

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

EYLÜL 2020

Sayı: 113 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



40 bin şirket,
QNB Finansbank'ın
Dijital Köprü'sünü
kullandı



PSD2 lisansı
alan Kobaküs,
Türk FinTek'leri
Avrupa'ya
açacak



Profilo Ödeme
Sistemleri,
Android POS
ürün ailesiyle
işletmeleri
ileriye taşıyor

ininal, salgın
döneminde
sektörün
3 katı büyüdü

YERLİ KRİPTOCULAR GÖZÜNÜ KÜRESEL PİYASALARA DİKTİ

Bitexen, BtcTurk, Coiny,
Koindex, MenaPay...
Türk mühendisler
tarafından geliştirilen
kripto para platformları,
milli koinler ilk sınavlarını
başarıyla geçti...

Kripto para
yatırımı yaparken
dikkat! Riskler,
fırsatlar, beklenti
ve hedefler...



GELECEĞE

HAZIR



Android POS
Profilo P2000L

İLERİYE

TAŞIR



İleri Teknoloji

- » Quad-core 1.2GHz, 64bit işlemci
- » Android 9.0 işletim sistemi
- » 5.5 inç renkli dokunmatik ekran
- » 1D, 2D barkod okuma



Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

- » PCI/PTS 5.x, EMV L1/L2
- » EMV Contactless L1, MasterCard Paypass
- » Visa Paywave, Discover D-PAS



Zengin Uygulamalar

- » Tüm ödeme teknolojilerine uygun
- » Cihaz ve uygulama yönetimi
- » Entegrasyon seçenekleri



35 yıldır ürettiği yazar kasa ve ileri teknoloji ürünleriyle işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, geliştirmiş olduğu Android tabanlı ödeme terminalleri ile işletmeleri geleceğe taşıyor.



PROFİLO

ÖDEME SİSTEMLERİ



0850 222 72 72
R2 R2

profiloodemesistemleri.com



/profiloodemesistemleri



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Kripto parayı daha ciddi konuşmanın zamanı geldi

New Liberty Standart isimli borsa ilk Bitcoin kurunu 5 Ekim 2009'da yayınladı. Buna göre 1 dolar karşılığında tam 1.309 Bitcoin alınabiliyordu. 22 Mayıs 2010'da BitcoinTalk forumunda Laszlo Hanyecz isimli kullanıcı, 2 pizza için 10 bin Bitcoin ödedi. Bu da ilk gerçek Bitcoin alışverişi olarak kabul edildi. 9 Şubat 2011'da 1 Bitcoin'in değeri 1 ABD Doları'na eşitlendi. 8 Haziran 2011'de 31.89 dolara ulaştı, Nisan 2013'te 100 doları aştı. 28 Kasım 2017'de 10 bin, 17 Aralık 2017'de ise tüm tarihinin en yüksek değeri olan 20 bin 89 doları gördü. 31 Ağustos 2020 itibarıyla 1 Bitcoin 11 bin 600 doların üzerinde işlem görüyordu. Bu da yaklaşık 85 bin 350 TL'ye denk geliyordu...

Yukarıdaki bilgileri BtcTurk'ün BilgiPlatformu'ndan derledim. Nasıl, Bitcoin'in 11.5 yılı aşkın macerası gerçekten de baş döndürücü değil mi? Bazı ülkelerin yasakladığı bazılarının da resmi ödeme yöntemi olarak kabul ettiği kripto paralar, başlangıçta benim de uzak

durulması gerektiğini düşündüğüm bir alandı. Hatırlanacağı gibi bu köşede, kripto parayı en az forex piyasaları kadar riskli gördüğümü belirtmiş, özellikle de "postmodern titan" olarak nitelendirdiğim bazı girişimlere karşı uyarılmışım... Zaman içinde her alanda olduğu gibi kripto para piyasasında da çürük elmaların ayıklandığına tanık olduk. Gerçekten "okumuş çocukların" girişimleriyle kurulan platformlarsa deyim yerindeyse ilk sınavlarını başarıyla geçti. Bölgelerinde kendilerini kanıtladıktan sonra gözlerini küresel piyasalara diktiler. Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Ama yine de siz iyice araştırıp soruşturmadan kripto para yatırımına soyunmayın derim. Girişimci/yatırımcılarının sermaye güçlerine, yeterince denetlenip denetlenmediklerine, yeterli teminat/güvenceleri olup olmadığına bakmakta yarar var. Sıcak bir başlangıç yaptığımız sonbahar mevsiminin ilk ayı için yine dolu dolu bir dergi hazırladık. Bizim içimize sindi, umarız siz de beğenirsiniz. 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. Hasırcabaşı Cad. Hasırcabaşı 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 • EYLÜL 2020

6

VİTRİN

Maximum Mobil ile araçtan inmeden akaryakıt ödeme kolaylığı Opet'te



14

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

40 bin şirket, QNB Finansbank'ın Dijital Köprü'sünü kullandı

18

ADVERTORIAL

Profilo Ödeme Sistemleri, Android POS ürün ailesiyle işletmeleri ileriye taşıyor



KOBAKÜS
ALL-IN-ONE ACCOUNT MANAGING

22

HESAP YÖNETİMİ

PSD2 lisansı alan Kobaküs, Türk FinTek'leri Avrupa'ya açacak

26

ÖDEME GÜVENLİĞİ

RKL ile güvende kalın

28

ONLINE ÖDEME

Sanal POS uzmanı weepay'in oyuncular için de bir sürprizi var

32

STARTUP

ininal, salgın döneminde sektörün 3 katı büyüdü

36

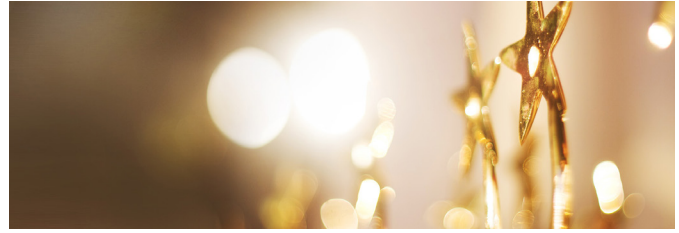
ZİRVE YOLUNDA

"Biz çok güçlüyüz ama bazılarımızın bunu keşfetmesi zaman alıyor"

38

KRİPTO PARA

Yerli girişimciler ilk kriptoyu başarıyla çözdü



48

YARIŞMA

PSM Ödülleri için başvurular başladı!

50

MEVZUAT

"TR Karekod" dönemi başladı

52

EXTRE

Arife gününde kartlı ödeme trafiğinde rekor kırıldı

56

DÜNYADAN

ATM pazarının yeni yıldızları: Myanmar, Pakistan, Nepal...

Axessleyenler çok iyi biliyor Axess'te chip-paralar kaybolmuyor



Axessleyenler chip-paralarını dilediği gibi biriktiriyor, hayalinde ne varsa alıyor.

 **AXESS** yaz 5990'a gönder, başvurun onaylandığında kartını en yakın şubeden hemen al.

Axess kazandırır

Kart kampanyalarından kazanılan chip-paraların silinmemesi uygulaması; 21 Ekim 2019 tarihinde kartınızdaki mevcut chip-paralar ile, bu tarihten itibaren kazanılacak chip-paralar için geçerlidir. Chip-paraların kazanım ve kullanım alanlarına ilişkin sınırlamalar/detaylar kampanya özelinde değişiklik göstermektedir. Akaryakıt sektöründe kazanılan chip-paralar sadece akaryakıt sektöründeki Axess üye işyerlerinde akaryakıt ve otogaz alımlarında kullanılabilir. Akbank T.A.Ş. kampanyayı durdurma ve kampanya şartlarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

AKBANK

► Maximum Mobil ile araçtan inmeden akaryakıt ödeme kolaylığı Opet'te

Türkiye İş Bankası ve Opet işbirliğiyle Maximum Mobil uygulaması içerisinde sunulan araçtan inmeden, temassız akaryakıt satın alma deneyimi artık Opet istasyonlarında da geçerli olacak. İş Bankası ve Türkiye'deki tüm diğer banka kart sahiplerinin de kullanabildiği Maximum Mobil ekosistemi içerisindeki bu yeni işbirliği sayesinde artık kullanıcılar, Opet istasyonlarında araçlarından inmeden hızlı, temassız ve sağlıklı bir şekilde akaryakıt alımı yapabiliyor. Üstelik



kullanıcılar bu özelliği sadece İş Bankası kartlarıyla değil, uygulamaya kaydettikleri diğer tüm banka kartlarıyla da kullanabiliyor.

İş Bankası ve Opet bu işbirliğinin başlamasına özel olarak bir de MaxiPuan kampanyası düzenledi. 16 Ağustos-30 Eylül 2020 tarihleri arasında Maximum Mobil'den kampanyaya katılarak Maximum anlaşmalı Opet ve Sunpet istasyonlarından tek seferde ve farklı günlerde gerçekleştirilecek 125 TL ve üzeri 4'üncü akaryakıt ya da otopark alışverişine, Maximum anlaşmalı Opet istasyonlarından yapılacak yakıt alışverişlerinde kullanılmak üzere 40 TL MaxiPuan, alışverişlerden en az birinin Maximum Mobil Opet Araçta Öde ile yapılması halinde ise toplam 50 TL MaxiPuan veriliyor.

“Ödeme teknolojilerinin ortak dili IoT olacak”

Nesnelerin interneti, akıllı cihazları internetin en yeni sakinleri haline getirdi. Akıllı telefonlarla başlayıp giyilebilir teknolojilere ve günlük eşyalara kadar uzanan bu dev haberleşme ağının birkaç yıl içinde 20 ile 40 milyar arası makineyi kapsamaya bekleniyor. Makinelerin insana ihtiyaç kalmadan birbiriyle haberleşebilmesinin başta FinTek ve ödeme teknolojileri olmak üzere birçok alanda yeni ufuklar çizdiğini kaydeden Paynet CMO'su Serra Yılmaz, dijital dönüşümde çağ atlamak isteyen şirketlerin nesnelerin interneti trendine ayak uydurması gerektiğini düşünüyor. IoT sayesinde makinelerin kendi aralarında konuşmayı öğrendiğini hatırlatan Yılmaz, bu alandaki beklentilerini şöyle ifade ediyor:

“Nesnelerin internetiyle akıllı telefonlar, giyilebilir teknolojiler ve hatta akıllı otomobiller için ortak bir dil oluşuyor. Tüm bu akıllı cihazlar internet üzerinden birbiriyle iletişim kurmaya başladı. Dijital dönüşümde ERP ve buluttan sonraki bu büyük devrimin ezber bozan etkilerini



önümüzdeki yıllarda çok daha net göreceğiz. Yarının ödeme trendleri milenyum ve Z kuşağının beklentilerine göre şekillenecek. Dijital dönüşümde geleceği hedefleyen şirketlerin IoT destekli çözümlerle bugünden tanışması gerekiyor.”

Akıllı telefonları mobil tahsilat cihazına dönüştüren Paynet CepPOS da IoT'nin gücüyle işletmeler için dijital dönüşümü hızlandıran servisler arasında yer alıyor. Sadece akıllı telefonun sahip olduğu teknolojileri kullanarak tahsilat yapabilen Paynet CepPOS, kredi kartı veya banka kartından ödeme almak için ayrı bir POS cihazı kullanma ihtiyacını ortadan kaldırıyor. Tüm bankaların kartlarıyla uyum-



Serra Yılmaz

lu çalışan CepPOS, şirketleri her bankayla tek tek anlaşma yapma zahmetinden kurtarıyor. TCMB lisanslı ve PCI-DSS 1. seviye sertifikasına sahip Paynet Ödeme Hizmetleri altyapısıyla çalışan CepPOS, elle bilgi girişinin yanı sıra akıllı telefonun kart tarama ve temassız işlem fonksiyonlarını kullanarak da ödemenin kolayca tamamlanmasına imkan tanıyor.

Euromoney'den QNB Finansbank'a mükemmellik ödülü: Orta ve Doğu Avrupa'nın En İyi KOBİ Bankası

QNB Finansbank olarak global gücümüz, zorlu piyasa koşullarında müşterilerimize sunduğumuz proaktif destek, Dijital Köprü ve KOBİ Bulut gibi benzersiz hizmetlerimizle KOBİ'lerimizin hayatlarında fark yarattık.

Bunun sonucunda, dünyanın en saygın finans kuruluşu ve yayın gruplarından biri olan Euromoney tarafından düzenlenen **2020 Mükemmellik Ödülleri** kapsamında büyük bir başarıya imza attık. **Orta ve Doğu Avrupa'nın En İyi KOBİ Bankası** seçildik.

Bu başarıda emeği geçen tüm çalışanlarımıza ve KOBİ'lerimize teşekkür ederiz.



qnbfinansbank.com 0850 222 0 900



Cumhur Türkmen

► Enpara.com'dan masrafsız POS

2.2 milyon bireysel müşteriye ulaşan ve "Enpara.com Şirketim" markasıyla 50 binden fazla KOBİ'ye hizmet veren Türkiye'nin ilk dijital bankası Enpara.com, şimdi de KOBİ'ler için masrafsız Enpara.com POS ürününü hayata geçirdi. Masaüstü, mobil ve yazarkasa tiplerinde tercih edilebilen Enpara.com POS'ta aylık bakım ücreti, iletişim ücreti gibi ücretlerin hiçbiri bulunmuyor. Yurtiçi tüm banka ve kredi kartları için standart tek çekim komisyon oranı uygulanan Enpara.com POS ile QNB Finansbank, Enpara.com ve HSBC kredi kartlarına taksitli satış yapma imkanı da bulunuyor. QNB Finansbank'ın Enpara.com'dan



sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cumhur Türkmen, KOBİ'lerin Enpara.com POS'a tahminlerinden çok daha fazla ilgili gösterdiğini, bunun kendilerini çok mutlu ettiğini ve önümüzdeki dönemde hem bireysel müşteriler hem de KOBİ'ler için masrafsız yeni ürün ve hizmetler sunmaya devam edeceklerini belirtti.

QNB Finansbank, Kassa ile mobil cüzdan işbirliğini hayata geçirdi

QNB YÖNÜM Hızlandırma Programı'nın ilk dönem mezunlarından ve bir finans takip uygulaması olan Kassa ile ister uygulama içinde oluşturulan gruplarla isterse bireysel olarak tüm gelir ve giderlerin takibi yapılabilir. Uygulama içerisinde yer alan sohbet (chat) özelliğiyle tüm konuşmalar tek bir platform üzerinden yapılırken, harcamaların da aynı sohbet penceresi içinde paylaşılması sağlanıyor. Bu özelliğin yanı sıra Kassa sosyal paylaşım ortamı, gelir/gider kontrolü, bütçe yönetimi gibi özellikleri de barındırıyor.

QNB Finansbank işbirliğiyle eklenen mobil cüzdan fonksiyonuyla artık Kassa kullanıcıları paylaştıkları harcamaların ödemelerini de kolayca yapabiliyor. Aynı bir uygulama indirmeye gerek olmadan, Kassa içinden açılan QNB Finansbank cüzdan fonksiyonuyla cüzdanlara para yüklemek, cüzdandaki parayı banka hesabına yatırmak, ATM'den para çekmek ve kullanıcılar arasında ücretsiz para transferi

yapmak mümkün. Banka müşterisi olmadan da dijital ortamda kolayca açılabilen mobil cüzdan sayesinde kullanıcılar bir yandan Kassa içinde ücretsiz olarak para transferi yapabilme kolaylığına erişirken, bir yandan da temel finansal ihtiyaçlarını karşılayacakları bir mobil cüzdan da ediniyor.

QNB YÖNÜM Genel Müdür Yardımcısı Derya Düner, uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Hepimiz hayatımızın farklı zamanlarında grup halinde yapılan harcamaları takip etmek için türlü sıkıntılar yaşamış, sonunda kimin kime ne borcu kaldı diye kafa patlatmışızdır.

Grup halinde gidilen tatiller, ev arkadaşlarının, yurtdışı arkadaşlarının, yeni ev kuranların yaptıkları harcamalar veya topluca yapılan hediye organizasyonları ve yemekler bu duruma güzel örnekler. Kassa işte tam da bu noktada imdadımıza koşan pratik bir uygulama. Arkadaşlarla tüm konuşmaların yapılmasını sağlayan bir chat ortamı üzerinden, kişiler birbirine para transferi, borçlarının ve gelir/



Derya Düner

giderlerinin takibini yapabiliyor. Burada bizim için özellikle kıymetli olan, QNB Finansbank olarak cüzdan fonksiyonumuzu bir FinTek girişimiyle beraber hayata geçirmemiz oldu. Diğer yandan, şu anda ilk olarak Kassa içinde kullanıcılara sunduğumuz bu özellik kullanımı gittikçe yaygınlaşan mobil cüzdan uygulamalarının bankamızdaki ilk örneği oldu. Nakit Yönetimi ekibimizle birlikte yürüttüğümüz bu projeye mobil cüzdan hizmetini farklı platformlarda, diğer müşterilerimize de sunma yeteneğini bankamıza kazandırmış olduk."

QNB YÖNÜM



Paynet ile Enerjinizi tahsilata değil, büyümeye harcayın.

Şirketiniz ve tedarik zinciriniz için tahsilat çözümleri şifreniz: Paynet!
Paynet ile farklılaşan ihtiyaçlarınıza en uygun çözümleri şekillendirerek nakit
akışınızı dijitalleştirin.

Tedarik
Zinciri
Yönetimi

E-Ticaret
Çözümleri

Tahsilat
Çözümleri



444 7 729
www.paynet.com.tr

 **paynet**

► VakıfBank'tan alışverişe QR kodlu dokunuş

VakıfBank kredi kartlarıyla artık POS'larda QR kodla ödeme yapmak mümkün. Kredi kartı taşıma zorunluluğuna son veren QR kodlu ödeme sisteminde, VakıfBank kredi kartının VakıfBank Mobil'e bir kez tanıtılması yeterli oluyor. VakıfBank Mobil'deki QR kodu, anlaşmalı VakıfBank POS cihazlarına ya da BKM aracılığıyla uygulamaya katılan diğer banka POS'larına cep telefonlarından okutarak temassız alışveriş yapılabilir. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Çalışmalarına çok daha önceden başladığımız ve salgınla birlikte hız vererek tamamladığımız QR kodla ödeme hizmetimizle artan temassız alışveriş

talebini güvenle ve kolaylıkla karşılayabiliyoruz. BKM'nin QR kodlu ödeme hizmetlerini merkezileştirmesiyle de kapsam alanı genişledi. Uygulamaya katılan diğer banka POS'larıyla da artık ödeme yapılabilir. Yani kart müşterilerimiz başka banka POS'ları üzerinden, başka banka kart müşterileri ise bizim POS'larımız üzerinden QR ödemelerini yapabiliyor. QR kodlu ödemeyle müşterilerimizi şifre, kart taşıma gibi zahmetlerden kurtarmanın yanı sıra kart kopyalanması gibi istenmeyen durumları da tamamen sıfırlıyoruz. VakıfBank QR kod teknolojiyle hem Android hem de iOS işletim sistemli tüm akıllı telefonlarla ödeme yapılabilir."



Ferkan Merdan

ApiGo, Berlin NextGenPSD2 Danışman Grubu'na dâhil oldu

Geleneksel finansal kurumlar, açık bankacılık çözümleriyle ürün ve servislerini üçüncü partilerin erişimine açmaya başladı. FinTek'ler de bu sayede katma değerli ürünleriyle geleneksel finans sektörünü geliştiren çözümlere imza atıyor. Açık bankacılığın temel bileşenlerinden biri olan API çözümleri ise FinTek'lerin önemli çalışma alanlarından birini teşkil ediyor. Yüzde 100 Kuveyt Türk iştiraki olan yerli teknoloji şirketi Architech tarafından geliştirilen, bankalara ve finansal şirketlere uçtan uca SaaS (software as a service) hizmet sağlayan PSD2 uyumlu açık bankacılık ürünü ApiGo da etkin API çözümlerinden biri olarak dikkat çekiyor. ApiGo, PSD2 (Ödeme Hizmetleri Direktifi-2) uyumluluğuyla bankaların regülasyon süreçlerini kolaylaştırmayı hedefliyor. Gerek geleneksel finansal kuruluşların gerekse FinTek'lerin açık bankacılıkla yeni iş modelleri oluşturabilmesi için teknolojik altyapı sağlıyor.

"Stevie Award" tarafından birincilik ödülüne de layık görülen ApiGo, Berlin NextGenPSD2 Danışman



Mücahit Gündebahar

Grubu'na katıldı. Bu grupta halen 10 farklı Euro Bölgesi ülkesi ve Türkiye'nin yanı sıra İngiltere, İsveç, Danimarka, Norveç, İzlanda, Bulgaristan, Macaristan, Rusya, Sırbistan ve İsviçre'de faaliyet gösteren 26 büyük oyuncu yer alıyor. 25 milyardan fazla banka ve kredi kartı işlemini temsil eden bir güce sahip olan Berlin NextGenPSD2 Danışman Grubu, hitap ettiği pazara etkin SEPA ödeme hizmetleri sağlamak için gerekli olan ödeme planlarının ve işleme faaliyetlerinin gerçek anlamda ayrıştırılmasını amaçlıyor.

Architech Genel Müdürü Dr. Mücahit Gündebahar, "Yönetim paneli, sandbox, developer portal, rıza yönetimi, akış süreçleri, API yönetimi, API'ye özel kural tanımları, Berlin Grup Standartları, Birleşik Krallık Açık Bankacılık Standartları, test otomasyonları ve daha birçok

çözümün bulunduğu PSD2 uyumlu açık bankacılık ürünümüz ApiGo, bankacılık sektöründe uzun yıllar görev yapmış yetenekli mühendisler tarafından sürekli geliştiriliyor ve 7/24 destek sunuyor" diyor.

apigo

AKLINDA NE VARSA
Maximum Genç'le
HAYATINDA



maximum
GENÇ

maximumgenc.com.tr

[YouTube](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [Instagram](#) /maximumgenc



► Visa'nın KOBİ'lere desteği salgın sonrası dönemde de sürüyor

Dünya genelindeki şirketlerin yüzde 90'ını oluşturan ve küresel ölçekte istihdamın yüzde 50 ila 60'ını sağlayan KOBİ'ler ekonominin itici güçleri arasında yer alıyor. Visa, salgın sürecinde ve sonrasında KOBİ'leri dijitalleşme yolunda ilerletmeye, tüketicileri ise küçük işletmeleri desteklemeye teşvik etmek için çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, "KOBİ'lerin desteklenmesi Visa olarak odaklandığımız temel alanlardan biri. KOBİ'leri üç ana başlıkta güçlendirmeyi hedefliyoruz: İşlerini online ortama taşımalarına yardımcı olmak; elektronik ödemeleri kabul etmelerine destek sağlamak; tüketicileri ise alışveriş ihtiyaçlarını KOBİ'lerden karşılamaya özendirmek" diyor.



Visa geçen yıl, Türk Girişim ve İş Konfederasyonu (TÜRKONFED) ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) iş ortaklığında, 30 banka ve e-para kuruluşunun desteğiyle İşimi Yönetebiliyorum projesini hayata geçirmişti. Proje kapsamında KOBİ'lerin dijitalleşme ve finansal disiplin başlıkları altında yetkinliklerinin geliştirilmesi için Boğaziçi Üniversitesi öğretim üyeleri tarafından kapsamlı bir eğitim içeriği hazırlanmıştı. Visa, salgın döneminde İşimi Yönetebiliyorum eğitimlerini, proje ortaklarıyla birlikte hızlı bir şekilde sanal ortama taşıdı. Böylece hem ülke genelinde daha çok sayıda KOBİ'ye ulaşmayı, hem de KOBİ'lerin başta dijitalleşme alanında olmak üzere tüm yetkinliklerini artırmayı hedefledi. İlk etapta başvuruda bulunan 174 KOBİ temsilcisinden



Merve Tezel

kriterlere uyan 80'i için ihtiyaç ve yol haritası belirleme süreci başladı. Eğitime katılmayan KOBİ'lerse yeni dönemde eğitim olarak bu hizmetten faydalanabilecek. Salgından en çok etkilenen kesimlerden biri olan yeme-içme sektöründe faaliyet gösteren işletmelere yönelik de harekete geçen Visa, GastroClub, Hybrid Community ve Society To Be tarafından başlatılan "Müdavim Hareket" ile işbirliği halinde tüketicileri avantajlı koşullarda restoran kuponu olarak sektöre destek vermeye teşvik etti.

CEPTETEB İŞTE'ye bir ödül de The Banker'dan

Türk Ekonomi Bankası'nın ödüllü CEPTETEB Mobil uygulamasından sonra KOBİ, kurumsal ve işletme müşterileri için ocak ayında tanıttığı, birçok finansal işlemi kolay ve hızlı bir şekilde yapabilme olanağı sunan mobil uygulaması CEPTETEB İŞTE kısa sürede kazandığı uluslararası üç ödüle bir yenisini ekledi. CEPTETEB İŞTE'ye dördüncü uluslararası ödül, sektörün en prestijli bankacılık ve finans pazar araştırma kuruluşlarından biri olan The Banker tarafından verildi. CEPTETEB İŞTE, detaylı ve titiz bir şekilde yürütülen değerlendirme sürecinin ardından "Dijital Bankacılıkta İnovasyon Ödülleri" kapsamında Mobil kategorisinde ödüle layık görüldü. TEB KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Ali Gökhan Cengiz, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "KOBİ'lere özel tasarladığımız ve bu yılın başında hayata geçirdiğimiz mobil uygulamamız CEPTETEB İŞTE ile müşterilerimiz transfer, vergi, kurum ödemeleri gibi günlük



Ali Gökhan Cengiz

bankacılık işlemlerini; çek, senet, kredi ve üye işyeri fonksiyonları gibi nakit yönetimi işlemlerini; döviz, altın, vadeli hesap gibi yatırım işlemlerini şubeye uğramadan kolayca yapabiliyor. Kullanım


kolaylığı ve eşsiz tasarımıyla uygulamamız her geçen gün daha fazla müşterimize ulaşırken, uluslararası kuruluşlardan ödül almaya devam etmekten de gurur duyuyoruz."


ISTANBUL • LOS ANGELES • TORONTO • LONDON • DUBAI • BRATISLAVA • SARAJEVO


Tam İşinize Göre

Verisoft ürünleri ihtiyacınıza göre şekillenir, işinize özel tasarlanır, istediğiniz şekilde uyarlanır.


Verisoft 35 yıldır, tam esneklik sağlayan yüksek kalite ve uyumluluk standartlarında hızlı, güvenli ve müşteri odaklı çözümler sunar.


 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

40 bin şirket, QNB Finansbank'ın Dijital Köprü'sünü kullandı



Okay Yıldırım

ESİN GEDİK

KOBİ'ler için sunduğu dijital hizmetleri Dijital Köprü platformunda toplayarak kullanıma açan QNB Finansbank, e-dönüşüm ürünlerinin yanına farklı çözümleri de ekledi. İnsan kaynakları, saha ekip yönetimi, ön muhasebe gibi hizmetleri Dijital Köprü'ye dahil eden QNB Finansbank'ın Tüzel Dijital Dönüşüm Direktörü Okay Yıldırım, "Ağustos ayı itibarıyla 40 binin üzerinde KOBİ hizmetlerimizden faydalanmak üzere başvurdu. 2022'ye kadar 100 bin müşteriye Dijital Köprü ile dokunmayı hedefliyoruz" diyor...

KOBİ'lere yönelik finansal ürün ve hizmetleriyle dikkat çeken QNB Finansbank, uzunca bir süredir bu alandaki proje ve ürünlerini dijital ortama taşıma çalışmaları yürütüyordu. Sonuçta banka, söz konusu hizmetlerin kapsamını genişletip çok daha yaygın bir şekilde kullanıma sunmak amacıyla Dijital Köprü platformunu hayata geçirdi.

QNB Finansbank Tüzel Dijital Dönüşüm Direktörü Okay Yıldırım, "Günümüz şartlarında dijitalleşme, çok az firmanın içselleştirdiği bir terminoloji olmaktan çıkıp bir zorunluluk haline geldi. Şirketlerin rekabetçi olmanın da ötesinde işlerini yürütebilmek için dijital dönüşümünü içselleştirmenin gerekliliğini bize kanıtladı. Geçen şubat ayı itibarıyla Dijital Köprü platformumuzun kapsamını genişleterek e-dönüşüm ürünlerinin yanına farklı çözümleri de ekledik. Bu çözümlerimiz de KOBİ'lerden büyük ilgi gördü" diyor.

Bu arada, QNB Finansbank'ın Dijital Köprü platformu üzerinden sunduğu ürün ve hizmetler için dış kaynak kullanımına (outsourcing) gittiğini de belirtelim. Bu doğrultuda 8 şirketle anlaşma yapılmış. Yıldırım, şimdiye kadar platformu 40 bin müşterinin kullandığını, önümüzdeki 2 yıl içinde bu sayının 100 bine ulaşmasını öngördüklerini söylüyor...

Dijital Köprü projesi gündeme gelmeden önce QNB Finansbank olarak KOBİ müşterilerinize hangi dijital hizmetleri veriyordunuz?

Sanırım QNB Finansbank'ın dijital kanallara bakışımı en net "Enpara'yı hayata geçiren banka" olduğumuzu hatırlatarak anlatabilirim. Müşterilerimizin dijital kanalları daha etkin kullanarak zamandan ve operasyonel masraflardan tasarruf etmesi gerektiğine inanıyoruz. Dolayısıyla Dijital Köprü projesinden çok önce de yoğun bir şekilde dijital kanallara yatırım yapıyorduk.

Dijital Köprü'den önce KOBİ'lere dijital olarak hizmet verdiğimiz kanallardan biri Finans Yıldızı, diğeri de KOBİ İnternet Şubesi idi. Finans Yıldızı, nakit yönetimi

işlemlerini tek bir platformdan hızlı, kolay ve pratik bir şekilde gerçekleştirmeye yarayan web tabanlı bir sistem. İş hayatında zaman ve pratikliğin öneminin farkında olarak tasarladığımız bu modülle firmaların; toplu ödemelerini, para transferlerini, doğrudan borçlandırma sistemi (DBS), tedarikçi finansmanı, e-fatura ödemeleri, sürekli çekler gibi yoğun operasyon gerektiren nakit yönetimi işlemlerini internet erişimlerinin olduğu her yerden kullanıcı adı ve şifreleriyle yapabilmelerini sağlıyoruz.

KOBİ İnternet Şubemiz aracılığıyla ise birçok bankanın internet şubesinde olduğu gibi hesap işlemleri, kredi kartı, kredi işlemleri, para transferleri, ödemeler, yatırım işlemleri gibi genel bankacılık işlemleri yapılabiliyor. Takastaki çekleri, teminat mektuplarına ait detayları gözlemlemenin yanında DBS işlemleri, tedarikçi finansmanı, maaş ödemeleri gibi birçok katma değerli hizmet de KOBİ İnternet bankacılığında bulunuyor. İlave olarak uzun zamandır müşteri deneyimleri doğrultusunda geliştirdiğimiz ve birçok dış ticaret işlemini KOBİ'lerimizin kendi kendine yapabildiği bir "Dış Ticaret" menümüz var. Bu menüden ithalat, ihracat, gümrük beyannamesi, DAB ve görünmeyen kalem işlemlerini yapmak mümkün.

Dijital Köprü fikri nasıl ortaya çıktı, hazırlık aşaması ne kadar sürdü ve ne zaman müşterilerinize kullanımına sunuldu?

Dijital Köprü, çok uzun zamandır oluşan bilgi birikimi ve çalışmaların sonucu olarak ortaya çıktı. Olgusal olarak çok uzun zamandır üzerinde düşündüğümüz bu projenin somut hale gelmesi ise bu projeye özel bir ekip kurmamızla beraber Haziran 2019'da başladı diyebiliriz.

QNB Finansbank olarak amacımız KOBİ'lerin dijitalleşmesini sağlayan banka olmak. Dijital Köprü'nün ilk kampanyasını 2019'da, "KOBİ'leri Geleceğe Taşıyan Dijital Köprü, QNB Finansbank" söylemiyle Ücretsiz KOBİ e-Dönüşüm Paketi kapsamında başlatmıştık. Kampanya başlangıcından birkaç adım geriye gidersek, dijitalleşmeyle hem bireylerin hem de şirketlerin hayatı pratik çözümler sayesinde oldukça hız kazandı ve iş dünyasında çalışma prensipleri büyük ölçüde değişime uğradı. ◉



Dijital dönüşümü içselleştirenleri incelediğimizde, çoğunun ya büyük şirketler ya da dijital çağda kurulmuş, startup olarak adlandırdığımız çok genç şirketler olduğunu görüyoruz. Uzun süredir sektörde faaliyet gösteren, ölçek bakımından KOBİ olarak nitelendirebileceğimiz firmaların dijital dönüşümü sahiplenmelerinin, ticari hayatın getirdiği dinamizm içerisinde kolay olmadığını gözlemledik. Dijital Köprü projesi işte bu noktada şekillendi ve KOBİ'lerin dijital dönüşüme ulaşmalarını kolaylaştırmak üzere Dijital Köprü projesinin temellerini attık. Dijital Köprü'nün ilk kampanyasını tasarladığımız Haziran 2019'da, KOBİ'leri yakından ilgilendiren birçok yeni tebliğle e-dönüşüm ana başlığı altında konumlandığımız e-fatura, e-arşiv, e-irsaliye gibi çözümler, KOBİ'lerin zaman ve maliyet ayrımları gereken çözümler olarak ortaya çıkıyordu. Biz de bu süreçte KOBİ'lere destek olmak amacıyla işbirliğimiz QNB eFinans ile birlikte ücretsiz e-Dönüşüm Paketi'ni tasarlamaya başladık. 3 ay gibi kısa bir süre içerisinde başvuru kanallarımızı oluşturduk ve paketi Eylül 2019'da müşterilerimizin kullanımına sunduk.

QNB FİNANSBANK MÜŞTERİSİ OLMAYANLAR DA FAYDALANABİLİYOR

Dijital Köprü platformu bünyesinde şirketlere hangi alanlarda hizmet veriyorsunuz?

Bugün Dijital Köprü'yü hayata geçirdiğimiz 2019 yılındakinden çok daha farklı bir tabloyla karşı karşıyayız. Günümüz şartlarında dijitalleşme çok az firmanın içselleştirdiği bir terminoloji olmaktan çıkıp bir zorunluluk haline geldi ve şirketlerin rekabetçi olmalarının da ötesinde; işlerini yürütebilmek için dijital dönüşümünü içselleştirmenin gerekliliğini kanıtladı. Dijital Köprü'de geçen şubat ayı itibarıyla kapsamımızı genişleterek e-dönüşüm ürünlerinin yanına farklı çözümleri de ekledik ve bu çözümlerimiz de KOBİ'lerden büyük ilgi gördü. İnsan Kaynakları Yönetimi, Saha Ekip Yönetimi, Ön Muhasebe Programı, e-Ticaret Pazaryeri Yönetimi, Mutabakat İşlemleri hizmetleri ve QNB Finansbank'ın yeni ürünü NeoVade de ücretsiz sunduğumuz ürünler arasında yerini buldu. Geçen ay bu çözümlerin yanına Hesap Yönetimi'ni de ekledik.



Bu hizmetlerden kimler faydalanabiliyor? Bir başka ifadeyle bu hizmetleri kullanabilecek şirketlerin hangi niteliklere sahip olması gerekiyor?

Dijital Köprü'deki ürünleri 2020 yılına kadar, QNB Finansbank'ta hesabı olan KOBİ müşterilerimize ücretsiz olarak sunuyorduk. İlerleyen dönemde KOBİ'lerin dijitalleşme ihtiyaçları daha çok önem kazandığından dolayı, müşterimiz olmayan KOBİ'lere de Dijital Köprü'deki ürünleri kullanma imkanı vermeye başladık. Böylece yeni düzene de uyum sağlayarak "Dijital Köprü ürünlerini hemen kullanmaya başla, hesabını açmak için 3 ay vaktin var" diyoruz.

PLATFORMDAN FAYDALANAN ŞİRKETLER İÇİN ÖZEL AKADEMİ KURULDU

Dijital Köprü'de yer alacak hizmetlere karar verirken hangi ihtiyaçları göz önüne alıyorsunuz?

KOBİ'lerin dijital dönüşüme ulaşımını kolaylaştırmak üzere başladığımız projenin ilk aşamasını, dönüşüm için gerekli maliyetlerin karşılanması oluşturuyor. İkincisi ve daha da önemlisi ise KOBİ'lerin ihtiyaç duyacağı dijital fırsatların sunulması.

Firmaların günlük ticari işleyişinde banka dışında hizmet aldıkları ya da kendi içlerinde kaynak ayırdıkları birçok alan var. Örnek vermek gerekirse ön muhasebe, insan kaynakları işlemleri, cari mutabakat işlemlerini düşünebilirsiniz. Bu çözümleri dijital olarak sunan firmaların birbiriyle konuşabileceği sistemler kurmak üzere ortaklıklar yaptık ve bunları da Dijital Köprü üzerinden ücretsiz olarak tek bir platform üzerinden sunmaya başladık. Özette KOBİ'lerimize "Siz işinizi yapın, geri kalanı için Dijital Köprü yanınızda" diyoruz.

Ayrıca, KOBİ'lerin içinde bulunduğumuz dijital dönüşüm çağında işlerini ve değişimi kolayca yönetmelerini sağlayacak iş fikirleriyle buluşturmak için geçen mayıs ayında Dijital Köprü Akademi'yi oluşturduk. Bu akademide firmaların uzmanlarıyla bir araya gelerek eğitim ve ürün videolarından oluşan geniş bir yelpazede içeriklerden faydalanıyor.

Dijital Köprü bünyesindeki birçok ürünü banka dışı şirketlerden sağladığınızı biliniyor. Hangi ürünü hangi şirket sağlıyor ve neden bu şirketleri seçtiniz?

Aslında Dijital Köprü'deki ürünlerin neredeyse tamamını banka dışı şirketlerden sağlıyoruz. Şu an Dijital Köprü'de sunduğumuz 8 çözümün 7'sini farklı firmalar aracılığıyla sağlıyoruz. Potansiyel iş ortaklarımızın seçiminden müşterilerimizin kullanmaya başlamasına kadar tüm süreçleri koordine eden özel bir ekibimiz var. Dijital Köprü'yü zenginleştirmek için sürekli olarak FinTek'leri araştırıyorlar. Dijital Köprü'ye dahil olmak üzere FinTek'lerden de yoğun talep alıyoruz. Platformumuzu yalın ve verimli çalışan

bir formatta tutabilmek için üst yönetimimizin de dahil olduğu bir komite oluşturduk. Dijital Köprü'ye dahil olan her bir yeni çözüm bu komitenin onayından geçiyor.

Hizmet çeşitliliğini artırmak için yeni işbirlikleri söz konusu mu? Platforma yeni ürünler ekleyecek misiniz?

Dijital Köprü, sürekli yenilenerek müşterilerinin ticari hayatını kolaylaştıracak hizmetler sunan bir platform şeklinde tasarlandı. Dolayısıyla yeni çözümler eklemek için sürekli ve titizlikle yürütülen bir çalışma söz konusu. Bankamızın ve iştiraklerimizin satış organizasyonları tarafından yapılan müşteri görüşmeleri, düzenli olarak yaptığımız pazar araştırmaları, iştiraklerimiz ve iş ortaklarımızla gerçekleştirdiğimiz fikir alışverişleri, kısacası tüm finansçılar ve paydaşlarımızla kurduğumuz koordinasyon sayesinde Dijital Köprü'yü KOBİ'lerin ihtiyaçlarını yakından takip eden bir platform haline getiriyoruz.

40 BİNİN ÜZERİNDE ŞİRKET SİSTEME DAHİL OLDU

Şu anda Dijital Köprü'den faydalanan kaç şirket var, orta ve uzun vadedeki hedefiniz nedir?

Gerek geçen yılki lansman döneminde gerek müşterilerimize dokunduğumuz kanallar aracılığıyla KOBİ'lerimize Dijital Köprü'yü detaylı olarak anlatma fırsatımız oldu. Ürünlerin dijital bir platform üzerinden sunulması, Dijital Köprü Müşteri Hizmet Merkezi ile ürün kurulumlarının hızla yapılabilmesinin yanı sıra özelleştirmeye yönelik ürün taleplerinin çözümlenebilmesi KOBİ'leri Dijital Köprü'ye yönlendirdi ve böylelikle ağustos ayı itibarıyla 40 binin üzerinde KOBİ, Dijital Köprü hizmetlerinden faydalanmak üzere başvuruda bulundu. 2022 yılı itibarıyla 100 bin müşteriye Dijital Köprü ürünleriyle dokunmayı hedefliyoruz.



DİJİTAL KÖPRÜ'DE HANGİ ÜRÜN VE HİZMETLER SUNULUYOR?

QNB Finansbank, Dijital Köprü platformu kapsamındaki ürün ve hizmetleri büyük ölçüde FinTek ve startup'lardan dış kaynak kullanımıyla temin ediyor. Bu sayede bu şirketler de daha geniş bir tabana hizmetlerini yayıp hızla büyüyebilecek. Bu şirketler ve verdikleri hizmetler şöyle:

- **QNB e-Finans:** E-dönüşüm çözümleri, bankanın iştiraki QNB eFinans aracılığıyla sunuluyor. Bu kapsamda e-fatura, e-irsaliye, e-defter, e-arşiv, e-müstahsil müstahsil makbuzu, e-serbest meslek makbuzu çözümleri 2022 yılına kadar ücretsiz olarak veriliyor.
- **NeoVade:** Firmalara alternatif finansman kaynağı sağlayan bu yeni ürün de QNB eFinans ile birlikte geliştirilmiş. Dijital ortamda vade/fiyat değişikliği mutabakatı sunan NeoVade ile alıcı ve satıcı şirketler

arasında alternatif finansman kaynağı sağlıyor. Alacaklı ya da borçlusu olunan e-faturalar için, bu faturaların vadesinden önce ya da sonra ödenmesine yönelik teklifler oluşturuluyor.

- **Kolay İK:** İnsan kaynakları yönetimi için yeni nesil personel yönetimi programı Kolay İK ile anlaşma imzalandı. Bordrolama, özlük hakları, fazla mesai, izin yönetimi gibi birçok işlem bu uygulamada toplanmış durumda.
- **EkmoB:** Bu girişimin sağladığı saha ekip yönetimi çözümü, firmalara çalışanlarının konumlarını gerçek zamanlı olarak görüntüleme imkanı veriyor. Böylece saha operasyonu olan şirketlere daha etkin ekip yönetim imkanı sağlıyor.
- **KolayBi:** Yenilikçi ön muhasebe programıyla cari hesap takibi, nakit akış yönetimi, proje gelir gider

takibi gibi işlemler tek bir uygulama üzerinden kolayca yapılabiliyor.

- **StockMount:** E-ticaret pazaryeri yönetim çözümüyle e-ticaret siteleri ve mobil uygulamalar üzerinden ürün-hizmet satanlar, günlük rutin işlemlerinin tamamını bu program aracılığıyla yürütebiliyor. Bu uygulamada otomatik ürün güncelleme, siparişlere özel fatura ve kargo etiketleri yazdırma ve genel, kategori bazlı veya ürün bazında fiyatlandırma gibi birçok özellik mevcut.
- **KolayMutabakat:** Bu platform, şirketlerin daha önce manuel olarak yaptığı tüm mutabakat süreçlerini web üzerine taşıyor.
- **Kobaküs:** Dijital Köprü hizmetlerine en son eklenen bu hesap yönetimi çözümü, tüm banka hesaplarının tek bir platform üzerinden aynı anda ve yüksek güvenlikle yönetilmesini sağlıyor. ☺

Profilo Ödeme Sistemleri, Android POS ürün ailesiyle işletmeleri ileriye taşıyor!



TUNÇ SARIBAY
Profilo Ödeme Sistemleri
Genel Müdürü

35 yıldır ürettiği yazarkasa ve ileri teknoloji ürünleriyle işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, geliştirdiği Android tabanlı ödeme terminalleriyle işletmeleri ve iş süreçlerini bir üst seviyeye taşıyor...

Ödeme hizmetleri ve finansal teknolojiler sektöründe sürekli yenilenen regülasyonlarla birlikte yaşanan değişiklikler ve artan rekabet ortamı, yeni ihtiyaçların ve kullanım alanlarının oluşmasına yol açıyor. Profilo Ödeme Sistemleri olarak bu değişimlere en hızlı şekilde adapte olabilen ve cevap verebilen yapımızla, sektör ihtiyaçlarını karşılayacak çözümleri pazarın ihtiyaç ve dinamiklerine göre sunmaya devam ediyoruz.

Ödeme sistemlerinde yeni bir dönem başlıyor

Yaklaşık 8 milyar nüfusa sahip dünyamızda mobil telefon sayısının 2020 yılı itibarıyla 5.2 milyar olduğu düşünülüyor. Tüm akıllı telefon satışlarının yüzde 80'ini ise Android işletim sistemine sahip olanlar oluşturuyor.

Android dünyasındaki teknolojik gelişmelerin öncülüğünü akıllı telefon ve tabletler yapsa da bu sistem artık televizyondan bilgisayara, endüstriyel elektronikten otomasyona, spor aletlerinden ödeme dünyasına kadar birçok sektörde kullanılabilir durumda. Android ile gelen açık geliştirme platformu sayesinde çok çeşitli ve özgün uygulamalarla hayatı kolaylaşan kullanıcılar, bu ürünlere daha uygun fiyatlarla sahip olabiliyor.

Android platformlara geçiş bazı sektörlerde oldukça hızlı ilerlerken bazı sektörlerdeki kaygılardan dolayı daha yavaş ilerlediğini görüyoruz. Buradaki kaygı performans artarken ortaya çıkacak fiyat rekabetinden çok, açık platformlara geçişi yönetmek ve yönlendirmekten kaynaklanıyor. Buna "kapalı çevrim çalışan ürünler ve uygulamalarla oluşturulan müşteri deneyimlerini açık platformlara taşıyabilmekteki zorluk" da denebilir.

Doğal olarak her sektör kendi değişim

trendlerindeki başarı hikâyelerini güncel teknolojiler üzerine inşa etmekte kararlı. Bunu birçok markanın farklı sektörler için Android platformlarda geliştirmiş olduğu yeni ürünlerini yüksek fiyat-performans avantajıyla müşterilerine sunmaya başlamasıyla görüyoruz. Burada sağlanan platformun güvenliği, uygulama zenginliği, yaşatılan kullanıcı ve müşteri deneyimleri markaların rekabet gücünü artırıyor.

Çok kanallı perakende sektöründe entegre bir müşteri deneyimi sağlayan "multi-channel"dan "omni-channel"a geçişte, güncel teknolojiyi kullanarak hem mobil hem de masaüstü donanımlardaki Android platformlar üzerinde çalışan yazılımlarla marka bağımsız yapılar oluşturulabilirken, yönetim izleme ve veriyi işleme gibi süreçleri güvenli bir şekilde buluta taşımak da olası.

Lojistik sektöründe sıcak-soğuk satış, stok yönetimi ve tahsilat süreçlerinde birbirlerine benzemeyen, entegre çalışmayan birçok donanım ve yazılımın yerine Android ile birlikte gelecek olan tek platform, tek donanım ve e-belge düzeni sayesinde işletmelerin hayatı daha da kolaylaşacak.

Profilo Ödeme Sistemleri olarak sektörlerin ihtiyaçlarına uygun, yüksek performanslı ürünlerimizi tek noktadan, tüm ürün ve hizmetleri sağlayabilecek bir yapıyla müşterilerimizdeki değişim sürecine eşlik etmeye hazırız.



"Müşterilerimizden aldığımız deneyim, formasyon ve geri bildirimleri ürün ve hizmetlerimize katıyoruz."



Ödeme dünyasında sunulan çok çeşitli tahsilat yöntemleri (kredi kartı, dijital cüzdan, QR), yemek kartları, şehir kartları ve benzer uygulamaları bir arada geliştirmeye uygun olmayan kapalı platformlar, yerini Android tabanlı açık platformlara, donanım ve uygulamalara bırakmaya hazırlanıyor. Bu aşamada paydaşlar kaygılı olsa da kullanıcıların farklılaşan ihtiyaçları ve teknolojinin güncellenmesi, bakış açısının ve yöntemlerin değişmesini gerektiriyor. Bu seferki gereklilik regülasyonlarla değil işletmelerin operasyonel süreçlerindeki iyileşme, finansal giderlerini aşağıya çekme ve daha iyi bir müşteri deneyimi oluşturma ihtiyaçlarından kaynaklanıyor.

Ödeme hizmetleri ve finansal teknolojiler sektöründe, yeni nesil ÖKC'ye (ödeme kaydedici cihazlar) geçişle başlayıp son 5 yılda e-belge düzenin oluşturulması ve tahsilata aracılık etme gibi hizmetleri yaygınlaştıracak regülasyonların ve yapıların uygulamaya girmesi sektördeki olumlu gelişmeler.

Sektörümüzün bu değişimi karşılarken yazarkasa (ÖKC) üreticilerinin regülasyonlarla birlikte mükelleflerin ve kural koyucuların beklentilerini karşılaması önemli bir kaldıraç etkisi oluşturdu. Kayıt Dışı Mücadele Eylem Planı (2008-1010) belgesiyle ilk kez gündeme gelen de-

PROFILO

ÖDEME SİSTEMLERİ

şim, 2013 yılı sonunda yeni nesil ÖKC geçişiyle başladı. Böylece birçok perakende ve zincir mağaza yaparmakta zorlandığı entegrasyonları, satış ve ödemeyi bir noktada birleştiren ürünler üzerinde ve anlaştığı banka aracılığıyla müşterilerine sunabildi.

Bu entegrasyonlara ek olarak çok farklı uygulamalar, yeni nesil ÖKC ve arkasındaki hizmet sağlayıcısı unsurlar sayesinde sektörlerde yeni müşteri deneyimlerinin oluşmasına fırsat verdi.

Geride kalan 7 yılda Profilo Ödeme Sistemleri olarak bu kazanımları iyi değerlendiren, küçük işletmelerden büyük gıda perakendecilerine birçok mutlu müşterilerimiz oldu. Sektördeki paydaşlar regülasyonlara uyum sürecinde, kullanıcıların değişen ihtiyaçlarını anlama ve geliştirdikleri çözümleri gerçekleştirme fırsatı buldu. Yaşanan tecrübe ve tüm bu kazanımlar idareye, paydaşlara, yeni ihtiyaçları, teknolojileri tasarlama, geliştirme, regüle etme ve uygulamaya geçirme konusunda motivasyon kaynağı oluyor.



Profilo Ödeme Sistemleri olarak 35 yılda Türkiye'ye özel 90, 15 farklı ülkeye yönelik 63 olmak üzere toplamda 153 farklı yazarkasa tasarlayıp ürettik ve onaylarını alarak işletmelerin kullanımına sunduk.



EN GENİŞ ANDROID ÜRÜN AİLESİ PROFİLO'DA

Android ürün platformlarının gelişimini uzun süredir takip ediyor ve 2 yılı aşkın süredir bu teknolojilere yatırım yapıyoruz. Android tabanlı çözümlerimizi 3 başlık altında topluyoruz:

1- Android EFT POS ürün ailesi

Yeni nesil ÖKÇ projesinin başından beri ödeme dünyasındaki donanım güvenliği, yazılım güvenliği ve altyapı sürekliliği gibi temel ihtiyaçları çok iyi biliyor, yapmış olduğumuz teknoloji yatırımları ve geliştirmelerle bu ihtiyaçları başarıyla karşılıyoruz. Tüm mimari tasarımı bize ait olan İstanbul ve Ankara'daki iki Profilo TSM (güvenli servis sağlayıcı) merkezi ve yüzde 99.98 oranındaki bulunurluk performansı ile 2014 yılından bu yana hizmet veriyoruz.

Bugün Profilo S900 ECR yazarkasa ürünümüz ve Ocak 2020'de BKM "TechPOS" sertifikasyonu tamamlanan Profilo Android EFT POS ürün ailesiyle birlikte "TechPOS" terminal sayısında lider durumdayız. Kısa

zamanda Denizbank entegrasyonu ile 13 bankalık geniş bir kapsama alanına ulaşmış olacağız. Geliştirdiğimiz ek uygulamalarla cihaz üzerine yüklenebilecek 3. parti yazılımlarla ve harici cihazlarla kablolu veya kablosuz entegrasyonlar çok kolay gerçekleştirilebilir.

Geliştirdiğimiz Profilo AppStore platformu, TSM üzerinde çalışan, yazılım ve platform güvenliği, onaylı uygulama yazılımı, versiyon ve cihaz yönetimi, partner üzerinden yetki yönetimi yapabildiğimiz bir yapıya sahip. Tüm terminallerimiz Android 9 platformunda ve güvenlik özelleştirmeleri yapılmış bir işletim sistemi ve "kernel" ile çalışıyor. Cihazlar bankacılık sektörü kartlı-kartsız ödeme özelindeki güvenlik kriterlerine PCI PTS 5.X, EMV L1&L2 ve yaygın kullanılan tüm temassız kart test sertifikasyonlarına sahip.

Tüm ödeme tiplerinin (manyetik kart, akıllı kart, temassız kart, QR kod) desteklediği 4, 5 ve 5.5 inç boyutlarında yüksek çözünürlüklü IPS ekranlar, yüksek hızlı ve uzun ömürlü yazıcı, 4G ile bağlantı ve çift SIM desteği, ürünlerimizin öne çıkan bazı özellikleri arasında. Lazer barkod/karekod okuma, parmak izi okuma, yüksek kapasiteli batarya gibi farklı ihtiyaçlara yönelik opsiyonlara da sahibiz. Ürünlerimiz mobil kullanıma uygun olup, şarj için ya da portları dışarı alınarak masaüstü kullanılabilir. Ürün gamımızda POS dünyasında "countertop" olarak bilinen, ethernet üzerinde kablolu çalışacak ve satış otomasyon sistemlerinin tercihen kablolu bağlanabildiği daha küçük ekran boyutlarına sahip Android EFT POS model cihazlar da bulunuyor. Adroid EFT POS ürün ailemizde ekran büyüklüğü, cihaz boyutu, yazıcı ya da yazıcısız, masaüstü kullanım gibi özellikleri dikkate alarak her segmentteki müşteri ihtiyacını karşılayacak şekilde çeşitlendirip 5 farklı ürünle BKM test ve sertifikasyon süreçlerimizi

GELECEĞE HAZIR

İLERİYE TAŞIR

Android EFT POS Profilo S900

İleri Teknoloji

- Quad-core 1.2GHz, 64bit işlemci
- Android 9.0 işletim sistemi
- 5.5 inç HD dokunmatik ekran
- 1.2 GHz işlemci

Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

- PCI PTS S.x, EMV L1&L2
- EMV Connectors L1, MasterCard Progress
- Visa Paywave, Discover Q-PPS

Zengin Uygulamalar

- Tüm ödeme teknolojilerine uygun
- Çoklu ve uygulanabilir
- Entegrasyon seçenekleri

35 yıldır ürettiği yazarkasa ve ileri teknoloji ürünleriyle işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, geliştirdiği Android tabanlı ödeme terminalleri ile işletmeleri geleceğe taşıyor.

PROFİLO

E-BELGE VE GÜVENLİ MOBİL ÖDEME REGÜLASYONLARI HAKKINDA

Hatırlanacağı gibi Ekim 2017'de yayınlanan VUK483 tebliğiyle, hangi koşullarda ve hangi finansallara sahip işletmelerin yazarkasa kullanarak ya da kullanmadan sadece e-belge düzenleyebileceği tanımlandı. İşletmelerin bir kısmı bu kapsama girse de yazarkasalarını kullanmaya ve ticari ömürlerini dolduranlarını değiştirmeye devam ediyor. E-belge maliyetlerinin yüksek olması, özellikle yoğun işlem hacmine sahip işletmeler için önem arz ediyor.

Diğer taraftan, VUK507 (Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi) ise mobil ödeme teknolojilerine hızlı ayak uydurmak amacıyla tercihen kullanılabilir olarak kurgulandı. Söz konusu sistemle ilgili tebliğ de Haziran 2019'da yayınlandı ve aynı yılın sonunda açıklanan teknik kılavuzla güncel haline geldi. Mobil ödemeleri

kolaylaştıran bir sistemi tarif eden ve onay gerektiren bu yapıda bakanlık onaylı bir çözümü henüz görmedik. Süreç içerisinde onay alacak ürün ve çözümler öncelikle, belge sayılarının nispeten az olduğu küçük esnaf ve bankaların POS'larını kullanılmakta zorlandığı küçük işletmeler için değer yaratmaktadır. Buradaki başarının, öncelikle değerlendirilecek müşteri gruplarının işletmeciler kuruluşlar tarafından doğru analiz edilmesine; sistemi geliştirme, onay ve operasyon maliyetlerinin sonucunda oluşacak, müşteriye aylık yansıyacak masrafların mevcuttaki yazarkasa ve POS'lara göre daha uygun ve beklenen hizmet standartlarını yakalamasına bağlı olduğunu görüyoruz. GİB'in çıkardığı tüm regülasyonlara uygun ürün ve hizmetleri ilk günden

beri, kesintisiz geliştiren öncü firmalardan biri olarak yukarıda anlattığımız Android EFT POS ürün grubunu, perakende satış uygulamamızı ve hizmetlerimizi hazır hale getirmiş durumdayız. Bu aşamada motivasyonu yüksek banka ve ödeme kuruluşlarıyla doğru analiz edilmiş, son kullanıcıya değer yaratabilecek işbirliklerini önemsiyoruz.



tamamladık. Müşteri segmentasyonunda oluşturduğumuz ürün çeşitliliği ve müşterilerimize kendileri için en ideal ve ekonomik ürünü seçme konusunda sunduğumuz esneklik sayesinde, Android EFT POS çözümlerinde ürün zenginliği açısından da fark yaratmış olduk.

Profilo Ödeme Sistemleri olarak her segmentin farklı ihtiyaçlarına göre tasarlamış olduğumuz geniş ürün yelpazesi, aksesuar ve opsiyon seçeneklerimizle müşterilerimize değer yaratacak çözümler sunuyoruz.

Profilo Android tabanlı ödeme terminallerini, güncel teknolojiyle ve BKM TechPOS akışını destekler şekilde, bankacılık uygulamaları ve yemek kartı uygulamalarıyla çalışan ve yine üçüncü parti yazılımların da çalışabileceği, güvenli bir platform üzerinden yönetilen bir yapıda müşterilerimizin kullanımına sunuyoruz. Bu çerçevede klasik POS'lardan farklı olarak açık platformda kullanıcılara sunulacak katma değerli hizmetleri çok önemsiyoruz.

ProPAY

ProPay, Filo Android ödeme terminalleri için geliştirdiğimiz, TSM üzerinde çalışan bir terminal yönetim ve raporlama platformu. Nakit dışı tahsilat yöntemleri için tahsilat kalemi bazında ve tüm ödeme işlemlerinin detay bazında anlık raporlanması; tutar, taksit sayısı, puan, iptal gibi işlemlerin yönetilmesi, banka bazlı konsolide gün sonu ya da anlık raporlama, bankalarla anlaşma kapsamında "not on us" durumunda öncelikli banka seçimi, ERP/muhasebe entegrasyonu (isteğe bağlı) ile adetli cihaz kullanan müşteriler için gruplama, alt kullanıcı tanımlama, coğrafi takip gibi yönetim araçları ProPAY'in önemli özellikleri arasında.

2- Perakende çözüm paketi

Orta ölçekli KOBİ ve işletmelerin özellikle stok (ıade, mal kabul, mal transfer, depo sayımı), satış, tahsilat, cari hesap ve çoklu cihaz-şube yönetimi fonksiyonlarını lokalde ve bulut üzerinde gerçekleştiren yazılımlarımız, hem masaüstü hem de mobil Android tabanlı donanımlar üzerinde çalışabiliyor. Bu donanımları mevcut yazarkasalarımıza entegre edebiliyoruz. Ayrıca işletme, ilgili tebliğde geçen koşulları sağlıyorsa yazarkasa yerine Filo Android EFT POS ürünleriyle de entegre edebiliyoruz. Müşteri ihtiyaçlarına bağlı olarak perakende paketindeki tüm fonksiyon ve yazılımların tek bir Filo Android EFT POS üzerinde çalışması da mümkün.

3- Otomatik tanımlama ve veri toplama (AIDC)

Bu ürün grubuyla amacımız, özellikle lojistik sektöründe tercih edilen dağıtım-satış uygulamalarıyla en güncel teknolojiyi entegre ederek; her ebatla belge, e-belge kopyası ya da mali belgeyi yazabilen, sektör standartlarına uygun

2500 ÇALIŞAN, 300 MÜNHAŞIR SERVİS, 200 İŞ ORTAĞI, 500 SERVİS NOKTASI...

Profilo Ödeme Sistemleri olarak sektöre en büyük katkımız, bünyemizdeki Ar-Ge merkezimiz ve çevresinde konumlandığımız Filo TSM platformuyla tedarik, üretim, kalite süreçlerini uyumlu şekilde çalıştıran bir yapı sayesinde müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına ve Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB)'in taleplerine uygun çözümler üretebilmemiz. Kara kalem eskiz çizerek başladığımız ürün geliştirme sürecindeki tüm kritik değerleri bünyemizde üretiyor ve geliştiriyoruz.

Yetkinliklerimiz ve esnekliğimiz müşterilerimizin değişen taleplerine hızlı ve beklenen fiyat-performans avantajıyla cevap verebilmemizi sağlıyor. Satış ve servis kanallarımızı da eklediğimiz bu yapıyla tam 35 yıldır (KDV'nin ülkemizde uygulamaya geçişinden bu yana) küçük esnaftan organize perakendeciye kadar ürün ve hizmetlerimizi kesintisiz ulaştırıyoruz. Türkiye'de 81 il ve 222 ilçede, T.C. Maliye Bakanlığı onaylı 2 bin 500 kişilik uzman kadromuz, 300 münhasır servisimiz ve 200'den fazla iş ortağımız olmak üzere 500'den fazla servis noktamızla hizmet sunuyoruz. Bu tecrübe ve başarıyı yurtdışına taşıyabilen sektörümüzdeki tek yerli firmamız. Polonya'daki firmamız E Data Polska, 20'nci yılında, yerli üreticilerin çok güçlü olduğu pazarda ikinci sırada aldığı yeni nesil -online- yazarkasa onayıyla, sektörün Polonya menşei dışı markaları arasında en büyük pazar payına sahip.



2019 yılında Turkishtime tarafından hazırlanan "Ar-Ge 250" raporuna göre Filo Ödeme Sistemleri, Türkiye'nin en çok Ar-Ge harcaması yapan şirketleri arasında 167'nci sırada yer aldı...

mobil yazıcılarla birlikte paket olarak temin etmek, tek noktadan kurulum ve servis hizmetlerini müşterilerimize sunmak. E-belge entegrasyonu ile lojistik sektöründe yaşanan müşteri deneyimini güncel regülasyonlar çerçevesinde önemli ölçüde geliştirebileceğimize inanıyoruz. Sahada bir ilk olarak Android 9 platformunda, 2.4 GHz bir el bilgisayarıyla yüksek performanslı çözümün yanında ödemenin de aynı üründe gerçekleştiği Android EFT POS opsiyonunu müşterilerimizin deneyimine sunuyoruz.



PSD2 lisansı alan **Kobaküs**, Türk FinTek'leri Avrupa'ya açacak



Visa İnovasyon Programı'nın ilk dönem FinTek'lerinden Kobaküs, 4 yılda 27 banka ve 200 büyük kurumsal müşteriye ulaştı. Şirketlerin tüm banka hesaplarını tek bir platform üzerinden görüp muhasebeleştirmesini sağlayan Kobaküs'ün hedefi yıl sonunda 5 bin müşteriye ulaşmak. Şirket, İngiltere'de geliştirip PSD2 lisansı aldığı Rackle uygulamasını ise Türk FinTek'lerinin ürün ve hizmetlerini Avrupa'daki finans kurumlarına satmalarını sağlayacak bir platform olarak konumlandıracak...

Bilkent Üniversitesi'nin ardından Haliç Üniversitesi İşletme Enformatiği bölümünü bitiren Doğukan Gözetin, Kobaküs'ü bir arkadaşının yaşadığı zorluğu fark edip çözüm geliştirmek amacıyla kurdu. Sonrasında 4 yıl gibi kısa bir sürede, İngiltere'de şirket kurarak yurtdışı pazarlara atılmanın ilk adımını attılar. FinTek'ler için dünya çapında örnek olacak bu gelişimi isterseniz 4 yıl öncesinden başlayarak Gözetin'den dinleyelim: "Kobaküs fikri 2016 yılında, bir arkadaşımın tatildeyken ortaya çıktı. Şirketi olan arkadaşımın müşterilerinin ödemeleri 10 ayı banka hesabıyla



KOBAKÜS

ALL-IN-ONE ACCOUNT MANAGING

geliyordu. Hepsini tek tek kontrol edip işlem yapması çok zamanını alıyordu. Oysa söz konusu ödemelere bağlı olarak ürünü tedariki sağlayıp göndermesi gerekiyordu. Bu işlemlerin tek bir programla yapılabilmesi gerektiğini düşündüm ve ortaya Kobaküs çıktı.”

Gözetin, fikrini önce babası Kayhan Gözetin'e açmış. İşletmecilik geçmişi olan babasının olurluğunu aldıktan sonra Bilkent'ten arkadaşları Erkin Somut'u da sürece dahil ederek şirketi kurmuş. Şu anda tamamı Gözetin'in okul arkadaşlarından oluşan 16 kişilik bir ekiple yola devam eden Kobaküs, üç bankanın servislerini açmasıyla çalışmaya başlamış. Eylül 2017'de ise İTÜ Çekirdek'e dahil olarak hızlı büyüme sürecine giren Kobaküs, tüm banka hesaplarını bir arada, tek platformda ve aynı anda görüntüleme, raporlama ve muhasebeleştirme sağlıyor. Tüm bu süreç de uluslararası standartlarda güvenlik garantili, kolay kullanılabilen, tüm muhasebe ve banka sistemleriyle entegre edilmiş şekilde yönetiliyor. Kobaküs, muhasebe sistemine verileri otomatik olarak işliyor, her detayı görünür kılıyor. Müşteriye özel şifre bilgileriyle “giriş” yapıldıktan sonra, güncel finansal durumuna, döviz hesaplarına, son hesap hareketlerine, aylık raporlara ve banka bazında ayrı ayrı hesap bakiyelerine kolayca erişmeyi mümkün kılıyor. 3 bankayla başladıkları yolculuğun şu an 27 banka ve 200 şirketle devam ettiğini anlatan Doğukan Gözetin, “Biz faaliyete geçtiğimizde Türkiye'de açık bankacılık konuşulmuyordu. Bankalar da servislerini diğer partilere açmıyordu. Ancak kısa bir sürede işbirliği yaptığımız banka sayısı 27'ye ulaştı. Halen çözümümüzü kullanan 200 şirketin çoğu Türkiye'nin en büyüklerinden oluşuyor. Kobaküs aslında bir patron programı; aynı zamanda bir finans departmanının kullanabileceği ve bankadan gelen her türlü ödemenin aktararak muhasebe

işlemlerinin en aza indirileceği bir yazılım” diyor. Tabii gizlilik anlaşmaları gereği Gözetin bu şirketlerin ismini açıklamıyor.

Kobaküs için kilometre taşları

Kobaküs açısından 2019 ve 2020 kilometre taşı denebilecek gelişmelerin yaşandığı yıllar oluyor. Şirket ilk olarak, 2019'da Visa'nın dijital ödeme ekosisteminde inovasyonu desteklemek ve hızlandırmak amacıyla Hackquarters ortaklığında hayata geçirdiği Visa İnovasyon Programı'na dahil olan 5 FinTek arasındaki yerini aldı. 6 ay süren programla birlikte uzmanlardan girişimlerini hızlandıracak eğitimler aldılar, Visa Developer Platform üzerinden Visa API'lerine erişim sağladılar, tasarım odaklı düşünme programlarıyla ürün ve hizmetlerine değer kattılar ve Visa'nın yerel ve global iş ağındaki banka, e-para kuruluşları ve üye işyerleri ile bir araya geldiler. Kısa süre zarfında, Visa'nın desteği ve network'lerini paylaşmalarının da verdiği itici güç ile İngiltere'de şirket kurmayı başardılar.

Kobaküs, 2020 Temmuz'da ise Finansbank tarafından kurulan “Dijital Köprü” adlı programa dahil oldu. Bankanın KOBİ'lere ihtiyaç duydukları tüm hizmetleri sunduğu bu platformda Kobaküs de yer alıyor. Gözetin, “Bu bizim açımızdan çok önemli bir gelişme çünkü, yıl sonuna kadar ürünümüzü kullanan şirket sayısı 5 bine ulaşacak” diyor. Şirketin müşteri sayısı artınca yeni özellikler de ekleniyor haliyle... Bulut üzerinden hizmet veren çözüme abone olanlar, en güncel halini kullanmaya başlıyor. Şu anda banka hesaplarını görme ve muhasebeleştirme dışında yeni servisler bekleniyor. Gözetin, örnek olarak “ödeme tetikleme” servisini veriyor. Bu hizmetin temel fonksiyonu ise şöyle: Bilindiği gibi kurumsal bir şirket, bir yere para göndermek için bankaya telefon açıp imzalı talimat göndermek zorunda. Kobaküs'ün bu panelini kullanarak herhangi bir telefon görüşmesi ya da talimat göndermesine gerek kalmadan işlemi yapabiliyor. Yani aslında bu panele giderek bankaya talimatı göndermiş oluyor. Merkez Bankası'nın şu an üzerinde çalıştığı açık bankacılık düzenlemesinin içinde bu bölümün de olduğunu belirten Gözetin, yıl sonuna kadar yasal düzenlemenin tamamlanmasını umuyor. Hedefleri de düzenlemenin hemen ardından hizmeti devreye sokmak. Kısa süre içinde kullanıcıların hizmetine sunulacak bir diğer servis de

İNGİLTERE YOLCULUĞUNU VISA İNOVASYON PROGRAMI HIZLANDIRDI

Kobaküs, 2019 yılında Visa İnovasyon Programı'nın ilk dönemine dahil olan şirketler arasındaydı. Doğukan Gözetin, bu sürecin sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: “Geçen yıl Money 20/20'de finale kalarak sunum yapan tek Türk şirketi olduk. Hala da tek şirketiz. Bu etkinliğe katıldığımız dönemde Visa İnovasyon Programı'na dahil olmuştuk. Dolayısıyla bu iki gelişme bize kısa zamanda çok yol aldırdı. Hem sunum

yapmak için finale kalmak hem de Visa'nın desteğini almak network'ümüzü inanılmaz genişletti. Hatta 5 kat büyüttü diyebilirim. Zaten çok kısa zamanda, İngiltere'de şirket kurmayı başarmamızda da Visa'nın desteğinin büyük katkısı oldu. Hem bilgi bankalarını hem de network'lerini bizimle paylaştılar. Zaten aranızda Visa olunca birçok aşamayı kolayca geçebiliyorsunuz.”

Visa Innovation Program





karşılaştırma konusunda. Banka müşterileri, Kobaküs aracılığıyla bankaların hizmet ve sundukları teklifleri karşılaştırarak kendilerine en uygun ürünü seçebilecek.

Salgında boş durmadılar; İngiltere'den lisans alınıp şirket kuruldu

Biraz önce bahsettiğimiz gibi; 2020 yılında Kobaküs, İngiltere'de şirket kurarak Avrupa'ya açılım adımını attı. Ayrıntılarını yine Gözetin'den alıyoruz: "Aslında Avrupa planımız hep vardı ama salgın döneminde hızlandırdık ve İngiltere'de şirketimizi kurduk. Şirketimizin adı API Network Global. Önce yerel bir ortakla bu adımı atmayı düşündük ama sonra lisansı kendimiz almaya karar verdik. 18 Haziran'da şirketi kurup PSD2 lisansı için başvuruyu yaptık. Zaten lisans sürecine girince tüm Avrupa sistemine direkt olarak giriş yapılmış oluyor. Lisans için geliştirdiğimiz ürünün adı Rackle. Avrupa'daki tüm bankaları tek bir programa bağlayıp tek bir API üzerinden bankalara, FinTek'lere hizmet verecek." Rackle platformu sadece Kobaküs'ü değil, Türkiye'deki diğer FinTek'leri de Avrupa ve MENA bölgesine açmayı amaçlıyor. Sanırım bu desteği nasıl vereceklerini anlatmadan önce MENA bölgesi hakkında kısa bir bilgi vermemiz gerekiyor. İngiltere'den alınan bir PSD2 lisansı, ortak sisteme direkt olarak MENA bölgesindeki finans kurumlarını dahil ediyor.

"EĞLENEREK ÇALIŞIYORUZ"

Doğukan Gözetin, Kobaküs ekibinin çalışma şeklini şöyle tanımlıyor: "Biz eğlenmesini çok seven bir ekibiz. Finans sektörü de artık FinTek'lerle birlikte kalıplarını kırmaya başladı. Biz takım elbiseleri, kravatları attık; 'bey', 'hanım' gibi hitapları kullanmayı bıraktık. Zamanla bankacılar da bize alışmaya başladı. Oldukça keyifli çalışıyoruz. Böylece bankacıların da sosyal yönlerini keşfetmiş olduk."

Kobaküs'ün yurtdışına açılımı

İngiltere'den başlamasının birkaç nedeni var. İlki, doğal olarak İngiltere'nin finans merkezi olması. İkincisi, İngiltere'den yatırım bulmanın çok daha kolay olması. Gözetin, "İngiltere ile Türkiye arasında değerlendirme açısından baktığımızda 100 kat fark var. Orada yatırım bulamama gibi bir sıkıntı yok. Çünkü insanlar paralarını bankaya yatırıp faiz almak yerine VC'lere yatırıyor" diyor.

Bir diğer önemli etken de İngiltere'deki şirketin ortağı Gözde Gözetin olmuş. Gözde Gözetin, Doğukan Gözetin'in halası. Ancak çok daha önemli bir özelliği daha var: FX CM'in üst düzey avukatlarından biri. Hala Gözetin, hukuk ve teknik bilgisinin yanı sıra oldukça geniş bir yatırımcı network'üne sahip. Doğukan Gözetin, Rackle'in hedeflerini "İlk aşamada 400 bin sterlinlik bir yatırım yaptık, 5 yıl içinde bu tutar 3.5 milyon doları bulacak. Sonrasında ise 15-20 milyon dolarlık büyüklüklere ulaşacağız. Bağlısan durmayacak bir proje" sözleriyle anlatıyor.

İsteyen herkes Kobaküs platformunu kullanabilecek

Kobaküs'ün bir hedefinin de Türk FinTek'lerini yurtdışına açmak olduğunu belirtmiştik. FinTek'lerin yurtdışında şirket kurması, pazarlama yapması için ciddi bütçelere ihtiyaç olduğu bir gerçek. Gözetin, bu noktada sundukları çözümü şöyle anlatıyor: "Türkiye'de yazılım geliştiren şirketler, platformumuz üzerinden ürün ve çözümlerini Avrupa'daki finans sistemine ulaştırabilecek. Türkiye'de yazılımın geldiği seviye Avrupa ve MENA bölgesinin çok ilerisinde. MENA bölgesinde para, Avrupa'da ise pazar var. İşte biz bu üçlüyü bir araya getirerek Türk FinTek'lerinin küreselleşmesine destek olacağız."



DİJİTAL BANKACILIĞIN EN YENİSİ

CEPTETEB İŞTE, The Banker tarafından sektörün en yenilikçi uygulaması seçilerek “**Dijital Bankacılıkta İnovasyon**” ödülleri kapsamında **Mobil** kategorisinin kazananı oldu.

CEPTETEB İŞTE olarak bizi yeniliklere taşıyan, her zaman yeni kalmamızı sağlayan herkese teşekkür ederiz.



TEB

cepteteb.com.tr / 444 0 832



The Banker
INNOVATION IN
DIGITAL BANKING
AWARDS 2020

RKL ile güvende kalın

Salgın döneminde üye işyerleri ve saha elemanlarının birbirleriyle karşılaşmasına gerek olmadan, temas riskini ortadan kaldıracak şekilde uzaktan yönetimi destekleyen çözümlere rağbet arttı. Verisoft da bu doğrultuda geliştirdiği uzaktan anahtar yükleme (RKL) çözümüyle fark yaratıyor...

2000'lerin ortasından beri sektörde bilinen ve kullanılan RKL (Remote key loading - Uzaktan anahtar yükleme) uygulaması son yıllarda pek çok pazarda zorunlu hale getirildi. Ülkemizde de ödeme kaydedici cihazlar (ÖKC) ile birlikte gündeme gelen bu zorunluluk, ödeme hizmeti sağlayan tüm kuruluşlara sunulmaya başladı. Çünkü RKL çözümü, anahtarların üretilmesinden sahadaki EFT POS, ÖKC ya da ATM cihazına ve işlem ana bilgisayarına teslim edilmesine kadar tam otomatik anahtar yükleme sürecini destekleyerek, süreçteki herhangi bir manuel faaliyeti ortadan kaldıracak şekilde çalışıyor. Böylece saha hizmet personelinin arıza ve kurulum dışında üye işyerine gitmesine gerek kalmıyor.

Verisoft Genel Müdür Yardımcısı Dilek Sağıroğlu, PCI uyumluluğu dikkate alınarak oluşturulan, Thales başta olmak üzere çeşitli HSM cihazları ve protokollerini destekleyen RKL'nin güvenlik açısından mükemmel bir çözüm olduğunu belirtiyor. Çözümün işlev ve faydalarını da şöyle özetliyor:

"Güvenlik, tüm ödeme hizmeti sağlayıcı kurumlar için her zaman doğru ve etkili yönetilmesi gereken en kritik unsurlardan biri olmuştur. Salgınla birlikte sanal ortam güvenliğine, fiziki ortam ve personelin güvenliğinin sağlanması gerekliliği de eklendi. Biz her iki durumu da dikkate alarak çalışmaya başladık. Hatırlanacağı gibi geçen yılın haziran ayında PCI yeni yönetmelik yayınlamış ve tüm veritabanları ile HSM'lere bağlı uygulamalara, dahili bağlantılar ve anahtar yönetimi için 'anahtar blokları' (keyblocks) uygulama zorunluluğu getirmişti. Keyblocks, TripleDES olarak adlandırılan 'üçlü veri şifreleme algoritması' (TDEA) veya 'gelişmiş şifreleme standardı' (AES) ile anahtarların gizliliğini ve bütünlüğünü korumak için çalışan yöntem. Bu uygulamanın yürürlüğe giriş tarihi 2023 yılına ötelense de tüm dünyada ödeme sistemleri oyuncuları bu konuya hızla adapte olmak için çalışıyor. Biz de iş ortaklarımızın beklentilerine göre RKL Server yazılımımızın; Atalla Key Block, BASE24 Key



Dilek Sağıroğlu

Exchange, IBM CCA, Mastercard OBKM, TR-31 gibi farklı KeyBlock formatlarını desteklemesini sağlayabileceğimizi ve bu konularda danışmanlık verebileceğimizi her fırsatta belirtiyoruz."

Verisoft Amerika ofisi başarıyla uyguladı

Bu noktada Dilek Sağıroğlu, Verisoft Amerika ofisinin tecrübesini de şöyle anlatıyor: "GeoBridge firmasıyla bu yönde bir çalışmayı geçtiğimiz aylarda tamamladık. Amerika'da sahada anahtar yükleme işlemi sadece yetkili firmalarla yapılır. Geobridge ürünleri uyumlu 'Keybridge' anahtar yönetimi prosedürleri doğrultusunda geliştirilen ürünlerimiz ABD'de sahada kullanıma sunuldu. Bu gelişmeler doğrultusunda ve içinde bulunduğumuz salgın döneminin hassasiyetlerini de göz

önüne alarak yeniden tasarladığımız uzaktan anahtar yükleme çözümü Verisoft RKL ile tüm bu operasyonlara yalın bir yaklaşım getirerek, özellikle ÖKC POS ağına anahtar yükleme ve yönetimi için hızlı, güvenli ve uygun maliyetli bir çözüm ortaya çıkardık. Bu çözümle, halihazırda yoğun işbirliği içinde olduğumuz Thales'in 9000 ve 10000 model HSM cihazlarında Verisoft RKL Server uygulaması aracılığıyla hazırlanıp uç noktadaki POS, ÖKC, kiosk gibi ödeme cihazlarına güvenli anahtar gönderimi sağlanıyor."



verisoft

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



Hemen indirin!

Google Play
DÜNYALIK

App Store'dan
indirin

Ziraat Mobil



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası

Sanal POS uzmanı weepay'in oyuncular için de bir sürprizi var

Kurumsal müşterilerin yanı sıra bireysel kullanıcılar için de uçtan uca sanal POS hizmeti veren weepay, salgın sürecini verimli geçirdi. Bu dönemde online oyun ödeme işlem sayısının yüzde 60 arttığına dikkat çeken weepay Kurucusu Selim Destancı, "Birkaç ürünümüzün piyasaya çıkışını salgın nedeniyle ertelemiştik. Oyun sektöründe faaliyet gösterenler için yeni bir ürün geliştirdik, yakında tanıtacağız" diyor...

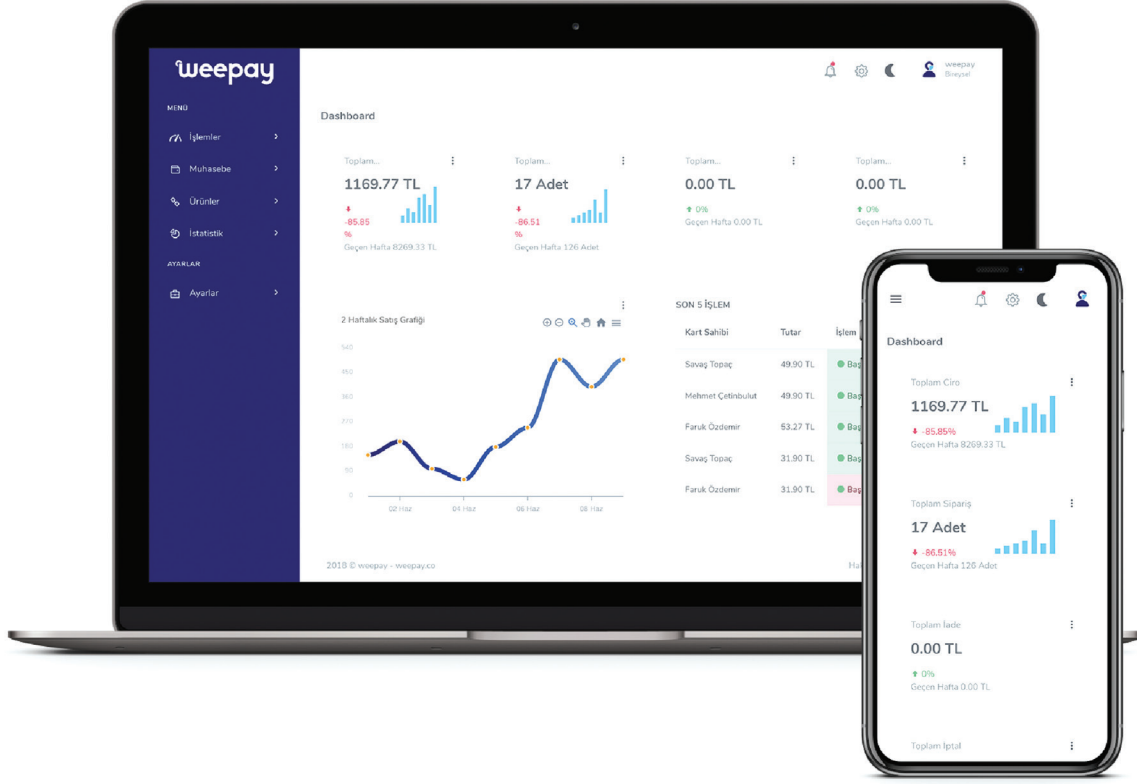


Selim
Destancı

Çok değil birkaç yıl önce internet üzerinden ürün alma ve satma konusunda çökimsel davranışların en büyük gerekçesi "güvenlik"ti. Bu gerekçeyi artık duymuyoruz. Çünkü insanların kaygılarını giderecek çok sayıda yeni çözüm devreye girdi. Bunlardan en çok kullanılanı ise sanal POS'lar. Bu sistemi kullanan satıcılar ve alıcılar, artık dünyanın her yerinden güvenle ödeme alabiliyor. 3D Secure gibi sistemler sayesinde, online ödemelerde banka ve kredi kartlarıyla yapılan dolandırıcılık haberlerini neredeyse duymaz olduk. İşte güvenli sanal POS hizmeti veren, bu hizmetini farklı opsiyonlarla zenginleştiren şirketlerden biri de weepay... Profesyonel hayatına 2016 yılında izzico, Moka gibi şirketlere danışmanlık yaparak, ürün geliştirerek başlayan Selim Destancı tarafından kuruldu weepay. Opencart, Magento, Woocommerce, PrestaShop gibi açık kaynak kodlu yazılımların modüllerini geliştiren Destancı, weepay'in altyapısını o yıllarda hazırlamaya başlamış. Mevcut çözümlerdeki eksiklikleri görmüş, 4 ay süren yoğun bir araştırma döneminin ardından weepay'in temellerini atmış. Tohum aşamasında yatırımcı ortak olan Cihat Değirmenci'nin katılımıyla 2019 yılında ete kemiğe bürünmüş.

Yazılımı 6 ayda kullanılır hale getirdiler

Finans sektöründe sanal POS konusunda son kullanıcı odaklı projeleri de olan kurumsal ve bireysel müşterilerine hizmet veren weepay, weePos ürünüyle faaliyetlerine başlamış. Selim Destancı, o dönemi şöyle anlatıyor: "Ashında bir ödeme firması gibi yazılım geliştirmeyi hedefledik. Bunu da üye işyerlerimize en kolay, en hızlı ve en güvenilir şekilde sunmak ve aynı performansımızı son kullanıcı için oluşturmak istiyorduk. Sanal POS yazılımımızı geliştirirken ürünleri oluşturma aşamasında weeForm dediğimiz ödeme formumuzu geliştirdik. Buradaki



hedefimiz; son kullanıcıya kolay bir arayüz sağlarken güvenli ödeme deneyimini yaşatmak, aynı zamanda üye işyerlerimizin form geliştirme ve güvenlik gibi birçok adımı hızlıca geçmesini sağlamaktır. Üstelik bu ödeme formunu bize gelen isteklerin cevabı şeklinde dönüş yaparak güvenli ve hızlı bir şekilde web siteniz veya mobil uygulamanız içinde istediğiniz alanda oluşmasını ve ödeme alınmasını hedefledik.”

Bir başka deyişle şirket, weePos yazılımını 6 ay gibi bir sürede weeForm ile entegre şekilde iki adımlı olarak geliştirmiş: Online ödeme için API sistemi ve ödemelerin yönetimi olan POS yönetim ekranı...

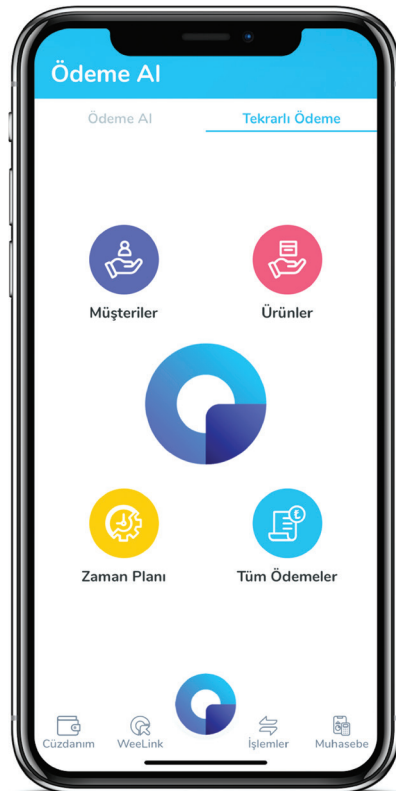
Aylık büyüme hızı yüzde 33'e çıktı

Destancı, “POS yönetim panelimiz, üye işyerlerimize güzel bir UI/UX deneyimi sunarken, aynı zamanda sadece bir ödeme yönetim paneli değil detaylı istatistiklerin de verildiği bir platform haline geldi. Bu sayede üyelerimizin satışını artırıp işlerini geliştirmelerine hız kazandırmış olduk. Üstelik bunlar sadece rakamsal boyuttaki istatistikler değil. Ödeme oluşan formun hangi ülke ve şehirlerde açıldığı gibi birçok detaylı istatistik vererek üye işyerlerimizin satış stratejisine de yardımcı olduk” diyor.

Weepay’ın en önemli hedefini “satıcıların nakit akışını hızlandırmak,

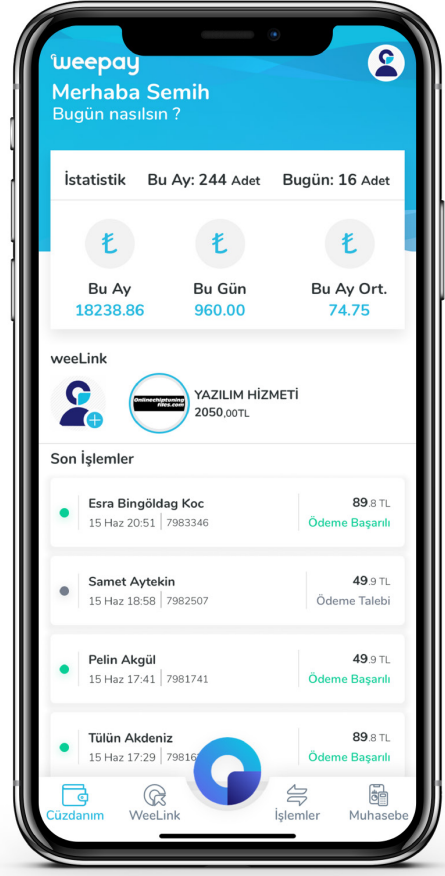
taahsil yeteneğini geliştirmek ve cirolarını artırmak için basit güvenli ve hızlı ödeme sistemleri sunmak” sözleriyle özetliyor Destancı. Bu hizmetleri de tek bir platform üzerinden, zaman ve yer bağımsız bir şekilde web servis, web tabanlı ödeme ekranları mobil uygulama üzerinden sunduklarını vurguluyor.

Ekim 2019’da lansmanı yapılan weepay’ın şu anda 2 bin üye işyeri var. Aylık büyüme hızı ise ortalama yüzde 33. Bugüne kadar 2 milyon ödemeye aracılık eden şirket, başlangıç hedeflerini geride bırakarak orta vadeli hedeflerine doğru emim adımlarla ilerliyor.



Weepay, üzerinden yeni çözümler hazırlıyor

weePos ve weeLink şu anda weepay’ın sunduğu diğer ürünler. weeClick, weeRepeat, secureMe gibi ürünlerin de kısa bir süre içinde yayına alınması planlanıyor. “Finansal sektörde her geçen gün artan tekrarlı ödeme talebine yeni bir soluk getirmek için weeRepeat ürünümüzü geliştirdik” diyor Destancı, sistemi şöyle anlatıyor: “Halihazırda birçok ödeme firmasında API üzerinden tekrarlı ödeme ve kart saklama özelliği sunuluyor. Bizse hem bunu sağlayıp hem de mobil uygulamamız veya POS panelimiz üzerinden müşteri oluşturup kartıyla satışlarını ekleyerek



kolayca ödeme almasını sağlayan bir sistem haline getirdik.”

Bir başka deyişle, örneğin bir işletmenin satış temsilcisi elindeki tabletle weepay uygulaması üzerinden önce müşterisini, ardından da programını seçip kartını ekliyor. Böylece üç adımda tekrarlı ödeme alınmasını sağlıyor. Bu sistemi daha çok abonelik sistemi ya da aylık düzenli ödeme kabul eden işletmeler kullanıyor. Örneğin spor salonu, serbest muhasebeci, catering şirketleri gibi... Şirketin kullanıma sunmaya hazırlandığı weeClick ise entegrasyona gerek kalmadan ödeme almada yeni bir soluk getirecek bu ürün. Destancı, “weeClick ve secureMe ile güvenli alışveriş özelliğimizi yatırım turumuzun ardından yayına almayı planlıyorduk. Ancak salgın nedeniyle ertelemek zorunda kaldık. Yatırım sürecimizi devam ettirip ettirmeyeceğimiz konusunda

kararımızı aldıktan sonra bu ürünleri de yayınlayacağız” diyor. weepay, weeClick çözümünü yurtdışına da taşımak istiyor. Destancı, web sitesine entegrasyon gerektirmeyen bu çözümün de çok ses getireceğine inanıyor.

“Son kullanıcıyı da unutmadık!”

weepay hem bireysel hem kurumsal satıcılar için çözümler sunuyor. Destancı, bu çözümlerden birinin de link ile ödeme olduğunu anlatıyor: “Bu özelliği bir adım daha ileriye taşımak için detaylı arayüz özel bildirim sistemleri geliştirdik ve mail ya da SMS ile link gönderip hızlıca ödeme alınmasını hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimizin kullanımına sunduk. Bireysel kullanıcıların özellikle daha fazla kullandığı weeLink ürünü, özellikle sosyal medya satışı ya da ‘hand made’ (el yapımı)

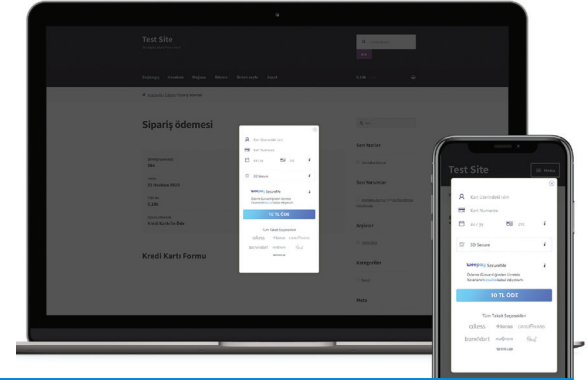
ürünler satmak isteyen; mahallesinden, şehrinden veya ülkesinden uzaklara da satış yapabilmeye imkanı isteyen müşterilerimize hitap ediyor. Web sitesi olmayan müşterilerimizin kullanımının yanı sıra kurumsal müşterilerimiz de weeLink ödeme ekranlarını detaylı dil desteği dolayısıyla kullanıyor.”

weeLink, üye işyeri tarafından müşteri eklendiğinde, müşteriye giden SMS ya da mail’de bir link yoluyla kendine ait sayfasını görebiliyor. Bu sayfa üzerinden ödemeler ve gelecek dönem ödemelerinin yanı sıra istenirse kolayca iptal edebilme seçeneğiyle birlikte detaylı harcama yönetme imkanı sunuyor.

Sırada kurumsal şirketler var

weepay olarak başlangıçta bireysel, orta ölçekli ve büyük firmaları hedefleyerek yola çıktıklarını belirten Destancı, “Hedeflerimiz doğrultusunda geliştirmek istediğimiz birkaç farklı ürünle büyük ve çok büyük firmaları da aramızda göreceğiz. Aslında klasik bir ödeme sistemi yazılımı olduğu için ileride ‘gateway’ özelliğimizi üye işyerlerimize açmak istiyoruz. Böylece dilerse üye işyerlerimiz, spesifik anlaşmalı olduğu sanal POS bankasını panelimize ekleyip ödemelerini bizim üzerimizden kontrol edebilecek” diyor.

Destancı, weepay’i geliştirmek ve müşteri deneyimini sürekli olarak artırmak için çalıştıklarını, Ar-Ge çalışmalarını yaptıklarını vurguluyor. Bu bağlamda 2020’nin ilk günlerinde AppStore ve PlayStore’da mobil uygulamayla üye işyerlerine verilen hizmetin kapsamı genişletilmiş, üye işyerlerinin saha operasyonlarında da tahsilat yapabilmesi sağlanmış. Destancı, mobil uygulama sayesinde weepay üye işyerleriyle iletişim seviyesinin güçlendiğini de sözlerine ekliyor.



OYUN ÖDEMELERİ İÇİN GELİŞTİRİLEN ÜRÜN TEST AŞAMASINDA

Salgın sürecinde özellikle online alışveriş ve temassız ödemeler adeta patladı. Birçok alanda finansal teknolojiler ön plana çıktı. Selim Destancı, weepay’ın bu süreçten nasıl etkilendiğini şöyle anlatıyor: “Bizim açımızdan en dikkat çekici nokta, online oyunlardaki yükseliş oldu. Salgın sürecinde online oyunlarla ilgili ödeme işlemi sayısı yüzde 60, ödeme hacmi ise yüzde 25 civarında arttı. Pek çoğumuzun

evde geçirdiği bu süreçte, oyun hizmeti sunan bireysel ve kurumsal firmalarımız gerek oyun içi satış gerek oyun satışı anlamında çok büyük bir yükseliş trendine girdi. Bu süreçte online market alışveriş gibi spesifik artışlar da yaşandı. Birçok kurumsal firmanın temassız ödeme noktalarında weeLink ürünü tercih edilmesi de bizleri memnun etti.” Destancı, yeni dönemde oyun

piyasasının finans sektörü için önemli bir rekabet alanı olacağını öngörüyor ve “weepay olarak oyun satıcıları, oyun yayıncıları, YouTube gibi platformlarda yer alanlar için de müjdeli bir haberimiz olacak. Bu alana yönelik bir ürün çıkaracağız. Salgın sürecinde geliştirdiğimiz bu ürünü, teknik ekibimizin testleri, son kullanıcı testleri ve deneyim testlerinin ardından yayına almayı planlıyoruz” diyor.

ÖDEME ANINDA ETKİLEŞİM DEVRİMİNİ VERIFONE P400 İLE DENEYİMLEYİN!

En gelişmiş pos-kasa entegrasyonu ile
sınırsız etkileşim sunar.



- Hızlı işlemci
- Manyetik, temassız, cipli ve QR ödeme
- Geniş hafıza
- Tüm ödeme yöntemlerine uyumlu
- Uçtan uça şifreleme ve hassas bilgileri korumayla tam güvenlik

- Gerçek zamanlı içerikler, kişiselleştirilmiş fırsatlar ve ödüller
- Puanla ödeme ve kişiye özel teklif
- Yüksek çözünürlüklü ekran
- Ödeme sırasında kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimi

ininal, salgın döneminde sektörün **3 katı** büyüdü

Türkiye'nin ilk FinTek'lerinden ininal, son dönemde sektör ortalamasının 3 katına varan büyümesiyle dikkat çekiyor. ininal CEO'su Hakan Gonca, "Büyüme trendimizi yılın ikinci yarısı itibarıyla da sürdürüyoruz. 2020 sonunda hacmimizi 1.5 milyar TL'ye, aktif kullanıcı sayımızı da 1.5 milyona çıkarmayı hedefliyoruz" diyor...



Hakan Gonca

**ABDULLAH
CETİN**

Türkiye'de ön ödemeli kart deyince ilk aklara gelen markalardan biri ininal... 2012'de kurulan ve kendini bir FinTek startup'ı olarak nitelendiren ininal, 2016 yılında Multinet bünyesine katıldıktan sonra büyümesini daha da hızlandırdı. ininal Kart ve ininal Cüzdan kullanıcılarının sayısı her geçen gün artıyor. Salgın nedeniyle online alışverişlerdeki artışın yanı sıra online oyunlar için satılan e-pin'lere ilgi artışı da anlaşılan şirketin büyümesine katkı sağlamış.

Kısa bir süre önce ininal Plus Hesap'ı hayata geçiren şirket,

kimliğini doğrulayıp belgelerini yükleyen müşterilerine, limitlerini 50 bin TL'ye yükseltme imkanı sunmaya başladı. ininal Cüzdan kullanıcıları ise artık istediği bankaya 7 gün 24 saat dilediği zaman para transferi/EFT yapabiliyor. Kripto para borsalarıyla işbirliği süreci de tamamlanmış. Kısa bir süre içerisinde ininal Cüzdan üzerinden kripto para borsalarına transfer işlemi yapılabilecek. Multinet Up ve ininal bünyesinde çeşitli görevler üstlendikten sonra mayıs ayında ininal CEO'lüğüne getirilen Hakan Gonca ile ön ödemeli kartları, salgının sektöre etkilerini, ininal'ın gelecek plan ve hedeflerini konuştuk...

Önce Türkiye ön ödemeli kart sektörünü güncel veriler eşliğinde kısaca değerlendirebilir misiniz?

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Türkiye’de kartlı ödemeler ve nakitsiz ödemeler konusunda 2019 yılında yaşanan gelişmeleri yıllık değerlendirme raporuyla ortaya koydu. BKM tarafından paylaşılan bilgilere göre 2019 yılında kartlı ödeme sektörü 1 trilyon TL büyüklüğe yaklaştı. Bu yılın ilk yarısında ise 500 milyar TL’lik kartlı ödeme gerçekleşirken elektronik eşya ve market pazarı, en fazla ödeme yapılan sektörler oldu. Salgın etkisiyle kullanımı artan temassız ve kartlı ödemeler, hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline geldi. Bu yılın ilk 6 ayında yapılan temassız ödeme adedi, geçen yılın aynı dönemine kıyasla 3 kat arttı. Son 1 yılda toplam banka kartı sayısı ise 17 milyon artarak 172.9 milyona çıktı. Ön ödemeli kartlarla yapılan harcamalar nisan ayında Kovid-19 kaynaklı yavaşladı, mayıs ayında ise yüzde 40’ın üzerinde büyüdü.

Peki bu dönemde ininal nasıl bir performans sergiledi?

Pazarın üzerinde büyüdük ve harcamalarımızı yüzde 57 artırdık. Bunu da güçlü olduğumuz iki alandaki büyümeyle başardık. ininal tarafında oyun harcamaları yüzde 70, e-ticaret harcamaları ise yüzde 49 büyüdü. Aynı dönemde kullanıcı sayımız yüzde 30 artış gösterdi. Kovid-19 döneminde yeni kullanıcı alımı azalsa da önceki aylarda ininal Kart almış kullanıcılar kartlarını daha sık kullanmaya başladı. ininal Kart kullanıcılarının yaptığı bakiye yükleme hacimleri yüzde 60 büyürken, aynı dönemde ininal Kart ile yapılan yurtiçi harcamalar yüzde 60, yurtdışı harcamalar yüzde 37 ve ininal Cüzdan içerisinde e-pin satın alma işlemleri de yüzde 70 artış gösterdi. Haziran ayında ise sektör yüzde 11 büyürken, ininal yüzde 33 büyüdü. Haziran ayındaki büyümemiz özellikle e-ticaret harcamalarının yüzde 23 artmasından kaynaklandı.

Pazardaki potansiyeli nasıl değerlendiriyorsunuz?

Mobil ödeme yöntemleri, QR kodlu ödemeler, dijital cüzdanlar ve temassız kartlar nakitsiz ödemeleri teşvik ediyor. Bu da sektörümüze yönelik büyüme beklentilerine olumlu yansıyor. Ön ödemeli kart alanında sektöre yeni katılan markalarla birlikte pazarın yılın ikinci yarısında hızlı büyüyeceğini düşünüyoruz. Zira hem ürün kalitesi ve özelliklerde bir artış yaşanırken hem de markalar tanıtım faaliyetlerini artırarak yeni nesil ürünlerini kullanıcılarıyla buluşturmaya devam ediyor.

Kovid-19 salgını sektörü ve ininal’i nasıl etkiledi? ininal özelinde hangi önlemleri aldınız, çalışma koşullarınız etkilendi mi?

Kovid-19 sürecinde hem iş yapış şekillerinde hem de çalışma sistemlerinde değişiklikler oldu. Hem evlerimizden çalışmaya başladık hem de süreçlerimizi dijital taşıdık. Salgının etkisiyle dijitalleşme sürecine geçiş hızlandı. Sistemleri dijital olmayan şirketler yeni sisteme ayak uydurmak zorunda kaldı. Bu süreç hepimize mobilitenin önemini göstermiş oldu. ininal olarak startup olmanın da etkisiyle sürece çok hızlı uyum sağladık. Salgın döneminde hepimizin hayatında kalıcı değişiklikler



oldu. Online alışveriş ve online işlemlerin kullanım oranı arttı. İnternette hiç alışveriş ya da bankacılık işlemi yapmamış kişiler bile bu süreçte işlem yaptı. Salgın sürecinde 11 Mart’tan bu yana online gıda alışverişinde büyük artış yaşandı. İnsanlar zaruri olmayan ihtiyaçlarını erteledi. Aynı zamanda online oyunlara yönelik ilgi de arttı. Kovid-19 süresince yeni nesil ödeme sistemi olmamız ve kullanıcı kitemizin evde olması, evden online alışveriş yapmalarını ve oyun oynamaları sebebiyle kart kullanımının arttığını gördük. Tabii harcama alışkanlıklarında da değişiklikler oldu. Alışverişlerde nakit para yerine kart kullanımı öne çıkarken alışverişler olabildiğince online’a taşındı. Böylelikle kart kullanımı artarken kullanım alanları da değişti.

ininal olarak çalışanlarımızın sağlıklı ve güvenli bir şekilde işlerini yürütebilmesi her daim önceliğimiz oldu. Türkiye’de ilk vakanın görüldüğü 11 Mart’tan itibaren hızlı aksiyon alarak evden çalışma sistemine geçtik ve evden çalışma sistemine hızlıca adapte olarak işlerimizi aksatmadan yürütmeyi başardık. Toplantılarımızı da tamamen online kanallar üzerinden yürüttük. ininal olarak yeni düzenimizi tamamen oturtmuş durumdayız. Kullanıcılarımıza en iyi ürünleri ve hizmetleri sunmak için çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz.

Yeni dönemde hayatlarımızın en önemli maddesi sağlık olacak. Güvenlik ve hijyen konuları hayatımızın her anında ön planda olacak ve dijitalleşme daha da önem kazanacak. Bu kapsamda halihazırda ininal’ın sahip olduğu temassız ödeme, sanal kart kolaylığı, limit artırımı sağlayan ininal Plus Hesap gibi özelliklere, QR kod ile ödeme gibi özellikleri de ekleyerek kullanıcılarımızın hayatını daha da kolaylaştırmış olacağız.





ininal, 2020 yılının ilk yarısını nasıl geçirdi? Hedef ve beklentilerde bir sapma söz konusu mu? Yılın geri kalanından beklentileriniz neler?

2019, bizim için bir değişim yılıydı. ininal Kart'ın alt yapısını Visa'ya taşıdık. Visa dönüşümüyle birlikte kullanıcılarımıza sunduğumuz ürünün yeteneklerini geliştirirken, temel finansal servisleri herkes için daha erişilebilir kılan bir platform haline geldik. Değişim sürecinde ekiplerle beraber çok çalıştık ve mevcuttaki 1 milyonu aktif 4 milyondan fazla kullanıcıyı kısa dönemde yeni kartlara geçirdik. Aynı şekilde çipli ve temassız kartlarımızı kullanıcılarla buluşturduk. 2020 yılı için de büyüme trendimizi hızlandırarak hem yeni kullanıcılara ulaşmak ve yaygınlığımızı

ininal

artırmak, hem de kullanıcılarımızın baştan sona finansal çözümü haline gelmeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda 2020'de ekiplerimizi büyüttük. Yeni özelliklerimizi kullanıcılarımızla buluşturmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Büyümemiz 2020'nin ikinci çeyreğinde hızlandı. Büyümeyi güçlü olduğumuz alanlar olan oyun harcamaları ve e-ticarette gerçekleştirdik. Haziran ayında sektör yüzde 11 büyürken, biz yüzde 33 büyüdük. Temmuzda da bir önceki aya ek olarak, büyümemiz yüzde 27 olarak gerçekleşti. Büyüme trendimizi yılın ikinci yarısında da sürdüreceğiz. Yapacağımız tüm çalışmalar ve yatırımlar sonucunda, yıl sonunda hacmimizi 1.5 milyar TL'ye, aktif kullanıcı sayımızı 1.5 milyona çıkarmayı hedefliyoruz.

ininal'ın üzerinde çalıştığı, planladığı yeni projeler söz konusu mu? Ön ödemeli kartları yaygınlaştırmak için işbirlikleri, yeni çalışmalar düşünüyor musunuz?

Bu yıl içinde büyüme trendimizi hızlandırarak hem yeni kullanıcılara ulaşmak ve yaygınlığımızı artırmak hem de bankacılık tarafında kredi dışındaki tüm hizmetleri kullanıcılarımıza sunmak ve kullanıcılarımızın baştan sona finansal çözümü haline gelmeyi hedefliyoruz. Yakın zamanda ininal Plus Hesap'ı hayata geçirdik. Bu süreçle beraber kullanıcılarımız kimliklerini doğrulayarak ve belgelerini yükleyerek, limitlerini 50 bin TL'ye yükseltebiliyor. Aynı zamanda ininal Cüzdan üzerinden 7/24 para transferi işlemini başlatıyoruz. Bu kapsamda ininal kullanıcıları istediği bankaya 7 gün 24 saat dilediği zaman para transferi yapabiliyor. Bu hizmetle 7/24 EFT yapabilme imkanını da ininal kullanıcılarına sunuyoruz.

Kripto para borsalarıyla da işbirliği süreçlerimizi tamamladık. Türkiye'nin önde gelen kripto para borsalarıyla hayata geçireceğimiz işbirliklerimiz kapsamında; çok kısa bir süre içerisinde ininal Cüzdan üzerinden kripto para borsalarına transfer işlemi yapılabilecek.

Kurumsal müşterilerimize sunduğumuz özel API platformumuz ve ortak markalı kart hizmetimiz devam ediyor. Bu hizmetlerimizle kurumsal müşterilerimize toplu ödeme ve masraf takip sistemi de sunuyoruz. Yıl sonuna kadar ininal'ın avantajlarla dolu dünyasını daha da genişletmek için kurguladığımız sadakat programı ve kullanıcılarımızın döviz işlemleri yapmalarını sağlayacak hizmetimizi hayata geçireceğiz.

“YAKIN DÖNEMDE YENİ ÖDEME YÖNTEMLERİYLE TANIŞACAĞIZ”

Hakan Gonca'ya Türkiye FinTek ekosisteminin geldiği seviyeyi ve gelecek beklentilerini de sorduk. İninal'ın bankalar dışında Türkiye'de FinTek alanını başlatan ve büyümesini sağlayan şirketlerden biri olduğunu vurgulayarak başladı söze:

“FinTek kavramının henüz literatüre girmediği, bu alanla ilgili regülasyonların ise gündemde bile olmadığı bir dönemde faaliyete başlayan ilk firmayız. Türkiye finansal servisler ve finansal teknoloji alanında bankalarımızın yaptığı yatırımlardan dolayı yıllardır diğer ülkelerden önde ilerliyor. Burada finansal teknoloji

şirketlerinin faaliyete geçmesi ve büyümesiyle bankaların çözemediği bazı konuları da çözmeye başladık. Ödeme tarafında kitlelerin harcama yapmasını kolaylaştıran ininal'a ek olarak, bizim de grup şirketimiz olan iPara gibi özellikle bankalar ile e-ticaret siteleri arasında ödeme rolü olan şirketlerin önem kazandığını görüyoruz. Önümüzdeki dönemde bireylere yönelik farklı çözümlerin ortaya çıkacağını düşünüyoruz. Hem bankacılık sistemine ulaşmayı sağlayacak daha hızlı ürünler olacağını hem de ödemeyle ilgili daha teknolojik çözümler geleceğini öngörüyoruz. Önümüzdeki dönemde

Türkiye'de yeni ödeme yöntemlerinin hayata geçeceğini ve teknoloji ihracatı yaparak burada başarılı hizmet veren FinTek'lerin dünyaya yayılacağını söylemek mümkün. Bu alanda ülkemizdeki regülasyonlar sektörümüze katkı sağlamaya devam ediyor. Bu alandaki çalışmaların önümüzdeki süreçte artacağını öngörüyoruz. ininal olarak biz de yeni ödeme yöntemlerine ilişkin çalışmalar yürütüyoruz. Dünyada hızla artan yatırım trendinin Türkiye'de de aynı hızda büyüdüğüne tanıklık ediyoruz. Yeni alanlarda ve büyüyen sektörlerde FinTek yatırımının 2020'de arttığını görüyoruz.”

ÖDEME SİSTEMLERİNDE GELECEĞİ TASARLIYORUZ!






POS cihazın
artık cebinde!



Dijital ödeme çözümlerimizle
güvenli ve hızlı ödeme deneyimini keşfedin.

 provision

in    / provisionpay
www.provisionpay.com

“Biz çok güçlüyüz ama bazılarımızın bunu keşfetmesi zaman alıyor”

Sektörümüzde özellikle son 10 yıl içerisinde şirketlerin kadın istihdamına ilgisinin ve bu konudaki farkındalığının arttığını memnuniyetle takip ediyoruz. Kadınların iş hayatına daha fazla katılması ve konularındaki iyileşmenin verimliliğe katkısı yadsınmaz. Kadınların güçlenmesinin ekonomik göstergelerde yaratacağı pozitif değer her geçen gün iş hayatında daha çok kabul görüyor. Zirve Yolunda sayfamızın konuklarının verdiği cevaplardan da anlıyoruz ki kadının ekonomik alanda güçlenmesine ilişkin iyi uygulama örnekleri her geçen gün artıyor. Umuyoruz ki bu iyi uygulama örnekleri, henüz kadın istihdamını artırmak için harekete geçmemiş diğer şirketleri de bu konuda çalışmalar yapmaya teşvik edecektir. Öte yandan, bu alandaki kazanımların halen yeterli olmadığını da belirtmeden geçmeyelim.

Bu ay, yeni mezunlara iş fırsatı tanıyarak genç işsizlik konusunda fark yaratan Boni'nin kurucu ortağı Zehra Silaoğlu ile bir araya geldik. Röportajımızın başında kadına şiddetin arttığı bu dönemde gerek özel gerek iş hayatlarında asla korkmamaları gerektiğinin altını çizen Silaoğlu, iş hayatında kadının cesur olması gerektiğine inanıyor. Kesinlikle katılıyoruz...



Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1977, Ankara doğumluyum. 1995 yılında TED Ankara Koleji'nden mezun oldum. Gazi Üniversitesi İktisat Fakültesi'nin ardından 1999 yılında Limak İnşaat'ta, Bakü-Tiflis-Ceyhan Petrol Boru Hattı projesinde finans asistanlığı ile iş hayatına adım attım. Proje tamamlandıktan sonra Limak İnşaat'ın ilk şehir oteli olan Limak Ambassade'da 4 yıl finans ve muhasebe müdürlüğü yaptım. 2010 yazında İstanbul'da açılan Limak Eurasia Hotel'de, yine finans ve muhasebe müdürü olarak ikinci otel açılışı tecrübemi yaşadım.



Zehra Silaoğlu
BoniGlobal Kurucu Ortağı

Farklı sektör iş deneyimleriniz sonrasında girişimci olma kararınızı ve Boni'nin doğuşunu anlatır mısınız?

2011 yılında, Boni CEO'su ve aynı zamanda ağabeyim olan Sarper Silaoğlu, şahıs firmasını şirketleştirmeye karar verip beni de ekibe dahil etmek istedi ve birlikte kendi firmamızı kurduk. Böylece ön muhasebe, finans alanındaki 11 yıllık öğrenim ve tecrübelerimi Boni'ye aktarma fırsatı buldum.



Boni kuruluşundan bu yana ne tür zorluklar yaşadınız, bunları nasıl yendiniz?

11 yıl kurumsal bir firmada çalıştıktan sonra bir startup firmada çalışmak hatta o şirketin kurucu ortağı olmak elbette çok zorladı beni. Sarper, ilk girişimini üniversite yıllarında kurduğu için bu yolda bana büyük destek sağladı. O yıllarda bildiğiniz gibi birçok startup şirketi kuruldu ve "melek yatırımcı" kavramıyla tanıştık. Kuruluşumuzun ikinci yılında biz de bir yatırım aldık. Bu çok büyük bir sorumluluk. Size güvenen, yaptığımız işe inanan ve destekleyen biri var. Hem onu hem de kendinizi mahcup etmemeniz gerekiyor. Yatırım süresindeki iş modelimiz sektöre uyum sağlayamadığı için değiştirmemiz gerektiğini anladık ve hızla şirket yapısında değişikliğe gittik. Şirket olarak özellikle kriz zamanlarında hızlı ve keskin kararlar alabiliyoruz. Bu da bize büyük zaman kazandırıyor. Salgın döneminde de aynı şekilde krizi yönetebildik.

İşinizin gelişimini ve bu sektörde kadının yerini değerlendirir misiniz?

Finans sektöründe olmama rağmen çalıştığım yerlerde hep mühendislerle birlikte oldum. Tabii 10 yıl öncesine baktığımızda saha mühendisi olarak kadınları görmek pek mümkün değildi. Son zamanlarda çok başarılı kadın mühendislerimiz yetişiyor. Bilişim sektöründe de kadın mühendis sayımız hızla artıyor. Boni ailesinde de çalışan mühendislerimiz var. Kadınlar zaten çok pratik bir zekaya sahip. Buna bir de analitik düşünme becerisi eklendiğinde doğal olarak başarıları artıyor.

Kadın girişimci olarak sizce ekibe kattığınız en büyük değer ne oldu?

Biz dört kardeşiz. Anneme, kardeşlerime bakmasına yardım etmemden de kaynaklanan anaç bir yapıya sahibim. Şirketin kuruluşuyla oğlumun doğumu aynı zamana denk geldi. Oğlumla birlikte şirket de büyüdü, bu da çalışanlarını dinleyip, onları anlamamı ve kolay iletişim kurmamı sağladı. Otoriter bir yapım olduğu kadar çalışanlara da yakınım. Çalışanlarımız her zaman bana rahatlıkla ulaşsın her konuda fikrimi alıp dertleşebiliyor. İyi bir dinleyici olduğum kadar yol göstericiyimdir. Sanırım bana yakın olmaları da şirkete olan bağlarını etkiliyor ve kendilerini rahat hissediyorlar.

Sizden ilham alacak kadın girişimcilere ve girişimci adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Kadına şiddetin arttığı bu dönemde gerek özel gerek iş hayatlarında asla korkmamalarını söylemek isterim. Biz kadınlar çok güçlüyüz. Ancak bazılarımızın bunu keşfetmeleri zaman alıyor. Tabii ki hiçbir şey kolay olmayacak hatta çok da zorlanacaklar ama yürümeyi öğrenirken bile defalarca düşeriz ve kendi çabamızla ayağa kalkıp yenden deneriz. İş hayatında da bu böyle: Ne kadar cesur olurlarsa o kadar başarılı olurlar.

Salgınla birlikte Boni'de neler değişti? Bu süreçte yeni bir de ürün geliştirdiniz, ayrıntılarını sizden öğrenebilir miyiz?

Şirketin kuruluşundan bu yana yakın mesafe, konum belirleme üzerine çeşitli ürünler geliştiriyoruz. Hatırlarsanız Kovid-19 için de en önemli tedbir insanların yakın teması



kurmasını engelleyerek salgının önüne geçmek. Geliştirdiğimiz ürün de özellikle fabrika gibi kalabalık ve yakın mesafe çalışan personellerin yakınlaşmalarını engellemeyi amaçlıyor. Sağlık Bakanlığımızın çıkardığı "Hayat Eve Sığar" uygulamasına da katkımız oldu. Geliştirdiğimiz uygulamayla salgının yayılmasını önlemeye katkımızın olacağına inanıyoruz.

Boni'nin hedeflerini ve gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Biz her zaman büyümeyi ve büyütmeyi hedefledik. Son dönemlerde temkinli ama hızlı bir büyüme içerisine girdik. 10 kişilik ekibimiz 17 kişi oldu. Stajyerlere de fırsat tanıyoruz. Şu an 8 stajyerimiz var. İTÜ Teknokent bünyesinde olduğumuz için bizim çalışanlarımız hep yeni mezunlar veya bizimle çalışan stajyerlerimiz oldu. İş hayatına atılacak kişilere bir şeyler öğretip birlikte büyümek bizim için çok değerli. Tabii onlardan da çok şey öğreniyorsunuz, sonuçta arada kuşak farkı var. Bu da ileride Boni'yi çocuklarımıza bırakabilmek gibi bir hedefe yönlendiriyor bizi.

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

Üniversiteyi bitirir bitirmez iş hayatına atıldım ve aralıksız çalıştım. 10 yaşında bir oğlum var. Doğum izni dışında ücretsiz izin kullanmadım. Sosyal bir kadımdım; gezmeyi, arkadaşlarımla vakit geçirmeyi çok severim. Hemen çalışmaya başlayıp sosyalleşmemizden de ödün vermediğinizde bu artık alışkanlığa dönüşüyor sanırım. Ben hiç zorlanmadım iş ve özel hayat dengesini kurarken. Film izlemeyi çok seviyorum. Oğlum da çok sosyal olduğu için hafta sonu etkinliklerimiz çok oluyor. Umarım salgınla ilgili yaşadığımız bu günler bir an önce biter de eski güzel günlerimize dönebiliriz.

• • BONI GLOBAL

Yerli girişimciler ilk kriptoyu başarıyla çözdü



**ABDULLAH
ÇETİN**

Bazılarının sermayesi yabancı olsa da hepsi yerli ve milli, Türk mühendisler tarafından geliştirilen kripto para platformları, dijital koinler ilk sınavlarını başarıyla geçti. Şimdi hepsinin hedefinde küresel bir güç olma hedefi var. Kripto para borsaları ve kripto paraların seyrini, bu alandaki risk ve fırsatları önde gelen şirketlerin yöneticileriyle masaya yatırdık...

“73 dijital varlık platformu arasında ilk 3’te yer alıyoruz”

Kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Bitexen’in kuruluş öyküsünü de anlatabilir misiniz?

1990-1995 yılları arasında Dokuz Eylül Üniversitesi’nde mühendislik lisans eğitimi aldım. City University of New York Graduate Center’da bilgi bilimi yönetimi (MIS) üzerine uzmanlaştım. 2002’de Long Island University, C.W. Post Campus’te finans üzerine işletme yüksek lisansını tamamladım. Birçok finans şirketinde yönetici statüsünde görev aldım. Şu anda Bitexen Teknoloji’nin Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı yürütüyorum.

Her girişim gibi Bitexen de bir ihtiyacı karşılamak için hayata geçirildi. Türkiye’de gerçek bir dijital varlık platformu ihtiyacını karşılamak için Türkiye ve dünyadaki tüm dijital varlık platformlarını inceledik. Aktif trader’ların beklentileri, istekleri, hayallerini sorarak, platformumuzu tasarladık. Sonrasında Türkiye’de FinTek denince akla ilk gelen teknoloji geliştirme bölgesi olan İTÜ ARI Teknokent’te çalışmalara başladık. Bitexen Dijital Varlık Platformu, konusunda uzman Türk mühendisler tarafından oluşturuldu. Diğer dijital varlık platformlarından en büyük farkı da Türk mühendisler tarafından yaratılan, yerli bir platform olmasıdır. Çok kısa bir sürede kullanıcılar tarafından çok beğenilen, tercih edilen, popüler bir dijital varlık platformu haline geldik.

Türkiye’de şu anda 73 dijital varlık platformu bulunuyor. Bitexen olarak kullanıcı sayısı ve işlem hacmiyle ilk üçte konumlanıyoruz. Düzenlediğimiz kampanyalar ve sunduğumuz hizmetlerle en popüler dijital varlık platformuyuz. Bitexen’e günde ortalama bin kullanıcı giriş yaparken 80 bin ila 300 bin arası “trade” gerçekleşiyor. Bu sayı zirve dönemlerinde 600 ila 1 milyonu bulabiliyor. Teknik altyapımız bu boyuttaki işlemleri hiçbir aksaklık yaşamadan karşılayabiliyor.

Sahip olduğumuz teknik altyapı ve hizmet kapasitesi konusunda farkındalık ortaya koymak adına şunu da ekleyebiliriz. Aylık 100 ila 200 bin aktif kullanıcıya hizmet veriyoruz. Kullanıcı yoğunluğunun en üst seviyede olduğu zamanlarda dahi 1 günde 75 bin kişinin sisteme tam KYC (müşterini tanı) ile dahil olmasını sağladık. Bu başarının öyküsünü; donanımlı yazılım ekibimize, özgün yazılımımıza ve kuvvetli teknik altyapımıza bağlayabiliriz.

EXEN COIN’İN BAŞ DÖNDÜRÜCÜ ÇIKIŞI: 60 KURUŞTAN 25 TL’LERE...

Yerli ve milli kripto para olarak çıkardığınız EXEN Coin hedeflenen seviyeyi yakalayabildi mi?

EXEN Coin’in rakamsal verilerinin dışında en yüksek başarısı kullanıcılar tarafından milli bir “koin” olarak kabul görmesi ve sahiplenilmesidir. Sayısal verilerine gelirse, EXEN Coin, çok değil geçen mayıs ayında sadece 60 kuruş seviyelerindeyken haziran ayında 24.6 TL’ye ka-



Kemal Cenk Erdem

**Bitexen Teknoloji
Yönetim Kurulu Başkanı**

dar yükseldi. EXEN Coin’in planlanan anlaşmalarıyla ve gündemimizde olan ödeme sistemlerine dahil olmasıyla birlikte öngörülenden çok daha fazla ses getireceğini şimdiden söyleyebiliriz.

Önümüzdeki döneme ilişkin plan, hedef ve beklentileriniz neler?

Bitexen, Türkiye’deki en geniş ürün yelpazesine sahip dijital varlık alım-satım platformu. Geçtiğimiz günlerde 64 olan dijital varlık çeşidimizi 73’e çıkardık. Dijital varlık çeşidimizi artırmaya devam edeceğiz. Hedefimiz dijital varlık kullanıcılarının en çok tercih ettiği platform olarak tüm kullanıcılara en iyi alım-satım deneyimini sunmak. Bu hedefimizi Türkiye’de gerçekleştirirken küresel düzeyde de ses getireceğimize hiç şüphemiz yok.

Varsa şirketinizi rakiplerinden ayıran özellikleri anlatabilir misiniz?

“Türkiye’nin ilk milli koini” olan EXEN Coin ile tüm rakiplerimizden ayrışıyoruz. Bununla birlikte Türkiye’deki en geniş ürün gamına sahip platform olmamız, dünyada geçerliliği kabul edilen güvenlik otoritelerinden biri tarafından sıklıkla yapılan denetimlerden geçer not almamız, tüm kullanıcılarımızın 7/24 tüm sorularına cevap bulabildiği bir destek ekibimizin olması da platformumuzun öne çıkartan diğer önemli konular arasında yer alıyor.

Türkiye ve dünya çapında kripto para borsalarının seyrini yorumlayabilir misiniz? Geleceğe yönelik tahmin ve beklentileriniz neler?

Bitcoin’in yaratılış sürecinden sonra geçen 10 yıla baktığımızda düşüşler gözlemlense de Bitcoin kullanıcılarının ve hacminin her geçen gün arttığını, farkındalığının yükseldiğini, bu teknolojiyi öğrenmek isteyenlerin yükselen



bir ivmede talep yarattığını görüyoruz. Normal süreçte yükselen bir talebi olan Bitcoin ve diğer dijital paraların salgın süresince farkındalığının artması ve yatırımcıların dijital para sektöründe daha çok var olmaya çalışacağını öngörebiliriz. Küresel çapta bir hareketlenme mevcut ve birçok ülke yatırımlarını bu yönde yapıyor.

Geçtiğimiz günlerde Çin Ticaret Bakanlığı, bazı kentlerde dijital para pilot programı başlattığını duyurdu. ABD Merkez Bankası (Fed), dijital para birimine yönelik aktif bir araştırma ve deneme çalışması yürüttüğünü açıkladı. Almanya Federal Maliye Bakanlığı, blockchain (blok-zincir) teknolojisiyle ülkedeki menkul kıymetleri modernize etmek için çalışmalar yürüttüğünü bildirdi. Güney Kore, plajlarında Bitcoin ile ödeme olanağı sağlamak için Inotech'le ortaklık kurdu. Rusya, dijital paraları tamamen yasaklamaya hazırlanırken geri adım attı. Venezuela ise dijital para kullanımını günlük hataya entegre etti ve ülkedeki 305 belediyenin vergi ödemelerinin dijital para üzerinden yapılabilmesi için Ulusal Vergi Uyum Anlaşması'nı imzaladı. Ayrıca Venezuela hükümeti, haziran ayı içerisinde akaryakıt ödemelerinin yüzde 15'inin dijital para ile yapıldığını duyurdu.

Yakın gelecekte Türkiye'de de bu alanda önemli gelişmeler yaşanacağını düşünüyoruz. Bir regülasyon çıktığı takdirde sisteme olan güvenin daha fazla artacağını ve kullanıcıların daha fazla ilgi göstereceğini diğer ülkeler de insanların vermiş olduğu reaksiyonlarla görebiliyoruz.



PROTOKOLÜNÜ VE PROJESİNİ ARAŞTIRIN; MANİFESTOSUNU OKUYUN

Kripto para borsasında işlem yapan, yapmak isteyenler neye dikkat etmeli? Piyasadaki riskler ve fırsatlar neler?

Öncelikle yatırım yapan veya yapmak isteyen kullanıcılar dijital para teknolojisini iyi kavramalı ve blockchain teknolojisi hakkında bilgi edinmeli, kulaktan dolma bilgilerle değil, iyi araştırma yaparak, işlem yapacağı platformun güvenliğini, kullanım kolaylığını, diğer kullanıcıların deneyimlerini araştırarak piyasaya girmeli. Satın alacakları dijital varlığın protokolünü, projesini araştırmayı en azından "white paper"ı yani manifestosunu okumasını tavsiye edebiliriz. Her yatırım sürecinde olduğu gibi ani piyasa hareketlerine göre anlık kararlar verilmemelidir. Bitexen olarak blog yazılarımız, makalelerimiz, videolarımızla kullanıcılarımızı güncel tutmayı, en doğru bilgiye en kısa sürede erişmelerini oldukça önemsiyoruz.

"1 milyona yakın kullanıcıya 60'tan fazla ülkede hizmet veriyoruz"



Özgür Güneri

BtcTurk CEO'su

BtcTurk'ün kuruluş öyküsünü kısaca özetleyebilir misiniz? Çıkış noktanız ne oldu? Sonrasında girişim nasıl bir rota izledi?

BtcTurk, 2013 yılında, Türkiye'nin ilk Bitcoin alım satım platformu olarak iş insanı Kerem Tibuk tarafından kuruldu. 1 Temmuz 2013'te Türk Lirası ile ilk Bitcoin işleminin gerçekleşmesiyle birlikte Türkiye'de, kullanıcıların Bitcoin alıp satabilmesi için önemli bir sanal pazaryeri hayata geçmiş oldu. Başlangıçta kullanıcıların kolayca ve güvenle Bitcoin alıp satabilmesine aracılık eden BtcTurk, 2018 yılında QNB Finansinvest CEO'lüğünü yürütürken tarafınca satın alındı. Her üyesi alanında uzman ekibimizle birlikte 2 yıl içerisinde önemli ilklere imza atarak büyüyen BtcTurk, bugün 100'den fazla çalışanı, 1 milyona yakın kullanıcısıyla Türkiye'nin en büyük kripto para alım satım platformu olmanın yanı sıra 60'tan fazla ülkede kullanıcılara hizmet veriyor.

TL ile ilk Bitcoin alım satım işlemi, 5 banka aracılığıyla 7/24 yatırma ve çekme imkanı, bir spor kulübüne isim ve forma sponsorluğu gibi dünyada önemli ilklere imza atan BtcTurk, son olarak Milli Takımlar statüsünde sponsorluk anlaşması imzalayan ilk kripto para alım satım platformu olarak dünyada bir ilki daha başardı.

Yakın zamanda ödenmiş sermayemizi 15 milyon TL'ye yükselttik. Yaklaşık 1 milyon BtcTurk kullanıcısının 24 saatlik işlem hacimleri 1 milyar TL barajını aşmış durumda.

Önümüzdeki döneme ilişkin plan, hedef ve beklentileriniz neler?

Türkiye'nin öncü kripto para alım satım platformu olarak 7'nci yaşımızı kutladığımız 1 Temmuz itibarıyla Amerika, Avrupa ve Uzakdoğu'da 60'dan fazla ülkenin vatandaşlarına hizmet vermeye başladık. Kullanıcı sayımız arttıkça sorumluluğumuz da artıyor. 7/24 hizmet veren destek ekibimizle her zaman kullanıcılarımızın yanındayız. Hem web sitelerimiz hem de mobil uygulamalarımızla kullanıcılarımızın diledikleri zaman likiditesi yüksek, güvenilir bir alım satım platformunda işlem yapabilmelerini sağlamak için çalışmaya devam ediyoruz. Bir yandan da kullanıcılarımızdan gelen talepler doğrultusunda yeni ürün ve hizmetler üzerinde çalışıyoruz. Şu an 5 banka ve 1 ödeme kuruluşuyla tam entegrasyon halinde işlem yapıyor. Anlaşmalı banka ve ödeme kuruluşu sayılarını artırmak ve daha fazla seçenek sunmak için çalışıyoruz.

TÜRKİYE'NİN İLK, DÜNYANIN DÖRDÜNCÜ KRİPTO PARA ALIM SATIM PLATFORMU

Biraz da şirketinizi rakiplerinden ayıran özelliklerden bahsedebilir misiniz?

Türkiye'nin ilk, dünyanın dördüncü Bitcoin ve kripto para alım satım platformu olarak sektöre öncülük yapıyoruz. Yeni Malatyaspor işbirliğimizin ardından önümüzdeki 2 yıl boyunca Kadın ve Erkek Milli Futbol Takımlarının ana sponsoru olmaktan gurur duyuyoruz. Kullanıcılarımızın kripto para varlıkları ve kişisel bilgilerinin güvenliği BtcTurk'ün en çok önem verdiği konuların başında geliyor. Kullanıcılarımızın kripto para varlıklarının en az yüzde 97'sini çoklu imzalı çevrimdışı cüzdanlarda, özel güvenlik standartlarıyla saklıyoruz. Kullanıcılarımıza hem kolayca Bitcoin alıp satabilecekleri bir platform hem de gelişmiş araçları kullanarak TL'nin yanı sıra Bitcoin ve Tether karşılığında da kripto para alıp satabilecekleri BtcTurk PRO ürünümüzle hizmet veriyoruz.

Türkiye ve dünya çapında kripto para borsalarının seyrini yorumlayabilir misiniz?

Alım satım platformları, kullanıcıların kripto paralara ulaşabilmesi ve birbirleri arasında güvenle takas yapabilmelerini sağlayan sanal pazaryerleri olarak kullanıcılara aracılık ediyor. Kripto para kullanımı yaygınlaştıkça, kripto para alım satım platformlarının önemi de artıyor. BtcTurk olarak hem teknik hem yazılım hem de güvenlik altyapımıza yatırımlar yapmaya devam ediyoruz. Dünya piyasalarında olduğu gibi Türkiye'de de kripto para alım satım platformlarının işlem hacimleri her geçen gün artıyor. Yasal düzenlemeleri tamamlayan ülkelerin sayısı arttıkça kripto para alım satım platformları tıpkı birer banka gibi konumlanabilecek. Kullanıcılarımızın kripto para varlıklarını Türk Lirası, ABD Doları, Euro gibi itibari para birimlerini kullanıcıları adına saklayan platformlar için emanet aldıkları fonları saklamak ve yönetmek daha da önem kazanacak. İsviçre, Almanya gibi bazı Avrupa ülkelerinde kripto para bankacılığı lisansları verilmeye başladı. Hatta bazı ülkeler mevcut bankaların, müşteri-

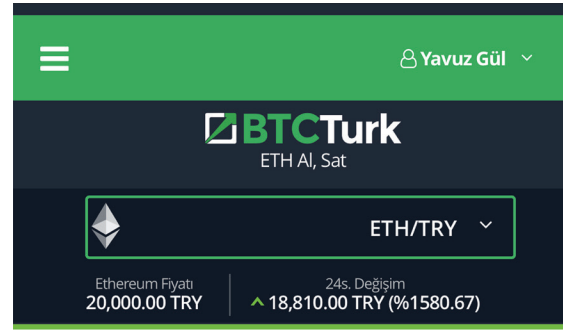


lerinin kripto para varlıklarını saklayabilmesi için kanuni düzenlemeler yayımladı. Kısacası kripto paralar, geleceğin finans sistemini şekillendirmeye devam edecek.

BELİRLİ KRİTERLERİ KARŞILAMAYAN KRİPTO PARALARDAN UZAK DURUN!

Kripto para borsasında işlem yapan, yapmak isteyenler neye dikkat etmeli? Piyasadaki riskler ve fırsatlar neler?

Kullanıcıların bir kripto parayı satın almadan önce, yüksek fiyat dalgalanmaları nedeniyle kripto paraların riskli enstrümanlar olduğunu bilmeleri gerekiyor. Herhangi bir kripto parayı satın almak, üretmek ya da o kripto parayı dijital cüzdanda saklamaya karar vermeden önce mutlaka detaylı araştırmalar yapılmalı. Genel olarak Bitcoin daima ön planda olsa da piyasada alınıp satılabilen kripto para sayısı 6 bini geçti. Her kripto paranın topluluk tarafından yeterli ilgiyi görmesi pek mümkün değil. Bununla beraber, yeni çıkan veya piyasada yeterli işlem hacmi olmayan kripto paraların kısa sürelerde ani fiyat artışlarıyla dikkat çekmesi mümkün. Ancak kullanıcıların, fiyatı aniden yükselen kripto paraların hızla değer kaybetme riskine sahip olduğunu da göz ardı etmemeleri gerekiyor. Herhangi bir ürün ya da hizmet sunmayan, bir soruna çözüm önermeyen kripto paralar kullanıcılar için risk taşıyor. BtcTurk olarak kullanıcılarımıza, Bitcoin haricinde sadece belirli kriterleri karşılayan kripto paraları sunuyoruz. Bu sayede kullanıcıların yüksek riskli kripto paralarla işlem yapmasının da önüne geçmiş oluyoruz. Ⓞ



Yeni Emir

Piyasa	Limit	Stop
Alış		Satış

“Dünya çapında yatırımcılara dijitalleştirilmiş varlık sunan ilk 3 şirket arasındayız”



Ayberk Kuday

Coiny CEO'su

Coiny'nin kuruluş öyküsünü kısaca özetleyebilir misiniz? Çıkış noktanız ne oldu? Nasıl bir girişim ve ortaklık yapısı söz konusu?

Coiny'yi 2017 yılında yatırımcımız Selim Canbazoglu ve teknik ekibimizle birlikte kurduk. Coiny, dijital varlıkların alım-satımı, depolanması, yönetilmesi ve ödeme aracı olarak kullanılabilmesi için en kolay, en hızlı ve en güvenilir ürünleri üreten yenilikçi bir dijital para şirkettir. Dijital varlık cüzdanı olan Coiny Wallet ile yeni nesil bir ekonomi platformu olarak hizmet veriyoruz.

Şirketiniz açısından güncel gelişmeleri aktarır mısınız?

Coiny olarak kurulduğumuz günden bu yana küresel bir firma olma yolunda adımlar attık. İçerisinde olduğumuz salgın sürecinde de küreselleşme sürecimizi hızlandırdık. Salgın süreci boyunca Avrupa Birliği regülasyonlarına uyum sağlama adına çalışmalarımızı sürdürdük ve “Dijital Varlıklar Lisansı” almak için çalıştık. Bu uyumluluk süreci uluslararası saygınlığı yüksek diğer dijital varlık platformlarının da yer almak için uğraştığı bir alan. Coiny olarak biz çalışmalarımıza neredeyse 1 yıl önce başladık ve regülasyonlara uyum konusunda ciddi bir mesafe kat ettik. Bu süreç dahilinde borsa uygulamamızın operasyonlarına bir süre ara verme kararı aldık. Borsamızda yer alan tüm kullanıcılarımıza ödemelerini gerçekleştirdik. Salgın süresince dijital varlık cüzdanımız Coiny Wallet'in yeteneklerinin geliştirilmesi yönünde çalıştık. Coiny Wallet'i yeni özellikleriyle 2020'nin sonbaharında kullanıcılarımızın hizmetine sunacağız. Dijital varlık cüzdanı-

mız Coiny Wallet'in yeni özellikleri arasında sadece dijital paraları değil, dijitalize edilebilen her türlü varlığın sunabileceği bir platform olması yer alıyor. Her düzeyden yatırımcıya, kolaylıkla erişebildiği platformumuz üzerinden, giriş eşiği yüksek olan hisseye bile yatırım yapma fırsatı sunuyoruz. Üniversite öğrencisinden düşük gelir grubuna kadar çok geniş bir kitleye; inandığı, gelecekte daha da büyüyeceğini düşündüğü şirketlere yatırım yapma fırsatı sağlıyoruz. Halihazırda dünyada ve ülkemizde Tesla, Netflix, Apple, Amazon, Google, Facebook, İş Bankası gibi şirketlere yatırım yaptırmaya olanak tanıyan kuruluşların en önemli kistası, binlerce doları bulan minimum yatırım tutarıdır. Bizim geliştirdiğimiz yöntemle hemen herkes geleceğine inandığı şirketlerin hisselerinden kendi bütçesine göre, TL ile alm yapabilecek. Bankacılık sistemi dışında kalan kitleleri de finansal sisteme dahil etmiş oluyoruz. Bu özelliğimizle dünyada, yatırımcılara dijitalleştirilmiş varlıkları sunan ilk 3 şirket arasında yer alıyoruz. Bölgemizde ise bunu ilk yapan şirketiz.

Kullanıcılarımıza diğer ürünlerimizde de olduğu gibi en kolay, en hızlı ve en güvenilir olma özelliklerini dijital varlık yatırımında da sunuyoruz. Yeni dönemde kullanıcılarımız platformumuz üzerinden altın, gümüş satın alımlarını da yapabilecek.

Şirketinizi rakiplerinden ayıran başka ne gibi özellikler var?

Coiny olarak platformumuzdaki “güvenlik” başlığının en önemli parçasını, kullanıcılarımızın varlıklarının güvenliği oluşturuyor. Bu varlıkların sektör standartlarındaki bir oranını “soğuk depolama” tekniğiyle saklıyoruz.

Dünyada pek çok banka ve finans kuruluşuna güvenlik konusunda danışmanlık hizmeti veren Invictus'un güvenlik testlerinden başarıyla geçtik. Bu tarz denetlemeler bizim için oldukça önemli. Güvenlikle ilgili bu tür tedbirleri sıklıkla ve düzenli olarak yapıyoruz.

Coiny web uygulamamızla birlikte Google Authenticator entegrasyonunu da aktif hale getirdik. Dünyadaki pek çok borsanın ilk tercihi arasında yer alan Google Authenticator, iki faktörlü doğrulama isteyen kullanıcıların en sık seçtiği uygulamalar arasında bulunuyor. Google Authenticator gibi daha güvenli uygulamalar yerine yalnızca SMS doğrulamasını tercih eden dijital para kullanıcıları bu anlamda risk altında kalabiliyor. Bu sayede kullanıcı kaynaklı güvenlik zafiyetlerinin de önüne geçmeye çalışıyoruz.

Yurtdışına açılma planlarında bir gelişme var mı? Önümüzdeki döneme ilişkin plan, hedef ve beklentileriniz neler?

Avrupa Birliği regülasyonlarına uyum sağlamak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. “Dijital Varlıklar Lisansı” almak için oldukça yoğun bir süreç geçirdik. Coiny olarak biz çalışmalarımıza neredeyse bir yıl önce başladık ve regülasyonlara uyum konusunda ciddi bir mesafe kat ettik. 2020 sonu itibarıyla tüm bu sürecimizi tamamlayarak küreselleşme sürecimizi devam ettireceğiz.

EĞİTİM SEVİYESİ ARTTIKÇA DİJİTAL PARA YATIRIMLARI DA ARTIYOR

Türkiye ve dünya çapında kripto paraların seyrini nasıl yorumluyorsunuz? Kripto para borsasında işlem yapan, yapmak isteyenler neye dikkat etmeli? Piyasadaki riskler ve fırsatlar neler?

Ülkemizde dijital paralar artık bir yatırım aracı olarak görülüyor. Son aylarda yapılan dijital para bilinirlik ve algı araştırmalarının sonuçları da bunu doğrular nitelikte. Araştırmalarda dijital paranın hangi amaçla kullanıldığı yönündeki soruya yüzde 58.4 ile yatırım, yüzde 57.7 ile al-sat işlemleri, yüzde 29.9 ile para transferi şeklinde cevap veriliyor. Araştırmaya katılanların yüzde 34'ü dijital paraya güvenirken, en çok işlem yapanlar yüzde 68.7 ile Y kuşağının temsilcileri. Eğitim seviyesi arttıkça dijital para yatırımları da artıyor. Dijital parayla işlem yapanların yüzde 87.3'ünü lise ve üniversite mezunları oluşturuyor. Yüzde 75.3'ü ise ücretli çalışanlardan oluşuyor. Dijital parayı duyanlar arasında erkek ve kadınların oranı çok yakınken, işlem yapan her 5 kişiden 1'i kadınlardan oluşuyor. Kullanıcıların yüzde 48.3'ü teknolojiye dayalı olduğu için, yüzde 47'si merak, yüzde 24'ü yüksek getiri beklentisiyle dijital parayı tercih ediyor.



Yine salgın sürecinde Türkiye'de dijital paraların geldiği son noktayı ortaya koyan bir üniversite araştırmasına göre, Türkiye'de Bitcoin gibi yeni bir ödeme aracının finansal hareketlere işlerlik kazandıracağına ilişkin görüşlerde artış gözlemlendi. Diğer yandan, yatırım araçları tercihinde altın ilk sıraya yerleşirken onu ikinci olarak Bitcoin takip etti. Online alışveriş davranışlarında ise dijital paranın ödemelerde, ticari işlemlerde kullanımı ve dijital parayla yatırım, tasarruf yapmayı tercih edenlerin oranı bir önceki araştırmaya göre iki kat artış gösterdi. Araştırmaya göre Z kuşağının Bitcoin talebinde ciddi bir artış tespit edildi. Önümüzdeki süreçte de dijital paralara yönelik bu ilginin artarak süreceğini düşünüyoruz.



Sermaye Japonların, kripto para Türk mühendislerin eseri

Koindex'in kuruluş öyküsünü kısaca özetleyebilir misiniz?

Dijital varlıklar için yüksek güvenli ve kullanıcı odaklı işlem platformu olarak tanımladığımız Koindex'i, Japonya'dan getirdiğimiz 6.5 buçuk milyon TL'lik yatırımla kurduk. Misyonumuz, dijital varlıkları herkes için erişilebilir ve anlaşılır kılmak. Koindex, üst düzey işlem altyapısı ve kotasyon hizmetiyle yüksek güvenli ve pratik dijital varlık alım satım platformu olarak Ağustos 2020 itibarıyla Türkiye'de faaliyetlerine başladı. Kendi platformumuzda kullandığımız kripto para birimi KOIN ise tamamen Türkiye'de ve Türk mühendisler tarafından geliştirildi.

Yeni bir şirket olarak Koindex'i rakiplerinden ayıran başlıca özellikler ne olacak?

Dijital varlıklar için kullanıcı odaklı bir işlem platformu olan Koindex, benzersiz altyapısı ve "al-sat kazan" özelliğiyle öne çıkacak. Uzun vadeli ve güvenli yatırım sunma garantisıyla Türk mühendislerinin uzmanlığı ve yoğun çalışmalarıyla geliştirdiğimiz kendi kripto para birimimiz KOIN ile kripto para piyasasında fark yaratacağız. Benzersiz bir dijital varlık olarak sürdürülebilir yapıyla öne çıkan KOIN, kendine özgü ve uzun vadeli bir borsa yatırım aracı olarak dikkat çekiyor. Kullanıcılarımız sadece KOIN'i hesaplarında tutarak çok kolay ve hızlı bir şekilde Koindex işlem gelirlerinden pay alabilecek. Ayrıca



Anthony Knode

Koindex CEO'su





KOIN, belirli bir aralıkta hareket ederek fiyat istikrarını kendiliğinden sağlayacak.

PIYASA DALGANMALARINA KARŞI DAYANIKLI OLACAK

Nasıl bir fiyat istikrarından söz ediyorsunuz, biraz açar mısınız?

KOIN'in değerini fiyat dalgalanmalarına ve piyasa çöküşlerine karşı dayanıklı olacak şekilde tasarladık: BTC, altın ve USD'den (ADB Doları) oluşan bir endekse sabitledik. Endeksin özgün tasarımı sayesinde kullanıcılarımız, uzun vadede KOIN fiyatında istikrarlı bir artış bekleyebilir. Fiyat alt ve üst limitlerinin belirlenmiş olması, kısa vadeli fiyat dalgalanmalarına karşı KOIN'i güvenilir kılıyor. Koindex kullanıcılarımızın sayısı arttıkça KOIN sahiplerine

yapılan gelir paylaşımlarının tutarı da artacak. Blockchain teknolojisi gelişirken kripto paralar gün geçtikçe değer kazanıyor. Geleceğe yatırım yapmak isteyen kullanıcılara cazip gelen bu piyasa çok yakında KOIN'i bünyesine katacak. Adlarını sıklıkla duyduğumuz kripto paralar piyasadaki talebe göre değerlendirirken KOIN, hem kazanç potansiyeli yüksek hem de değer kaybetme riski olmayan dünyanın ilk kripto para birimi olacak.

KOIN SAHİPLERİ, KOINDEX GELİRLERİNE ORTAK OLUYOR

"Kullanıcılar Koindex işlem gelirlerinden pay alabilecek" dediniz? Bir nevi size ortak mı olacaklar?

Evet. İşlemlerden elde ettiğimiz gelirlerin belirli bir kısmını KOIN sahiplerine dağıtacağız. Dolayısıyla Koindex dijital varlık platformu büyüdükçe, bu platform üzerinde işlem yaparak KOIN elde eden kullanıcıların kazancı da artacak. Hesabında daha fazla KOIN olanlar, Koindex'in işlem gelirlerinden daha yüksek pay kazanacak.

Koindex üzerinde gerçekleşen alım satım işlemleri esnasında üretilen KOIN token, alınıp satılabilen dijital bir değer niteliği taşıyor. "Tut kazan" işlevinden faydalanarak ekstra kazanç elde etmek isteyen kullanıcılarımız, sahip oldukları KOIN'i hesaplarında 30 veya 90 gün tutma sözü vererek yüzde 8'e varan oranlarda ek KOIN kazanacak.

Kısacası, sektördeki rakiplere göre düşük işlem ücretleri ve alternatif kazanç modelimizle fark yaratacağımızı, Türkiye'deki yatırımcılarımızın özellikle KOIN üzerinden kazanç modelini çok seveceğini düşünüyoruz.



Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesinin ilk SuperApp'i

MenaPay'in kuruluş öyküsünü kısaca özetleyebilir misiniz? Çıkış noktanız ne oldu, süreç nasıl ilerledi?

MenaPay'in ilham kaynaklarından en önemlisinin, sürdürülebilirlik vizyonu ile finansal kapsayıcılığı artıracak bir ürün geliştirme hayalimiz olduğunu söyleyebilirim. MENA olarak anılan Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesindeki 18 ülkede 450 milyonun üzerinde insan yaşıyor. Bu nüfusun yüzde 84'ü bankasız. Yani çeşitli nedenlerle bankayla çalışmayı tercih etmiyorlar, kredi kartları yok ve bizler gibi dijital dünyada kolaylıkla tüketim yapamıyorlar. Dijital üretim ve tüketimlerin, platform ekonomisinin bu denli arttığı dijitalleşen dünyada finansal kapsayıcılığın artmasını desteklemek ve bankasız kişilere alternatif bir çözüm üretmek vizyonu ile MenaPay'i hayata geçirmek üzere projemiz üzerinde çalışmalarımıza 2017 yılında Dubai'de başladık. Blockchain teknolojisinin sunduğu merkezi yapılar olmadan veri transferinin güvenli ve hızlı bir şekilde yapılabilmesi bizim altyapımızın temelini oluşturuyor. MenaPay ile blockchain tabanlı bir ödeme sistemini öncelikle bu bölgenin hizmetine sunmak için teknoloji yatırımlarımıza 2018 yılında başladık. MenaPay'in kurucu ortakları, iş dünyasında özellikle dijital ürün ve hizmetler ve ödeme sistemleri konusunda tecrübeli ve Mena bölgesinde daha önce başarılı işler hayata geçirmiş kişiler. Bu birikim ve tecrübenin de MenaPay'in kuruluşundan bu yana yakaladığı başarıda önemli bir rolü var.

Diğer kripto paralarından farklı bir yapınız var. Biraz da sistemin işleyişinden bahsedebilir misiniz?

MenaPay, 2019 yılında ödeme sistemi ve dijital cüzdan sunan ilk ürününü kullanıma hazır bir şekilde pazara sundu. Tabii bu arada özellikle teknoloji ve ürün geliştirme yatırımlarımıza devam ettik. Çok başarılı ve tamamı

Türk olan bilgisayar ve yazılım mühendislerinden oluşan teknik ekibimizle çok kısa bir sürede bölgenin ilk SuperApp'i olarak bir ilke imza atan güncel versiyonumuzu 2020 yılı şubat ayında hayata geçirdik.

Doğuda ilk örnekleri ortaya çıkan ve Dünya Bankası tarafından da geleceğin trendi olarak kabul edilen SuperApp'ler, tek bir mobil uygulamayla birden fazla uygulamadan alınan hizmetleri sunabiliyor. SuperApp'ler kısa sürede Çin ve Asya bölgesinde akıllı telefon kullanan herkesin günde en az bir kez girdiği uygulamalar



Çağla Gül Şenkardeş

MenaPay CEO'su

haline geldi. Bu trend Asya sonrasında Güney Amerika'ya sıçrayarak, popülasyonun pek çoğunun hakim olduğu bir konsept haline geldi. Aynı şekilde yakın zamanda Avrupa, Amerika ve Ortadoğu gibi bölgelere de sıçraması bekleniyor.

MenaPay, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya SuperApp trendini blockchain altyapısıyla getirerek bölgenin öncü finansal kuruluşlarından biri oldu. Ödeme ürünümüzle, çevrimiçi ve çevrimdışı üye işyeri ağıyla kullanıcılarına bütünsel bir ödeme deneyimi sunuyoruz. Kullanıcılara arası para transferi, oyun kodları gibi dijital ürünler satın alma ve influencer'ların "sosyal dükkanlarından" alışveriş yapabilme gibi pek çok özelliği aynı uygulama içerisinde kullanıcılarla buluşturuyoruz. Ayrıca sunduğumuz kripto para işlemleriyle herkesin bireysel yatırımcı olmasına olanak sağlayan finansal çözümleri sayesinde MenaPay, bölgenin en inovatif kuruluşlarından biri haline geldi. Yeni özellikleri ve teknolojik geliştirmeleriyle MenaPay, hızla büyüyen ve kullanıcılar, bayiler, üye işyerleri, iş ortaklarından oluşan platformuyla hizmet ağını hızla genişletmeye devam ediyor.





ORTADOĞULU INFLUENCER'LAR, "SOCIAL STORE"U ÇOK SEVDİ

Önümüzdeki döneme ilişkin plan, hedef ve beklentileriniz neler?

Yakın zamanda bir yatırım turunu başarıyla tamamladık. Özellikle salgın döneminde yeni düzene uyum sağlamaya çalışırken ve yüz yüze görüşme yapma imkanımız yokken bu yatırım sürecini tamamlamaktan dolayı hem büyük mutluluk duyuyoruz hem de ürünümüzün ne kadar doğru olduğunu bir kez daha teyit ediyoruz. Yeni yatırımlarımız öncelikle teknoloji ve altyapı üzerine yani ürünümüzün sürekli gelişimine olacak. MenaPay alanında öncü, cesur ve yaratıcı bir girişim ve biz bu vizyonla çalışmalarına devam ederek yenilikçi ürünler ile ilkleri hayata geçirmeye devam edeceğiz.

Bu noktada çok sevdiğim bir örneği paylaşmak istiyorum: Ortadoğu bölgesinde sosyal medya influencer'ları oldukça etkili ve ciddi içerikler üretiyor. Salgın döneminde evlerde olunan dönemde dijital üretimler ve tüketimlerin hızla artmasından aldığımız ilham ve çevik çalışma yapımızla "Social Store" adını verdiğimiz ürünü çok kısa bir sürede tamamlayıp kullanıcılarımıza açtık. Influencer'lar bu ürünümüz üzerinde hizmetlerinin hem satışını hem de ödeme süreçlerini kolaylıkla hallediyor. Biz anı yakalıyor, trendleri takip ediyor ve kullanıcıların ihtiyaçlarına cevap veren ürünleri cesurca hayata geçiriyoruz. Çok yakın zamanda duyuracağımız şu an test süreçleri devam eden benzer iki ürünümüz daha var.

1 MENACASH = 1 ABD DOLARI

MenaCash'in özellikleri, kullanım oranı, benimsenme, yaygınlaşma gibi konulardaki gelişmeleri de anlatabilir misiniz?

Kullanıcılarımızın birçok ürün ve hizmetimizden faydalanmasını MenaCash aracılığıyla sağlıyoruz. Değeri sabit bir kripto para birimi olan MenaCash, kişiler arası para transferlerinin yanı sıra uygulama içindeki hizmetleri kullanmayı ve kullanıcıların üye işyerlerimizde ödeme yapabilmesini sağlıyor. Sabit kripto paralar itibari para birimlerinin veya varlıkların değerine eşit olacak şekilde tasarlanmış dijital varlıklardır. Daha çok ucuz ve hızlı değer

transferi konusunda kullanılırlar. MenaPay'in sabit kripto parası MenaCash de Stellar blockchain ağı üzerinde geliştirildi ve değeri 1 ABD Doları'na eşit. Kullanıcılarımız MenaPay uygulaması içinden EFT/havale, banka/kredi kartı veya ön ödemeli kartlar ve Bitcoin gibi alternatiflerle kolayca MenaCash'e erişebiliyor. Ayrıca bölgedeki çeşitli ülkelerde bulunan ve fiziksel dükkanlardan oluşan bayi ağı aracılığıyla kullanıcılarımız nakitlerini MenaCash'e çevirip uygulamadaki cüzdanlarına yükleyebiliyor. 3-5 saniye gibi çok kısa süre içerisinde bütün MenaCash işlemlerini yapabiliyorlar. Kullanım kolaylığı, erişilebilirliği ve geniş kullanım alanları sayesinde MenaCash, büyük bir hızla kendisine yeni kullanıcılar buluyor.

Şirketinizi rakiplerinden ayıran başlıca özellikler neler?

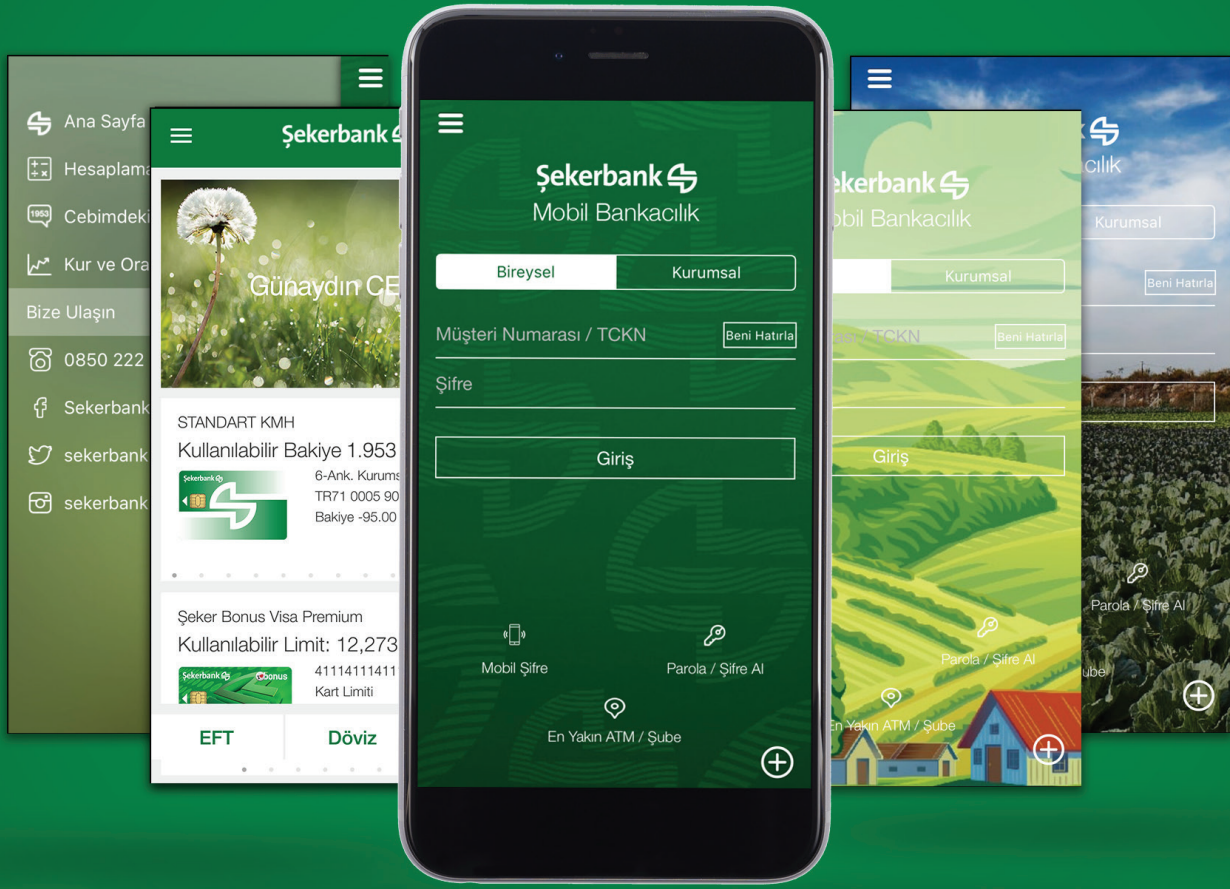
Blockchain tabanlı ilk SuperApp olmamız ve sunduğumuz ürün çeşitleri kuşkusuz MenaPay'i ayırıyor. Yenilikçi oluşuna, hız ve güvenliği öncelikli eklemem doğru olur. Kullanıcı ihtiyaçlarını ve deneyimini ön planda tutan MenaPay SuperApp, üç dilde kullanılabilir. Fiziksel dünya ile dijital dünyayı bağlayan MenaPay, bayi ağı aracılığıyla kullanıcıların dijital ekonomiye erişimini maksimum düzeye çıkarıyor. MenaPay SuperApp, blockchain teknolojisi sayesinde düşük maliyetlerle hızlı ve güvenli bir şekilde ürünlerini ve hizmetlerini sunabiliyor. Teknoloji yatırımlarıyla ön planda olan ve devamlı olarak portfolyosuna yeni ürün ve hizmetler ekliyor. Hız, güvenlik ve şeffaflık temeline kurulmuş teknolojik altyapısıyla bütünsel bir kullanıcı deneyimi sunan MenaPay, finansal teknolojiler alanına yeni bir bakış açısı getirerek kullanıcıların yaşamına dokunan bir uygulama olarak ayrışıyor diyebilirim.

Dijital paraların seyriyle ilgili öngörünüzü de alabilir miyiz?

Özellikle salgın dönemiyle birlikte dünya genelinde dijital cüzdan kullanımlarındaki belirgin artış, farklı ülkelerde merkez bankaları tarafından çıkarılan ve hazırlıkları devam eden dijital paralar yakın gelecekte çok hızlı bir değişim olacağını ilk sinyallerini verdi. FinTek firmalarının ardından "TekFin" firmalarının finansal çözümler sunması, blockchain tabanlı ve kripto paralarla sunulan ödeme yöntemleri ve merkez bankası dijital paralarının hayatın içerisinde kullanılmaya başlaması belki de geleneksel finans sisteminin köklü bir dönüşüm geçireceğinin sinyallerini veriyor. Biz de MenaPay ile bu alanda ilklerden biri olarak yakın gelecekte sadece Mena bölgesiyle sınırlı kalmayacak farklı projelere imza atacağımıza inanıyoruz. ☺



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



Şekerbank

PSM ÖDÜLLERİ İÇİN BAŞVURULAR BAŞLADI!

PSM AWARDS 2020 için geri sayım başladı. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen yarışma için başvurular 1 Eylül-15 Kasım tarihleri arasında alınacak. Yenilik, yaratıcılık ve sosyal fayda ana bölümleri altında 11 kategoride projeler ödüllendirilecek...

Güncel haber, araştırma ve analizleriyle ödeme dünyasının nabzını tutan PSM, bu yıl da sektör paydaşlarını ödüllendirmeye hazırlanıyor. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen PSM Ödülleri, başta bankalar olmak üzere finansal kurumların, FinTek'lerin, startup'ların, bu sektörlerde çözüm sağlayarak ortak proje geliştiren şirketlerin inovatif projelerini ödüllendirerek yenilikçi yaratıcılığı teşvik edecek. Özellikle dijital dönüşüm (transformasyon) ve inovasyon konusunda çitayı yükselten projeler öne çıkarılacak. PSM AWARDS, bu yıl açılan yeni kategorilerle farklı sektörlerde de açılıyor. Yarışma için 1 Eylül itibarıyla başlayan başvuru süreci 15 Kasım'a kadar devam edecek. 1 Ocak 2019-15 Kasım 2020 tarihleri arasında hayata geçirilen projeler için başvuru yapılabilecek. Online jüri değerlendirmesinin ardından büyük jüri kasım ayında toplanarak kazananları belirleyecek.

PSM AWARDS 2020 BÖLÜM VE KATEGORİLERİ

Yenilik

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyim
- Kurum İçi İnovasyon
- En İyi Altyapı
- Dijital Dönüşüm

Yaratıcılık

- Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
- Yılın Ekibi
- Yılın Startup'ı
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı

Sosyal Fayda

- Sosyal Sorumluluk
- İnovatif Hızlandırma ve Kuluçka Programları

KİMLER BAŞVURABİLİR?

- PSM Ödülleri, finans ve teknoloji alanındaki KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin yanı sıra startup'ların da başvurusuna açık.
- Bankalar, FinTek'ler, sigorta şirketleri ve finans kuruluşlarıyla işbirliği yapan, ortak proje yürüten diğer sektörlerden (yazılım, bilişim, telekomünikasyon, perakende...) şirketler, ödeme kuruluşları, e-ticaret siteleri ile güvenli donanım üreticileri, PSM Ödülleri'ne tüm kategoriler için başvuru yapabilir.

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje uygulama dönemi:	1 Ocak 2019 - 15 Kasım 2020
Başvuru dönemi:	1 Eylül - 15 Kasım 2020
Online jüri değerlendirmesi:	18 Kasım 2020
Jüri değerlendirme toplantısı:	21 Kasım 2020
Ödül töreni:	Aralık 2020

NASIL BAŞVURABİLİRİM?

- Yarışma için başvurular online olarak www.psmawards.com'dan yapılabilir.
- Pazara sunulmuş bir veya birden fazla ürün ve/veya hizmetle başvurulabilir.
- Pilota çıkmış projeler için başvuru yapılabilir. Uygulamaya geçmemiş, tamamen proje aşamasında olan başvurularsa değerlendirmeye alınmayacak.
- Birden fazla kategori için başvuru yapılabilir. Ancak her başvuru için ayrı form doldurulması gerekiyor.

PSM Ödülleri'ne başvurmak ve organizasyon hakkında detaylı bilgi almak için psmawards.com'u ziyaret edebilirsiniz.



Yılın Yıldızları PSM AWARDS'ta buluşuyor

Yıkıcı teknolojiler, yaratıcı girişimler, yenilikçi projeler bu yıl TRANSFORMASYON ana temasıyla sahneye çıkıyor

Başvuru dönemi: 1 Eylül | 15 Kasım 2020

Başvuru: psmawards.com

“TR Karekod” dönemi başladı



YT Hukuk Bürosu
Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

Özellikle Kovid-19 salgınının ardından temassız işlemlere verilen önem ve ilgiye bağlı olarak günlük hayatın birçok alanında karekod kullanımının arttığını görüyoruz. ATM işlemlerinden restoran menülerine kadar birçok alanda karşımıza çıkan karekod uygulamasına ilişkin ortaya çıkan ihtiyaç kapsamında bir taslak hazırladığına önceki yazımızda değinmiş, ancak ilgili yönetmeliğin yayınlanma tarihinin henüz belli olmadığını belirtmiştik.

Karekod düzenlemelerini içeren “Ödeme Hizmetlerinde TR Karekodun Üretilmesi ve Kullanılması Hakkında Yönetmelik”, 21 Ağustos 2020 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Söz konusu yönetmelik, ödeme hizmetlerinde TR Karekod üretilmesi ve kullanılmasına ilişkin usul ve esasları düzenliyor.

Karekod üretici kodunu BKM belirliyor

Yeni yönetmelik, karekod üretici koduna sahip ödeme hizmeti sağlayıcıları ile ödeme sistemi işleticilerinin (TCMB tarafından uygun görülme şartıyla) TR Karekod üretebileceği ve 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun uyarınca ödeme hizmeti kapsamına giren ve karekod kullanımıyla yapılan her işlemde TR Karekod kullanılacağını öngörüyor.

Yönetmelikte ödeme hizmeti sağlayıcılarının TR Karekod üretimine ilişkin dış hizmet alabileceği de yer alıyor. Karekod üretici kodunun ise talep üzerine Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından belirleneceği ve BKM’nin internet sitesinde yer alan listede duyurulacağı belirtiliyor.

İlgili kesimlere düşen görev ve sorumluluklar

Ödeme hizmeti sağlayıcısı, yönetmelik uyarınca TR Karekod kullanılarak yapılacak işlemlerin güvenli ve sorunsuz olarak gerçekleşmesi için gerekli tüm önlemleri almak ve üretim sırasında karekodun olabildiğince kaliteli ve okunabilir olmasını sağlamakla yükümlü. Ek olarak, ödeme işleminin gerçekleşmesinden sonra alıcı/gönderici hizmet sağlayıcılarının, işlemin gerçekleştiğine dair uygulama, kısa mesaj, telefon gibi uygun yöntemlerle ve en kısa sürede alıcı/göndericiye bilgi vermesi gerekiyor.

TR Karekod ile ödeme kabul edecek işyerleri ise bu imkana ilişkin ödeme hizmeti kullanıcılarını bilgilendirmekle yükümlü tutuluyor. Bu işyerleri de işlemlerin karekoddaki bilgilere uygun ve güvenli olarak gerçekleşmesi için gerekli özeni göstermek ve önlemleri almak zorunda.

İşlemin taraflarından birinin yurtdışında yerleşik olması durumunda ise yabancı ülke mevzuatı uyarınca ihrac edilen ödeme araçlarıyla yurtdışında işlem yapılması ve yurtdışında yerleşik bir ödeme hizmeti sağlayıcısının altyapısından yararlanan karekodlu ödeme işlemleri bakımından TR Karekod’un kullanılması zorunlu tutulmuyor.

Ödeme hizmeti sağlayıcılarının, karekod ile ödeme hizmeti sağlaması durumunda kullandıkları karekodlar ve altyapılarını 31 Aralık 2021 tarihine kadar ilgili yönetmelikte belirtilen hususlara uygun hale getirmesi gerekiyor.

İşyerlerine ödeme kartları ya da banka tarafından işletilen ödeme sistemleri aracılığıyla ödeme kabul etme imkânı sunan ödeme hizmeti sağlayıcıları da yine 31 Aralık 2021’ye kadar bu işyerlerine yönetmelik uyarınca gerekli tutulan ve dinamik karekod yöntemi kullanılarak ödeme yapılmasına olanak sağlayan altyapıyı oluşturmakla yükümlü.

Ek olarak bu işyerleri bakımından, farklı cihaz ve uygulamalar kullanılması durumlarında, farklı olarak kullanılan cihaz ve uygulama sahiplerinin de işyeri tarafından sunulan karekod yöntemini kullanarak ödeme yapılmasına olanak sağlayan altyapıyı oluşturmakla yükümlü olduğu belirtiliyor.

Yönetmelikle getirilen düzenleme ve yükümlülükler incelendiğinde temel amacın; Türkiye’de karekod uygulamasının belirtilen teknik şartlara uygunluğunun sağlanması, karekod ile yapılacak işlemlerin güvenilirliğinin ve doğruluğunun temin edilmesi ile ödeme hizmeti alan kişiler bakımından karekod kullanımının teşvik edilmesi olduğu söylenebilir.

Türkiye’deki yabancı bankalar da veri sorumlusu kabul edildi

Kişisel Verileri Koruma Kurulu, internet sitesinde yayınladığı 23 Haziran 2020 tarih ve 2020/471 sayılı kararla, kendisine iletilen bir görüş talebi için yaptığı inceleme sonucunda, Türkiye’de temsilcilégi bulunan yabancı bankaların da 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) kapsamında veri sorumlusu sıfatını haiz olduğuna ve sicile kayıt yükümlülüğü bulunduğuna karar verdi.



Karekod üretici koduna sahip ödeme hizmeti sağlayıcıları ile ödeme sistemi işleticileri TR Karekod üretebilecek, ödeme hizmeti kapsamına giren ve karekod kullanımıyla yapılan her işlemde TR Karekod kullanılacak. Ödeme hizmeti sağlayıcıları, TR Karekod üretimine ilişkin dış hizmet alabilecek. Karekod üretici kodu, talep üzerine BKM tarafından belirlenecek ve internet sitesinde yer alan listede duyurulacak...



İlgili kararda, Türkiye’de temsilciliği bulunan yabancı bankaların “Türkiye’de Açılan Temsilciliklerin Faaliyetlerine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ” uyarınca bağlı olduğu veya başka bir banka ya da finansal kuruluş adına katılım fonu/mevduat kabul edemeyeceği, kredi kullanılamayacağı veya Bankacılık Kanunu’nun 4’üncü maddesinde belirtilen bankacılık faaliyetlerini yerine getiremeyeceği belirtiliyor. Ancak yürüttükleri faaliyetler kapsamında; bağlı buldukları bankanın ve sunduğu hizmetlerin tanıtımı, piyasa araştırması yapılması ve bilgilerin merkeze raporlanması gibi faaliyetlerin yer aldığına ilişkin tespitlerde bulunuluyor.

Kurul incelemesiyle, görüş talebinde bulunan bankanın faaliyetleri kapsamında Türkiye’de yerleşik kişilerin kişisel verilerini işlediği, gerek piyasa araştırması gerekse tanıtım faaliyetleri sonucunda elde ettiği bilgileri bağlı bulunduğu yabancı bankaya aktarmasının mümkün olduğu görüldü. Belirtilen sebeplerle yabancı bankanın Türkiye’de bulunan temsilciliği tarafından yapılan veri işleme faaliyetinin, ilgili bankanın bankacılık faaliyetleri çerçevesinde gerçekleştirildiği veri işleme faaliyetlerinden ayrı tutulması doğru bulunmadı.

Kurul kararında, Avrupa Veri Koruma Kurulu’nun Genel Veri Koruma Tüzüğü’ne de atıfta bulunuluyor. Buna göre, 3/2018 sayılı kılavuz ilkelerinde temsilcilik faaliyeti gören ve AB sınırları içerisinde ofisi bulunan yabancı bir şirketin, ofisin faaliyetleri çerçevesinde gelirinin artması durumunda Genel Veri Koruma Tüzüğü hükümlerinin bu şirket bakımından da uygulanacağı ifade ediliyor.

Söz konusu bankanın temsilciliği aracılığıyla Türkiye’de sürekli olarak bulunduğunu, Türkiye’de yerleşik kişilerin

kişisel verilerinin işlenmesinde şeffaf bir sürecin uygulanması gerektiğini ve bu sürecin denetime ihtiyaç duyduğunu göz önüne alan kurul, yabancı banka temsilciliğinin faaliyetlerini KVKK kapsamı dışında tutmanın mümkün olmayacağına karar verdi.

Nitekim Veri Sorumluları Sicili Hakkında Yönetmelik’in 5’inci maddesi gereğince Türkiye’de yerleşik olmayan veri sorumlularının, temsilcileri vasıtasıyla sicile kaydolması ve ardından kişisel verileri işlemeye başlaması gerekiyor. Tüm bu gerekçeler doğrultusunda, Türkiye’de mukim kişilerin kişisel verilerinin korunması kapsamında, ülkemizde temsilciliği bulunan yabancı bankaların da veri sorumlusu olarak kabul edilmesi gerektiği ve sicile kayıt yükümlülüklerinin bulunduğu kurul tarafından karara bağlandı.

Onayların İleti Yönetim Sistemi’ne aktarılma süresi uzatıldı

“Ticari İletişim ve Ticari Elektronik İletiler Hakkında Yönetmelik”in Geçici 2. Maddesi uyarınca, yeni yönetmelik kapsamında alınan onayların İYS’ye aktarılma tarihi 1 Haziran 2020, onayın alıcılar tarafından kontrol edilme tarihi de 1 Eylül 2020 olarak belirlenmişti. 28 Ağustos 2020 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlanan “Ticari İletişim ve Ticari Elektronik İletiler Hakkında Yönetmelik’te Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” ile ise alınan onayların İYS’ye aktarılma tarihi 1 Aralık 2020, onayın alıcılar tarafından kontrol edilme tarihi ise 16 Ocak 2021 olarak değiştirildi. Söz konusu değişiklikte, onay veren alıcıların bu onayı kontrol süresinin 3 aydan 1.5 aya indirildiği görülüyor. ☹

ARİFE GÜNÜNDE KARTLI ÖDEME TRAFİĞİNDE REKOR KIRILDI

Temmuz ayında kartlı ödeme tutarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 27 artışla 112 milyar TL'ye ulaştı. Kartlarla yapılan her 5 TL'lik "kamu-vergi" ödemesinin 3 TL'si internetten gerçekleştirildi. Bayramda 10.5 milyar liralık ödeme kartlarla yapılırken, arife günü kartlı ödeme adedinde rekor kırıldı...

TABLO 1

Kartlı ödemelerde yüzde 27 ile rekor artış görüldü

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, temmuz sonu itibarıyla sektörde yaklaşık 175 milyon banka kartı, 72 milyonun üzerinde kredi kartı olmak üzere toplam 247 milyon kart bulunuyor.

TABLO 2

Ödeme alışkanlıkları da normalleşmeye işaret ediyor

Temmuz ayında normalleşme süreciyle beraber banka kartları ve kredi kartlarıyla toplam 112.1 milyar TL'lik rekor tutarda ödeme yapıldı. Bu, geçen yılın temmuz ayına göre yüzde 27 artış anlamına geliyor. Salgın döneminde özellikle nisan ve mayıs aylarında kartlı ödemelerde daralma görülmüştü. Temmuz ayında yaşanan bu artış, haziran itibarıyla normalleşmenin başlamasıyla birlikte ödeme alışkanlıklarında da normalleşmeye işaret ediyor.

Temmuz ayındaki kartlı ödeme tutarının 92.6 milyar TL'sinde kredi kartları, 19.5 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde ise banka kartıyla yapılan ödeme tutarında önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 66 olurken, kredi kartıyla yapılan ödemelerde bu oran yüzde 21 olarak gerçekleşti.

Kart Sayıları (Milyon Adet)

	2019 Temmuz	2020 Temmuz	Değişim
Banka kartı	157.4	174.8	% 11
Kredi kartı	68.1	72.3	% 6
Toplam	225.5	247.1	% 10



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2019 Temmuz	2020 Temmuz	Değişim
Banka kartı	11.7	19.5	% 66
Kredi kartı	76.4	92.6	% 21
Toplam	88.1	112.1	% 27

TABLO 3

MTV için internetten ödemeler tercih edildi

Motorlu taşıtlar vergisinin (MTV) ikinci taksitinin ödendiği temmuz ayında, bu ödemeleri de kapsayan "kamu-vergi ödemeleri" sektöründe, bu yıl son ödeme tarihinin 4 Ağustos'a kadar uzatılmasıyla beraber 1 Temmuz-4 Ağustos tarihleri arasında kartlarla 5.6 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu değer 2019 yılının aynı dönemine göre yüzde 21'lik bir büyüme anlamına gelirken, ortalama işlem tutarı 550 TL oldu. Kartlarla yapılan kamu-vergi ödeme tutarının yüzde 60'ında internetten ödeme tercih edildi, yani her 5 TL kartlı kamu-vergi ödemesinin 3 TL'si internetten yapıldı.

Kamu-vergi ödemeleri

	2019 Temmuz *	2020 Temmuz *	Değişim
Kredi kartları ödeme tutarı (Milyar TL)	4.6	5.6	% 21
Ortalama işlem tutarı (TL)	500	550	
İnternette yapılan kartlı ödemelerin, kartlı kamu-vergi ödemelerindeki payı	% 62	% 60	

* 2020'de motorlu taşıtlar vergisinin (MTV) son ödeme tarihinin 4 Ağustos'a kadar uzatılması sebebiyle, ilgili yıllarda 1 Temmuz - 4 Ağustos tarihleri arasında yapılan kamu-vergi ödemeleri baz alınmıştır.

TABLO 4

Kurban Bayramı'nda kartlarla 10.5 milyar TL tutarında ödeme yapıldı

30 Temmuz-3 Ağustos tarihlerine denk gelen arife günü dahil Kurban Bayramı'nda kartlarla 10.5 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Bu değer, 2019 yılının Kurban Bayramı'na göre kartlı ödemelerde yüzde 36 büyüme olduğunu gösteriyor. Arife gününde ödeme adedi rekoru yenilenerek bugüne kadar bir günde gerçekleşen en fazla kartlı ödeme adedine ulaşıldı. Arife gününde 27.2 milyon adet ödeme işlemi yapılırken, bir önceki rekor 26.6 milyon adet ödeme işlemiyle bu yılın Ramazan Bayramı arife günü öncesinde (22 Mayıs 2020) görülmüştü. Arife gününde en fazla kartlı ödeme adedinin gerçekleştiği saat aralığı 15.00-16.00 olurken en fazla ödemenin yapıldığı dakika ise 15.36 oldu. Arife gününde yaklaşık 4.3 milyar TL'lik kartlı ödeme yapılırken, bu tutar Kurban Bayramı'nda toplam 5 gün süresince yapılan kartlı ödemelerin yaklaşık 5'te 2'sini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2019 Kurban Bayramı (10-14 Ağustos)	2020 Kurban Bayramı (30 Tem.-3 Ağustos)	Değişim
Toplam	7.7	10.5	% 36



TABLO 5

Kurban Bayramı'nda
(30 Temmuz-
3 Ağustos) Gün Bazlı
Kartlı Ödeme Tutarı

Gün bazlı kartlı ödeme dağılımı (30 Temmuz-3 Ağustos)	Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	Bayram günlerindeki toplam kartlı ödeme tutarı içindeki pay
Arife günü	4.3	% 40
1. gün	1.1	% 11
2. gün	1.5	% 14
3. gün	1.5	% 15
4. gün	2.1	% 20



TABLO 6

Bayramda ödemelerin yarısı market, akaryakıt ve giyim sektörlerinde gerçekleşti

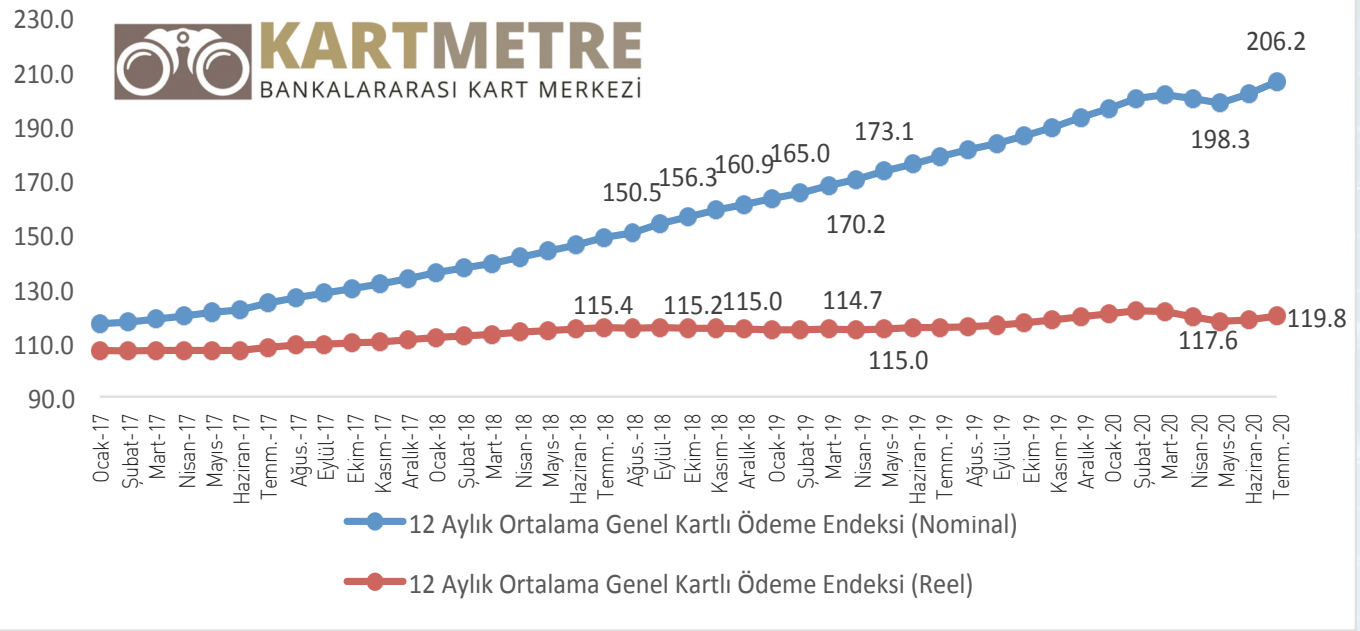
Kurban Bayramı'nda yapılan kartlı ödemeler sektör bazlı incelendiğinde en fazla kartlı ödemenin yüzde 30 payla "market-gıda" sektöründe gerçekleştiği görülüyor. Bu sektörü yüzde 11 payla "akaryakıt istasyonları" ve yüzde 9 payla "giyim ve aksesuar" sektörleri takip etti. Yüzde 7 pay ile "yemek" ve yüzde 6 payla "elektronik eşya", Kurban Bayramı süresince en fazla kartlı ödeme yapılan diğer sektörler arasında yer aldı.

Sektörel kartlı ödeme tutarı (30 Temmuz-3 Ağustos)	Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	Bayram günlerindeki toplam kartlı ödeme tutarı içindeki pay
Market - Gıda	3.142	% 30
Akaryakıt istasyonları	1.151	% 11
Giyim ve aksesuar	948	% 9
Yemek	748	% 7
Elektronik eşya	660	% 6

B K MBANKALARARASI
KART MERKEZİ

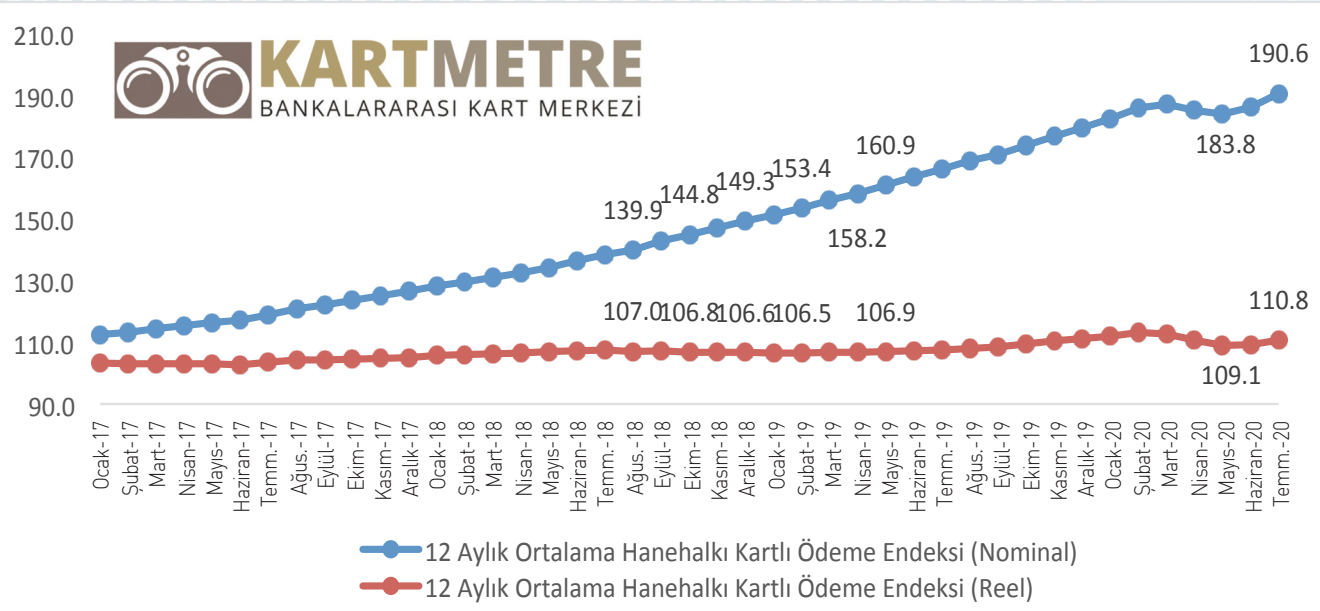
KATKILARIYLA

BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, temmuz ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 15.5, reel olarak ise yüzde 3.6 büyümeye gözlemleniyor.



12 aylık ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, temmuz ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 14.7, reel olarak ise yüzde 3 büyümeye gözlemleniyor.

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Abone olmak için aşağıdaki bilgileri psm@psmmag.com adresine iletiniz.

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 240 TL

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

Abonelik bilgilerinizi, ödeme dekontunuzla birlikte psm@psmmag.com adresine iletiniz.



ATM pazarının yeni yıldızları: Myanmar, Pakistan, Nepal...

Küresel pazar son 2 yıldır ivme kaybetse de ATM'lere ihtiyaç her daim olacak. Sektörü geliştirmekte olan ülkeler sürükleyecek. ATM üreticileri başta Myanmar, Pakistan, Nepal olmak üzere Asya ve Afrika ülkelerini radara aldı bile...



ATM'ler dijitalleşme ve mobil uygulamalarla uyum konusunda başarısını kanıtlayarak da yeni makine kurulumlarındaki azalış bir gerçek. 2018 ve 2019 yılı verileri büyüme hızında düşüşe hatta küçülmeye işaret ediyor. Başta Çin olmak üzere pazarın önemli bir bölümünü elinde bulunduran ülkelerdeki küçük düşüşler moralleri biraz bozsa da sektör umudunu yitirmiş değil. Çünkü ekonomik durum iyileştikçe, maaş ödemeleri dijitalleştikçe ve finansal kapsayıcılık arttıkça ATM pazarı da büyüyecek.

RBR tarafından hazırlanan "Küresel ATM Pazarı ve

2025 Tahmini" araştırması, küresel düzeyde yüzde 1 düşüş öngörse de bölgesel bazda yüksek büyümelere işaret ediyor. Çünkü banka şube sayılarının azaldığı pek çok ülke için çok işlevli ATM'ler, finansal hizmetler sağlamak için değerli bir araç olmaya devam edecek ve bankaların daha uzak bölgelerdeki varlıklarını maliyet etkin bir şekilde genişletmesine olanak tanıyacak.

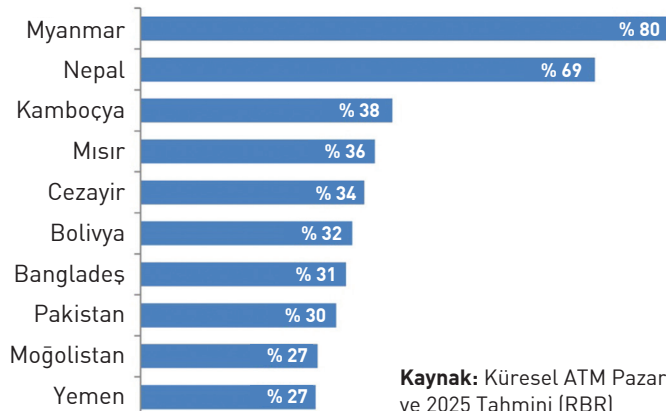
Büyümeyi Asya ve Afrika ülkeleri domine edecek

RBR araştırması, nüfusa kıyasla düşük ATM sayısına sahip pazarların önümüzdeki 5 yıl içinde yüksek büyüme göstereceğini tahmin ediyor. Bu ülkelerin çoğu Asya ve Afrika'dan... Örneğin en hızlı büyüme, 2025 yılına kadar yeni ATM kurulum sayısının neredeyse iki katına çıkacağı tahmin edilen Myanmar'da bekleniyor.

Myanmar'da neredeyse 10 yıllık askeri yönetimin ardından ATM'lerin tekrar kurulmasına izin verildi ve o zamandan beri dağıtım her yıl daha da hızlı büyümeye başladı. Nakdin hala popüler olduğu ve nüfusun büyük bir kısmının bankaya ulaşmakta zorluk çektiği ülke, ATM üreticileri için büyük bir potansiyel taşıyor.

ATM üreticilerinin gözünün üzerinde olacağı bir diğer ülke de Pakistan... Pakistan Merkez Bankası, şube başına en az 1 ATM yetkilendirirken, Bangladeş hükümeti de daha kırsal, yetersiz hizmet alan alanlarda konuşlandırılmayı teşvik ediyor. Myanmar'da olduğu gibi bu iki pazarda da 2019'da milyon kişi başına 100'den az ATM düşü-

ATM PAZARINI BÜYÜTECEK 10 ÜLKE (2019-2025)



Kaynak: Küresel ATM Pazarı ve 2025 Tahmini (RBR)

yordu. 421 olan dünya ortalamasına kıyasla yaygınlaşma potansiyeli olduğu su götürmez.

“Nakit ölmedi, ölmeyecek”

Öte yandan, bankacılık sistemine dahil olan nüfus artsa bile birçok toplum nakit ağırlıklı ödemelerden vazgeçmiyor. Örneğin, emekli maaşlarının ve devlet maaşlarının ödeme kartlarıyla dağıtılmaya başladığı Mısır'da ATM'lere yüksek talep sürüyor. Önümüzdeki 5 yılda nakdin hala ana ödeme yöntemi olarak kalması bekleniyor.

2025 yılına kadar potansiyeli en yüksek ikinci ülke olarak

görülen Nepal'de de artan banka kartı ihracı ATM kullanımına yönlendiriyor. Nepal bankaları, müşterilerini otomatik ve dijital hizmetlerden yararlanmaya teşvik ederek bu tür talepleri veznelerden uzaklaştırmaya çalışıyor.

RBR için araştırmayı yöneten Rowan Berridge, “Birkaç büyük pazar ATM kurulumlarında genel bir küresel düşüşe neden oluyor ama gerçek şu ki potansiyel ülkelerin çoğunda büyüme süreci” diyor.

Berridge'e göre nakit de hiçbir şekilde ölmedi. Ekonomik gelişme ve giderek artan banka nüfusuna sahip ülkelerde ATM'ler öngörülebilir gelecek için gerekli olmaya devam edecek.

JAPONYA'da kredi kartı numarası kıtlığı başladı

Japonya'da hükümetin Covid-19 salgını sırasında elektronik ödemeleri ve çevrimiçi alışverişi teşvik etmesi sonucu 16 haneli kredi kart numaraları tükenmeye başladı. Japonya Tüketici Kredi Birliği'nin verilerine göre, Mart 2019'da ülkede 283 milyon adet kredi kartı vardı ve kart sayısı her yıl yüzde 2 civarında artıyor. Ancak Covid-19 döneminde talebin yükselmesi kart numarası sıkıntısı ortaya çıkardı. Japonya'daki 280 kredi kartı şirketinin büyük çoğunluğu Visa, Mastercard, JCB gibi uluslararası markalarla yaptıkları ortaklıklar nedeniyle 16 haneli kartlar çıkarıyor. Kartlardaki ilk altı rakam ülkeyi, markayı ve kartı veren kuruluşun türünü ve diğer öğeleri temsil ediyor. Diğer rakamlarsa kredi kartı şirketlerinin kendileri tarafından işleniyor ve kart sahibinin hesap numarası, üyelik türü gibi bilgilerini içeriyor. Endüstri, numara kıtlığı sorununun çözümünü basamak sayısını artırmakta görüyor. Önümüzdeki 10 yılın ilk yarısında büyük olasılıkla basamak sayısını artırmaya doğru bir kayma olacak. Ancak



basamak sayısını artırmak için sistemin yeniden yapılandırılması gerekiyor. Bunun için de 100 milyon ila 1 milyar dolar arasında bir harcama yapılması şart!



Ant Group, tüketici finansmanı şirketi kurmaya hazırlanıyor

E-ticaret devi Alibaba Group Holding'in iştiraklerinden Ant, Çin'in trilyonlarca dolar değerindeki finans piyasasındaki faaliyetlerini genişletmek amacıyla tüketici finansmanı şirketi kuracak. Sızan haberlere göre Ant, tüketici finansmanı şirketi için Nanyang Commercial Bank ve Alibaba destekli akıllı ulaşım hizmetleri şirketi China TransInfo Technology ile işbirliği yapmayı planlıyor. Ant yaklaşık yüzde 50 hisseye sahip olurken, Nanyang Commercial ve TransInfo yeni şirketin sırasıyla yüzde 15 ve yüzde 10'una sahip olacak. Uluslararası haber

kuruluşlarına göre, kayıtlı sermaye olarak firmaya toplam 8 milyar yuan (1.2 milyar dolar) yatırım yapmayı planlıyor. Alipay, Ant Fortune, Yu'e Bao, Zhao Cai Bao, Ant Micro Loan, Susam Credit ve MYbank gibi işletmeler aracılığıyla Çin finansal hizmetler pazarında büyük bir etkisi olan Ant, tüketici finansmanı alanına da girerek ülkenin FinTek sektöründeki kapsamını iyice genişletecek. Öte yandan halka arz çalışmalarını sürdüren Ant Group, Hong Kong ve Şanghay'daki listelere girerek 200 milyar doların üzerinde değerlemeyi hedefliyor.

ABD'li FinTek Affirm, halka arz için kolları sıvadı

San Francisco merkezli kredi teknolojileri sunan Affirm, 10 milyar dolar değerlemeyle ilk halka arz için kolları sıvadı. Wall Street Journal (WSJ) haberine göre Affirm'ün halka arzı bu yıl içinde tamamlanabilir. WSJ

kaynaklarına göre şirket, Goldman Sachs Group ile potansiyel seçenekler üzerinde çalışıyor.

Bu arada, Affirm'ün Nisan 2019'da 2.9 milyar dolar olan piyasa değeri sadece 1 yıllık dönemde 5 milyar

doların üzerine çıktı. Hatta bazı hesaplamalara göre 10 milyar dolara bile yaklaştı. Şirketin kredi önerisi, Walmart, Expedia Group, Shopify gibi büyük markaların ödeme sayfalarında seçenek olarak geliyor.



SALGIN, açık bankacılık uygulamalarına ilgiyi yüzde 832 artırdı



TrueLayer tarafından yapılan araştırma, salgının en etkili olduğu dönemde açık bankacılık ödeme başlatma (PI) hizmetini kullanan tüketicilerde büyük bir artış kaydettiğini ortaya koyuyor. Araştırmaya göre, bu dönemde artış yüzde 832 gibi şaşırtıcı bir seviyede oluştu.

PI, ödemelerin doğrudan müşterinin online bankacılık

aracılığıyla yapmasına olanak tanıyan yeni bir ödeme yöntemi. Tercih edilmesinin nedeni ise işlem ücretlerinin diğer çevrimiçi yöntemlerine göre daha düşük olması...

PI büyümesinin yüzde 88 gibi önemli bir kısmı Lloyd's, Barclays gibi geleneksel finans kurumlarında banka hesabı olan kişilerden kaynaklandı. Monzo, Revolut gibi yeni nesil bankalardaki hesap sahiplerinin büyümedeki etkisi ise yüzde 12 oldu.

TrueLayer, yeni nesil bankalar hesaplarındaki etkileşimi, teknolojiyi çok daha iyi kullanan kesimin de artık açık bankacılığı tercih etmeye başlaması şeklinde yorumluyor. TrueLayer COO'su ve CCO'su Shefali Roy'un değerlendirmesi şöyle: "Bu istatistikler, kriz sırasında bile insanların hayatlarını daha iyi veya daha kolay hale getireceğine inandıklarında teknolojik yeniliği hızla benimsemeye istekli olduklarını ortaya koyuyor. Ödeme başlatma hizmetinin ödemeler pazarının önemli bir bölümünü oluşturmadan önce alması gereken bir yol var. Ancak yine de büyümedeki bu artış benimsemeye bir adım değişikliğine işaret ediyor. Salgının yol açtığı yeni tüketici davranışları üzerinde bir başka öngörülemez etki yarattı."

Roy, büyümenin yavaşlamadığını, kilitleme sırasında açık bankacılığı kullanmaya başlayanların kısıtlamalarındaki değişikliklerden sonra bunu yapmaya devam ettiklerini düşünüyor. ☺



PayFix

Türkiye'nin Dijital Cüzdanı
"Yeni Nesil Ödeme!"

PayFix'le paranızı zaman ve mekan sınırı olmadan,
7/24 yönetebilme konforunu yaşayın.

f @payfixdijitalcuzdan

@payfix_cuzdan

@payfixcomtr

@payfixodemehizmetleri

www.payfix.com.tr

0850 455 11 11