

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

AĞUSTOS 2020

Sayı: 112 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Türk Bankası Genel
Müdürü Erhan Raif:

**Beyaz
yakalıları
Kıbrıs'a
bekliyoruz!**



İlker
Sözdinler

**Birleşik Ödeme,
FaaS vizyonu ile
kurumlara yeni
ufuklar açıyor**

**Asseco,
dolandırıcılık
girişimlerini
InACT ile önlüyor**

**Salgın döneminin
en gözde ürünü:
ParatikLink**

**Visa İnovasyon
Programı,
FinTek'leri açık
bankacılıkla
tanıştırıyor**

GELECEĞİN MESLEKLERİ

Deneyim tasarımcıları, veri madencileri, yapay zeka-robotik-mekatronik mühendisleri, siber güvenlikçiler, dijital medya ve içerik geliştiricileri, insan DNA'sı programcıları, kişisel hafıza küratörleri, dijital rehabilitasyon danışmanları, zihin transferi uzmanları, dijital koçlar, dijital terziler...



Kariyer yolculuğunda Kıbrıs'ın tam zamanı!

Kıbrıs'ta 119 yıldır Bankacılığın lideri TürkBankası baştan aşağı dönüşüyor. TürkBankası Dijitalleşme yatırımları ve öncü bankacılık uygulamalarıyla, çizgi dışı bir bankacılık kariyeri hayal edenler için cazip olanaklar sunuyor. Bu dönüşüm hedefine bizimle birlikte koşmak isteyen herkesi Kıbrıs'a bekliyoruz!



[linkedin.com/company/turk-bankasi](https://www.linkedin.com/company/turk-bankasi)

Neden Kıbrıs? <https://lnkd.in/dpgCM36>

Başvurular için: İNSAN KAYNAKLARI BÖLÜMÜ

ikbb@turkishbank.net

tb TÜRK BANKASI

EDİTÖRDEN...

EDİTÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Güzel şeyler de var!

Ekip olarak bu yaz tatile çıkmadık, çıktıysak da rehavetine kapılmadık. Kah balkon, kah bahçe ofislerinden haber takibini, çalışmalarımızı sürdürdük. Hal böyle olunca da dolu dolu içeriğiyle okumaya değer bir dergi çıktı. Tabii takdir yine sizin...

Salgının ilk günlerindeki karamsar hava yavaş yavaş yerini iyimserliğe bırakıyor. "Ekonomi ölüp bitecek, dükkanı kapatacak mıyız" derken, aksine girişimci ruhun saha kalktığına tanıklık ediyoruz. En azından bizim hitap ettiğimiz sektörlerden sürekli yeni haberler geliyor. Zoom'lu toplantıların hepsine katılsak iş yapamayacağız...

Şaka bir yana, ilerleyen sayfalarda da ayrıntılarını okuyacağınız önemli girişimler, açılımlar var. Fibabanka'dan aldığı yatırımla yurtdışına açılma planlarını hızlandıran Birleşik Ödeme örneğinin. Avrupa'nın en büyük FinTek girişimlerinden TransferWise ile işbirliğini Özbekistan, Azerbaycan, Rusya, Bağımsız Devletler Topluluğu gibi ülkelere, bölgelere yaymak istiyorlar...

EBA Asistan, Ugi, Maxi, INGo, Fi'bot, FObot gibi yapay zeka tabanlı chatbot çözümleriyle Türkiye'de ses getiren, yurtdışında da Western Union, Manchester United, Singapur hükümeti gibi önemli müşterileri olan CBOT, 2025 yılında 2 milyar TL yapay zeka ihracatı hedefliyor...

Yine yüzde 100 yerli yazılım şirketi Linktera de Dubai'de ofis açarak, Ortadoğu'dan başlayıp tüm dünyaya ihracat yapmak istiyor...

Visa Türkiye'nin de Visa İnovasyon Programı ile bu tür girişimleri desteklediğini, bankalarla işbirliği halinde API'lerini onlara açtığını hatırlatalım...

Bu arada İstanbul, Ankara gibi büyük metropollerde yaşamak istemeyen, Kovid-19'un uğrama ihtimali daha düşük bölgelere kaçma hayali kuran finans profesyonellerine, dijital dönüşüm uzmanlarına "yavru vatan" Kıbrıs'tan cazip bir davet var. Üstelik iş başvurularıyla bizzat Kıbrıs'taki Türk Bankası Genel Müdürü Erhan Raif ilgileniyor... İyisi mi siz PSM'yi okumaya devam edin. Dergimizle ilgili öneri, istek ve şikayetlerinizi de lütfen bize bildirin. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

Erişim Medya Radyo Televizyon ve
Dergi Yayıncılık A.Ş. adına
İMTİYAZ SAHİBİ VE
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

Esin Gedik,
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ

Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

REKLAM & REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

Şirket Ünvanı
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı Apt.
No:15/3 Kadıköy/İstanbul

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE
(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • AĞUSTOS 2020

6

VİTRİN

Alternatif Bank'ta
yeni nesil çalışma modeli



10

DEĞİŞİM & DÖNÜŞÜM

Yavru vatandan anavatana
mesaj var: Beyaz yakalıları
Kıbrıs'a bekliyoruz!

14

ÖKC

Android devrimine hazır mısınız?

16

ÇÖZÜM

Salgın döneminin en gözde ürünü:
ParatikLink

18

ADVERTORIAL

Asseco, dolandırıcılık
girişimlerini InACT ile önlüyor

22

AÇILIM

Birleşik Ödeme, FaaS vizyonuyla
kurumlara yeni ufuklar açıyor

26

AÇIK BANKACILIK

Visa İnovasyon Programı,
FinTek'leri açık bankacılıkla
tanıştırıyor

28

İHRACAT

Türk şirketi CBOT, 2025'te
2 milyar TL'lik yapay zeka
ihraç edecek

32

DİJİTAL KİMLİK

Uzaktan müşteri edinimi
"digital onboarding"
resmen hayatımıza girdi!

36

İHRACAT

Dubai'de ofis açan Linktera,
yazılım ihracatına başlıyor

38

ZİRVE YOLUNDA

"Kadınlardan çok iyi yazılımcı olur!"

42

PROJEKSİYON

Geleceğin meslekleri

52

MEVZUAT

Avrupa Birliği'nde
"Avrupa Ödeme Girişimi" dönemi

54

EXTRE

Yılın ilk yarısında
500 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı



56

DÜNYADAN

Dev bankaların sadece yüzde 9'u
"veri madenciliği" yapıyor

AKLINDA NE VARSA
Maximum Genç'le
HAYATINDA



maximum
GENÇ

maximumgenc.com.tr
YouTube Facebook Twitter Instagram /maximumgenc



► Alternatif Bank'ta yeni nesil çalışma modeli



Ebru Taşcı
Firuzbay

Salgın döneminde yüzde 96 oranıyla uzaktan çalışma modeli uygulayan Alternatif Bank, AlterFlex adıyla geliştirdiği esnek çalışma sistemiyle hem uzaktan çalışmayı hem de esnek çalışma saatlerini daimi olarak uygulamaya alıyor. Bu kapsamda çalışanlar haftada bir gün (yaz döneminde cuma, kış döneminde çarşamba) uzaktan çalışırken, yeni modelle sunulan 6 farklı saat aralığında esnek çalışma saatleri uygulanacak. Tüm genel müdürlük çalışanları çekirdek saat olarak belirlenen 10:00-16:00 arasında ofiste olacak şekilde, mesai başlangıç ve bitiş saatlerini 1 saatlik öğle yemeğiyle birlikte toplam 9 saate tamamlayarak esnetebilecek. Esnek çalışma saatleri aynı zamanda uzaktan çalışma günlerinde de uygulanabilecek. AlterFlex kapsamında, görevi gereği uzaktan çalışamayacak genel müdürlük ekipleri ve tüm şube çalışanlarına ise ekstra idari izin imkânı verilecek. Alternatif Bank İnsan Kaynakları

Genel Müdür Yardımcısı Ebru Taşcı Firuzbay, yeni modelle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "İnsan odaklı yaklaşımımız doğrultusunda çalışanlarımızı sağlıklı, huzurlu, mutlu ve verimli şekilde çalışmasını önemsiyoruz. Salgın sürecinde oldukça verimli geçen uzaktan çalışma modelini çalışanlarımızın iş ve yaşam dengelerini korumalarını destekleyebilmek amacıyla kalıcı hale getirmeye karar verdik. Çalışanlara günlük iş planlarını kendi tercihleriyle oluşturma imkânı tanıyan esnek çalışma saatleri uygulamasını da hayata geçireceğimiz bir program tasarladık. Uzaktan çalışma ya da esnek çalışma modeliyle uyumlanamayan iş gruplarımız için de yıllık ek idari izin planlayarak, AlterFlex'i tüm çalışanlarımızı kapsayacak şekilde düzenledik. Sektörümüzde bu kapsayıcılıkta bir çalışma modelini hayata geçiren öncü banka olmaktan mutluluk duyuyoruz."

Papara, Endeavor Girişimi seçildi

2016 yılından bu yana geleneksel bankaların sahip olduğu sınırları aşarak kullanıcılara basit ve adil finansal hizmetler sunan Papara, "Endeavor Girişimi" unvanını aldı. Geçen mayıs ayında yerel seçim panelinde ülke adayı olarak belirlenen Papara, 13-15 Temmuz tarihlerinde çevrimiçi olarak 5'inci kez düzenlenen ve Endeavor seçim sürecinin son ayağı olan uluslararası seçim panelinde "Endeavor Girişimi" seçildi. Papara, dünyanın çeşitli bölgelerinden 11 panelistin yer aldığı ve yaklaşık 3 gün süren zorlu değerlendirme sürecinin ardından, Türkiye'den seçilen 68'inci girişim olma başarısını gösterdi. Seçilen girişimler, Endeavor ağının bir parçası olarak kapsamlı stratejik ve küresel destek hizmetlerinden faydalanıyor. Papara CEO'su Ahmed Faruk Karslı,

papara

"Nakitsiz topluma azami katkı sağlamak vizyonuyla çıktığımız yolda oldukça zorlu geçen bir seçim sürecinden sonra Endeavor Girişimi seçilmek doğru yolda başarıyla ilerlediğimizin en büyük göstergelerinden biri oldu. Endeavor Girişimi unvanını almanın hem bireysel hem de kurumsal kullanıcılara çok daha iyi hizmet verebilmemizi sağlayacak büyük fırsatlar ortaya çıkaracağına inanıyorum. Kullanıcılarımıza en iyi deneyimi yaşatmaya devam edeceğiz" diyor. Haftanın 7 günü 24 saat para transferi, ATM'lerden ücretsiz para çekme ve fatura ödeme gibi finansal hizmetler sunan Papara'nın 4 mil-

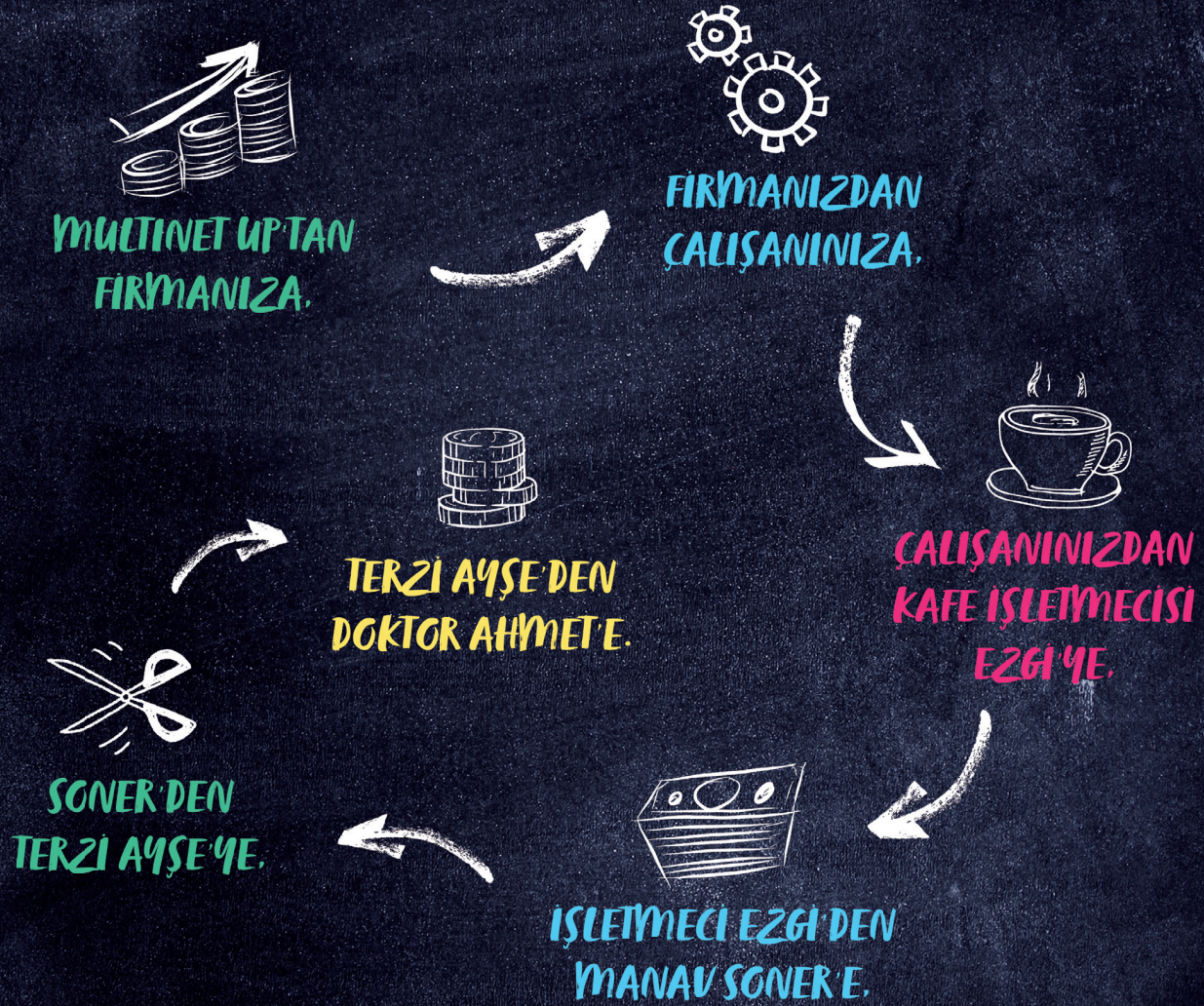


Ahmed Faruk
Karslı

yonun üzerinde kullanıcı bulunuyor. Papara, daha önce de KPMG ve H2 Ventures tarafından "Global Fintech 100" listesine girmiş, PSM ve Visa tarafından ise "Yılın Startup'ı", "En İnovatif Ürün" gibi ödüllere layık bulunmuştu.

YEMEK HAKKI ÖDEMESİNİN ETKİSİ SANDIĞINIZDAN ÇOK DAHA FAZLA

Düzenli yemek hakkı ödemesiyle çalışanlarınıza destek olurken firmanıza çalışan başına **aylık 500 TL* vergi avantajı** sağlar ve ekonominin canlanmasına destek olursunuz.



* Günlük kişi başı 24,84 TL üzerinden 22 iş günü için hesaplanmıştır.



444 87 36
multinet.com.tr

► VakıfBank'tan iki yeni küresel ödeme ürünü

VakıfBank, Türkiye'de yerleşik uluslararası firmaların hazine operasyonlarını merkezi olarak yapabilmesi için iki yeni küresel ödeme ürünü SWIFT FileAct ve MT 101 ile hizmet vermeye başladı. VakıfBank, sistemsel geliştirmelerini tamamladığı FileAct ürünüyle kamu bankaları arasında bir ilke imza atmış oldu. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Hazım Akyol, yeni ürünlerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"VakıfBank olarak yenilikçi yaklaşımımızla uluslararası müşterilerimizin de talep ve ihtiyaçlarını yakından takip ediyor ve yerine getiriyoruz. SWIFT FileAct ve MT 101 küresel ödeme sistemlerini devreye almamız da bu yaklaşımımızın bir göstergesi. Bu sayede ağırlıklı olarak Türkiye'de yerleşik uluslararası firmaların

başta vergi ödemeleri olmak üzere hazine operasyonları tek kanaldan yapılabilir. SWIFT FileAct, toplu ödeme dosyaları veya yapılandırılmış mesajların, büyük veri dosyalarının güvenli ve verimli bir şekilde aktarılmasını sağlıyor. Bu kanalla her formatta veya boyutta dosya gönderilebiliyor. Ayrıca internet tabanlı dosya aktarım çözümlerinde bulunmayan güvenlik seviyeleri sağlanıyor.

MT101 ise müşterilerimizin SWIFT kanalıyla talimatlarını direkt bankamıza iletebildiği, banka nezdindeki hesaplarından yapılacak bir veya birden fazla ödeme talimatını içerebilen hızlı ve güvenli bir çözüm. FileAct hizmetinde olduğu gibi, vergi ödemelerinin kamu bankalarına geçmesiyle bankamızla çalışmak isteyen uluslararası firmaların MT101 mesajı için de talepleri arttı. Bu



Hazım Akyol

sayede SWIFT mesajı ödeme talimatı olduğundan ayrıca yazılı talimat, onay aranmıyor. Ayrıca, küresel ana firmaya SWIFT üyeliği üzerinden merkezileştirme olanağı sağlanıyor."

Profilo'dan ekonomiye destek, esnafa nefes

31 Ağustos tarihine kadar Kuveyt Türk kredi kartlarıyla Profilo yazarkasa satın alan işletmeler, peşin fiyatına 9 taksit fırsatından faydalanıyor. Profilo Ödeme Sistemleri temassız, hızlı ve güvenli ödeme özellikleriyle öne çıkan geniş ürün ailesi ve taksitli ödeme kolaylığıyla özellikle salgın döneminde ekonomik zorluklar yaşayan işletmelere destek olmayı amaçlıyor.

Ödeme sektöründe 35 yıllık tecrübeye sahip olan Profilo Ödeme Sistemleri'nin geliştirdiği yazarkasa POS, bilgisayar bağlantılı yazarkasa, Android POS ürünleri ve bunların üzerlerinde çalışan 19 farklı bankaya ait 150 bini aşkın bankacılık uygulamasıyla işletmelere yenilikçi, güvenli ve ekonomik ödeme çözümleri sunuluyor.

Türkiye ve daha birçok ülkede satış fişi kesen 1 milyon üzerinde işletme, ileri teknoloji ürünü ödeme kaydedici cihazları sunan Profilo Ödeme Sistemleri'nin bünyesinde yer alan güçlü markaları tercih

TÜM PROFİLO YAZAR KASALAR
KUVEYT TÜRK'E ÖZEL
PEŞİN FİYATINA 9 TAKSİT!



PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ



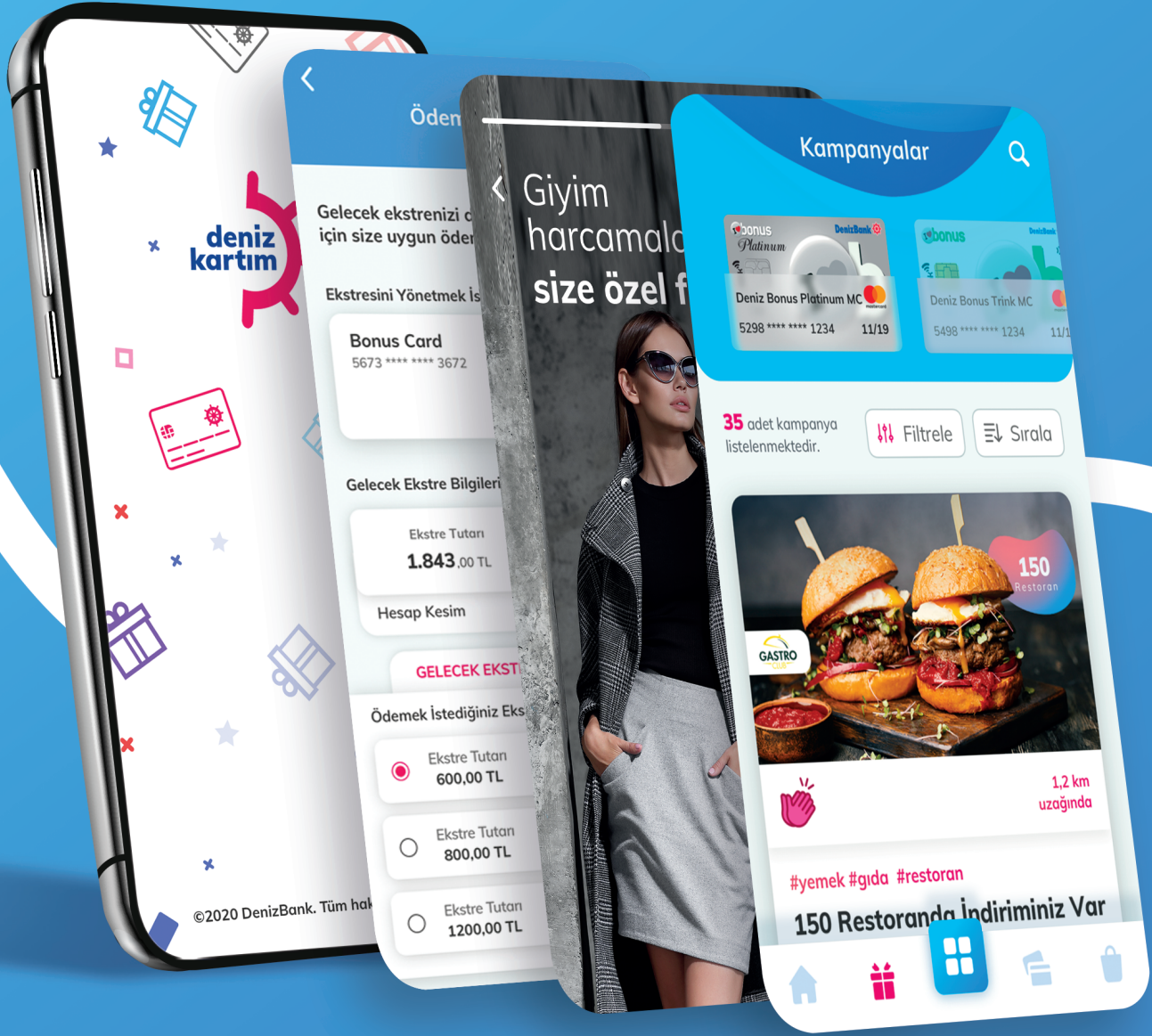
EKONOMİYE
DESTEK
ESNAFA
NEFES!

ediyor. Bünyesinde Profilo, Telestar ve Farex gibi markalara sahip olan Profilo Ödeme Sistemleri, geniş ürün ailesiyle her işletmenin ihtiyacına uygun çözümler sunuyor. Bunlardan dokunmatik renkli ekranı, dâhili GPS ve barkod okuyucu opsiyonu, masaüstü ve mobil kullanım özellikleriyle öne çıkan Profilo S900 ECR; 13 banka, 5 yemek kartı, e-fatura, e-arşiv, otopark ve SGK katkı payı

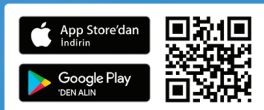
uygulamalarını destekliyor. Profilo S900 ECR, temassız ödeme özelliği, yüksek batarya ömrü ve uzun rulo kapasitesiyle özellikle evlere servis yapan ve kapıda ödeme alan işletmelere büyük avantaj sağlıyor. Profilo S900 ECR yazarkasa POS; Metropolcard, Multinet, Sodexo, Edenred (Ticket Restaurant) ve PAYE Kart ile yapılan entegrasyonlarla 5 yemek kartı uygulamasını destekliyor.

Benim Kartım DenizKartım

DenizKartım'ı hemen indirin, DenizBank kartlarınızı tek uygulamadan yönetin, anlaşmalı mağazalardan kazançlı alışveriş yapın, size özel kampanyaları kaçırmayın!



ENBD



DenizBank

Yavru vatandan anavatana mesaj var:
**BEYAZ YAKALILARI
KIBRIS'A BEKLİYORUZ!**



Erhan Raif

Kıbrıs'taki Türk Bankası Genel Müdürü Erhan Raif, Covid-19 salgını sonrası metropollerden uzaklaşmayı düşünen orta ve üst düzey bankacıları, dijital dönüşüm uzmanlarını KKTC'ye davet ediyor. Raif, TurkishBank Group'un daha önce hiçbir yerde duyurmadığı yeni plan ve projelerini de **PSM** okurlarıyla paylaşıyor...



L 19 yaşında bir Türk Bankası olduğunu biliyor muydunuz? Yanlış duymadınız, bir asrı çoktan devirmiş, adı da Türk Bankası...

Biz bu bankanın Kıbrıs'ta 1901 yılında kurulduğunu, ardından İngiltere ve Türkiye'de şubeleştiğini, günümüzde ise dört banka, bir yatırım ve bir de sigorta şirketinden oluşan önemli bir finansal grup haline geldiğini biliyoruz.

Kıbrıs'ın en eski özel bankası sıfatı ve Türk Bankası markasıyla bölgede faaliyetlerini yürüten grup, Türkiye ve Londra'daki faaliyetlerini ise TurkishBank unvanıyla sürdürüyor. Esasında TurkishBank Group'un bunun dışında da birçok özelliği var ama ortakları ve yöneticileri bugüne kadar hep geri planda kalmayı tercih etmiş. Ancak grup son dönemlerde özellikle de sosyal medyadaki duyuru ve kampanyalarıyla dikkat çekiyor. Bu değişim ve dönüşümün perde arkasını Türk Bankası Genel Müdürü Erhan Raif ile konuştuk...

Ne oldu da Türk Bankası ve Turkish Bank'ın adını daha sık duymaya başladık? Bu değişim ve dönüşümün sebeplerini, arkasında yatanları sizden öğrenebilir miyiz?

Aslında sorunuzun cevabı basit: Her şey değişti. Öncelikle değişen teknoloji ve dünyanın içinden geçmekte olduğu dijital dönüşüm her ölçekteki kuruluşlara eşit şanslar veriyor. Eskiden iletişim deyince akla sadece ana akım medya geliyordu. Bugünse sosyal medya sayesinde isminizi, yaptıklarınızı, ürünlerinizi hızlıca çok geniş kitlelere ulaştırabiliyorsunuz. Teknolojinin buradaki en büyük rolü de ulaştığımız kitlenin birebir hedeflediğiniz kişilerden oluşmasını sağlaması. Ayrıca biz de yaptıklarımızın paydaşlarımız tarafından yeterince bilinmediğini fark ettik ve bu sebeple iletişim stratejimizi Adan Z'ye

değiştirdik. Eskiden hiç konuşmazdık, şimdi yavaş yavaş kendimizi anlatmaya başladık; dönüşümümüze iletişim alanını da ekledik.

Müsaadenizle niyet okuyup, bu söylediklerinizden "Yaptıklarımız çok değişmedi, biz hep başarılıydık ama yeterince tanınmıyor, bilinmiyorduk. Şimdi bunları teknolojinin de yardımıyla duyurmaya karar verip düğmeye bastık" anlamını çıkarıyorum. Bu konuya biraz örnek verebilir misiniz?

Tevazu gösteremeyeceğim, gerçekten geçmişte de bugün de birçok alanda başarılı çalışmalarımız hep oldu. Nitekim bizim adadaki diğer adımız "İlkerin bankası"dır. Ben örneklerimi sadece Kıbrıs'tan vereceğim ama çok benzer hususlar İngiltere ve Türkiye için de geçerli. Biz kuruluşların salt finansal sonuçlarla değil, içinde buldukları çevreye ve topluma katkılarıyla da değerlendirilmesi gerekliliğine ilk inanan gruplardan biriyiz. Nitekim şu anda çevre ve iklim değişikliğine yönelik çalışmalarımız ses getiriyor. Halbuki bizim çevre konulu çalışmalarımız çok eskiye dayanır. Adada 1990'lı yılların ortasında çıkan büyük yangının ardından Ercan Havalimanı'nın yanındaki 66 hektarlık araziye 5 bine yakın ağaç diktirerek bir "Türk Bankası Ormanı" oluşturduk. Bugün bu orman 26 yaşında. Bu ruhla ve tamamen bir çalışan inisiyatifi olarak kurulan "Keep Green" takımımız, çevreye yaptığımız olumsuz etkilerin azaltılarak doğanın korunması hedefiyle projeler yürütüyor.

Sanıyorum bunlar iklim değişikliği konusunun gündemde olmasıyla daha fazla dikkat çekmeye başladı. Ancak bizim de çitayı yükselttiğimiz kesin. Özellikle üçüncü kuşağın yönetimde yer almasıyla birlikte iklim değişikliği konusu eskiye nazaran daha öne çıktı. ▶



Kadının toplum ve iş hayatındaki yeri, gençlerin girişimciliğe teşviki, kara parayla mücadele önemli sosyal sorumluluk çalışmalarımız da var. 2017 yılından bu yana üzerinde çalıştığımız bir başka önemli proje ise özellikle adamın dijital dönüşüm yolculuğunda öncü bir rol oynayacak. Genel Müdürlük merkezimizle ilgili de bir proje söz konusu...

Dijital dönüşüm herkesin gündeminde. Siz nasıl bir fark yaratmayı amaçlıyorsunuz?

Grubumuzun dijital dönüşümü için en önemli dönüm noktasını, Londra'daki iştirakimiz TurkishBank UK'in 2017 yılında tamamladığı bir proje oluşturdu. 300 küsur bankanın bulunduğu Londra'da, üç ödeme sisteminin de içinde olan 13 bankadan biri olduk. İmkansız gibi görünen bu projeyi başarmak İngiliz bankacılık sektöründe çok ses getirdi ve uzun yıllardır süren bir oligopol de yıkılmış oldu. Nitekim açtığımız yoldan birçok neo/challenger banka da geçerek bugünkü konumlarına geldi. Bu proje sonrası daha emin adımlarla ilerledik ve dijital dönüşüm çalışmalarımızı çok hızlandırdık. Madem ısrar ettiniz, dijital dönüşüm projemizle ilgili bir ön bilgi vereyim size. Dijital dönüşüm, malum tüm kuruluşların ve ülkelerin ajandalarında ilk sırayı işgal ediyor. Bazıları proje diyor ama biz buna "program" demeyi tercih ediyoruz. Zira bu sonu olan bir yolculuk değil; devamlı değişimi ve gelişen teknoloji başta olmak üzere sürekli değişmekte olan şartlara uyumu emredi-

yor. Program öncelikle teknolojinin daha iyi kullanımını hedeflerken, bizi sanıyorum birçok bankadan ayıran özellik, çözüm ortaklarına yönelik işbirliği arzumuzun oldukça yüksek olması. Faaliyet gösterdiğimiz üç ülkede de bir yandan Temenos gibi devlerle, bir yandan da irili ufaklı birçok FinTech ile çalışıyoruz. Adamızda da bu konuda birçok çalışmamız var. Hatta henüz açıklamadığımız çok önemli bir projemiz de sizler bu görüşmeyi yayına verdiğinizde duyurulmuş olabilir.

Genel müdürlük dönüşümüyle ilgili mi bu proje?

Dediğim gibi, detaylarını henüz ada basımıyla bile tam olarak paylaşmadık. Geçenlerde yayınladığımız yıllık sosyal faaliyet raporumuzda bu konuda ipuçları var ama ben de kısaca ana fikri anlatayım...

Bahsettiğim proje, bulunduğumuz üç ülkede de paralel yürüyor. Amaç, FinTech'lerin buluşabileceği, yeni fikirler geliştirebileceği, dünyaya açılabilen ekosistemler kurmak. Bildiğiniz üzere adamızda bunu maalesef ambargolar yüzünden yapmak kolay değil. Ancak Türkiye ve Londra'da yürümekte olan projeler sayesinde dünyaya açılabilenimizi düşünüyoruz. Bu kurulmakta olan alanlar aslında bir yandan Bankamızın Genel Müdürlük merkezini barındıracağı gibi, bir yandan da ortak çalışma alanlarında girişimcilerle yatırımcıları buluşturmayı hedefliyor. Yoğun, sürekli eğitim ve organizasyonlarla bir topluluk oluşturmayı planlıyoruz.

“Türkiye’deki beyaz yakalı çalışanları Kıbrıs’a bekliyoruz” diye bir açıklamanız oldu. Bu konuyu biraz açar mısınız? PSM okurlarının önemli bir kısmını bankacılar, bilişimciler, yazılımcılar oluşturuyor? Onların da ilgisini çekeceğinden eminim...

Adı üstünde bir Türk Bankası olarak çalışmalarımızda en çok yetişmiş, tecrübeli insan kaynağı ihtiyacı çekiyoruz. Nihayetinde adamız çok küçük bir nüfusa sahip. İstedığımız nitelikli kaynak doğal olarak çok kısıtlı. Evet, gençlerimiz çok iyi eğitim alıyor, çok da başarılılar ama tecrübe de önemli.

Grup bazlı yürüttüğümüz “Açık Bankacılık” ve “Açık Yatırım” konseptleri çok önemli akımlar ve biz gerek Türkiye gerekse Kıbrıs’ta kendimizi bu konuda önderlerden görüyoruz. Açık Yatırım tarafında çok hızlı büyüyüyoruz ve en çok insan kaynağına ihtiyaç duyduğumuz alan burası. Dünyanın hızla dijital varlık yönetimine doğru gittiği bu noktada portföy danışmanları, data analistleri, dijital pazarlamacılar son derece kritik roller üstlenecek.

Türkiye ise 80 milyon kişilik dev bir pazar. Çok gelişmiş, dünya çapında bir bankacılık sektörü var. En büyük arzumuz, Türkiye’deki 40 yaş üstü tecrübeli bankacılar ile gençlerimizi buluşturmak. Pazarlamacı, dijital dönüşüm ve sermaye piyasası uzmanlarını; CTO, CDO, COO, CMO gibi pozisyonlarda daha önce bu tür projelerde çalışmış kişileri aramızda görmek istiyoruz. Bu yeteneklerden uzun süreli danışmanlık olarak da faydalanabiliyoruz. Örneğin şu andaki CIO’muz Türkiye kökenli. Kendisi emekliydi. Yaklaşık 1 yıl süren bir projede bize danışmanlık yaptıktan sonra adamızdaki hayatı Türkiye’ye tercih etti. Şimdi CIO olarak tam zamanlı bünyemizde çalışıyor, ailesiyle beraber adada yaşıyor.

Bu arada, KKTC olarak Covid-19 ile mücadelede topyekün çalışıp çok başarılı bir süreç geçirdik. Son dönem-

tb TÜRK BANKASI

de hiçbir vakaya rastlanmadı. Covid-19 sonrası artık metropollerden uzaklaşma eğilimi gözlemliyoruz. Sıcak iklimimiz, doğamız, harika plajlarımız, çok iyi okullarımız, zengin bir mutfağımız var. İstanbul’da sıkışık bir apartman katı fiyatına burada bahçeli bir evde oturabiliyorsunuz. Hele de hayat felsefesiniz samimiyet ve açık yüreklilik üzerine kurulmuşsa Kıbrıs tam size göre.

Herkes bu dönemde küçülmeye doğru giderken, ileriye yönelik planlarını askıya alırken siz “yola devam” diyor, kadrolarınızı güçlendirip yatırım planlarınıza hız veriyorsunuz. Çalışma arzusu ve enerjisiyle ekibinizin bir parçası olmak isteyenler size nasıl ulaşabilir?

Konunun önemine atfen başvurularla şahsen ilgileniyorum. Dolayısıyla ekibimize katılmak isteyenler, bu yazıyı okuduklarına dair kısa bir mesaj ve özgeçmişlerini LinkedIn’den veya e.raif@turkishbank.net eposta adresine göndererek doğrudan benimle paylaşabilir.

Maalesef yerimiz dar, aslında daha çok enteresan konu var. Örneğin, kadınlar için Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası ile yaptığınız ortak çalışmalar dikkatimi çekti. Keza bankanızın ve tüm iştiraklerinin enerji ihtiyacını güneşten sağlıyorsunuz. İsterseniz bunları da bir başka röportajda değerlendirelim. Teşekkür ediyoruz.

Asıl ben sizlere teşekkür ediyorum, sesimizi duyurma fırsatı verdiğiniz için... ☺





ONUR ALVER
CEO, Verisoft

Android devrimine hazır mısınız?

Yaklaşık 20-30 yılda bir olan teknolojik yol ayrımına geldiğimiz bugünlerde, tüm dünyada alışlagelmiş kapalı işletim sistemli ve düşük kapasiteli POS ve yazarkasaların Android ve iOS tabanlı tablet türevi cihazlara dönüştüğünü gözlemliyoruz.

VUK 507 ile yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (YNÖKC) konusunda, bugüne kadarki önemli teknik kısıtları aşabilmenin kapısı aralandı. Bilindiği üzere YNÖKC ile amaçlanan, kredi kartı kullanımının çok yüksek olduğu ve halen gelişim potansiyeli de olan Türkiye ödeme sistemleri piyasasına giriş için engel yaratarak, yabancı oyuncuların pazara girişini zorlaştırmaktı. Ancak konuya vakıf olan uzmanların kolayca izah edebileceği gibi PKI ve “bulut” temelli bir sistemde yapılan tüm işlemleri online olarak merkezi veritabanına kaydettiğiniz bir ortamda, esasen yazarkasanın üzerinde herhangi bir fiscal/mali bellek veya özel bir donanım olmasına gerek yok.

Hatta, diyelim ki böyle bir donanımsal kriptografik unsur gerekiyor. Bu da amaca uygun olarak geliştirilmiş RSA/AES kriptografik şifreleme ve imzalama işlevleri içeren ve anahtarları koruyan SAM kartlarıyla çözülebilir. En fazla 10 dolar bedelle sağlanacak SIM boyutunda SAM kartlar standart POS’ların içerisine takılarak tüm POS’ler YNÖKC olabilir. Bu süreçte izlenen yöntem daha farklıydı ama neticede “zararın neresinden dönülse kârdır” ve ket vurulmadığı sürece VUK 507 doğru yönde atılmış

bir adımdır.

“Bu arada neler olmuş” diye dönüp uluslararası pazara bakacak olursak; özellikle yükselen sosyal medya ve e-ticaret kullanımıyla doğal olarak bütünleşebilen Android esaslı cihazların öne çıktığını görürüz.

Verisoft olarak Android sistemler üzerindeki çalışmalarımızın başlangıcı 4 yıl önceye dayanıyor. Türkiye’de YNÖKC ile başka bir yöne evrilen inovatif ödeme sistemlerini geliştirmeye yurtdışı ofislerimizde devam etme kararı aldık. İlk önce Slovakya’da tüm AB ülkelerinde kullanılabilir bir mPOS sisteminin SIA üzerinden sertifikasyonunu alarak ÇSOB bankasında devreye soktuk.



PCI-PA DSS 3.2 onayını aldık

Daha sonra dünyanın en büyük kart pazarı olan ABD’de Android POS satışları yapabilmek için First Data ile 16 ay süren sertifikasyon ve anahtar yönetim sistemi altyapısını oluşturduk. Böylece Visa, MC, AMEX, Discover, UnionPay ve Interac kartlarını kabul edebilen Android POS cihazlarımızı tüm ABD eyaletlerinde kurabilir ve dağıtabilir noktaya geldik. ABD pazarında POS kurabilmek için cihazımız içinde çalışan uygulamanın PCI PA-DSS onayı olması gerektiği için Verisoft olarak AndroPOS yazılımımız PCI’ya onaylattık.

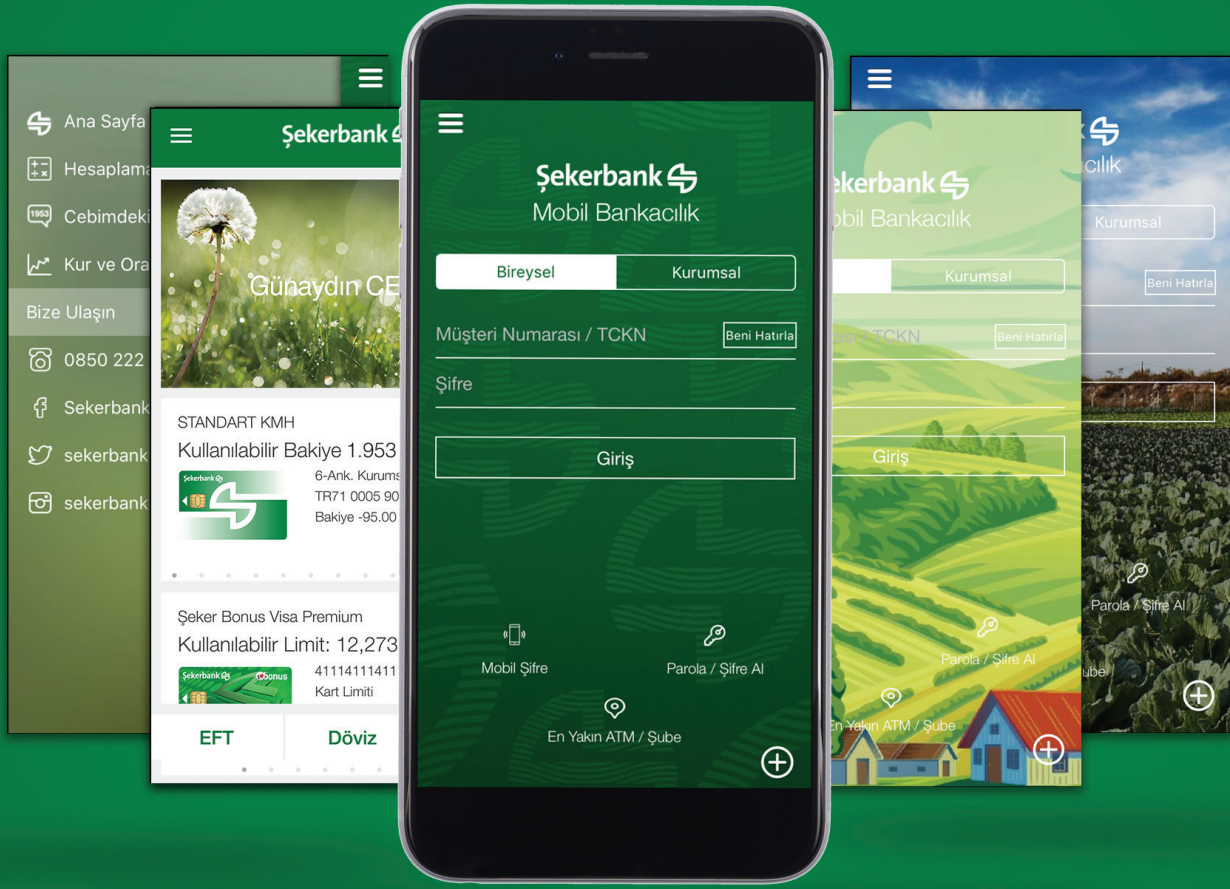
VUK 507 ile beraber bu Android tecrübesini Türkiye’ye uyarlamaya başladık ve öncelikle BKM TechPOS uygulamasının sertifikasyonu üzerinde önemli ilerlemeler kaydettik. Ülkemizin önde gelen e-fatura entegratörleriyle entegrasyon çalışmalarımızı tamamlamak üzereyiz.

Güvenli mali uygulamamız ve TSM sunucu yazılımımız, GİB onaylı yazarkasa lisanslı iş ortağımızla beraber devreye alınmak üzere hazırlanıyor. Bu altyapı; klasik Visa, MC, Amex, Troy gibi kart şemalarının yanı sıra QR ve NFC gibi yeni teknolojileri de destekleyecek.

Geliştirdiğimiz TechPOS ve güvenli mali uygulamamız modüler şekilde diğer Android ve SoftPOS geliştiricilere bir SDK (yazılım geliştirme kit) olarak sağlanacak, böylece tüm sektörünün faydasına olacak bütünleşik, işbirliklerine açık bir yapıya katkıda bulunmayı hedefliyoruz. ☺



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



Şekerbank 

Salgın döneminin en gözde ürünü: ParatikLink

Tek bir panelden oluşturulan link ile PCI-DSS güvenliğinde ödeme alınmasını sağlayan, taksitli satış imkanı da sunan ParatikLink, salgın sürecinde web sitesi olmayan satıcıların adeta kurtarıcısı oldu...



Burak Kutlu
Payten Türkiye
Genel Müdürü

Sanal POS çözümüyle e-ticaret işlemleri için ödeme altyapısı sağlayan Paratika'nın üye işyeri sayısı her geçen gün artıyor. 2015 yılında BDDK'dan ödeme kuruluşu lisansı olarak sektöre giren Paratika'nın arkasında 20 yılı aşkın süredir e-ödeme alanında faaliyet gösteren Payten var. Payten ise Avrupa'nın 6'ncı büyük yazılım firması Asseco bünyesinde faaliyet gösteriyor. Payten Genel Müdürü Burak Kutlu'ya e-ticaret sektörünün salgın sürecinden nasıl etkilendiğini sorduk. Ayrıca Paratika Sanal POS'un faaliyetleri ve verdiği hizmetleri anlatmasını istedik...

Kovid-19 sürecinin e-ticaret sektöründe bazı firmaları olumsuz, bazılarını da olumlu etkilediğini biliyoruz. Paratika'nın online ödeme hizmeti sunduğu üye işyerlerini incelediğinizde en çok hangi alanlarda düşüş ve yükseliş gözlediniz?

Öncelikle herkese sağlıklı günler diliyorum. Bildiğiniz gibi salgın (pandemi) döneminde e-ticarete ilgi iyice arttı. Evde çok daha fazla kaldığımız bu dönemde, Paratika üye işyerlerinden kitap, hobi, oyuncak, su arıtma cihazı, elektrik süpürgesi gibi salgın döneminin ihtiyaçlarına yönelik ürün satışlarında artış devam ediyor. Online ders ve kurs hizmetleri veren eğitim sektöründeki üye işyerlerimizde de işlemler artıyor.

Doğum günü gibi özel günlerde kutlamalar evlerde yapıldığından, bu tür ortamları Türkiye genelinde keyifli bir hale getirebildiğimizi söyleyebilirim. Süs ve hediyelik eşya satışlarını artıran üye işyerlerimiz karantina temalı eğlenceli ürünleri portföylerine ekleyerek cirolarını büyütmeye devam ediyor. Ancak maalesef, söz konusu dönemde seyahat, eğlence, bilet satışı yapan ve üyelikle hizmet veren işyerlerimizde yüksek oranda iadeler gözlemledik.

Peki bu süreçte Paratika'nın en çok hangi hizmetleri öne çıktı? Üye işyerlerine ne gibi kolaylıklar sunuyorsunuz?

Özellikle işini internete taşımak isteyen üye işyerleri için Paratika'nın popüler hale geldiğini görüyoruz. Web sitesi olmadan üye işyerleri hızlı bir şekilde ödeme alabildiği için, en çok online link ile ödeme alma çözümü ParatikLink tercih ediliyor. ParatikLink, tek bir panelden oluş-

Paratika ile zahmetsiz online ödeme uygulaması. Ödemelerinizi anında tahsil etmeye başlayın!

paratika

turulan link ile PCI-DSS güvenliğinde ödeme alınmasını sağlıyor. Ayrıca taksitli satış imkanı da sunuyor. Tüm bu kolaylık sağlayıcı özellikleriyle ParatikLink, işletmelerin güvendiği bir ödeme kanalı olmaya devam ediyor. Ayrıca, henüz online satış yapmaya geçmemiş firmalar için de sanal POS ile ödeme almak yeni gelir kaynağı sağlıyor. Böylelikle, işlerine devam edebiliyorlar. Konusunda uzman operasyon, teknik destek ve satış ekibimizle 7/24 destek vermeye devam ediyoruz.

Online aktivitelerin artmasıyla sahtecilik girişimlerini önlemek için nasıl çalışıyorsunuz?

Sahtecilik önleme çalışmalarımızı 7/24 izleyerek konusunda uzman ekibimiz yürütüyor. Ayrıca, internet güvenliği konusunda pazar lideri konumunda olan LexisNexis firmasının Türkiye'deki tek stratejik iş ortağıyız. Bu firmanın kimlik ve işlem doğrulayan çözümlerini sunuyoruz. Küresel istihbarat ağından yararlanarak tüm dijital kanallardan ve makinelerden gelebilecek sahtekârlık ve kimlik çalma girişimlerini anlık olarak izliyoruz. E-ticarette oluşabilecek sahtekarlık ataklarını, müşteri deneyimini etkilemeden hassas bir şekilde yönetebilmek gerekiyor. Kredi kartı sahtekârlığını en aza indirmek için gerçek zamanlı pasif kimlik doğrulama yapıyoruz.

Online satış yapmak isteyen firmalar neden Paratika'yı tercih etmeli?

Bildiğiniz gibi online ödemelerde her bir işlemin başarılı olması çok önemli. Paratika işlemlerinde başarı oranı yüzde 97'nin üzerinde. Bu oran da direkt olarak üye işyerlerimizin satış hacmini yükseltiyor. Ayrıca Payten olarak, uluslararası alanda e-ödeme ekosistemizde önde gelen bankalara, Paratika gibi diğer ödeme kuruluşları ve üye işyerlerine hizmet sunuyoruz. Türkiye'nin en geniş e-ödeme ekosistemini yöneten ekibiz. Payten ödeme ağından hizmet alan bankalar ve sek-

törün büyük oyuncularıyla birlikte başarılı işlem gerçekleştirme oranımız da dolayısıyla yüksek oluyor. Ödeme sistemleri alanındaki deneyimli ekiplerimizle üye işyerlerimize her konuda destek oluyor, kullanmış olduğumuz yapay zeka temelli güvenlik araçlarımızla güvenlik endişesi taşımadan sadece işlerine odaklanmalarını istiyoruz. Paratika ağındaki üye işyerlerimize verdiğimiz destekle onların gelişmesi bize yeni işyeri kazanımlarında bizlere en güzel referans olarak katkı sağlıyor. Üye işyeri sayımız her geçen gün artıyor. Sanal POS altyapısı düşünen firmalar, Paratika'ya rahatlıkla güvenebilir. ☹

Siz de web sitesine ihtiyaç duymadan hemen satış yapmaya başlayın.

ParatikLink,
Instagram'da satış
yapmanız için tasarlandı.

paratikLink

ASECO

Dolandırıcılık girişimlerini

InACT[®] ile önlüyor



Buket
Doğan

Koray
Turfan

ASEE Group'un Türkiye'de geliştirdiği InACT çözümü; kurumsal sahtekarlık izleme ve önleme, kurum içi suistimalle mücadele, organize sahtekarlık girişimlerini ortaya çıkarma konusunda bankaların can simidi oldu. Avrupa'daki bankalara da PSD2 uyumu için paket çözüm sunan grup rekabette öne çıktı...

Kovid-19 salgını, sektör fark etmeksizin hem uzaktan çalışma hem de hizmet sunma konusunda firmaların kitlesel dijitalleşme çalışmalarını hızlandırdı. E-ticaretin yıldızı iyice parlarken dijital ortamda hizmet veren işletmelere de talep arttı. Dijitalleşme olumlu bir değişim ve gelişim gibi görünse de bu hareketli çevrimiçi alanda pek çok birey ve kurum sahtekarlığa maruz kaldığı bir gerçek. Güvenli çalışmanın çok büyük önem taşıdığı bu ortamda telefon sahtekarlığı, e-postayla oltalama, hesap devralma, kimlik hırsızlığı gibi olaylar yaşanıyor. Hızla artan çevrimiçi etkinlikte birlikte kurumların da sahteciliğe karşı aynı hızda yanıt vermeyi sağlayacak çözümlere sahip olması gerekiyor. İşte Asseco South Eastern Europe (ASEE) Group, başta Güneydoğu Avrupa ve Türkiye olmak üzere aktif olduğu tüm ülkelerde bütünsel olarak sahtekarlık önleme politikaları geliştiriyor, tüm işlem kanallarını kapsayan akıllı çözümler sunuyor. Bu çözümlerin ayrıntısını ve kullanıcılara sağladığı avantajları ASEE Türkiye Bankacılık İş Birimi Yöneticisi Buket Doğan ve Bankacılık Kıdemli Danışmanı Koray Turfan'a sorduk...

ASEE'nin sahtekarlık önleme alanında uluslararası pazardaki konumundan bahsedebilir misiniz?

Buket Doğan: Sahtekarlık girişimleri ve kara para akılamayı önleme hizmetini 2003'ten bu yana Avrupa ve Türkiye'de 25'ten fazla bankaya sunuyoruz. Türkiye dışında Sırbistan, Romanya, Malta, Hollanda, Macaristan, Makedonya, Slovakya, Hırvatistan ve İtalya operasyonlarımızın olduğu önemli ülkeler arasında. Grup olarak ayrıca, Avrupa'da bankaların PSD2 gereksinimlerine uyumlu olmaları için paket çözüm sunuyoruz. Bu çözümle uluslararası tedarikçiler arasında rekabet an-

lamında öne çıktık. Bankalar çözüme hızla entegre olarak PSD2'nin son tarihine ASEE çözümüyle hazır hale geldi. PSD2 uyumu için oluşturduğumuz kapsamlı çözümle açık bankacılık için API'lerin yayınlanmasını, müşteri kimliğinin doğrulanmasını ve sahtekarlık ataklarının izlenmesini sağlıyoruz. Çözümün bileşenleri, dijital bankacılık platformu Digital Edge, kurumsal sahtekarlık önleme yazılımı InACT ve kimlik doğrulama uygulaması SxS şeklinde. SxS ürünüyle entegre çalışan ve PSD2 regülasyonları gerekliliklerinden olan REC (Risk Event Collector) da müşteri cihazındaki riskli aktiviteleri bildiriyor.

Salgın döneminde dijital kanalların kullanımı daha da arttı ve sahtecilik vakaları daha fazla gündeme geldi. Bu konudaki gözlemlerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Koray Turfan: Salgın döneminde sektör fark etmeksizin hem uzaktan çalışma hem de hizmet sunma konusunda firmaların kitlesel dijitalleşmesine şahit olduk. Özellikle e-ticaret ve halihazırda dijital ortamda hizmet veren işletmelere talep arttı. Öte yandan, "yeni normal"e doğru ilerlerken dijitalleşme olumlu bir değişim gibi görünse de bu hareketli çevrimiçi alanda bütün dünyada sahtekarlığa maruz kalan çok sayıda birey ve kurum oldu. Güvenli çalışmanın çok büyük önem taşıdığı bu ortamda telefon sahtekarlığı, e-postayla oltalama, hesap devralma ve kimlik hırsızlığına kadar birçok sahtekarlık tiplerinde artışlar yaşandı. Hızla artan çevrimiçi etkinlikte birlikte kurumların da sahteciliğe karşı aynı hızda yanıt vermeyi sağlayacak çözümlere sahip olması gerekiyor. Aktif olduğumuz bütün ülkelerde bütünsel olarak sahtekarlık önleme politikaları ve tüm işlem kanallarını kapsayan akıllı çözümlere ihtiyaç konusunda farkındalığın arttığını görüyoruz. ▶





Dolandırıcılığın hızlı bir şekilde tespiti ve alınması gereken aksiyonlar için ne gibi ek özellikler sunuyorsunuz?

Koray Turfan: Dolandırıcılar her geçen gün kendi yöntemlerini geliştiriyor. Müşteri davranışlarını bilmek bu açıdan daha da önem kazandı. Anomali tespiti için karmaşık ve esnek dolandırıcılık önleme stratejilerinin uygulanması zorunlu hale geldi. Finansal kuruluşlar nezdinde müşteri davranış profilleri oluşturma araçlarının eksikliği, izlenmesi gereken çok sayıda uyarıya sebep oluyor.

InACT Kurumsal Sahtekarlık İzleme ve Önleme çözümüyle kendi kendine öğrenme yeteneğine sahip etkili ve otomatik profil oluşturma araçlarıyla anomali tespitini kolaylaştırıyoruz. Daha az kuralla karmaşık stratejilerin uygulanması konusunda da kolaylık sunuyoruz. Böylece, sahtekarlık tespit oranının yanı sıra operasyonel verimliliğin artmasına ve daha az işgücü harcanmasına da önemli katkı sağlıyoruz.

Ortak Nokta Analiz özelliğiyle ise son kullanıcılar için sahtekarlık işlemlerinde gerçek zamanlı ve bütün kanalları aynı anda izleme imkanı sunuyoruz. Yine çözüm içinde yer alan İş Akışı modülü de kurullarla birlikte tanımlanan aksiyonların şüpheli işlemlerle tetiklendiği kurumlar için vazgeçilmez bir otomasyon sağlıyor.

Ürün geliştirme planlarınızı nasıl yapıyorsunuz? Son dönemde hangi yeni özellikler ve teknolojiler üzerinde çalışıyorsunuz?

Buket Doğan: Ürün geliştirme planları için birden fazla kaynaktan besleniyoruz. Güncel sahtekarlık girişimlerini,

davranış modellerini ve yeni teknolojileri yakından takip ediyoruz. Son dönemde özellikle büyük veri araçları, makine öğrenmesi ve grafiksel veritabanları üzerinde çalışıyoruz. Grafiksel veritabanları, özellikle organize suçları, gizli finansal ilişkileri ortaya çıkarabilmek için çok büyük kolaylık ve zenginlik sağlıyor. Ayrıca, ürünlerde kullanılacak teknolojileri ve eklenmek istenen yeni özellikleri grup bazında ortak bir stratejiyle oluşturuyoruz. Buna ek olarak, kullanıcılarımızdan gelen istekler de ürün yol haritamızda önemli yer tutuyor.

“Yerinde Ar-Ge Merkezi” olarak faaliyet gösteriyoruz. Ürün geliştirme planlarımızda Ar-Ge önemli bir yer tutuyor. Bu şekilde ürünlerimize yenilikçi özellikler kazandırmaya devam ederken, çalışanlarımız da güncel teknolojileri öğrenip projelerimizde kullanıyor. Çalışanlarımızı akademik makale yazmaları, yüksek lisans ve doktora yapmaları ve yenilikçi proje önerilerinde bulunmaları için teşvik ediyoruz. Bunun yanı sıra son dönemde uluslararası projelere ağırlık verdik. Farklı ülkelerden proje ortaklarıyla konsorsiyum oluşturmak üzere çalışıyoruz.

Ürün ve çözümlerinizi müşterilerinize hangi seçeneklerle sunuyorsunuz? Sizce hangi potansiyel müşteri hangi seçeneği tercih etmeli?

Buket Doğan: Kullanıcılarımıza lisans satışı, kiralama ve SaaS olmak üzere üç farklı tipte çalışma modeli sunuyoruz. Lisans satışında müşterimiz ürünü süresiz kullanım hakkına sahip oluyor. Yıllık bakım/destek hizmetiyle güncelliği ve devamlılığını sağlıyoruz.

Kiralama modelinde çözümü müşterimizin kendi ortamına kuruyoruz ve lisans kullanım hakkı süreli oluyor. SaaS modelinde ise müşterimize bir servis merkezi üzerinden ürünü kullanım hakkı sağlıyoruz. Bu modelde müşterimiz uygulamaya uzaktan bağlanıp kullanabiliyor. Bu modelin avantajı, donanım ve yazılım hizmetinin tarafımızdan sağlanması ve müşterimizin bu ürün özelinde bilgi sistemleri personeline ihtiyaç duymaması. SaaS model projenin hayata geçme süresinin kısalığı, ürün ve platform sorumluluğunun müşteride olmaması ve maliyet avantajıyla Türkiye dışındaki küçük ölçekli müşterilerimizde çok tercih ediliyor. Ek olarak operasyonel destek, eğitim, senaryo danışmanlığı ve adam/gün üzerinden hizmet satışı gibi profesyonel hizmetler de sunuyoruz.

⊖



POS-MODERN TEKNOLOJİ

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

First Data
CERTIFIED

PCI PA-DSS
VALIDATED



Güvenli

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



Hızlı

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



Uyumlu

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



Kartlı Ödeme Çözümleri



Dijital Ödeme Çözümleri



POS Yazılım ve Entegrasyonu



Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi



Sadakat Kart Uygulamaları



Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri



Ödeme Donanım Çözümleri

verisoft

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

Birleşik Ödeme, FaaS vizyonu ile kurumlara yeni ufuklar açıyor



İlker Sözdinler

Türkiye'nin önde gelen kurumlarına ve küresel FinTek'lere dijital cüzdan, sanal veya fiziksel ön ödemeli kart, yurtiçi ve yurtdışı para transferi, online/offline tahsilat ve kiosk/akıllı kasa çözümleriyle birlikte stratejik çözüm ortaklığı sunan Birleşik Ödeme, 10 yılı geride bıraktı. Fibabanka'dan yatırım alarak büyümesini hızlandıran şirket, bu yıl 6.5 milyar TL işlem hacmi ve 3 milyon son kullanıcıya ulaşmayı hedefliyor...

Kurulduğu 2010 yılında self servis kioskları hizmet veren Ankara kökenli Birleşik Ödeme, 10 yılda hiç de yabana atılmayacak başarılarla imza attı. 2015 yılında elektronik para ve ödeme hizmetleri lisansını alan şirket; FinTek servis platform sağlayıcı (FaaS) vizyonu ile dijital finansallaşma alanında sunduğu çok yönlü hizmetleri, çözümleri ve işbirlikleriyle uluslararası bir şirket olma yolunda ilerliyor. 10'uncu yılını kutlayan Birleşik Ödeme'nin kurucusu ve CEO'su İlker Sözdinler ile şirketin faaliyetlerini ve gelecek hedeflerini konuştuk...

İlker Bey, ilk faaliyet alanınız self servis kiosklar. Biraz o dönemden söz edebilir misiniz, hangi alanlarda hizmet veriyordunuz ve bu işkolu bugün hangi seviyeye ulaştı?

Evet, 2010 yılında kurulduğumuzda sadece self servis kiosk hizmeti veriyorduk. Bu kioskları Ankara'da su ve doğalgaz ödemeleri için kullandık. Ankara'da su ve doğalgaz alımları ön ödemeli kartlarla yapıyordu. 5-6 tane dolmuş noktası olunca uzun kuyruklar oluşuyordu. Bunun üzerine kioskları belirli noktalara konumlandırdık. 60-100 derken bugün 200 noktada kiosklarımız var. Ankara'nın ve gaz tahsilatının yüzde 80'den fazlasını biz yapıyoruz. Bu iş çok başarılı olunca diğer illerdeki ön ödemeli tahsilatları da biz almaya başladık. Manisa, Tekirdağ gibi Aksaray gibi birçok ilde varız. Bu alanda pazar lideri olduk.

Sanırım şirketiniz için en önemli dönüm noktalarından biri de elektronik para lisansı almanız oldu...

Evet, 2015 yılında lisans zorunluluğu getirilince ilk lisans alan elektronik para şirketlerinden biri olduk. Ardından da lisansın izin verdiği diğer faaliyetlere başladık. Şirketimizin konseptini FinTek'e çevirdik ve Türkiye'nin ilk ve

// BİRLEŞİK ÖDEME

akıllı ödeme teknolojileri

tek FinTek servis platform sağlayıcı (FaaS) şirketi olarak kurumlara dijital finansallaşma alanında stratejik çözüm ortaklığı sağlamaya başladık. Türkiye'nin önde gelen kurumlarıyla yaptığımız projelerden gelen tecrübemiz, teknolojik altyapımız, stratejik iş ortaklarımız ve güçlü ekibimiz ile kurumlara ihtiyaçlarına özel kişiselleştirilmiş çözümler sunuyoruz. Müşterilerimiz bizimle birlikte teknolojik ve finansal anlamda çevikliklerini artırıyor ve geleceğin getirilerine daha hazır hale geliyorlar. Sunduğumuz çözümlerle kurumların maliyetlerini optimize ediyor, onlara yeni gelir kanalları yaratıyor ve ekosistemlerinin finansallarına daha hakim olmalarını sağlıyoruz. Yaratıldığı katma değer farkındalığıyla "kurumların finansallaşması" olarak adlandırdığımız bu dönüşüm sürecine, Türkiye'nin önde gelen şirketleri artık eskisinden çok daha fazla dahil olmak istiyor.

Bu doğrultuda 5 farklı dikeyde çözüm önerileri sunuyoruz: Self servis kiosk ve online akıllı kasa çözümleri, para transferi, dijital cüzdan ve ön ödemeli kart ve tahsilat. Para transferlerini de uluslararası ve Türkiye diye ikiye ayırdık. Küresel bir şirket olan TransferWise ile iş ortağı olduk. Ekim 2017'den itibaren Türkiye'ye yapılan ve Türkiye'den yurtdışına para transferi işlemleri için hizmet veriyoruz. TransferWise, Avrupa'nın en büyük FinTek girişimlerinden biri ve 1.8 milyar dolar değerlemeyle bir "unicorn" olarak kabul ediliyor. Uluslararası para transferindeki alternatif kanallarla kıyaslandığında komisyon ücretlerinde oldukça cazip fiyatlar sunan TransferWise, özellikle yurtdışında yaşayanların aile ve yakınlarına düzenli para göndermesinde ilk tercih edilen kanal konumunda. ▶





Klasik para transferi yöntemleri yerine TransferWise hem çok daha az komisyon ücreti hem de hızlı para transferiyle fark yaratıyor. Salgın (pandemi) öncesi yurtdışında ofisler açmayı planlıyorduk. TransferWise bizden çok memnun ve bazı bölgelere bizimle gitmek istiyor. Hatta Özbekistan, Azerbaycan, Rusya, CIS (Bağımsız Devletler Topluluğu) gibi bölgelerin merkez bankalarıyla, bankalarıyla görüşmeler yapmıştık ama salgın nedeniyle bu çalışmalara ara vermek durumunda kaldık.

Biraz da Nöbetçi Transfer hizmetinizden bahsedebilir misiniz?

Dilediğiniz zaman ve dilediğiniz yerden, bankalar arası hızlı, güvenilir ve kolay bir şekilde para transfer edebileceğiniz bir platform olan Nöbetçi Transfer, kayıt gerektirmeden, sadece birkaç bilgi girerek mobil uyumlu web sitemizden kolayca ve anında işlem yapmayı sağlıyor. Bildiğiniz gibi Türkiye’de EFT işlemleri 09.00-17.00 saatleri arasında ve yalnızca hafta içi yapılabilir. Ayrıca saat 17.00’den sonra verilen para transferi emirlerinde yüksek ücretler talep edilmesine rağmen para transferiniz ertesi günün sabah saatlerinde gerçekleştiriliyor. Nöbetçi Trans-

fer ile bu sınırlamalar artık son buldu. EFT saatlerine bağlı kalmadan, çok düşük bir ücret karşılığında bankalar arasında 7/24 para transferi yapabilirsiniz. Üstelik yapacağınız para transferleri en geç 1 saat içerisinde alıcının hesabına aktarılıyor. Şu anda sistemimize 18 banka dahil ve iş hacmimiz geçen yıla göre yüzde 300 büyüdü.

Hizmet verdiğiniz alanlardan biri de ön ödemeli kartlar. Bu alanda çok sayıda işbirliğiniz var. Kimlerle çalışıyorsunuz, büyüklük olarak hangi seviyelere geldiniz?

Diğer faaliyet alanımız, dediğiniz gibi ön ödemeli kart, sadakat kartları ve dijital cüzdanlar. Bu alanda da, kurumlara istek ve ihtiyaçları paralelindeki fonksiyonlarla beraber kişiselleştirilmiş ürünler sunuyoruz. Borusan Lojistik’le birlikte, kamyon ve tır şoförlerine nakitsiz finansal çözümler sunan eTA Kart’ı yaptık. 160 bin tedarikçiye yapılan navlun, akaryakıt gibi ödemeler banka masrafsız ön ödemeli karta yatırılıyor. İş Bankası’nın iş ortağı olduk, Bankamatikler ücretsiz kullanılarak nakit çekim yapılabilir. Ayrıca karta entegre sadakat programıyla kart sahipleri; akaryakıt, kargo, perakende gibi birçok sektörde indirim anlaşmalarımızdan faydalıyor. Bunun yanı sıra Petrol Ofisi, Brisa için kart sağlıyoruz. Brisa ise bayilerine hak edişlerini ve primlerini bizim kart üzerinden ödüyor. TESK’in Esnaf Kartı’nı da biz hayata geçirdik. Şu anda 2 milyon esnafın resmi olarak kartını biz yapıyoruz. 500 bin esnafa kart dağıttık, sadakat programını da biz yönetiyoruz. Bu şekilde, önemli 40 markada ciddi indirim alabiliyorlar. Ön ödemeli kart sayısında 1 milyonu geçtik. Ayrıca dijital cüzdan tarafında da ciddi artışlar yakaladık. Dünyadaki trendin de bu yöne doğru gittiğini görüyoruz. Artık firmalar, müşteri bağlılığını artırmak ve son kullanıcının hayatına daha fazla dokunabilmek için kendi markalarına özel dijital cüzdanlara sahip olmak istiyorlar. Biz de bu desteği, kurumlara e-para hesabı yaratarak ve gerekli fonksiyonları dahil ederek dijital cüzdan servisleriyle sağlıyoruz. Türkiye’de çeşitli sektörlerden önde gelen markalarla bu alandaki faaliyetlerimiz hızla büyümeye devam ediyor. Bunlar dışında tahsilat ayağında da varız. Hem offline hem online tarafında önemli çalışmalar yürütüyoruz.

Geçen yılın son aylarında Fibabanka’dan yatırım aldınız. Bir bankanın desteğini almak şirketinizi nasıl etkiledi?

Evet, Fibabanka iştiraki Finberg, şirketimize yatırım yaptı. Bu da sektördeki ilk banka-FinTek ortaklığı oldu. Başka iştirakli ortaklıklar da var ama bizimkisi farklı. Bu ortaklığın çok faydasını gördük, görmeye de devam edeceğiz. Vizyonumuza olan inançları ile sağladıkları bakış açısı ve rehberlik, sektördeki yolculuğumuzu şekillendiriyor.

Bu yatırım sizi nereye taşıyacak, beklentiniz nedir?

Geçen yıl 2.5 milyar TL işlem hacmine ulaştığımız. Bu yılki hedefimiz 6.5 milyar TL. Gidişat, bu hedefe ulaşacağımızı gösteriyor. 1 milyar TL ciroya ulaşınca bize partner bir bankanın gerekli olduğunu gördük. Fibabanka ortaklık teklifiyle gelince de çok sıcak baktık. Kısacası bu işbirliği bizim yolumuzu açacak, bölgesel anlamda Türkiye’den çıkmış güçlü bir küresel şirket olacağız. Tabii yapılacak

işler bize kalmış; yeni ürünlerle yeni satışlar yapmak bizim kabiliyetimize bağlı.

Anladığımız kadarıyla hizmet verdiğiniz birçok alanda hedefiniz yurtdışına açılmak...

Öncelikle Türkiye'deki kurumların dijital finansallaşmasını sağlayacağız. Küresel olarak girdiğimiz ülkelerde iyi bir oyuncu olacağız. Fiba Grubu bünyesindeki Credit Europe Bank, şu anda 12 ülkede faaliyet gösteriyor. Önümüze açacak olan bu stratejik işbirliği için çok mutluyuz. İlk etapta Ortadoğu ve Sovyetler Birliği'nden dağılmış ülkelerde işler yapacağız.

AB ülkelerini de düşünmez misiniz?

Avrupa zor bir pazar. AB üyesi bir ülkeden FinTek lisansı varsa bütün ülkelerde iş yapabiliyorsun. Birde İngiliz şirketleri tüm pazarı kaplamış. Bir Türk şirketinin oralarda iş yapması biraz zor.

Kovid-19 süreci işlerinizi nasıl etkiledi, neler yaptınız?

Ankara'daki su ve doğalgaz dolmuş kartları için birkaç yeni ürün çıkardık. Bunlardan biri online akıllı kasa çözümümüz PaySafe. Kasayı firmaların ilgili lokasyonlarına, parayı da akıllı kasanın içerisine koyup bir yükten kurtuluyorsunuz. Çünkü Nöbetçi Transfer'de 18 bankayla entegre çalışıyoruz. O kasada kurumların çalıştığı bankalar var. Hangi banka tuşuna basarsa para hemen o bankaya gidiyor. Bu şekilde paranın toplanıp dağıtılması gibi işlemleri yaparak firmaların nakde 7/24 erişimine ve nakdi anında kullanabilmesine imkan tanıyoruz. Bu hizmeti perakende sektörüne de çözüm olarak sunduk. Hatta MNG Kargo, kendi şubelerine bu sistemi kurdu. Çünkü bu tür şirketler artık parayla muhatap olmak istemiyor. Ayrıca vadesiz hesapta para tutmaktan kurtuluyor. PaySafe ürünü çok

tutacak. Uluslararası şirketlerden de siparişler almaya başladık. Perakendenin yanı sıra akaryakıt istasyonları için de çok kullanışlı bir ürün.

Kovid-19 sürecinde işlerimiz ciddi anlamda arttı. İnsanlar nakitle uğraşmak istemediği için bizim kanalımızla transfer yapmayı tercih ediyor. Salgımla birlikte cüzdan uygulamalarına da ilgi arttı. Kurumlara müşterileri ve bayi kanallarını finansallaştırmayı ve bununla sonucunda doğacak değer önerilerini anlatıyoruz. Birçok kurumla kendilerine özel e-para hesabı yaratılması ve sadakat uygulamalarının dijital cüzdanlara taşınması konularını görüşüyoruz.

Bu süreçte çıkardığımız diğer yeni bir ürün de "Evde Vezne" adını taşıyor. 65 yaş ve üzeri vatandaşlarımız evden dışarı çıkamadığı için su ve gaz dolmuşları sorun olabiliyordu. Motorize ekipler kurup, çağrı merkezinden bizi aradıklarında gidip su ve gaz dolmuşlarını yaptık. Günlük talebe göre 30 ila 50 arasında değişen motorlu kuryemizle hizmet veriyoruz. Şu an sadece Ankara'da bu hizmeti veriyoruz. Yakında diğer büyük şehirlere de yayacağız. Bilindiği gibi yıllardır Ankara Büyükşehir Belediyesi ile iş yapıyoruz. "Evde Vezne" hizmetini bu süreçte bir sosyal sorumluluk projesi olarak başlattık. Şimdi uygulamayı bir adım ileri taşıyıp finansal hizmetleri de kapıda vermeye başlayacağız. Yine motorlu kuryelerimiz aracılığıyla para transferi, karttan para çekme gibi işlemleri de eve taşıyacağız.

Sizce Kovid-19 sonrası iş yapış alışkanlıkları nasıl değişecek?

Bu çok önemli bir süreç ve herkes için yeni iş yapma alışkanlıklarını da beraberinde getirdi. Hem ödeme sistemlerinin ne kadar önemli olduğunu gördük hem de hızlı hareket etmenin. İkisi de birbirine bağlı ve çok önemli konular. "Evde Vezne" ürünümüz hızlı büyüyecek. Bu örnekten de hareketle satış ve ürün stratejimizi gözden geçirip yeniden yapılandırıyoruz.

"FİNTEK'LERE YATIRIM YAPMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

İlker Sözdinler'den Birleşik Ödeme'nin yanı sıra ödeme hizmetleri ve elektronik para sektörünü de genel olarak değerlendirmesini istiyoruz. Sektör bu kadar şirketi kaldırabilir mi? Önümüzdeki dönemde birleşmeler ya da kapanmalar bekliyor musunuz? Şöyle yanıtıyor: "Aslında sektördeki şirketleri lisanslı ve lisanssız olarak ayırmak lazım. Bizim gibi lisanslı olan 18 elektronik para şirketi var. 37 de ödeme kuruluşu. Kısa vadede konsolidasyon kaçınılmaz görünüyor. Bu 18 şirketin yarısı kâr edemiyor ya da etmekte zorlanıyor. Lisanssız FinTek çözümleri için de sürekli yeni işler, yeni projeler çıkıyor. Bunlar ne kadar devam eder, ne kadar doğru tartışılmıyor. Birleşik



Ödeme olarak FinTek'lere de yatırım yapıyoruz. Bildiğiniz gibi ilk yatırımı da ComPay'e yaptık. Halen incelediğimiz ve yatırım

yapmayı düşündüğümüz 4-5 daha şirket var. Bu ekosistemde bizi tamamlayacak, destek olacak şirketlere yatırımlarımız sürecek." ☺

Visa İnovasyon Programı FinTek'leri açık bankacılıkla tanıştırıyor

FinTek girişimlerini Visa İnovasyon Programı'yla destekleyen Visa Türkiye, bu platformla özellikle açık bankacılık uygulamalarının önünü açmayı amaçlıyor. Açık bankacılığın sektörün yapısını değiştirip ileri taşıyacağına inanan Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, "Programımıza seçilen FinTek'leri hızlandırmak, onları iş ortağımız olan banka ve e-para kuruluşlarıyla bir araya getirerek sektördeki işbirliklerini teşvik etmek, en önemlisi de ödemeler alanında iyi bir çözüm olan FinTek'leri, 200 ülkeye yayılan ağımla yurtdışına açmak istiyoruz" diyor...



Merve Tezel

Faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde açık bankacılık uygulamalarını destekleyen Visa, bu doğrultuda geçen yıl Türkiye'de de bir inovasyon programı oluşturmuştu. Hatırlanacağı gibi Visa, 4 yıl önce yeni ödeme çözümleri üzerinde çalışan girişimleri desteklemek amacıyla altyapısını açık bir ticaret platformuna dönüştürmüştü. Bu sayede başta FinTek'ler olmak üzere girişimciler, Visa Developer Platform (VDP) üzerinden en çok talep gören ürün ve hizmetlere Visa API'leriyle kolayca erişebiliyor. Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel ile açık bankacılık uygulamalarını, Visa'nın bu alanda Türkiye ve dünya çapında yürüttüğü çalışmalarını konuştuk...

Açık bankacılık, finans sektörünün en popüler konularından biri. Kısaca bu konunun tarihçesine, nasıl ortaya çıktığına değinebilir misiniz?

Bildiğiniz gibi "açık bankacılık", Avrupa'da Ocak 2018 iti-

barıyla yürürlüğe giren İkinci Ödeme Hizmetleri Direktifi (PSD2) ile hayata geçti. Bu kavramı "tüketiciye kendilerine ait finansal verilerin kullanımı ve finans hizmetlerinin satın alınmasıyla ilgili daha çok seçenek sağlayan, bir yandan da paylaşılan verinin güvenliğini güvence altına alan bir düzenleme" olarak tanımlamak mümkün.

Açık bankacılık bu kapsamlı yapısı sayesinde, dünya genelinde yeni hizmetlerin geliştirilmesi için farklı bir çalışma anlayışı getiriyor. Öncelikle ödemeler ekosistemindeki oyuncuların bir hizmeti Adan Z'ye tasarlaması yerine, işbirliği yaparak birbirlerinin yetkinliklerinden yararlanmasını öngörüyor. Bu işbirlikleri ağırlıklı API'ler üzerinden gerçekleştiği için dünyada yeni iş modellerini şekillendiren bir API ekonomisi oluşuyor. Aynı zamanda açık bankacılık kavramının merkezinde olan tüketicinin hesabına erişim API'ler kanalıyla sağlandığı için "API bankacılığı" terimi de sektörde telaffuz edilmeye başladı.

Bu düzenlemeyle tüketici, bir finans kurumuna bir başka finans kurumundaki hesabına erişim veya doğrudan bu



hesaptan ödeme yapılması için yetki verebiliyor. Dolayısıyla açık bankacılık, para hareketlerini kontrol etme ve güvenli bir şekilde finansal verilerini paylaşma yetkisini verinin sahibi olan tüketiciye veriyor. Böylece tüketiciye daha geniş bir yelpazede hizmet alma olanağı tanımlanmış inovasyonun da önü açılıyor.

Visa olarak açık bankacılık konusunda dünyada ve Türkiye’de sürdürdüğünüz çalışmalarını özetler misiniz?

62 yıl önce ödemeleri dönüştüren bir fikirle kurulan ve bugüne dek bu alanda pek çok yeniliği kullanıcılara sunan bir şirket olarak Visa’yı aslında “Dünyanın ilk FinTek’i” olarak tanımlamak yanlış olmaz. Günümüzde dünya çapında gelişen girişim ekosisteminde irili ufaklı öyle çok paydaş yeni fikirler üzerine çalışıyor ki, artık ödemeler ekosistemi dönüştürecek yeni büyük fikir dünyanın herhangi bir yerinde çalışan bir geliştiriciden çıkabilir hale geldi. Bu gerçekten yola çıkarak Visa da inovasyona yaklaşımını ekosistemle birlikte çalışmak ve yeniliklere yetkinliklerini katarak destek olma yönünde şekillendirdi. Tam da bu amaçla 4 yıl önce Visa platformumuzu yeni ödeme çözümleri üzerinde çalışan tüm şirketlere API’ler kanalıyla açtık. Visa altyapısını açık bir ticaret platformuna dönüştürdük ve Visa Developer Platform (VDP) üzerinden en çok talep gören ürün ve hizmetlerimize Visa API’leriyle kolay erişim olanağı sağladık. O zamandan bugüne dünyanın her yerinden pek çok yeni oyuncu Visa API’lerini kullanarak inovatif ürün ve hizmetler yarattı. Geçen yıl dünya genelinde Currencycloud, Flutterwave, N26, Plaid gibi pek çok yeni oyuncuyla işbirliğimizi duyurduk. Yine geçen yıl Türkiye’de de hem Visa ile çalışan e-para kuruluşları hem de ödeme deneyiminin farklı alanlarında çözüm yaratan FinTek’leri desteklemek amacıyla Visa İnovasyon Programı’nı oluşturduk. Amacımız programa seçilen FinTek’leri hızlandırmak, onları iş ortağımız olan banka ve e-para kuruluşlarıyla bir araya getirerek sektördeki işbirliklerini teşvik etmek ve en önemlisi, ödemeler alanında iyi bir çözümü olan FinTek’leri, 200 ülkeye yayılan ağımız sayesinde yurtdışına açmak. Özellikle birden fazla pazardaki sorunlara çözüm getiren, ölçeğini büyütme potansiyeli olan, fiyatlaması rekabetçi ve müşteri dene-

yimi iyi tasarlanmış tüketici dostu süreçlerle yeni ödeme çözümleri yaratan FinTek’leri radarımızda tutuyoruz. Elbette yurtdışında olduğu gibi Türkiye’de de hem iş ortaklarımız hem geliştirme yapan tüm FinTek’leri Visa API’lerini kullanmaya teşvik ediyoruz. API’lerimize <https://developer.visa.com> adresinden kolaylıkla erişilebiliyor:

Açık bankacılık, Türkiye’de finansal teknoloji sektörünün gelişimine nasıl bir katkı sunacak?

Aslında pek çok açıdan katkı sunuyor: Hizmet entegrasyonu, diğer oyuncular ve işyerleriyle işbirliği olanakları, katma değerli hizmetlerin yaratılabilmesi, daha sade ve akıllı teknoloji kullanımı ve elbette tüm bunların belli güvenlik standartlarında gerçekleşmesi... Başka bir deyişle, gerekli izinleri ve güvenlik sertifikalarını alan şirketlerin, banka kurmadan, bankaların müşterilerine sağladığı olanakları ve belki de daha fazlasını, deneyimi mükemmelleştirerek, müşterilerine sunabilmesini mümkün kılıyor. Somut örnek vermek gerekirse bir FinTek, açık bankacılık sayesinde, tabii tüketicinin vereceği izinle tüm bankalara API ile bağlanıp farklı bankalardaki hesaplarını tek bir yerden topluca takip edebilecek, raporlar oluşturup analizler yapabilecek. Böylelikle tüketiciler finansal durumlarını tek bir noktadan izleme ve yönetme kolaylığına kavuşacak. Yine bir finansal teknoloji kuruluşu, e-ticaret sitelerinden alışveriş yapan tüketicilere, hesapları hangi bankada olursa olsun, yaptıkları alışveriş için doğrudan ödeme imkanı sağlayacak. Keza bir kişinin hesabından farklı ülkedeki bir başka kişinin hesabına para transferi hizmeti de hem daha hızlı hem daha düşük maliyetli sunabilecek. Açık bankacılığın devreye alınmasıyla birlikte Türkiye’de de benzer yeni, yaratıcı ve rekabetçi hizmetlerin ortaya çıkmasını bekleyebiliriz. Dolayısıyla açık bankacılıkla tüketicinin piyasada daha çeşitli sayıda ürüne daha rekabetçi çözümlerle ulaşmasını, daha tüketici dostu ve basit arayüzlerle yapılandırılmış tüketici deneyimlerine kavuşmasını bekleyebiliriz. Tüm bunları farklı oyuncular arasında işbirliklerini artıracak, sektörün gelişimini destekleyip daha ileriye taşıyacak, hepsinden de önemli tüketiciye fayda sağlayacak unsurlar olarak görüyoruz. ☹

Türk şirketi CBOT, 2025'te 2 milyar TL'lik yapay zeka ihraç edecek



Diyalog bazlı yapay zeka çözümleri geliştiren CBOT, yapay zeka ihracatı ve hayata geçirdiği projelerle 2 yılda Türkiye ekonomisine 250 milyon TL katkıda bulundu. CBOT CEO'su Mete Aktaş, "2025'te 2 milyar TL'lik ihracat hedefine ulaşmayı ve dünyaya Türk mühendisliğinin gücünü daha da etkin biçimde göstermeyi planlıyoruz" diyor..

Mordor Intelligence'ın araştırması, 2019 yılında 17.17 milyar dolar olan küresel chatbot pazar hacminin 2025 yılında 102.29 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor. "Bilişim Sanayicileri Derneği'nin (TÜBİSAD) "Bilgi ve İletişim Teknoloji Sektörü Pazar Verileri" ise toplam sektör büyüklüğünün Türk Lirası bazında yüzde 14 büyümeye 2019 yılında 152.7 milyar TL'lik hacme ulaştığı görülüyor. Bunun 23.4 milyarlık kısmını yazılım oluşturuyor. Türkiye'nin yazılım ihracatı ise son verilere göre 4.8 milyar TL oldu. CBOT Kurucu ve CEO'su Mete Aktaş'a göre bu veriler ve göstergeler, dinamik bir şekilde büyümeye devam eden yapay zeka uygulamalarının neredeyse bütün iş süreçlerinde etkin bir şekilde kullanıldığını gözler önüne seriyor. Bilişim 500 listesine bakıldığında ise yapay zekanın yazılım sektöründen aldığı pay yüzde 1'ler seviyesinde. Aktaş, "Sektörün içinde bir şirket olarak bu oranın büyük bir hızla artacağını rahatlıkla öngörüyoruz" diyor ve şöyle ekliyor:

"Yapay zeka ihracatı ve hayata geçirdiğimiz projelerle 2 yılda Türkiye ekonomisine 250 milyon TL katkıda bulduk. CBOT olarak ihracat ve Türkiye'de hayata geçirdiğimiz projelerle ekonomiye katkı sağlamaya devam edeceğiz. 2025'te 2 milyar TL'lik ihracat hedefine ulaşmayı ve dünyaya Türk mühendisliğinin gücünü daha da etkin biçimde göstermeyi planlıyoruz. Burada CBOT olarak bugüne kadar işbirliği yaptığımız markalarla birlikte yürüttüğümüz her projede daha da mükemmelleşen ve dünya standartlarına gelen ürünümüzü artık hemen hemen tüm şirketlere entegre edebilir konuma geldiğimizi de özellikle vurgulamak isterim. Şirketlere, talep etmeleri halinde çok kısa sürelerde ihtiyaçlarını uygun, kişiselleştirme özellikleri gelişmiş yapay zeka tabanlı chatbot'lar sunabiliyoruz."

CBOT, küresel pazarlarda ise Western Union, Manchester United, Signet Jewelers, Singapur hükümeti, ASDA, Fiverr gibi önemli markalar içeren çok sayıda müşteriye hizmet veriyor. Aktaş, chatbot ve sesli asistanların önümüzdeki dönemlerde özellikle müşteri yönetimi alanında en çok ses getirecek uygulamalar olacağını öngörüyor. İşte CBOT'un tamamen yerli ve milli yapay zeka teknolojisiyle Türkiye'de imza attığı 10 projenin ayrıntıları...

1 EBA Asistan, soru yanıtlama rekoru kırdı
CBOT'un salgın sürecinde Milli Eğitim Bakanlığı'yla hayata geçirdiği EBA Asistan, Türkiye'nin bugüne kadar en geniş kitle tarafından kullanılan ve en fazla sayıda soruyu yanıtlayan sanal asistanı oldu. Sadece 5 haftada yanıtladığı 10 milyon soru sayısıyla bir rekora imza atan EBA Asistan, Türkiye'nin uzaktan eğitim sistemi EBA hakkındaki kullanıcı sorularını yanıtlıyor. CBOT'un yapay zeka teknolojisiyle geliştirilen EBA, gelişmiş NLP (doğal dil işleme) altyapısı sayesinde gelen soruları rahatlıkla anlıyor ve öğrencilere, velilere, öğretmenlere en doğru yanıtları sunuyor. EBA Asistan,

18 milyondan fazla öğrenci, onların velileri ve 1 milyondan fazla öğretmenin sistemden en etkin şekilde faydalanmalarını sağlıyor.



EBA Asistan Eğitim sorularına cevaplar için Milli Eğitim Bakanlığı ile işbirliği yapılmıştır.

CBOT

2 Garanti BBVA'nın Ugi'si, CBOT teknolojisiyle büyüyor

Garanti BBVA, CBOT işbirliğiyle Ugi'yi çok daha akıllı hale getiriyor ve günlük doğal ifadeler içeren cümleleri anlayıp doğru yanıtı vermesini sağlıyor. Ugi'nin böyle bir deneyim yaşatabilmesini sağlayan faktörse şüphesiz CBOT'un doğal dil işleme altyapısı ve bankacılık alanındaki derin uzmanlığı. Ugi, Garanti BBVA Mobil ve bankanın kurumsal WhatsApp hesabı üzerinden hizmet veriyor.



3 Türkiye'nin ilk yapay zeka tabanlı bankacılık asistanı Maxi

Türkiye İş Bankası ve CBOT, 2017 yılında Türkiye'nin ilk yapay zeka tabanlı bankacılık chatbot'unu hayata geçirmişti. O tarihten itibaren bankanın web sitesi üzerinden müşterilerle tanışmaya başlayan Maxi, zamanla müşterinin olduğu her kanalda hizmet vermeye başladı. Şimdi ise Maxi, İş Bankası müşterilerinin çok geniş bir alandaki bankacılık sorularını anında yanıtlıyor ve bankanın web sitesinin yanı sıra WhatsApp, Facebook Messenger, Google Asistan üzerinden hizmet veriyor.



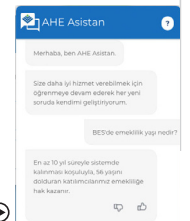
4 Diyaloğsal bankacılık deneyiminin öncülerinden INGo

Küresel finans devi ING'nin birçok kanaldan müşteri sorularını yanıtlayan ve işlemleri yapan akıllı bankacılık robotu INGo, CBOT'un NLP teknolojisi kullanılarak geliştirildi. INGo, kredi tak-sitlerinizi hesaplayabiliyor, güncel mevduat faiz oranlarını söyleyebiliyor veya döviz hesaplamalarınızı yapabiliyor. ING müşterisi olan veya olmayan her kullanıcının INGo'ya bankanın web sitesi, ING internet şubesi veya ING Mobil üzerinden ulaşması mümkün. CBOT, ING'nin çalışanlarına yönelik chatbot'ları için de teknolojik altyapı sağlıyor.

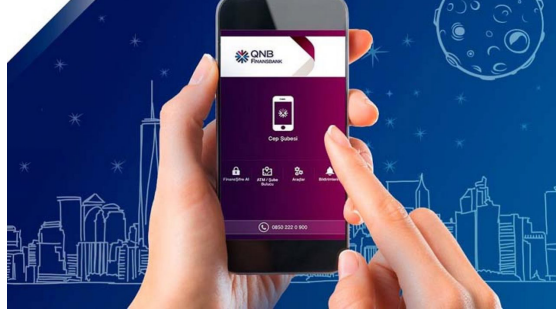


5 AHE Asistan ile BES herkes için daha basit, daha anlaşılır

CBOT'un Anadolu Hayat Emeklilik için NLP ve makine öğrenmesi teknolojileriyle geliştirdiği AHE Asistan, bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünleriyle ilgili müşteri sorgularını ihtiyaç duyulan anda, diyalog bazlı bir deneyim sunarak, anında yanıtlıyor. Müşteri olmayan kullanıcılar da BES ve hayat sigortası konularına iliş-



kin geniş bir içeriğe AHE Asistan ile sohbet ederek erişebiliyor. AHE Asistan, AHE'nin web sitesinde ve mobil uygulamasında hizmet veriyor.



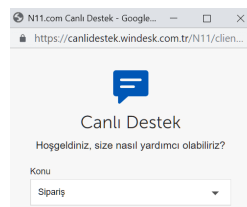
6 QNB Finansbank'ın "Anında Destek" chatbot'u

CBOT'un QNB Finansbank için geliştirdiği "Anında Destek" chatbot'uyla kullanıcılar kredi ihtiyaçları ve mevduatları için hesaplamalar, döviz hesaplamaları, kredi kartı borç ödemesi gibi işlemler yapabiliyor. Mobil uygulama içinde sordukları spesifik bir sorunun cevabına saniyeler içinde yazılarak ulaşabiliyorlar. Anında Destek, bankanın mobil uygulama cep şubesinde ve şifreyle girilen alanda bulunduğu için sadece bankanın müşterilerine hizmet veriyor.



7 Fi'bot farklı kanallarda diyalogsal bir deneyim sunuyor

CBOT tarafından NLP ve makine öğrenmesi teknolojileriyle geliştirilen Fi'bot müşterilere kredi ve mevduat hesaplamaları, para birimi dönüştürme işlemleri, ücret ve komisyonlar, şube yerleri ve kampanya teklifleri gibi perakende bankacılığın neredeyse her konusunu kapsayan geniş bir alanda hizmet veriyor. CBOT, Fi'bot'un bu geniş kapsamdaki bilgileri sürekli güncel tutmasını web tarama özelliğiyle sağlıyor. Böylece banka ekiplerine ek bir iş yükü yaratmadan müşterilere verilen bilgiler sürekli güncel tutuluyor. Fibabanka, Fi'bot'un web sitesi, Facebook Messenger ve Google Asistan üzerinden sunduğu doğrudan, doğal ve kesintisiz etkileşimle müşterilerinin her yerde yanında oluyor.



8 "n11 Destek", müşteri sorularını yüzde 70'e kadar cevaplayabiliyor

Türkiye'nin lider pazaryerlerinden n11'in CBOT imzası taşıyan yapay zeka tabanlı chatbot'u "n11 Destek", salgın sürecinde yoğun şekilde kullanıldı. n11 müşterileri önce chatbot ile yazışıyor;

siparişler, ödeme bilgileri, kargo takibi gibi konulardaki sorularına saniyeler içinde cevap alıyor. Herhangi bir konuda rehberlik istediklerinde ise süreçler konusunda yönlendiriliyor. Canlı destek temsilcisine yönlendirilmek istediklerinde ise chatbot bu isteği anlayıp görüşmeyi hızla yönlendirebiliyor. n11 Destek, kullanıcılara n11.com üzerinde yer alan arama alanı ve widget üzerinden yardımcı oluyor.

9 Türkiye'nin ilk havacılık chatbot'u Pegasus Destek

Pegasus ve CBOT'un birlikte hayata geçirdiği "Pegasus Destek" adlı akıllı chatbot, kullanıcıların bilet sorgulama, bilet değişimi, bileti açığa alma/iptal etme, uçuş arama, "Bolbol Puan" programındaki puanları sorgulama, programa ek uçak eklemesi gibi konulardaki sorularına WhatsApp üzerinden anında yanıt veriyor. Pegasus Destek ile yazışmak için Pegasus'un sayfasındaki "Bize Yazın" bölümüne tıklamak yeterli. Buradaki WhatsApp ikonu, kullanıcıyı doğrudan yazışma yapabilecekleri alana yönlendiriyor.



10 11 bin Ford çalışanına hitap eden İK chatbotu: FObot

CBOT'un Ford için geliştirdiği yapay zeka tabanlı insan kaynakları asistanı "FObot", 11 binden fazla beyaz ve mavi yakalı çalışanın insan kaynakları uygulamaları hakkındaki sorularına anında yanıt veriyor. İyi bir çalışan deneyimi sunmanın öneminden hareketle hayata geçirilen asistan, çalışanların insan kaynakları bölümüne sordukları "bu yıl kaç gün iznim kaldı, salı öğleden sonra B blokta 2 saat için uygun toplantı odaları hangileri, hangi servisler Bostancı'dan geçiyor" gibi soruları için konuşur gibi yazdıkları mesajlarla yanıt aldıkları bir sistem. Ford çalışanları FObot'a kurumun intranetinden ve SAP üzerinden ulaşabiliyor. ☺

ZİRAAT BANKASI MÜŞTERİSİYSENİZ İNTERNET VE MOBİL BANKACILIĞA ŞUBEYE GİTMEDEN WEB SİTEMİZDEN VEYA ZİRAAT MOBİL'DEN BAŞVURABİLİRSİNİZ.



Hemen indirin!

Google Play

App Store'dan

Ziraat Mobil

0850
220
00 00

Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası

 /ziraatbankasi

Uzaktan müşteri edinimi “digital onboarding” resmen hayatımıza girdi!



HASAN EMRE ÖZGÜR
KOBIL Türkiye İş
Geliştirme Direktörü

Tüm dünyada farklı endüstrilerde dijitalleşme ve teknolojinin yaygınlaşmasıyla birlikte servis ve iş modelleri değişime uğruyor. Toplumdaki kültürel değişim de hızlanmışa benziyor. Bundan birkaç yıl evvel akıllı telefon, sosyal medya kullanımı ve mobil cihazdan alışveriş “genç kesim” ya da “teknoloji meraklıları” ile özdeşleşirken şimdilerde büyükanne ve büyükbabaların YouTube, Facebook, Instagram gibi sosyal medya kanallarını etkin ve aktif kullandıklarını, cep telefonları üzerinden alışveriş yaptıklarını daha sık görüyoruz.

We Are Social 2020 Türkiye İnternet, Sosyal Medya ve Mobil Kullanım İstatistikleri'ne göre, Nisan 2019 ile Ocak 2020 arasındaki 8 ayda sosyal medya kullanıcı sayısı yüzde 4.2 artışla 54 milyon kişiye ulaştı. Türk toplumunun yüzde 92'si cep telefonu kullanırken, yüzde 74 ile 62 milyon kişi internete girdi. İnternet kullanımının yıllık artış oranı Ocak 2020 itibarıyla yüzde 4 oldu. Aralık 2019 itibarıyla internet trafiğinin yüzde 74.8'i (bir önceki yıla göre yüzde 31 artışla) cep telefonları üzerinden gerçekleşirken yüzde 24.3'ü (bir önceki yıla göre yüzde 40 azalışla) dizüstü ve masaüstü bilgisayarlardan yapıldı. Tüm tekil internet kullanıcılarının yüzde 94'ü ise mobil cihazlarından internete giriş sağladı.

Hal böyleyken özellikle kullanıcı/müşteri ve hizmet sağlayıcı arasında yoğun etkileşim gerektiren finans sektöründe de değişim kaçınılmaz oldu. Türkiye Bankalar Birliği Dijital Bankacılık İstatistikleri'ne göre Mart 2019-2020 arasında dijital bankacılık kanallarına (mobil ve internet bankacılığı) son 1 yılda en az bir kere login olmuş müşteri sayısı yüzde 19.3 artışla 65 milyon kişiye yükseldi.

Koronavirüs (Kovid-19) salgınıyla ortaya çıkan “fiziksel mesafeli” yeni yaşam şeklimizse finans başta olmak üzere hizmet sektörlerinde dijitalleşmenin artık bir seçim değil, zorunluluk olacağını gösterdi. Zira bu dönemde birçok finansal hizmet sekteye uğradı. Şubeler kapandı ya da faaliyetlerini azalttı. Şube kapılarında uzun, hijyenik maskeli insan kuyrukları oluştu. Yaşlı insanlar evden çı-

kamadı, şubeler açık olsa dahi şubede işlem yapamadı.

Peki dijitalleşmenin daha da yaygınlaştırılması ve finansal kurumlarda hizmetlerin aksamaması, duraksamaması için öncelikle ele alınması gereken nedir? Zaten neredeyse tüm bankaların, ödeme kuruluşlarının ve diğer finansal kurumların dijital kanalları, mobil ve internet şubeleri, kullanımı kolay mobil uygulamaları yok mu? Finans sektöründe dijitalleşmesi gereken eksik parça nedir?

Uzaktan müşteri ediniminin yasal altyapısı

Gelişmiş dijital kanalların varlığına rağmen, müşteriyle ilk defa sözleşme ilişkisi tesis edilirken yani “müşteri edinilirken” yüz yüze gelme ihtiyacı bulunuyordu. İslak imza atılmaksızın ve fiziki bir belge imzalamadan müşteri edinmek mümkün değildi.

Devletin 2019-2023 dönemini kapsayan 11. Kalkınma Planı'nda 248.7 no'lu politika tedbiri ışığında finansal kuruluşların müşterileriyle yaptıkları işlemlerde “fiziki belge” ve “elle atılan imza” kullanımının azaltılmasına yönelik aksiyonlar planlanmıştı. Bu kapsamda finansal sistemde çok önemli bir dönüşümün habercisi olan 7247 sayılı Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (7247 sayılı kanun) 26 Haziran 2020 tarih ve 31167 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Böylelikle finansal kuruluşlar için müşteri ediniminde müşteriyle yüz yüze gelme ihtiyacı ortadan kaldırılarak sürecin dijital ortamda başlayıp dijital ortamda sonlanmasının önü açıldı. Birden fazla kanunda değişiklik öngören 7247 sayılı kanunla birlikte “yazılı şeklin yerine geçebilecek, bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı üzerinden gerçekleştirilecek ve kimlik doğrulama imkânı sağlayacak yöntemlerle mesafeli sözleşme kurulabileceği” hükme bağlandı. Değişiklik yapılan kanunlarsa şunlar:

■ 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu (Bu sözleşmelere ilişkin usul ve esaslar BDDK tarafından belirleniyor.)

■ 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu (Bu sözleşmelere ilişkin usul ve esaslar, SPK tarafından belirleniyor.)

■ 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun (Bu sözleşmelere ilişkin usul ve esaslar, TCMB tarafından belirleniyor.)

Yine 7247 sayılı kanunla birlikte aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri, ödeme hizmetleri ve elektronik para kuruluşlarına da KPS'ye erişim yetkisi verildi. Kimlik Paylaşımı Sistemi (KPS), Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü tarafından tutulan kişiye ait nüfus ve yerleşim yeri bilgilerine, kamu kurumları ve diğer tüzel kişilerin 7/24 online erişmesine imkân sağlıyor.

KPS; banka, sigorta ve emeklilik şirketleri, finansal kiralama ve finansman şirketlerine açkiken, aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri, ödeme hizmetleri ve elektronik para kuruluşlarına açık değildi. Bu kuruluşlar da suç gelirlerinin aklanmasının ve terörün finansmanının önlenmesi mevzuatındaki tedbirleri uygulamakla yükümlü kılınmakla birlikte KPS'ye erişim yetkilerinin olmaması rekabet anlamında dezavantajlı bir durumdu. 7247 sayılı kanunla birlikte bu dezavantaj ortadan kaldırıldı.

Finansal hizmetlerde (bankacılık işlemleri, kredi kartı, hesap açılışı vb) uzaktan iletişim araçlarıyla mesafeli sözleşmelerin kurulması kurgularının, uzaktan kimlik tespiti kapsamındaki uygulamaların gereklerine yönelik Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) ikinci mevzuatı ve Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı (MASAK) düzenlemeleriyle birlikte hayatımıza daha net gireceğini söyleyebiliriz.

Uzaktan kimlik tespiti ve dijital kimliği oluşturma

Müşteriyle ilk sözleşmenin tesisi aşamasında ıslak imza yerine geçebilecek yöntemlerden biri, müşterinin fiziksel kimliğinin uzaktan, güvenli bir dijital kanal üzerinden yüzde 100 başarıyla tespiti. Kimlik tespit edildiği anda, müşteriye artık dijital ortamda kullanacağı bir "dijital kimlik" oluşturuluyor.

Dijital kimlik, Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Hizmetleri Hakkında Yönetmeliği ile zorunlu hale getirilen iki faktörlü doğrulamayla sağlanıyor. Özel kripto teknolojileri kullanılarak oluşturulan ve kullanıcının güvenli cihazı olarak belirlenmiş cihazlar üzerinden işleyen "dijital kimlik" yapıları son derece güvenli. Dijital kimliğin oluşturulması sonrasında sözleşmeler bu güvenli dijital ortamda gösterilip müşterinin onayı alınabiliyor.

Yüz yüze işlemlerde dahi "sahte kimlikle başvuru", "ıslak imza taklidi" gibi yöntemlerle ilk sözleşme tesisinde finansal kuruluşu dolandırmaya yönelik faaliyetler halihazırda mevcutken, dijital ortamlarda kurulacak kimlik tespit yöntemlerinin "güvenilir" olması son derece önemli. Geçmiş dönemde kötü niyetli kişilerce bu yeni yöntemlere ve kanallara yoğun ataklar gerçekleştirilmesi beklenebilir. Bu yüzden düzenleyiciler tarafından belirlenecek "kimlik tespiti gereksinimleri" çok kritik önem arz ediyor. Her durumda finansal kuruluşlar, dijital kanallarında müşteriye ve kendilerini koruyacak ekstra güvenlik önlemleri almak zorunda. Zira bir kez sahte müşteri açılışı gerçekleşikten sonra, dijital kanallardan gerçek kişinin varlıklarının ele geçirilmesi işten bile olmuyor.



Her ne kadar uzaktan kimlik tespitinin standartları kural koyucular tarafından henüz net olarak belirlenmese de dünyadaki benzer uygulamalar ve Türkiye'de yapılan bazı pilot çalışmalar göz önüne alındığında bazı ortak yaklaşımlar olduğu görülüyor. Uzaktan kimlik tespiti için iki önemli adım var:

1. Müşterinin kimlik kartının doğrulanması,
2. Müşterinin, beyan edilen kimlik kartının gerçek sahibi olduğunun doğrulanması.

İlk adımda, kimlik kartının doğrulanması için müşterinin NFC özellikli akıllı telefonuyla finansal kuruluşa ait güvenli bir uygulama üzerinden Temmuz 2020 itibarıyla 57 milyon adede ulaşan yeni TC kimlik kartı veya pasaport gibi temassız çipi bulunan kartların okunması ve çipin içindeki kişinin yüksek çözünürlüklü fotoğrafı dahil vatandaşlık verilerinin finansal kuruluş tarafından dosyalanması yöntemi öne çıkıyor. Bu yöntemle kimlik kartlarının sahte olup olmadığı yüzde 100 doğrulukla anlaşılabilir.

Buna ek olarak, temassız özelliği bulunmayan ehliyet, eski TC kimlik kartı gibi kart tiplerinin de mobil cihazın kamerasıyla optik olarak yüzeyden okunabildiği ve birtakım algoritmalarla "mümkün olduğunca yüksek doğrulukla" kimliğin sahte olup olmadığının anlaşılmasına çalışıldığı görülüyor.

İkinci adımda, kimliğin gerçek sahibinin o anda orada olup olmadığının anlaşılması için birtakım yöntemler kullanılıyor. Kameradan çekilecek kullanıcı fotoğrafının bir yüz tanıma/eşleştirme programı vasıtasıyla self servis olarak ya da finansal kuruluşun hizmet merkeziyle bir görüntülü görüşme yapılarak müşteri temsilcisi yardımı/onayıyla doğrulanması mümkün. Bu aşamada temassız



çipten okunmuş yüksek çözünürlüklü fotoğraf, eşleşmeyi kolaylaştırıyor. Optik olarak kart yüzeyinden taranan fotoğrafın kalitesi ve başka birine ait bir kimliğe sonradan yapıştırılmış olup olmadığı ya da kimliğin sahte olarak oluşturulmadığı iyi incelenmeli.

Her iki adım da başarılı bir şekilde tamamlandıktan sonra, kimlik tespiti yapılan kişiye verilecek bir “dijital kimlik” ile her türlü müşteri ve ürün açılış sözleşmesi onaylatılabilir, imzalatılabilir.

Güvenli kanallar ve akışlar oluşturulmalı, müşteriler eğitilmeli

Uzaktan müşteri edinimi uygulamalarında, yetkisiz kişilerce bu uygulamaların taklit edilmesi, finansal kurumun kurguladığı akışın arasına girilmesi engellenmesi büyük önem taşıyor. Buna yönelik mobil cihazlarda “app shielding” olarak da bilinen teknolojik çözümler kullanılması, mobil uygulamalar üzerinden alınan bilgilerin şifreli (kriptolu) kanallardan kuruma gönderilmesi gerekiyor. Keza müşterilerin de bilinçlendirilmesinde; kimlik kartlarını tanımadıkları uygulamalara okutmaması, yalnızca uygulama mağazalarındaki ilgili finansal kuruluşa ait uygulamalar üzerinden işlem yapması gibi uyarılarla yönlendirilmesinde de yarar var.

Üçüncü tarafa güven ilkesi

Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Hizmetleri Hakkında Yönetmelik’in “Uzaktan Kimlik Tespiti ve Üçüncü Tarafa Güven” başlıklı 43’üncü maddesinde belirtildiği üzere, 1 Ocak 2021’den itibaren bankalar daha önce kimlik tespiti yapmış başka bir bankadan -açık bankacılık servisleri aracılığıyla- hizmet alabilecek. Bu konuda kurgulanacak hizmetin standartları ve gereksinimleri kural koyucular tarafından henüz belirlenmese de bankaların arasında bu konuya özel bağımsız bir güvenli servis sağlayıcı (TSM) konumlandırılması ve “Müşteri – A

Bankası – B Bankası” arasındaki muvafakat ve bilgi transferi yönetiminin TSM üzerinden yapılması düşünülebilir. Bankacılık sektöründe benzer merkezi hizmetler verilen kurgular bugün de mevcut.

Kolay süreçler daha yüksek güvenlik gerektirir

Özetle, 7247 sayılı kanunla hayatımıza doludizgin giren “uzaktan müşteri edinimi” kavramıyla müşterilerden ıslak imzalı sözleşme alma zorunluluğu sona erdirilerek, ıslak imza şartı aranmaksızın elektronik ortamda da kağıt, posta, kurye masrafı olmaksızın sözleşme imzalanması mümkün hale getirildi. Bu sayede finansal kuruluşların müşteri edinim süreçleri dijitalleşirken, müşteriler de şubeye gitmek, yazılı ve imzalı evraklarla uğraşmak gibi bürokratik süreçlerden kurtulma fırsatı buldu. Kağıtsız ortamlar şüphesiz doğayı korumamıza da fayda sağlayacaktır.

Yeni düzenlemeyle finans sektöründe rekabet artacak. Zira artık çok şubeli, çok bayili kurumlar kadar, tamamen dijital olarak hizmet veren FinTek’ler, şirketler de kolaylıkla müşteri edinebilecek. Finansal ürünlerdeki çeşitlilik; fiyat, değer önerisi, erişim ve kullanım kolaylığı gibi faktörler müşteri kazanımı için daha önemli hale gelecek, oluşan bu rekabetten elbette müşteri kazanacak.

Diğer taraftan, Covid-19 salgını kapsamında alınan önlemlere uygun olarak getirilen bu düzenlemeler, vatandaşın gözünde güven oluşturacak ve finans kurumlarına erişimi de artırarak, tabana yayılımı genişletici bir katkı da sağlayacak.

Son olarak unutulmamalı ki daha kolay süreçler, daha yüksek güvenlik uygulamalarını gerektirir. Bu nedenle kural koyucular başta olmak üzere finans sektörünün ileri gelenleri, meslek kuruluşları, birlikler nezdinde bu yeni döneme geçişte ne tip tehditlerin oluşacağı iyi irdelenmeli ve gereken siber güvenlik önlemleri alınmalı, bu önlemler keyfi olarak bırakılmamalı ve standart haline getirilmeli. ☹

ÖDEME SİSTEMLERİNDE GELECEĞİ TASARLIYORUZ!






POS cihazın
artık cebinde!



Dijital ödeme çözümlerimizle
güvenli ve hızlı ödeme deneyimini keşfedin.

 provision

in    / provisionpay
www.provisionpay.com

Dubai'de ofis açan Linktera yazılım ihracatına başlıyor

Her yıl 50'den fazla kurumsal proje için hizmet veren yerli yazılım ve danışmanlık şirketi Linktera, Dubai'de ofis açarak yurtdışı açılımını başlattı. 200'e yakın uzman istihdam eden şirketin Marmara Teknokent'te kurduğu Ar-Ge merkezi LinkteraLABS ise tamamen yazılım geliştirmeye odaklanmış durumda...



Berkman
Çavuşoğlu

Duygu Uskun

Taşkın Osman
Aksoy

Evren Coşkun

Ar-Ge ve inovasyon ofisleri de dahil 4 farklı lokasyonda her yıl 50'den fazla dijitalleşme projesinde kurumsal firmalara proje yönetimi ve danışmanlık hizmeti veren Türk yazılım ve mühendislik şirketi Linktera, yenilenen yönetimiyle küresel bir şirket olma hedefi belirledi. Şirket, bu yeni vizyon doğrultusunda ilk adımını ise Dubai ofisiyle attı. Linktera, Ortadoğu'dan başlayarak tüm dünyaya yazılım ihraç etmeye hazırlanıyor.

2011 yılında 3 kişi olarak yola çıkan Linktera, bugün çoğu mühendislerden oluşan 200'e yakın uzman çalışana sahip. Risk ve analitik yönetiminde dünya çapında 75 bini aşkın kurumda kullanılan SAS, robotik süreç otomasyonunda ABD merkezli UiPath, hazine yönetiminde Fransa merkezli Murex ve veri analitiğinde Hitachi Vantara, Vertica gibi küresel markalar Linktera'nın Türkiye'deki en önemli iş ortakları arasında yer alıyor. Linktera Genel Müdürü Taşkın Osman Aksoy, yenilenen yönetim yapısı ve yeni vizyonla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Finans/bankacılık başta olmak üzere e-ticaretten perakendeye, telekomünikasyondan sigortaya, ulaşımdan turizmde kadar farklı alanlarda Türkiye'nin en büyük firmalarına danışmanlık, dijital dönüşüm ve yazılım desteği veriyoruz. Bu sorumluluktan yola çıkarak gelecek planlarımızı hassasiyetle yapıyoruz. Linktera'nın yönetim ve yapılanma kurgusunu, gelecek dönem stratejileri kapsamında değiştirdik. Artık daha kurumsal ve profesyonel bir yapıya geçiyoruz. Bunu hem yerel hem de küresel olarak yapacağımız atılımın ilk

adımı olarak görebiliriz. Bu çerçevede klasik danışmanlığın ötesinde inovasyon odaklı ve yeni ürün/hizmet merkezli bir çalışma şekline geçiyoruz. İnsanı odağa alan yeni bir yönetim anlayışı da bu değişimin en önemli parçası."

LinkteraLABS ile Ar-Ge gücü arttı, yazılım ihracatı başlıyor

Linktera Strateji ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu Yönetici Ortak Yardımcısı Berkman Çavuşoğlu da şirketin yazılım geliştirme gücüne vurgu yaparak yeni dönem planlarını şöyle özetliyor:

"Marmara Teknokent'te kurduğumuz Ar-Ge merkezi LinkteraLABS'ta görev yapan uzman yazılım ekibimizle mobil çözümler ve robotik süreç otomasyonu başlıkları altında gelecek teknolojilerine ışık tutacağız. Mobil bankacılık hizmetleri ve yapay zekanın dijital dönüşümün odağı haline geldiği bu süreçte Linktera, yenilikçi altyapısı ve genç yetenekleriyle kurumsal firmaların dijital dönüşüm süreçlerine küresel standartlarda danışmanlık hizmeti sunmayı sürdürecektir. Yazılım çözümlerimizle şu anda 20'nin üzerinde markayla eş zamanlı proje yürütüyoruz. Finans ve bankacılık sektörünün ihtiyaçlarına yönelik ürünlerin yanı sıra kurum içi girişimcilik sistemiyle de BT alanında ihtiyaç duyulacak tüm çözümleri küresel standartlarda bir araya getirdik. Bu yıl itibarıyla yazılım ihracatı hedefimizin odağında Dubai'de açılan yeni ofisimiz olacak. Üst düzey hizmet anlayışımızı Ortadoğu'dan başlayarak yurtdışına taşıyoruz."

LINKTERA

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

772 - 6298270 TL

IBAN

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube

GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

Bu formu Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul adresine gönderiniz.

“KADINDAN ÇOK İYİ YAZILIMCI OLUR!”

Türkiye’de gençlerin yüzde 25’i işsiz. Kodluyoruz, azimli gençler ile teknoloji sektörünü buluşturup ülkedeki yetenek açığını kapatmak üzere kurulmuş bir sosyal girişim.

Teknolojiyi takip etmekten ziyade üretecek gençleri sektöre kazandırmak üzere “bootcamp” adı verilen yoğun yazılım programları hazırlıyorlar. Gençler için tamamen ücretsiz olan bu çalışma programlarıyla web ve mobil geliştiriciler, veri bilimciler yetiştiriliyor, mezun olanların işe yerleştirilmesi sağlanıyor. Kodluyoruz’un bootcamp seçimi sürecinde kadınlara pozitif ayrımcılık yapıyor. Her bootcamp’te en az yüzde 40 kadın kotasının doldurulması hedefleniyor.

Bu noktada şirket sahiplerine, yöneticilere bir çağrım olacak: Eğer yazılımcı ve veri bilimci arıyorsanız veya teknoloji ekibinde kadın-erkek eşitliğine inanan bir şirkette çalışıyorsanız Kodluyoruz mezunlarını işe alarak bir fark da siz yaratabilirsiniz.

İşte Türkiye’nin neresinde olursa olsun yazılıma ilk adımını atmak isteyen her gencin eşit fırsata sahip olması için Kodluyoruz’u kuran Gülcan Yayla’nın kariyer yolu...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

Önce biraz sizi tanıyabilir miyiz? Kariyeriniz nasıl başladı?

Eskişehir’de doğup büyüdüm. Ablalarım ve benim için eğitim çok önemliydi. İyi eğitime kavuşmak için hep çok çalıştık ve burslu okuduk. Lisedeyken ODTÜ’ye gitmek en büyük hayalimdi. Kapısından girdiğim gün “Ben yapabiliysem fırsat verilen herkes yapabilir” diye düşündüm. ODTÜ’de endüstri mühendisliğini psikoloji yan dalıyla birlikte tamamladım.

Üniversite yıllarım boyunca İLKİYAR’da (İlköğretim Okullarına Yardım Vakfı) gönüllü olarak çalıştım. 20’den



Gülcan Yayla
Kodluyoruz Kurucu Ortağı

fazla ilde yatılı ilköğretim bölge okullarını ziyaret edip fizik anlattım. Türkiye’nin dört köşesinde yatılı okuyan çocuk ve gençlerle tanışmak hayatımı şekillendiren deneyimlerden biri oldu.

Mezun olduktan sonra Eczacıbaşı Holding’in Strateji ve İş Geliştirme Bölümü’nde çalışmaya başladım. Bölüme kabul edilen en genç kişi olarak şanslıydım, çok şey öğrendim. Faruk Eczacıbaşı ile yakı çalışma şansım oldu ve sonra hiç kopmadık. Halen kendisi Kodluyoruz’un da danışma kurulunda.

Eczacıbaşı’ndaki 3 yıllık deneyimin ardından sosyal alan-



da ilerlemek istediğimi kesin olarak fark edip Amerika'daki yüksek lisans programlarına başvurduğum. Washington University St. Louis'de tam burslu olarak dünyanın en iyi Master of Social Work programına kabul edildim ve 2014'te Amerika maceram başladı. Alanımı sosyal girişimcilik seçtim ve bu doğrultuda MBA'den de tam burs alarak iki yüksek lisans programımı 3 yılda tamamlayıp 2017'de mezun oldum. Bu süreçte Hindistan'da ve Amerika'nın dezavantajlı bölgelerindeki çeşitli kurumlarda çalıştım. Merkezi Washington DC'de olan Malala Fonu ve aynı zamanda Dünya Bankası'nda görevler aldım. Orada geçirdiğim yaklaşık 2 yılın ardından ülkeme dönme zamanının geldiğine karar verdim ve 2019 başından itibaren de kendimi Kodluyoruz'u büyütme adadım.

Girişimci olma kararınızın altında yatanları, yurtdışındaki sosyal girişimlerinizin ayrıntılarını, Kodluyoruz'un doğuş sürecini anlatır mısınız?

İyi bir eğitim ve fırsatlara eşit ulaşım benim için önemli konular. Bu değişimi yaratma isteği üniversite yıllarım boyunca pekişti. Sosyal alanlara bir mühendis olarak girmenin değer katacağımı düşündüm. Ayrıca her zaman şikayet etmek yerine çözüm bulan, hayata geçiren bir kişiliğim oldu. Böyle olunca girişimcilğe yönelmek pek de zor olmadı. En gurur duyduğum girişimlerden biri East St. Louis Initiative oldu. Amerika'nın en fakir ve suç oranı en yüksek olan bölgelerinden East St. Louis'yi girişimciler yoluyla geliştirmeyi hedefledik. Hindistanlı bir arkadaşımın kurduğumuz bu girişim, MBA öğrencileriyle bölgedeki girişimleri destekledi. Halen de yola devam eden bir örnek oldu. Kodluyoruz'u ise 2016'da Aykut İbrişim ve Emre Şarbak'la kurduk. Ülkemizdeki gençlerin karşılaştığı en büyük zorluklardan biri olan işsizlik ve umutsuzlukla mücadele etmek istiyorduk. Ayrıca teknolojik gelişmelerin dünyayı şekillendirdiğinin farkında olarak, Türkiye'de iyi amaçları olan yazılımcıların dünyaya değer kattığı bir ekosistem sağlamayı hedefliyorduk. Bununla ilgili güzel

bir örneği LaunchCode hayata geçiriyordu ve onlarla beraber Türkiye'de Kodluyoruz'u başlattık.

Projenin amacı ne, Kodluyoruz'un hedeflerini öğrenebilir miyiz?

Kodluyoruz, Türkiye'yi teknoloji alanında bir yetenek havuzu yapmayı hedefleyen bir sosyal girişim. Odaklandığımız problem, ülkemizdeki yüksek genç işsizlik ve gençlerimizin kendi potansiyellerini katma değerli alanlarda ortaya çıkaracak eğitim fırsatlarına sahip olmaması. NEET (inaktif gençler - çalışmayan veya bir eğitime katılmayan) kriterinde OECD ülkeleri arasında ilk sıradayız. Maalesef gençlerimizin yaklaşık yüzde 30'u inaktif. Diğer taraftan, geleceğin yenilikte ve teknolojiye olduğunu görüp bu alanlarda çalışmak isteyen binlerce genç var, sektörde de yetenekli gençlere ihtiyaç var.

İşte Kodluyoruz'un amacı, azimli gençler ile teknoloji sektörünü buluşturup yetenek açığını kapatmak. Teknolojiyi takip etmekten ziyade üretmeye hazır yetenekler yetiştirmek. Bunu yaparken bir yandan da kadın yazılımcı sayısını artırmaya çalışıyoruz.

Bootcamp dediğimiz yoğun, en az 70 saatlik yazılım programlarımız var. Bu eğitimlerle web ve mobil geliştiriciler, veri bilimi yazılımcıları yetiştiriyoruz. Üstelik bu programlar gençler için tamamen ücretsiz. Bootcamp'lerden mezun olanları da Kodluyoruz Mezunlar Kulübü'yle destekliyor, ilk işlerine girmelerine yardım ediyoruz. Ayrıca bu kulüpte gençler beraber gelişmeye devam ediyor, başka gençlere de ulaşmak için çalışma grupları düzenliyorlar.

2016'dan bu yana 12 ilde toplam 1000'den fazla yazılımcı yetiştirdik. Bunların yüzde 40'tan fazlasının kadın olmasından gurur duyuyoruz. Mezunlarımızın yüzde 65'i mezuniyetin ilk 3 ayında ilk işlerine sahip oluyor. Bu zaten kendi içinde hayat değiştiren bir deneyim. Örneğin, Bursa'da son 4 yıldır çalışmayan bir kadın mezunumuz bootcamp'ten sonra iş buldu. Bir yazılımcı olarak sadece kendisinin değil ailesinin de hayatını değiştirdi.

KODLUYORUZ
geleceği kodluyoruz >





Bu gibi hikayeleri her gün Aksaray'dan, Gaziantep'ten, İstanbul'dan duyuyoruz. 2020 için 1500'den fazla yazılımcı yetiştirme hedefimize doğru yürüyoruz. Büyümemiz ve sosyal etkimiz sayesinde, inovasyon yarışması Ashoka & HSBC Future Skills Innovation Challenge'in "Most Scalable Innovation" kategorisinde dünya birincisi seçildik. Türkiye'yi böyle haberlerle dünya çapında temsil etmekten gurur duyuyoruz.

Kuruluşunuzdan bu yana ne gibi zorluklarla karşılaştınız, bunları nasıl aştınız?

En büyük zorluk, başlangıçta Türkiye'den pek çok "saygın" diye nitelendirdiğimiz kişinin böyle bir sosyal girişimi anlayamaması oldu. Onlara göre bu kadar kaliteli yazılım eğitimlerini gençlere ücretsiz sağlamak imkansızdı. Oysaki biz teknoloji sektörünün ve Türkiye'nin büyük bir sorununu çözüyor; birçok yazılım firmasıyla beraber çalışarak gençlere ulaşıyoruz. Bir sosyal girişimin kendi ayakları üzerinde durabilmesini sağlayacak iş modelini Türkiye'de anlatmak zor oldu. Fakat projemize inandık ve yetiştirdiğimiz gençlerin hayatındaki pozitif değişimi gözlemleyerek büyük yol aldık. Zorlukları aşmanın en iyi yolunun, inandığımız değerlerle yürümeye devam etmek olduğunu düşünüyorum.

Biraz da eğitim sisteminde gördüğünüz aksaklıklar ve çözüm önerilerinizden bahsedebilir misiniz?

Genç işsizlik tüm dünyada artıyor. Bunun temel sebebi, okullarla ekonomi arasındaki değişim hızı farkı. Ekonomi hızla değişirken okullar halen 200 yıl önce kurulmuş yapıyla ilerliyor. Böyle olunca da artık mezunla iyi bir iş sahibi olmak için yeterli becerilere sahip olamıyor. Biz bunu "beceri açığı" olarak adlandırıyoruz. Beceri açığının en yüksek olduğu sektörlerden biri de teknoloji. Yeni teknolojiler hızla gelişirken okulların bu hızla ayak uydur-

arak müfredatlarını ve öğretmenleri yenileyebilmesi bugünkü sistemle artık neredeyse imkansız. Bu yüzden diplomanın değerini sorguladığımız günlerden geçiyoruz. Kodluyoruz olarak bu soruna getirdiğimiz çözüm, sektörün ihtiyaçlarını çok iyi anlayarak esnek ve modüler bir yapı geliştirmek oldu. Bootcamp dediğimiz programlar, şirketlerin en çok ihtiyaç duyduğu yeni teknolojiler için modüler içerik sağlıyor. Bu sayede Kodluyoruz öğrencileri kendi "yaşayan diplomalarını" oluşturabiliyor. Ayrıca bootcamp eğitmenlerimiz sektörden yazılımcılar olduğu için, değişimlerin hızını hemen fark edip içeriği hızlıca güncelleyebiliyoruz. Geleceğin eğitiminin de standart bir diplomadan değil, bu şekilde modüler ve esnek eğitimlerden geçeceğini düşünüyoruz ve tüm üniversiteleri Kodluyoruz gibi yenilikçi yapılarla işbirliğine davet ediyoruz.

Yazılım alanında kendini geliştirmek, kariyer yapmak isteyenlere katma değer sağlamak sizi nasıl besliyor?

Dünyanın yarın, bugün olduğundan daha iyi bir noktaya gelmesi için çalışmak çok güzel bir duygu. Benim her gün çok çalışmamın arkasında bu motivasyon var. Yaptığım işin hem gençlerin hayatını, hem Türkiye ekonomisini hem de dünyayı iyileştirdiğini görüyorum. Kodluyoruz topluluğundaki herkes de aynı motivasyona sahip: Sadece kendimiz ve ülkemiz için değil tüm dünya için çalışıyoruz.

Genç kızlarımızın STEM (fen, teknoloji, mühendislik, matematik) alanlarına ilgisini artırmak için neler önerirsiniz?

Bu alanda pek çok çalışma, kız çocuklarının küçük yaşlardan itibaren STEM'e hevesinin kırıldığı, böyle olunca da ileride bu alanlarda bir eğitim ve kariyer tercih etmediğini gösteriyor. Özellikle ailelere ve öğretmenlere bu heves kırılmasını engellemek için çok görev düşüyor.



Öncelikle herkesin kendisini cinsiyet önyargılarıyla ilgili eğitimini öneriyorum. Cinsiyet bazlı bir ayrımcılık yaptığını kimse bilinçli olarak kabul etmez ama bilinçsiz şekilde çok önyargımız var. Bu yüzden önce ailelerin ve öğretmenlerin kendilerini eğitmesi, kız çocuklarına önyargısız yaklaşması önemli.

STEM alanındaki çalışmaları, özellikle Türkiye'nin sosyoekonomik durumu zor olan bölgelerindeki kız çocuklarına ulaştırmak önemli. Biz Kodluyoruz'da ailelerden bu konularda çok soru alıyoruz ve elimizden geldiğinde açık kaynaklarla yardımcı oluyoruz. Ayrıca BSH Türkiye ile hayata geçirdiğimiz "Geleceği Kodlayanlar" projesiyle Tekirdağ'da yüzlerce öğrenciye maker lab'imizde STEM eğitimleri veriyoruz.

Yazılım sektöründe kadın temsili artırılmaya yönelik projelerinizden de bahsedebilir misiniz?

Öncelikle bootcamp seçimi sürecinde kadınlara pozitif ayrımcılık yaparak her bootcamp'te en az yüzde 40 kadın oranı olmasına gayret ediyoruz. Ayrıca sektördeki kadın yazılımcı ve mezunlarımızı ön plana çıkaracak bir iletişim yaparak "kadından çok iyi yazılımcı olur" algısını yerleştirmeye çalışıyoruz. "Kadın Yazılımcı Aranıyor" projemizle de bu alandaki eksikliğe dikkat çekmek için çalışıyoruz.

Bundan sonraki hedefleriniz, gelecek planlarınız neler?

Amacımız Türkiye'nin neresinde olursa olsun yazılıma ilk adımını atmak isteyen her gencin eşit fırsata sahip olması. Bunun için her yıl büyümeye, yeni illerde binlerce gençle çalışmaya devam edeceğiz. Bootcamp'lerimizi online derslerle destekleyeceğiz. Nisan 2020'de

Harvard Üniversitesi CS50 ekibiyle çok heyecan verici bir işbirliğini duyurmuştuk. CS50x (Computer Science 50), Harvard Üniversitesi Profesörü David J. Malan tarafından verilen efsanevi bilgisayar bilimlerine giriş kursu. edX'ten ücretsiz yayınlanan bu kurs sayesinde her yıl milyonlarca kişi yazılıma ilk adımını atıyor. Bu dersi Türkçeye çevirerek ve Türkiye'nin her yerinden gençlere online ve ücretsiz olarak ulaştırarak yazılıma ilk adımını atmalarını sağlıyoruz. Açılış günü 10 bin 000 kişinin kayıt olmasından da ne kadar değerli bir ders olduğunu anlamak mümkün.

Önümüzdeki yıllarda kurduğumuz bu modeli genç işsizliğin yüksek olduğu diğer ülkelere de taşıyarak dünya çapında bir girişim olmayı hedefliyoruz.

PSM okurlarına bir çağrıda bulunmak ister misiniz?

Öncelikle bizi sosyal medyada takip edebilir, yaşadığınız şehirde açtığımız programları çevrenizdeki kişilerin duymasına katkı sağlayabilirsiniz. Eğer istediği yazılımcıları ve veri bilimcileri bulmakta zorlanan veya teknoloji ekibinde kadın-erkek eşitliği arayan bir şirkette çalışıyorsanız, Kodluyoruz mezunlarına iş verebilir, hem kendi probleminizi çözebilir hem de bizim sürdürülebilirliğimize katkıda bulunabilirsiniz. Şirketlerle ilgili yaptıklarımıza web sitemizden (kodluyoruz.org/for-companies) ulaşabilirsiniz.

İyi bir yazılımcı veya veri bilimciyseniz bootcamp'lerimiz ve Mezunlar Kulübü'nde öğrencilerimizle tanışıp onlarla tecrübelerinizi paylaşabilirsiniz. Ayrabilecek zamanınız varsa Kodluyoruz eğitmeni olabilir, Mezunlar Kulübü etkinliğimize, bootcamp'lerimize sponsor olarak destek verebilirsiniz. ☺

GELECEĞİN MESLEKLERİ



Deneyim tasarımcıları, veri mühendisleri, veri madencileri, yapay zeka ve robotik süreç otomasyonu ile makine öğrenimi üzerinde uzmanlaşmış mühendisler, robotik-mekatronik mühendisleri, siber güvenlikçiler, artırılmış gerçeklik uzmanları, dijital medya ve içerik geliştiricileri, kişisel veri ve dijital çeşitlilik uzmanları, insan DNA'sı programcıları, kişisel hafıza kütahörleri, dijital rehabilitasyon danışmanları, zihin transferi uzmanları, dijital eğitim danışmanları, dijital koçlar, dijital terziler.. Bunlar yakın gelecekte popüler olması beklenen meslekler. Ancak uzmanlar, teknolojideki hızlı değişim ve "yeni normal" doğrultusunda, çok değil 10 yıl içinde, bugün hayal bile edemediğimiz yeni meslekleri, yeni unvanları hayatımız içinde bulacağımızı öngörüyor. İşte bugünden öngörülebilir geleceği parlak alanları ve meslekleri...

“Dijitalleşme, mesleklerdeki kadın erkek ayrımını kaldıracak”

Salgınla birlikte tüm dünya zor bir süreçten geçiyoruz. Önceliklerimiz değişiyor. Ne zaman biteceğini bilemediğimiz yeni çalışma şekli ve hayatımıza alışmaya çalışıyoruz. Ne yazık ki bu ve bunun gibi virüsler artık sürekli karşımıza çıkacak gibi görünüyor. Önlem alarak, hayatımızı onlara göre şekillendirme sorumluluğuyla bilinçli hareket etmemiz gereken yeni bir dönem bizi bekliyor. Alışkanlıklarımızı değiştirecek ve dijital gelecekte en doğru şekilde yer almaya çalışacağız. Yıllardır konuştuğumuz ve içinde yer aldığımızı düşündüğümüz dijital yaşam esas şimdi başlıyor. Dijital devrime ayak uyduran ve teknolojiyi içselleştiren kurumlar hayatta kalabilecek. Salgınla birlikte insan ilişkilerinin hayatımızdaki önemini ve en temel ihtiyaçlarımızdan birinin sosyalleşebilmek olduğunu fark ettik. Teknoloji geliştiriyor olmama rağmen “yeni normal” hayatlarımızda insanlarla ilişki kurmanın ve teknolojiyi insanlardan koparmamanın gerektiğine inanıyorum. Teknolojiyle insan ihtiyacını karşılayan ve hayatı kolaylaştırmaya yönelik yeniliklerin ilerideki hayatımızda daha da önemli olacağını düşünüyorum. Artık zamanın ve insan hayatının çok daha değerli olduğunu anladık. “Yeni normal”, hayata değer katacak sürdürülebilir teknolojilerle insan olmanın, duyguların önemini hatırlanacak mesleklerin öne çıkmasını sağlayacak. Yapay zeka her ne kadar teknolojik bir gelişme gibi gözükse de kendi içinde psikoloji, sosyoloji gibi alanları da içeriyor. Yapay zeka geliştiğiçe bu meslek alanları daha da önem kazanacak. Teknoloji sayesinde her bilgiye kolay ulaşabilmenin farklılığı ve yaratıcılığı ortadan kaldırdığını da düşünüyorum. Hangi meslek olursa olsun farklılık ve yaratıcılıkların or-



Canan Bayrak

Manibux Kurucu Ortağı

taya koyulabileceği, insan olmanın ayrıcalığının ortaya konulabileceği meslekler öne çıkacak. Dijitalleşmenin zorunlu olmasıyla birlikte mesleklerde kadın erkek ayrımının da ortadan kalkmasının toplumumuzda fark yaratacağına inanıyorum.

“Roller arası keskin çizgiler kalkıyor, organizasyonlar esnekleşiyor”

Dijitalleşme iş dünyasında uzun süredir konuşulan, bazı şirketlerin daha hızlı, bazılarının ise biraz daha yavaş kat ettiği bir yolculuk. Covid-19 salgını süreci bu yolculukta kurumların çok daha hızlı atımlar yapması için bir itici güç görevi gördü. Yeni dünyada roller arasındaki keskin çizgiler kalkıyor, klasik organizasyon yapıları daha esnek bir hal alıyor. Birçok şirket iş süreçlerinde daha çevik ve dijital yönetim sistemlerine geçiyor, çalışanlara daha çok inisiyatif veren çalışma ortamları sunuyor. Bununla birlikte disiplinler arası çalışabilme, adaptasyon, öğrenme çevikliği ve dayanıklılık gibi yetkinlikler ön plana çıkıyor. Sodexo olarak bizim de halihazırda gerçekleştirdiğimiz gibi, dijital dönüşümü hem kendi çalışma şekillerine nüfuz ettiren hem de değer tekliflerini bunun üzerine inşa eden firmalar yeni uzmanlıkların oluşmasına olanak tanıyor. Biz de bilgi, beceri ve yetkinlik ihtiyaçlarımızı yeniden tanımlıyor, insan kaynakları politikamızı bu yönde planlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde şu alanlardaki mesleklerin ön plana çıkacağını söylemek mümkün:

■ **Deneyim tasarımı:** Dijitalleşmeyle birlikte hayatımızdaki tüm süreç ve ürünler deneyim odağıyla sunuluyor. Kullanıcılar dijital uygulamalardan, ürün ve hizmetlerden kusursuz bir deneyim bekliyor. Bu çerçevede tüketici beklentisini ve içgörüsünü “tasarım odaklı düşünme” metodolojisiyle süzüp deneyimi tasarlamak çok önemli bir uzmanlık olarak ortaya çıkıyor.

■ **Veri mühendisliği:** Her geçen gün dijitalde daha fazla ayak izi bırakıyoruz. Oluşan veriyi doğru okuyan ve sonuçların verimli bir biçimde iş süreçlerine ve ürünlere etki etmesini sağlayan firmalar bir adım öne geçiyor. Gün geçtikçe pazarlama faaliyeti kişiselleşmiş bir yapıya bürünüyor. Verilerden değer yaratarak müşterilerine en doğru teklifi en doğru zamanda ulaştıran firmalar fark yaratıyor.

■ **Yapay zeka (AI) ve robotik süreç otomasyonu:** Günümüzde AI uygulamalarıyla şirketler birçok sürecini otomasyona taşıyor. Makine öğrenimi üzerinde uzman



Eda Uluca Özcan

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı

“Farklı disiplinleri bünyesinde harmanlayan meslekler çoğalacak”

Yeni normal, olgusu aslında dijital devrimle birlikte başladı. Küresel Kovid-19 salgını bu süreci hızlandırdı. Yeni normların belirlenmeye başladığı bu süreçte, dijitalleşme odaklı mesleklerin ve startup girişimlerin önünün açık olduğunu düşünüyorum. Veri ve veri okuryazarlığı, yenilikçi hizmetleri geliştirecek teknik alanlar, ticari fırsatları yakalayıp doğru hedef kitleye doğru çözümlerle ulaşacak pazarlama ve iş geliştirme alanları, müşteriyi hızla yakalayıp yenilikçi çözümlerle tanıştıracak satış alanları öne çıkacak. Elbette geleceğimizi kökten belirleyecek yapay zeka ve onun merkezde olduğu meslekleri de unutmamak gerekiyor. Kovid-19 ve uzaktan çalışma süreci, hayat boyu öğrenme-

laşmış mühendisler önümüzdeki dönemde oldukça rağbet görecek.

■ **Siber güvenlik:** Dijitalleşme bazı tehditleri de beraberinde getiriyor. Siber ortamlardaki bilgi ve operasyon güvenliğini sağlayan, riski önleyen meslekler daha çok ön plana çıkıyor.

■ **Artırılmış gerçeklik (AR):** Uygulamaların kişiselleştirilmesinden daha etkin bir online alışveriş deneyimine kadar birçok alanda AR teknolojisinin yaygınlaşmaya başlaması, bu alandaki uzman ihtiyacının artmasına yol açacak.

■ **Dijital medya ve içerik yönetimi:** Salgın süreciyle birlikte mobil cihazların kullanımı daha da arttı. Bu da dijital mecralardaki etkin medya ve kişiselleştirilmiş içerik yönetimi ve tasarımının değer kazanmasını sağladı.

■ Bunların yanı sıra kişisel veri ve dijital çeşitlilik uzmanı, insan DNA programcısı, kişisel hafıza kütürörü, dijital rehabilitasyon danışmanı, zihin transferi uzmanı, dijital terzi gibi pek çok yeni unvanı da hayatımızın içinde bulacağız.



nin önemini ve bizzat bu gerçeği yeniden anımsamamızı sağladı. Bu gerçekten çok önemli. Sadece mesleğimizi değil, özellikle bilgisayar programlarını, interneti ve sosyal medyayı kullanma bilgimizi de sürekli geliştirmemiz gerekiyor. Çünkü bu alanlar sürekli geliyor. Ve geleceğin mesleklerinin önemli bir farkı, tek bir disiplinden yükselemeyeceği. Farklı disiplinleri bünyesinde harmanlayan mesleklerin çoğalacağını düşünüyorum.

Ödeal olarak 5 yıl gibi kısa sürede bir startup'tan alanın lideri firma haline geldiğimiz ödeme hizmetleri gibi, tanımı gereği yenilikçilik potansiyeli yüksek olan alanlarda, çok daha fazla yeni fırsatın ve hatta alt iş alanlarının ortaya çıkacağına inanıyorum. Özellikle salgın süreci, yeni bir meslek olarak bakılabilecek startup olgusunun ne denli önemli olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Dev firmaların manevra yapmakta zorlandıklarını ama startup'ların esnek bir biçimde hareket edebildiğini gördük. Gelecek, esnekliğin dünyası olacak gibi görünüyor.

Özel olarak Kovid-19 süreciyle ilgili ise şunları söyleyebilirim: Uzaktan çalışma yöntemi hayatımızın yeni gerçeği olarak belirli ölçülerde gündemimize oturdu ve kullanılmaya da devam edilecek gibi görünüyor. Bu çalışma şeklinin ihtiyaç duyduğu yeni hizmet alanları, meslekler de ortaya çıkacaktır. Ve yeni dönemde, çalışanların işleri için kullandıkları dijital işlemler çeşitlenecek ve bilgi ihtiyaçları artacaktır. Bu da yeni eğitimlerin alınmasını beraberinde getirecektir. Bu doğrultuda dijital eğitim danışmanlığı, dijital koçluk gibi mesleklerin çıkabileceğini düşünüyorum.



Emre Günerman

Ödeal Genel Müdür Yardımcısı

“Teknoloji, her zaman yok ettiğinden çok daha fazla iş kolu üretiyor”

Kovid-19 salgını dönemi, şirketlerin yeni dünyaya ayak uydurma amacıyla yıllardır üzerinde çalıştığı yeni iş modellerini benimseme sürecine ciddi bir hız kazandırdı. Bu aksiyonların sadece dijital altyapı üzerine oturtulan veya otomasyona geçilen iş yapış biçimlerinden ibaret olmadığını, Fortune 500 listesindeki dünyanın en büyük ve dijitalleşmede önemli adımlar atmış şirketlerin birçoğunun bugün faaliyette olmamasından çıkarabiliyoruz. Günümüzde en başarılı şirketlerin odağına aldığı konu, müşterisine ve bayi kanallarına hakim olmak. Bu paralelde, ürün ve servis odaklı iş modelleri evrilerken zamanla yerini müşteri odaklılığa bırakmaya başlamıştı. Bu alanda yeni dünyanın getirileri ise müşteri odaklılık yerine etkileşim ve abonelik odaklı yaklaşımların benimsenmesi olarak karşımıza çıkıyor. Şirketler, müşteri ve bayi kanallarının ihtiyaçlarını dönemim koşullarına uygun olarak kendi ekosistemlerinde karşılama yetkinliğine sahip olduklarında, yarattıkları abonelik ve sadakat sistemiyle gelir kanallarını güvenli bölgeye alabiliyor. Söz konusu sadakat sistemi, ekosistemdeki oyuncuların dijital ayak izinin takip edilip yorumlanarak onlara ihtiyaçları paralelinde kişiselleştirilmiş yeni ürünler sunulmasına dayanıyor.

Bunun sonucu olarak birkaç yıldır belirli mesleklerde aranan veriyi okuma ve anlamlandırma becerilerinin, kısa vadede artık her meslekte aranan kritik özelliklerden olacağını söyleyebiliriz. Veri madenciliği olarak adlandırılan bu beceriye sahip kalifiye insan gücü ve gerekli teknolojik araç-gereçlerle şirketler, müşterilerinin ve bayi kanallarının eğilimlerini, ilgilerini, harcama datalarını takip etme fırsatı bularak onları ekosistemlerinde tutmayı başarabilecek. Tüketim mallarından medyaya, nesnelere internetinden bulut servislerine, eğitimden sağlığa kadar her sektör bu anlayış paralelinde evriliyor. Başarılı şirketlerin ortaya koydukları tüm yeni ürünlerin değer yaratma, akılda kalıcı deneyimler sunma, her an eş zamanlı olarak kullanıcının yanında olma çerçevesinde yapılandırıldığını görüyoruz ve bu süreç ancak güncel teknolojilerin verimli kullanılmasıyla bir kazanım haline getirilebiliyor.

Teknoloji, her zaman yok ettiğinden çok daha fazla iş kolu üretiyor. Belki 10 yıl sonra ortaya çıkacak birçok iş, henüz piyasada adımla duymadığımız mesleklerden oluşuyor olacak. Mevcutta programlama becerileri, matematiksel ve analitik düşünme yetkinliği, yaratıcı problem çözme yetenekleri mutlak aranan özelliklerden olmaya başladı ve bu gereksinimin yeni türeyecek mesleklerde de artarak devam edeceğini söyleyebiliriz.

Dijitalleşme devriminden sonra geçtiğimiz evrede, robotlar otomasyon gerektiren belli iş tanımlarını devraldı. Önümüzdeki süreçte ise makine ve insan etkileşimi ile yapay zeka ve insan beyni arasında bağ kurulacağı senaryolarla sıklıkla karşılaşılıyor olacağız. Bu noktada robotik-mekatronik mühendisliği, yapay zeka ve iş geliştirme, siber teknoloji mühendisliği gibi alanlar önemli olacak. İçinde bulunduğumuz ödeme sistemleri sektöründe dahi, mobil ödeme, P2P transferler, blokzincir teknolojisi, çipli kartlar, temassız ödemeler, giyilebilir teknolojilerle ödemeler,



İlker Sözdinler

Birleşik Ödeme CEO'su

kişiyi doğrulama gibi birçok alanda karşılaştığımız nesnelere interneti (IoT) teknolojilerinin hayatımızdaki yeri, salgın döneminde artış gösterdiği gibi kısa ve uzun vadede artarak devam edecek ve bu tip teknolojiler için gerekli yazılımsal teknik bilgiye sahip kalifiye çalışanlara ihtiyaç giderek artıyor olacak.

Bilgiye ve veriye erişimin oldukça kolay erişilebilir olduğu günümüzde, en kritik gereksinim bu veriyi anlamlandırabilen ve üretkenliğini bunun üzerine doğru inşa edebilen insan gücü olarak karşımıza çıkacak. Teknolojinin iş tanımlarını yeniden yapılandığı bu dönemde, mesleklerden ziyade hibrit yetkinlik ve becerileri toplayarak kendine uzmanlık alanı oluşturabilen profesyoneller iş dünyası için kıymetli olacak. Otomasyon süreçlerinden etkilenmeyecek aksine bu süreci verimli kullanabilecek olan çalışan kitlesi, bu karma becerilere ve daha sofistike özelliklere sahip profesyonellerden oluşacak. Bu doğrultuda tüm işverenlere, çalışanlarını gerekli eğitimlere alarak yetkinlik gelişimlerini destekleme, mevcut yetenekleri güncel koşullara adapte etme ve geleceğin getirilerine hazırlama açılarından ciddi sorumluluk düşeceğini söyleyebiliriz. ▶



“10 yıl sonra henüz adını bile koymadığımız meslekler hayatımızda olacak”

2020, tüm dünyanın salgınla mücadele ettiği, hem psikolojik hem de ekonomik olarak oldukça zorlu günlerden geçtiği bir yıl oluyor. Salgının getirdiği fiziksel kısıtlamalar nedeniyle özellikle yılın ikinci çeyreğinde ekonomik aktivite neredeyse durma noktasına geldi. Sektör bağımsız tüm işletmeler operasyonlarını uzaktan yönetebilmek için mevcut iş süreçlerini gözden geçirdi ve içinde bulunduğu sektör dinamiklerinin izin verdiği ölçüde uzaktan yönetilebilir bir yapıya dönüştürdü. Bunun binlerce çalışanı olan çok büyük işletmelerde bile 1 ay gibi kısa bir sürede yapılması, aslında dijital dönüşümün birçok alanda bize, mobiliteye hizmet verecek fiziksel bağımlılığı ortadan kaldıracak altyapıları hazırlamış olduğunu açıkça gösterdi. Hal böyle olunca Covid-19 salgını sadece sosyolojik adaptasyonu hızlandırmış oldu. Tabii ki her sektör ve iş kolu için adaptasyon aynı paralellikte olmadı ama fiziksel hizmete muhtaç işletmeler bile en azından dönüştürebildikleri kadar çok departmanı dijitalleştirmeyi başardı. İşletmeler açısından bakacak olursak “yeni normal”e geçişi iki farklı yönden incelemek daha doğru olacaktır. İlki fiziksel kısıtlar nedeniyle işletmelerin mal ve hizmet üretimlerindeki değişim ihtiyaçları; diğeri ise tüketicilerin mal ve hizmetlere erişiminin önündeki fiziksel engellerin kaldırılması yönündeki değişim girişimleri. Bu iki nokta aynı motivasyonla ihtiyaca özel farklı çözümler üretmek için işletmeleri harekete geçirdi. İşletmeler çalışanlarının uzaktan hizmet verebilmesi için teknolojik donanım ve yazılım ürünlerine hızlıca yatırım yaparken diğer taraftan ürün ve hizmetlerini online platformlarda pazarlayabilecek altyapılar üzerinde çalışmaya başladı. Hatta ürettikleri ürünlerin niteliği nedeniyle online platformlarda satışının çok zor olduğu düşünülen ürünleri üreten çok büyük işletmelerin bile e-ticaret opsiyonlarını merkeze aldığını gözlemlemiş olduk.



Onur Ertürk

Paynet CSO'su

“Yeni normal” dediğimiz olgunun, ürün-hizmet ne olursa olsun hem üretim hem de satış ve pazarlama faaliyetlerini dönüştürecek çift yönlü bir bakış açısıyla yönetileceği çok açık bir şekilde önümüzde duruyor.

Kovid-19 salgınının ilk etkilerini online görüşme platformları kullanımında, notebook ihtiyacının artışı, kargo ve sevkiyat organizasyonları ile e-ticaret altyapı sağlayıcılarına talebin artışında açıkça gördük. Bazı girişimlerin değerlemeleri sadece 3 ayda, önümüzdeki 5 yıl içinde ulaşması projekte edilen seviyenin bile üzerine çıktı.

Bizim de faaliyet gösterdiğimiz ödeme hizmetleri alanında ise temassız ödemelerin kullanımının çok hızlı arttığını söyleyebiliriz. Kısa mesaj ya da e-posta yoluyla uzaktan ödeme almaya olanak tanıyan Paylink çözümümüz salgın öncesine göre 3 kat daha fazla kullanılmaya başladı.

Önümüzdeki dönemde, halihazırda başlamış olan dijital dönüşümün salgının etkisiyle hızlanarak devam edeceği birçok uygulamayı gözlemleyip değerlendireceğiz. Farklı disiplinlere ait üretimlerin aynı üründe birleştiği daha entegre ürünler ve hizmetler bütünlerini görmek mümkün olacak.

Küçük ve göreceli olarak sermaye baremi düşük işlerde kullanılan makinelerin bile uzaktan izlemeye ve hatta müdahaleye olanak tanıyan dijital donanımlarla üretilmesi zorunlu hale geleceği gibi, 5 ay önceki bakış açımızla e-ticarete adaptasyonu çok mümkün olmayan sanayi ürünlerinin web kanallarıyla satıldığını izlemeye başlayacağız.

Bütün bu değişim tabii ki insan eliyle gerçekleşecek. Bu sebeple “yeni normal” ve “dijital dönüşüm” yolculuğunda öne çıkacak meslek grubundan çok ihtiyaç duyulan insan profiline odaklanmamız daha doğru.

Bütün bu değişimi anlayabilecek, yönetebilecek çok yönlü liderler ve çalışanlar ön planda olacak. Kolektif çalışma bilinci, bölümler ve birimler arası etkileşim şirketler ve çalışanlar için kritik önemde olacak.

Dijital dönüşüm olgusu aslında bir “entegrasyonlar bütünü”nü ifade ediyor. Araçlarımızı, evlerimizi, üretim hatlarımızı, depolarımızı, muhasebe altyapımızı birbirine entegre ediyoruz. Bu bağlantıyı kavrayabilmek ve sorumluluk alanı ne olursa olsun bu yapıyı işine adapte edilmek başarıyı da beraberinde getirecek.

Yazılım, siber güvenlik, e-ticaret yönetimi, entegrasyon yönetimi, endüstriyel tasarım, dijital pazarlama çok konuşulmaya devam edecek ama üretimden finansal raporlamaya, dijital pazarlamadan depolama ve sevkiyata bu entegrasyonlar bütünü yönetebilecek ve kullanabilecek çalışanlara ihtiyacımız olacak. “Süreç mühendisliği” en çok talep gören dallardan biri olacak.

Son olarak şunu unutmamak gerekir ki 10 yıl sonra henüz adını bile koymadığımız meslek grupları hayatımızda olacak. Bu sebeple bir meslek grubu üzerine yoğunlaşmaktan çok yaptığımız iş ne olursa olsun dijital dönüşümü içselleştirmemiz ve işimize adapte edebilmeyi öğrenmemiz gerekiyor. Bunu başarabilen herkes, her sektör ve her işletme rekabette öne çıkmayı başaracaktır.

“Toplumsal sorunlara çözüm yaratan meslekler öne çıkacak”

Teknoloji günümüzde birçok şeyi değiştirdi. Ancak her şeyi teknoloji gözlüğüyle görmek de bizleri bir miyopi içerisine sokabilir. Teknoloji çözüm üretebilmek için gerek şartı oluşturuyor ama yeter şartı sağlayabilmek için teknoloji dışında talebi yaratacak “toplumu”, içinde bulunulan “ekonomiyi”, oyunun krallarını belirleyen hukuk sistemi ile “regülasyonları” ve tüm bunları birleştirerek çözüm sunan girişimi oluşturacak strateji ve “örgüt yapısını” anlamak gerekir. İşte bu beşli yapı, günümüzde teknoloji odaklı girişimlerin oluşmasında kilit role sahip bilgi alanlarını oluşturuyor.

Bu açıklamalardan yola çıkacak olursak, temel girdiyi oluşturan “büyük veri”yi anlamamıza ve anlamlandırma-mıza olanak sağlayan “veri bilimi” ön plana çıkıyor. İşin kaynağı olan veriyi anladıktan sonra, bunu işleyerek anlamlı bilgi ve ürün haline getirebilecek teknolojiler önem kazanıyor. Bu konuda öne çıkan ve çözüm üretmemize yardımcı olan teknoloji ise “yapay zeka”. Günümüzde veri bilimi, bilgi mühendisliği, yapay zeka gibi alanlarda eğitim veren birçok üniversite var.

İkinci konu toplumu anlamak. Bu konuda sosyoloji ve antropoloji gibi klasik alanlar aklımıza gelebilir. Ancak günümüzde bu alanların da çalışma konuları değişime uğruyor. Toplamların düşünme, algılama, iletişim kurma, paylaşma, anlaşma ve davranış kalıplarındaki değişimi anlamak, oluşabilecek sorunları ve dolayısıyla talebi oluşturacak yapıyı anlamak demek. Bu da talebi karşılayacak doğru ürünün piyasaya sürülmesi anlamını taşıyor. Özellikle teknolojiyle toplumsal ve ekonomik konuların çözümünde günümüzde blokzincir (blockchain) ön plana çıkıyor.

Başarıyı sağlayacak üçüncü konu ise ekonomiyi anlamak. Ekonomik düzeni ve bu düzen içindeki birey ve kurumların özelliklerini ve davranış normlarını anlamadan başarılı olmak mümkün değil. Bu nedenle günümüzde klasik ekonominin yanı sıra “davranışsal finans” gibi davranış bilimleri ile iktisat kesişiminde bulunan alanlar gündeme geliyor. Hukuk ve regülasyonları anlamak da önemli elbette. Belki de biraz önce saydıklarımıza göre çok daha zor ve karmaşık olan bir konu. Oyunun kurallarını anlamadan bir oyuna dahil olmak mantıklı bir davranış olmasa gerek.



Selim Yazıcı

FinTech İstanbul Kurucu Ortağı

Dolayısıyla faaliyet gösterilecek alanla ilgili regülasyonları ve bu regülasyonların birbirleriyle ilişkisini anlamak önem taşıyor. Günümüzde özellikle dijital teknolojiler konusunu ele alan birçok regülasyon gündeme geliyor. Bu konuda uzman hukukçulara oldukça fazla iş düşüyor.

Yukarıda belirtilen tüm alanları anladıktan sonra, bunları hayata geçirecek bir girişimin ortaya çıkması gerekiyor. Burada uygun örgüt yapısının oluşturulması ve stratejinin belirlenmesini sağlayacak bilgi birikimine ihtiyaç duyuluyor. Bu da iyi bir girişimcilik eğitimiyle sağlanabilir.

Tüm bunları değerlendirdiğimizde, özellikle yeni normalde toplumsal sorunlara çözüm yaratabilecek mesleklerin öne çıkması bekleniyor. Kovid-19 salgını döneminde sosyal girişimlerin, ödeme sistemlerinin, market ve getir uygulamalarının ve kargo hizmetlerinin önemi ortaya çıktı. Sağlık hizmetleri ve onunla ilişkili sektörler de gelecekte yatırım yapılacak alanların başında gelecek.



“İnsanların birbiriyle en düşük düzeyde temas edeceği alanlar gelişecek”



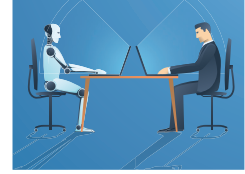
Sinem Kır

PAX Türkiye Genel Müdür Yardımcısı

Salgın sürecinde aslında teknolojinin hayatımızdaki yerini çok daha fazla hissettik. Yeni dönemde teknoloji firmaları elbette çok daha fazla güçlenecek. Geleneksel şirketler devrini tamamlarken dijital dünya yükselişine hızla devam edecek. “Teleworking” evden online üretime katılma ve “uzaktan eğitim” konularının yakın geleceğin en önemli gündem başlıkları arasına gireceğini düşünüyorum. Online ortamda maliyetlerin düşürüleceği, online perakende satışa yönelik hizmetlerin çığ gibi büyüyeceği yeni iş evrenine hazırlıklı olmalıyız.

■ Ödeme sistemleri açısından bakımda temassız, QR kod gibi insanların minimum etkileşimle ödeme kısmını çözeceği yöntemler gelişecek.

■ IoT yani cihaz tabanlı internet alanında hızlı gelişim yaşanacak. (Nesnelerin internetinin en çok değişim yarattığı ve yaratmaya devam edeceği sektörlerden biri de sağlık olacak.)



■ Yeni nesil teknolojiler sayesinde daha kolay hale gelen esnek çalışma saatleri ve evden çalışma modelleri daha hızlı şekilde yaygınlık kazanacak. Bu trend özellikle hizmetler sektöründe kendini daha derinden hissettirecek.

■ Ürün tasarım alanında da anti-bakteriyel materyaller kullanılacak.

Sonuç olarak, “minimum interaksiyon” dediğimiz, insanların birbirleriyle en düşük düzeyde temas edeceği alanların gelişeceğini öngörüyoruz.

“Esnek ve uzaktan yönetilmeye imkan sağlayan mesleklerin yıldızı parlayacak”



Tarık Tombul

PayTR Genel Müdürü

Yeni normalde, sektör bağımsız esnek olabilen ve uzaktan yönetilmeye imkan sağlayan mesleklerin yıldızı parlayacak. Bu süreçte esnek çalışmaya uygun olan, evden çalışılabilen meslekler ile ofiste ya da dışarıda icra edilmesi gereken meslekler arasındaki ayrımı en net şekilde gördük. Salgınla birlikte üretim ağırlıklı meslekler fiziki olarak bir işyerine bağımlı hale gelirken, elektronik ticaret ve hizmet sektörünün hızını hiç düşürmeden çalışmaya devam ettiğini deneyimledik. Özellikle temel tüketim ihtiyacının en önemli tedarik platformu e-ticaret oldu. Online alışveriş zaten yapıyordu ama e-ticaretle yeni tanışan bir tüketici kitlesi de oluştu. Bugün eğlenceden eğitime ve spora kadar pek çok alanda online iş modellerini konuşuyoruz.

Bu anlamda market, uzaktan eğitim, yemek servisleri, video/müzik streaming servisleri, online oyun servisleri, tele/video tıp, lojistik gibi sektörler ve bu sektörlerde görev yapan mesleklerin önünün oldukça açık olduğunu düşünüyorum. Bunun yanında bu dönemin en önemli iki sektörü de sağlık ve lojistik oldu. Bu iki kategoriye ne kadar teşekkür etsek azdır.

“Dijital ekiplerin ötesinde, tüm ekipler dijital olacak”

Salgının etkisiyle yaşam koşullarımızı değiştirdiğimiz ve yoğun bir şekilde dijitalleştiğimiz bu zamanlarda yeni teknolojiler, dijital ürün ve hizmetler hayatımızda giderek daha fazla yer kaplıyor. Şirketlerde de özellikle son 5-6 ayda olmak üzere teknolojiye ve dijital yapılan yatırımlar artarken, hem son tüketiciye sunulan ürün ve hizmetlerde hem de iç süreçlerde teknolojiyle önemli iyileşmeler sağlanıyor.

Tüm sektörler dijitalleşiyor. Kovid-19 salgını süreciyle de gördük ki dijitalleşme firmalar için bir lüks değil, zorunluluk. Uzun süredir gündemde olan dijital dönüşümün giderek hızlandığını görüyoruz. Yeni dönemde çok daha fazla işi dijital ve mobil platformlar aracılığıyla yapmaya başlayacağız, şu anda hayal bile etmediğimiz işler de giderek dijitalleşecek.

Akıllı, birbiriyle konuşan cihazların, nesnelerin internetinin günlük hayatımızda bizlerle buluşmasıyla son kullanıcı deneyiminde bu hikâyeler ön plana çıkacak. Tüm bu gelişmeler kullanıcı beklentilerini de şekillendirecek. Birbirini tekrar eden, hızlı ve kolay deneyim sunmayan uygulamalar yerine yenilikçi, yalın tasarımlar ve kullanıcı dostu arayüzler tercih edilecek.

Mesleklerin de bu doğrultuda evrileceğini öngörmek zor değil. Dijital dönüşüm alanında çalışan ve buna liderlik eden kişilerin, birimlerin sayısı daha da artacak. Bu dijital platformları tasarlayan, kurgulayan, geliştiren ve iyileştiren kişileri daha fazla göreceğiz. Hem şirket içi süreçlerde hem de son tüketiciyle ürünü buluşturmada gündemin dinamiklerini takip eden, kullanıcı ihtiyacını anlayan kişiler “yeni normal”de varlığını güçlendirerek sürdürecektir.

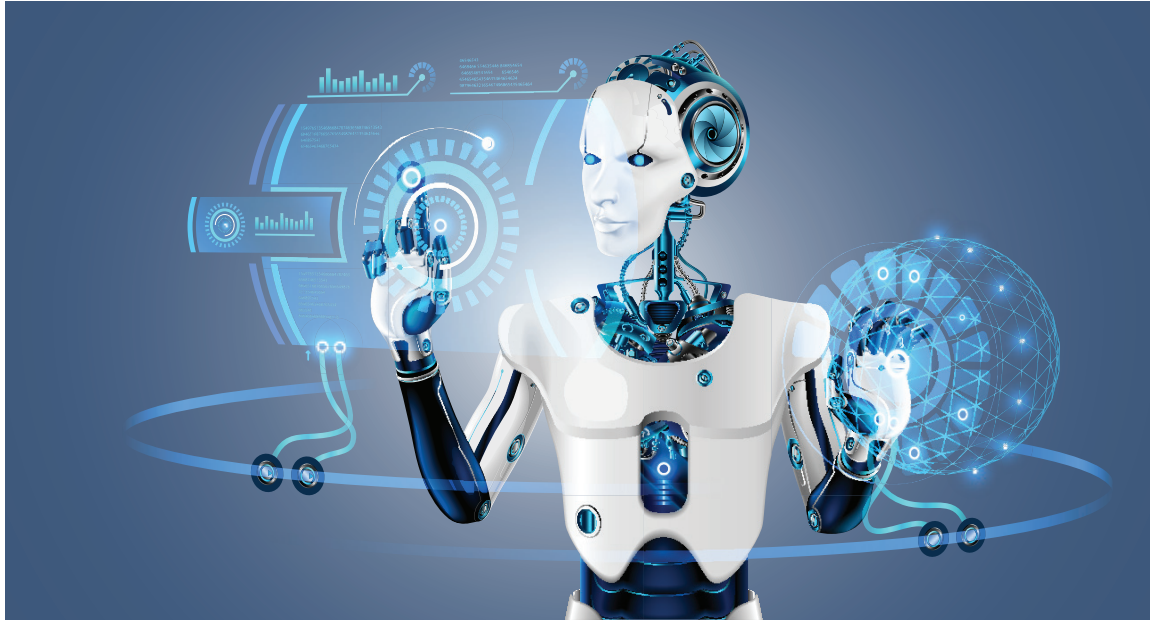
Tüm sektörlerde dijital ekiplerin büyüdüğünü gözlemliyoruz. Bu ekipler önümüzdeki dönemde de büyümeye devam edecek. Hatta durumu daha iyi kavramış şirketlerde dijital ekiplerin ötesinde tüm ekipler dijital olacak; muhasebe ekibinden şikayet yönetimine, hukuk ekibinden risk



Sitare Sezgin

Aköde Genel Müdürü

yönetimine tüm çalışanlar artık bu dünyanın gerektirdiği yetkinliklere sahip olacak. Tüm işler ve süreçler artık dijitalleşen dünya bakış açısıyla değerlendirilecek. Muhakeme gerektirmeyen pek çok işi makinelerle bıraktığımız bu dönemde, katma değerli işler çıkarabilen kişiler öne çıkacak. Bu makineleri doğru şekilde yönlendirebilecek ve yönetebilecek, gelen sonuçlar üzerine anlamlı çıkarımlar yaparak aksiyonlar planlayabilecek beyinlere çok ihtiyaç olacak. ☑



“Duyguyla sentezlenen, insana özgü alanlardaki meslekler yükselişe geçecek”

S algın döneminde hızla uygulama alanları bulan ve yaygınlaşan dijital dönüşüm, yapay zeka, blok-zincir, makine öğrenmesi, IoT, 3D yazıcı, “büyük veri” (big data), robotik gibi teknolojilerle ilgili farkındalığın da artmasını sağladı. Teknoloji dönüşümüyle birlikte yeni meslekler kadar yeni iş fırsatları da geliyor. Bundan 10 yıl öncesine göre bile değişen iş tanımları önümüzdeki 10 yıl içerisinde gelişen teknolojiler sayesinde çok daha ciddi bir değişim geçirecek ve yaratıcılığa, girişimcilığe çok alan açılacak. Değişimin bazı meslek gruplarının sonunu getirirken bazı meslek grupları için de yeni fırsatlar ortaya çıkaracağı şüphesiz.

Geleceğin mesleklerinden bahsederken bugün alışkın olduğumuz meslek grupları sınıflandırmamızı değiştirmemiz gerekli. Teknolojideki ilerleme ve gelişmelerle birlikte hayal ettiklerimizi gerçekleştirmenin artık mümkün olduğunu görüyoruz. En iyi örneklerden biri de yakın zamanda başarılı bir uygulamasını gördüğümüz SpaceX kuşkusuz. Bu konu beraberinde artık geleceğin mesleklerinde yaratıcılığın ön plana çıkacağını bir göstergesi. Ayrıca robotların, yapay zekanın insanlar tarafından yapılan işleri ve meslekleri daha yaygın şekilde yapabileceği yakın gelecekte bazı mesleklerin artık kaybolacağını öngörebiliyoruz. Bununla birlikte yaratıcılık gerektiren, özellikle el sanatları gibi duyguyla sentezlenen ve ortaya çıkan, benzersiz olması gereken üretimlerin gibi insana özgü alanlardaki mesleklerin yükselişe geçeceği de benim desteklediğim bir görüş.

Artık çoklu üretim yapan üretim bantları yerine tüketicilerin, daha kendilerine özgü veya kendileriyle özdeşleşecek ürünleri tercih etmesiyle beraber el sanatları ve bireye özgü yaratıcı ürünler gelecekte daha da önem kazanacak. Yeni teknolojilerle beraber çalışan ve değişimi yöneten meslek alanları da tercih sebebi olacak. Yazılım, veri analitiği gibi alanlar önem kazanırken dijitalde bağlı çalışan pazarlama, iş geliştirme gibi iş alanları da önemini koruyacak. Sosyal pratiklerimiz ve hayatlarımız offline



Çağla Gül Şenkardes
MenaPay CEO'su

dünyadan online dünyaya taşınırken artık dijital dünyada bıraktığımız izlerin önemi gün geçtikçe artıyor. Bu durumda da veriyle ilgili dijitalde bıraktığımız izleri takip eden ve bunların üzerinden üretim yapan yeni meslek alanlarının ortaya çıkması da bekleniyor. Kısacası geleceğin meslekleri, değişen yaşam tarzımıza uyumlu olarak değişime ayak uyduracak; teknoloji, yaratıcılık, sanat gibi alanları ortaya çıkaracak.



“Dijital dünyada öncülük için değişimin bir adım ötesinde olmak gerekiyor”

Teknoloji, 2000’lerin başından beri birçok sektörde “yıkıcı” değişimlere yol açtı. Dijital devrim olarak adlandırdığımız değişim hem tüketici davranışlarını hem de buna bağlı olarak iş yapış şekillerimizi değiştirdi. Kovid-19 salgını sürecinde ise bu değişimi bambaşka bir boyutta hızlandırmış şekilde yaşadık.

Son birkaç ayda, iş dünyasının dinamikleri hiç olmadığı kadar değişti. Dijital teknolojilerin kullanımı birçok şirket için zorunluluk haline geldi. Kurumlar, hangi sektörde oldukları fark etmeksizin sunduğu çözümleri dijitalize etmek zorunda kaldı. E-ticaret uygulamalarının, online ödeme teknolojilerinin, dijital pazarlama teknolojilerinin verimli ve etkili kullanımı, hedef kitesine ulaşmak isteyen herkes için kaçınılmaz oldu.

Dijital devrimin salgın süreci ve “yeni normal” ile kazandığı bu yeni boyut, iş dünyasının geleceğiyle ilgili bize şunu gösteriyor: İş dünyası çok hızlı ve keskin değişim süreçlerini başarıyla atlabilecek esneklikte olmak zorunda.

Değişim artık ağır ilerleyen bir süreç değil, anlık olabiliyor. Dijital dünyada öncü olmak isteyen her kurumun tabiri caizse değişimin bir adım ötesinde olması gerekiyor. Artık müşteri beklentilerinin nasıl değişeceğini tahmin etmenin ötesinde müşterinin aklında olmayı geliştiren inovatif değer yaratmak önemli. Bu noktada dijital çağın anahtarı olarak karşımıza çıkan, kişi ya da nesnelere ayak izi olarak adlandırdığımız veri dijital dünyanın en değerli kaynağı. Dolayısıyla geleceğe dönük en dikkat çekici meslekler, veri analistiği, veritabanı yöneticiliği, veri mimarlığı, veri mühendisliği gibi uzmanlıklar. Ku-



Özgür Yeşilyurt Yüngül

**Multinet Up Müşteri Deneyimi
Genel Müdür Yardımcısı**

rumsal zeka uygulamaları ve yapay zeka mühendisliği kapsamında onlarca uzmanlık alanını ortaya çıkacağını da öngörmek mümkün. ☹



Avrupa Birliği'nde "Avrupa Ödeme Girişimi" dönemi



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

Avrupa Komisyonu, geçen temmuz ayının başında Belçika, Fransa, Almanya, İspanya ve Hollanda'dan 16 büyük Euro bölgesi bankasının Avrupa çapında tüketiciler ve tüccarlar için birleşik bir ödeme çözümü oluşturmaya yönelik anlaşmasını duyurdu. İçinde bulunduğumuz yılın ilerleyen dönemlerinde Avrupa'da perakende ödemeler için kendi stratejisini benimseyecek olan komisyon, AB vatandaşlarının ve işletmelerinin hızlı, verimli ve güvenilir ödeme çözümlerinden yararlanmasını gerektiğine inanıyor ve bu ödeme girişimini yeni, iddialı ve bir Avrupa projesi olarak tamamen desteklediğini ifade ediyor.

Halen 10 Avrupa ülkesi, diğer AB üye devletlerinden kart kabul etmeyen ulusal kart programlarına sahip. Sadece ulusal düzeyde sunulan mobil cüzdanlar gibi artan sayıda yenilikçi hizmet de bulunuyor. Mevcut dijital ödeme çözümleri Avrupa'da bölünmüş durumda. Avrupa vatandaşları hala dijital olarak her yerde ödeme yapamıyor. Bu da Avrupa'da bugün dahi ödemelerin neredeyse yarısının nakit olarak yapılmasının başlıca nedenlerinden biri.

Türkçesi "Avrupa Ödeme Girişimi" olarak ifade edilebilecek European Payments Initiative (EPI), işte bu yönde kritik ve belirleyici bir adım olacak. Aynı zamanda bu girişim, Avrupa'daki tüketiciler ve tüccarlar için bir ödeme kartı ve dijital bir cüzdanın yanı sıra mağaza içi, çevrimiçi ve kişiden kişiye ödemeler ile nakit çekimlerini kapsayan birleşik bir ödeme çözümü oluşturmayı amaçlıyor.

Bu yönüyle Avrupa Merkez Bankası tarafından da destekleniyor.

Küresel oyuncular aksiyon almakta gecikmedi

Teknoloji şirketlerinin finans alanına girmesi, merkez bankalarının dijital para çalışmaları gibi gelişmeler Avrupa'da da özellikle son 2 yıldır geniş çapta hareketlenmeye yol açtı. Kasım 2019'da Eurosystem, Avrupalı müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayan ve Avrupa perakende ödeme pazarının özerkliğini güçlendiren ödeme hizmetleri sunmak amacıyla paydaşlar arasında daha fazla işbirliği için çağrı yaparak perakende ödeme stratejisini yeniden başlatmıştı.

Görünen o ki ulusal düzeyde kalan ve Avrupa ülkelerinin kendi arasında etkileşiminin günümüz koşullarında yeterli düzeyde sağlayamayan mevcut durum, yeni bir ödeme ekosistemi oluşturularak sınır ötesi ödemelerde yaşanan sıkıntıları gidermeye yöneltilmiş. Bu çalışmalar küresel oyuncuların da dikkatini çekmiş olmalı ki bu alanda girişimler oluşmaya başladı.

Tüm bunların yanı sıra Kovid-19 krizi de birleşik bir Avrupa dijital ödeme çözümü ihtiyacını tetiklemiş durumda. Mevcut tüm koşulları birlikte değerlendirildiğinde EPI'nin kart, çevrimiçi ve mobil ödemeler için kullanılan ulusal şemaları Avrupa genelinde kullanılabilen birleşik bir kart ve dijital cüzdanla değiştirmeyi amaçladığını söyleyebiliriz. Kısacası EPI, mevcut ihtiyaca ve Eurosystem'in çağrısına bir yanıt olarak değerlendirilebilecek en önemli adımlardan biri oldu.

Avrupa Merkez Bankası Yönetim Kurulu Üyesi Fabio Panetta, The Traders Spread'de yer verilen haberde sisteme dair "Avrupa Ödeme Girişimi, Avrupa perakende ödemelerindeki bölünmeyle mücadele edecek ve önce Euro bölgesi ülkelerini, sonrasında da tüm Avrupa Birliği kapsayacak. Öngörülen etkili uygulama ve giderek artan sayıda katılımcı, Avrupa sağlayıcılarının rolünü güçlendirme potansiyeline sahip" değerlendirmesini yaptı.

EPI öncelikli olarak Avrupa vatandaşlarına fayda sağlayacak ve muhtemelen ödeme dünyasında çeşitli yenilikleri beraberinde getirerek sektörün gelişimine de katkıda bulunacak. EPI'nin aynı zamanda tüm Avrupalı tüketiciler için de mevcut olan tüm





16 Euro bölgesi bankası öncülüğünde başlatılan, Avrupa Komisyonu ve Avrupa Merkez Bankası tarafından da açıkça desteklenen “Avrupa Ödeme Girişimi” (EPI), halen ödemelerinin neredeyse yarısını nakitle yapan Avrupa vatandaşları için yeni bir dönem başlatacak. EPI, Avrupa’daki tüketiciler ve tüccarlar için bir ödeme kartı ve dijital bir cüzdanın yanı sıra mağaza içi, çevrimiçi ve kişiden kişiye ödemeler ile nakit çekimlerini kapsayan birleşik bir ödeme çözümü oluşturmayı amaçlıyor...



Avrupa için kesintisiz, rekabetçi ve birleşik bir ödeme çözümü sunarak Avrupalı tüccarlara somut faydalar getirmesi bekleniyor.

2022 yılında tam kapasite faaliyete geçecek

Avrupa Komisyonu, Avrupa piyasa oyuncularını, bireysel bankaları/bankacılık topluluklarını ve üçüncü taraf ödeme hizmeti sağlayıcılarını, 2020 yılının sonuna kadar EPI'ye kurucu olarak başvurup katılmaya davet etti. Tüm sistemine 2022'de tamamen faaliyete geçmesi bekleniyor.

Şimdiye kadar kurucu üye olanlar arasında BBVA, BNP Paribas, BPE Grubu, CaixaBank, Commerzbank, Crédit Agricole, Crédit Mutuel, Deutsche Bank, Deutscher Sparkassen- ve Giroverband, DZ BANK Grubu, ING, KBC Grubu, La Banque Postale, Banco Santander, Soci t  G n rale ve UniCredit göze çarpıyor.

Sistemin teknik ve operasyonel temellerinin, yol haritalarının oluşturularak uygulama aşamasına geçilmesinin de yakın bir zamanda Belçika'nın başkenti Brüksel'de kurulacak geçici bir Şirket yoluyla sağlanacağı öngörülüyor.

“TR KAREKOD” KULLANIMI İÇİN İLK TASLAK HAZIRLANDI

Her geçen gün ülkemiz ve dünya mevzuatı açısından yeni ihtiyacın ortaya çıkmasına yol açan Covid-19 salgını sürecinde temassız işlemler hızla artıyor. Bu doğrultuda yoğun bir Şekilde kullanılmaya başlayan “karekod” uygulaması açısından Türkiye’de de yeni bir dönem başlıyor.

Merkez Bankası (TCMB),  demelerde karekod kullanımının yaygınlaŐtırılmasına katkı sağlayacak TR Karekod'un kuralları ile ödeme hizmetlerinde TR Karekod'un üretilmesi ve kullanılması hakkındaki standartların belirlenmesi amacıyla “ deme Hizmetlerinde TR Karekod'un üretilmesi ve Kullanılması Hakkındaki Yönetmelik taslağını hazırladı. Söz konusu taslak, 6493 Sayılı  deme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri,  deme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkın-



da Kanun'a dayanılarak hazırlanan taslak, kanun kapsamına giren ve karekod kullanılarak yapılan ödeme işlemlerinde TR Karekod'un kullanılacağını düzenliyor.

TR Karekod kullanımıyla, son dönemde hızla artan daha az nakit kullanımı ihtiyacına katkı sağlanması ve ödemelerin kolaylaŐtırılması

hedeflenirken, iŐyerlerinin karekodla ödeme alması da teşvik edilecek. Yönetmeliėin yürürlük tarihi için henüz bir açıklama yapılmadı. İlerleyen dönemde ulusal ve uluslararası düzeyde dijital dünyaya uyum açısından bu ve benzeri düzenlemelerin artarak devam etmesini bekleyebiliriz.  

TABLO 1

**Toplam kart sayısı
245 milyona yaklaştı**

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) açıkladığı verilere göre haziran sonu itibarıyla Türkiye'de 71.9 milyon adet kredi kartı, 172.9 milyon adet banka kartı bulunuyor. 2019 yılının haziran ayıyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 6, banka kartı sayısında ise yüzde 11 artış kaydedildi. Toplam kart sayısı ise 245 milyon adede ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9 oranında artış gösterdi.

TABLO 2

Kartların kullanım alanı genişliyor

Günümüzde vergiden bireysel emeklilik katkı paylarına, uzaktan alışveriş imkanı sunan e-ticaretten sigorta primlerine ve hatta bağışlara kadar hayatın her alanında kartlarla ödeme yapılabilir. Bunun sonucunda, teması ve para üstü derdini ortadan kaldıran, zaman kazandıran ve üzerimizde nakit taşımamıza gerek kalmadan günlük hayatımızı kolaylaştıran kartlı ödemeler giderek yaygınlaşıyor. Salgın (pandemi) döneminin de etkisiyle ödeme davranışları değişmeye devam ederken 2020 yılının ilk 6 ayında kartlarla toplam 500 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Bu değer, önceki yılın aynı dönemine göre kartlı ödemelerde toplamda yüzde 10 büyümeye işaret ediyor. Bununla birlikte, 2020'nin ilk 6 ayı 2019'un aynı dönemiyle kıyaslandığında, banka kartlarıyla yapılan ödemelerdeki yıllık büyümenin yüzde 32'yi bulduğu görülüyor.

Sektörler bazında kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2019 Ocak-Haziran	2020 Ocak-Haziran	Değişim
Elektronik eşya	23.9	34.2	% 43
Market-Gıda	117.4	156.4	% 33
Kamu/Vergi ödm.	13.6	16.3	% 20
Yapı malzemeleri	17.7	20.5	% 16
Sigorta	19	21.6	% 14

**Yılın ilk yarısında 500 milyar
TL'lik kartlı ödeme yapıldı**

2020 yılının ilk 6 aylık döneminde kartlı ödemelerin toplamı 500 milyar TL'ye ulaştı. En fazla kartlı ödeme artışı, elektronik eşya ve market sektörlerinde görüldü. İnternette ödemeler hayatımızın vazgeçilmez bir parçası oldu. Yılın ilk 6 ayında yapılan temassız ödeme adedi de geçen yılın aynı dönemine göre 3 katına çıktı...

Kart sayıları (Milyon Adet)

	2019 Haziran	2020 Haziran	Değişim
Banka kartı	156	172.9	% 11
Kredi kartı	67.9	71.9	% 6
Toplam	223.9	244.8	% 9

**Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)**

	2019 Ocak-Haziran	2020 Ocak-Haziran	Değişim
Banka kartı	59.7	78.8	% 32
Kredi kartı	395.5	420.7	% 6
Toplam	455.2	499.5	% 10

TABLO 3

**Kartlı ödemelerin en hızlı
arttığı sektörler elektronik
eşya ve market oldu**

2020 yılının ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre en fazla kartlı ödeme artışının hangi sektörlerde gerçekleştiği detaylı olarak incelendiğinde; salgın döneminde bireylerin hayat şartlarındaki değişimin kartlı ödemelerdeki etkisiyle beraber, elektronik eşyanın yüzde 43, market-gıdanın yüzde 33, kamu/vergi ödemelerinin yüzde 20, yapı malzemelerinin yüzde 16, sigorta ödemelerinin de yüzde 14 büyümeye ön plana çıktığı görülüyor.

TABLO 4

İnternette kartlı ödeme tutarı yüzde 24 artışla 107 milyar TL oldu

Dijital dönüşüm hızla devam ederken salgın döneminde hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline gelen internette kartlı ödemeler hızlı yükselişini sürdürdü. BKM verilerine göre 2020 yılının ilk 6 ayında toplam 107 milyar TL tutarında internette kartlı ödeme yapıldı. Buna göre internette kartlı ödemelerde, 2019'un ilk 6 ayına kıyasla yüzde 24 oranında artış gerçekleşti. Yine 2019'un ilk 6 aylık döneminde toplam kartlı ödemelerin yüzde 18'ini oluşturan internette kartlı ödemelerin bu yılın aynı döneminde payını artırarak yüzde 21'e ulaştığı görüldü. Bu trende göre, 2020 yılı sonunda her 4 TL kartlı ödemenin 1 TL'sinin internette yapılacağı öngörülmüyor.

(Milyar TL)	2019 Ocak-Haziran	2020 Ocak-Haziran	Değişim
İnternette kartlı ödemeler	86.1	106.6	% 24
Toplam kartlı ödemeler içindeki payı	% 18.1	% 20.9	

TABLO 5

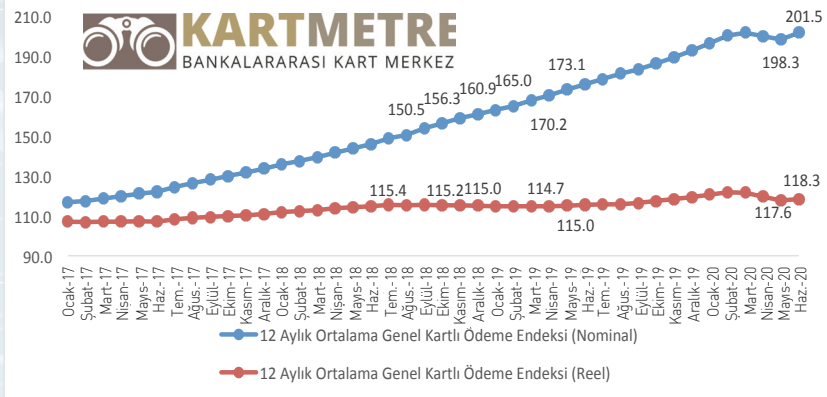
6 aylık temassız ödeme adedi 2019 yılı toplamını geçti

Hızlı, kolay ve hijyenik olmasıyla son dönemde yükselişte olan temassız ödemelerde 2020'nin ilk yarısında gerçekleşen işlem adedi, geçen yılın aynı dönemine göre 3 katına çıkarak 563 milyona ulaştı. 2019'da toplam 502 milyon adet temassız ödeme yapıldığı göz önünde alınırsa, yılın ilk 6 ayında geçen yılın toplamında yapılan temassız ödeme adedi de geçilmiş oldu. Mağaza içi ödemelerde temassız ödemelerin payı ise yüzde 22'ye yükseldi. Geçen yılın aynı döneminde yüzde 7 olan oranın bu seviyeye ulaşması, temassız ödemelerin hayatımızın vazgeçilmez ödeme araçlarından biri haline geldiğini gösteriyor. Artık mağaza içi her 5 kartlı ödemenin 1'inde temassız yöntemi tercih ediliyor.

Temassız ödeme (Milyon adet)

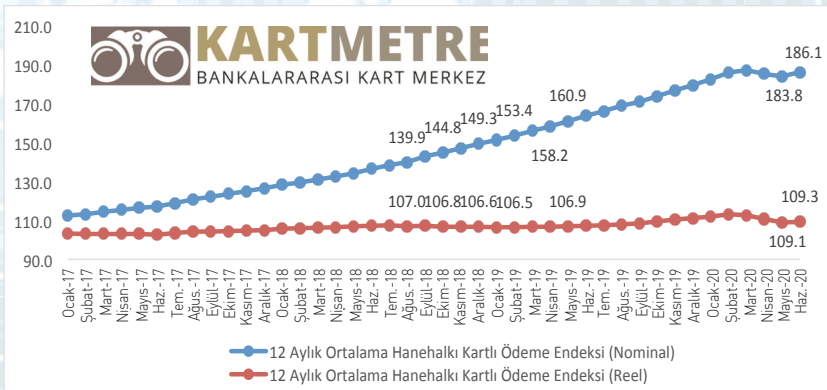
	2019 Ocak Haziran	2020 Ocak Haziran	Değişim (%)
Temassız ödeme	185	563	% 203
Mağaza içi ödemeler içindeki payı	% 6.8	% 21.6	

BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde haziran ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 14.6, reel olarak ise yüzde 2.6 büyümeye gözlemleniyor.



12 Aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde haziran ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 13.8, reel olarak ise yüzde 1.8 büyümeye gözlemleniyor.

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



Dev bankaların sadece yüzde 9'u “veri madenciliği” yapıyor

Sayırsız veriye sahip olan dünyanın en büyük bankaları, veri madenciliği yaparak gelir modeli yaratmak yerine hala komisyon, abonelik ve hesap ücreti gibi geleneksel kalemlerle para kazanmayı tercih ediyor.

Değişime ayak direyenler; artan rekabet, dengeleri değiştiren FinTek rüzgarı ve kapıyı çalan “açık bankacılık” uygulamalarına direnemeyebilir...



Dünyanın en üst seviye bankalarının yalnızca yüzde 9'u ödeme verilerinden etkin bir şekilde para kazanıyor. Aite Group ve Icon Solutions tarafından yapılan “Ödemelerde Dönüşüm Yarışı: Başarı Kriterleri”

raporundan elde edilen bulgulara göre, bankaların yüzde 82'sinin dijital ödeme altyapısı olmasına karşın elde edilen verilerden yararlananların sayısı şaşırtıcı derecede düşük. Ankete katılan bankaların yaklaşık üçte ikisi bu verilerden gelir etmeyi hiç düşünmemiş, hala işlem tabanlı bir gelir modeline güvenmeye devam ediyorlar.

Rapor, dünyanın en üst düzey bankalarındaki üst düzey yöneticilerin katıldığı küresel bir araştırmaya dayanarak hazırlandı. Bu bankaların hala yüksek maliyetlere, düşük marjlara ve giderek sıradanlaşan ve getirisi azalan hizmetlerin ağırlığını oluşturduğu bir gelir modeliyle hayatlarını sürdürdükleri ortaya çıktı. Gelenekselliğini koruyan bu gelir kalemleri ise işlem ücretleri, abonelikler ve hesap ücretlerine dayanıyor. Ancak gerçek zamanlı ödemelerin bankalara getirisi giderek düşüyor.

Donanım ve yazılım maliyetlerinin artmasına ek olarak ortaya çıkan yeni ödeme yöntemleri ve keskin rekabet bankaların bu kalemdeki gelirlerini ciddi biçimde düşürüyor.

Öte yandan “açık bankacılık” uygulamaları, oyuncuları “platform tabanlı” bir iş modeline doğru yönlendiriyor. Bu da hızla yeni iş hizmetlerine ortak olma ve işbirliği yapma becerisini zorunlu hale getiriyor. Rapor, gelişen bu gereksinimlerin, mevcut işlem odaklı gelir modelleri tarafından karşılanmayacağı uyarısını yapıyor.

Aite Group, ödemeler kaynaklı kârlılık düşüşünü telafi etmek için bankalardan yeni gelir akışları açacak ve müşterinin “sadakatini” artıracak veri analitiğine dayalı gelişmiş iş hizmetleri alanında çalışma yapmalarını öneriyor. Bir başka deyişle bankalara “elinizdeki ödeme verilerini işleyerek yeni modeller geliştirin” diyor.

“Açık bankacılık” bankaları dönüşüme zorlayacak

“Devrilme noktasına geldik” diyen Aite Group Toptan Bankacılık ve Ödemeler Kıdemli Araştırma Analisti Erika



Erika Baumann

Baumann, "Gerçek zamanlı ödeme verileri, 'büyük teknoloji' ve FinTek sağlayıcılarının yükselişi ve tehdidi tarafından tetiklenen varoluşsal bir krizle karşı karşıya olan finansal kuruluşları aslında dönüştürücü bir potansiyele sahip. Ancak bugüne kadar, uyumluluk ve veri yönetimi sorunları nedeniyle bankalar bu verileri kullanamadı" yorumunu yapıyor.

Baumann, "açık bankacılık" uygulamalarının geleneksel yöntemleri ve iş yapış biçimlerini değiştireceğini düşünüyor. "Bankaların bu benzersiz ve güçlü veri setlerinden yararlanma lisansı var. Ancak finansal kurumlar açık

bankacılığın doğasına uygun davranmazsa rakiplerinin gerisinde kalacak" uyarısında bulunuyor. Icon at Payments Solutions Direktörü Simon Wilson ise "Yalnızca veri toplamak yeterli değil; madencilik ve bu verilerden değer elde etmek, rekabet etmek ve müşteri önerilerini bir üst seviyeye çıkarmak isteyen bankalar ve diğer oyuncular için belirleyici bir ayırt edici faktör olacaktır" diyor Wilson, bankaların özellikle veriler ve ödemeler için yeni gelirlerin kilidini açmak, müşterilere daha iyi hizmet vermek ve veri merkezindeki rakiplerle daha iyi rekabet etmek için strateji geliştirmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

Çinli Didi, araç paylaşımında dijital parayı da kullanacak

Çin merkezli araç paylaşım devi Didi Chuxing, ülkenin merkez bankası destekli dijital parasını test etmeye hazırlanıyor. Bu kapsamda şirket, Çin Merkez Bankası ile dijital yuan'ı test etmek için bir anlaşmaya imza attı. Didi'den yapılan açıklamada "DCEP olarak anılan dijital para birimi, dijital ekonominin kilit altyapısı olacak. Dijital ekonominin reel ekonomiye entegrasyonuna yardımcı olmak için Çin Merkez Bankası ile ortak çalışacağız" denildi. Halen 550 milyondan fazla müşteriye hizmet veren Didi, 2016'da Uber'in Çin şubesini satın almıştı. Platformunda halihazırda Alipay ve WeChat Pay'i destekleyen Didi, bu adımla ödeme seçeneklerine bir yenisini daha eklemiş olacak.

Devlet kurumlarının önderliğinde dijital para çalışmalarını sürdüren Çin Merkez Bankası, daha önce dört ticari banka ve üç telekom şirketiyle işbirliğine gitmişti. Çin'in dijital para projesine bankaların yanı sıra teknoloji şirketleri de destek veriyor. Huawei daha önce dijital para projesinin altyapı ihtiyacını karşılamak adına teknik destek sunacağını açıklamıştı.

Facebook'un Libra projesinden sonra çalışmalarına hız veren Çin yönetimi, dijital parayı bir an önce piyasaya sürebilmek tüm ülkeyi harekete geçiriyor.



Ant Group, 200 milyar dolarlık halka arza hazırlanıyor

Alibaba Holding'in online ödeme iştiraki Ant Group, bu yıl halka arza hazırlanıyor. Reuters'in haberine göre dünyanın en değerli teknoloji unicorn'u, aynı anda Hong Kong ve Çin'de hisselerini satışa çıkarmayı planlıyor. Ant Group başlangıç olarak daha kolay bir giriş sağlayacağı için Asya finans merkezine odaklanacak. Şirket, halka arzdaki hisselerinin yüzde 5 ila 10'unu satarak 200 milyar dolar değerlemenin üzerine çıkmayı hedefliyor. 2014 yılında kurulan Ant Group, dünya çapında ödeme çözümleri sunuyor. İlk olarak 2004'te tanıtılan Alipay'i işleten şirket, uygulamayı dünyanın en büyük ödeme ve yaşam

tarzı platformlarından biri haline dönüştürdü. 2018 yılındaki yatırım turu sonrası 150 milyar dolar değerlemeye ulaşan Ant Group, kısa bir süre önce de 100 milyon dolar sermaye taahhüdüyle Singapur'da dijital bankacılık lisansı alacağını açıklamıştı. Halka arz gelirleri, Ant Group'un Çin'deki hizmet sektörünü dijitalleştirme/sayısallaştırma hedefini hızlandırmaya yardımcı olacak. Ant Group Yönetim Kurulu Başkanı Eric Jing, halka açık bir şirket olmanın müşteriler, iş ortakları, çalışanlar, hissedarlar ve regülatörlere karşı ekstra bir şeffaflık sağlayacağını da dile getirdi.

JP Morgan, şirket kodlarından ırkçı ifadeleri kaldırıyor

Bu yılın mart ayında Minneapolis'te George Floyd'un bir polis memuru tarafından öldürülmesinin ardından ABD'de başlayan protestolar iş dünyasını da etkiliyor. Örneğin Amerikalı yatırım bankası JPMorgan, şirket kodlarından ve teknoloji politikalarından "slave", "master", "black list" gibi ırkçılığı anım-

satacak terimleri kaldırıyor. Söz konusu terimlerin tümü, bugün bazı programlama dillerinde ve donanımlarında yaygın olarak kullanılıyor.

Reuters'ta yer alan habere göre, JPMorgan'ın yanı sıra Twitter, GitHub gibi platformlar da yakın zamanda rahatsız edici ifadeleri ana kodları arasın-

dan kaldırmaya başladı. Bazı emlakçılar ise "master bedroom" tarzı ifadeleri dillerinden çıkarıyor. Programlama profesörü Mattan Griffel, Reuters'a verdiği demeçte, JPMorgan'ın kararının aylarca sürecektir güncelleme çalışmalarına ve milyonlarca dolara mal olabileceğini belirtiyor.



HACKER'LAR KIRIYOR, İNSANLAR "123456" ŞİFRESİNDEN VAZGEÇMİYOR!



Dünyada en çok hangi şifrelerin kullanıldığına dair her yıl araştırma yapılıyor ve sonuç değişmiyor! Bu yıl iki ayrı şirketin yaptığı araştırmaya göre hala "123456" ve "password" gibi parolalar ilk 5 içinde yer alıyor.

Parola yönetim şirketi Splashtdata'ya göre hem 2019'da hem de bu yılın ilk 6 ayında "123456" ve "password" en çok kullanılan şifreler içinde ilk sıralarda yer aldı. Nordpass tarafından yapılan araştırmada da bu yılın ilk 6 ayın en popüler şifresi yine "123456" oldu. Söz konusu araştırmaya göre, dünyanın en popüler şifrelerinin yaklaşık yüzde 70'i 1

saneyeden daha kısa sürede kırılabilir.

Bir grup güvenlik araştırmacısının yaptığı bir başka araştırmada ise 2019 yılı içerisinde en yaygın olarak kullanılan şifre "12345" oldu. Oldukça basit olan bu şifre, toplamda 2.8 milyon kullanıcı tarafından tercih edildi. Listenin ikinci sırasında "123456", üçüncü sırasında ise "123456789" yer aldı. Kullanıcıları internet güvenliği konusunda uyararak uzmanlar, sık sık şifrelerin güçlü olması ve belli aralıklarla değiştirilmesi gerektiğini vurguluyor. Şüphesiz güvenli şifreler siber suçlarla mücadelede tek başına yeterli değil ama önemli adımlardan biri.

Splashtdata'nın verilerine göre geçen yıl "Dünyanın en kötü şifreleri TOP 25"i şöyle:

1- 123456	5- 1234567	11- abc123	17- 555555	23- dragon
2- 123456789	6- 12345678	12- qwerty123	18- lovely	24- password1
3- qwerty	7- 12345	13- 1q2w3e4r	19- 7777777	25- 123qwe
(Q klavyenin ilk beş harfi)	8- iloveyou	14- admin	20- welcome	
4- password	9- 111111	15- qwertyuiop	21- 888888	
	10- 123123	16- 654321	22- princess	

Temassız ödemelerde
şifresiz işlem limiti

250 TL

**Nakit para elden ele gezer,
temassız kartınıza sadece
siz dokunursunuz!***

**TEDBİRİNİZİ ALIN
temassız ödeyin!**



*T.C. Sağlık Bakanlığı'nın 2018 tarihli raporuna göre nakit paralar
3 güne kadar virüs taşıma riski barındırıyor.



temassızöde

Detaylı bilgi için: www.temassizode.com

B K M

BANKALARARASI
KART MERKEZİ

**TAM
10 YIL
OLDU
HER BİR YIL
İNOVASYONLA DOLDU**



Türkiye'nin ilk ve tek Fintech servis platform sağlayıcı (FaaS) şirketi
Banka ortaklığına sahip ilk ve tek Fintech şirketi
En fazla banka iş birlikteliği ile lisans sahibi lider E-Para şirketi



// BİRLEŞİK ÖDEME