:

- BDDK, MASAK, PCI-DSS vb konularda mevzuat kaynaklı zorluklar var.
- Bankaların çalışma koşulları, piyasada fiyatlamamın aşığıya doğru çekilmesine neden olan rekabeti olumsuz etkileyen bir rekabet yaratıyor.
- Geliştirme ve operasyonel süreçlerde bankaların Fin-

Tek’lere göre daha yavaş ilerleyen süreçlerinin olması da bir başka zorluk.

■ FinTek’lerin bilinirliği üye işyeri ve son kullanıcı tarafında çok düşüktü. Burada bir farkındalık yaratmak tüm ödeme kuruluşlarının katkısıyla olmaya devam ediyor. Bu anlamda pazarlama faaliyetlerini yüksek bütçelerle yürüten ödeme kuruluşlarının katkısı büyük.

Güsar, ödeme kuruluşları açısından en büyük dezavantajın sanal POS çözümünde bankalarla rakip gibi algılanması olduğunu düşünüyor. Güsar’a göre, rekabet ortamında sağlanan katma değerden çok fiyatlamamın önem kazanması da olumsuz bir gelişme.

Güsar’ın dikkat çektiği bir diğer konu şöyle: “Gelirlerin artırılması da ödeme kuruluşlarının varlığının devamı açısından önem verilmesi ve dikkat edilmesi gereken bir unsur. Ödeme kuruluşlarının gelirleri üstlendikleri riske oranla oldukça düşük seviyede kalıyor.”

Geleceği daha sağlıklı bir şekilde kurmak için ispatlanmış başarılı modellerin yürütülmesinin FinTek firmalarına fayda sağlayacağını belirten Güsar, “Bankalarla ödeme kuruluşları arasında hem teknolojik hem de operasyonel işbirliğinin artması sektörün ilerlemesi için kaçınılmaz” yorumunu yapıyor.

**Dr. Selim Seval**  
**Octet Genel Müdürü**

## “Bazı kurumlar sektörün hızının gerisinde kalıyor”

BDDK’dan 2017 yılı başlarında lisans alan ve ilk işlemini Ağustos 2017’de başlatan Octet Express Ödeme Kuruluşu, 6493 sayılı kanunun 12’nci maddesinin 1 numaralı fıkrasının b ve ç bentlerinde belirtilen ödeme hizmetlerini kapsayan lisansın sahibi. Bir başka deyişle ödeme hizmetleri ve para transferi yapmaya yetkili.

Octet’in nakit döngüsünün borçlular için uzun, alacaklılar için kısa olmasını sağlayan B2B tedarik zinciri yönetim ve ödeme portalı olduğunu söyleyen Genel Müdür Dr. Selim Seval, “Tedarikçiler için nakit akışını hızlandırıp tahsilat riskini ortadan kaldırıyoruz. Buna karşılık alıcılar için ödemelerinin vadelenirtilmesine ve/veya taksitlendirilmesine olanak sağlıyoruz” diyor.

Şirket ayrıca, firmaların hiçbir yatırım maliyeti olmadan ve web sitesi kurmaları gerekmeden Octet Portal’ın altyapısını sipariş takibi ve ödeme geçidi olarak kullanabilmesini de sağlıyor. Seval şu anda portalda kayıtlı 1100 civarında üye firma bulunduğunu söylüyor. Octet, İş Bankası işbirliğiyle co-branded ticari kredi kartı hizmeti de veriyor.

Octet de birçok lisanslı şirket gibi müşterilerine farklı alanlarda hizmet ve çözümler sunuyor. Onların da herkes gibi



yaşadığı sorunlar var. Seval'e göre sektöre adım attıklarında bekledikleri en büyük zorluk, ticari hayatta eski alışkanlıkların çok fazla yer etmesi olmuş. Ve bu alışkanlıkların hemen ortadan kalkmayacağı görüşünde. Buna karşılık yeniliklere açık iş insanlarının hemen yeni sistemlerin finansal yararlarını gördüğünü ve kullanmaya başladığını gözlemlemiştir. Ancak Seval'ın bu noktada bir notu da var: "Yeniliklere kapalı önemli bir kitle de ne yazık ki hala var. Ancak 'Olsun ben zarar edeyim ama alışkanlıklarından vazgeçmeyeyim' davranışı sürdürülebilir değil. Octet olarak bu zorluğu bazı iş ortaklarımızın da desteğiyle aştık. Ayrıca iş dünyasında ağırlıkları giderek artan genç nesil de bu süreci sorun olmaktan çıkardı."

### "Sektör 'proof of concept' aşamasını geçti"

Seval, şu anda geldikleri noktayı ise "Evet, beklentilerimizle uyumlu. Ancak içinde bulunduğumuz noktaya biraz daha erken gelmeyi öngörüyoruz. Şimdi arzuladığımız noktadayız ve çok hızlı bir büyüme sürecindeyiz. Piyasanın bilinçlenmesi hızla sürüyor ve biz de artık koşuyoruz" sözleriyle değerlendiriyor.

Seval'e göre sektörün bir diğer artışı da genç, iyi eğitilmiş, deneyimli ve dinamik kadrolara sahip olması: "Sektörde yer alan firmaların tamamı 'proof of concept' aşamasını geçmiş, büyüme

**Octet** 

süreci içinde. Sektörümüzün ekonomi yönetimi ve düzenleyici kurumlar tarafından daha da desteklenmesi gerekiyor. Bu konuda istikrarlılığın olduğunu görmek sektörü mutlu ediyor ama henüz hayata geçen somut destekler yok. Sektör çok dinamik ve hızlı geliyor, bazı özel ve resmi kurumlar bu hızlı gelişimin gerisinde kalıyor maalesef."

Seval de "iyi ki girmişiz" diyenlerden: "İlk günlerdeki zorluklar geride kaldı. Şimdi hızla büyüyoruz. Bu sektöre bugün de girsek yine aynı zorluklarla karşılaşacaktık. Beklemediğimiz çok önemli bir zorlukla karşılaşmadık. Tabii ki sektörün içinde yer alan farklı iş konularının önceden bilinmemesi veya az biliniyor olması bir zorluktu. Ama sektör firmaları ÖDED çatısı altında çok uyumlu çalışıyor ve zorluklarla ortaklaşa mücadele ediyor."

### **Fevzi Güngör** **Ödeal Kurucu Ortağı**

## "Öncü mü olacağız, takipçi mi?"


Sektörde ödeme işlemleri ve para transferi lisansına sahip olan ve 2014 yılında kurulup 2015 yılında lisansını alarak çalışmalarına başlayan Ödeal'in Kurucu Ortağı Fevzi Güngör, "4.5 yıllık öykümüzde üç fazlı bir gelişimden bahsedebiliriz" diye başlayıp şöyle devam ediyor:



"Bu üç fazlı gelişimin ilk ayağını Cep-te POS hizmetimiz oluşturuyor. İkinci fazı oluşturan adım ise 2017 yılında Ödeal POS adlı Türkiye'nin masaüstü yazar kasalara bağlanma özelliğine sahip ilk ve tek ürünümüz oldu. Cep-te POS uygulamasıyla Türkiye'de ilk kez, işletmelere cep telefonları üzerinden banka ve kredi kartlarıyla ödeme ve tahsilat yapma kolaylığı sağladık. Geçen yıl ise başlangıçtan bu yana konuştuğumuz üçüncü faza geçtik ve Ödeal Yazarkasa POS ürününü piyasaya sürdük. Profilo Ödeme Sistemleri ile devam eden stratejik ortaklık dahilinde, S900 model yeni nesil yazarkasa POS cihazı içerisine Ödeal avantajlarını ekleyerek, yazarkasa ile mobil olarak tahsilat yapmak isteyen işletmelerin ihtiyaçlarını çözdük."

Ödeal, 2019 ikinci çeyrek itibarıyla 81 ilde ve 64'ten fazla sektörde hizmet vererek 30 bini aşkın işyerine ulaştı. Geçen yılın aynı dönemine göre üye işyeri sayısını yüzde 22, işlem adedini yüzde 186 artırdı. Şirketin toplam üye işyeri sayısının yüzde 74'ünü bireysel girişimciler ve şahıs şirketleri, yüzde 26'sını ise limited şirketler ve kooperatifler ile dernekler oluşturuyor.

Sektörün yakından tanıdığı bir isim olan Fevzi Güngör'e sektöre girişleri ve sonrasında neler yaşadıklarını sorduk. 23 yıldır girişimcilik yaptığını söyleyen Güngör, "Bugüne kadarki kişisel deneyimlerim ve Ödeal'da yaşadıklarım sonucunda startup'ların, bağımsız girişimcilerin yaşadığı en büyük zorluğun kaynak bulmak olduğunu söyleyebilirim. Bu yatırımcı bulmaktan çalışan bulmaya kadar geçerli olan bir zorluk. Ayrıca bazı regülatif kurallar da -faydaları tartışılmaz- sıkıntı yaratabiliyor startup'lar için" diyor.

Sektörün gelişimi için bazı regülatif kuralların yumuşatılması gerektiğini düşünen Güngör'e göre sıkıntılı dönemleri aşmanın formülü, katma değerli hizmetleri artırmak. Güngör de "İyi ki bu işe girmişiz diyorum, sizlerle paylaştığım tüm gelişmeler de bu düşüncemi doğruluyor" diyor. 

**ödeal**

**İlker Diker**  
Papara CEO'su

## “Amacımız nakitsiz topluma azami katkı sağlamak”



Ödeme sistemlerinin hareketli şirketlerinden Papara, 2016 yılında lisansını alarak elektronik para kuruluşu olarak faaliyet göstermeye başladı. Şirketin CEO'su İlker Diker, ana faaliyet alanlarını “kullanıcılarımıza para transferi ve ödeme hizmetleri sunmak” sözleriyle özetliyor. Bugün Türkiye'nin en yüksek işlem hacmine sahip elektronik para

kuruluşu olduklarını söyleyen Diker, “Türkiye'nin ötesinde Avrupa'nın en hızlı büyüyen finans kuruluşları arasında yer alıyoruz” diyor.

Papara'nın geliştirdiği ürün ve projelerin odak noktası nakitsiz toplum vizyonuna hizmet etmek. Diker, “Bu konuda en iddialı ürünümüz Papara Card. Gençlerin nakit yerine kart kullanımını teşvik ederek hem daha şeffaf bir ekonomi hem çok daha iyi bir kullanıcı deneyimi yaratıyoruz. Birçok banka ve PTT ile yaptığımız işbirlikleriyle kullanıcılarımızın Papara hesaplarına nakit para yatırma kanallarını her geçen gün artırıyoruz” diyor.

Papara Kurumsal Kart ve Trabzonsporlu taraftarlar için hazırlanan Taraftar Kart da şirketin dikkat çeken ürünleri arasında. Papara Kurumsal Kart ile şirketlere daha hızlı işlem yapma fırsatı sunan Papara, tek bir ürünle kurum çalışanlarının tüm masraflarını, giderlerini tek bir panelden yönetme imkanı sağlıyor. Papara'nın en dikkat çeken projesi ise Papara Edu oldu. Diker, Aralık 2018'de bu projenin

**papara**

dergimiz PSM ve Visa tarafından “En İnovatif Ürün” seçildiğine vurgu yaparak şu değerlendirmeyi yapıyor: “İçtenlikle söyleyebilirim ki hiçbir gelir beklentimizin olmadığı,

tamamen sosyal sorumluluk odaklı yaklaştığımız bir proje. Bu projeye genç bireylerin finansal bilince erken yaşta ulaşmasını, bütçesini yönetebilmesini, kötü alışkanlıklardan uzak kalmasını ve nakitsiz topluma geçişimizi hızlandırmasını hedefliyoruz. Velilerimiz çocuklarına banka hesaplarından, kredi/banka kartlarından anında harçlık gönderip bu harcamaları takip edebiliyor. Çocukları için düzenli harçlık talimatları oluşturabiliyorlar. Nakit taşımak zorunda olmayan öğrenciler de Edu Card sayesinde tüm ödeme ihtiyaçlarını tek kartla karşılayabiliyor.”

Şirketin son projesi ise ağustos ayında PTT ile yaptığı işbirliği oldu. Bu işbirliği sayesinde artık Papara kullanıcıla-

rı hesaplarına Türkiye'deki tüm PTT şubelerinden nakit para yatırabiliyor.

### “İşlem hacmi aylık yüzde 20 büyüyor”

İlker Diker, ücretsiz para transferi hizmetiyle 2.5 milyonun üzerinde kullanıcıya ulaştıklarını, her ay 120 binin üzerinde yeni kullanıcının aralarına katıldığını anlatıyor. “İşlem hacmimiz ve ihraç ettiğimiz toplam elektronik para tutarı aylık ortalama yüzde 20'nin üzerinde büyüyor. Bu yılı yaklaşık 50 milyar TL'lik işlem hacmiyle kapatmayı hedefliyoruz” diyor.

Papara'nın B2B2C olarak tanımladığı ödeme hizmetlerindenense halen Yemeksepeti, Bitaksi, Yandex, Uber, Trabzonspor gibi birçok kuruluş yararlanıyor. Geliştirdikleri tüm ürün ve hizmetlerin nakitsiz topluma azami katkı sağlama vizyonu ile ortaya çıktığını vurgulayan Diker, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Yakında kullanıcılarımıza tüm ATM'lerden işlem ücreti ödmeden nakit çekme imkanı da sağlayacağız. 2019 yılı sonunda 3 milyon kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz. Küresel bir finansal teknoloji kuruluşu olma vizyonuna sahibiz ve önümüzdeki yıl içinde yeni pazarlarda lisans alarak faaliyetlerimizi uluslararası seviyeye çıkarmayı planlıyoruz. Elektronik para hizmetleri alanında henüz Türkiye'de hiçbir kuruluşun sunmadığı hizmetleri hayata geçirme çalışmalarımız var. Yakın bir zamanda Türk Lirası hesaplarımızın yanına dolar ve Euro hesaplarını ekleyeceğiz.”

Diker'e lisans almadan ve aldıktan sonraki beklentileri arasındaki farkı da sorduk. Yanıtı şöyle: “Papara özelinde cevaplandırılacak olursak, tek pişmanlığımız daha önce bu işe girmemiş olmamız. Regülatif pazarlar kendine özgür riskleri barındırır da beklemediğiniz sorunlar her yeni işte karşınıza çıkabilir. Örneğin, restoranınızın önündeki rögar kapağı her an patlayabilir. O yüzden biz her sorunu yeni bir tecrübe kabul ediyor; yaptığımız işi çok severek ‘İyi ki buradayız’ diyoruz. Hedeflerimize ulaşana kadar da burada olacağız.”

**Işık Uman**  
Payguru Genel Müdürü

## “Adil rekabet şartlarının sağlanması gerekiyor”

Sektörün köklü sayılabilecek şirketlerinden biri de Payguru... 2009 yılında kurulan ve 2016'da lisansına kavuşan Payguru, kendisini Türkiye'de yasal yeterlilikleri ilk tamamlayan, kurumlara operatörler aracılığıyla mobil ödeme hizmeti sunan, banka entegrasyonlarıyla nakit ödeme ve banka transfer servisi sağlayan yeni nesil ödeme platformu olarak adlandırıyor. Payguru, halen 8 banka aracılığıyla kurguladığı platform ve hesapları üzerinden EFT ve havale servisleriyle ödeme aracılığı hizmeti sunuyor. Bu sa-





yede üye işyerleri her bankada bir hesap açmak, her bankayla ayrı ayrı ticari şartları belirlemek ve her biri için ayrı entegrasyon gerçekleştirmek zorunda kalmıyor.

“Odağımız üye işyerine, birbirlerini tamamlayan entegre FinTek çözümleri sunabilmek” diyen Payguru Genel Müdürü Işık Uman, “Bu noktadaki ilk adımımız, mobil ödemeye ek olarak ATM ödemeleri ve banka transferi hizmetini eklemek oldu. Mobil aidat, abonelik yönetimi, uygulama için ödemeler gibi niş ürünleri devreye aldık” bilgisini veriyor.

Uman, Payguru sayesinde üye işyerlerinin genç, banka müşterisi olmayan ya da kredi kartı kullanmak istemeyen kişileri model ödeme ve ATM’ler aracılığıyla sisteme dahil edebildiğini anlatıyor: “Tüm ödeme altyapımızı kendimiz geliştiriyoruz. Sürekli olarak yürüttüğümüz Ar-Ge faaliyetleri sayesinde İTÜ

**payguru**

Arı Teknopark’ta konumlanmış tek ödeme kuruluşuyuz. 10 ülkeden 1000’in üzerinde üye işyerine 19 kişilik kadromuzla destek veriyoruz. Bugüne kadar üye işyerlerinin 25 milyonu aşkın ödeme işlemini gerçekleştirdik.”

6493 sayılı kanun çıktığında regülatif olarak Türkiye’nin Avrupa ve Amerika’dan ileri olduğunu hatırlatan Uman, “Halen de teknolojik altyapı ve inovasyon olarak Avrupa ve Amerika’nın önündeyiz. Ancak Avrupa’da 2018 yılında devreye alınan PSD2 regülasyonu, FinTek endüstrisine ciddi fırsatlar getirdi. Türkiye’de bu minvalde açık bankacılık konusunda bazı inisiyatifler olsa da henüz böyle bir regülasyonun olmaması sektörün ülkemizdeki en büyük eksikliği olarak görülebilir. Yine aynı şekilde adil rekabet şartlarının sağlanması en önemli gelişim noktası olarak görülebilir” diyor.

### “Bankaların bazı hizmetleri FinTek’lere kayacak”

FinTek endüstrisinin konvansiyonel ödeme ve bankacılık sistemini “devrimsel olarak değiştirmesi” eğiliminin devam edeceğini vurgulayan Uman, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Özellikle yurtdışında bankaların temel hizmet olarak gördüğü bazı hizmetlerin alternatif FinTek firmaları tarafından gerçekleştirildiğini göreceğiz. Hatta gelecekte blokzincir gibi teknolojilerin daha somut projelerde kullanıldığına da tanık olacağız. Mikro kredi konusunun gelişmekte olan ülkelerde kullanımı daha da artacak. Ödeme konusunda da kullanıcıların alternatif ve daha kolay ödeme yöntemlerine yönelimi devam edecek. Ve her zaman olduğu gibi ödeme işlemlerinde fraud yönetimi önemli konulardan biri olacak. Türkiye’de PSD2 regülasyonunun geçerlilik kazanmasıyla alternatif hizmet çeşitleri artacak.”

Işık Uman da “Beklemediğimiz bazı sorunlar, sıkıntılar yaşadık ama yine de iyi ki bu işe girmişiz” diyenlerden.

**Onur Ertürk**  
**Paynet Genel Müdürü**

### “Odağına insanı alan kazanacak”

Arena Bilgisayar’ın iş ortaklarıyla tahsilat işlemlerini yönetmek üzere kurduğu Paynet, sektörün gelişimiyle birlikte

başlı başına bir şirkete dönüştü. 5 Ağustos 2016 tarihinde BDDK lisansını alarak faaliyetlerini daha geniş bir yelpazede sunmaya başlayan Paynet, 6493 sayılı kanunun 12’nci maddesinin 1 numaralı fıkrasının a ve b bentlerinde belirtilen ödeme hizmetlerini sunma yetkisine sahip. Üye işyerlerine hem sanal POS hem de fiziksel POS platformlarında hizmet veren



Paynet, online tahsilat platformu Payportal, Paynet uygulaması aracılığıyla mobil telefonların POS cihazına dönüştüğü Paynet CepPOS, uzaktan SMS ya da e-mail ile tahsilata olanak tanıyan Paylink gibi tamamen kendine ait arayüz ve sistemlerle üye işyerlerinin e-ticaret sitelerine entegre olarak farklı platformlar üzerinde de online tahsilata imkan tanıyor.

Paynet Genel Müdürü Onur Ertürk, “Sektör dinamiklerinin ve kullanım alışkanlıklarının sanal POS kullanımına çok uygun olmadığı alanlarda PayPOS adımı verdiğimiz fiziksel POS çözümümüzle üye işyerlerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. Bu çoklu yapı özellikle distribütör, bayi ve alt bayi katmanlarında çalışan kurumsal organizasyonların son tüketiciye tek bir sistem üzerinden hizmet verebilmesi sağlıyor” diyor.

Paynet, standart tahsilat modüllerinin yanı sıra ana firma bayi ve/



veya distribütörler arasındaki ödemelerin vade yapılarına göre iskonto oranlarını hesaplayabilen karar mekanizmalarını Payportal içerisinde entegre şekilde üye işyerlerine sunuyor. Ertürk, Paynet çözümlerinin yaklaşık 10 bin noktada işletmelerin kartlı tahsilatlarında aktif olarak kullanıldığını vurguluyor.

Paynet’in sektöre girişinde karşılaştığı başlıca sorun da çok farklı değil: İş ortaklarının ve bankaların konservatif yaklaşımı... “Bunun getirdiği bazı zorluklar vardı ama zaman içerisinde birbirimizi daha iyi tanıdık ve işbirliklerimizi geliştirdik” diyen Ertürk’ün beklentisi şöyle: “İletişim kurdukça ve birbirimizi anlamaya çalıştıkça ödeme kuruluşları ve FinTek’lerin ülke ekonomisine ve diğer işletmelere katkı sağlayacağı çok daha geniş alanlar ortaya çıkacaktır.”

### “Mobilité, kolaylık ve güvenlik merkezde olacak”

Ertürk, her sektörde olduğu gibi kendi alanlarında da fırsatlar ve tehditler olduğunu belirtiyor ve kısa zamanda önemli mesafeler alındığını düşünüyor: “Sistem çok hızlı geliyor. Gelecek artık o kadar yakın ki bugün düşünmeye başladığımız uygulamaları birkaç ay içerisinde kullanır halde buluyoruz kendimizi. FinTek’ler gelişimlerini teknoloji odaklı sürdürdüğü için gelecekte birçok yenilik hayatımıza girecek. Tabii ki mobilité, sade ve kolay süreçler ve güvenlik merkezde kalmaya devam edecek.”



Ertürk, kritik bir noktaya da şöyle dikkat çekiyor: “Önemli olan insan odağını korumak. İnsanı merkezine almayan, deneyimi bir bütün halinde değerlendirmeyen yeniliklerin karşılık bulmayacağını açıkça söyleyebiliriz.”

Ertürk, “Sektör içinde olmaktan, üye işyerlerimizin tahsilat sorunlarına çözüm getirmekten her gün yeni bir mutluluk duyuyoruz” diye eklemekten de geçemiyor.

**Yiğit Cengiz**  
**PayTR Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı**

## “Avrupa PSD2 ile uğraşırken...”



PayTR de faaliyetlerine lisansın esamesinin bile okunmadığı 2009 yılında başlamış. Geçen ay 10 yaş kutlamaları oldu. Mayıs 2015’te lisans başvurusunu tamamlayan ve 26 Nisan 2016 itibarıyla ilk lisans alan kuruluşlar arasına giren PayTR, 6493 sayılı kanunun 12’nci maddesinin 1’inci fıkrasının a, b ve e bentlerini kapsayan alanlarda faaliyet gösteriyor. Şirket, lisansları kapsamında olmasına karşın fatura ödeme işlemlerine henüz aracılık etmiyor.

PayTR Yönetim Kurulu Başkanı Yiğit Cengiz, her segment ve kategoride yer

alan işletmelerin ödeme alma ihtiyaçlarına yönelik hizmet sunduklarını belirterek faaliyetlerle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Sanal POS üzerinden kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartlarla ödeme alma, kredi kartıyla yapılan ödemelerde tüm markalara bağlılığı artırmak için taksitli ödeme alma, havale/EFT ile ödeme alma gibi ödeme hizmetlerinin yanı sıra ödeme hizmetiyle ilintili kart saklama, tekrarlayan ödemeler, pazaryerleri (marketplace) için ödeme hizmeti, sahtecilik önleme (anti-fraud), link ile ödeme ve tahsilat hizmetleri sunuyoruz. İşletmeler, PayTR’ye başvurduklarında 2 saat içinde müşterilerinden ödeme almaya başlayıp, ödeme tutarlarını da ertesi gün PayTR’den temin edebiliyor.”

PayTR, İzmir ve İstanbul ofislerinde istihdam ettiği 41 personeliyle 12 binin üzerinde işletmeye ödeme dünyasının birçok hizmetini veriyor.

PayTR de işe başladığı yıllarda diğer ödeme kuruluşları gibi bankalardan POS alma süreçlerinde problemler yaşamış. “Sektör nispeten yeni olduğundan, iş modelimizi hem

## PAYTR

işbirliği yaptığımız çözüm ortaklarına hem de müşterilere ve tabii bazı kamu kurum ve kuruluşlarına anlatırken zorluklar yaşamıştık” diyen Cengiz, şöyle devam ediyor:

“Gerek ÖDED çatısı altında yürüttüğümüz faaliyetler gerekse münferit faaliyetlerimiz sayesinde bu zorlukların üstesinden geldik. Sektörün düzenlenmesiyle birtakım ko-

laylıklar yaşadığımızı da açıkça ifade etmeliyim. Özellikle BDDK, TCMB, Rekabet Kurumu, GİB gibi kuruluşların düzenlemeye yönelik çalışmaların sektörün güvenli bir şekilde büyümesine ve hızlı bir şekilde yaygınlaşmasına katkı sağladığını söyleyebilirim.”

### “İş ortaklarımızın da bizimle aynı hızda olması gerekiyor”

Cengiz, atılan adımlara karşın Türkiye’nin hala Avrupa’nın gerisinde olduğunu düşünüyor: “Belki biraz da bunun etkisi ile henüz yolun yarısında olduğumuzu söyleyebilirim. Örnek vermek gerekirse, Avrupa Birliği PSD2 geçişiyle meşgulken bizde hala bir bankadan hesap açmak ya da yeni bir POS almak için uzun süre beklemek gerekebiliyor. Ancak müşterilerin bu sektörü hızlı sahiplenmesi bizi çok sevindiriyor. Bu açıdan baktığımızda beklentilerimin gerçekleştiğini söyleyebilirim.”

Cengiz, AB’deki PSD2 sürecinin getireceği, özellikle açık bankacılık alanındaki yeniliklerin Türkiye’de de kullanılmaya başlanmasının sektöre kesinlikle çağ atlatacağına inanıyor: “Bizler hizmetlerle öne çıkan kuruluşlar, bağlı olduğumuz iş ortaklarımızın bizimle aynı hızda olmaması, bizleri de yavaşlatıyor. API’ler vasıtasıyla hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde müşterilerin ihtiyaçlarını karşıladığımız bir ortamda daha adil bir rekabet ve daha sürdürülebilir bir pazarda hizmet sunacağımız inancındayım.”

Cengiz’in de sektörün diğer oyuncularını gibi “ama”ları var. “Elbette beklemediğimiz sorunlar ve sıkıntılar yaşadık” dese de “Bunların başarıyla üstesinden gelen ve bu yıl 10’uncu yaşını kutlayan, ülkemizin en köklü ödeme kuruluşu olarak iyi ki bu işe girmişiz diyorum” diyor.

### TURK Elektronik Para

## “6493 sayılı kanundan önce yapılan düzenlemeler güncellenmeli”



Elektronik para şirketi lisansına sahip olan Turk Elektronik Para’nın ürün ve hizmetlerini dört başlık altında toplamak mümkün:

1- Elektronik para ihracı ve ön ödemeli kartlar: Bu kapsamda bireysel ve kurumsal müşterilere elektronik para hesapları açılarak TROY, Visa ve Mastercard logolu üretilen ön ödemeli kartlarla hizmet veriliyor. Çeşitli kamu kurum ve kuruluşları ile meslek örgütleri üyelerine ise elektronik cüzdan özellikli akıllı kimlik kartlarıyla hizmet sunuluyor.

2- Tahsilat çözümleri: Her türlü tahsilat için mobil, online ve fiziki POS ürünleri sunuluyor.

3- Para transferi: Anlaşmalı kuruluşlar aracılığıyla uluslararası para transferlerine aracılık ediliyor; yurtiçi para transferi hizmetleri veriliyor.

4- Fatura tahsilatı: Anlaşmalı bankalar aracılığıyla TURK Elektronik Para müşterilerine online fatura ödeme imkanı sunuluyor.

TURK Elektronik Para'nın şu anda 60'ın üzerinde ortak markalı kart projesiyle toplamda 3 milyonun üzerinde ihraç ettiği ön ödemeli kartı bulunuyor. Adalet Bakanlığı, Türkiye Barolar Birliği, TURMOB gibi bakanlık ve kuruluşların yanı sıra 30'un üzerinde AVM ile sadakat uygulamaları kapsamında ön ödemeli kart projeleri yürütüyor. Şirketin tahsilat ürünlerini kullanan müşteri sayısı ise 45 bin civarında. Avukatlar ve mali müşavirlerin yanı sıra e-ticaret firmaları, bayi ağı bulunan kuruluşlar, varlık yönetim şirketleri gibi birçok farklı alanda faaliyet gösteren işletmelere tahsilat yapma imkanı veriliyor.

TURK Elektronik Para, 2019 sonu itibarıyla 10 milyar TL işlem hacmi, 3.5 milyon ön ödemeli kart ve 50 bine yakın tahsilat ürünü kullanıcılarına ulaştırmayı hedefliyor.

TURK Elektronik Para yöneticileri, sektörün ve şirketlerinin yaşadığı sorunlarla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Faaliyete geçişimizden itibaren her zaman yoğun bir mücadele vermek zorunda kaldık. Bankalararası Kart Merkezi'nin banka dışı ilk üyesi, ilk TROY ve Mastercard üyesi elektronik para kuruluşu olmak gibi birçok ilke imza attık. Yaşadığımız en büyük sorun ise elektronik para kuruluşlarının ne iş yaptığı ilgili taraflara anlatılmaması oldu. Sektörün en büyük sorununun ise finansal sisteminin en büyük aktörleri olan bankalarla rekabet etmek zorunda kalmak olduğunu düşünüyoruz. Bankaların ölçekleri dikkate alındığında bu rekabetin adil olmadığı aşikar. Bir başka sıkıntı da finansal faaliyetleri düzenleyen mevcut mevzuatların 6493 sayılı kanundan önce hazırlanmış olması. Başta vergi ve kamu alacaklarının tahsiline ilişkin mevzuat olmak üzere çeşitli kanunlardaki düzenlemelerin yenilenmesi gerekiyor."

### "Yeni bankacılık uygulamaları kaçınılmaz olacak"

Olumsuzluklara rağmen FinTek ekosisteminin son 10 yılda sağladığı gelişmenin çok daha fazlasının önümüzdeki birkaç yıl içinde kaydedileceğini öngören TURK Elektronik Para yöneticileri, beklenti ve ümitlerini de şöyle paylaşıyor: "Yakın gelecekte kartlı ödeme altyapısının hızlı bir şekilde mobil ödeme, QR ile ödeme, NFC gibi yeni alanlara evrilmesi kesin görünüyor. Banka dışı finansal tüketicilerin sisteme giderek daha fazla dahil olacağı bu dönemde müşterilere sunulacak yeni ve hayatı kolaylaştırıcı ürünler rekabette de belirleyici olacaktır. Dünyada giderek daha fazla yaygınlaşan Atom Bank, Sterling Bank, Monzo gibi 'yeni nesil bankacılık' uygulamalarının kaçınılmaz bir şekilde ülkemizde de tartışılmaya başlayacağını, gerekli yasal altyapıların oluşturulacağını ümit ediyoruz."

Şirket yöneticileri, "Önümüze çıkarılan tüm bürokratik engellere, adil olmayan ağır denetimlere, haksız rekabet koşullarına, yüksek yatırım maliyetlerine rağmen öncülerden biri olarak bu sektörde faaliyet gösteriyor olmaktan son derece memnunuz" mesajını veriyor.



**Hakan Özat**  
UPT Genel Müdürü

## "Yeni hedef küreselleşme olmalı"

Aktif Bank bünyesinde faaliyetlerini sürdüren UPT, Türkiye'nin ilk yerli, küresel para transferi ve ödeme platformu olarak 2010 yılında faaliyetlerine başladı. 2015'te lisansını alan UPT; yurtiçi ve yurtdışına isme, hesaba, karta para transferi ve tahsilat hizmetleri ile ön ödemeli kart, ödeme hesabı, yurtdışı fatura ödemeleri, mobile top-up gibi ürün ve hizmetler sunuyor.

Küresel düzeydeki işbirlikleri sayesinde 150'e yakın ülkeye yönelik isme, hesaba ve karta para transferi işlemlerine aracılık ettiklerini söyleyen UPT Genel Müdürü Hakan Özat, "Yurtiçi ve yurtdışına isme gönderimlerde yakaladığımız anlık, ucuz, hızlı ve güvenilir olma özelliğimizi yurtdışı banka hesaplarına gönderimde de oluşturmuş durumdayız. Yurtdışındaki banka hesaplarına daha hızlı, daha düşük maliyetlerle ve yüksek hizmet kalitesiyle para transferleri gerçekleştiriyoruz. Örneğin, şu anda Avrupa ülkelerinde bir banka hesabına müşterimizin 5 bin Euro'luk bir para transfer talebini 10 Euro, 10 bin Euro'luk talebini ise 15 Euro gibi çok düşük bir maliyetle aynı gün alıcısının hesabında olacak şekilde karşılayabiliyoruz" diyor.

Hizmetlerini önce PTT şubeleri aracılığıyla sunmaya başlayan UPT, bugünse Türkiye'de İstanbul ve İzmir illerinde faaliyet gösteren UPT şubeleri, tüm PTT işyerleri, Aktif Bank şubeleri, N Kollay işlem noktaları ve UPT temsilcileriyle birlikte yaklaşık 8 bin noktadan kullanıcılarına ulaşıyor. Şirket,



yurtdışında anlaşmalı olduğu ödeme kuruluşları ve bankalar dahil toplam 400 bin noktada hizmet veriyor. Özat, işbirliklerinin yanı sıra Azerbaycan, Kosova, Arnavutluk, Irak ve Ürdün'den sonra farklı birçok ülkede de UPT markasıyla hizmet verecekleri bilgisini de paylaşıyor. Özat'ın verdiği bilgilere göre UPT, geçen yıl 150'ye yakın ülkeye yönelik yaklaşık 2.7 milyon işleme aracılık yapmış.

### Yeni yatırımlar dijitalleşme ve mobile yoğunlaşacak

Arkasında güçlü bir sermaye yapısı olmasına karşın UPT de yeni gelişen bir sektör olan ödeme ve elektronik para kuruluşları açısından başlangıçta zorluklarla karşılaşmış. Söz Hakan Özat'ta: "Daha önce insanların sadece bankalar aracılığıyla ulaştığı ürün ve hizmetleri tüketiciye sunabilmek için hem bireyler hem de bankalar olmak üzere tüm finans sektörü oyuncuları nezdinde güven tesis etmek, tüketici alışkanlığı yaratmak sektöre girerken yaşadığımız zorlukların başında geldi. Lisanslamayla birlikte bu sorunlar aşılmaya başladı. Ödeme şirketleri teknolojinin sunduğu imkanları çok iyi değerlendirip bugün bankalara ve finans kuruluşlarına çok sayıda yeni ürün ve hizmet sunabiliyor. Özellikle ödemeler alanında finans dünyasındaki dinamiklerin çok hızlı değiştiğini görüyoruz. Nakitsiz ödemelerin ve akıllı telefon kullanımının artması, dijital ödemelerin yaygınlaşması, biyometri tabanlı çözümler geliştirilmesi gibi olgular işlemlerin daha düşük maliyetle ve daha hızlı yapılmasını sağlıyor. Böylece yeni ürünler tüketiciler tarafında daha hızla benimseniyor, bu da kullanıcı tabanının genişlemesine yardımcı oluyor."

UPT'de öncelikli amaçlarının mevcutta verdikleri hizmetin kalitesini artırarak müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak olduğunu vurgulayan Özat, "Bunun akabinde müşteri ihtiyaçlarına göre yeni ürün ve hizmetler geliştirmeyi sürdüreceğiz. Yatırımlarımızı dijitalleşme ve mobil alanlarda gerçekleştirerek, yeni ürün ve hizmetlerle müşteri tabanımızı genişleteceğiz. Küresel oyuncu olma yolunda Avrupa'dan başlayarak rakiplerin olduğu alanlarda lisanslama çalışmalarımızı tamamlayıp sektör oyuncuları arasındaki yerimizi alacak, küresel düzeyde müşteri sayımızı ve pazar payımızı artıracacağız" diyor.

Özat, bu kadar hızlı değişen, gelişen ve dönüşen bir sektör içerisinde yer almanın çok doğru bir karar olduğunu da altını çiziyor.

### Dündar Özdemir Wirecard Genel Müdürü

## "Lisans sahibi olmak yurtiçi ve yurtdışında itibarımızı artırdı"

Ödeme hizmetleri sunmaya 2008 yılında başlayıp 2016'da BDDK'dan faaliyet izni alan Wirecard'ın sahip olduğu lisans, sektörün her alanında hizmet verebilmesini imkan

sağlıyor. Lisansın kapsadığı alanlara yönelik farklı çözümleri olan

şirket, GSM operatörlerinin faturasından tahsilat hizmetinin yanı sıra sanal POS temini, elektronik para ve cüzdan çözümleri sunuyor.

Müşterilere sundukları üç temel hizmet olduğunu söyleyen Wirecard Genel Müdürü Dündar Özdemir, bunları şöyle anlatıyor: "İlki Türkiye'de oldukça yaygın kullanılan, ufak tutarlı hizmetlerin cep telefonu faturasından tahsilatı, yani mobil ödeme hizmeti. İkincisi, tüm banka ve kredi kartlarından tek çekim veya taksitle sanal POS ile tahsilat servisi. Üçüncüsü ise kurumların kendilerine ait sadakat puanlarını gerçek paraya çevirebilmelere imkan sağlayan veya toplu para dağıtabilmelerine imkan veren elektronik para platformu ve e-Cüzdan servisi."

Wirecard'ın bugüne kadar Türkiye'de 15 milyondan fazla kişinin ödeme yapmasını sağladığını vurgulayan Özdemir, "41 kişilik ekibimiz ve 5 binden fazla üye işyerimizle mobil ödeme alanında pazar lideriyiz. Sanal POS alanında da en hızlı büyüyen ödeme kuruluşuyuz" diyor.

Sektöre girdikleri dönemde henüz mobil ödeme diye bir hizmet olmadığını hatırlatan Özdemir, gelişim sürecini ve beklentilerini şöyle ifade ediyor: "GSM operatörlerinin altyapısı istenilen seviyede değildi. Aynı şekilde bankaların teknolojisi de bizim gibi ödeme hizmet sağlayıcılara yönelik kurulmamıştı. Bu konudaki altyapıların gelişmesine kadar olan sürede çeşitli zorluklar yaşandı. Müşterilerin bu çözümlere ihtiyaçlarının olması ise pazarın hızlı büyümesini sağladı. Finansal teknoloji, son yılların en hızlı gelişen sektörlerden biri. Bu da her geçen gün yeni iş modelleri ve fırsatlar ortaya çıkarıyor. Bu fırsatlara yönelik doğru yatırımları yaptığımızı düşünüyoruz. Beklentilerimizin de ötesinde bir seviyeye geldiğimizi düşünüyorum."

Dündar Özdemir sektörün ulaştığı seviyeyi tatmin edici bulsa da özellikle sanal POS ve elektronik para konusunda bankalarla bazı sorunlar yaşadıklarını belirtmeden geçmiyor: "Bazı bankaların ödeme ve elektronik para kuruluşlarına yaklaşımları olumlu ve destekleyiciyken, bazıları sektörde var olmayı zorlaştırıcı uygulamalara gidebiliyor. Bu konuda düzenleyici kurumların herhangi bir aksiyon veya yaptırımının olmaması sektörün gelişmesinde olumsuz durumlar oluşturabiliyor."

Ödeme kuruluşlarının operasyonlarının giderek genişleyeceğini öngören Özdemir, Türkiye'de de özellikle PSD2 regülasyonlarına yönelik çalışmalar sonrası rekabetin sınırlarının yeniden çizileceğini düşünüyor. Sektöre girişten pişmanlık duyup duymadığıyla ilgili sorumuzu ise "Lisans aslında işimizi kolaylaştırdı. Sektörde gerek yurtiçi gerek yurtdışı oyunculara karşı itibar kazanımı sağladı. Bu yüzden BDDK'nın ödeme kuruluşlarına yönelik lisans zorunluluğunun yerinde bir karar olduğunu düşünüyoruz" sözleriyle yanıtıyor.



wirecard



**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](http://www.provisionpay.com)**

    /provisionpay

# Verisoft 35'inci yılını kutluyor!

5 kıtadan 32 ülkeye ödeme teknolojileri ihraç eden Verisoft, önümüzdeki 5 yıl içinde Kuzey Amerika, Avrupa ve Ortadoğu'daki müşteri tabanını genişletecek şekilde proaktif olmayı hedefliyor...

**V**erisoft, 1984 yılından bu yana başta bankacılık, perakende, kamu, telekom, akaryakıt olmak üzere birçok sektöre yenilikçi ve uçtan uca ödeme sistemleri çözümleri sunuyor. 32 ülkeye teknoloji ihraç eden şirket, 5 kıtadaki müşterilerine Türkiye, ABD, Kanada, İngiltere, Slovakya, Bosna Hersek ve Dubai'deki ofislerinden hizmet veriyor. Verisoft, Türkiye'nin yanı sıra Toronto'dan Dubai'ye, Londra'dan Karacî'ye yurtdışında da dünya çapında "ilk" olan projeler geliştirip müşterilerine sunuyor.

Verisoft CEO'su Onur Alver, Verisoft'un 35 yıllık yolculuğunu şöyle özetliyor: "Şirketimizin ilk yıllarında gelişen teknolojiyle birlikte artan tüketici ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yeni ödeme araçlarına gereksinim duyulması karlı ödeme sistemlerinin gelişmesindeki en önemli etken oldu. Verisoft bu gereksinimleri karşılayan, müşterilerine özel ürünler ve hizmetler tasarlayarak onların ihtiyaçlarını, talepleri ve beklentilerini karşılayan şirketlerden ilki olarak teknolojinin dönüşümüne öncülük etti. Finansal teknolojiler alanında dünya çapında ilk olarak imza attığımız sayısız projemiz, geniş distribütör ağıımız, uzman mühendis kadromuzla bugün 35'inci yıldönümümüzü kutlamanın gururunu yaşıyoruz. Hepimizin ortak amacı Verisoft'u hep daha ileriye götürerek, katma değer sunan yenilikçi hizmetler geliştirerek müşterilerimize ve topluma değer oluşturan bir grup olmaya devam etmek."

Verisoft'un memnun müşteriler ve iş ortaklarıyla birlikte küresel büyüme ilkesiyle hareket ettiğini vurgulayan Alver, "Müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini tam olarak karşılayan maliyet etkin, ileri teknoloji çözümleri sağlayarak, önümüzdeki 5 yıl içinde Kuzey Amerika, Avrupa ve Ortadoğu'daki müşteri tabanını genişletecek şekilde proaktif olmayı hedefliyoruz" diyor.

## Yapay zeka, giyilebilir ödeme teknolojileri, robotik sistemler

Karlı ödeme teknolojilerinin yanı sıra POS yazılım ve entegrasyonu, sahtekarlık izleme ve önleme sistemi, sadakat kart uygulamaları, kart basım-kişiselleştirme sistemleri ve güvenli donanım çözümleri Verisoft'un uzmanlık alanları arasında yer alıyor. Yeni dijital çağla birlikte şirket, Android ve iOS mobil uygulamalar, yapay zeka (AI), makinelerin öğrenimi (machine learning), derin öğrenme (deep learning), giyilebilir

ödeme teknolojileri, bulut tabanlı sistemler, nesnelerin interneti ve robotik sistemler üzerine Ar-Ge projeleri geliştirmeye devam ediyor.



Onur Alver





## VERİSOFT'UN 35 YILLIK YOLCULUĞUNDAKİ BAZI KİLOMETRE TAŞLARI



Türkiye'de günde  
**10 milyon**  
kartlı işlem  
**FraudSTAR**  
ile korunuyor



Dubai'de  
**MPQR**  
**MobileWALLET**  
ile **cüzdan** ve **kart**  
taşıma son buldu



**Cardix.NET**  
Türkiye'den sonra  
Amerika'nın **EMV**  
dönüşümüne  
öncülük ediyor



Türkiye'de  
her **3 POS**  
cihazından biri  
Verisoft  
yazılımlarıyla  
çalışıyor



İngiltere'de **instantEMV**  
ile **7 dakikada** şubede  
**anında kart**  
teslimi başladı



Amerika'da mobil platform  
**irisPAY taksitli ödeme** ve  
**sadakat** uygulamalarıyla  
bir ilke imza attı



Slovakya'da **mPOS** ile  
kapıda **hızlı** ve **güvenli**  
**ödeme** dönemi başladı





PSM

AYIN EKİBİ

**Payten**  
MEMBER OF GSECO





# TÜRKİYE'nin en geniş e-ödeme ağını yöneten ekip

Mobven'in katılımıyla 160 kişiye ulaşan Payten Türkiye ekibi; bankalar, ödeme kuruluşları ve üye işyerlerinin e-ödeme alanında tüm ihtiyaçlarını karşılayacak kapsamlı çözümler sunuyor. Payten'in Türkiye ve yurtdışındaki ağında 25 banka ve 30 binden fazla üye işyeri bulunuyor...



*Burak Kutlu  
Payten Türkiye Yönetim  
Kurulu Başkanı ve  
Genel Müdürü*



**A**vrupa'nın 6'ncı büyük yazılım firması Asseco, e-ödeme, POS ve ATM çözümlerini artık Payten firması altında sunuyor. Asseco South Eastern Europe (ASEE) tarafından 2018 yılında satın alınan ve İspanya, Portekiz, Peru ile Kolombiya'da faaliyet gösteren Necomplus ödeme şirketinin çoğunluk hisseleri de Payten bünyesine dahil edildi. Son olarak geçen eylül ayında mobil teknoloji firması Mobven de yine satın alma yoluyla Payten Türkiye bünyesine geçti. Böylece Payten, 13 ülkede 1300 çalışanıyla hizmet veren ödeme çözümleri sunan geniş bir ekibe dönüştü.



“Ayın Ekibi” sayfalarımıza Payten Türkiye'nin genç ve dinamik ekibini konuk ettik. Bu yeni grubun kuruluş sürecini, sunduğu ürün ve çözümleri, hedeflerini ise Payten Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Burak Kutlu'dan dinledik...

**Önce kısaca Payten firmasının doğuş öyküsünü anlatabilir misiniz? Hangi ülkelerde faaliyet gösteriyorsunuz, Türkiye ve yurtdışı yapılanması hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Payten, bir Asseco South Eastern Europe (ASEE) firması. 2017'de ödeme sektöründe yaşanan gelişmelere, oluşan dinamiklere yanıt olarak, ASEE bünyesindeki e-ödeme, POS ve ATM çözümleri sunan ödeme iş kolu ASEE'den ayrıldı ve Payten firması grup seviyesinde kuruldu. Lansman toplantımızda da belirttiğimiz üzere şirket bölünmeleri ve satın almaları Asseco'nun büyüme stratejisinin bir parçası. Bu stratejiye paralel olarak böyle bir karar alındı ve Payten markası doğdu. Türkiye'de ise 2019'un başında Payten kuruldu ve İTÜ Teknokent Arı 1 binasında e-ödeme çözümlerini sunmaya devam ediyoruz.

Payten, şu anda 13 ülkede 1300 çalışanıyla faaliyet gösteriyor. Ayrıca ASEE, 2018 yılında çoğunluk hisselerini satın aldığı; İspanya, Portekiz, Peru ve Kolombiya'da faaliyet gösteren Necomplus ödeme şirketini Payten bünyesine dahil etti. Böylece İspanyolca ve Portekizce konuşulan pazarlara da girmiş olduk. Buna ek olarak eylül ayında Payten Türkiye, mobil teknoloji firması Mobven'i satın aldı. Mobven ile geliştireceğimiz projelerde ekosistemimizdeki var olan ve yeni eklenecek iş ortaklarımıza en güncel mobil ödeme çözümleri sunmaya devam edeceğiz.



**Payten ekibi toplam kaç kişiden oluşuyor?  
Hangi ekipler ne tür hizmetler veriyor?**

Mobven'in de aramıza katılmasıyla birlikte 160 kişilik bir ekip olduk. Yazılım, operasyon, teknoloji ve satış olmak üzere dört ana ekibimiz var. Bu ekiplerimizde her biri konusunda yetkin mühendis ve uzman arkadaşlarımız görev alıyor. Yazılım dünyasında oldukça tanınmış ve bu konuda duayen olan yönetici ekibimiz var. Kariyerini yazılım sektörünün en çevik noktalarına taşımak isteyen arkadaşları aramızda görmek isteriz. Her zaman bize ve insan kaynakları ekibimize ulaşabilirler.

**Ekibe yeni üyeler katarken hangi yetkinliklere sahip olmasını istiyorsunuz?**

Kendini geliştirmeye ve öğrenmeye açık, yenilikçi ve paylaşımcı olmalarını bekliyoruz. Ayrıca, bugüne kadar kazanmış oldukları bilgi, beceri ve deneyimlerini konularında uzman arkadaşlarla çalışarak ve meydan okuyarak, daha üst seviyelere taşımak isteyen arkadaşlarla çalışmayı tercih ediyoruz. Uluslararası bir firma olduğumuz için ileri seviye İngilizce bilmek önem taşıyor.

**Payten Türkiye'nin faaliyet alanlarından bahsedebilir misiniz? Ödeme, finansal kuruluşlar ve üye işyerleri için ne tür çözümler sunuyorsunuz?**

Payten Türkiye, e-ödeme alanında faaliyet gösteriyor. Bankalara, ödeme kuruluşlarına ve üye işyerlerine, e-ödeme alanında tüm ihtiyaçlarını karşılayacak, kapsamlı çözümler sunuyoruz. Bankalara, payment gateway çözümümüz Nestpay e-ödeme platformunu sunuyoruz. Nestpay, ban-





kalarn üye işyerlerinden ödeme almasını sağlıyor. Üye işyerlerine ise e-ödeme geçidi Merchant Safe Unipay (MSU) sunuyoruz. MSU aynı zamanda kredi kartı saklama çözümü ve tek tıkla güvenli ödeme alınmasını sağlıyor. MSU'nun en önemli özelliği, işlem maliyetlerini düşüren, akıllı ödeme yönlendirme fonksiyonunun olması. Ki birçok üye işyeri bu özelliğinden dolayı MSU'yu tercih ediyor. BDDK lisanslı Paratika ise sanal POS çözümü sunuyor. Paratika için Nestpay Ödeme Hizmetleri'nin sanal POS ürünü diyebiliriz. Nestpay Ödeme Hizmetleri, bir Payten Teknoloji firması. Paratika, e-ticaret firmalarının sanal POS altyapısını, tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, fraud kontrolü, tek kanaldan mutabakat şeklinde paket çözüm olarak karşılıyor.

### Türkiye pazarında sizi rakiplerinizden öne çıkaran özellikler neler?

Aslında Türkiye'de 20 yılı aşkın süredir varız. İlk bağımsız e-ödeme altyapı sağlayıcısıyız. EST olarak başladığımız serüvende, Türkiye'de e-ödeme alanında ilkleri gerçekleştirdik. Asseco'nun büyüme stratejisi doğrultusunda Türkiye'de EST'yi satın almasından sonra Asseco olarak hizmet verdik. Şimdi de grup olarak Payten firması altında çözümlerimizi sunuyoruz.

Ekip olarak Türkiye pazarında bizi öne çıkaran özelliğimiz sağladığımız teknolojinin güçlü olması. Şu an Türkiye ve yurtdışındaki ağımızda 25 banka ve 30 binden fazla üye işyeri bulunuyor. Bu anlamda Türkiye'deki en geniş e-ödeme ağına sahip firmayız. Ayrıca, başarılı işlem oranımız rakiplere kıyasla daha yüksek. Bu sayede değerli iş ortaklarımızın da işlem hacimlerini artırmış oluyoruz. Tüm çözümlerimiz PCI-DSS sertifikalı ve her yıl düzenli olarak denetimden başarıyla geçiyoruz. Ayrıca, tüm çözümlerimiz için 7/24 destek veren operasyon ve sahtekârlık önleme ekibimiz var.

Şunu da ayrıca belirtmek isterim ki ThreatMetrix firmasının Türkiye'deki tek stratejik iş ortağıyız ve Güneydoğu Avrupa'da distribütörlük yetkisine sahibiz. ThreatMetrix, internet güvenliği konusunda pazar lideri konumunda. Firmamızın kimlik ve işlem doğrulayan "bulut" tabanlı çözümlerini sunuyoruz. Özellikle e-ticaret firmaları için ThreatMetrix çözümleri gerekli. ThreatMetrix global istihbarat ağıyla tüm dijital kanallardan ve makinelerden gelebilecek sahtekârlık girişimlerini ve kimlik çalma girişimlerini anlık olarak izliyoruz.





### Payten Türkiye'nin hedeflerini öğrenebilir miyiz?

Payten olarak uluslararası alanda genişlemeyi hedefliyoruz. 2018 yılında İspanya, Portekiz, Peru ve Kolombiya'da faaliyet gösteren Necomplus ödeme şirketinin çoğunluk hissesini satın almıştık. Önümüzdeki dönemde MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) bölgesinde de büyümeyi planlıyoruz. Ödeme sistemlerinde alternatif, lokal ve kartsız ödeme yöntemlerine doğru bir küresel hareket var. Yurtdışında da sık tercih edilen alternatif ödeme yöntemlerini Paratika üzerinden kabul etmeye başlayacağız. Bu konu özellikle e-ihracat yapan firmaların gündeminde olacak.

## ASSECO

### Kısaca Payten'in ana şirketi Asseco'dan da bahsedebilir misiniz? Hangi ülkelerde ne tür hizmetler sunuyor? Toplam çalışan sayısı ne kadar?

Asseco, Avrupa'nın 6'ncı büyük yazılım firması ve bir grup şirketi. Polonya merkez olmak üzere 50'yi aşkın ülkede hizmet veriyor. Toplam çalışan sayısı 24 binin üzerinde. Grup altında faaliyet gösteren şirketlerin hisseleri Varşova Menkul Kıymetler Borsası, Tel Aviv Borsası ve NASDAQ Global Market'te işlem görüyor. Asseco, tüm sektörler için kendi geliştirdiği çözümleri sunuyor. Kendi çözümlerinden elde ettiği satış gelirleri ise toplam kârın yarıdan fazlasını oluşturuyor.

Asseco South Eastern Europe (ASEE) ise Güneydoğu Avrupa'nın en büyük yazılım firması. Payten ile beraber toplam 19 ülkede 2 bin 500 kadar çalışmanı bulunuyor. ☺



# ParamEPT: Türkiye'nin Elektronik Para Transferi

ParamEPT ile EFT ve SWIFT'teki zaman kısıtlamasına takılmadan 7/24 bankalar arası para transferi yapın!



**T**atil günlerine, mesai saati zaman sınırlarına takılmadan, bankalar arası 7/24 hızlı ve güvenli para transferi gerçekleştirmek ParamEPT ile artık çok kolay. Finansal teknolojilere yaptığı yatırımlarla, müşterilerine hızlı, kolay ve güvenli çözümler sunmaya devam eden TURK Elektronik Para, yıllardır başarıyla sunduğu para transfer hizmetini yeni ürünü ParamEPT ile son kullanıcıyla buluşturuyor.

## ParamEPT ile para transferleri zaman kısıtına takılmıyor

ParamEPT ile yapılan işlemler, hızlı ve anında hesaba yansıtılıyor ve müşteriler EFT'deki gibi zaman kısıtlarına takılmadan bankalar arası para transfer işlemlerini gerçekleştirebiliyor. TURK Elektronik Para Yönetim Kurulu Başkanı Emin Can Yılmaz, ParamEPT'nin farkını ve kullanıcılarına sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: "Türkiye'de EFT işlemleri sadece iş günleri belirli saatlerde yapılabilir ve EFT işlem saatleri bankadan bankaya değişiklik gösterebilir. Belli saatlerin dışındaki para transfer emirlerinde ise yüksek ücretler talep edilmesine rağmen para transferi ertesi günün sabah saatlerinde gerçekleştiriliyor. Yeni ürünümüz ParamEPT ile bu kısıtlara

ve mağduriyetlere son vermeyi hedefliyor, zaman kısıtı olmaksızın çok düşük bir ücret karşılığında bankalar arası para transferi sağlıyoruz."

Yılmaz, ParamEPT marka patentinin alındığı günden beri TURK Elektronik Para güvencesiyle yıllardır başarılı şekilde yürütülen para transfer sürecinin, daha geniş kapsamlı şekilde son kullanıcıyla buluştuğunu sözlerine ekliyor.

## ParamEPT ile 7/24 bankalar arası para transferi çok kolay

Zaman kısıtına takılmaksızın basit işlem adımları takip edilerek, ParamEPT ile kolayca para transferi yapılabilir. Öncelikle ParamEPT Para Transfer Formuna gönderici - alıcı bilgilerinin girilmesi ve TURK Elektronik Para A.Ş. banka hesabına para gönderilmesi gerekiyor. Güvenlik kontrollerinin ardından transfer edilmek istenen para 15 dakika içerisinde istenilen hesaba aktarılmış oluyor.

## Hızlı transfer, minimum masraf, alternatif para birimleri

ParamEPT, güçlü altyapısıyla transfer süreçlerini çok hızlı ve minimum masrafla sonuçlandırarak, müşterilerinin taleplerine zamanında cevap vermeyi hedefliyor. Bu doğrultudaki hedefini destekleyerek 15 dakikadan fazla süren transfer işlemlerini ücretsiz olarak gerçekleştiriyor. Ayrıca ParamEPT ile yurtiçi bankalar arası anlık olarak TL'nin dışında USD (ABD Doları) ve Euro para birimleriyle para gönderilip alınabiliyor, anında istenilen hesaba aktarılıyor. Üstelik transfer edilecek tutardan bağımsız transfer ücreti 31 Aralık'a kadar sadece 2 TL, 5 USD ve 5 Euro! Çalışmalarına hız kesmeden devam eden ParamEPT, çok yakında mobil uygulamasını da son kullanıcılarıyla buluşturmaya hazırlanıyor. ☺



# 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](http://www.bankkart.com.tr)



# FİNANS DÜNYASINDA BLOKZİNCİRİ GELİŞMELERİ

**P**wC'nin 2018 raporuna göre blokzinciri konusunda geliştirilen her iki projeden biri finansal hizmetler alanına yönelik. Gerçekten de finansal hizmetlerde blokzincir teknolojisi kullanılarak hayata geçirilen veya üzerinde çalışılan çok önemli gelişmeler var. İşte bunlardan birkaçı...



kurulan Seba Bank'ın 2018 yılında yaptığı bir etkinliğe katılarak CEO'larından hedeflerini dinleme şansı da bulmuşuk. CEO Guido Bühler o dönem çok hızlı ilerlediklerini, bu yüzden başlangıç için 10-15 müşteriyle pilot



■ İsviçre Finansal Piyasalar Denetleme Kurumu (FINMA), Seba ve Syngum'a kripto bankacılığı konusunda çalışmak üzere lisans onayı verdi. Bu onay sayesinde bankalar kripto para birimleri ve dijital varlıkların alımı, satımı ve yönetimini yapabilecek. Hatta Zug'da

bazı çalışmalar yapmak istediklerini belirtmişti. Şimdi bu çalışmalar sonucunda ulaşılacak sonuçlara bağlı olarak bankanın faaliyetlerinin farklı müşteri grupları ve farklı kanuni düzenlemelere sahip bölgelerde genişletilmesi planlanıyor.

■ Brezilya Merkez Bankası, ağustos



**Özge Çelik**  
Bankalararası Kart Merkezi  
İş Geliştirme Direktörü

ayında yaptığı açıklamayla kripto para birimlerinin IMF yönergelerine göre tanınacağı ve sınıflandıracağını ilan etti. Bu sayede ülkede kripto paraların ödeme sistemlerinde kullanılmasının önü açılmış oldu. Kripto para borsası CriptoHub ve ödeme sağlayıcılarından Uzzo'nun geliştirdiği kripto para tabanlı QR ödeme seçenekleriyle ülkede ödeme anında kullanıcıların kripto para bakiyesinden işlem tutarı kadar olan kısım, itibari para birimine anlık dönüştürülerek ödeme gerçekleştirmeye başlayacak.

■ Çin hükümeti, Shenzhen Özel Ekonomik Bölgesi'nde dijital fonların araştırılması, teşviki ve yuan endeksli ulusal dijital para biriminin de dahil olduğu gelecek planlarını belirledi. Libra sonrasında dijital para çalışmalarına hız veren Çin Merkez Bankası, hayata geçirilecek dijital para sayesinde Alipay ve WeChat gibi uygulamalar ile bankalar arasındaki mobil ödeme açığını kapatmayı hedefliyor.

■ Alman hükümetinin yayınladığı blokzincir stratejisinde ise finansal uygulamalar, ekosistemin fonlanması ve dijital kimliğe vurgu yapıldı. Strateji, ülkedeki blokzincir ve dağıtık defter teknolojilerinin potansiyelini ortaya çıkarmayı, çeşitli sektörlerde dijital dönüşümü desteklemeyi, bunların kullanımı ve veri ihlalleriyle ilgili riskleri önlemeyi amaçlıyor.

Finansal hizmetler alanında büyük gelişmeler yaşanıyor. Bunlardan hangileri başarılı olur şimdiden kestirmek zor ama yakın zamanda büyük değişiklikler göreceğimiz kesin.





## Mobil ödeme piyasası 4.5 trilyon dolara ulaşacak

Allied Market Research tarafından yayınlanan araştırmaya göre küresel mobil ödeme piyasasının değeri 2023 yılında 4.5 trilyon dolara ulaşacak. 2016 yılında pazarın 601 milyar dolar değerinde olduğunu belirten araştırma, 2023 yılına kadar sektörde önemli bir büyüme öngörüyor. Rapor pazar büyüklüğü, öngörüler, fırsatlar, önemli segmentler ve işletme performanslarına dair detaylı analizler içeriyor.

## FinTek'in nabızı ikinci yarıda daha hızlı atıyor

Uluslararası danışmanlık, vergi ve denetim firması KPMG'nin yılda iki kez hazırladığı "Pulse of Fintech" (FinTek Nabızı) araştırmasının ilkinde göre 2019'un ikinci yarısı büyük birleşme ve satın alma anlaşmalarına sahne olacak. 2019'un ilk yarısında küresel FinTek yatırımlarının azaldığını ortaya koyan rapor, ikinci yarıda ise toplamda 80 milyar doları aşan büyük birleşme ve satın alma anlaşmasına imza atılacağını öngörüyor. Küresel FinTek sektöründeki temel trendleri ve işlemleri inceleyerek genel bir bakış sunan araştırmaya göre FinTek yatırımları yılın ilk yarısında ABD, Kanada ve Latin Amerika'da güçlü seyrederken Asya'da sert düşüş gösterdi.



## WELLS FARGO'DAN SABİT AKÇE HAMLESİ

ABD merkezli finans devi Wells Fargo, firmanın ilk blokzinciri platformunda çalışacak ABD Doları'na bağlı bir sabit akçe (stablecoin) geliştiriyor. Wells Fargo Digital Cash adı verilen para ilk olarak şirket

içindeki uzlaşmalar için kullanılacak. Pilot uygulamanın önümüzdeki yıl başlaması bekleniyor. İlk olarak ABD Doları ile transfere imkan sağlayacak olan sistemin diğer para birimlerine de açılacağı belirtiliyor.

# KADIN-ERKEK dengesini kuran şirketler BAŞARIYA DAHA YAKIN!

**Z**irve Sohbetleri'nde bu ay, kariyerinin büyük bir bölümünü Sabancı Holding'e bağlı şirketlerde geçiren, kuruluşuyla birlikte AkÖde'nin Genel Müdürlüğü'nü üstlenen Sitare Sezgin ile beraberdik. Sezgin'in kariyer öyküsünü, sektördeki kadın istihdamının artmasına yönelik önerilerini, AkÖde'nin ilk ürünü Tosla'nın hedeflerini sizler için derledik. İşte bu güzel sohbetten yansıyanlar...

## Zirve Sohbetleri

tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com



Tülin Çakmak



Sitare Sezgin  
AkÖde Genel Müdürü



## AkÖde ile keşişen kariyer öykünüzü sizden dinleyebilir miyiz?

Kariyerimin önemli bir bölümünü Sabancı Holding bünyesindeki şirketlerde geçirdim. 2004-2009 yılları arasında Sabancı Gıda ve Perakende Grup Başkanlığı'nda strateji ve iş geliştirmeden sorumluydum, daha sonra Akbank'ta ürün ve kanal geliştirme bölüm başkanlığı görevini yürüttüm. 2011-2018 arasında da yine Sabancı şirketleri olan CarrefourSA ve AvivaSA'da bağımsız yönetim kurulu üyeliği görevlerinde bulundum.

Akbank, 2018'de Türkiye'de bir bankanın kuracağı ilk ve tek FinTek şirketinin başına geçmem için teklifte bulununca tereddütsüz kabul ettim. Tüm dünyada hızla gelişen dijitalleşmeyle beraber finans sadece bankaların faaliyet gösterdiği bir alan olmaktan çıktı. Özellikle mobil teknolojiyi ve mükemmel müşteri deneyimini bir araya getiren FinTek'ler, kullanıcılarının finansal hizmetlere daha kolay, hızlı ve düşük maliyetlerle ulaşmasını sağlıyorlar. AkÖde olarak ilk ürünümüz olan Tosla ile özellikle banka müşterisi olmayan genç kitlelerin temel finansal ihtiyaçlarını çözmeyi hedefliyoruz.

## Yurtiçi ve yurtdışında farklı sektörlerde deneyim kazandınız. Şimdi ödeme sektöründesiniz. Ödeme sistemleri ve ilişkili sektörleri kadın çalışanlar ve kariyerleri açısından bize değerlendirir misiniz?

Ülkemizde banka dışı ödeme sektöründe bugüne dek ağırlıklı olarak girişimcilerin başlattığı firmalar faaliyet gösteriyordu. Biliyoruz ki özellikle teknoloji ve ödeme alanında kadın girişimci sayısı da çok fazla değil. Ancak son yıllarda kurulan startup'lara yapılan yatırımların artması, ayrıca telekom operatörlerinin elektronik para şirketleri ve Akbank'ın AkÖde'si gibi kurumsal sermayeli ödeme kuruluşlarının da sahne almasıyla beraber bu tablo değişiyor. Tüm bu gelişmeler kadın yönetici sayısını artıracaktır. Bankacılık sektöründe kadın çalışan oranı oldukça iyi durumda. Ödeme sektörü büyüdükçe, yetişmiş kadın yöneticiler için fırsatlar da artacaktır.

## AkÖde'ye katılımınız sonrasında özellikle odaklandığınız bir alan oldu mu, müşterilerinizi ne tür yenilikler bekliyor?

AkÖde bildiğiniz gibi bankanın yüzde 100 iştirakiyle kurulmuş ilk FinTek. Bu açıdan hem sektör hem de kullanıcılar için farklı bir bakış açısı getiriyor. AkÖde'nin piyasaya çıkarttığı ilk mobil uygulama da Tosla... Tosla, banka müşterisi olmayan kitlelerin ve gençlerin finansal ihtiyaçları için kolay, hızlı ve yaratıcı çözümler üretmeyi hedefleyerek, "paranın sosyal hali" sloganıyla yaratıldı. Tosla kullanıcısı olmak için uygulama marketlerden Tosla uygulamasını indirip kayıt olmanız yeterli. Herhangi bir banka hesabından, banka kartından veya Akbank ATM'lerinden ücretsiz olarak para yatırabilirsiniz. Tosla kullanıcıları mevcut bakiyeleriyle kendi aralarında 7/24 ücretsiz para transferi yapabiliyor. Uygulama içindeki anlaşmalı üye işyerlerinden veya Tosla temassız kartlarıyla diledikleri online/offline mağazadan alışveriş yapabiliyorlar. Kullanıcılarımız yaptıkları alışveriş ve işlemleri arkadaşlarıyla paylaşarak sosyal bir deneyim de yaşıyor. Bu

# AKÖde

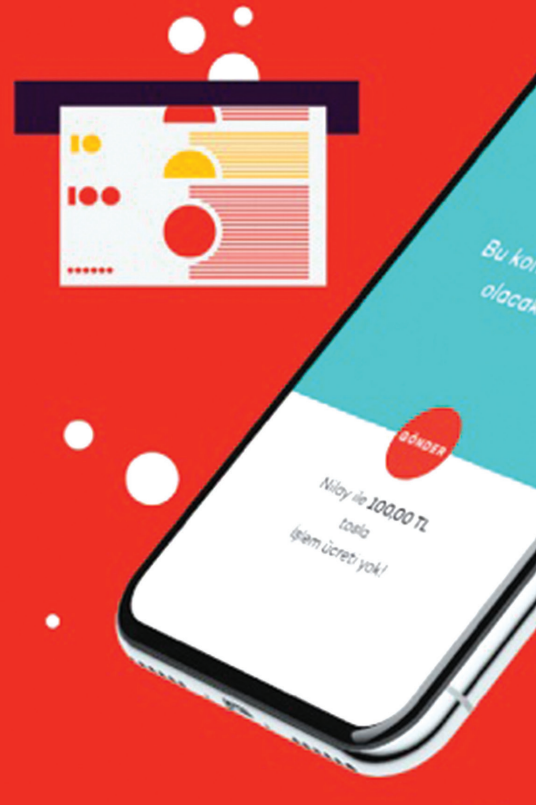
anlamda da ilgi çekici ve dinamik bir uygulama. Tosla, önümüzdeki dönemde hayata geçireceğimiz yeni özellikler ve marka işbirlikleriyle de sürekli kendini yenileyen bir platform olacak.

## Sürekli dönüşüm içerisinde olan FinTek sektöründe olmak sizi nasıl besliyor?

FinTek sektörünün dinamik, değişime açık ve geleceğe yön veren yapısı, tüm yöneticiler ve yönetici adayları için bu alanı cazip hale getiriyor. Danışmanlık ve farklı sektörlerde edindiğim deneyimlerimin tamamını bu alanda etkin bir şekilde kullanabildiğim için çok mutluyum. Bunun ötesinde FinTek sektörünün dinamik yapısı, teknolojik gelişimin yarattığı sürekli yenilikleri takip etme ve hızlı adapte olma zorunluluğu beni çok heyecanlandırıyor. Her gün yeni bir şeyler öğrendiğimiz bir alanda çalışmak beni ve ekibimi hem profesyonel hem de kişisel anlamda geliştiriyor. ☺

## 7/24 Ücretsiz Para Gönder

Tosla ile zaman kısıtlarına ve masraf hesaplarına takılma. 7/24 arkadaşlarından para iste ve para gönder. **Hem de ücretsiz!**





### **Şirketinizde kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın istihdamının artırılmasına yönelik bir uygulama veya projeniz var mı?**

Şirketimiz kadrosunda kadın çalışanlarımız çoğunlukta. Ana hissedarımız Akbank ve hatta Sabancı Grubu, kadın-erkek çalışan dengesi ve fırsat eşitliği konularında oldukça hassas ve lider kuruluşlar. Haliyle AkÖde'de bunun güzel bir yansımasını görüyoruz. Ben her zaman iş hayatında fırsat eşitliği ve çeşitlilikten yanayım; kadın-erkek çalışan sayısı dengeli şirketlerin uzun vadede her zaman daha başarılı olacağına inanıyorum.

### **Kariyerinin başındaki yönetici adaylarına neler tavsiye edersiniz?**

Yönetici adaylarına, mutlaka kendi yetkinlik, güçlü ve zayıf yönlerini doğru tespit ederek, özellikle güçlü yönlerini daha etkin kullanabilecekleri alanlara eğilmelerini ve zayıf olarak nitelendirdikleri yönlerini geliştirmeye çalışmalarını öneriyorum. Kendilerinden daha tecrübeli kişilerin deneyim ve tavsiyelerini dikkate almalarının da çok faydalı olduğunu düşünüyorum. Genç yönetici adayları hata yapmaktan korkmamalı. Tabii bunun için biz yöneticilerin de onlara karşı toleranslı olması gereki-

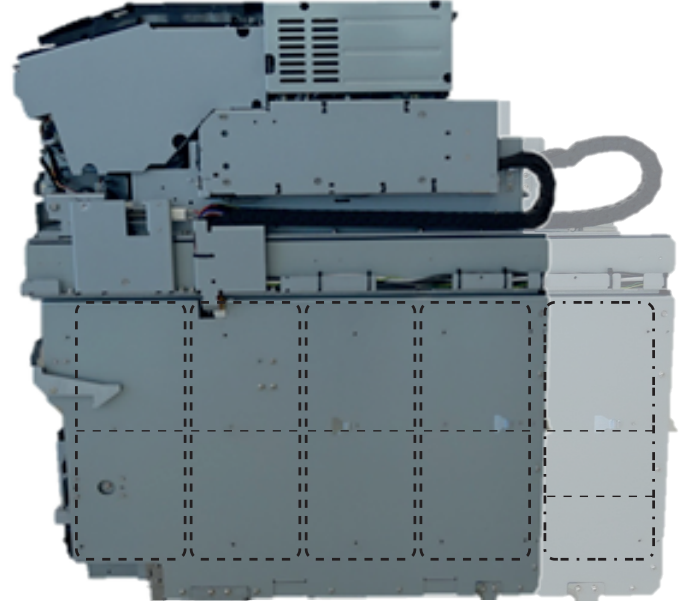
yor. Hata yapmaktan korkmak yerine yapılan hatalardan ders çıkarabilmek, doğru eleştiri ve geri bildirimlere açık olmak son derece önemli. Son olarak, iş ve özel yaşam dengesi, hobilere, aile ve arkadaşlara zaman ayırabilme kişinin iş hayatını uzun vadede çok olumlu etkileyen unsurlar. İnsan sosyal bir varlık, bu nedenle sosyal hayatında mutlu olmak, zamanın büyük bir kısmını alan iş hayatına da olumlu yansıyor.

### **Biraz da özel hayat diyelim... İş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, hobileriniz var mı?**

Yoğun iş temposunda beni her zaman motive eden zevklerime de vakit ayırmaya özen gösteriyorum. Bunların başında düzenli spor yapmak geliyor. İşimin durumuna göre iş öncesi, sonrası ve hafta sonu mutlaka spor yapıyorum. Ayrıca her fırsat bulduğumda yurtiçi, yurtdışı ve hatta şehir içi yeni bir yerlere gitmeye çalışıyorum. Yılda en az üç kez daha önce hiç görmediğim yerlere gitme hedefim var. Fotoğraf çekmeyi çok seviyorum. Çağdaş sanata ilgi duyuyor, fırsat buldukça sergi ve müzelere gidiyorum. Seyahat planlamamı da yerli ve uluslararası bienallere veya dönemlik sergilere göre ayarlamaya çalışıyorum. ☺

# Dikkat! Yüksek dozda teknoloji içerir

ATM sektöründe  
en gelişmiş ve yenilikçi  
**RECYCLE TEKNOLOJİSİ**  
Yerli Üretim ile  
**OVIA ATM'lerinde**



**max  
cassette  
capacity**

3500 banknotluk  
sektörün en kapasiteli  
recycle kaset sistemi

**4+1  
3+1**

Standart 4+1 kaset yapısı  
arzu edilirse 3+1 (Slim)  
olarak talep edilebilir.

**up to  
8  
recycle**

Bölünebilir kaset sistemi  
ile 8 farklı banknotu  
recycle (dönüşümlü)  
kullanabilme



Saniyede 10 banknot  
hızında yüksek güvenilirli  
para tanıma sistemi



Tek seferde 220 banknot  
yatırma/çekme,  
400 banknot escrow  
kapasitesi



Çoklu para birimleri ile  
aynı anda (tek seferde)  
işlem yapabilme



3 bölmeli Yatırılan kaset  
ile Atık ve GeriÇekilen  
tutar fiziken ayrılabilir.



Herhangi bir kaset  
Deposit (All-in) kaset  
olarak da kullanılabilir.



Aynı cihaz hem önden  
hem arkadan yükleme  
mekanizmasına sahip



Seçilecek bir kaset  
Uzaktan para sayma  
denetimi (audit) için  
kullanılabilir.

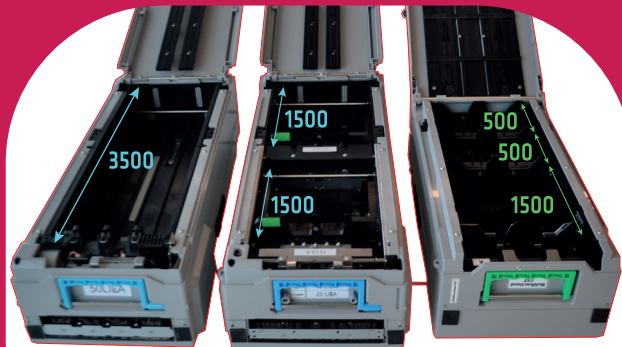


Akıllı Kaset sistemi ile  
hataya yer vermez



Para Sıkıştırma oranı  
50bin'de 1 banknot.  
(Kaynak: 45.000 ATM'deki  
istatistikler)

Innovative ATMs



Standart Recycle Kaset  
3500 banknot

Multi Recycle Kaset  
1500+1500 banknot  
- OPSİYONELDİR -

Deposit Kaset  
(Deposit + Reject + Retract)  
1500+500+500 banknot

\*Recycle özellikli kasetler gerektiğinde Deposit (All-In) kaset ya da  
Audit (Denetim) kaseti olarak da kullanılabilir.



**OVIA**<sup>TM</sup>  
Innovative ATMs

# BİR KAHVEDEN ÖTESİ: Starbucks'ın FinTek serüveni



**AHMET USTA**  
FinTech İstanbul  
Genel Yayın Yönetmeni



**OKAN YILDIZ**  
Bankalararası Kart Merkezi  
İş Geliştirme Müdürü

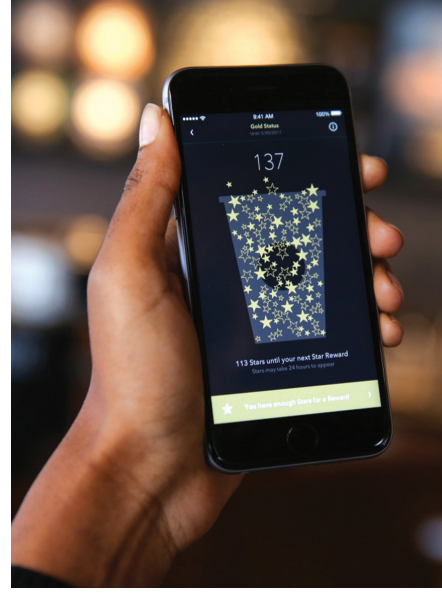
Dünyanın en büyük kahve zinciri Starbucks, müşterilerinden 1.6 milyar dolar tutarında kredi almayı nasıl başardı? Kahve çekirdeklerinin görünmeyen yüzüne hoş geldiniz...

**Y**eni kavrulmuş, değirmenden geçirilmiş kahve çekirdekleri kadar kışkırtıcı bir koku var mıdır? Bir Türk kahvesinin hatırı 40 yıl, bir Starbucks kahve siparişini beklemekse en fazla 3 dakika sürer. Her ikisi de en derin sohbetlerin veya gelecekteki milyar dolarlık bir girişimin fitilini ateşleme gücüne sahiptir.

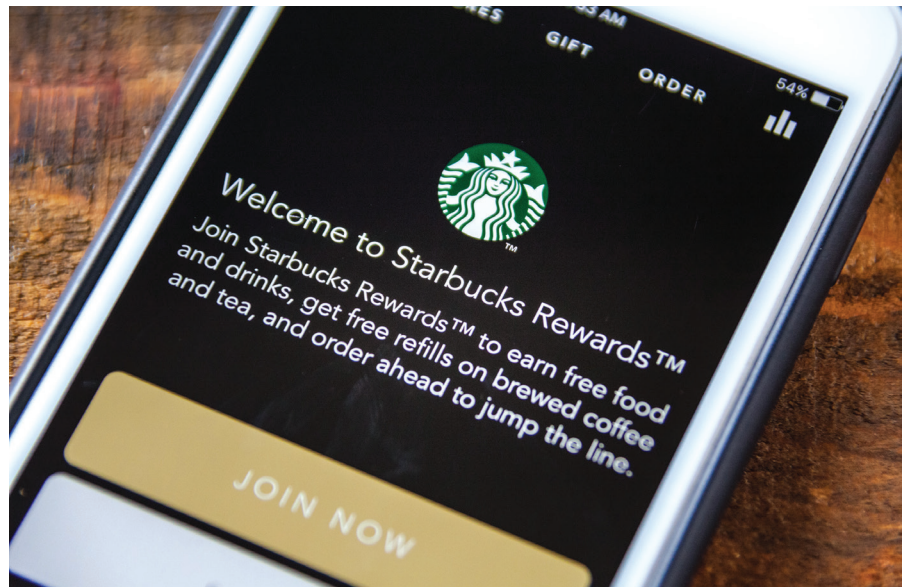
İşin doğrusu kahve çekirdekleri Starbucks için sadece satılan bir ürün olmanın çok daha fazlasını ifade ediyor. Ücretsiz internet, birbirine yakın oturma düzeni, hızlı sırası, güler yüzlü baristalarıyla Starbucks, dünyanın en büyük kahve zinciri. Tek bir kahve siparişiyle 10 saat çalışabileceğiniz ortam sağlayan dünyanın en sıra dışı iş fikri. Starbucks kahvesini sevenler ve sevmeyenlerin mücadelesini konu dışı bırakırsak artık ihtiyaç duyduğunuz neredeyse her bölgede bir Starbucks şubesi bulmanız mümkün.

1971 yılında Seattle'da kurulan şirketin tarihinde önemli dönüm noktaları var. Bunlardan en önemlisi 2009 yılında iPhone için mFoundry tarafından geliştirilen mobil uygulama... Sadece 16 şubede çalışan bu uygulama, bir QR (karekod) vasıtasıyla siparişleriniz esnasında hızlı ödeme yapmanızı sağlıyordu. Ücret ise tanımladığınız kredi kartınızdan çekiliyordu.

Şirket 2010 yılında uygulamayı mağazalardaki barkod okuyucularla da çalışabilecek hale getirince bir anda kullanılabilirliği şube



sayısı bine yükseldi. Starbucks aynı yıl sadakat programını mobil uygulamasına entegre etti. Artık müşteriler sadece cep telefonlarıyla ödeme yapmakla kalmıyor aynı zamanda her siparişte kazandıkları yıldızları biriktirip daha sonra ücretsiz siparişler için kullanabiliyordu. Takvimler 2017 yılının sonuna geldiğinde şirketin ABD'deki satışlarının yüzde 30'u mobil uygulamayla ödenebilir hale gelmişti. Starbucks bu dönemde müthiş bir başarıya daha imza attı ve mobil uygulamayı sadece bir banka veya kredi kartı arayüzü olmaktan kurtararak bir ön ödemeli yapıya kavuşturdu.





Yani kullanıcılar artık Starbucks uygulamasına önceden para yükleyip ödeme anında bu bakiyeleri haralayabileceklerdi. Bu adım Starbucks için bir dizi avantajı da beraberinde getirecek gelişmelerin işaret fişeği olacaktı. Bu derin darbe, şirketin mobil uygulamasını tarihin belki de en başarılı kredi aracına dönüştürdü, üstelik sıfır faiz oranıyla. Peki, hiçbir finans kurumunun sahip olmadığı bu imkâna Starbucks nasıl erişti? Şirketin sıfır maliyetle 1.6 milyar doları kasasına nasıl koyduğunun yanıtını birazdan arayacağız ama öncesinde bu başarının arkasında yatan temel unsurlara bakmak gerekiyor.

### **Teknolojiye verilen önem ve başarılı sadakat programı**

Starbucks mobil uygulaması, sade arayüzü ve kullanıcı dostu ekranlarıyla herkesin rahatlıkla kullanabileceği bir yapıya sahip. Şirketin kampanyalarından haberdar olmak, sadakat programından kazancınızı takip etmek, bedava kahve hakkı kazanmak, ödeme yapmak hatta mağazaya gitmeden sipariş vermek dahi mümkün. Son yıllarda sesli komutlar ve mesajlar aracılığıyla siparişleri test eden kahve devi, uygulama üzerinden konumunuzu takip ederek size özel fırsatlar da sunabiliyor.

Starbucks'ın geçenlerde Brightloom isimli teknoloji şirketine yatırım yapması ise mobil ödeme, sadakat programı gibi çözümlerini lisanslayıp rakiplerinin kullanımına sunacağı şeklinde yorumlandı. Kısacası geleneksel şirketlerden farklı düşünen Starbucks'ın uygulaması, şehirli yaşam tarzına uygun olarak nitelendirilebilecek tüm özelliklere sahip ve ilerleyen dönemlerde hiç beklemediğimiz biçimde karşımıza çıkacağı benziyor.

### **Müşterilerden gelen 1.6 milyar dolarlık kredi**

Tüm bu başarılı adımlar ve güçlü Starbucks markası sayesinde tüketicilerin şirkete duyduğu güven arttı. Tüketiciler,

bu güven eşliğinde paralarını Starbucks mobil uygulamasına rahatlıkla aktarırken şirket de bu bakiyelerini dilediği zaman kahveye çevirmeleri için tüm kolaylıkları sağlıyor. 2018 yılı finansal rapordaki veriler bize inanması güç bir bilgi veriyor: Starbucks'ın satılmış hediye kartları ve dijital ödeme uygulaması içinde yüklenmiş ancak henüz kullanılmamış olan 1.6 milyar dolar bakiye bulunuyor. Starbucks sadece faizsiz kredi almakla kalmıyor, kurduğu modelle kartlı ödemelerde aracı kurumlara ödenen işlem ücretlerinden de kurtuluyor.

İşin ilgi çekici yanı şu ki Starbucks'ın aksine finans kurumları, topladıkları paraları özgürce kullanma imkânına sahip değil. Örneğin, PayPal da kullanıcılarına faiz vermeden para toplayabiliyor ama sıkı düzenlemelere tabi olan PayPal ve diğer finans kurumlarının topladıkları paraları ayrı bir banka hesabında veya devlet tahvili olarak tutması gerekiyor. Dolayısıyla toplanan paraların sadece Starbucks mağazalarında kullanılmasını sağlayan kapalı devre sistem, şirketin modelini çok daha avantajlı konuma getiriyor ve verimliliği artırıyor. ▶





### Benzersiz bir negatif faiz oranı

Doğrudan kasaya giren bu bedel, Starbucks'ın tüm harcamalarında koşulsuz şekilde kullanabileceği bir kaynak oluştururken müşterilerin harcamayı unuttuğu bakiyeler de şirket için müthiş bir gelir oluşturuyor. Yapılan hesaplamalara göre kullanıcıların hesaplarındaki bakiyelerin her yıl yüzde 10'u unutuluyor ve kırma (breakage) uğruyor. Yani söz konusu para, Starbucks'ın finansal tablolarına artı yazılıyor. 2018 yılında Starbucks'ın bu şekilde kâr yazdığı tutar ise tam 155 milyon dolar. Bu bilgi dahilinde şirketin mobil uygulaması üzerinden müşterilerinden aldığı kredinin faiz oranının aşında eksi yüzde 10 civarında olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

### Model nasıl çalışıyor?

Starbucks müşterisi Starbucks uygulamasını cep telefonuna indirdikten sonra hızlı şekilde bir hesap oluşturuyor. Kullanıcı oluşturduğu mobil Starbucks hesabına varsa Starbucks ön ödemeli sadakat kartını tanımlayabildiği gibi, eğer bu karta sahip değilse yine tek bir ekran üzerinden, sanal bir ön ödemeli kart oluşturabiliyor. Kullanıcı bu işlemleri tamamladıktan sonra çeşitli bedellerde tutarı Starbucks mobil hesabına yükleyebilir. Daha sonra Starbucks mağazalarında mobil ödeme adımıyla telefonunda oluşan QR kodu okutarak daha önce kartına yüklenmiş bakiye üzerinden ödeme yapabiliyor.

Diğer yandan Starbucks için bu modelin daha geniş bir yaşam döngüsü var. Şirket orta ve uzun vadede kullanılmayan müşteri bakiyelerinden dolayı olarak sıfır (hatta negatif) faizle kredi kullanırken hareketsiz hesap gelirleri sayesinde önemli bir kaynak sağlıyor, aracı kurumlara verilen işlem komisyonlarından kurtuluyor ve elde ettiği müşteri verisiyle gelişmiş pazarlama faaliyetleri yürütebiliyor. Tüm bunların karşılığında ise sadece ödül puanları dağıtmak zorunda kalıyor.

### Nakitsiz yaşam, gelecek ve yeni modeller

Starbucks'ın bu sadakat ve ön ödemeli uygulamasını 10 veya 100 milyar dolar büyüklüğüne çıkarması için önünde hiçbir engel yok. Şirket şimdilik sadece kahve satıyor ama iş modelinde kontrollü yönelimlerle yeni alanlara girmesi gayet mantıklı olabilir. Diğer yandan pek çok marka, benzeri programlar başlatmasına rağmen müşterisiyle düzenli ilişki yoğunluğunun bir kahve zinciri kadar sık olmaması (her sabah kahve alıyoruz ancak her gün kitapçıya gitmiyoruz) veya sepetlerinin toplam ödeme büyüklüğünün daha yüksek olması, iş modellerini Starbucks kadar çevik bir çözüme sahip olmaktan şimdilik alıkoyuyor.

Starbucks mobil uygulaması nakitsiz bir yaşamın potansiyelini ortaya koyuyor. Bir şirket kendi başına bankaları aradan çıkaracak bir iş modeli geliştiriyor ve

dikkat çekici şekilde başarılı olabiliyor. Blokzincir (block-chain) gibi yenilikçi, merkeziyetsiz, güven üzerine kurulu teknolojilerin, Starbucks benzeri ödeme ve sadakat uygulamalarıyla entegre olduğunu ve bu yapıları kurmak için pek çok özel şirketin bir araya geldiğini hayal edelim. Belki de Starbucks farkında olmadan, dünyanın nakitsiz geleceğinde toplu taşıma için kahve çekirdekleriyle ödeme yapabileceğimiz bir sistemi kurmuş olabilir. Sormamız gereken soru ise şu olmalı: Bu resimde bankalar nerede olacak? Şüphesiz geleneksel bankaların FinTek'lerle kuracağı iş birlikleri sayesinde ortaya çıkacak çözümler, bizlere keşfedecek yeni alanlar sunacak. ☺





**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.

# Ödeme dünyasının Oscar'ları için geri sayım başladı

PSM 2019'un en iyilerini seçiyor. Başvurunuzu tamamladınız mı?

## PSM AWARDS

### Kimler katılabilir

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

### Zaman planı

- Başvuru tarihleri: 1 Ağustos - 8 Kasım
- Başvuru için son gün: 8 Kasım
- Finalistlerin belirlenmesi: 11-15 Kasım
- Jüri değerlendirmesi: 18-22 Kasım
- Ödül töreni: 26 Kasım

### Değerlendirme kriterleri

- Yenilikçi, özgün katkı, teknoloji düzeyi
- Rekabet
- Ekonomik öngörüler-gerçekleşmeler, toplumsal fayda

**Jüri, başvuruları 2 aşamalı oylama sistemi ile değerlendirecektir**

- 1. aşama:** Online Ön Jüri Değerlendirmesi
- 2. aşama:** Jüri Değerlendirme Toplantısı

### Neden katılmalısınız

- Ödeme dünyasının geleceğine tanık olmak
- Başarılı uygulama örnekleriyle tanışmak
- Geleceğin yön verenleri arasında yer almak
- Yeni işbirliği fırsatları yakalamak
- Marka bilinirliğinizi pekiştirmek

### Ödül kategorileri

- En inovatif ürün
- En iyi mobil ödeme çözümü
- En iyi online ödeme çözümü
- Yılın teknoloji sağlayıcısı
- En iyi ödeme sistemleri altyapısı
- Yılın teknoloji ihracatçısı
- Müşteri odaklılık
- Yılın startup'ı

### Başvuru süreci

- Firmalar, pazara sunulmuş ya da pilota çıkmış bir veya birden fazla ürün/hizmet ile başvurabilir
  - Ödüle aday proje 2018 yılı öncesine aitse, müşteri tarafında halen kullanılıyor olması gerekir
  - Başvurular [www.psmawards.com](http://www.psmawards.com)'dan online yapılabilir
- Teknolojiyi geliştirmek ve dezavantajlı bölgelerdeki kız çocuklarını ve genç kadınları desteklemek adına, organizasyona yatırılan yarışma başvuru ücretleri ile "KızCode" sosyal girişimi desteklenecektir

# PSM AWARDS

## 2019

Başvuru

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

1 Ağustos - 8 Kasım



Türkiye'nin  
İlk ve Tek Ödeme  
Dünyası Ödülleri

# Kişisel verilerin korunması kapsamında **VERBİS**



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

**H**atırlanacağı gibi 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, 7 Nisan 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kanun kapsamında, kişisel verileri tamamen veya kısmen otomatik olan ya da herhangi bir veri kayıt sisteminin parçası olmak kaydıyla otomatik olmayan yollarla işleyen gerçek ve tüzel kişilere birçok yükümlülük getirildi. Bu yükümlülükler, kişisel verileri işlenen ilgili kişilerin özel hayatın gizliliği ilkesiyle bağlantılı olarak kişilerin temel hak ve özgürlüklerinin korunması, bu korumanın sağlanabilmesi için de verilerin işleme prosedürünün disiplin altına alınmasıyla ilgili. Bu amaca uygun olarak getirilen yükümlülüklerden biri de Veri Sorumluları Sicili'ne kayıt ve bildirim zorunluluğu...

## Veri sorumluları sicile kaydolmak zorunda

Veri sorumlusu; veri işleyen kişiden farklı olarak verilerin işlenmesinden sorumlu olan, verilerin işlenme amaç ve vasıtalarını belirleyen, veri kayıt sisteminin kurulmasından ve yönetilmesinden sorumlu olan gerçek ve tüzel kişiyi ifade ediyor. Yani veri sorumlusu, verilerin işlenmesindeki süreci yönetiyor.

Veri işleyen kişi ise veri sorumlusunun gözetiminde teknik konularda düzenlemeler yaparak veriyi işliyor. Veri işleyen kişinin de kanun kapsamında sorumlulukları bulunmasına rağmen asıl kanun kapsamında

yükümlülükleri yerine getirmesi gereken kişi veri sorumlusu.

Veri sorumluları, veri işlemeye başlamadan önce veri sorumluları siciline kaydolmak zorunda. Veri sorumluları sicili herhangi bir kişisel veri içermemekle birlikte kamuya açık olarak tutuluyor. Böylece herhangi bir kişi veri sorumluları sicilini kullanarak hangi veri sorumlusunun nasıl veri işlediğini görebiliyor ve kişiler verilerinin nasıl işlendiğini veya işleneceğini inceleyebiliyor.

Bununla birlikte tüm veri sorumluları sicile kayıt yükümlülüğü altında değil. Kişisel Verileri Koruma Kurulu, Veri Sorumluları Sicili Hakkında Yönetmelik'te belirtilen kriterler uyarınca sicile kayıt yükümlülüğüne istisna getirebiliyor. Kurul, sicile kayıt yükümlülüğünden muaf tuttuğu veri sorumlularını verdiği kararla yayımlayarak duyuruyor.

## Bazı sorumlular için başvuru süresi uzatıldı

Veri Sorumluları Sicili, hukukumuzda yeni düzenlenen bir husus. Kişisel Verileri Koruma Kurulu, sicile kayıt ve bildirim zorunluluğu bulunan veri sorumlularını aşağıdaki şekilde belirlemiş durumda. Kurul, kayıt ve bildirimle ilişkin farklı süreler öngörüyor. Buna göre;

**1** Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları,





**Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları; yurtdışında yerleşik gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları; yıllık çalışan sayısı 50'den az ve yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den az olmakla birlikte ana faaliyet konusu özel nitelikli kişisel veri işleme olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları; kamu kurum ve kuruluşu veri sorumluları VERBİS'e kayıt olmak ve ilgili bildirimde bulunmak zorunda...**

**KVKK**  
KİŞİSEL VERİLERİ KORUMA KURUMU

Sitede Ara...

f t i y in

Anasayfa Kurumsal Mevzuat Veri Sorumlusu İlgili Kişi Yayınlar İletişim

VERBİS

Kişisel Veri İhlal Bildirimi

Kurul Kararları

Başkanın Mesajı

Duyurular → Etkinlikler → Haberler →

**2** Yurtdışında yerleşik gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları,

**3** Yıllık çalışan sayısı 50'den az ve yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den az olmakla birlikte ana faaliyet konusu özel nitelikli kişisel veri işleme olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları,

**4** Kamu kurum ve kuruluşu veri sorumluları VERBİS'e (Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi) kayıt olmak ve ilgili bildirimde bulunmak zorunda.

Kişisel Verileri Koruma Kurulu, 3 Eylül 2019 tarihinde yayımladığı duyuruyla, TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) ve muhtelif sektör temsilcileri tarafından yapılan süre uzatma talebini dikkate aldı ve şu iki grup veri sorumlusu için sürenin 31 Aralık 2019'a kadar uzatılmasına karar verdi:

■ Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları

■ Yurtdışında yerleşik gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları

**Kayıt olmayan veri sorumlularına 1 milyon TL'ye kadar ceza...**

Yukarıda dört grup altında sıraladığımız veri sorumluları, Veri Sorumluları Sicili'ne kayıt yükümlülüğünü belirtilen tarihlere kadar yerine getirmek zorunda. Bu yükümlülüğü yerine getirmeyen veri sorumluları hakkında 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 18'inci maddesinin (ç) bendi uyarınca 20 bin ila 1 milyon TL arasında idari para cezası uygulanacağı hükmü düzenlendi. Veri sorumluları açısından düzenlenmesi gereken konular, başlıklar halinde Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi üzerinde belirtiliyor. VERBİS sistemi üzerine kaydedilecek veri bilgileri genel ve özet olacak şekilde düzenlenmiş durumda. Ancak kişisel verilerin tümünün incelenmesi, kategorilere ayrılması, verilerin işleme amaçlarının ve veri güvenliğine ilişkin alınan tedbirlerin belirlenmesi gibi ayrıntılı çalışma gerektiriyor. Bu düzenleme ışığında veri sorumlusunun, veri işleme faaliyetlerini belirtilen kriterlere ve sürelerle uygun olarak yerine getirmesinde yarar var. ☹

**B K M**BANKALARARASI  
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

# ARTIK HER 10 KARTLI ÖDEMEDEN 1'İ TEMASSIZ

TABLO 1

## Toplam kart sayısı 227 milyonu geçti

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre ağustos ayı sonu itibarıyla Türkiye'de 68.2 milyon adet kredi kartı, 159 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2018 yılının ağustos ayıyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 5'lik, banka kartı sayısında ise yüzde 14'lük artış görülüyor. Toplam kart sayısı ise 227 milyon adede ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında artış gösterdi.

Ağustos ayı sonu itibarıyla Türkiye'de kullanılan kart adedi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artış gösterdi. Temassız ödemelerde işlem limitinin 120 TL'ye çıkmasıyla birlikte aynı dönemde her 10 kartlı ödemeden 1'i temassız yapıldı...

### Kart sayıları (Milyon adet)

	2018 Ağustos	2019 Ağustos	Değişim
Banka kartı	139.2	159	% 14
Kredi kartı	65.2	68.2	% 5
Toplam	204.4	227.2	% 11

TABLO 2

## Kartlı ödemelerde yüzde 18 artış

BKM verilerine göre banka kartları ve kredi kartlarıyla ağustos ayında toplam 83.6 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 71.2 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.4 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde ise banka kartıyla yapılan ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 33 olurken, kredi kartıyla yapılan ödemelerde ise bu oran yüzde 15 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18 oranında artış gösterdi.



### Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Ağustos	2019 Ağustos	Değişim
Banka kartı	9.3	12.4	% 33
Kredi kartı	61.7	71.2	% 15
Toplam	71	83.6	% 18

TABLO 3

## "Nakitsiz ödemeler" yolunda en büyük avantajımız "temassız ödemeler"

Nakitsiz ödemeler toplumu olma yolunda en önemli ödeme yöntemlerinden birinin temassız teknolojisi olduğu görülüyor. Bugün her 10 kartlı ödemeden 1'i artık temassız gerçekleşiyor. Hem temassız kartlarla hem de uyumlu akıllı telefonlarla temassız ödeme yapılabilirken; kart kullanıcıları da 120 TL'nin altındaki işlemlerde şifre girmeden hızlı ve kolay şekilde ödeme yapmanın rahatlığından faydalıyor. Kullanıcılar tarafından önceden küçük ölçekli harcamalarda kullanılan temassız ödeme özelliği, artık daha yüksek tutarlı ödemelerde de tercih ediliyor. Toplu taşımada, akaryakıt istasyonlarında, marketlerde ve restoranlarda hızla yaygınlaşan temassız teknolojiyle uyumlu toplam kart sayısı 65 milyonu geçerken, cüzdanlarda yer alan her 2 kredi kartından 1'inin temassız özelliği bulunuyor.

### Temassız kart sayıları (Milyon adet)

	2019 Ağustos	Toplam içindeki payı
Temassız banka kartı	30.9	% 19
Temassız kredi kartı	34.8	% 51
Toplam	65.7	

EXTRE

## TABLO 4

## Her 5 işyerinin 3'ünde temassız ödeme kabul ediliyor



Kart sahipliğinde hızla artan temassız payı, kart kabul noktasında da hızlı artışı sürdürüyor. İşyeri tarafında da temassız dönüşüm hızla devam ederken, bugün her 5 terminalden 3'ünde temassız ödeme yapılabilir. En çok temassız işlem yapılan işyerlerinin ise sırasıyla market, yemek, ulaşım ve akaryakıt sektörlerinde yer aldığı görülüyor.

(Milyon adet)	2019 Ağustos	Toplam içindeki payı
Temassız terminal sayısı	1.51	% 62

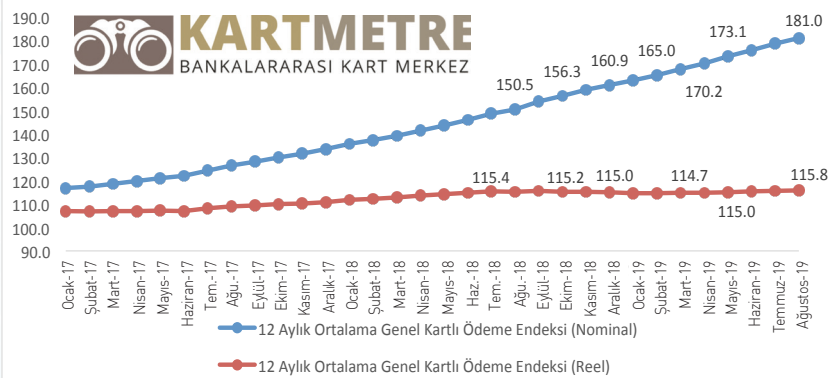
## TABLO 5

## Temassız ödemelerde son 3 yılda 10 kat artış

Hem kart tarafında hem de kart kabul noktası tarafında görülen yaygınlaşma, temassız ödemeler tarafına da yansıyor. Günlük temassız işlem adedi 1.5 milyona ulaşırken, aylık temassız işlem adedinin son 3 yılda 10 kat arttığı görülüyor. Mağaza içi yapılan ödemeler baz alındığında, 3 yıl önce yüzde 1 olan temassız ödeme payının ağustos ayı verilerine göre yüzde 9'a ulaştığı görülüyor. 25 Ağustos'ta ise günlük işlemler içinde temassız ödeme oranının yüzde 10'a yükseldiği bilgisi dikkat çekiyor. Son 3 yılda yaşanan bu çarpıcı gelişim, kullanıcıların ve işyerlerinin temassız ödemelere ne kadar uyum sağladığının bir göstergesi olarak öne çıkıyor. Temassız ödemeler para üstü derdini ortadan kaldırarak ve kullanıcılara zaman kazandırarak hayatımızın vazgeçilmez bir ödeme yöntemi olma yolunda hızla ilerliyor.

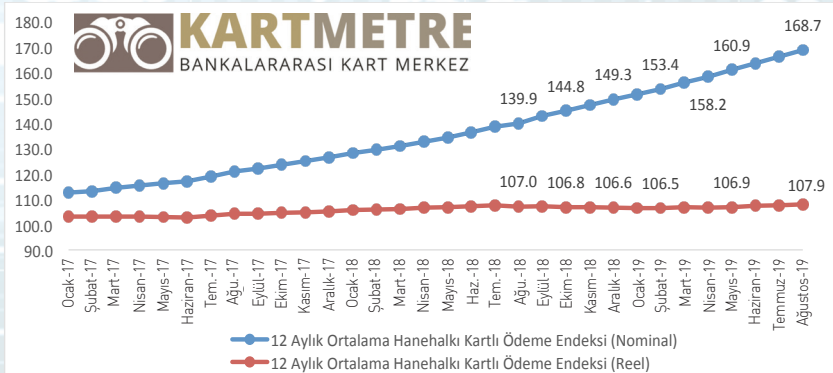
(Milyon adet)	2016 Ağustos	2017 Ağustos	2018 Ağustos	2019 Ağustos
Temassız ödeme sayısı	4	8	20	42
Mağaza içi ödemelerdeki payı	% 1	% 2	% 5	% 9

## BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



## 12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, ağustos ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20.3, reel olarak ise yüzde 0.6 büyümeye gözlemleniyor.



## 12 Aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, ağustos ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20.6, reel olarak ise yüzde 0.8 büyümeye gözlemleniyor.

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



# KADINLAR ÖDEME SEKTÖRÜNDE CİNSİYET AYRIMCILIĞI YAPILDIĞINI DÜŞÜNÜYOR



EPA anketine göre ödeme sistemleri sektöründe de kadın-erkek ayrımı var. Ankete katılan kadınların yüzde 77'si sektörde cinsiyet ayrımcılığının üst seviyede yaşandığını söylüyor. Katılımcıların yüzde 60'ı ise erkeklere daha iyi fırsatlar sunulduğunu düşünüyor...



The Emerging Payments Association (EPA - Gelişmekte Olan Ödeme Sistemleri Birliği) tarafından yapılan bir ankete göre, kadınların dörtte üçünden daha fazlası ödeme sistemleri sektöründe cinsiyet ayrımcılığı yapıldığını düşünüyor. Ankete katılan kadınlar sadece ödeme sektöründe değil, iş hayatının tamamında cinsiyete dayalı önyargılarla karşılaştıklarını ifade ediyor.

EPA'nın anketine ödeme sistemleri sektöründen, yüzde 78'i kadın 174 kişi katıldı. Ankete katılan kadınların yüzde 77.5'i sektörde cinsiyet ayrımcılığının oldukça yüksek bir seviyede olduğunu düşünüyor. Sektörde çalışan erkeklerinse sadece yüzde 38'i bu konuda kadınlarla aynı düşünceleri paylaşıyor.

## Cinsel tacize de maruz kalıyorlar

Kadın katılımcıların yarısından fazlası, en az bir kez kişisel olarak cinsiyet ayrımcılığıyla karşı karşıya kaldığını açıklıyor. Ayrımcılıkla karşılaşan kadınlar, bu yaklaşımın maaşlardan, görevlere ve terfilere kadar çok sayıda geniş bir alanda yaşandığını söylüyor. Önyargıların somut yansımalarıyla ilgili soruya ise katılımcıların yüzde 60'ı



erkeklere çok daha iyi fırsatlar sunulduğu, yüzde 55'i de erkeklerin diğer erkekleri işe almayı tercih ettiği şeklinde yanıt veriliyor. Sadece yüzde 16'lık kesim, kadınların işe alımda öncelikli olarak tercih edildiği yönünde fikir beyan ediyor. Tüm bu ayrımcılığın yanı sıra anket katılımcılarının yüzde 20'si kadınların cinsel tacize maruz kaldığını da vurguluyor.

EPA anketine verilen cevaplar, ayrımcılığın çalışanlar için sadece doğrudan değil dolaylı sonuçlar yarattığını da gösteriyor. Cinsiyet ayrımcılığına uğrayanlar hem mevcut hem de gelecekteki çalışma koşullarının iyileştirilmesi konusunda diğer katılımcılara göre çok daha umutsuz.



## İNGİLİZ FİNTEK'LERİNDE ÇALIŞANLARIN YÜZDE 70.5'İ ERKEK

EY ve Innovate Finance tarafından yapılan bir araştırmaya göre, İngiltere FinTek sektörü yetenekli insanların işe alımı ve cinsiyet çeşitliliği konusunda sıkıntı çekecek. Araştırmaya katılan firmaların yüzde 53'ü, açılan pozisyonlar için uygun yeteneği

bulmanın oldukça zor olduğu görüşünde. Yazılım mühendisliği, sistem mimarisi ve geliştirmesi en çok aranan ancak aynı zamanda en az bulunan beceri kümesi olarak gösteriliyor. Bu alanları veri analitiği ve veri bilimi becerileri takip ediyor. Cinsiyet çeşitliliği de İngiltere

FinTech sektöründe devam eden bir başka problem olarak göze çarpıyor. Sektördeki cinsiyet dağılımı yüzde 70.5 erkek ve yüzde 29.5 kadın şeklinde. Ayrıca yapılan sayıma göre FinTek'lerin sadece yüzde 25'inin en az bir kurucu ortağı kadın.



### DBS Bank, KOBİ'lere blokzincir temelli çözümler sunacak

Singapurlu DBS Bank, Çin'deki küçük ve orta ölçekli işletmelerin, ticaret finansmanına daha hızlı erişmesine yardımcı olmak için Rong-E Lian adlı blokzincir (blockchain) temelli lojistik platformu üzerinden finansman çözümleri sunmaya hazırlanıyor.

Projeyle dijital API'sini blokzincir platformuna entegre eden DBS, tedarikçilerin bilgilerini saniyeler içerisinde doğrulamayı sağlıyor. Banka bu işlemin ardından, kimlik bilgileri doğrulanan ve çoğunluğu KOBİ olan işletmelere 24 saat içerisinde dijital ticaret finansmanı hizmeti sunuyor. DBS Bank, Rong-E Lian platformundaki ticari finansman işlemlerinin ilk testlerini ağustos ayında yapmaya başladı.

DBS Bank Çin CEO'su Neil Ge, "Bugün dünya üzerindeki KOBİ'lerin yarıdan fazlası ticaret finansmanları için finans kuruluşları tarafından reddedilme potansiyeline sahip. Blokzincir ve API gibi yeni nesil teknolojileri kullanarak KOBİ'lerin banka kredilerine daha kolay ve hızlı şekilde erişmesini sağlamayı hedefliyoruz" diyor.



### Hollanda'da kasiyersiz mağaza deneniyor

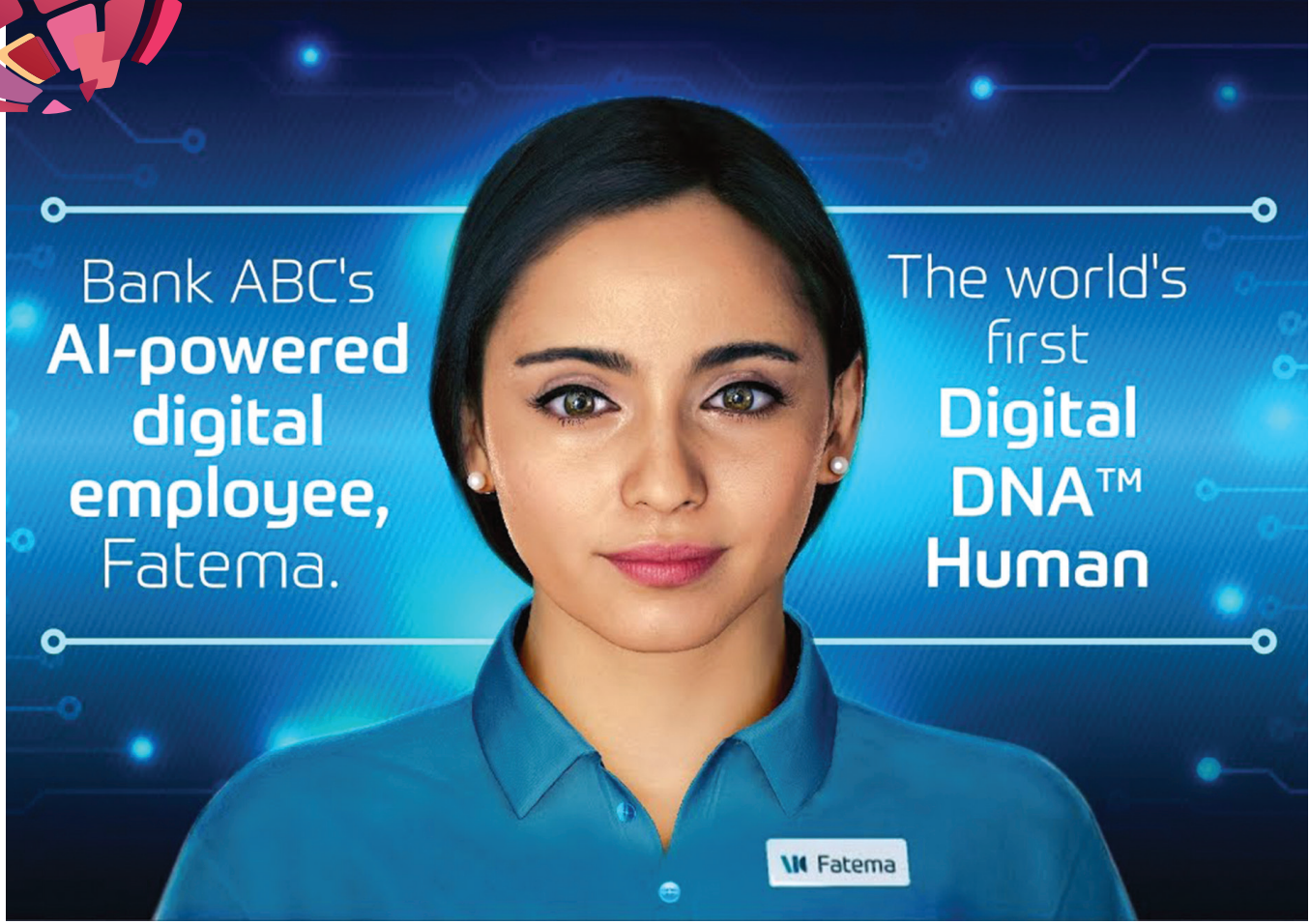
ING, Hollandalı süpermarket zinciri Albert Heijn ve Amerikalı teknoloji şirketi AiFi ile işbirliği yaparak, müşterilerin banka kartlarını okutarak giriş yapıp çıkış yapılabildikleri kasiyersiz mağaza konseptinin ilk testlerini başlattı. Hatta yeni konsepti test etmek için Hollanda'nın Zaandam şehrinde 14 metrekaarelik bir mağaza inşa edildi.

Müşterilerin giriş yapabilmek için banka kartlarını okuttukları mağazada, satın alınan tüm ürünler kameralar ve sensörlerle kayda geçiriliyor. Daha sonra müşteri mağazadan çıkış yaparken bir ekranda harcama tutarını ve ödemenin hesabından alındığını görüyor. Mağazadaki bu ödeme sistemi şu an için 25 Euro'ya kadarki harcamalarda kullanılabilir. Sistem, birkaç ay ING çalışanları tarafından test edildikten sonra belirlenen mağazalarda müşterilerin kullanımına sunulacak.

### STARBUCKS, şimdi de kalemle ödemeyi başlattı



Yeni ödeme yöntemlerini büyük bir cesaretle kullanan kahve zinciri Starbucks, bu kez de Japonya'da hayata geçirdiği çözümle gündeme geldi. Starbucks, NFC özelliğine sahip "Starbucks Touch: The Pen" adlı kalemini Japon kahveseverlerin kullanımına sundu. FeliCa teknolojisine sahip olan ve içerisinde harcamaya hazır 1000 yen bulunan bu kaleme 4 bin yen (yaklaşık 40 dolar) karşılığında sahip olmak mümkün. Dijital bir cüzdana bağlı olan ve üç renk seçeneği bulunan kalemle Starbucks'ta ödemeler temassız bir şekilde yapılabilir. Starbucks daha önce de NFC özellikli telefon kılıfları, şişeler ve "Hug" adını verdiği çantalarla müşterilerine temassız ödeme seçenekleri sunmuştu. ☺



## Amerikan Erica'nın ardından Arap Fatema da çalışmaya başladı

ABD'li Wells Fargo'nun yapay zekalı asistanı Erica'nın ardından Bahreyn merkezli Bank ABC de Yeni Zelandalı teknoloji şirketi Soul Machines'ın yapay zeka teknolojilerinden faydalanarak, mobil şubeden gelen müşteri sorularına cevap verecek, görünümü gerçek bir insanı andıran dijital bankacılık asistanı Fatema'yı hayata geçiriyor.

Dijital personel Fatema, insan duygularını algılayabiliyor ve yüz ifadeleriyle fiziksel/sözlü olarak tepki verebiliyor. Banka, standart çevrimiçi destek hizmetlerini sevmeyen müşterileri için bu hizmeti daha çekici bir hale getirebilmek adına yeni dijital asistanında birtakım kişilik ve karakter özelliklerine yer verdiklerini belirtiyor. Fatema, müşteri sorularını yanıtlamanın dışında bankanın sosyal medya kanallarını takip ederek kurum hakkındaki son haberleri ve gelişmeleri de müşterilerle paylaşacak.

Bank ABC Grup CEO'su Sael Al Waary, "Yapay zeka, yakında yaşamlarımızın ayrılmaz bir parçası haline gelecek. Ayrıca bankacılık ve finans sektörleri dahil birçok endüstride işgücünü ve iş yapış şekillerimizi yeniden tanımlayacak. Bu teknolojinin potansiyelini ne kadar çabuk anlarsak



ve onu ne denli hızlı benimsersek bizim için o kadar iyi olacak" açıklamasını yaptı.

Fatema, gerek teknolojik altyapısı gerekse insana aşırı benzeyen görünümü, hareketleri ve kişilik özellikleriyle alanın en iyileri arasında gösteriliyor. ☺

# TROYA

TROYA, ÇANAKKALE, TÜRKİYE



9792 0127 8901 2345

9792

SKT

04/20

DENİZ ULUSAN

**troy**

**troy**

[troydeme.com](http://troydeme.com)

TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ

# ParamEPT: Türkiye'nin Elektronik Para Transferi

ParamEPT ile EFT'deki zaman kısıtlamasına takılmadan  
haftanın her günü, her saati, kolayca bankalar arası  
para transfer edin!

