

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MART 2020

Sayı: 107 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

DİJİTAL DÖNÜŞÜM TOPLUMSAL
ROLLERİ DE DEĞİŞTİRECEK!



Dr. Soner Canko:

Ülkemiz ödeme
sistemlerinde
daima bir adım
önde olsun
istiyoruz

BKM ile nakitten dijitale

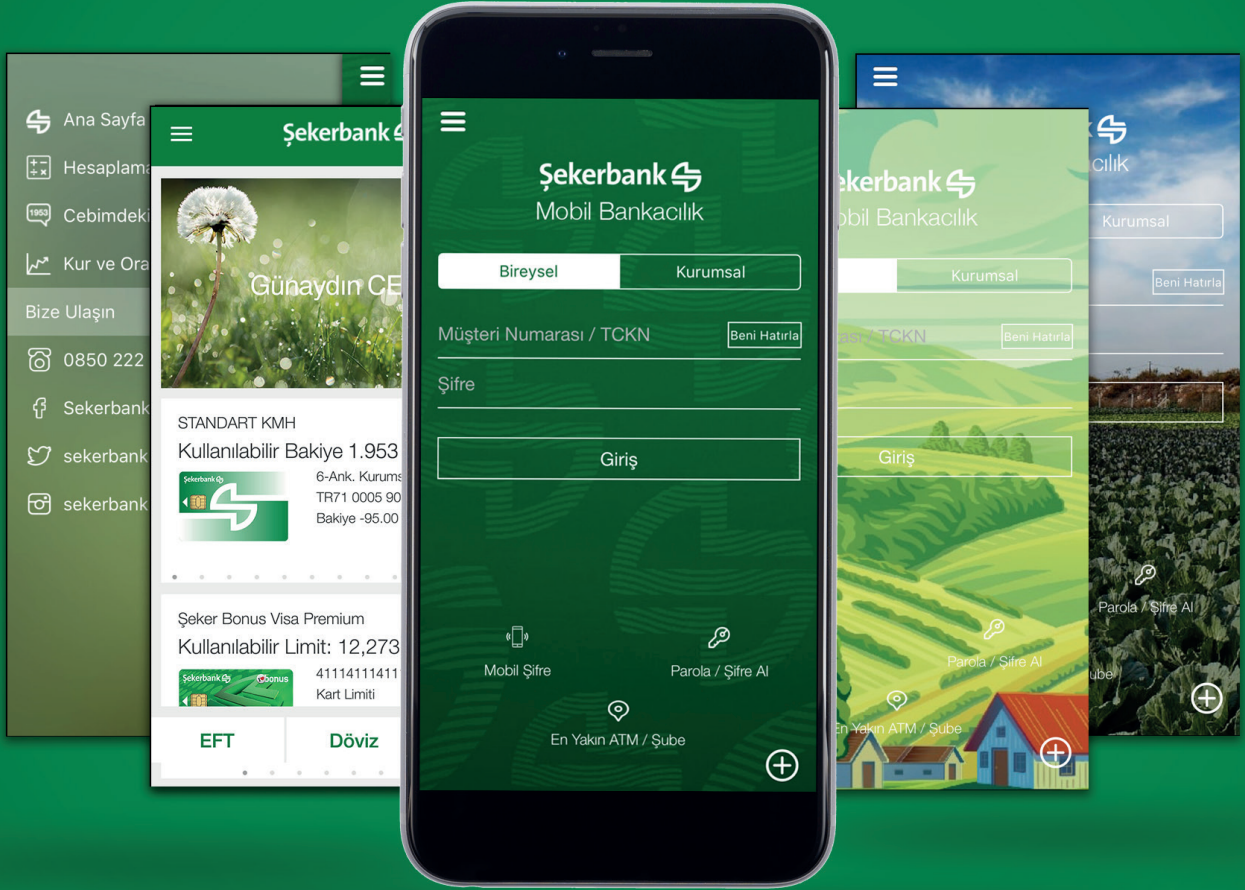
30
YIL



ISSN: 2148-8983



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



Şekerbank



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

BKM 30 yaşında!

Bankaların ortak platformu BKM, kartlı işlemlerin takas operasyonlarını merkezi olarak yürütmek üzere faaliyete başladığı 14 Eylül 1990 tarihinden bu yana birçok "ilk"e imza attı. Kartlı ödemelerin 7/24 kolay, hızlı ve kesintisiz olarak yapılabilmesi için güvenli bir merkez olurken, Türkiye'nin dijitalleşmesi yolunda da önemli bir misyon üstlendi...

Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko, BKM'yi Türkiye'nin ilk FinTek şirketlerinden biri olarak tanımlıyor. 13 bankanın ortaklığıyla kurulan BKM'nin başlangıçtaki misyonu, bankalar arasındaki kartlı işlemlerin takas ve yönlendirme operasyonlarını yürütmektir. BKM halen de yönlendirme ve takas işlemlerinde son teknolojileri kullanarak her yıl milyarlarca işlemin hızlı ve güvenli bir şekilde yapılmasını sağlıyor. Ancak Dr. Soner Canko, tüm bunların ötesinde, ödemeler ekosisteminin merkezinde; dijital cüzdandan yerel şemaya, blokzincirden yapay zekâyâ

pek çok projeye imza atarak bir FinTek şirketi gibi çalıştıklarını vurguluyor.

BKM'nin 30 yılına baktığımda aklıma hemen kartlı ödemelerde 3 boyutlu doğrulama (3D Secure) sisteminin Türkiye'ye kazandırılması, NFC teknolojisinin ödemeler alanında kullanılmaya başlaması, Türkiye'nin ilk dijital cüzdanı BKM Express'in kullanıma sunulması, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un BKM tarihinin en büyük yatırımı olarak devreye alınması gibi "ilk"ler geliyor. Kuşkusuz BKM, bu ilklerle Türkiye'nin dijitalleşmesine öncülük yapmayı, "nakitsiz bir dünyaya geçiş" yolculuğuna azami katkı sağlamayı amaçlıyor. BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko'nun da bu vizyon ve misyon doğrultusunda adeta bir nefer gibi çalıştığını buradan bir kez daha belirtmek istiyorum. Bankalararası Kart Merkezi'nin 30 yıllık serüveninin tüm ayrıntılarını Dr. Soner Canko'nun anlatımıyla ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Biz de PSM ekibi olarak BKM'nin 30'uncu kuruluş yıldönümünü kutluyor, başarılı çalışmalarının devamını temenni ediyoruz. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Kayhan Öztürk

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

EDITÖRLER

Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar,
Seda Uygun Pala

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

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

HABER MERKEZİ
Yağızhan Coşkun

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

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

DANIŞMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi
tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

YÖNETİM YERİ

Şirket Ünvanı

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

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE
(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MART 2020



**AutoMatic Lojistik ATM Kart ile
yakıt ve yol masrafları tamam!**



BİRLEŞİK ÖDEME
akıllı ödeme teknolojileri

Petrol Ofisi



16

YILDÖNÜMÜ

BKM ile nakitten dijital
30 yıllık yolculuk



6

VİTRİN

Şekerbank, Türkiye Noterler Birliği ile POS anlaşması imzaladı

24

İŞBİRLİĞİ

Petrol Ofisi AutoMatic Lojistik ATM Card, Visa özelliği kazandı

26

VERİ GÜVENLİĞİ

Verisoft'tan uçtan uca güvenlik için 3 çözüm

46

MOBİL ÖDEME

Akıllı telefonların POS'a dönüşüm hikayesi

48

RAPOR

4 kategorideki bankalar için aksiyon önerileri

52

MEVZUAT

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği'nin yetkileri



28

ZİRVE YOLUNDA

Dijital dönüşüm toplumsal rolleri de değiştirecek!

42

FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Hectacorn'lar yolda

44

VERGİ TAHSİLATI

VakıfBank'tan 18 farklı vergi ödeme çözümü

54

EXTRE

Ocak ayında kartlarla 4.5 milyar TL'lik kamu-vergi ödemesi yapıldı

56

DÜNYADAN

2024'te temassız ödeme hacmi 6 trilyon dolara ulaşacak



► Şekerbank, Türkiye Noterler Birliği ile POS anlaşması imzaladı

Şekerbank, Türkiye Noterler Birliği ile POS anlaşması imzalayarak noterlik işlemlerinden kaynaklanan ödemelerin Türkiye’de ilk defa kredi ve banka kartıyla yapılmasını sağlayan bankalar arasında yer aldı. Böylece Türkiye’de noterler ilk kez POS’lu ödeme sistemine geçerken, anlaşmada yer alan tek özel banka Şekerbank oldu. Noterlerin iş süreçlerine hız ve kolaylık getirecek bu anlaşmayla Şekerbank, noterlere avantajlı POS fiyatları sunarken, vatandaşlar da ödemelerini rahatça yapabilecek.

Şekerbank Perakende ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Tuğbay Kumoğlu, Türkiye Noterler Birliği’nde gerçekleştirilen imza töreninde anlaşmayla ilgili şu bilgileri paylaştı: “Noterlerde kredi ve banka kartlarıyla ödeme yapılması yönünde altyapı çalışmalarını tamamlayan Türkiye Noterler Birliği ile POS anlaşmasını ilk kez imzalayan bankalar arasında olmaktan mutluluk duyuyoruz. Şekerbank olarak, noterlerde kurulacağımız POS sistemleri sayesinde hem vatandaşlarımızın hem de vezne görevlilerinin

Şekerbank



**Türkiye Noterler Birliği Başkanı
Dursun Cin**

Tuğbay Kumoğlu

işlemlerinin kolaylaşmasını sağlayacağız. Anlaşma çerçevesinde Türkiye çapındaki noterlerimizde hızlı biçimde POS kurulumlarını gerçekleştireceğiz. Şekerbank olarak

bankacılık çözümlerimiz, teknolojik ve operasyonel yeteneklerimizle iş hayatını kolaylaştırmaya, işlemlere hız ve verimlilik kazandırmaya devam edeceğiz.”

Virüslerin yayılmasında paranın da etkisi var!

Salgın hastalıkların tüm dünyayı endişelendirdiği bugünlerde virüs, mikrop ve bakterilerin yayılmasında nakit paranın etkisi konuşuluyor. Öyle ki bazı ülkeler nakit paraları ultraviyole ışınlarla temizlemeye başladı.

2013’te Mastercard ve Oxford Üniversitesi işbirliğiyle yapılan araştırmada, Avrupa’daki ortalama bir banknotun sağlığa zarar verme potansiyeline sahip 26 bin bakteri taşıdığına dikkat çekilmişti. Aynı araştırmaya göre en yeni paranın üzerinde bile ortalama 2 bin 400 bakteri bulunduğu, bu bakterilerin idrar ve solunum yolu enfeksiyonlarına neden olabileceği belirtilmişti. ABD’de yapılan bağımsız bir araştırmaya göre de nezle gibi bulaşıcı bir virüs, enfekte olan birinin dokunduğu parada 12

gün boyunca yaşayabiliyor. Avrupalılar arasında nakit paranın kirliliği inancına en fazla sahip grup ise Türkler. Türk halkının yüzde 86’sı nakit paranın hijyenik olmadığını düşünüyor ve yüzde 40’ı paraya dokunduktan sonra mutlaka ellerini yıkıyor. Bu oran kadınlarda yüzde 45’e, 55 yaş üzerinde ise yüzde 48’e kadar çıkıyor. Araştırmaya katılan Türk tüketicilerin yüzde 88’i, başka birinin diş fırçasını kullanmayı ve umumi tuvaletleri “kirli” olarak tanımlarken, ikinci sırada yüzde 86 ile nakit para ellemek geliyor. Nakit paranın ardından kâğıt mendil paylaşmak, toplu taşıma araçları, kapı tokmakları, bilet gişeleri ve otomatlar hijyenik olmayan nesne ve durumlar olarak tanımlanıyor. Paranın kirliliğine inanç, kadın



tüketicilerde yüzde 91’e kadar çıkıyor.

Nakit paraya karşı hangi alternatif ödeme şeklini tercih edecekleri sorulan Türk tüketicilerse Avrupa’daki diğer pazarların aksine, öncelikli olarak temassız kartları tercih edeceğini (yüzde 66) ifade ediyor. Onu yüzde 63’le kredi kartı, yüzde 41’le online ödeme ve yüzde 26 ile mobil ödeme takip ediyor.



Akbank'ta 450 TL'den çok daha fazlası emeklilerimizi bekliyor.

🎁 Ücretsiz hobi kursu

🎁 Şubelerde öncelikli hizmet

🎁 Ortak ATM'lerden ayda 2 kez ücretsiz para çekme

🎁 Ücretsiz havale/EFT

Kampanya, 22 Eylül – 30 Kasım 2017 arasında ilk emekli maaşı ve/veya emekli ikramiyesini Akbank'tan alan yeni SGK emeklilerine yöneliktir. Kampanyadan faydalanmak için, EMEKLİ SANDIĞI'na bağlı çalışanların çalıştıkları kuruma, SSK ve BAĞKUR'lu çalışanların ise e-devlet üzerinden veya SGK Müdürlükleri'ne, emeklilik başvurusunda bulunurken emekli maaş ve/veya ikramiyelerinin yatırılacağı banka tercihlerini Akbank olarak bildirmeleri gerekmektedir. Kampanya tarihleri arasında ilk emekli maaşı ve/veya ikramiyesini Akbank'tan alanlara, Türkiye genelinde anlaşmalı sanat okullarında 1 ay içinde 4 derslik ücretsiz kişiye özel eğitim hediye edilecektir. Anlaşmalı okullara ve kampanya ile ilgili detaylı bilgilere www.emeklininhobisi.com adresinden ulaşılabilecektir. Kişiyi özel eğitim hediyesi için kullanılacak kodlar, ilk maaş ve ikramiyenin kişi hesabına ödendiği tarihi takip eden ayın ilk 5 işgünü içinde SMS ile kişinin Akbank sisteminde kayıtlı cep telefonuna iletilecektir. Kampanya kodları için kullanım tarihi en geç 31 Ocak 2018'dir. 18 yaşından küçükler ve Akbank T.A.Ş. çalışanları kampanyadan faydalanamazlar. Ücretsiz havale ayrıcalığı şube ve direkt kanallardan, ücretsiz EFT ise direkt kanallardan emekli maaş hesabı aracılığıyla yapılan işlemler için geçerlidir.

AKBANK

sizin için

► Bankacılık dışı finans sektörünün 3.5 milyon müşterisi var

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin 2019 yılı konsolide verilerini açıkladı. Buna göre, 31 Aralık 2019 itibarıyla bu üç sektörün aktif toplamı 123 milyar, özkaynak büyüklüğü 24 milyar, net kârı 3.2 milyar, müşteri sayısı ise 3.5 milyon olarak gerçekleşti. Finansal kiralama (leasing) özelinde, alacaklar 49 milyar TL seviyesinde oluştu. Bu sektörün aktif büyüklüğü 58 milyar TL oldu. Faktoring işlem hacmi 130 milyar, alacaklar ise 34 milyar TL seviyesinde oluştu. Sektörün aktif büyüklüğü 37 milyar, özkaynakları ise 8 milyar TL'ye ulaştı. Finansman şirketlerinin işlem hacmi 17 milyar, aktif büyüklüğü 27.6 milyar, alacak büyüklüğü ise 23 milyar TL oldu. Bu sektörde, mikro kredi sunan yeni üyelerle birlikte



Aynur Eke



Finansal Kurumlar Birliği

müşteri sayısı 3.3 milyona yükseldi. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Aynur Eke, FKB'nin temsil ettiği sektörlerin faaliyetleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Vatandaşlarımızın finansmana erişmesinde aktif rol oynuyoruz.

Bize düşen görev, finansman modellemesini doğru kurgulayarak mevcut erişim oranlarını daha yukarı çekmek. Bu bakımdan FKB olarak geçen yıl hayata geçirdiğimiz Ticaret Zinciri Finansmanı Sistemi (TZFS) ile ülke ekonomimize yüzde 56 oranında katma değer sağlayan KOBİ'lerimizin tek bir merkezden birçok finansal enstrümana, en önemlisi de kendi ticari alacaklarıyla ucuz finansmana ulaşımını sağlamayı hedefliyoruz. Bunun sonucunda KOBİ'lerimizin halen yüzde 24 olan finansmana erişim oranının yüzde 35'lere yükselmesi ilk etapta bizi memnun edecek bir gösterge olacaktır. TZFS ile KOBİ'lerimize vadeli alacaklarını vadesinden önce tahsil etmek istediklerinde, mal sattığı büyük ölçekli firmaların kredibilitesinden de faydalanmak üzere daha makul faiz oranlarıyla çalışmalarına imkan sağlayacak bir sistem sunmak istiyoruz."

PeP Kart sahipleri tüm Halkbank ATM'lerinden 7/24 para yatırıp çekebilecek

Yerli dijital cüzdan PeP, müşterilerine Halkbank'ın yurt genelindeki yaygın hizmet ağından yararlanma imkanı sunuyor. İki kurum arasında hayata geçen işbirliğiyle PeP Kart sahipleri Halkbank ATM'lerinden 7 gün 24 saat olarak para yatırıp çekebilecek. Paladyum Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Artun Kumrulu, işbirliğiyle ilgili şu bilgileri veriyor: "Köklü geçmişe ve 4 bini aşkın yaygın bir ATM ağına sahip olan Halkbank ile yaptığımız işbirliği kapsamında müşterilerimize yeni çözümler sunuyoruz. Ana hedefimiz müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak. Bu hizmeti verirken, Halkbank gibi büyük bir markayla işbirliği yapmak

HALKBANK



bizim için çok değerli. Üstelik PeP olarak

2020 yılında anlaşmaya özel tüm masrafları üstlenip müşterilerimize herhangi bir masraf yansıtmayacağız. PeP



Artun Kumrulu

ile Türkiye'de kısa sürede 500 bin bireysel ve kurumsal kart müşterisine ulaştık. Önümüzdeki dönemde de hem bireylerin hem de kurumların ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi ürünleri sahaya sürmeye devam edeceğiz."








İçer Dışer Bir

Verisoft için iş ortaklığı şeffaflıktır

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

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



-  Kartlı Ödeme özümleri
-  Dijital Ödeme özümleri
-  POS Yazılım ve Entegrasyonu
-  Sahtekarlık Önleme ve İzleme Sistemi
-  Sadakat Kart Uygulamaları
-  Kart Basım ve Kişiselleştirme özümleri
-  Ödeme Donanım özümleri



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

► Türkiye'nin en büyük Yapay Zekâ Uygulama ve Araştırma Merkezi kuruluyor

İş Bankası ve Koç Üniversitesi, bilimsel ve akademik faaliyetlere katkıda bulunmak, yapay zekâ alanında ileri düzeyde çalışmalar yürütmek amacıyla "Yapay Zekâ Uygulama ve Araştırma Merkezi" kuruyor. Yapay zekâ alanında uzmanlık, donanım ve veri konularında Türkiye'nin eksikliklerini gidermesi beklenen merkezin, hem Koç Üniversitesi yerleşkesinde hem de üniversite-iş dünyası etkileşimi açısından İş Kuleleri'nde faaliyet göstermesi öngörülüyor.

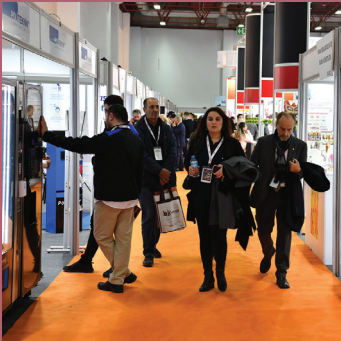
Koç Üniversitesi Mühendislik Fakültesi çatısı altında kurulan merkezde, başta bilgisayar, elektrik ve elektronik mühendislerinden oluşan öğretim üyeleri olmak üzere doktora ve yüksek lisans öğrencileri görev yapacak. Merkez, Koç Üniversitesi öğretim üyeleriyle birlikte sanayi ve akademiye uzman yetiştirecek, aynı zamanda iş dünyasının problemlerini çözmeye yönelik çalışmalar yürütecek. Merkezdeki uzman kadro, veri analizi ve danışmanlık hizmeti verecek; veri bilimi konusunda yüksek lisans, doktora ve doktora sonrası programlarla sanayi ve akademiye yönelik sertifika programları düzenleyecek. Merkez bünyesinde ayrıca üniversite-sanayi işbirliğine katkı sağlanması için Yapay Zekâ Sanayi Destek Kurulu oluşturulacak. Merkezin tanıtımı için İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali ve Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Umran İnan'ın da katıldığı bir basın toplantısı



düzenlendi. Bali, toplantıda özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Ülkelerin ve ekonomilerin gelişmesinde lokomotif olan tüm sektörlerde dijitalleşmenin, inovasyonun, teknolojinin ayrıştırıcı unsur olduğunu artık çok net şekilde görüyoruz. Büyük ekonomilerde teknolojiye dayalı şirketler her geçen gün ağırlığını daha da artırıyor. Dijitalleşme, kodlama, yapay zekâ, robotik endüstriler üzerine inşa edilen; ülkelerin başarısının bilime, eğitime ne kadar önem verdikleriyle doğru orantılı olduğu günümüz dünyasında

Türkiye'nin bu ligde olması, teknolojide öne çıkan ülkeler arasında yer alması gerekiyor." Küresel ölçekte değer yaratabilmek ve rekabet edebilmek için, üniversiteler ile iş dünyası ve özel sektör arasındaki işbirliğinin önemini arttığını vurgulayan Bali, merkezin bu bakımdan, dünyada artık mühendislikten finansa, hukuktan sağlığa, endüstriden ticarete kadar hemen hemen tüm alanlarda kullanılan yapay zekâya dair Türkiye'de önemli bir platform olacağını vurguladı.

İstanbulkart ile otomatlarda alışveriş yapılabilir



Metro beklerken durakta, fabrikalarda çalışma alanlarında, okullarda öğrencilerin ulaşabileceği her noktada ve daha birçok yerde karşımıza çıkan satış otomatlarındaki en son trendler, Tureks Uluslararası Fuarlık tarafından İstanbul'da düzenlenen Otomat Teknolojileri ve Self Servis Sistemler Fuarı VENDEX Turkey'de sergilendi. Otomatlar için ödeme ve takip sistemleri üreten yazılımcıların da katıldığı fuarda, İstanbullular için önemli bir gelişme de

ziyaretçilerle paylaşıldı. Manuel bir otomatı endüstri 4.0'a dönüştüren teknolojilerin sergilendiği organizasyonda yer alan yerli üretim kartlı ödeme sistemleriyle yakın zamanda İstanbulkartlar ile otomatlardan alışveriş yapma imkanı sunulacağı açıklandı. Halen İstanbul Havalimanı'nda tüm dünya kartlarının otomat makinelerinde alışveriş yapmasını sağlayan sistemin ardında yerli üreticilerin bulunması da dikkat çekti.

BİRLEŞİK ÖDEME VE TOTAL ELE ELE DİJİTAL DÖNÜŞÜME!

Türkiye'nin ilk ve tek Fintech servis platform sağlayıcı (FaaS) şirketi olarak 2021'e akaryakıt sektörünün öncü markalarından Total ile iş birliği yaparak başladık! Geçen yıl sektöre kazandırdığımız en inovatif finansal ürün, online akıllı kasamız Paysafe'i; Total İstasyonları ile birleştirerek nakit yönetimini dijitalleştirdik.



► BKM Express’le yapılan bağışlar 10 milyon TL’ye ulaştı

Türkiye’de dijital bağışın öncülüğünü üstlenen ve bu kültürün yaygınlaşması amacıyla projeler hayata geçiren BKM Express, Şubat 2020 itibarıyla 400 bin işlem adediyle 120’den fazla vakıf ve derneğe 10 milyon TL’den fazla bağış yapılmasına aracılık etti. BKM Express sayesinde birçok kanaldan hızlı ve kolayca sivil toplum kuruluşlarına (STK) ulaşabilen kullanıcılar, BKM Express mobil uygulaması üzerinden tek bir tuşla, www.bkmexpress.com.tr üzerinden ise karekod aracılığıyla STK’lara bağış yapabiliyor. BKM Express, STK’ların web sitelerinden de bağış toplanmasına aracılık ediyor. “Yuvarla” özelliği sayesinde ise BKM Express kullanıcıları, yaptıkları alışverişlerde isterlerse küsuratları yuvarlayarak STK’lara bağışlanmasını sağlıyor.

Her yıl sosyal sorumluluk takvimi hazırlayarak, STK’ların özel günlerinde yanında olan BKM Express, son 2 yıldır aralık ayında düzenlediği “Geleneksel BKM Express Bağış Haftası” ile de küçük katkıların büyük farklar yaratabileceğine dikkat çekerek, kullanıcılarının yılı iyilikle kapatmalarını sağlıyor. Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, “BKM Express olarak 2015 yılında



Serkan Yazıcıoğlu

hayata geçirdiğimiz dijital bağış özelliğiyle bugüne kadar 120’den fazla sivil toplum kuruluşuna 400 bin işlem adediyle 10 milyon TL bağış yapılmasına aracılık ettik. Amacımız dijital bağış kültürünü tanıtmak ve sosyal sorumluluk bilincini kullanıcılarımızla birlikte

artırmaktır. Her yıl katlanarak artan tutarlarla birlikte bugün 10 milyon TL bağış miktarına ulaşmak bizim için mutluluk verici. Mutluluğumuz kullanıcılarımızla birlikte büyürken bundan sonraki süreçte dijital bağış kültürü konusunda farkındalık yaratmaya devam edeceğiz” diyor.

Kişi başı yıllık 303 TL bağış yapıyoruz

Türkiye’de bireysel bağışçılık alanındaki eğilimler, bağış yapılan alanlar ve bağış yapma motivasyonları gibi konuların yer aldığı “Türkiye’de Bireysel Bağışçılık ve Hayırseverlik 2019” raporu yayınlandı. Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV) tarafından yayınlanan rapor, Koç Üniversitesi Sivil Toplum ve Hayırseverlik Araştırmaları Merkezi’nden Prof. Dr. Ali Çarkoğlu ve Dr. Öğr. Üyesi Selim Erdem Aytac liderliğinde, 67 ilden toplam 2 bin 502 kişinin katılımıyla hazırlandı. Araştırma sonuçlarına göre, Türkiye’de bir yılda yapılan tüm yardım ve bağışların kişi başı ortalama değeri 303 TL. 2015’teki

araştırmada bu tutar 228 TL olarak belirlenmişti. Aradan geçen 4 yıldaki enflasyon değeri göz önünde bulundurulduğunda bu miktarın 2019 yılındaki karşılığının 360 TL olduğu hesaplanıyor. Bu da reel anlamda azalma olduğunu gösteriyor. Türkiye’de bir yıl içinde yapılan tüm bireysel yardım ve bağışların toplamı 17.6 milyar TL olarak tahmin ediliyor. Bu tutar, 2018 Türkiye gayri safi yurtiçi hasılasının yüzde 0.5’ine denk geliyor. Türkiye’de bir yılda yapılan tüm yardım ve bağışların kişi başı ortalama değerinin 262.7 TL’si doğrudan yardım (akrabalara, komşulara, diğer kişilere,



dilencilere, fitre, zekât) olarak, 40.2 TL’si ise sivil toplum kuruluşlarına yapılıyor. Bu tutar 2015’te 26.7 TL’ydi. Görüşülen kişilerin yarısından fazlası nasıl harcandığından emin olursa bağış yapacağını belirtirken, yüzde 52’si de STK’ların şeffaf olmalarını bağış yapmak için bir etken olarak değerlendiyor.



Maximum Pati Kart ile veteriner ve petshop harcamalarınızda **%10 indirim!**

**%3 Pati
MaxiPuan!**

**Üstelik
3 ay faizsiz
taksitlendirme!**



Hemen başvurun



İş Cep



MAXIMUM
MOBİL

Ayrıntılı bilgi: maximum.com.tr

maximum

31.12.2022'ye kadar Maximum Pati Kart ile veteriner ve petshop harcamalarınızda %10 indirim uygulanacaktır. İşlem bazında azami 100 TL'ye, ayda ise toplamda 200 TL'ye kadar indirim kazanılabilecektir. İndirim tutarı, yapılan alışverişin dönem içi hareketlere yansımalarının ardından uygulanacaktır. Kampanyaya katılım koşulu bulunmamaktadır. Kampanya; diğer kampanya, indirim ve promosyonlarla birleştirilemez.

► 1 milyon dolarlık yatırım turuna çıkan manibux, 2020'yi açılım yılı ilan etti

2017'de kullanıcılarla buluşan Türkiye'nin ilk dijital harçlık uygulaması manibux, 2019 yılını okullarda nakitsiz toplumun oluşmasına öncülük eden "manibux k12" uygulaması, yurtdışı açılımı için banka işbirliği, özel kampanyalar ve birçok marka ortaklığı başta olmak üzere önemli gelişmelerle tamamladı. manibux, dijital kumbarayla birikim sağlamak, Avrupa ülkelerinde de hizmet vermeye başlamak, toplu taşıma hizmetlerine entegre olmak, MENA'da (Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi) projeler hayata geçirmek hedefleri doğrultusunda şubat ayında 1 milyon dolarlık yeni yatırım turu başlattı.

manibux kurucusu Canan Bayrak, nisan başında tamamlanacak yatırım turu sonrasında elde edilecek gelirle hızlı bir şekilde yeni özellikleri uygulamaya entegre etmeyi planladıklarını açıklıyor. Manibux, anlaşmaları yapılmış işbirliklerini

hayata geçirip bir an önce Avrupa'da da hizmet vermeye başlayacak. Bayrak, "MENA bölgesinde de yine dünya çapında bir ilk olacak farklı bir uygulamaya imza atacağız. Hedefimiz manibux ile Türkiye'de elde ettiğimiz know-how'ı uluslararası pazara taşımak, uygulamanın yeni özelliklerini geliştirmek ve okul projelerini yaygınlaştırmak. Bu yatırım turu ile 2020 yılı sonunda 150 bin aileye ulaşmayı amaçlıyoruz" diyor. 2019 yılını 10 kat kullanıcı büyümesiyle 40 bin aileden fazlasına ulaşarak



kapatan manibux, yaklaşık 4 milyon TL harçlığın dijital olarak yüklenmesi, biriktirilmesi ve harcanmasına aracılık etti. Bayrak, bu yıl hizmete sunacakları dijital kumbaranın, "harca, biriktir ve paylaş" mottosuyla çocuklara finansal okuryazarlık alanında eğitim vermeyi amaçlayan bir platform haline geleceğini vurguluyor. Görevler, sorumluluklar ve hedefler olarak çocuklar hem para biriktirebilecek hem de harcarken avantajlı kampanyalardan yararlanabilecek.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu finansal tüketicilerden, Merkez Bankası da ticari müşterilerden bankaların alabileceği ücret ve komisyonları yeniden düzenledi. Ticari müşterilerden alınabilecek ücret, masraf ve komisyonların sayısı 2 bin 400'den 51'e, finansal tüketicilerde ise 20'den 16'ya indirildi. Yeni düzenlemeye göre EFT ücreti işlem tutarının bin TL'nin altında olması halinde mobil bankacılık uygulamaları ve internet bankacılığı

Banka müşterilerinden alınan ücret ve komisyonlara sınır geldi

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu finansal tüketicilerden, Merkez Bankası da ticari müşterilerden bankaların alabileceği ücret ve komisyonları yeniden düzenledi.

Ticari müşterilerden alınabilecek ücret, masraf ve komisyonların sayısı 2 bin 400'den 51'e, finansal tüketicilerde ise 20'den 16'ya indirildi.

Yeni düzenlemeye göre EFT ücreti işlem tutarının bin TL'nin altında olması halinde mobil bankacılık uygulamaları ve internet bankacılığı



aracılığıyla yapılan işlemler ile düzenli ödemelerde 1 TL, ATM'den yapılan işlemlerde 2 TL, şube ve diğer kanallardan yapılan işlemlerde 5 TL olarak belirlendi. İşlem tutarı bin TL ile 50 bin

TL arasında olan işlemlerde ise bu sınırlar sırasıyla 2, 5 ve 10 TL olarak belirlendi. Havale ücretleri de her iki müşteri grubu için EFT ücretlerinin yarısına düşürüldü.

Ticari kredilerde halen yüzde 2-6 aralığında belirlenen erken ödeme komisyonu, yeni tebliğle kalan

vadesi 2 yıla kadar olanlarda yüzde 1'e, 2 yıldan uzun olanlarda yüzde 2'ye düşürüldü.

Ticari kredi kartlarında yüzde 3-4 seviyelerinde olan nakit avans komisyonu yüzde 1 ile sınırlandırıldı. Bu oran finansal tüketiciler için de en fazla yüzde 1 olarak belirlendi. Ticari kredi kartlarında üyelik ücretine herhangi bir sınır getirilmedi. Finansal tüketicilerde ise kayıp, çalıntı ve benzeri nedenlerle yılda iki adede kadar kart yenileme ücreti kaldırıldı. Yılda ikiden fazla kart yenileme durumunda ise sadece kart maliyeti alınacak.

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!

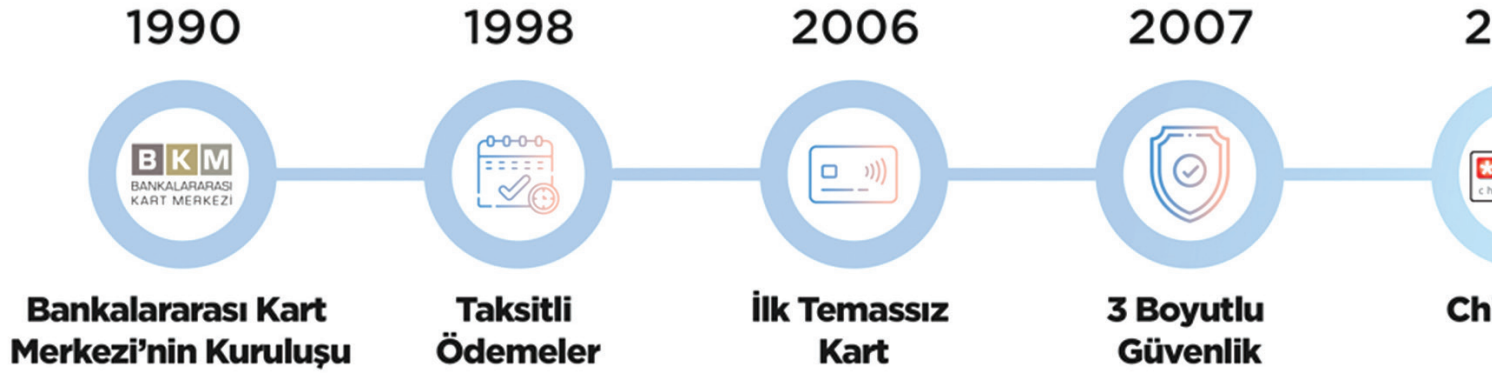
 Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankkart

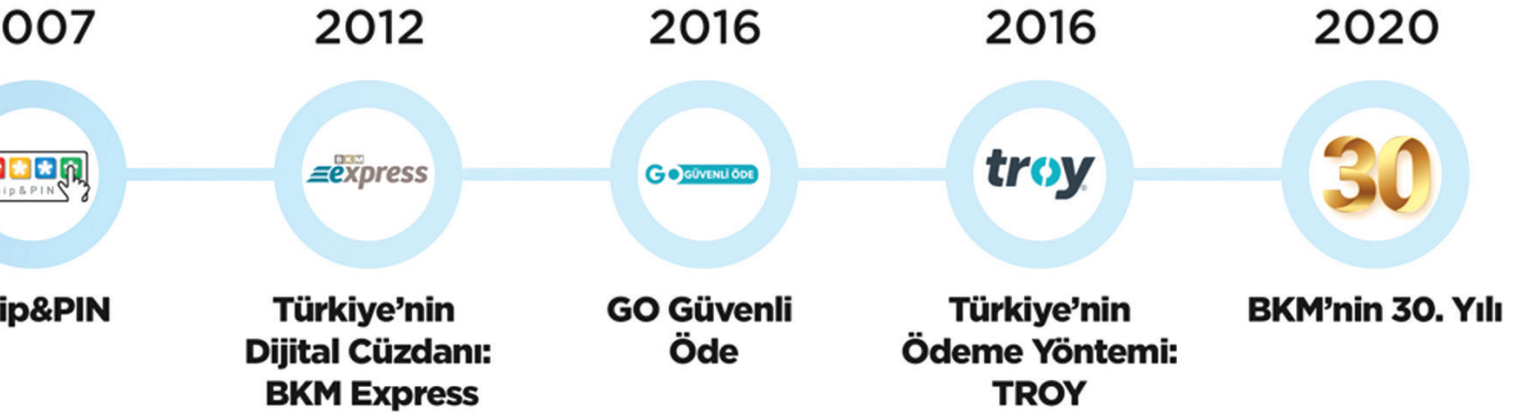
1990'dan 2020

nakitten dijitalle 3



Bankalar arasındaki kartlı işlemlerin takas ve yönlendirme operasyonlarını yürütmek misyonuyla 1990'dan bu yana faaliyet gösteren ve bugüne kadar sürekli gelişip dönüşerek Türkiye'ye pek çok ilki yaşatan Bankalararası Kart Merkezi, 30'uncu yaşını kutluyor. BKM'nin geçmişten günümüze 30 yıllık hikayesini anlatan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, "Türkiye'nin dijital dönüşümünde öncü olmayı sürdüreceğiz" diyor.

'ye BKM ile 30 yıllık yolculuk



BKM'nin doğuş hikayesini ve gelişimini anlamak için geçmişe bir yolculuk yapmak gerekiyor. Türkiye'de kartlı ödeme sistemleri 1960'larda hayatımıza girmiş olsa da asıl tabana yayılmaya başlaması 1980'lerin sonu, 1990'ların başına rastlıyor. Bu yaygınlaşmayla birlikte sektör oyuncularında daha öncekinden farklı bir iş modelinin ortaya çıkması ile BKM'nin kuruluşuna giden süreç de bu yıllarda başlıyor. BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, o süreci şöyle anlatıyor:

"Tüketici A bankasından aldığı kartı, B bankasının POS'unun olduğu bir işyerinde kullanmak istediğinde, iki banka arasında bu işlemlerden doğan bir borç ve alacak ilişkisi ortaya çıkıyordu. Dolayısıyla bu borç ve alacakların da netleştirilmesi ve mahsuplaşması gerekiyordu. 1990'lara kadar, sektörün nispeten küçük ve sektördeki oyuncu sayısının sınırlı olmasının da rahatlığıyla bankalar bu işlemi kendi aralarında bire bir yapabilirken, sektör gelişmeye ve işlem sayıları artmaya başladıkça, bu süreci yürütmek oldukça zor hale geldi. Bu zorluğa ortak bir çözüm bulunarak, bankalar arasındaki otorizasyon, netleştirme ve takas süreçlerinin daha verimli hale getirilmesi gerekiyordu. Bu noktada bankalar arasındaki kartlı işlemlerin takas operasyonlarını merkezi olarak yürütmek üzere, 13 kamu ve özel Türk bankasının ortaklığıyla Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) kurulmasına karar verildi ve BKM, 14 Eylül 1990 tarihinde faaliyetlerine başladı. Bundan

kısa bir süre sonra ise yönlendirme operasyonlarını yürütme misyonunu da üstlendi."

1987'de kar yüzünden duran hayattan yüzde 100 kesintisizliğe...

Türkiye'de nakitsiz ödemelerin evriminde gelinen noktanın önemini kavramak için 1987 yılında İstanbul'da yaşanan karakışı hatırlatan Dr. Soner Canko, o zor günlerde yaşananları şu sözlerle aktarıyor:

"Bugün, saniyeler içinde kolaylıkla kartlarımızla hatta mobil telefonlarımızla ödeme yapabiliyoruz. Artık nakit dışı ödeme yöntemleri hayatın olmazsa olmazı. Ancak, durum her zaman böyle değildi; bunu daha iyi anlatabilmek için sizi 1987 senesine götüreceğim. Türkiye'nin en büyük şehri ve ekonominin kalbi olan İstanbul'da 3 Mart 1987'de başlayıp günlerce devam eden kar yağışını hatırlayanlar vardır. Bu kar yağışı o kadar kuvvetliydi ki kar kalınlığı 1 metreyi aşmış ve şehirde hayat durmuştu. Okullar tatil edilmeye kalmamış, işe gidilmemesine dair uyarılar yapılmış, ulaşım, elektrik, su ve ısınma gibi ihtiyaçların sağlanmasında büyük kesintiler yaşanmıştı. Hatta öyle ki bankalar dahil tüm kamu kuruluşları tatil edilmişti. Açılmayan dükkanlar, kurulamayan semt pazarları, gümrükte takılan ürünler de söz konusu olunca ekonominin kalbi deyim yerindeyse durmuştu. Peki bu ödeme sistemleri için neden bu kadar önemli bir olaydı? Eğer o dönemde nakit dışındaki ödeme ürünleri yani o zamanın şartlarında kartlar yaygın şekilde

30
YIL

B K M

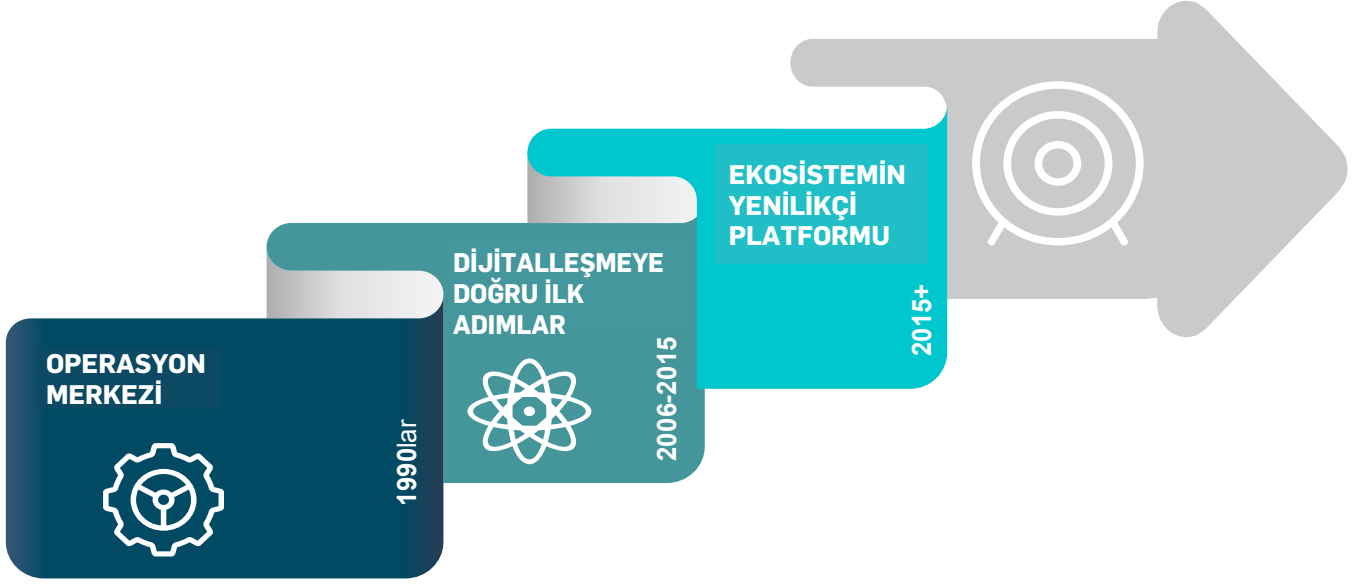
BKM express troy®

temassızöde

chip&PIN

GÜVENLİ ÖDE

The image features a man in a dark suit and glasses standing behind a podium. The podium is composed of three large, colorful blocks (purple, gold, and grey) with the letters 'B', 'K', and 'M' respectively. Below the podium, the logos for 'BKM express' and 'troy' are displayed. At the bottom, three payment system icons are shown: 'temassızöde' (wireless), 'chip&PIN' (with a hand icon), and 'GÜVENLİ ÖDE' (GO).



kullanılıyor olsaydı, hayat durma noktasına gelmeyecekti. Eğer İstanbullular nakde bağımlı olmasaydı, para çekmek ve ödeme yapmak için açık banka şubesi bulma mecburiyetleri olmasaydı ya da alışverişlerini yaygın bir şekilde banka kartları ya da kredi kartlarıyla yapabiliyor olsalardı böyle bir durum yaşanmayacaktı. Asıl önemlisi ekonomi durmayacak ve İstanbul milyarlarca liralık zarara uğramayacaktı. Bugün bu denli ağır kışlar yaşamıyoruz belki ama çok daha hızlı, yavaşlığa tahammülü olmayan, teknoloji sever, talepkar, kalabalık bir nüfusa hizmet veriyoruz ve nakitsiz ödeme altyapısı sayesinde kesintisiz bir hayatın tadını çıkarıyoruz.”

“Bankalar arasındaki kartlı işlemlerin takas ve yönlendirme operasyonlarını yürütme misyonu ile kurulan BKM, bugün ödemeler ekosisteminin merkezinde, dijital cüzdandan yerel şemaya, blokzincirden yapay zekâya pek çok projeye Türkiye'nin ilk FinTek şirketlerinden biri konumunda.”

Türkiye'nin ilk FinTek şirketlerinden biri

1990 yılında bankalar ortaklığında kurulan BKM'nin başlangıçtaki misyonu bankalar arasındaki kartlı işlemlerin takas ve yönlendirme operasyonlarını yürütmektir. Aradan geçen 30 yılda, BKM yönlendirme ve takas işlemlerinde son teknolojileri kullanarak bugün yılda milyarlarca işlemin hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleşmesini sağlamayı sürdürüyor. Dr. Soner Canko, BKM'nin tüm bunların ötesinde ödemeler ekosisteminin merkezinde, dijital cüzdandan yerel şemaya, blokzincirden yapay zekâya pek çok projeye Türkiye'nin ilk FinTek şirketlerinden biri olarak değerlendirilebileceğini de söylüyor.

BKM'nin dönüşümündeki kritik aşamalar

BKM'nin dönüşümünü tetikleyen ve bugünkü haline evrilmesini sağlayan, ekonomik kalkınma için en kritik alanlardan olan ödemeler dünyasının dijital dönüşümünü hızlandıracak ve bir yandan mevcut ekosistemdeki değişimde katalizör etkisi görürken bir yandan da yeni ekosistemler yaratarak ödemeler sektörünü geleceğe taşıyacak bir platforma olan ihtiyacı.

2000'li yılların başında, Türkiye nakit kullanımının ağırlıklı olduğu bir ekonomiye sahipken, 2000'lerin ikinci yarısından itibaren dünyanın ve Türkiye'nin içinden geçtiği dijital ve teknolojik devrimle birlikte, nakit dışı ödeme yöntemlerinin ekonomideki payının daha da yaygınlaşabileceği yeni bir ekonomik düzen de ortaya çıkmaya başladı. Kuruluşundan 2006 yılına kadar uzunca bir süre sadece yönlendirme ve takas işlemleri için bir operasyon merkezi olarak hizmet sunan BKM'nin, bu yeni düzende dijitalleşme rüzgarına katıldığı ilk önemli proje internetten yapılan alışverişlerde kart hamilini doğrulamaya yarayan güvenlik altyapısı olan 3 boyutlu doğrulamamın (3D Secure) hayata geçirilmesi oldu ve 2006 yılında, dünyanın dijitalleşmesiyle birlikte Türkiye'de 3 boyutlu doğrulamaya geçiş süreci başladı.

Bu projenin ardından BKM'nin sektörün dijital dönüşümü için soyunduğu bir diğer iş de 2000'li yıllarda çokça konuşulan yakın alan iletişimi (NFC) teknolojisinin ödemeler alanında kullanılması için yürütülen proje oldu. Ancak bu projede dönemin pazar koşullarının da etkisi ile istenilen ivme ve başarı yakalanamadı.

Bu iki projeye dijitalleşme ve sektöre öncülük etme kaslarını geliştirmeye başlayan BKM, sektördeki yeni dinamik ışığında, kendine yeni bir vizyon belirledi. 2010 öncesinde bir operasyon merkezi olarak “kartlı ödeme sistem altyapısını düşük maliyetle sunan bir servis sağlayıcı olmak” vizyonu, “2023'te nakitsiz bir dünyaya geçişe öncülük etmek için platformlar oluşturmak ve işletmek” olarak dönüştü.

Bu yeni vizyonla birlikte BKM'nin dönüşüm sürecinin de başladığını anlatıyor Dr. Soner Canko: “Türkiye'de dijital teknoloji kullanımının ve e-ticaretin yükselişe geçtiği 2010'lu yılların başında dönüşüm için ilk adımlar atılmaya başladı. İnternette kartlarla yapılan ödeme işlemlerinin

adetsel olarak yıllık yüzde 50 gibi yüksek bir büyüme gösterdiği bir ortamda, kart kullanıcılarını internet alışverişlerindeki siber saldırı, dolandırıcılık gibi risklerden korurken aynı zamanda kolaylık sağlayacak ortak bir çözüme olan ihtiyaç, BKM'nin "nakitsiz bir dünyaya geçişe öncülük etmek" vizyonuna hizmet edecek ilk platform ürünü olan ulusal dijital cüzdan çözümü BKM Express için tohumlarını ekilmesini sağladı."



"BKM Express, dijital dönüşüm yolunda önemli araçlardan biri oldu"

Doğru zamanlamayla yeni ve dönüştürücü iş modellerine geçmenin çok kritik olduğunu söyleyen Dr. Soner Canko, "2012 yılında BKM Express'i hayata geçirdiğimizde ürünün özelliklerini öne çıkarmak yerine internetten ödeme yapmayı ve e-ticareti destekledik. BKM Express projesinin ilk başladığı yılda yani 2010'da Türkiye'de internetten kartlı ödemelerin toplam içindeki payı yüzde 6.8 iken Ocak 2020 itibarıyla bu oran yüzde 18.5'e ulaştı.

BKM Express de Türkiye'nin dijital dönüşümü yolunda katettiği bu önemli mesafedeki araçlardan biri oldu. Bugün BKM Express, 20 banka ve e-para kuruluşu, 6 ödeme hizmeti kuruluşu, Türkiye'nin önde gelen pek çok markasının da içinde yer aldığı 40 binden fazla işyeri ve 1.8 milyon kullanıcısıyla uzun süren büyük emeklerin ve çabaların meyvelerini veriyor" diyor.

BKM Express'in bir diğer önemli özelliğinin de bağış yapmayı son derece kolaylaştırması olduğuna vurgu yapıyor Dr. Soner Canko: "Ülkemize değer katan, sorunları çözmeye yönelik önemli adımlar atan tüm sivil toplum kuruluşlarıyla bir aradayız. BKM Express'le bugüne kadar 400 bin bağış işlemiyle 10 milyon TL'nin sivil toplum kuruluşlarına kaynak olarak aktarılmasını mümkün kılmamızın sevincini yaşıyoruz."

Girişimciliğe atılan ilk adım

BKM Express'in geliştirilmeye başlamasıyla birlikte geleneksel B2B modelinin yanı sıra son kullanıcıya ve işyerlerine yönelik bir iş modeline uyum sağlamak gerektiğini belirten Dr. Soner Canko, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu dönüşüm aynı zamanda esnek, eleştiriye açık, öğrenip hızlı reaksiyon veren bir yapıya dönüşmek anlamına geliyordu. BKM Express ile birlikte BKM'nin iş yapışı ve

"BKM Express bir ürün olarak sektör ve BKM için ilk olmasının yanı sıra pek çok ilki barındıran bir serüven olması sebebiyle kurumsal dönüşümümüzde de önemli rol oynadı."

kurumsal algısı da böylece değişmeye başladı. BKM'de, her birim ve seviyede bir startup zihin yapısıyla hareket edilmeye başlaması ve "çevik" yönetim yapısına geçişin ilk adımları BKM Express ile birlikte atılmış oldu. Dolayısıyla BKM Express'le birlikte girişimcilik ruhunu hem kurum hem çalışanlar olarak benimsedik ve bu duruşumuzu ekosisteme yansıtmaya çalıştık."



TROY: Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

Türkiye'nin yerel ödeme yöntemi TROY, BKM'nin "nakitsiz ödemelerde geleceğin deneyimi yaşatmak" vizyonuna hizmet eden ve kurulduğu günden bu yana yarattığı geniş ekosistemle de BKM'nin bir diğer platform iş modeli örneğini oluşturan üründü.

TROY'un kurulma kararıyla birlikte aynı zamanda BKM tarihindeki en büyük yatırıma da onay verilmiş oldu. Kamuoyuna ilk kez 2015 yılında duyurulan TROY, son derece büyük ve karmaşık bir altyapının kısa sürede hayata geçirilmesiyle birlikte, Nisan 2016'da yapılan ilk işlemlerle hayatlarımıza girdi.

Neden bir yerel ödeme yöntemi?

Gündelik hayatımızın ayrılmaz bir parçası olan ödemeler kartlar, mobil cüzdanlar, kişiden kişiye para transferleri gibi farklı metodlarla nakitten dijitalle evrildiğinde ülke ekonomisi için pek çok fayda yaratılıyor. Yerel ödeme yöntemlerinin sağladıkları temel avantajları ise Dr. Soner Canko şöyle sıralıyor:

■ **Stratejik bağımsızlık:** Yerel kaynaklarla üretilen teknolojiyi ülke içinde tutarak dışa bağımlılığı azaltmak,

DÖNÜŞEN VE DEĞİŞEN BİR ORGANİZASYONDA YENİ BİR VİZYON

Dr. Soner Canko: "2012 yılında BKM Express'in lansmanı ile birlikte artık sadece bankalarla değil, kart kullanıcılarından e-ticaret firmalarına ekosistemdeki farklı paydaşlarla ilişki kurduk. BKM olarak ödemeler dünyasının dijital dönüşümünü

hızlandırabilecek platform olma yönünde kabuk değiştirmeye başladık. Bu iddialı role soyunurken BKM'nin vizyonunu ve üstlendiği misyonu da bir adım öteye taşımamız gerekiyordu. 'Nakitsiz bir dünyaya geçişe öncülük etmek'

vizyonunu geliştirerek, 'nakitsiz ödemelerde geleceğin deneyimini yaşatmak' olarak benimsedik. Misyonumuzu da 'ödemeleri kolaylaştıran güvenli çözümlerle Türkiye'ye değer katmak' olarak belirledik."



sektör karlılığını artırmak ve yerel sermaye yaratmak.

■ **Çeviklik ve yenilikçilik:** Yenilikçiliğin öncü gücü olarak, hem pazarda cevap bulamayan ihtiyaçları hızlı bir şekilde karşılamak hem de pazara dinamizm katmak.

■ **Finansal fayda:** Global şemalara kıyasla düşük fiyatlamayla sektördeki oyuncuların maliyetlerini düşürmelerine katkı sağlamak.

“Nakitsiz ödemeler ekonominin can damarı”

Dr. Soner Canko, nakitsiz ödemelerin bugün ekonominin can damarı konumunda bulunduğunu vurguluyor: “Nakitsiz ödemelerde geleceğin deneyimini yaşatmak’ vizyonuyla attığımız tüm bu adımların neticesinde kart kullanım bilinci ve yenilikçi ödeme yöntemlerinin tercih edilme oranı artarken, ödemelerde nakit kullanım oranı da düşüyor.”

“Türkiye’nin dijitalleşmesine öncülük ediyoruz”

2012’de BKM Express’le başlayan, 2016’da TROY ile devam eden yolculukta BKM, bir yandan ödemeler sektöründe dijital dönüşümü sağlamaya ve Türkiye’ye stratejik avantajlar yaratmaya odaklanırken, bir yandan da BKM Express ve TROY etrafında tüketicilerden finansal sektör oyuncularına, teknoloji şirketlerinden sivil toplum kuruluşlarına kadar geniş bir ekosistem yaratılmasına önyak oldu. Dr. Soner Canko, bu sürecin BKM’nin ekosistem yaratmanın ve ekosistemi büyütmenin gücüne ve dijital dönüşüm için önemine olan inancını pekiştirirken, takip eden yıllarda yeni alanlarda ve yenilikçi teknolojiler etrafında Fintech İstanbul, Blockchain Türkiye gibi yeni ekosistemler kurma ve ekosistemle büyüme odaklı çalışmalarına da

TROY, TÜRKİYE’NİN HER KÖŞESİNDE

Nisan 2016’da hayatlarımıza giren TROY kısa sürede önemli bir büyüme katetti. Bugün, 10 milyonu aşkın kartın sağ alt köşesinde yer alan TROY’un 26 banka, 5 elektronik para kuruluşu olmak üzere toplam 31 üyesi bulunuyor ve bu üyeler Türkiye kartlı ödemeler pazarının yüzde 100’ünü temsil ediyor. TROY logolu kartlar, kurulduğu günden başlayarak Türkiye’nin her noktasında; 2.4 milyon POS, 53 bin ATM ve tüm e-ticaret sitelerinde geçerlilik sağlamış durumda. Sunduğu yenilikçi ürünlerin hızlı bir şekilde pazara sunulması ve yeni teknolojilere herkesin ulaşması hedefleriyle hareket eden TROY, bu amaç doğrultusunda TROY İnovasyon Merkezi’ni 2016 yılında kurdu. TROY İnovasyon Merkezi’nin geliştirdiği mobil temassız ödeme teknolojisi sayesinde Android ve iOS cihazlarla mağaza içinde temassız, hızlı ve güvenli ödeme yapılabiliyor. Hayatın her alanında hızlı ve güvenli ödeme deneyimi için TROY’un karekodla ödeme çözümü de hazır. Diğer yandan, TROY İnovasyon Merkezi tarafından geliştirilen çip entegrasyonu ile birlikte giyilebilir teknolojilerle de ödeme yapılmaya başladı. Bilekliklere entegre edilen bu çip ile kullanıcılar temassız ödeme yapabiliyor. TROY, ödeme teknolojilerinde Türkiye’ye özgü çözümler getirerek fark yaratmayı amaçlıyor.



ilham kaynağı olduğunu söylüyor. Dr. Soner Canko sözlerine şöyle devam ediyor:

“Ödemeler, gelişen teknolojiler ve bu doğrultuda değişen tüketici beklentilerine göre çok hızlı değişen, dönüşen bir sektör. Bu yönüyle dünyada son birkaç yıldır çokça konuşulan blokzincir teknolojisi, yapay zekâ, dijital para birimleri, FinTek’ler, açık bankacılık gibi konular ödemeler dünyasında da yakından takip ediliyor. BKM olarak ödemelerle ilgili her teknolojiyi, trendi, ürünü ve hizmeti merak edip denemeye ve faydalı olacağına inandıklarımızı ülke koşullarını da dikkate alarak hayata geçirmeye çalışıyoruz. Bu amaçla FinTek ve blokzincir gibi alanlarda farklı paydaşların ortak bir amaç doğrultusunda çalışmalar yürütmesi için yeni ekosistemler kurulması adına önemli roller üstlendik.”

“FinTek ve blokzincir alanında destekleyici çalışmalarımızı sürdüreceğiz”

2016 yılında dünyada yükselen bir trend olan FinTek yarışında Türkiye’nin geri kalmaması için lider bir oyuncuya ihtiyaç duyulduğunu fark ettiklerini belirten Dr. Soner Canko, “Sektördeki deneyimli kişilerle yaptığımız fikir alışverişlerinden sonra yeni ve tarafsız bir yapı olarak konumlandırılan FinTech İstanbul’un kurulmasına önyak olduk. Benzer şekilde, son yılların önemli ve çığır açıcı nitelikteki teknolojisi blokzincirin arkasında bir ekosistem olduğunda çok daha fazla katma değerli hale geleceğini düşünerek, finans ve finans dışı sektörlerden katılımcıları bir araya getiren Blockchain Türkiye Platformu’nun (BCTR) Türkiye Bilişim Vakfı çatısı altında kurulmasında da önemli bir rol oynadık. Önümüzdeki dönemde de FinTek ve blokzincir alanında destekleyici çalışmalarımızı sürdüreceğiz” diyor.



“30 yıllık tarihimizde olduğu gibi sektöre öncülük etmeye devam edeceğiz”

Yakın gelecekte bu teknolojilerin ödemeler dünyasına daha somut yansımalarını

göreceğimize işaret eden Dr. Soner Canko, BKM’nin önümüzdeki döneme ilişkin stratejisiyle ilgili de şu ipuçlarını paylaşıyor: “2000’li yılların ikinci yarısından itibaren küçük kazanımlar elde etmek için başladığı yolculukta geçirdiği dönüşümle birlikte bugün ekosistemin merkezinde, dijital cüzdandan yerel semaya, blokzincirden yapay zekâyâ pek çok projeyi hayata geçiren BKM’nin gelecek için önceliği bu projelerin

sektör genelinde ölçeklendirilmesine odaklanmak olacak. BKM, 30 yıllık tarihinde olduğu gibi sektörle birlikte, hatta kimi konularda sektörden önce ve sektöre öncülük edecek şekilde kabuk değiştirmeye ve dönüşmeye de devam edecek.”

“AVRUPA KART PAZARINDA LİDERİZ”

“Nakitsiz toplum” hedefine emin adımlarla ilerlerken, bugün gelinen noktada Türkiye’nin gerek kart sayısında gerekse kart kabul noktasında dünyanın pek çok ülkesinin önünde bulunduğunu belirtiyor Dr. Soner Canko: “Türkiye kart adedinde Avrupa’nın 1 numaralı kart pazarı olmaya devam ediyor. Ocak 2020 itibarıyla 70 milyonu kredi kartı, 167 milyonu da banka kartı olmak üzere toplam kart adedi 237 milyona ulaştı. Banka kartlarıyla yapılan yıllık ödeme tutarı yüzde 44 artışla 138 milyar TL’ye, kredi kartlarıyla yapılan yıllık ödeme tutarı ise yüzde 22

artışla 858 milyar TL’ye ulaştı. Böylece toplam kartlı ödeme tutarı 1 trilyon TL barajına ulaşmış oldu. Kartların kullanım alanı hızla yaygınlaşırken 2018’de yüzde 38 olan kartlı ödemelerin hanehalkı tüketimi içindeki payı, 2019’un ilk 9 ayı itibarıyla yüzde 41 gibi önemli bir seviyeye ulaşmış durumda. Her geçen gün daha da yaygınlaşan kart kabul ağı sayesinde bugün ulaşımdan semt pazarlarına birçok noktada kartlı ödeme yapılabilir durumdayız. Ocak 2020 itibarıyla POS terminali adedi 2.43 milyona yükseldi ve yaygınlaşmaya devam ediyor. İnternette alışveriş

deneyimi yaşayan kişi sayısı da hızla artıyor. Ocak 2020 itibarıyla internette kartlı ödemeler yıllık 195 milyar TL’ye yükseldi. Tüm bunların yanı sıra temassız ödemeler de 4 yılda 18 katına çıktı. Ocak 2020’de temassız kredi kartı adedi 39 milyona, banka kartı adedi ise 36 milyona yükseldi. Temassız terminal adedi ise 1.57 milyon adede ulaştı. Temassız kart adedi ve terminal sayısındaki bu gelişimle birlikte, temassız ödeme adedi Ocak 2020 itibarıyla yıllık 548 milyon oldu. Bugün gelinen noktada günde 2 milyondan fazla temassız işlem yapılıyor.”



Gündem

Kulis

Dünya

Sağlık Seyahat

Konut DASK

BES

Sigorta verileri

Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Petrol Ofisi AutoMatic Lojistik ATM Card, Visa özelliği kazandı

Petrol Ofisi istasyonlarından akaryakıt alma kolaylığı sağlayan AutoMatic Lojistik ATM Card'a, Birleşik Ödeme işbirliğiyle Visa özelliği kazandırıldı. Bu sayede kart sahipleri, artık tüm ATM'lerden nakit çekip tüm Visa Logolu üye işyerlerinde harcama yapılabilecek...



AutoMatic Lojistik ATM Kart ile yakıt ve yol masrafları tamam!

BİRLEŞİK ÖDEME
akıllı ödeme teknolojileri

Petrol Ofisi

Petrol Ofisi'nin lojistik sektörüne avantajlar sunduğu AutoMatic Lojistik ATM Card, BDDK lisanslı ve TCMB tarafından regüle edilen elektronik para ve ödeme kuruluşu Birleşik Ödeme ile imzalanan anlaşma kapsamında Visa özelliği kazandı. AutoMatic Lojistik ATM Card ile artık şirket sahipleri bir yandan akaryakıt giderlerini minimize ederken, diğer yandan nakit çekimlerini ve harcamalarını da daha efektif yönetebilecek. AutoMatic Lojistik ATM Card sahipleri artık diledikleri ATM'lerden ve diğer anlaşmalı noktalardan nakit çekim, Visa logolu üye işyerlerinden de alışveriş yapma imkânına kavuştu.

İki cüzdanlı kart...

Visa özelliği kazandırılan kartın içinde "Akaryakıt" ve "Nakit" olmak üzere birbirinden bağımsız iki ayrı cüzdan bulunuyor. Kart sahipleri Akaryakıt Cüzdanı ile Petrol Ofisi istasyonlarından akaryakıt alımlarında avantaj kazanarak şirket giderlerini azaltabiliyor. Navlun, avans, hak ediş gibi tüm ödemelerinin yapılmış olduğu Nakit Cüzdanı ile de tüm ATM ve diğer anlaşmalı nakit çekim noktalarından nakit ihtiyaçlarını zahmetsizce karşılama olanağına kavuşuyorlar.

AutoMatic Lojistik ATM Card sahipleri bu avantajların yanı sıra artık Nakit Cüzdan ile Visa logolu üye işyerlerin-



Yiğit Meral



İlker Sözdinler

den alışveriş de yapabilecek. İlk etapta AutoMatic Lojistik ATM Card ile personel taşıma, lojistik ve turizm firmaları için başlatılan bu avantajlı uygulama, ilerleyen aşamalarda farklı müşteri grupları için de hayata geçirilecek.

“Müşterilerimizin talep ve ihtiyaçları için ideal çözümler sunuyoruz”

Petrol Ofisi Perakende Direktörü Yiğit Meral, işbirliği ve yeni çözümün içeriğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Sektör lideri olarak tüm Türkiye’de yaygın istasyon ağımız, benzersiz altyapı ve teknolojimizle her alanda yenilikçi ürünlere, hizmetlere imza atıyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımızla, onların talep ve ihtiyaçlarını beklentilerinin de üzerine çıkararak en ideal çözümler sunmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda, ülkemizde sayıları yaklaşık olarak 2 bini bulan lojistik firmalarının yanı sıra personel ve turizm taşımacılarının da nakit operasyonlarını dijital ortamda yönetmelerine imkân sağlayan AutoMatic Lojistik ATM Card’ı şimdi daha da geliştirdik. Her gün yaklaşık 900 bin kamyon ve tırın, personel ile turizm taşımacılığındaki milyonlarca aracın operasyonlarını daha hızlı ve etkili yapılmasına olanak sağlayacak gelişmiş bir hizmet noktası olmak, onlara katkı sağlamak bizler için çok önemli.”

“Hem kurumsal hem de bireysel avantajlar sunuyoruz”

“Müşterilerimize salt ürün ve hizmet sunumu değil işletme ve finansal alanlarda da avantajlar sunuyoruz” diyen Petrol Ofisi CFO’su Serhan Ulga, bu avantajları



Serhan Ulga

şöyle anlattı:

“Personel taşıyıcılar, lojistik ve turizm firmalarının iş ortaklarıyla gerçekleştirdiği fiziksel nakit akışına dijital ve kontrollü bir çözüm sunuyoruz. Lojistik firmalarına, iş ortaklarının şifreyle güvenli bir şekilde Petrol Ofisi istasyonlarından akaryakıt ikmal edebilme, tüm ATM’lerden para çekebilme ve Visa üye işyerlerinden alışveriş yapabilme ayrıcalığı sunan AutoMatic Lojistik ATM Card ile kurumsal olduğu gibi aynı zamanda bireysel faydalar da sağlıyoruz. Lojistik sektöründeki sürücülere de bankada herhangi bir hesap açma zorunluluğu ve yıllık kart ücreti olmadan bu ödeme hizmeti ayrıcalığını sunmuş bulunuyoruz.”

“Birlikte geliştirdiğimiz inovatif bir çözüm”

Birleşik Ödeme CEO’su İlker Sözdinler ise işbirliğiyle ilgili şu bilgileri paylaştı: “Sektör lideri olarak ‘Fintech-as-a-Service’ (FaaS) altyapısıyla terzi usulü çözümler, ürün gamları geliştiriyoruz. Temel amacımız, müşterilerimize özel sunduğumuz değerlerle kurumların gider ve risklerini azaltırken, bir yandan da onlara yeni gelir kanalları yaratmak. AutoMatic Lojistik ATM Card da Petrol Ofisi ile birlikte bu vizyonla kurgulanmış; dijitalleşen dünyada fiziksel nakit akışına dijital bir çözüm sunan bir sistem. Bu paralelde Birleşik Ödeme olarak FaaS platform stratejimizle kurumlara kendi markalarıyla hem operasyonel süreçlerinde hem de müşterilerine inovatif çözümler sunmasında altyapı sağlamaya devam edeceğiz.”

Uçtan uca güvenlik için 3 çözüm

Ödeme esnasında oluşabilecek sahtecilik eylemlerini öngörerek önlemeyi amaçlayan FraudSTAR çözümünün yanı sıra dünya lideri Thales ve Gemalto markalarıyla donanımsal veri güvenliği sağlayan Verisoft, kişisel verilerin korunması konusunda ise LAGOM ile işbirliği yaparak müşterilerine sunduğu uçtan uca güvenlik vaadini pekiştiriyor...

2019'un son günlerinde hatalı kayıtların çokluğu yüzünden ertelenen ve bu yüzden gündemde kalmaya devam eden VERBIS'e kayıt zorunluluğu, işletmelerin bilgi saklama ve koruma çözümleri arayışını hızlandırdı. Verisoft da bu doğrultuda çözüm yelpazesini genişletti ve geçen yılın sonunda Lagom Data Governance ile işbirliği başlattı. Verisoft Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Tercan, güçlenen çözüm yelpazesıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Geçen yıl Kişisel Verilerin Korunması Kanunu nedeniyle siber güvenlik, hem kişilerin hem de kurumların gündeminde en üst sıralara yükseldi. 35 yıllık tecrübemizle güvenlik konusunda da bilişim sektörünün akla gelen şirketlerinden biriyiz. Başta finansal kurumlar olmak üzere kamu, perakende, e-ticaret, telekom ve akaryakıt sektörlerine finansal ödeme teknolojileri alanında yenilikçi ve uçtan uca güvenlik çözümleri sunuyoruz. Bunların başında, yaklaşık 15 yıldır Türkiye'nin önemli bankalarında kullanılan FraudSTAR'ı sayabiliriz. Günde 10 milyonun üzerinde kartlı işlemi denetleyerek, arka planda çalışan 'makine öğrenmesi' sayesinde sürekli kendini güncelleyen FraudSTAR çözümümüzle her geçen gün artan sahtecilik girişimlerini engelliyoruz. Sadece yazılım değil donanım güvenliğinin de alınan önlemlerin etkinliği için olmazsa olmaz nitelik taşıdığı bilinciyle



THALES



LAGOM

dünya çapında bilinen markalarla HSM (hardware security module) iş ortaklığı yapıyoruz.

Ancak tüm bunlar, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu nedeniyle eksik kalıyordu. Bu yüzden LAGOM Data Governance ile işbirliği başlattı. LAGOM işbirliğiyle sektörün kullanımına sunduğumuz çözüm sayesinde; veri envanteri çıkarılması, oluşturulan veri politikalarına göre hassas veri için anonimleştirme, silme, maskeleyme, şifreleme veya uyarı oluşturma gibi aksiyonlar alınması mümkün hale geldi. Bu çözümle ayrıca, taranan veri üzerinde gelişmiş filtreleme seçenekleriyle arama yapma, izleme, yetki yönetimi, sistem loglarının takibi gibi işlemler de standartlara uygun hale geldi. Sonuç olarak artık gönül rahatlığıyla 'Verisoft, ödeme sistemlerinde ihtiyaç duyulan her türlü güvenlik çözümü için tek adres' diyebiliriz."

GÖKHAN TERCAN, 25 YIL SONRA YUVAYA DÖNDÜ!

Ödeme sistemleri alanında inovatif çözümler geliştirmek ve sektörün yazılım ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan Verisoft, 35 yıllık tecrübesini sektörden tecrübeli isimlerle güçlendiriyor.

İş hayatının başlarında Verisoft'ta proje yöneticiliği yapan Gökhan Tercan, Şubat 2020 itibarıyla Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. İstanbul Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu olan ve yüksek lisansını aynı bölümde tamamlayan Tercan, 25 yıldan uzun süredir devam eden iş hayatında ağırlıklı olarak bankacılık ve telekom şirketlerinde çeşitli pozisyonlarda görev aldı. Son olarak 12 yıldır görev yaptığı Akbank'ta iş zekası sistemleri müdürlüğü yapan Tercan, Verisoft'ta yapay zeka, makine öğrenimi gibi yeni nesil teknolojilerle ödeme sistemlerinde yenilikçi çözümler geliştirilmesi konusunda şirketin vizyonunu şekillendirecek.



verisoft

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



Türkiye ekonomisi





nde kadının gücü





Dijital dönüşüm **TOPLUMSAL ROLLERİ** de değiştirecek!

ESİN GEDİK

PSM olarak yaklaşık 2 yıl önce “Zirve Yolunda” başlıklı bir bölüm oluşturmuş ve bu bölüme sektörümüzdeki kadın yöneticileri konuk etmeye başlamıştık. Bu sayfaları oluştururken hedefimiz, sadece sektörümüzün, ülkemizin değil dünyanın her yerinde hala en önemli sorunlardan biri olan düşük kadın istihdamı ve kadın yönetici sayısına dikkat çekmek, bu alanda farkındalık oluşturmaktır.

Sektörümüzdeki kadınların yanı sıra erkeklerin de büyük beğenisini toplayan bu girişimimizin ardından yeni bir adım atarak 2019 yılı mart ayında teknoloji, FinTek ve ödemeler dünyasının önde gelen kadınlarıyla bir araya gelmiş ve sorunlarımızı nasıl aşacağımız konusunda görüşlerimizi paylaşmıştık.

Bu yıl ise ikinci Zirve Sohbetleri’ni yaptık. Yayın tarihimizin 8 Mart Dünya Kadınlar Günü’nün kutlandığı aya denk gelmesi de ayrı bir önem taşıyor.

Zirve Sohbetleri toplantımızın ikincisini, 13 Şubat’ta Bankalararası Kart Merkezi’nin ev sahipliğinde yaptık. Yoğun iş trafiğine rağmen dostlarımız günlerinin büyük bir bölümünü bize, kendilerine, aslında hemcinslerine ayırmış oldu. Konuşulacak o kadar çok konu vardı ki zaman yetmedi. Şimdi birçok erkeğin “normal, zaten kadınlar konuşmayı çok seviyor” yorumunu yaptığını duyar gibiyim. Ancak beyler, durum bu “klasik bakışın” çok çok ilerisinde. Evet, çok konuştuk, güldük, hatta dedikodu bile yaptık ama konuştuklarımızı, ortaya koyduğumuz projeler ve en önemlisi kadınların kendilerine güveni ve inancı geleceğe dair umutlarımızı artırdı. Gün sonunda bir kez daha ortaya çıktı ki kadın istihdamının önündeki en temel sorun “kadına bakış” açısı-

sının hala negatif olması. Toplumun tüm katmanlarına işleyen bu bakış değişmediği için kızlarımız bebeklikten, ilkokul sıralarından itibaren kendilerine biçilen geleneksel yollarla yetiştiriliyor. “Sen önce eş, sonra annesin, toplumsal hayattaki rolün üçüncü sırada geliyor” bakışı değişmediği sürece havanda su dövmeye devam edeceğiz.

Sorunları sıralayıp bu çarkı nasıl değişeceği konusunda önemli mesajların verildiği sohbet toplantımızda karşımıza “teknoloji” fırsatı çıktı. Hepsi çalıştığı alanda teknolojiyi işinin odağına alan kadın dostlarımız; dijital dönüşüm, yapay zeka gibi teknolojilerle iş ve özel hayat klişelerinin değiştiği bir dönemde teknolojinin kadınlara büyük fırsatlar sunduğunu düşünüyor. Birçok işin robotlarla yapıldığı, yapılacağı bir çağa giriyoruz. İşte bu dönem kadınlar için yeni bir “çıkış kapısı” olabilir. Empati kurma, sorgulama ve duygusal zekalarının gelişmiş olması kadınların teknoloji dünyasında daha etkin olmasını sağlayabilir. Esnek çalışma, uzaktan çalışma gibi fırsatlarla birlikte kadınlar artık “çocuk da yaparım kariyer de...” diyebilecek. Önemli olan bu fırsatları nasıl değerlendireceğimiz...

Bu noktada PSM AWARDS aracılığıyla maddi ve manevi destek verdiğimiz KızCode girişiminin kurucusu Müjde Esin’in hikayesi de bizlere örnek oldu. Toplantımızın konuğu olan Müjde’nin ailesine ve topluma karşı verdiği mücadelede geldiği nokta hepimizi umutlandırdı. Zirve Sohbetleri’ni artık bir üst aşamaya taşıma zamanı geldiğini de gördük. Artık küçük gruplarla bir araya gelmek yerine çok daha geniş katılımlı etkinlikler düzenleyip, projelerimizi hayata geçirme zamanı geldi. Kısaca yakında kadınlarla ilgili daha çok haber okuyacaksınız!



“Yazılım sektöründeki kadın sayısı teşviklerle artırılmalı”

GÖNÜL KAMALI

YASAD (Yazılım Sanayicileri Derneği) Başkanı

11'inci kalkınma planında 2023 yılında kadınların işgücüne katılma oranının yüzde 41 düzeyine ulaşması hedefleniyordu. Sektörümüz adına bu hedefe ulaşmak için atılması gereken adımlar neler?

Günümüzde kadınlar her meslekte kendilerini gösterebiliyor. Örneğin, toplumun geniş kesimleri tarafından benzin istasyonundaki pompa görevlilerinin erkek olması gerektiği algısı var. Oysa artık kadın pompa görevlileri olduğunu görüyoruz. Bu örnekte olduğu gibi kadın istihdamının artması için şirketlerin politikalarının bir parça değişmesi bile yeterli. Bazı mesleklerde kadınların avantajlı olduğu da bir gerçek. Havayolu lojistik operasyonu, banka portföy yönetimi, depo mal eleme işlemleri, tekstil ve bunun gibi esneklik, yüksek stres ve sabır gerektiren pozisyonlarda kadınların erkeklerden nispeten daha başarılı olduğu görülüyor. Bu sektörlerin tanımlanması yapıp firmalara kadın çalışan istihdam etme konusunda teşvikler verilmesi gündeme gelmeli.

Öte yandan, 25-40 yaş arasındaki kadın çalışanların temel problemi çocuk bakımı. Ülkemizde çocuk gündüz bakım evleri yaygın değil. Bu nedenle belirli çalışan sayısının üstünde olan işletmelere kreş açılması zorunluluğunun uygulanması konusundaki zafiyetler giderilmeli. Belirli büyüklüğe ulaşmış işyerlerinde çalışan kadınların bakıcı tutabilmesi için ek yardım veya vergi indirimi de sağlanabilir.

Dijital devrimle birlikte teknoloji pek çok sektörü dönüştürürken, yeni kariyerlerin hayal edilmesine de fırsat tanıyor, kadınlar kariyer planlarını yaparken hangi mesleklere yönelmeli?

Günümüzde artık bilgisayarlar kurallara bağlı girdisi çıktısı tanımlanabilir işleri kolaylıkla yapabiliyor. Bilgiye erişmek artık çok kolaylaştı. Alibaba'nın kurucusu Jack Ma'nın da dediği gibi çocuklarımızı bilgisayarla yarıştırmamalıyız. 3 dakika içerisinde internette erişilebilecek bir bilgiyi ezberlemek için zaman harcamamalıyız. Geleceğin işleri bilgisayarların yapamadığı işler olacak. Örneğin düşünme ve yorumlama gerektiren işler, yaratıcılık gerektiren işler, insanlar arasında iletişim kurmayı, konsensüs sağlamayı gerektiren işler. Tabii daima kişinin iç sesini de dinlemesi lazım. Gençliğimizde ailelerimiz bizi “para getirecek, pozisyon getirecek” işlere odakladı. Şimdi ise ülkemiz artık o kadar paraya muhtaç değil. Çocuklarımızın sevdikleri şeylere yönelmesine izin vermeliyiz.

“Uzaktan ve esnek çalışma teşvik edici olacaktır”

FinTek özelinden çıkıp yazılım dünyasının geneline baktığımızda YASAD olarak kadın



istihdamına yönelik projeleriniz neler?

Yazılım, üretim metodları ve kalite odaklı yapısı gereği kadın yazılımcıların kolaylıkla başarılı olabileceği, hatta diğer mesleklerden daha başarılı olacağı bir alan. Yazılım üretim merkezleri kadınların iş ve özel hayat dengesini koruyabilecekleri bir yaşam stiline de son derece uygun. Belirli merkezlere bağlı olmadan üretebilme özelliği, uzaktan, mobil çalışmaya uygun yapısıyla çalışana büyük avantajlar sağlıyor. Mobil çalışma, esnek saatlerde çalışma haklarının olması ve işverene yönelik vergi avantajları sağlanarak desteklenmesi hem mesleğimize yönelik tercihi artıracak hem de kadınların çalışma hayatına katılımını teşvik edecektir.

Yine istihdam modeli olarak evden, uzaktan, mobil ve yarı zamanlı çalışmanın teşvik edilmesi, üniversite ve sanayide ek kontenjanların tanımlanması kadın istihdamını artırmak için önemli adımlar olacaktır. YASAD olarak bu bahsettiğimiz konuların üzerine eğilerek, bu yönde atılacak adımların önceliklendirilmesini sağlayacağız.

“Başarı sevdiğiniz işi yapmaktan geçer”



BETÜGÜL TOKER

Aktif Bank Genel Müdür Yardımcısı

11'inci kalkınma planında 2023 yılında kadınların işgücüne katılma oranının yüzde 41 düzeyine ulaşması hedefleniyordu. Bu hedefe ulaşmak için atılması gereken adımlar neler?

Kadın çalışan oranının düşüklüğü sadece kadınların değil ülkemizin de ciddi bir sorunu. Bu sorunu çözmek için hükümetin duruma el koymasını ve kalkınma planında da yer vermesini olumlu buluyorum. TÜİK verilerine baktığımızda istihdam edilen 28 milyon 870 bin kişinin 9 milyon 127 binini kadınlar oluşturuyor. Ancak istihdam edilen kadınların yüzde 17'si okuryazar bile değil. Sadece yüzde 58.3'lük kesimi yükseköğrenim mezunu. İstihdam edilen kadınların yüzde 26'sını lise altı eğitimli kadınlar oluşturuyor ki bunun içinde bahsettiğim okuryazar olmayan kadınlar da var. Burada dikkat çekmek istediğim konu eğitimin önemi. Yükseköğretim mezunu kadınların yüzde 72.7'si işgücüne katılırken, okuryazar olmayan 100 kadının 84'ü iş yaşamına dahil olamıyor.

Bu bilgi ışığında hem sektörümüz hem de kadın istihdamının artması adına kız çocuklarımızın kaliteli eğitim alması ve çalışmak istedikleri alanda uzmanlaşmaları adına eğitim programlarına destek vermemiz gerektiğine inanıyorum. Deloitte'un “Türkiye Finans Dünyasında Kadın” raporuna göre, finans dünyasındaki kadın istihdamı ve liderlik kademelerinde temsilleri gibi sorunlar karşısında sektörde

görev alan kadınların yeterli seviyede dayanışma içinde olmadıkları görülüyor. Kadınların yüzde 88'i, şirket içi/ sektörel kadın örgütü ya da kadın destek grubu gibi yapılanmalarının olmadığını belirtiyor. Sektörel kadın örgütü ya da kadın destek grubu gibi bir oluşumun faydalı olacağına inanıyorum. Kim bilir, belki de bu toplantıyla bugün bir başlangıç yapar, böyle bir oluşumun temellerini atarız.

Dijital devrimle birlikte teknoloji pek çok sektörü dönüştürürken, yeni kariyerlerin hayal edilmesine de fırsat tanıyor. Kadınlar kariyer planlarını yaparken hangi mesleklere yönelmeli?

Hızla gelişen teknoloji adeta yeni bir sanayi devrimi gibi dünyayı değiştirdi. Değişen yaşamlarımızla birlikte meslekler de değişiyor. 2003'te ilkokula başlayan bir çocuk bu yıl üniversiteden mezun oluyor. Herhalde 2003 yılında ilkokula başlayan kızımız-oglumuz bize gelip “Anne, üniversiteden mezun olurken bilgisayar oynayacağım ve çekeceğim videoları internetten yayınlayıp çok para kazanacağım” deseydi gülüp geçerdik.

Bugünden geleceğin mesleklerini seçmek çok da kolay olmasa da basit bir öngörüyle bu duruma yaklaşabiliriz. Gelecekte bazı mesleklere talep azalacak ama tamamen de kaybolmayacak. Gençler 20 yıl sonra hangi mesleği tercih ederse etsin, bilgi teknolojisinin tüm mesleklerin temelinde olacağını görüyoruz. Kendi hikayemde de bahsettiğim gibi başarı “sevdiği işi yapmaktan” geçiyor.

“Üst düzey yönetimde eşitlik için pozitif ayrımcılık şart”

Finans sektöründe orta düzey yönetici pozisyonundaki kadın sayısı yüksekken üst düzeyde oldukça az, bunu değiştirmek için neler önerirsiniz?

Bu, toplumsal cinsiyet eşitliği meselesinin temelinde yatan pek çok faktörle doğrudan ilişkili aslında. Bugün hala kullanılmaya devam eden “erkek işi” ya da “kadına en uygun meslek” gibi tanımlamalar bizi konunun özüne götürüyor. Bu bir toplumsal bilinç meselesi, ne yazık ki bu anlayış kadınların da zihnine ister istemez yerleşiyor ve kadın çalışanlar otomatik olarak üst düzey yöneticiliği hedeflemekten imtina edebiliyor. Bu noktada atılması gereken birkaç somut adım olduğunu düşünüyorum. Bunlardan biri şirket politikası olarak yalnızca kadın-erkek çalışan sayısı eşitliğine değil, üst düzey yönetimde de bu eşitliğe önem vermek. Hatta bunun için “üst düzey kadın çalışan oranını önümüzdeki 5 yıl içerisinde yüzde 30'dan 40'a çıkarmayı hedefliyoruz” gibi belli hedefler koymak, bu hedefleri kurum çalışanlarına da deklare etmek ve aktif bir şekilde hedeflerin gerçekleşmesini takip etmek gerekiyor. Aynı üst düzey yöneticilik pozisyonu için başvuran eşit durumdaki kadın ve erkek adaylar içinden kadın olanın tercih edilmesi... Yani bu noktada pozitif ayrımcılıkla kadın üst düzey yönetici sayısının artırılmasına katkı sağlanmalı.



“Mesleklerin cinsiyeti olmaz”

ÇAĞLA GÜL ŞENKARDEŞ
MenaPay CEO'su

11'inci kalkınma planında 2023 yılında kadınların işgücüne katılma oranının yüzde 41 düzeyine ulaşması hedefleniyordu. Sektörümüz adına bu hedefe ulaşmak için atılması gereken adımlar neler?

İşgücüne katılım ve kadın çalışan oranının artacağına yönelik beklenti ve hedefler sevindirici. Ancak bir strateji ve aksiyon planı kapsamında yol haritası belirlenerek çalışılması gerekiyor. Bu hedefe ulaşılmasında, belirlenecek ve uygulanacak politika ve tedbirler kadar iş dünyasıyla iletişim ve farkındalığın artırılması da önemli bir etken olacaktır. Kurumsal farkındalık ve devamında kurumların ajandasına girmesi sağlandıktan sonra kurum içi bilinçlendirme faaliyetleri planlanmalı ve koordine edilmeli. Burada aslında organizasyonel bir değişimden bahsederken kültürel değişimi de beraberinde yönetmek gerektiği dikkate alınmalı. Konu kurumların ajandasına girdikten sonra bu alanda alınacak kurumsal tedbir ve aksiyonların da düzenli takip edilmesi ve ölçülmesi kritik öneme sahip.

Aynı zamanda bir iletişimci olarak toplumun tüm kesimlerindeki “eril” ve ayrımcı dilden kurtulmak için neler yapılmalı?

Bugün kadınlara ve erkeklere bireysel yetenekleri ve ilgileri ötesinde toplumsal cinsiyetlerine göre roller atfediliyor. Kalıp yargılarla oluşan bu roller, dil yoluyla tekrar tekrar üretiliyor. Düşünce, davranış ve kültür değişimi ancak iletişim dili değiştirilerek sağlanabilir.

Cinsiyetler arası ayrım ve eşitsizliğin dil ve iletişimle pekiştirilmesinden kaçınmak için hem birey hem kurumlar bazında belli konularda farkındalığımızı artırmalı ve iletişim dilimize dikkat etmeliyiz. Kadını belirli kalıp yargılar içerisine sıkıştıran ve kadına belirli roller yükleyen, cinsiyetçi diye adlandırdığımız söylemlerin öncelikle kitle iletişim araçları tarafından meşrulaştırılmaması için hassasiyet göstermeliyiz. Bazı mesleklerin, kelimelerin ya da ifadelerin cinsiyetini erkek olarak pekiştiren vurgulara neden olacak şekilde, bu tür sözcüklerin önüne “kadın” vurgusu yaparak ötekileştiren ifadelerden kaçınmalıyız. Kadın gazeteci, kadın mühendis veya kadın yönetici gibi, bu mesleklerin cinsiyetini erkek olarak yeniden üreten ifadeler bunlara örnek olabilir. Örüntü olarak “erkek olmayı”, “insan/adam” olmayla özdeşleştiren ve

“herkesi” kapsama iddiasıyla kadını görünmez kılan ifadelerden de aynı şekilde kaçınmalıyız: “Adam gibi”, “adamakıllı”, “adam olmak” gibi...

“Teknolojiye dayanan işlerde kadınlar özgürleşecek”

Ödeme sistemleri ve bağlı sektörlerde kadın istihdam oranı yeterli düzeyde değil. Kadınlar için sektörümüzde çalışmanın ve yönetim katına yükselmenin önündeki zorluklar neler?

FinTek alanında hem Türkiye’de hem de küresel ölçekte kadın üst düzey yönetici sayısının oransal olarak çok düşük olduğunu biliyoruz. Üniversite eğitimi döneminde öğrencilere bu anlamda eşitlik odaklı bilgilendirmeler yapılması, işgücüne katılmada kadınların kariyerinin ilk basamağında baskı hissetmeden mühendislik, finans ve teknoloji alanlarında çalışma konusunda güçlendirilmesi gerek.

Bir başka önemli nokta da rol modeller. Gerek kurumlar gerekse medya tarafından başarılı iş kadınlarının görünürlük anlamında özellikle desteklenmesi çok önemli. Kariyerimizin sadece başında değil, her seviyesinde rol modellerden besleniyor, hedeflerimizi ve çitımızı bunlara göre belirliyoruz. Ne kadar çok üst düzey kadın iş insanı görünürlüğü olursa, o kadar çok ilham ve cesaret verecektir. Aynı etki kurumlar için de geçerli. Yani üst düzey görev yapan kadınların görünürlüğü arttıkça ve başarı hikayeleri anlatıldıkça kurumlarda kendi tepe yönetimlerinde kadınlara yer verme konusunda hem farkındalık ve bilinç hem de motivasyon ve cesaret anlamında olumlu etkilenecektir.

Özellikle teknolojiye dayalı işlerde kadınların özgürleştiğini düşünüyorum. Sosyal medyada kendi iletişim alanlarını yaratmak, başarılarını ve seslerini duyurmak için çok daha imkan var kadınlar için. Belki de en büyük zorluklardan biri olan bu alanda sektörel buluşmalarda, konferanslarda, panellerde çok kereler kadın sayısı sıfır ya da yüzde 5-10’larda kalıyor. Motivasyon açısından ciddi zorluk yaratan offline dünyadaki bu tip durumlar artık teknoloji ve sosyal mecralar sayesinde aşılması kolay hale geliyor.



“Teknolojiye ilgisi olan çocuklara yetenek yönetimi yapmalıyız”

ZEHRA ÖNEY

**Teknolojide Kadın Derneği
(WTech) Yönetim Kurulu Başkanı**

11'inci kalkınma planında 2023 yılında kadınların işgücüne katılma oranının yüzde 41 düzeyine ulaşması hedefleniyordu. Sektörümüz adına bu hedefe ulaşmak için atılması gereken adımlar neler?

Bu hedef doğrultusunda öncelikle mevcutta yetişen kadın gücüne istihdamda yer vermemiz gerekiyor. Bu noktada aşmamız gereken birçok konu karşımıza çıkıyor. Kadınların çalışma hayatına katılımının teşvik edilmesi, çocuk sahibi olduktan sonra kariyerine ara veren kadınların tekrar iş hayatına dönebilmesi için çalışma şartlarının düzenlenmesi ve kadının çalışmasının maddi gücün ötesinde kendilerine bir yatırım olduğunu vurgulamak gerekiyor. Teknoloji sektöründe ise proaktif bir yaklaşıma ihtiyacımız var. Şu an teknoloji sektöründe hem üretim hem de yönetimde çeşitlilik alanında alınması gereken çok yol var. Çeşitliliğin sağlanması için kurumlar tarafından çalışmalar yapılması gerekiyor. İşe giren kadın çalışanın motivasyonunun düşmemesi için kendi gibi diğer kadın çalışanlarla beraber olmalı ve kariyer adımlarında ona destek olacak mentorlar atanmalı. İkinci olarak sektöre kadın işgücü yetiştirmeliyiz. Bu noktada aileler ve erken dönem okullardaki eğitmenlerimize büyük iş düşüyor. Matematik zekaya sahip, teknolojiye ilgisi olan çocuklarımızı keşfedip, onlara yetenek yönetimi yapmalıyız.

Kadınlar için ödeme sistemleri ve bağlı sektörlerde çalışmanın ve yönetim katına yükselmenin önündeki zorluklar neler?

Teknik bir alanda çalışmak üzere uzmanlaşan bir insana yönetimsel roller vermek istiyorsanız, kişinin kendini başka alanlarda da geliştirmesine fırsat vermelisiniz. Burada kurum içi eğitimler ve verilecek inisiyatifler çok önemli. Yönetim kabiliyeti olan kadın çalışanın bölüm yöneticisi, direktör ve daha fazlası olması için yönetici eğitimleri, kendi markalarını oluşturmaları için farkındalık eğitimleri ve bu eğitimleri uygulayabilecekleri rollerin olması çok önemli. Bir başka bakış açısı da yönetimde olan kadının üst mevkilerde yer alması. Toplum 5.0'ın kapımızda olduğu bir dönemdeyiz ve artık üst düzey takımlarında yer almak için

çalışanların teknik altyapıya sahip olması gerekiyor. Derinlemesine bir uzmanlıktan bahsetmiyorum ama teknik uzmanlığı olan Y jenerasyonunu yönetebilecek, onlardan iş çıkarabilecek bir bakış açısı ve bilgi birikimi olmalı. Bu açıdan teknik olmayan ve yönetsel gücü olan kadın çalışanı teknik altyapıyla güçlendirmemiz şart.

Alışverişte tüketici trendlerine baktığımızda kadınların erkeklerden daha aktif online ödeme sistemlerini kullandığını görüyoruz. Kadınların bu alanda teknoloji ve ürün odaklı yapacakları girişim ve Ar-Ge çalışmalarının bu sektörün sağlıklı şekilde büyüülmesi açısından çok değerli olacağına inanıyorum.

Kadınların ödeme sistemleri içindeki varlığı cinsiyet ayrımı olmaksızın tüketici beklenti ve taleplerinin bu alanda en iyi şekilde karşılanması ve toplumun mobilleşme konusundaki iştahının her geçen gün daha fazla kabarmasını sağlayacaktır. Teknoloji alanında kadınlara ihtiyaç çok fazla. Kadının dönüştürücü gücü ilk çağlardan beri dünya tarihinin dönüm noktalarında her zaman var olmuştur. Kadın zekasını teknolojik işlere katmak geleceğin daha aydınlık ve yaşanabilir tasarlanması açısından son derece önemli.

“500 binden fazla yeni uzmanlık alanı oluşacak”

Teknoloji pek çok sektörü dönüştürürken, yeni kariyerlerin hayal edilmesine de fırsat tanıyor, kadınlar kariyer planlarını yaparken hangi mesleklere yönelmeli?

2030-2050 yılları arasında ortaya çıkan yeni mesleklerin getirdiği 500 binden fazla yeni uzmanlık alanı ve uzman ihtiyaçları ortaya çıkacak. Bu da insanlar için yepyeni fırsatları beraberinde getirecek. Bilhassa finansal teknolojiler bu alanda kadınlara önemli kariyer fırsatları açan sektörlerden biri. STEM (bilim, teknoloji, mühendislik, matematik) alanında eğitim almak kadınların gelecekte sahip olacağı kariyer gücünü artıran bir etken. Kız çocuklarımızın ve genç kızlarımızın STEM alanında yeteneklerinin farkında olmalarının önemi büyük. Ailelerin de bu konuda yönlendirmesi önemli. Hangi sektör ve meslek olursa olsun, o sektör ve mesleğin teknolojiyle ilgisini kavrayabilecekler kesinlikle kazanacak.





“STEM alanında ‘erkek işi’ algısı değiştirilmeli”

ÖZGÜR YEŞİLYURT

Multinet Up Genel Müdür Yardımcısı

11’inci kalkınma planında 2023 yılında kadınların işgücüne katılma oranının yüzde 41 düzeyine ulaşması hedefleniyor. Sektörümüz adına bu hedefe ulaşmak için atılması gereken adımlar neler?

Kadınların işgücüne katılım oranı, tüm dünyada mücadele etmek durumunda olduğumuz cinsiyet eşitsizliğinin sonuçlarından biri. Dünya Ekonomik Forumu’nun Küresel Cinsiyet Eşitsizliği 2020 raporuna göre, kadınların erkeklerle eşit haklara sahip olabilmesi için en az 100 yıl, erkeklerle eşit ücrete sahip olabilmesi içinse 257 yıl geçmesi gerekiyor. Geçen yıl 149, bu yıl ise 153 ülkenin bulunduğu listede Türkiye yine 130’uncu sırada bulunuyor. Bu sonuç oldukça sarsıcı.

Kadınların işgücüne katılım düşüklüğünün, cinsiyet eşitliği perspektifinden hem makro hem de mikro düzeyde değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Kültürel ve toplumsal değerler bakımından kadınlar öncelikli olarak “anne”, “evinin kadını”, “eş” gibi kimliklerle tanımlanmaya devam edildikçe, yasal ve teknik açıdan engeller ortadan kaldırılsa dahi eğitimde fırsat eşitsizliği, ücret eşitsizliği gibi temel sorunlar çözülmeyecek.

Bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik alanlarına yönelik “erkek işi” algısının değiştirilmesi, sektörümüze katılacak kadın sayısının artmasına doğrudan katkı sağlayacaktır. Dijital çağdayız ama genç kızların yüzde 10’dan azı teknoloji ve mühendislikle ilgili alanları seçiyor. Mikro düzeyde ise yönetim kademesindeki kadınlar olarak eşit fırsatlardan yararlanma konusundaki karar mekanizmalarına etki etmemiz gerekiyor.

Teknoloji pek çok sektörü dönüştürürken yeni kariyerlerin hayal edilmesine de fırsat tanıyor. Kadınlar kariyer planlarını yaparken hangi mesleklere yönelmeli?

Elbette gelecekte bazı iş alanları çok daha değerli olacak. Avrupa Birliği tarafından yapılan araştırmalara göre bilgi iletişim teknolojileri alanında uzmanlaşan sayısında önemli bir artış olacak.

Dijital çağda geleceğin mesleklerini belirleyecek olan nitelikler, işlerin rutin olup olmaması ve bilişsel ya da manuel olması olacak. İşin bilişsel ve karmaşıklık niteliği arttıkça teknolojik araçlarla ikame edilmesi zorlaşacağı için bu nitelikteki işler devamlılığını koruyacak. Kariyer planlaması yapacak olan herkesin bu değişim trendini yakından takip etmesi gerekiyor.

Kadınların kariyer planlamalarında dikkate alması gereken daha önemli konu ise dijital yetkinliklerin geliştirilmesi olmalı. Risk alabilme, adaptasyon yeteneği, sonuç odaklılık, inovasyon, çeşitliliğe önem verme, tasarım odaklı düşünme gibi yetkinlikler dijital çağda öne çıkan yetkinlikler olacak.



“FinTek’ler kadınları odağına alan çözümler geliştirmeli”

Kadınların ve kız çocuklarının FinTek hizmetlerinden daha fazla yararlanması için neler önerirsiniz?

Öncelikle kadınların ve çocukların teknolojiye erişim ve kullanım konusunda erkeklerle aynı fırsatlara sahip olması gerekir. Dünya genelinde kadınların erkeklere göre yüzde 23 daha az mobil internet kullandığını görüyoruz. FinTek sektörüne düşen sorumluluklar açısından değerlendirdiğimizde atılabilecek birçok adım olduğunu düşünüyorum. Örneğin, oyun sektöründe yaygın olarak kullanılan ön ödemeli kartların önemli bir bölümü erkek çocuklara hitap ediyor. Aslında ön ödemeli kart kullanarak kadınlar ve kız çocuklar online alışverişte ve eğlence sektöründe birçok alanda avantaj kazanabilir. FinTek şirketleri bu konuda bilinç yaratmak üzerine çalışmalı.

Diğer taraftan, FinTek’ler özleri gereği bazı sınırların, kalıpların olmadığı startup’lardan oluşuyor. Kadın startup’ların artması, kadınların ve kız çocuklarının FinTek sektörünün hizmetlerinden daha fazla yararlanması için fırsat olarak değerlendirilmeli.

“Kadınların duygusal özellikleri teknoloji sayesinde önem kazanacak”



ÖZGE ÇELİK

BKM (Bankalararası Kart Merkezi)
İş Geliştirme Direktörü

11'inci kalkınma planında 2023 yılında kadınların işgücüne katılma oranının yüzde 41 düzeyine ulaşması hedefleniyordu. Sektörümüz adına bu hedefe ulaşmak için atılması gereken adımlar neler?

Türkiye Bankalar Birliği verilerine göre, bankacılık sektöründe kadın çalışan oranı yüzde 51. Bu anlamda şanslı bir sektörde olduğumuzu söylemek lazım. Özellikle son yıllarda cinsiyet eşitsizliğini ortadan kaldırmaya yönelik pek çok adım atılsa da daha yapılacaklar var. Örneğin, yeni dünyaya daha çok uyum sağlayabilmek için geleneksel çalışma düzeninin biraz daha dışına çıkıp esnek çalışma süreçlerini desteklemek, kadın liderlerin sayısını ve görünürlüğünü artıracak rol modeller belirlemek, bu alandaki iş fırsatlarını daha çok anlatmak gibi... Diğer yandan ülkemizde eğitim görmeleri konusunda dahi engellenen

genç kızlarımız var. Bu konuda çalışan STK'ları ve kadın girişimcilerimizi desteklemek, onlarla işbirliği içerisinde olmak sektörümüzde kadın işgücünün artmasına destek sağlayacaktır.

Dijital devrimle birlikte teknoloji pek çok sektörü dönüştürürken, yeni kariyerlerin hayal edilmesine de fırsat tanıyor, kadınlar kariyer planlarını yaparken hangi mesleklere yönelmeli?

Önümüzdeki süreçte yapay zeka, blokzincir gibi dijital teknolojilerin getireceği değişimlerle birlikte pek çok yeni iş modeli, dolayısıyla yeni meslek ve iş tanımları hayatımıza girecek. Ödeme sistemleri özelinde gelecekte yeni işbirlikleri, yeni iş modelleri, yeni teknolojilerle birlikte en iyi müşteri deneyimi yaratmaya çalışacağız.

McKinsey tarafından yapılan bir araştırma, ülkemizde 2030'a kadar 21 milyon kişinin mevcut mesleğine devam ederken teknolojiye yararlanarak yetkinliklerini geliştirmek zorunda kalacağını, özetle tüm çalışanların dönüşümün bir parçası olacağını ortaya koyuyor. Böylesine hızlı değişimlerin yaşandığı bir dünyada önerim, kişilerin yeni dünyaya kolay uyum sağlayacak şekilde yetkinliklerini geliştirmesi. Değişikliklere kolay adapte olacak, yaratıcılıklarıyla ek değer sağlayacak, sürekli öğrenmeye açık, teknolojik yetkinlikleri gelişmiş, kendini farklı alanlarda geliştirmiş, meraklı bireylere ihtiyaç duyulacağından, kariyerleri için bu yönlerini geliştirmelerini öneririm. Bu bağlamda da esnek yapıları, uzlaşmacı, işbirliğine önem veren ve empati seviyeleri daha yüksek olan kadınların erkeklerle göre gelecekte daha avantajlı olacağına inanıyorum.

“Girişimciliği artırmak için özel bir platform kurulabilir”

Ülkemizde kadın startup sayısını nasıl artırabiliriz? Dünyayla kıyaslandığınızda Türkiye'deki durumu yorumlar mısınız?

Startups.watch'un şubat ayında açıklanan verilerine göre, girişimcilik dünyasında kadın girişimcilerin oranı 2010-2019 yılları arasında ortalama yüzde 16. Bu oran dünya genelinde de çok farklı değil maalesef. Örneğin, Avrupa'da son 9 yılda kadın kurucuları olan girişimlerde ilk sırayı yüzde 28 ile Çekya alırken, son sırada yüzde 6 ile Polonya var.

Kadın girişimci oranını yükseltmek için bu konuda farkındalığı artırmak, eğitimler düzenlemek, danışmanlık, mentorluklarla bilgi paylaşımında bulunmak faydalı olacaktır. Bilgi paylaşımında bulunabilmek için konuya özel bir platform da kurulabilir. Gerek ülkemizden gerek dünyadan girişimci kadınları daha da ön plana çıkarp ilham vermeleri sağlanabilir. Kurumlar açısından da kadın girişimcileri destekleyen platformlarla daha çok işbirliği yapmak gerektiğine inanıyorum.



“Eğitimden çocuk bakımına kadar geniş bir teşvik mekanizması kurulmalı”

SİNEM KIR

PAX Türkiye Genel Müdür Yardımcısı

11'inci kalkınma planında 2023 yılında kadınların işgücüne katılma oranının yüzde 41 düzeyine ulaşması hedefleniyordu. Sektörümüz adına bu hedefe ulaşmak için atılması gereken adımlar neler?

Dünya nüfusunun yarısını oluşturan kadınların eğitimden sağlığa, işgücüne katılmadan siyasetteki rollerine kadar birçok alanda karşılaştığı sorunlar çok yönlü. Kadınların istihdama katılımının dengeli olmamasının sebepleri uzun yıllar öncesine dayanıyor. Eğitimdeki eksiklikler, toplumsal algılar ve normlar cinsiyet eşitsizliğini körükledi. Toplumsal kalkınma için kız çocuklarının eğitiminden çalışma hayatında devlet ve kurumlar tarafından sağlanan çocuk bakım hizmetlerine kadar geniş bir yelpazede teşvik ve projelere ihtiyaç var. Bu engellerin ortadan kaldırılması için pek çok kurum ve kişi çalışıyor. Hızlı aksiyon almak adına, öncelikle mevzuata dayalı çözümlerle katılım oranı artırılabilir. Bahsi geçen sorunlarla bir zamanlar gelişmiş ülkeler de boğuşuyordu. İş dünyasındaki cinsiyet eşitsizliğine karşı önlemler için AB ülkelerinin getirdiği çözümleri incelemenin ve bu normlara uygun hareket etmenin de bu açıdan faydalı olacağına inanıyorum.

Kadınlar için ödeme sistemleri ve bağlı sektörlerde çalışmanın, yönetim katına yükselmenin önündeki zorluklar neler?

“Erkek egemen” iş dünyasında önyargılarla boğuşmak motivasyonu zorlayan ve yıpratıcı bir olgu. Elbette bu sebeplere sığınıp geri adım atmamak gerekiyor. Kendi özelimde, yaklaşık 20 yıllık iş hayatımda korkularım, çekingenliklerim oldu ama birlikte çalıştığım kişiler niteliğe önem verdiği için şanslıydım. Kadınların teknolojiyi zorlayıcı, içinden çıkılmayacak kompleks bir sektör olarak görüyor. Bu alanda hizmet veren kuruluşların, erkekleri de dahil ederek bu önyargıyı kırmaya yönelik çalışmalar yapması faydalı olacaktır. Çünkü gerek teknoloji gerekse farklı bir sektörde bence tek geçerli formül, hangi işi yapıyorsan yap severek yap. O zaman önünde hiçbir engel olamaz.

“Kadın yöneticiler hemcinsleri için rol model olmalı”

Yönetici seviyesinde çalışan kadınlar, aynı işyerinde çalışan hemcinslerinin kariyeri için ne gibi faydalar sağlayabilir?

Son yıllarda kadınların iş dünyasındaki hakimiyetinde artış olduğu yadsınamaz bir gerçek. Sosyo-ekonomik şartların ağırlaşmasıyla kadının günümüzde gerek yönetim ve liderlik gerekse diğer pozisyonlarda sayıca arttığı görülüyor. Durum böyle olunca kadın yöneticilerin kadın çalışanların kariyer yollarında etkisi de artmaya başladı. Kadınların



duygusal ve sosyal zekasının daha gelişmiş olduğu gözleniyor. Birçok araştırmada kadın liderlerin erkek liderlere göre iletişime daha fazla önem verdiği; dönüşümcü, katılımcı ve kapsayıcı yapıda olduğu ortaya konuyor. Ben de kadınların doğası gereği birbirlerini daha iyi anlayıp birbirlerinin yollarına rahatlıkla ışık tutabileceği görüşümdedir. Kadın yöneticilerin kadın çalışanlara rol-model olması, kadın çalışanların iş dışındaki hayatlarında sorumlu oldukları eş ve anne gibi rollerle iş yaşamını dengeleme metotları konusunda destek olmalarının önemli olduğunu düşünüyorum. Erkek veya kadın ayrımı olmadan bir işi severek yaptığımızda, emek verdiğimizde başarının gelmesi için herhangi bir engel olmadığının aşılması çok önemli. İşyerinde herhangi bir pozisyon açıldığında, o işin cinsiyet fark etmeksizin kadın veya erkek çalışan tarafından yapılabileceğinin bilinmesi ve yöneticilerin kafasında tabular olmaması da önemli parametrelerden biri. Biz kendimizi yönetici olarak sınırlamazsak çalışan kadınlarımıza da bu yolları açabiliriz.

“Girişimci kadınlar kadın istihdamına katkı sağlayacak”



OLCAY ÇAT

Ençura Genel Müdür Yardımcısı

11'inci kalkınma planında 2023 yılında kadınların işgücüne katılma oranının yüzde 41 düzeyine ulaşması hedefleniyordu. Sektörümüz adına bu hedefe ulaşmak için atılması gereken adımlar neler?

Öncelikle sektördeki kadınların bir araya gelerek bu konuda ortak çalışmalar yapması çok önemli. Birlikte ve bir strateji dahilinde yapılacak çalışmaların mutlaka olumlu etkileri olacaktır. Kişisel mentorlük programları düzenlenebilir ve bu alanda çalışmayı hedefleyen genç kadınların bu tecrübelerden faydalanarak doğru adımları atması sağlanabilir. Ayrıca eşit adaylar arasından kadın adayların önceliklendirilmesi de bu anlamda katkı sağlayacaktır. Sektörün kadın yöneticilerine özellikle bu konuda önemli iş düşüyor.

Sektörümüzde dernek benzeri oluşumlar var, sayıları da az değil. Bu oluşumların da mutlak bu konuda desteği gerekiyor. Sektörel eğitim programları düzenlenerek, genç kadınların kendilerini geliştirmesi, bunu yaparken de kendi iş ağlarını oluşturması mümkün olabilecektir.

Kadınlar için ödeme sistemleri ve bağlı sektörlerde çalışmanın ve yönetim katına yükselmenin önündeki zorluklar neler?

Sanırım öncelikli engellerden biri önyargı. Kadının o sorumluluk için gereken zaman ve efor ayıramayabileceğine dair endişeler... Ayrıca bazen kararlar toplantı odalarında alınmıyor, ofis dışlarında ve mesai saatleri dışında da yapılan farklı görüşmeler oluyor. Gözlemediğim kadarıyla bu bahsettiğim görüşme dünyası tamamen erkeklerin dünyası ve kadınlar çok da kabul görmüyor. Bunun yıkılması şart. Bunun için de bana göre kadın girişimci sayısının mutlaka artması gerekiyor. Kadınların girişimci olması için teşvik edici çalışmalar yapılmalı.

Dijital devrimle birlikte teknoloji pek çok sektörü dönüştürürken, yeni kariyerlerin hayal edilmesine de fırsat tanıyor, kadınlar kariyer planlarını yaparken hangi mesleklere yönelmeli?

Bir mühendis olarak belirtmek isterim ki analitik bakış açısı iş hayatında başarı için oldukça önemli bir yetkinlik. Mühendisliği bu nedenle öncelikli olarak önerebilirim. Üniversitelerde verilen standart eğitimlerin üzerine ilgi duyulan özellikli alanlar da eklenmeli elbette. Önümüzdeki yıllarda ise şu anda da değerli olan iş analizi ve yazılım geliştirme pozisyonlarına ek olarak veri, yapay zeka, blokzincirin öncelikli alanlar olacağını ve bu alanlarda özelleşen meslekler ve çalışmaların değerli olacağını düşünüyorum. Sektörümüz dışında da özellikle enerji ve çevre alanında yapılan çalışmaların değer yaratacağına inanıyorum.

“Kız çocukları kodlama eğitimine yönlendirilmeli”

Kız çocuklarının teknoloji, mühendislik gibi alanlara yönelmelerini sağlamak için sizce neler yapılmalı?

Ben tüm çocukların bilim ve teknolojiyle çok daha erken yaşlarda tanışması gerektiğine inanıyorum. Kodlama da yabancı dil gibi çok erken yaşlarda öğretilmeye başlanabilir mesela. Böylece bu alana ilgi duyan kız çocukları için ilginin erken fark edilmesi sağlanırken, buna göre eğitim verilmesi, ebeveynlerin bu yönde aksiyon planlaması da mümkün olacaktır. Kız çocuklarına bu alanda rol modelleri oluşturmalı ve bu rol modellerle bir araya gelmeleri sağlanarak farkındalık yaratmalıyız. Teknoloji ve bilim dünyasından bilgiler ve kadın bilim insanları daha çok tanıtılmalı, çizgi filmler ve dizi filmler içerisine de yerleştirilmeli.



“Değişime uyum sağlayabilenler kazanacak”

DEMET KAYA
Argela İnsan Kaynakları Direktörü

2023 yılında kadınların işgücüne katılma oranının yüzde 41 düzeyine ulaşması hedefleniyor. Bu hedefe ulaşmak için atılması gereken adımlar neler?

Sorunuzun cevabına, okuduğum bir istatistiki veriyle başlamak isterim. Dünya Ekonomik Forumu'nun Global Toplumsal Cinsiyet Uçurumu Raporu'na göre ekonomi, eğitim, sağlık ve politika başlıklarında cinsiyet eşitsizliğini gidermede 144 ülke arasında 130'uncu sırada yer alıyoruz. McKinsey Türkiye tarafından yapılan “Women Matter” raporuna göre ise küresel ekonomide kadınların işgücüne eşit katılımının sağlanması halinde 2025'te 12 ile 28 trilyon dolar arasında bir büyüme sağlanabilir. Birbirine tezat gibi görünen iki tablodaki açıklığın giderilmesi ve kadınların iş hayatındaki yerinin güçlenmesi için öncelikle tüm topluma, ebeveynlere, eğitimcilere, kadın ve erkek yöneticilere, STK'lara ve devlete düşen önemli görevler olduğunu düşünüyorum.

İlk olarak kız çocuklarımızın eğitiminin desteklenmesi, yükseltilmesi ve kadının işgücündeki ekonomik değeri ve üretkenliğinin öneminin daha iyi anlatılması gerekiyor. Bu doğrultuda hem ailede hem toplumda farkındalık ve bilinçlendirme kampanyaları yürütülmeli. Yasal düzenlemeler, kamu spotları kadının iş hayatındaki yerini vurgulamalı ve önemini ortaya koymalı. İkinci olarak ev, çocuk ve aile içi yükü erkeklere göre çok daha fazla olan kadının, “mesai, doğum izinleri, esnek çalışma, evden çalışma vb” birçok konuda daha çok desteklenmesi ve teşvik edilmesi gerekiyor. Reel sektör teşviklerinin yanı sıra siyasette, üniversitelerde, kamu hizmetlerinde daha çok görev verilmesi, fırsat tanınması, hatta yüzde 41 hedefinin kota olarak uygulanması da çok fayda sağlayacaktır.

Kadınlar kariyer planlarını yaparken hangi mesleklere yönelmeli?

Mesleklerden çok yetkinlik kavramının üzerinde durmak isterim. Teknolojiyle birlikte güvenilir, samimi ve hangi işi yaparsa yapsın performansı yüksek, yetkin insanın daha değerli olacağına inanıyorum. Bugünün gençlerinin gelecekte başarılı olabilmesi için çeşitli yetkinliklerden bahsediliyor. 21'inci yüzyılın yetkinlikleri içerisinde eleştirel düşünce, yaratıcılık, işbirliği, iletişim, bilgi teknolojileri okuryazarlığı, medya okuryazarlığı, liderlik, inisiyatif alabilme yeteneği, üretkenlik, sosyal beceriler ve esneklik önemli olacak. Esneklikteki anahtar kelime ise “değişime uyum sağlayabilen insan olabilmek”te saklı.

“İş ve özel hayat dengesi doğru kurullarla sağlanabilir”

Kariyerinin başındaki kadınlara neler önerirsiniz?



Çalışma hayatına girecek kadınlarımıza öncelikle cesaretili olmalarını öneririm; çünkü her zaman size tam destek olacak birilerini arkanızda bulamayabilirsiniz.

İş hayatında zaman zaman geçirilen zor günler, bu dönemin sürekliliğine asla işaret etmez. Eğer içinde bulunduğunuz durum sizi mutlu etmiyorsa onu değiştirmek için mücadeleci olmalısınız. Aksiyon almadan, reaktif bir tutumun kimseye hiçbir faydası yok. İş hayatı kadar özel hayatınıza da zaman ayırmalısınız. Bu dengeyi ancak kurallarınızı ve sınırlarınızı çok doğru çizerek sağlayabilirsiniz. İnanığımız doğrularınızı, fikirlerinizi söylemekten, olaylara eleştirel bir bakış açısıyla bakabilmekten asla çekinmeyin. Kimsenin sizi elinizden tutup bir anda bir yerlere getirmeyeceğini bilirken, kendi değerinizin de farkında olun. İzin vermediğiniz sürece kimse size önemsizmişsiniz gibi davranamaz.

“İş hayatındaki ‘erkek egemen’ dil değişmeli”



CANAN BAYRAK
Manibux Kurucu Ortağı

Kadınlar için ödeme sistemleri ve bağlı sektörlerde çalışmanın ve yönetim katına yükselmenin önündeki zorluklar neler?

Toplumun en küçük birimi olan ailedeki parayı yöneten kişinin erkek olması, toplumun geneline yansıyor diye düşünüyorum. Dolayısıyla iş dünyasındaki ilişkilerde bile farklılıklar gözleniyor. Erkeklerin kendi aralarında yaptıkları futbol, araba ve oyun gibi genel sohbetler iş ilişkilerine yansıyor. Konuşma dili bile farklılık gösteriyor. Birbirlerine samimiyet göstergesi olarak “abi” diye hitap etmeleri iş ilişkilerini de şekillendiriyor. Bu yüzden öncelikle erkek egemen dil iş dünyasında değişmeli. Ayrıca kadın çalışanlara çocuk bakımı, ev işleriyle ilgili soruları rahatlıkla sorabilmekte kurumlar. Ancak aynı sorular hiçbir erkek çalışanın karşısına engel olarak çıkmıyor. Çünkü sorulmuyor. Bunun

nedeni üst pozisyonlardaki kadın sayısının az olması ve o pozisyondaki erkeklerin kadınların iş dünyasında neler başarabileceğini öngöremediğinden de kaynaklanıyor olabilir.

Size iş hayatında başarı kazandıran etkenler neler oldu?

Psikolojik danışmanlıktan FinTek ve teknoloji dünyasına geçmiş bir kadın girişimci olarak önce farklılıklarımı kabul ederek ve avantaja dönmesini sağlamaya çalıştım. Kendime inandım ve benimle aynı heyecamı paylaşacak kişilerle yola çıktım. Kadın olmanın iletişimdeki avantajımı kullanarak, dışarıdan gelen her türlü destek ve yorumda dinlemeyi ve görmeyi öğrendim. Benimle aynı yoldan gitmiş ve sektörde öncü kadınlarla bir araya gelerek, bir girişimci olarak en büyük ihtiyacım olan kabul görmek, anlaşılacak ve desteklenmeyi yaşadım. Zorlu ve yorucu bir süreçte öğrenmeye devam ederek, bilgi birikimimi çocuklar ve ailelerine aktarmaya devam ediyorum.

“Toplumun büyük bir kısmı kadının gücünü küçümsüyor”

Bir girişimci olarak kadın olmanın dezavantajlarını yaşadınız mı? Özellikle teknoloji ve finans sektöründe girişimciliği düşünen kadınlara ne önerirsiniz?

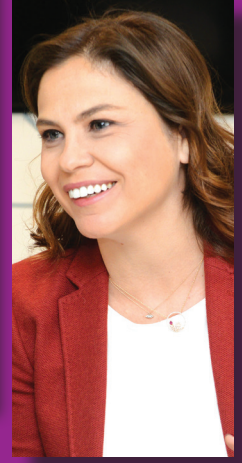
Girişim ve teknoloji dünyasına yeni adım atmış bir girişimci olarak ilk yaşadığım zorluk sektörü tanımak, doğru çözümleri araştırmak, neler yapabileceğimi öğrenmek ve kimlerle işbirliği yapabileceğime karar vermektir. Girişimci olarak karşılaştığım sorunları kadın erkek diye ayırmak istemesem de asla bir erkek girişimciye sorulmayan “Ev işleriyle, işi nasıl bir arada idare edebiliyorsun”, “Çalışma saatlerinin düzensizliği ev yaşamını etkilemiyor mu”, “Çocuklarına kim bakıyor”, “Girişimci olmanla ilgili çocukların ne düşünüyor” gibi sorularla karşılaşıyorum ve cevap vermekte zorlanıyorum. Bana bunları soranların bir kadının gücünü küçümsediğini düşünüyorum.

Öncelikle kendimizi kabul etmeli, kendimize güvenmeliyiz. Biz istersek her şeyi yapabiliriz. Bu sektörde girişimci olarak daha çok kadın aktif olarak yer alır ve görünür hale gelirse bu değişimin diğer sektörleri de olumlu etkileyeceğine inanıyorum. FinTek dünyasının yeniliklere açık ve esnek yapısıyla bir kadın olarak yaratıcılığımı ortaya koymamı kolaylaştırdığı ve kendi hayatımı özgürce yapılandırmanın sağladığını belirtmek isterim. İsterim ki çalışan kadın sayısı FinTek sektöründe kadınlar örnek olsun ve iş dünyasının kurallarını kadınlar koyabilsin.

Bu arada Z kuşağı bizlerden çok farklı olarak geliyor ve onlar cinsiyet ayrımını anlayamıyor. Cinsiyetle değil insan olarak dünyaya ne kattığımızla ilgileniyorlar. Bu noktada şirketlerin hayatta kalabilmek için kendilerini değiştirmesi, çalışanları arasındaki cinsiyet eşitsizliğine bir daha bakmaları gerekiyor. Aksi durumda gelecekte yer alamayacaklar.



“Zirve Yolunda”



Finans ve Teknoloji alanında ‘KADININ YERİ’

HECTACORN'lar yolda



CB Insights verilerine göre, Şubat 2020 itibarıyla dünya çapında 67'si FinTek olmak üzere değeri 1 milyar dolar ve üzeri olan toplam 45 unicorn bulunuyor.

2019'da FinTek girişimleri bir önceki yıla göre daha az yatırım toplasa da şirketlerin değerleri artmaya devam etti. Geçen yıl 24 yeni FinTek unicorn'u listeye eklenmişti. Bu yılın ilk ayında da aylık ortalama tutturuldu ve 2 FinTek daha listeye girdi. Tüm unicorn'ların dünya genelindeki dağılımına baktığımızda;

- 38 tanesinin Amerika,
- 12 tanesinin Avrupa (8 İngiltere, 3 Almanya ve 1 İsveç),
- 12 tanesinin Asya (5 Çin, 1 Japonya, 1 Güney Kore, 1 Hong Kong ve 4 Hindistan),
- 3 tanesinin Güney Amerika - Brezilya,
- 2 tanesinin de Avustralya'dan çıktığını görüyoruz.



Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

2019 yılında en fazla FinTek yatırımı alan ülkelere de baktığımızda ise ilk beş sırayı şaşırtıcı olmayan bir şekilde ABD, İngiltere, Hindistan, Çin ve Almanya'nın aldığını görüyoruz.

Unicorn'ların sayısı arta dursun bir de değeri 10 milyar dolar üzerinde olan "decacorn" ve 100 milyar dolar üzerinde olan "hectocorn"lar var. CB Insights listesinde 4'ü FinTek olmak üzere toplam 23 adet "decacorn" var. Henüz bir "hectocorn" çıkmamış olsa da yapay zeka alanında çalışan ve değeri 75 milyar dolar olan Çinli Toutiao (Bytedance) yakında bu listeye girecek gibi gözüküyor.

2020 teknoloji trendlerine baktığımızda blokzincirden yapay zekaya, sesli sistemlerden biyometrik doğrulamalara, karma gerçekliklerden hiperotomasyonlara kadar pek çok teknoloji beraberinde yeni iş modellerini getirecek. FinTek'ler için daha yapacak çok şey olduğu kesin...



➤ 1 milyar \$



➤ 10 milyar \$



➤ 100 milyar \$

Startups.watch küresel FinTek raporunu yayınladı

Girişimcilik ekosistemi ve bu ekosistemin aktif olduğu pazarlarla ilgili analitik veriler hazırlayan Startups.watch, güncel küresel FinTek raporunu yayınladı. Buna göre Ocak 2020'de FinTek girişimleri, 142 anlaşmayla melek ve risk sermayesi yatırımcılarından toplam 2.3 milyar dolar değerinde yatırım aldı. 2019'un ocak ayındaysa 146 anlaşmayla toplam 2.6 milyar dolar değerinde yatırım yapılmıştı.

Ödeme ve finansman, Ocak 2020'de yatırımcılar için en sıcak iki konu başlığı oldu. Bu iki kategoriye yönelik yapılan yatırımlar



startups.watch

1.3 milyar dolar değerine ulaştı. Ödeme ve finansmanı ise sigorta takip etti. Ocak 2020'de en fazla yatırım alan şirket 668 milyon dolarla Tradeshift oldu.

Tradeshift'i ise 260 milyon dolar yatırımla Avidxchange, 125 milyon dolar yatırımla da AlphaCredit takip etti. PCI Checklist, Ocak 2020'de yatırım alan tek Türk şirketi oldu.

FinTek şirketi LendingClub, Radius Bank'ı satın alıyor



San Francisco merkezli çevrimiçi kredi veren FinTek şirketi LendingClub, Boston merkezli yine çevrimiçi bir banka olan Radius Bank'ı 185 milyon dolar değerinde nakit ve hisse senedi karşılığında satın alıyor. Yaklaşık 1.4 milyar dolarlık varlığı bulunan Radius, FDIC tarafından düzenlenen bir kurumun hizmetlerine ihtiyaç duyan FinTek firmalarıyla ortaklık yapan küçük bir kredi topluluğu arasında yer alıyor.

Bu anlaşma, ABD'li bir FinTek şirketinin ilk kez bir banka satın alması anlamına geliyor. Öte yandan, birçok FinTek de ulusal banka sözleşmesinin onayını beklemeye devam ediyor.



Warren Buffett: "KRİPTO PARA almadım, almayacağım"

20'nci yüzyılın en başarılı yatırımcılarından biri olarak görülen, Berkshire Hathaway CEO'su Warren Buffett, CNBC'ye verdiği röportajda kripto para birimlerine yönelik düşüncelerini paylaştı. Röportajda Buffett, kripto para birimlerinin temelde hiçbir değerinin olmadığını ve hiçbir şey üretmediklerini ifade ediyor ve bir kripto para birimi satın almadığını ve hiçbir zaman da almayacağını vurguluyor.

Aslında bu, Buffett'ın kripto para birimlerine yönelik ilk olumsuz ifadeleri değil. Kendisi kripto para birimlerinin geniş kitlelere duyulmaya başladığı yıllardan itibaren Bitcoin'i eleştiriyor ve kripto para birimine

yönelik "para birimi değil", "serap" gibi ifadeler kullanıyordu.

Buffett'ın yanı sıra Berkshire Başkan Yardımcısı Charlie Munger da bir yatırımcı olarak kripto para birimi ticaretine yönelik olumsuz ifadeler kullanmıştı. Geçen yıl kripto para birimi TRON'un yaratıcısı ve dosya paylaşım şirketi BitTorrent'in CEO'su Justin Sun, Buffett ile bir akşam yemeği yiyip fikrini değiştirmek için bir hayır müzayedesine 4.5 milyon dolar teklif vermişti. Buffett, Justin'in çok nazik olduğunu, ancak yemekten sonra ikisinin de Bitcoin'e yönelik fikirlerinin değişmediğini açıklamıştı.

VAKIFBANK'TAN 18 FARKLI VERGİ ÖDEME ÇÖZÜMÜ

VakıfBank'ın ticari faaliyette bulunan tüm firmalar ve bireysel mükelleflere sunduğu altı farklı yöntemle tüm vergi borçları rahatlıkla sorgulanabiliyor; gelir, geçici ve kurumlar vergisi ile harç, ceza ve amme alacağı niteliğindeki borçlar hızlı ve kolay bir şekilde ödenebiliyor...

VakıfBank, vergi ödemeleri için sunduğu özel hizmetleriyle mükelleflerin “yanındaki güç” olmaya devam ediyor. Ticari ve bireysel segmentteki VakıfBank müşterileri ve tüm vergi mükellefleri; TC kimlik, vergi kimlik, tahakkuk, plaka, Tüketici Hakem Heyeti ve Kamu Alacağı Tahsilat Platformu referans numaralarıyla vergi, resim, harç ve ceza borçlarını sorgulayabiliyor. Şube ve dijital kanallarda mükelleflere 18 farklı ödeme imkânı sunan VakıfBank, vergi sorgu ve ödemeleri için toplamda 32 farklı seçenek sunuyor.

Ticari ve bireysel tüm mükelleflerin hayatını kolaylaştırdıklarını belirten VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Hazım Akyol, “VakıfBank'ta vergi tahsilatları, şube, internet bankacılığı, VakıfBank Mobil, ATM, çağrı merkezi, düzenli ödeme, toplu ödeme barkod, VakıfPay, SMS, e-posta, toplu vergi ödeme, SFTP, online web servis, kredi kartı, bankomat kart ve VakıfTax (Vergi Kart) gibi seçeneklerle yapılabilir. Özellikle dijital alandaki yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle mükelleflerin hayatını kolaylaştırıyoruz. Mesai saatine bağlı kalmaksızın tüm kanallarımla müşterilerimizin hızlı ve kolay şekilde vergi ödemelerini sorunsuz yapmalarını sağlıyoruz” diyor.

VakıfPay ile vergi ödeme

Akyol, VakıfBank'ın sunduğu alternatif vergi ödeme yöntem ve kanallarıyla ilgili şu bilgileri veriyor: “VakıfPay ürünümüzle vergi ödemelerinde bir ilke imza atıyoruz. VakıfPay kullanan müşterilerimiz, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) sitesi üzerinden kart bilgilerini paylaşmadan, hafta sonları ve resmi tatiller dâhil olmak üzere MTV'den trafik cezasına, yurtdışı çıkış harcından gelir vergisine kadar tüm vergi ve harç ödemelerini yapabiliyor. Kredi kartı kullanmayan VakıfBank müşterileri de VakıfPay ile rahatlıkla işlemlerini yapabildiği gibi, ihtiyaç halinde anında kredi kullanma imkânı sahip oluyor.”



Hazım Akyol

Vergiye özel kart: VakıfTax

VakıfBank, gümrük ve emlak vergileri dışında kalan ve Gelir İdaresi Başkanlığı'nca yayınlanan tüm vergi tahsilatları için de yeni bir ödeme ürünü olarak VakıfTax Kartı hayata geçirdi. Akyol, bu kartın bağlı olacağı ve gerekli durumlarda ek limit kullanımını da sağlayan hesaba para yatırılarak VakıfBank kanalları ve gib.gov.tr portalındaki sanal POS üzerinden vergi ödemelerinin yapılabildiğini söylüyor.

Vergide otomatik ödeme modeli

Şube, internet bankacılığı, VakıfBank Mobil veya ATM kanallarını kullanan müşteriler de hesaplarından düzenli ödeme talimatı vererek vergilerini ödeyebilir. Hazım Akyol, MTV de dâhil tüm vergi ödemeleri için otomatik ödeme talimatı vererek vade tarihini takip etme ya da gecikmeye düşme gibi sorunları ortadan kaldırdıklarını ifade ediyor.

SMS ile vergi tahsilatı

VakıfBank, mükelleflerin vergi ödemelerini hızlı ve pratik yapabilmesi için SMS ile vergi ödeme hizmetini de devre-



VakıfBank

ye aldı. Akyol, “Şifreli bir uygulama kullanmak istemeyen müşterilerimiz, yetkilendirecekleri bir mobil telefonda ödeme yapabiliyor. Mükelleflerin 7 gün 24 saat işlem yapabilmesi için VakıfBank’ın ücretsiz SMS servisi 6757’ye kısa mesaj göndermesi yeterli. Bu kanalla vergi ödemesi tamamlandıktan sonra, dekont ve vergi tahsil alındısı müşterinin sistemde tanımlı e-posta adresine iletiliyor” diyor.

ATM’den vergi tahsilatı

VakıfBank müşterisi olsun olmasın tüm mükellefler; motorlu taşıtlar vergisi, pasaport harcı, pasaport değerli kağıt bedeli, yurtdışı çıkış harcı, yolcu beraberinde getirilen cep telefonu harcı ve kimlik kartı satış bedelini plaka veya TC kimlik numarası kullanarak VakıfBank ATM’lerinden ödeyebiliyor.

Mobilden barkod okutarak vergi tahsilatı

Hazım Akyol, VakıfBank’ın yine yeni bir uygulama olarak geliştirdiği barkod ile vergi ödeme hizmeti hakkında da şu bilgileri veriyor: “Çok yakın zamanda devreye alacağımız bu uygulamayla VakıfBank Mobil kullanıcıları, hiçbir veri girişi yapmadan, bağlı oldukları vergi dairelerinden ya da GİB İnternet Vergi Dairesi’nden alacakları ‘Vergi Tahakkuk Fişi’nde bulunan barkodu, VakıfBank Mobil uygulamasına okuttuktan sonra tahsilat işlemini hatasız ve kolayca tamamlayabilecek. Ayrıca yine aynı tahakkuk fişindeki numarayla VakıfBank Mobil ve internet bankacılığında da ödeme yapmak mümkün.”

TC kimlik ve vergi kimlik numarasıyla vergi tahsilatı

Bir diğer yenilikle de VakıfBank müşterileri tüm vergi, harç, resim ve ceza ödemelerini sadece TC kimlik numarası veya vergi kimlik numarası bilgilerini girerek kolay-

VAKIFBANK VERGİ ÖDEME KANAL VE ÇÖZÜMLERİ

1. İnternet bankacılığı
2. VakıfBank Mobil
3. Şube
4. Çağrı Merkezi
5. ATM
6. Merkezi Operasyondan Toplu Ödeme
7. VakıfPay
8. GİB web sitesi üzerinden kredi kartı veya banka kartıyla
9. vakifbank.com.tr (internet bankacılığı girişi yapmadan kredi kartı veya banka kartıyla)
10. vakifkart.com.tr (internet bankacılığı girişi yapmadan kredi kartı veya banka kartıyla)
11. Toplu vergi ödeme sistemi
12. Online web servis
13. Düzenli ödeme talimatı
14. SMS ile vergi ödeme
15. E-posta ile vergi ödeme
16. SFTP ile vergi ödeme
17. Barkod ile vergi ödeme
18. VakıfTax Card (Vakıf Vergi Kart)

lıkla yapabilecek. Bu yöntem sayesinde mükelleflerin tüm vergi borçları tek bir ekranda görüntülenebileceğinden, farklı borçlar için ayrı ayrı borç sorgulamasına gerek duyulmayacak. Akyol, bu yöntemin öncelikle şubelerde, ardından da internet bankacılığı, VakıfBank Mobil, ATM ve çağrı merkezi kanallarından kullanılabilceğini belirtiyor.

Vergi ödemelerinizi istediğiniz zaman istediğiniz yerden yapabilmemiz için VakıfBank’ın size sunduğu ödeme kanalları:



Şube



İnternet Bankacılığı



ATM



Mobil*

VakıfPay

7/24 ödeme yapma ayrıcalığı*

KURUMSAL FİRMALARA ÖZEL ÇÖZÜMLER

■ Toplu vergi ödeme sistemi:

Firmaların tahakkuku oluşmuş vergi ödemeleri, beyannamesi oluşmuş gümrük vergisi ödemeleri ve MTV ödemeleri, VakıfBank’taki bankomat hesaplarından otomatik olarak dosya transferi yoluyla yapılıyor. Bu sistem sayesinde motorlu taşıtlar

vergi ve gümrük vergisi başta olmak üzere tahakkuk numarası bulunan tüm vergilerinin ödemesi tek tuşla toplu şekilde hızlı ve kolay bir şekilde yapılabilir.

■ Online vergi tahsilatı: Bu çözüm, vergi tahsilatlarının daha kolay tamamlanması ve çok sayıda

vergi ödemesi talimatı bulunan ve yazılım entegrasyonu yapabilen firmaların kendi yazılım programları üzerinden motorlu taşıt vergisi, trafik cezası ve tahakkuk numarası olan diğer vergileri anlık olarak borçlarını sorgulayıp ödeyebilmesi amacıyla geliştirildi. ☹

AKILLI TELEFONLARIN POS'a dönüşüm hikayesi



SAMİ ÖZEN
Bankalararası Kart Merkezi (BKM)
Kartlı Ödeme Sistemleri Direktörü

10 milyondan fazla kartın sağ alt köşesinde bulunan Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY ve üyeleri arasında yürütülen proje sonucunda, akıllı telefonlar POS cihazına dönüşüyor. TROY logolu kartlar, "TapOnPhone" uygulamalarıyla entegre bir biçimde güvenli alışverişe olanak sağlıyor...

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) 2019 yılı verilerine göre Türkiye'de 69.8 milyon kredi kartı ve 166.2 milyon banka kartı, 2 milyon 430 bin terminalde işlem gördü. Temassız ödemelere ilgi ve güvenin artmasıyla beraber, temassız ödeme adedi son 4 yılda 17 katına çıkarak 2019 yılında 502 milyona ulaştı.

"We are social" 2019 yılı raporuna göre ise Türkiye'de aktif 62 milyon internet, 54 milyon sosyal medya ve 77 milyon mobil sosyal medya kullanıcısı bulunuyor.

Kart ve internet kullanımına dair veriler, Türkiye'de teknoloji alanındaki yeniliklere adaptasyon konusunda bir potansiyel olduğunu gösteriyor.

1 Haziran 2019 tarihinde yayınlanan "Güvenli Mobil Ödeme" tebliğine göre, yeni bir yöntemle telefon veya tablet üzerinde ödeme altyapısı kullanılabileceği belirtildi. Bu tebliğle beraber telefonların POS cihazına dönüşmesinin yasal altyapısı oluştu. Tebliğ 1 Eylül 2019 tarihinde uygulamaya girdi.

10 milyondan fazla kartın sağ alt köşesinde bulunan Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY ve üyeleri arasında yürütülen proje sonucunda, akıllı telefonlar POS cihazına dönüştü. Bu çözümle beraber TROY logolu kartlar, "TapOnPhone" uygulamalarıyla entegre bir biçimde güvenli alışverişe olanak sağlamış oldu.

Türkiye'de ilk POS cihazının sahaya kurulduğu günden bu yana sahada var olan cihaz-

ların sürekli bakım onarım görmesi, kurulum operasyonlarının olması gibi zorlu süreçler oluştu. Yeni teknolojiler ve yazılımsal kolaylıklarla beraber artık bir fiziki POS olmadan da ödeme yapılacağı ve tüm operasyonel maliyetlerin en aza indirgeneceği görüldü.

TapOnPhone, zaman ve maliyet tasarrufu sağlayacak

TROY'un Anadolu'daki KOBİ buluşmalarında edindiği tecrübeler gösteriyor ki TapOnPhone uygulamasının yaygınlaşması işletmelere ciddi oranda zaman ve maliyet tasarrufu sağlayacak.

Belli tutarı aşan işlemlerde POS cihazında şifre sorulmakla birlikte, TapOnPhone uygulamalarında kullanılacak iki yeni yöntem üzerinde ise TROY İnovasyon Merkezi tarafından çalışmalar yürütülüyor. 2018 yılında PCI, mobil cihazların ekranı üzerinden güvenli PIN girişinin yapılabilmesini tarifleyen bir standart yayınladı: Software-based PIN Entry on COTS (SpOC). Böylece cihazın ekranı üzerinden kart sahibinin PIN değerini girmeyi kabul etmesi mümkün hale geldi. Bu TapOnPhone uygulamalarında kullanılabilecek ilk yöntem olurken, ikinci yöntemde Türkiye'de kart kullanıcılarının alışık olduğu SMS OTP ile gelen şifre girilerek işlem tamamlanacak.

Hayatın her alanında hızlı ve güvenli ödeme deneyimi için TROY İnovasyon Merkezi tarafından geliştirilen yaratıcı ve yenilikçi çözümlerin devamı gelecek. ☺





Gündem

Kulis

Dünya

Sağlık
Seyahat

Konut
DASK

BES

Sigorta
verileri

Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri

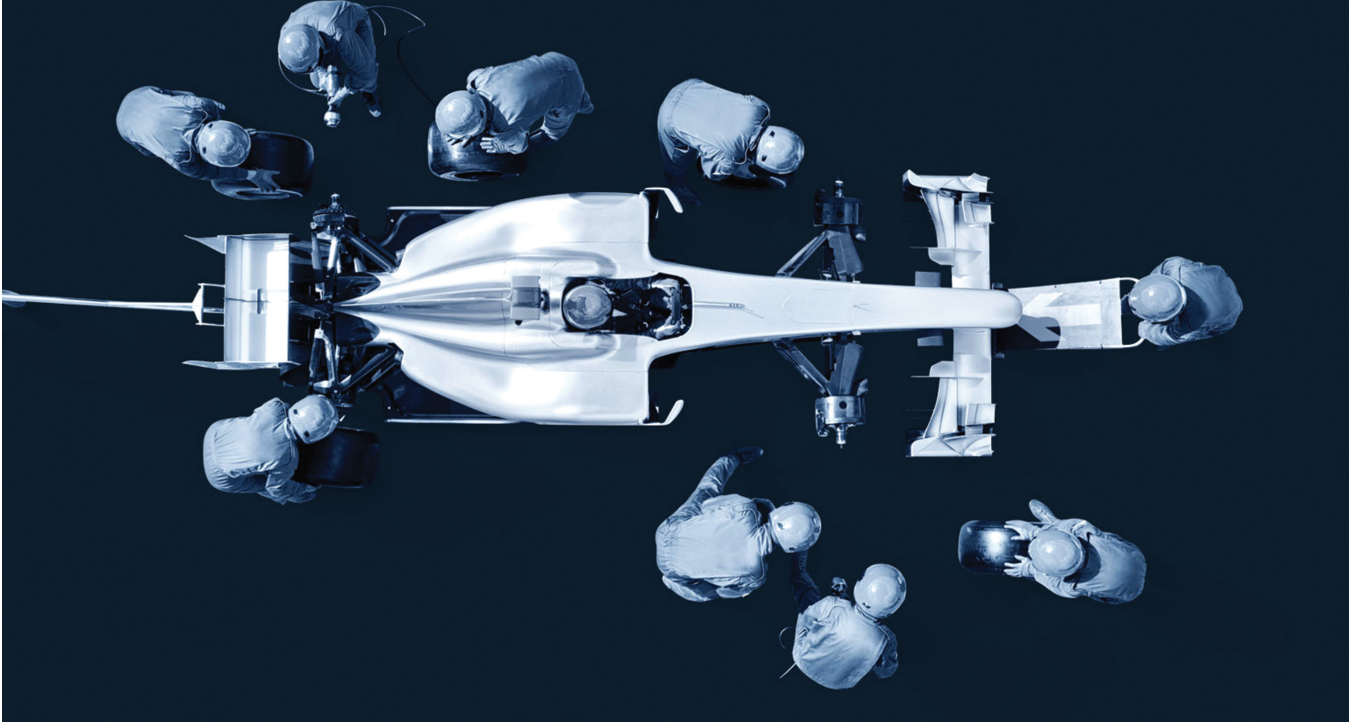


Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



4 kategorideki bankalar için aksiyon önerileri



McKinsey'nin 2019 yılı Küresel Bankacılık Değerlendirmesi, sektör oyuncularının yarısından fazlasının sermaye maliyetlerini karşılayamadığını, üçte birinden fazlasının da risklere açık olduğunu ortaya koyuyor. FinTek ve dijitalleşme alanındaki gelişmelerle pek çok trendin şekillendiği bu kritik döneme odaklanılan rapor, üç temel kriter ve dört kategoride sektöre rehberlik edecek reçetelere yer veriyor...

Küresel yönetim danışmanlığı firması McKinsey & Company, bankacılık sektörünü ele aldığı "McKinsey Küresel Bankacılık Değerlendirmesi 2019" raporunu yayınladı. 2007'deki küresel finansal krizin ardından bankacılık sektörünün mevcut ekonomik döngünün sonuna yaklaşıma dikkat çeken rapor, bankaların yüzde 60'tan fazlasının sermaye maliyetlerini karşılayamadığına, üçte birinden fazlasının da kırılgan bir yapıda ve risklere açık olduğuna dikkat çekiyor. Rapor aynı zamanda teknoloji ve FinTek şirketlerinin güçlü yatırımlarla pay almaya odaklandığı sektörde, bankaların mevcut konumlarını değerlendirmeleri ve buna göre aksiyon almaları gerekliliğini ortaya koyuyor. Bu kapsamda McKinsey, dört farklı kategoriye ayırdığı bankalara özel aksiyon önerileri paylaşıyor. McKinsey raporuna göre, küresel bankacılık sektörü

2018'de kredi gelirlerinde sadece yüzde 4 büyümeye sağladı; bu son 5 yılın en düşük oranı. Aynı zamanda nominal GSYH'nın altında kalarak 150 baz puan elde etti ve getiri eğrisi terse dönüyor. Küresel maddi özkaynak kârlılığı da 2018'de küçük bir yükselmeye birlikte, yüzde 10.5 seviyesinde ilerliyor.

Gelişmekte olan pazarlarda bankalar, dijital yıkımın da etkileriyle maddi özkaynak kârlılığında önemli bir düşüş yaşıyor. 2013'te yüzde 20 olan bu oran 2018'de yüzde 14.1'e geriledi.

Gelişmiş ekonomilerde bankacılık sektörü, üretkenliğini artırıp risk maliyetlerini azaltarak bu anlamda daha iyi bir performans gösterdi ve aynı dönemde maddi özkaynak kârlılığını yüzde 6.8'den 8.9'a çıkardı. Ancak genel olarak küresel bankacılık sektörü, ekonomik döngünün sonlarına yaklaşırken ideal ve sağlıklı bir tablo yaratabilmiş değil. Bu koşullarda yatırımcıların bankalara güveni de düşüşe geçiyor.

McKinsey danışmanları, bankaların başarısında rol oynayan üç temel kriteri “faaliyet gösterdiği ülke”, “şirket ölçeği” ve “iş modeli” olarak sıralıyor. Örneğin, Amerika’da faaliyet gösteren bir banka, geri ödemelerde Avrupa’daki bankalara göre yüzde 10 daha fazla puan elde ediyor. Öte yandan ister ülke ya da bölge ister segment bazında olsun büyük ölçekli banka yatırımlarının geri dönüşü daha yüksek oranlarda oluyor. Son olarak iş modelleri şirketlerin başarısında kritik bir role sahip; düşük marjlı ve hacimli bir iş modelinde bir banka faaliyet gösterdiği ülke ve ölçeğinden bağımsız olarak kâr elde etmekte zorlanabiliyor. McKinsey aynı zamanda bankaları, işletme gücü ve piyasa istikrarlığına göre dört temel kategoriye ayırıyor ve finans dünyasında yaşanan kritik süreci başarıyla aşabilmeleri için her bir kategoriye özel aksiyon önerilerinde bulunuyor...

1 SEKTÖR LİDERLERİ

Hem elverişli pazar şartları hem de büyük ölçekleri sayesinde bu şirketler, maddi özkaynak kârlılığında en yüksek oranlara sahip. Son 3 yılda bu oran ortalama yüzde 17 oldu. Ortalama 220 baz puan olan varlık maliyeti oranlarından anlaşıldığı üzere, bu liderliklerini üretkenliğe çok fazla odaklanmadan elde ettiler.

Sektör liderlerinin büyük bir kısmı Kuzey Amerika’da yer alırken, yüzde 46’sı Çin başta olmak üzere Asya ve Orta-doğu’daki gelişmekte olan ekonomilerde faaliyet gösteriyor.

Aksiyon önerileri

Rakiplerinden farklılaştıkları temel değerleri belirlemeli ve ekonomik güçlerinden yararlanarak inovasyona odaklanmalılar. Bu, rakiplerinin zorlu koşullar nedeniyle bu alana yatırımlarını azalttukları bu dönemde özellikle etkili bir aksiyon olacaktır. Aynı zamanda bankaların geleneksel ürünlerine ilgi azalırken, sektör liderleri, inovasyon yatırımları ve şirket satın alma ve birleşme stratejileriyle finansal teknolojiler alanında kendilerini geliştirebilir ve müşterilerine yenilikçi ürünler sunarak mevcut konumlarını daha da güçlendirebilirler. Geçmiş ekonomik döngüler incelendiğinde, benzer kritik dönemlerin sonunda lider bankaların yüzde 43’ünün ayakta kalamadığı görülüyor. Dolayısıyla bu yatırımlar yeni ekonomik döngüde bu bankaların liderliklerini koruyabilmelerinde belirleyici rol oynayacak.



2 DİRENÇ GÖSTERENLER

Makroekonomik koşullar ve yıkıcı piyasa şartlarında güçlü bir performans ve risk yönetimi başarıları sağlayan bu kategorideki bankalar, maddi özkaynak kârlılığını sınırda da olsa sağlıyor. Son 3 yılda bu oran ortalama yüzde 10.7 oldu gerçekleşti. Öte yandan gelir ve maliyet yönetiminde zorlu bir süreci başarıyla atlatan bu bankalar, 170 baz puanla varlık maliyeti oranında sektör liderlerini geride bıraktı. Bu kategorideki bankalar genel olarak Batı Avrupa’da ve Japonya gibi gelişmiş Asya ekonomilerde faaliyet gösteriyor.

Aksiyon önerileri

Sektör liderlerine benzer şekilde zorlu piyasalarda direnç gösteren bankaların, inovasyona odaklanmaları ve sundukları ürünleri zenginleştirmeleri gerekiyor. Ancak sektör liderlerinden farklı olarak bu çalışmalarını daha sıkı bir maliyet yönetimiyle yürütmeli ve çok daha hızlı olmalılar. Bu kapsamda şirket satın alma ya da birleşme yerine finansal teknolojiler ve inovasyon alanında stratejik ortaklıklarını değerlendirebilirler. Aynı zamanda rakiplerinden farklılaşacakları ürünleri hızlı ve esnek bir şekilde hayata geçirmeye odaklanmalılar. ▶



3 TAKİPÇİLER

Bu kategori, iyi piyasa koşullarında faaliyet gösteren orta ölçekli bankalardan oluşuyor. Bu bankalar, aynı piyasa koşullarında rekabet eden sektör liderlerinin yarından daha fazla maddi özkaynak kârlılığı elde etmiş durumda; son 3 yılda ortalama yüzde 9.6. Daha düşük performans göstermelerindeki temel etkense gelir kazançlarından neredeyse 100 baz puan daha az elde etmiş olmaları. Bununla birlikte verimliliklerinde önemli gelişmeler sağlamışlar ve varlık maliyeti oranında sektör liderlerinin 20 baz puan altında, daha zorlu piyasa koşullarında faaliyet gösteren rakiplerinden ise 70 baz puan daha fazla bir performans gösteriyorlar.

Aksiyon önerileri

Orta ölçekli operasyonları ve uygun piyasa koşullarıyla bu kategorideki bankaların, ölçeklerini büyütme ve temel pazar ve müşteri segmentlerindeki gelirlerini artırmaya odaklanması gerekiyor. Bu kapsamda ürün ve hizmet portföylerini gözden geçirmeli ve stratejik değer taşımayan varlıklarını elden çıkarmalıdır. Aynı zamanda inovasyon stratejilerini, devrim yaratacak nitelikte ürünler yerine faaliyet gösterdikleri pazardaki müşteri ihtiyaçlarına göre şekillendirmeliler. Bu grubun üretkenliklerini artırma potansiyelleri de oldukça yüksek dolayısıyla maliyet yönetimi de rekabette farklılaşmak üzere odaklanmaları gereken bir diğer konu. Bu kapsamda üçüncü partilerden destek alamayacakları maliyet kalemleri için "sıfır temelli bütçeleme" modeli oldukça etkin bir çözüm sunabilir.



4 ZORLUK YAŞAYANLAR

Küresel çapta bankaların yüzde 36'sının son 3 yıldaki maddi özkaynak kârlılık oranları ortalama yüzde 1.6. Bu da maliyetlerinin çok altında bir gelir elde ettiklerine işaret ediyor. 130 baz puanla tüm kategorilerde en iyi maliyet yönetimi yapan bankalar olsalar da gelirlerinden oldukça düşük bir geri dönüş alıyorlar. Bu kategoride gelir geri dönüşlerinden elde edilen baz puan 180, bu sektör liderlerinde 420. Aynı zamanda bu bankalar tek haneli oranlarda pazar payına sahip ve onları farklılaştıran ürün ve hizmetler de sunmuyorlar. Bu kategorideki bankalar genellikle Batı Avrupa'da yer alıyor ve düşük kredi gelirleri ve faiz oranları gibi makroekonomik zorluklarla mücadele ediyorlar.

Aksiyon önerileri

Bu kategorideki bankaların hızlı hareket etmeleri ve iş modellerini radikal bir şekilde ele alıp yeniden tasarlamaları hayati önem taşıyor. Bu kritik dönemi aşabilmeleri için faal oldukları pazarlardaki paylarını ve şirket ölçeklerini artırmaları gerekiyor. Bu doğrultuda en hızlı yol başka bir bankayla birleşmeye gitmek olabilir. Bunu da iki yolla gerçekleştirmek mümkün: Benzer ölçekte ve deneyime sahip başka bir bankayla birleşerek maliyetleri düşürmek ya da teknoloji altyapısı, müşteri portföyü gibi alanlarda daha güçlü bir bankayla birleşmek. Bir diğer yol ise zaten çok iyi oldukları maliyet yönetimini daha da güçlendirmek. Bunu gelir verimliliğini artıracak ürün ve hizmet yönetimiyle desteklemeleri performanslarını sağlamlaştırmalarında etkili olacaktır.

"TÜRKİYE BANKACILIK SEKTÖRÜ FİNTEK İLE GELECEĞE HAZIRLANIYOR"

Gökhan Sarı
McKinsey Ortağı

Türkiye bankacılık sektörü sermaye yapısı, insan kaynağı ve teknoloji yatırımlarıyla yeni döneme güçlü bir şekilde hazırlanıyor. Küresel bankacılık sektörünü değerlendiren raporumuz, ekonomik döngünün sonuna gelindiğini ve bankaların yeni dönemdeki konumlarını bugün aldıkları aksiyonların belirleyeceğini ortaya koyuyor. Ülkemiz için stratejik önem taşıyan Türkiye bankacılık sektörü de bu anlamda önemli bir sınavdan geçiyor. Son 5 yıldır Türk bankaları, uluslararası sektörün büyük bir bölümünde yaşadığı üzere, risk maliyetlerinin üzerinde getiri sağlamada zorlanıyor. Ekonomik daralma ile birlikte banka borçlarının geri ödenmesinde zorlukların yaşandığı gözlemleniyor. Ancak hane halkı borcunun milli gelire oranının yüzde 14'lere gerilediği ve bu sayede G20 ülkeleri başta olmak üzere uluslararası çapta güçlü bir konuma sahip Türkiye bankacılık sektörünün bu

zorlukları aşacağına inanıyoruz. BDDK'nın açıklamış olduğu veriler de bu inancımızı destekliyor. 2018 sonu itibarıyla sektörün aktif büyüklüğü GSYİH'ya göre yüzde 1.04 olarak gerçekleşti. Haziran 2019 dönemi itibarıyla ise sermaye yeterliliği rasyosu yüzde 17.73 gibi güçlü bir orana ulaştı. Ağustos ayında sektörün elde ettiği kârlılık oranı, zorlu koşullarda dahi başarının mümkün olduğunu gözler önüne seriyor. Bankaların bu başarıyı sürdürülebilir kılmaları, kırılganlıkları aşmaları yapılarını güçlendirmeleri ve riskleri aşmaları ise raporumuzda vurguladığımız üzere inovasyon, verimlilik ve ortak çalışma platformları odaklı bir yaklaşımla mümkün. Sektörün güçlü sermaye yapısı, tecrübeli insan kaynağı ve finansal teknolojiler alanlarına yapılan yatırımlarla ülkemizin bu kritik dönemden güç kazanarak geçeceğine inanıyoruz" ☺



McKinsey
& Company

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

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

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube

GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği'nin görev ve yetkileri



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

Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, 15'inci maddesi hariç olmak üzere 1 Ocak 2020 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Yeni kanunda düzenlendiği üzere, 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren 1 yıl içinde alt düzenlemeleri çıkarmak zorunda olan Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) tarafından henüz bir alt düzenleme yayınlanmış değil.

En çok merak edilen ve beklenen düzenlemelerden biri de yürürlüğe yeni kanunun Resmi Gazete'de yayın tarihi olan 22 Kasım 2019'dan itibaren 6 ay ötelenen 15'inci maddeye ilgili... Bilindiği üzere 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun"a eklenen bu madde, "Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği" kurulmasını öngörüyordu...

Sektörde işbirliği amaçlanıyor

Birliğin kurulmasıyla birlikte, 6493 sayılı kanuna tabi kuruluşların finansal sisteme entegrasyonunun sağlanması bakımından önemli adımlar atılması bekleniyor. 6493 sayılı kanuna tabi kuruluşları tek bir çatı altında toplayacak olan birliğin, mesleki ilkeler

altında düşünülebilecek tüm standart, usul ve esaslar açısından bütünlük ve sektörde genel anlamda bir işbirliği öngördüğü şüphesiz. Aşağıda da alıntılandığı üzere, birliğe verilen yetkiler arasında, üye kuruluşların ortak menfaatlerini ilgilendiren konularda yönetim kurulu kararına istinaden dava açmak da yer alıyor. Birlik tarafından haksız rekabeti önlemek açısından tedbirler alınması, üye kuruluşlarca yapılacak reklam ve verilecek ilanlara ilişkin birliği sağlamaya yönelik düzenlemeler getirilmesi de mümkün olacak. Bu sayede sektörün gelişimi bakımından hızlı ve önemli adımların atılması, üye kuruluşların disiplin ve özellikle de birlik içinde ekonominin ihtiyaçlarına uygun olarak çalışmalarının sağlanması amaçlanıyor.

Birliğe üyelik zorunlu olacak

Ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları, tüzel kişiliği haiz ve kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu olan birliğe, faaliyet izni aldıkları tarihten itibaren 1 ay içinde üye olmak için başvurmak zorunda. İlgili düzenlemenin yürürlüğe girdiği tarihten önce faaliyette bulunan ödeme kuruluşları ile elektronik para kuruluşları da birliğin faaliyete geçtiği tarihi izleyen 1 ay içinde üye olmak zorunda.

Birliğin görev ve yetkileri

- Mesleğin gelişmesini sağlamak amacıyla eğitim, tanıtım ve araştırma faaliyetlerinde bulunmak,
- Meslek ilkelerini belirlemek suretiyle üyelerin mesleğin gerektirdiği disiplin ve birlik içinde ekonominin ihtiyaçlarına uygun olarak çalışmalarını sağlamak,
- Üye kuruluş mensuplarının uyacakları meslek ilkeleri ve standartlarını belirlemek,
- İlgili mevzuat uyarınca alınan kararlar ile TCMB tarafından alınması istenilen tedbirleri üyelerine duyurmak,
- Üyeleri arasında haksız rekabeti önlemek amacıyla gerekli her türlü tedbiri almak ve uygulamak,
- Üyelerin ilan ve reklamlarında uyacakları esas ve şartları tür, şekil, nitelik ve miktar itibarıyla tespit etmek,
- Üyelerin ortak menfaatlerini ilgilendiren





Üyeler, birliğin statüsüne ve birlik tarafından alınacak karar ve tedbirlere uymak zorunda. Statü gereğince tespit edilecek oy sayısına göre kendilerine düşen masraf paylarını belirtilen süre içinde yatırmak zorundalar. Masraf iştirak payları belirlenen süre içinde ödenmediği takdirde birlik tarafından icra yoluyla tahsil edilebilecek. Birlik, aldığı genel ya da özel nitelikteki karar ve tedbirlere zamanında ve tam olarak uymayan üyelere 1000 TL'den 10 bin TL'ye kadar idari para cezası verebilecek...



konularda yönetim kurulu kararına istinaden dava açmak,

h) Üyeleri arasında ortak projelere ilişkin işbirliğini temin etmek,

i) 7 Kasım 2013 tarih ve 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun hükümleri ve diğer kanunlarla tanınmış müracaat hakları saklı kalmak kaydıyla üyeler ve bireysel müşterileri arasındaki ihtilafların değerlendirilmesi ve çözüme kavuşturulmasını temin üzere hazırlayacağı ve TCMB tarafından onaylanan usul ve esaslar dâhilinde hakem heyeti oluşturmak,

j) Kanunda sayılan diğer görevleri yerine getirmek.

Birliğin çalışma esasları "statü" ile düzenlenecek

Yeni kanunda ifade edildiği üzere birliğin organları, gelirleri, giderleri, çalışma esasları ve faaliyetlerinin kapsamı, üyelğe kabul, üyelikten geçici ve sürekli çıkarma esasları statüyle düzenlenecek. Bu statü, sektör temsilcilerinin görüşleri alınarak TCMB'nin yapacağı öneri üzerine Cumhurbaşkanlığı kararıyla yürürlüğe konulacak. Bu bakımdan özellikle üyelikten çıkma/çıkarılma noktasında akla gelen

ilk sorulardan biri, üye olunması bir zorunluluk olarak düzenlenmiş birlikten herhangi bir şekilde geçici veya sürekli olarak çıkan/çıkarılan kuruluşların akıbetinin ne olacağı. Buna dair yapılacak düzenlemelerin kuruluşların kendi iç düzenlemeleri bakımından da bazı gereklilikler getireceği şüphesiz.

Birlik kararlarına uyulması zorunlu

Üyelerin, birliğin statüsüne ve birlik tarafından alınacak karar ve tedbirlere uymak zorunda olduğu düzenlenmiş durumda. Üyeler ayrıca, çıkarılacak statü gereğince tespit edilecek oy sayısına göre kendilerine düşen masraf paylarını, yine statüde belirtilen süre içinde yatırmak zorunda. Masraf iştirak payları belirlenen süre içinde ödenmediği takdirde birlik tarafından icra yoluyla tahsil edilmesi mümkün. Yani buradan, birliğin çalışması ve faaliyetlerinin devamlılığı için tüm üyelerin üzerine düştüğü ölçüde katkıda bulunmasının zorunlu kılındığı anlaşılıyor.

Birlik, aldığı genel ya da özel nitelikteki karar ve tedbirlere zamanında ve tam olarak uymayan üyelere 1000 TL'den 10 bin TL'ye kadar idari para cezası verebilecek. ☹

Ocak ayında kartlarla 4.5 milyar TL'lik kamu-vergi ödemesi yapıldı

TABLO 1

Ocak 2020 sonu itibarıyla yıllık toplam kart sayısı yüzde 10 arttı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, Ocak 2020 sonu itibarıyla Türkiye'de 70 milyon adet kredi kartı ve 167 milyon adet banka kartı bulunuyor. Aynı dönemde toplam kart sayısı ise 237 milyon adet oldu. Ocak 2019 sonuyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 6'lık, banka kartı sayısında ise yüzde 12'lik artış görülüyor.

Kartlı ödeme tutarı

Milyar TL	2019 Ocak	2020 Ocak	Değişim
Banka kartı	8.6	12.7	% 48
Kredi kartı	62.3	76.2	% 22
Toplam	70.9	88.9	% 25

TABLO 2

Ocak ayında 89 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartları ile ocak ayında yapılan toplam ödeme tutarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 25 artarak 88.9 milyar TL oldu. Bu ödemelerin 76.2 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken, 12.7 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 48 oldu; kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 22 olarak gerçekleşti.



BKM verilerine göre ocak ayında kartlarla, MTV'yi (motorlu taşıtlar vergisi) de içeren toplam 4.5 milyar TL tutarında kamu-vergi ödemesi yapıldı. 14 Şubat'ı kapsayan Sevgililer Günü haftasında ise kartlı ödemelerde en fazla artış kuyumculuk sektöründe oldu...

Kart sayıları

Milyon adet	2019 Ocak	2020 Ocak	Değişim
Banka kartı	149.0	167.0	% 12
Kredi kartı	66.1	70.0	% 6
Toplam	215.1	237.0	% 10



Kamu - vergi ödemeleri

Milyar TL	2019 Ocak	2020 Ocak	Değişim
Kartlı ödeme tutarı	3.3	4.5	% 36

TABLO 3

Ocak ayında kartlarla kamu/vergi ödemelerinde yüzde 36 artış oldu

Motorlu taşıtlar vergisinin (MTV) ilk taksidinin de ödendiği ocak ayında, bu ödemeleri kapsayan "kamu-vergi ödemeleri" sektöründe kartlı ödeme tutarı 4.5 milyar TL olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemelerin yüzde 5'ine denk gelen bu tutarın 2.5 milyar TL'si yani yüzde 55'i internetten yapıldı. Kamu tahsilatlarında kartlı ödemeler yaygınlaşmaya devam ederken, finansal okuryazarlık oranının yükselmesiyle beraber bilinçlenen kullanıcılar artık kartlarını vergi gibi zorunlu ödemelerde daha çok kullanıyor.

Sektörel kartlı ödeme tutarı

Milyon TL	1-7 Şubat arası	Sevgililer Günü haftası (8-14 Şubat)	Değişim
Kuyumculuk	451	742	% 65
Elektronik eşya	1.134	1.217	% 7
Sağlık ürünleri/Kozmetik	873	934	% 7

TABLO 4

Sevgililer Günü haftasında en fazla artış kuyumculuk sektöründe oldu

2020 yılı Sevgililer Günü'nü içeren 8-14 Şubat haftasında kartlarla yapılan ödemelerde ayın bir önceki haftasına göre yüzde 65 artışla kuyumculuk en fazla artış gösteren sektör oldu. Yüzde 7 artışla elektronik eşya ve sağlık ürünleri/kozmetik de en fazla artış gösteren diğer sektörler arasında yer aldı. Ortalama kartlı ödeme tutarı ise kuyumculuk sektöründe 1.388 TL, elektronik eşya sektöründe 423 TL ve sağlık ürünleri/kozmetik sektöründe 149 TL oldu.

14 Şubat Sevgililer Günü

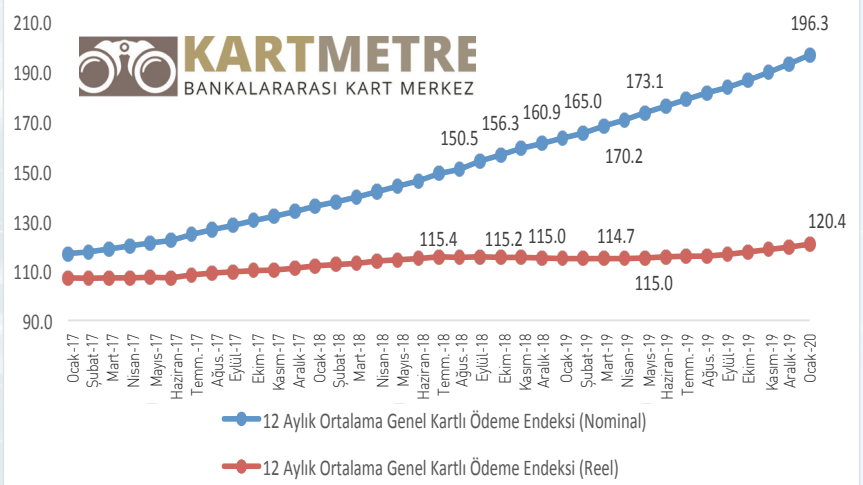
Milyar TL	2019	2020	Değişim
Kartlı ödeme tutarı	2.5	3.3	% 28

TABLO 5

Sevgililer Günü'nde 3.3 milyar TL kartlı ödeme yapıldı

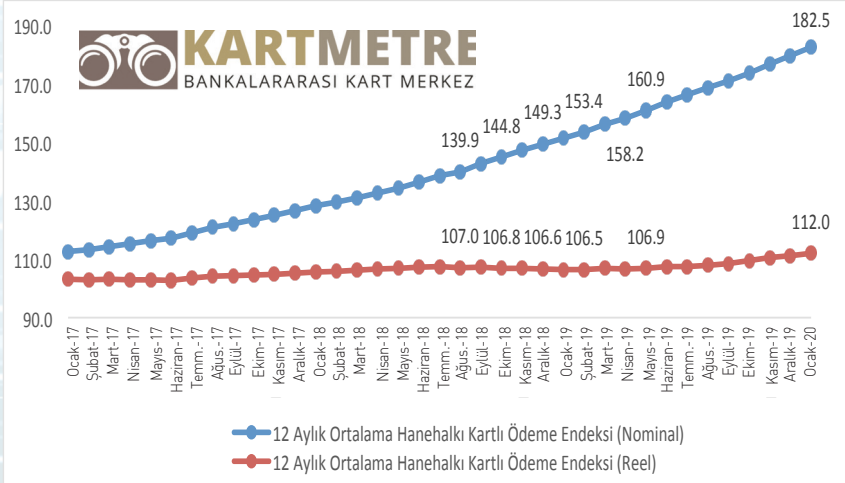
BKM, ocak ayı verileriyle birlikte Sevgililer Günü'ne ilişkin verileri de açıkladı. Buna göre, 2019 yılında Sevgililer Günü'nde 2.5 milyar TL olan kartlı ödeme tutarının bu yıl yüzde 28 artarak 3.3 milyar TL seviyesinde gerçekleştiği görüldü. 14 Şubat gününde en fazla kartlı ödeme saat 18.00-19.00 arasında gerçekleşti.

BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde ocak ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20.5, reel olarak ise yüzde 5'lik büyümeye gözlemleniyor.



12 aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde ocak ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20.6, reel olarak ise yüzde 5.1 büyümeye gözlemleniyor.

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



2024'te TEMASSIZ ÖDEME hacmi 6 trilyon dolara ulaşacak

Research tarafından yapılan araştırma, dünya çapında temassız ödemelerin yüzde 300 büyüyerek 2024 yılında 6 trilyon dolara ulaşacağını öngörüyor. Bu büyümede ABD'nin bu alana yapacağı yatırımların artışı ve Apple Pay'in yaygınlaşması etkili olacak...

Temassız ödeme işlem hacmi 2024'te 6 trilyon dolar olacak



- Kuzey Amerika
- Latin Amerika
- Batı Avrupa
- Merkez ve Doğu Avrupa
- Uzakdoğu-Çin
- Hindistan
- Asya Pasifik
- Afrika-Ortadoğu

1.5 TRİLYON DOLAR
ABD'deki işlem hacmi - 2024

YÜZDE 300
2020-2024 arasında büyüme oranı

YÜZDE 52
Apple Pay'in OEM pazarındaki payı - 2024



Temassız ödemelerle ilgili yapılan son araştırma, bu yıl 2 trilyon dolara ulaşacağı beklenen küresel işlem hacminin, 2024'te 6 trilyon dolar olacağını tahmin ediyor. Araştırmaya göre bu büyüme, özellikle ABD'de OEM Pay ve temassız kart işlem değerlerindeki artıştan kaynaklanacak. Research tarafından yapılan araştırma, hızlı büyümede ABD'deki temassız kartların piyasaya sürülmesinin yanı sıra Çin'in temassız POS altyapısındaki gelişmeleri ve Apple Pay'in güçlü büyümesi etkili olacak. Ancak araştırma, akıllı telefon üreticilerinin ödeme seçenekleri arasında yer alan OEM Pay'in temassız kartlar için kısıtlayıcı limitleri nedeniyle büyümeyi bir miktar baskılayacağını da öngörüyor.

Araştırma, ABD'ye özel bir bölüm ayırmış. Temassız kartlar için bu yıl 178 milyar dolarlık işlem hacmi bekleyen araştırma, 2024'e gelindiğinde ABD'de bu tutarın 1.5 trilyon dolar olacağı öngörüsünde bulunuyor. Bu büyümeyi büyük ABD bankaları tarafından temassız kartların teşvik edilmesi, temassız kartların çıkarılmasıyla ilişkili maliyetlerin düşmesi ve biletlemeye artan kullanımı tetikleyecek. Araştırmayı değerlendiren uzmanlar, ABD'de perakendecilere ve teknoloji sağlayıcılara, bu trendden yararlanmak için temassız altyapıyı geliştirmeye acilen öncelik vermelerini öneriyor.

İşlem hacminin yarısı Apple Pay üzerinden yapılacak

Araştırma, Apple Pay'in yüzde 43 olan payını 2024 yılında yüzde 52'ye ulaşacağını da vurguluyor. Bu büyümede özellikle Apple Pay'in başta Çin olmak üzere Uzakdoğu ve Avrupa gibi kilit bölgelerdeki kullanıcı tabanını genişletmesi etkili olacak. Araştırmayı yapan ekip üyelerinden Susannah Hampton, "Apple günümüzde birleşik ekosistemi sayesinde bu alana liderlik ediyor. Google ve Samsung dahil olmak üzere rakipler de piyasada atılım yapmak için hizmetlerinin kapsamını genişletmeye devam etmeli" önerisinde bulunuyor.



Koronavirüs salgını Çin online ödeme pazarını büyüttü

Yeni koronavirüs salgını nedeniyle evlerinden çıkmayan Çinliler, ihtiyaçlarını online platformlar üzerinden karşılamaya başladı. Öyle ki Çin'in en büyük ödeme şirketlerinden UnionPay, bu süreçte online ödeme işlemlerinin yüzde 46.79 arttığını açıkladı.

UnionPay, online ödemelerdeki artışın 24 Ocak'ta başlayan Bahar Bayramı'ndan itibaren hız kazandığını vurguluyor. UnionPay, 24-30 Ocak aralığında online ödemeler için 1.38 milyar ağ aktarımı yaparken, bu transferlerin toplam değerinde ise 1.32 trilyon yuan görüldü. Paylaşılan verilere göre UnionPay üzerinden yapılan online ödemelerin adedi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 46.79 artarken, şirketin "Cloud Flash" adlı ödeme çözümündeki hacmi ise yüzde 23 büyümeye kaydetti.

Öte yandan Çin, koronavirüs virüsünün yayılmasının önüne geçmek için kullanılmış banknotları dezenfekte edip karantina altına almaya başladı. Bankalar, demetler halindeki yuanları dezenfekte etmek için ultraviyole ışık ve yüksek sıcaklık kullanıyor. Banknotlar, yapılan temizliğin ardından mühürlenerek 14 gün boyunca depoya kaldırılıyor. İşlemlere ilk olarak acil koduyla, virüsün çıkış noktası olan Hubei eyaletindeki 4 milyar yuan ile başlandı. Dezenfekte edilen ürünler arasında toplu taşıma kartları da var.

New York, nakit kabul etmeyen noktalara CEZA YAZACAK

Bir süredir ödeme dünyasında kafaları karıştıran kararlara imza atan ABD'den yeni bir haber geldi. New York Belediye Meclisi, nakitsiz mağaza ve restoranlara yasak getirme kararı aldı.

Meclis, mağazalara yaşanacak ilk ihlal için 1000 dolar, sonraki ihlaller içinse 1500 dolara varan cezalar verilmesini içeren yasa tasarısını kabul etti. Öte yandan, sadece New York değil Washington ve Chicago

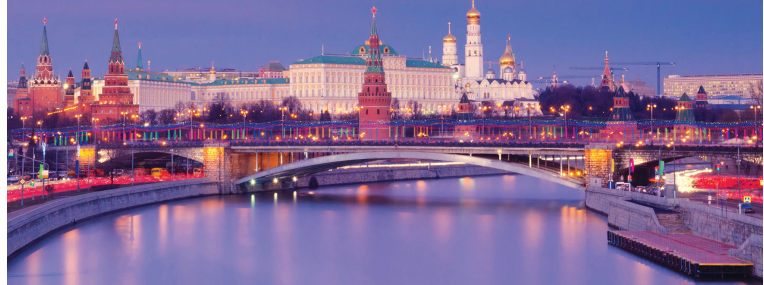


gibi diğer önemli kentlerde de nakitsiz ödeme hem kullanıcı hem de mağaza bazında yükselişini sürdürüyor.

Rusya'da dijital ödemeler ilk kez nakdi geçti

Dijital platformlara yatırımını artıran Rusya'da bir ilk yaşandı. Ülkenin en büyük bankası Sberbank'ın analizine göre, 2019 yılının son çeyreğinde Rusya'da ilk kez dijital ödeme adedi nakit ödemeleri geride bıraktı. Banka tarafından yayınlanan rapora göre, ülkede 2019 yılının dördüncü çeyreğindeki ödemelerin yüzde 50.4'ü dijital olarak yapıldı. Bu oran, aynı zamanda geçen yılın aynı dönemine göre 4.5 puanlık artış anlamına geliyor. Ülkenin 36 şehri yüzde 50 oranını yakalamayı başardı. Rusya'nın kuzeybatısında yer alan Murmansk bölgesi yüzde 60'lık dijital ödeme oranıyla zirvede yer aldı. Ülkenin en büyük kentlerinden Moskova ve Saint Petersburg ise "nakitsizlik" listesinde sırasıyla 30 ve 19'uncu sırada kendilerine yer bulabildi.

Rusya'nın dijital ödemeleri benimsemesinde Visa ve Mastercard hakimiyetine karşı geliştirilen ulusal ödeme sistemi etkili oldu. 2014 yılında Kırım'ın ilhakının ardından gelen ABD ve AB yaptırımlarına karşı hayata geçirilen kart programı, Mastercard ve Visa'nın ülkedeki birçok bankayla ilişkisini kesmesine neden olmuştu. Rusya bu dönemde MIR adlı yeni ödeme platformunu kurarak kullanıma sunmuştu.





Meğer **KOBE BYRANT** bir 'melek' imiş!



Yılım ilk günlerinde Güney Kaliforniya'da geçirdiği helikopter kazası sonucu küçük kızıyla birlikte hayatını kaybeden basketbol dünyasının efsane ismi Kobe Bryant, basketbolu seven sevmeyen herkesi üzmüştü. Basketbol kariyeri boyunca 5 kez NBA şampiyonluğu yaşayan ve 81 sayıyla bir maçta en çok sayı atan ikinci oyunu unvanının sahibi olan Kobe Bryant'ın hayatını kaybettikten sonra farklı bir yönüyle daha tanıştık.

Dijital sitesi, "Black Mamba" lakabıyla tanınan dünyaca ünlü sporunun basketbolcu kimliği dışında yatırımcı özelliğini ortaya çıkardı. Evet. Kobe Bryant, bir kısmı sporla ilgili olmak üzere startup'ların "melek yatırımcısı" imiş...

Bryant'ın yatırım yaptığı ilk şirket Granity Studios...

Bir multimedya şirketi olan Granity Studios; kitap, podcast, film gibi alanlarda spora dair içerik üretiyor. Şirket bu sayede genç sporcuların hayal gücünü uyandıracak, gerçek potansiyellerine ulaşmalarını sağlayacak duygusal ve zihinsel gelişimi desteklemeyi hedefliyor. Kobe Bryant'ın çok değerli gördüğü ve her fırsatta destek verdiği Granity; ödüllü yazarlar, yapımcılar ve tasarımcılarla işbirliği de yapıyordu.

2013 yılında kurulan Bryant Sübel de Bryant'ın desteğiyle büyüdü. Teknoloji, medya ve veri odaklı çalışmalar yürüten şirketlere strateji, sermaye ve operasyon destekleri sağlıyor. Deneyimli bir ekibe ve iş tecrübesine sahip olan şirket; Bryant Sübel Growth Equity, Bryant Sübel Ventures ve Bryant Sübel Value platformları aracılığıyla firmalara sermaye dağıtımları gerçekleştiriyor.

Bryant'ın şirketine Coca-Cola da ortak oldu

Mamba Academy ise basketbol, futbol, plaj voleybolu ve dövüş sanatları gibi çeşitli spor dallarında "Mamba felsefesi" doğrultusunda eğitimler veren



bir oluşum. Beden eğitimi akademileri, spor odaklı girişim laboratuvarı ve Mamba Spor Vakfı olarak üç bölümden oluşan akademi, sporcuları potansiyellerinin zirvesine çıkarmak için etkili, güvenli ve şeffaf performans eğitimleri vermeye odaklanıyor

Bryant, bir sporcu içeceği olan ve 2011 yılında piyasaya sürülen BodyArmor'un da destekçisi. Hindistancevizi suyu, çeşitli vitaminler ve doğal aromalardan oluşan bu sporcu içeceği girişimine Kobe Bryant, 2013 yılında en büyük hissedar olarak katıldı. Coca-Cola Company ise Ağustos 2018'de azınlık hisse satın alarak şirketin bir parçası oldu. 2017 yılında BodyArmor ile aynı besin maddelerine sahip ancak şeker başına sadece 20 kalori ve 2 gram şeker içeren BodyArmor Lyte piyasaya sürmüştü. ☹



BİZ BÖYLE GEZER BÖYLE ÖDERİZ.



- Tüm Dünyada Geçerli
- Güvenilir ve Kolay
- Yenilikçi

troyodeme.com

[TroyOdeme](#) [TroyOdeme](#) [troy_odeme](#) #sağaltköşe

troy[®]

ÖDEME SİSTEMLERİNDE GELECEĞİ TASARLIYORUZ!






VISA



troy

Dijital ödeme çözümlerimizle
güvenli ve hızlı ödeme deneyimini keşfedin.

 provision

in    / provisionpay
www.provisionpay.com