

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ŞUBAT 2020

Sayı: 106 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Ali Kirbaş

**ZİRAAT BANKASI'nda**  
vergi ödemenin  
20 yeni yolu



Seniha  
Koçyiğit

“İşe ara vermiş **ANNELERE**  
iş imkanı için test merkezleri  
evlere taşınabilir”

“ORTADOĞU'da hızlı  
büyüyeceğiz; **ana hedefimiz**  
**servis gelirlerini artırmak**”

Verifone



Özgür Özvardar

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306



Mehmet  
Oral

Kuveyt Türk  
dijitalde de  
“**SAĞLAM**”  
yürüyecek

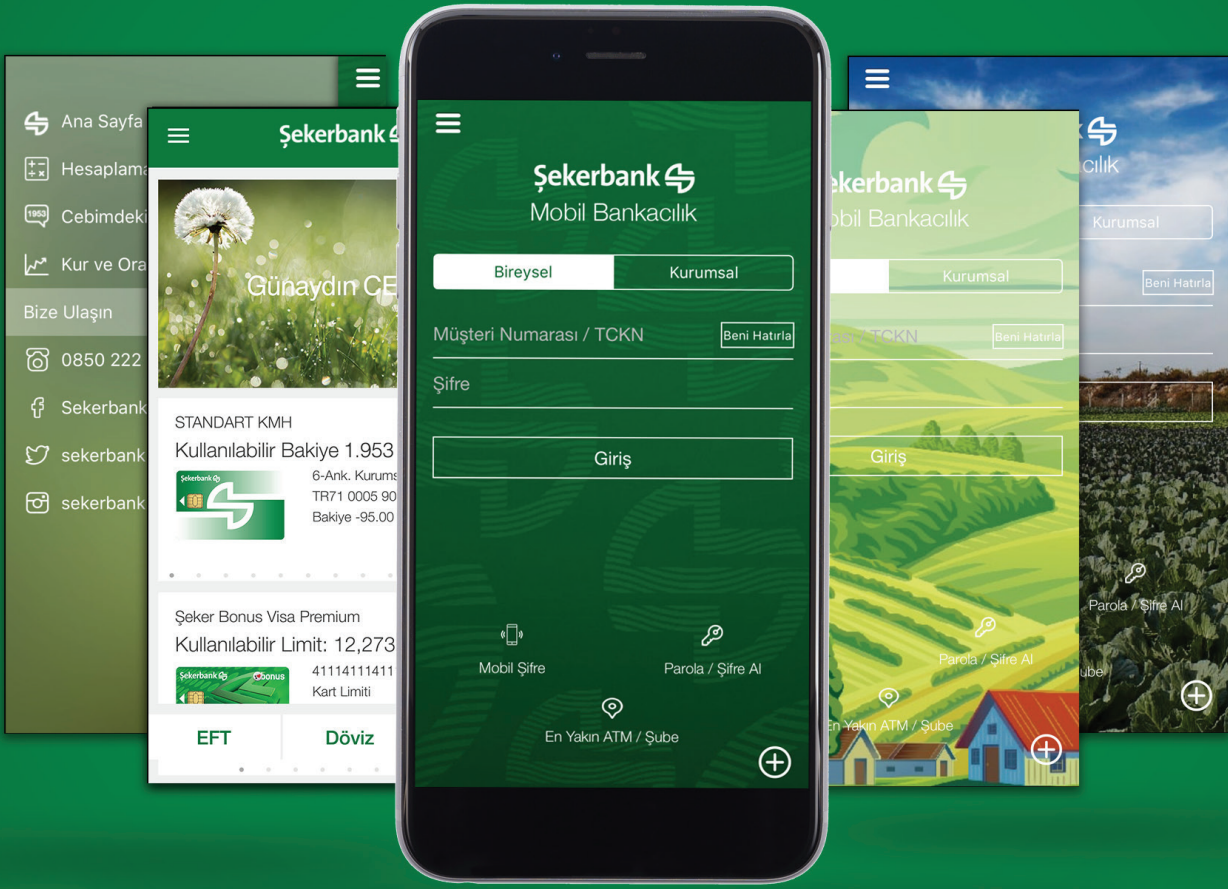


Yılmaz  
Ertürk

BES'den  
fazla getiri  
elde etmenin  
yolu:  
**Fonmatik**  
**ROBO**



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



Şekerbank 





**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Finansı tabana yayılım derken tabanlar şişmesin!

**Türkiye'nin finans sektöründe, bankacılık ve ödeme sistemlerinde dünya çapında örnek olan projelerini, girişimlerini yazıp çiziyoruz. Bankacılık, sigortacılık gibi sektörlerde yabancı yatırımcı ilgisini, ülkemiz ekonomisine duyulan güvenin göstergesi olarak yorumluyoruz. Finansal kapsayıcılığın Türkiye'nin en ücra köşelerine kadar yayılması için gösterilen çabaları karınca karınca desteklemeye çalışıyoruz...**

Sürekli değişen ve pek çoğu da deyim yerindeyse "ayak bağı" olan regülasyonlar hep şikayet konusu oldu ama Avrupa Birliği Ödeme Hizmetleri Direktifi'nin ikinci versiyonuna (PSD2) yönelik uyum çalışmaları doğrultusunda ödeme ve elektronik para kuruluşlarının önünün açan yasa değişiklikleri yeni bir umut kaynağı olmuştur. Ancak nedense yine şaşırmadık ve 2020 yılına tatsız bir sürprizle girdik: Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) özel bankalar üzerinden vergi tahsilatı uygulamasının 1 Ocak 2020 itibarıyla sonlandırıldığı açıklandı... Çok sayıda bankada hesabım, çoğunun kullanmasam da hepsinden banka ve kredi kartlarım var. Elbette aralarında kamu bankaları da var. Bu yüzden vergi ödemeleri için sıfırdan bir kamu bankasında hesap açmak ve mobil

uygulamasını indirmek zorunda değilim. Ama herkes için öyle mi? Bireysel mükellefler için illa ki kamu bankalarında hesap açmak gerekmiyor. Herhangi bir kamu bankası şubesine gidip gerekli bilgi ve belgeleri ibraz ederek verginizi nakit olarak gişeden ödeyebilirsiniz. Kuyruklar uzamış, ne gam...

Dernekler, site veya apartman yönetimleri, şirketler, tüzel kişiler yani kurumsal müşteriler açısından olay bu kadar basit değil. Elinizde nakit parayla kamu bankasına gitseniz bile kabul etmiyorlar. İlla ki hesap açmanızı istiyorlar.

Oysa daha önce ne kadar kolaydı; giriyordunuz cep şubelere, tek tıkla saniyeler içinde ödemenizi yapılabiliyordunuz. Bu kararın özel bankalar açısından haksız rekabet yaratıp yaratmadığı konusunda tartışmıyoruz bile...

Bu arada, GİB'in internet vergi dairesi üzerinden tüm bankaların kredi kartlarıyla ödeme yapılabildiğini belirtelim. Peki ya internet ortamında kredi kartı bilgilerini paylaşmak istemeyenler ne yapsın?

Enseyi karartmayalım, tahminim uygulamanın bir süre böyle devam edeceği, sonra yeniden bir şekilde önceki koşullara dönüşeceği yönünde. İrmağı tersine akıtmak için boşa çaba harcamaya gerek yok. Keyifli okumalar.



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

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

**Kayhan Öztürk**

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**

**HABER MÜDÜRÜ**

**Orhan Pala**

**EDİTÖRLER**

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

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin  
acetin@psmmag.com**

**DÜZELTMEN**  
**Celalettin Kafesoğlu**

**FOTOĞRAF**  
**Çelik Çelikyaman**

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

**HABER MERKEZİ**  
**Yağızhan Coşkun**

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

**REKLAM & REZERVASYON**  
**suygun@psmmag.com**

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

**YÖNETİM YERİ**

**Şirket Ünvanı**

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

**BASKI**

**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](http://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 • ŞUBAT 2020





# 34

## VERGİ TAHSİLATI

Ziraat Bankası'nda vergi ödemenin 20 yeni yolu



6

### VİTRİN

Visa, Starbucks mağazalarında temassız ödeme noktalarını devreye aldı

18

### KATILIM BANKACILIĞI

Kuveyt Türk dijitalde de "Sağlam" adımlarla yürüyecek

22

### HEDEF PAZAR

"Ortadoğu'da hızlı büyüyeceğiz; ana hedefimiz servis gelirlerini artırmak"

26

### ONLINE ALIŞVERİŞ

"ING Alışverişçi" e-ticarette yeni sulara yelken açıyor



28

### YATIRIM

BES fonlarından daha fazla getiri elde etmenin yolu: Fonmatik ROBO

31

### İŞ ORTAKLIĞI

Birleşik Ödeme'ye üçüncü küresel partner: Paysend

32

### ADVERTORIAL

Avukatların icra, harç, masraf ödemeleri için bir SMS yetiyor!

36

### MOBİL ÖDEME

Mobil ödeme gurusu, PSD2 uyumunu dört gözle bekliyor

38

### FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Açık veri

40

### CHALLENGE

Ortadoğu ve Kuzey Afrika'nın ilk dijital bankası için düğmeye basıldı

42

### ZİRVE YOLUNDA

"Ara vermiş annelere iş imkanı için test merkezleri evlere taşınabilir"

46

### ETKİNLİK

CES 2020: İnovasyonda geline son nokta



50

### E-TİCARET

2019'da e-ticarette daha fazla para harcıyıp daha az ürün aldık

52

### MEVZUAT

Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi için ilk adımı GİB attı

54

### EXTRE

Kartların yüzde 31'i temassız özellikli

56

### DÜNYADAN

İslami FinTek'lerin yıldızı Endonezya'dan parlıyor



## ► Garanti BBVA, Cinsiyet Eşitliği Endeksi'ne abone oldu

2016 yılında finans ile başlayıp finans, enerji, teknoloji, sağlık da dahil 11 sektörde faaliyet gösteren, 42 ülke ve bölgeden 325 şirketin, kadın ve erkeklere eşit fırsatlar sunulması çalışmalarının değerlendirildiği Bloomberg Cinsiyet Eşitliği Endeksi'nin 2020 sonuçları açıklandı. Garanti BBVA, bu yıl endekse dördüncü kez girmeye hak kazandı. Garanti BBVA Genel Müdürü Recep Baştuğ, "gurur verici" olarak nitelendirdiği seçimle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bilindiği üzere Garanti BBVA, Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPs) imzalayan Türkiye'den ilk banka. Bu yıl da yurtdışı borçlanma programı çerçevesinde IFC ile kadın girişimcilerin finansmanında kullanılmak üzere, Goldman Sachs'in 10.000 Kadın Programı'nın katkısıyla 6 yıl vadeli 75 milyon ABD Doları tutarında sosyal bono ihraç ettik. Gender Bond'a ek olarak, 44 milyon ABD Doları tutarındaki Gender Loan yapısını hayata geçirdik.



Recep Baştuğ



Faaliyete geçtiğinde Türkiye'nin en büyük rüzgar enerjisi santrali olacak SOMA 4 projesinin finansmanında Polat Enerji'nin faiz oranını, kadınların güçlenmesi konusunda attığı adımlara endeksleyerek

dünyada bir ilki gerçekleştirdik. Tüm banka çalışanları için zorunlu olan Bilinçsiz Önyargı Eğitimi'ni başlattık ve 2 aylık bir zamanda yüzde 60'dan

fazla çalışmamız eğitimi tamamladı. Kapsayıcı iş ilanlarımızın yanı sıra adil ücretlendirme politikamızın da sıkı takipçisi olduk. 2015'te kurduğumuz Cinsiyet Eşitliği Komitesi'nin yanı sıra Kadın Yöneticiler Programı, Aile İçerisi Şiddet Platformu, annelik deneyimi projemiz ve kadının güçlenmesi prensibini temel alan; bugüne kadar yaklaşık 7 milyar TL finansman sağladığımız kadın girişimcilik programımızın cesaretlendirme, eğitim ve yeni pazarlara açılma ayaklarıyla beraber bütünsel bir yaklaşım benimsiyor ve sektöre öncü olmaya devam ediyoruz."

## Visa, Starbucks mağazalarında temassız ödeme noktalarını devreye aldı

Visa, kahveseverlerin ödemelerini hızlı ve güvenli bir şekilde yapması için Starbucks'un Türkiye genelindeki yaklaşık 500 mağazasında temassız ödeme noktalarını hayata geçirdi. Ergonomik temassız ödeme cihazlarının Starbucks müşterileri tarafından yoğun ilgiyle karşılandığı belirtiliyor. Öyle ki Starbucks mağazalarında kartlı ödemelerin içinde temassızın payının 3 ay içerisinde yüzde 50 artış gösterdiği, her 3 kartlı işlemin 1'inin temassız olarak yapıldığı vurgulanıyor. Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, "Ülkemizde temassız altyapı

ve kullanımının yaygınlaşmasına önem veriyoruz. Temassız, gündelik işlemlerde kasa önündeki sıraların azalması, müşterilerin bozuk para derdinden kurtulması, düşük tutarlı işlemlerin hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleşmesi için müşteriler ve işyerlerine kolaylık sağlıyor. Starbucks Türkiye işbirliğiyle yürüttüğümüz bu çalışmada ödeme deneyimini tüm boyutlarıyla düşünerek yeniden tasarladık: Türkiye'deki tüm Starbucks mağazalarına temassız ödeme cihazları ve bu cihazların bulunduğu noktada temassız ödemelerin hızlı ve



güvenli olduğuna dair bir mesaj yerleştirdik. Bu alışverişte çok önemli bir paydaş olan baristalara temassız ödemeler hakkında doğru bilgiye sahip olmaları ve müşterileri yönlendirmeleri için eğitimler verdik" dedi.



# Maximum Gaming Kart'la internet alışverişlerinde %5 GamingPuan!

Sen de Maximum Mobil'den Maximum Gaming Kart'ını al,  
tüm harcamalarında kullan. İnternet alışverişlerinde GamingPuan kazan.

BANKA MÜŞTERİSİ  
OLMASAN DA  
ALABİLİRSİN



**HEMEN İNDİR**



Ayrıntılı bilgi: [maximum.com.tr](http://maximum.com.tr)



**MAXIMUM  
MOBİL**

Türkiye İş Bankası hizmetidir.

%5 GamingPuan kampanyası 31 Mart 2020 tarihine kadar geçerlidir. Türkiye İş Bankası A.Ş. tarafından yalnızca ödeme işlemine aracılık edilmektedir. T. İş Bankası kampanya koşullarında değişiklik yapma ve/veya kampanyayı iptal etme hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi ve ek koşullar: Maximum Mobil ve [maximum.com.tr](http://maximum.com.tr)



## ► UnionPay kullanıcıları Türkiye’de QR ile ödeme yapabilecek

Yurtdışı ödeme kabulünde Türkiye’nin en geniş ödeme ağına sahip olan İş Bankası, 32 bölgeden 16.5 milyondan fazla üye işyerinde kabul edilen UnionPay QR kodla ödeme yöntemini Avrupa’da kabul eden ilk banka oldu. Türkiye İş Bankası ve UnionPay International arasında yapılan anlaşmayla UnionPay mobil uygulama kullanıcıları, İş Bankası üye işyerlerinde UnionPay QR kodunu okutarak ödeme yapabilecek. İş Bankası’nın Maximum İşyerim uygulamasını indiren üye işyerleri de UnionPay QR seçeneği ile kolayca ödeme kabul edebilecek. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Türkiye’yi ziyaret eden Çinli turistlerin sayısının her geçen yıl artmasıyla birlikte UnionPay logolu kartlarla yapılan işlem hacimleri de önemli ölçüde arttı. UnionPay ile süregelen işbirliğimize eklemiş olduğumuz QR koduyla ödeme işbirliği, Çinli tüketicilerin QR teknolojisine dayanan mobil ödeme alışkanlıkları ve beklentileri göz önüne alındığında,



kendi ülkelerinde yaşamış oldukları ödeme deneyimlerini ülkemizde de devam ettirebilmeleri adına büyük önem arz ediyor. Maximum İşyerim uygulamasını kullanan üye işyerlerimiz UnionPay QR seçeneği ile Çinli turistlerden ödeme kabul edebilecek. Bu işbirliği sayesinde,

UnionPay mobil uygulamasını kullanan Çinli turistlerin QR ile ödeme hizmetini İş Bankası aracılığı ile ülkemizde de alacak olmaları, başta turistik bölgelerdeki yerel işletmeler olmak üzere işyerlerinin hacimlerine önemli ölçüde katkı sağlayacak.”

## KOBİ’lerin ilk tercihi Sodexo oldu

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, 26 ilde gerçekleştirdiği Türkiye Yemek Kartı Pazar Araştırması’nın sonuçlarını açıkladı. 5-99 arasında çalışanı olan, küçük ve orta ölçekli işletmelerin katılımıyla yapılan araştırma; çalışanlara sağlanan yan haklar, bu hakların dağıtılmasında kullanılan yöntemler, memnuniyet oranı ve yemek kartı kullanımının yaygınlığı konusunda önemli sonuçları ortaya koydu.

81 ilde 45 binden fazla restoran, kafe ve büfede seçme özgürlüğü sunan ve 1 milyon tüketiciye hizmet veren Sodexo, KOBİ’lere yönelik yapılan Türkiye Yemek Kartı Pazar Araştırması’na göre en fazla tercih edilen marka oldu. Sodexo aynı zamanda yüzde 81.4’lük bilinirlik oranıyla yemek kartı dendiğinde KOBİ’lerin aklına gelen ilk marka

olma özelliğine de korumuş oldu. Araştırmaya göre, işverenlerin çalışanlarına öğle yemeği verirken tercih ettiği yöntemler arasında çalışanların en mutlu olduğu seçeneğin yemek kartı olduğu ortaya çıktı. Yemek kartı kullanan çalışanların tamamı bu uygulamadan memnun. Çalışanlara yemek hizmetini yemek kartıyla sağlayan işletmeler; yaygın olma, alışkanlık ve hizmet kalitesinin yemek kartı seçimindeki en belirleyici unsurlar olduğunu belirtiyor. Yüzde 100 vergi avantajı, çalışanlara seçme özgürlüğü, pratiklik ve tek fatura ile operasyonel kolaylık da diğer öne çıkan tercih nedenleri olarak sıralanıyor. Söz konusu araştırma ayrıca, yemek kartı kullanmayan işyeri yöneticilerinin çoğunun yemek



kartı sisteminin sağladığı yüzde 100 vergi avantajı konusunda bilgisi olmadığını ortaya çıkardı. Vergi avantajına yönelik bilgi düzeyi orta büyüklükteki işletmelerde daha yüksekken, küçük ve büyük ölçekli işletmelerde daha düşük kaldı.



# 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



## ► Axess Mobil ile İstanbulkart'ta “yetersiz bakiye” dönemi sona eriyor



Burcu Civelek  
Yüce

Axess Mobil'in yeni özelliği sayesinde Akbank müşterileri artık İstanbulkartlarına istediklerinde kolayca bakiye yükleyebiliyor. Ayrıca kartlarının bakiyesi belirli bir tutarın

altına düştüğünde otomatik bakiye yüklemek için talimat vererek her işlemde yükledikleri tutarın yüzde 10'u kadar, toplamda 90 TL'ye varan kaybolmayan chip-para



kazanabiliyorlar. Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, “Hizmetimizi kullanmak çok kolay. NFC teknolojisini destekleyen Android telefon sahiplerinin kartlarına para yüklemek için tek yapmaları gereken İstanbulkartlarını telefonlarının arkasına dokundurmak. iOS işletim sistemine sahip telefon sahipleri ise kartlarını dolun noktalarına dokundurduklarında belirledikleri tutar anında kartlarına yükleniyor” diyor.

## Gece alışveriş yapan daha çok iade ediyor!

30 binden fazla e-ticaret sitesine ödeme altyapısı sağlayan izzico'nun verilerine göre, Türkiye'de online alışverişin getirdiği hızı ve çeşitliliği seviyoruz. Verilerin ortaya çıkardığı sonuçlar ödeme alışkanlıklarımızla ilgili pek çok detayı da gözler önüne seriyor...

■ Tekstil ve hazır giyim ürünleri süreklilik arz eden bir ihtiyaç olduğu için ve bu alandaki tüketim daim olduğundan, giyim sektörü dâhil etmediğinde ortaya çıkan sonuca göre, online alışverişte çiçek ve elektronik kategori olarak öne çıkıyor. Bu iki sektörde 2018'de yapılan harcamalara göre dikkate değer artış söz konusu.

■ 2018'e göre kozmetik (yüzde 4) ile ev, bahçe ve ofis dekorasyonu (yüzde 14) alışverişinde azalma yaşanırken, çiçek (yüzde 37) ve elektronik (yüzde 25) alışverişinde harcamalar artış gösterdi.

■ Verilere göre son yıllarda 14.00-15.00 saatleri arasında alışveriş

yapmayı tercih ediyoruz. Gece 23.00-24.00 saatleri arasında yapılan alışverişlerde ise iade oranları dikkat çekiyor. Bu saatlerde yapılan alışverişlerdeki iade oranları, diğer saatlerde yapılan alışverişlerdeki iade oranından yüzde 40 daha fazla. 2019'da 02.00-06.00 saatleri arasında en fazla alışveriş yapılan kategorinin bebek ve çocuk ürünleri olması, gecelerin en uykusuzlarının anne-babalar olduğunu gösteriyor.

■ En fazla alışveriş yaptığımız mevsim sonbahar. Bu durumda elbette eylül ve ekim aylarının okula dönüş dönemi olmasının etkisi büyük. Sepet tutarı açısından bakıldığında en pahalı alışverişisi ocak ayında yaptığımız anlaşılıyor. Öyle ki 2019'da en yüksek ay 187 lira sepet tutarıyla ocak olurken, sepet tutarı en düşük aylar 133 lira ile ağustos ve aralık oldu.



■ İşlem adetleri 2016 itibarıyla artış gösterse de sepet tutarlarının azalması, alışverişlerde uygun fiyatlı ürünleri tercih ettiğimizi gösteriyor. Bu durum, alışverişte en önemli kriterin fiyat olduğunu ortaya koyuyor.

■ Ödeme yöntemi olarak 100 liranın altındaki işlemler için mobil alışveriş tercih ederken üzerindeki masaüstü bilgisayardan yapıyor ve ürünü detaylıca incelemeyi tercih ediyoruz.

2019 sonunda mobilden yapılan işlemlerin sayısı, masaüstünden yapılanları geçti. Bu da yine fiyatın ilk tercih olduğunu ve sepet tutarlarının yüksek olmadığını gösteriyor.

■ 2017-2019 dönemindeki online ödeme seçeneği değerlendirildiğinde, veriler taksitli alışverişin azaldığını ve tek çekim ödemenin arttığını gösteriyor. Taksit sayısı olarak en fazla 3 taksit tercih edildi.



FASTPAY'DE HIZ VE AVANTAJ VAR,  
**MASRAFYOK**

**fastPay**'le olur!

**Tüm  
bankaların  
kartları  
geçerli**

**fastPay**

**7/  
24**

Gece gündüz  
ücretsiz para  
gönder.



Ulaşım kartına  
yükleme yap.



Fatura öde.



QR kodla öde.

**fastPay**  
bir DenizBank ürünüdür



Masrafsız, Hızlı, Avantajlı.  
**Hemen indir.**

App Store'dan

Google Play

## ► TEB'den KOBİ ve işletmeler için yeni dijital platform: "CEPTETEB İŞTE"

TEB, KOBİ'lerin yanı sıra tüm ticari firmaların talep ve ihtiyaçlarına göre geliştirdiği CEPTETEB İŞTE'yi hayata geçirdi. Uygulamanın tanıtım toplantısında konuşan TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, Türkiye'nin dijital bankacılık alanında öncü bir ülke olduğunu ve dijital bankacılık hizmeti alan tüketici sayısının gün geçtikçe arttığını hatırlattı. Bu hızı genç nüfus, potansiyel insan kaynağı, dinamik ortam ve rekabet şartlarının yanı sıra toplumun teknoloji merakına bağlayan Mendi, "Biz de TEB olarak bu alandaki yatırımlarımızın odağında bulunan dijital bankacılık platformumuz CEPTETEB üzerinden hayata geçirdiğimiz yeni uygulamalarla Türkiye'de hatta dünyada birçok yeniliğe imza attık. Örneğin QR kodla kartsız para çekme ve 'çizerek PIN girme' gibi Türkiye'de hatta dünyada birçok yeniliği sektöre kazandırdık. Samsung Gear, Apple Watch gibi akıllı saatlerde de mobil bankacılık uygulamasını hayata geçiren ilk bankalardanız. Ayrıca müşterilerimize Finans Koçu ile bütçelerini dijital ortamda yönetme ve analiz imkanı sağlıyoruz. TEB FX ile piyasayı eşzamanlı takip ederek, döviz işlemlerini anında yapabiliyorlar. CEPTETEB Cüzdan'da yer alan İGA Pass, Flash Pass ve TAV Passport ile başta İstanbul Havalimanı ve Sabiha Gökçen olmak üzere havalimanlarında hızlı geçiş hakkı gibi hızlı çözümler sunuyoruz" dedi.



Mendi, TEB'in dijital bankacılık kanallarıyla ilgili de şu bilgileri paylaştı: "2015'te hayata geçirdiğimiz dijital bankacılık platformu CEPTETEB'in müşteri sayısı dördüncü yılında 900 bini geçti. Mobil bankacılık kanalını kullanan müşterilerimizin sayısı ise 1.5 milyonu aştı. TEB müşterileri bankacılık işlemlerinin yüzde 87'sini dijital kanallardan yapıyor. Özellikle 18-34 yaş arası müşterilerimiz dijital kanalı daha fazla kullanıyor." CEPTETEB İŞTE'nin zengin bir işlem seti sunduğunu belirten TEB KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı

Ali Gökhan Cengiz ise "Uygulamayla müşterilerimiz; transfer, vergi, kurum ödemeleri gibi günlük bankacılık işlemlerini; çek, senet, kredi ve üye işyeri fonksiyonları gibi nakit yönetim işlemlerini ve döviz, altın, vadeli hesap gibi yatırım işlemlerini şubeye uğramadan kolayca yapabilecek. Uygulamaya eklediğimiz gelişmiş özet sayfayla finansal durumunu anlık olarak takip edebilecek; finansal takvim ile geçmiş ve gelecek ödemelerini izleyebilecekler. Global arama özelliğiyle geçmiş işlemlere ve hesap hareketlerine kolayca ulaşabilecekler" dedi.

## Odeabank, fotoğraftan IBAN kopyalama dönemini başlattı

Odeabank, mobil bankacılık uygulamalarını kullanan banka müşterilerinin en çok şikayet ettiği konulardan biri olan, IBAN'ın ekran görüntüsü olarak iletilmesi sorununa çözüm getirdi. Odeabank mobil uygulamasının "kamera ile bilgi tanıma" özelliğini kullananlar, artık ekran görüntüsünde yer alan IBAN'daki numaraları tek tek

yazmak zorunda kalmıyor. Telefonun galerisinden ilgili ekran görüntüsünü seçerek veya kamerayla fotoğrafını çekerek çok daha kolay bir şekilde işlemlerine devam edebiliyor. Ekim 2019'dan bu yana aktif olan ve sektörde bir ilk olan bu özelliği Odeabank müşterisi olmayanlar da Odeabank mobil uygulamasını indirerek kullanabiliyor.





# Dünyanın dört bir yanında Kuveyt Türk teknolojisi

Kuveyt Türk'ün bankacılık yazılımı dünyaya açılıyor!  
Türkiye'nin iki Ar-Ge merkezine sahip tek bankası olan Kuveyt Türk,  
kısa sürede teknoloji ihracatçısına dönüştü. 20 ülkedeki 60'tan fazla bankada,  
Kuveyt Türk'ün geliştirmiş olduğu bankacılık yazılımı kullanılacak.



**KUVEYTTÜRK**  
SAĞLAM BANKACILIK

## ► Workup Girişimcilik Programı'nın 6'ncı dönem girişimleri belli oldu

Ölçeklenebilir ve sürdürülebilir iş modeli bulunan, teknoloji odaklı, erken aşama girişimleri destekleyen Workup Girişimcilik Programı, İş Bankası'nın ana desteğiyle Kolektif House bünyesinde 2017'den beri kesintisiz olarak devam ediyor. Geçen aralık ayında düzenlenen Demo Day ile 5'inci dönemi tamamlanan ve bugüne kadar 67 girişimin kabul edildiği programdan 49 girişim mezun oldu. 6 ay süren programda girişimlere ofis desteğinin yanı sıra kendi alanlarında uzman kişilerden mentorluk, girişimlerin ihtiyaç duyacağı alanlarda eğitim, ücretsiz bulut ve sunucu kullanım hakkı gibi destek paketleri, İş Bankası Grubu başta olmak üzere işbirliği ve yatırım imkanlarına erişim fırsatları, yurtiçi ve yurtdışı etkinliklere katılım hakkı ile basılı ve dijital mecralarda kendilerini tanıtmaya olanağı sunuluyor. Programa kabul edilen 14 girişim şöyle belirlendi:

- **Agrinte:** Sensör verileriyle, tarım ürünlerinin gelişimi ve hastalıkları üzerine yapay zekaya dayalı tahmin analizleri yapan girişim.
- **Aktivido:** Deneyim aktiviteleri, doğa ve adrenalin sportlarıyla ilgili eğitimlerle, macera turları gibi çok sayıda etkinliği aynı çatı altında toplayan online pazaryeri.
- **B2 Metric AI:** Sigorta ve finans sektöründe sahteciliği önleyerek poliçelendirme süreçlerini optimize eden bulut tabanlı yapay zeka yazılımı.
- **Bartme:** Kişiler arası eşya takas platformu.



- **Enhancer:** Firmaların müşteri davranışlarını yalın biçimde tahmin ederek, aksiyon almalarını sağlayan makine öğrenmesi platformu.
- **Enpratik:** Abonelik sistemiyle hazır web sitesi yazılımı ve tasarımları sağlayan platform.
- **Headports:** İşe alım sürecinde adayların yetkinliklerini yapay zeka tabanlı algoritmaya değerlendirilerek; yetenekleri keşfedip analiz eden girişim.
- **Hipicon:** Yaratıcı ve farklı tasarım ürünlerini müşterilere sunan e-ticaret platformu.
- **Justifi:** Makine öğrenmesi ile belgelerin doğruluğunu ve gerçekliğini teyit eden girişim.
- **Mindsite:** Markaların ve rakiplerinin e-ticaret sitelerinde ve perakendedeki tüm ürünlerinin fiyat, görünürlük, promosyon ve aktivite bilgilerinin anlık takibini yapıp raporlayan yazılım.

- **Omnisight:** Açık hava reklamcılığı için yapay zeka ile gerçek zamanlı verileri, modüler cihazlar kullanarak toplayıp analiz eden ve verilere dayalı tahminler üreten yazılım.
- **Process Eye:** Görüntü işleme teknolojisiyle seri üretim hatlarında kalite kontrolü yapan, böylelikle insan hatalarının önüne geçerek maliyet tasarrufu sağlayan yazılım.
- **SFM Yazılım:** Üretim firmalarının, mevcut üretim verilerinden yararlanarak makine öğrenmesi yöntemleriyle oluşturulan modellerle hızlı ve yüksek doğrulukta üretim maliyeti tahmini yapmalarını sağlayan SaaS girişimi.
- **Vahaa:** İklimden ve mevsimsellikten bağımsız olarak, besin değeri yüksek, taze ve izlenebilir meyve ve sebze üretimi için hydroponics yöntemi ve IoT cihazları kullanarak kentsel tarıma alternatif sunan akıllı tarım girişimi.

## E-ticaret tiyatrosu başladı

Ticimax E-ticaret Sistemleri'ni n 2 yıldır her ay ücretsiz olarak düzenlediği "E-ticaret Sohbetleri"nde artık tiyatro da var. Bundan böyle her etkinlikte, e-ticarette müşteri deneyimine ışık tutacak konularda kısa skeçler yer alacak. Bu yıl ilki 7 Ocak'ta düzenlenen etkinlikte, kargonun gecikmesi durumunda müşteri memnuniyetinin nasıl sağlanabileceği konusunu işleyen eğlenceli bir skeç sunuldu. E-ticaret uzmanları tarafından sahnelenen kısa skeçte, kargosu gecikmiş bir müşterinin yaşadıkları mizahi bir üslupla izleyicilere aktarıldı.







# managecash

Integrated Solutions for Cash Logistics



ManageCash, manuel olarak yapılan bütün nakit lojistiği işlemlerini dijitalleştiriyor, detaylı izlenebilirlik ve akıllı hata önleme sağlayarak karlılıkta artış sağlıyor.

**%100**  
İzlenebilirlik

**%52**  
Daha Az  
Mesai

**%45**  
Daha Hızlı  
Nakit İşleme

**%38**  
Daha Hızlı  
Nakit Taşıma

**%30**  
Daha Az  
Hata

**%15**  
Daha Hızlı  
ATM İşlemleri

## MANAGECASH, UÇTAN UCA ÇÖZÜM SAĞLAR

ManageCash nakit, altın, mücevher gibi bütün kıymetlerinizin işlenmesi, sayılması ve taşınmasında verimlilik sağlayan ideal bir yazılım çözümüdür.



Zırhlı araçlar anlık ve çevrim içi olarak izlenip sigorta limitleri kontrol edilir.



Nakit envanteri anlık olarak izlenir.



Hızlı ve hatasız işlemlerle fazla mesai azalır.



İşlemler kağıtsız olarak, elektronik ortamda tamamlanır.



İnsan kaynaklı hatalar azalır.



SLA performansındaki artış ile ATM'lerin kesintisiz çalışması sağlanır.



Mobil uygulama üzerinden ATM kabin kontrolleri yapılır.



İşlemlerde çalışma süresi azalır.



Birçok farklı işlem döviz kuru ile çalışılabilir.

ve daha fazlası...

Yukarıdaki kazanımlar ve değerler; müşteride ölçülen ve manuel işlemlere göre hesaplanan gerçek değerlerdir.

**Otokod**  
technologies

ManageCash, Otokod Teknoloji A.Ş. ürünüdür.

www.otokod.com | info@otokod.com | @otokod | +90 216 567 0282

Teknopark İstanbul 1/2C 2112 Pendik 34906 İstanbul/TÜRKİYE



## ► Takasbank'tan altına endeksli, blockchain tabanlı transfer servisi

Takasbank'ın blockchain tabanlı yeni nesil transfer servisi olarak kullanıma sunduğu BiGA projesi, fiziksel dayanağı olan, regülasyona uyumlu, maksimum gizlilik ve güvenlik sağlayan blockchain tabanlı altın transfer altyapı platformu olarak hizmet veriyor. "Bir Gram Altın" ibaresinin kısaltması olan BiGA, "yüzde yüz fiziki karşılığı Borsa İstanbul kasalarında Takasbank adına mislen saklamaya alınmış, standartları belirli olan kaydı altının blockchain teknolojileri kullanılarak transfer işlemlerinin yapılması" ifadesiyle tanımlanıyor. 2018 yılında başlayan BiGA projesinin yetkinliğinin, "altın transfer sistemi" üyesi



## BiGA PROJESİ

bankalardan Albaraka Türk, Garanti BBVA, Kuveyt Türk, VakıfBank ve Ziraat Bankası ile ortaklaşa yapılan testlerle teyit edildiği belirtiliyor. Tamamlanan projeye platform üzerinde yapılan transfer işlemleri için tam mahremiyet sağlandığı, işlemin tarafları dışında bir otorite tarafından da izlenebileceği bir

altyapı oluşturulduğu ifade ediliyor. Henüz BiGA son kullanıcıların kullanımına açılmış değil. Projenin ilerleyen fazlarında öncelikli olarak bankalar veya aracı kurumlar üzerinden hesap açılması yöntemiyle BiGA alım-satım-transfer işlemlerinin yapılması planlanıyor.

## Kız çocukları daha çok harçlık alıyor!

Çocukların para yönetimini öğrenmeleri, parayı ebeveynlerin desteğiyle harcamalarını veya biriktirmelerini sağlayan harçlık yönetim sistemi manibux, 2019 yılı "Harçlık Raporu Analizi"ni yayınladı.

Rapora göre 2017 yılında manibux platformunda harçlık alan çocukların yüzde 70'i erkek, yüzde 30'u kızdı. 2019'da bu oran birbirine yaklaştı ve kullanıcıların yüzde 52'si erkek, yüzde 48'i kız oldu. Ekonomik gelişmelerin harçlıklarda da artışa neden olduğu görüldü. 2019 yılında haftalık ortalama harçlık miktarı ise kız çocuklarında 65, erkek çocuklarda 59 TL oldu.

Rapor, harçlıkların yaklaşık yüzde 30'unun çocuklar tarafından biriktirildiğini ortaya koyuyor. Dijital kumbara özelliğiyle 2020 yılında bu oranın daha da artacağı öngörülüyor. Düzenli harçlık tanımlı kullanıcıların daha fazla birikim yaptığı da bir başka önemli sonuç.

Yaşlara göre haftalık ortalama harçlık miktarları çocukların sosyalleşmelerine bağlı olarak 8 ila 95 TL arasında değişiyor. Analize göre 8 yaş 8, 9 yaş 9.5, 10 yaş 17, 11 yaş 22, 12 yaş 29, 13 yaş



41, 15 yaş 62, 16 yaş 83, 17 yaş da 95 TL ortalama haftalık alıyor. Kız çocuklarının harçlıklarını en çok giyim kategorisinde, sonrasında kafe ve kitap-kırtasiyede değerlendirdiği görülüyor. Erkek çocuklarının ise harçlıklarını harcadığı ilk sıradaki kategori, kafeler. Onu eğlence (online oyunlar), restoran ve marketler takip ediyor. Rapora göre 2017 yılında tüm

harcamaların yüzde 25'i online olarak yapılıyor, bu oran 2019'da yüzde 32'ye yükseldi. En çok online harcamalar Steam, Google Play, Spotify, Play Station Store, n11.com ve Netflix'te yapılıyor. Son olarak, Türkiye genelinde manibux kullanan 35 bin 612 ailenin 2019 yılında çocuklarına 3.5 milyon TL'yi aşkın tutarda harçlık verdiğini belirtelim.



# 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



# KUVEYT TÜRK dijitalde de “Sağlam” adımlarla yürüyecek



Mehmet Oral

Katılım bankacılığının önemli oyuncularından Kuveyt Türk, 2017 yılında müşterilerinin kullanımına sunduğu Sağlam Kart ile önemli bir bireysel kullanıcıya ulaştı. Kuveyt Türk Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral, kart ücreti almayan ve kullanıcıya puan yerine altın kazandıran Sağlam Kart'ın 2019 yılında yüzde 30 büyümeye 800 bin kişiye ulaştığını söylüyor. Oral, bu yılki hedeflerinin kullanıcı sayısını 1 milyona, işlem hacmini de yüzde 40 artışla 7 milyar TL'ye çıkarmak olduğunu belirtiyor...

#### ESİN GEDİK

**T**ürkiye'nin ilk dijital katılım bankası olan ve “Senin Bankan” sloganıyla hizmet veren Kuveyt Türk, 2017 yılında müşterilerinin hizmetine sunduğu Sağlam Kart'la alanında önemli bir yeniliğe daha imza attı. Banka, kullanıcılarına sunduğu farklı avantajların yanı sıra biriken puanlarla altın veren Sağlam Kart'ın bu yıl hem işlem hacmi hem de kullanıcı sayısı açısından çok daha hızlı büyümesini bekliyor.

Kart uygulamalarının yanı sıra bireysel ve kurumsal müşterilerine farklı hizmet ve çözümler sunmaya hazırlanan Kuveyt Türk, Türk Hava Yolları ile Miles & Smiles program ortaklığı için de imzaları attı.





Kuveyt Türk Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral ile bankanın 2020 planları ve hedeflerini konuştuk...

### **2017 yılında müşterilerinizin kullanımına sunduğunuz Sağlam Kart'ın 2 yıllık yolculuğunu kısaca anlatır mısınız, özellikleri, tüketicilere sunduğu fırsatlar nedir?**

Belirttiğiniz gibi, Sağlam Kart'ı 2017 yılında tüketicilerle buluşturduk. Geçen yıl yüzde 30 büyüme sağlayarak mevcut kredi kartı portföyümüzü 800 bine yükselttik. 2020 yılında da aynı ivmeyi koruyarak sağlam adımlarla ilerlemeye devam edeceğiz.

Sağlam Kart'ın Platin, Gold ve Klasik olmak üzere üç sınıfı bulunuyor. Kullanıcılar, Sağlam Kart ile her harcamalarında altın puan kazanıp biriktirebiliyor, yılın her günü eğitim ve sağlık sektöründe vade farksız taksit imkânından faydalanabiliyor. Ayrıca ulaşım, giyim, araç bakım gibi dönemsel ihtiyaçlar için yapılan vade farksız taksit kampanyalarıyla ihtiyaçlarını da daha rahat giderebiliyorlar. Acil nakit ihtiyaçları içinse vade farksız nakit avans kullanma fırsatı veriyoruz. Bunların yanı sıra Sağlam Kart sahipleri, asistan hizmetleriyle ihtiyaç duyacakları her anda konut yardımı, yol yardımı, seyahat yardımı, concierge hizmetleri gibi birçok konuda yardım alabiliyor.

### **Sağlam Kart'ı diğer bankaların kartlarından ayıran özellikleri neler?**

Öncelikle Sağlam Kart'ta koşulsuz şartsız kart ücreti bulunmuyor. Hatta Türkiye'de müşterisine kart aidatı ödeyen ve altın biriktiren ilk kredi kartı olduğunu önemle belirtmek isterim. Sağlam Kart ile ödeme sistemlerine yenilikçi bir bakış açısı kazandırıyor ve kartımızı "bütçe dostu" olarak tanımlıyoruz.

Altın puanın yanı sıra müşterilerimizin her hesap özeti döneminde yaptığı 200 TL ve üzeri düzenli alışverişe 12 ayın sonunda 50 TL değerinde altın puan veriyoruz. Sağlam Kart'ın kazandırdığı altın puanlar 10 TL'yi aştuğunda

ise müşterilerimizin altın cari hesabına aktarılıyor. Sağlam Kart sahipleri, bu hesaptaki altınlarını biriktirebiliyor, TL'ye çevirebiliyor ya da gram altın olarak şubelerimizden alabiliyor. Bu özelliklerinin yanı sıra anında kart basım sayesinde müşterilerimiz, Kuveyt Türk şubelerinden Sağlam Kart'ı hemen alıp kullanmaya başlayabiliyor.

### **Kullanıcı sayısı ve işlem hacmi açısından Sağlam Kart'ta orta ve uzun vadedeki hedefleriniz nedir?**

2020 yılında Sağlam Kart'ın kullanıcı sayısında yüzde 30 artışla 1 milyon adede, işlem hacminde de yüzde 40 büyümeyle 7 milyar TL'ye ulaşmayı hedefliyoruz.

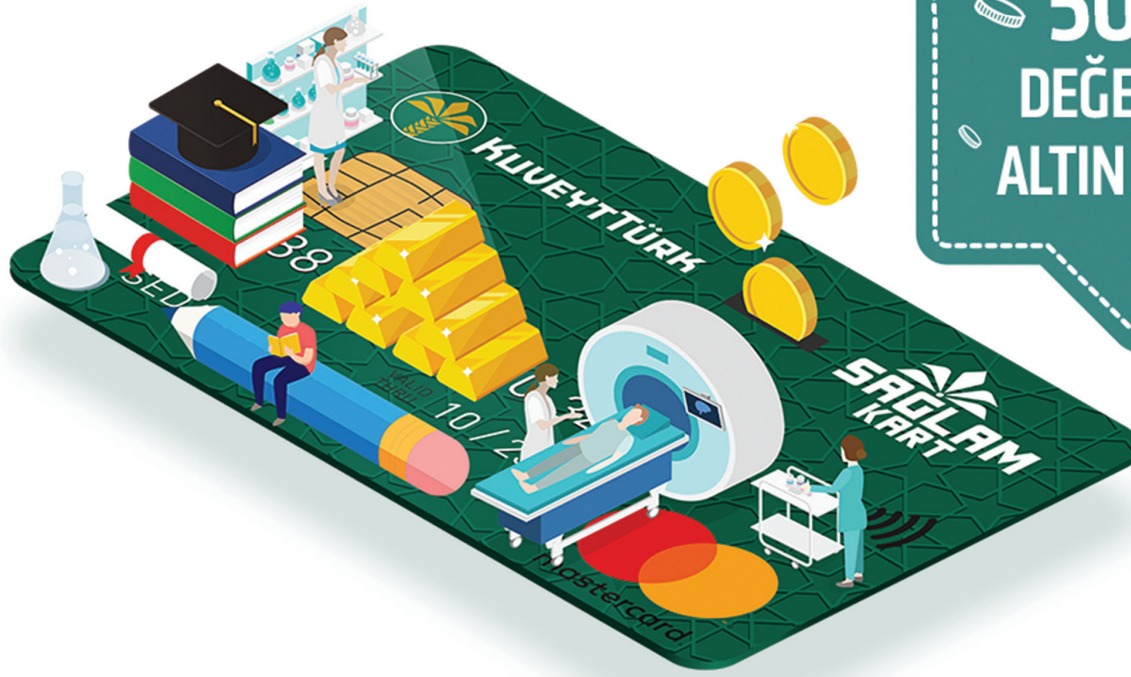
### **Sağlam Kart dışında müşterilerinize ne tür hizmetler sunuyorsunuz?**

Kuveyt Türk, 31 Mart 1989 tarihinde faaliyete başladı. Faizsiz finans alanında ülkemize hizmet ediyor. 30 yıldır müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiğimiz

## **75'İN ÜZERİNDE API SERVİSİ SAĞLIYOR**

Kuveyt Türk Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral, ödeme dünyasında da farklı çalışmalar yürüttüklerini söylüyor. "Günümüzde teknoloji geliştiricilerin, finansal servisi kullanarak hayata geçirdiği uygulamalar ödeme sistemleri için büyük önem arz ediyor. Ödeme sistemlerinde yeni eğitimleri belirleyen en önemli unsurun da API bankacılığı olduğunu söyleyebiliriz" diyen Oral, sözlerine şöyle devam ediyor:

"Bu konu bizim de uzun bir süredir gündemimizde yer alıyor. 2017 yılında sektörümüzün en kapsamlı API marketini geliştiricilerin hizmetine sunduk. Şu anda bu market üzerinden 75'in üzerinde API servisi sağlıyoruz. Bunun en önemli neticelerinden birini bu yıl aldık."



finansal ürün ve hizmetlerimizi etkin bir biçimde tasarruf sahipleri ve yatırımcılarla buluşturuyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımız, teknoloji-inovasyon eksenli çalışmalarımız ve dijital dönüşüm yolunda attığımız adımlarla sektörümüzdeki öncü konumumuzu sürdürüyoruz.

Dijital katılım bankacılığı platformumuz "Senin Bankan" ile Türkiye'nin her yerinden müşterilerimize hizmet veriyoruz. En önemlisi de dijital kanallardan yapılan işlemlerden ücret almayarak müşterilerimize büyük bir avantaj sağlıyoruz. Müşterilerimizin bankacılık işlemlerini müm-

kün olduğunca mobile taşınmalarına, fatura ödemelerinden kıymetli maden ve döviz işlemlerine kadar birçok işlemi, hiçbir işlem ücreti ödemediği kolayca yapmalarına imkân tanıyoruz.

Bireysel müşterilerimizin yanı sıra ticari müşterilerimize ve KOBİ'lere yönelik zengin ürün ve hizmetler sunuyoruz. Sözgelimi akıllı cep telefonlarını POS'a dönüştürerek esnaf ve KOBİ'lerimizin kolay ve masrafsız bir şekilde tahsilât yapabilmelerine imkân tanıyan CebimPOS dikkat çeken bir üründür. Özellikle esnaf ve KOBİ'lere büyük kolaylık sağlayan CebimPOS'a bankacılık sektöründe yine ilk ve tek olan çoklu kullanıcı özelliğini ekledik. Bu özellikle işletme sahipleri diledikleri sayıda çalışanını veya plasiyerin cep telefonunu POS cihazına dönüştürebiliyor. Şubeye gitmeden, internet veya mobil şube vasıtasıyla finansman kullanma imkânı veren Online Finans Sistemi ile de başta ithalat ve ihracat yapan firmalar olmak üzere tüm işletmelere destek oluyoruz.

## LONCA GİRİŞİMCİLİK MERKEZİ'NDE EĞİTİMLER SÜRECEK

E-ticaret sitelerinden yapılan alışverişlerde internet kanalıyla hesaptan ödeme imkânı sağlayan finansal teknoloji girişimi ComPay, Kuveyt Türk API market platformunu kullanarak QR kod ile hesaptan ödeme yöntemini hayata geçirdi. Mehmet Oral, önümüzdeki dönemde kredi kartı borcu görüntüleme ve ödeme, fatura işlemleri, cep telefonu kontör yükleme, sanal POS yönetim işlemleri gibi servisleri de API market platformuna ekleyeceklerini belirtiyor.

Oral, "Tüm bunların yanı sıra yenilikçi fikirleri destekleyip ülke ekonomisine kazandırmak amacıyla 2017 yılında hayata geçirdiğimiz Lonca Girişimcilik Merkezi'nde eğitimlere devam ediyoruz. Programa giren girişimlere eğitim, proje bazlı mentorluk, hibe, kuluçka hizmeti, yurtdışı fuar ve etkinliklere katılım gibi destekler sağlamayı sürdürüyoruz" diyor.





### **Kuveyt Türk olarak Sağlam Kart dışında müşterilerinize hangi kart ve ürünleri sunuyorsunuz?**

Sağlam Kart dışında her işletmenin nakit döngüsünün farklı olduğunu dikkate alarak hazırladığımız şirket kartlarıyla da esnek ve ihtiyaçları tam olarak karşılayan çözümler oluşturuyoruz. Business Plus Kart, işletme sahiplerinin ihtiyaçlarını finanse edebilmelerine ve kendi nakit akışlarına göre ödemelerini altı aya kadar erteleyebilmelerine imkân tanıyor.

İşletmelerin mal ve hizmet alımlarını şubeye gitme ihtiyacı duymadan, diledikleri anda finanse edebilmeleri için tasarlanan KOBİ Kart ile yapılan harcamalar, tüm POS cihazlarında taksitlendirilebiliyor. Üstelik harcamalar tek çekim olarak görüldüğü için KOBİ'ler peşin indiriminden yararlanma avantajı elde ediyor.

Esnaf ve sanatkarların ihtiyaçlarını esnek şekilde ve uzun vadede finanse etmeleri için tasarladığımız Esnaf Kart'ta 6 aydan 24 aya kadar taksit seçeneği bulunuyor. KOBİ Kart'ta olduğu gibi Esnaf Kart'ta da harcamalar tek çekim görüldüğü için alışverişlerde avantaj sağlıyor.

Sağlam Bayi Kart'ta, bayilere yalnızca ana firmada geçerli olan özel limitli bir kart verildiğinden işletme sahibi tahsilatını anında yapabiliyor. Bayiler de 18 aya kadar esnek vade imkânından yararlanıyor.

Çiftçilere özel ticari kredi kartı Tohum Kart ise tarımsal faaliyetlerde ihtiyaç duyulan mazot, gübre, zirai ilaç, tarımsal ekipman, tohum ve fide harcamalarını hasat dönemine kadar ertelemeye olanak tanıyor. Bunun yanı sıra çiftçiler, Kuveyt Türk'ün tüm şubelerinden TARSİM sigortalarını yaptırıp ödemede Tohum Kart'ın 1 yıla kadar erteleme avantajından yararlanabiliyor.

### **Bankanızın bireysel kullanıcı sayısı, toplam müşterilerinizi ne kadarını oluşturuyor?**

Kuveyt Türk'ün portföyünün yüzde 85'ini bireysel müşteriler oluşturuyor. Türkiye genelinde 430'u bulan şubesiyle, ülkemizin ilk dijital katılım bankası olarak kurulan Senin Bankan'la, internet ve mobil şubeye müşterilerine ulaşma ağını oldukça geliştiren bankamız, yenilikçi ürünleriyle ve



artan hizmet kalitesiyle müşteri portföyünü büyütmeye devam ediyor.

### **Bu yıl hizmete sunacağınız yeni ürün ve hizmetler var mı?**

Türk Hava Yolları ile Miles & Smiles program ortaklığı için imzalar atıldı. Bu yılın ikinci yarısında Miles & Smiles Kuveyt Türk kartlarımızı çıkarmayı planlıyoruz. Hem bireysel hem tüzel müşterilerimiz için sunacağımız kart ürünleriyle ödeme sistemleri dünyasındaki varlığımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz. Kuveyt Türk olarak müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri yeni anlaşmalar ve ürünlerle iyileştirmenin yanı sıra hizmet altyapımızı da geliştirerek bankacılık sektöründeki gelişimimizi kalıcı hale getirmeyi ve sağlıklı bir şekilde sürdürülebilir kalmayı amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde göstereceğimiz ilerlemelerle katılım bankacılığında öncü konumumuzu korumaya, bankacılık sektöründeki payımızı geliştirmeye devam edeceğimizi umuyoruz.

## **ROBOTİK SÜREÇ OTOMASYONU BAŞLIYOR**

Mehmet Oral, Kuveyt Türk'ün dijital bankacılık konusundaki çalışmalarını da şöyle anlatıyor: "Teknoloji ve inovasyona büyük önem vermekle birlikte 'rotamız dijital, odağımız insan' anlayışından ödün vermiyoruz. İlhamımızı da bu anlayışımızdan alıyoruz. Çünkü bizler, tüm dijital teknolojilerin müşterilerimizin ve çalışanlarımızın hayatını kolaylaştırmasını amaçlıyoruz. Yeni dönemde odaklandığımız konulardan birini kişiselleştirilmiş finans deneyimleri oluşturuyor. Müşteri güvenliğinin her zamankinden daha önemli

olduğunu göz önünde bulundurarak kişiye özel biyometrik çözümleri finansal süreçlerimize kazandırmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bunun yanı sıra chatbot ve ses teknolojileri gibi teknolojik çözümlere yönelik değer üretmeyi önceliklerimizden biri olarak belirledik. KOBİ ve kurumsal müşterilerimizin dijital kanallarımızda yaşadıkları tüm deneyimleri artırmak için çeşitli yenilikler yapmayı planlıyoruz. Diğer taraftan, kağıtsız bankacılıkla ilgili gelişmeler 2020'de dijital bankacılığın öneminin artmasına yol açacak. Biz de bu süreçte,

kullanıcılarımızın çok daha rahat bir dijital finans deneyimi yaşaması için elimizden gelen gayreti teknoloji eksenli göstereceğiz. Dijital dönüşüm programımızı kapsamında sürdürdüğümüz Robotik Süreç Otomasyonu ise robot teknolojilerle olan çalışmalarımıza örnek teşkil ediyor. Proje kapsamında ilk etapta özellikle manuel, birbirinin tekrarı ve öngörülebilir işleri yazılım robotlarına yaptırıyoruz. Bu çalışmaların bize zaman, maliyet ve süreç kalitesi anlamında kazanımlar sağlayacağını öngörüyoruz."



# “ORTADOĞU’da hızlı büyüyeceğiz; ana hedefimiz servis gelirlerini artırmak”



Özgür Özvardar

Ortadoğu’da her beş kişiden dördünün herhangi bir finansal kuruluşla ilişkisi yok. Yüzde 70’lik kesimin halen nakit ödemeyi tercih ettiği bölgede, nüfusun yaklaşık yarısı kartlarını maaş çekmek için kullanıyor. Kart kullanan yüzde 30’luk kesiminse sadece yüzde 12’si kredi kartı sahibi... Bu bakir pazarda hızla büyüyen Verifone’un MENA Bölgesi Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Özgür Özvardar, “Ortadoğu’da ödeme sistemleri deyince ilk akla gelen markayız. Bölge için ‘ilk’ olma özelliği taşıyan birçok projede Verifone imzası var. Verifone, bölgeyi İstanbul’dan yönettiği için de ‘Ortadoğu ödeme sistemlerinin kalbi Türkiye’de atıyor’ diyebiliriz” değerlendirmesini yapıyor...





**Y**ıllardır POS deyince ilk akla gelen marka olan Verifone, artık ödeme cihaz üretimi ve temininin çok çok ilerisine geçmiş durumda. Uçtan uca ödeme çözümleri sunan şirket, özellikle e-ödemeler konusunda küresel düzeyde lider konumda. ABD, Avrupa gibi olgun pazarlardaki liderliğini yeni bölgelere de taşıma kararı alan Verifone'un önem verdiği pazarlardan biri de Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesi. Bu pazarın Türkiye açısından önemi ise merkez ofisinin İstanbul'da bulunması ve bir Türk yöneticinin sorumluluğuna verilmesi...

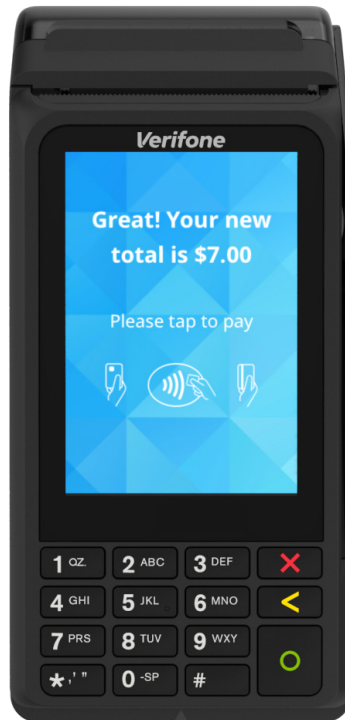
Verifone'un MENA Bölgesi Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Özgür Özvardar ile ödeme sistemleri açısından dünyanın en bakir pazarları arasında yer alan Ortadoğu bölgesindeki fırsatları ve şirketin 2020 yılı hedeflerini konuştuk...

### **Sorumlu olduğunuz bölge, ödeme sistemleri açısından nasıl bir yıl geçirdi?**

2019 yılında stratejimizi, öncelikli olarak müşteri deneyimi ve memnuniyetini daha üst seviyeye çıkarmaya çalışırken liderliğimizi korumak olarak belirlemiştik. Bu anlamda Verifone olarak bir yandan hedeflediğimiz büyüme oranlarını yakalarken, diğer yandan yeni ürün ve çözümleri müşterilerimizle buluşturduğumuz ve olumlu dönüşler aldığımız başarılı bir yıl oldu.

Jeopolitik ve siyasi anlamda karmaşık yapısına rağmen MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika), çözüm ortaklarımızla beraber ödeme sistemleri alanında en güçlü olduğumuz bölgelerden biri. 2019 yılında da bölgenin inovasyon üssü olma özelliğimizi sürdürdük.

Ortadoğu'da ödeme sistemleri deyince ilk akla gelen markayız. Verifone olarak, Ortadoğu'da yalnızca POS cihazı üreticisi değil; ödeme sistemleri alanında kökten uca ayrıcalıklı hizmet sunan bir iş ortağıyız.



### **Biraz da 2020 yılı için planlarınızdan, hedeflerinizden bahsedermisiniz?**

Verifone olarak sadece donanım, ürün satan bir şirketten; servis de sunan bir çözüm ortağı olma yolunda başlattığımız gelişim ve dönüşüm sürecinde bu yıl da emin adımlarla ilerledik. 2020, daha çok çalışacağımız; pazardaki farklı ödeme sistemleri ihtiyaçlarına ve beklentilerine yönelik çeşitli yeni ürünler sunacağımız bir yıl olacak. Servis gelirlerinde 2019'da bir önceki yıla kıyasla daha yüksek büyüme oranları yakaladık. 2020'de servis gelirlerindeki büyümenin çok daha fazla olacağını düşünüyoruz. Yoluza bu motivasyonla devam ediyoruz.

### **Verifone'un pazardaki konumu ve rolü nedir? Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarındaki hedefleriniz neler?**

Verifone olarak Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesinde Nijerya, Mısır, Tunus, Birleşik Arap Emirlikleri, Cezayir gibi 40'a yakın ülkeyi yönetiyoruz. Bölgeyi daha güvenli ödeme sistemleriyle tanıştırmaya çalışıyoruz, ekonomiyi güç katıyoruz.

Stratejik konumuyla dünyanın kalbinde yer alan Ortadoğu, ödeme sistemleri sektörü için de kilit rol oynuyor. Gelişen ekonomisi, hızla artan nüfusu ve teknolojiye olan ilgisiyle bu sektördeki oyuncuların dikkatlerini üzerine çekiyor. Bu denli önemli ve yönetmesi de bir o kadar zor bir bölgenin İstanbul'dan yönetiliyor olması bizler için gurur verici. Yani özete ödeme sistemlerinde Ortadoğu'nun kalbi Türkiye'de atıyor. Bölgede birçok "ilk" olma özelliği taşıyan projede de Verifone imzası var. Örneğin;

■ Kuveyt'i ilk kez NFC ödeme sistemleriyle buluşturduk.

■ Bölgedeki hükümetler, halkı kredi kartı kullanmaya teşvik etmeye yönelik yaptıkları düzenlemelerde Verifone'u seçiyor. Nijerya hükümetiyle biyometrik kimlik doğrulamayı içeren mobil POS projesini hayata geçirdik.

■ Mısır'da ekmek ve benzine destek gibi

**Verifone®**



kolaylaştıran çözümlere vurgu yaparak, daha fazla kişiyi bu çemberin içine çekmeye çalışıyor.

### **Bölgede kredi kartı kullanımı ne durumda? Yeni nesil ödeme sistemlerini benimsemede bölge ülkeleri arasında bir karşılaştırma yapabilir misiniz?**

PPRO tarafından yapılan ödeme ve e-ticaret raporuna göre, Ortadoğu ülkeleri genelinde kredi kartı kullanım oranı yüzde 15. Ülkeler bazında baktığımızda ise bu oran Suudi Arabistan'da yüzde 11.5, Dubai'de yüzde 37.4, Mısır'da yüzde 1.9, Fas'ta yüzde 4.1, Nijerya'da yüzde 2.8 seviyesinde.

Banka kullanım oranları ise Suudi Arabistan'da yüzde 69.4, Dubai'de yüzde 83.2, Mısır'da yüzde 13.7, Fas'ta yüzde 39.1, Nijerya'da yüzde 44.2.

Banka kullanım oranlarının yüksek olduğu ülkelerde kredi kartı kullanım oranlarının düşük olmasının sebebi ise insanların kartla ilişkilerinin yalnızca maaşlarını çekme boyutunda kalması.

hükümet projeleri Verifone terminalleriyle hayata geçti.

■ Kuveyt, Lübnan gibi ülkelerde McDonald's gibi dünya devi zincirlerin yanı sıra Bank Audi gibi önemli bankalara hizmet veriyoruz.

Tüm bu projeleri Türkiye'den yönetmek, hayata geçirmek hiç de kolay olmadı. Çünkü bölge ödeme sistemleri alanında hala çok bakır.

### **Peki Ortadoğu'da yeni nesil ödeme sistemleri hangi aşamada?**

Küresel araştırma şirketi Findex tarafından yayımlanan bir araştırmaya göre, dünya çapında yaklaşık 2 milyar insanın banka hesabı yok. Ortadoğu'da ise bu ortalama çok daha dikkat çeken bir boyutta. Çünkü her beş kişiden dördünün herhangi bir finansal kuruluşla ilişkisi yok. Dolayısıyla bu insanlar, ödeme sistemlerinin yarattığı ekosistemin de tamamen dışında kalıyor. Bölgenin yüzde 70'i hala daha nakit ödemeyi tercih ediyor. Çünkü kredi kartının yeterince güvenli olmadığını düşünüyorlar. Hatta nüfusun neredeyse yarısı kartlarını maaşlarını çekmek için kullanıyor. Kart kullanan yüzde 30'luk kesimin sadece yüzde 12'si kredi kartı kullanıyor.

Bölgedeki ödeme sistemleri anlamında gelişmiş ülkeler, yeni ödeme sistemleri metodlarını da benimseyerek, hayati



## **40 ÜLKEYİ İSTANBUL'DAN YÖNETİYOR**

Galatasaray Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Özgür Özvardar, Verifone ailesine 2008 yılında Türkiye'deki bankacılık piyasasından sorumlu müşteri yöneticisi olarak katıldı. 2010'de satış müdürü olarak atandı. Kuzey Afrika bölgesinin de sorumluluğu altına girmesiyle şirketteki pozisyonu kısa bir süre içinde satış direktörlüğüne yükseldi ve 2013'te MENA bölgesinin

genel müdürü oldu. Şu anda ise Verifone MENA'nın Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü olarak görev yapıyor. Özgür Özvardar, Verifone'un Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerindeki büyümesini yönetmek, stratejik yönlendirmeler yapmak, farklı özellikleri bünyesinde barındıran bu bölgedeki operasyonların sorunsuz işleyişini sağlamaktan sorumlu. Bu önemli ve dinamik bölgedeki kilit

ticari projelerin yanı sıra hükümetler, iş ortakları ve güçlü perakende müşterileriyle ilişkileri de yönetiyor. Mevcut çözüm ve hizmetleri genişleterek, güvenliği sağlayarak, e-ödeme erişimini herkese sunarak Verifone'un bölgedeki ödeme inovasyonlarını yönetmek de Özvardar'ın sorumlulukları arasında. Özgür Özvardar, akıcı bir şekilde Fransızca ve İngilizce yazıp konuşabiliyor.





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](http://www.finansgundem.com)

The screenshot shows the Finans Gündem website interface. At the top, there are navigation tabs for 'BG Borsa Gündem', 'SG Sigorta Gündem', 'OT Otomobil Sayfaları', 'TG Teknoloji Gündem', and 'AK Akülü Yapım'. The main header includes the date '17 Aralık 2013 Salı' and the time '14:39'. Below the header, there are several news sections:

- Öne Çıkan Haberler:** 'İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde' and 'İngiltere'de enflasyon Kasım ayında beklenmedik şekilde yavaşlayarak son dört yılın en düşük seviyesine indi'.
- MOBİL:** 'Uç yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon' and 'Uç yönlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1'.
- ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ: 4 ÖLÜ:** 'Ankara'da askeri helikopter düştü'.
- Her 50 TL'lik alışverişinize 15 otomobilden bir hediye:** A promotional banner for a car giveaway.
- MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ:** A large headline with a red percentage sign graphic.
- Finans Hattı:** 'Sırbistan faiz indirdi', 'Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor', and '2013 altından çıkış yılı oldu'.

A large white hand cursor is pointing towards the 'MERKEZ' headline. At the bottom of the screenshot, there is a 'DEV MARKALAR' section and a 'Tümü' button.

TÜRKİYE'NİN  
FİNANS MERKEZİ



# “ING Alışverişçi” e-ticarette yeni sulara yelken açıyor

2014 yılından bu yana mağaza içlerinde tüketici kredisi kullandıran ING, bu hizmeti Teknosa işbirliğiyle online platforma taşıdı. ING Türkiye Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Alper Gökgöz, 5 dakikada 500 ile 15 bin TL arasında tüketici kredisi kullanma imkanı sunan hizmetin yakında farklı sektörler ve e-ticaret siteleriyle daha da yaygınlaşacağını belirtiyor...



Alper Gökgöz

## ESİN GEDİK

**K**redi kartı limitlerinin dolması ve taksit kısıtlamaları bankaları perakende zincirleriyle işbirliği yapmaya itiyor. Mağaza içlerinde oluşturulan bankolar aracılığıyla tüketicilere anında, pratik ve kolay tüketici kredisi sunulmasına alıştık. Nitekim ING de 2014 yılından bu yana bu hizmeti veriyor. Banka, şimdi “ING Alışverişçi” hizmetini Teknosa.com üzerinden yapılan alışverişlerde de tüketicilere sunmaya başladı. ING'nin fark yaratan bu uygulamasıyla birçok ödüle layık görüldüğünü de belirtelim.

ING Türkiye Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Alper Gökgöz ile ING Alışverişçi'nin çıkış noktasını,

özelliklerini, sunduğu imkanları, bankanın yeni hedeflerini, planlarını konuştuk...

### ING Alışverişçi projesi hangi ihtiyaçtan yola çıkılarak geliştirildi, bugüne kadar nasıl bir süreç geçirdi?

ING Türkiye olarak müşterilerimize her zaman her yerden, kolay ve zahmetsiz hizmet sunmak hedefiyle faaliyet gösteriyoruz. Bu anlayışa uygun olarak Stratejik İş Ortaklıkları bölümümüz çeşitli kurumlarla işbirliği olanakları yaratıyor. Çoklu kanal stratejimiz doğrultusunda 2014 yılından bu yana Türkiye'nin önde gelen markalarıyla hem tüketici finansmanı hem de kredi kartı alanında stratejik





işbirlikleri yapıyoruz. Bu işbirlikleri müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu her noktada yanlarında olmamızı sağlıyor. Bugüne kadar farklı sektörlerden PTT, Teknosa, Türk Telekom, Arçelik, Samsung gibi 30'un üzerinde alanında önde gelen firmayla işbirliği yaptık. Bu işbirliklerinin de etkisiyle ihtiyaç kredileri hacminin yüzde 32'sini, satışların ise yüzde 71'ini iş ortaklıkları kanalıyla elde ettik. Geçen yıl çoklu kanal stratejisini güçlendiren bu model çerçevesinde tüketici elektroniği, mobilya, market ve eğitim sektöründe faaliyet gösteren yeni firmalarla da sözleşmeler yaptık ve Türkiye çapında 7 binin üzerinde anlaşmalı kredi noktasıyla anında kredi işbirliklerini sürdürdük.

### **Bu çözümü neden online ortama da taşımayı tercih ettiniz?**

ING Türkiye olarak kusursuz müşteri deneyimi sunabilmek için sürekli yatırım yapıyor, gelişen teknolojilerle dijitalleşmenin sunduğu yeni fırsatları müşterilerimiz için fark yaratacak uygulamalara dönüştürmeye odaklanıyoruz. İnovasyonu, müşteri deneyiminde fark yaratmaya yönelik bir kolaylaştırıcı olarak görüyoruz. ING Alışverişçi de bu vizyonun en yeni ürünü olarak ortaya çıkmıştı. ING Alışverişçi ile bir yandan müşterilerin online kredi ihtiyaçlarına hızlı ve etkin biçimde yanıt verirken, bir yandan da iş ortağımız olarak uzun süredir çalıştığımız sektör öncüsü firmaların hem çok kanallı hem de dijitalleşmeye yönelik stratejilerini destekliyoruz. Alışveriş tercihlerinin online'a kayması, e-ticaret hacmindeki hızlı artış, tüketicilerin işlemlerini hızlı ve zahmetsiz yapmak istemesi ve aynı zamanda kredi kartı limitlerini bloke etmek istemesi gibi gelişmeler de ING Alışverişçi'nin online ortama, e-ticarete taşınmasında etkili oldu.

### **ING Alışverişçi'nin, bankaların perakende zincirleri ve e-ticaret siteleriyle yaptığı tüketici kredisi anlaşmalarından ne farkı var?**

ING Alışverişçi, dijitalleşme stratejimiz çerçevesinde online alışverişte kredi kullanımını kolaylaştırma yolunda hayata geçirdiğimiz bir platform. Bu sayede ING Türkiye'nin

işbirliği yaptığı online perakendecilerden alışveriş yapan müşteriler, kredilerini zahmetsiz bir biçimde yine online olarak kullanabiliyor. ING Alışverişçi'nin diğer bankaların e-ticarette ürün finansmanına yönelik kullandığı tüketici kredilerinden en önemli farkı, bu platformu kullanmak için kullanıcıların daha önceden ING müşterisi olma zorunluluğunun bulunmaması. Böylece online kredi kullanmak isteyen herkese açık olan bir platform yaratmış olduk.

### **ING Alışverişçi hizmetinden yararlanmanın koşulları neler? Ne kadarlık ürün için tüketici kredisi kullanılabilir?**

ING müşterisi olma koşulu olmaksızın herkes ING Alışverişçi platformundan yararlanabiliyor. Olumlu cevap alan müşterilerimiz için süreç oldukça kolay ve zahmetsiz ilerliyor. Eğer müşterimiz daha önce bizimle çalışmışsa, yani ING müşterisi ise 5 dakikadan az bir sürede tüm süreçler tamamlanıyor ve sepetindeki ürün adresine teslim ediliyor. Eğer müşteri bu süreçte ilk defa bizimle çalışacaksa yine benzer başvuru ekranlarından geçtikten sonra kimlik tespiti için en yakın Teknosa mağazasına kimlik bilgilerinin Teknosa personeli tarafından doğrulanması için yönlendiriliyor. Bilgilerin teyit edilmesiyle birlikte arka tarafta ilerleyen süreçle birlikte ürün müşteriye ulaştırılmak üzere yola çıkıyor. Bu kapsamda 500 ve 15 bin TL arasında fiyatı olan ürünler için oldukça avantajlı ihtiyaç kredisi faiz oranı uygulanırken, herhangi bir dosya masrafı ve zorunlu sigorta uygulaması bulunmuyor.

### **Teknosa dışında başka markalarla da işbirliği yapacak mısınız? Hedefte teknoloji dışında farklı ürün kategorileri de var mı?**

Hedefimiz e-ticaret tarafında yoğunlukla tercih edilen sektörlerdeki firmalarla çalışarak, müşterilerin hem mağaza içi hem de e-ticaret alışveriş deneyimlerini kolaylaştırıp tek bir süreç haline getirmek. Bu yüzden sırf teknoloji değil mobilya, beyaz eşya gibi başka sektörlerde faaliyet gösteren firmalarla da çalışmak istiyoruz. Bu hedef doğrultusunda altyapı hazırlıklarına başladık Birçok potansiyel iş ortağıyla görüşme halindeyiz.

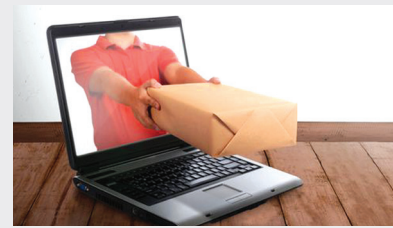
### **Biraz da uygulamanın teknik altyapısıyla ilgili bilgi verebilir misiniz? ING ekipleri tarafından mı geliştirildi, dış kaynak mı kullanıldı?**

ING Türkiye'yi bankacılık lisansına sahip bir teknoloji şirketi olarak konumlandırıyor, dijitalleşmeye ciddi yatırımlar yapıyoruz. Bu yatırımın en yeni ürünlerinden biri olan ING Alışverişçi de tamamen ING Türkiye'nin kendi kaynakları ve ekipleri tarafından geliştirildi.

## **ALIŞVERİŞÇİ DİĞER ING ÜLKELERİNE İHRAÇ EDİLECEK**

Alper Gökğöz, hem mağaza içi hem de e-ticaret alışverişlerinde online kredi imkanı sağlayan Alışverişçi uygulamasının bir başka örneğinin henüz herhangi bir ING ülkesinde olmadığını belirtiyor. Gökğöz, "Gururla söyleyebiliriz ki ING Türkiye olarak bu projemizi

bu yıl içinde diğer ülkelere ihraç etmek üzere genel merkezimizle çok yakın görüşmelerimiz söz konusu. Dolayısıyla Türkiye olarak bu iş kapsamında örnek bir ülke olarak gösterilmemizin yanı sıra iş modelimizi de diğer ülkelere sunma fırsatı elde edeceğiz" diyor. ☺



# Türkiye'nin ilk ve tek bireysel emeklilik fon robotu: Fonmatik ROBO



Anadolu Hayat Emeklilik'in, müşterilerinin bireysel emeklilik birikimlerini risk algıları doğrultusunda en uygun fonlarda değerlendirebilmeleri amacıyla ekim ayında hizmete sunduğu Fonmatik ROBO'nun kullanıcı sayısı 22 bini aştı. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Bireysel emeklilik fonlarının son 5 yıllık getirisinin enflasyonun üzerinde performans göstermesini mutlulukla karşılıyoruz. Tabii daha fazla kazanmak da mümkün. Müşterilerimizin yüzde 83'ü ilk girişlerinde tercih ettiği fonları sisteme girdiği tarihten itibaren hiç değiştirmiyor. Bunun temel nedenleri, piyasa hareketlerinin takip edilmesine rağmen fon dağılım değişikliği işlemi için zaman yaratılamaması ve finansal okuryazarlık seviyesinin ülkemizde nispeten düşük olması. Fonmatik ROBO ile müşterilerimize yatırımcı karakterlerine en uygun fonun seçimi konusunda yardımcı oluyoruz" diyor.



Yılmaz Ertürk

2017 yılının başında uygulamaya giren otomatik katılımın da etkisiyle bireysel emeklilik sistemindeki (BES) katılımcı sayısı 13 milyon seviyesine ulaştı. Güncel verilere göre devlet katkısı dahil fon büyüklüğü de 129 milyar TL'nin üzerine çıktı. 2019 yılında BES fonlarının ortalama getirisi yüzde 27 olarak gerçekleşti.

BES'in tamamlayıcı bir emeklilik sistemi olmasına ilaveten ön plana çıkan en önemli özelliği kuşkusuz birikimlerin değerlendirildiği fonların getirisi. Emeklilik şirketlerinin müşterilerine sunduğu fonların getirisi, müşterilerin şirket tercihlerinde en önemli seçim kriterlerinden birini oluşturuyor. Katılımcılar düşük getiri sağladıkları fonlar sebebiyle, emeklilik şirketlerini bile değiştirme kararı verebiliyor. İşte bu yüzden emeklilik şirketleri, müşterilerinin birikimlerini doğru yatırım araçlarında değerlendirebilmeleri için yeni uygulamalar hayata geçiriyor. Anadolu Hayat Emeklilik de bu doğrultuda, kişinin yatırım beklentilerine en uygun fon dağılımını belirleyen ve piyasa koşullarına göre otomatik değiştiren Fonmatik ROBO hizmetini kullanıma sundu.

Fonmatik ROBO sayesinde, fon uzmanı olmayan kişiler de artık birikimlerini yatırımcı karakterlerine en uygun şekilde bireysel emeklilik fonlarında değerlendirebiliyor. Piyasadaki koşullara göre fon dağılım değişikliğini katılımcılar adına yapan Fonmatik ROBO, fon getirilerini de düzenli olarak paylaşıyor. Önce birkaç sorudan oluşan bir anket aracılığıyla katılımcıların risk profilleri ve yatırımcı karakterleri belirleniyor. Ardından katılımcı, fon dağılım değişikliği hakkını Anadolu Hayat Emeklilik'in emeklilik fonlarını yöneten portföy yönetim şirketi İş Portföy'e devrediyor ve Fonmatik ROBO, kişinin fon dağılımını belirliyor ve otomatik değiştiriyor. Katılımcı, Fonmatik ROBO tarafından kendisine sunulan düzenli raporlarla hem mevcut birikimini hem de emeklilikte elde edeceği tahmini bi-





rikimini görebiliyor.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, katılımcılara ücretsiz olarak sunulan bu hizmetin kısa süre içerisinde yoğun ilgi gördüğünü vurguluyor. Hayata geçtiği tarihten bugüne kadar geçen yaklaşık 4 aylık sürede, Fonmatik ROBO'ya emanet edilen fon büyüklüğünün 690 milyon TL'ye yaklaştığını açıklayan Ertürk, söz konusu dönemdeki fon getirilerinin de muadil yatırım araçlarına göre daha yüksek olduğunu altını çiziyor.

Yılmaz Ertürk ile BES'in ulaştığı seviyeyi ve Fonmatik ROBO'nun özelliklerini konuştuk...

### **Bireysel emeklilik sistemi 2019 yılını nasıl geçirdi, hangi seviyelere ulaştı?**

2019 yılı BES için başarılı bir şekilde geçti. Yıl sonu verilerine bakıldığında katılımcı sayısı OKS dahil olmak üzere 13 milyona ulaştı ve bir önceki yıla kıyasla yüzde 8.4'lük artış oldu. Fonların toplam büyüklüğü ise yüzde 37 oranında artarak 127 milyar TL'ye ulaştı. Bu büyümede fonların getiri artışlarının yanı sıra devlet katkısı tutarı ve sisteme yeni katılımlar büyük rol oynadı. 2019'un bir diğer önemli özelliği de BES'teki fonların ortalama getirisinin yüzde 27 civarında gerçekleşmesi oldu. Üstelik bu oran, sektördeki tüm emeklilik yatırım fonlarının ortalama getirisi. Enflasyonun yüzde 10'un biraz üzerinde olduğu bir yılda, fonların ulaştığı ortalama yüzde 27 getiriyi başarılı olarak değerlendiriyoruz. Kısacası katılımcı sayısının arttığı, fon getirilerinin enflasyonun üzerinde gerçekleştiği ve fon tutarlarının büyüdüğü bir yıl oldu 2019.

### **Kişi başına katkı payları artıyor mu?**

Bu soruyu önemli iki kriteri göz önünde bulundurarak cevaplamak gerekiyor. Birincisi BES katılımcılarının ortalama fon tutarı, diğeri ise sözleşme başına gerçekleşen ortalama fon tutarı. 2019 yıl sonu verilerine göre katılımcı başına ortalama fon tutarı 17 bin TL oldu. Bu tutar 2018 yıl sonunda 12 bin 890 TL idi. Tabii bu tutarın içerisinde net katkı payı artışı da mevcut. Aynı dönemde, sözleşme

başına ortalama fon tutarı ise 10 bin 860 TL'den 14 bin 500 TL'ye yükseldi. Dolayısıyla devlet katkısından daha fazla faydalanmak için ödediği katkı payı tutarını artıranların yanı sıra sisteme yeni giren katılımcılar da bu tutarlar üzerinde etkili oldu. Sektöre bütün olarak bakıldığında aylık katkı payı ödemelerinde de artış olduğu görülüyor.

Son 5 yıla baktığımızda ise şöyle bir tablo ortaya çıkıyor: 2015 yılında devlet katkısı da dahil fon büyüklüğü 48 milyar TL idi. Yıllık ortalama yüzde 28 oranında büyüyerek 127 milyar TL'ye geldik. Bu büyümede katılımcılara sunulan devlet katkısı tutarına ilaveten hem fon getirileri hem de yeni girişler etkili oldu.

### **Gelişmiş ülkelerle kıyasladığımızda nasıl bir manzara görüyoruz?**

Gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında Türkiye hala küçük bir pazar ve yüksek büyüme potansiyeli var. Bu yıl fon büyüklüğünde yüzde 20-25 civarında bir büyüme bekliyoruz. Genç katılımcıların sisteme daha fazla dahil olmasını teşvik etmek için devlet katkısının farklılaştırılmasıyla ilgili çalışmalar var. Yine sektörün gündeminde kısmi çıkış konusu var. Yurtdışında yerleşik Türk vatandaşlarına döviz cinsinden BES imkânı sunulması konuşuluyor. Otomatik katılımın tamamlayıcı emeklilik sistemine dönüştürülmesi düşünülüyor. Tüm bu yenilikler 2020 yılında da sektör olarak büyümeyi sürdüreceğimizin işareti.

### **Bahsettiğiniz bu yenilikler, yeni uygulamalar hakkında ne düşünüyorsunuz?**

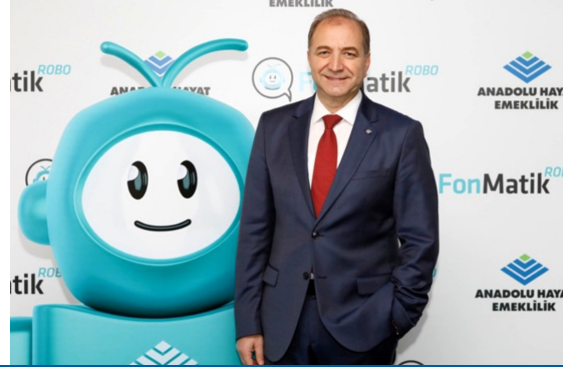
AHE olarak yeni uygulamaların bireysel emeklilik sektörümüzün derinleşmesi anlamında çok yerinde olacağını düşünüyoruz. Ülkemizin yapısal sorunları arasında tasarruf açığı da var. BES bu noktada yurtiçi tasarruflarının artırılması adına çok kritik bir rol oynuyor. Örneğin, yurtdışındaki yerleşik Türklere yönelik döviz cinsinden BES uygulaması sistemin kapsayıcılığının artırılması için iyi bir adım olacak. Gençlere yönelik farklılaştırılacak devlet katkısı uygulaması da sektöre ivme kazandıracak. Yaşı daha

genç olanlara daha fazla devlet katkısı verilmesi konuşuluyor. Bunu da tasarruf bilincini artırması açısından önemli bir uygulama olarak görüyoruz.

Kısmi çekiş konusunda ise uygulanması planlanan iki yöntem var. Biri sistemden ayrılmadan birikimlerin bir kısmının çekilebilmesine izin verilmesi, diğeri ise BES birikimlerinin teminat olarak kabul edilmesine yönelik. Böylece kredi kullanımının da önü açılacak. Biz de şirket olarak olası yeniliklerin hepsiyle ilgili ön hazırlıklarımızı yapıyor ve tüm düzenlemelere hızlıca adapte olarak faaliyetlerimizi devam etmeyi planlıyoruz.

### Tasarruf etmek isteyenler için yerinde bir uygulama olduğunu söylediniz, bu konuya biraz açıklık getirebilir misiniz?

BES uzun vadeli bir yatırım olduğu için kısa vadeli değil, uzun vadeli fon getirilerine odaklanmak lazım. Son 1 yıla baktığımızda BES fonlarının ortalama getirisi yüzde 27 seviyesinde. Bu durumda enflasyona göre 15 puan civarında bir reel getiri söz konusu. Son 3 yıla bakıldığında, fonların ortalama getirisi yüzde 62 iken, enflasyon kümülatif olarak yüzde 51 seviyesinde gerçekleşti. Son 5 yılda ise emeklilik fonlarının ortalama getirisi yüzde 91, enflasyon da yüzde 78 civarında ölçüldü. Görüldüğü gibi tüm dönemlerde emeklilik fonlarının getirisi enflasyonunun hep üzerinde oldu. Tabii bazı fonlar daha fazla getiri sağlarken, bazılarındaki getiriler enflasyonun altında kalmış olabilir. Burada fon seçiminin ve sisteme erken yaşta girmenin çok önemli olduğunu bir kez daha vurgulamak istiyoruz.



## “2020 YILINDA DA DÖNÜŞÜMÜN ÖNCÜ ŞİRKETİ UNVANIMIZI KORUYACAĞIZ.”

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, AHE'nin 2020 yılı hedefleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Anadolu Hayat Emeklilik olarak toplam fon büyüklüğündeki pazar payımız yüzde 18 düzeyinde. 2020 yılında hem mevcut müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesini artırmak hem de yeni müşteriler kazanmak için çalışmalarımızı kesintisiz olarak sürdüreceğiz. Bildiğiniz gibi bu yılın gündeminde mevzuat değişiklikleri var, şirket altyapımızı mevzuata tam uyumlu bir hale getirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Buna ilaveten, teknolojiyle ilgili de bazı yeniliklerimiz olacak. Yeni teknolojik çözümlerin operasyonel süreçlerimize adaptasyonuna ilaveten, geniş müşteri portföyümüz için kurguladığımız bilgilendirme ve tavsiye süreçlerinde de etkin kullanımını hedefliyoruz. Mobil şubemiz ve online işlemler üzerinden müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri de müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda geliştirerek en modern ve kullanıcı dostu çözümlerle müşterilerimizin yanında olacağız. Bireysel emeklilik sektörü çok

dinamik bir sektör, kendini sürekli yeniliyor. Dinamik sektörler, sektör paydaşlarının tümünü dinç tutar. Teknolojiye uyum sağlayamayan ve teknoloji tarafında proaktif davranmayan şirketler rekabette zamanla geri kalacaktır. Artık bankalardaki her 100 işlemin 90'ı şube dışı kanallardan yapılıyor. Mobilin payı ise yüzde 65'lere ulaştı. Bu dijital dönüşüm sadece bankaları değil tüm finans sektörünü ilgilendiriyor. Biz de ürün ve hizmetlerimizi bu doğrultuda geliştiriyor ve geleceğe yönelik analiz ve çalışmalarımızı bu perspektifle planlıyoruz.”

BES ile birlikte Türkiye'deki hane halkı tasarruflarının gelişimine de bakmak lazım. Eylül 2019 sonu verilerine göre hane halkı tasarrufları 1.7 trilyon TL. Buna ilaveten, varlık bazında kırılımlara bakıldığında da BES fonlarının payı artış gösteriyor. Tasarrufların büyük bir kısmının halâ mevduatta değerlendirilmesine rağmen, toplam içerisinde BES fonlarının payının yüzde 5.8'e kadar yükseldiği görülüyor.

### Sistemde bir fon enflasyonu olduğu görülüyor. Bu kadar çok seçeneğe gerek var mı? Ayrıca en çok hangi fonlar ilgi görüyor?

Evet, doğru söylüyorsunuz, sektörde katılımcılara sunulan emeklilik yatırım fonu adedi çok fazla. Sayı fazla olunca katılımcıların bu fonların hepsiyle ilgili bilgi sahibi olması kolay olmuyor. Diğer taraftan, bir kısmı da müşteriler tarafından bizzat talep edilen ve böylelikle kurulan fonlar. Zaman içerisinde fon sayısının sektörün ihtiyaç duyduğu alanlar doğrultusunda azalacağını tahmin ediyoruz.

### Biraz da yeni ürününüz Fonmatik ROBO'dan söz edebilir misiniz? Fon enflasyonunu azaltacak mı?

Türkiye'de ilk defa şirketimiz ve İş Portföy tarafından hayata geçirilen Fonmatik ROBO'nun lansmanını Ekim 2019'da yaptık. Hizmetimizin kısa sürede yoğun ilgi görmesi bizi çok mutlu ediyor. Türkiye'de böyle bir realite var: BES'e katılan herkes sisteme girişte hangi fonları tercih ediyorsa sonrasında da aynı fonlarla birikim yapmaya devam ediyor. Bu oran şirketimiz müşterileri özelinde bakıldığında da yüzde 80'in üzerinde. Mevzuat kapsamında 1 yıl içerisinde 6 kez fon değiştirme hakkı var ama katılımcıların çok büyük bir çoğunluğu bu hakkı kullanmıyor. Son 1 yıl içerisinde fonunu değiştirenlerin oranı sadece yüzde 5 seviyesinde; hakkını kullanarak 6 kez değiştirenlerin oranı ise yüzde 0.04 olarak ölçülüyor. Bunun muhtelif nedenleri var. İlkinin ülkemizde finansal okuryazarlığın yeterince gelişmemesi olduğunu söyleyebiliriz. Diğeri de piyasaları takip ettiği halde fon dağılım değişikliği yapmaya zamanı olmayan katılımcılar. Biz bu kişilerin faydalanması adına güzel bir hizmet hayata geçirdik.



# Birleşik Ödeme'ye üçüncü küresel partner: PAYSEND

Elektronik para ve ödeme kuruluşu Birleşik Ödeme, uluslararası para transferi konusunda iş ortaklıklarına bir yenisini daha ekledi. TransferWise ve Remitly'nin ardından Paysend de şirketin küresel partneri oldu...

## BİRLEŞİK ÖDEME

akıllı ödeme teknolojileri

**A**vrupa ve Orta Asya, uluslararası para transferleri için önemli bir pazar. Dünya Bankası verilerine göre bu bölgeye yönelik uluslararası para transferlerinin yıllık hacmi 2018'de yüzde 11 büyüyerek 59 milyar dolara ulaştı.

Türkiye ise Avrupa ve Orta Asya'daki para transferleri için vazgeçilmez bir konumda. Yine Dünya Bankası verilerine göre, uluslararası çalışanlar ve öğrenciler Türkiye'ye yılda 1 milyar dolar civarında para transferi yapıyor.

Türkiye'nin önde gelen elektronik para ve ödeme kuruluşlarından Birleşik Ödeme de bu büyük potansiyeli daha fazla değerlendirmek amacıyla küresel bir iş ortaklığına daha gitti. Birleşik Ödeme CEO'su İlker Sözdinler, bu ortaklığın amaç ve hedeflerini şöyle açıklıyor:

"Paysend ile başlattığımız işbirliği, Avrupa ve Orta Asya bölgelerine yönelik para transferlerine altyapı sağlamak için attığımız önemli adımlardan biri. 2020'de Birleşik Ödeme olarak bölgemize yapacağımız yatırımları hayata geçirip Rusya, CIS (Bağımsız Devletler Topluluğu), Balkanlar ve Türkiye dışındaki diğer Türk Cumhuriyetleri'ne yönelik para transferleri için de altyapı sağlamaya başlaya-



cağız. Amacımız bankaların, FinTek'ler ve diğer kurumların; müşterilerine para transferlerini uygun fiyata, hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde sunmasını sağlamak."

### "3.7 milyon müşterinin hayatına dokunduk"

Hatırlanacağı gibi Birleşik Ödeme, önceki ay da bir uluslararası para transferi unicorn'u olan Remitly ile Türkiye'ye yönelik para transferleri için iş ortaklığı başlatmıştı. Şirket, daha öncesinde ise 2017 yılında, bu alanda bir dünya devi olan TransferWise ile ortaklığa giderek Türkiye'de uluslararası para transferlerine altyapı sağlamaya başlamıştı. Birleşik Ödeme, küresel düzeyde imza attığı bu iş ortaklıkları ve FaaS (FinTech-as-a-Service) altyapısıyla 150'den fazla ülkeden Türkiye'deki tüm bankalara uluslararası para transferi yapılmasına imkan sağlıyor. İlker Sözdinler, faaliyete başladıkları 2015 yılından bu yana toplam 50 milyon işlem adedi ve 10 milyar TL işlem hacmiyle küresel düzeyde 3.7 milyon müşterinin hayatına dokunduklarını vurguluyor.

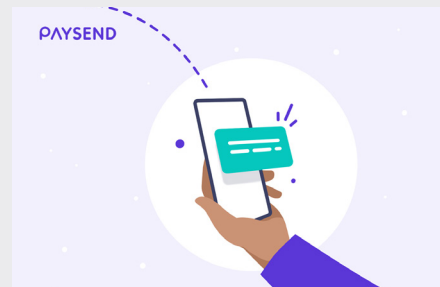


## İNGİLTERE'DEN TÜRKİYE'YE 1 POUND KOMİSYONLA PARA TRANSFERİ

Birleşik Ödeme'nin güçlü altyapısı sayesinde ihtiyaç sahipleri, uluslararası para transferlerini kur alım-satışından bağımsız olarak sabit fiyatta yapabiliyor. İlker Sözdinler, bu altyapıyla Paysend'in müşterilerine pazardaki en uygun fiyatlandırmayı sunabileceğini vurguluyor: İngiltere'den Türkiye'ye para transferleri için

1 pound (sterlin), Avrupa'dan Türkiye'ye para transferleri içinse 1.5 Euro.

Sözdinler, "Paysend kullanıcıları bu hizmetlerden anında ve kesintisiz yararlanarak, diğer firmalara kıyasla çok daha hızlı ve uygun bir şekilde karttan karta ve hesaptan hesaba para transferi yapabilecek" diyor.



# Avukatların icra, harç, masraf ödemeleri için bir SMS yetiyor!

Avukatlar, BaroKart veya Param Kart ile sıra beklemeden, nakit veya kart taşıma gereği duymadan adliyelerdeki tüm veznelerde ve icra müdürlüklerinde, cep telefonlarından SMS yoluyla ödeme yapabiliyor...

**A**vukatların mahkeme vezneleri, maliye vezneleri ve icra müdürlüklerinde yaptığı ödemeler için yeni bir uygulama başladı. Daha önce maliye ve mahkeme veznelerinde nakit, icra müdürlüklerinde ise VakıfBank banka kartıyla yapılabilen icra, harç, masraf gibi tüm ödemeler artık nakit, banka veya kredi kartına gerek olmadan SMS yoluyla da yapılabilir. Adliyelerin tüm veznelerinde ve icra müdürlüklerinde geçerli olan uygulama özellikle avukatlar için büyük kolaylık getiriyor.

## BAROKART

Çağlayan ve İzmir adliyelerinde bulunan TURK Vezne şubelerinden nakit olarak TL yükleniliyor. Çağlayan Adliyesi'nde bulunan Param Kiosk'lardan

kredi kartıyla da TL yükleme imkanı sağlanıyor. BaroKart'a banka hesabından havale/EFT ile de bakiye yüklenebiliyor. Bilgilere BaroKart üzerindeki kart numarasının ve BaroKart web sitesinde bulunan IBAN numarasının girilmesi yeterli. Kredi kartıyla TL yükleme işlemi ise BaroKart mobil uygulamasından, BaroKart internet şubesinden ve BaroKart web sitesindeki "TL Yükle" sayfasından yapılabilir.

### Sistem nasıl işliyor?

Avukatların sıra bekleme derdine son veren uygulamada, vezneye cep telefonu numarası veriliyor ve telefona gelen onay SMS'i ile UYAP sistemindeki dosyalara ait harç, masraf ve icra ödemeleri; BaroKart veya Param Kart'a kayıtlı cep telefonuna gelen SMS onay kodunun veznede görevli memura iletilmesiyle kolayca gerçekleştirilebiliyor. Böylelikle ödenmesi gereken tutar anında BaroKart'tan tahsil ediliyor. Ödemeler aynı zamanda BaroKart altyapısını sağlayan Param Kart ile de yapılabilir.

### BaroKart'a bakiye yüklemenin 5 yolu

BaroKart'a bakiye yüklemek ve SMS uygulamasından faydalanmak oldukça kolay. BaroKart'a tüm ATM'lerden ve Türkiye'deki tüm barolarda bulunan POSBank'lardan,



## 3.3 MİLYON KİŞİ TURK ELEKTRONİK PARA KARTLARINI KULLANIYOR

2014 yılında kurulan TURK Elektronik Para, işletmeler ve bireysel kullanıcılar için güvenli ve tüm mevzuatlara uygun olarak elektronik paranın ihraç edilmesini ve sunduğu ödeme çözümleri aracılığıyla ön ödemeli akıllı kimlik kartlarının, finansal bir altyapıyla birlikte kullanılmasını sağlıyor. Yıllık 2 milyar TL'nin üzerinde

işlem hacmiyle alanında lider olan şirketin geliştirdiği 68 kart projesi 3.3 milyonu aşkın bireysel ve 5 bine yakın ticari firma tarafından kullanılıyor. Bu uygulamalar arasında hakim, savcı, avukatların kullandığı BaroKart; Adalet Bakanlığı çalışanlarının kullandığı AdaletKart; SM, SMMM, YMM ve aday meslek mensuplarına

özel geliştirilen TÜRMOBKart; TROY logolu Param Classic Kart, Param Business Kart, Param Genç Kart ve AVM kampanyalarında kullanılan AVM kartları gibi birçok kart uygulaması yer alıyor. TURK Elektronik Para, ParamPOS ürünüyle ise farklı sektörlerdeki 48 binin üzerinde müşterisine sanal POS hizmeti sunuyor. ☺



# 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)





# Ziraat Bankası'nda VERGİ ÖDEMENİN 20 YENİ YOLU



Ali Kırbaş

Barkod, TC kimlik numarası veya vergi kimlik numarası, tahakkuk numarası, otomatik ödeme talimatı, SMS talimatı, OPI uygulaması... Siz yeter ki verginizi ödemek isteyin; Ziraat Bankası'nda kanal ve seçenek olarak yok yok...

**L** Ocak 2020 tarihinden itibaren vergi tahsilatları sadece kamu bankaları ve PTT üzerinden yapılabiliyor. Kuşkusuz bu durum vergi mükellefleri için ödeme kanalları ve alternatiflerinin azalması anlamına geliyor. Ziraat Bankası da bu gerçekten yola çıkarak, vergi ödemelerinin mükellefler tarafından kolay, hatasız ve rahatlıkla yapılabilmesi için tüm hizmet kanallarından 20 tahsilat ve ödeme uygulamasını hayata geçirdi.

Ziraat Bankası Bankacılık Operasyonları ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı Ali Kırbaş, vergi ödemelerinin şube, ATM, internet bankacılığı, Ziraat Mobil, SMS, Çağrı Merkezi ve Operasyonda İnovasyon (OPI) uygulaması aracılığıyla hızlı ve güvenli şekilde yapılabileceğini söylüyor. Kırbaş, "Yeni yıldan itibaren kurumsal ve bireysel segmentteki bütün müşterilerimiz, tüm bu kanallardan istediğini kullanarak; TC kimlik numarası veya vergi kimlik

numarası, vergi tahakkuk numarası veya tahakkuk fişinde bulunan barkod bilgisiyle vergi ödemelerini çok kolay, hızlı ve güvenli şekilde yapabiliyor. Dilerlerse Ziraat Bankası banka kartı veya kredi kartlarıyla, dilerlerse de otomatik ödeme talimatı vererek vergilerini ödeyebiliyorlar. Gelir İdaresi Başkanlığı web sitesi üzerinden de BANKKART ile ödeme yapabilirler" diyor.

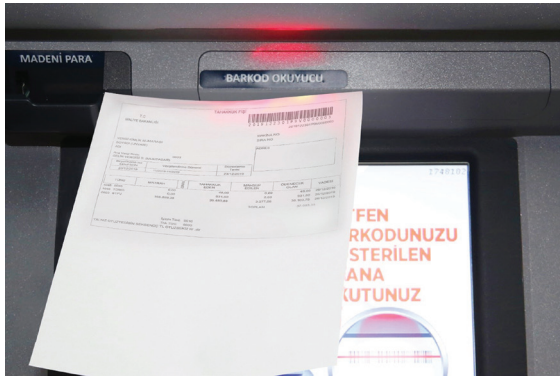
#### Barkod okuma teknolojisiyle vergi ödeme

Ali Kırbaş, Ziraat Bankası'nın barkod okuma teknolojisiyle vergi ödemelerinin bir üst seviyeye taşındığını düşünüyor. Bu sayede, vergi ödemesi yapılırken hiçbir veri girilmeden, sadece belge üzerindeki barkod, ATM'ye veya Ziraat Mobil uygulamasına okutularak işlem yapılabiliyor. Mükellefin bağlı bulunduğu vergi dairesi veya GİB internet vergi dairesi ile interaktif vergi dairelerinden alınacak "Vergi Tahakkuk Fişi"nin sağ üst tarafında bulunan bar-





kod, ATM'deki barkod okuyucusuna veya Ziraat Mobil üzerinden cep telefonuna gösterildikten sonra tahsilat işlemi, ekran üzerinden hızlı ve kolayca tamamlanabiliyor. Ziraat Bankası'nın Türkiye çapında 7 bin 250 ATM'si bulunuyor. Türkiye'nin en geniş ATM parkuruna sahip olduklarını vurgulayan Kırbaş, "Aralık 2019 sonu itibarıyla 5 bin 369 ATM'mizde barkod okuma teknolojisi var. Bu teknoloji sayesinde müşterimiz olsun veya olmasın tüm mükellefler, barkod okuyucusuna sahip Ziraat Bankası ATM'lerinden 7 gün 24 saat anında ve kolaylıkla vergilerini ödeyebilecek" diyor.



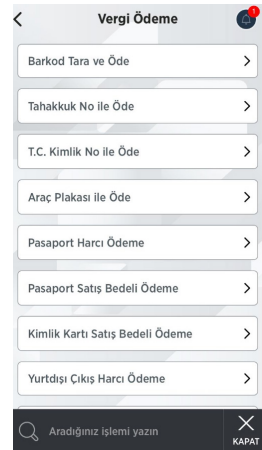
### TC kimlik numarası veya vergi kimlik numarasıyla ödeme

Ziraat Bankası müşterisiyseniz anında, değilse müşteri olduğunuzda kendinize ait tüm vergi, harç, resim ve ceza ödemelerini internet bankacılığı, Ziraat Mobil, ATM, çağrı merkezi ve şube kanallarından sadece TC kimlik numarası veya vergi kimlik numarası bilgilerinizi girerek yapabiliyorsunuz.

Bilindiği gibi, artık mükellefler tüm vergi borçlarını bir arada görebiliyor. Ali Kırbaş'a göre bu da mükelleflerin hatalı veya eksik vergi ödeme gibi sorunlarını tamamen ortadan kaldırıyor.

### Tahakkuk numarasıyla ödeme

Mükellefler, Ziraat Mobil ve bankanın internet bankacılığı kanalından sadece tahakkuk numarası girerek de vergisini ödeyebiliyor. Keza



Ziraat Bankası şubelerine giden müşteriler de yine tahakkuk numarası bilgisiyle vergi ödemelerini gişe görevlilerine yaptırabiliyor.

### Otomatik ödeme talimatı

Vergilerini şube, internet bankacılığı ve Ziraat Mobil üzerinden düzenli ödeyen mükellefler, artık bunları takip etmek zorunda değil. Kırbaş, "Gecikmeye düşme kaygısı da son buluyor. Online sorgulanabilen tüm vergi ödemeleri için müşterilerimiz otomatik ödeme talimatı verebiliyor. Bunun için tek yapmaları gereken, bankamıza otomatik ödeme talimatı vermek" diyor

### SMS ile vergi ödeme talimatı

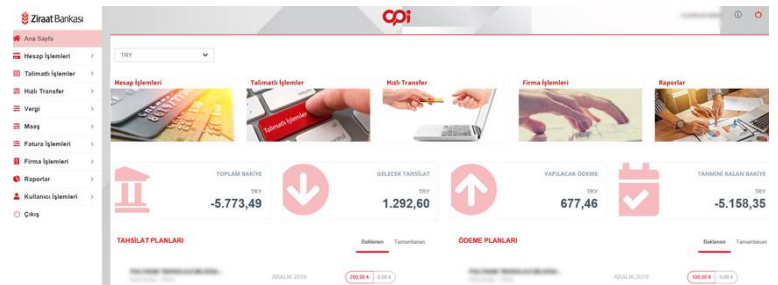
Yine yeni yılla birlikte, talep eden Ziraat Bankası müşterisi mükellefler için SMS talimatıyla vergi ödeme imkanı da sunulmaya başladı. SMS ile vergi tahsilatını tercih eden mükellefler, 7 gün 24 saat tek bir SMS ile vergi ödeme işlemlerini yapabiliyor. Bunun için "VERGI" boşluk "tahakkuk numarası" şeklindeki mesajlarını 4757'e SMS ile göndermeleri yeterli. SMS gönderimini müteakiben müşteriye SMS ile işlemin tamamlandığı bildiriliyor. Gönderilen SMS mesajları için ücret alınmıyor.

### Kurumsal firma çözümleri

Ziraat Bankası, kurumsal müşterilerin vergi tahsilatlarında da etkin çözümler sağlayabilmek için dosya transferi (SFTP), SWIFT, OPI uygulaması, toplu vergi tahsilatı, otomatik ödeme talimatı gibi alternatifler sunuyor. Kırbaş, "İşlem yoğunluğu, yazılım uygulamaları gibi çeşitli özel duruma sahip kurumsal müşterilerimiz için de kanal çeşitlendirmesi ile hızlı ve takip edilebilir tahsilat sistematiğimiz var" diyor.

### SWIFT ile vergi ödeme

Ziraat Bankası kurumsal müşterilerinden kendi SWIFT kodu (BIC) bulunanlar, vergi borçlarını MT101 mesajı tipiyle gönderecekleri SWIFT mesajıyla otomatik olarak ödeyebiliyor.



### Yepyeni bir uygulama: OPI

Firmaların kullanımı için geliştirilen Ziraat Bankası Operasyonunda İnovasyon (OPI) uygulamasıyla toplu vergi tahsilat girişi yapılabilir. Bu ve benzeri birçok işlem için doğrudan Ziraat Bankası'na talimat gönderilebilir.

Ali Kırbaş, OPI uygulamasının yoğun sayıda vergi ödemesi veya bankacılık işlemleri olan Ziraat Bankası müşterileri için geliştirildiğini anlatıyor. OPI ile müşteriler vergi ödemelerinin yanı sıra EFT, havale, maaş işlemleri için de toplu olarak talimat verebiliyor, işlem durumlarını anlık izleyebiliyor, dilerlerse diğer banka hesaplarını da uygulamaya entegre edebiliyorlar.

# Mobil ödeme gurusu, PSD2 uyumunu dört gözle bekliyor

Turkcell, Türk Telekom ve Vodafone ile anlaşması bulunan Payguru, binin üzerinde üye işyerine faturalı veya kontrollü hatlar aracılığıyla mobil tahsilat imkanı sunuyor. Ayrıca 9 bankanın ATM'lerinden ve dijital bankacılık kanalları üzerinden üye işyerleri adına 7 gün 24 saat nakit ya da banka transferiyle ödeme kabul edebiliyor. 2019'da yüzde 400'ün üzerinde büyüyen Payguru'nun 2020 hedefi, yüzde 100 büyüyerek 360 milyon TL ciroya ulaşmak...

**Ö**deme ve elektronik para kuruluşlarının faaliyet alanları ve denetimleriyle ilgili değişiklikler içeren yeni yasa 1 Ocak 2020 itibarıyla yürürlüğe girdi. Söz konusu değişikliklerin belki de en önemlisi, sektörü denetleme görevinin BDDK'dan Merkez Bankası'na geçmesi oldu. Böylece sektörün düzenlenmesi ve denetlenmesi tek elden yürütülmeye başladı.

Yeni yasa ayrıca, 6493 sayılı kanunla tanımlanan ödeme ve elektronik para hizmetlerine ek olarak, Avrupa'da ve dünyada PSD2 (Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi) çerçevesinde regüle edilen servislerden ikisini, söz konusu firmalar tarafından pazara sunulabilecek işkolları olarak tanımlıyor. Bunlardan ilkinde de yeni kanunla 6493 sayılı kanunun 12'nci maddesine (f) bendi olarak eklenen "ödeme hizmeti kullanıcısının isteği üzerine başka bir ödeme hizmeti sağlayıcısında bulunan ödeme hesabıyla ilgili sunulan ödeme emri başlatma hizmeti" oluşturuyor. Payguru Yönetim Kurulu Başkanı Işık Uman, bu yeni hizmetin ayrıntısını ve nasıl sunulacağını şöyle anlatıyor: "Kısaca anlatmak gerekirse son kullanıcının onayını takiben ödeme kuruluşları ve e-para firmaları, kullanıcının bir bankadaki hesabına ulaşarak ödeme işlemi yapabilecek. Yani son kullanıcılar kredi kartları yerine ödemelerin alınabileceği hesap numaralarını sisteme girerek ödeme işlemi gerçekleştirebilecek. Bugün itibarıyla kredi kartlarını kullanarak yaptığımız Netflix, Spotify abonelikleri gibi birçok servisin yenilenmesi, bu kez banka hesap numaraları verilerek yapılabilir. Yurtdışında bu hizmete kısaca PISP (payment initiation service provisioning - ödeme hizmeti başlatma) diyoruz."

Diğer hizmet ise AISP (account information service provisioning - hesap bilgisi sağlama) olarak tanımlanıyor ve kanunun aynı maddesinde (g) bendi olarak "ödeme hizmeti



Işık Uman

kullanıcısının onayının alınması koşuluyla ödeme hizmeti kullanıcısının ödeme hizmeti sağlayıcıları nezdinde bulunan bir veya daha fazla ödeme hesabına ilişkin konsolide edilmiş bilgilerin çevrim içi platformlarda sunulması hizmeti" ifadeleriyle yer alıyor. Uman, "Bu hizmet sayesinde de kullanıcılar onaylarını takiben tüm bankalardaki hesaplarını tek bir arayüzde görüntüleme şansına sahip olacak" diyor.

Uman, denetim yetkisinin devriyle ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "12 Kasım 2019 günü meclisten geçen



ve 6493 sayılı kanunda değişiklik yapan kanunla birlikte ödeme ve e-para hizmetleri konusunda TCMB tek düzenleyici ve denetleyici kurum oldu. Bu noktada TCMB'nin sektörün önünü açmak adına her türlü ticari ilişki konusunda bağlayıcı kural getirme yetkisi var. FinTek pazarının gelişimi için bu tür regülasyonların önemli olduğunu düşünüyoruz. Pazar oyuncuları arasında bu minvalde daha adil bir fiyatlandırma görülebileceğine inanıyoruz.”

### **Payguru, 2019'da yüzde 400'ün üzerinde büyüdü**

Evet, PSD2 doğrultusunda Avrupa Birliği ülkeleri ve AB üyesi olması dolayısıyla Türkiye de mevzuatını uyarlama çalışmaları yürütüyor. Söz konusu direktifler kuşkusuz ödeme ve elektronik para kuruluşları için yeni fırsat kapıları anlamına geliyor. Mobil ödeme pazarının lider şirketlerinden Payguru da gerek yurtiçi gerekse yurtdışında hızlı büyümesini sürdürmeyi, bu yeni dönemin fırsatlarından daha fazla yararlanmayı amaçlıyor.

Işık Uman, Kasım 2018-Kasım 2019 arasındaki 1 yıllık dönemde yüzde 422 gibi çok yüksek bir büyüme oranı yakaladıklarını vurguluyor. 2020 büyüme hedefini yüzde 100 olarak açıklayan Uman, “Payguru olarak şu anda mobil ödeme konusunda pazar lideri olduğumuzu düşünüyoruz. İşlem hacmimizin 2020 yılında 360 milyon TL civarında olacağını öngörüyoruz. Bugüne kadar 10 farklı ülkeden binin üzerinde üye işyerine 19 kişilik kadromuzla hizmet verdik. Üye işyerlerimizin 25 milyon adet ödeme işlemi gerçekleştirdik” diyor.



### **9 bankanın ATM'leri ve dijital kanallarından 7/24 ödeme kabulü**

Payguru'nun ana faaliyet alanını, “Türkiye'deki üç büyük GSM operatörü Turkcell, Türk Telekom ve Vodafone'un faturalı ve kontrollü hatları üzerinden ödeme yaptırmak” şeklinde özetleyebiliriz. Ancak şirketin mobil ödeme dışında, yine BDDK lisansı kapsamında sunduğu bir başka hizmeti daha var: Üye işyerleri için nakit veya banka transferiyle de ödeme kabul edebiliyor. Işık Uman, bu hizmetin ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

“İnternette yapılan alışveriş işlemleri için son kullanıcıya ister kendi dijital bankacılık kanalları üzerinden, ister ATM'ler üzerinden, isterse şubelerden nakit ödeme imkanı sunuyoruz. Bu hizmetle banka müşterisi olmayanlar da ATM'lerden istediği hesaba para yatırabiliyor. Payguru olarak şu an 9 bankayla entegrasyonumuz mevcut. Bu 9 bankanın ATM'lerinden ve dijital bankacılık kanalları üzerinden üye işyerlerimiz adına 7 gün 24 saat ödeme kabul edebiliyoruz.”



### **Passolig başvuru ve yenilemeleri cep'ten...**

Payguru'nun GSM hatları üzerinden ödeme hizmeti sunduğu en önemli kanallardan birini Passolig oluşturuyor. Uman, “Kart başvurularında ve yenilemelerinde, mobil ödemeyi üye işyerimiz olan Passolig'e alternatif bir tahsilat kanalı olarak sunuyoruz. Passolig başvurusu yapmak isteyen kullanıcılar, mobil ödemeyi tercih ederek ödemelerini yalnızca cep telefonu numaralarını kullanarak kolayca yapabiliyor” diyor.

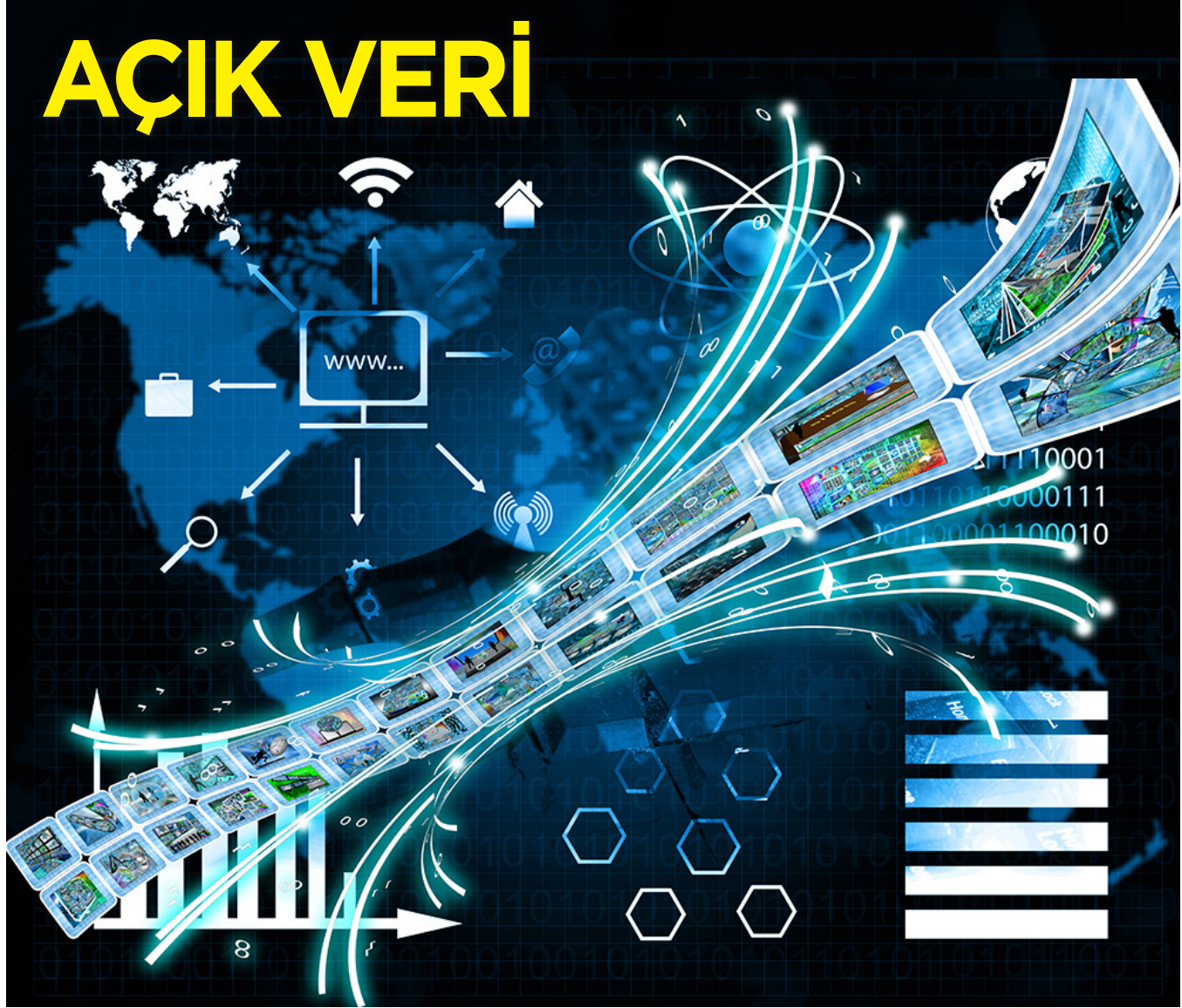
### **Kahramanmaraşlılar SMS ile bakiye yüklemeyi sevdi**

Payguru, KahramanKart projesinde ise Kahramanmaraş Belediyesi ve E-Kent işbirliğiyle mobil ödeme hizmeti sunuyor. Proje kapsamında karayolu ulaşımını kullanan yolculara SMS ile toplu taşıma kartlarına bakiye yükleme imkanı sunuluyor. Kahramanmaraşlılar, toplu taşıma kartlarında yeterli miktarda para kalmaması durumunda, cep telefonlarından gönderecekleri tek bir kısa mesajla (SMS), KahramanKartlarına bakiye yükleyebiliyor, üzerlerinde nakit olmadığı zaman banka veya bankamatik bulmakla uğraşmak yerine SMS ile yolculuğuna devam edebiliyor. Uman, mevcut işlem hacminin projeyi hayata geçirirken bekledikleri seviyenin oldukça üstünde olduğunu vurguluyor. Uman'a göre bu da mobil ödemenin uygun çözümlerle birleştiğinde son kullanıcılar tarafından ne kadar kolay kabul edildiğini gösteriyor.

### **800'den fazla kurum aidatlarını Payguru ile topluyor**

Işık Uman, Payguru'nun bir diğer hizmeti “Mobil Aidat” hakkında da şu bilgileri paylaşıyor: “Derneklerden vakıflara, siyasi partilerden spor kulüplerine, kooperatiflerden apartman ve site yönetimlerine kadar çeşitli işletmelerin kullanabileceği mobil aidat hizmetiyle bugün 800'den fazla kuruma mobil aidat hizmeti sunuyoruz. Bu hizmetle aidat toplama faaliyetleri pratik hale geliyor ve 120 TL'ye kadar olan aidat bedeli kısa mesaj aracılığıyla kolayca toplanıyor. Kullanıcılar sadece bir telefon numarası girerek abone olabiliyor ve her ay kullanıcıların talep ettikleri miktarda ücretlendiriliyor. Toplanan tahsilatlar ve üyeler tarafından yapılan ödemeler, Mobil Aidat sitesi üzerinden sunulan raporlarla takip edilebiliyor.”

# payguru



**S**on yıllarda tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de “açık veri” konusu gündemden düşmüyor. 2016-2019 Ulusal e-Devlet Stratejisi ve Eylem Planı, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi’nin ikinci 100 günlük eylem planı, geçen aralık ayında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı koordinasyonunda hazırlanan 2020-2023 Ulusal Akıllı Şehirler Stratejisi ve Eylem Planı gibi farklı kanallarda açık veriye yönelik planlar yapıldı, bunları hayata geçirmek üzere çalışmalar başlatıldı. Tarım ve Orman Bakanlığı Açık Veri Portalı ile Sağlık Bakanlığı Açık Veri Portalleri bir süredir kullanımda. Kısa bir süre önce İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) 88 veri



seti yayınladı. İBB, bu setler dışında kalan konular için de veri erişim talebini açık bırakmış durumda. Küresel ekonominin yeni sermayesi olarak görülen veriyle ilgili bu gelişmeler son derece önemli. Çünkü açık veri sayesinde yenilikçi çözümler üretil-

mesi, maliyetlerin düşmesi ve etkinliğin artması, yeni iş modellerinin yaratılması mümkün hale geliyor.

### **Kanada, İngiltere ve Avustralya başı çekiyor**

Üretilen yeni servisler, yeni iş modelleri hem kamuya, hem özel sektöre hem de son kullanıcıya yönelik pek çok faydayı beraberinde getiriyor, önemli problemleri çözüyor. Örneğin, 8 binden fazla veri setini açan İngiltere’de bu verileri kullanan yaklaşık 400 uygulama incelenmiş, bunların ağırlıklı olarak ulaşım, sağlık ve kamu gibi alanlarda olduğu gözlenmiş. Illustreet gibi ev satın almak veya kiralamak isteyenler için o bölgedeki suç oranları, eğitim durumu, ulaşım seçenekleri gibi farklı açılardan değerlendirmeler sunan uygulamalardan çok farklı alanlara kadar her geçen gün yeni çözümler hayata geçiriliyor. Ülkelerin hesap verebilirlik, yenilikçilik ve sosyal etki için



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



açık verileri nasıl yayınladıklarına ve kullandıklarına dair küresel bir ölçü olan "Open Data Barometer"de ilk 3 sıra Kanada, İngiltere ve Avustralya yer alıyor. Bu ülkeler 100 üzerinden 76-75 puan alırken, Türkiye'nin aldığı puan 31... Açık veriye yönelik uygulamaların henüz filizlenme aşamasında olduğu göz önüne alındığında elbette ülkemizin alacağı pek çok yol, kendisini geliştireceği alanlar var. Diğer yandan, atılan adımları çok önemli ve gelecek için yol gösterici buluyoruz. Kamu ve özel sektörün katılımıyla açık veriye ilişkin oluşturulacak ekosistemlerin çok yeni

ürün ve hizmetler olarak karşılık bulacağı kesin. 2020 yılında açık verilerin kullanılarak ülkemizden de güzel başarı hikayelerinin çıkması dileğiyle...

#### Kaynaklar:

[https://bctr.org/dokumanlar/Acik\\_Veri](https://bctr.org/dokumanlar/Acik_Veri)

<https://www.akillischirler.gov.tr>

<http://sites.linkedin.com/help/business/cases/296-apps-that-use-uk-datasets>

[https://opendatabarometer.org/?\\_year=2017&indicator=ODB](https://opendatabarometer.org/?_year=2017&indicator=ODB)

## İNGİLTERE'DE 1 MİLYON MÜŞTERİ AÇIK BANKACILIK HİZMETLERİ KULLANIYOR



Mevcut bankaları aracılığıyla açık bankacılık hizmetlerini kullanan İngilizlerin sayısı, son 6 ayda ikiye katlanarak 1 milyonu geçti. Times'a konuşan Open Banking Implementation Entity (OBIE) yöneticisi Imran Gulamhuseinwala, konuyla ilgili "Tek bir teknoloji türünde her şeyi yaratmak, insanların tüm bilgilerini tek bir yerde buldurmasına izin vererek, gerçekten iyi kararlar almalarına, daha yüksek katılıma ve daha az strese yol açıyor" ifadelerini kullanıyor.



Imran  
Gulamhuseinwala

## 6 merkez bankası dijital para için işbirliği başlattı

Halihazırda dijital paralar konusunda deneyim sahibi olan Bank of Canada, Bank of England, Bank of Japan, Avrupa Merkez Bankası (ECB), Sveriges Riksbank (İsveç), İsviçre Ulusal Bankası ve Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS) dijital para (CBDC) deneyimlerini paylaşmak ve kullanım durumlarını değerlendirmek için bir çalışma grubu oluşturuyor. Bank of England tarafından yapılan açıklamaya göre bu kurumlar, kendi bölgelerinde CBDC'ler için olası kullanım durumlarını inceleyip deneyimlerini diğer grup üyeleriyle paylaşacak.



FINTECH FOR GOOD:

## Financial Inclusion & Fostering the Ecosystems



## "Fintech for Good" raporu yayınlandı

Sosyal inovasyon platformu imece ve İngiltere Büyükelçiliği işbirliğiyle hazırlanan "Fintech for Good: Financial Inclusion & Fostering the Ecosystems" raporu yayınlandı. Raporun yayını takiben düzenlenen ekosistem buluşması ise 9 Aralık'ta İstanbul İngiltere Başkonsolosluğu'nda yapıldı. Etkinliğe FinTek ekosisteminden girişimler, yatırımcılar, hızlandırıcı ve ilgili kişilerle birlikte toplamda 30 kişi katıldı. Raporda finansal kapsayıcılıkla ilgili şu çarpıcı bilgileri yer alıyor:

- Dünyada 1.7 milyar kişinin banka hesabı yok. Bu kişilerin yüzde 56'sı kadın, yüzde 44'ü erkek. Yüzde 26'lık kesim, diğer aile üyelerinin banka hesabı olmadığı için kendilerinin de banka hesabı açmadığını belirtiyor.
- İngiltere'de 1.3 milyon kişinin banka he-

sabı bulunmuyor. Bu grubun çoğunu 18-24 yaş aralığındaki işsizler oluşturuyor. Banka hesabı olmayanların üçte biri daha önce banka hesaplarının olduğunu, ancak hesap işletim ücreti gibi nedenlerden dolayı yeniden hesap açmak istemediklerini paylaşıyor. ■ Türkiye'de ise 2017'deki Findex araştırmasına göre nüfusun yüzde 69'unun banka hesabı yok. Yine de bu verilere göre 18 milyon kişinin banka hesabının olmadığı görülüyor.

- Yaşı uygun olduğu halde banka hesabı açmayan kadınlarımızın oranı yüzde 29. Banka hesabı olmayan kadınların yüzde 72'si, aile üyeleri arasında kimsenin banka hesabı olmadığı için kendilerinin de hesap açtırmadığını söylüyor. Erkeklerde ise bu oran yüzde 51. ☹

# Ortadoğu ve Kuzey Afrika'nın ilk DİJİTAL bankası için düğmeye basıldı

Geçen yıl Espor Arena sponsorluğu, Visa işbirliği gibi önemli adımlar atan ininal, kart satışlarını 4 kat artırarak 1 milyar TL konsolide işlem hacmine ulaştı. İninal'in 2020 yılı için en büyük hedefi ise Türkiye hatta MENA bölgesinin ilk yeni nesil dijital bankasını hayata geçirmek...

**T**ürkiye'nin önde gelen FinTek (finansal teknoloji) şirketlerinden ininal, 2019 yılında; Alipay, Türk Telekom, Şok Marketler, Bana gibi büyük iş birliklerinin yanı sıra 1 milyonu aktif olmak üzere 4 milyon ininal

Kart sahibine ulaştı.

ininal CEO'su Ömer Suner, "20 bin satış, 75 bin bakiye yükleme noktasıyla sektör lideriyiz. 2020'de Türkiye'nin ilk dijital bankasını hayata geçireceğiz" diyor.

2019'un için çok verimli geçtiğini dile getiren Suner, şirketinin söz konusu dönemdeki performansını şöyle değerlendiriyor: "Visa ile işbirliği yaparak ininal Kart'ları 2 ay gibi kısa bir sürede Visa altyapısına taşıdık. Yenilenen dünyamızla birlikte kart satışlarını 4 katına çıkardık. Bu önemli işbirliğiyle Visa Global'in üçüncü çeyrek değerlendirme raporunda yer aldık. Visa Global CEO'su Al Kelly, ininal'ı Türkiye'nin bankalar dışındaki lider ön ödemeli FinTek şirketi olarak nitelendirdi. Yine 2019'un ilk yarısında Çin'in en çok tercih edilen ödeme yöntemi Alipay ile de işbirliği başlattık. Alipay'ın Türkiye'deki ilk iş ortağı olarak Çinli ziyaretçilerin Türkiye'deki işletmelerde bu ödeme yöntemini kullanmalarına imkan tanıyan önemli bir işbirliğine imza attık. Alipay işbirliği kapsamında sağ-

lanan ödeme kolaylığı

ülkemize döviz girişini artırırken, ekonominin canlanmasına

da katkı sundu. Perakende ağımızı

güçlendirerek 6 bin 500'den

fazla mağaza sayısıyla Şok Marketler ile işbirliği yaptık.

Bu işbirliğimizle ininal Kart'ı tüketicilerimiz için

daha ulaşılabilir kıldık. Bu yılın son çeyreğinde ülkemizin

telekomünikasyon sektöründeki



Ömer Suner

lider markası Türk Telekom ile ortak markalı Selfycard projesini hayata geçirdik. Türk Telekom, ininal altyapısıyla gençlere güvenli alışveriş imkanı sunmaya başladı. Tüm bu işbirlikleri ve yürüttüğümüz faaliyetler sonucunda 2019 yılında ininal 1 milyar TL'lik konsolide işlem hacmine ulaştı."

## Taksitli alışveriş imkanı, hisse veya döviz alım satım aracılığı...

Ömer Suner, ininal ve kullanıcıları için 2020'nin de oldukça hareketli geçeceğini belirtiyor. Suner, içinde bulunduğumuz yıllarla ilgili plan ve hedefleri de şöyle açıklıyor:

"2020'de bankasız kesimi skorlayarak mikro krediyle tanıştırmayı amaçlıyoruz. Bu sayede ininal kullanıcıları market alışverişlerini, fatura ödemelerini öteleyebilecek veya mobilya alışverişlerini iki taksit şeklinde yapabilecek.







ininal Cüzdan üzerinden Amazon, Tesla gibi uluslararası şirketlerin hisselerini alıp satma veya döviz gibi yeni dijital neslin çok tercih ettiği yatırım araçlarına erişim gündem maddelerimiz arasında yer alıyor. Para transferi tarafında hem Türkiye hem Avrupa hem de MENA pazarlarında büyük bir potansiyel olduğunu düşünüyoruz. Bu noktada bağlı bulunduğumuz UP Group'un gücünü kullanmayı planlıyoruz. Temel hedefimiz, UP Group'un faaliyet gösterdiği ülkelerdeki potansiyeli değerlendirerek hizmetlerimizi bu ülke ve bölgelere taşımak. Bu konuda çalışmalarına başladık. 10 aylık bir hazırlık safhasıyla 2020'ni son çeyreğinde yurtdışı faaliyetlerine başlamayı planlıyoruz. 2020'de dijital bankacılık alanına yönelik yürürlüğe girmesi planlanan yeni regülasyon da heyecanla beklediğimiz bir süreç. Zira yeni regülasyonla birlikte dijital banka lisansını almayı ve Türkiye'nin hatta MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) bölgesinin ilk ve en büyük 'challenger (neo) dijital bankası' olmayı hedefliyoruz."



## AVRUPA VE ORTADOĞU'NUN EN BÜYÜK ESPOR ARENASI

İninal CEO'su Ömer Suner, ininal için 2019'un en önemli gündem maddelerinden biri olan Esport Arena sponsorluğu hakkında da şu bilgileri paylaşıyor: "Avrupa ve Ortadoğu'nun oyun ve esport odaklı en büyük merkezinin ana sponsoru

olduk. ininal Esport Arena, 3 bin 800 metrekarelik alanda, bin 600 kişiyi aşkın kapasitesiyle aynı sahnede 100 oyuncuyla turnuva düzenleme fırsatı sunuyor. 2020 yılında ininal Esport Arena'da birçok esport etkinliği ve turnuva düzenlenmesi

planlanıyor. Bu turnuvalarla Türk esportcular küresel arenalarda yarışma fırsatı bulacak. Türkiye 2019 yılını oyun sektöründe 18'inci sırada tamamladı. Ülkemizin yavaş yavaş bu basamakları tırmanmasını sağlamak istiyoruz." ☺



## "OYUNCULARIN FAVORİSİ İNİNAL"

Ömer Suner, ininal'in Z kuşağının ve oyun oynayan kitlenin favori ödeme yöntemi olduğunun altını çiziyor. Suner, dijital oyun sektörünün potansiyeli ve ininal'in bu pazardaki konumuyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Ülkemizde yaklaşık 31 milyon kişi oyun oynuyor. Oyuncuların 3'te 2'si ise oyun için harcama yapıyor. Bu kişilerin yüzde 32'si oyun için ödemelerini ininal Kart ile yaparken, bu oran Z kuşağında yüzde 51'e yükseliyor. 2018 yılında ininal Cüzdan'a eklenen e-pin satın alma özelliğiyle kullanıcılar oyun için harcamalarını ininal Cüzdan uygulaması üzerinden kolayca yapabilir hale geldi. ininal Cüzdan uygulamasında yer alan e-pinler arasından, Türkiye'de en çok oynanan oyunlara paralel olarak üst sıraları Steam Cüzdan Kodu, PUBG UC ve League of Legends RP'leri aldı."

# ininal

# “Ara vermiş annelere iş imkanı için test merkezleri evlere taşınabilir”

**İ**ş Bankası Grubu iştiraklerinden Softtech, bu yıldan itibaren kurumsal bankacılık çözümlerini Türkiye'nin iki büyük finansal kuruluşunun daha kullanımına açmayı planlıyor. Perakendecilere yönelik mağaza ve ödeme yönetim ürününü çıkarmaya hazırlan şirket, geçen yıl hayata geçirdiği TekCep ve İmeceMobil'e de yeni özellikler eklemeye devam ediyor. Softtech Genel Müdür Yardımcısı Seniha Koçyiğit ile sektör, kadın istihdamı, 2020 hedefleri ve şirket değerleri üzerine keyifli bir sohbet yaptık...



## Sizi tanıyabilir miyiz? Softtech ile kesişen kariyer öykünüzü anlatır mısınız?

2000 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra Demirbank'ta MT (management trainee) olarak başlayan çalışma hayatım, HSBC ve Garanti Teknoloji'de devam etti. Metglobal Group'ta yönetim kurulu üyeliği yaptıktan sonra, iki arkadaşla beraber bilgi teknolojileri, e-ticaret ve ödeme sistemleri odaklı bir yönetim danışmanlığı şirketi kurdum. Softtech de dönüşüm sürecindeki müşterilerimiz arasında yer alıyordu. Genel Müdürümüz M. Murat Ertem ile Softtech'in hedefleri ve platform şirketi olma yolculuğundaki vizyonu için yaptığımız ön analiz çalışması neticesinde, kendilerinden gelen teklif üzerine bu tür bir dönüşümün parçası olmak adına Softtech bünyesine katıldım.



## Sürekli değişim-dönüşüm içerisinde olan teknoloji sektöründe çalışmak sizi nasıl besliyor?

Sizin de belirttiğiniz gibi teknoloji, değişim ve dönüşümün hiç bitmediği bir sektör. Kendinizi her an yeni bir teknoloji, yeni bir bakış açısı ya da bir girişim hikayesiyle baş başa bulabiliyorsunuz. Bu da benim gibi gelişim merakı çok yüksek olan profiller için hem aşılması gereken bir zorluk hem de öğrenme fırsatı oluyor. Teknolojinin gelişim hızı ile insanın bu hıza adaptasyon süresi arasında





her zaman devam edeceği öngörülen bir boşluk var. Ben de kendimi işim gereği, bu boşluğu en doğru ve hızlı bir şekilde doldurmayı sağlayacak yaklaşımları deneyimlerken buluyorum. Bu da çoklu akıl, geniş görüş, çeşitlilikleri kapsamak ve deneyimleme isteği gerektiriyor. Bunlar çalışan bireyler olarak her daim üzerine emek vermememiz gereken yatay yetkinlikler ve onları besleyip zorlayacak ender sektörlerden biri de teknoloji. Yetilerimizi geliştirirken birbirimizden öğreniyor ve birbirimize öğretiyoruz, bu da işin en güzel yanı...

### **Şirketinizdeki kadın erkek çalışan dağılımı nasıl?**

Softtech'in iştiraki olduğu İş Bankası Grubu, köklü değerleriyle kadın-erkek çalışan dengesi ve fırsat eşitliği konusunda oldukça hassas ve lider kuruluşların başında gelir. Bu kurum kültürü Softtech için de geçerli. İçinde olduğumuz sektörün dünya genelindeki erkek çalışan yoğunluğuna karşılık, Softtech'te oldukça dengeli bir dağılım mevcut. Tüm çalışanlarımızın yüzde 60'ı erkek, yüzde 40'ı kadın. Orta ve üst düzey yönetim takımımızda yüzde 37'si kadın yöneticilerden oluşuyor. Softtech gerek kariyer haritalarında gerek yurtiçi ve yurtdışındaki farklı proje fırsatlarından yararlanma noktasında oldukça eşitlikçi bir kurum. "Çalışma hayatı değerlendirme" anketlerinde Softtech'te memnuniyetin en yüksek olduğu boyut, sektör ortalamasının da üzerinde bir oranla iş-yaşam dengesi olarak karşımıza çıkıyor. Çalışanlarımızın iş odakları ve özel yaşam dengelerini göz önünde bulundurma noktasındaki hassasiyetimizin onlar tarafından da fark edildiğini bilmek bizler için değerli.

### **Softtech'te kadın yöneticilerin, çalışanların artmasına yönelik bir uygulama var mı?**

Softtech olarak en önemli çalışmalarımızın başında üniversite işbirlikleri ve sektördeki arz talep dengesizliğini göz önünde bulundurarak farklı disiplinlerden mezunları sektörümüze kazandırdığımız projeler yer alıyor. Bu amaçla her yıl 20'ye yakın kampüsü, özellikle Anadolu'daki kampüsleri ziyaret edip çoklu disiplin anlayışımızı aktararak Softtech sınıfları açıyor ve kız öğrencilerimize bu sınıflar için öncelik veriyoruz. Bununla birlikte, Anadolu'da Eskişehir Teknik Üniversitesi ve Kıbrıs'ta ODTÜ KALTEV bünyesindeki ofislerimizde kız öğrencilerimizi mesleğe yakınlaştırmak için farklı disiplinlerde açık seminerler düzenliyor; bu ofislerde de kız öğrenci oranını artırmayı amaçlıyoruz.

### **Teknoloji sektöründe kadın istihdamının az olmasının başlıca nedenleri neler? Sektörde kadın çalışan istihdamını artırmak için neler önerirsiniz?**

Teknoloji sektöründe kadın istihdamına, işveren ve potansiyel çalışan gözünden iki tarafı bakıyorum. Potansiyel çalışanlar için durumu, üniversite tercihleri ve doğal olarak meslek seçimi konusuyla paralel değerlendiriyorum. Bu yüzden liselere inerek gençlere, sektörün farklı ihtiyaçlarını, farklı disiplinlere olan bakışı doğru anlatmalı, özellikle kız öğrencilerin bu ortamlarda yaratacakları katma değeri, onların ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde kurgulamalıyız. Diğer taraftan gençlerin görmesini istediğim nokta da şu: Teknoloji sektöründe bizler sadece kod yazmıyoruz, yazılım dünyası kendi kendini otomatize etme



noktasında oldukça etkin bir şekilde hızla yol kat ediyor. Gartner raporlarına göre, yapay zekanın talep olduğu meslek grupları içinde yazılım geliştirme ilk sıralarda yer alıyor, sektör "low code" platformlarıyla yazılım işini farklı disiplinlerin de görevi haline getirmeye hazırlanıyor. Tüm bu gelişmeler, gelecekte teknoloji sektörünün diğer disiplinlerden beslenme ihtiyacını artıracak ve farklı disiplinlerden mezunları adresleyecek. Dolayısıyla yazılım dünyasındaki rollerin ihtiyaçlarıyla donatılan akademik programlara, sadece kız öğrenci ya da kadınlara özel programları kapsayan çalışmalara daha fazla destek olmalıyız. Ayrıca dönemsel çalışma, kontrat bazlı çalışma modelleri de kadın istihdamını artıracaktır. Benim kişisel bir projem de annelik rolü gereği çalışma hayatına ara vermiş kadınların iç eğitimlerle tekrar istihdam edilmesi. Bu kadınlara evden çalışma imkanı sağlamak için test merkezleri evlere taşınabilir. Softtech olarak işe alımlarımızda kontrat bazlı dönemsel çalışmayı sık kullanıyor olsak da bu projeyi veya diğer projelerden birini önümüzdeki dönemlerde hayata geçirebilmeyi çok isterim.

### **Softtech'in hedefleri neler? 2020'de müşterilerinizi ne tür yenilikler bekliyor, özellikle odaklanacağınız bir alan olacak mı?**

Softtech'te müşterilerimizin dijitalleşme partneri olarak, onlara ihtiyaçlarının ötesinde sürdürülebilir çözümler

**softtech**



sunuyor, hayatlarına zaman yaratmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda kurumsal bankacılık çözümlerimizi bu yıl itibarıyla Türkiye'nin iki büyük finansal kuruluşunun kullanıma açmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte, kurum içi girişim platformlarımızda devam eden inovasyon çalışmalarıyla 2019'da hayata geçirdiğimiz Tekcep ve İmceceMobil'in yeni özelliklerini duyurmak istiyoruz. TekCep'in işletmelerin ihtiyaçlarını güvenli tek bir adreste birleştirme çalışmaları kapsamında, bu yıl POS hareketlerini ve ödeme bilgilerini de bileştiren hizmetlerin devreye alınması hedefi de yer alıyor. İmceceMobil tarafında ise çiftçilerimize kapsamlı veri sağlamak adına hayvancılık modülünü ekleyerek aracısızlığa hizmet eden yeni opsiyonlar sağlayacağız. Ancak hepsinin ötesinde ödeme sistemleri için 2020, bizleri tekrar sizlerle buluşturmasını arzu ettiğimiz bir yıl. Perakende pazarında mağaza ve ödeme yönetim ürünümüzün yolda olduğunu söyleyebilirim.

#### **Başarılı bir kadın lider olarak, kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?**

Her birimizin bir potansiyeli var ve yapabileceğimizi

“Kariyerinin başındaki kadın yöneticiler ne kadar çok farklı, yeni, zor belki de yıpratılmış işleri deneyimlerlerse; hata da yapsalar öğrendiklerini, düşseler de kalktıklarını, zor da olsa o süreçleri tamamladıklarını öğrenecekler. Bu onlara, her zaman farklı fırsatlara karşı daha cesur hareket etme motivasyonu sağlayacak.”

başarım noktasındaki isteğimiz de bu potansiyelimi zorlarken bizlere destek oluyor. O yüzden öncelikle üretkenliğin merkezi olduklarını unutmamalarını ve isteklerinin kaybolmasına izin vermemelerini öneriyorum. Belirsizlikte yol almaktan çekinmeden, merak zekalarını kullanarak yeni ve farklı işlerin parçası olsunlar. Çünkü yeni dönemde değişim bu kadar hızlı yaşanırken en önemli şey deneyimlemek. Ne kadar çok farklı, yeni, zor belki de yıpratılmış işleri deneyimlerlerse; hata da yapsalar öğrendiklerini, düşseler de kalktıklarını, zor da olsa o süreçleri tamamladıklarını öğrenmiş olacaklar ve bu onlara, her zaman farklı fırsatlara karşı daha cesur hareket etme motivasyonu sağlayacak. Diğerlerinden öğrenme, geri bildirim açıcılık ve geri bildirim isteme bizleri besleyen ve destekleyen en önemli konular. Bu noktalarda açık olmaları, onlara her zaman çok şey kazandıracak.

#### **Genç kızların STEM (fen, teknoloji, mühendislik, matematik) alanlarına ilgisi erkeklerle göre daha az. Üniversitelerin öncelikle bilgisayar, yazılım, elektronik olmak üzere mühendislik bölümlerine genç kızların ilgisini artırmak için neler önerirsiniz?**

Teknoloji, insan kaynakları dünyasının sınırlarını zorlayan ender sektörlerden biri. Genç kızlarımızın bu noktayı kaçırdığını düşünüyorum. Dünya devi şirketlerin bugünkü pazar paylarına ve finansal büyüklüklerine ulaşmak için harcadığı emek, yatırım ve zamana bakın, bir de teknoloji şirketlerinin 10-15 yıl ve daha kısa sürede kat ettiği yola... Buradaki değişim ve gelişim iş hayatında insanın önemini her zamankinden daha çok yukarıya taşıdı, iş yaşamında evden çalışma, uzaktan çalışma, çoklu işlerde çalışma, çalışanlara tanınan yan haklardan ofis ortamının tasarımına kadar pek çok alanda yenilikleri beraberinde getiriyor. Bunları onlara yaşatmak ve göstermek gerektiğini düşünüyorum. Çünkü bu fırsatları her sektörde bulamayacaklar. Az önce söylediğim gibi, bizim işimiz sadece bilgisayar ve kod yazmak değil, aynı zamanda insanların hayatlarına dokunmak. O hayatlara dokunurken en etkin araçlardan birini kullanıyor ve çıktısını hemen görebiliyorsunuz. İşimizi biraz da böyle anlatsak genç kızların bakış açısını değiştirebiliriz.

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

Evlüyüm, 17 yaşında bir kızım ve 11 yaşında bir oğlum var. Çalışan anne olunca ilk dönemlerde bocalıyorsunuz ama zamanla her şey yerini buluyor. Üretmeyi, çalışmayı, öğrenmeyi, öğrendiklerimi başkalarına aktarmayı çok seviyorum. Sürekli bir öğrenme süreci içinde olduğum ve sevdiğim işi yaptığım için, her ne kadar yorulsam da içsel enerjim yüksek oluyor, bu enerjimi evime, çocuklarıma da geçiriyorum. Ebeveynler genelde çocuklarını kast ederek “onlar mutlu, ben mutlu” derler. Evet, doğru ama ben bu süreçte tam tersinin de geçerli olduğunu öğrendim. Araştırma yapmak, seyahat etmek ve spor yapmaktan çok keyif alıyorum. Arada bir sadece kendimle kalmaya çalışıyorum, böylece zihnimi dinlendirip iç sesimi dinleyebiliyorum. ☺





# Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için  
[www.sigortagundem.com](http://www.sigortagundem.com)



# CES 2020

## İNOVASYONDA GELİNEREN SON NOKTA

**C**onsumer Technology Association (CTA) tarafından düzenlenen ve teknoloji dünyasının en saygın etkinliklerinden biri olan CES (Consumer Electronics Show - Tüketici Elektronikleri Fuarı), her yıl olduğu gibi bu yıl da Ocak ayının başında gerçekleşti. ABD'nin ışıklı şehri Las Vegas'ta 7-10 Ocak tarihlerinde düzenlenen CES 2020'ye 160 ülkeden yaklaşık 180 bin ziyaretçi katıldı. Birçok teknoloji devinin özel olarak hazırlandığı etkinlik, tüketici elektronikleri alanındaki en yeni ürünlerin görkemli şekilde görücüye çıkmasıyla ismindeki "şov" kelimesinin hakkını verdi ve teknoloji dünyasına yön veren trendlerin vitrine taşınmasına vesile oldu.

Akıllı aynalar, robotlar, insansı robotlar, yapay insanlar, 5G, giyilebilir cihazlar, sinema dünyasına yönelik çözümler, fotoğraf makineleri, ses sistemleri, ekran teknolojileri, drone'lar, elektrikli ulaşım araçları, uyku teknolojileri ve daha niceleri bu devasa etkinlikte kendilerine yer buldu. Amazon, Samsung, LG, Panasonic, Google, Sony gibi geleneksel ve yeni nesil teknoloji şirketleri, kurdukları gösterişli sahnelerde yeni ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu. CES 2020'de yer alan şirket sayısı ise 4 bin 400'dü.

### Çin'in yoğun ilgisi

180 bin katılımcının 3'te 2'si ABD'den gel-

di. ABD dışından gelenler arasında ise başta Çin olmak üzere Uzakdoğu ülkelerinden katılanların sayıca fazlalığı dikkatimizden kaçmadı. Öyle ki Las Vegas uçuşumuzda yolcuların büyük bölümünün Çin vatandaşı olduğunu söylesek abartmış olmayız. Bu görüntü, Çin ile ABD arasındaki ticari gerilimin kime fayda sağlayacağını kendimize sormamıza sebep oldu. Öte yandan çok sayıda markasıyla da CES'te yer alan Çin, artık teknolojiyi taklit eden değil, üreten ve öncü olan bir ülke olduğunu tüm dünyaya bir kez daha kanıtlamış oldu.

### Girişimler yine ilgi odağıydı

Otellerin içerisindeki devasa fuar alanlarında düzenlenen etkinliğin bu yıl da en ilgi çeken başlıklarından biri "girişimler" oldu. 45 ülkeden 1.200 girişim; standlarını kurdukları Eureka Park isimli alanda hem ziyaretçilere, hem de yatırımcılara ürünlerini anlatma imkânı buldu. Her dört girişimden birinin Fransa'dan geldiği alan, ABD pazarına açılmak isteyen girişimler için önemli bir fırsat olma özelliğine de sahip.

Eureka Park'ta bu yıl Güney Kore, Hong Kong, Hollanda, İsrail gibi ülkelerin kendi girişimlerini bir alanda topladığını gördük. Girişimlerini bir araya getiren ülkelerden biri de Türkiye oldu. Birçok etkinlikte gözlerimizin aradığı Türkiye tabelası, ne mutlu ki bu yıl Eureka Park'ta yerini aldı. Tanışma fırsatı bulduğumuz ve Şikago'da faaliyetlerini sürdüren Global Trade Hub temsilcisi Eray Ütücü, Türkiye'deki çeşitli teknokentlerde yer alan 20 girişime Eureka Park'ta stant açma imkânı verdiklerini ve bunu önümüz-



**Dr. Soner Canko**  
BKM Genel Müdürü

**Okan Yıldız**  
BKM İş Geliştirme Müdürü







deki yıllarda da sürdüreceklerini anlattı. Las Vegas'ta Türk girişimcileri bir araya getiren bir buluşma da düzenlendi. 6 Ocak'ta Los Angeles Başkonsolosluğu Ticari Ataşesi Mehmet Çetik'in davetiyle düzenlenen etkinlikte dünyanın dört yanından onlarca şirket, girişim ve yatırımcı bir araya geldi. Vergi ve maliyetler anlamında Los Angeles ve San Francisco gibi bölgelere kıyasla daha avantajlı bir ortam sunan ve bunu duyurmak isteyen Las Vegas şehir yönetimi de StartupNV isimli kâr amacı olmayan kuluçka merkeziyle bu etkinliğin düzenlenmesine katkı sağladı.

### Paranın geleceği masaya yatırıldı

Eureka Park'ta stant açan girişimler arasında finans alanında hizmet verenlerin sayısının sınırlı olduğunu söylemek yanlış olmaz. Blokzincir tabanlı akıllı telefon çıkarıcı ve kripto parayla ödeme yapılmasını sağlayan Pundi X, tüm kartları tek bir kartta toplayan Binji, çocuklara finansal okuryazarlığı oyunlarla öğreten Riverti, POS terminalleri üreten Sales Perititias CES boyunca stantlarını ziyaret etme imkanı bulduğumuz finansla ilgili oyuncular arasında yer aldı.

Finans dünyasından katılım sınırlı olsa da "Digital Money Forum" isimli panel dizisinin bu yıl beşinci kez düzenlenmesi, CTA'nın finansa verdiği önemi ve bu sektörün ilgisini kaybetmek istemediğini işaret ediyor. "Dijital para" başlığı altında düzenlenen oturumlarda gündem, paranın geleceği oldu. FinTek, blokzincir ve botlara yer verilen oturumların ilki ve en ilgi çekici olanı "The Libra Effect" başlıklı paneli. Coindex temsilcisi deneyimli gazeteci Michael Casey moderatörlüğünde gerçekleşen oturumda, Facebook'un liderliğinde kurulan Libra Association ve otonom kripto para platformu Decred'in temsilcileri yer aldı. Libra Association Politika ve İletişimden Sorumlu Başkan Yardımcısı Dante Disparte, attıkları adımın ne kadar önemli olduğunu, milyarlarca insanı kapsama alanına alacak açık kaynaklı bir platform kurduklarını anlatırken Facebook liderliğini vurgulayacak cümleler kurmaktan imtina etti.

Decred Strateji ve Yönetişim Lideri Akin Sawyerr ise Facebook'un olumsuz siciline dikkat çekerek büyük şirketlerin kuracağı platformların kullanıcı lehine olmaya çağına dikkat çekti.



### Orta ve ileri yaş müşterileri yabana atmayın!

EY Finansal Servisler Müdürü Nikhil Lele moderatörlüğünde N26, Revolut, Customers Bank ve Aite Group'u temsil eden katılımcılarla yapılan "The Digital Revolution in Banking" başlıklı panelde ise yenilikçi bankacılık modelleri üzerinde değerlendirmeler yapıldı.

Customers Bank Mobil Bankacılık Başkanı Jay Sidhu, akıllıca kullanılmazsa yüksek teknolojinin finansal çözümlerde beklenen etkiyi yaratmayacağını vurguladı. Sidhu'nun dikkat çekmeye çalıştığı nokta, teknolojinin tek başına yeterli olamayacağıydı.

N26 Küresel Pazarlar Ürün Direktörü Lindsey Grossmann ve Revolut Kuzey Amerika Genel Müdürü Dan Westgarth "challenger bank" olmanın fırsat ve zorluklarını ele alırken çıktıkları yolun uzun vadeli ve pahalı bir yatırım olduğunu belirttiler. Dan Westgarth'a göre kullanıcıyla kurulabilecek duygusal bağ, finans sektöründe sürdürülebilir başarıyı elde etmek için kilit noktalardan birini teşkil ediyor. Lindsey Grossman ise sanılanın aksine sadece gençlerin değil, orta ve ileri yaştaki çok sayıda kişinin de müşterileri olduğunu belirtti ve yenilikçi dijital bankacılığı tasarlarken bu müşteri kitlelerinin unutulmaması gerektiğinin altını çizdi. ▶





### Yapay insanlar, insansı robotlar...

“Conversational Fintech: The Bots Get More Human” oturumunda ise konuşmacılar, yazılı ve sesli asistanların finans sektörüne katkılarını ele aldı. Samsung Pay’in eski eş başkanlarından Will Graylin, kullanıcı odaklı botları gelecekte önemli fırsatların beklediğini vurgularken kendi girişimi OV Loop’un demosunu yaptı.

UnecQ CEO’su Danny Tomsett, insansı robot çözümlerinin birçok ülkede kullanılmaya başladığını ve kullanıcıların beğenisini kazandığını aktardı.

Bu panelden bağımsız olarak Samsung bu yıl CES’te NEON adını verdiği “yapay insan” teknolojisini de tanıttı. Her ne kadar tanıtım videolarında gösterilenler gerçek aktörlerle çekilmiş olsa da yapay botların gideceği yeri göstermek açısından vizyonu ortaya koyuyor.

Forumun diğer panellerinde altı çizilen konulardan biri de dijital paralar için yasal düzenlemeler oldu. Kuzey Amerika’da dijital paralara yönelik düzenleme ihtiyaçları vurgulanırken düzenleyicilerin bu konuları anlamakta yetersiz olduğu ve geç kaldığı belirtildi. Tüm benzer or-



ganizasyonlarda mutlaka kendine özel bir yer bulan dijital kimlik çözümleri de forum esnasında tartışıldı. Her geçen gün daha büyük kitleler için, daha hızlı ve güvenli kimlik doğrulanma ihtiyacı olduğu vurgulandı.



### Sesli asistanlar artık her yerde

CES’te en fazla konuşulan teknoloji trendlerinden biri sesli asistanlar oldu. Bu dünyanın önemli oyuncularını Google ve Amazon, etkinlikte Google Assistant ve Alexa isimli ürünleriyle ilgili son gelişmeleri ziyaretçilerle paylaştı. İlk yıllarda hoparlörlerin içerisine konumlandırılan sesli asistanların kullanım alanının genişlediğine tanık olduk. Özellikle Amazon’un; Alexa’nın arabalardan gözlüklere, akıllı yataklardan mutfak eşyalarına, barbeküden akaryakıt istasyonlarına kadar entegre olduğu onlarca ürünü bir araya getirerek Bose, Lenovo, LG gibi markalarla yaptığı işbirlikleriyle kurduğu ekosistem büyük ilgi gördü. Exxon-Mobil ile yapılan işbirliği ise akaryakıt istasyonlarında sesli ödemelerin yaygınlaşmasını sağlayacak önemli bir adım oldu. Amazon; Cadillac ve Lamborghini araçlardan ünlü şef Guy Fieri’nin yemek yaptığı mutfak bölümüne kadar iyi düşünülmüş bir sunumla Alexa’yı ziyaretçilerin deneyimlemesini de sağladı.

### Bilim kurgu filmlerinden gerçek hayata

CES’i en iyi şekilde değerlendirenler otomotiv şirketleri oldu. Uber ile birlikte araç çağırma alanındaki en büyük iki oyuncudan biri olan Lyft, CES 2020 boyunca kullanıcılarına otonom araçları deneme fırsatı sundu. Bunun için otonom araç teknolojisi geliştiren Aptiv ile işbirliği yapan Lyft, kullanıcıların denemesi için Las Vegas’ın ışıklı caddesi Strip’te az sayıda da olsa otonom aracı görücüye çıkardı. Gerek öğrenme sürecinde olması gerekse kanuni zorunluluktan dolayı otonom araçlarda görevliler size eşlik ediyor.

Otonom araçlarla ilgili bir gelişme de BMW kanadında yaşandı. BMW, i3 Urban Suite isimli otonom aracını CES’te tanıttı.

Uber’in tanıttığı uçan taksi ise bilim kurgu filmlerinden alışık olduğumuz bir aracın daha hayatın gerçeğine dönüşeceğinin habercisiydi. “Uçuş eylemini demokratikleştirme” vizyonuna sahip olan Uber’in 2023’te ticarileştirmeyi hedeflediği elektrikli araçlar için anlaştığı ilk otomotiv şirketi Hyundai oldu ve bu işbirliği prototip hava aracıyla birlikte CES’te duyuruldu.





Playstation 5'i tanıtması beklenen Sony ise bunun yerine elektrikli araç prototipini tanıtarak büyük bir sürprize imza attı. Vision S isimli bu konsept araç, otomotiv dünyasında rekabetin kızışacağı habercisi gibiydi.

En çok ses getiren otomobili sona sakladık. James Cameron'un başyapıtlarından biri olan Avatar filminden ilham alarak tasarlanan Mercedes'in Vision AVTR (Advanced Vehicle Transformation) isimli konsept arabası, adeta gelecekte sunulan bir kesit gibiydi. Mercedes'in ütopyik hedefi ise biyomik kanatları, sürücüyü biyometrik olarak tanıması, görsel bir şölen sunan ışıklandırmasıyla dikkat çeken aracın sürücüsüyle bütünleşerek simbiyotik bir organizma gibi hareket etmesi...

### **Akıllı şehirler, 8K TV'ler, kuantum bilgisayarlar ve diğerleri...**

Teknoloji dünyasında son dönemin en sıcak konularından biri olan "akıllı şehirler" de CES'te kendine yer buluyor. Toyota'nın merak uyandıran akıllı şehir projesi Woven City'nin 2021'de hayata geçeceği açıklandı. 2 bin nüfusa sahip olacak bu şehirde Toyota, inovatif çözümlerini deneyecek.

Tüketici elektroniğinin vazgeçilmez televizyonlar ise 8K teknolojisine geçiş yapıyor. Neredeyse tüm markalar, 8K çözünürlüğe sahip ürünlerine standlarında yer verdi. Televizyonlarda yapay zekâ teknolojisinin kullanımı artarken katlanabilir telefonlar, geçen yıl olduğu gibi fuarda ziyaretçilerin ilgi gösterdiği ürünler arasında yer aldı. Bu yıl Windows tabletlerin ve Lenovo bilgisayarların da katlanmaya başladığını gördük.

Kendisine kullanım alanı arayan teknolojilerden biri olan artırılmış gerçeklikle ilgili Samsung, kullanıcılarının egzersiz yapmasını sağlayan GEMS isimli bir cihaz tanıttı. Gözlük ve dış iskeletten oluşan ürün, dışardan bakınca



kullanımı pek kolay görünmese de yankı uyandıran cihazlardan biri oldu.

Bilgisayar dünyasında yeni çağın kapılarını açan ve zorluk düzeyi yüksek problemlerin çözülmesini sağlayan kuantum bilgisayarını sergileyen IBM de standı ziyaretçilerin ilgisini çeken şirketlerden biri oldu.

Binlerce kişinin yerinde izlediği CES, 2021 yılında 6-9 Ocak tarihlerinde yine Las Vegas'ta düzenlenecek. Bizlerin gezerken sizlerin notlarımızı okurken yorulduğu CES, kısa süreliğine de olsa dünyanın gündeminden ve karmaşasından uzaklaşıp adeta gelecekte bir gün yaşamamıza, dünyadaki en yeni inovasyonlara tanık olmamıza ve farklı bakış açıları elde etmemize yardımcı oldu. Bu değerli etkinliği, imkanı olan herkesin yerinde izlemesini tavsiye ediyoruz. ☺



# 2019'da e-ticarette daha fazla para harcayıp daha az ürün aldık

Related Digital verilerine göre, geçen yıl e-ticaret sitelerine verilen ortalama sipariş tutarı 267 TL'ye ulaştı. Kullanıcıların web sitelerinde geçirdiği günlük ortalama süre 5 saate yaklaştı. Alışverişler en çok pazar günleri saat 16:00'dan sonra yapıldı. E-ticaret satışlarını artırmak isteyen markalar geçen yıl 530 bin kampanya düzenledi. Kampanyalarla ilgili gönderilen e-posta sayısı 10 milyara ulaştı...

**D**oğuş Grubu çatısı altında dijital pazarlama teknoloji ve servis sağlayıcılığı faaliyetleri yürüten Related Digital, 2019 yılına ilişkin Türkiye e-ticaret verilerini açıkladı. Buna göre kullanıcılar alışveriş sitelerinde daha çok para harcarken, daha az ürün satın aldı. Yine kullanıcıların web sitelerinde geçirdiği günlük ortalama süre 5 saate yaklaşıırken, alışveriş için ise ağırlıklı olarak pazar günleri bekledi. 2018 yılında 218 TL olan ortalama sipariş tutarı 2019'da 267 TL'ye çıktı. Ortalama satın alınan ürün sayısı ise 2001'den 1091'e düştü. Geçen yıl kullanıcıların web sitelerinde geçirdiği günlük ortalama süre 4 saat 53 dakikayı bulurken, kullanıcılar ziyaret başına ortalama 4.24 sayfa görüntüledi. Araştırmaya göre kullanıcılar alışveriş için ağırlıklı olarak pazar günü saat 16:00'ı bekledi. Pazar günü söz konusu saat aralığını sırasıyla pazartesi saat 00:00'dan sonra, perşembe saat 21:00'den sonra olan zaman aralığı takip etti.

## Sayfalar en çok cep telefonundan ziyaret edildi

Geçen yıl sayfa ziyaretleri ağırlıklı olarak mobil aracılığıyla yapıldı. Bu kapsamda 2017'de yüzde 65 olan mobilden yapılan sayfa ziyaretleri geçen yıl yüzde 75'e çıktı. Mobili yüzde 23 oranıyla desktop ve yüzde 2 ile tablet takip etti. Related Digital'ın araştırması omnichannel (çoklu kanal) kampanya verilerini de gözler önüne serdi. Araştırma kapsamında e-ticaretteki satışlarını artırmak isteyen şirketlerin gerçekleştirdiği kampanya sayısında yüzde 17 artış oldu. Bu çerçevede 2018'de 450 bin olan kampanya sayısı 2019'da 530 bine yükseldi. Kampanyalarla ilgili gönderilen e-posta sayısı ise yüzde 29 arttı. 2018'de kampanyalarla ilgili gönderilen e-posta oranı 8 milyarken, geçen yıl 10 milyara ulaştı.

## Mobil bildirim yükselişe geçti

Markaların doğru kampanyayla doğru müşteriye ulaşma amacıyla tercih ettiği web bildirim sayısı yüzde 200 artışla 340 milyona ulaştı. Söz konusu rakam 2018'de 110 milyonu. Gönderilen toplam mobil bildirim sayısı da 1.5 milyardan 3 milyara çıktı. Bu kapsamda gönderilen mobil bildirim sayısında 2018'e oranla yüzde 100 artış oldu. Gönderilen toplam SMS sayısı ise 2018 yılında da olduğu gibi 150 mil-



yonda kaldı. Related Digital verileri e-posta okuma oranlarını da ortaya çıkardı. 2018'de yüzde 12,80 olan e-posta okuma oranının yüzde 14,10'a yükseldiği, e-posta tıklama oranının ise yüzde 0,92'den 1,26'ya çıktığı belirlendi. Ortalama abonelikten çıkma oranı ise 2018'de yüzde 0,16 iken, 2019'da yüzde 0,14 oldu. E-postaların yüzde 62 oranla en çok mobilden okunduğu, mobili yüzde 32 ile web mail ve yüzde 6 ile masaüstü uygulamanın takip ettiği ortaya çıktı. ©



**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 240 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.

# Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi için ilk adımı **GİB** attı



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

**H**atırlanacağı gibi 1 Haziran 2019 tarihli 30791 sayılı Resmi Gazete’de, 507 numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği yayımlandı. Tebliğ kapsamında, bankalar, elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşlarınca sunulan yeni teknolojik gelişmelere uygun, kullanımı kolay ve mobilitesi yüksek ve fiziksel/klasik tahsilat araçları gerektirmeyen daha düşük maliyetli çözümlerin uygulamada ortaya çıkması neticesinde vergi mevzuatı çerçevesinde mal ve hizmetlerin satışına yönelik işlemler ile buna yönelik tahsilatların güvenliğinin ve belge düzeninin sağlanması amacıyla yeni teknolojik gelişmelere uygun ve “Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi” çerçevesinde, mal ve hizmet satışlarına ait bedellerin tahsilatı ile mali belgelerin elektronik ortamda oluşturulmasına ilişkin satış, tahsilat ve elektronik belge uygulamalarının Hazine ve Maliye Bakanlığı’nca yetkilendirilen kurum ve kuruluşlar tarafından mükelleflerin kullanımına sunumuna ve mükellefler tarafından kullanımı sırasında uyulması gereken usul ve esaslara yer verilmişti.

Tebliğin 4’üncü maddesinin 5’inci fıkrasında Hazine ve Maliye Bakanlığı veya Gelir İdaresi Başkanlığı’nın (GİB); ödeme kabul eden araçlar, bu araçları sunan kurum ve kuruluşlar ile sisteme ilişkin başvuru, test değerlendirme, izin, onay, güvenlik, denetim ve sorumluluğa ilişkin usul ve esaslarla ilgili uyulması gerekli kural ve standartları belirlemeye ve bunları teknik kılavuzlarla internet adresinde yayımlamaya yetkili olduğu belirtilmişti.

Bu kapsamda GİB tarafından 30 Aralık 2019 tarihinde “Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi’ne Başvuru, İzin, Onay ve Denetim Süreçleri Kılavuzu”nun ilk versiyonu yayımlandı. Öncelikle isterseniz kılavuzda yer alan ve işbu yazıda geçen bazı ifadelerin tanımlarını kısaca bakalım...

■ **Güvenli mali uygulama (GMU):** E-Belgelendirme Sistemi’nde yapılan tüm işlemlerin güvenli bir şekilde başlayıp güvenli bir şekilde sonlanmasını sağlayan, ayrıca diğer uygulamaların bağlı olarak çalıştığı merkezi sistem ve uç nokta yazılımlarının tamamını içeren ana uygulama.

■ **İşletici kuruluş:** Tebliğde tanımlanan

finans kuruluşu veya ödeme kaydedici cihaz üreticilerinden, sistemi işletmek üzere Hazine ve Maliye Bakanlığı’nca yetkilendirilen ve sistemin işletilmesi nedeniyle bakanlık, başkanlık ve sistem kapsamındaki hizmetlerden yararlananlara karşı asli sorumlu olan kuruluşlardan her biri.

■ **Özel entegratör kuruluş:** Elektronik belgelerin (e-fatura vb) düzenlenmesi, iletilmesi, alınması ve saklama hizmetleriyle ilgili mükelleflere hizmet verme konusunda GİB’den alınmış özel entegratörlük izni bulunan kuruluşlar.

## Sistemle ne amaçlanıyor?

Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi’nin amacı, “vergi doğuran mal ve hizmet satış işlemleri ile bunlara bağlı olarak yapılan ödemeleri/tahsilatları vergi kayıp ve kaçığa yol açmayacak şekilde, bağımsız güvenli mobil uygulamalar aracılığıyla gerçekleştirmek ve sonuçlarını işlemin mahiyetine uygun düzenlenecek mali nitelikli e-belgeler yoluyla kayıt altına almak” şeklinde özetleniyor.

Sistem üzerinden yapılacak her tür işlemin GMU üzerinden (veya GMU ile entegrasyonu gerçekleştirilmiş harici satış uygulama yazılımları üzerinden) başlamasının ve ödeme/tahsilat da dâhil olmak üzere ilgili e-belgelendirme süreçlerinin GMU aracılığıyla sonlandırılmasının esas olduğu belirtiliyor.

## Kılavuzda neler var?

■ İşletici kuruluş, her bir ödeme/tahsilat işleminde düzenlenecek ilgili e-belgenin hangi ödeme türüyle işlem gördüğünü özel entegratör kuruluşa bildirmek ve mali verilerin doğruluğunu sağlamak zorunda. Tahsilat işlemleri de bu kapsama dâhil ve sistem kapsamında yapılan tahsilatların vergisel işlemlerle ilişkilendirilmesi zorunlu tutuluyor.

■ Ticari hayatın akışı içerisinde yer alan mal ve hizmetlerin satışının gerçekleştirilmesinden önce ön ödeme tahsilatı ve cari hesap tahsilatı, sistem kapsamında GMU içeriğinde olmak üzere işletici kuruluş tarafından sunulabiliyor.

■ GMU bakımından idareye karşı asli sorumlu işletici kuruluş. Özel entegratör kuruluşların da GİB’e karşı işletici kuruluşla birlikte müşterek ve müteselsil sorumluluğu bulunuyor.

■ GMU’ların mülkiyeti işletici kuruluş-







**Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi; vergi doğuran mal ve hizmet satış işlemleri ile bunlara bağlı olarak yapılan ödemelerin/tahsilatların, vergi kayıp ve kaçığına yol açmayacak şekilde bağımsız güvenli mobil uygulamalar aracılığıyla gerçekleştirilmesini ve sonuçlarının işlemin mahiyetine uygun düzenlenecek mali nitelikli e-belgeler yoluyla kayıt altına alınmasını amaçlıyor. Sistemi işletmek için ilgili kuruluşların, istenen bilgi ve belgelerle birlikte GİB'e başvurup "işletici kuruluş" yetkisi alması gerekiyor...**



lara ait. İşletici kuruluş ile mükellef arasındaki hizmet ilişkisinin sona ermesi durumunda, cihaz üzerindeki GMU'nun işletici kuruluş tarafından kullanıma kapatılması gerekiyor.

■ "Sistemin Temel Teknik Özellikleri" başlığı altında gerekli teknik özellikler bakımından tanımlama, kapsam ve fonksiyonların yanı sıra işletici kuruluşların sağlaması gereken entegrasyonlar, kendi içerisinde/idareye karşı/muhataba karşı yerine getirilmesi gereken zorunluluklar ve uyulması gereken prosedürler ile sorumluluk bakımından esaslar düzenlenmiş, bu kapsama GİB tarafından işletici kuruluş izni verilen firmaların denetim ve cezai sorumluluklarına dair sınırlar çizilmiş durumda.

■ Sistem'in genel güvenlik gereksinimlerine ilişkin; güvenli ve güvenilir mali/satış/finansal işlemlerin yapılmasını sağlamak, hassas bilgileri korumak, "rooted" veya "jailbroken" cihazlara ilişkin tehditleri, kötü niyetli/yetkisiz kullanıcılardan gelen tehditleri ve aynı ortamda çalışan (ve paylaşılan kaynaklara erişimi olan) diğer uygulamalardan gelen tehditleri önlemek, sistemde kullanılan veri öğelerinin bütünlüğünü korumak ve önleyici ve koruyucu mekanizmaların oluşturmak amacıyla güvenlik gereksinimlerine ilişkin temel prensiplere yer veriliyor.

■ 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun'un 12'nci maddesinin 1 numaralı fıkrasının (c) bendi uyarınca fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmetleri yerine getiren kuruluşlar ile bu kuruluşların resmi temsilcilerinin, fatura tahsilat

işlemlerini bu kılavuzda belirtilen sistem aracılığıyla da gerçekleştirebileceği düzenleniyor. Böylece 6493 sayılı kanun kapsamında bu faaliyeti gösteren kuruluşlar bakımından fatura tahsilat işlemleri için alternatif bir sistem öngörülüyor.

#### **Dış hizmet alımı mümkün**

İşletici kuruluşların, tebliğ konusu sistemlerin temini ve işletimi için dış hizmet alımı yapabileceği, ancak bu durumun işletici kuruluşun tebliğ kapsamındaki sorumluluklarını ortadan kaldırmayacağı açıkça düzenlenmiş durumda.

#### **İşletici kuruluş yetkisi için GİB'e başvurmak gerekiyor**

Tebliğin "tanımlar" bölümünde yer verilen "finansal kuruluş" ya da "ÖKC üreticisi" şirketlerin başvuruda yer alması gereken bilgi ve belgelerle birlikte sistemi işletmek üzere "işletici kuruluş" yetkisi almak için GİB'e yazılı olarak başvuruda bulunmaları gerekiyor. GİB, gerek görme durumunda işletici kuruluştan ek ve açıklayıcı doküman ve bilgiler talep edebilecek. Aynı şekilde, tebliğin 5'inci maddesinin 1'inci fıkrasında tanımlanan vergi mükelleflerinin tümünün sistemden faydalanabilecekleri belirtiliyor. Son olarak GİB'in kılavuz üzerinde değişiklik ve güncelleme hakkının saklı olduğunu, uygun gördüğü durumlarda değişiklik ve gereksinim dokümanları oluşturabileceğini, işletici kuruluşlardan da bu değişiklikleri yapmasını yazılı olarak talep edebileceğini belirtelim. ☹

**B K M**BANKALARARASI  
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

# KARTLARIN YÜZDE 31'İ TEMASSIZ ÖZELLİKLİ

TABLO 1

## Türkiye'de kullanılan kredi kartı sayısı 70 milyona ulaştı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, aralık ayı sonunda Türkiye'de 69.8 milyon adet kredi kartı ve 166.2 milyon adet banka kartı bulunuyor. Aynı dönemde toplam kart sayısı ise 236 milyon adet oldu. Aralık 2018 sonuyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 5'lik, banka kartı sayısında ise yüzde 14'lük artış görülüyor.



31 Aralık 2019 itibarıyla Türkiye'de kullanılan banka ve kredi kartlarının toplamı 236 milyon adede ulaştı. 73.5 milyon adet banka ve kredi kartı temassız işlem yapabilecek özelliğe sahip. Bu da toplam kartların yüzde 31'inin temassız özellikli olduğu anlamına geliyor...

### Kart sayıları (Milyon adet)

	2018 Aralık	2019 Aralık	Değişim
Banka kartı	146.4	166.2	% 14
Kredi kartı	66.3	69.8	% 5
Toplam	212.7	236.0	% 11



TABLO 2

## Banka kartlarının yaklaşık 3'te 1'i artık temassız özellikli

2019 yılının aralık ayı sonu itibarıyla temassız özellikli kredi kartlarının sayısı yüzde 22 artışla 37.9 milyon, banka kartlarının sayısı da yüzde 32 artışla 35.6 milyon adede ulaştı. Geçen yılın aynı dönemine göre toplam temassız kart sayısındaki artış ise yüzde 27 oldu.

### Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Aralık	2019 Aralık	Değişim
Banka kartı	9.0	13.1	% 46
Kredi kartı	64.4	77.8	% 21
Toplam	73.4	90.9	% 24

	2018 Aralık	2019 Aralık
Banka kartlarının kartlı ödeme adedi içindeki payı	% 33	% 35

### Temassız kart sayıları (Milyon adet)

	2018 Aralık	2019 Aralık	Değişim
Temassız kredi kartı	31.2	37.9	% 22
Temassız banka kartı	26.9	35.6	% 32
Toplam	58.1	73.5	% 27

TABLO 3

## Aralık ayında toplam kartlı ödeme tutarı 90 milyar TL'yi geçti

BKM verilerine göre banka kartları ve kredi kartlarıyla aralık ayında toplam 90.9 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 77.8 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 13.1 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 21 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi yüzde 24 oldu. Banka kartlarının kartlı ödeme adedi içindeki payı ise yüzde 35 seviyesinde oluştu.



## TABLO 4

## Kredi kartlarıyla 18.4 milyar TL taksitli ödeme yapıldı

BKM verilerine göre aralık ayında kredi kartlarıyla 18.4 milyar TL tutarında taksitli ödeme yapıldı. Bu tutar, kredi kartlarıyla yapılan 77.8 milyar TL'lik toplam ödemelerin yüzde 24'üne karşılık geliyor. Taksitli ödeme tutarında ise önceki yılın aynı ayına göre yüzde 22 artış olduğu görülüyor.

## Kredi kartıyla ödemelerinin dağılımı (Milyar TL)



	2018 Aralık	2019 Aralık	Değişim
Taksitli	15.0	18.4	% 22
Taksitsiz	49.4	59.4	% 20
Toplam	64.4	77.8	% 21



	2018 Aralık	2019 Aralık
Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı	% 23	% 24



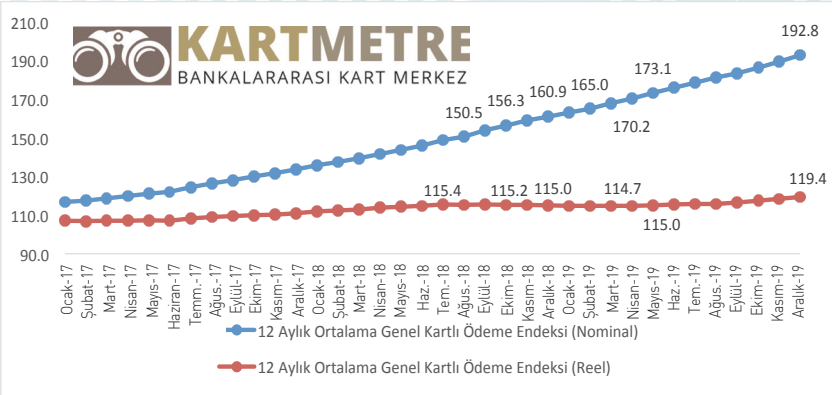
## TABLO 5

## 53 bin ATM kullanımında

Aralık 2019 sonu itibarıyla Türkiye'de kullanımda bulunan ATM sayısı 53 bin adet oldu. Önceki yılın aynı dönemine göre kullanımda olan ATM sayısında yüzde 2 artış kaydedildi.

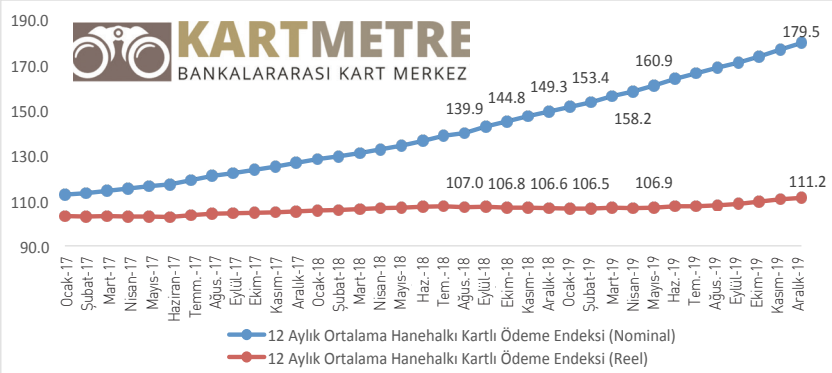
(Bin adet)	2018 Aralık	2019 Aralık	Değişim
ATM sayısı	51.9	53.0	% 2

## BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



## 12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde aralık ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 19.8, reel olarak ise yüzde 3.8'lik büyüme gözlemleniyor.



## 12 Aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde aralık ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20.2, reel olarak ise yüzde 4.3 büyüme gözlemleniyor.

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



# İslami FinTek'lerin yıldızı ENDONEZYA'dan parlıyor

Üçüncüsü yayınlanan Küresel İslami FinTek Raporu, bu alanda en yüksek büyüme potansiyelinin Güneydoğu Asya ülkelerinde olduğunu ortaya koyuyor. Anlaşılan o ki giderek güçlenen İslami finans sektörü İslami FinTek'leri de olumlu etkileyecek...



Londra merkezli dijital finans firması Elipses tarafından UK Islamic FinTech Panel işbirliğiyle hazırlanan 2019 Küresel İslami

FinTek Raporu açıklandı. Üçüncüsü yayınlanan rapor, beş kategoriye kapsayan ve dünya çapında 180 şirket tarafından cevaplanan bir anketle dayanıyor. Rapora katkı sağlayan şirketlerin yüzde 50'sini FinTek'ler, yüzde 22'sini kuluçka merkezleri ve hızlandırıcılar gibi ekosistem oyuncular, yüzde 16'sını danışmanlık firmaları, yüzde 8'ini finansal kurumlar, yüzde 4'ünü de yatırımcılar oluşturuyor.

Katılımcıların bölgesel dağılımı ise şöyle: Ortadoğu yüzde 28, diğer Avrupa ülkeleri yüzde 14, Güneydoğu Asya yüzde 12, Kuzey Amerika yüzde 6, diğer Asya ülkeleri yüzde 2. Avrupa merkezli şirketlerin yüzde 38'i ise İngiltere'de yerleşik...

2019 raporu, son 3 yıldır dijital ekonominin İslam ekonomileri ve özellikle de İslami finans tarafından uyarlandığını, inovasyonun gerçekleştiği sektörde yeni bir finansal teknoloji segmentinin gelişmesine yol açtığını kaydediyor. Rapora göre, İslami FinTek firmaları pazara daha ziyade



ortaklıklar oluşturarak girmeyi tercih ediyor. Bu trendin 2020'de de hızlanarak sürmesi bekleniyor. Kısacası ortaklıklar, İslami FinTek firmaları için önemli büyüme stratejisi olarak öne çıkıyor.

Coğrafi olarak Müslüman Güneydoğu Asya ülkelerinin 2020'de İslami FinTek için en yüksek büyüme potansiyelini sergilemesi bekleniyor. Özellikle de Endonezya ilgi odağı haline gelmiş durumda. Ortadoğu bölgesi ve İngiltere de güçlü potansiyeliyle dikkat çekiyor.

Elipses'in kurucu ortağı ve Genel Müdürü Abdul Haseeb Basit, "Nihayetinde, tüm bu İslami FinTek inovasyonunun kazananı, hem şimdi daha fazla seçeneğe sahip olan mevcut tüketici hem de Müslüman dünyasında daha önce hizmet ulaşmamış olan tüketici olmalı" diyor.

## Raporda öne çıkan bazı başlıklar şöyle:

■ 2020 yılı için en yüksek büyüme potansiyeline sahip beş sektör; P2P/kitleli fonlama, yeni nesil (challenger) bankacılık, blockchain/kripto paralar, robo-danışmanlık/kişisel finans yönetimi ile kredi sağlayıcılığı.

■ İslami FinTek'lerin yüzde 76'sı şimdiden şeriat sertifikalı ya da almak için sırada bekliyor. Ancak yüzde 68'i İslami olarak kabul edilmek için sertifikasyonun şart olmadığını düşünüyor. İslam ekonomisi kurumları tarafından en çok tercih edilen ilerleme yöntemi ortaklıklar oluşturmak. 2020'de bunu daha fazla kurumun tercih etmesi bekleniyor.

■ İslami FinTek'lerin yüzde 85'i doğrudan ya da dolaylı olarak düzenlenmiş statüye sahip ya da yakın gelecekte bir şekilde düzenlenmeleri bekleniyor.

■ Güneydoğu Asya ülkelerinin 2020 yılında İslami FinTek için en yüksek büyüme potansiyelini sergilemesi bekleniyor.

■ Ankete katılan İslami FinTek'lerin yüzde 26'sında en az 1 kadın kurucu yer alıyor. Ortalama kadın çalışan oranı ise yüzde 24...

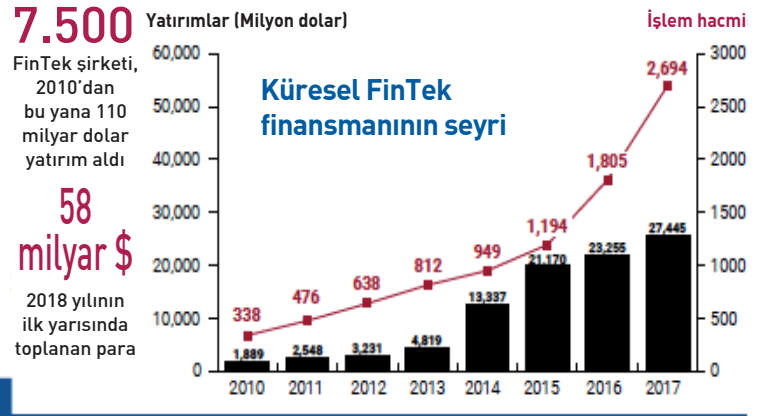
## 3.5 trilyon dolarlık pasta

İslami FinTek'lerin çoğu da diğerleri gibi mali eşitsizlik, dışlama, yetersiz hizmet veya kötü müşteri deneyimindeki zorlukları çözmeyi amaçlıyor. 2019'da bu alanda adım du-



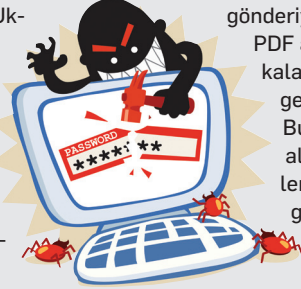


yurmayı başaran FinTek girişimlerine; finansal istihbarat ve yatırım platformu IslamicMarkets.com, çevrimiçi helal yatırım platformu Wahed Invest ve emlak kitle fonlaması platformları örnek gösteriliyor. Endonezya'daki İslami mikrofinans firması Blossom Finance da akıllı sukuk ihraç etmeye başlayarak dikkatleri üzerine çekti. Keza Meem, İla Bank, CDB Now, Insha, Liv Bank gibi geleneksel İslami bankalar da şimdiden yeni nesil dijital bankalarla ortaklık kurmaya veya kendilerini yenilemeye başladı. Geçen yıl yayınlanan "Küresel İslami Ekonomi Raporu" (The Global Islamic Economy Report 2019), İslami finans sektörünün 2024 yılında 3.5 trilyon dolarlık varlığa ulaşacağını öngörüyor. Bu bile tek başına İslami FinTek'ler için ne kadar yüksek bir potansiyel olduğunun göstergesi.



## Kanadalı bankalar, dolandırıldıklarını 2 yıl sonra fark etti!

Kanada'da bazı bankaların, Ukraynalı bilgisayar korsanları tarafından dolandırıldıklarını olayın başlangıcından ancak 2 yıl sonra fark ettikleri ortaya çıktı. Söz konusu olayda banka müşterileri, dolandırıcılar tarafından 2 yıl boyunca banka hesaplarına giriş yapmak üzere 300'den fazla sahte web sitesine yönlendirildi. Dolandırıcılar, müşterilere yasal görünümlü e-postalar



gönderiyor ve postalarda yer alan PDF aracılığıyla dijital sertifikalarını yenileme vakitlerinin geldiğini belirtiyorlardı. Bunun üzerine PDF'te yer alan linke tıklayan müşteriler online kimlik bilgileriyle giriş yapabilecek sahte bir sayfaya yönlendiriliyordu. Bu sayfaya bilgilerini girdiklerinde ise dolandırıcıların tuzağına düşmüş oluyorlardı. Uzun bir süre fark edilemeyen bu dolandırıcılık

vakasından sadece bireysel müşterilerin değil çok sayıda kurumsal müşterinin de etkilendiği belirtiliyor. Olayı ortaya çıkaran siber güvenlik çözümleri şirketi Check Point, konuyla ilgili "Kanadalı banka müşterilerinin son 2 yıldır profesyonel bir siber saldırıya maruz kaldığını görüyoruz. Dolandırıcılar çok sayıda alan adı, ikna edici mailler ve kişiye özel belgeler hazırlayarak büyük ölçekli bir operasyon gerçekleştirip uzun bir süre kimseye yakalanmadı" açıklamasını yaptı.

## Belçikalı bankalar ortak ATM ağı kuracak



Ödeme sektöründeki gelişmeler, kısmen ATM'lerin stoklanması ve güvenlik önlemleri için sürekli yapılması gereken yatırımlar, bankaları ATM ağlarını yeniden gözden geçirmeye itiyor. Nitekim Belçika'nın dört büyük bankası da nakit kullanımıyla ilgili yeni müşteri davranışları doğrultusunda, bağımsız bir ATM ağı kurmak için güçlerini birleştirme kararı aldı. Belfius, BNP Paribas Fortis, ING ve KBC, temassız ve mobil ödemelerdeki yükselişin nakit kullanımında önemli bir düşüşe ve ATM'lerden nakit çekilmesinde keskin bir düşüşe yol açtığını düşünüyor. Paylaşımlı bir ağı oluşturma önerisi, şehir merkezlerindeki mevcut cihaz fazlalığı ve uzak bölgelerdeki seyrek dağıtım konusuna odaklanmış durumda. Söz konusu bankalar, Belçika'daki insanların yüzde 95'inin, tesislerin dışında veya bağımsız tesislerde kurulu, 5 kilometreden daha uzak olmayan bir ATM'ye erişebileceğini tespit etmiş. Ağın kullanıma sunulması aşamalı olarak başlatılacak ve ilk yeni ATM'ler 2021'in ortalarında görülecek. Belçika'daki bu girişimin, İsveç'teki nakit dağıtım süreci için özel bir markaya sahip olma modelini izleyen Hollanda'daki paylaşımlı dağıtım hamleleriyle aynı doğrultuda olduğu belirtiliyor.

## Mastercard "ses kimliğini" bu kez hafif müzikle denedi

Küresel ödeme şirketi Mastercard, sese dayalı marka kimliği çalışmaları doğrultusunda İsveçli şarkıcı Nadine Randle ile bir araya gelerek "Merry Go Round" adlı şarkıyı piyasaya sürdü. Şirket, ses kimliğini ilk kez geçen yıl rock grubu Linkin Park'ın kurucusu ve üyesi Mike Shinoda'nın yardımıyla hayata geçirmişti. Mastercard, "Merry Go Round" aracılığıyla öncelikle marka değerlerini ve ses kimliğini otantik bir şekilde kullanıcıya ulaştırmayı hedefliyor. Mastercard kimliğinin iki temel ilkesi olarak kabul edilen "tutku" ve "iyimserlik", parçanın vermek istediği ilk mesajlar olarak öne çıkıyor. Şirket bu sayede kullanıcılarla etkileşim tarzını da yeniden tanımlamanın peşinde. Mastercard Pazarlama ve İleti-



şim Yöneticisi Raja Rajamannar, projeye ilgili "Ses, marka duruşumuz için bir sonraki adımımızı oluşturuyor. İnsanları birbirine bağlayan bu tutku, aynı zamanda tüketicilere ulaşmanın güçlü bir yolu" ifadelerini kullandı. ▶





## Dijital saisen'ler Japonları böldü



Japonlar şu günlerde tapınak ve türbelerde tanrılara sunulan dijital para sunulması konusunda deyim yerindeyse ikiye ayrılmış durumda. "Saisen" adı verilen geleneğe göre Şinto türbeleri ve Budist tapınaklarında ortaya konulan sandıklara küçük miktarlarda para konuluyor. Bazı tapınaklar, ziyaretçilerin düşük tutarlı ödemelerini akıllı telefonlarıyla yapmalarına izin vermeye başladı. Bu düzenleme toplumun bir bölümünü mutlu ederken, bir kesim bunun tanrıya bağlılık yöntemi olamayacağını ve bu yolla ödeme operatörlerinin bireylerin ibadetlerini takip edebileceğini ileri sürüyor. Yüzyıllar öncesine dayanan saisen geleneği, başlangıçta tanrılara

küçük pirinç torbaları sunularak yapılıyordu. Ancak daha sonra ülkenin resmi para biriminin Japonya genelinde yaygınlaşmasıyla küçük paralar pirinç ödemelerinin yerini almaya başladı. Japonya'da yaklaşık 119 milyon kişi, ülkenin milli dini olarak kabul edilen Şintoizm'in ibadetlerini yerine getiriyor. Şinto tapınağı haziran ayında nakitsiz ibadet ödemelerini kabul edeceğini duyurdu. Tapınağın başrahibi de "Sosyal değişimlere ayak uydurmak istiyoruz. Yeni ödeme yöntemimizin şu anda aylık kullanıcı sayısı birkaç kişiden ibaret. Ancak bu yöntemin özellikle gençler arasında son derece popüler olduğunu biliyoruz" açıklamasını yaptı. Japocada saisen, tanrılara veya



Bodhisattva'lara sunulan para anlamına geliyor. Bu paralar Şinto türbelerinde ve Budist tapınaklarında ortak bir eşya olan bir saisen kutusuna konuluyor. Saisen için genelde üst kapağında bir ızgara olan ahşap kutular kullanılıyor.



## BBVA, AMAZON'DA FİNANSAL ÜRÜN SATACAK

İspanyol finans devi BBVA, Amazon üzerinden finansal ürün satışı artırılmaya başladı. BBVA, test çalışmalarının ardından Amazon'u kendisi için bir online mağaza olarak konumlandırıp bankacılık ürünlerini orada satmayı planlıyor. Bankanın konuya dair açıklamasında "Şu anda BBVA ürünlerinin neredeyse yüzde 60'ı dijital kanallar üzerinden satılıyor. Amazon satış konusunda diğer dijital kanallarımızı bütünlüyle online fırsatlarımızı artıracak" ifadeleri kullanıldı. İspanyol banka, diğer finans kurumlarının da bu satış yöntemine bugünden uyum sağlaması gerektiğini vurguluyor. ☹





# TROYA

TROYA, ÇANAKKALE, TÜRKİYE



9792 0127 8901 2345

9792

SKT

04/20

DENİZ ULUSAN

**troy**

**troy**

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

TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ



# ÖDEME SİSTEMLERİNDE GELECEĞİ TASARLIYORUZ!






POS cihazın  
artık cebinde!



Dijital ödeme çözümlerimizle  
güvenli ve hızlı ödeme deneyimini keşfedin.

 **provision**

in    / provisionpay  
www.provisionpay.com