

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

www.psmmag.com

PSM AWARDS
2019

Başvuru

www.psmawards.com
1 Ağustos - 8 Kasım



Türkiye'nin
İlk ve Tek Ödeme
Dünyası Ödülleri

KASIM 2019

Sayı: 103 / Fiyatı: 10 TL

Verifone®

150 ülkenin ödeme
sistemleri tek
PLATFORMDA



Onur Altınbaş



TROY, Uluslararası Bölgesel Kart Organizasyonları Konferansı'na ev sahipliği yaptı



ÇİN'DEKİ YENİ İŞ ORTAĞINIZ DRAGON BONUS BUSINESS

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

Ayrıntılı bilgi garantiticarikartlar.com ve
Garanti BBVA şubelerinde.



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



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Blockchain Türkiye Platformu'na tebrik ve bir temenni

"Güneşin altında blockchain teknolojisi var ve bu teknolojinin uygulamaları henüz kıyıdan denize açılmadı bile. Bebek adımlarıyla yürüdüğünü düşünebiliriz. Toplumların büyük bir kısmında bu teknoloji kripto para olarak kabul ediliyor ama bilmeliyiz ki blockchain, hukukun en temel kavramlarından biri olan 'sözleşme'yi yeniden tanımlıyor..."

Bu sözler, Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) Başkanı ve BCTR Yürütme Kurulu Başkanı Faruk Eczacıbaşı'na ait. Blokzinciri (blockchain) teknolojisinin Türkiye'de yaygınlaşması, faydalarının araştırılması ve kullanımının artırılması amacıyla TBV liderliğinde kurulan Blockchain Türkiye Platformu'nun (BCTR) İstanbul'da düzenlenen ilk yıldönümü etkinliğinde dile getirildi.

BCTR'nin kurucu üyelerinden BKM'nin Genel Müdürü ve BCTR Yürütme Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko da "Ülkemize adına büyük bir fırsat olan blockchain yöntem ve bilgisi geliştirmek için daha fazla Ar-Ge, işbirliği, bilgi paylaşımı yapmak, daha çok eğitimle insan kaynağı yetiştirebilmek son derece önemli. Tüm bu başlıkları bir araya getirebilmek için kurulan BCTR'nin ilk yılındaki veriminin her geçen yıl katlanarak artmasını, sektöre daha da fayda katmasını diliyorum" ifadelerini kullandı.

Kâr amacı gütmeyen platformun üyeleri, sürdürülebilir blokzinciri ekosistemini yaratma ve yeni dönem iş yapış biçimlerinin önündeki zorlukların giderilmesi hedefiyle

yola çıkan BCTR'nin sadece Türkiye için değil küresel ölçekte örnek bir modele dönüşmesinin gururunu katılımcılarla paylaştı. İlk yılında 75 üyeye ulaşan BCTR'nin finans, bankacılık, hukuk, lojistik, üretim, ulaştırma, teknoloji gibi ana sektörlerden Türkiye'de ve dünyada etki gücüne sahip üye şirketleri var. Aynı zamanda başta Ticaret Bakanlığı olmak üzere kamu kurumları, çeşitli STK ve akademik organizasyonlarla işbirlikleri kurulmuş durumda.

İlk yılında ana sektörlerle ilgili çalışma grupları kuran BCTR, internet sitesinde raporlar ve BKM işbirliğiyle "Sorularla Blockchain" isimli bir dijital kitabın yanı sıra 1.300'ün üzerinde yazılı ve video içerik yayınladı. Böylece blokzinciri ekosistemi için önemli bir kütüphane oluşturdu. Türkiye Blockchain Ekosistem Haritası hazırlayacak çalışanların işbirliğini teşvik etti. Yıl boyunca düzenlediği etkinlikler, buluşmalar, sağladığı sponsorluk ve konuşmacı destekleriyle blokzinciri alanında en çok konuşulan kurum oldu.

Evet, bunlar güzel çalışmalar. "BCTR küresel ölçekte örnek bir model oldu" da iddialı bir söylem, sorumluluk gerektiriyor. Dergimizin son sayfasında UNICEF'in bu konuda attığı somut adımları okuyabilirsiniz. Arjantin, Bangladeş, Hindistan ve Meksika'dan 6 blokzinciri girişimine, sağlık hizmetleri ve mali kaynakları yönetme sorunlarına çözüm bulmaları için girişim başına 100 bin dolara dolar destek sağlama kararı almışlar. BCTR gibi platformların desteğiyle ülkemizde de bu tarz adımların atılması, blokzinciri girişim sayılarının artması dileğiyle...



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

Şirket Ünvanı

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

BASKI

Karakış Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. 2-4 1BF1 - Zeytinburnu -
İstanbul Tel: 0212 544 58 10 www.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 • KASIM 2019



24

ETKİNLİK

TROY, Uluslararası Bölgesel Kart Organizasyonları Konferansı'na ev sahipliği yaptı



6

VİTRİN

Amazon.com.tr'de kartsız online alışveriş başladı

18

KAPAK

150 ülkenin ödeme sistemleri tek bir platformda toplandı

28

ADVERTORIAL

ParamIBAN ile banka hesabı olmayanlar da IBAN sahibi oluyor

30

YILDÖNÜMÜ

Findeks üyelerinin sayısı 5 yılda 3 milyonu geçti

34

ANDROID POS

Verisoft'un yeni cep herkülü

36

FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Ülkemizden sevindirici blokzincir gelişmeleri



38

RAPOR

Ödemelerde sürdürülebilir büyüme için yeni nesil bir strateji

40

ZİRVE YOLUNDA

Kadınlar çalışıyor, erkekler yönetiyor!

42

YENİLENME

Yenilenen iPara, 100 milyon TL ciro hedefliyor

44

TEMASSIZ

iPhone kullanıcıları TROY ile mobil temassız ödeme yapabilecek

46

ADVERTORIAL

OVIA'dan döviz bürolarına özel Exchange ATM çözümü



50

YARIŞMA

İnovasyona teşvik, kod yazan kızlara destek

52

MEVZUAT

Ödeme ve elektronik para kuruluşlarından yetki TCMB'ye geçiyor

54

EXTRE

Yaz döneminde yabancı turistlerin kartlı ödemesi katlandı

56

DÜNYADAN

Dünya çapında FinTek kullanım oranı yüzde 64'e ulaştı

► Amazon.com.tr'de kartsız online alışveriş başladı

Amazon.com.tr, banka veya kredi kartı olmadan alışveriş yapılabilen yeni hizmetini kullanıma sundu. Site üzerinden erişilebilen bakiye yükleme alanı sayesinde Amazon.com.tr müşterileri, anlaşmalı Teknosa, Carrefour ve BİM mağazalarından satın aldıkları kod ile Amazon hesaplarına yükleme yapabilecek. 25, 50 ya da 100 TL tutarındaki kodlarla bakiyeyi hesaplarına nakit olarak aktararak, banka veya kredi kartı bilgilerini paylaşmadan, Amazon.com.tr üzerindeki yüzlerce

ürüne kartsız alışveriş kolaylığıyla erişebilecekler. Amazon.com.tr Ülke Müdürü Richard Marriott, "Yeni hizmetimiz sayesinde artık kullanıcılarımız Amazon.com.tr üzerinden kredi ya da banka kartı olmadan alışveriş yapabilecek. Anlaşmalı mağazalar üzerinden piyasaya sürdüğümüz kartlarla müşterilerimiz daha fazla ödeme seçeneğine sahip olurken, tercih ettikleri yöntemle ödeme yaparak online alışverişin keyfini çıkaracak" diyor.



Şekerbank'ta teminat mektupları dijitalde

Şekerbank, Kredi Kayıt Bürosu (KKB) tarafından teminat mektuplarının elektronik ortamda paylaşılmasına imkân tanıyan Elektronik Teminat Mektubu Platformu (ETMP) projesinde sistem altyapı çalışmalarını tamamladı. Elektronik teminat mektubu uygulamasına geçiş yapan banka, teminat mektubunun düzenlenmesi, iade ya da tazmin edilmesi gibi işlemleri dijital ortama taşıyarak işlemlerin daha güvenli ve hızlı gerçekleşmesini sağlayacak. E-teminat mektubu uygulaması, gümrük müdürlüklerine ve Türk Eximbank'a hitaben düzenlenen



teminat mektuplarıyla yürürlüğe girerken, özel sektörde ise isteyen her firma Findeks üyeliğiyle sisteme ücretsiz olarak dahil olabilecek. Uygulama sayesinde özellikle kurumsal firmaların tedarikçilerinden ya da bayilerinden aldıkları teminat mektuplarını teyit etme ihtiyacı ortadan kalkarken; raporlama, vade uzatma talebi, iade ya da tazmin işlemleri de online

olarak kolayca yapılabilecek. Ayrıca hem lehtarlar hem de muhataplar, teminat mektuplarını kendi ekranlarından takip edebilecek. Lehtarların teminat mektuplarını posta ve kurye gibi geleneksel yollarla muhataba teslim etme zorunluluğunu da kaldıran e-teminat mektubu uygulamasıyla bütün taraflar posta ve kağıt giderlerinden de tasarruf etme imkanı sağlayacak.

► Şekerbank, 5 yılda 5 bin kadın çiftçi için girişimciliğin önünü açtı

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın başlattığı ve Şekerbank'ın desteğiyle 5 yıldır yürütülen "Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi" programının 2019 yılı kazananları belli oldu. Şekerbank Genel Müdürü Erdal Erdem, 18 Ekim'de Ankara'da düzenlenen ödül töreninde özetle şu konuşmayı yaptı: "Türkiye'nin dört bir yanında üç nesildir çiftçi ailelere hizmet sunan bir banka olarak 2014'te başlattığımız ve dünyada bir ilk olan 'Aile Çiftçiliği Bankacılığı' projemizle kırsal bölgelerden kentsel alanlara gerçekleşen göçün önlenmesine katkıda bulunuyoruz. Bu kapsamda son 6 yılda 110 bin çiftçi ailesine 8 milyar TL'yi aşkın finansman sağladık.



Tarım ve Orman Bakanlığımızın "Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi" programıyla da bugüne kadar 5 binden fazla kadın çiftçimizin girişimcilik eğitimine katkıda bulunarak onların işveren

olmalarının önünü açtık. Programa 5 yıldır aralıksız verdiğimiz destekle, Anadolu'da tarım kesiminde kadın girişimciliğinin güçlendirilmesi adına önemli bir toplumsal işlevi yerine getirmenin mutluluğunu yaşıyoruz."

ParamIBAN ile Banka Hesabı Olmayanlar da IBAN Sahibi Oluyor!

ParamIBAN'a başvurun, elektronik para hesabınıza ait, tüm bankacılık sistemlerinde geçerli IBAN'a kolayca sahip olun.



ParamIBAN



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

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

► İş Bankası, Avrupa'da 3D Secure 2.0'a geçen ilk Visa üyesi oldu

İnternet üzerinden yapılan kartlı alışverişlerde kart hamilinin doğrulanmasına olanak sağlayan 3D Secure (üç boyutlu güvenlik) doğrulama altyapısının güncel versiyonu olan EMV 3D Secure 2.0'ın Avrupa'daki ilk geçişini Türkiye İş Bankası sağladı. Online alışveriş işlemlerinde güvenliği artıran bu yeni teknolojinin müşteri deneyimini iyileştirirken e-ticaret ekosisteminin tüm katılımcılarına katkı sağlaması bekleniyor.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, elektronik ticaretin önemli bileşenlerinden olan 3D Secure altyapısını çok uzun yıllardır müşterilerinin kullanımına sunduklarını hatırlatarak şu değerlendirmeyi yaptı: "Yeni uygulama sayesinde kart hamili doğrulama aşamasında işlem hızla sonuçlandırılarak alışveriş kolaylıkla tamamlanabilecek. Visa logolu kartlarımızda 3D Secure 2.0 uygulamasına geçerek attığımız bu adım, önümüzdeki dönemde



Yalçın Sezen

üye işyerleri tarafında 3D 2.0 uygulamasının yaygınlaşmasıyla birlikte çok daha büyük anlam kazanacaktır." Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel de "3D Secure 2.0 altyapısı İş Bankası kart hamillerinin elektronik ticaret işlemlerini daha da güvenli



Merve Tezel

şekilde yapmasını sağlarken, aynı zamanda tüm kanallar için iyileştirilmiş müşteri deneyimiyle ödeme tecrübesini büyük ölçüde kolaylaştıracak. Avrupa'da 3D Secure 2.0'a geçen ilk Visa üyesinin Türkiye'den bir bankamızın olması bizleri son derece mutlu etti" dedi.

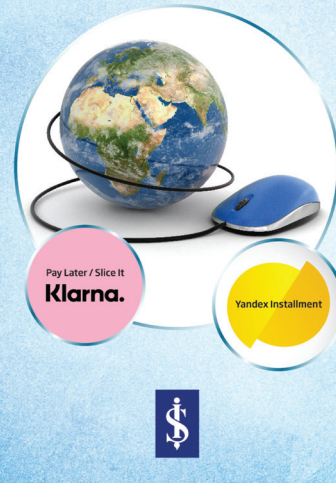
Sanal POS üzerinden yurtdışında taksitli ödeme alma dönemi başladı

Türkiye İş Bankası, sanal POS'ları aracılığıyla üye işyerlerine yurtdışına yaptıkları satışlarda taksitle satış imkanı getirerek bir ilke imza attı. Hâlihazırda elektronik ticaretle uğraşan ve İş Bankası sanal POS hizmetini alan işyerleri; Visa, Mastercard, AMEX, JCB, Unionpay, Discover ve Diners Club logolu uluslararası kartlı ödeme sistemleri ve Rusya'nın ulusal ödeme yöntemi MIR'in yanı sıra 50'den fazla ülkede geçerli olan 40'a yakın alternatif ödeme yöntemiyle yurtdışından tahsilat yapabilme imkânına sahip. İş Bankası, en son Yandex ve Klarna ile başlattığı işbirliğiyle sanal POS'larına yurtdışı taksitle satış özelliğini de eklemiş oldu. Bu kapsamda Rusya'nın en çok kullanılan ödeme yöntemlerinden biri olan Yandex'in işlem esnasında kullanıcıya taksit yapabilme olanağını sunan Yandex

Installment özelliği ve Avrupa ile ABD'de hızla büyüyen online servis sağlayıcısı Klarna'nın hesaptan transfer imkanı sağlayan "Bank Transfer", ödeme erteleme imkanı sağlayan "Pay Later" ve ödemeleri taksitlendirilme imkanı sağlayan "Slice It" fonksiyonları üye işyerlerinin sanal POS'larına entegre edilmiş oldu. Böylece İş Bankası Türkiye'de, üye işyerlerine yurtdışından yapacakları tahsilatlarda müşterilerine taksitli ödeme imkanı sağlayan ilk finansal kuruluş oldu.

Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, "Yandex ve Klarna ile başlattığımız işbirliği sayesinde ulaşım, turizm ve perakende gibi birçok alanda hizmet veren üye işyerlerimizin Rusya, Avrupa ve ABD'deki tüketicilere taksitli ödeme hizmeti sunabilmelerine olanak

Yurtdışından taksitle ödeme alma imkanı
İş Bankası'nda!



sağlarken, e-ticaret tarafında işyerlerimizin global pazarlara açılmasını kolaylaştıracak, yurtdışı pazarlardaki işlem hacimlerini artıracak, hızlı ve güvenli hizmet vermelerini sağlayacak bir çözüm getirdik" diyor.

ÖDEME SİSTEMLERİNDE GELECEĞİ TASARLIYORUZ!



POS cihazın
artık cebinde!

VISA



troy®

Dijital ödeme çözümlerimizle
güvenli ve hızlı ödeme deneyimini keşfedin.

 provision

in    / provisionpay
www.provisionpay.com

► Garanti BBVA yine Türkiye ve Avrupa'nın "en iyi bireysel bankası" seçildi



Garanti BBVA, dünyanın saygın iş ve finans dergilerinden World Finance Magazine tarafından bu yıl da "Türkiye'nin En İyi Bireysel Bankası" seçildi. Üst üste beşinci kez ödüle layık görülen Garanti BBVA, Türkiye'den bu başarıyı elde eden ilk banka oldu. Garanti BBVA aynı zamanda, Avrupa'da yayınlanan European CEO Magazine tarafından da ikinci defa "Avrupa'nın En İyi Bireysel Bankası" ödülüne layık görüldü. Garanti BBVA, 2018 yıl sonu itibarıyla 15 milyon bireysel bankacılık

müşterisine hizmet verirken, 324 bin bireysel müşterisini otomobil sahibi, 518 bin müşterisini de ev sahibi yaptı. Garanti BBVA ayrıca, bu yılın ikinci çeyrek sonuçlarına göre özel bankalar arasında hem bireysel krediler hem de vadeli tasarruf mevduatında en çok tercih edilen banka olarak ilk sıraya yerleşti. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Akten, ödülle ilgili özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Garanti BBVA olarak müşterilerimizin bulunduğu her platformda onlara kusursuz



Mahmut Akten

bir deneyim yaşatmak ve her türlü bankacılık hizmetini sunabilmek vizyonuyla hareket ediyoruz. Müşteriye özel sunduğumuz teklifler ve iletişim bizimle ilişkilerinin kalitesini artırıyor. Bu çalışmalarımızın World Finance tarafından takdir edilmesi ve bireysel bankacılık alanında üst üste beşinci kez Türkiye'nin en iyisi seçilmekten büyük gurur duyduk. Avrupa'nın en saygın yayınlarından European CEO Magazine tarafından da bir kez daha Avrupa'nın En İyi Bireysel Bankası seçilmek bizi çok mutlu etti."

Provision'da üst düzey iki atama

Son dönemde mobil ödeme yöntemleri başta olmak üzere SoftPOS ve temassız ödeme altyapısı HCE (Host Card Emulation) gibi dijital çözümlerle ödeme teknolojileri sektöründe öne çıkan Provision, yeni atamalarla yurtiçi pazarda derinleşirken yurtdışı pazarlarda ise genişlemeyi hedefliyor. Bu doğrultuda Chief Technology Officer (CTO) pozisyonuna Yasin Kenç atanırken, yeni Operasyon Direktörü de Meltem Öner oldu. Kartlı sistemler ve finansal teknolojiler alanında uzun yıllar çalışmalarını sürdüren Kenç, ürün kalitesini küreselleşme stratejisine uygun olarak şirket içinde Agile & DevSecOps süreçlerinin kurumsallaştırılmasına liderlik edecek. Son olarak ING Türkiye Bilgi Teknolojileri Ödeme Sistemleri'nde yöneticilik yapan Kenç, daha önce



Yasin Kenç

Verisoft çatısı altında yönetici olarak görev aldı. Türkiye'de "nakitsiz toplum" hedefini teknolojiyle buluşturan projelere liderlik eden Yasin Kenç, HCE ve SoftPOS teknolojilerinin Türkiye'de ilk defa kullanılıp yaygınlaştırılmasına da katkı sağladı. Ödeme sistemleri kariyerine 2012 yılında Provision'da proje yöneticisi olarak başlayan Meltem Öner,



Meltem Öner

bu süre zarfında şirketin birçok banka ve finansal kuruluşlarla gerçekleştirdiği ödeme sistemleri dönüşüm projeleri yanı sıra dijital ürünlerin sertifikasyon süreçlerinde görev aldı. Büyümeye önemli katkılar sunan Öner, yeni pozisyonunda mevcut görevi olan proje ofisi yönetimine ek olarak satış ve satış sonrası destek yönetimini de üstlenecek.

ULAŖIM KARTINI FASTPAY'LE YÜKLE, 10 TL HEDİYE!

fastPay'le **olur!**



fastPay'i indir,
ulaŖım kartına kolayca ve
masrafsız yükleme yap,
ilk yüklemene 10 TL hediye al!

fastPay



MASRAFSIZ, HIZLI, AVANTAJLI.
HEMEN İNDİR.



28.05.2019 – 31.12.2019 tarihleri arasında fastPay uygulaması ile istanbulkart veya kentkart yükleme yapan kişilerin fastPay bakiyelerine 1 hafta içerisinde 10 TL hediye yüklenecektir. Ayrıca, yüklemeyi DenizBank bireysel kredi kartları ile yapanlar, ödemeyi yaptıkları kredi kartına 5 TL iade daha kazanacaktır. Bir fastPay kullanıcısı kampanya süresince 1 kez fastPay bakiye iadesi ve 1 kez DenizBank kredi kartı iadesi kazanabilir. Ayrıntılı bilgi www.fastPay.com.tr'de.

► Artık Axess'lilerin chip-para unutma gibi bir derdi yok



Burcu
Civelek Yüce

Axess, "kaybolmayan chip-paralar" ile müşterilerine kazandırmanın yanında biriktirme ayrıcalığı da sağlıyor. Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, "18 yıldır müşterilerine harcarken kazandıran Axess, 5 milyonu aşkın kullanıcısıyla Türkiye'de her 10 işlemden

1'inde tercih ediliyor. Yıl boyunca kampanyalarımızı takip eden Axess sahiplerine milyonlarca lira chip-para kazandırıyoruz. Şimdi Axess sahipleri için benzersiz bir dönem başlıyor. Kampanyalardan kazanılan chip-paralar artık silinmeyecek, Axess'liler kazandıkları chip-paraları zaman kısıtı olmaksızın diledikleri gibi biriktirebilecek" diyor.

Bilgilerimi mi soruyorsun? Sana ne!

Bankalararası Kart Merkezi, finansal tüketicileri dolandırıcılara karşı daha dikkatli olmaları konusunda uyararak üzere Demet Evgar'la birlikte hayata geçirdiği "Palavra!" reklam kampanyasının devamı niteliğindeki ikinci filmini izleyicilerle buluşturdu. Dolandırıcıların kullandığı yöntemlerin mizahi bir üslupla anlatıldığı kampanya kapsamında daha önce "Palavra" şarkısını seslendiren ve klibin başrolünde yer alan Demet Evgar, bu kez "Sana Ne!" şarkısını bilgi güvenliğine yönelik farkındalığı artırıcı sözlerle seslendiriyor. BKM olarak bilgi güvenliğiyle ilgili akıllara takılan tüm soruların yanıtının bulunabilmesi için hayata geçirdikleri bilgiguvende.

com'a yapılan ziyaretlerin, "Palavra!" kampanyasından sonra bir hayli arttığını ifade eden BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, "Dolandırıcılıkla mücadelede Avrupa'dan 10, dünyadan ise 12 kat daha iyiyiz. Ülkemizdeki dolandırıcılığın yüzde 86 gibi büyük bir bölümünün sosyal mühendislik yöntemleriyle yani kullanıcıların duygularına hitap eden yöntemlerle yapıldığını söyleyebiliriz. Bu sonuç, dolandırıcılığa karşı tedbir alma konusunda en büyük işin kullanıcılara düştüğünü gösteriyor. BKM olarak www.bilgiguvende.com sayesinde bilgi güvenliğine dair doğru ve güvenilir içeriklerin kullanıcılarla buluşmasını ve farkındalığı artırmayı amaçlıyoruz" diyor.



Demet
Evgar

Dr. Soner
Canko

DOLANDIRICILIĞA KARŞI BASİT VE ETKİLİ YÖNTEMLER

- SMS, e-posta ve sosyal medya üzerinden yönlendirildiğiniz veya arama motorları üzerinden giriş yaptığınız web sitelerinin adreslerini mutlaka kontrol edin. Adresi kendiniz yazarak girin.
- İnternet tarayıcısı ayarlarının sahtekârlık sitelerini açmayı engelleyecek şekilde düzenlenmiş olması gerekir.
- Bilmediğiniz kaynaklardan gönderilen veya tanıdığınız kişilerden şüpheli konu başlıklarıyla gelen SMS, WhatsApp ve e-posta iletilerindeki linklere tıklamayın.
- Resmi olmayan uygulama



mağazalarından veya internet sitelerinden indirilen uygulamalar nedeniyle telefonlara virüs bulaşabilir. Ayrıca telefon rehberiniz, gelen SMS'ler ve bankacılık bilgileriniz de ele geçirilebilir. Bu sebeple cep telefonu uygulamalarını mutlaka

resmi uygulama mağazalarından indirin.

- İnternet alışverişi yapacağınız web sitelerini iyice araştırın, bilinen ve güvenilir bulduğunuz alışveriş sitelerinden alışveriş yapın.
- SMS'le iletilen tek kullanımlık şifrelerin bulunduğu mesajlarda, işyeri adı ve tutar bilgilerini mutlaka kontrol edin.
- ATM'lerde işlem yaparken tanımadığınız kişilerden yardım almayın, işlem yaptığınız ATM'de özel olarak yerleştirilmiş bir cihazdan şüphe duyarsanız derhal bankanıza haber verin.


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

► Vergilerinizi kısa mesajla ödeyebilirsiniz

TEB'in "SMS ile Vergi" çözümü, şirketlere operasyonel kolaylık ve hızın yanı sıra 7 gün 24 saat işlem yapma olanağı sağlıyor. Ürüne abone olan mükellefler, tek bir SMS ile mesai saatleri dışında dahi ödemelerini yapabiliyor. Kısa mesaj bankaya ulaştıktan sonra vergi ödeme işlemi saniyeler içinde gerçekleşirken, mükellefe SMS ile işlemin tamamlandığı bildiriliyor. Aynı zamanda müşteriler, vergi ödemesi için gönderdikleri SMS'lerle ilgili herhangi bir ücret de ödemiyor. TEB Nakit Yönetimi Direktörü Ali Aras, "Nakit Yönetimi deyince ilk akla gelen banka olma hedefiyle tahsilat ve ödemelerde işleri kolaylaştıracak,

verimliliği artıracak ve riskleri yönetmeye yardımcı olacak inovatif ürünler yaratmaya devam ediyoruz. Terzi işi çözümlerimizle müşterilerimizin işlerini hızlandırmak üzere günlük nakit döngülerinin içinde yer alıyor; böylece diğer işlemleri için de ilk tercih ettikleri banka oluyoruz. Aynı zamanda SMS ile vergi ödeme ürünümüzle müşterilerimizin vergi ödemelerini kolaylaştıracak yeni bir kanal açarak vergi tahsilatlarının artmasına da destek oluyoruz" diyor.



Ali Aras

Kurum içi eğitimler artık daha eğlenceli, daha düşük maliyetli

Merkezi San Francisco'da bulunan dijital oyunlaştırma ajansı Rock Games, oyunlaştırma tabanlı yeni nesil eğitim uygulaması "Trivia Train" ile şirketlerin ve çalışanların kurumsal eğitime bakış açısını değiştirme iddiasında. Şirketin kurucu ortaklarından Gökhan Yıldırım, Trivia Train'i kurumsal eğitim konusunda önemli bir ihtiyacı karşılamak için sunduklarını, firmaların personel eğitimleriyle ilgili yaşadığı problemleri çözmeyi hedeflediklerini belirtiyor. Trivia Train, kurumlarda personele verilen soft-skill ve uzaktan öğrenme eğitimlerini pekiştirmek, ürün/kampanya bilgilerini güncel tutmak ve bunları oyunlaştırma dinamiklerini kullanarak sunmak üzere kurgulanmış cep telefonu veya masaüstü bilgisayarlarda kullanılabilen bir uygulama. "Oyunlaştırma tabanlı mobil eğitim modülü" olarak piyasaya sunulan Trivia Train, Yıldırım'ın verdiği bilgilere göre halen Türkiye genelinde beyaz ve mavi yakalı 75 binin üzerinde aktif kullanıcıyla kurum içi personelin eğitiminde kullanılıyor. Son 1 yıl içinde 20 milyon kez oynanan ve şirket çalışanları tarafından 4 milyar adedin üzerinde soru cevaplanan uygulama, şirketlere kurumsal eğitim konusunda hızlı ve eğitim

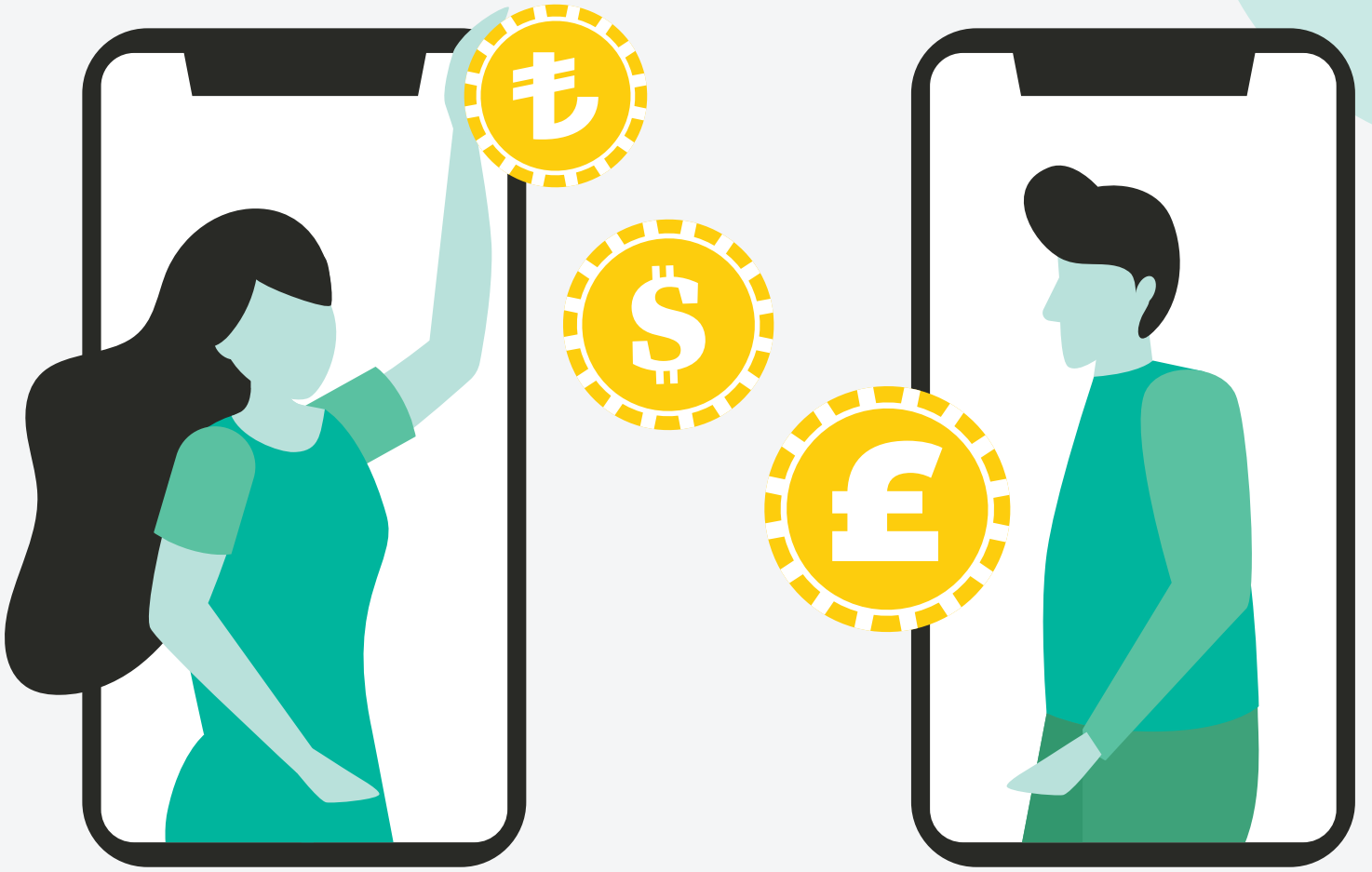


maliyetlerini düşürecek bir çözüm sunuyor. Yıldırım, "Trivia Train personel tarafından kullanıldıkça şirket zihin haritası genişleyecek, kurumsal eğitimler sağlam verilere dayanılarak inşa edilecek" diyor. Özellikle yeni kuşak çalışanların ilgisini çeken uygulama, eğitimlere adaptasyon seviyesini kullandığı eğlenceli ve yaratıcı oyunlarla artıyor. Kullanıcılara sunulan meydan okumalar rekabet ortamı yaratıyor, oyunlaştırma sayesinde kullanıcılar konsantrasyonunu sabitleyebiliyor. Oyunlaştırılmış

eğitim modülü, kullanıcılara bilgilerini test edebileceği bir ortam sağlıyor. Geliştirilmiş yapay zeka ile personelin eğitim ihtiyacını verdiği cevaplara göre anlık analiz ederek gelişmesi gereken konularda daha çok soru cevaplanmasını sağladıklarını belirten Yıldırım, sadece 1 günde kurulumu tamamlanabilen Trivia Train'in önde gelen telekom, otomotiv, çağrı merkezi, finans, bankacılık, ulaşım, perakende ve sigorta şirketlerinde kullanılmaya başladığını sözlerine ekliyor.

ParamEPT: Türkiye'nin Elektronik Para Transferi

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



► Yapı Kredi World Mobil, “akıllı alışveriş” dönemini başlattı

Yapı Kredi, yenilediği World Mobil uygulamasıyla alışveriş deneyimini mükemmelleştirmeyi amaçlıyor. World Mobil'in kişiye özel tasarlanan arayüzüyle kullanıcı ihtiyaçlarına uygun kampanyalar, puan ve indirimler, ödeme seçenekleri ve daha pek çok ayrıcalık sunuluyor. Yapı Kredi müşterilerinin alışveriş öncesinde, alışveriş sırasında ve sonrasındaki deneyimlerini tek bir platformda birleştiren uygulama, müşterilerin kampanyaları veya kart bilgilerini daha kolay takip ederek kartlarını kontrol altında tutmalarına yardımcı oluyor.

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Serkan Ülgen, bankanın 75'inci yılında yenileyerek hayata geçirdikleri World Mobil'i kişiye özel önerilerde bulunan ve hayatı kolaylaştıran bir uygulama olarak tasarladıklarını vurguluyor:

“Kartlarımızın tamamlayıcısı olan bu uygulamanın müşterilerimiz için kısa zamanda Yapı Kredi Mobil gibi bir vazgeçilmeze dönüşeceğine inanıyoruz. Müşterilerimiz bu uygulamayla World'ün tüm kampanyalarından ve kişiye özel fırsatlarından haberdar olup kampanyalara tek tuşla katılabiliyor. Kartlarıyla yaptıkları harcamalarını, kampanyalardan ne kadar Worldpuan ve indirim kazandıklarını hem güncel hem de geçmişe dönük olarak görüntüleyebiliyorlar. Müşterilerimiz, Yapı Kredi kartlarına ait limit, borç, hesap kesim tarihi,



Serkan Ülgen



bakiye ve daha birçok bilgiye de yine World Mobil üzerinden erişilebilir. Bunun yanında limit artırma, harcama erteleme, kart şifresi belirleme gibi işlemlerle kartlarını kontrol edebiliyor.”

World Mobil'in Yapı Kredi Pay menüsü sayesinde alışverişlerin hızlı ve konforlu şekilde tamamlanabildiğini hatırlatan Ülgen, “Yine yeni bir uygulamamız olan POS'tan QR kod ile ödeme özelliğiyle mağaza içi alışverişlerde

WORLD

hem iOS hem de Android işletim sistemine sahip telefonlarla ödeme imkanı sunuyoruz. Müşterilerimiz QR Kod ile ödeme kolaylığını internet alışverişlerinde de kullanabiliyor. Yapı Kredi Pay akaryakıt ödemelerinde de müşterilerine araçlarından inmeden ödeme kolaylığı sağlıyor. Android cihazlarıyla yapabilecekleri mobil ödeme özelliği sayesinde ise cihazlarını mağazalarda temassız POS'a yaklaştırarak alışverişlerini tamamlayabiliyorlar” diyor.



Can Okan Kınık

Figopara'nın satışları Can Okan Kınık'a emanet

Yeni nesil tedarikçi platformu olarak faaliyet gösteren finansal teknoloji şirketi Figopara, 16 yılı aşkın bir süre uluslararası şirketlerde satış ve iş geliştirme müdürü olarak çalışan Can Okan Kınık'ı Satış Müdürü olarak atadı. Marmara Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu Kınık, mesleki

kariyerinde sırasıyla DHL Express telesatış yöneticisi, DHL Express saha satış müdürü, Deutsche Post Türkiye iş geliştirme müdürü, Turkcell stratejik müşteri yöneticisi, Vodafone Global kurumsal stratejik müşteri yöneticisi ve Sony satış kanalı müdürü görevlerinde bulundu.

Artık herkes kart işlemlerini Maximum Mobil'den yapıyor.

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



HEMEN İNDİR



maximum.com.tr



**MAXIMUM
MOBİL**

Türkiye İş Bankası hizmetidir.



Onur Altınbaş

“2019 yılında daha da güçlenen Verifone Türkiye büyümeye devam ediyor”

Geçen yıl Francisco Partners tarafından satın alınan Verifone, 150 ülkeye yayılmış gücünü birleştirip bulut üzerinden hizmet veren yeni çözümüyle sahaya indi. Dünyanın tüm ödeme araçlarını içinde barındıran yeni ödeme platformu, 2020 yılında Türkiye’de de hizmete sunulacak. Satın almanın ardından Türkiye’nin Verifone’un 5 Android Ar-Ge merkezinden biri haline geldiğini vurgulayan Verifone Güney Doğu Avrupa, Türkiye ve Türk Cumhuriyetleri’nden Sorumlu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Onur Altınbaş, “Bugüne kadar imza attığımız işlerle yeni yönetim tarafından Ar-Ge merkezi seçildik. Yeni yatırımlarla hem Türkiye hem de dünya pazarına yepyeni ürünler sunacağız. 2020 yılında da Türkiye pazarında güçlenerek büyümeye devam edeceğiz” diyor...

L 981 yılında Amerika’da kurulan ve halen 150 ülkede faaliyet gösteren Verifone, 2018 yılının nisan ayında tarihinin en önemli kilometre taşlarından birini yaşayarak aralarında Francisco Partners ve British Columbia Investment Management Corporation’ın da yer aldığı bir grup özel sermaye şirketi tarafından 3.4 milyar dolar karşılığında satın alınmıştı.

Ödeme terminallerini bulut tabanlı platformlarla internete bağlayarak dijital dünyayla mağaza içi alışveriş deneyimlerini birleştiren Verifone, 1.5 yıldır çok önemli bir değişim sürecinden geçiyor. Yeni ürün ve çözümlere odaklanmanın yanı sıra iş yapış biçimini de değiştiren grup, Türkiye’de de büyüme stratejisini sürdürüyor.

Verifone, satın almanın ardından dünyadaki yapılanmasını değiştirmiş, bu süreçten Türkiye de ciddi bir biçimde etkilenmişti. Geçen yıl Verifone’un EEMEA (Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) Bölgesi Başkanı ve Global İcra Kurulu Üyesi olan Bülent Özayaz’ın pozisyonuna tüm Avrupa da eklendi. Sorumlu olduğu ülke sayısı 81’den 111’e çıkan Özayaz, halen Verifone’un Londra’daki merkezinde çalışmalarını sürdürüyor. Bu süreçte İstanbul ofisinin sorumlulukları da arttı. Genel müdür ve başkan yardımcısı olan Özgür Özvardar Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesini, bir diğer başkan yardımcısı Onur Altınbaş ise Güneydoğu Avrupa, Türkiye ve Türk Cumhuriyetleri’ni yönetiyor.

İçinde Türkiye’nin de olduğu bölgeyi yöneten Onur Altınbaş ile satın almanın üzerinden geçen 1.5 yılda nelerin değiştiğini, Verifone Türkiye’nin hedeflerini ve büyük bir hızla gelişen Türkiye ödeme sistemlerinin geleceğini konuştuk...

Verifone yatırım fonu tarafından satın alındıktan sonra geçen 1.5 yıl içinde nasıl bir değişim yaşadınız?

Sadece Türkiye değil tüm ülkeler için de yepyeni bir dönem başladı. Ben dahil birçok arkadaşımız daha önce bir yatırım fonu bünyesinde çalışmamış, halka açık bir şirket olarak hep üçer aylık bilanço dönemlerine odaklanmıştık. Yeni dönem için “tüm yağlarımızdan kurtulduk” diyebilirim. Artık daha çok Ar-Ge, daha çok yeni ürün ve daha çok çözüme odaklıyız. Şirketin tüm hafızası ve her ülkedeki bilgi havuzu tüm ekiplerin kullanımına açıldı. Bu da geleceğe odaklanmamız için çok önemli bir avantaj oluşturdu haliyle... ▶





Türkiye'deki Ar-Ge merkezi Verifone'un dünyadaki 5 önemli noktasından biri olma özelliğini sürdürüyor



Yapılanmada da değişiklik oldu. Türkiye önceden de Verifone içinde bir Ar-Ge merkeziydi, şimdi bu özelliği daha çok güçlendirecek bir süreçteyiz. Türkiye'de geliştirdiğimiz ürünler başka ülkelerde de kullanılabilir hale geldi. Hatta bazı yeni ürünlerin Türkiye'de geliştirilmesi konusunda kararlar alındı. Bu sayede hem ülkemize yatırım çekeceğiz hem de personel sayımız artacak.

Şirketin genlerindeki değişiklik bölge yöneticilerinin çalışmasını da etkilemiştir sanırım. Türkiye'nin de içinde olduğu 29 ülkeden oluşan geniş bir bölgeyi yönetiyorsunuz. 1.5 yıl öncesine baktığınızda sizin için neler değişti?

Artık öyle bir döneme geldik ki şirketlerin milliyetleri kalmayacak çok kısa bir süre içinde. Ben de 150 ülkede faaliyeti olan bir şirketin bölge yöneticilerinden biri olarak kendimi "kurumsal ateşe" olarak görüyorum ve tanımlıyorum. Gerçekten Verifone'un içinde Türkiye'yi temsil edi-

81 İLDE SATIŞ VE SERVİS NOKTALARI OLUŞTURULACAK

Onur Altınbaş, Verifone'un yeni ürünler dışında Türkiye ilgili planlarını şöyle anlatıyor: "Şirketimiz ve sektörümüz açısından ödeme sistemlerinin geleceğinin 'tek merkez, tek sertifikasyon, tek satıcı, tek çözüm ve tek cihaz' olduğuna inanıyoruz. Bir işletme için maliyeti azaltacak ve kâr ettirecek tüm ürünleri tek bir cihazda veya çözümde topladığımızda,

ödeme sistemlerinde var olan bilgi kirliliğini çok ciddi bir avantaja dönüştürebiliyoruz. Bu doğrultuda tek cihazla bankacılık uygulamaları, yemek kartı uygulamaları ve katma değerli servisler şirketlerin yatırımlarına katkı vermeye önümüzdeki süreçte de devam etmeyi sürdüreceğiz. Bu yıl ayrıca, ödeme sistemleri alanında sahip olduğumuz bilgi ve birikimi, 81 ilde satış ve servis

noktaları kurarak ülkemizin dört bir yanına taşımayı hedefledik. İlk etapta beş bayimizi satış ve servis noktası haline getirdik. Bu noktalar sayesinde kullanıcılarımız servis hizmetlerini Verifone güvencesiyle uzmanlardan alabiliyor ve servis hizmetlerine diledikleri an ulaşabiliyor. Önümüzdeki yıl daha fazla bayimizi Verifone satış ve servis noktası haline getirmeyi hedefliyoruz."



yoruz. Örneğin, genel merkez Ar-Ge için yıllık 150 milyon dolarlık bütçe ayıracağını açıkladı. Biz de bu yatırımdan aslan payını almak için kendi içimizde mücadele ediyoruz.

Yeni yönetimin Türkiye'ye bakışı nasıl?

Satın almanın ardından tabii ki yeni yöneticiler tüm ülkeleri, tüm yöneticileri yakından tanımak istedi. Türkiye olarak o tanışma dönemini çok güzel geçirdik ve yaptığımız, burada başardığımız işlerle, İstanbul'dan yönettiğimiz bölgeyle ilgili çok olumlu geri dönüşler aldık. Kısaca başarılı bir imajımız oldu. Bu da bize ne sağladı? Türkiye ile ilgili yatırımlara devam kararı alındı. Daha önce bir kısmını satın aldığımız yazarkasa şirketi Panaroma'nın tamamını

satın aldık. Şu anda Türkiye'de böyle katma değerli servislerle ödeme sektöründe faaliyet gösteren şirket ya da şirketler satın alma arayışımız var. Özellikle Android'le ilgili bu yeni yazılımlar geliştiren şirketlerle ilgileniyoruz.

Görüştiğiniz şirketler var mı?

Aslında şirket satın almaları küresel düzeyde devam ediyor. Son olarak Hollanda'da bir e-ticaret şirketi satın alındı. Çünkü Verifone'un buradaki hedefi bir işletmeye online ya da offline'da Adan Z'ye ödeme çözümleri sunmak. Bu doğrultuda da satın almaları küresel düzeyde devam ediyor. Türkiye de bu pazarlardan biri. Çünkü dünyada seçilmiş, özellikle Android Ar-Ge merkezi olarak ilk beşe

“PERAKENDECİLER YENİ ÖDEME ÇÖZÜMLERİ İÇİN YATIRIM YAPACAK”

Onur Altınbaş, POS'larla ilgili düzenlemelerin bankaları ve sektörü nasıl etkileyeceği sorumuzu şöyle yanıtlıyor: “Bu yıl ödeme dünyasıyla ilgili çok sayıda düzenleme yapıldı. POS cihazlarıyla ilgili son değişiklik bankalar tarafından ekstra bir maliyet anlamına geliyor. Belki de bankalar

taksitlendirmenin getirdiği maliyetleri üstlenmeyecek ama bu da yeni çözümleri beraberinde getirecek. Geçenlerde perakende sektörünün IT yöneticileriyle yaptığımız toplantıda da herkesin bu konu üzerinde düşündüğünü gördük. Evet, belki promosyonlar yapılmayacak ama

perakende sektörü yeni çözümler bulacak. Hepsi 2020 yılı bütçelerine bu konuda ciddi kaynak ayırmış. Herkes kendi yatırımını yapmayı düşünüyor. Önümüzdeki yıldan itibaren hızlı ödeme seçenekleri, ayakta satış fırsatları, kasasız satışlar gibi inovatif çözümlere yatırım yapacaklarını düşünüyorum.”



girmiş durumdayız. Yatırımımıza burada devam edeceğiz. Evet, bazı şirketlerle görüştük ama henüz bir gelişme yok. Satın alma hedefimiz sadece Türkiye ile sınırlı değil, buradan yönettiğimiz ülkelere de bakıyoruz.

Az önce yeni yönetimle birlikte yeni ürünlere odaklanıldığını söylemiştiniz. Var mı piyasaya sunulan yeni ürünler, çözümler?

Gerçekten bizim bile hayranlıkla baktığımız ürünler çıktı. Şirketin çok güçlü bir yetenek havuzu var ve bu havuz çok önemli şirketlerden yapılan transferlerle güçlendirilince ortaya çok faydalı küresel çözümler çıktı. Örneğin bir küresel ödeme uygulamamız var. Dünyanın her yerinde her türlü ödeme aracına uygun, her türlü ödemede kullanılacak bir altyapı sunuyor. Mastercard, Visa ve American Express'in yanı sıra Alipay, We Chat, Klarna hatta Rusların ödeme platformu MIR ile de uyumlu. Bu platform, dünya çapındaki tüm sistemleri aynı anda hatta e-ticarete de kullanma imkanı sunuyor. Peki bu ne sağlıyor? Biz bankalara diyoruz ki kendiniz entegrasyonu sağlamak, yatırım yapmak yerine bizim ürünümüzü kullanın. Biliyorsunuz bankaların üzerinde ciddi bir maliyet baskısı var. Hem bu baskıyı azaltıyor hem de bankalar için inanılmaz cazip bir teklif sunmuş oluyoruz. Bu platformla Amerika, İngiltere ve Portekiz'de sahaya inildi.



Türkiye'ye ne zaman gelir ya da gelecek mi?

Elbette gelecek. 2020'de Türkiye'de de tanıtmayı hedefliyoruz. Özellikle yılın ikinci yarısında sahada bununla ilgili çözümlerimiz olacak. Her ne kadar alternatif ödeme yöntemleri değişse de bir işletme; POS terminali, plastik kart, temassız ödeme, mobil ödeme, QR ile ödeme gibi yöntemlerin hepsini kullanmak, tüketicisine sunmak zorunda. Müşterinize "sadece kartla ödeme alıyorum" ya da "sadece mobil ödeme kabul ediyorum" diyemezsiniz.

Düşünün, Uzakdoğu'da insanlar pazardan yarım kilo sebze aldıklarında bile ödemeyi WeChat ile yapıyor. Durum Avrupa'da da benzer ama başka araçlar kullanılıyor. Dolayısıyla bir banka 10 farklı ödeme aracını kullanır kılmak için 10 ayrı proje yapmak zorunda. İşte biz "Siz yapmayın, yapılmış var" diyoruz.

Bu sistemi kullanmak için illa ki Verifone markalı bir cihaza ya da POS'a sahip olmak mı gerekiyor?

Verifone aynı zamanda bir donanım şirketi. Böyle de devam edecek. En önemli avantajlarımızdan biri de bu. Ancak çözümlerimizi kullanacak işletmelere illa ki bizim ürünümüzü kullanın demiyoruz. İstedığı marka cihazı kullanabilir, çözümümüz her cihaz üzerinden çalışıyor ve bulut çözümünü sunuyor.

Bu çözümü bankalar dışında kimler kullanabilir?

Oldukça geniş bir müşteri portföyü var. Bankaların ve ödemelere aracılık yapan diğer kuruluşların yanı sıra perakendeciler (özellikle de zincir mağazalara sahip olan-

lar) için pratik çözümler sunuyoruz. Yerel bir market ya da gıda zinciri olduğunuzu düşünün; mağazalarımızdan alışveriş yapan her kesimin ödeme talebine yanıt verebileceksiniz.

Bir diğer fayda sağlayacak kesim de uluslararası çalışan perakendeciler olacak. Diyoruz ki "Global perakendeci, sen bütün belli başlı ülkelerde faaliyet gösteriyorsun. Mağaza açtığın her ülkede gidip tek tek ödeme işlemleriyle uğraşmak yerine sana küresel bir ödeme uygulaması sunuyoruz. Bu çözüm Yeni Zelanda'da çalışıyor, Almanya'da da Arjantin'de de..."

Düşünün, onlarca ülkede yüzlerce mağazanız var, her mağaza için tek tek aynı işlemi yapmak yerine bir ürünle bunları çözüyorsunuz ve tek bir ekrandan tek bir raporla işlerinizin nasıl gittiğini görebiliyorsunuz.

Farklı ülkelere göre ürün hazırladığınızı için regülasyonla uğraşmak zorunda kalmıyorsunuz değil mi?

Haklısınız, bu sorunu da ortadan kaldırmış oluyoruz. Aslında bizim Türkiye olarak bu alanda bir çözümümüz vardı. Ancak bu ürünü sadece yurtiçinde kullanabiliyorduk. Şimdi her ülkede kullanılacak bir hale geldi. Şu anda 150'den fazla ülkede 35 milyondan fazla terminalimiz var. Dünyadaki nakit dışı ödemelerin yani kartla ödemelerin yüzde 45'i Verifone terminaleri üzerinden geçiyor. Bunu da her ülke için farklı farklı çözümlerle yapmışız. Şimdi bulut üzerinden bu 150 ülkedeki gücümüzü birleştirerek kullanabiliyoruz.

Bildiğim kadarıyla yeni çıkan kanunla artık mPOS'lar da yaygınlaşacak. Sizin bu alana dönük çalışmanız var mı?

Türkiye'de regülasyonlar oldukça hızlı bir şekilde değişebiliyor. Önce ÖKC (ödeme kaydedici cihaz) zorunluluğu çıktı, sonra koşullar gevşetildi, ancak şu anda sahada kullanılan ÖKC sayısı milyonu geçmiş durumda ve bu alanda oturmuş bir sistem var. Son olarak e-fatura ile ilgili düzenleme yapıldı. e-fatura için istenen bazı bilgiler ve tutarlar değiştirildi. Bu sayede e-fatura sayısında ciddi artış göreceğiz. Kanun koyucu "Bana satış uygulaması, ödeme uygulaması ve e-fatura entegrasyonu gelersen bunu onaylayacağım ve artık maliye onaylı cihaza sahip olacaksınız" diyor. Bu da şu anlama geliyor: Artık mPOS'lar hayatımıza girecek. Peki bu bize ne sağlayacak? Biz eskiden ÖKC ile ilgili pazara üç ürün sunabiliyorken şimdi 13 ürün sunabileceğiz. mPOS'larla artık götürü usulü vergi ödeyenler yani küçük işletmeler POS kullanabilecek. İşletmelerin ihtiyacına göre mPOS, mobil POS, Android



POS, multimedya POS; neye ihtiyacı varsa o ürünü yazılımıyla birlikte sağlayıp daha esnek olacağız.

Burada Verifone olarak nasıl bir pazar beklentiniz var?

Türkiye'de genelde 2-2.5 milyonluk bir pazardan bahsediyoruz. Bunun yaklaşık 1 milyonu ÖKC kullanır hale geldi ve bu ürünü kullanmaya devam edecekler. En azından önümüzdeki 5 yıl böyle olacağı görülüyor. Çünkü ÖKC işletmelere bankalara tabi olmadan birçok ürün ve çözümü aynı cihaz üzerinden sunma fırsatı verdi. mPOS'larla ise artık gazete-dergi satan büfeden taksiciye, mahalle bakkalından su satıcısına kadar herkes POS cihazı kullanılabilir hale gelecek.

VERIFONE, ANDROID ÜRÜNLERDEKİ İDDİASINI SÜRDÜRECEK

Tüketici beklentilerinin değişim dönüşüm sürecinde olduğunu söyleyen Onur Altınbaş, "Bu süreçte ayak uyduramayanlar oyunun dışında kalacak. Çünkü artık tüketici istediği yerde, istediği zaman, dijital bir cihazda veya bir mağazada alışveriş yapmasını sağlayan kişiselleştirilmiş deneyimler

istiyor. Biz de Verifone olarak bu alışverişin tam merkezindeyiz" diyor. Şimdiye kadar markaların tüketici yaşam tarzlarını göz önünde bulundurarak sunduğu servis ve donanımların bu alanda beklenen devrimi kolaylaştırdığını düşünen Altınbaş, şirketi açısından 2020

yılı beklentisini ise şöyle özetliyor: "Türkiye pazarında özellikle Android ürün ailemizle iddialıyız. Verifone Carbon ve Verifone Engage ürün gamımızla da müşterilerimizin farklılaşan ihtiyaçlarına en doğru ve en avantajlı çözümleri sunmayı sürdüreceğiz."



TROY, Uluslararası Böl Organizasyonları Konfer



Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, Dünya Bankası ve ECPA işbirliğiyle bu yıl 5'incisi gerçekleştirilen yerel ve bölgesel kart şemalarıyla düzenleyicileri bir araya getiren uluslararası konferansa İstanbul'da ev sahipliği yaptı. TROY, European Card Payment Association'ın Avrupa dışından ilk üyesi olurken, ECPA'da yer alan üye sayısı böylelikle 12'ye ulaştı. Bu üyelikle TROY'un Türkiye ödeme sistemlerinde sahip olduğu bilgi birikiminin, Avrupa ödeme sistemlerine fayda sağlaması amaçlanıyor...

gesel Kart ansi'na ev sahipliği yaptı



Ödeme sistemlerindeki teknoloji ve mevzuat düzenlemelerinin üyeler ve son kullanıcılara etkilerini değerlendirmek ve paydaş iletişimi yapmak üzere kurulan European Card Payment Association (ECPA), Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'u birlik üyeliğine davet etti. Yerel şema iç büyüme ve küresel iş birlikleriyle uluslararası büyüme stratejisi, temash-temassız

ve mobil HCE ödeme standartları gibi alanlarda yarattığı farkla TROY'un Türkiye ödeme sistemlerinde sahip olduğu bilgi birikiminin Avrupa ödeme sistemlerinde oluşturulmaya çalışılan ortak sese fayda sağlaması amaçlanırken ECPA'da yer alan üye sayısı böylelikle 12'ye çıkmış oldu. ECPA üyeleri arasında Türkiye'nin yanı sıra İspanya, Portekiz, Fransa, İtalya, Norveç, Danimarka, Belçika ve Bulgaristan yerel şemaları da bulunuyor. ►



ECPA üyeliğini değerlendiren BKM Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz, “Hızlı yükselişini son sürat sürdüren TROY, geçtiğimiz günlerde Dünya Bankası ve ECPA işbirliğiyle bu yıl 5’incisi gerçekleştirilen yerel ve bölgesel kart şemalarıyla düzenleyicileri bir araya getiren Uluslararası Bölgesel Kart Organizasyonları Konferansı’na (International Conference on Regional Card Organisations) ev sahipliği yaparak Türkiye’nin finans ve bankacılık sektöründeki bilgi birikimi ile örnek ülkeler arasında yerini aldı. Ödeme sistemlerindeki teknoloji ve mevzuat düzenlemelerinin üyelerle son kullanıcılara etkilerini değerlendirmek ve paydaş iletişimi yapmak üzere kurulan ECPA’nın Avrupa dışından ilk üyesi olan TROY’la birlikte kuruluşta yer alan üye sayısı 12’ye ulaştı. Bu üyelikle TROY’un Türkiye ödeme sis-

temlerinde sahip olduğu bilgi birikiminin, Avrupa ödeme sistemlerine fayda sağlamasını amaçlıyoruz” diye konuştu.

Ödeme sistemleri uzmanları İstanbul’da buluştu

Dünya çapında 45 ülkeden alanında uzman 110 katılımcıyı bir araya getiren Uluslararası Bölgesel Kart Organizasyonları Konferansı TROY’un ev sahipliğinde 16-17 Ekim’de İstanbul’da yapıldı. Konferansta ülkelerin merkez bankaları, Avrupa Merkez Bankası, Avrupa Payments Komisyonu’ndan düzenleyiciler, Karthi Ödeme Endüstrisi Güvenlik Standartları Konseyi (PCI) gibi sektör uzmanları ve birçok yerel şema temsilcileri buluşurken; konferansa konuşmacı olarak katılan TCMB ve BDDK temsilcileri de



Türkiye'deki mevcut düzenleme ortamının yanı sıra yerel ödemelerde değişim ve inovasyonu desteklemeye yönelik yol haritasını paylaştı. Yerel şemalarda inovasyonun gerekliliklerinin, düzenleyicilerin yeni ödeme teknolojilerine ve yerel şemalara yaklaşımlarının ve "rekabetlik" ortamının konuşulduğu konferansta, finansal erişim ve mobil ödemeler de öne çıkan diğer konular arasında yer aldı. Dünyanın 5 farklı coğrafyasından 5 farklı ödeme sistemleri çözümünün de "İnovasyon Şovu" adlı panelde katılımcılarla bulunduğu etkinlikte bazı konu başlıkları öne çıktı. Norveç'te yerel şema, dijital cüzdan ve dijital ID'nin birleşmesi ve tek çatı altında toplanması katılımcılar tarafından son derece dikkat çeken bir stratejeydi. Mağaza içinde dijital ödeme imkânıyla birlikte müşteri ödeme alışkanlıklarındaki değişim, üç farklı markanın bir araya gelmesini sağlayarak başarıyı getirdi. Ayrıca Nijerya'dan finansal erişimi destekleyen Verve'nün mobil telefona bağ-

lı sanal ön ödemeli kart çözümü ilgi çekerken; Hindistan, Mısır ve Fas'tan katılımcılar da finansal erişimi artırmayı hedefleyen inovatif yerel ödeme çözümlerini nasıl hayata geçirdiklerini paylaştı. Türkiye'nin ödeme sistemleri ile dijital ödeme çözümlerinde de kilit ülke olma yolunda büyük bir başarıyla ilerlediğini vurgulayan Cenk Temiz, şu değerlendirmeyi yaptı: "Bankacılık sektöründeki öncü konumumuzla tüm dünyaya örnek oluyoruz. Böylesine önemli ve prestijli bir etkinliğin ülkemizde düzenlenmesi ve ECPA'nın Avrupa dışından ilk üye olarak Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'u üyeliğe davet etmesi, bu potansiyelin önemli yansımaları olarak değerlendirilmeli. Türkiye olarak kartlı ödeme sistemlerinde güçlü altyapımız ve katma değer sağlayan ürün çeşitliliğimiz ile sağladığımız başarıyı, günlük hayatın her alanında dijital ve mobil ödemelere de yaygınlaştıracağımız günler çok yakın." ☺



ParamIBAN ile banka hesabı olmayanlar da IBAN sahibi oluyor

TURK Elektronik Para, Param altyapısıyla hayata geçirdiği ParamIBAN ürünüyle Türkiye’de bir ilk olarak elektronik para hesabına ait, kişiye özel IBAN hizmeti sunmaya başladı...

Finansal teknoloji alanında geliştirdiği ürün ve hizmetlerle müşterilerine hızlı, kolay ve güvenli çözümler sunmaya devam eden TURK Elektronik Para, kişiye özel Param altyapılı elektronik para hesaplarına para transfer sürecini kolaylaştıracak yeni ürünü ParamIBAN’ı kullanıcılarına tanıttı. ParamIBAN, Param hesap sahiplerine özel oluşturulan kişisel IBAN, kişinin elektronik para hesabına direkt olarak para transferi gerçekleştirebilmesini sağlıyor. Elektronik para sektöründe öncü olan ParamIBAN, ilk olarak tüm BaroKart sahiplerinin kullanımına sunuluyor. Önümüzdeki dönemlerde ise tüm kişiselleştirilmiş Param hesap sahipleri hizmetten yararlanabilecek.

ParamIBAN güvenli para transferi sağlıyor

Teknik altyapısıyla hesaba özel IBAN üzerinden gerçekleşen tüm transferlerde üst düzey koruma sunan ParamIBAN, IBAN bilgileri gereken tüm sözleşmeler, online platform üyelikleri ve anlaşmalarda kullanılabilir. Böylelikle kişinin elektronik para hesabına özel IBAN’ına tüm bankalardan güvenle havale/EFT iş-



ParamIBAN

lemi gerçekleştirilebiliyor. Kullanıcılar, ParamIBAN aracılığıyla gelen parayı diledikleri zaman transfer edebiliyor, Param Kart ile harcayabiliyor ya da ATM’lerden nakit olarak çekebiliyor. Ayrıca ParamIBAN ile yapılan tüm işlemler, Param hesap hareketlerinden kolayca takip ve kontrol edilebiliyor.

Türkiye’de bir ilki gerçekleştirdiklerini belirten TURK Elektronik Para Yönetim Kurulu Başkanı Emin Can Yılmaz, ParamIBAN’ın elektronik para dünyasına getirdiği yeniliği şu sözlerle anlatıyor: “Elektronik para hesaplarına para gönderimi önceden şirketin, anlaşmalı bankalardaki genel bir hesabına, açıklamaya kişiye özel hesap/kart numarası girilerek gerçekleştiriliyordu. Yani kişinin kendi elektronik para hesabına direkt bir transfer söz konusu değildi. Biz bu durumu ortadan kaldırıp yeni hizmetimiz ParamIBAN ile kişiselleştirilmiş bir deneyim sunuyor ve para transferi işlemlerini, zaman faktörünü de göz önünde bulundurarak oldukça kolaylaştırıyoruz.”

ParamIBAN sahibi olmak çok kolay

ParamIBAN herhangi bir evrak işlemi olmadan ve bankaya gitmeden kullanıma açılabilir. Param İnternet Şubesi üzerinden kolayca yapılabilen başvurunun ardından IBAN talebi onay sürecinden geçiyor ve online sözleşme işlemleri sonrasında kolayca kullanıma açılıyor. Açılış ve işlem ücreti olmadan tamamen ücretsiz bir şekilde kullanılmaya başlanabilen ParamIBAN, kullanıcılarına internet üzerinden kolay takip ve kullanım imkanı da sunuyor. Bugün Türkiye’de milyonlarca kişinin para transferi için tercih ettiği TURK Elektronik Para, sektördeki tecrübesi, ortaya koyduğu yeni nesil ürünler ve elinde bulundurduğu akıllı teknolojiler sayesinde, müşterilerinin ve iş ortaklarının hayatlarını kolaylaştıran inovatif çözümler üretmeye devam ediyor. ☺



TOPKAPI

FATİH, İSTANBUL, TÜRKİYE



9792 0127 8901 2345

9792

SKT

04/20

DENİZ ULUSAN

troy

troy

troydeme.com

TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ

FİNDEKS üyelerinin sayısı 5 YILDA 3 MİLYONU GEÇTİ



Kredi Kayıt Bürosu'nun finansal hizmet platformu Findeks'in üye sayısı son 5 yılda 3.1 milyona ulaştı. Findeks verilerine göre Türkiye'nin Findeks Kredi Notu ortalaması 1.413 olarak açıklandı. Findeks'in önümüzdeki dönemde kullanıma sunacağı yenilikler arasında ise "Karekodlu Çek Skoru" ve "Ticari Kredi Notu" öne çıkıyor...

lmasının 1.413 olduğunu belirtti. Söz konusu ortalama, bankalar açısından kredi verilebilir seviyenin üstünde değerlendiriliyor.

Her geçen gün hayatın vazgeçilmez bir parçası haline gelen kredi notu sadece kredi kullanırken değil ev-araba kiralarken, beyaz eşya, cep telefonu alırken de önemli bir gösterge olarak kullanılıyor. Kredi notu yüksek olan bireyler birçok işlemde avantajlı koşullardan faydalanabiliyor. Findeks üyelerinin yüzde 19'unu kadınlar, yüzde 81'ini ise erkekler oluşturuyor. Findeks kullanıcılarının yaş ortalaması göz önünde bulundurulduğunda 26-35 yaş aralığında kredi notu ortalaması 1.344. 36-65 yaş aralığında ortalama 1.448'ye yükseliyor. 18-25 yaş aralığında olan genç grubun kredi notu ortalamasının 1.250 ile ülke ortalamasının altında kaldığını vurgulayan Akdeniz, "Kredi notu hesaplamalarında bireylerin kredi ve kredi kartı ödeme alışkanlıkları, mevcut borç durumu, yeni alınmış kredileri ve kredi kullanım yoğunluğu gibi faktörler belirleyici konumda. Bu yüzden özellikle gençlerin borç ödemelerini düzenli yapma alışkanlığını kazanmaları gelecekte sağlıklı bir finansal hayata sahip olmaları açısından büyük önem taşıyor. Kredi notu düşük olanlar Findeks'in sunduğu 'Not Danışmanım' hizmetinden faydalanarak tümüyle kendi verileri üzerinden ve kendi durumlarına özel olarak oluşturulacak önerilerle kredi notlarını kontrol altında tutup iyileştirme fırsatı yakalayabilir" dedi.

Yılda 1 milyon TL tutarında çek ibraz ediliyor

Ticari yaşamda son derece kritik bir yere sahip olan çekler dünyadaki kullanımından farklı olarak Türkiye'de vade-li şekilde kullanılıyor. Bu yönüyle özellikle reel sektörün kendi kendini finanse etmesine imkan veren vadeli çekler, cirolama yoluyla da tacirler arasında tıpkı nakit para gibi dolaşım sağlıyor. Türkiye'de yıllık 21 milyona yakın çek keşide ediliyor. Her çekin ciro yoluyla ortalama 5 kez el değiştirdiği varsayıldığında yaklaşık 100 milyon adet ticari

Kredi Kayıt Bürosu'nun (KKB) 2014 yılında bireyler ve reel sektörün ihtiyaçlarına özel olarak tasarladığı ve pek çok finansal takip ve risk yönetim hizmetini bir arada sunduğu Findeks üzerinden 5 yılda bireysel ve ticari olmak üzere toplam 10 milyon kullanıcı rapor aldı. KKB Genel Müdürü Kasım Akdeniz, Findeks'in Eylül 2019 itibarıyla geride bıraktığı 5 yılın değerlendirildiği basın toplantısında, platform için 2.8 milyon gerçek kişi, 300 bin de tüzel kişi olmak üzere toplam 3.1 milyon üye sayısına ulaşıldığını açıkladı.

Türkiye'nin Findeks Kredi Notu ortalaması 1.413

Kişinin geçmiş kredi davranışları ve ödeme performansı üzerinden hesaplanan ve 1 ile 1.900 aralığında olan Findeks Kredi Notu, kişilerin gelecek 12 aylık dönemde borç ödeme problemi yaşayıp yaşamayacaklarını tahmin ediyor. Akdeniz, Türkiye'nin Findeks Kredi Notu orta-

işlemede ödemenin çekle yapıldığını söylemek mümkün. Geçen yıl ibraz edilen çeklerin hacminin 1 trilyon TL'ye yakın olduğu göz önüne alındığında, çek ile yapılan ödemelerin reel sektör açısından ne derece önemli olduğu görülüyor.

Vadeli çek uygulamasının yarattığı en büyük riskin “karşılıksız çek kabul etme riski” olduğunu dile getiren Akdeniz, bu soruna yönelik çek raporlarının Nisan 2012'den bu yana reel sektörün kullanımına sunulduğunu hatırlattı. Çek Raporu içerisinde geçmişte düzenlenen çek tutarı, bu çeklerden ne kadarının ödendiği, kaç yıldır çek düzenlendiği, karşılıksız çıkan çekinin olup olmadığı bilgisi gibi çek keşidecinin çek ödeme alışkanlıklarını gösteren pek çok bilgi yer alıyor.

“2014 yılında kullanıma sunduğumuz finansal hizmet platformu Findeks (www.findeks.com) ile bu raporlara tamamen elektronik ortam aracılığıyla erişimi mümkün hale getirdik” diyen Akdeniz, sözlerine şöyle devam etti: “Ancak bu süreçte çeki elinde bulunduranın, çek keşidecinin Çek Raporu'na erişebilmesi için rapor sahibinin muvafakat vermiş olması gerekiyordu. Yani izin alınmadan rapora erişim sağlanamıyordu. Aynı zamanda çeklerdeki ciranta zinciri dikkate alındığında çeki keşide eden ile çeki elinde bulunduran kişilerin birbirlerini tanımaması veya ticari ilişkilerden dolayı muvafakat talebinde bulunmaktan çekinmesi nedeniyle keşidecilerin karşı tarafa muvafakat verme oranı oldukça düşük kaldı. Tüm bu sorunlara çözüm üretmek amacıyla 2016'da karekodlu çek sistemini hayata geçirdik. Aynı yıl yapılan yasal bir düzenleme ile tüm çekler 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla karekodlu çekiye dönüştü. Bu dönüşümle beraber çeki elinde bulunduran kişiler, çek keşidecinin kanunda belirtilen Çek Raporu bilgilerine herhangi bir onay almaksızın çek üzerindeki karekodu Findeks mobil uygulamasından okutarak erişebilir hale geldi.”

Karekodlu çek, sahtecilik riskini yüzde 80 azaltıyor

Karşılıksız çek keşide edenlerin geçmiş çek ödeme performansları analiz edildiğinde yaklaşık yüzde 80'inin son 12 ayda en az 1 tane karşılıksız çeki olduğu görülüyor. Dolayısıyla çeki kabul etmeden önce keşidecinin Karekodlu Çek Raporu'nun incelenmesi karşılıksız çek alma riskini yüzde 80 oranında azaltıyor. Karekodlu Çek Raporu, Çek Raporu'nda yer alan bilgilerin hemen hepsini içerirken, çek sahteciliklerinin önlenmesine yönelik bilgileri de barındırıyor. Kasım Akdeniz, bu konuda da şu bilgileri verdi: “Findeks mobil uygulaması aracılığıyla çekin üzerindeki

ÜYE PROFİLİ

3.167.762

Üye sayısı



2.862.466

Gerçek kişi



305.296

Tüzel kişi



%81



%19

Cinsiyet dağılımı



37

Yaş ortalaması



1.413

Türkiye Kredi Notu ortalaması

FİNDEKS'TE NELER OLDU?



10

MİLYON

5 yılda raporu alınan toplam gerçek ve tüzel kişi



9,7

MİLYON

Gerçek kişi



300

BİN

Tüzel kişi



İL
İSTANBUL
ANKARA
İZMİR

ORAN*
%45

*Toplam üye sayısı içerisindeki payını ifade eder.



İSTANBUL
ESKİŞEHİR
ANKARA
İSPARTA
BİLECİK

Kredi Notu en yüksek 5 il

Findeks Karekodlu Çek Sistemi

Dünyada ilk kez uygulanan Findeks Karekodlu Çek Sistemi ile Karekodlu Çek kullanımı 1 Ocak 2017 tarihinden itibaren yasal olarak zorunlu hale gelmiştir.



550

BİN

Karekodlu Çek keşideci adedi



8

MİLYON

Çekle ödenen aylık ortalama alışveriş adedi



200

BİN

2019 yılında alınan aylık ortalama Karekodlu Çek Raporu adedi

FİNDEKS'TE YENİ NESİL MOBİL DÖNEMİ

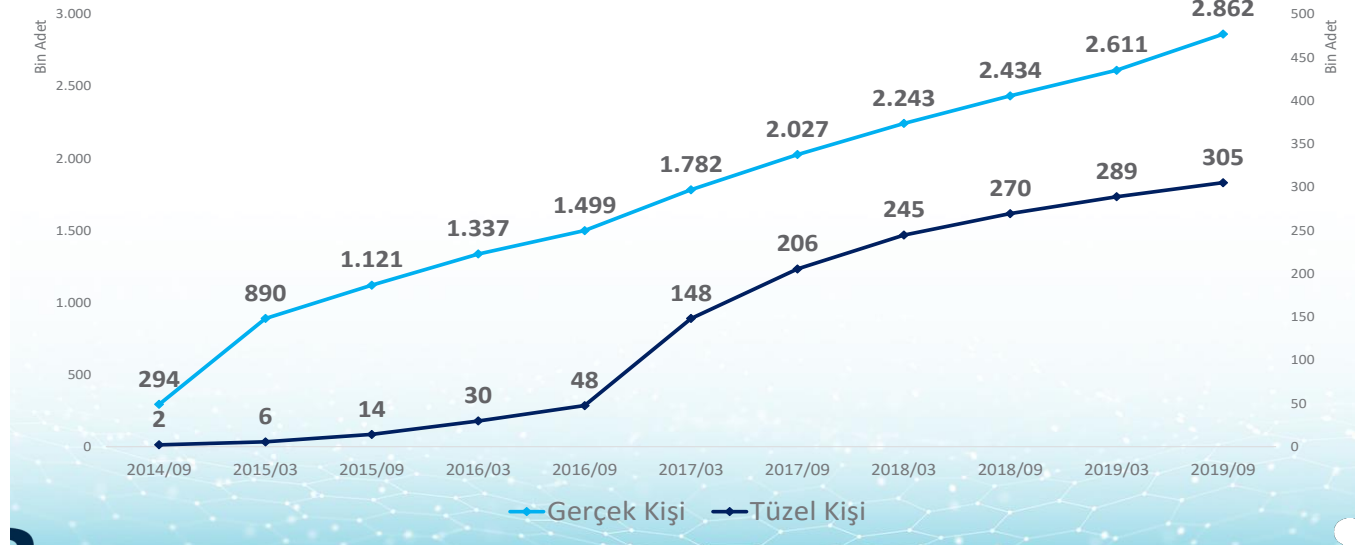
Dijital trendleri ve yeni nesil teknolojileri yakından takip ederek kullanıcılarına mükemmel bir müşteri deneyimi sunmayı hedefleyen Findeks, bu vizyonla mobil uygulamasını da yeniledi. Kasım Akdeniz, mobil uygulamadaki yeniliklerle ilgili de şu bilgileri paylaştı:

“Findeks'te yeni nesil mobil ile birlikte daha iyi bir deneyimin yanı sıra kullanıcılara tek bir ekranda tüm kredi, kredi kartlarının borç/limit bilgilerini ve ödeme performanslarını günlük olarak takip edebilme, finansal hayatlarını daha yakından ve tek bir ekrandan takip etme olanağı sunuluyor. Yeni

nesil Findeks Mobil'de ayrıca, her gün güncellenen kredi notu ve limit/risk/gecikme bilgileri ile bireyler ve kurumlar finansal portföylerinde gerçekleşecek herhangi bir değişimin (limit/borç oranının artması, ödeme performansındaki değişiklikler vb) sonucu direkt olarak gözlemlenebiliyor.”

SAYILARLA FİNDEKS

Findeks Aktif Üye Adedi Gelişimi



ÇEKİN ÜLKE EKONOMİSİ İÇİN ÖNEMİ



karekod okutulduğunda anlık olarak çekin ait olduğu bankaya ulaşılarak karekodu okutulan çekin mevcut bir çek olup olmadığı, ilgili çek hakkında kayıp-çalıntı bildirimi veya dolaşımında olup olmadığı bilgisi kontrol edilebiliyor. Çek dolaşımında ise ve çekin üzerinde herhangi bir tedbir kararı yoksa Karekodlu Çek Raporu oluşturularak bu raporun detayları görüntülenebiliyor. Bu raporda çek sahibinin son 5 yıl içinde, zamanında ya da gecikmeli ödediği veya halen ödemediği çeklerin adet ve tutarları, ileri vadeli çekleri, ödediği çeklerin ortalama tutarı ile Çek Endeksi gibi bilgiler yer alıyor. Bu yönüyle Findeks çekte sahtecili-

ğin önlenmesi ve tahsilat riskinin azaltılması açısından reel sektöre çok büyük bir imkan yaratıyor.”

E-teminat mektubu platformuna 21 banka entegre

Teminat mektupları da bankacılık sektörünün geleneksel ürünlerinden biri ve reel sektörün güven içerisinde iş yapabilmesi açısından çok önemli. Türkiye’de her yıl 800 bin civarında teminat mektubu düzenleniyor ve her aşamada kağıt ortamında manuel olarak yapılıyor. Bu da hem operasyonel maliyetleri artırıyor hem de dolandırıcılığa açık yapıyla yüksek riskler barındırıyor.

Akdeniz, “Her yıl ortaya çıkan yüksek zararlarla hem bankalar hem de reel sektör ve kamu tarafında bunun olumsuz sonuçlarını görüyoruz. Tüm bu olumsuzlukları engellemek amacıyla tüm süreci elektronik ortama taşıyan ‘elektronik teminat mektubu’ projesini hayata geçirdik. Bugün itibarıyla dünyada bir benzeri olmayan bu sisteme, toplam teminat mektubu hacminin yüzde 90’dan fazlasını yaratan 21 banka entegrasyonunu gerçekleştirdi ve sistemi fiili olarak kullanarak elektronik teminat mektubu vermeye başladı. Kalan bankaların da entegrasyon çalışmalarını hızla devam ediyor” dedi.

DAHA GÜVENLİ BİR TİCARET ORTAMI İÇİN 2 YENİ ÜRÜN

Kasım Akdeniz, güvenli bir ticari hayat için Karekodlu Çek Skoru ve Ticari Kredi Notu’nun da önümüzdeki dönemde reel sektörle buluşturulacağını açıkladı. Akdeniz, Türkiye’de ilk kez çeklerin ödeme olasılığını hesaplayan bir araç geliştirdiğini, çekle satış yapanların tek bir skorla keşidecinin 9 ay içinde çeklerini ödeme olasılığını

görebileceklerini, bu yolla ticari hayatın daha hızlı ve güvenli yürütüleceğini vurguladı. Karekodlu Çek Skoru ile çekle ödeme kabul eden kişilerin “doğru keşidecinin” çekini kabul ederek alacak risklerini daha etkin yönetebileceklerini belirten Akdeniz sözlerini şöyle sürdürdü: “Yakın zamanda reel sektöre sunacağımız bir diğer ürün olan

ticari kredi notu ise 3 yılı aşkın süredir bankaların kullanımında. Reel sektör kuruluşları, firmaların kredi ve geri ödeme performanslarını dikkate alarak gelecekte kredilerini geri ödeme olasılığını hesaplayan bu notu kullanarak birbirleri arasındaki ticari ilişkiyi daha sağlam temellere oturtacak ve güvenli bir ticari ilişki tesis edebilecek.”

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

Verisoft'un yeni CEP HERKÜLÜ

Verisoft, Paystein P90'ın ardından geliştirdiği Abacus Micro ile Android POS ürün ailesini genişletti. Temaslı/temassız kartlı ödemeler, QR kod, mobil ve e-cüzdan ödemelerini destekleyen Abacus Micro, "bas konuş" özelliğiyle de fark yaratıyor...

Ödeme dünyasındaki dinamiklerin değişimi, yeni regülasyonlar, ödeme kaydedici cihaz dönüşümünün esnetilmesi gibi gelişmeler sektörü katma değerli servislere yönlüyor. Sektörün önde gelen oyuncularından Verisoft da ABD, Kanada, Dubai ve Slovakya da hayata geçirdiği mobil POS projelerinde edindiği deneyimlerle Türkiye pazarındaki bu değişime hız kazandırmaya hazırlanıyor.

Android işletim sistemine sahip POS terminaler, geleneksel ödemelerin yanı sıra kullanıcı dostu özellikleriyle öne çıkıyor. Kablosuz bağlantı ve kamera seçenekleriyle entegre olan bu terminaler, hem kart arz eden kurumlara hem de kart sahiplerine yepyeni bir ödeme deneyimi sunuyor. Verisoft'un yeni ürünü Abacus Micro da dünyanın en küçük POS cihazları arasında yer almasına rağmen yüksek performansıyla dikkat çekiyor.

Saniyeler içinde güvenli, hızlı ödeme

Android'in açık platform özelliği bankalara ve üye işyerlerine birçok yenilik ekleme, özelleştirme gibi kolay kullanım imkanı tanıyor. Abacus Micro, NFC dahil gerek geleneksel gerekse yeni ve alternatif ödeme yöntemlerini kabul ediyor; temaslı/temassız kartlı ödemeler, QR kod, mobil ve e-cüzdan ödemelerini destekliyor. Yüksek performansı, uzun ömürlü bataryasıyla çok sayıda işlem yapılmasına imkan tanıyor. "Bas konuş" özelliğiyle de diğer POS'lardan bir adım öne çıkıyor.



SLOVAKYA'DA MOBİL ÖDEME YAYGINLAŞIYOR

Geçen yıl Verisoft - ÇSOB işbirliğiyle hayata geçirilen "kapıda öde" hizmeti, Slovakya'daki alışveriş alışkanlıklarını şimdiden değiştirmeye başladı. Yeni teknolojilerle birlikte geliştirmeleri devam eden projede, bu kısım ayından itibaren Abacus Micro Android POS'lar da kullanıma alınacak. Kapıda ödeme alan

tedarikçilerin yanı sıra projenin küçük esnaf tarafında da yaygınlaştırılması hedefleniyor. Verisoft'un Slovakya'da mPOS projesinde işbirliği yaptığı ÇSOB, Belçikalı KVC Grubu'nun bir iştiraki. 8 bine yakın çalışanı ve 1000'in üzerinde ATM'si var. ÇSOB, Çekya'nın da en çok şubesi bulunan bankası konumunda. ☺

verisoft

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgündem'den öğrendi

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

Öne Çıkan Haberler

- İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde
- İngiltere'de enflasyon Kasım ayında beklenmedik şekilde yavaşlayarak son dört yılın en düşük seviyesine indi

MOBİL

- Uç yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon
- Uç yönlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ, 4 ÖLÜ

Ankara'da askeri helikopter düştü

Ankara'da Gölbaşı yakınlarında askeri helikopter düştü, helikopterde bulunan diğer 4 asker şehit oldu...

Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

- Sırbistan faiz indirdi
- Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor
- 2013 altından çıkış yılı oldu

Can'ın Geleceğine MALAGELSİN

canageceginemalagelsin.com

TEB

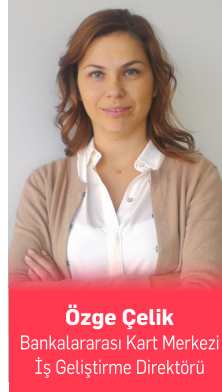
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümünü

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ



Ülkemizden sevindirici BLOKZİNCİR gelişmeleri

Blokzincir teknolojisi henüz yaygın şekilde hayatımızda yerini almasa da pek çok sektörden farklı kurumlar potansiyelin fark etmeye başladı. Böylece çok daha yaratıcı kullanım alanları geliştirilmeye başladı. Geçen ay İstanbul'da düzenlenen Avrasya Blockchain Zirvesi'nde de gerek ülkemizden gerek yurtdışından katılan konuşmacıların ortak olarak altını çizdiği konuların başında blokzincir teknolojisinin fırsatları geldi. Ekim ayının bir diğer önemli gelişmesi de Blockchain Türkiye Platformu'nun birinci yıl etkinliği oldu. Benim de içerisinde yer almaktan büyük gurur duyduğum Blockchain Türkiye Platformu kurulduğundan bu yana kısa süre içerisinde 75 kurumsal üyeye ulaştı, 12 kurumla işbirliği yaptı. Birçok eğitim ve toplantıyla blokzincir konusunda farkındalığı arttırmaya, yeni kullanım alanları bulmak için araştırmaya üyelerini teşvik etti. Çok farklı başlıklarda altı tane rapor, 2 tane kitap ve binlerce içerik paylaştı. Dünya geneline baktığımızda blokzincir konusunda henüz hiçbir ülke öne geçmiş değil. Ancak bu konuda yapılan yatırımlar her geçen gün artıyor, dolayısıyla bu fark birden açılabilir. Henüz geç kalmış değilken bu fırsatı iyi



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

değerlendirmek lazım. Blokzincir konusunda çalışacak insan kaynağı yetiştirerek, çeşitli teşviklerle girişimleri destekleyerek daha çok Ar-Ge yapıp daha çok deneyerek ülkemizi bu konuda öne çıkarmak mümkün. Blockchain Türkiye etkinliğinde Türkiye Bilişim Vakfı Başkanı Faruk Eczacıbaşı ve BKM Genel Müdürü Soner Canko tarafından altı çizilen konular da bu yönde oldu; elimizdeki fırsatı değerlendirmek için daha fazla deneme yapmalı, daha çok araştırmalıyız. Şimdi isterseniz dünyada başarılı bulunan blokzincir uygulamalarına kısaca bir bakalım:

• **MedicalChain:** Uygulama, hastaların kapsamlı sağlık verilerini yükleyebileceği bir platform sunuyor. 2019 yılının sonunda İngiltere'de 250 bin hastayla pilot çalışma yapacak olan platformun amacı, doktorların hastaların sağlık geçmişine ulaşmasını sağlayarak yanlış tanının önüne geçilebilir.



DXC Technology:

Dolandırıcılığı azaltmak ve bankaların müşterini tanı süreçlerini kolaylaştırmak için tasarlanan platform Vietnam, Bangalore, Chennai, Manila ve Sydney’de hayata geçirilmiş. DXC Technology, genellikle nakit parayla geçimini sürdüren, bankacılık sistemine dahil olmayan kitlenin, banka kiosklarında “müşterini tanı” süreçlerini tamamlamasını sağlıyor.

Banco Santander: İspanyol banka, kurucu üyesi olduğu blokzincir tabanlı Fnality konsorsiyumuyla bankalararası ödemeleri gerçekleştirmek ve ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkları çözmeyi hedefliyor. Fnaliti, bankaların işlemlerini anında yapmalarını ve işlem tamamlanmaya



kadar her birinin kredi riskini desteklemek için tutmaları gereken 100 milyar dolarlık likidite tamponunu azaltmalarını sağlıyor.

Örneklerden de görüleceği üzere blokzincir, mevcut teknolojilerle çözmekte zorlandığımız problemlere bir çözüm olduğu noktada gerçekten hayatımızın bir parçası olmaya başlıyor. Blockchain Türkiye Platformu birinci yıl etkinliğinin son bölümünde de ülkemizde hayata geçmiş blokzincir örnekleri paylaşıldı. Bankalar, teknoloji firmaları ve girişimlerden oluşan farklı örnekleri yan yana görmek gerçekten çok güzeldi. Bu örneklerin sayısının her geçen gün artması dileğiyle...



YAPAY ZEKA, sigortacılıkta maliyetleri yüzde 15 azaltıyor

Insurance Information Institute (iii.org) raporlarına göre, dünya genelinde tüm poliçe ve sigortalama işlemlerinin yüzde 10 ila 20’sinde sahteciliğe rastlanıyor. Bu nedende sigorta sektöründeki poliçe işlemlerinde risklerin minimize edilmesi ve maliyetlerin düşürülmesi için InsurTech (sigorta teknolojileri) yapılarla etkili işbirlikleri kaçınılmaz oluyor. Bu zorunluluk InsurTech yapılarının gelişmesinin de önünü açıyor. Öyle ki tüm dünyada hızla gelişen InsurTech pazarının 2020 yılında 16 milyar dolarlık hacme ulaşacağı tahmin ediliyor.



Mobil finansal hizmetlerin işlem değeri 1 trilyon doları aşacak

Juniper Research tarafından yapılan yeni bir araştırma, mobil finansal hizmetler pazarının 2024 yılında 1 trilyon dolar değerini aşacağını gösteriyor. Bu süre zarfında pazarın yüzde 70 büyüyeceğini öngören Juniper Research, özellikle Latin Amerika’da mikrofinans, mikro krediler, para transferi gibi dokunulmamış çeşitli fırsatlara dikkat çekiyor.

“Mobile Financial Services in Emerging Markets: Monetisation Models & Market Forecasts 2019-2024” başlıklı araştırma, sadece Latin Amerika’da mobil finansal hizmetlere erişecek toplam kullanıcı sayısının önümüzdeki 5 yılda ortalama yüzde 20 artacağını öngörüyor. Bu da Afrika, Ortadoğu gibi nispeten doymuş pazarlardan iki kat daha hızlı büyüme anlamına

geliyor. Raporda gelişmekte olan mobil hizmetler piyasasının 2024 yılına kadar dünya çapında 1.2 milyar kullanıcıya ulaşacağı öngörülüyor.

2019 yılında ise 890 milyon kullanıcının bu hizmetlere ulaştığı belirtiliyor.



Finansal teknolojileri en çok HANGİ ÜLKE benimsiyor?



EY’in yayınladığı FinTek Benimseme Raporu (FinTech Adoption Index) 27 farklı ülkenin finansal hizmetlere katılım, yeni ve parlak dijital finans hizmetlerine dönüşüm gibi konulardaki istekliliklerini sıraladı. Raporda listelenen ülkelerde Çin ve Hindistan yüzde 87 ile zirvede yer alıyor. Bu iki ülkeyi ise yüzde 82’lik benimseme oranıyla Rusya ve Güney Afrika takip ediyor. Bir FinTek merkezi olarak bilinen İngiltere ise listenin ortalarında yer alıyor. Araştırmacılar bunu tüketici ataletine bağlıyor. Mevcut hizmetlerin yeterince iyi olması tüketicileri harekete geçirme konusunda yavaşlatıyor olabilir. ABD ise yüzde 46’lık benimseme oranıyla listenin sonlarında yer alıyor. ©

ÖDEMELERDE sürdürülebilir büyüme için yeni nesil bir strateji

Küresel ödemeler pazarı 2018'de bir önceki yıla göre yüzde 6 büyümeye 1.9 trilyon dolar gelir elde etti. Önümüzdeki 5 yılda dijital araçların, sektörün yarattığı değerde yüzde 55-60 oranında pay alacağı tahmin ediliyor. Bu hızlı dönüşüm içerisinde rekabet farkı yaratmak isteyen şirketlere; yeni yeteneklere, teknolojilere ve analitik kabiliyetlere yatırım yapması öneriliyor...



Yönetim danışmanlığı firması McKinsey & Company, 10 yılı aşkın süredir düzenli olarak paylaştığı McKinsey Küresel Ödemeler Haritası kapsamında yıllık raporunu yayınladı. Rapor, küresel GSYH'nın yüzde 90'ını kapsayan 45 ülkeden verileri ve analizleri içeriyor. Alım-satım, kredi kartı ve banka kartı kullanımı, likidite ve hesap yönetimi gibi tüm ödeme işlemlerinin uluslararası ölçekte büyüme ve gelişim trendlerini mercek altına alıyor.

McKinsey'nin 2019 yılı küresel ödemeler raporunda sunulan tahminlere göre 2017 yılında trendlerin üzerin-

de çift haneli büyüyen küresel ödeme işlemleri gelirleri, 2018'de yüzde 6 büyümeye 1.9 trilyon dolara ulaştı.

Küresel pazarda sağlanan bu büyüme bölgeden bölgeye değişiklik gösterdi elbette. Avrupa'da faiz oranlarındaki negatif gelişim kaynaklı olarak ödeme işlemleri gelirlerinde durgunluk yaşandı ve büyüme GSYH'nın altında kaldı. 2018'de yüzde 10 ile en hızlı büyüme yaşanan bölge Latin Amerika oldu. Asya-Pasifik bölgesi beklentilerin altında bir gelişim göstererek yüzde 6 büyüdü. Bu bölgedeki gelirlerin üçte ikisini karşılayan Çin ise 605 milyar dolarla küresel ödeme işlemleri gelirlerine tek başına en çok katkı sağlayan ülke oldu. Dolar bazında bileşik yıllık

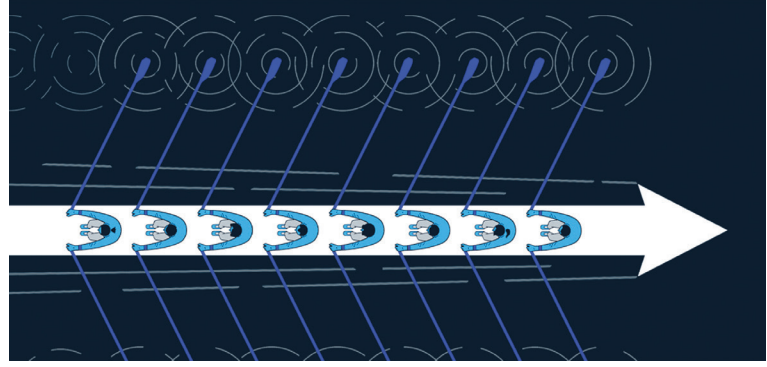
yüzde 10 büyüme sağlayan Çin, bu oranın yüzde 6 olduğu Amerika'yı geride bıraktı. Çin'in bu güçlü büyümesi yerel şirketler tarafından sağlandı. Çünkü ülke dışından şirketlerin bu alanda rekabet edebilmesi oldukça güç.

Yeni ödeme ekosistemleri oyunun kurallarını değiştiriyor

Hızla değişen pazar dinamiklerini değerlendiren McKinsey danışmanları, endüstri oyuncularının rekabette fark yaratabilmesi için yeni regülasyonları, BT entegrasyon süreçlerini, inovasyon maliyetlerini ve ürünlerdeki çeşitliliğin getirdiği zorlukları aşması gerektiğini öngörüyor. Bu kapsamda raporda dijitalleşme ve yeni teknolojilerin ödeme ekosistemine etkileri de analiz ediliyor.

Günümüzde ödeme sistemleri ve araçları eskisi kadar keskin çizgilerle birbirinden ayıramıyor. Bankacılık dışı şirketlerin mobil cüzdan, online ödeme gibi hizmetlerle giriş yaptığı endüstri, küreselleşme ve "açık bankacılık" ile birlikte yeni bir çehre kazanıyor. İlk aşamada bireysel kullanıcıların yaşamlarını etkileyen inovatif ödeme sistemleri, artık ticari müşterileri hedefleyen bir stratejiyle yaygınlaşıyor. Henüz gelişim aşamasında olan bu yeni ödeme ekosisteminin hızla büyüyeceği ve gelecek 5 yılda yaratılan değerın yüzde 55-60'ının dijital kanallardan sağlanacağı öngörülüyor.

Raporda "bir hizmet olarak ödeme sistemleri" konusu da masaya yatırılıyor. Pazara girişi kolaylaştıran ve yeni iş modellerinin test edilmesini sağlayan bu hizmetler, ödeme sistemlerinin geleceğinde önemli bir rol oynuyor.



Büyümenin itici gücü KOBİ'ler oldu

Küresel ödeme sistemleri pazarı segment bazında ele alındığında, 2018 yılında küresel çapta bireysel işlemlerden 1.02 trilyon, ticari işlemlerdense 930 milyar dolar gelir elde edildi. Ülkeler arası ödeme işlemleri gelirleri bir önceki yıla göre yüzde 4 artışla 230 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ödeme işlemleri gelirlerinde en hızlı büyüyen müşteri segmenti ise KOBİ'ler oldu.

Ödemeler alanında KOBİ'ler, büyük çaplı şirketlere göre 2-3 kat daha hızlı büyüyor. Bu da bu alanda hizmet veren şirketleri KOBİ'lere yöneltiyor ve onların değişen ihtiyaç ve beklentilerine çözüm sunmak stratejik önem kazanıyor. Bugünün alışveriş alışkanlıklarına göre uçtan uca tasarlanmış, tek noktada tüm ihtiyaçları "pürüzsüzce" karşılayan çok kanallı ödeme sistemleri başta KOBİ'ler olmak üzere tüm kullanıcıların en temel ihtiyacı olarak öne çıkıyor.

TÜRKİYE, "YAPICI BİR YIKIM" İLE YENİ ÇAĞA HAZIRLANIYOR

Atakan Hilal
McKinsey & Company Türkiye Ortağı

Ülkemizin köklü bankacılık sektörü, hızla gelişen finansal teknoloji şirketleriyle uluslararası rekabette güçlü bir performans sergiliyor. Şirketimizin yeni küresel ödemeler raporu; finans, bankacılık, e-ticaret gibi ekonominin lokomotif sektörlerine dair önemli verileri açığa çıkarıyor. 2017'deki yükselişin ardından olağan büyüme seyrine dönen ödeme işlemleri gelirlerinde gelişimin devam etmesi için bu alanda faaliyet gösteren şirketler, hızlı ve esnek bir yapı kazanmalı. Bunun için de öncelikle yeni nesil teknolojiler ve iş modelleri, yeni yetenekler ve analitik kabiliyetlere yatırım yapmaları gerekiyor. Bu doğrultuda büyük çaplı şirketlerin rekabette farklılaşmak için yenilikçi girişimleri ve finansal teknoloji şirketlerini satın alma yoluna gittiğini gözlemliyoruz.

Raporumuza göre bu kapsamda küresel çapta, son 18 ayda 100 milyar dolar değerinde birleşme ve satın alma anlaşması imzalandı. Ancak bu anlaşmaların hepsi arzu edilen başarıya ulaşmıyor. Bunun başlıca nedeni köklü

ve eski kurumlara yeni, çevik inovasyon şirketleri arasındaki iş yapış biçimlerinin farklılık göstermesi ve daha da önemlisi yatırım yapılan çözümün şirketin ve pazarın ihtiyacına gerçek anlamda yanıt verememesi. Bunun için bizim önerimiz ihtiyaçların iyi belirlendiği bir strateji ile özelleştirilmiş servis ve ürünlerin satın alınması yönünde.

Ülkemizinse bu anlamda başarı örneklerine imza attığını gözlemliyoruz. Bugün pek çok teknoloji şirketi ödeme sistemleri dünyasına giriş yapıyor, çevik ve esnek finansal teknoloji şirketleri doğuyor. Avrupa'nın önde gelen kredi kartı pazarlarından biri olan Türkiye, kartlı ödeme sistemlerindeki gelişmiş uygulamalarını dijital ödeme sistemlerine taşıyor ve dünyada ilk sayılabilecek birçok inovatif gelişmeye imza atıyor. Bunda bankalar başta olmak üzere finans kuruluşlarının yenilikçi şirketlerle yaptığı yeni nesil işbirlikleri önemli bir rol oynuyor. Dolayısıyla geleneksel ödeme sistemleri "yapıcı bir yıkım" ile yeni çağın gerekliliklerine uygun bir form kazanıyor. Günümüzün zorlu küresel ve ulusal ekonomik şartlarında Türkiye ödeme sistemleri pazarının bu altyapıya yaptığı yatırımın güçlü bir geri dönüşü olacağına ve ülkemizi uluslararası rekabette öne çıkaracağına inanıyoruz. ☺



Kadınlar çalışıyor, erkekler yönetiyor!

Bu ay Zirve Sohbetleri'nde, iş hayatına üniversitenin ilk yıllarında turist rehberi olarak adım atan, sonrasında ödeme sistemleri alanında uzmanlaşarak kariyer basamaklarını tırmanan PAX Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Sinem Kır ile birlikteydik. 18 yıldır sektörün her kademesinde yer alma fırsatı bulan Kır'ın, kariyerine ışık tutan yöneticileri anlatırken gözlerinin içi parlıyor. Sinem Kır'ın kadın yönetici adaylarına önerilerini, hedeflerini ve hobilerini sizler için derledik. İşte bu güzel sohbetten yansıyanlar...



Zirve
Sohbetleri

Tülin Çakmak

tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

Önce isterseniz sizi kısaca tanıyalım. PAX Türkiye ile kesişen kariyer öykünüzü anlatır mısınız?

1981 yılında İstanbul'da doğdum. Rakamlarla aram hep iyi oldu. Marmara Üniversitesi Ekonometri bölümünü bitirdim. İş hayatına üniversitenin ilk yılında turist rehberliği yaparak adım attım. 1 yıllık Bosch Rexroth deneyiminin ardından, çalışmaktan büyük keyif aldığım ödeme sistemleri sektörüne geçiş yaptım. Ingenico ve sonrasında görev yaptığım Verifone'da toplam 10 yıl boyunca çeşitli kademelerde yönetici olarak çalıştım. Xerox'ta yürüttüğüm Türkiye satış müdürlüğünün ardından yuvama, ödeme sistemlerine döndüm ve 2014-2018 yılları arasında Hitay Holding şirketlerinden 2Nokta, Kasa Market ve Napolyon firmalarının genel müdürlük görevini üstlendim. 2018 yılının ekim ayında da PAX Türkiye'ye katıldım.

Kariyerinizin büyük bölümü teknoloji şirketlerinde geçmiş. Bu alanda çalışmak sizi nasıl besliyor? Erkek egemen diyebileceğimiz bir sektörde kariyer basamaklarını tırmanırken sorunlarla karşılaştınız mı?

Yaptığı işi sevmenin önemine çok inanıyorum. Evet, belki klişe olacak ama her klişe gibi son derece doğru. Her işi severek yaptım. Tüm ekip arkadaşlarımla keskin hiyerarşik ilişkiler kurmadan; eğlenerek, birbirimizin duruşuna



Sinem Kır
PAX Türkiye Genel Müdür Yardımcısı

ve farklılıklarına saygı duyarak işimizi yaptık. Şanslıyım, hep iyi insanlarla çalıştım; samimiyetlerine güvendiğim güzel insanlar yolumu açtı. Ödeme sistemleri dünyasının gelişimine büyük katkı yapan Soner Çaşur, Emin Hitay, Alpay Sidal gibi yoluma ışık tutan insanlar oldu. Ben de birilerinin yollarına ışık tutabilmişsem ne mutlu bana! Teknolojiye hayranım. Meşgalemiz ödeme sistemleri olunca zaten teknolojinin göbeğindeyiz. Sürekli yenilenmek, gelen her yeni teknolojiyle her defasında çocuklar gibi yeniden şaşırarak iyi hissettiriyor. Biliyorsunuz, Türkiye ödeme sistemleri alanında dünyada çok ileri bir noktada. Elbette bu sektörde çalışan, emek veren insanlar sayesinde. Bu pazarda yer almak, başarının altında imzası olan insanlarla çalışabilmek benim adıma hem gurur verici hem de müthiş bir keyif. Görüştüğüm, iş yaptığım, birlikte çalıştığım çoğu insandan her gün yeni bir şeyler öğrenme imkanına sahibim. Bu müthiş bir lüks. Sizin de belirttiğiniz gibi içinde bulunduğum sektör erkek egemen. Ancak açıkçası, bu sektördeki ilk günümde bu yana her-



hangi bir sorun yaşamadım. Kendi içimde elbette korkularım, çekingenliklerim oldu. Ancak birlikte çalıştığım, iş yaptığım insanlar cinsiyetten ziyade akla, çalışkanlığa, işini bilmeye önem veriyordu. Kısacası şanslıyım. Yaklaşık 18 yıldır bu sektörün her kademesinde yer alarak yaptığım işe en ince ayrıntısına kadar hakim olmaya özen gösterdim. Bu da sanıyorum çok büyük bir problem yaşamamamı sağladı.

Şirketinizde kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın istihdamının artırılmasına yönelik bir uygulamanız, projeniz var mı?

PAX Türkiye yazılım ekibinin başında bir kadın yönetici var. Yine yazılım ekibimizin yüzde 50'si kadınlardan oluşuyor. Bunu özellikle kadın istihdamının artırılmasına yönelik bir çalışmayla sağlamadık ama son derece memnunuz. Çalışan, üreten, yaptığı işten keyif alan kadın ya da erkek her birey eminim kariyer basamaklarını hızla tırmanabilir.

Kadının iş hayatında güçlenmesi ve sektörde daha fazla yer alması için sizce neler yapılabilir?

Geçmiş yıllara baktığımızda kadın yöneticilerin çok daha fazla ön planda olduğu bir gerçek. Fakat ben hala kadın yöneticilerimizin isimlerinden daha fazla bahsedilmeli diye düşünüyorum. Gazete, dergi, televizyon gibi yayın mecralarına baktığımızda kadın yöneticilerle ilgili haberlerin çoğunlukla ayrımcılığa (pozitif ya da değil) yönelik haberler olduğu dikkatimi çekiyor. Aslında Türkiye'de kadın yönetici olmanın önünde engeller de yok değil. Tabii atar kıl bir toplum yapısından geldiğimizi unutmamalıyız. Bu yapıya göre de kadınların rolü ev içinde anne ve eş, erkeklerinki ise evi geçindirme oluyor. Kadın çalışsa bile anne ve eş rolünü de üstlenip çalışma hayatında daha az üretken olması yani kendisine yüklenen asli görevi ihmal etmeden ekstra bir görevi de yerine getirmesi bekleniyor. Bu da benim aklıma "kadınlar çalışıyor, erkekler yönetiyor" kavramını getiriyor haliyle.

Bilgisayarın ilk yıllarında donanım erkekler, yazılımsa kadınların sorumluluğundaydı. Dengeli giden bu durum, 1980'lerde kişisel bilgisayarların evlere girmeye başlamasıyla erkeklerin lehine bozulmaya başladı. Tüm dünyada kadınları neredeyse sektör dışına iten eksense oldukça enteresan. PC'ler erkek çocuk oyunları için tasarlanmış elektronik bir oyuncak olarak piyasaya sürüldü. Bunun üzerine kadınların teknolojiye ilgisi giderek azaldı. Kadınların çoğu teknolojinin zorlayıcı, içinden çıkılmayacak kompleks bir alan olduğu görüşünde. Teknoloji dünyasına yönelik kadınlardaki bu önyargıyı kırma adına, bu alanda hizmet veren kuruluşların erkekleri de dahil ederek çalışmalar yapması gere-



kiyor. Bana göre, gerek teknoloji gerekse farklı bir sektör olsun, hangi işi yapıyorsan yap onu severek yapmalısın. Böylece önünde hiçbir engel kalmayacaktır.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına neler tavsiye edersiniz?

Sevdiğin bir işin içindeysen, her gün yeni bir şeyler öğrenmek için çabalıyorsan, insanlarla iyi ilişkiler kurabiliyorsan, başkaları yerine kendinle yarışabiliyorsan başarı otomatik olarak gelecektir.

PAX Türkiye'nin hedefleri neler? Önümüzdeki yıl PAX Türkiye olarak özellikle odaklanacağınız bir alan olacak mı? Müşterilerinizi ne tür yenilikler bekliyor?

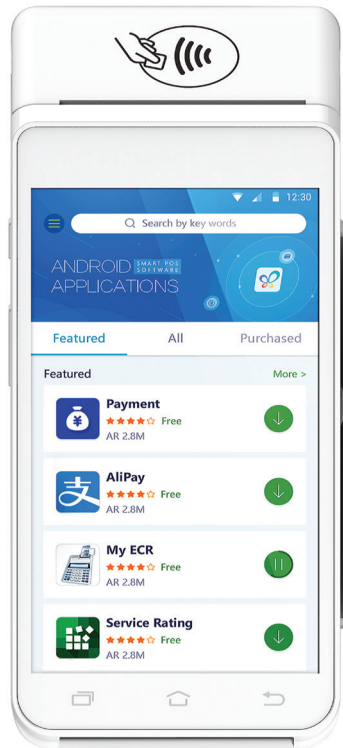
Sizin de bildiğiniz gibi PAX Türkiye olarak bir ilke imza atarak, Android tabanlı POS terminallerimizi bu pazara sunduk. Ödeme sistemleri sektöründe yüzde 100 kapalı platformlar kullanıldığından, açık bir platforma geçiş çok büyük bir yenilik oldu. Bankalar ve perakendecilerin projelerini hayata geçirme hızı, projelerin çeşitlenmesi, katma değerli servislerin yaygınlaşması anlamında büyük katkı sağladığımızı düşünüyorum.

PAX Türkiye olarak hedefimiz, dünyada hızla yayılan dijital transformasyonun ülkemizde de yaygınlaşması için müşterilerimizin önünü açacak ürün ve projeleri hayata geçirmek. Bunun için gerekli adımları 2019 yılı içinde attık. Önümüzdeki yıl daha da hızlandıracağız. Dünyanın ikinci büyük POS terminal üreticisi PAX Teknoloji de bu doğrultuda, açık platformda bulunan ürün ailesini genişletip her alandaki müşterilerine çözümlerini sunmaya devam edecek.

Biraz da özel hayat... Yoğun iş temposunda iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, hobileriniz neler?

13 yaşında bir oğlum var. Onun da rakamlarla arası çok iyi. Ortak zevklerimiz var ve bunları geliştirmeye çalışıyoruz. Mesela çocukken başladığım kayak sporunu çok sevdim. Şanslıyım ki Emir de çok seviyor. Her fırsatta Emir'le birlikte kayağa gitmeye çalışıyoruz. Yaz dönemlerinde ise birlikte wakeboard yapıyoruz. Şanslıyız ki ikimiz de bu tarzda aktiviteli çok seviyoruz. Çocuğuyla zaman geçirmek her annenin olduğu gibi benim de en büyük ilham kaynağım. Haftada minimum 2 gün spor yapmaya çalışıyorum. Çünkü spor, her şeyden uzaklaşabildiğimiz ve kendinizle kalıp beyninizi dinlendirebildiğiniz bir aktivite.

Zaman zaman "çalışmayan bir anne olsaydım nasıl olurdu" diye düşünsem de çalışan ve üreten bir anne olmanın kendi çocuğumun gözünde yarattığı saygınlığı gördüğümde "iyi ki hiç vazgeçmemişim" diyorum. ☺



YENİLENEN İPARA 100 MİLYON TL CİRO HEDEFLİYOR



Sanal POS hizmetini geliştiren, link ile ödeme gibi yeniliklere imza atan iPara, 2019'un ilk 6 ayında 2018 yılı cirosunu yakalamayı başardı. iPara, Multinet Up grubu ve kardeş kuruluş ininal'ın da desteğiyle büyümesini hızlandırmayı planlıyor...

Multinet Up grubu bünyesinde faaliyet gösteren iPara; Sanal POS, link ile ödeme gibi yenilikçi ve katma değerli ürünlerinin de dahil olduğu tüm dünyasını yeniledi. iPara Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tarkan Onat, şirketin faaliyet alanları ve hizmetleriyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Türkiye'nin ilk online ödeme hizmeti veren şirketi olarak kurulan iPara, bugüne kadar 12 binden fazla firmaya online ödeme hizmeti sağladı. BDDK lisansına ve kredi kartıyla ödeme alma güvenlik standardı PCI-DSS sertifikasyonuna sahip olan şirketimiz, kart bilgilerini güvenli ödeme altyapısında saklama imkanı sunarak bir sonraki alışverişte kart bilgilerini girmeden hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde ödeme yapılmasını sağlıyor. Aynı zamanda üye işyerlerimiz, sanal POS hizmetimiz için her bankayla ayrı ayrı tamamlaması gereken teknik, hukuki ve diğer süreçleri, tek bir entegrasyon yaparak çözebiliyor; tüm banka kredi kartları için, tek çekim ve taksitli alışverişlerde tek bir komisyon oranıyla çalışabiliyor. Tüm sipariş işlemleri gelişmiş kullanıcı dostu arayüzler ile 7/24 takip edilebiliyor ve raporlanabiliyor.”

Entegratör firmalarla işbirlikleri sayesinde üye işyerlerine çeşitli avantajlar sunduklarımızın altını çizen Onat, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bu sayede kullanıcılarımız e-ticaret sitelerindeki tüm ihtiyaçları (altyapı, yazılım gibi) indirimli fiyatlardan alabiliyor. Kullanıcılarımıza sunduğumuz yüzde 70'lere varan kargo ve damacana su indirimleriyle de ofis giderlerinin azaltılmasına katkıda bulunuyoruz. iPara müşterileri ayrıca link ile ödeme çözümümüz sayesinde tek tıkla, diledikleri yerden, anında ödeme alabiliyor. iPara Kurum Paneli üzerinden belirlenen tutardaki tek kullanımlık ödeme linki ister SMS, ister e-posta ile gönderilebiliyor ve gelen linke tıklayarak kart bilgileri girilerek kolayca ödeme yapılabilir.”

“İlk 6 ayda 2018 cirosunu yakaladık”

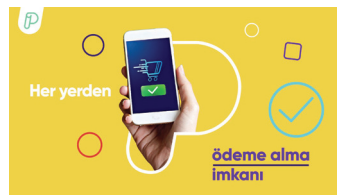
Türkiye e-ticaret pazarı 2018 yılında yüzde 42 büyümeyle 59.9 milyar TL'ye ulaştı. 2014-2018 yılları arasında sektörün ortalama yıllık büyüme hızı ise yüzde 33 oldu. Tarkan



Onat, iPara'nın ise bu yılın ilk 6 ayında geçen yılki cirosunu yakaladığını vurguluyor ve “Bu yılın sonunda 100 milyon TL ciroya ulaşmayı hedefliyoruz. iPara olarak sahip olduğumuz yetkinliklerimiz, her daim pratik çözümler sunan iş modelimiz ve kullanıcı dostu hizmetlerimizle sektörde fark yaratmaya devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde hayata geçireceğimiz yeni iş birliklerimizi sizlerle paylaşmayı sürdüreceğiz” diyor.

1 milyon ininal kart sahibine özel avantajlar

iPara Yönetim Kurulu Üyesi ve ininal CEO'su Ömer Suner de Multinet Up çatısı altında yürüttükleri ortak faaliyetler hakkında şu bilgileri veriyor: “iPara üye işyerlerimize ininal Kart'ın 1 milyon kullanıcıya istedikleri an ulaşım kampanya yapma imkanı sunuyoruz. iPara üye işyerlerimiz 1 milyona yakın aktif ininal kullanıcıya özel kampanyalar düzenleyebiliyor, biz de bu kampanyalara pazarlama desteği veriyoruz. Bu sayede bireyler indirimli alışveriş yaparken, iPara üye işyerleri ise hacimlerini büyüme fırsatı yakalıyor.”



Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

- ✓ Hisse senetlerindeki hareketlerin perde arkası
- ✓ Uluslararası piyasalardaki son gelişmeler
- ✓ Altın, döviz, faiz için yatırım stratejileri



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için

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



iPhone kullanıcıları TROY ile mobil TEMASSIZ ÖDEME yapabilecek



SAMI ÖZEN

Bankalararası Kart Merkezi (BKM)
Kartlı Ödeme Sistemleri Direktörü

TROY İnovasyon Merkezi'nde geliştirdiğimiz bluetooth aparatıyla POS cihazlarını iPhone'larla aynı dilde konuşabilir hale getirdik. Böylece kart kabul eden banka sistemlerini hiç değiştirmeden, sadece kart ihraç eden bankanın yapacağı bir çalışmayla TROY iPhone bluetooth temassız ödemeyi mümkün kıldık...

Ödemelerin çok daha hızlı ve kolay yapılabilmesini mümkün kılan temassız ödemelere Türkiye'de kart kullanıcılarının gösterdiği ilgi ve güven her geçen gün artıyor. Kişisel harcamalarda her 5 TL ödemenin 2 TL'sinin bankacılık kartlarıyla yapıldığı günümüzde, nakit parayı ikame edecek ödeme yöntemlerinden birinin de toplumu ve finans sektörünü geleceğin ödeme yöntemlerine hızla hazırlayan temassız ödemeler olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Mikro yani daha küçük miktarda nakit paranın yerini alabilecek en uygun seçenek olarak görülen temassız ödeme teknolojisi, üzerinde temassız işareti olan bankacılık kartlarıyla, temassız özelliği olan tüm noktalarda ödeme işlemini 1 saniyenin altına düşürüyor. Nakitsiz ödemelerde geleceğin deneyimini yaşatma vizyonu ile hareket eden Bankalararası Kart Merkezi olarak, tam da bu nedenle temassız ödemelere özel bir önem gösteriyor ve mobil temassız ödeme yönteminin bir alışkanlığa dönüşmesi noktasında sektörümüzde ciddi bir rol üstleniyoruz.

Kolaylık, hız ve güvenli ödeme gibi avantajlarıyla öne çıkan temassız ödemeler, ülkemizdeki kart kullanıcıları tarafından hızla benimseniyor. Öyle ki daha önceleri 90 TL'ye kadar olan, alışverişlerde kartlar ve mobil cihazlarla yapılan temassız ödemelerde şifresiz işlem üst limiti 1 Ağustos 2019 itibarıyla 120 TL'ye çıktı. Bu noktada bazı güncel temassız ödeme verilerini paylaşmanın, ülkemizdeki temassız ödeme talebini daha net ortaya koymak açısından faydalı olacağını düşünüyorum.

Eylülde temassız işlem rekoru kırıldı

Türkiye'de Eylül 2019'da temassız terminalerin sayısı 1.5 milyonu geçerken, ÖKC yazılımlarının yüzde 60'ı ve POS cihazlarının yüzde 63'ü temassız özellikli duruma geldi. Yine Eylül 2019'da 46 milyon temassız işlem adediyle yeni bir rekor kırıldı ve geçen yılın aynı ayına kıyasla temassız işlem adedi 2 katına çıktı. Temassız işlemlerin fiziksel kartla yapılan işlemler içindeki payı yüzde 10'a ulaştırırken, en çok temassız işlem yapılan sektörler ise sırasıyla market, yemek ve akaryakıt istasyonları oldu.



Bluetooth sayesinde POS ile iPhone aynı dilde konuşabiliyor

Temassız ödemelere ilgi ve güvenin artmasıyla beraber gözler mobil cihazlarla ödeme yöntemlerine çevrildi. Özellikle internet penetrasyonu ve akıllı telefon kullanım oranı böylesine yüksek olan bir ülkede, mobilin ödemelerde sağlayacağı ekstra hız ve kolaylığa duyulan istek, aslına bakarsanız zaten beklediğimiz bir gelişmeydi. Tüm bu gelişmelerle birlikte teknolojik tarafta çalışmalar durmaksızın sürerken, Android telefonların



NFC anten geliştiricilerin kullanımına açık olması sayesinde mobil telefonlar üzerinden temassız ödeme yapılabilir olacak uygulamaların yolu açıldı ve birçok banka HCE (Host Card Emulation) uygulamaları geliştirdi. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un mobil temassız teknolojisiyle birlikte ise HCE altyapısı kullanarak Android cihazlarla temassız, hızlı ve güvenli ödeme yapabilmeyi mümkün hale getirdik.

Android telefonlar mobil TROY temassız ödemelerde kullanılabilirdi ama iPhone cihazlar için henüz bir çözüm mevcut değildi. Bu noktada TROY olarak araştırma sürecimizi başlattık. Öncelikle dünya üzerindeki çalışmalarını inceledik, iPhone bluetooth ile temassız ödemeler yapılabildiğini keşfettik. Ancak geliştirilen uygulamaların hem kart ihraç eden hem de kart kabul eden banka sistemlerini çok etkilediğini tespit ettik. Bunun üzerine daha etkin bir yöntem üzerinde hızla çalışmaya koyulduk ve kart kabul eden banka sistemlerini hiç değiştirmeden, sadece kart ihraç eden bankanın yapacağı bir çalışmayla TROY iPhone bluetooth temassız ödemeyi mümkün hale getirdik. Sunduğumuz bu başarılı çözümle TROY olarak Türkiye'de yine bir ilki gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz.

Teknolojimizin mantığını şöyle aktarabilirim: TROY İnovasyon Merkezi'nde geliştirdiğimiz küçük POS bluetooth aparatı POS üzerinde uygun bir noktaya yerleştirildiğinde POS ile iPhone cihazı aynı dilde konuşabilir hale geliyor.

TROY olarak Türkiye için sunduğumuz yenilikçi çö-



zümlelerinden biri olarak paylaşabileceğimiz iPhone HCE çözümümüzle telefonlar ve tabletlerde ekran kapalı veya açıkken işlem yapılabilmesi, işlem süresinin temassız karttan farklı olmaması gibi artılar sağlayarak pürüzsüz bir kullanıcı deneyimi sunuyoruz. Müşterilerimiz bu çözüm sayesinde fiziksel kartlarını yanlarında taşınmak gibi süreçlerden kurtuluyorlar. Ayrıca banka tarafında sistemimizin entegrasyon süreci son derece kolay işliyor. Süreçle ilgili tüm ayrıntıları üyelerimizle paylaşıyoruz ve tokenizasyon hizmetini merkezi bir servisle sağlıyoruz. Bu sayede üyelerimiz bu geliştirme ve yatırımları gerçekleştirmek zorunda kalmıyorlar.

TROY üyeleri, şu anda canlı olan ve projelendirme süreci devam eden Android ve iPhone HCE çözümlerinin yaygınlaşması için çalışmalarına son sürat devam ediyor. Kart kullanıcılarının temassız ödemeleri hayatlarının vazgeçilmez bir alışkanlığı olarak göreceği günler, düşündüğümüzden çok daha yakın! ☺



OVIA'dan döviz bürolarına özel Exchange ATM çözümü

Döviz büroları yeni mevzuata göre kendi ATM'leri üzerinden 7/24 hizmet verebilmek için gün sayarken, OVIA™ bu ihtiyaca yönelik özel geliştirdiği ürününü tanıttı. Döviz bürolarının kur sistemleriyle entegre çalışacak, çoklu para birimleriyle işlem yapılabilen, kambiyo işlemleri ve para transferleri yapma gibi birçok ek fonksiyona sahip olan Exchange ATM (ETM) çözümü bu konudaki en iddialı ürün olmaya aday gözüküyor...

Yerli ATM üreticisi OVIA (DgiWorks), uzun zamandır üzerinde çalıştığı Exchange ATM çözümüyle döviz bürolarının işletmeciliğine açık yepyeni bir ürün çıkardığını duyurdu. ETM (Exchange Teller Machine) adı verilen ve döviz alım satımı, farklı para birimlerinin birbirine dönüştürülmesi, para transferi gibi farklı ka-

nallardan yapılabilen nakit işlemlerini tek bir cihaz üzerinden kullanıcılara sunabilen bir ATM platformu olarak sundukları bu ürünün özelliklerini ve sektördeki gelişmeleri DgiWorks Genel Müdürü Özer Akçınar anlatıyor...

Döviz büroları artık ATM'lerden de hizmet verebilecek

Döviz bürolarına ilişkin 2018 yılında çıkan 2018-32/45 no'lu tebliğe göre döviz büroları A ve B tipi

olmak üzere iki gruba ayrıldı ve birtakım yeni düzenlemeler getirildi. Belirlenen şartları sağlayıp A tipi olan yetkili müesseseler, müsteşarlıkça izin almaları halinde, merkez ve/veya şube adresleri ile uygun görülen diğer yerlerde ATM makineleri aracılığıyla yabancı para alım satımı ve buna ilişkin işlemleri yapabilecek ve bu işlemleri limit olmaksızın nakit ya da banka kartlarıyla, belirli bir limitte de ön ödemeli kartlarla gerçekleştirebilecek.

Biz OVIA firması olarak son yıllarda inovatif ATM çözümleriyle farklılaşmaya çalıştığımız bu sektörde, yurtdışında havalimanları ve turistik bölgelerde yaygın rastladığımız exchange (değiş

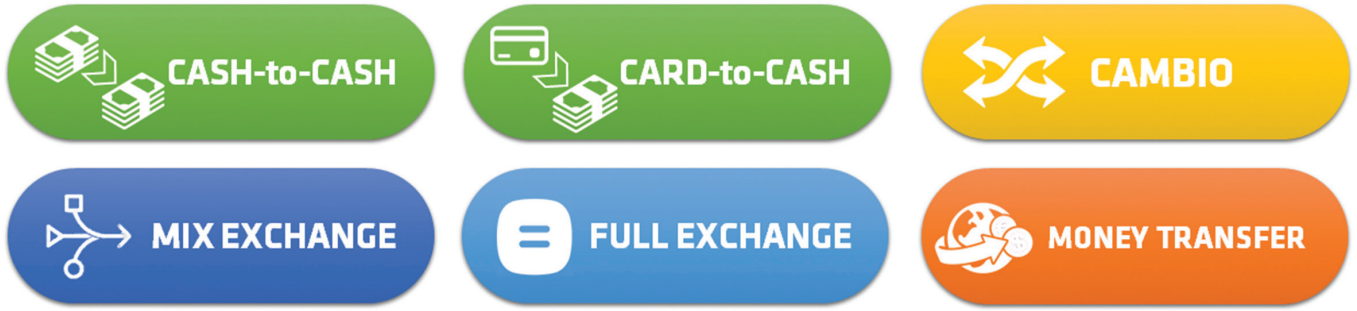
tokuş) işlemi yapılabilen self servis cihazlarının ve ülkemizde banka ATM'lerindeki döviz işlemlerinin analizini yaparak, döviz bürolarına en etkili ve kapsamlı nasıl bir çözüm sunabiliriz diye çok düşündük.

Mix-exchange ve full-exchange özelliğiyle fark yaratacak

Düşüncemiz, müşterinin döviz bürosunda yapabildiği işlemlerin maksimum oranını aynen ATM'lerde de yapabilmeydi. Mevcut cihazlar genelde yabancı parayı yerel



OVIA™
Innovative ATMs



para birimine çevirme işlemleri yaparken, yabancı para verebilen cihazlar ise sadece belirli banknotları verebilmektedir. Bizim cihazımızda aynı anda 30 farklı banknot çeşidiyle karışık bir şekilde işlem yapılabilmesi (mix-exchange özelliği) ve 8 farklı banknotu dönüşümlü (recycle ederek) kullanabilmesiyle birlikte bozuk para üstü verme özelliğiyle de kusuruna kadar müşteriye full-exchange işlemi yaptırabilmesi ile ön plana çıkmaktadır. Örneğin ATM'den Euro almak isteyen ve bunun karşılığında (aynı anda) dolar, yuan ve Türk Lirası banknotları yatan bir müşteriye almak istediği Euro ve para üstü Türk Lirası aynı anda verilebilmektedir. İşlem sonu makbuz verebilen cihaz, kambiyo işlemlerine de imkân sağlamaktadır.

ATM standartlarında üretim ve yazılım

Exchange ATM'miz halihazırda bankalarda kullanılan ATM'lerle aynı güvenlik standartları ve daha ileri recycle teknolojisine sahip olmakla beraber, döviz bürolarının kendi kur değerlerini belirlemesine ve halihazırda kullandıkları yazılım sistemleriyle entegre olarak çalışmasına olanak sağlamaktadır. ETM çözümümüzün donanımsal ve yazılımsal sunduğu avantajlardan bahsedecek olursak, açık platform altyapısı, 3 ayrı kamerayla izlenmesi, banknot seri numaralarının kaydedilmesi, donanımsal olarak yüksek performans, güvenilirlik, çoklu para birimi, hızlı işlem ve nakit yatırma/çekme ve fiziki olarak az yer kaplaması gibi birçok avantajı bulunmaktadır.

Müşteri tanıma ve KYC

Döviz alım satım işlemlerinde belirli bir tutara kadar kimiksiz işlem yapılabilirdiği halde biz ATM'lerde olası mevzuat değişikliklerine hazırlıklı olmak adına, pasaport MRZ data okuyucu ve kimlik (ID) kart okuyucu donanımlarla KYC (Know Your Customer – Müşterini Tanı) proselerini de ATM üzerinden gerçekleştirilebilecek bir yapı sunuyoruz. Yetkili müessese, para transferleriyle ilgili bir anlaşma yapıp ATM üzerinden bu menüleri işletmek istediğinde de işlemler için gerekli tüm bilgileri alabileceği, doğrulayabileceği bir donanım ve yazılım altyapısına sahip olacak.

Hedef noktalar turistik bölgeler ve otel lobileri

Döviz büroları öncelikli olarak şube önlerine koymayı planlarken biz ise müşterilerimize daha çok işlem hareketi görecekleri otel lobileri ve turistik alanları işaret ediyoruz. Klasik ATM'lere göre daha az yer kaplayan çözümümüzle dar mekanlarda kolaylıkla işlem yaptırabilecekler. Sunduğumuz modeller arasında 68 cm derinliğe sahip sektörün en küçük ATM'si de yer almaktadır.

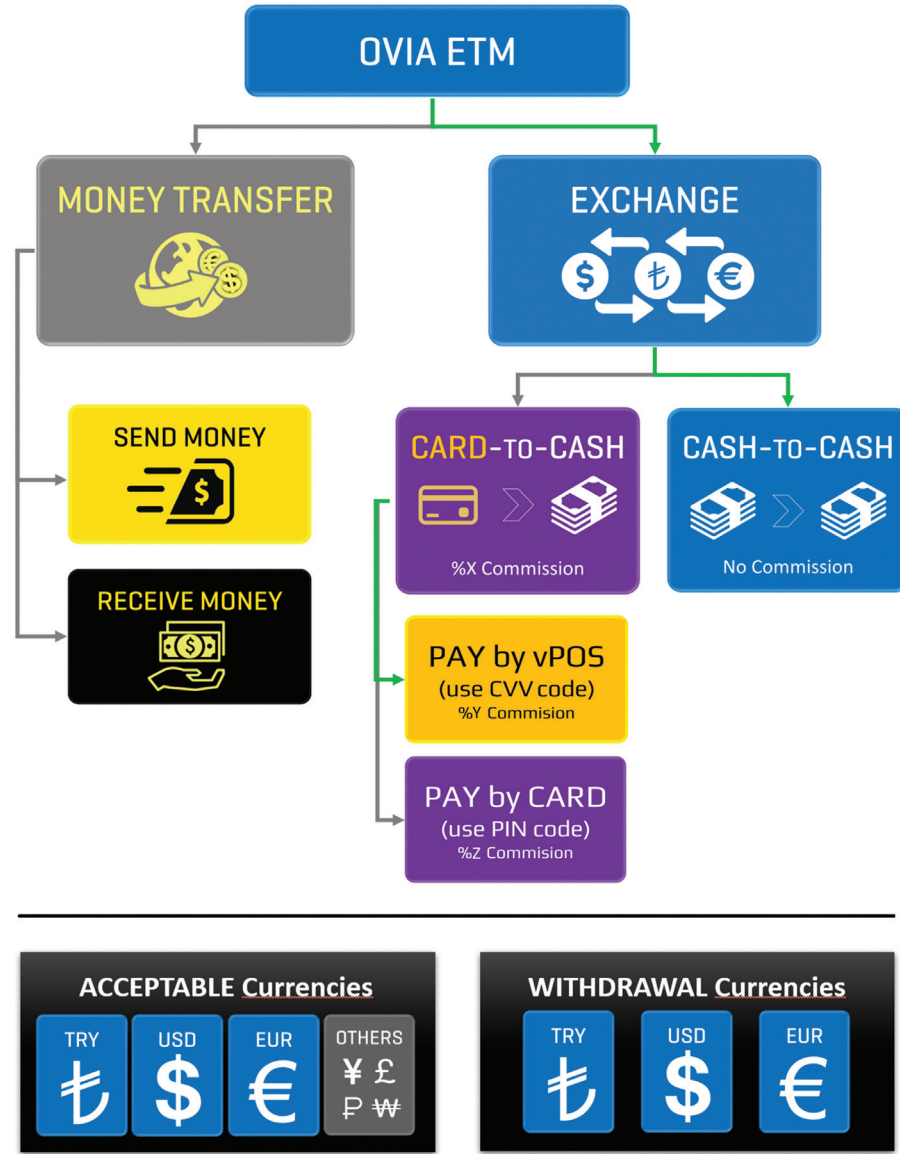
Exchange ATM'nin döviz bürolarına sunduğu avantajlar

- Döviz bürolarının halihazırda döviz işlemlerinde kullandıkları IT/yazılım sistemleriyle entegre çalışır ve ATM üzerinden yapılacak döviz işlemlerinde kur değerini döviz büroları kendileri belirleyebilir.
- İnternet ve mobil kanallar üzerinden ATM üzerindeki kur güncellemelerini istedikleri zaman anlık yapabilir, istenilen limit ve sınırlamaları belirleyebilir ve ATM cihazlarını uzaktan kontrol edebilirler.
- Standartta EUR/USD/TRY ile döviz alım, satım ve para çevirim işleri yaptırabilir, farklı yabancı para birimlerini sisteme entegre ettirebilirler.
- ATM üzerinden, 7/24 self servis, banka gibi hesap açma ihtiyacı olmadan müşterilerine döviz işlemi yapma imkanı sağlamış olurlar.
- ATM arayüz uygulama ekranları döviz bürosunun kurumsal kimliğini yansıtır, özelleştirilebilir ve iş akışları ihtiyaçlara göre dizayn ettirilebilir.
- ATM üzerinden banka kartı ya da ön ödemeli kart ile döviz alım satım işlemleri yaptırabilme opsiyonuna sahip olurlar.
- Acentesi oldukları para transfer/elektronik para kuruluşu firmanın parasal işlemlerini ATM üzerinden yaptırabilme imkanına sahip olurlar.
- İleriki fazlarda nakit işlem ihtiyacı duyan birçok 3. parti ödeme uygulamayı ATM platformuna entegre ederek ek gelir ve iş modelleri yaratma fırsatına sahip olurlar.
- Bitcoin gibi kripto para alım-satım işlemlerine aracılık edebilecekleri uygulamaları ATM üzerinden kullanıcılarına sunabilirler.
- Müşterilerine daha iyi bir deneyim yaşatırken, operasyonel verimliliklerini artırmış olurlar.
- Daha yüksek güvenli, performanslı ve global bankacılık standartlarında ATM cihazları sayesinde işlerini daha rahat ve güvenilir bir şekilde yönetebilirler.
- ATM üzerinden hizmet sunarak müşterilerinin alternatif bir dijital kanaldan 7/24 self servis hizmet almasını sağlamış olurlar.
- Sınıfının en az yer kaplayan ATM cihazı, en yüksek nakit kapasitesi olan ATM cihazı ve en büyük ekrana sahip ATM cihazı gibi farklı donanım modelleri arasından lobi tipi, duvar tipi ve dış mekan ihtiyaçlarına göre seçim yapabilirler.

Bankaların bu konuya bakışı nedir? Banka ATM'lerine rakip mi geliyor?

Bankalar şu an döviz bürolarına biraz mesafeli yaklaşmaktalar. Bankaların kendi ve diğer banka müşterilerine ATM kanalından sunduğu exchange işlemi ancak kartlı

dgi-works™
Exchange Teller Machine



işlemlerle mümkün. Biz ETM'de ilk etapta nakitten nakite (cash-to-cash) dönüşüm işlemini döviz bürolarının yapabilmelerini sağlayacağız. Döviz büroları ve banka şubeleri exchange işlemlerinde birbirlerine rakip olarak görünse de, ATM kanalından yapılacak exchange işlemlerinde aslında döviz büroları öncelikle hesap açma gereksinimi olmadan para dönüştürme işlemi yapabilmeye imkan sağlayarak banka ATM'lerinin genellikle sunmadığı bir hizmeti sağlamış olacak. İkinci ve üçüncü fazda kartlı işlemler (card-to-cash) ile exchange hizmeti sağlandığında özellikle işlek ve turistik noktalardaki döviz bürosu ATM'leri banka ATM'lerine bir alternatif oluşturmuş olacak. Para transfer işlemleri ve 3. parti ödeme kuruluşlarının nakit işlemlerine özel uygulamaların da entegre edilmesiyle beraber döviz bürolarına özel ATM'ler banka ATM'lerinden çok daha farklı tip ödeme işlemlerini daha avantajlı şekilde sunabilme imkanını sağlayabilecektir.

Fiyatlama ve iş modelleri

Döviz bürolarına üç farklı fiyatlama modeli sunuyoruz.

Bunlardan ilki satın alma modeli -ki klasik ATM sektöründe halen "cihaz satın alma + yazılım paketi + servis bakım" anlaşması ayrı ayrı ücretlendirilmektedir. Döviz büroları buna yatırım olarak baktıklarında ödedikleri parayı yaklaşık 2 yıl içerisinde çıkarmaktadırlar.

İkincisi, kiralama diye tabir ettiğimiz aylık fiyatlama modeli. Bu modelde öncelikle bir miktar depozito alıyoruz ve döviz büroları 12/24/36 aylık sözleşmelerle aylık sabit bir ödeme yaparak kiralama dönemi boyunca tüm hizmetlere sahip oluyor. Cihazı sözleşme sonunda teslim ettiklerinde depozitoyu geri alıyorlar.

Üçüncü model ise bu iki modelin hibritlenmiş hali. Daha düşük bir ön ödeme ve aylık daha düşük bir kira bedeliyle bu Exchange ATM cihazı ve yazılım çözümüne sahip oluyorlar ve cihaz 36 ay sonunda otomatikman döviz bürosunun oluyor.

Operasyonel verimlilik, prestij, güvenlik, müşteri deneyimi ve katma değer yaratma açısından birçok avantaj sağlayacak bu iş modelinde döviz büroları, halihazırda kullandıkları sistem ile kur bilgilerini ETM ile entegre ederek müşterilerine nakit ve kartlı işlemlerinde 7/24 güvenilir bir self servis döviz alım/satım kanalı sağlarken, ek olarak temsilcisi oldukları elektronik para ve ödeme hizmet sağlayıcısı kuruluşlar için de müşterilerinin para transferi gibi işlemlerini yine bu platform üzerinden gerçekleştirmesini sağlayabilecek. ETM platformu sayesinde nakit işlemlere yönelik farklı uygulamaların (3. parti ödeme kuruluşları, biletleme, fatura ödeme, Bitcoin/altcoin alım satım işlemleri vb.) entegrasyonunu sağlayabilecek ve işlem başına ücret gibi gelir modelleri sayesinde ek kazançlar sağlama potansiyeli söz konusu olabilecektir.

Çalışmalar hangi safhada?

Geliştirme aşamasını tamamladığımız Exchange ATM çözümüyle nakitten nakite (cash-to-cash) exchange işlemini ve kambiyo işlemini yapabilmekteyiz. Döviz bürolarına yazılım yapan iki ayrı firmayla entegrasyonlarımız devam etmekte olup kısa sürede sahada pilot aşamasına geçirmeyi planladığımız çözümümüzde karttan nakit (card-to-cash) exchange işlemi için de sistemimiz hazır. İkinci fazda kartlı işlemler için Visa-Mastercard otorizasyonu olan lisanslı bir kuruluşla entegre olmak ve yine para transferiyle ilgili elektronik para ve ödeme kuruluşlarıyla işbirliği yaparak platforma entegrasyonlarını sağlamak gayesindeyiz.

Bu hususlarda çözüm ortağı arayışlarımız devam ediyor ve döviz bürolarıyla ilgili mevzuat bu yıl sonuna kadar tamamlanmadan projenin diğer fazlarıyla ilgili de çözümleri devreye almış ve pilot aşamasına çıkmış olmayı hedefliyoruz. ☹

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.

PSM AWARDS

İNOVASYONA TEŞVİK

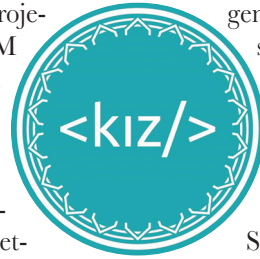
KOD YAZAN KIZLARA destek



Yaratıcılığı teşvik etmek, teknolojiyi geliştirmek, genç girişimcileri desteklemek üzere sektörün zirvesindekileri kasım ayında buluşturuyoruz...

Teknoloji odaklı inovatif projelerin ödüllendirileceği PSM AWARDS için başvuru süreci 8 Kasım'da tamamlanıyor. İnovasyona dayalı bir prestij ödülü olan PSM AWARDS, bilişim ve ödeme sektöründeki teknolojilerin gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri geliştirmek, iyileştirme çalışmalarını desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak amacıyla bu yıl ikinci kez düzenleniyor.

PSM AWARDS katılımcıları bir yandan ödüller için yarışırken, diğer yandan yazılım alanında gelişmeye istekli dezavantajlı bölgelerdeki kız çocuklarını ve



genç kadınları destekleyerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine iştirak ediyor. Organizasyon için yatırılan yarışma başvuru ücretleri ile "KızCode" sosyal girişimi destekleniyor.

NCR'ın Altın Sponsor, Verifone'un Özel Ödül Sponsoru olduğu yarışmayı Türkiye Sigorta Birliği (TSB), ÖDED ve YASAD destekliyor. Yarışmanın kazananları bu ayki jüri toplantısında belirlenecek ve ödül töreninde açıklanacak. Yarışmayla ilgili tüm bilgilere www.psmawards.com üzerinden ulaşılabilir.

ÖDÜL KATEGORİLERİ

- En İnovatif Ürün
- En İyi Mobil Ödeme Çözümü
- En İyi Online Ödeme Çözümü
- Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
- En İyi Ödeme Sistemleri Altyapısı
- Kurum İçi İnovasyon
- Yılın Startup'ı
- Müşteri Odaklılık

 **NCR**  **Verifone**®

 **Türkiye Sigorta Birliği**

 **ÖDED**
ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA DERNEĞİ

 **yasad**
YAZILIM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

PSM AWARDS

2019

Başvuru

www.psmawards.com

1 Ağustos - 8 Kasım



Türkiye'nin
İlk ve Tek Ödeme
Dünyası Ödülleri

ÖDEME ve ELEKTRONİK PARA kuruluşlarında yetki TCMB'ye geçiyor



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

16 Ekim 2019 tarihinde “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi” Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanlığı’na sunuldu. TBMM’nin internet sitesinde yayınlanan işbu kanun teklifi, 2013 yılından beri sektörü düzenleyen 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun”da çok önemli değişiklikler öngörüyor.

19 maddeden oluşan teklif incelendiğinde göze çarpan en önemli konu, ödeme hizmetleri sektöründe Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’na (BDDK) ait yetkilerin Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’na (TCMB) devredilmesi... Diğer bir deyişle, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları artık TCMB tarafından denetlenecek. Bu düzenlemenin amacı, BDDK ve TCMB arasında oluşan ikili yapının ortadan kaldırılması ve TCMB’nin tek yetkili otorite haline getirilerek etkin düzenlemenin sağlanması olarak açıklanıyor.

Kanun teklifinde öne çıkan hususlar

■ Kanun teklifinin hayata geçmesiyle bir-

likte ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarına faaliyet izni verilmesi ile bunların düzenlenmesi, denetimi ve gözetimi TCMB’nin görev ve yetki alanında olacak. Bu düzenlemeyi takiben sektörü düzenleyen ikincil düzenlemeleri çıkarma yetkisi de TCMB’ye verilecek. Kanun teklifinin hayata geçmesiyle birlikte TCMB, 1 yıl içerisinde alt düzenlemeler çıkaracak. İlgili kuruluşların da söz konusu düzenlemelerin yürürlüğe girmesini takip eden 1 yıl içinde yeni düzenlemelerle uyumlu hale getirilmesi öngörülüyor.

■ BDDK’nın yetki alanında olan banka kartları ve kredi kartlarına ilişkin takas ve mahsuplaşma faaliyetleri de TCMB’nin yetki alanına girecek.

■ 11 Ekim 2006 tarih ve 5549 sayılı “Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun”da kanun teklifiyle yapılması öngörülen değişiklikle ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının denetimleri BDDK tarafından yapılırken bu yetki de TCMB’ye devredilecek.

■ Teklif kapsamında, TCMB’nin tek yetkili otorite olmasının yanı sıra bazı konularda TCMB’ye yeni yetkiler veriliyor, bazı konularda ise yetkileri genişletiliyor.

■ Ödeme hizmeti olarak değerlendirilen faaliyetlerin kapsamı genişletiliyor. Bu düzen-





İlgili kanun teklifi hayata geçince ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarına faaliyet izni verilmesi ile bunların düzenlenmesi, denetimi ve gözetimi TCMB'nin görev ve yetki alanında olacak. Sektörü düzenleyen ikincil düzenlemeleri çıkarma yetkisi de TCMB'ye veriliyor. TCMB, 1 yıl içerisinde alt düzenlemeler çıkaracak. İlgili kuruluşlar da bu düzenlemelerin yürürlüğe girmesini takip eden 1 yıl içinde uyum sürecini tamamlayacak...



lemenin "AB Ödeme Hizmetleri Direktifi 2" altında tanımlanan "ödeme emri başlatma" ve "konsolide edilmiş bilgilerin sunulması" hizmetleriyle eşdeğer olarak uluslararası düzenlemelere paralel biçimde düzenleniyor. Kanun teklifi içinde "Başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısında bulunan ödeme hesabıyla ilgili sunulan ödeme emri başlatma" ile "Ödeme hizmeti kullanıcısının ödeme hizmeti sağlayıcıları nezdinde bulunan bir veya daha fazla ödeme hesabına ilişkin konsolide edilmiş bilgilerin çevrimiçi platformlarda sunulması" olarak belirtilen hizmetler "ödeme hizmeti" kapsamında TCMB'nin yetkisi dahilinde 6493 sayılı kanuna tabi olacak. Böylece söz konusu kuruluşlara lisans/izin alma yükümlülüğü getirilmiş oluyor.

■ 6493 sayılı kanunla sınırlı olarak sayılan ödeme hizmetleri hakkında kanun teklifiyle eklenecek bent, TCMB'ye ödemeler alanında toplam büyüklük ve etki alanı açısından TCMB tarafından belirlenen seviyeye ulaşan diğer işlem ve hizmetlerin ödeme hizmeti olarak değerlendirilebilmesi yetkisini tanıyor. Buna göre, mevcut durumda istisna olarak değerlendirilen birtakım hizmetlerin ödeme hizmeti olarak değerlendirilmesi ihtimali ortaya çıkıyor. Büyüklük ve etki alanı konusunda TCMB'nin alt düzenlemelerle belirlenebilir ve öngörülebilir oranları tespit etmesi bekleniyor.

■ TCMB'ye, ödeme hizmet sağlayıcılarının 6493 sayılı kanuna tabi faaliyetleri yürütmeleri esnasında taraf oldukları hukuki ilişkilerde uyulması gereken usul ve

esasları belirleme yetkisi verilmesi öngörülüyor. "Hukuki ilişki" ifadesinin kapsamı konusunda ise kanun teklifinde herhangi bir ayrıntı yer almıyor. Bu durumda TCMB'nin alt düzenlemelerle hukuki ilişkilerin kapsamını belirleyeceği beklentisi oluşuyor. Söz konusu ifadenin kapsamının belirlenmemesi durumunda, kuruluşların hem işbirliği yürüttüğü diğer kuruluşlar hem de ödeme hizmeti kullanıcılarıyla ilişkilerini kapsayacağı düşünülebilir. Dolayısıyla TCMB'ye bu ilişkilerin içeriğine müdahale edebilme yetkisi verilmek istendiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

■ TCMB'ye, ödeme hizmetlerinin sunumu kapsamında alınacak ücret ve komisyonların nitelik, azami miktar ve oranlarını belirleme yetkisi verilmesi öngörülüyor.

Birlik kurulacak, lisanslı kuruluşların hepsi üye olacak

Yine kanun teklifinde öngörülen "Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği" kurulması konusuna gelince... Faaliyet izni almış tüm ödeme ve elektronik para kuruluşlarının birliğe üye olması zorunlu tutuluyor. Birliğin görev ve yetkileri arasında "üyeri arasında haksız rekabeti önlemek amacıyla her türlü tedbiri almak ve uygulamak", "üyelerin ilan ve reklamları esas ve şartları tespit etmek" ve "birlik üyeri ve bireysel müşterileri arasındaki uyuşmazlıkların çözüleceği bir hakem heyeti oluşturmak" maddeleri öne çıkıyor. ☹

B K MBANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

Yaz döneminde yabancı turistlerin KARTLI ÖDEMESİ KATLANDI

TABLO 1

Eylül ayı sonunda Türkiye’de kullanılan kart adedi 229 milyon

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2019 yılı eylül ayı verilerini açıkladı. BKM’nin verilerine göre, eylül ayı sonunda Türkiye’de 68.6 milyon adet kredi kartı ve 160.4 milyon adet banka kartı bulunuyor. Eylül 2018 ile kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 5’lik, banka kartı sayısında ise yüzde 14’lük artış görülüyor.

TABLO 2

Banka kartıyla ödemelerin toplam kartlı ödemeler içindeki payı yüzde 14’e ulaştı



BKM verilerine göre banka kartları ve kredi kartlarıyla eylül ayında toplam 85.2 milyar TL’lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 73.1 milyar TL’si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.1 milyar TL’sinde banka kartları kullanıldı. Banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 33 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 12 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 15 oldu.

Bankalararası Kart Merkezi’nin açıkladığı verilere göre yabancı kartlarla 2019 yılı haziran-eylül döneminde yapılan ödemeler geçen yıla göre yüzde 63 oranında artarak 34 milyar TL’ye ulaştı...

Kart sayıları (Milyon Adet)

	2018 Eylül	2019 Eylül	Değişim
Banka kartı	140.2	160.4	% 14
Kredi kartı	65.5	68.6	% 5
Toplam	205.7	229	% 11



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Eylül	2019 Eylül	Değişim
Banka kartı	9.1	12.1	% 33
Kredi kartı	65.1	73.1	% 12
Toplam	74.2	85.2	% 15

Yabancı kartlarla sektörel kartlı ödeme tutarı

(Milyar TL)	2018 Haziran-Eylül	2019 Haziran-Eylül	Değişim
Kuyumculuk	1.23	3.24	% 164
Seyahat acenteleri	1.51	2.84	% 88
Yemek	0.77	1.35	% 77
Giyim ve aksesuar	3.17	5.20	% 64
Hizmet sektörleri	0.79	1.24	% 58

TABLO 3

Yabancı kartlarla ödemelerde en fazla artış kuyumculuk seyahat ve yemek sektörlerinde

Yaz döneminde yabancı kartlarla yurtiçinde yapılan ödemelerin sektör detayında dağılımı incelendiğinde en fazla artışın yüzde 164 kuyumculukta olduğu görülüyor. Kuyumculuğu yüzde 88 artışla seyahat acenteleri, yüzde 77 artışla yemek, yüzde 64 artışla giyim ve yüzde 58 artışla hizmet sektörleri takip etti.

EXTRE

TABLO 4

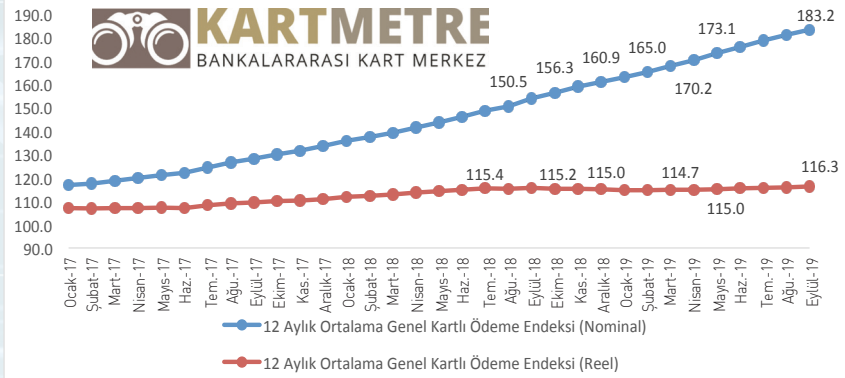
Yabancı kartlarla yaz döneminde yapılan ödemeler 34 milyar TL'ye ulaştı

BKM verilerine göre haziran ve eylül ayı arasını kapsayan yaz tatili döneminde yabancı kartlarla yurtiçinde 34 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı. Geçen yılın aynı döneminde 21 milyar TL olan tutarla kıyaslandığında bu yıl yabancı kartlarla yapılan ödemelerin yüzde 63 oranında arttığı görülüyor. Bu artışla beraber 2018 yılının haziran-eylül döneminde yüzde 6.9 olan yurtiçinde yapılan kartlı ödemeler içindeki yabancı payı 2019 yılının aynı döneminde yüzde 9.3'e ulaştı. Yani yaz döneminde ülkemizde kartlarla yapılan her 10 TL ödemenin 1 TL'si yabancı turistlere ait kartlarla gerçekleşti.

Yabancı kartlarla yapılan ödemelerin ortalama işlem tutarı ise 663 TL oldu. Yine yabancı kartlarla yapılan ödemelerin yüzde 27'sini ise internetten yapılan kartlı ödemeler oluşturdu.

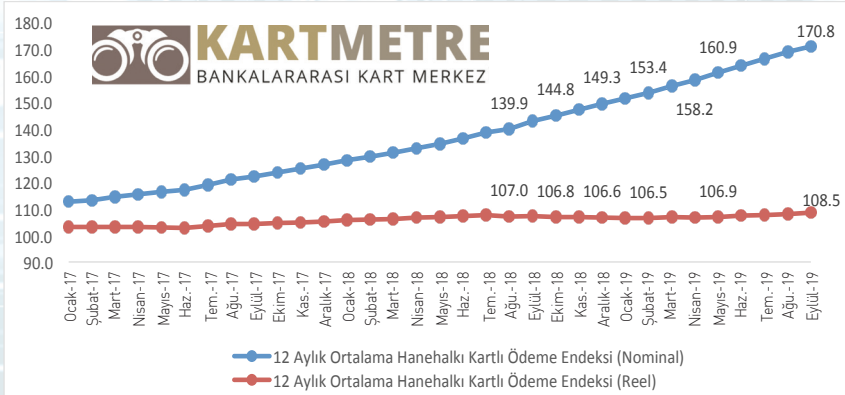


BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde eylül ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 19.1, reel olarak ise yüzde 0.7 büyümeye gözleniyor.



12 Aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde eylül ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 19.7, reel olarak ise yüzde 1.2 büyümeye gözleniyor.

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



Yabancı kartlarla yapılan ödemeler	2018 Haziran	2019 Haziran	Değişim %
Tutar (Milyar TL)	21	34	63
Toplam kartlı ödemeler içindeki payı	% 6.9	% 9.3	



Dünya çapında FinTek kullanım ORANI YÜZDE 64'E ULAŞTI

Tüketicilerin finansal teknolojilere ilgisi hızla artıyor. Çin ve Hindistan'da en az iki kez FinTek hizmeti kullandığını açıklayanların oranı yüzde 87'ye yükseldi. Küresel FinTek Kullanım Endeksi, geleneksel finansal hizmet veren işletmelerin de FinTek'lere ilgisinin arttığını gösteriyor...



Uluslararası danışmanlık ve denetim şirketi EY (Ernst & Young), Küresel FinTek Kullanım Endeksi 2019 çalışması sonuçlarını açıkladı. Endeks, 27 ülkeden 27 bini aşkın dijital olarak aktif tüketici ile Çin, ABD, Birleşik

Krallık, Güney Afrika ve Meksika olmak üzere 5 ülkeden bin küçük ve orta ölçekli şirketle yapılan anket sonucu oluşturuldu. Endeks sonuçlarına göre tüketicilerin FinTek (finansal teknoloji) kullanım oranı dünya genelinde ortalama yüzde 64'e yükseldi.

En az iki FinTek hizmeti kullanan tüketicinin yüzde 87 olduğu Çin ve Hindistan bu konuda dünyaya öncülük ederken, Rusya ve Güney Afrika'da FinTek kullanım oranının yüzde 82 olduğu görülüyor. Açık bankacılığın ilerleme kaydettiği Avrupa'da ise Hollanda (yüzde 73), Birleşik Krallık (yüzde 71) ve İrlanda (yüzde 71) en yüksek FinTek kullanım oranlarına sahip ülkeler olarak öne çıkıyor.

Geleneksel finansal hizmet sunucuları da FinTek'e yöneliyor

Yıllık olarak hazırlanan ve bu yıl üçüncüsü açıklanan endeks sonuçlarıyla ilgili değerlendirmede bulunan EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Ortağı ve Risk Danışmanlığı Hiz-

metleri Lideri Emre Beşli'nin görüşleri şöyle: "Kullanım oranının tahmin edilenin üzerinde bir artış göstermesiyle birlikte FinTek sektörünün güçlü bir büyüme kaydettiğini gözlemliyoruz. Geleneksel finansal hizmetler sunan şirketlerin de finansal teknoloji alanına yönelmeleri sektördeki bu büyümenin lokomotiflerinden biri olarak gösterilebilir."

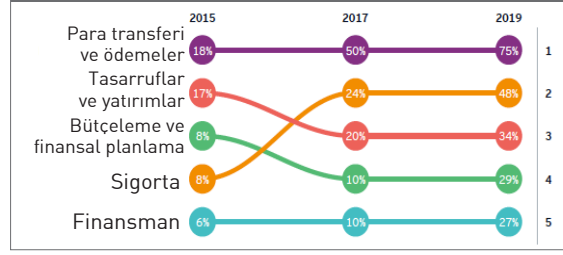
Dünya genelinde tüketicilerin ortalama yüzde 89'u mobil telefon ödeme platformlarının varlığından haberdar olduğunu belirtirken, yüzde 82'si eşler arası (P2P) ödeme sistemleri ve banka dışı para transferleriyle ilgili bilgi sahibi olduğunu ifade ediyor. Hindistan ve Çin'de bu FinTek hizmetlerine erişimin kolay olmasının etkisiyle bu ülkelerde tüketicilerin yüzde 99.5'i para transferi ve mobil ödeme hizmetlerinden haberdar olduğunu dile getiriyor.

Tüketici öncelikleri değişiyor

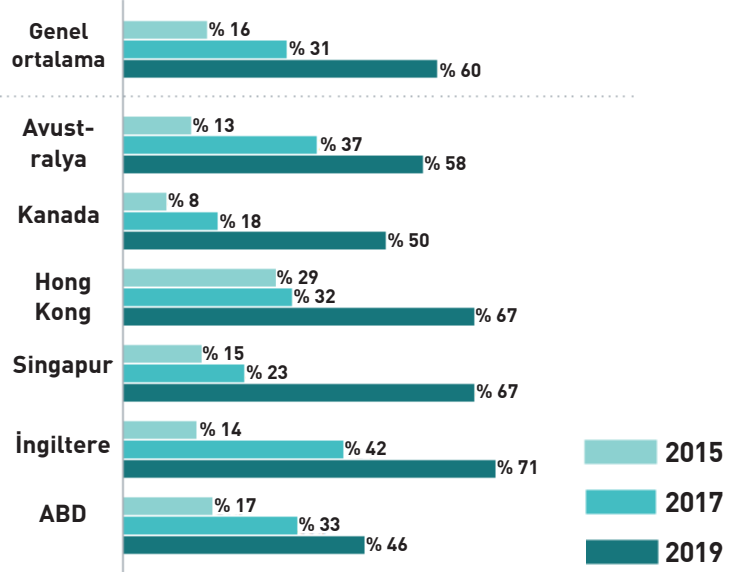
Endeks sonuçlarına göre tüketicilerin beklentilerinin değişmesi, finansal hizmetler sektöründe dönüşüme ve inovasyona ön ayak oldu. Günümüzde geleneksel bankalar, sigortacılar ve varlık yöneticileri de dijital olarak erişilebilir ve teknoloji tabanlı hizmetler sunuyor. Endeks sonuçları, tüketicilerin FinTek hizmeti seçerken önceliklerinin hizmet ücretleri ve hesap açma kolaylığı olduğunu ortaya koyuyor.

Fransa ve Japonya gibi ülkelerde ise güven tesisi FinTek hizmeti almada en önemli tercih sebebinin oluşturuyor. Endeks sonuçlarında FinTek kullanan küçük ve orta ölçekli şirketlerin FinTek'in gelişiminde ve yaygınlaşmasında büyük bir rol oynadığı ifade ediliyor. Çin'de KOBİ'lerin yüzde 61'i FinTek kullanırken, ABD'de ise bu oranın yüzde 23 seviyesinde olduğu görülüyor. Bununla birlikte yakın bir gelecekte KOBİ'lerin küresel FinTek kullanım oranının yüzde 25'ten 64'e yükseleceği öngörülüyor.

Kullanım alanlarına göre FinTek'lerin büyüme seyri



6 ülkede FinTek adaptasyonunun seyri (2015-2019)



YÜZ TANIMA teknolojilerine alternatifler geliyor

Çinli ödeme hizmeti UnionPay, Dünya İnternet Konferansı'nda yüz tanıma teknolojisine dayalı yeni ödeme yöntemini tanıttı. Kullanıcıların yüzlerini mağazalarda bulunan UnionPay cihazlarına taratması ve ardından şifre girmesi mantığıyla çalışan bu hizmet ilk olarak Çin'in Ningbo, Hangzhou, Guangzhou, Jiaying, Changsha, Wuhan ve Hefei kentlerindeki kullanıcılara sunulacak. Kullanıcılar, mevcut geleneksel ödeme yöntemlerinin yanında ekstra bir seçenek olarak isterlerse bu ödeme yönteminde de faydalanabilecek.

Çin'de yüz tanıma teknolojisiyle ilgili bir başka gelişme daha yaşandı. Kişisel verilerin ihlal edildiği tartışmalarının ardından sanat ve ürün tasarımcısı Jing-Cai Lu'nun 2017 yılında bir prototipini hazırladığı giyilebilir yüz projektörü ürünü kısa bir süre önce Facebook, Twitter ve Reddit gibi kanallarda kullanıcılar tarafından yoğun bir şekilde paylaşılmaya başladı. İnternet kullanıcıları, projekte ait videoyu viral hale getirirken, bu teknolojinin yüz tanıma sistemlerini yanıltabileceği ve fişleme gibi vakaları engelleyebileceği konuşulmaya başladı. Söz konusu yüz tanıma projektörü, karanlık havalarda kafaya takıldığında insan yüzünün farklı bir yüz görünümü elde etmesini sağlıyor. Bu da insan yüzünü takip eden ve kayda alan teknolojilerden kurtulmanın önünü açıyor. Projektörün internette viral hale gelmesinin ardından Jing-Cai Lu, ürün açıklamasına "Siyasi amaçlı değildir" uyarısını eklemek zorunda kalmış.

PayPal, Çin'de online ödeme lisansı alan ilk yabancı şirket oldu

Eylül ayının sonunda GoPay'in (Guofubao Information Technology) yüzde 70 hissesini satın alarak Çin pazarına giren PayPal, ülkede online ödeme lisansı alan ilk yabancı şirket oldu. PayPal CEO'su Dan Schulman, Çin Halk Bankası'nın GoPay devralımını onayladığını açıkladı. GoPay'in Çin pazarında ödeme lisansı bulunuyor. Bu durum PayPal'ı Çin pazarına giriş yapan ilk yabancı ödeme şirketi haline getirdi. Çin Merkez Bankası, geçen yıl dile getirdiği yerli ve yabancı servis sağlayıcılar için eşit muamele taahhüdüne karşın Visa ve Mastercard'ın lisans başvurularını onaylamamıştı.

Öte yandan PayPal'a ait bir ödeme uygulaması olan New York merkezli Venmo, Synchrony ile işbirliğine giderek yeni bir kredi kartı çıkarmayı planladığını duyurdu. Halihazırda PayPal'ın Extras Mastercard ve Cashback Mastercard kartlarının da yayıncısı olan Synchrony, Venmo için de bir kredi kartı çıkararak şirketin gelirlerini artırmayı hedefliyor. Venmo yaptığı duyuruda "daha kullanışlı" kredi kartının 2020'nin ikinci yarısında piyasaya sürülebileceğini söylüyor. Venmo, Temmuz 2018'de kullanıcıların Venmo hesap bakiyelerini gerçek dünyada kullanmalarına imkan tanıyan Mastercard



logolu banka kartını müşterilerine sunmuştu. Schulman konuyla ilgili "Arzu edilen bir kredi kartı ve kesintisiz bir uygulama içi deneyimiyle çığır açan yeni kredi kartı deneyimini Venmo topluluğuna getirmek için Synchrony ile ilişkimizi derinleştirmekten memnuniyet duyuyoruz" yorumunu yaptı. ▶



UNICEF, bağışlar için KRIPTO PARA fonu oluşturdu



Birleşmiş Milletler'in çocuklara yönelik yardım kurumu UNICEF, bağışların Bitcoin ve Ether türünden yapılmasını ve bu bağışların gerekli ihtiyaçlar için harcanmasını sağlayacak bir kripto para fonu oluşturdu. Hayata geçirilen fon doğrultusunda kuruma iletilecek tüm bağışlar ve kurumun ilgili yerlere ulaştıracağı tüm yardımlar kripto para türünden yapılacak. Oluşturulacak fon, Unicef İnovasyon Fonu'na ve dünyadaki okulları internete bağlamaya yönelik çalışmalar yürüten bir projeye destek amaçlı kullanılacak. Projeye bağış yapan ilk kurumlardan biri Ethereum Vakfı oldu.

Ethereum Foundation yöneticisi Aya Miyaguchi konu hakkında yaptığı basın açıklamasında, başlangıç olarak 100 Ether bağışlandığını ve bunun anlık fiyata göre 18 bin dolar ettiğini, yeni ortaklık aracılığıyla bunu anında UNICEF'e gönderdiklerini ifade etti.

Miyaguchi, "Bu, UNICEF için yeni ve heyecan veren bir girişim. Eğer dijital ekonomiler ve para birimleri gelecek nesillerin hayatlarını değiştirme potansiyeli taşıyorsa, sundukları fırsatları keşfetmemiz oldukça önemli olabilir" yorumunu yaptı.

Miyaguchi UNICEF ile beraber kripto para fonunun birçok insanın temel ihtiyaçlarını, haklarını ve kaynaklarını geliştirmek için kullanıldığından emin olacaklarını dile getirdi. Hatırlanacağı gibi UNICEF, bu yılın başlarında, Kırgızistan'daki her okula internet erişimini sağlamak adına blokzinciri teknolojisi kullanmak için Kırgızistan hükümetiyle görüşmelerde bulunmuştu.

Blokzinciri temelli sağlık girişimleri için 100 bin dolara kadar bağış

UNICEF, yaklaşık 1 yıl kadar önce de aşağıdaki 6 blokzinciri girişimine, sağlık hizmetleri ve mali kaynakları yönetme sorunlarına çözüm bulmaları için girişim başına 100 bin dolara dolar destek sağlayacağını açıklamıştı:

• **Atix Labs (Arjantin):** Küçük ve orta ölçekli işletmeler için fonlara erişim sağlarken, fonların kullanıldığı yerlerde izlenebilirlik yaratıp etki ölçen bir platform geliştirecek.

• **Onesmart (Meksika):** Kamunun sağladığı sosyal hizmetlerin çocuklara ve gençlere ulaştırılmasını sağlayan bir prototip uygulaması var. Ayrıca gelişmekte olan piyasalardaki fonların yanlış tahsis edilmesini engellemeyi amaçlıyor.

• **Prescripto (Meksika):** Gelişmekte olan ülkelerde elektronik reçete uygulamasının yaygınlaştırılmasını hedefliyor. Ayrıca tıbbi hizmet sağlayıcıların hastaların ortak geçmişini görmesini ve bakım seviyesini iyileştirmesini sağlayan bir dijital platform geliştiriyor.

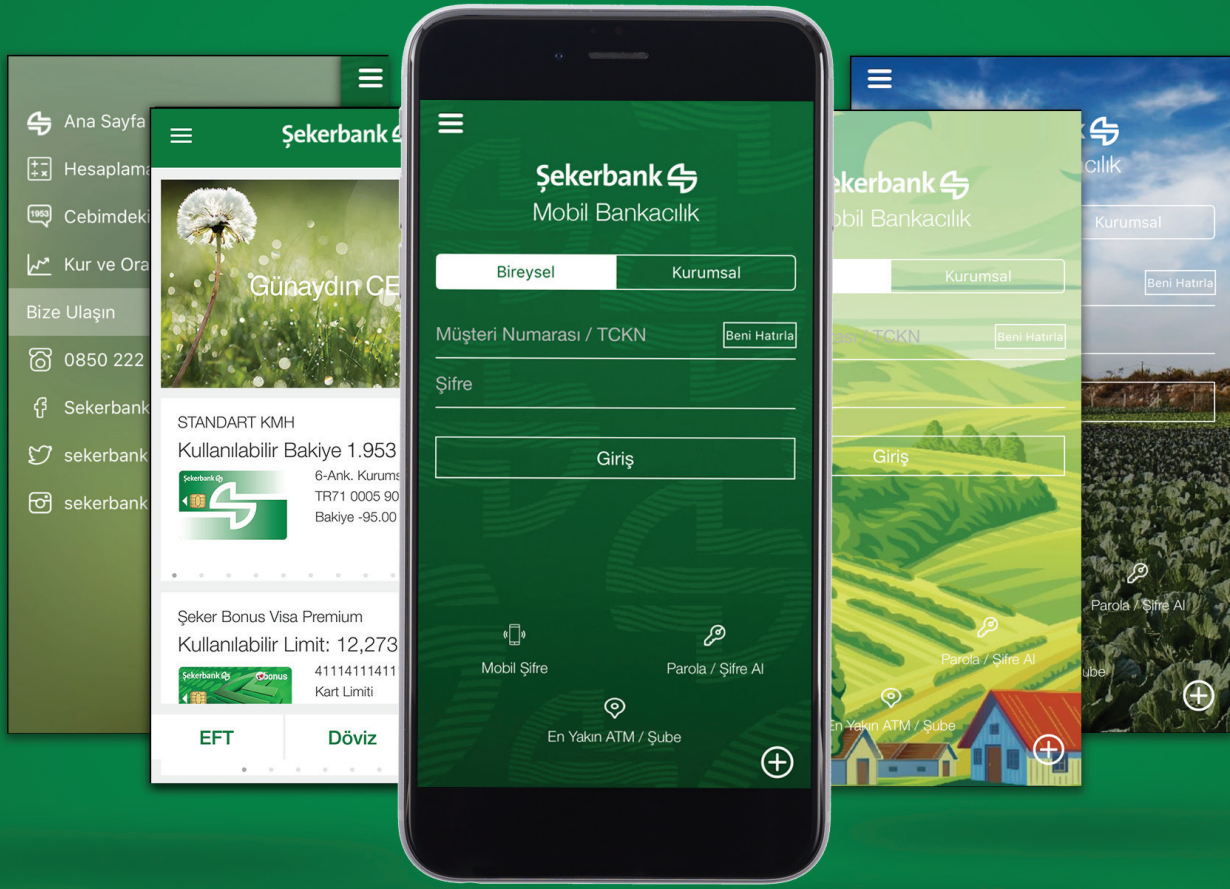
• **Statwig (Hindistan):** Aşılarda gelişmiş bir tedarik zinciri yönetim sistemi aracılığıyla etkili bir şekilde verilmesini sağlamak için blokzinciri çözümlerini kullanacak.

• **Utopixar (Tunus):** Katılımcı karar vermeyi ve değer aktarımını kolaylaştırmak için topluluklar ve kuruluşlar için bir sosyal işbirliği aracı sunuyor.

• **W3 Engineers (Bangladeş):** SIM kart ve internet bağlantısı kullanmadan, mülteci ve göçmen toplulukları için çevrimdışı bir mobil ağ platformu oluşturacak. ☺



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



Şekerbank 

"Türkiye'nin ilk ve ödüllü banka hesapları arası
7/24 para transferi ürünü"



Sonsuz Teşekkürler

"Nöbetçi Transfer"

Sardis 2019 Ürün ve Hizmet İnovasyonu Bölümü'nde

1.

'lik ödülüne layık görüldü.

Katkısı olan herkese sonsuz teşekkürler.



Sardis 19
1. lik
Ödülü

Nöbetçi Transfer, dilediğiniz zaman ve dilediğiniz yerden, bankalar arası hızlı, güvenilir ve kolay bir şekilde para transferi yapabileceğiniz bir platformdur.

7/24 para transferine olanak sağlayan Nöbetçi Transfer ile işlemlerinizi 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları hakkında kanunun çerçevesinde BDDK tarafından faaliyet izni verilen Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş. aracılığıyla gerçekleştirilmektedir.



www.sardisawards.com

NÖBETÇİ TRANSFER

GECE GÜNDÜZ DEMEDEN PARA TRANSFERİ

www.nobetcitransfer.com

BİRLEŞİK ÖDEME

akıllı ödeme teknolojileri

www.birlesikodeme.com