

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

OCAK 2020

Sayı: 105 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

2019 yılı
kartlı ödemeler
değerlendirmesi



Yılın Yıldızları'na ödül, kod yazan kızlara destek

PSM AWARDS 2019 "Yılın Yıldızları" belli oldu.
Yarışmanın başvuru gelirleri kod yazan
Güneydoğulu kızlar için bağışlandı...



ISSN: 2148-8983
9 772148 898306

ÇİN'DEKİ YENİ İŞ ORTAĞINIZ DRAGON BONUS BUSINESS

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

Ayrıntılı bilgi garantiticarikartlar.com ve
Garanti BBVA şubelerinde.



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

EDİTÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Yılın Yıldızları

PSM ekibi için 2019'un son ayı hayli yoğun ve yorucu geçti. Ama tatlı bir yorgunluktan bu. Finans, bilişim, yazılım ve sigorta sektörlerindeki teknoloji odaklı inovatif projeleri öne çıkararak yaratıcılığı teşvik etmek üzere düzenlediğimiz PSM AWARDS 2019 sonuçlandı ve "Yılın Yıldızları"na ödülleri geniş katılımlı bir törenle verdik.

PSM AWARDS'ı diğer ödül programlarından farklı kılan özelliklerden biri de sosyal sorumluluk projelerine destek olması. Geçen yıl ödül programının başvuru gelirleriyle Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın "Yarını İnşa Et" eğitim programını desteklemiştik. Bu yıl da başvuru ücretleriyle KızCode sosyal girişimini destekledik. PSM AWARDS 2019'un kazananlarını, ödül töreniyle ilgili ayrıntılı bilgileri ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz... Kısaca dergimizin içeriğine de değinmek istiyorum. Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko, Türkiye'nin 2019 yılı kartlı

ödemeler karnesini çıkardı. 2019'da kartlı ödeme cirosu muhtemelen 1 trilyon TL'yi geçecek. Toplam kart sayısı açısından Avrupa liderliği, temassız kart sayısı ve işlem hacmindeki hızlı yükseliş, nakit kullanımının azalması gibi veriler de dikkat çekiyor. Önder Halisdemir'i, Akbank'ta genel müdür yardımcılığı yaparken geliştirdiği, Türkiye ve dünya çapında bir ilk olan "Cep Kredi" ürünüyle tanıdık. Sonrasında 10 yıla yakın genel müdürlük yaptığı Aktif Bank'ta başta Passolig olmak üzere birçok ilke imza attı. Şimdi ise Finans Kulüp'te ilklerimize imza atmaya hazırlanıyor. Bu ilklerin ayrıntısını da kendisiyle yaptığımız röportajda bulabilirsiniz. MNG Kargo'nun e-ticarette kapıda kredi kartıyla üstelik taksitli ödeme yaptıran çözümü, Otokod'un nakit yolculuğunun her aşamasını online izleme imkanı sağlayan Manage Cash uygulaması, Bankalararası Kart Merkezi İş Geliştirme Müdürü Okan Yıldız'ın Latin Amerika FinTek pazarı analizi ve daha fazlasını da yine ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz. Keyifli okumalar, iyi yıllar.



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
Yağızhan Coşkun

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

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

DANIŞMAN, 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

PLUSONE Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. ZF3 34025
Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

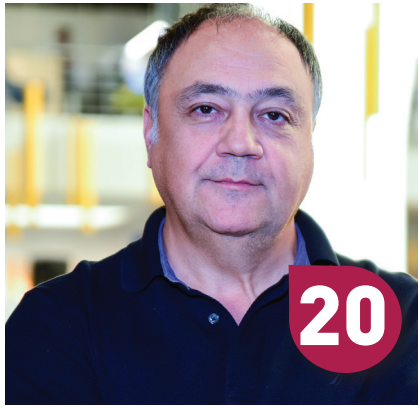
YAYIN TÜRÜ

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 • OCAK 2020



28

PSM AWARDS

Yılın Yıldızları'na ödül,
kod yazan kızlara destek



6

VİTRİN

Garanti BBVA tüzel müşterileri de artık QR kodla ATM'den para çekebiliyor

16

STK

Finans Kulüp üstündeki örtüyü nihayet kaldırıyor

20

NAKİT YÖNETİMİ

ManageCash, 11 bin ABD kasaba bankasını radara aldı

22

PROJEKSİYON

2019 yılı kartlı ödemeler değerlendirmesi

26

TAHSİLAT YÖNETİMİ

E-ticarete kapıda taksitli ödeme dopingi



40

FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Açık bankacılık konusunda PSD2'den alınacak dersler

42

DİJİTAL MİRAS

10 kişiden 1'i vasiyetine şifrelerini ekliyor!

44

ANALİZ

FinTek dünyasında gözler Latin Amerika'nın üzerinde



50

VİZYON

Finansal hizmetlerde yeni bir çağın başlangıcı: Açık bankacılık

52

MEVZUAT

6493 sayılı yasa kapsamında TCMB'nin genişleyen denetim yetkisi ve kapsamı

54

EXTRE

Kredi kartıyla ödemelerin dörtte biri taksit için yapılıyor

56

DÜNYADAN

Giyilebilir cihazlarla ödemede Avrupa açık ara önde

► Garanti BBVA tüzel müşterileri de artık QR kodla ATM'den para çekebiliyor

Garanti BBVA, esnaf, KOBİ, ticari ve kurumsal tüm firmaların hayatını kolaylaştıracak ve nakit işlemlerine katkı sağlayacak yeniliklere devam ediyor. Daha önce bireysel müşterilerin kullandığı QR kodla para çekme, yatırma ve transfer işlemlerini artık firmalar da kullanabiliyor. QR kodla para yatırma ve çekme özelliği sayesinde müşteriler artık karta ihtiyaç duymadan ATM'lerden para çekip yatırabiliyor. Bu özelliğe, Garanti BBVA Kurumsal Mobil'in şifreyle giriş yapmadan önceki sayfasından erişiliyor. Kullanıcılar, QR işlemleri adımına tıkladıktan sonra, uygulama ekranında açılan kamerayla ATM'de yer alan QR kodu okutarak işlemini kartsız şekilde kolaylıkla yapabiliyor. Para transferi işlemini de kolaylaştıran Garanti BBVA, QR

kodla para transferi sayesinde de saniyeler içerisinde para gönderip almaya olanak sağlıyor. Müşteriler, IBAN ya da hesap numarası yerine, şirket hesaplarına ait QR kodlarını, Garanti BBVA Kurumsal Mobil ile ödeme yapacak kişi ya da kurumlarla paylaşabiliyor. Para gönderecek kişi ya da kurum da IBAN numarası girmek zorunda kalmadan mobil uygulamada üzerinden QR kodu okutarak para transferi işlemini kolaylıkla yapabiliyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, "Daha önce bireysel müşterilerimiz için hayata geçirdiğimiz QR kodla para çekme, para yatırma ve para gönderme işlemlerini artık tüm kurumsal müşterilerimiz de kullanacak. Garanti BBVA Kurumsal



Didem
Dinçer Başer

Mobil sürekli zenginleşen işlem setiyle müşterilerimizin işlerini daha kolay yönetmelerine yardımcı olacak" diyor.

PeP Visa kart, yurtdışı harcamalarında döviz maliyetini düşürecek

PeP ile Visa işbirliği kapsamında PeP Visa kartı sahipleri, dünyanın dört bir yanında ve internette yaptıkları harcamalarında avantajlı döviz kurlarından yararlanabilecek, yurtdışında ATM'leri komisyonsuz kullanabilecek. Paladyum Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Artun Kumrulu, PeP kartın tanıtıldığı basın toplantısında işbirliğiyle ilgili şu bilgileri verdi:

"Visa logolu PeP kart ve buna bağlı para transferi ve yurtdışı işlemlerinde hem ticari hem bireysel harcamaların kur farkından zarar görmemesini sağlıyoruz. PeP üyeleri böylelikle Türkiye'nin yanı sıra yurtdışı işlemlerinde de avantajlı hizmetlerle buluşacak. Hedef kitlemiz yurtdışına ticari veya turistik amaçlı seyahat edenler, yurtdışında yaşayanlar, eğitim için yurtdışına giden öğrenciler ve yurtdışından ödeme alan kişi ve şirketler. Visa logolu yeni PeP kartlarla tüm bu segmentlere para transferi, ödeme alma gibi işlemlerde yurt içinde olduğu gibi yurtdışında da avantajlı



Merve
Tezel

Artun
Kumrulu

döviz kurları ve 7/24 hızlı işlem olanağı sunuyoruz. Örneğin, İngiltere'ye hafta içi ya da hafta sonu demeden para transferi yapıyor ve bunu sadece 5 dakikada gerçekleştiriyoruz." Kumrulu, kısa sürede Türkiye'de PeP ile 500 bin bireysel ve KOBİ kart müşterisine ulaştıklarını da

sözlerine ekledi. Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel ise "İşbirliğimiz sayesinde PeP kart sahipleri, PeP'in sağladığı faydaları Visa'nın 200 ülkede 54 milyon işyeri ve 2.7 milyon ATM'yi kapsayan ağıyla dünyanın dört bir yanında kullanarak kolayca işlem yapma imkanına sahip olacak" dedi.



SODEXO'DAN RESTORANLARA HIZ KATAN TEKNOLOJİ

Sodexo'nun POS cihazı olmadan ödeme alınmasını sağlayan teknolojisi Cep POS sayesinde restoranlar

- hız kazanıyor,
- kasa kuyruklarına son veriyor,
- iş yükünü azaltıyor,
- müşteri memnuniyetini artırıyor.

Detaylı bilgi için: 444 72 77 | www.sodexoavantaj.com

sodexo
YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ

► İş Bankası, Alipay ile işbirliğini fiziki üye işyerlerine de taşıdı



Yalçın
Sezen

2017 yılından bu yana e-ticaret işlemlerinde işyerlerinin Alipay ile ödeme kabulünü sağlayan İş Bankası, bu işbirliğini fiziki POS'larla genişletti. Bu sayede üye işyerlerine Çinli tüketicilere hızlı ve güvenli bir şekilde kabul hizmeti sunma ve daha yüksek alışveriş hacimlerine ulaşma olanağı sağlanıyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, işbirliğini şöyle değerlendirdi:

"Ticarette küreselleşme ve sınırların ortadan kalkmasıyla birlikte tüm işletmelerin daha geniş müşteri kitlelerine hitap etmeleri artık bir zorunluluk haline alıyor. Biz de üye işyeri altyapımızda desteklediğimiz farklı ödeme yöntemleriyle işletmelerimizin uluslararası pazarlara açılmalarına destek sağlıyoruz. Bu işbirliği sayesinde, fiziki POS kullanan üye işyerlerinde, ülkemizi ziyaret eden Çinli turistlerin Alipay cüzdanlarıyla hızlı ve güvenli bir şekilde ödeme yaparak kendilerini evlerinde hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz."

Alipay'ın Hong Kong, Tayvan, Rusya ve Ortadoğu bölgelerinden sorumlu Genel Müdürü Venetia Lee ise "Online ödemelerdeki işbirliğimizi fiziki POS alanında da güçlendirerek İş Bankası üye işyerleriyle Çinli turistlerin Alipay kabulü sayesinde bir araya gelmelerini heyecanla bekliyoruz ve Türk işletmelerinin hacimlerini büyütmelerine katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz" dedi.



Venetia
Lee

ATM'ler kimlikle para çekme dönemine hazırlanıyor

Cumhurbaşkanlığı 2020 Programı kapsamında elektronik kimliklerle ATM'den para çekme dönemi başlıyor. ATM üreticileriyle birlikte bu yeni döneme hazırlandıklarını belirten EGA iştiraki biOnay'ın Kurucu Ortağı Ümit Yaşar Usta, sistemin nasıl işleyeceğini şu sözlerle anlatıyor:

"Kimlik kartının yetkili kurum tarafından verilip verilmediğini, kişiye ait olup olmadığını tespit eden biOnay cihazlarımızla yeni çipli kartlarda yer alan parmak izi, PIN ve dijital sertifika unsurlarını kullanarak 3-faktör kimlik doğrulama yapılabiliyor. biOnay teknolojisini ATM'lerde kullanmaya başladığımızda banka ya da kredi kartına ihtiyaç duymadan tüm vatandaşlar güvenli bir şekilde çipli



kimlik kartları ve parmak iziyle para işlemlerini yapabilecek. Böylece insanların ceplerinde birden fazla banka kartı taşıdığı dönem de geride kalacak." Usta, kimlikle para işlemleri yaptıran sisteminin bankalara yeni müşteri de kazandıracağını düşünüyor ve şöyle ekliyor: "biOnay'ın entegrasyonu

birlikte kimliklere ATM'lerden e-imza yüklemek de mümkün olacak. Yüklenen e-imzalarla yasal bağlayıcılığı olan sözleşmeleri dijital olarak imzalayabiliriz. Yani her ATM, bankaların bir şubesi gibi olacak. ATM'lerde yeni müşteri edinme (dijital onboarding), abonelik işlemleri, anında kredi gibi yeni uygulamalar ve iş fırsatları oluşacak. Şu anda anında kredi başvurusu gibi çözümler için bankalar üye işyerlerinde bir görevli bulunduruyor; kâğıt, ıslak imza, kurye, arşiv gibi masrafların yüksek olduğu manuel bir operasyon yürütüyor. Yine kimlikle ödeme sistemi sayesinde kart komisyonları, kart dağıtım ve operasyon masrafları, yurtdışına ödenen paralar tarih olabilir."

POS-MODERN TEKNOLOJİ

Yeni nesil ödeme yöntemlerinin mucidi
PAYSTEIN P90 Android POS, güvenli ödeme altyapısı,
yüksek performansı ve ergonomik yapısıyla
sizi bir adım öne çıkarıyor.

First Data
CERTIFIED

pci PA-DSS
VALIDATED



Güvenli

- PCI PA-DSS v3.2, PCI PTS 5.1, EMV L1/L2, EMV CONTACTLESS PayPas, PayWave, ExpressPay, D-PAS, INTERAC, UnionPay, TROY
- Temaslı, temassız kartlar, QR kod, mobil ve e-cüzdan ödemelerini destekler



Hızlı

- Yüksek performansı, tam dokunmatik ekranı, uzun ömürlü bataryası ile kesintisiz hizmet



Uyumlu

- Açık sistem ANDROID altyapısı
- Web Servis API entegrasyon
- ISO 8583 / SPDH / APACS



Kartlı Ödeme Çözümleri



Dijital Ödeme Çözümleri



POS Yazılım ve Entegrasyonu



Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi



Sadakat Kart Uygulamaları



Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri



Ödeme Donanım Çözümleri

verisoft

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

► AUSTRIACARD ile TAG Systems güçlerini birleştirdi

AUSTRIACARD Holding, Andorra merkezli TAG Systems'in yüzde 73.4 hissesini satın alarak şirketin büyük ortağı konumuna geldi. İspanya, Polonya, Birleşik Krallık, Amerika ve Güney Amerika'daki hizmet büroları aracılığıyla müşterilerine kişiselleştirme ve tamamlayıcı hizmetleri sunan ödeme kartı üreticisi TAG Systems, AUSTRIACARD çatısı altında hem mevcut iş ortaklarının sorunsuz desteğini almaya devam edecek hem de katma değeri yüksek olan ürün ve hizmetleri portföyüne eklemiş olacak.

AUSTRIACARD Holding CEO'su Panagiotis Spyropoulos, ortaklıkla ilgili şu açıklamayı yaptı: "TAG Systems'in pazar payından ve müşterilerinin gösterdiği ilgiden çok etkilendik ve bir anlaşma yapma fikrimizi şirketin hissedarları ve yönetimiyle paylaştık. Ticari faaliyetlerinin genişliği, endüstriyel sağlamlıkları, gelişmiş dijital güvenlik teknolojileri ve müşteri hizmetleri kalitelerinin yanı sıra TAG Systems'in hissedarları ve yönetim kadrosuna verdiği değerden dolayı bu ortaklığı çok önemli buluyoruz. Bu anlaşmanın topluma ve çevreye saygı prensipleri çerçevesinde müşterilerimize, işverenlerimize ve hissedarlarımıza değer katacağına, grubumuz



Panagiotis
Spyropoulos



Joaquim
Miró

AUSTRIACARD
read the future

tag systems

için stratejik bir dönüm noktası olacağına inanıyoruz. Yeni yapımızla Amerika'dan İngiltere'ye, Yunanistan'dan Türkiye'ye yayılan varlığımızı, üç üretim tesisi ve sekiz kişiselleştirme merkeziyle

perçinleyerek müşterilerimize daha iyi ve kapsamlı hizmet verebilen güçlü bir operasyonel ayak izine sahip olacağız."

TAG Systems Başkanı Joaquim Miró ve TAG Systems CEO'su Jon Neeraas ise ortaklıkla ilgili "TAG Systems olarak AUSTRIACARD'ın endüstriyel sağlamlığı ve kullandığı son teknolojilerle dünyanın farklı yerlerindeki müşterilerimize hizmet vereceğimiz ve daha fazla büyüme olanağı bulacağımız için AUSTRIACARD Grubu'na katılmaktan heyecan duyuyoruz" değerlendirmesini yaptı.

15 bin PayTR müşterisi Mastercard'ın dijital cüzdanını kullanabilecek

Yerli ödeme kuruluşu PayTR, Mastercard ile işbirliği yaparak Masterpass entegrasyon sürecini tamamladı. 15 bin PayTR müşterisine tek tıkla güvenli ve kolayca ödeme yapma imkanı sağlayan işbirliği, uygulamanın farklı kampanyaları sayesinde ciroların artmasına da yardımcı olacak. İşletmeler için yeni bir ödeme kanalı olan bu kolaylaştırıcı ürün sayesinde müşteriler, kartlarını uygulamaya ekleyerek sonraki alışverişlerini kart bilgilerinin girmeden

tamamlayabiliyor. PayTR Genel Müdürü Tarık Tombul, "PayTR olarak 10 yılı aşkın süredir işletmelere kusursuz bir ödeme hizmeti sunuyoruz. Teknolojinin sağladığı tüm kolaylıkları hızlı ve güvenli bir şekilde üye işyerlerimiz ve müşterilerine sunmak emel hedeflerimiz arasında. Mastercard ile yapmış olduğumuz bu işbirliğiyle 15 bin üye işyeri isterlerse Masterpass altyapısıyla ödeme kabul edebilecek, müşterileri de kusursuz altyapılarımızla kart bilgilerinin girmeden ödeme işlemlerini

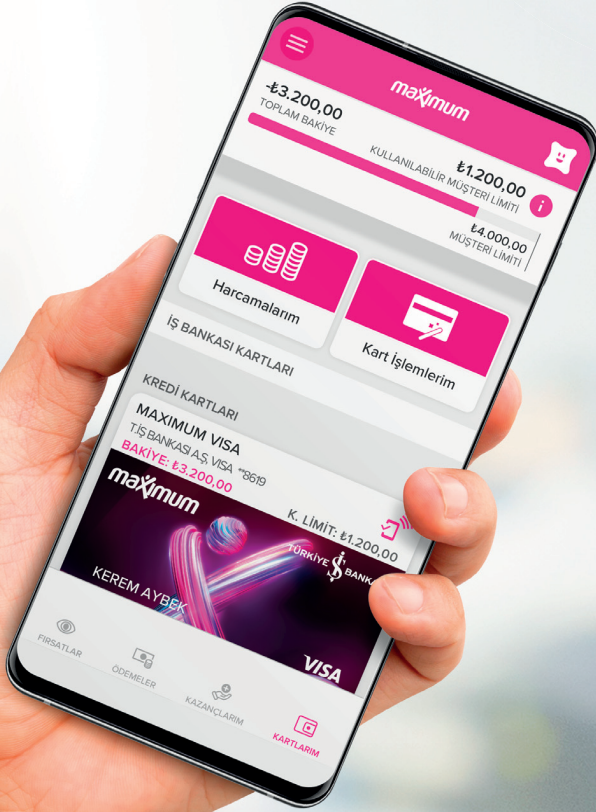


Tarık
Tombul

tamamlayabilecek ve uygulamanın kampanyalarından faydalanabilecek" dedi.

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.

► VakıfBank'tan online ödemeye yenilikçi çözüm: VakıfPay



Hazım
Akyol

VakıfBank, kart gerektirmeden online alışveriş yapmayı sağlayan VakıfPay'i hayata geçirdi. Kredi kartı olmayanlar ya da internet üzerinden kartlarını kullanmak istemeyenler artık VakıfPay'la işlemlerini kolayca yapabiliyor.

VakıfBank Mobil ve internet bankacılığı üzerinden VakıfPay seçeneğiyle ilerleyenler, vadesiz mevduat ya da havuz hesaplarıyla ek hesap limitlerinden doğrudan ödemelerini yapabiliyor. Dileyen müşteriler anında alışveriş kredisi de kullanabiliyor. Herhangi bir üyelik gerekmeden sunulan VakıfPay hizmetiyle EFT ve havale işlemi kabul etmeyen platformlardan alışveriş mümkün hale geliyor. Siparişle ödemenin

VakıfPay

eş zamanlı gerçekleşmemesi nedeniyle yaşanan iptal sorunları da çözülüyor, süreç kesintiye uğramıyor.

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Hazım Akyol, "Geçtiğimiz aylarda başlattığımız kampanyamızda VakıfBank, müşterilerinin App Store, Netflix, Apple Music, iTunes, Google Play, Spotify ve BluTV gibi

platformlardan yaptığı harcamaların yarısını hediye

etmeye başlamıştık. Şimdi de VakıfPay ile dijital alanda önemli bir uygulamaya daha imza atıyoruz. Kredi kartı kullanmak istemeyenler ya da kredi kartı olmayanlar da artık VakıfPay sayesinde önde gelen alışveriş sitelerinde diledikleri gibi online alışveriş yapabilecek" diyor.

VakıfBank "Hack to the Future" da gençler geleceği kodladı

VakıfBank'ın "Hack to the Future" adıyla düzenlediği hackathon'unda 120 proje fikri arasından finale kalan 12 takım, 13-15 Aralık günlerinde VakıfBank Genel Müdürlüğü'nde yarıştı.

Jürinin detaylı değerlendirmesi sonucu Berceste ekibi, finansal kararların alınması için geliştirilen derin öğrenme ve doğal dil işleme tabanlı sanal asistan "Kişisel CFO - Melis" isimli uygulamasıyla birinciliğe değer görüldü.

Yarışmada, Noname ekibinin fotoğraf olarak gönderilen IBAN numaralarını, optik karakter tanıma ve yapay zekâyla sınıflandırma yöntemleriyle hem el yazısıyla girilen numaralardan hem de dijital numaralardan tanıyıp IBAN alanına yapıştırmaya hazır hale getiren uygulaması ikinci oldu.

PD Squared ekibinin, kişilerin finansal durumlarını yapay zekâ yardımıyla benzer kişilerin finansal durumlarıyla karşılaştırarak kişisel tercihlere göre tasarruf yapmaya veya diğer finansal araçlara yönlendirerek varlık verimliliğini artıran uygulaması üçüncü seçildi. Toplam para ödülünün 60 bin TL



olduğu yarışmada birinci ekip 30 bin, ikinci ekip 20 bin, üçüncü ekip 10 bin TL kazandı. Jüri değerlendirmesi sonrası Split ekibine de Jüri Özel Ödülü verildi. Split, IoT tabanlı sensörlerden aldığı veriler ve yapay zekâ yardımıyla çiftçiye kendi arazisi için en verimli ürünleri yetiştirmesine yardımcı olacak öneriler sunan ve ürünlerin gelişimini takip eden yazılımıyla özel ödülün sahibi oldu.

VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, ödül töreninde yarışmacılara şöyle seslendi: "Yarın belki içinizden bazılarımla

takım arkadaşı olacağız. Her birinizin iş hayatında büyük başarılarımıza imza atacağınıza gönülden inanıyorum. Biliyoruz ki siz gençlerden öğrenecek çok şeyimiz var. Kendi hikâyenizi yazma konusunda son derece istekli ve yeteneklisiniz. Dünyaya bizden daha farklı pencerelerden bakıyorsunuz ama değerlerimizin korunması noktasında sorumluluk sahibisiniz. Nereden geldiğinizi unutmuyor, gideceğiniz yönü çok net biliyorsunuz. Her nerede olursanız olun VakıfBank yanınızdaki güç olmaya devam edecek."

GÖBEKLI TEPE

HALİLİYE, ŞANLIURFA, TURKEY



troy®

troyodeme.com

TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ

► Gökhan Ertürk, TURK Elektronik Para'da

Finans dünyasının önemli bankaları TEB, Akbank, DenizBank ve Şekerbank'ta bireysel bankacılık ve KOBİ bankacılığı alanlarında üst düzey rol üstlenen, önemli büyüme süreçlerinde yer alan Gökhan Ertürk, TURK Elektronik Para'ya Yönetim Kurulu Üyesi ve Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak atandı. KKB'de (Kredi Kayıt Bürosu) yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptığı bankaların işbirliği konumundaki faktoring ve yatırım şirketlerinin yönetim kurullarında da yer alan Ertürk, 11 Kasım 2019 tarihi itibarıyla TURK Elektronik Para'daki görevine başladı. TURK Elektronik Para yönetimi, atamayla ilgili "Bankacılık gibi büyük çaplı hizmet modeli olan bir sektörden finans alanında daha niş olan finansal teknoloji sektörüne gerçekleşen bu büyük transfer, finans dünyasının geleceğinde FinTek'in oynadığı kritik rol açısından dikkatleri üzerine çekti" açıklamasını yaptı. Gökhan Ertürk ise yeni göreviyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Dijitalleşen dünyada her sektörde olduğu gibi finans sektöründe de teknolojik gelişmeleri yakalamak ve dönüşüme ayak uydurmak oldukça önemli. FinTek ve özellikle elektronik para, finans sektörünün geleceğinde önemli bir yer alıyor. Geliştirdiği



teknolojilerle bu değişime en büyük katkısı yapan TURK Elektronik Para'nın yönetiminde görev almaktan büyük mutluluk duyuyorum" dedi. Ertürk, sektörde geleceği şekillendirmenin bir parçası olmaktan duyduğu memnuniyeti de dile getirdi.



ÇEYREK ASIRLIK BANKACILIK VE FİNANS DENEYİMİ

1970 doğumlu Gökhan Ertürk, Boğaziçi Üniversitesi Elektronik Programlama Bölümü'nü bitirdikten sonra Orta Kademe Yöneticilik Bölümü'nde öğrenim göerek çift diploma sahibi oldu. Ertürk, üçüncü lisans eğitimini de yine aynı üniversitede Siyaset ve Uluslararası İlişkiler üzerine aldı. Gökhan Ertürk, profesyonel kariyerine lisans eğitimi sürerken THY'de başladı. Sonrasında sırasıyla İktisat Bankası, TEB ve Akbank'ta yöneticilik görevleri üstlendi. DenizBank bünyesinde önce işletme ve tarım bankacılığı, ardından da perakende bankacılıktan sorumlu genel müdür yardımcılığı yaptı. 2014'te Şekerbank'a transfer olan Ertürk, TURK Elektronik Para bünyesine katılmadan önce bu bankada perakende bankacılık ve pazarlama genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.

Mastercard sesle alışverişe hazırlanıyor

Mastercard tarafından yapılan bir araştırma, tüketicilerin yüzde 62'sinin sesle alışveriş yapmaya olumlu baktığını gösteriyor. Tüketiciler sesli alışverişini hızlı ve pratik bulurken, en büyük endişeleri ise güvenlik. Mastercard, yapay zekayı güvenlik için kullanarak bu endişeleri ortadan kaldırıyor. Mastercard ve istegelsin, yakın gelecekte Türk tüketicilere sesle alışveriş çözümü sunmak için işbirliği yaptı. Sesle ödeme çözümü hayata geçirildiğinde tüketiciler istegelsin'den market alışverişlerini sesle yapacak, ödemelerini de sesle tamamlayabilecek. Bunun için uygulamayı açıp istedikleri ürünleri söylemeleri yeterli olacak. Siparişleri tamamlandığında ise yine sesli olarak Mastercard logolu kartlarıyla ödemelerini tamamlayabilecekler.



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

FİNANS KULÜP

üstündeki örtüyü kaldırıyor



Önder Halisdemir

Banka şube müdürleri aracılığıyla 63 ildeki yapılanmasını tamamlayan Finans Kulüp, 2020 yılıyla birlikte yoğun olarak üye kabulüne başlıyor. Finans profesyonellerinin arabulucu olması, daha kolay ve hızlı akademik kariyer yapabilmesi için çalışmalar yürüten kulüp, işten ayrılmış ya da emekli olmuş finansçılara ek kazanç sağlayacak projeler de geliştiriyor...

ABDULLAH ÇETİN

Yaşı 40'ın üzerinde olan finansçılar iyi hatırlayacaktır Finans Kulüp Derneği'ni. Turgut Özal'la başlayan liberalizasyon sürecinin bir ürünü olarak 1987 yılında kurulmuştu. O dönemde bakanlar, üst düzey bürokratlar, finans sektörünün önde gelen yöneticileri bir araya gelmiş ve bir nevi finansın Büyük Kulüp'ünü (Cercle d'Orient) kurmuştu. Amaçları Türkiye'nin bu yeni süreçte ihtiyaç duyacağı kurum ve enstrümanları belirlemek, toplantılar düzenleyip lobi çalışmaları yürütmektir. 1995 yılında adını Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı olarak değiştiren bu sivil toplum kuruluşu, 2001 krizine kadar hayli etkin çalışmalar yürüttü. Kriz sonrası ise adı neredeyse unutulmaya yüz tuttu. Ta ki Kasım 2017'ye kadar... O tarihteki genel kurulda Önder Halisdemir'in başkan seçilmesiyle yeni bir dönemin kapısı da aralanmış oldu. Dernek vakıflaşmış adı değişse de genel kullanım olarak "Finans Kulüp" tercih edilmeye devam etti ve deyim yerindeyse ban-

cacların "Büyük Kulüp"ünden; 200 bin finans çalışanına, finans profesyonellerine hitap eden geniş kapsamlı bir sivil toplum örgütüne dönüşmek için kollar sıvandı. Finans Kulüp Başkanı Önder Halisdemir ile kulüpteki bu dönüşümü ve gelecek planlarını konuştuk...

Finans Kulüp'ten uzun süredir ses seda çıkmıyordu. Sessiz ve derinden mi gidiyorsunuz?

Öncelikle belirteyim, popüler olma gibi bir amacımız yok. Biz sürdürülebilir bir yapı oluşturmak istiyoruz. Önceliğimiz mesleğimizin doğru konumlandırılmasını, meslek kriterlerinin belirlenmesini, finans profesyonellerinin hak ettiği itibarı kazanmasını sağlamak.

Haklısınız, üzerimizdeki örtüyü henüz kaldırmış değiliz. Ama bu kapalı bir yapı olduğumuz anlamına gelmesin. Aksine 200 bine yakın finans çalışanının tamamına hitap etmeyi amaçlayan, tüm Türkiye'de, hatta dünya çapında şubeleri, temsilcilikleri bulunan çok yaygın bir sivil toplum



kuruluş olmayı amaçlıyoruz. “Kuluçka” diyebileceğimiz dönem tamamladık. Değişim ve dönüşümü ifade eden çalışmalarını, hazırlıklarını bitirdik, tohumları ekip fideleri diktük, hatta bir kısmında hasılat da elde ettik. Artık söylemlerden ziyade eylemlerimizle ortaya çıkmak istiyoruz. 2020 başı itibarıyla da üzerimizdeki örtüyü kaldırmış olacağız.

Şubelerden bahsettiniz, şu anda nasıl bir yapılanma var?

Şu an itibarıyla 81 ilin 63'ünde temsilcimiz var. Genelde banka şube müdürleri bu görevi üstlenmiş durumda. Amacımız İstanbul tabanlı bir yapı olmaktan çıkıp 81 ilin tamamında proje üretebilen bir yapıya dönüşmek. Yurtdışında ise şimdiden Palo Alto, New York, Dubai, Londra, Frankfurt, Moskova gibi şehirlerdeki Türk finans yöneticilerine temsilcilik verdik.


Öte yandan, kamu ve özel, Türkiye’de faaliyet gösteren bankalarımızın sektör temsiliyeti açısından tamamına yakını Finans Kulüp’ün kurumsal üyesi oldu. Bu da yönetim kurulumuzda, halen bankalarının yönetim kurulunda da görev alan aktif bankacıların yer almasını sağladı. Kulübümüze büyük güç katıyor, aktif katkı sağlıyorlar.

“Mesleğin doğru konumlandırılması konusunda nasıl bir sorun var?”

Evet, maalesef böyle bir sorumuz var. Finans zanaatkarlığı maalesef bizde geç gelişmiş. Osmanlı döneminde bu sektöre yapanıcılar hakimdi. Liberalizasyon süreci yerel bankacılığı, yerel bankacıları geliştirdi ama finans zanaatkarlığının mesleki karşılığı bir türlü yerleştirilemedi.

Net bir meslek tanımı yok. Bankada çalışıyorsanız bankacı, borsada ya da aracı kurumda çalışıyorsanız borsacı, sigorta şirketinde çalışıyorsanız sigortacı deniyor. Leasingçi, faktoringçi, FinTekçi deniyor.. Aslında bunların tamamı finans profesyoneli. Aidiyet olaraksa finans zanaatkarı. Biz de aslında bu mesleğe çirak olarak başlıyoruz. Ben de bir finans zanaatkarının yanında başladım. Çalıştığımız kurumlarda binlerce saat eğitim aldık. Mesleğin itibarını kendi içimizde görüp herkese de gösteriyor olmamız lazım. Finans kurumları sıradan, her istendiğinde kurulabilir kurumlar değil. Özel kanunları, özel durumları var. Mesleğin prestijinin hizmet alanlara da hissettirilmesi lazım. Büyük sorumluluklarımız var, disiplin, bilgi, birikim var arkasında. Tasarruflara sahip çıkma misyonu var. Finans kurumlarına güvenin, onların itibarının ardında finans zanaatkarları var. İtibarlı tabelalara itibarı veren ardındaki saygın insanlar, çalışanlardır. İşte Finans Kulüp olarak öncelikle mesleki itibar çalışmalarını sahipleniyoruz.

Nasıl bir yapıdan bahsediyoruz burada?

BDDK, SPK, Hazine ve Merkez Bankası gibi kurumlarca düzenlenen sektörlerde yaklaşık 200 bin finans profesyoneli var. Finans Kulüp işte tüm bu finans çalışanlarının sivil toplum kuruluşu olma misyonunu üstlendi. Bir nevi avukatların barosu, mimarların meslek odası, muhasebecilerin birliği gibi... Tabii oda, birlik gibi üyeliği zorunlu olmayan bir STK oluşturmak hem zor hem de arzulanmış bir şey. Zorluğu, garanti bir gelir kaynağı olmaması. Arzuladığımız tarafı ise bunun bizi daha yaratıcı ve yenilikçi olmaya itmesi. 

Öncelikle finans çalışanlarının da mesleki anlamda diğer meslekler gibi konumlandırmasını yapmak istedik. Bir yandan da onların sorunlarını belirleyip çözüm önerilerini ortaya koymaya çalıştık. Öncelikli alanları tespit ettik. İlki, mesleki kazanımlar...

Finans profesyonelleri genelde Türkiye'nin en iyi okullarından mezun olmuş kişiler. Bunun üstüne bir de ülkenin en iyi kurum içi eğitim sürecinden geçiyorlar. Finansı bir uygulamalı bilim olarak görürsek, finans profesyonellerinin bilimin uygulamasında, gerçek koşullarda çalışan insanlar olduğunu görürüz. Hemen her sektöre dokunan finans çalışanları, doğal olarak pek çok sektör hakkında güncel ve gerçek verilere sahip. Bilginin toplandığı, büyük verinin toplandığı yerlerde bu verilerle çalışıyorlar. İnşaatçıyla inşaatı, teknolojiyle teknolojiyi, tekstilciyle tekstil konuşturalar. Ürün ve hizmet sundukları her sektörün dilinden anlayabiliyorlar.

İşte Türkiye'nin finansal okuryazarlık ve entelektüellik seviyesi en yüksek, en iyi kurum içi eğitimleri almış, dünyanın en büyük danışmanlık şirketleriyle proje yapıp geliştirmiş, o projelerle şekillenen işlerde yer almış, elit bir işgücüne hitap ediyor Finans Kulüp. Bu kesimi daha yaratıcı ve verimli kılarak sadece kendi sektörlerine değil ülke

sorunlarına, ülke ekonomisine çok daha fazla katkı sağlama da önceliklerimiz arasında.

Mesleki kazanım açısından neler yapacaksınız?

"Sen değerlisin"i ortaya koyup diğer mesleklerin, müşterin, insanların saygı duyması için mesleki itibarı artırma çabasına gireceğiz. Kurumlar gelişmiş ama orada çalışanların itibarı ve konumu gelişmemiş. Örneğin avukatların, muhasebecilerin çalıştıkları kurumdaki bağımsız yetkileri var. Mesleklerinden kaynaklanan bağımsız hakları var; SMM, YMM gibi... Finans profesyonelininse mesleğinden kaynaklanan böyle imtiyazı yok. Oysa diğer mesleklerden çok daha fazla eğitim alıyorlar.

Yine örneğin, finans kurumunda çalışanlar akademik kariyer yapmaya karar verdiğinde yeni mezunlarla aynı dersleri almak zorunda kalıyor. Kariyerleri göz önüne alınmıyor. Oysa tam da bu işlerin uygulamasında yer almışlar. 10-15 yıllık deneyimleri neden ciddiye alınmıyor? Uygulama derslerini verebilmeleri için yeni mezunlarla aynı dersleri almak zorunda kaldıkları için akademik kariyere ilgi göstermiyorlar. Halbuki teorik eğitimin uygulama sonuçlarına göre belirlenip verilmesi gerekiyor.

Daha hızlı akademik kariyer için görüşmeleri yaptık, girişimleri hızlandırdık. Finans yöneticilerinin akademik kariyer yaparken öncelikle daha az ders almasını sağlayacağız. Örneğin, şu anda 100 ders alıyorsa bunu 80'e düşürebilsek bu bizim için önemli bir başlangıç olacaktır.

Düşünsenize uygulamadan gelmiş hocalar, dekanlar finans eğitimi verecek, finans kurumları da daha eğitilmiş, donanımlı eleman bulabilecek. Daha az kurum içi eğitim ihtiyacı olacak, zaman ve maliyet tasarrufu sağlayacak...

"Arabuluculuk" kurumunun hukukçuların, avukatların tekelinde olması da tartışma konusu değil mi?

Evet, Avrupa Birliği'nden adapte edilen bu düzenlemede de bir ayrımcılık söz konusu. Avukatların barosu, lobisi daha güçlü olduğu için olsa gerek 5 yıl ve üzeri kıdemli avukatların yapabileceği bir görev olarak düzenlendi.



DÖRT JENERASYON BİR ARADA

Önder Halisdemir, Finans Kulüp'te sektörün dört kuşağını bir araya getirip aralarında güçlü bir bağ oluşturmayı amaçlıyor. Halisdemir'in ilk jenerasyon olarak tabir ettiği kişiler kulübün kurucuları. "65 yaş ve üzeri bu üyelerimiz hata yaptığımızda deyim yerindeyse kulağımızı çekecek, uyaracak, bize yol gösterecek" diyor. İkinci jenerasyonu 50-65 yaş arası, meslekten emeklilik ya da başka gerekçelerle ayrılmış kişiler oluşturuyor. Mesleki bilgileri hala canlı olan, sektörde çalışan arkadaşlarıyla ilişkileri

süren insanlardan söz ediyoruz. Halisdemir, danışmanlık yaparak, eğitimler vererek halen de sektörle bağları devam eden bu üyelerin deneyiminden yoğun şekilde yararlanacaklarını vurguluyor. Üçüncü jenerasyonu halihazırda çalışan finans profesyonelleri, dördüncüyü ise finans sektörüne girmeye aday üniversite öğrencileri oluşturuyor. Üniversite öğrencilerini halihazırda Finans Kulüp'ün en aktif üyeleri olarak da nitelendirmek mümkün. Birçok üniversitede yapılanmasını tamamlayan Genç Finans Kulüp'ün üyeleri özellikle finansal okuryazarlığın gelişmesi

adına çaba gösteriyor. Videolar çekip konuşmalar yapıyorlar, banka ziyaretleri yapıyorlar, CFO'larla bir araya geliyorlar. Bu dört jenerasyonun birbirini her konuda besleyip desteklediğini, aralarında güçlü bir bağ oluşmaya başladığını vurgulayan Halisdemir, bu bağı güçlendirme adına oluşturdukları sosyal kulüplerin sayısını da artıracaklarını anlatıyor. Halisdemir, üyelere sunacakları "değerler" paketinin bankacılık ürün ve hizmetlerinde indirim de dahil avantajlar içerdiğini, böylece ödedikleri aidatı fazlasıyla geri alabileceklerini sözlerine ekliyor.



KOBİ AKADEMİ TÜM İLLERE YAYILACAK, EMEKLİ FİNANŞÇILARA KAZANÇ KAPISI DOĞACAK

“Avukatlar arabulucu olmasın” demiyorum ama finans konusunda bir anlaşmazlıkta bu işi bu alanda deneyimli finans profesyonelleri yapmalıydı. Finans kurumlarının yurtiçi veya yurtdışında kendi aralarında ya da kamu kurumlarıyla ilişkilerinde, sorunlarında deneyimli bir finans profesyonelinin daha sağlıklı karar vermesinden doğal daha ne olabilir? Keza teknoloji sektörüyle ilgili bir sorunda da arabulucu teknoloji profesyoneli olmalı. Nitekim AB’de de bu konuda hukukçu sınırlaması yok.

Finans Kulüp olarak bu konuda da girişimlerimiz var. Keza bağımsız yönetim kurullarında daha fazla deneyimli, emekli finans profesyonelinin yer alması için de çaba gösteriyoruz. Malum, günümüzde şirketlerin en büyük sorunlarından biri nakit akışını, faiz ve kur riskini yönetememek. Yani finans ve finansman çok önemli. Bu açıdan en önemli karar mekanizması olan yönetim kurullarında deneyimli finansçıların daha fazla yer almasını sağlayabiliriz.

Mesleki konumlanma açısından nasıl bir kriter öngörüyorsunuz?

Bildiğiniz gibi sermaye piyasası çalışanları, sigortacılar, muhasebeciler gibi farklı meslekler için lisans sınavları var. Lisans almadan bu meslekler yapılamıyor. Biz banka ve diğer finans çalışanları için de benzer bir model istiyoruz. Finans Kulüp olarak özellikle de mesleki standartları belirlemek amacıyla Mesleki Yeterlilik Kurumu ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ile bir protokol yaptık. Bankalardan da katılımcı istedik. Geniş bir şekilde katılımcı gönderdiler. Gişe yetkilisi ile başladık başladık. Bilindiği gibi her ban-

Finans Kulüp’ün yeni döneminde imza attığı en önemli projelerinden biri KOBİ Akademisi oldu. Önder Halisdemir, projenin ayrıntılarını şöyle anlatıyor: “Avrupa Birliği Erasmus programı desteğiyle geliştirdiğimiz bu proje Ulusal Ajans tarafından kabul edildi ve 2018 yılında çalışmalara başladık. Afyon ve Uşak ticaret ve sanayi odalarıyla pilot çalışmasını yaptık. Projeye Finlandiya ve İspanya ortak ülke olarak katıldı. İyi uygulamaları ve pilot çalışmayı da içine alan entegre, akredite bir know-how oluştu. Projeyi kitaplaştırdık, sınıf eğitimlerini verdik, halen de veriyoruz. Şimdi bu akademiye diğer şehirlere de yaymayı planlıyoruz.” Halisdemir, KOBİ Akademisi’nin mesleki kazanım açısından özellikle emekli bankacılar, finansçılar açısından fırsat barındırdığını düşünüyor. Gerekli akreditasyonu sağlayarak, buldukları ilin ticaret ve sanayi odalarıyla işbirliği halinde KOBİ’lere bu eğitimi verebileceklerini belirtiyor.



kada bu kişilerin yaptığı görev belli. Emekli insan kaynakları müdürlerinin başkanlık yaptığı çalıştaylar yaptık. Sonra bu çalışmalara bankaların görüşüne gönderdik. Onlar da bu standartları kabul edince başta BDDK, Çalışma Bakanlığı ve Devlet Personel Başkanlığı olmak üzere ilgili tüm kamu kurum ve kuruluşlarına gönderdik. Onlar da katkı sağladı. Sonuçta gişe görevlisi için bir mesleki standart ortaya çıktı. Mesleki Yeterlilik Kurumu bu standardı yayımladıktan sonra gişe yetkilileri artık buna göre eğitim ve sınava tabi tutularak işe alınacak.

Finans Kulüp olarak başta İstanbul Ticaret Üniversitesi olmak üzere üniversitelerimizle işbirliği yaparak bu eğitimleri vermeye talibiz. Sektörde mesleki standartların belirlenmesinde, akreditasyonlarda söz sahibi olan, eğitimler veren bir yapıya da bürünüyoruz. ☹

MANAGECASH, ABD PAZARINI RADARINA ALDI



Mehmet Kavi

Otokod tarafından geliştirilen ManageCash çözümü, nakit yolculuğunun her aşamasını online izleyerek güvenli taşıma hizmeti sunuyor. Bankaların nakit hazırlama sürecini de yönetmeye talip olan şirketin bir başka hedefi ise ABD'deki 4-5 şubeli lokal bankaların para taşıma işini üstlenmek. Otokod Genel Müdürü Mehmet Kavi, "ABD'de yerel bir ortakla çalışmaya başladık. ABD'de kripto para ATM'leri için de talep alıyoruz" diyor...

ESİN GEDİK

1990'da Yıldız Teknik Üniversitesi Elektronik Mühendisliği'nden mezun olan Mehmet Kavi, aynı yıl Otokod Technologies'i kurdu. Otokod, bilgisayarın muhasebe dışında bile yaygın olmadığı o dönemde şirketler için proses izleme sistemleri kurmaya başladı. İlk müşterilerinin Eczacıbaşı Holding olduğunu söyleyen Kavi, zamanla birçok şirkete aynı sistemi kurduklarını anlatıyor. Bu sistemle şirketler, işçilerin barkod okutarak işe giriş çıkış saatlerini kontrol edebilir, bir makinenin saatte kaç ürün ürettiği, hangi makinede arıza olduğu, ne kadar hammadde kullanıldığı gibi tüm bilgileri online izleyebilir. Sonuçta verimlilik



sağlanıyor. Kavi, "Aslında biz Endüstri 4.0'a o yıllarda başlamıştık" diyor.

Otokod, zamanla çok farklı sektörlerde çok sayıda projeye imza atmış. Hatta ilk otomatik geçiş sistemini yani OGS'yi geliştirmiş. Üretim takip sistemlerini online saha satış çözümleri takip etmiş.

Otokod için bir diğer dönüm noktası 2009 yılı olmuş. Ayrıntılarını Mehmet Kavi'den dinliyoruz: "2009 yılında TEB, Finansbank ve DenizBank ortaklığıyla kurulan nakit lojistiği firması Bantaş ile tanıştık. Bantaş, kurucu ortağı bankaların yanı sıra finans ve nakit akışının yoğun olduğu başka şirketlerin de paralarını zırlı araçlarla taşıyor. Biz de Otokod olarak bu tedarik zincirde Bantaş'ın para taşıma işlemini yöneten yazılımı geliştirdik, daha sonra ManageCash adını verdiğimiz ürünümüzle paranın tüm yolculuğunu online olarak kontrol etmeye başladık."

Bankaların verimliliğini artırıyor

Bilindiği gibi gerek bankalar gerekse nakit akışının yoğun olduğu (perakende mağazaları gibi) şirketlerin nakitleri özel araçlarla taşıyor. Üstelik sadece para değil değerli kağıt ve mücevher de taşınabiliyor. İşte ManageCash sayesinde barkodlu paketlerde taşınan paranın banka şubesine

veya ilgili başka adreslere hangi saatte gittiği, hangi ATM'ye konulduğu, kime teslim edildiği gibi tüm süreçler online olarak görülebiliyor.

Nakit taşıma sürecinin genelde her gün sabah ve akşam tekrarlandığını hatırlatan Kavi, ManageCash'in güvenliğinin yanı sıra verimlilik de sağladığını vurguluyor: "Hangi ATM'ye hangi saatte ne kadar para yüklendiğini, ne kadar para kaldığını, hangi aralıklarla para eklenmesi gerektiği gibi tüm süreç online olarak görüldüğü için zaman tasarrufu ve verimlilik sağlanıyor. Örneğin, taşıma sigorta limitleri anlık kontrol edilerek riskleri azaltılıyor, online izleme sayesinde yüzde 100 görünürlük sağlanıyor, kağıtsız, hızlı ve hatasız çalışmayla insan hatalarını yüzde 30 azalıyor, verimliliği artırıyor. Mobil uygulamayla ATM'lerin kabin kontrol işlemleri dijital hale getiriliyor ve çalışanların fazla mesai yükü azaltılıyor."

Bankaların nakit hazırlama işine talip

Mehmet Kavi, nakit izlemenin yanında paranın hazırlanması alanına da giriş yaptıklarını belirtiyor. Bu işin ayrıntılarını da şöyle anlatıyor: "Bu işin bir parçası da TCMB'den periyodik olarak alınan paranın işlenmesi, nakdin sayılması, dağıtımına hazırlanması, hatta gerektiğinde TCMB'ye taşınması. Bankalar genelde nakit işleme kısmını kendileri yönetmek istiyor. Bizse bu alandaki ürünümüzü tanıtarak bankaların üzerindeki bu yükü de almak istiyoruz. Biz projemizi Teknopark İstanbul bünyesinde Ar-Ge projesi olarak geliştirdik, şimdiye kadar da ürünleştirme çalışmalarını sürdürdük ve ManageCash sistemimizi piyasaya sürüp bankalar ve diğer kuruluşlara bu hizmeti vermek istiyoruz. Birkaç büyük bankayla görüşmelerimiz sürüyor. Yakın zamanda sonuçlanacağını düşünüyorum."

4-5 şubeli yerel bankaların nakdini taşıyacaklar

Otokod'un yeni hedefi ise yurtdışına açılmak. İstanbul Teknik Üniversitesi bünyesinde düzenlenen INNOGATE hızlandırma programına katıldıktan sonra ABD yolculuğuna çıktıklarını söylüyor Kavi, bölgedeki potansiyeli şöyle anlatıyor: "İlk olarak orada yerel bir şirketle ortaklık yaptık.



Amerika'da bankacılık sistemi çok farklı çalışıyor. Citibank gibi büyük bankaların yanı sıra küçük kasaba bankaları, kooperatif bankaları var. Madenciler bankası, öğretmenler bankası gibi 4-5 şubeli bankalar da var. Bu bankalar gerçekten masraflı bir operasyon olan para taşıma işini kendileri yapıyor ve zarar görüyorlar. 5 şubeli bir bankanın zirhlü araç alıp para taşıma işini bir otomasyon olmadan kendisinin yapması pek mantıklı değil. İşte bizim de asıl hedefimiz bu küçük bankalar."

ABD'de 11 bin civarında küçük banka olduğunu hatırlatan Kavi, "Hepsinin ortalama 5 şubesi var. 55 bin şubeden söz ediyoruz. İkinci müşteri kitemizse ATM işletmecileri olacak. Orada da sistem bizden farklı. Küçük ATM'leri işleten şirketler çekilen paradan belli bir komisyon alıyorlar. 500 bin ATM'den oluşan pazar çok büyük ve onlar da hedefimizde" diyor.

Kripto para ATM'leri için yazılım talebi

Mehmet Kavi, ABD ziyaretleri sırasında farklı bir taleple daha karşılaşmış. Batıda kullanımı gittikçe yayılan kripto paralar için ATM talebinin de arttığına dikkat çeken Kavi, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bize de böyle bir talep geldi. ATM'ye kripto para yatırıp para çekmek ya da ATM'den nakit para karşılığı kripto para almak istiyorlar. Biz bu sistemin operasyonunu değil yazılımını yapıyoruz. Tüm bu işlemlerin hepsini de bulut teknolojisi üzerinde olduğu için maliyeti de az, kullanımı da kolay."

"MOBİL KASA", PARA TAŞIMANIN UBER'İ OLMAK İSTİYOR

Otokod'un patentini aldığı bir diğer ürün de "Mobil Kasa". Mehmet Kavi, bu uygulamanın varlıklı kişiler, kurumcular, nakit paranın fazla olduğu restoran, gece kulübü gibi işletmeler için önemli bir avantaj sağlayacağına inanıyor. Ardından da bir örnekle ürünü şöyle ayrıntılandırıyor:

"Diyelim ki evinizi satın nakit para aldınız ya da bankadan yüklü miktarda para çektiniz ya da dükkanın hasılatı o gün çok iyi oldu. Soyulma riskiniz



var. Nakit taşıyan firmalar ile bu kişileri en uygun ortamda buluşturup paralarının ucuz ve güvenli bir şekilde taşınmasını sağlayacağız."

Otokod, bu sistem için ABD'de de patent başvurusu yapmış. Başta kumarhaneler olmak üzere pek çok işletmenin potansiyel müşteri olduğunu düşünen Kavi, "Amerika'da bu projeden kime söz etsem çok ilgilendi. ManageCash, Mobil Kasa ve nakit işleme hizmetlerimizin hepsini bir platformda buluşturup bir paket olarak sunacağız. Kimin neye ihtiyacı varsa o kanalı kullanacak" diyor.

2019 YILI KARTLI ödemeler değerlendirilmesi



Dr. Soner Canko
BKM Genel Müdürü



1 REKOR CİRO

2019 yılı kartlı ödeme tutarı yaklaşık 1 trilyon TL

Kartlı ödemelerin, temel ihtiyaçlardan vergi ödemelerine, bireysel emeklilikten uluslararası alışverişlere ve bağış ödemelerine kadar tüm alanlarda hayatı kolaylaştıran önemli bir ödeme aracı olarak kullanımı her geçen gün yaygınlaşıyor. Buna paralel olarak kart kullanımına ilişkin artan bilinçle birlikte, nakit dışı ödemelerin pazardaki yaygınlığının artması ekonomik kalkınma ve toplumsal refah artışı için önemli katkılar sağlamaya devam ediyor.

Bu doğrultuda 2019, kartlı ödemelerin pozitif büyüme sergilediği bir yıl oldu. Kredi kartıyla yapılan ödemelerin 2019 sonunda yüzde 17 büyümeyle yıllık 841 milyar TL'ye, banka kartıyla yapılan ödemelerin ise yıllık yüzde 36 büyümeyle 134 milyar TL'ye ulaştığı tahmin ediliyor. Böylece 2018'de yüzde 21 büyüyen toplam kartlı ödemeler, 2019'da yüzde 20 büyümeyle yıllık yaklaşık 1 trilyon TL seviyesine ulaşmış oldu. 2000 yılında yerli kartlarla yapılan ödemelerin yılda 8 milyar TL düzeyinde olduğu göz önünde bulundurulduğunda, bugün gelinen noktada kartlı ödemelerin ne kadar geliştiği ve ne kadar büyük bir ekonomiye aracılık ettiği de ön plana çıkıyor.





Avrupa'nın 1 numaralı kart pazarıyız

Türkiye kart adedinde Avrupa'nın 1 numaralı kart pazarı olma unvanını sürdürüyor. Kasım 2019 itibarıyla kredi kartı adedi 69.5 milyon, banka kartı adedi ise 164.4 milyon seviyesinde olurken, toplam kart adedi 234 milyona ulaştı. Bu rakamlarla Avrupa'da kredi kartı adedinde en büyük kredi kartı pazarlarından İngiltere'nin, banka kartı adedinde ise yine en büyük banka kartı pazarlarından Almanya'nın önünde birinci sırada yer alıyoruz. Ayrıca toplam kart adedinde Avrupa'da en fazla karta sahip ülke konumumuzu bu yıl da sürdürüyoruz. Kart kabul noktasında ise 2.5 milyon adet terminalle Avrupa'da üçüncü sırada yer alırken, yaklaşık 53 bin ATM ile Avrupa ATM pazarının yüzde 11'ini oluşturuyoruz. Sonuç olarak hem kart adedinde hem de kart kabul noktası yaygınlığında dünyanın birçok ülkesinden önde olan Türkiye'de nüfusumuz, ekonomik büyüme potansiyelimiz ve yaygın ödeme altyapımız sayesinde kartlı ödemelerin pazardaki yaygınlığının artması ve hanehalkı harcamalarından çok daha yüksek bir pay alması mümkün.

2 NAKİTSİZ ÖDEMELERDE DÖNÜM YILI

Hanehalkı tarafından yapılan her 5 TL'lik ödemenin 2 TL'si artık kartlarla gerçekleşiyor, bireylerin ödemelerini takip edebilmesi kolaylaşıyor

Kartlı ödemelerin yaygınlığının en önemli göstergelerinden biri de hanehalkı harcamaları içindeki payı. 2000'li yılların başında yüzde 9 seviyelerinde olan hanehalkı harcamaları içindeki kartlı ödeme payı 2019'un ilk 9 ayı itibarıyla yüzde 41'e yaklaştı. Bu oranın son 20 yılda bu seviyelere ulaşmış olması, ödemelerin kayıt içine alınması

ve böylece kayıtdışı ekonominin azaltılarak vergi gelirlerinin artırılması konusunda da önemli rol oynadı. Kartlı ödemelerin ekonomi için bir diğer faydası da dönemselliği azaltarak arz ve talebi daha dengeli bir yapıya dönüştürmek olarak karşımıza çıkıyor. Bu bağlamda 2019 "nakitsiz ödemeler" toplumuna ulaşma yolunda önemli mesafe kat ettiğimiz bir yıl oldu.

Kamuda kart kabulü hızla artıyor, farklı alanlarda da yaygınlaşmasını önemsiyoruz

Kartlı ödemelerin özellikle kamu tahsilatlarında yaygınlaşması bireylerin kart kullanım alışkanlığı kazanması açısından oldukça önemli. Kamuda kartlı ödemeler ne kadar çok yaygınlaşırsa bireylerin de kartlı ödemelere olan ilgi ve farkındalığı o kadar artacaktır. Bu ise hem nakitin yarıttığı operasyonel maliyetlerden tasarruf edilmesine hem de sağlanan ödeme kolaylığı sayesinde tahsilatların artmasına olanak tanıyacaktır. Ayrıca vatandaşların kazandığı alışkanlıkla birlikte kartlı ödemeler hayatın diğer alanlarında da daha hızlı yaygınlaşacak ve kayıtdışı ekonomiyle mücadelede bir avantaj sağlanacaktır.

Bu alanda son dönemlerde son derece sevindirici gelişmelere tanık oluyoruz. Örneğin, yakın zamanda noterlerde kart kullanılabilir olacak olması, Ankara'da temassız kartlarla

Kamuda kartlarla ödemeler artmalı

- | | |
|---|----------------------------------|
| + T.C. Kimlik Kartı Bedeli* | - Nüfus Müdürlükleri |
| + Pasaport Harcı & Değerli Kağıt Bedeli* | - Emniyet Müdürlükleri |
| + Sürücü Belgesi Harcı & Defter Kağıt Bedeli* | - Vergi Daireleri |
| + MTV & Trafik Cezaları* | - Adliyeler |
| + Yurtdışı Çıkış Harcı* | - Tapu Döner Sermaye Bedeli |
| + Tapu Harcı* | - Araç Muayene İstasyonları, vb. |

* GİB Interaktif Vergi Dairesi üzerinden yapılmaktadır

toplu taşıma hizmetlerinden faydalanılabildiği, İspark'ta kart kabul edilmeye başlanması, gümrüklerde ortak POS uygulamasının devreye alınması, önemli bazı havaalanlarında yurtdışı çıkış harcı kiosklarında kartla ödeme yapılabilmesi bu gelişmelerden bazıları olarak sayılabilir. Dahası çeşitli vergi ve harç ödemelerinin halihazırda Gelir İdaresi Başkanlığı'nın "İnteraktif Vergi Dairesi" kanalından kartlarla tahsil edilebiliyor olması oldukça olumlu bir durum. Öte yandan, kartlı ödemelerin henüz yeterince nüfuz edemediği İstanbul ve diğer büyükşehirlerin toplu taşıma araçları, vergi daireleri, araç muayene istasyonları, tapu müdürlükleri, emniyet ve trafik şube müdürlükleri, adliyeler, kamu hastaneleri ve SGK merkezleri gibi kamu kurumlarında yapılan tahsilatlarda da benzer gelişmelerin yakın zamanda yaşanacağını umut ediyoruz.

3 NAKİTSİZ ÖDEMELER, SAĞLADIĞI KOLAYLIKLA HAYATIN HER ALANINDA



Her 5 TL kartlı ödemenin 1 TL'si artık internetten gerçekleşiyor

İnternet ve mobil teknolojilerin toplumun farklı kesimlerinde artan kullanımıyla birlikte, internetten ödeme alışkanlıkları da her geçen gün yaygınlaşıyor ve bu durum kartlı ödeme istatistiklerine de yansıyor. 2019'un ilk 11 ayı itibarıyla internetten yıllık 185 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldığı görülürken, 2019 sonunda bu tutarın 190 milyar TL'ye ulaştığı tahmin ediliyor. 2018'de yüzde 40 büyüyün internetten kartlı ödemeler 2019'da yüzde 37'lik bir oranla hızlı büyümesini sürdürürken, internetten kartlı ödemelerin toplam kartlı ödemeler içindeki payı da yüzde 18 seviyesini geçmiş bulunuyor. Yani her 5 TL kartlı ödemenin 1 TL'si artık internetten gerçekleşiyor. 2014 yılında 42 milyar TL olan internetten kartlı ödeme tutarının 5 yılda yaklaşık 5 kat artması ve internetten kartlı ödemelerin toplam kartlı ödemelerdeki payının da 2 katına çıkmış olması ülkemizde dijital dönüşümün ne kadar hızlı gerçekleştiğini de gözler önüne seriyor.

İnternetten ödemelerde kullanılan kredi kartı adetlerine baktığımızda ise 31 milyon adet farklı kredi kartının son 1 yılda internetten ödemelerde kullanıldığı, yani her 2 kredi kartından 1'inin internetten ödemelerde tercih edildiği görülüyor. 5 yıl önce 20 milyon seviyesinde olan bu adedin bugünkü seviyelere çıkması, yine internetten ödeme alışkanlığının ne kadar yaygınlaştığını önemli bir göstergesi olarak ön plana çıkıyor.



Temassız ödeme adedinin 2018'e göre 2 kat artarak 500 milyona ulaştığı tahmin ediliyor

Nakitless ödemeler toplumu olma yolunda bir diğer önemli ödeme yöntemi ise temassız ödeme teknolojisi. Artık 120 TL altındaki işlemlerde hem temassız kartlarla hem de yakın alan teknolojisi sayesinde akıllı telefonlarla şifre girmeden hızlı ve kolay biçimde ödeme yapılabilir. Kazandırdığı zaman tasarrufu ve kolaylık gibi avantajlarla her geçen gün yaygınlaşan temassız ödemeler 2019 yılında da büyümesini sürdürdü. Toplu taşımada, marketlerde, kafelerde ve restoranlarda hızla yaygınlaşan temassız ödeme teknolojisiyle uyumlu toplam kart sayısı 71 milyona ulaştı. Temassız ödeme yapılabilen terminal sayısı ise 2019'da hızla artarak 1.6 milyon olurken, bugün her 5 terminalden 3'ünde temassız ödeme yapılabilir.

Kart ve kart kabul noktası tarafında yaşanan bu hızlı dönüşüm temassız kullanımına da yansıdı ve 2019'de temassız ödeme işlem adedi önceki yılın 2.3 katına çıktı. 2018'de 213 milyon adet temassız ödeme yapılırken, 2019'un ilk 11 ayı itibarıyla 457 milyon temassız ödeme gerçekleşti. Temassız ödeme adedinin yıl sonunda 500 milyona ulaştığı tahmin ediliyor. Kullanıcıların en fazla market-gıda, yemek, ulaşım ve akaryakıt sektörlerinde temassız ödemeyi tercih ettiği gözlemleniyor.

Her 3 kartlı ödemeden 1'i banka kartlarıyla yapılıyor

2019 kartlı ödeme verilerine banka kartı özelinde bakıldığında, banka kartıyla yapılan ödeme tutarının toplam kartlı ödemeler tutarı içindeki payının yüzde 14'e ulaştığı görülüyor. Daha çok düşük tutarlı ödemelerde tercih edilen banka kartlarının ödeme işlem adedi içindeki payı ise kullanımdaki yaygınlaşmayla beraber yüzde 34 seviyesine yükseldi. 5 yıl önce her 5 kartlı ödemeden sadece 1'i banka kartlarıyla gerçekleşirken, bugün her 3 kartlı ödemeden 1'i banka kartlarıyla yapılıyor. Yani banka kartlarının ödemelerde kullanımı her yıl artmaya devam ediyor.

Yabancı kartlarla yapılan alışverişler 2 kat arttı

2019'un en önemli gelişmelerinden birinin turizm sektöründe gerçekleştiği görülüyor. İlk 11 aylık verilere bakıldığında yabancı kartlarla ülkemizde yaklaşık 75 milyar TL alışveriş yapıldığı ortaya çıkıyor. Bu da yabancı kartlarla Türkiye'de yapılan alışveriş büyüklüğünün önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 83 arttığı anlamına geliyor. 2019 sonunda ise yabancı kartlarla ülkemizde yapılan ödemelerin 81 milyar TL seviyesine ulaştığı tahmin ediliyor. 2019'da yabancı kartlarla yapılan alışverişlerde son yılların en yüksek büyümesi ve böylece en büyük alışveriş tutarına ulaşılması, turizm açısından çok iyi bir yıl geçirdiğimize işaret ediyor. ☺

Halk Bankası'nda yeniden yapılanma... Değişimin ip uçları Finans Gündem'de

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgundem'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

ARA MA YAP

Ana Sayfa | Gündem | Bankacılık | Finans Kulisi | Sigorta - BES ve Hayat | Emlak-Mortgage | Para Piyasa | Leasing/Faktoring | Raporlar | Yazılar

KISAYOLLAR: Günün Tüm Haberleri | İlginç Bankacı Hikayeleri | Para Komedi | Araştırma | Basın Toplantıları / Ajanda | Dünden Bugüne Bankacılar

Öne Çıkan Haberler

İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde

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

MOBİL

Üç yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon

Üç yönlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1

Altınbaş'ta atama

Bir inşaat patronu daha gözaltında

Merkez faizi sabit tuttu

AİHM Perinçek'i haklı buldu

Japonya tahvil ihracını artıracak

Sırbistan faiz indirdi

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ: 4 ÖLÜ

Ankara'da askeri helikopter düştü

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

Her 50 TL'lik alışverişinize 15 otomobilden bir hediye

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

Sırbistan faiz indirdi

Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor

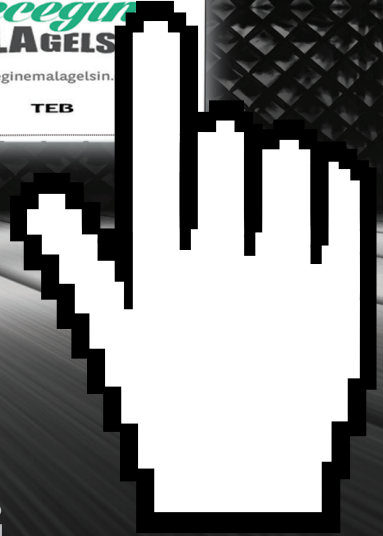
2013 altından çıkış yılı oldu

Can'a Geleceğin MALAGELS

canageleceginemalagelsin.

TEB

TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ



E-TİCARETE kapıda taksitli ödeme dopingi

MNG Kargo, 4 bin 300 kişilik kurye ordusu ve 4 bin POS cihazıyla “her an her yerde tahsilat” dönemini başlattı. Şirketin kapıda kredi kartıyla taksitli ödeme fırsatı sunması ise güvenlik kaygılarıyla e-ticarete soğuk yaklaşan kitleler için önemli bir açılım getirdi...



**ABDULLAH
ÇETİN**

Internet üzerinden online alışverişler, e-ticaret hızla büyüyor. “Kara cuma”, “bekarlar günü”, en uzun gece, en uzun gün, anneler, babalar, sevgililer günü gibi bahanelerle düzenlenen kampanyalar da e-ticaretin yaygınlaşmasında önemli bir rol oynuyor. E-ticaret hızlı büyüse de çok geniş bir kesimin kredi kartı bilgilerinin çalınması kaygısıyla bu alana uzak durduğu bir gerçek. EFT, havale, kapıda nakit ödeme gibi seçeneklerle bu kaygıları gidermek mümkün ama o zaman da taksit, puan, kredi kartı kampanyaları gibi avantajları kaybediyorsunuz.

İşte MNG Kargo, fiziki POS üzerinden kapıda kredi kartıyla ödeme imkanı sunan çözümüyle bu kaygıyı giderip e-ticaretin daha da büyümesine katkı sağlamayı amaçlıyor. Üstelik isteyenler taksit de yaptırabiliyor. MNG Kargo CFO’su Kağan Gündüz ile bu hizmetin çıkış noktasını ve sunduğu avantajları konuştuk...

Önce kısaca MNG Kargo’nun faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Şirketimiz 2003 yılında kuruldu. Şu anda 800’den fazla



Kağan Gündüz

şubemiz, 7’si Teknolojik Aktarma Merkezi olmak üzere 25 aktarma merkezimiz, 14 bölge müdürlüğümüz, 6 bin 500’ü kendi bünyemiz, 3 bin 500’ü acentelerimizde olmak üzere 10 bine yakın çalışanımız, 3 bin de kara taşıma aracımızla hizmet veriyoruz. Türkiye’nin bir ucundan diğer ucuna ve 220 farklı ülkede, günde 700 bin adrese dünya standartlarında hizmet ulaştırıyoruz. Sektörde ilk Teknolojik Aktarma Merkezlerine sahip kargo şirketi konumundayız. Bu teknoloji sayesinde saatte 65 bin kargoyu yüksek hızda ayrıştırıp el değmeden hatasız olarak hat araçlarına yükleyerek hasarsız teslimat sağlıyoruz.

POS cihazıyla kapıda tahsilat çözümünü hangi ihtiyaçlardan yola çıkarak geliştirdiniz?

Biz bu cihazları POS’tan ziyade “tahsilat terminali” olarak nitelendiriyoruz. Çözümü geliştirmek için üç temel ihtiyaçtan yola çıktık. İlki operasyonel bir ihtiyaçtı. MNG Kargo’nun şu an sahada yaklaşık 4 bin 300 kuryesi var. Çok yaygın bir müşteri kitlesine hitap ediyoruz. Dolayısıyla dağınık bir yapı söz konusu. Tahsilata hazırlık süreci çok önemli. Kurye yoluyla tahsilat ve bunun için POS cihazı

kullanımı aslında yeni bir uygulama değil. Biz burada tahsilat hazırlık süreci, tahsilatın yapılması, sonrasında da bunların muhasebeleştirilmesi süreçlerini birlikte yönetip kontrol edebileceğimiz bir yapı kurguladık. Eskiden tahsilat hazırlık süreci kapsamında örneğin, şube müdürleri perşembe gününden evraklarını, çıktılarını hazırlar, makbuzları bastırıp kuryelere verirdi. Böylece kurye, ertesi gün bunlarla birlikte gidip hangi müşteriden ne tahsil edeceğini bilirdi. Şimdi ise elindeki cihaz üzerinden hepsini görebiliyor. Kuryelerimiz sadece kartla değil nakit tahsilatları da tahsilat terminallerine kaydediyor. Offline olarak da kartlı ödeme kabul edebiliyoruz. Kasa ile POS entegrasyonunu sağladık. Örneğin, fatura tahsil edilmesi gerektiğinde kimlik numarası, fatura/abonelik numarası gibi bilgiler girildiğinde tahsil edilecek tutar görülebiliyor, periyodik tahsilat da yapılabiliyor. Kısacası mottomuzu “her an her yerde tahsilat” olarak belirledik.

Sanırım bu yeni sistem şubelerdeki muhasebe işlemleri için de kolaylık sağladı...

Evet. İkinci temel ihtiyaç da buydu aslında. Klasik sistemin açıklarını kapatmayı amaçladık. Sektörümüzde nakit ağırlıklı dönen bir yapı var. Normal şartlarda kargoculukta kuryeler akşama kadar tahsilatları toplayıp getirir, şube müdürüne teslim eder. Şube müdürü de sistemden beyan usulüyle ne kadar tahsilat yapıldığını merkeze bildirir. Bizim çözümümüz kişilere bağlı bu tür inisiyatifleri ortadan kaldırırken doğru zamanda doğru kişiden tahsilat garantisini de sağlamış oldu. Nakit tahsilatlar da terminallerimize işlendiği için müşteriye anında bilgi fişi çıkarılıp veriliyor. Böylece kuryelerin makbuz taşımaya ve onları doldurmasına gerek kalmıyor. Yine operasyonel açıdan baktığımızda, elektronik ortamda sahadaki bu işleri anlık takip edebilir hale geldik.

Üçüncü temel ihtiyaç neydi?

Ödeme sistemi koşullarında söz sahibi olabilmek için çoklu bir yapı oluşturmak gerekiyor. Biz eskiden tek banka ve onun POS'u ile çalışıyorduk. Malum, Türkiye’de faiz oranları çok dalgalı olabiliyor. Dönemsel faiz değişimlerinden en az etkilenip her bankanın kendi kartları için sunduğu avantajlı koşullardan faydalanabilmek için terminallerimiz üzerinde 6 adet bankayla anlaşmamız var. Bu şekilde bloke gün sayımız da düşmüş oldu.

POS ile kapıda tahsilat sistemini bir örnekle anlatabilir misiniz?

Özetle, kuryemizin gönderici olarak sizin adınıza yaptığı tahsilatın, sizin koşullarınızla, sizin banka anlaşmanızla, sizin hesabınıza doğrudan yatması esasına dayanıyor sistem. Yani aslında MNG Kargo’nun yaptığı, tıpkı herhangi bir kargoyu taşıyor gibi POS cihazlarını da gönderici adına taşımak. Bizim POS’umuz sanki sizin POS’unuzmuş gibi davranıyor. Bu da elbette önde gelen 6 bankayla yaptığımız anlaşma sayesinde mümkün oluyor. Bu sayede gönderici, bankalarla ayrı ayrı üye işyeri anlaşması yapmak, POS cihazı almak zorunda kalmıyor. Hangi bankanın kartıyla ödeme almak istediğini de yine kendisi belirleyebiliyor. Yine bankayla üye işyeri anlaşması doğrultusunda taksit yaptırma imkanı varsa sistem üzerinde belirtmesi yeterli.



Bireysel olarak e-ticaret yapmaya başlayan geniş bir kesim var.

Bu çözümü onlar da kullanabilir mi?

Elbette. Özellikle Instagram, Facebook gibi sosyal mecralarda satış yapan bireysel girişimciler var. Tabii bu kişilerin bir bankaya gidip üye işyeri anlaşması yapmaları her zaman mümkün olmayabilir. Online tahsilat için genelde “ödeme platformları” olarak nitelendirilen şirketlerin alt yapısını kullanıyorlar. Kapıda ödemek isteyenlere ise bu şekilde ulaşmaları mümkün değil. İşte biz bu kesimlere de kapıda, fiziki POS üzerinden kredi kartıyla tahsilat imkanı sunuyoruz. Bu online oyunlar için de geçerli. Pek çok alan için yüksek bir potansiyel var.

Verifone ile nasıl bir işbirliği söz konusu?

Verifone, donanımın yanı sıra hizmetin yazılım altyapısını sağlıyor.

Verifone bu şekilde kaç tane POS cihazı temin etti?

Şu anda sahada kullandığımız 4 binin üzerinde POS cihazı bulunuyor.

Proje ne zaman başladı? İlk sonuçlar ne yönde?

Projemiz Haziran 2019 itibarıyla start aldı, ağustos başı gibi de Türkiye çapında hizmet vermeye başladık. Uygulamanın geliştirilmesi, sistemin kurulması, cihazların sağlanması, kuryelere eğitim verilmesi, yaygınlaştırılması dersek 1.5 yıllık bir süreçten bahsedebiliriz.

İlk 3 aylık sonuçlar, kredi kartıyla tahsilat hacmimizin yüzde 50 civarında arttığını ortaya koyuyor. Bunda en önemli etken de kredi kartıyla kapıda ödeme yapan müşteriler oldu. Büyük e-ticaret şirketleri yüzde 50, hatta yüzde 100’ün üzerinde yıllık büyüme sağlıyor. Bu artış da yaptığımız işteki potansiyelin yüksekliğini gösteriyor. Online ortamda kredi kartı bilgilerini vermek istemeyen insanların sisteme erişimini sağlayarak sektöre önemli bir katkı sağladığımızı inanıyorum. Bir yandan da bankayla anlaşma yapamayacak konumdaki küçük girişimcilere fiziki POS üzerinden kapıda tahsilat olanağı sağlıyoruz. ☹



Yılın Yıldızları'na kod yazan kızlara

PSM AWARDS 2019 "Yılın Yıldızları" belli oldu.
Yarışmanın başvuru gelirleri ise kod yazan
Güneydoğulu kızlar için KızCode'a bağışlandı...



ödül destek

Jet İşlemler - WhatsApp, TekCep, oWallet, Nöbetçi Transfer, PaySmart, Panik Yok Butonu, Tosla, TEB Pratik Şube, Toplu Taşımada Temassız Mastercard, Fast Issuance Şubeden Kart Basım Sistemi, Mobile Security Platform, fastPAY İstanbulkart Yükleme, ING Cebimde POS, MultiPOS, N Kolay QR ile Öde, SoftPOS, GarantiPay, Sodexo Plus Online Sipariş Platformu, Citi Connect for Trade, FraudSTAR, Cyber Care, 3D Secure 2.0 ACS Uygulaması, WSBI Fair Value Remittance Platform, Bulut Tahsilat, Manibux Harçlık Yönetimi, OTM, QKimlik Koruma, DASKMatik, Procrypt KM-3000 HSM, Teminat Çek İstihbarat Otomasyon, XTM İşaret Dili Projesi, TROY, Visa Teknolojide ve Sporda Kadının Güçlendirilmesi...



Ödeme Sistemleri Dergisi PSM olarak finans, bilişim, yazılım ve sigorta sektörlerindeki teknoloji odaklı inovatif projeleri öne çıkararak yaratıcılığı teşvik etmek üzere düzenlediğimiz PSM AWARDS 2019'un kazananları belli oldu. "Yılın Yıldızları" konseptiyle 12 Aralık Perşembe günü İstanbul'da, Point Hotel Barbaros'ta düzenlediğimiz ödül töreninde sektör temsilcileri hazır bulundu. NCR'nin Altın Sponsor; Verifone, Türkiye Sigorta Birliği ve Papara'nın da Ödül Sponsorluğu'nu üstlendiği yarışmamıza Türkiye'nin önde gelen bankaları, FinTek şirketleri ve startup'lar tarafından 72 başvuru yapıldı. Bu yıl ikincisini düzenlediğimiz ve 36 şirketin finale kaldığı yarışmada jüri son turda 68 ödüle aday, 50 projeyi değerlendirdi. Geçen yıldan farklı olarak ödülleri sektöre ve şirket ölçeklerine göre sınıflandırdık. Deyim yerindeyse kılın kırk yarıldığı değerlendirilmede jüri, inovatif projeleri belirlerken disruptive (yıkıcı) etkisi bulunup bulunmadığına ve finansal hizmetlere erişimi kolaylaştırıcı katkısına odaklandı.

Başvuru gelirleri kod yazan kızlara...

PSM AWARDS, diğer ödül programlarından farklı olarak bünyesinde bir de sosyal sorumluluk projesi barındırıyor. Geçen yıl ödül programının başvuru gelirleriyle Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın "Yarımı İnşa Et" eğitim programını desteklemiştik. Bu yılsa başvuru ücretleriyle KızCode sosyal girişimini destekledik. KızCode, yazılım alanında gelişmeye istekli kızlara kodlama öğretiyor, peda-

gojik destek sağlayıp mentorler eşliğinde eğitimler vererek mesleki beceri kazandırıyor.

"İnovasyonla sıkı sıkıya birliktelik"

PSM AWARDS töreninde konuşan Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Dr. Soner Canko, ödüllere ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Yenilikçi ödeme teknolojilerinin gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri destekleme motivasyonu ile yola çıkan PSM Ödülleri aynı zamanda bu alanda yapılan inovatif projelerin, iş modellerinin ve deneyimlerin paylaşılmasını da amaçlıyor. Bu yılki PSM Ödülleri'ne rekor sayıda başvuru geldiğini öğrenmek de ayrıca bir mutluluk kaynağı. Çünkü bu, sektörümüzün nasıl büyük bir hızla ve yenilikçi bakış açısıyla ilerlemeyi sürdürdüğünü gösteren önemli bir işaret anlamına geliyor. PSM Ödülleri'nin önemimizdeki yıllarda da sektörümüzün gelecekte vadettiklerine ve potansiyeline aynı heyecanla ışık tutmaya devam etmesini diliyorum."

Dijitalleşerek yenilenen bir dünya

Bu yıl 10 kategoride düzenlediğimiz yarışmada fark yaratan projeleri de "PSM Özel Ödülü" ile taçlandırdık. Yarışmamızın altın sponsorluğunu üstlenen NCR Türkiye ve Büyüyen Pazarlar Başkan Yardımcısı İşıl Hasdemir, "En İnovatif Ürün" kategorisindeki ödülleri takdim etmeden önce şu konuşmayı yaptı:

"NCR Türkiye olarak PSM AWARDS 2019'un ilk ve tek altın sponsoru olmaktan dolayı mutluyuz. Sektörümüzün gelişmesi ve büyümesi dolayısıyla Türkiye'nin büyümesi adına çalışmalarımızı tüm hızıyla devam ettiriyoruz. Dijitalleşen, yenilenen bir dünya düzeninde inovatif gelişmeler ve atılımlar oldukça önemli. Biz de bunun bir parçası olmaktan dolayı gurur duyuyoruz. Ödül kazananları NCR Türkiye ve şahsım adına tebrik ederim. Gündem Medya Grubu ve PSM Dergisi yıllar önce dijital olarak başlayıp şu an yazılı yayınlarla da devam eden bir yayın grubu. Alanında çok önemli ve tecrübeli bir kadro ile basın hayatına devam ediyor. Sektöre yaptıkları katkıdan, sektöre yön veren adımlarından ve sektörü bilgilendiren haberlerinden dolayı kendilerini bir kez daha sizlerin huzurunda tebrik ederim. NCR Türkiye olarak, hem PSM AWARDS'a Altın Sponsor olmaktan hem de PSM ile birlikte işbirliği içinde olduğumuzdan dolayı mutluyuz. Bu anlamda doğru bir konumda da olduğumuzu düşünüyoruz. Umarız ki 2020 ve sonraki yıllarda sektörümüz adına güzel gelişmeler devam eder."

"Herkesin kazandığı dünyalar kurmak mümkün"

KızCode sosyal girişimi kurucusu Müjde Esin, ödül töreninde yaptığı konuşmada, kız çocuklarını hayallerinin gerçekleşmesine katkı sunan PSM AWARDS katılımcılarına teşekkür ederek şunları söyledi:

"Kız çocuklarına verdiğimiz eğitimlerle onların kendilerine güvenlerini artırarak hayallerini gerçekleştirebilmeleri için cesaret vermeyi amaçlıyoruz. Eleştirel düşünme, problem çözebilmeye, yaratıcı düşünme, takım çalışması yetkinliği gibi önemli beceriler kazanan kız öğrenciler, yaptıkları projelerle ulusal ve uluslararası ödüller aldı.

PSM'nin düzenlediği bu yarışmanın alanında fark yarattığına inanıyorum. PSM AWARDS 2019'a ait başvuru ücretleri KızCode platformumuza bağışlandı. Bağışlar, Güneydoğu Anadolu'da ailelerini ikna ederek eğitim hayatına adım atmalarını sağladığımız kızların okul ihtiyaçlarında ve KızCode eğitimlerimizde kullanılacak. Kimsenin kaybetmediği, herkesin kazandığı bazı dünyalar vardır. İşte bu ödül töreninde hep beraber tam da bunu yaşadık."

Fark yaratan sosyal girişim

PSM Özel Ödülü, "Fark Yaratan Sosyal Girişim" kategorisinde, teknoloji ve sporda kadının güçlendirilmesine yönelik sağladığı katkılar dolayısıyla Visa Türkiye'ye verildi. Bu özel ödülü Visa Güneydoğu Avrupa Pazarlama Başkanı Birim Gönülşen Özyürekli teslim aldı. Özyürekli, ödülle ilgili "PSM'den aldığımız bu ödül, teknoloji girişimcisi kadınların yatırımlardaki cinsiyet eşitsizliğinin giderilmesi ve kadının spor üzerinden güçlendirilmesiyle ilgili sarf ettiğimiz çabanın fark edildiğini göstermesi açısından çok değerli. PSM dergisinin teknolojide kadın istihdamının artmasına yönelik farkındalık yaratma çalışmalarını da son derece önemsiyoruz. Bizi ortak paydada buluşturan bu ödül, Visa olarak bu alanda daha güzel işler başarmamız için bir motivasyon kaynağı olacak" değerlendirmesini yaptı.

2 yıldır sektörün zirvesindekileri bir araya getiren PSM AWARDS'ı, önümüzdeki yıl da paydaşlar arasındaki ilişkileri geliştirmek, yeni işbirliği fırsatları yaratmak, yenilikçi ürünleri, çözümleri tanıtarak bugünün ve geleceğin stratejilerini şekillendirmek üzere farklı sektörlerin de katılımıyla büyük bir ekosisteme dönüştürmeyi planlıyoruz.





Yapı Kredi Bireysel İnternet ve Mobil Servisler Müdürü Sadık Kabaoğlu, "En İnovatif Ürün" kategorisinde Altın PSM'yi, Verifone EMEA Bölgesi Çözüm Mühendisliği Başkan Yardımcısı Bülent Önsoy'dan teslim aldı.



Papara CEO'su İlker Diker, "En İnovatif Ürün" kategorisinde Altın PSM'yi, Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek'e takdim etti.



Verifone EMEA Bölgesi Çözüm Mühendisliği Başkan Yardımcısı Bülent Önsoy

Yapı Kredi Bireysel İnternet ve Mobil Servisler Müdürü Sadık Kabaoğlu

Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek

Papara CEO'su İlker Diker



Yapı Kredi Bireysel İnternet ve Mobil Servisler Müdürü Sadık Kabaoğlu'na "Müşteri Odaklılık" kategorisinde Altın PSM'yi Austriacard Türkiye CEO'su Burak Bilge takdim etti.



AkÖde Genel Müdürü Sitare Sezgin "Müşteri Odaklılık" kategorisinde Altın PSM'yi, Okan Üniversitesi Öğretim Görevlisi Özgür Güngör'den aldı.



NCR Türkiye ve Büyüyen Pazarlar Pazarlar Başkan Yardımcısı İşıl Hasdemir, "En İnovatif Ürün" kategorisinde Paynet Satış ve Pazarlama Direktörü Onur Ertürk'e Gümüş PSM; PayTR CEO'su Tarık Tombul ve Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı Kutay Yalınkılıç'a da Altın PSM ödüllerini verdi.



Okan Üniversitesi Öğretim Görevlisi Özgür Güngör, "Müşteri Odaklılık" kategorisinde Gümüş PSM'yi Mastercard İş Geliştirme Direktörü Mithat Perköz'e verdi. Vakıf Katılım CIO'su Mehmet Bütün ve Enqura CEO'su Metin Karabiber de Başarı Ödüllerini yine Güngör'den teslim aldı.



ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık, "En İyi Mobil Ödeme" kategorisinde DenizBank Dijital Kuşak Bankacılığı Grup Müdürü Gürhan Çam, ING Türkiye Uygulama Gelistirme-Krediler Grubu Grup Müdürü Emrah Baran ve Multinet Up Üye İş Yeri Müdürü Erem Çakıroğlu'na Altın PSM takdim etti.



Aktif Bank Ödeme Sistemleri ve CRM Bölüm Başkanı Esra Azman, "En İyi Mobil Ödeme" kategorisinde Gümüş PSM'yi ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık'tan aldı. Eliaçık, Provision CEO'su Nihat Karabacak'a da Başarı Ödülü verdi.



Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar'a "InsurTech" kategorisindeki Altın PSM'yi PSM Kurucu Ortağı Barış Bekar verdi.



Finans Kulüp Başkanı Önder Halisdemir, "En İyi Online Ödeme" kategorisinde Başarı Ödülü'nü Citibank Global İşlem Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Murat Özlü'ye takdim etti. Sodexo Yeni İş Geliştirme Direktörü Berna Şamiloğlu Acar ve Garanti Ödeme Sistemleri Dijital Ürün Yönetimi Birim Müdürü Bahar Akın da Altın PSM'lerini Halisdemir'den teslim aldı.



Manibox Kurucu Ortağı Canan Bayrak'a "Startup" kategorisinde Altın PSM'yi KızCode Kurucusu Müjde Esin takdim etti. Ovia Kurucu Genel Müdürü Özer Akçınar da Gümüş PSM'yi Esin'in elinden aldı.



Sigortayeri Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi, "InsurTech" kategorisindeki Başarı Ödülü'nü PSM Kurucu Ortağı Barış Bekar'dan aldı.



YASAD Başkanı Doğan Ufuk Güneş, "En İyi Güvenlik Çözümü" kategorisinde Başarı Ödülü'nü Finartz Yönetim Kurulu Başkanı Cihan Demir'e verdi. Verisoft Genel Müdür Yardımcısı Dilek Sağıroğlu ve CPP Group Türkiye Ülke CEO'su Selnur Güzel de Gümüş PSM ödülünü Güneş'ten aldı.



PSM Kurucu Ortağı Barış Bekar, "En İyi Ödeme Sistemleri Altyapısı" kategorisinde Gümüş PSM'yi Bulut Tahsilat Kurucu Ortağı Çağdaş Emre'ye, Altın PSM'yi ise UPT Genel Müdürü Hakan Özat Altın'a takdim etti.



Finans Gündem Kurucu Ortağı Kayhan Öztürk, "Yılın Teknoloji Sağlayıcısı" kategorisinde Başarı Ödüllerini Softtech Genel Müdür Yardımcısı Seniha Koçyigit ve Procenne Genel Müdürü Resul Yeşilyurt'a takdim etti.



"Kurum İçi İnovasyon" kategorisi Başarı Ödülü'nü Anadolubank BT Genel Müdür Yardımcısı Tunç Bergsan, "Sosyal Farkındalık" kategorisi Başarı Ödülü'nü ise Kuveyt Türk Bilgi Teknolojileri Grup Müdürü Hadi Rubacı, Finans Gündem Kurucu Ortağı Kayhan Öztürk'ten teslim aldı.



PSM Danışmanı Tülin Çakmak, "En İyi Kampanya" kategorisinde PSM Özel Ödülü'nü Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu'na verdi.



Visa Güneydoğu Avrupa Pazarlama Başkanı Birim Gönülşen Özyürekli, "Fark Yaratın Sosyal Girişim" kategorisinde PSM Özel Ödülü'nü PSM Danışmanı Tülin Çakmak'tan aldı.



PSM AWARDS KAZANANLAR

Bölüm	Kategori	Şirket	Proje adı	Ödül
Bankalar	En İnovatif Ürün	Yapı Kredi	Jet İşlemler - WhatsApp	Altın PSM
Bankalar	En İnovatif Ürün	Türkiye İş Bankası	TekCep	Altın PSM
Ödeme Kuruluşu	En inovatif Ürün	PayTR Ödeme Hizmetleri	oWallet	Altın PSM
Ödeme Kuruluşu	En İnovatif Ürün	Birleşik Ödeme Hizmetleri	Nöbetçi Transfer	Altın PSM
Ödeme Kuruluşu	En İnovatif Ürün	Paynet Ödeme Hizmetleri	PaySmart	Gümüş PSM
Bankalar	Müşteri Odaklılık	Yapı Kredi	Panik Yok Butonu	Altın PSM
Ödeme Kuruluşu	Müşteri Odaklılık	AkÖde	Tosla	Altın PSM
Bankalar	Müşteri Odaklılık	TEB	TEB Pratik Şube	Gümüş PSM
Teknoloji	Müşteri Odaklılık	Mastercard	Toplu Taşımada Temassız Mastercard	Gümüş PSM
Bankalar	Müşteri Odaklılık	Vakıf Katılım	Fast Issuance Şubeden Kart Basım Sistemi	Başarı
Teknoloji	Müşteri Odaklılık	Enqura	Mobile Security Platform	Başarı
Bankalar	En İyi Mobil Ödeme	Denizbank	fastPAY İstanbulkart Yükleme	Altın PSM
Bankalar	En İyi Mobil Ödeme	ING Türkiye	ING Cebimde POS	Altın PSM
Diğer	En İyi Mobil Ödeme	Multinet UP	MultiPOS	Altın PSM
Bankalar	En İyi Mobil Ödeme	Aktif Bank	N Kolay QR ile Öde	Gümüş PSM
Teknoloji	En İyi Mobil Ödeme	Provision	SoftPOS	Başarı
Teknoloji	En İyi Online Ödeme	Garanti Ödeme Sistemleri	GarantiPay	Altın PSM
Diğer	En İyi Online Ödeme	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme	Sodexo Plus Online Sipariş Platformu	Altın PSM
Bankalar	En İyi Online Ödeme	Citibank	Citi Connect for Trade	Başarı
Teknoloji	En İyi Güvenlik Çözümü	Verisoft	FraudSTAR	Gümüş PSM
Teknoloji	En İyi Güvenlik Çözümü	CPP Group Türkiye	Cyber Care	Gümüş PSM
Teknoloji	En İyi Güvenlik Çözümü	Finartz	3D Secure 2.0 ACS Uygulaması	Başarı
Ödeme Kuruluşu	En İyi Ödeme Sistemleri Altyapısı	UPT Ödeme Hizmetleri	WSBI Fair Value Remittance Platform	Altın PSM
Teknoloji	En İyi Ödeme Sistemleri Altyapısı	Kayaport Teknoloji	Bulut Tahsilat	Gümüş PSM
Teknoloji	Yılın Startup'ı	Manibux	Manibux Harçlık Yönetimi	Altın PSM
Teknoloji	Yılın Startup'ı	OVIA	OTM	Gümüş PSM
Sigortacılık	InsurTech	Quick Sigorta	QKimlik Koruma	Altın PSM
Sigortacılık	InsurTech	Sigorta Yeri	DASKMatik	Başarı
Teknoloji	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Softtech	TekCep	Başarı
Teknoloji	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Procenne	Procrypt KM-3000 HSM	Başarı
Bankalar	Kurum İçi İnovasyon	Anadolu Bank	Teminat Çek İstihbarat Otomasyon	Başarı
Bankalar	Sosyal Farkındalık	Kuveyt Türk Katılım Bankası	XTM İşaret Dili Projesi	Başarı
Teknoloji	En İyi Kampanya	Bankalararası Kart Merkezi	TROY	PSM Özel Ödül
Teknoloji	Fark Yaratan Sosyal Girişim	Visa	Teknolojide ve Sporda Kadının Güçlendirilmesi	PSM Özel Ödül





Açık bankacılık konusunda PSD2'den alınacak dersler

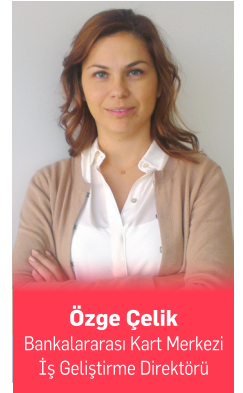
Dijitalleşmenin ve güvenlik teknolojilerinin gelişmesi, eş zamanlı olarak tüketicilerin finansal hizmetlere yönelik yükselen deneyim beklentileri, temel bankacılık hizmetlerinin üçüncü partilere (uygun güvenlik önlemleri çerçevesinde) açılmasını beraberinde getirdi.

“Açık bankacılık” olarak adlandırdığımız bu kavramı duyduğumuzda aklımıza ilk olarak Avrupa Birliği’nde bu yıl uygulamaya alınan Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 (PSD2) geliyor. PSD2 düzenlemeleri doğrultusunda bankaların “güçlü müşteri doğrulaması” ile ödeme işlemlerinin güvenliğinin

den sorumlu olmaları bekleniyor. Diğer yandan ise ödeme başlatma ve hesap bilgileri sorgulama hizmetlerini belirli kurumlara açmaları zorunlu kılmıyor. Ancak bu düzenlemelerin genel çerçevesi tanımlarken “açık bankacılık”ın iletişim altyapısını oluşturacak API standartlarına dair bir çözüm sunmuyor. Bu durum Avrupa’da 6 binden fazla kurumun kendi standartlarını oluşturmasına yol açarken ciddi bir entegrasyon zorluğunu da beraberinde getiriyor. Öyle ki sadece bu problemi çözmeye yönelik FinTek’lerin ortaya çıkmasına tanık oluyoruz.

API standartlarının olmaması PSD2’nin yavaş ilerlemesi önündeki tek engel değil. Consult Hyperian danışmanlık firması tarafından yapılan bir araştırmada aşağıdaki konulara da değiniliyor:

- İnternet ödemeleri “güçlü müşteri doğrulama” akışlarına uygun değil, altyapıda ve akışlarda büyük değişiklikler gerekiyor.
- İşyerleri ve tüketiciler bu değişikliğin önemli bir parçası ama bu kısma çok az odaklanılıyor.



Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü



■ Bankalardan büyük değişiklikler yapılması isteniyor ama yeni iş modeli anlamında yeterince fayda yaratılmıyor.

Kuşkusuz PSD2 açık bankacılığın dünyadaki tek uygulaması veya düzenlemesi değil. Pek çok ülke kendi pazarlarının ihtiyaçları, bankacılık sistemlerinin, FinTek'lerin durumu ve kültürel etkileri gibi pek çok farklı bileşenle kendilerine en uygun yöntemlerini belirliyor. Örneğin İsviçre'de Açık Finans API (SOFA), ülkedeki tüm bankacılık sistemi için genel bir API standardı hazırlamak amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. Hong Kong Para Otoritesi (HKMA) de ülkedeki büyük bankaları düzenleyecek bir



çalışma üstünde yoğunlaşıyor ve finansal kurumların dört fazda hizmetlerini API'ler olarak açmasını talep ediyor.

Türkiye'de de Ocak 2020 itibarıyla yürürlüğe girecek "açık bankacılık" için Merkez Bankası tarafından yönetmelik ve tebliğler yayınlanacak. Bu süreçler gerçekten çok heyecan verici. Ancak bu noktada PSD2'den çıkaracağımız bir

önemli ders de işyerleri ve son kullanıcıları bu güzel gelişmelerden haberdar etmeyi atlamamak. Sonuç itibarıyla her şey son kullanıcılar için ama onlar için yeni ürün ve hizmetler geliştirirken beklentilerini atlamamak, problemlerini ve sıkıntılarını dinlemek çok önemli.

Çin Merkez Bankası dijital parasını 2 şehirde test edecek



Çin finans haberleri yayını Caijing'in haberine göre Çin Merkez Bankası uzun süredir beklenen dijital parasını Shenzhen ve Suzhou şehirlerinde test edecek.

Test için devlete ait yedi şirketle ortaklık kuruldu. Bu şirketlerin dördü ticari banka, üçü de telekom devi. Pilot programa yakın bir yöneticiden alıntı yapan Caijing, merkez bankasının bu ticari bankalar arasında bir "at yarışı" başlattığını ve kendi uygulama stratejilerini geliştirmelerini teşvik ettiğini belirtiyor.

Pilot program ulaşım, eğitim, ticaret ve tıbbi bakım gibi sektörlere yoğunlaşacak. Bazı bankalar dahili dijital cüzdanlara sahip SIM kartlar geliştirmek için telekom firmalarıyla işbirliği yapmayı seçerken diğerleri bağımsız cüzdan uygulamaları geliştiriyor.

Caijing'e göre, Shenzhen pilot programı iki aşamalı yürütülecek. Bu yılın sonunda küçük ölçekli bir test süresinden sonra Çin Merkez Bankası destekli dijital para, 2020'de daha geniş kitlelere dağıtılacak.

GÜNEY KORE "AÇIK BANKACILIK" SİSTEMİNİ BAŞLATIYOR

Güney Kore'nin ticari bankaları ve FinTek'leri, 2019 yılı sonundan önce bir açık bankacılık sistemi başlatacak. Ekim ayında 10 Güney Koreli bankanın yaptığı ve ardından milyonlarca bankacılık müşterisinin tek bir açık bankacılık sistemini kullandığı bir pilotun ardından 18 Aralık



2019'da projenin resmi olarak başlatılması için sekiz banka ve FinTek projeye katıldı. Kore Finansal Hizmetler Komisyonu'nun (FSC) başlattığı pilot program, 10 bankadaki müşterilerin tek bir mobil uygulama üzerinden hesaplarına erişebildiklerini gördü. Ülke genelinde sisteme 5.51 milyon açık bankacılık hesabı kaydolmuş durumda.



Londra toplu taşımada Apple Pay Express Mode dönemi başladı

Apple Pay'in "Express Mode" özelliği Londra'daki tüm toplu taşımalarda kullanılabilir hale geldi. Express Mode sayesinde kullanıcılar toplu taşıma ödemelerini daha kolay bir şekilde yapabilecek.

Londra'daki Apple Pay kullanıcıları bir süredir toplu taşımada Apple Pay ile ödeme yapmanın yavaş olmasından dolayı şikayette bulunuyordu. Apple, Express Mode ile bu sorunları ortadan kaldırmayı hedefliyor.

Express Mode sayesinde yolcular, Touch ID ya da Face ID ile doğrulama işlemi yapmaya gerek duymadan cihazlarını turnikeye yaklaştırarak hızlı bir şekilde ödemelerini yapabilecek. ☺

10 KİŞİDEN 1'İ VASIYETİNE

ŞİFRELERİNİ EKLİYOR!



E-postalarımız, video ve fotoğraf arşivlediğimiz depolama alanları, sosyal medya hesaplarımız, dizi ve film aboneliklerimiz... Hayattayken aktif olarak kullandığımız bu mecralara öldükten sonra ne oluyor? Türk kanunlarında bu konuda yasal bir düzenleme yok. İngiltere'de ise her 10 kişiden 1'i vasiyetine şifrelerini ekliyor...

Dijital miras deyince aklınıza sadece sosyal medya hesapları gelmesin. Web siteleri, alan adları, ücretli müzik ve video siteleri, kısacası online ortamda varlığımızı sürdürdüğümüz her mecraya dijital miras kapsamına giriyor. WhatsApp, Telegram gibi iletişim servisleri, online banka hesapları, malvarlıkları ve ödeme hizmetleri, oyunlar, e-ticaret sitelerindeki kullanıcı hesapları, e-kitaplar, resim düzenleme programları da bunlara dahil. Sosyal medyayı en çok kullanan ülkelerden biri olsak da dijital mirasla ilgili Türk Kanunları'nda henüz yasal bir düzenleme bulunmuyor. Yurtdışında ise örnekleri mevcut.

Kızının hesabına erişim için Facebook'a dava açtı

Kavlak Avukatlık Bürosu'ndan Avukat Deniz Mina Küpana'nın verdiği bilgiye göre, Berlin'de dijital mirasa yönelik görülen bir davada tren kazası sonucu hayatını kaybeden kişinin annesi, kızının Facebook hesabına erişim hakkı elde edebilmek için Facebook'a dava açtı. Anne, söz konusu ölümün intihar mı yoksa cinayet mi olduğunu öğrenebilmek adına Facebook'tan bilgi edinebileceği düşüncesiyle davayı açmış ve Berlin Eyalet Mahkemesi aile lehine karar vermişti.

Facebook ise davayı temyize götürmüştü. Almanya Federal Mahkemesi de nihai olarak varislerin bu hesaplara erişim hakkı olması gerektiğini karara bağlamıştı.

Goldsmiths Üniversitesi'nin yürüttüğü bir araştırmaya göre her 10 kişiden biri, şifrelerini vasiyetnamelerine eklemeye başlamış. Küpana, "Diji-



Deniz Mina Küpana

talleşen dünyada artık konuşmaların, yazışmaların, tutulan notların, fotoğrafların dijital ortamda muhafaza edilmesi sebebiyle kişi öldükten sonra da bu bilgilere mirasçıları tarafından ulaşılması gerekebiliyor. Bu da kişilerin dijital ortamdaki varlıklarını miras bırakmasını gündeme getiriyor" diyor.

Sosyal ağlarda süreç nasıl işliyor?

■ Vefat eden kullanıcıların sadece ilk derece akrabalarını Instagram'a hesap kapatma talebinde bulunabiliyor. Instagram'ın yardım sayfası help.instagram.com üzerinden hesap kaldırma başvurusu yapılıyor. Benzer şekilde Instagram'a hesap kapatma yerine "anıtlştırma" için de başvurulabiliyor. Anıtlştırma işlemi sonrası kişinin hesap bilgileri Instagram tarafından paylaşılmıyor. Sadece kişinin fotoğrafları ve hesabı korunuyor.

■ Twitter'da da ölen kişinin ailesi hesap kapatma işlemi için başvurabiliyor. Bunun için hesap bilgilendirme amacı, kapatılacak hesabın sahip adı, hesap sahibi adı soyadı, hesap sahibiyle yakınlığı, başvuru yapanın adı soyadı ve açıklama kısmına istenen talebin tam açıklaması yazılması gerekiyor.

■ Facebook, kullanıcı hesaplarını mahkeme kararı olmadan yasal mirasçılarla paylaşmıyor. Sadece ölen kişinin yakınlarına ya hesabın kapatılmasını ya da hesabın bir anma sayfasına dönüştürülmesi seçeneklerini sunuyor.

■ Mirasçıların Gmail hesabına erişebilmesi ancak bir mahkeme kararıyla mümkün. Hesap kapatma talebi ise ölüm belgesi ve vekâletname e-posta veya faks yoluyla sunuluyor. Ölen kişi 18 yaşın altındaysa doğum belgesinin de ek olarak gönderilmesi gerekiyor. ☹



AVUKATLIK BÜROSU / LAW FIRM

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



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



FİNTEK dünyasında gözler Latin Amerika'nın üzerinde



OKAN YILDIZ
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Müdürü

Brezilya, Meksika, Şili, Arjantin, Kolombiya gibi ülkelerin yer aldığı Latin Amerika, geleneksel oyuncuların toplumun tamamına hitap etmemesi ve genç nüfusun yeniliklere açık olması eşliğinde FinTek'ler için fırsatların altın tepside sunulduğu bir pazara dönüştü. Yabancı yatırımcılar da bu dönüşüme tepkisiz kalmadı ve bölgede FinTek sayısı ile birlikte yatırım tutarı da tırmanışa geçti...



FinTek dünyasında ABD, Avrupa ve bazı Asya ülkeleri, alman milyarlarca dolar eşliğinde dünyanın en hareketli FinTek merkezlerine dönüştü. Ancak son 2 yılda yaptığı atılımla bu tabloyu değiştiren ve dikkatleri üzerine çeken yeni bir pazar var: Latin Amerika.

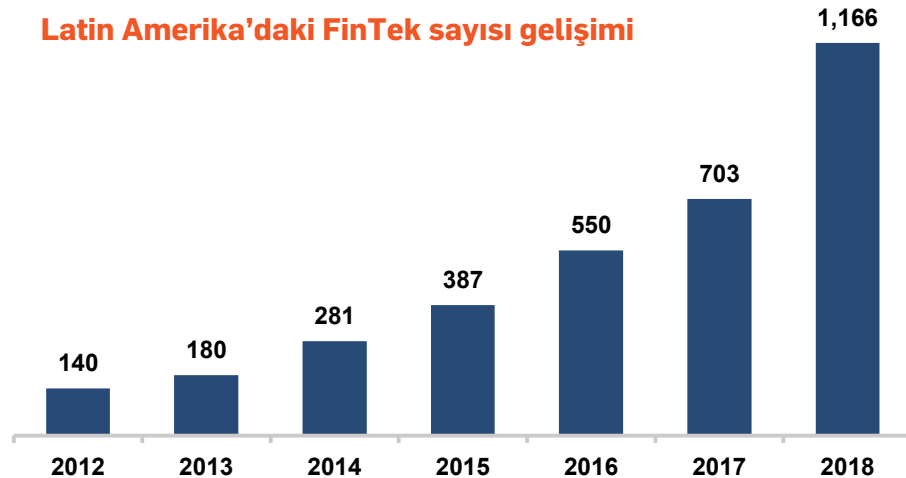
Bu yazıda mercek altına alacağımız Latin Amerika; Brezilya, Meksika, Kolombiya, Arjantin, Şili gibi gelişmekte olan ülkelerin yer aldığı, 650 milyon kişinin yaşadığı, nüfusun genç ve teknolojik yeniliklere açık olduğu bir bölge. Finansal katılımın düşük, nakit kullanımının yüksek, sermayeye erişiminin maliyetli, kâr oranları yüksek olan bankaların bazı tüketicileri ve KOBİ'leri ihmal ettiği, rekabetin düşük olduğu pazar, FinTek dünyası

tarafından keşfedilmeyi bekleyen bir fırsatlar diyarına dönüşmüştü.

Bölgede FinTek alanında atılım gerçekleşmesinde en önemli faktör, yabancı yatırımcıların ülkeye çekilmesi oldu. Bunda mevcut finans kuruluşlarının yetersiz hizmetleri, coğrafi konumun getirdiği avantaj ve bölgede ortak dil konuşulmasının etkisi büyük.

2012 yılında bölgedeki FinTek sayısı 140'tu. Bu sayı 2017'de 703'e, 2018'de ise yüzde 66 artarak 1.166'ya yükseldi. Sadece 2018 yılında FinTek'lere yapılan yatırım tutarı ise 800 milyon dolar oldu. Bu değer Çin ve İngiltere gibi ülkelerle kıyaslayınca küçük kalabilir ama olgunlaşmaya yeni başlamış bir pazar için azımsanmayacak düzeyde. Türkiye gibi atılım yapma hedefi olan ülkeler içinse çıkarılması gereken dersler olduğunu gösteriyor.

Latin Amerika'daki FinTek sayısı gelişimi





Latin Amerika FinTek ekosistemi Miami'de masaya yatırıldı

Söz konu yatırımlara dair haberlerle dikkat çeken Latin Amerika pazarının nabzı, 3-4 Aralık tarihlerinde Miami'de düzenlenen FINNOSUMMIT etkinliğinde tutuldu. Finnovista tarafından organize edilen etkinlik bu yıl üçüncü kez yapıldı. Önceki etkinliklerden farklı olarak bu yıl, küresel çapta başarılı etkinlikler düzenleyen Lendit Fintech ile işbirliği yapıldı.

700 kişinin katıldığı etkinlikte dijital bankacılık, ödemeler, krediler, açık bankacılık, yatırımlar, düzenlemeler, TechFin, finansal katılım, blockchain gibi çok sayıda konu ele alındı. Bu kadar çok yatırım söz konusu olunca etkinliğe katılan konuşmacılar, önemli miktarda yatırım almış ve başarı hikayelerini yazmaya devam eden FinTek'lerin kurucularını da içeriyordu. Buna ek olarak yatırımcılar ve düzenleyiciler de oturumlara katılan diğer önemli paydaşlardı.

Ben de FinTech İstanbul'u temsilen bu değerli etkinliği yerinde takip etme imkanı buldum. Bu etkinlikte verilen mesajları ve aldığım kayda değer notları 10 maddede sizlerle paylaşmak istedim. Keyifli okumalar...

1 Toplum genelinin ihmal edilmesi yeni nesil bankalar için fırsata dönüştü

Bankacılık hizmetlerinden yeterli düzeyde yararlanamayan nüfus oranının yüzde 70'leri bulduğu, işsizliğin ve faizlerin yüksek olduğu Latin Amerika'da kârlılıkları yüksek olan bankaların pazara sunduğu ürünlerin ve verdiği müşteri hizmetlerinin kalitesi oldukça kötüydü. Kredi verirken tabiri caizse ayak sürüyen, şeffaf davranmayan, müşterilere yüksek ücretler yansıtan ve seçkin kesime hizmet edip toplumun genelini ihmal eden bir tutum sergileyen bankalar, farkında olmadan FinTek'lerin büyümesi için ideal bir ortam yaratmıştı. Bir kredi başvurusunun sonuçlanmamasının veya banka kartı almanın aylar sürdüğü bölgede, bu sorunlu ortamı yeni nesil bankalar iyi değerlendirdi.

Her ne kadar yeni nesil bankaların merkezi İngiltere gibi görünse de Latin Amerika'nın yabana atılmaması gerektiğini rahatlıkla söyleyebilirim.

Temmuz ayında 10 milyar dolar değerleme üzerinden 400 milyon dolar yatırım alan Brezilyalı Nubank'ın yaklaşık 15 milyon müşterisi bulunuyor. Kasım ayında 150 milyon dolar yatırım alan Arjantinli Ualá ve 94 milyon dolar yatırım alan Brezilyalı Neon, bankacılıkta oyuna yeni soluk getiren önemli oyuncular oldu. Bu üç şirket dışında Banco Inter, Klar, Albo, Vexi, Fondeadora gibi oyuncular da "bu yarışta ben de varım" diyor.

2 Rekabette yeni dönem: Bankalar ve FinTek'ler BigTech'e karşı

Latin Amerika'da FinTek'lerin kendilerini ilk göstermeye başladığı dönem 2010'lu yılların başıydı. Bu dönemde bankalar, FinTek'leri "düzenlenmeyen çılgınlar" olarak görüyor ve işbirliğine yanaşmıyordu. Creditas CEO'su Sergio Furio, 5 yıl kadar önce FinTek'lerle işbirliği yapmak isteyen banka sayısının bir elin parmağını geçmediğini, buna karşın bankaların bakış açısının zaman içerisinde değiştiğini hatırlattı. Finansal katılımı arttırmaya yönelik işbirlikleri oluşmaya başladı. Furio, FinTek'lerin bankalar için ücretsiz biçimde inovasyon yaptığını söyleyip bankaların kendi içlerinde yapabileceği inovasyondan fazlasını yapmalarına yardımcı olduklarını iddia etti.

700 milyon dolar değerlemeye sahip bir girişimin kurucusu olan Sergio Furio'nun, bankalarla FinTek'ler arasındaki rekabetin geride kaldığına ve artık bankalar ile FinTek'lerin BigTech'e karşı güçlerini birleştirdiğine dair sözleri benim için etkinliğin en akılda kalıcı anıydı. ▶



Bu düşünce yapısına sahip olunmazsa hem bankaların hem FinTek'lerin BigTech'lere hizmet sağlayan oyunculara dönüşmesinin kaçınılmaz olacağına dair söylem, her iki taraf için önemli bir uyarıydı. Bir başka deyişle Furio'ya göre "rekaberlik" bir opsiyon olmaktan çıkıyor; bankalar ve FinTek'lerin kendilerini finansın geleceğinde nasıl konumlandıracaklarını belirleyecek bir karar noktasına dönüşüyor.

3 Para musluğu açıldı

Latin Amerika ülkelerinin FinTek alanında aştıkları en büyük engel, yabancı yatırımcıları ikna etmek oldu. Online kredi platformu Credijusto'nun CEO'su David Poritz, Meksika'ya yatırım yapmanın 2015 yılında kimse'nin gündeminde olmadığını, buna rağmen dört yatırımcıların ülkeye ilk yatırımlarını yapmaya ikna ettiklerini ve bunun hiç de kolay olmadığını belirtti. Bugün dönüp baktığımızda ABD'li yatırım şirketlerinin yanı sıra Çinli Tencent gibi devlerin de Latin Amerika'da yatırım yapmaya başladığını görüyoruz. Ancak dünyanın gözünü Latin Amerika'ya çevirmesini sağlayan yatırımcı grubu Japon SoftBank oldu. PayPal, Goldman Sachs, Santander gibi finans dünyasının önemli oyuncularının da Latin Amerika girişimlere yatırımlar yaptığını görüyoruz.

Büyükliklerine göre FinTek'lere yapılan yatırımlar (Ocak 2016 ve sonrası)

5-10 milyon dolar	10-20 milyon dolar	20-50 milyon dolar	50 milyon dolar ve üzeri
Work Capital	Alkansa	Acesso	Nubank
Vindi	Yellowpepper	Ebanx	Banco Inter
Par Mais	ComparaOnline	RecargaPay	Quintoandar
Weel	Koin	Biz Capital	Guiabolso
Celcoin	Startup Zoo	Contabilizei	Creditas
Sr. Pago	Magnetis	Finan Zero	Conta Azul
ComparaGuru	Investmentos	Credijusto	Neon
ePesos	Creze	Uala	Clip
Listo	Albo	Onapsis	Konfio
eFactor Network	Cora	Klar	Loft
UnDosTres	Xerpa		Minutos Seguros
Sempli			Clip
Moni Online			
Tienda Pago			
Bankingly			

4 SoftBank'in 5 milyar dolarlık fonu

Biraz önce değindiğim SoftBank'ın Latin Amerikalı girişimlere ilgisini detaylandırmakta fayda var. Latin girişimcileri "hızlı ve korkusuz" olarak tanımlayan SoftBank, bölgedeki teknoloji odaklı girişimlere yapılacak yatırımlarda kullanmak üzere Mart 2019'da 5 milyar dolarlık bir fon oluşturdu. Ben bu yazıyı kaleme alırken 19 girişime yatırım yapmış olan grubun, fonun yaklaşık 2.4 milyar dolarlık kısmını kullandığı tahmin ediliyor. Grubu temsilen FINNOSUMMIT'e katılan Paulo Passoni, girişimler için dev fırsatlar barındıran bölgedeki büyüme fonu ihtiyacını gördüklerini ve kendini ispatlamış, ekonomik belirsizlikleri aşmış, kendi başına halka arz noktasına gidebilecek şirketlere yatırım yaptıklarını söyledi. SoftBank, Latin Amerika girişimlerine, seri C ve üzeri turlarda 15-400 milyon dolar arasında değişen tutarlarda yatırım yaptı.



İlk etapta önceden belirledikleri ve görünen hedeflere yatırım yaptıklarını söyleyen Passoni, şimdi ise daha sakin hareket ettikleri ve derinlemesine incelemeler yaptıkları bir döneme girdiklerini ifade etti. Tüketici kredileri alanında hizmet veren Creditas'ın yanı sıra bir dijital banka olan Banco Inter, teslimat uygulamasından süper uygulamaya evrilen Rappi, mPOS alanında hizmet veren Clip ve KO-Bİ'lere finansman sağlayan Konfio, SoftBank'ın yatırım yaptığı FinTek'ler arasında yer alıyor.

Passoni, kendisine yöneltilen bir soru üzerine "FinTek herkesin istekli olduğu ancak bizim en şüpheyle yaklaştığımız alan" cümlesini kurdu. Bunu söylemesindeki en önemli sebep ise FinTek'lerin yükselişine yanıt vermeye çalışan bankaların son dönemde attığı adımlardı. SoftBank yöneticisi, bankaların inovasyona önem verdiğini, hizmetlerini dijitalleştirdiğini, ücretlendirmelerini aşağı yönde revize ettiğini ve tüm bunların sonucunda FinTek'lerin pay almaya çalıştığı pazarda rekabetin arttığını sözlerine ekledi.

5 FinTek'lerin üçte ikisi Brezilya ve Meksika'da

Bölgede FinTek yatırımlarının önemli kısmı Brezilyalı şirketlere yapıyor. Brezilya'da nüfusun 210 milyon olduğunu göz önüne alınca bu eğilimin makul olduğunu söylemek mümkün. Ancak yatırım şirketleri, katıldıkları oturmelerde 2-3 ülkeyle sınırlı kalmak istemediklerini net biçimde dile getirdi.

Brezilya'yı takip eden ülke ise Meksika... Banka hesabı olanların oranının Brezilya'da yüzde 70 iken nüfusu 129 milyon olan Meksika'da yüzde 39 olduğu dikkate alındığında yatırımcıların ikinci hedefinin bu ülke olması şartı değil. Finansal hizmetlerden yararlanamayan nüfusun bu kadar yoğun olmasının etkisiyle Meksika, Latin Amerika'da en fazla FinTek'in hizmet verdiği ülke olma özelliğine de sahip. Brezilya ve Meksika'nın bölgedeki toplam FinTek sayısının üçte ikisini oluşturması ise bu iki ülkenin pazarın lokomotifleri olduğunu somut biçimde bizlere gösteren bir veri olarak karşımızda duruyor. ◀





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Başlıca Latin Amerika ülkelerine ait bilgiler

	Brezilya	Meksika	Kolombiya	Arjantin	Şili
Nüfus (Milyon)	212	129	50	45	19
Banka hesabı olan nüfus oranı	% 70	% 39	% 45	% 49	% 74
100 bin kişi başına düşen banka şubesi sayısı	19	14.4	14.9	13.5	14
Kredi kartı sahipliği	% 32	% 10	% 14	% 24	% 21
Banka kartı sahipliği	% 65	% 25	% 26	% 41	% 67
Akıllı telefon sahipliği	% 75	% 60	% 51	% 55	% 52
FinTek sayısı	380	394	180	133	112

6 Uluslararası yaygınlaşma ikinci planda Ortak dil, FinTek'lerin bölgedeki diğer ülkelere yaygınlaşması önünde önemli bir bariyeri kaldırıyor. Ancak ülkeden ülkeye farklılaşan düzenlemelerin pazarın parçalı bir kimliğe bürünmesine yol açtığını ve yaygınlaşmayı kısmen zorlaştırdığını söyleyebiliriz. FinTek'lerin ise var oldukları pazarda rüşlerini ispatlamadan diğer ülkelerde hizmet vermeye pek yanaşmadıklarını görüyoruz. Finnovista tarafından yapılan bir araştırmaya göre Latin Amerikalı FinTek'lerin yüzde 68'i sadece bir ülkede hizmet veriyor, yüzde 12'si ise faaliyetlerini iki ülkede sürdürüyor. Kalan yüzde 20'lik kısım ise üç ve daha fazla ülkeye açılmış durumda. Bu tablonun ortaya çıkmasında, FinTek'lerin çoğunun bulunduğu Brezilya ve Meksika'nın hala büyük fırsatlar içermesinin önemli payı var.

7 Doğru değerlendirme, sabır, ilişki kurmanın önemi

Oturumlarda yatırımcılara ve önemli yatırım turlarını tamamlamış girişimcilere sorulan standart bir soru ise girişimcilere ne tavsiye ettikleriydi. Verilen yanıtlar birbirine benzer nitelikteydi. SoftBank'in fonuyla para kaynağı anlamında zenginleşen ve hareketliliğin arttığı pazarda sürdürülebilirlik adına doğru değerlemenin önemi vurgulandı. Bazı girişimcilerin olması gerekenden yüksek değerlemelerle yatırım almayı başarı olarak gördüğüne ancak girişimlerin geleceği için bunun telafisi güç bir tehdide dönüşebileceğine dair görüşler paylaşıldı.

Verilen ikinci mesaj ise sabırlı olunması ve güçlü ilişkileri kurulması yönündeydi. Girişimlerin bir günde milyonlarca müşteriye ulaşamayacağı da, istenen paraların yatırımcılardan kısa sürede alınmayacağı da etkinlikte sıkça tekrarlandı. Yapılması gereken ise sabırlı olmak ve iş ilişkilerini güçlü tutabilmek... Bir yatırımcıyı ikna etmenin aylar sürdüğü, bunun için güçlü ilişkiler kurulması gerektiği başarıya giden yolda anahtar niteliğinde...

8 FinTek'ler düzenleyicilerden şikayetçi

Latin Amerika'nın büyük bölümünde İspanyolca konuşulması, pazara ilgi gösteren FinTek'lerin ve yatırımcıların işini kolaylaştıran bir unsur gibi görünüyor. Ancak düzenlemelerdeki farklılaşma, pazarın parçalanmış bir görünüme sahip olmasına yol açıyor. Etkinlikte düzenlemeler konusunda FinTek'lerin verdiği mesaj ise düzenlemelere hazır oldukları ancak yapılan düzenlemelerin inovasyonu azaltacak ölçüde olmaması gerektiği yönündeydi. Özellikle Meksika'da kısa süre önce yürürlüğe giren FinTek kanunu, "aşırı düzenlenmiş" bir pazar yarattığı gerekçesiyle eleştiri oklarının hedefi oldu. Belirlenen ödenmiş sermaye miktarını yüksek bulan FinTek'ler, düzenlemelerin girişimci dostu



olmadığına ve bu şartlarda küresel çapta etki yaratacak bir FinTek çıkmasının mümkün olmayacağına dikkat çekti. Oturumlarda vurgulanan bir diğer konu da dijitalleşme ve yeni teknolojiler eşliğinde çehre değiştiren bankacılık ve finansın düzenleyiciler için de zor bir ortam yarattığıydı. Böylesine dinamik bir ortamda düzenleyicilerin yeni kavramlar ve teknolojiler konusunda kendilerini sürekli geliştirmeleri ve yeniliklere açık olması gerekiyor.

9 "Yeni bir Çin olmayacağız, çok sayıda oyuncu kazanacak"

Bankaların tüketicilerin beklentilerini ihmal ettiği ortam, Alibaba ve Tencent'in mobil ödeme devrimi yapmasından hemen önce Çin'de var olan ortamı andırıyor. Bu durum, Latin Amerika pazarının geleceğinin de Çin'e benzeyeceği yorumlarının yapılmasına yol açıyor. Akıllı telefonları POS cihazına dönüştüren Clip'in kurucularından Adolfo Babatz ise pazarda hem karmaşık bir yapı hem de çok sayıda FinTek olması nedeniyle Latin Amerika'da böyle bir durumun söz konusu olmayacağına inanıyor. Babatz, yerel pazarın beklentilerini anlamının önemini vurgularken pazarda başarıyı yakalayan FinTek sayısının 1-2 ile sınırlı kalmayacağını belirtti. Clip'in kurucusu, QR kod tabanlı ödemelerin yaygınlaşacağına ancak kartların sonunun gelmeyeceğine dair görüşlerini de katılımcılarla paylaştı.



10 Visa yarışmasının kazananı Flexio oldu

Etkinliğin ana sponsoru Visa'ydı. Başvuruların 30 Nisan'da başladığı Visa Everywhere Initiative isimli yarışmanın Latin Amerika ayağının finali FINNOSUMMIT'te yapıldı. Finale kalan 12 girişimi 5 haftalık bir hızlandırma programına alan Visa tarafından verilen 50 bin dolarlık ödülü ise Flexio isimli FinTek kazandı. Flexio, banka kartlarıyla yapılan online alışverişlerde taksit imkanı veren bir "şimdi al sonra öde" girişimi... Banka kartı sahipliğinin yüzde 25'te kaldığı Meksika'da Flexio'nun finansal katılma yapacağı olumlu katkıyı ve alacağı yeni yatırımları ilerleyen yıllarda duyacağımızdan şüphe duymuyorum. ☹

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.

FİNANSAL hizmetlerde yeni bir çağın başlangıcı: Açık bankacılık



*Damla Harman
EY (Ernst & Young) Türkiye
Finansal Hizmetler Sektör Lideri*

Dijitalleşme, tüketicileri fiziki olarak nakit alışverişinden uzaklaştırmaya devam ediyor. Finansal her işlem giderek daha takip edilebilir hale geliyor; harcama alışkanlıklarını daha kapsamlı analiz edilebiliyor, müşteri sadakatiyle ilgili daha derinlemesine bilgi sahibi olabiliyoruz. Bu yeni gelişmelerin barındırdığı potansiyel, finansal hizmetler sektörü için yeni bir çağın başlangıcına işaret ediyor...

B ankacılık küresel çapta veri odaklı bir sektör olmaya doğru kapsamlı bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Bu süreç veri güvenliği konusunu da aynı hızda önemli kılıyor. Söz konusu dönüşüm aynı zamanda finansal hizmet şirketleri için dijital teknolojilerin beraberinde getirdiği yeni imkânları müşterilerine yansıtabilecekleri çok geniş bir gelişim alanı sunuyor.

Yakın bir gelecekte doğalgaz, elektrik veya internet kullanma alışkanlıklarımızı takip eden ve buna göre hizmet sağlayıcılarımızı otomatik olarak değiştirebilecek uygulamalar telefonlarımızda olacak. Hatta bu uygulamalar daha uy-

gun fiyatlı bir araç sigortasına geçmemizi bile sağlayacak, birikimlerimizi yönetecek, market alışverişlerinin ödemesini yapacak ve web site aboneliklerimizi yenileyecek.

Sektörler arası ayırım bulanıklaşacak

Avrupa Birliği'nin (AB) yeniden düzenlenmiş Ödeme Sistemleri Yönetmeliği'ni (PSD2) yayınlamasının ardından müşteriler artık kendilerinin seçtiği herhangi bir yetkili hizmet sağlayıcısına bankacılık verilerine erişim izni verebiliyor. Dolayısıyla açık bankacılık sayesinde bu hizmet ve uygulamaları sağlayacak markayı kendimiz belirleyebiliriz ve verilerimiz bize ait.



AB'nin Ödeme Sistemleri Yönetmeliği, açık bankacılığa imkân tanıyan açık uygulama programlama arayüzlerine (API) yönelik yükselen küresel trendin bir parçası. Finansal hizmetler sektöründe rekabetçiliği artırması beklenen açık bankacılık inovasyonlara önyak olacak ve geleneksel bankacılık hizmetlerinin çok ötesinde fırsatlar sunacak. Tüm işlem ve veri temelli hizmetlerin yönetim şeklini biçimlendirecek olan bu yeni ekosistemin zirve noktasında ise bankalar yer alacak. Bankacılık sektörü bu alanının sunduğu fırsatlar sayesinde harcama ve birikim yönetimi alanlarında müşterileriyle ilişkilerini derinleştirebilecek. Diğer taraftan veri paylaşımının sektörler arası ayrımları bulanıklaştırdığını da görüyoruz. Müşterilerin yaptığı bankacılık işlemleriyle elde edilen verilerin müşterilerin tercih ve beklentilerine ilişkin şirketlere sağladığı içgörü, yenilikçi finansal hizmetlerin yanı sıra pek çok farklı hizmetin de sunulmasına imkân tanıyacak. Açık bankacılık, hizmet sağlayıcılarının yeni pazarlara açılmasına da ön ayak olacak.

Veri güvenliği ve siber güvenlik endişeleri giderilmeli

AB'de Ocak 2018'de yürürlüğe giren PSD2, ödeme ve hesap bilgi hizmetlerini regüle ederek onaylanmış üçüncü partilerin müşterinin rızası dâhilinde hesaplarına erişimine olanak tanıyor. Açık bankacılığın Çin ve Uzakdoğu'dan ABD, Avustralya ve Kanada'ya kadar nakit yönetimini yeniden şekillendirdiğini görüyoruz. Çin'de WeChat gibi finans dışı hizmet sağlayıcılarının nakit yönetimiyle diğer ürün ve hizmetleri birleştirmesi açık bankacılığın şirketler için sunduğu fırsatların kullanımına iyi bir örnek teşkil ediyor. Finansal hizmet seçiminin otomatikleşmesi açık bankacılığın tüketicilerin hayatını kolaylaştırmaya yönelik sunduğu imkânlar arasında yer alıyor. Öte yandan tüketicilerin

sosyal medya paylaşımları üzerine yapılan bir analize göre açık bankacılıkla ilgili olumsuz görüşlerin yüzde 48'i veri güvenliği ve siber güvenlik endişelerinden kaynaklanıyor. Olumlu görüşlerin yüzde 40'ı ise müşteri kontrolünün yüksek olmasına ve inovasyona odaklanıyor. Bu anlamda bankaların ve diğer hizmet sağlayıcıların güvenliğin sağlanmasına ilişkin çok güçlü altyapılara sahip olması ve müşterileriyle karşılıklı güven temelli ilişki kurması bu ekosistemin gelişmesinde hayati önem taşıyor.

Finansal işlemlerin takibi kolaylaşıyor

EY olarak dijitalleşmenin tüketici işlemlerini fiziki olarak nakit alışverişinden uzaklaştırmaya devam ettiğini gözlemliyoruz. Finansal her bir işlemin gitikçe daha takip edilebilir hale gelmesiyle birlikte harcama alışkanlıklarının analizinde daha kapsamlı çalışmalar yapılabilir, müşteri sadakatini ilgili daha derinlemesine bilgi edinebiliriz. Bu yeni gelişmelerin barındırdığı potansiyel, finansal hizmetler sektörü için yeni bir çağın başlangıcına işaret ediyor. ☹



6493 sayılı yasa kapsamında TCMB'nin genişleyen denetim yetkisi ve kapsamı



YTT Hukuk Bürosu
Av. Ezgi Barlas - Av. Kortan Toygar

Ödeme ve elektronik para sektörüne kapsamlı değişiklikler getiren Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, 22 Kasım 2019 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı. Yeni kanunun 15'inci maddesi yayın tarihinden 6 ay sonra, diğer maddeleri ise 1 Ocak 2020 tarihi itibarıyla yürürlüğe giriyor. Kanun değişiklikleri yürürlüğe girince ödeme ve elektronik para kuruluşlarına faaliyet izni verilmesi ile bunların düzenlenmesi, denetimi ve gözetimi 1 Ocak 2020'den başlayarak TCMB'nin görev ve yetki alanına dahil edilmiş oldu.

5411 sayılı kanuna tabi bankalar da kapsama dahil edildi

6493 sayılı kanunun 21'inci maddesi kapsamında düzenlenen "denetim" konusu bankalar açısından önemli bir değişiklik içeriyor. İlgili maddenin birinci fıkrasının kapsamına ödeme kuruluşları, elektronik para kuruluşları ve PTT (Posta ve Telgraf Teşkilatı) ile birlikte 5411 sayılı Bankacılık Kanunu kapsamındaki bankalar da dahil edildi. Böylece bu kuruluşlarla ilgili diğer gerçek ve tüzel kişiler bakımından denetleme yetkisi TCMB'ye verilmiş oldu.

İşlem bazında ve anlık denetimin önu açıldı

Yine ilgili maddenin 4'üncü fıkrası ile TCMB'nin denetlemekle sorumlu olduğu kuruluşların yaptığı bütün işlemlere ilişkin kayıt, bilgi ve belgeyi, gerekli gördüğü durumlarda anlık ve işlem bazında olmak üzere talep edebileceği düzenlemesi getirildi. Bu yeni düzenlemeyle TCMB tarafından yapılacak denetimlerin kapsamının genişletildiği sonucuna varılabilir.

TCMB, işbu düzenlemeyle işlem bazında ve anlık olarak denetim kapsamına giren tüm kuruluşları denetleme yetkisine sahip olacak ve ilgili kuruluşlar da kendisinden talep

edilen tüm kayıt, bilgi ve belgeyi gizli dahi olsalar TCMB tarafından belirlenecek usul ve esaslar kapsamında ibraz etmek ve denetime hazır hale getirmekle yükümlü olacak.

Bağımsız denetim kuruluşları için ek şartlar belirlenebilecek

TCMB'nin denetim faaliyetleri bakımından yetkilerini genişleten diğer bir düzenleme de maddenin 7'nci fıkrasında yer alıyor. Buna göre TCMB, ihtiyaç duyması halinde Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından yetkilendirilmiş bağımsız denetim kuruluşlarından işbu kanun kapsamında denetim faaliyetinde bulunacaklar için ilave şartlar belirlemeye ve bu şartları haiz bağımsız denetim kuruluşlarına ilişkin listeyi kamuoyuna açıklamaya yetkili kalmıdı.

Bankalar ve PTT için de yeni düzenlemeler getirildi

Denetim konusu özelinde 6493 sayılı kanunda yer almayan ancak yeni kanunla getirilen diğer yeni düzenlemeleri de şöyle sıralayabiliriz:

■ TCMB, gerekli gördüğü durumlarda 5411 sayılı Bankacılık Kanunu kapsamındaki bankaların bilgi sistemlerinin işbu yeni kanun kapsamındaki faaliyetleriyle ilgili olarak bağımsız denetim kuruluşlarınınca denetlenmesini isteyebilecek.

■ TCMB, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu kapsamındaki bankalar ve PTT A.Ş ile ilgili tespit edilen hususlarda gerekli tedbirlerin alınmasını isteyebilecek, tedbirlerin alınması için 6 ay geçmemek üzere makul süre tanıyabilecek, bu süre içinde gerekli tedbirler alınmaya kadar ödeme kuruluşu ya da elektronik para kuruluşunun faaliyet iznini geçici olarak durdurabilecek. Söz konusu tedbirlerin belirlenen süre içinde alınmaması durumunda ise faaliyetleri süresiz olarak durdurabilecek.

■ TCMB, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu kapsamındaki bankalara ilişkin işbu yeni kanun kapsamında uygulanacak tedbirler ve tedbir alınmasını gerektiren hususları BDDK ile paylaşacak.

BDDK'nın faaliyet izni iptali önemli bir örnek

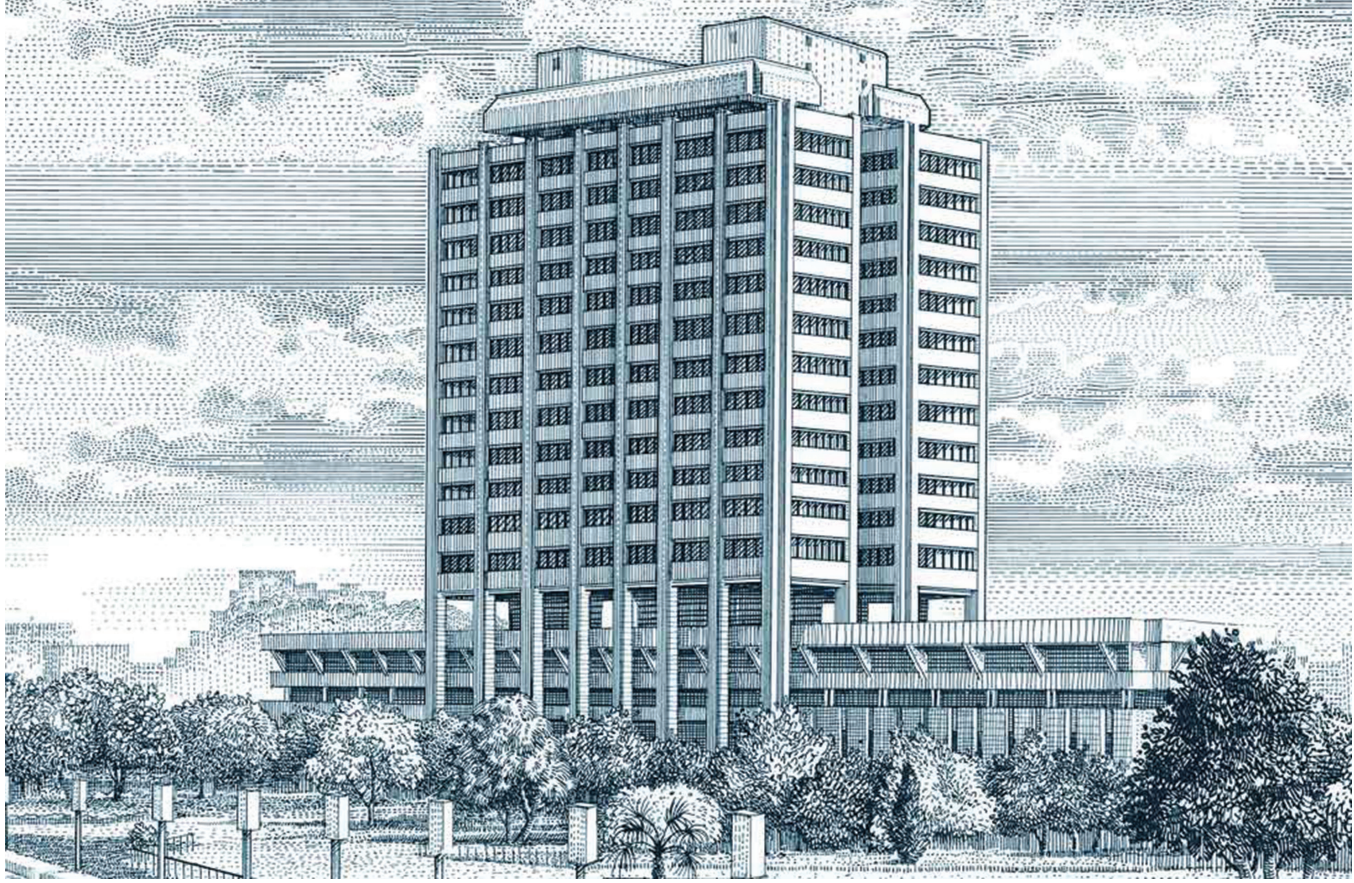
Bahsi geçen yeni düzenleme, özellikle 5411 sayılı Bankacılık Kanunu kapsamındaki bankalar ve PTT bakımından önem arz ediyor. Bu kuruluşların yeni kanun kapsamına giren



TÜRKİYE CUMHURİYET
MERKEZ BANKASI



TCMB, denetlemekle sorumlu olduğu kuruluşların yaptığı bütün işlemlere ilişkin kayıt, bilgi ve belgeyi, gerekli gördüğü durumlarda anlık ve işlem bazında olmak üzere talep edebilecek. 5411 sayılı Bankacılık Kanunu kapsamındaki bankalar ve PTT A.Ş ile ilgili tespit edilen hususlarda gerekli tedbirlerin alınmasını isteyebilecek, belirlenen süre içinde alınmaması durumunda faaliyetlerini süresiz durdurabilecek...



faaliyetlerinin denetimi kapsama alındı ve gerekli görülen tedbirlerin süresi içinde alınmaması bakımından faaliyetlerinin süresiz olarak durdurulmasına varabilecek hükümler getirildi. Buna ilişkin benzer bir düzenleme ödeme kuruluşları ile elektronik para kuruluşları özelinde maddenin 8'inci fıkrasında yer alıyor. İşbu fıkra bakımından herhangi bir değişikliğe gidilmedi, sadece TCMB yetkili kılındı.

Bu konuda, 30974 sayılı 10 Aralık 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan BDDK'nın 5 Aralık 2019 tarih ve 8700 sayılı 6493 sayılı kanunun 21'inci maddesinin 8'inci fıkrası kapsamında yapılan değerlendirilmesi neticesinde bir ödeme kuruluşunun kanunun 16'nı maddesinin 1'inci fıkrasının (ç) ve (e) bentleri çerçevesinde faaliyet izninin iptaline ilişkin karar örnek oluşturuyor. Söz konusu kararda iptale gerekçe olarak gösterilen tespitleri şöyle özetlemek mümkün:

■ 3 ay içinde gönderilmesi istenen yerinde inceleme raporu şirket tarafından süresi içinde gönderilmedi, bunun yerine ek süre talep edildi, akabinde de rapor gecikmeli olarak gönderildi.

■ Finansal denetim, bankalarda bilgi sistemleri denetimi yapmaya yetkili kuruluşlar listesinde yer almayan bir firma tarafından yapıldı. Finansal bağımsız denetim raporu ile yerinde inceleme raporundaki eksiklikler neticesinde

şirketin mali tablolarının gerçeği yansıttığı kanaatine varılmasında yaşanan tereddüt giderilemedi.

■ Şirkette genel müdür ve iç kontrol personeli bulunmuyordu. Risk yönetim müdürü yeterli deneyime sahip değildi. Dolayısıyla şirketin kurumsal yönetimi yetersizdi.

■ Şirketin Bilgi Sistemleri Denetim Raporu'nda, Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemlerinin Yönetimine ve Denetimine İlişkin Tebliğ'e uyumsuzluk riski taşıyan 7 adet bulguya rastlandı.

■ Şirket tarafından gerekli tedbirler belirlenen süre içinde alınmadı.

Yeni kanunla getirilen düzenlemeler kapsamında, içeriği alıntılanan kararda yer aldığı üzere benzer kararların verilmesi, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu kapsamındaki bankalar ve PTT bakımından da süresiz olarak faaliyet durdurulması olasılığını gündeme getiriyor.

Denetime ilişkin madde kapsamında bağımsız denetim kuruluşlarının yapılacak çalışmalara ilişkin usul ve esasların TCMB tarafından belirleneceği ifade ediliyor. TCMB, ilgili kuruluşların denetimine ilişkin diğer usul ve esaslar da dahil olmak üzere 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren 1 yıl içinde alt düzenlemeleri çıkarmak zorunda. Geçiş sürecinde ise mevcut alt düzenlemelere uyum devam edecek. ☹

B K MBANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

KREDİ KARTIYLA ödemelerin dörtte biri taksit için yapılıyor

TABLO 1

Kasım 2019 itibarıyla 1 yıllık dönemde kart sayısı yüzde 11 arttı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, kasım ayı sonunda Türkiye'de 69.5 milyon adet kredi kartı ve 164.4 milyon adet banka kartı bulunuyor. Aynı dönemde toplam kart sayısı ile 233.9 milyon adet oldu. Kasım 2018 sonuyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 5'lik, banka kartı sayısında ise yüzde 14'lük artış görülüyor.



TABLO 2

Temassız kart sayısı 71.5 milyon adede ulaştı

Temassız özellikli banka ve kredi kartlarının sayısı her geçen gün artıyor. Kasım ayı sonu itibarıyla bir önceki yılın aynı dönemine göre temassız özellikli kredi kartlarının sayısı yüzde 21 artışla 37 milyon, banka kartlarının sayısı da yüzde 30 artışla 34.5 milyon adede ulaştı. Toplam temassız kart adedindeki artış ise yüzde 25 oldu.

Temassız kart sayıları (Milyon adet)

	2018 Kasım	2019 Kasım	Değişim
Temassız kredi kartı	30.5	37	% 21
Temassız banka kartı	26.5	34.5	% 30
Toplam	57	71.5	% 25

Taksit özelliği kredi kartı sahipleri tarafından yoğun olarak kullanılmaya devam ediyor. Kasım ayında kredi kartlarıyla 17.9 milyar TL'lik taksit ödemesi yapıldı. Bu tutar 75.7 milyar TL'lik toplam kredi kartı ödemesinin yüzde 24'ünü oluşturdu...

Kart sayıları (Milyon adet)

	2018 Kasım	2019 Kasım	Değişim
Banka kartı	144.5	164.4	% 14
Kredi kartı	65.9	69.5	% 5
Toplam	210.4	233.9	% 11



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Kasım	2019 Kasım	Değişim
Banka kartı	8.7	12.7	% 46
Kredi kartı	63.2	75.7	% 20
Toplam	72	88.4	% 23

TABLO 3

Kasım ayında kartlarla 88.4 milyar TL'lik ödeme yapıldı

BKM verilerine göre banka kartları ve kredi kartlarıyla kasım ayında toplam 88.4 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 75.7 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.7 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı.

Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla yapılan ödemelerde bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 46 olurken, kredi kartıyla yapılan ödemelerde bu oran yüzde 20 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 23 oldu.

EXTRE

TABLO 4

Kredi kartıyla ödemelerin dörtte birini taksitli ödemeler oluşturuyor

BKM verilerine göre kasım ayında kredi kartlarıyla 17.9 milyar TL tutarında taksitli ödeme yapıldı. Bu tutar önceki yılın aynı ayına göre yüzde 25 artışa karşılık geliyor. Bu yılın kasım ayında yapılan taksitli ödemelerin toplam kredi kartıyla ödemelerdeki payı ise yüzde 24 oldu.

Kredi kartıyla ödemelerinin dağılımı (Milyar TL)



	2018 Kasım	2019 Kasım	Değişim
Taksitli	14.3	17.9	% 25
Taksitsiz	48.9	57.8	% 18
Toplam	63.2	75.7	% 20



TABLO 5

Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı

2018 Kasım
2019 Kasım

% 23
% 24



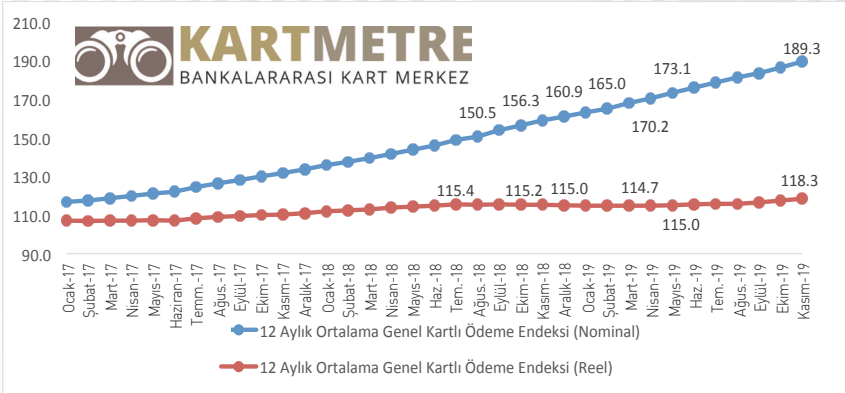
TABLO 6

ATM sayısı 52.8 bine ulaştı

Kasım 2019 sonu itibarıyla Türkiye'de 52.8 bin ATM kullanılıyor. Önceki yılın aynı dönemine göre kullanımda olan ATM sayısı yüzde 2 artış gösterdi.

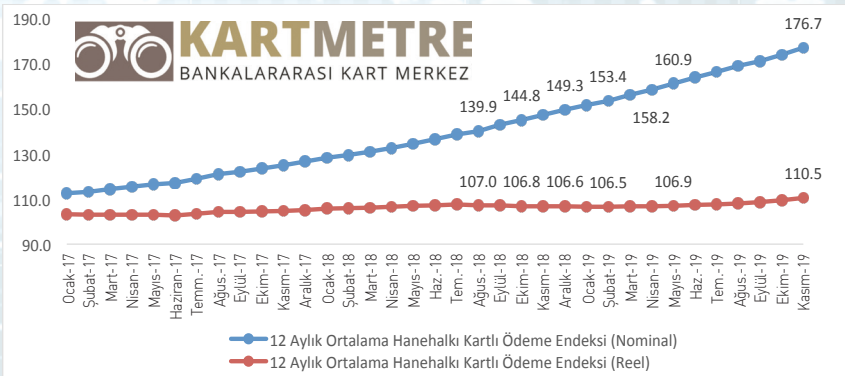
(Bin adet)	2018 Kasım	2019 Kasım	Değişim
ATM sayısı	51.9	52.8	% 2

BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde kasım ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 19.2, reel olarak ise yüzde 2.7'lik büyümeye gözlemleniyor.



12 Aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde kasım ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20.1, reel olarak ise yüzde 3.5 büyümeye gözlemleniyor.

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



Giyilebilir cihazlarla ödemede AVRUPA AÇIK ARA ÖNDE

Temassız işlem kabul eden noktaların artmasıyla birlikte dünya çapında giyilebilir cihazlarla ödeme trendi de hızlandı. Bu alanda öncülüğü Avrupa yapıyor. 26 ülkede 30 farklı yöntemle Avrupalıların kullandığı giyilebilir cihazlarla ödemede işlem miktarı 8 kat artış gösterdi. 2020'ye kadar küresel giyilebilir teknoloji pazarının 30 milyar Euro'ya ulaşacağı tahmin ediliyor...



Hızla hayatımıza giren giyilebilir cihazlarla ödeme trendi, 2019 yılında daha da ivmeleni. Dünya genelinde bir artış var ama en çabuk adapte olan bölgenin Avrupa olduğu görülüyor. Avrupalıların 2018'e oranla giyilebilir cihazlarla yaptığı işlemler tam 8 kat artış gösterdi. Şu anda 26 Avrupa Birliği ülkesinde 30 farklı giyilebilir cihazla ödeme yapılabilir. AB üyeleri arasında öne çıkan ülke ise

Hollanda. Bölgede giyilebilir cihazlarla yapılan ödemelerin yüzde 33'ünü Hollandalılar karşıladı. Hollanda'yı yüzde 18 ile İngiltere, yüzde 8 ile İsviçre, yüzde 7 ile de Rusya izledi.

Liderlik Avustralya'da

Liderlik Avustralya'da

Küresel düzeyde giyilebilir ödemelerin en fazla yapıldığı ülke ise Avustralya oldu. İkinci sırada Avrupa'nın lideri Hollanda geliyor. ABD'nin sekizinci sırada yer aldığı dünya listesinde ilk 10'un diğer tüm ülkeleri Avrupa'dan. Avrupa'daki işlem hacmi Kuzey Amerika'nın neredeyse 20 katına ulaşmış durumda.

Giyilebilir teknolojiler olgunlaştıkça moda markaları da bu trende uygun ürünleri piyasaya sürüyor. Öyle ki Avrupa'da beş yetışkinden biri akıllı bir saat ya da fitness kayışı kullanıyor. Bu trendin devam edeceği ve 2020 yılında küresel düzeyde giyilebilir cihaz pazarının 30 milyar Euro'ya ulaşacağı tahmin ediliyor.

GIYİLEBİLİR CİHAZ KULLANIMINDA AVRUPA'NIN İLK 10'U

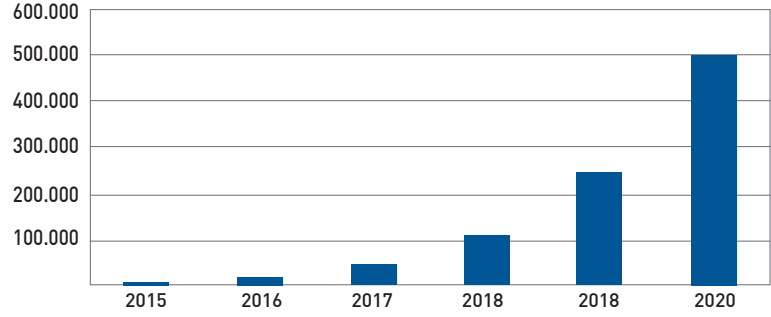
- | | | |
|--------------|---------------|-------------|
| 1- HOLLANDA | 5- POLONYA | 9- ALMANYA |
| 2- İNGİLTERE | 6- İSVEC | 10- UKRAYNA |
| 3- İSVİÇRE | 7- ÇEKYA | |
| 4- RUSYA | 8- FİNLANDİYA | |



NFC yaygınlaştıkça kullanım artıyor

Giyilebilir cihazlara ilginin artmasının ardında kuşkusuz temassız teknolojilerin yaygınlaşması çok etkili. Zira son yıllarda temassız teknolojisi uluslararası bir ödeme oyun değiştirici olarak kendini kanıtladı, özellikle de Avrupa'da satıcılar ve tüketiciler arasında popülerlik kazandı. Şu anda Avrupa genelinde mağaza içi işlemlerin yüzde 61'i temassız yapılıyor. Bu, 2018'in başından bu yana yüzde 23 artış anlamına geliyor. Perakende mağazalarında temassız ödemelerin kabulü de aynı dönemde yüzde 42'den 70'e ulaşarak büyük bir sıçrama kaydetti.

Küresel giyilebilir ödeme işlem hacmi Milyon \$



Konuyla ilgili görüşlerini açıklayan Mastercard Hollanda Ülke Müdürü Arjan Bol, hizmet sağlayıcıların güvenilir olması halinde tüketicilerin daha hızlı ve daha rahat bir biçimde yeni ödeme yöntemlerini kabul ettiğini belirtiyor. "Tüketicinin dijital yaşam tarzlarına uyan yeni yenilikçi ödeme teknolojilerine ne kadar kolay geçiş yaptığını görmek dikkat çekici" diyen Bol, giyilebilir cihazların gerek güvenlik gerek sağladığı rahatlık ve kolaylık nedeniyle hızla yaygınlaştığını vurguluyor.

Ruslar blokzincir üzerinden Çin'e elmas satışına başladı

Rusya merkezli elmas üreticisi Alrosa, teknoloji şirketi Everledger ve WeChat ile işbirliğine giderek blokzincir üzerinden Çinli perakendecilere elmas satışını test etmeye başladı. Proje kapsamında WeChat'e ait bir mini programı kullanan Alrosa, Everledger'in yazılımından da faydalanarak blokzincir aracılığıyla Çinli satıcılara elmasların kökenlerini, özelliklerini ve mülkiyet geçmişlerini takip etme imkânını sunuyor. Buna paralel olarak Alrosa'nın elmasları WeChat üzerinde öne çıkarılıyor ve Çinli tüccarlara detaylı bir şekilde gösteriliyor.



Alrosa Başkanı Pavel Vinikhin, "Yeni projemiz sayesinde Çinli müşterilerimiz elmaslarının kökeninden emin olacak. Çin'in en popüler sosyal medya platformlarından WeChat ile kurduğumuz işbirliğinin, bu ülkedeki satışlarımıza önemli katkılar sağlamasını bekliyoruz" dedi.

İngiliz DressCode, koluyla ödeme yaptıran gömlek üretti

İngiltere merkezli giyim firması DressCode, kol kısmında temassız ödeme çipi bulunan CashCuff marka gömleğini piyasaya sürdü. Firmanın yeni nesil gömleğinde bulunan temassız ödeme modülü; kullanıcıların çipe bağlı sanal kartlarına belirli miktarda para yüklemesini, harcamalarını takip edebilmesini ve çipi dilediği zaman açıp kapatmasını sağlayan bir online uygulama aracılığıyla kontrol ediyor. DressCode, gömlekte yer alan çipin su geçirmez olduğunu ve yıkama sıcaklıklarına dayanabileceğini belirtiyor. Şirket tarafından temassız ödeme özellikli gömleklere dair yapılan açıklamada "CashCuff gömlekleleriyle artık günlük yaşama dair endişelenecek bir şey kalmıyor. İsteğe göre para yükleme var, cüzdan yok, telefon yok, sorun yok. Günlük rutininiz esnasında ihtiyaç duyduğunuz paranın her an üstünüzde olduğunu bilmek mükemmel" ifadeleri kullandı.



Fed, 2020'de FinTek inovasyon oturumlarına ev sahipliği yapacak

ABD Merkez Bankası Fed, 2020 yılı boyunca bankalar ve girişimler için FinTek inovasyon saatleri düzenleyeceğini açıkladı. Bu seansların bankalar ve girişimlerin Federal Reserve çalışanlarıyla bir araya gelmesine ve FinTek gelişmelerini konuşma imkânı sunacağı belirtiliyor. Fed bu "açık kapı" politikasının özellikle bankalar ve potansiyel FinTek ortakları için yararlı olacağına inanıyor. Oturumlar, yerel rezerv bankalarıyla ortaklaşa düzenlenecek. İlk oturum, 26 Şubat 2020'de Atlanta Fed ile yapılacak. Bir yandan da FinTek inovasyonuna odaklanan ve inovasyonla ilgili konularda kurulla görüşmek isteyen paydaşlar için bir bilgi merkezi görevi gören yeni bir bölüm açıldı. Bu bölüm, FinTek ve kurumların FinTek faaliyetlerine katılırken göz önünde bulundurabileceği pratik adımlarla ilgili denetleyicilerden oluşuyor.



Finans sistemi “ötekileri” de KAPSAMAYA başladı



Dünyanın en büyük bankalarından HSBC, İngiltere’de sabit bir adrese ve kimliğe sahip olmayan evsizlere banka hesabı hizmeti verebilmek için yardım kuruluşlarıyla işbirliği yapacak. Ülkede yaklaşık 320 bin kişinin evi olmadığı için sokaklarda yaşadığı tahmin ediliyor. Bugüne kadar ev adresleri hatta kimlikleri olmadığı için bankacılık hizmetlerinden yararlanamayan bu kişiler, HSBC’nin başlattığı çalışmayla finans sektörünün nimetlerinden yararlanabilecek. HSBC, geçen yıl Liverpool’da başlattığı test çalışmalarının ardından bu yıl yardım kuruluşlarıyla işbirliğine giderek konuyla ilgili adım atmaya başladı.

HSBC’nin yeni hizmetinden faydalanmak isteyenlerin bankanın seçili şubeleriyle entegre çalışan yardım kuruluşlarından birine kayıt yaptırması gerekiyor. Süreçte yardım

kuruluşlarının adresi resmi adres olarak kabul edilerek evsizlere temel bankacılık hesabı ve banka kartı hizmetleri verilecek. Bu sayede müşteriler hesaplarına online olarak veya telefon üzerinden erişebilecek, banka şubelerinden veya yardım kuruluşlarından hesaplarıyla ilgili bilgi alabilecek.

Hatırlanacağı gibi İngiliz

Lloyds ve Monzo da daha önce buna benzer bir hizmet başlatmış ve hesap açılışları için sabit adres belirtme zorunluluğunu kaldırmıştı.

American Express göçmenlere kredi verecek

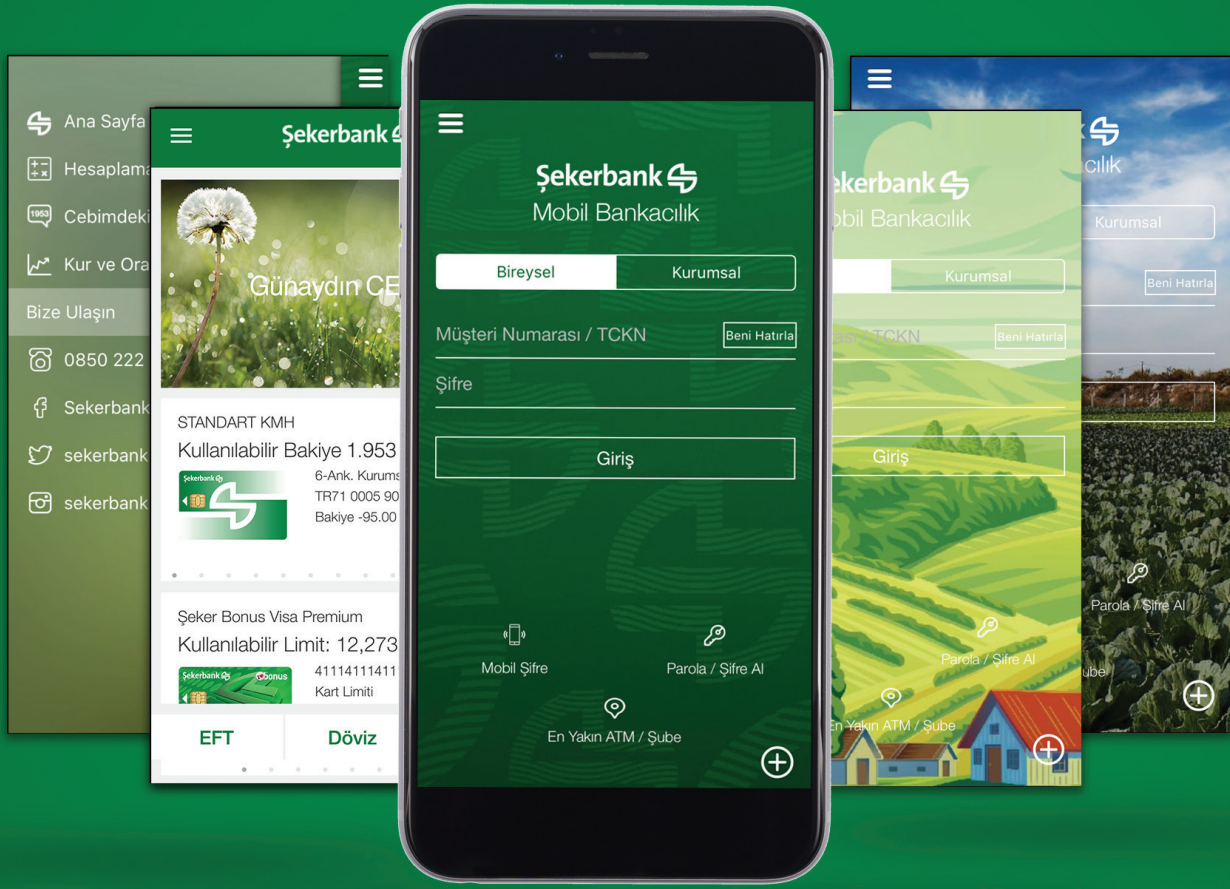
Bir başka gelişme de Amerika’dan. Dünyada en fazla göçmenin yaşadığı ülkelerden biri olan Amerika’da yeni bir adım atıldı. American Express, Amerika’daki göçmenlerin ve ülkeye yakın zamanda giriş yapan farklı ülke vatandaşlarının uluslararası kredi geçmişlerine erişebilmek için sınır ötesi kredi raporlama girişimi Nova Credit ile işbirliğine gitti. Yapılan anlaşmaya göre bu kitle, Nova’nın kredi pasaportu teknolojisi üzerinden kart başvurusunda bulunduğu anda, uluslararası kredi geçmişleri Nova ve American Express’le paylaşılacak.

“Kredi pasaportu” teknolojisi, kart başvurusu yapan kişiye ait uluslararası kredi geçmişinin ve ek teknik bilgilerin Nova ile paylaşılmasını sağlıyor. Söz konusu işbirliğiyle American Express’in, bu kişilere kredi verme konusundaki kararı hız kazanacak. American Express ABD Tüketici Hizmetleri Yöneticisi Sara Milstein, “Bugün milyonlarca insan ABD mali sistemi tarafından görmezden geliniyor. Bu insanların karşısına çıkarılan engelleri ortadan kaldırmak istiyoruz” sözleriyle yeni işbirliğinin önemini açıkladı.

Anlaşma doğrultusunda ilk etapta Avustralya, Kanada, Hindistan, Meksika ve İngiltere’den gelen başvuru sahiplerinin kredi geçmişlerine erişilebilecek. Devam eden süreçte diğer ülkeler de bu listeye dahil edilecek.



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



Şekerbank 

ÖDEME SİSTEMLERİNDE GELECEĞİ TASARLIYORUZ!






POS cihazın
artık cebinde!



Dijital ödeme çözümlerimizle
güvenli ve hızlı ödeme deneyimini keşfedin.

 **provision**

in    / provisionpay
www.provisionpay.com