

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

KASIM 2020 Sayı: 115 / Fiyatı: 20 TL www.psmmag.com

PayFix

Rotada  
küreselleşme  
ve dijital  
bankacılık var



**KOBIL CEO'su İsmet Koyun:**  
**"10 milyar dolar da  
verseler KOBIL'i satmam!"**

70 ülkeye güvenlik çözümleri satan küresel bir markanın başarı öyküsü

İsmet Koyun'dan genç girişimciler için altın ipuçları:  
"Sakin şirketinizi satmayın, aksine fırsat bulursanız  
alın, startup'lara yatırım yapın..."



# PayFix

Türkiye'nin Dijital Cüzdanı  
"Yeni Nesil Ödeme!"

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

f @payfixdijitalcuzdan

ig @payfix\_cuzdan

tw @payfixcomtr

in @payfixodemehizmetleri

www.payfix.com.tr

0850 455 11 11

# EDİTÖRDEN...

## EDİTÖRDEN...



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Artık rahat rahat söyleyebilirim: Ben evden çalışıyorum!

**Evet, salgın başlamadan önce de komple evden çalışıyordum. Balkonda, bahçede hatta sahil kenarında... Elektrik ve internetin olduğu her yer benim için ofisti. Ama doğrusu bunu pek dillendiremiyordum. Hatta için için mahcubiyet hissediyordum. Her gün ofise ulaşabilmek için bile mücadele veren, İstanbul'un keşmekeşini yaşayan arkadaşlarım ne derdi? Salgınla birlikte herkes "benim tarafa" geçince rahatladım. Göğsümü gere gere deniz-güneş-kum, çiçek böcek paylaşımlar yapabiliyorum artık!))**

Şaka bir yana, özellikle de basın sektöründe ofiste çalışmanın çoktan sorgulanması gerekiyordu. Keza teknoloji, yazılım, bilişim gibi alanlarda da...

Nitekim son dönemde bu tür sektörlerden aldığımız duyular, izlenimler, veriler vs evden çalışmanın daha verimli olduğunu ortaya koyuyor. Tabii motivasyon unsurlarının değiştiği de bir gerçek. Onu da patronlar düşünsün artık...

"PSM'ye uzaktan çalışma modeli nasıl yansıdı" dersiniz, son birkaç sayıya bakmanızı öneririm. Ağustos, eylül, ekim sayılarımızın dolu dolu olduğunu göreceksiniz. Haberler, röportajlar, toplantılar, araştırma ve analizler... Yaz rahatetini hiç

yaşamadık diyebilirim.

Yine dolu dolu bir dergiyle karşınızdayız. Hatta aralık sayımıza bırakmak zorunda kaldığımız birçok çalışma var.

Bir yandan da tatlı bir telaş var ekipte. PSM Ödülleri'nin üçüncüsü için hummalı bir hazırlık çalışması yürütüyoruz. Yılın yıldızlarına ödülleri aralık ayında vereceğiz. Başvurular sürüyor. "Son 1 yıl içinde parlak bir proje geliştirdim" diyen girişimcileri bekliyoruz.

Bu arada jüri de belirlendi. Jüri üyesi olarak ben de en az yarışmacılar kadar heyecanlıyım. 8 Aralık Salı günü için planladığımız online ödül töreni siz okurlarımızın da katılımına açık. [www.psmawards.com](http://www.psmawards.com) üzerinden kayıt yaptırıp yarışmacıların, bizlerin heyecanına ortak olabilirsiniz.

Bu sayının içeriğinden de kısaca bahsetmek isterim. Barış (Bekar), KOBIL'in kurucusu İsmet Koyun'la keyifli bir sohbet yaptı. Zaten okuyacaksınız ama beni Koyun'un en çok mütevazılığı etkiledi. Özel şoförü ve sekreteri yokmuş örneğin. Almanya'da üniversite okumasına, 30 yıldır yurtdışında yaşamasına rağmen, teknik terimler dışında pürüzsüz bir Türkçe kullanmasına da dikkatinizi çekerim. "Kolej mezunuyum" diye bağırın, her cümlesinde araya yabancı kelime sıkıştırmayı marifet sayan yeni yetmelere duyurulur!

Keyifli okumalar.



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

**E. 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 Unvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.  
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı Apt.  
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0212 550 10 61/62

**BASKI**

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

**YAYIN TÜRÜ**

**AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE**

(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

# iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • KASIM 2020

6

## VİTRİN

Hayatı yüksek yaşayan gençlere özel bankacılık: Akbank FAV

14

## BAŞARI HİKAYESİ

“10 milyar dolar da verseler KOBİL’i satmam!”

18

## ÇÖZÜM ORTAKLIĞI

Türkiye’nin dijital cüzdanı PeP’ten bireysel ve kurumsal çözümler

20

## FİNTEK

PayFix’in rotasında küreselleşme ve dijital bankacılık var

24

## PROGRAM

Pazarlamanın gücünü keşfeden Manim rotayı ihracata çevirdi

28

## ÖRNEK PROJE

Android devriminin Slovakya’daki ayak sesleri

30

## ULAŞIM ÇÖZÜMLERİ

Mastercard, temassız ödemelerle kent yaşamına hız ve kolaylık katıyor

34

## DİJİTAL FİNANSMAN

Bir tıkla uzun vadeli ve düşük faizli dijital kredi dönemi başladı

36

## PROJEKSİYON

Kredi kartının ilk yüzyılı ve ikinci yüzyıla kısa bir bakış

38

## AÇILIM

Provision global bir şirket olma yolunda hızla ilerliyor

40

## ÖN ÖDEMELİ KART

Toslaya Toslaya büyüyenler topluluğu

44

## VİZYON

Finansal servisler ve BT güvenliği

46

## ZİRVE YOLUNDA

“Kadın yükselmek için her alanda erkekten daha çok çalışmak zorunda”



50

## YARIŞMA

Yılın yıldızları 8 Aralık’ta ödülleri kavuşuyor

52

## MEVZUAT

Üye işyerlerine, alt işyerlerindeki işlemler için de yükümlülük geldi

54

## EXTRE

İnternette kartlı ödeme yapılan işyeri sayısı 60 bini geçti

56

## DÜNYADAN

Mobil yatırım salgını

SON TEKNOLOJİ KARTINIZ  
**BONUS DiJi**

Kart bilgileriniz gizli, alışverişiniz güvenli!  
Garanti BBVA'lıysanız [bonus.com.tr](http://bonus.com.tr)'den hemen başvurun.



## ► Hayatı yüksek yaşayan gençlere özel bankacılık: Akbank FAV

Her ay en az 250 TL tutarında harçlığını veya burs bedelini tek seferde Akbank'a getiren ve Akbank FAV üyesi olan gençler; hafta sonları faizsiz Artı Para kullanımının yanı sıra Akbank Mobil üzerinden ayda 10 adet EFT ve 10 adet havale işlemini, yurtiçinde ortak ATM'lerde yapacakları ayda toplam 5 adet para çekme ve bakiye görüntüleme işlemini, yurtdışında bir ay içinde yapacakları 5 adet ATM işlemini ve 7 gün 24 saat Akbank ATM'lerinde yapacakları kartsız para yatırma işlemlerini ücretsiz yapabilecek. Bütün bunlara ek olarak aileleri, arkadaşları veya diledikleri herhangi bir kişinin Akbank hesabından üye hesaplarına yapacakları para transferleri de ücretsiz olacak. Akbank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Bülent Oğuz, programla ilgili şu bilgileri veriyor: "Akbank FAV, gençleri hem finansal anlamda rahatlatacak hem de hayatlarını kolaylaştıracak bir program. Gençler sosyal medyada beğenilerini nasıl FAV'layarak gösteriyorsa onlar için hazırladığımız değer önerilerini içeren Akbank FAV'ı da beğeneceklerine eminiz. Bu



programla gençlere faizsiz hafta sonu harçlığının yanı sıra para transferleri, ortak ve yurtdışı ATM kullanımı gibi en çok kullandıkları günlük bankacılık işlemlerini ücretsiz sunuyoruz. Ancak asıl hedefimiz hayatlarının bankacılık dışında devam eden kısmı için yine en sık ihtiyaç duydukları konulara

onların favori markalarıyla yaptığımız işbirlikleriyle avantajlı fırsatlar teklif edebilmek. D&R, Epin, GittiGidiyor ve Vodafone ile başladığımız fırsatları yıl boyunca çeşitlendirmeye devam edeceğiz. Akbank FAV'la gençlerin ve ebeveynlerinin 'harçlık bankası' olmaya talibiz."

## Esnaf "uzaktan tahsilatı" sevdi

Müşterinin ödeme anında satış veya hizmet noktasında bulunma zorunluluğunu ortadan kaldıran "uzaktan tahsilat" yöntemleri yeni hizmet modellerine de kapı aralıyor. Örneğin, Paynet uzmanlığıyla geliştirilen Paylink, e-posta veya SMS yoluyla müşteriye gönderilen tek bir ödeme linki üzerinden güvenli ve zahmetsiz ödeme olanağı sunuyor. İşletme sahipleri, Paylink üzerinden oluşturdukları ödeme bağlantısını müşterisiyle SMS, e-posta veya anlık uygulamalar üzerinden paylaşıyor. Müşteri, telefonuna gelen web adresinde kart bilgilerini girerek, hızlı ve kolay ödeme yapabiliyor. Üstelik tüm işlemler, TCMB onaylı Paynet'in güvenli altyapısı üzerinde

gerçekleşiyor. Müşterinin ödeme noktasında olmasına gerek kalmadan tahsilat yaptırabilen Paylink teknolojisi, ödeme için oluşturduğu güvenli bağlantı üzerinden 7 gün 24 saat boyunca tüm kredi kartlarıyla işlemi mümkün kılıyor. İşletmeler böylelikle her bankayla ayrı ayrı anlaşma yapma zahmetinden ve tek tek tahsilat cihazı alma maliyetinden kurtuluyor. Paylink teknolojisi, kredi kartı işlemlerinde yüksek güvenlik sunan 3D Secure akışıyla tamamlanıyor. Böylelikle mail order gibi yöntemlerin aksine müşteriye ait kart bilgileri her daim gizli kalıyor. Paynet CSO'su Onur Ertürk, "Paylink olarak işletmeler için adeta bir darboğaza dönüşen



ödeme alma sürecinde yeni ufuklar açıyoruz. Müşterinin fiziksel mevcudiyetine gerek olmadan yapılan 'uzaktan tahsilatlar' kısa sürede yoğun ilgi gördü ve özellikle KOBİ'lerin vazgeçilmezi oldu" diyor.



Profilo P600

# GERÇEK MOBİL

390 gr  
(batarya dahil)

4 inç renkli  
dokunmatik  
ekran

2600 mAh  
Li-ion Pil

Opsiyonel:

Biyometrik parmak izi okuyucu  
Lazer barkod okuyucu



Profilo P600-CT  
Counter Top

# MASAÜSTÜ DENEYİM

LAN,  
Wi-Fi,  
Bluetooth

1xType-C,  
1xUSB 2.0,  
1xRS232

16,5x6,5 cm  
Ayak izi



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.



## İleri Teknoloji

- » Quad-core Cortex A7 işlemci
- » Android 9.0 işletim sistemi
- » 1D, 2D barkod okuma



## Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

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



## Zengin Uygulamalar

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

**PROFİLO**  
ÖDEME SİSTEMLERİ

0850 222 72 72  
R2 R2  
profiloodemesistemleri.com

f t i in  
/profiloodemesistemleri

## ► İş Bankası API'leriyle dijital işbirlikleri ve finansal hizmetlere erişim kolaylaşıyor

İş Bankası'nın, açık bankacılık yaklaşımını beslemek amacıyla sunduğu API Portal'in, "sandbox" olarak ifade edilen geliştirme ortamına kayıt olan ve İş Bankası API'lerinin sunduğu finansal yetenekleri deneyimleyen kullanıcı sayısı 1000'i aştı. Hatırlanacağı gibi API Portal, 2018 yılında "developer.isbank.com.tr" adresinde hayata geçirilmişti. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, API Portal'in ulaştığı seviyeyi şöyle anlatıyor: "İş Bankası olarak müşterilerimizin finansal hizmetlere kolay erişimi ve hayatlarını kolaylaştıracak yenilikçi çözümler için işbirlikçi ekosistemleri çok önemsiyoruz. Girişim ve kurumlarla işbirliklerimizi kolaylaştırıp yenilikçi ürünler hayata geçirmemize, ürün ve hizmetlerimizi bankamız dağıtım kanalları dışından da erişilebilir hale getirmemize hizmet eden API Portalimizi kullanan girişim ve kurumların sayısı 1.000'i geçti. API Portal üzerinden teknoloji altyapımızı bölerek mikro hizmetler şeklinde parçalara ayırıyor, uygulama ara yüzleri üzerinden kaynaklarımızı



girişim ve kurumların kullanımına açıyor, ihtiyaç duydukları finansal hizmet fonksiyonlarını kullanıma hazır şekilde sağlıyoruz. API'ler üzerinden sunduğumuz kullanıma hazır fonksiyonlarla firma ve girişimlerin zaman ve kaynak tasarrufu yaparak ihtiyaç duydukları finansal yetenekleri uygulamalarına eklemelerini mümkün hale getiriyoruz. Böylelikle kaynağı ve zamanı kısıtlı olan girişimlerin ihtiyaçlarını hızlıca karşılayarak yenilikçi hizmetlerin hayata geçirilmesi için destek oluyoruz."

İş Bankası API Portalini üzerinden;

- Anında kredi kullandırımı ve krediyle ödeme,
- Havale/EFT gönderimi,
- Döviz kuru bilgileri gösterimi,
- Mevduat faiz oranları gösterimi,



Yalçın Sezen

- Bağış işlemleri,
- Yol geçiş (HGS) işlemleri,
- Hesap hareketleri ve bakiye gösterimi,
- ATM/şube lokasyon bilgileri,
- Maaş ödeme ve İş Bankası bilgileriyle oturum açma gibi fonksiyonları içeren 35 adet API girişim ve kurumların kullanımına sunuluyor. Şimdiye kadar yapılan 29 farklı entegrasyonla API'ler üzerinden İş Bankası'nın kullanıma hazır bankacılık fonksiyonları üçüncü taraf firmalar tarafından kendi uygulamaları içerisinde hizmete sunuldu.

## TransferGo müşterileri, Visa Direct aracılığıyla para gönderip alabilecek

TransferGo, kullanıcıların gerçek zamanlı uluslararası para transferlerini kredi ve banka kartlarına da alabilmesi için Visa ile işbirliği başlattı. Bu hizmet şu anda Almanya, İspanya, Romanya, Polonya, Ukrayna ve Türkiye dahil olmak üzere 32 pazarda aktif durumda. Önümüzdeki dönemde Birleşik Krallık, İtalya ve Nijerya gibi ülkelerin de eklenmesiyle bu sayı 178'e kadar genişleyebilecek. Söz konusu işbirliği çerçevesinde, Visa'nın gerçek zamanlı anında ödeme platformu Visa Direct aracılığıyla TransferGo müşterileri para gönderip alabilecek. Böylece para göndermek veya almak için TransferGo kullanan tüketiciler uluslararası



transferlerde Visa ağının hızından ve güvenliğinden yararlanabilecek. Müşteriler, bu çözümü kullanarak çevrim içi bankacılık kullanmak ya da

uluslararası banka hesabı numarasını (IBAN) bulmaya çalışmak zorunda kalmadan doğrudan bir karta ödeme gönderebiliyor.



Axess Mobil'den  
**HEMEN BAŞVUR**  
**ANINDA KULLAN**



# Türkiye'nin ilk cebe inen kredi kartı

Axess yine ezberleri bozuyor. Axess Mobil'den Axess'e başvuran Akbanklılar, kartını telefona indirip hemen kullanıyor.

Akbank, Mastercard'ın Digital First programına Türkiye'den dahil olan ilk bankadır. Akbank müşterileri, kartları adreslerine ulaşmadan, dijital kartlarını anında internet harcamaları ve mobil ödemelerde kullanabilir. Akbank müşterileri Akbank/Axess Mobil'in güncel versiyonlarını indirmelidir. Akbank/Axess dijital kanallarından (Mobil, İnternet, Web) başvurun, onaylı kartınızı anında dijitalden kullanın. Free, ticari, ek kart başvuruları dahil değildir. Akbank T.A.Ş. kampanyayı durdurma ve değişiklik yapma hakkını saklı tutar. [www.axess.com.tr](http://www.axess.com.tr)

**AKBANK**

## ► İnternette alışverişin yeni kartı: Bonus Piu

Garanti BBVA, kullanıcıların kolayca sahip olabilecekleri, internette güvenle alışveriş yapabilecekleri ön ödemeli Bonus Piu sanal kartını pazara sundu. Garanti BBVA müşterisi olsun veya olmasın her kullanıcı, bir banka hesabı açması gerekmeksizin bonuspiu.com.tr sitesine girerek Bonus Piu ön ödemeli sanal kartını hemen oluşturup, anında yükleme yapıp, anında kullanabiliyor. Bonus Piu ön ödemeli sanal kart kullanmak isteyenler, ilk etapta internet sitesi üzerinden kartını oluşturuyor. Ardından bonuspiu.com.tr web sitesi üzerinden Garanti BBVA kartlarıyla, Garanti BBVA



ATM'lerinden, BKM Ekspres ya da MoneySend üzerinden veya başka bankalardan EFT yoluyla belirlenen üst limitlere kadar kartlarına nakit yükleyerek diledikleri platformda alışveriş yapabiliyor. Üstelik bu alışverişlerinden bonus da kazanıyorlar.

Garanti Ödeme Sistemleri (GÖSAŞ) Genel Müdürü Murat Çağrı Süzer, Bonus Piu'nun e-ticaret platformlarına özel işbirlikleriyle kullanıcılarına farklı fırsatlar sunacağını söylüyor. Nitekim lansmanla birlikte ilk işbirliğine Türkiye'nin önde gelen e-ticaret platformlarından Hepsiburada.com ile imza atıldı. Kullanıcılar, Hepsiburada.com sitesi üzerinden veya bonuspiu.com.tr üzerinden platforma özel Bonus Piu - Hepsiburada kartlarını oluşturarak yükleme yaptıktan sonra hemen alışverişe başlayabiliyor ve 100 TL ve üzerindeki alışverişlerinden lansmana özel yüzde 5 ekstra Hepsiburada bonusu kazanıyor.

## Garanti BBVA Mobil'in "Akıllı İşlemler"i günlük finansal aktiviteleri kolaylaştırıyor

Garanti BBVA'nın mobil uygulamasında yer alan otomatik servisler bütünü "Akıllı İşlemler", kullanıcıların günlük finansal aktivitelerini zaman ve çaba harcamadan yönetmelerine ve kişisel finansal hedeflerine ulaşmalarına katkı sağlıyor. Akıllı İşlemler üzerinden "Harcadıkça Biriktir", "Otomatik Altın Biriktir", "Vadeli Hesaba Düzenli Para Aktar", "Fatura Öde" gibi özellikler kullanıcıların hizmetine sunuldu. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Işıl Akdemir Evlioğlu, "Akıllı İşlemler" ile ilgili şu bilgiyi paylaşıyor:

■ "Kredi kartından harcama yaparken birikim yapabilmeyi sağlayan 'Harcadıkça Biriktir' özelliğiyle kredi kartı ekstresi üzerinden belirlenen oran her ay otomatik olarak biriktirebiliyor. Alışverişlerinde kredi kartı kullanan ve kolayca birikim yapmak isteyen

kullanıcılarımız bu özellik sayesinde harcama ve bütçe dengesini sağlamış oluyor. 'Harcadıkça Biriktir' ile kredi kartından ücret ödemediğinizde birikim yapabildiğiniz için günlük faiz de kazanıyor.

■ 'Otomatik Altın Biriktir' özelliğini kullanan müşterilerimiz, hesaptan veya kredi kartından her ay belirlediği tutarda gram, çeyrek, yarım, tam cinsinden altını düzenli olarak biriktirebiliyor.

■ 'Vadeli Hesaba Düzenli Para Aktar' özelliği ise müşterilerimizin vadeli hesapların vade tarihlerini takip etmesine gerek kalmadan her dönem için tanımlanmış para miktarını otomatik olarak hesaba aktarmasına imkân tanıyor.

■ 'Fatura Öde' özelliğinde de müşterilerimiz sık yaptıkları fatura ödemelerini kolayca görüntüleyebiliyor ve otomatik ödeme talimatı vererek faturalarının kontrolünü sağlıyor."



Işıl Akdemir Evlioğlu

# DİJİTAL KASA GÜVENLİ DEPOLAMA ALANINIZ

Belgelerinizi, şifrelerinizi, telefon rehberinizi, fotoğraflarınızı ve videolarınızı güvenle depolayabileceğiniz Dijital Kasa uygulamasına iOS ve Android tabanlı cep telefonunuzdan ya da [dijitalkasa.com.tr](http://dijitalkasa.com.tr) adresinden ulaşabilirsiniz.



**İLK 3 AY ÜCRETSİZ  
HEMEN DENEYİN**



## ► İlk 9 ayın kredi kartı büyüme lideri VakıfBank

VakıfBank, yılın ilk 9 ayında 1 milyonu aşan yeni kredi kartını kullanıma sunarak bu alanda sektörünün en hızlı büyüyen bankası oldu. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı M. Lütfü Çelebi, liderlikle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Bu başarının arkasında güçlü bir içerik çalışması var. Teknolojik yeniliklerden müşterilerimizin de yararlanmasını sağlayarak 'Şubeden Anında Kredi Kartı' uygulamasını başlattık. Bu uygulamamız ve kişiye özel yaklaşımlarımızla pazar

payımızı büyüttük. Alternatif kredi kartı ürünlerimizle her yaşa, iş durumuna ve sosyal tercihe göre daha fazla kişiselleştirme yapıyoruz. Üst segment müşteri grupları için Platinum Plus, üniversite öğrencileri için Like Card, takımına gönülden bağlı olanlar için Taraftar Kartlar, ticari kullanımda birçok avantaj sağlayan Tarım Kart, Ticari Kredi Kartı ve seyahatlerde ekstra ayrıcalıklar barındıran Mil Plus ve Rail & Miles kartları gibi ürün çeşitliliğiyle müşterilerimize hizmet veriyoruz."



M. Lütfü Çelebi

## VakıfBank, Karekod Yönlendirme Sistemi'ne geçen ilk banka oldu

VakıfBank, BKM'nin QR kodlu ödeme hizmetlerini merkezileştirmesinin ardından, bir uygulamada daha süreci ilk tamamlayan banka oldu. Hızla uygulamaya alınan "Karekod Yönlendirme Sistemi" projesiyle VakıfBank müşterileri artık projeye dâhil olan diğer banka ATM'lerinden de QR kodla para çekebilecek. BKM üyesi olan ve bu projeyi tamamlayan başka bir bankanın müşterisi de kendi bankasına ait mobil uygulamasıyla 4 bini aşkın VakıfBank ATM'sini aynı şekilde kullanabilecek. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, "Daha önce



Ferkan Merdan

'QR kodla temassız ödeme' ürünümüzle alışverişte nokta atışı bir uygulamayı devreye almış ve ödeme sürecini değiştiren bir yeniliği



hayata geçirmişti. BKM'nin QR ödemelerini merkezileştirmesiyle bu uygulamamız, projeye dâhil olan diğer bankaları da kapsayacak şekilde genişlemişti. Şimdi yine BKM liderliğinde 'Karekod Yönlendirme Sistemi' projesini Türkiye'de ilk tamamlayan banka olduk" diyor.

## ► Serbest meslek mensuplarına özel yeni bir çözüm

Yerli girişimciler tarafından geliştirilen Ovinot, serbest meslek mensupları ve küçük işletme sahiplerinin işleriyle ilgili para ve ticari belge işlemlerini, müşterilerden tahsilat, alacak takibi gibi süreçleri tek bir uygulamayla yönetme olanağı sunuyor. Kredi kartı ve banka hesabıyla online tahsilat konforu sunan çözümü hem mobil hem de web üzerinden kullanılabilir. Ovinot CEO'su Yüksel Samast, uygulamayı doktor, diş hekimi, veteriner hekim, psikolog, mühendis, mimar, avukat, mali müşavir gibi tüm serbest meslek sahiplerinin e-makbuz düzenleme ve online tahsilat işlemlerini hızlı ve kolayca yönetmesi ve takip etmesi

için geliştirdiklerini anlatıyor. Ovinot kullanıcılarının müşterileri ise kendilerine e-posta veya SMS ile gönderilen e-makbuzlarını, e-faturalarını veya borç bakiyelerini, kredi kartları veya banka hesaplarını kullanarak 7 gün 24 saat ödeyebiliyor. Samast, yıl sonuna kadar Ovinot'a yeni müşteri elde etme, kullanıcı ve işlem sayısını artırma, doğrudan banka entegrasyonu, e- ticaret entegrasyonu, stok-depo yönetimi, e-tebligat entegrasyonu gibi özellikler de ekleneceğini açıklıyor. Mesleğe yeni başlayan serbest meslek mensuplarına, ilk 3 ay içinde Ovinot'a üye olmaları halinde e-imza hediye edip özel indirim ve avantajlar sunuluyor.



Yüksel Samast

# POS-MODERN TEKNOLOJİ

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

**First Data**  
CERTIFIED

**PCI** PA-DSS  
VALIDATED



#### Güvenli

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



#### Hızlı

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



#### Uyumlu

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



Kartlı Ödeme Çözümleri



Dijital Ödeme Çözümleri



POS Yazılım ve Entegrasyonu



Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi



Sadakat Kart Uygulamaları



Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri



Ödeme Donanım Çözümleri

**verisoft**

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

# “10 MİLYAR DOLAR da verseler KOBİL’i satmam!”

İsmet Koyun’un 30 yıl önce üniversite eğitimi için gittiği Almanya’da, bir öğrenci yurdunda kurduğu KOBİL, 70 ülkeye güvenlik çözümleri satan uluslararası bir markaya dönüştü. Başarısının sırrını PSM okurlarıyla paylaşan İsmet Koyun, girişimcilere şirketlerini satmamalarını, aksine fırsat bulursa satın almalarını, startup’lara yatırım yapmalarını öneriyor. “Devlet de yurtdışına iş yapan girişimlere destek olmalı” diyor...

İsmet Koyun

## BARIŞ BEKAR

**L**iseyi bitirdikten sonra bilgisayar mühendisliği okumak üzere üniversite için Almanya'ya giden İsmet Koyun, daha o dönemlerde veri güvenliğinin önemini fark etmiş ve kaldığı öğrenci yurdunda KOBIL'i kurmuş.

Veri güvenliği, kimlik doğrulama, akıllı kartlar, kriptografi ve güvenli dijital iş modelleri teknolojisinde uzmanlaşan KOBIL, kullanıcıların hayatını kolaylaştıran ve dijital işlemlerini güvence altına alan ürünleriyle dikkat çekiyor. Aynı zamanda yeni şifreleme standartlarının oluşturulmasıyla ilgili dünya çapında önemli bir role sahip. Türk ve Alman mühendislerinin imzasını taşıyan çözümlerini 70 kadar ülkeye pazarlıyor.

Teknoloji alanında uluslararası düzeyde bir başarı hikayesine imza atan İsmet Koyun ile girişimcilik hikayesini konuştuk. Girişimciler ve girişimci adayları için önerilerini aldık...

### İsmet Koyun'un, KOBIL'in başarısının sırrını öğrenebilir miyiz?

Önce başarıyı doğru tanımlamak lazım. Bana göre başarı, ülkenizde yaptığımız yerel işlerle olmaz. Bu dönemde artık küresel olmak zorundasınız. Ürünlerimiz nasıl küresel oluyorsa başarımız da küresel olmalı. Dünya piyasalarında ayakta tutamadığımız bir ürünle başarı hikayesi yazamazsınız. Türkiye'de girişimciler yerel düşündüğü için bu ülkeden büyük markalar çıkmıyor. Deyim yerindeyse kendi çöplüğümüzde dolanıp duruyoruz. Ben sadece kendi çöplüğünde öten horozlardan nefret ederim. Yerel çapta bakkal işletmek ya da inşaat yapmaktan söz etmiyorum elbette. Biz son yıllarda uzun yollar, büyük inşaatlar yaptık. Eğer bu alanda Ar-Ge de yapıp, örneğin yeni bir yol yapma yöntemi geliştireydik, dünya "Türkler bu alanda çok iyi" dese, Türk mühendisliği tercih edilseydi kötü mü olurdu? Türkler yaptığı köprülerin tekniğiyle ya da mimari güzelliğiyle tercih edilseydi daha iyi olmaz mıydı? İşte o zaman başarılı olurduk. Küresel olmayan şirketler uzun vadede ya batmak ya da yabancıların eline geçmek zorunda. Bugün ayakta kalmak istiyorsak hem şirketler hem de ülke olarak küresel düşünmek zorundayız. Tabii bunun bir dost uyarısı olarak görülmesini isterim.

### KOBIL nasıl küresel bir şirket oldu, hikayenizi bizimle paylaşır mısınız?

KOBIL'in bir Almanya hikayesi var ama ben bunu tek başına bir başarı olarak görmüyorum. Almanya'ya yüksek bilgisayar mühendisliği okumak için gitmişim. O dönemde kaldığım öğrenci yurdunda, 1986 yılında KOBIL'i kurdum. Orada öğrendiğim en önemli disiplin şuydu: Yaptı-

ğın işin en iyisini yapacaksın, hep en iyilerle çalışacaksın. Bir de ne iş yapıyorsan ona konsantre olacaksın. KOBIL'i kurarken veri güvenliğine odaklanmaya karar vermişim. 30 yıldır da aynı işi yapıyoruz. Aynı standartları koruyup alanında hep dünyanın önde gelen şirketleri arasında yer aldık. Bir alanda uzun süre yatırım yapmak ve yaptığı işe inanmaktır bana göre başarı.

### Neden veri güvenliğine odaklanma ihtiyacı duydunuz?

Güvenlik, bugün olduğu gibi 30 yıl önce de önemliydi. Bizim farkımızsa bilginin ileride çok değerli olacağını, elektronik ortamda bunları korumanın ihtiyaç haline geleceğini erken görmektir. Güvenlik deyince bazılarının aklına sadece şifreler ve yüz tanıma geliyor. Oysa bizim yaptığımız için katmanları çok daha farklı. Güvenlik bir ülkenin milli meselesi olmalı. Bir ülkenin nasıl kara kuvvetleri, hava kuvvetleri varsa veri güvenlik ekipleri de olmalı. Örneğin, ben Tesla'yı otomotiv değil bir yazılım şirketi olarak görüyorum. Dünya bu alana doğru gidiyor. Evimizin güvenliğini kapıları kilitleyerek sağlayabiliriz ama yazılımı böyle koruyamayız. İşte biz yıllardır bunun üzerinde çalışıyor, buna emek veriyoruz: Verilerin korunması, şifrelenmesi, sisteme kimlerin nasıl girdiğinin görülmesi...

## TABANI DİJİTAL İMZA OLAN TEKNOLOJİLER KAÇINILMAZ OLACAK

### Veri güvenliği alanında başta BDDK olmak üzere Türkiye'deki ilgili kurumlar da pek çok düzenleme çıkarıyor. Bunları yeterli görüyor musunuz?


BDDK açık bankacılık, veri güvenliği, dijital müşteri edinimi gibi konularda gerçekten de güzel bir çalışma yapmış,



## "KOBIL, BDDK'NIN YENİ YÖNETMELİĞİNE HAZIR!"

KOBIL'in teknolojisini dünyanın önde gelen bağımsız denetim şirketlerine denetlettiğini vurgulayan İsmet Koyun, "Yakın zamanda da 1 Ocak itibarıyla yürürlüğe girecek

olan BDDK Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Yönetmeliği kapsamında, dünyanın önde gelen bağımsız denetim şirketlerinden biriyle bir çalışma yürüttük. Geçer not aldık. KOBIL olarak

Türkiye'de bu kapsamda bir denetimden geçen ilk ve tek şirketiz. Bu da KOBIL teknolojisini kullanan bankaların yeni yönetmeliğe bugünden hazır olduğu anlamına geliyor" diyor. 

bunun için kendilerini kutlamak lazım. İlgili yönetmelikte PSD2'nin (Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi) öngördüğü düzenlemeler de dikkate alınmış. Almanya'nın BDDK'sı BaFin de benzer bir çalışma yaptı. Biz Almanya, İsviçre gibi ülkelerde pazarın yüzde 70'ine hakim olduğumuz için bu yönetmelikleri çok iyi biliyor ve tüm gereklerini yerine getiriyoruz. Avrupa Birliği ülkelerinde PSD2 standartlarına tam olarak uyuyoruz. Önümüzdeki dönemde PSD3 de



### “ŞOFÖRÜM DE SEKRETERİM DE YOK”

“Benim Türkiye’de şoförüm, sekreterim yok. Bütün randevularıma zamanında giderim. Ülkemdeki bazı insanlar kendilerini ulaşılamaz bir hale sokarak önemli olacaklarını sanıyor. Oysa birileri sizi yüksekte görüyor diye yüksekte olamazsınız. Önemli biri olarak görülme de sizi önemli yapmaz. Ben her sabah en geç dokuzda işimin başında olurum. Bu röportajda, Almanya’da mühendislik okumuş biri olarak bir tane yabancı kelime kullandığımı duydunuz mu benden? Kullanmam, her sözcüğün Türkçe karşılığı var, niye ukalalık yapayım?”

çıkacak. Günün sonunda herkes alt tabanı dijital imza olan teknolojileri hayata geçirmek zorunda. KOBIL olarak global tecrübemizle Türkiye’de BDDK’nın yeni düzenlemelerine bugünden uyumlu bir şirketiz. Biz şirketlerin dijital dönüşümünü kolaylaştırıyoruz.

### Bu direktiflerin bankacılık sistemine katkısı ne olacak?

Bankalar için hem fırsat hem de riskleri olacak elbette. Yeni çıkan kanuna göre, bankalar müşteri bilgilerini üçüncü parti şirketlere de açmak zorunda. Bankalar, gerekli lisansı almış bir FinTek ile bilgilerini paylaşacak. İşte hem fırsat hem risk dediğim nokta da burası... Bankalar güvenlik tarafındaki riskleri ortadan kaldırdığı ölçüde FinTek’lerle başarılı işbirlikleri oluşturabilir. Bunu yapmazlarsa FinTek’ler bankaları zorlayacaktır. Nitekim dünyada bunun örnekleri var.

## TÜRKİYE VE ALMANYA AR-GE ÜSSÜMÜZ; ABD PAZARINA DA GİRİYORUZ

### KOBIL, Türkiye’de hangi hizmetleri veriyor?

KOBIL, sahibi Türk olan bir Alman şirketi. 34 yıldır veri güvenliği yapıyoruz ve 25 yıldır da Türkiye’de faaliyet gösteriyoruz. Ürünlerimiz Türk ve Alman mühendisliğinin ortak çalışmasıyla ortaya çıkıyor. Bu da bize büyük değer katıyor. Ötesinde, dünya çapında alanında bir numara olmuş çok sayıda önemli akademisyenden de danışmanlık alıyoruz.

Şu anda Türkiye’de 70’ten fazla mühendis arkadaşımız var. Yakında Ar-Ge merkezimizi yeni bir yere taşıyoruz. Böylelikle Türkiye’deki Ar-Ge çalışan sayımızı 200’e çıkaracağız. Ar-Ge merkezimizde ürünlerimizi geliştiriyor ve ürünleri Türkiye’den

yurtdışına pazarlıyoruz. Kısaca Türkiye bizim için bir Ar-Ge merkezi diyebiliriz. Türkiye’yi pazar değil bir üretim üssü olarak konumlandırıyoruz. 30-40 ülkede çalışanımız var ama dediğim gibi Ar-Ge merkezlerimiz Almanya ve Türkiye’dir. Bu arada, yakın zamanda yeni ürünlerle ABD pazarına girip orada da satış ve pazarlama faaliyetlerine başlayacağız.

### Küresel bir marka derken, KOBIL için nasıl bir değerden söz edebiliriz?

Benim hedefim KOBIL’in 50 hatta 100 milyar dolar değerinde bir şirket haline gelmesi. Alanında Türkiye’nin en değerli şirketi haline geleceğinden eminim. En geç 5 yıl içinde de bu olacaktır. Zaten buna inandığım için KOBIL’i satmıyorum. Önemli olan inanmak; olur olmaz





ayrı bir konu ama inanarak çalışmak çok önemlidir. 5 yılda 50 milyar dolar değerinde bir şirket haline geleceğine inanmasam satardım. İşte Avrupalı bu yüzden yolun başındayken şirketini satmıyor.

### **Yurtdışında kurduğu teknoloji şirketini küresel bir marka haline getirmiş biri olarak bu yolda ilerlemek isteyenlere ne önerirsiniz?**

Şu cümleyi çok sık duyarız: “Artık teknolojinin hızına yetişemiyoruz!” Yetişmek zorundasın yetişemezsen sistemin dışında kalırsın. “Geç kaldık” diye bir şey yok. Türkiye’deki en büyük problemlerden biri de yavaş yavaş değişmeye başlasa da bu yaklaşım. Ben Türkiye’de bir yönetici olsam “Sadece yurtdışına yönelik çalışan şirketlere destek olunacak” derim. Bu sert bir yaklaşım olarak görülebilir ama günü kurtaracağız derken birbirimizi kandırıyoruz. Günlük işlerle uğraşırken marka yaratamıyoruz. Bu ülkeden marka çıkmıyor.

## **ŞİRKETİNİ SATAN DERİSİNİ SATAR!**

### **Nasıl yani, 80 milyonluk ülkede yurtdışında marka olmuş şirket yok mu?**

Var mı? Maalesef bu ülkeden küresel marka olmuş bir şirket çıkmadı. Güzel bir şirket kuran herkes bir an önce satma derdine düşüyor. Zaten yabancılar bütün şirketleri çoktan satın almış. Ama bu başarı değil aksine teslim olma. Şirket satışı bana göre bir başka açıdan da başarısızlık örneğidir.

### **Satış nedenleri ne olabilir size?**

Bunun için önce “Neden satın alıyorlar” sorusuna cevap bulmalıyız. Çünkü aslında sizin pazarınızı alıyorlar. Bence şirketini satan derisini satar! Kimse bunu bana başarı gibi anlatmasın. Çoğu kurarken biraz büyütüp satma hedefi koyuyor. Ben de diyorum ki “Satma kardeşim, aksine satın al!” ABD’ye bakın, büyümek için hep satın alanları görürsünüz. Şirketini satan benim için başarılı bir iş insanı



değildir. Aksine “Ben şirket satın aldım” diyen başarılıdır. İsmet Koyun olarak ben o insana saygı duyarım. Şirketini satanlar bu pazarı başkalarına pazarlıyordur. Bence asıl sorun bu ülkedeki insanların yaptığı işi sevmemesi. Bana 5 milyar dolar da verseler KOBİL’i satmam.

### **Neden satmazsınız?**

10 milyar dolara da satmam. Çünkü işimi seviyorum. Ben bu işi para için yapmıyorum. Şirket alırım, startup’lara yatırım yaparım, büyümek için stratejik ortak alırım ama şirketimi satmam. Ben akıllı adamım, ileride şirketimin 100 milyar dolara ulaşacağını biliyorum. Bu potansiyeli sahip şirket satılır mı? Bakın bugün ülkemizdeki büyük şirketlerin çoğu yerli değil. Bizde niye değeri yüksek olan bir şirket yok? Çünkü yolun başındayken hemen yabancılar için sembolik diyebileceğimiz paralara satıyorlar şirketlerini. Girişimciler kurduğu şirketin büyüyeceğine, çok daha fazla değerleneceğine inanmıyor. Biraz büyüt, bir şirket daha al, vizyoner ol. Hem piyasayı yabancılara teslim etmiş oluyorlar hem de şirketlerini.

## **“SİSTEMLERİMİZİN DENETLENMESİ İÇİN YILDA 400 BİN EURO BÜTÇE AYIRIYORUZ”**

İsmet Koyun, Türkiye’de de güvenlikle ilgili önemli sorunlar, açıklar olduğunu düşünüyor. “Hala bizim ne iş yaptığımızı ve bunun kendileri için ne kadar önemli olduğunu farkında olmayanlar var” diyor. Bu saptamasını da şöyle örneklendiriyor: “Sorduğumuzda ‘Bizim sistemlerimiz BDDK standartlarına uygun’ diyorlar. Ben de ‘Kim söyledi sana uygun olduğunu, AB’nin belirlediği standartlardan geçti mi? Test ettirdin mi?’ diye soruyorum. Ürününe güvenen, inanan

herkesi de ürünlerini bağımsız denetimlerden geçirmesi için de davet ediyorum. Ben yılda birden fazla kez denetim yaptırıyorum. Bu müşterilerimize verdiğimiz değer sonucudur. Bir de ürünlerimizi pahalı bulanlar var. Ürünlerimizi pahalı bulanların ürünlerimizin katma değerini anlamadığını görüyorum. Onlara ‘Siz şirket olarak maruz kaldığınız fraud’lara bakın. Burada kaybedeceğiniz paranın yarısını bana ayırın, ben de istediğiniz ucuz fiyata vereyim ürünlerimi’ diyorum.

Bizim güvenlik sistemlerimizde fraud oranı sıfırdır. Marka olmuş koskoca bankalar bile ‘atak’ yiyip güven kaybedebiliyor. Oysa güven paradan çok daha önemlidir. KOBİL olarak işte bizim felsefemiz bu. Türkiye’de KOBİL teknolojisini kullanan hiçbir bankada fraud patlaması olmadı. Çünkü biz en yüksek teknolojiyi kullanıyoruz. 14 basamaklı bir güvenlik sistemi var ürünlerimizde. Sistemimiz nerede kurulursa orada kalır; Türkiye’de kurulan Türkiye’de, Almanya’da kurulan Almanya’da... ▶

# Türkiye'nin dijital cüzdanı PeP'ten bireysel ve kurumsal çözümler

PeP, tüketiciler için şeffaflık, maliyetleri düşürme ve sınırları kaldırma vaadiyle cüzdan, kartlı ödeme ve para transferi hizmetlerinin yanı sıra güvenli online alışveriş imkanı sunuyor. PeP Genel Müdürü Artun Kumrulu, "Finans dışı sektörlerde hizmet veren kuruluşlara da müşterilerine avantajlı hizmet verebilmeleri için yardımcı oluyor, kurum kartı çıkarmaları için işbirliği yapıyoruz" diyor...

# PeP

**P**aladyum Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri markası PeP; alışveriş, cüzdan, kartlı ödeme ve para transferi işlemlerinde tüketicilere güvenli, hızlı ve yenilikçi finansal çözümler sunuyor. Dünyanın dört bir yanında ve internette yapılan harcamaları avantajlı döviz kurlarıyla gerçekleştirme imkanı sağlayan PeP Visa Kart ile yurtiçi ve yurtdışında ATM'leri komisyonuz kullanmak da mümkün. PeP ayrıca, yurtdışından Türkiye'ye ve Türkiye'den yurtdışına yapılan para transferinde, 7/24 ve anında gönderim olanağının yanı sıra önemli bir fiyat avantajı sağlıyor.

Paladyum Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Artun Kumrulu, "Maliyeti düşürmek, şeffaflık ve sınırları kaldırmak prensiplerinden yola çıkarak ürün ve hizmet üreten PeP'in en önemli özelliği, hizmetlerinin Türkiye'yle sınırlı kalmayarak küresel boyutta olması. PeP'in küresel boyuttaki faaliyetleri de sınır ötesi işlem yapak isteyen tüketicileri bir nevi finansal karmaşadan kurtarıyor. Bu sayede tüketiciler hem hız hem esneklik kazanırken, yurtdışı aracı kurumlara ödedikleri ekstra komisyon ve maliyetlerden kurtularak işlem yapma olanağına kavuşuyor" diyor.

## Serbest çalışanlara uluslararası ödeme alma imkanı

PeP, serbest çalışan, hizmetlerini online olarak satan ve bi-



Artun Kumrulu

reysel iş yapan kişiler için de ideal bir para transferi aracı işlevi görüyor. Örneğin freelance çalışan biri, yurtdışına yaptığı bir işin bedelini klasik yöntemlere oranla çok çok daha düşük maliyetle ve anında PeP aracılığıyla alabiliyor. Üstelik gelen transferi PeP Visa Kart ile kullanarak birçok avantaj kazanabiliyor.

## PeP'le güvenli online alışveriş

Her alışveriş sonunda numarası değişen PeP Visa Sanal Kart, online alışverişte güvenlik sağlıyor. Kart bilgilerinin çalınma riski olmadan online alışveriş keyfi yaşayan tüketiciler, bu hizmete [www.peple.com.tr](http://www.peple.com.tr) web sitesine girerek ya da uygulamayı indirerek sadece 1 dakika içerisinde hesap açıp ulaşabiliyor.

## FİNANS DIŞI KURUMLARA ÖZEL CÜZDAN VE KART ÇÖZÜMLERİ

2017 yılında lisans alan ve TCMB'nin verdiği yetkiyle elektronik para ve ödeme hizmetleri sunan PeP, çözüm ortaklığı hizmetiyle de finans kuruluşu olmayan işletmelerin ödeme aracı çıkarmasını sağlıyor. Şirket, özellikle lojistik, perakende, akaryakıt ve

sosyal yardım projelerine yönelik çalışmalarıyla tanınıyor. Marka ya da kurumlar, PeP'in sağladığı altyapıyla müşterilerine özel cüzdan ve kartlı ödeme hizmetleri sunabiliyor, kampanyalar düzenleyebiliyor, farklı indirim ya da avantajlar oluşturabiliyor.

Kumrulu, "Kullanıcılar bu markaların sağladığı avantajların yanı sıra PeP Visa Kart'ın imkanlarından da faydalanabiliyor. Sosyal yardımlaşma konusunda Kızılay, akaryakıt sektöründe ise OPET işbirliklerimizi buna örnek verebilirim" diyor.

# 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

# PayFix'in rotasında küreselleşme ve dijital bankacılık var



Dr. Erhan Yazgan

PayFix, 20 yılı aşkın Merkez Bankası yöneticiliği yapan Dr. Erhan Yazgan'ın ekibe katılmasıyla birlikte hedef büyüttü. 2021'de yurtdışında 4 ülke için lisans başvuru hazırlıklarını tamamladıklarını söyleyen Dr. Yazgan, "Teknolojik çözümlere en çok ihtiyaç duyulan pandemi sürecinde gerekli adımları atarak özellikle dijital inovasyon alanında büyümeyi hedefliyoruz" diyor...

**N**isan 2018'de BDDK'dan lisans alan ve kanun değişikliği sonrası tüm elektronik para ve ödeme kuruluşları gibi TCMB denetiminde faaliyetlerini sürdüren PayFix, özellikle dijital cüzdan konusunda iddialı bir FinTek. Özel şirketlerin yanı sıra kamu kurum ve kuruluşlarına ödeme ve tahsilat çözümleri, personel maaş ödemeleri, para transferleri, hesap işletim ve raporlama kolaylığı gibi hizmetler sunuyor. Ayrıca şirket alacakları, üyelik ve aidat alacakları gibi konularda tahsilat ve POS çözümleri sağlıyor.

PayFix çözümlerini kullanarak tek tıkla paranızı yönetebiliyor, ödemelerinizi yapıp işlemlerinizi takip edebiliyor, bakiyenizi kontrol edebiliyorsunuz. PayFix mobil cüzdanla ödemelerinizi, para transferlerinizi zaman ve mekan sınırı olmadan, internete bağlanabildiğiniz her yerden yapabiliyorsunuz. 7/24 para transferi yapabileceğiniz gibi, yine şirketin 7/24 canlı destek hizmetinden de yararlanabiliyorsunuz.

PayFix ayrıca sanal POS, mobil POS gibi çözümleriyle ödeme hizmetleri alanında B2B ve B2C faaliyetleri de yürütüyor. PayFix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Erhan Yazgan, yakında tüm bu hizmetleri yurtdışına da taşıyacaklarının sinyalini veriyor. Hatta PayFix, 2021 yılında dört ülkede lisans almak için başvuru hazırlıklarını tamamlamış bile. Dr. Yazgan, “Teknolojik çözümlere en çok ihtiyaç duyulan pandemi süreçlerinde gerekli adımları atarak özellikle dijital inovasyon alanında büyümeyi hedefliyoruz” diyor.

Merkez Bankası’ndaki 20 yılı aşkın yöneticilik deneyiminin ardından PayFix’le özel sektöre “Merhaba” diyen Dr. Erhan Yazgan ile Türkiye FinTek ekosistemini, bürokrasi geçmişini, PayFix’te yapmak istediklerini, Covid-19 salgını sektörü etkilerini konuştuk...

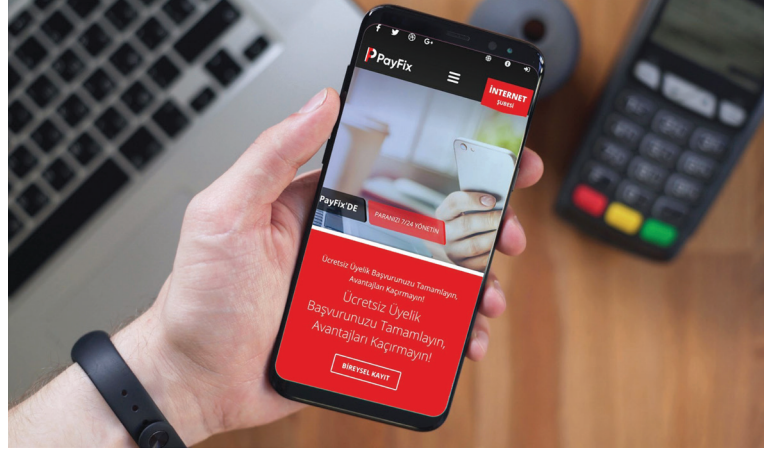
### **Şu anda lisanslı 53 ödeme ve elektronik para kuruluşu faaliyet gösteriyor. Orta ve uzun vadede sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz? Sizce Türkiye FinTek ekosisteminin avantaj ve dezavantajları neler? Bir konsolidasyon olasılığı var mı?**

FinTek aslında çok genel bir deyim. “Finansal teknolojiler” kavramına PayFix gibi yetkili kamu kuruluşlarından lisans alıp elektronik para ve ödeme hizmetleri sunanlar kadar dünya çapında çok geniş bir yelpazede faaliyet gösteren pek çok teknoloji ve finans şirketi de giriyor. FinTek’lere hizmet veren RegTech’ler de buna dahil...

Evet, Türkiye çok sayıda lisanslı firma var ama hem finansal alanda sunulan hizmetlerin dünya standartlarına uygunluğu, çeşit ve kalitesi hem de IT altyapısının etkinliği ve güvenilirliği yönlerinden bir değerlendirme yapmak gerekiyor. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) sektörümüzü desteklemek konusunda son derecede aktif bir görüntü çiziyor. Açık bankacılık düzenlemelerini yürürlüğe koyma yönünde mevzuat ve planlama çalışmaları var. 7/24 EFT için de çalışmalar tamamlanmak üzere. Tüm bunları göz önüne alarak sektörün orta ve uzun vadede çok hızlı bir gelişme göstereceğini öngörüyorum. Tabii Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından yayınlanan 11. Kalkınma Planı’nda; finansal teknolojiler ve bunların yer aldığı ekosistemin gelişmesinin, İstanbul’un bir finans merkezi olması hedefiyle birlikte özel olarak desteklendiğinden de özellikle bahsetmek gerekir.

Türkiye’de FinTek alanında önemli bir potansiyel olduğu çok açık. Özellikle IT alanında genç ve çok bilgili gençlerin sermaye sahipleriyle bir araya geldiğini görüyoruz. Henüz sektöre giriş bankalar kadar yüksek bir sermaye gerektirmiyor, bu bir avantaj. Merkez Bankası’na sektöre giriş için çok sayıda lisans başvurusu olduğunu biliyoruz. TCMB’nin yasal düzenleyici olmasıyla birlikte elektronik para ve ödeme hizmetlerinin de en az bankacılık kadar etkin gözetim ve denetime tabi kuruluşların çalıştığı ve finansal tabanı büyüten bir sektör olmasını bekliyorum.

6394 sayılı kanunda yapılan değişiklikle yıl başında sektörde gözetim ve denetimin BDDK’dan Merkez Bankası’na geçmesi çok olumlu bir gelişme olarak değerlendirildi. Köklü bir geçmişe sahip ve finansal sistemi yüzde 90’ları aşan bir payla domine eden bankaların kendi ödeme kuruluşlarıyla da birlikte fiilen rekabete girmesi sektör için bir dezavantaj olarak değerlendirilebilir. Ayrıca halen düzenlemelerde bankalar lehine hükümler olduğu da söylenebilir. Ancak FinTek’lerin bankalara göre şube gibi han-



tal ve maliyeleri artıran yapıları olmadığı, teknolojiyi de dünya standartlarında çok iyi kullandığı bir gerçek. Salgın sürecinde dijital ve temassız işlemlerin hızla artmasının FinTek’lere ilgiyi yoğunlaştırdığı, sektöre önemli bir ivme kazandırdığı aşikar. Bu çevik yapılarıyla ilerleyen dönemlerde FinTek’lerin finansal ekosistemdeki payının artması kaçınılmaz olacaktır.

Açıkça söylemek gerekirse rekabetin artmasıyla orta vadede bir konsolidasyon bekliyorum. Yurtdışı satın almalar yoluyla da bu gerçekleşebilir. Merkez Bankası düzenlemeleri hizmet kalitesi yönünden daha talepkar olacağından çıtayı yükselteceğini düşünüyorum. Öte yandan, çağın finans ve teknoloji gelişmelerini yakalayamayanların eleneceği de söylenebilir.

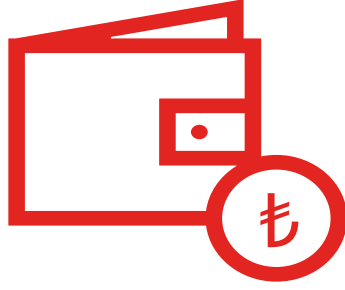
### **Erhan Bey, CV’nize bakınca dikkatimizi çektiniz, 20 yılı aşkın bir süre Merkez Bankası yöneticiliği yapmışsınız. Bürokratik kariyeriniz nasıl başladı, Merkez Bankası’nda neler yaptınız? Sonrasında nasıl oldu da bir FinTek’le, PayFix ile yollarınız kesişti?**

Kısaca anlatmak gerekirse, Mekteb-i Mülkiye’den (Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi) mezun olduktan sonra çalışma hayatına TCMB’de, ağır bir sınav yükünü geçerek müfettiş yardımcısı olarak başlayıp müfettiş olarak devam ettim. Zorlu dönemlerde Merkez Bankası’nda önemli görevler üstlendiğimi söyleyebilirim. ☺



# PayFix

## DİJİTAL CÜZDAN



Merkez Bankası bursuyla gittiğim ABD’de uygulamalı ekonomi alanında yüksek lisans eğitimini tamamladım. Akabinde 1996-99 yıllarında şu anki BDDK’nın görevlerine benzer sorumluluklar üstlendiğim Bankalar Gözetim Müdürlüğü görevini yürüttüm. Sonrasında BDDK’nın kuruluş çalışmalarına, Merkez Bankası’nı temsilen katıldım. 1999-2001 yılları arasında yine Merkez Bankası’nın New York Temsilciliği’nde çalıştım. Hatırlanacağı gibi bu dönem, IMF stand-by anlaşması destekli, kur çapısıyla enflasyonun düşürülmesinin hedeflendiği ve IMF adına meşhur Carlo Cottarelli’nin de bulunduğu bir hükümet programının uygulandığı ve devamında büyük bankacılık krizlerinin, siyasi ve ekonomik değişimlerin yaşandığı bir dönemdir. Bu süre zarfında New York’ta uluslararası finans kuruluşlarının arasında bu değişimi yaşamak, Türkiye ve Merkez Bankası adına çalışmalar yürütmek çok büyük bir tecrübe oldu benim için. Merkez Bankası’na teftiş kurulu başkan yardımcısı olarak döndüğümde, IMF “Safeguard Assessment” programının uzantısı olarak bankadaki iç denetimin kurulmasında kurucu genel müdür yardımcısı olarak görev aldım. Bu aynı zamanda, kamuda ilk iç denetim faaliyetinin kurulması anlamına geliyordu. İç denetim alanında CIA, CRMA gibi uluslararası sertifikalarım, SMMM ve KGK bağımsız denetçi sertifikalarım var. Bu alanda ulusal ve uluslararası pek çok seminer ve konferansa konuşmacı olarak katıldığım gibi iç denetim, risk yönetimi ve iç kontrol alanında eğitimler de verdim. Merkez Bankası’ndaki görevlerimin yanı sıra üniversitelerde ziyaretçi öğretim görevlisi olarak ders verirken akademik çalışmalara devam ettim. 2015 yılında Hacettepe Üniversitesi’nden ekonomi alanında doktora derecesi aldım. Merkez Bankası para politikası reaksiyon fonksiyonunu “Taylor Kuralı” ile incelediğim doktora tezi, İktisadi Araştırmalar Vakfı’nın ödüllü tez yarışmasını kazandı ve kitap olarak basıldı. Son olarak geçen yıl katıldığım İstanbul’daki FinTek konferansında bu sektörün cazibesine kapıldım ve PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Erkan Kork’tan gelen çağrıya kulak vererek bu yılın başında PayFix ailesine büyük bir memnuniyetle katıldım.

### Merkez Bankası’ndaki görevleriniz dolayısıyla kamu tarafındaydınız. Şimdi masanın karşı tarafına geçtiniz. Bu değişiklik sektöre bakışınızı değiştirdi mi?

Merkez Bankası’nın başta emisyon olmak üzere ülkenin para politikasını ve döviz rezervlerini idare etmek gibi çok önemli kamu görevleri olduğu kuşkusuz. Ancak bana göre son yasal değişiklikle 6394 sayılı kanun kapsamında elektronik para ve ödeme hizmeti veren kuruluşları düzenleme ve denetleme görevini de üstlenmesi, bunlar kadar önemli bir kamu görevi yürütmesi anlamına geliyor. Bu anlamda masanın her iki tarafında da olmakla kendimi çok şanslı hissediyorum. Özel sektörde kamu tecrübesiyle görev yapmanın, kazandığım bilgilerin hem kamu hem özel sektöre yararına ve bir anlamda her ikisini de maksimize edecek şekilde etkin kullanma fırsatını bana verdiğini ve her iki paydaşa da katkı sağlayacağını düşünüyorum. Bu fırsatı PayFix gibi sektöre pek çok dinamik kazandıracığına inandığım bir şirkette kullanmaktan çok keyif alıyorum. PayFix’te başardıklarımızla sonuçta ülkem için yararlı bir iş yapmanın gururunu taşıyorum.

### Pandemi süreci sektörü nasıl etkiliyor, bu konudaki gözlem ve değerlendirmenizi de alabilir miyiz?

Değişen müşteri alışkanlıklarına dair gözlemler ve anketler; elle temas edilen kâğıt paranın, plastik kartların, ATM’lerin ve POS cihazlarının virüs tehdidi yüzünden insanların tedirginlikle kullandığı ödeme araçları haline dönüştüğünü ortaya koyuyor. Artık hepimiz bunun farkındayız. Koronavirüs salgını sürecinde temassız finansal teknolojilerin ön plana çıktığı yadsınamaz bir gerçek. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) sözcüsünün pandemi duyurusunu takiben bu süreçte “Temassız ödeme yöntemlerini tercih etmek daha iyi bir fikir” sözleri nakitsiz bir ekonominin pratikliğinin yanında sağlık için de en uygun model olduğunu gösterdi. Türkiye’de de bu süreçte nakit yerine temassız ödemeleri tercih edenlerin sayısında hızlı bir artış gözlemlendi. Kartlı ödeme tercihleri geçen yıla göre 3 kat artmış durumda. ATM’lerden nakit çekim işlemleri yüzde 14 azaldı. Temassız ödemeye ilgi ise aynı dönemde geçen yıllara oranla 3 kat arttı.

BKM verileri, salgın sürecinde 2 milyon kartın ilk kez e-ticaret kanalı ile olan ödemelerde kullanıldığını gösteriyor. Yine aynı dönemde 5 milyon civarında kart internet alışverişine açıldı. Alışverişlerde mobil cihaz kullanımı da ciddi oranda arttı.

İnsanların yaşam şeklini, iş hayatını ve ödeme alışkanlıklarını değiştiren salgının yol açtığı gelişmelere hızlıca uyum sağlanabildiğini gözlemliyoruz. Bu kapsamda PayFix dijital cüzdanla müşterilerimize internet üzerinden birkaç saniyede hesap açacak kadar kolay ve cep telefonu ile her yere taşıyabileceği, pratik bir ödeme hizmeti sunuyoruz. Bilgisayardan ya da mobilden yaptığımız temassız dijital ödemeler, artık gündelik hayatımızın bir rutini haline geldi. Tüm dünyanın maruz kaldığı Kovid-19 salgını da gösterdi ki yeni nesil ödeme sistemleri, dijital cüzdanlar ve dijital ödeme sistemleri geleceğin dünyasının kaçınılmaz bir gerçeğidir.

Biz de PayFix ailesi olarak tüm ekibimiz ile beraber bu farkındalıkla hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz. ☺



# Pazarlamanın gücünü keşfeden **Manim** rotayı ihracata çevirdi



Soner Çalimli

Soner Çalimli'nin 17 yıllık ERP deneyiminin ardından kurduğu Manim, Visa İnovasyon Programı ile yeni bir vizyon ve rota belirledi. Çalimli, "Program sayesinde pazarlamanın önemini fark edip bu alana yoğunlaştık. Katar Merkez Bankası'nın desteklediği FinTech Hub'a seçilen 14 girişimden biri olduk. Bu sayede Ortadoğu ve Kuzey Afrika'dan başlayarak çözümümüzü yurtdışına taşıyacağız" diyor...

**S**oner Çalimli, İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu. Kurumsal kaynak planlaması (ERP) konusunda Türkiye'nin önde gelen uzmanlarından biri. Bu alanda 17 yıllık deneyimi var. Danışmanlık yapmış, hatta uluslararası bir şirketin yazılım departmanını yönetmiş. Çalimli'nin girişimcilik kariyeri için dönüm noktası ise bir toplantıda izlediği sunum olmuş. Soner Çalimli, bu süreci "2014 yılında bir GSM şirketinin düzenlediği zirveye katılmışım. Şirket yöneticilerinden biri teknoloji adaptasyonu üzerine sunum yaptı. O sunumu izledikten sonra alan

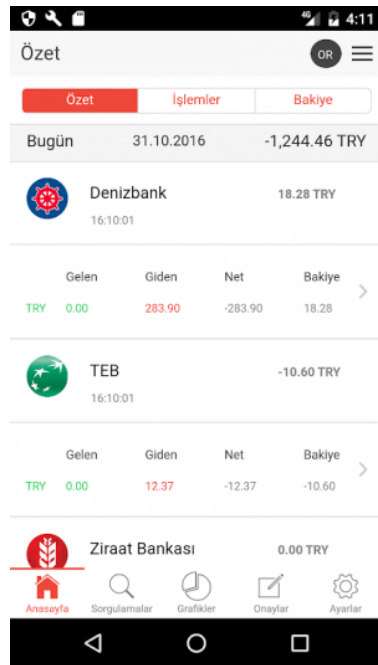


değiştirmeye, kendi işimi kurmaya karar verdim. Akabinde de bankacı bir arkadaşımınla kafa yormaya başladık ve 2015'in ilk aylarında Manim'in temellerini attık" sözleriyle özetliyor.

Çalılımlı teknoloji alanında, arkadaşları da finans konusunda uzman olunca, bankalar ile ticari işletmeler arasında entegratör görevi üstlenecek bir yazılım geliştirmeye karar vermişler. Manim'i, farklı bankalardaki ürün ve işlemleri konsolide olarak takip ettirecek, aynı zamanda şirketlerin finansal faaliyetlerini iş akışlarına uygun olarak tek bir platformdan yönetirecek bir platform olarak kurgulamışlar.

Manim'in temelinde iki farklı kullanıcı kitlesi var. Finansal verilere anında ulaşım raporlama yapan kitlenin yanı sıra bu bilgileri muhasebeleştirilen birimler de Manim'i kullanarak işlerini hızlıca bitirip riskleri minimize edebiliyor. Çalılımlı, Manim kullanıcılarının yapabileceklerini özetle şöyle anlatıyor:

"Tüm banka hesaplarını tek bir ekranda görmek mümkün. Aynı zamanda POS'lar üzerinden yapılan tüm ödeme verilerine anında ulaşılabilir. Kullanıcı bu verileri otomatik olarak işleyebilir, muhasebe birimi de kolayca muhasebeleştirilebilir. Ayrıca şirket olarak ticari yazılım tecrübemiz olduğu için Logo, SAP gibi 7 uluslararası sisteme de entegreyiz."



Manim, aynı zamanda bu altyapısını çok sayıda şirketin kullanımına sunmuş durumda. Özellikle küçük şirketlerin pek çok işlemini bu şekilde yaptığını belirten Çalılımlı, "Bir yazılım geliştirmesine ya da satın alınmasına gerek kalmadan, bizim altyapımız üzerinden satışlarını yapabiliyorlar. Bu açıdan Manim'i bir nevi e-fatura entegratörü olarak da görebilirsiniz" diyor. Manim, şu anda Türkiye'deki işletmelere hizmet veriyor. Ancak bir müşterisinin uluslararası işlemlerini de uygulama üzerinden yönetmesini sağlayarak yurtdışı için ilk adımı da atmış. Çalılımlı, Türkiye'de 23 bankayla, yurtdışında da Citibank API'siyle uyumlu olarak çalışan ürünü, halen 600'ün üzerinde şirketin kullandığını belirtiyor.

### İlk yatırım KOSGEB'den, ardından Visa İnovasyon Programı...

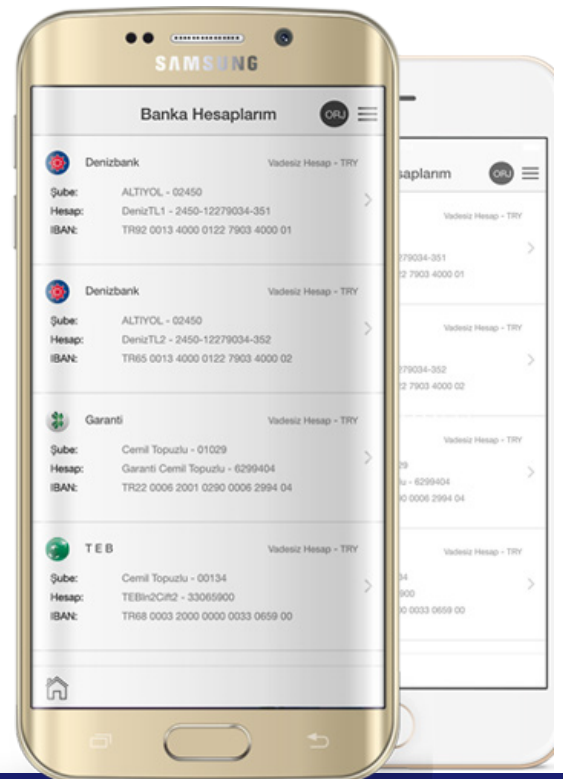
Manim için önemli bir dönüm noktası da 2015 yılı başlarında TÜBİTAK Marmara Teknokent Kuluçka Merkezi'ne yapılan başvurunun kabul görmesi olmuş. Çalılımlı, "6 aylık kuluçka dönemini tamamladıktan sonra da teknokent bünyesinde faaliyetlerimizi sürdürdük. İlk yatırımlarımızı ise KOSGEB'den aldık. Bu yatırımın ardından yazılımımızı tamamladık ve 10 müşterisi olan bir şirkete dönüştük" diyor.

Manim, 2019 yılına kadar bir yandan yazılım geliştirmeyi sürdürürken bir yandan da müşteri sayısını artırmış. Aynı yıl birkaç bireysel girişimciden tohum yatırımı aldıktan sonra da girişim, Visa'nın dijital ödeme ekosisteminde inovasyonu desteklemek ve hızlandırmak amacıyla Hackquarters ortaklığında hayata geçirdiği Visa İnovasyon Programı'na seçilmiş. 6 ay süren programla birlikte uzmanlardan girişimlerini

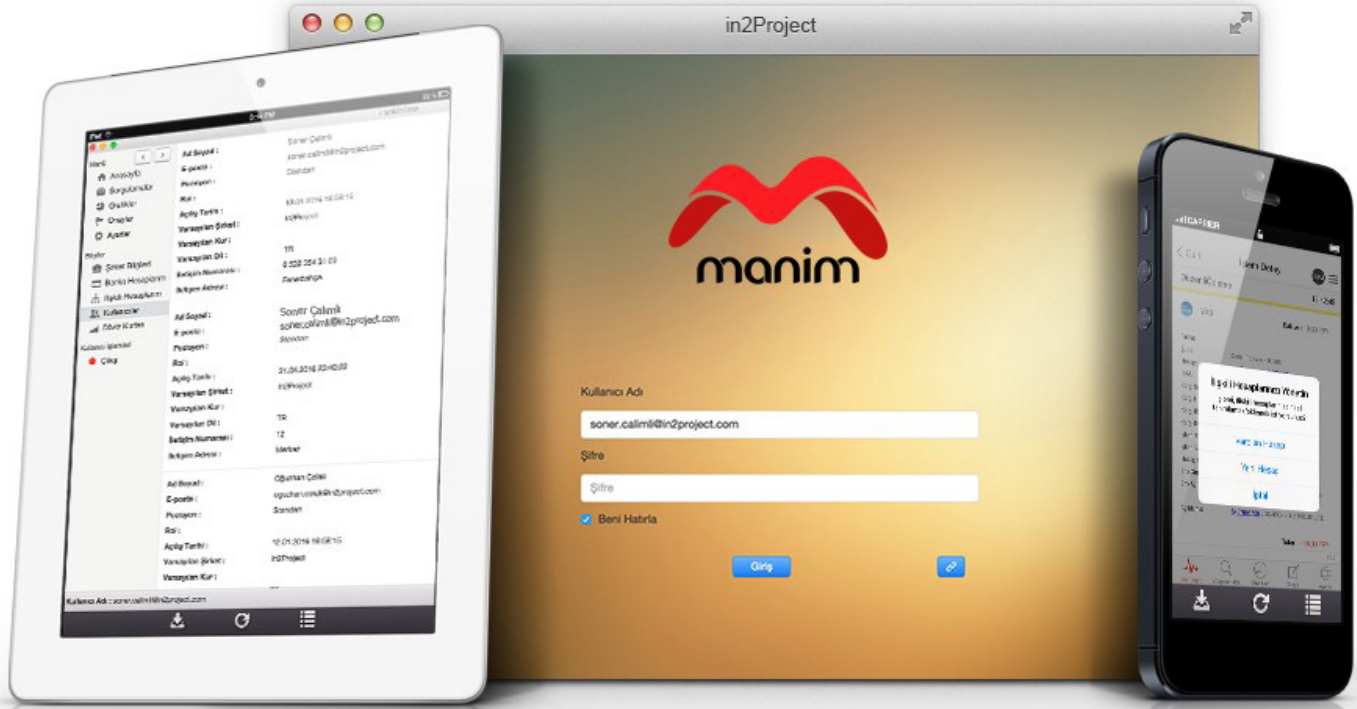
hızlandıracak eğitimler almışlar ve Visa'nın yerel ve global iş ağındaki banka, e-para kuruluşları ve üye işyerleri ile bir araya gelmişler. Visa'nın programından sosyal medya aracılığıyla haberdar olduğunu belirten Çalılımlı, bu sürecin getirdiklerini de şöyle anlatıyor: "Programa kabul edilmemiz bizi çok farklı bir noktaya taşıdı. En büyük katkısı da vizyon değişimi konusunda oldu. O güne kadar 'işimizi iyi yapıp kendi yağımızla kavrulalım' diyorduk. Programla birlikte pazarlamanın çok önemli olduğunu gördük. Program sayesinde çeşitli sektörel toplantılara katılıp sunumlar yaptık. Sektörü daha yakından tanıdık, networkümüzü genişlettik."

### Manim'e ödeme çözümü geliyor

Soner Çalılımlı, Visa İnovasyon Programı'nın manevi katkılarının yanı sıra elle tutulur somut bir katkısına da şöyle işaret ediyor: "Programa başvururken Manim bünyesinde bir de ödeme çözümü hazırlamayı düşünüyorduk. Visa ile yollarımızın keşişmesinin ardından bu süreci hızlandırdık. Visa biz banka ve kurumsal şirketlerle bir araya getirdi ve doğru yolda olduğumuzu gördük. Çözümün önemli bir kısmını tamamladık. Hatta şu anda bir banka da pilot olarak kullanmaya başladı." Malum, günlük tahsilat ve ödeme süreçlerinin takip edilmesi şirketler



Visa Innovation Program



açısından çok önemli. Çalmlı, Manim'in ödeme çözümü sayesinde şirketlerin satışlarını daha da artıracığına inanıyor. Söz konusu çözümün mantığını da şöyle özetliyor: "Şirketler, müşterilerine çeşitli oranlarda risk tanımlıyor. Örneğin, 100 bin liralık bir risk tanımlıyorlar. Müşteri bu limiti doldurduğunda hemen bir sonraki siparişi veriyorlar. Müşterinin ödemesini anında görüp muhasebeleştirdiği zaman yeni işlem de hızlanmış oluyor. Müşteriler bizim sistemimiz üzerinde ödemelerini nakit veya kartlı olarak POS üzerinden yapabiliyor. Artık kartlı ödemelerin daha acil bir ihtiyaç olduğunu gördük. Çünkü bu süreçte Visa ile yakın çalışınca gördük ki Türkiye'de ödeme altyapısının önemli bir bölümü kredi kartı üzerine kurulmuş.

Bu yüzden öncelikli olarak POS'u devreye almaya karar verdik."

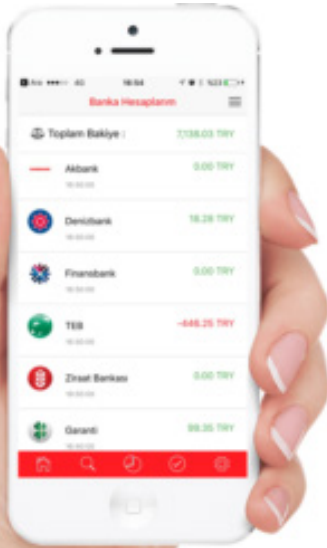
#### **Katar'daki FinTech Hub'a kabul edilen tek Türk girişimi**

Manim için sırada yurtdışına açılma hedefi var. Bu açıdan dönüm noktasını ise Manim'in, Katar Merkez Bankası'nın düzenlediği FinTech Hub'a kabul edilmesi oluşturmuş. Çalmlı, bu noktada Türkiye'den organizasyona başvurup da onay alabilen tek şirket olduklarını vurguluyor. Ardından da bu onayın yurtdışı açılımı için önemini şu sözlerle anlatıyor:

"Bu destekten dünya çapında sadece 14 şirket yararlanıyor. Salgın nedeniyle uzaktan eğitimler alacağız ve ardından bir yatırım süreci olacak. Programın içinde bir de yatırım maddesi var. Yatırım için iki seçeneğimiz var: Ya orada bir şirket kuracağız ya da Türkiye'deki şirket üzerinden yatırım alacağız. Ekibi büyütmek, pazarlama faaliyetlerini yapmak ve yurtdışına açılmak için yatırım gerekiyor. Katar Merkez Bankası da desteklediği için bölgedeki API'lere entegre olma imkanı bulacağız. Belki o bölge için özel ürünler de geliştirebiliriz. İlk hedefimizse MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) bölgesine açılıp oradaki şirketlere de ürünlerimizi kullandırma fırsatı bulmak." Manim ekibinin bir diğer hedefi de ödeme çözümünü Visa desteğiyle yurtdışına taşımak. Ancak Çalmlı,

bunun için biraz daha zaman olduğunu düşünüyor.

Hedef yurtdışı ama Türkiye'de de yapacak çok iş var. Çalmlı, bu noktada açık bankacılık tarafındaki gelişmelere ve bu doğrultuda yavaş yavaş devreye giren regülasyonlara işaret ediyor: "Açık bankacılık uygulamalarıyla ilgili şu an birkaç bankayla çalışıyoruz. Önce kendi yapımızı açık bankacılığı destekler bir yapıya çevirip, lisansımızı da alıp öyle ilerlemek istiyoruz. Oyunun kuralları değişiyor, bizim ürünlerimiz de açık bankacılık uygulamalarına oldukça uygun, bu alanda yüksek bir potansiyel olduğunu görüyoruz."



# PIN destekli SoftPOS ile güvenli ve limitsiz alışveriş



# ANDROID DEVRİMİNİN Slovakya'daki ayak sesleri

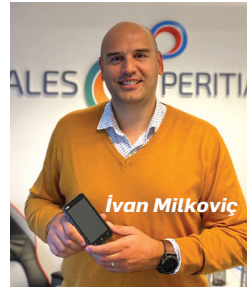
Slovakya'da 2018 yılı sonlarında start verilen "Abacus Mikro Ödeme" projesinin pilot aşaması geçtiğimiz eylül ayında başladı. Verisoft'un da önemli bir iş ortağı olarak katıldığı projenin amacı, Slovakya'daki mikro ölçekli esnaf ve zanaatkâr kitlesinin uygun maliyetlerle Android işletim sistemi kullanılan ödeme cihazlarına erişimini sağlamak...



Onur Alver

**S**lovakya, Avrupa Birliği üyesi olsa da Türkiye pazarıyla oldukça benzer özelliklere sahip bir ülke. CEE (Orta ve Doğu Avrupa) bölgesi olarak adlandırılan ve çoğu Avrupa Birliği üyesi olan ülkelerin en küçüğü. Bu bağlamda en hızlı gelişme potansiyeline sahip bu güzel ülkede yatırım yapan Türk şirketlerinin sayısı her geçen yıl artıyor. Söz konusu potansiyeli erken fark edenlerinden biri de ödeme sistemleri sektöründe 35 yıllık deneyime sahip olan Verisoft...

Verisoft, 2016 yılından bu yana Slovakya'daki çeşitli projelerde teknoloji tedarikçisi olarak yer alıyor. Özellikle ÖKC zorunluluğu sonrası dünya çapında ödeme kabul eden cihazlardaki alternatif sistemleri araştıran Verisoft ekibi, Android işletim sistemi kullanan cihazlarda güvenlik sertifikasyonlarını tamamlayan şirketlerin yeni pazarlardaki başarılarını örnek olarak bu yönde kendini geliştiriyor.



Ivan Milkovic

Banka ČSOB Slovakya, işte bu dönemde müşteri portföyünden gelen talepleri de dikkate alarak Verisoft SK ve partner şirketi Sales Peritas ile temasa geçti ve "hepsi bir arada" (all in one) konseptinde, uygun maliyetli bir donanım ile piyasaya çıkmak istediğini belirtti. Hırvatistan'da 2015 yılında kurulan ve CEE ülkelerinde başarılı işlere imza atan Sales Peritas'ın CEO'su Ivan Milkovic, süreçle ilgili "Android bir uygulamayla Mastercard, Visa gibi kart şemalarının güvenlik sertifikasyonlarını tamamlama konusunda Verisoft SK ile yaptığımız işbirliği, zaten kendi zorlukları olan salgın sürecinde işleri kolay ve pürüzsüz şekilde halletmemizi sağladı" değerlendirmesini yapıyor.

## Türkiye için örnek olabilecek uygulamalar

Verisoft CEO'su Onur Alver ise Slovakya'nın, Türkiye'den farklı şekilde öncü bir bakış açısıyla hayata geçirdiği ve Android işletim sistemi içeren cihazların ödeme aracı olarak kullanılabilmesini kolaylaştıran bir başka uygulamayı da şöyle vurguluyor:

"Slovakya'da temassız ödemelerle birlikte artan sağlık ve çevre odaklılık kapsamında basılan POS sliplerinin yerini, 'push notifications' diye bilinen mobil bankacılık uygulaması bildirimleri aldı. Android işletim sistemiyle çalışan uygun maliyetli ve küçük boyutlu terminallerin, mikro ödeme kabul eden ve hedef kitle olan esnaf için CRM tarzı farklı uygulamaları da barındırması söz konusu olabilecek. Verisoft SK olarak bu pazardaki hedefimiz, katma değerli hizmetler sunan uygulama geliştirici şeklinde aklı gelen ilk isim olmak."

Alver, Slovakya'daki "Abacus Mikro Ödemeler" projesinde 2 yıl gibi bir süre içinde tüm donanımsal gerekliliklerin tespit edilip, güvenlik sertifikasyon süreçlerinin tamamlanarak pilot aşamasına geçilmesini ve salgına rağmen bu sürecin halen başarıyla devam etmesini ise Türkiye'de de Android tabanlı ödeme kabul eden cihazların yaygınlaşması açısından umut verici bir gelişme olarak değerlendiriyor. ☺

## "ABACUS ANDROID mPOS, AVRUPA PAZARINA SUNULDU"

Verisoft olarak Banka ČSOB Slovakya ile geliştirdiğimiz ikinci proje olan Abacus Android mPOS da Avrupa pazarında kullanıma sunuldu. Bölgenin en büyük kart prosesör firması olan SIA üzerinden tüm EMV Level 3 sertifikasyonlarını tamamladığımız Abacus Android el terminalleri, dokunmatik ekranı sayesinde bulut esaslı üçüncü parti uygulamalar ve kartlı ödemelerin yanı sıra birçok bütünleşik ERP uygulamasını da kullanma olanağı sağlıyor.

Andrea Gulova  
Verisoft Slovakia a.s.  
Genel Müdürü

# PSM AWARDS 2020

## Yılın Yıldızları PSM AWARDS'ta buluşuyor

Başvuru için son gün: 15 Kasım 2020  
Başvuru: [psmawards.com](http://psmawards.com)

Platin  
Sponsor



Özel Ödül Sponsorları



Destekleyen Kuruluşlar



# Mastercard, temassız ödemelerle kent yaşamına hız ve kolaylık katıyor



Ödeme sistemleri teknolojilerinin lideri Mastercard, yenilikçi çözümleri sayesinde hızlanan kent hayatında tüketicilere zaman kazandıran ve hayatlarını kolaylaştıran çözümler sunuyor. Toplu taşımada temassız ödemeleri her geçen gün yaygınlaştırırken, yakıt ve otopark ödemesine ek olarak şehir kartlarına para yükleme işlemleri de tek tıkla tamamlanabiliyor...

**N**akitsiz bir dünya yaratarak her türlü ticaretin, alışverişin ve ödemenin daha hızlı, daha kolay ve pratik bir şekilde yapılmasına yönelik çalışmalar yürüten ödeme sistemleri teknolojilerinin lider şirketi Mastercard, akıllı şehirlere yönelik ödeme çözümleriyle kent sakinlerinin ve misafirlerinin de hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Trafik sadece büyük kentlerin sorunu olmaktan çıktı.

Kentlerde yaşam şehir merkezinden dışarıya doğru kayarken, toplu taşıma hizmetlerinin de önemi artıyor. Yerel yönetimler, şehir içi ulaşımı ve park hizmetlerini daha konforlu bir hale getirmek için durmadan çalışıyor. Toplu taşıma denilince, eskiden akla sadece otobüsler gelirken bugün metrobüsler, tramvaylar, metro ve hafif raylı sistemler ve banliyö trenleri, feribot ve vapurlar da eklenmiş durumda. Toplu taşımadaki alternatifler artarken, ödeme

yöntemlerinin sadeleşmesi ve yolculara daha kolay yöntemler sunulması kentlere değer katan faktörler arasında. Çünkü bilet/kart almak veya yükleme yapmak hem kent sakinleri hem de ziyaretçileri için, ek bir zaman anlamında geliyor. İşte bu noktada ödeme sistemleri teknolojilerinin öncü şirketi Mastercard'ın hayata değer katan, yolculara ve sürücülere zaman kazandıran çözümleri devreye giriyor. Bu kapsamda kentlin ihtiyaçları, mevcut altyapı ve kullanım alışkanlıklarını da göz önüne alınarak toplu taşımalarda banka kartlarıyla temassız ödeme ve kent/ulaşım kartlarının mobil olarak yüklenmesi ve hatta bazı kentlerde otomatik bakiye yüklemesine imkân veren teknolojiler hayata geçiriliyor.

Yerel yönetimler ve taşıma şirketleriyle yapılan işbirlikleri sayesinde yolcular, büfeye, gişeye ya da kioska gitmeden, Masterpass'ın hızlı ve güvenilir ödeme altyapısıyla mobil uygulama üzerinden bakiye yükleyebiliyor. 14 ilde aktif olarak kullanılan bu uygulamada bazı illerde ise bakiyenin belli bir miktarın altına düşmesi halinde, otomatik yükleme özelliği devreye giriyor. Böylece yolcuların duymaktan imtina ettiği "yetersiz bakiye" sesi de ortadan kalkıyor.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi işbirliklerinden Belbim ile Mastercard arasında yapılan işbirliği sayesinde, İstanbulkart bakiyeleri de artık tek tıkla, hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde yüklenebiliyor. İki şirket arasında gerçekleştirilen işbirliğiyle, Mastercard'ın online temassız ödeme çözümü Masterpass, BELBİM'in "İstanbulkart Mobil" uygulamasına entegre edildi. Bu sayede İstanbul'da her gün, toplu taşıma kullanan 16 milyon vatandaş, BELBİM'in geliştirdiği "İstanbulkart Mobil" uygulaması üzerinden, Masterpass'e kayıtlı banka ya da kredi kartlarıyla tek tıkla yükleme yapabilecek. Böylece her yükleme sırasında banka kartı veya kredi kartı bilgilerini yeniden girilmesi zahmeti de ortadan kalkıyor.

İstanbulkart'a yükleme yapabilmek için, Belbim

tarafından geliştirilen İstanbulkart uygulamasını indirerek, İstanbulkart bilgilerini sisteme ekledikten sonra, varsa Masterpass'e kayıtlı bir kartı seçmek yeterli oluyor. Kullanıcı daha önce Masterpass kullanmadıysa, sadece bir seferliğine ön ödemeli kart, banka kartı veya kredi kartını sisteme tanıtarak, telefonlarına gelecek güvenlik koduyla kartlarını aktifleştirmeleri yeterli oluyor. Masterpass'e kart



kayıt işlemini tamamlayan kullanıcılar, İstanbulkart'larına hızlı ve güvenli bakiye yüklemenin yanı sıra 3 bini aşkın sanal üye işyerinde de tek tıkla hızlı, kolay ve güvenli alışveriş yapabiliyor.

Belbim ve Mastercard arasında yapılan işbirliği kapsamında bir de tanışma kampanyası düzenlendi. Bu kapsamda İstanbulkart mobil uygulamasını ilk kez indirerek, Masterpass üzerinden Mastercard kartıyla yükleme talimatı veren sınırlı sayıda kullanıcılara 15 TL hediye bakiye tanımlanıyor.

## TOPLU ULAŞIMDA TEMASSIZ ÇÖZÜMLER TÜRKİYE GENELİNE YAYILIYOR



Londra, Chicago, St. Petersburg, Kiev, Bükreş gibi dünyanın önde gelen metropollerinde kullanılan, basit, hızlı ve güvenli ödeme sağlayan temassız Mastercard toplu taşıma çözümleri Türkiye'de de hızı bir şekilde yaygınlaşmaya devam ediyor. Yerel yönetimlerle yapılan çalışmalar ve Kentkart işbirliği sayesinde toplu ulaşımda temassız ödeme kabul eden merkezlerin sayısı 24'e ulaştı.

Dijital ödeme platformu Masterpass'ın hızlı ve güvenli altyapısıyla ulaşım kartına bakiye yüklemesi yapılan iller de eklendiğinde, Türkiye'de Mastercard'ın toplu ulaşımda temassız ödeme altyapısını kullanan merkezlerinin sayısı ise toplamda 38 oldu. Bu sayede kent sakinleri kadar bu merkezleri ziyarete gelenler de toplu taşımayı kullanırken bozuk para ve bilete gerek duymadan, temassız ödeme özelliğine sahip banka veya kredi kartlarının yanı sıra cep telefonu ya da akıllı saatlerini de bilet okuyucusuna yaklaştırarak ödemelerini güvenli bir şekilde yapabiliyor.



masterpass



## OPET'TE ARAÇTAN İNMEDEN ÖDEME DÖNEMİ

Ödeme sistemlerindeki yenilikçi uygulamaları hayatın günlük akışına adapte eden Mastercard, sunduğu yenilikçi çözümlerle insan yaşamına değer katmaya devam ediyor. Özellikle Covid-19 salgınıyla önemi artan temassız ödemeler de kendisini daha fazla alanda göstermeye başladı. Ödeme sistemleri teknolojilerinin öncüsü Mastercard ve akaryakıt sektörünün öncü şirketlerinden OPET, akaryakıt ödemelerinde tüketicilerine daha kolay, hızlı ve pratik bir ödeme deneyimi sunuyor.

İki kurum arasında yapılan işbirliği sayesinde, akaryakıtlarını OPET'ten alan sürücüler, ödemelerini araçtan hiç inmeden, Mastercard'ın dijital ödeme platformu Masterpass altyapısını kullanarak tek tıkla, kolayca, hızlı ve güvenli bir şekilde yapabiliyor. Bu hizmetten faydalanmak isteyen kullanıcıların, OPET'in

mobil uygulamasını indirerek, plakalarını sisteme tanımlamaları ve mobil ödeme ekranından Masterpass'e kayıtlı kartlarını seçmeleri yeterli oluyor. Eğer kullanıcı daha önce Masterpass'e kayıt olmadıysa, tek seferlik bir kayıt ve aktivasyon işleminin ardından ödeme işlemini tamamlayabiliyor.

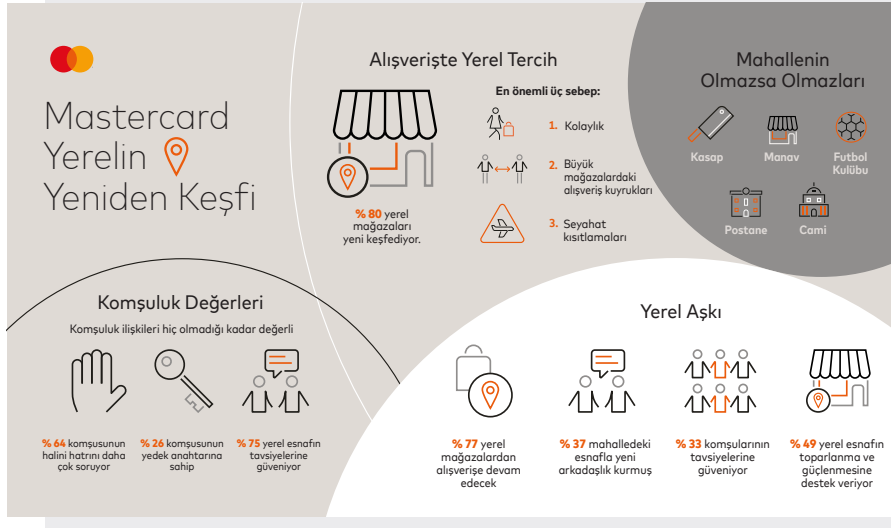


## KOVID İLE YEREL ESNAF GÜÇLENDİ, KOMŞULUKLAR GELİŞTİ

Yerel esnaf yeniden gözde oldu. Vatandaşın yüzde 86'sı tanıdık/bildik mağazadan alışveriş yapmayı tercih ederken, her 4 kişiden 3'ü esnafın tavsiyesine değer veriyor. Mastercard tarafından Türkiye'nin de dahil olduğu 16 ülkede yapılan araştırma yerel işletmelerin öneminin her geçen gün daha da arttığını gösteriyor. Buna göre tüketicilerin yüzde 86'sı alışverişlerini tanıdık/bildik yerden yapmayı tercih ediyor. Koronavirüs ile kısıtlanan seyahatler komşulukları yeniden canlandırırken, yerel işletmelerin de önemini artırdı. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de yerel işletmelerin gelişimine destek veren Mastercard'ın araştırmasında

göre tüketicilerin yüzde 86'sı bildiği işyerlerinden alışveriş yapmayı tercih ediyor. Alışverişlerinde yerel mağazaları tercih edenlerin yüzde 77'si Covid-19 salgını bitse de aynı yerden alışveriş yapmaya devam edeceğini ifade ediyor. Sağlık endişeleri ile uzak yerlere gitmek istemeyenler mahallelerini yeniden keşfetmeye başladı. Komşular WhatsApp'ta buluşuyor Mahalle ile olan bağın artması komşulukları ve karşılıklı güveni de artırdı. Covid-19 kısıtlamalarıyla beraber mahallelerinde yeni mağaza keşfettiklerini söyleyenlerin oranı yüzde 80 olurken, yüzde 75'lik bir kesim yerel esnafın önerilerine saygı duyduğunu belirtiyor. Geçtiğimiz yıla oranla,

komşularına selam verenlerin oranı yüzde 64 olurken, her 4 kişiden 1'i komşusunun yedek anahtarını taşıyor. Araştırmaya katılanların yüzde 46'sı komşularının online siparişlerini teslim alıp, iletildiğini belirtirken, yine komşularıyla aynı WhatsApp grubunda buluşanların oranı ise yüzde 24 seviyesinde. Yerel mağazaların tercih edilmesindeki en önemli etkenlerin başında yüzde 56 ile kolay ve hızlı erişim geliyor. Her 2 kişiden 1'inin büyük marketlerdeki kuyruğa girmek istemediğini belirttiği çalışmada 3 kişiden 1'i ise ulaşım kısıtlamaları sebebiyle yerel mağazaları tercih ettiğini söylerken, yerel işletmelerin ürünlerinin daha kaliteli / kıymetli olduğunu ifade edenlerin oranı ise yüzde 32 seviyesinde.





# papara

İndir,  
Finansal  
Özgürlükle  
Tanış!



→ 7/24 ücretsiz  
← para transferi

 Papara Card ile  
tüm dünyada  
alışveriş

 Harcama grafikleri

 QR kod ile ödeme

 Papara Card'ınla  
harcadıkça  
nakit kazan



# Bir tıkla uzun vadeli ve düşük faizli dijital kredi dönemi başladı



Gökhan Ertürk

Emin Can Yılmaz

Türkiye'nin ilk dijital finansman şirketi TURK Finansman A.Ş., ParamKredi ile e-ticarete yeni bir soluk getirmeyi amaçlıyor. ParamKredi ile kredi kartı limiti, kısıtlı taksit seçenekleri ya da banka hesabına gerek duymadan alışveriş yapılabilir. Bir tıkla, uzun vadeli taksit seçenekleri ve düşük faiz oranlarıyla dijital kredi alınabilecek. ParamKredi'nin 3 yıllık hedefi 1.5 milyar TL ciro ve yüzde 10 pazar payına ulaşmak...

**T**URK Finansman A.Ş.; bireylerin, şirketlerin ve meslek gruplarının e-ticaret alışverişlerinde ihtiyaç duyduğu finansmana online platformlar üzerinden anında ulaşabilmesi için Türkiye'nin ilk dijital kredisi ParamKredi'yi kullanıma sundu. Fiziki başvurunun yarattığı tüm evrak süreçlerini ortadan kaldırmayı, güvenli ve risksiz alışverişini hedefleyen ParamKredi, kredi kartı limitlerinden, kısıtlı taksit seçeneklerinden ve banka hesaplarından bağımsız yeni nesil finansman modelini hayata geçiriyor. ParamKredi üyesi olan e-ticaret siteleri; kredi kartı olmayan, kredi kartı limitlerini kullanmak istemeyen, banka kredisi için şubeye gitmeyi tercih etmeyen müşterilerine, tahsilat veya senet riski almadan bütçelerine uygun uzun vadeli taksit imkânı sunabilecek. Bireysel veya kurumsal, tüm müşteriler bu yeni modelle online olarak krediye ulaşabilecek. Ayrıca sadece alışveriş zamanı değil öncesinde de istediği zaman kredi limitini ihtiyacı doğrultusunda belirleyebilecek.

İş yapış şekillerinin ve tüketici alışkanlıklarının hızla de-

ğıştiğine, dijitalleştiğine işaret eden Param kurucusu ve TURK Finansman A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Emin Can Yılmaz, Param Kredi'nin çıkış noktasını ve amacını şöyle özetliyor: "Param olarak elektronik para alanında 16 yıllık tecrübe, Mastercard, Visa, TROY ve Discover lisansları, BKM üyeliği, 6493 ve 5464 sayılı kanunlarla 2 faaliyet izni ve kendi geliştirdiğimiz teknolojimizle 11 milyar TL'ye yakın işlem hacmiyle ilk 9 ayı yüzde 120 üzerinde büyümeye kapattık. Bugüne kadar 75'in üzerinde marka işbirliğine, 21 banka ve 8 kart anlaşmasına imza attık. Halen 4.5 milyon civarında kart kullanıcısına hizmet veriyoruz. Bu birikimden yola çıkarak Türkiye'de bir ilk olan ParamKredi ile dijital kredi dönemini başlatmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu yeni nesil finansman modelimizle e-ticarette tüketicilerin finansmana hızlı bir şekilde ulaşmasını sağlayarak üye işyerlerinin de sepet dönüşümünü artırmak istiyoruz."

#### "E-ticaretin finansmanı için buradayız"

TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü Gökhan Ertürk ise günümüzde tüketicilerin tüm gereksinimlerini online kanallar üzerinden karşılamaya başladığını ve özellikle salgınla birlikte e-ticaretin toplam ticaretten aldığı payın günden güne arttığını belirtiyor. Bu yüzden e-ticaret üzerinden satış yapmak isteyen işletmelerin müşterilerine baştan sona mükemmel bir alışveriş deneyimi sunmak zorunda olduklarını vurgulayan Ertürk, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Türkiye'de e-ticaret hacmi 2020'nin ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 64 artarak 91.7 milyar TL'ye ulaştı. İnternet üzerinden alışveriş yapanların ödeme alışkanlıklarına baktığımızda, yüzde 65'le kredi kartı ilk sırada yer alıyor. Yapılan alışverişlerin taksitle ödeme oranı ise yüzde 25 seviyelerinde. Öte yandan, e-ticarette yılın ilk 6 ayında yüzde 64'lük bir artış yaşanırken kartlarla internet üzerinden yapılan harcamaların artışı yüzde 33 seviyelerinde kaldı. İnternetteki kart harcamalarının e-ticaretle aynı oranda artmaması ve hala 28 milyon tüketicinin kredi kartı olmaması gibi veriler bizlere çok net gösteriyor ki e-ticaretin gelişiminin desteklenmesi için farklı ödeme modellerine ihtiyaç var. İşte tam burada ParamKredi olarak Türkiye'de ilk defa bireylerin, işletmelerin ve meslek gruplarının e-ticaretteki finansman ihtiyaçlarını anlık olarak, uzun vadeli ödeme seçenekleri ile karşılayacak yeni nesil bir finansman modelini sunuyoruz."

# PARAM



#### Açık bankacılık uyumlu Public API'nin eseri

ParamKredi'de "şimdi al sonra öde" modeliyle ihtiyacın anında karşılanıp ödemenin 36 aya varan taksitle yapılabildiğini söyleyen Ertürk, Türkiye'de bir ilk olarak değerlendirdiği hizmetin geliştirme aşamasını şöyle anlatıyor: "ParamKredi ile üye işyerlerimizin müşterilerine, kredi kartına, banka hesabına ihtiyaç duymadan alışverişlerini hemen yapabilecekleri ve sadece alışveriş anında değil öncesinde de istedikleri zaman kredi limitlerini oluşturabilecekleri bir ödeme modeli sunuyoruz. Bu modeli, açık bankacılığa uyumlu ve Türkiye'de bir ilk olan Public API sistemimizle geliştirdik. Teknolojinin finansla buluştuğu API (uygulama programlama arayüzü) bağlantılarımızla hem üye işyerlerine hem de bu alışverişini gerçekleştiren müşterilerimize alternatif finansman modeline tek elden hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde ulaşmalarını sağlıyoruz. Public API ile işletmeler sisteme çok hızlı entegre olabiliyor ve anında kredi kullandırmaya başlayabiliyor. Diğer finansman şirketlerinde böyle açık, doğrudan bağlanılabilen ve kredi verilebilen bir sistem olmadığı için ParamKredi bu özelliğiyle sektöre yeni bir soluk getiriyor. Özetle ParamKredi, adeta POS'a entegre olmak gibi kolay bir şekilde kredi vermeyi mümkün hale getiriyor. Sistem entegrasyonunu ise açık API dokümanı ile kullanıma açıyoruz."

## 2 AY İÇİNDE AVUKATLARDAN 30 MİLYON TL'LİK KREDİ BAŞVURUSU GELDİ

Gökhan Ertürk, ParamKredi ile dijital finansmanın ilk uygulamasının avukatların harç ve masraf ödemeleri için kredi kullanımları olduğunu ifade ediyor. Ertürk, "2 ay içinde 30 milyon TL'den fazla kredi başvurusu aldık. Böylece başvurusundan sözleşmesine kadar her adımın tamamen online yürütüldüğü, sektörün gerçek anlamda ilk dijital

kredi hizmetini sunduk. Avukatlar örneğinde olduğu gibi farklı meslek gruplarına ve e-ticaret sitelerine yeni nesil bir finansman modeli sunacağız" diyor. Ertürk, TURK Finansman A.Ş.'nin ParamKredi'yle ilgili plan ve hedeflerini ise şöyle açıklıyor: "3 yıl içinde otomotiv harici finansman kredilerinde 1.5 milyar TL finansman sağlayarak pazardan

yüzde 10 pay almayı hedefliyoruz. ParamKredi ile üye işyerlerinin alternatif ödeme yöntemleriyle müşteri profilini çeşitlendirmesini, riskini minimize etmesini ve satışlarını artırarak yeni yatırımlara yönelmesini arzu ediyoruz. Bu çerçevede üye işyerlerimizle büyümeyi ve ülkemizin e-ticaret hacminin gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyoruz." ☺

# Kredi kartının ilk yüzyılı ve ikinci yüzyıla kısa bir bakış



NESRİN İLKER PEKER

Giysi ve aksesuarlara, derinin altına minyatür çipler yerleştirilebilir, gözlerimiz bile birer tekil kart numarası haline gelebilir. POS cihazlarının tezgahlarda yer almadığı, hologram veya retina tarayıcılarla işlem yapılabilirdiği ve belki de şu anda hayal bile edemediğimiz bambaşka bir teknolojiyle karşılaşıyor olabiliriz. Ve elbette blokzincir teknolojisi...

**D**ünya kredi kartı tarihine baktığımızda adının ilk telaffuz edilmesi 19'uncu yüzyılın sonlarına rastlar. Amerikalı yazar Edward Bellamy romanında kredi kartından bahseder ve kısa bir süre sonra bu hayalin ilk örneği anlaşılabilir otellerde kullanıma sunulur. 20'nci yüzyılın başlarında ise önce Western Union tarafından daha sonra da petrol şirketleri tarafından benzer kart örnekleri müşterilerle buluşturulur.

Tarihçenin anlatıldığı kitaplarda kartlı ödeme sistemlerinin başlangıcı olarak 1950 yılında cüzdanını evde unuttuğu için önemli bir yemekli toplantıda mahcup olan Amerikalı üst düzey yöneticinin aynı durumu yaşamamak için harcama kartı çıkardığından bahsedilir. Diners Club kartın oluşmasına vesile olan bu yemek "ilk akşam yemeği" olarak anılır. Bank of America'nın Bank Americard'ı piyasaya çıkarması ve geniş müşteri kitlelerine pazarlamasıyla süreç tam anlamıyla başlamış olur. 20'nci yüzyılda ise basamaklar sırasıyla döşenmeye başlar...

■ 60'ların sonlarına gelindiğinde birçok banka Bank Americard sisteminde yer alır.

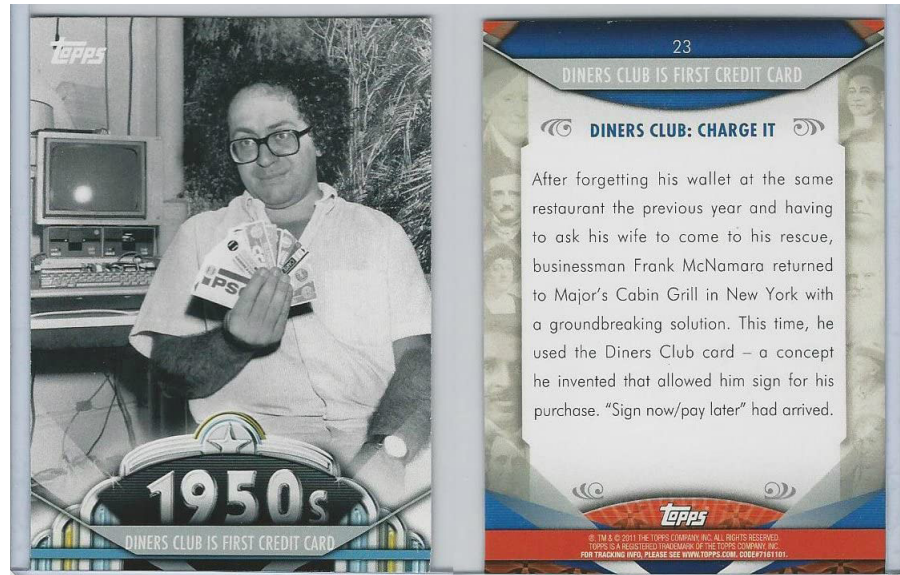
■ 70'lerin başında Dee Hock ve ekibinin yoğun çalışmalarıyla "Visa" kurulur ve tüm dünya bankalarına hizmet vermeye başlar. Aynı dönemlerde Amerika'daki diğer bankalar da bir araya gelerek daha sonra

"Mastercard" olarak bilinecek olan "Master Charge"ı kurar. O dönemlerde kredi kartlarında manyetik şerit yoktur, bilgiler kabartma şeklindedir; işyerlerinde "imprinter" adı verilen cihazlarla kabartma bilgileri kopyalanır, telefonla provizyon alınır, slipler düzenlenerek bankalara gönderilir ve manuel takas işlemleri yapılırdı. Oldukça zor ve karmaşık yıllardı. Teknolojinin gelişmesine paralel olarak provizyon süreçlerinin ilk olarak otomatize edilmesi sağlanır ve adını İsviçre kenti Base'l'den alan sistemin temelleri atılır. Takas işlemleri için devreye giren Base'l kriterleri, bilindiği gibi o dönemki standartlara yeni parametreler ve alanlar eklenerek devam ediyor.

■ 80'lerin sonlarına gelindiğinde dünyanın her yerinde manyetik kartlar, POS cihazları, ATM'ler yer alıyor, provizyonlar online yapılıyor, işlemler bantlara çıkılarak takas merkezlerine gönderiliyordu. Otomasyon hız getirmişti.

■ 90'lı yıllar kart tabanlı farklı ürünlerin geliştirildiği, zenginleştirilerek müşterilere sunulduğu dönem oldu. Diğer taraftan fraud ve sahtekarlık işlemleri de ciddi şekilde artıyordu.

■ 2000'li yıllarla birlikte teknolojinin sağladığı imkanlar sayesinde güvenliği artırmak ve kart kopyalanmasını engellemek amacıyla çipli kredi kartları ve şifreli POS (chip & PIN) işlemleri devreye girer. Artık her şey



daha hızlı akmaya başlar. Talimatlı ödemeler, internet alışverişleri, 3D secure, barkodlu satışlar, NFC işlemler, temassız kartlar, dijital cüzdanlar ve nice yeni zenginleşmiş ürünlerle bugünlere gelinir. Ödeme sistemlerinin omurgası otorizasyon, takas, netleştirme ve mahsuplaşma sistemlerinde fazlaca bir değişiklik olmazken kartlar üretim sistemleri, kart kabul edilen cihazlar ve kullanım alanları oldukça çeşitlenir.

### İkinci yüzyıl için olası gelişmeler

Kredi kartlarının 100 yılı deviren serüveninin ikinci yüzyılında yeni teknolojiler ve finansal ihtiyaçlara göre yapısal büyük yeniliklere gebe olduğu açık. Dijital dönüşüm çağının vazgeçilmez bir unsuru olarak ödeme sistemleri varlığını sürdürecektir. Ödeme sistemlerinin üç ana grubunda gündeme gelebilecek gelişmeleri bugünden şöyle betimleyebiliriz:

■ Fiziksel kartların yavaş yavaş yerini farklı çözümlere bırakması yüksek olasılık. Yıllardır mesafeli durulan temassız kartların salgın döneminde kullanımı topluma geri dönülemez bir alışkanlık kazandırdı. Bu eğilim bize nanoteknolojinin de getireceği avantajlarla minyatür çiplerin üretilebilir, giysi ve aksesuarlarımıza hatta derimizin altına bileklerimize entegre edilebilir veya gözlerimiz birer tekil kart numarası haline gelebilir.

■ Kart kabulü açısından değerlendirdiğimizde, POS cihazlarının tezgahlarda yer almadığı, hologram veya retina tarayıcılarla işlem yapılabilirdiği ve belki de şu anda hayal bile edemediğimiz bambaşka bir teknolojiyle karşılaşılıyor olabiliriz.

Ödeme sistemlerinin omurgasında gündeme gelebilecek değişikliklerle belki de çok daha hızlı, güvenli, kısıtlanmış işlem trafiği ve anlık mutabakatlaşmaların olduğu bir ortam düşünebiliriz.

■ Peki bu ortam blokzincir (blockchain) teknolojisiyle sağlanabilir mi? Blokzincir teknolojileri son yıllarda tüm sektör paydaşlarının ilgi odağında yer alıyor. Başlangıçta Bitcoin ile özdeşleşen blokzincir altyapısı, Bitcoin'in arkasında bir merkez bankası güvencesi olmaması ve değerinin bir anda çok düşerek değersizleşmesi endişesiyle yeterince anlaşılammıştı. Ancak daha sonra Bitcoin'den bağımsız olarak bu altyapının farkına varıldı ve şimdilerde dağıtık veri yapısı, özel şifreleme mekanizmaları, güvene dayalı mutabakat sistemi, bilgilerin gereksiz yere tekrarlanmaması özellikleriyle hızlı, güvenli ve düşük maliyetli bir dünya sunmasıyla çığır açması bekleniyor.

Tabii temkinli yaklaşımlar nedeniyle gelişmeler ve uygulama örnekleri çok yavaş ilerliyor. Aslında bu yavaş ilerleme kredi kartlarının ilk yıllarındaki ivmeyle paralellik gösteriyor. Benzer şekilde geliştirilecek örnek uygulamalarla blokzincirin sisteme kattığı değer daha net ortaya çıktığında dönüşümlerin hızla tetikleneceği öngörülüyor. Blokzincir altyapısı ödeme sistemlerine ilk etapta nasıl bir fayda sağlayabilir? Bankalararası işlem ağları, sistemlerarası iletişim, güvenlik, otorizasyon, hesaplaşma süreçlerinin daha hızlı ve kısa sürede yapılması için fırsatlar sunabilir mi?



Uçtan uca kredi kartı işlem trafiğinin sayısı azaltılabilir mi? Sahtekarlıkların önlenmesi konusunda elimizi rahatlatılabilir mi? Uluslararası işlemlerde sınırlardan bağımsız hareket edilebilir mi? Dijital paralarla birlikte nakitsiz dünyaya geçişte ortak hedefe ulaşılabilir mi? Ödeme araçlarının IoT ile entegrasyonunda katkı sağlayabilir mi? Bu ve benzeri cevaplanması gereken birçok soru var. Mevcut çalışmalar ve göstergeler ışığında, özellikle sanal ortamlarda yapılan alışverişlerden elde edilen kart bilgilerinin çalınma riskine karşın kripto yapısı kart numaralarının daha güvenli şekilde tutulmasını ve ataklardan korunmasını sağlayabilir.

Blokzincir işlem güvenliğini artıracığı için sınır bağımsız bir ödeme türüne geçilebilir.

Blokzincir tabanlı altyapılarla netleştirme ve mahsuplaşma işlemleri anlık yapılabilir ve karmaşık işlem maliyetler düşürülebilir. Bunun yansıması olarak da komisyonlar azalabilir. Blokzincir, sosyal medya platformlarından veya gündeme gelecek yeni platformlarda yapılan ödemeleri daha güvenli ve kolay hale getirebilir. Bu da ödeme işlem hacminin genişlemesini sağlayabilir.

Diğer taraftan, Bitcoin ve benzeri kripto paralarla alışveriş yapılabilmesi için kripto kredi kartları dönemi başladı. Müşterilerine kripto kredi kartı veren firmaların yanı sıra bu kartların alışveriş veya üyelik ödemeleri için kullanıldığı işyeri sayısı da hızla artıyor. Böylece kripto kredi kartlarıyla bankasız müşterilere banka hesabı veya dijital cüzdan sahibi olmadan ödeme işlemi yapılmasının önü de açılmış oldu.



# Provision global bir şirket olma yolunda hızla ilerliyor!

“PIN destekli SoftPOS ürünümüzün canlı pilot uygulamasını bu ay içinde Türkiye’nin en büyük bankalarından biriyle ortak projemiz kapsamında devreye alıyoruz. Uygulama Türkiye’de ilk olacak. Ürünümüze yurtiçinde olduğu kadar yurtdışında da büyük ilgi var...”



Nihat Karabacak

**15** yıldır ödeme sistemlerine yazılım çözümlerini üreten, bu alanda Türkiye’nin en önemli şirketlerinden biri olan Provision’ın CEO’su Nihat Karabacak’la şirketlerinin durumunu ve gelecekle ilgili planlarını konuştuk...

## Uzun zamandır ödeme sistemlerine hizmet veren bir şirket olduğunuzu biliyoruz. Provision’da işler nasıl gidiyor?

2005 yılında kurduğumuz şirketimiz Türkiye’de ve tüm dünyada ödeme sistemleri sektörüne yazılım çözümleri üretmeye devam ediyor. İnsan kaynakları anlamında her geçen gün hızla büyüyor. Bu büyümenin önümüzdeki yıl içinde de devam edeceğini öngörüyoruz. Geçtiğimiz yıl içinde ihracatımızı dijital ürünlerimiz sayesinde yüzde 300 artırdık. Romanya, Fas, Gürcistan, İsrail, Yunanistan gibi komşu ülkelerde dijital çözümlerimizi yaygınlaştırma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Özellikle PIN destekli SoftPOS ürünümüzün 2021 yılında ticarileşmesiyle beraber sadece komşu ülkelerde değil dünyanın birçok ülkesinde kullanılıyor olacağını şimdiden söylemek mümkün.

## Sektör SoftPOS ürününüzü pek yakından tanıyor. Şimdi ise PIN destekli SoftPOS’u geliştirdiniz. Bize bu ürünü anlatır mısınız?

SoftPOS ürününü Türkiye’de geliştiren ilk şirketiz. Dünyada ise pek az sayıda rakibimiz var. Sektörde herkesin yakından bildiği gibi SoftPOS, NFC teknolojisine sahip tüm Android tabanlı mobil cihazları POS terminallerine dönüştürüyor. Geliştirdiğimiz SoftPOS ürünüyle işlevi sadece ödeme kabulü olan POS cihazlarına ihtiyaç duymadan, küçük ve mikro ölçekteki işletme sahipleri kendi mobil cihazları üzerinden, alışverişlerde kartla ödeme kabul edebilme imkânı buldular. Geçtiğimiz yıl içinde Mastercard ve ING Bankası ile beraber hayata geçirdiğimiz ortak proje sayesinde ING Bankası müşterisi olan küçük ve mikro işletme sahipleri bu uygulamadan yararlanmıştı. Bugüne kadar PIN girişini desteklemediği için bu teknolojiyi yalnızca PIN kullanımını gerektirmeyen, temassız işlem limitinin altında kalan alışverişlerde kullanabiliyor-



lardı. Ancak bugün geliştirdiğimiz PIN destekli SoftPOS ile temassız ödeme limitine takılmadan bir POS cihazı gibi ödeme almak mümkün. Özellikle Mastercard ve Visa sertifikasyonlarının tamamlanmasıyla birlikte, ürünün kısa sürede yurtiçi ve yurtdışında yayılmasını öngörüyoruz. Küçük ve mikro işletmelerin POS maliyetlerini düşürerek, daha yüksek tutarlı satış yapmalarına imkân veren uygulamamızın tüm taraflara büyük kolaylık sağlayacağına inanıyoruz. Pandemi ile gerek küçük ve mikro işletmelerin maliyetlerinin gerekse nakitsiz alışveriş ihtiyacının arttığı bu dönemde, böyle bir uygulamanın fark yaratacağına inanıyoruz.

### **15 yıldır ödeme sistemlerine çözümler sunuyorsunuz. Bize bugüne kadar tamamladığınız önemli projelerden bahsedebilir misiniz?**

Şirketimizin ilk evresinde yüksek know-how gerektiren teknolojik ürünlere yönelerek Oytec ve Intertech gibi büyük teknoloji şirketlerine teknoloji yoğun çözümler sunduk. Bu dönemde geliştirdiğimiz Temassız EMV Kernel ve ATM çözümlerimiz, bugün gerek yurtiçi gerekse yurtdışında birçok bankanın 10 binden fazla ATM'si üstünde çalışmakta olup bu sayının gelecek yıl 25 bine varmasını bekliyoruz. Yine benzer şekilde Temassız Kernel çözümlerimiz de Hindistan başta olmak üzere, yurtdışında ve yurtiçinde yaygın şekilde kullanılıyor.

Şirketimizin gelişme döneminde kart yönetim çözümlerine yöneldik. 2012'de Provus ile beraber Provus'un açık sistemlere geçişini sağlamak amacıyla Everest adımı verdiğimiz kart paketimizi geliştirmeye başladık; 2013'te MChip Advance destekleyen ön ödemeli kart yönetim paketimizi Provus'ta devreye aldık. Daha sonra Albaraka Kart POS Dönüşüm projesini tamamladık ve eş zamanlı olarak ING için ön ödemeli modülümüzü canlı ortama aldık. Daha



sonraki dönemde elektronik para kuruluşlarıyla gerçekleştirdiğimiz projelerin yanı sıra Intertech ile yürüttüğümüz iş ortaklığı projesiyle ürünümüzün kredi kartı modülünü tamamladık. Intertech de projeye beraber kendi ürününü geliştirerek bizim de desteğimizle DenizBank'ta canlı ortama aldı. Şu anda da benzer dönüşüm projeleri kapsamında Türkiye'nin önde gelen katılım bankalarından biriyle katılım bankacılığına uygun bir ödeme sistemi çözümü geliştirme çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Bütün bu süreçte ödeme sistemlerinde dijital çözümlerin dünyada ve ülkemizde popüler olmaya başladığını ve ödeme sistemlerinin geleceğinin dijital çözümlerde olduğunu gördük. Önce ING Bank ile Türkiye'deki ilk HCE çözümlerinden birini geliştirdik. Bu çözümlerimize uluslararası geçerliliği olan güvenlik ve fonksiyonel sertifikalarını aldık. Provus'un Mastercard tarafından satın alınarak MPTS'e dönüşmesiyle bu çözümlerimiz yine yurtiçi ve yurtdışında birçok banka tarafından kullanılan bir çözüm haline geldi. Daha sonra bu çözümü iş ortağımız Veripark'la tamamladığımız başarılı dijital cüzdan projeleriyle Ziraat Bankası, Halkbank; Mastercard'la birlikte ise Vakıfbank gibi devlet bankalarında da devreye alma fırsatını yakaladık.

Bugün yurtiçi ve yurtdışında çalışığımız 30'un üzerinde müşteri ve partnerimiz var. Son dönemde artık şirketimizin yönünü yurtdışına çevirmiş durumdayız; özellikle dijital çözümlerde Avrupa, MEA ve Afrika bölgelerinde yayılmayı hedefliyoruz. Kuzey Amerika için de 2021 yılı içinde çalışmalarımıza başlayacağız. ☹

# TOSLAYA TOSLAYA büyüyenler topluluğu

“Paranın sosyal hali” Tosla, Harca-Bölüş gibi yeni özelliklerle, Modacruz ve Cafe Nero gibi yeni işbirlikleriyle her geçen gün daha fazla kullanıcıya ulaşıyor. AkÖde Genel Müdürü Sitare Sezgin, “Amacımız Tosla’nın severek kullanılması. Hizmet çeşitliğini artırıp Tosla ile gençlerin finansal ihtiyaçlarını 360 derece karşılayacak bir platforma doğru evrilmek istiyoruz” diyor...



**T**üm sektörleri derinden etkileyen Kovid-19 salgını doğal olarak tüketicilerin ürün ve uygulamalardaki kullanım alışkanlıklarını da değiştiriyor. Öte yandan sektörle ilgili de önemli değişiklikler, gelişmeler yaşanıyor. Örneğin, ödeme ve elektronik para kuruluşlarıyla ilgili yetkiler BDDK'dan Merkez Bankası'na devrildi, açık bankacılık ve uzaktan müşteri edinim düzenlemeleriyle yapısal değişiklikler kendini göstermeye başladı. Ödeme ve elektronik para kuruluşları da tüm bu değişim ve dönüşüme uyum sağlamak, hatta bir adım önde olmak adına ürün ve hizmetlerinde değişiklikler, yenilikler, geliştirmeler yapıyor. Sektörün önde gelen şirketlerinden AKÖde'nin bu doğrultuda attığı adımları, yürüttüğü proje ve çalışmalarını, gelecek planlarını şirketin Genel Müdürü Sitare Sezgin ile konuştuk...

## Tosla piyasaya çikalı 1 yıl oldu? Hedefleriniz neydi ve ne kadarına ulaşabildiniz?

Eylül 2019'da lansmanımızı yaptığımız günden bu yana deyim yerindeyse hiç ara vermeden büyük bir heyecanla çalışmaya devam ettik ve kullanıcılarımızla hep yakın temaslarda bulunduk. Yeni nesil teknolojilerimiz ve müşterinin hayatını kolaylaştıracak kullanıcı dostu bakış açımızla tüm bu gelişmelere her zaman hazır bir durumdaydık. Türkiye'nin ilk banka iştiraki e-para şirketi AkÖde'yi kurarak çıktığımız bu yolda bankacılığa yeni yaklaşımlar getirerek, inovatif bakış açımızla hizmet kalitemizi geliştirerek yatırımlarımızı hızlandırdık.

“Paranın sosyal hali” sloganıyla öğrencileri, genç profesyonelleri hedefleyerek; finansal kapsayıcılığı artırma bakış açımızla en basit para transferi ve ödemeleri daha eğlenceli daha sosyal, kolay ve hızlı bir hale getirdik. Tosla olarak ana vaadimiz basit finansal ihtiyaçları sosyal bir platformda olabildiğince farklı, eğlenceli ve kolay bir şekilde kullanıcılarımıza sunmak. Tosla kullanıcıları, uygulama içinde kendi takipçilerini oluşturabiliyor ve yaptıkları alışveriş ve işlemleri arkadaşlarıyla paylaşarak sosyal bir deneyim yaşayabiliyor. Bu özelliğiyle Tosla'da finansal bir uygulamanın da ötesinde bambaşka bir deneyim vaat





ediyoruz. Ayrıca sadeliği ön planda tutuyor, karmaşık menülere ve finansal terimlere yer vermiyoruz.

Tosla herkesin banka müşterisi olsun olmasın uygulama mağazalarından indirilerek, cep telefonu ve e-posta bilgileri ile hemen saniyeler içinde kullanıcısı olabilecekleri bir dijital cüzdan. Tosla'nın en büyük değer önerilerinden biri zahmetsizce ve keyifli bir şekilde para göndermek ve bunu yaparken sosyalleşme ortamından kopmamak. Rehberimizdeki arkadaş ve ailenizden herhangi birine Tosla içinde bulunan tek tuşla anında para gönderip para isteyebilir ve bunu yaparken arkadaşlarının da göreceği şekilde esprili keyifli notlar bırakabiliyorsunuz. Ayrıca Tosla ana sayfa ekranında arkadaşlarınızın finansal uygulama içinde neler yaptığını görebilir, derseniz işlemlerine yorum yazabilir ya da beğeni gönderebilirsiniz.

Tosla bakiyesine Türkiye'deki ortak nokta dâhilindeki yaklaşık 53 bin ATM'den, Akbank ATM'lerinden, Teknosa mağazalarından, bir banka hesabından veya herhangi bir banka kartından ücretsiz olarak para yatırabilir ve dilediğiniz zaman dilediğiniz Akbank ATM'lerinden ücretsiz nakit çekim sağlayabilirsiniz. Tosla kullanıcıları, mevcut bakiyeleriyle kendi aralarında 7/24 ücretsiz para transferinin yanı sıra uygulama içindeki pazaryerinden oyun pini ve jokerleri başta olmak üzere birçok dijital ürün satın alabilir. Ayrıca Türkiye'nin en fazla oyuncusu olan Zula ile de entegreyiz, kullanıcılarımız zula.com'daki QR kodu Tosla uygulaması içinde okutarak direkt mobil ödeme yapabiliyor.

Son olarak, Tosla bakiyenize bağlı Mastercard altyapılı Tosla temassız kartıyla Türkiye ve dünyanın herhangi bir yerindeki fiziksel mağazalardan veya e-ticaret siteleri veya uygulamalarından avantajlı kampanyalarla alışveriş yapabilirsiniz.

## HARCA-BÖLÜŞ İLE HAKKANİYETLİ ÖDEME DÖNEMİ

### Peki Tosla'da yakın dönemde ne gibi değişiklikler yaptınız, yeni ne var?

Tosla'nın en önemli farklardan biri "Tosla'nın gençleri

anlayan, onların her zaman hayatında, yanında olan" bir uygulama olması. Amacımız gençlerimizi alıştıkları dünyalarından çok uzak olmayacak bir platform oluşturarak onları finansal hayata entegre etmek. Bu doğrultuda geçen temmuz ayında kullanıcılarımızın ihtiyaçlarından yola çıkarak yeni bir özelliğimizi hayata geçirdik: Harca Bölüş!

Tosla kullanıcıları, Harca-Bölüş özelliği sayesinde uygulama üzerinden diğer Tosla arkadaşlarından oluşan bir grup oluşturabiliyor. Bu gruptaki herkes yaptığı ortak harcamaları sadece gruptakilerin görebileceği şekilde giriş yapabiliyor, isterse harcamaya ait fişin resmini de koyabiliyor. Tosla, girilen tüm harcamaları biriktirerek gruptaki herkes için ayrı ayrı hesaplaşmayı yapıyor. Kimin kimden ne kadar alacağı var, kimin kime ne kadar borcu var hepsi hesaplanıyor. Tek bir hareketle borçlu olanlardan para isteyebilme veya borcunu ödeyebilme imkânı da Tosla'nın getirdiği yenilikler arasında.

### Sanırsanız bazı yeni işbirlikleri de oldu...

Evet, Son dönemde büyük ses getiren işbirliklerimiz oldu. Bunlardan biri de Modacruz...

Modacruz platformu ikinci el giysi ve eşya satışında sektörün en önemli oyuncularından. "Toslayanlar" Modacruz'da Tosla bakiyeleriyle alışveriş yapabilecek, dilerlerse Modacruz bakiyelerini de Tosla'ya aktarabilecek. Modacruz kullanıcıları da Tosla sayesinde böylece kazançlarını anında Tosla hesaplarına alıp ister Tosla içinde kullanabilecek, isterlerse de tüm ATM'lerden 7/24 ve ücretsiz nakit çekebilecek. Modacruz alışverişlerinde müşterileri ihtiyaçlarından biri iade süreçlerinin hızlanması ve paranın kendi hesaba kısa sürede yatmasıydı. Tosla ile bu imkânı kendilerine sağlıyoruz. Artık günlerce beklemeden Tosla hesaplarında iade tutarını anında görebilecekler.

Yakın geçmişte Cafe Nero ile de uzun bir süre devam edecek bir işbirliği yaptık. Tosla kartıyla Cafe Nero'dan kahve alan müşterilere 1 kahve de biz hediye ediyoruz. Üstelik bu hediye kahve hakkını "Toslayanlar" dilediği zaman kullanabiliyor. Sürecimiz ise şu şekilde: Herhangi bir Cafe Nero'dan Tosla kartınız ile bir kahve aldığımızda,





Tosla uygulamasından size kupon kodu geliyor bu kupon kodunu dilediğiniz zaman Cafe Nero uygulamasına ekleyerek yıl sonuna kadar bedava kahve hakkınızı kullanabiliyorsunuz.

Tosla ile oluşturduğumuz sosyalleşme ortamıyla böylece arkadaşlarınızla farklı ortamlarda da bir araya gelmenizi de sağlamış oluyoruz

Son 1 yılda hedeflerimize paralel bir indirim ve üye sayısı elde ettik ve durmadan devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemler için de hedeflerimiz çok büyük, emin adımlarla hedeflerimize doğru ilerliyoruz. Yeni stratejik işbirlikleri ve yeni ürün özelliklerimiz bu konuda bize çok yardımcı olacak.

Diğer yandan Tosla ilk yaş coşkusu sürpriz hediyeler, kampanyalar ve marka iş birlikleriyle kutluyor. 1'inci yıl kutlamaları kapsamında, bu yılın sonuna kadar ayda 2 adet olmak üzere çekilişle toplam 8 iPhone hediye ediyoruz. Ayrıca yine yıl sonuna kadar Tosla kart sahibi olmak için herhangi bir ücret talep etmiyoruz.

## TEMASSIZ TOSLA KART YOĞUN İLGİ GÖRDÜ

### Salgının ödeme sistemleri sektörü üzerindeki etkisi ne oldu, siz bu dönemi nasıl geçirdiniz?

Salgın süreci tüm sektörler için bambaşka bir hikâye oluşturdu. E-ticaretten oyuna, perakendeden otomotive kullanıcı davranışları ve dinamikleri tamamen farklılaştı. Ortak konu ise kullanıcıların hızla dijitalleşerek özellikle mobil dünyaya adım atması oldu. Küresel veriler de baktığımızda bu dönemde mobil kullanım dünya çapında arttı.

Salgında bizim önceliğimiz her zaman kullanıcılarımızdı. Hayatlarını kolaylaştırmak için seferber olduk diyebiliriz. Öncelikle onların hem psikolojik hem de fiziki olarak sağlıklı olması bizim için önemliydi. Ardından da "Tosla ekibi

olarak hayatlarını nasıl kolaylaştırdırız" odaklandık. Müşterilerimizle birebir iletişimimizi koparmadık, evde kaldıkları bu dönemde yanlarında olduğumuzu hissettirdik. Bu noktada birlik olmanın iletişim halinde kalmanın önemine inandığımızdan, daha çok hedef kitemizin yanında olduğumuzu gösteren mesajlar ilettik. Evde kaldığımız sürede yapabilecekleri online aktivitelerden dijital ortamda nasıl kaliteli vakit geçirilebileceğine kadar yönlendirmelerimiz oldu. Toslayanların kafa dağıtılmaları ve psikolojilerini daha düzeltmeleri için oyuncu genç kitemize oyun pinleri tarafında indirimler yaptık ve fırsatlar yarattık. Düzenlediğimiz çekilişlerle hem hediyelerimiz oldu hem de uygulama kullanım sıklığını artırdık. Salgın sürecindeki en önemli aksiyonumuz ise mayıs ayında düzenlenen Festtogether etkinliğine destek olmamızdı. Festival programında, özel müzik yayınları ve uzman isimlerle iklim, çevre, spor, birey sürdürülebilirliği üzerine paneller ve etkinlikler vardı. Festival boyunca her yeni üye için İhtiyaç Haritası'na Tosla adına destek olduk.

Tosla bakiyesine bakiye yükleme seçeneklerimizi artırdık. Teknosa ve tüm ortak ATM'lerden para yüklemeyi hızlı bir şekilde devreye aldık. "Toslayanlara" sağlıklı ödeme imkanı sağlamak için temassız Tosla kartımızla online ödemelerde kampanyalar yaptık. İnsanların hayatlarını salgın sürecinde kolaylaştırmak için Getir, Banabi ve diğer dijital platformlarda cashback indirimlerine ve Banabi uygulamasından kart satışlarına başladık. Özellikle bu salgın döneminde Tosla'ya ve temassız Tosla karta talep çok hızlı bir şekilde arttı. Zira ön ödemeli bir kart olduğundan, Tosla hesabına konan para kadar harcama yapabildiğiniz için kartla harcamalarda müşterilerimiz endişe duymuyor. Öncesinde Tosla kartına uygulama içinden veya anlaşmalı mağazalardan ulaşabiliyordu. Bu dönemde tüketicilerin yoğunlukla alışveriş yaptığı hızlı teslimat siteleri ve büyük e-ticaret sitelerinden de Tosla karta ulaşma imkanı sağladık.

## TOSLA BEYİN TAKIMI İLE SÜREKLİ İLETİŞİM HALİNDEYİZ

### Tosla kullanıcılarına ne gibi yenilikler sunuyor?

Tosla ile diğer ödeme kuruluşlarından ayrıldığımız güçlü değer önerilerimizden biri de basit finansal işlemleri zevkli hale getirmek. "Toslayanlar topluluğu" ile bir sosyal platform oluşturarak rakiplerden sıyrılıyoruz. "Paranın sosyal hali" diyerek sadece lafta kalmıyor, uygulamamız içinde bu imkânı "Toslayanlara" sunuyoruz. Uygulama içinde Tosla tuşuyla ufak bir sapan hareketiyle para isteyebiliyor, para gönderebiliyorsunuz. Üstelik tek bir ücret ödemeden. Burada para isterken sürecin eğlenceli olmasını istedik. Para gönderme ve isteme işlemleri sonunda uygulama içinde mini Tosla topları ekranda hareket ediyor ve oyunlaştırma gibi farklı bir deneyim yaşıyor. Etkileşim halinde olma içgörüsüyle yola çıkarken bir yandan da uygulama içinde para gönderme hamlesini oldukça zevkli hale getirdik. Yeni ürün özelliklerimizde bahsettiğimiz gibi Harca-Bölüş ile uygulama içinde gruplar kurularak ortak harcamaların hesabı ve takibi kolayca yapılabiliyor. Gün sonunda da ödeme hatırlatma yapmak istediğinizde yine bu uygulama

içi toplanlar ve para isterken yazdığımız esprili ifadelerle süreci sıkıcı bir halden oldukça zevkli bir hale getirebiliyorsunuz.

Biz bugüne dek odağımızda olan gençlerimizi hep dinledik ve dinlemeye devam ediyoruz. Tüm stratejimizi ve ürün özelliklerimizi hedef kitlemizin ihtiyaç ve beklentilerine göre şekillendiriyoruz. Kullanıcılarımızı doğru anlamak ve hayatlarındaki ihtiyaçlara çözümler sunabilmek çok kritik. Bu kapsamda bize farklı kanallardan gelen tüm yorumları okuyoruz ve değerlendiriyoruz. Facebook platformunda da reaktif kullanıcı yorumlarının takibinin ötesine geçerek proaktif kullanıcı öneri ve görüşlerini alabileceğimiz bir grup sayfası yarattık. “Toslayanlarda” topluluk hissini yaratmak istiyoruz. Facebook sayfamızda “Toslayanlar” birbirleriyle konuşabiliyor, sosyalleşebiliyor. Ayrıca yine Türkiye’de hiçbir markanın yapmadığı bir ilki gerçekleştirdik ve gençlerden oluşan bir danışma kurulu kurduk. Adlarını “Tosla Beyin Takımı” olarak kendileri seçti. Tosla Beyin Takımı ile düzenli olarak bir araya geliyor, yeni özelliklerimiz, kampanyalarımız, Tosla’yı nasıl geliştirebileceğimize dair çeşitli konularda konuşuyoruz. Onlar da bizim sahadaki bir gözümüz, kulağımız, marka elçilerimiz. Tosla Beyin takımıyla salgın öncesi her ay bir araya gelir, o günü tamamıyla beyin takımımız ile geçirirdik. Salgın sırasında da online platformlarda görüşmelerimiz sıklıkla devam etti. Ürün geliştirme sürecinde bu ekibin katkısı oldukça yüksek.

Ürün özellikleri kadar toplumda faydalı işler yapmaya ve özellikle STK’larla uzun dönemli işbirlikleri yapmaya da odaklandık. Örneğin, geçen yıl Zorlu PSM ve Toplum Gönülleri Vakfı ile ortak başlattığımız “Son dakika koltuk” kampanyamız devam ediyor. Zorlu PSM’de son dakika koltuklarını Tosla’lı öğrencilerimiz TOG’da daha çok genci sanatla tanıştırmak için yarattığımız fona Tosla kartları ile 1 TL’lik bağış karşılığında alabiliyor.

## VİZYON: GENÇLERİN FİNANSAL İHTİYAÇLARINI 360 DERECE KARŞILAMAK

### Biraz da gelecek planlarınızdan konuşalım isterseniz, sırada neler var?

Öncelikle Tosla’nın severek kullanılmasını istiyoruz. Kullanıcılarımızın hayatında önemli bir yer edinmeyi hatta vazgeçilmez olmayı hedefliyoruz. Tosla için Eylül 2019’da marka iletişimlerine başlamıştık. Bundan sonraki vizyonumuz ise hizmet çeşitliğini artırıp Tosla ile gençlerin finansal ihtiyaçlarını 360 derece karşılayacak bir platforma doğru evrilmek.

2021 oldukça hareketli ve heyecanlı bir olacak. Açık bankacılık açısından Ocak 2021 itibarıyla yeni gelişmeler olacağını öngörüyoruz.

Bankacılık sistemi ile FinTek’lerin ortak işler yapacağı ve sonuçta kullanıcı dostu yeni yapılanmalar olacağını ön-



görüyoruz.

Yeniden normalleşmeye çalıştığımız sonbahar aylarıyla birlikte uzaktan müşteri edinimi, dijital kart, NFC ve QR ile ödeme konusunda yeni gelişmeler yaşanıyor. Burada müşteri ihtiyacını başkөşeye koyan, onun gözünden bakabilenler daha öne çıkacak. Biz tüm planlamalarımızı bu yönde gençlerin hayatını nasıl kolaylaştırabiliriz işlemleri en hızlı ve akıllıca nasıl yapabilirler kısmına odaklanıyor, henüz daha farkında olmadıkları gereksinimlere çözüm arıyoruz.

Müşteri iletişimimizde otomasyon sistemlerin yanı sıra akıllı kurgularla tam ihtiyaç duydukları an ve işlem sırasında kendilerine ulaşıyor ve davranışlarına göre sürecimizi şekillendiriyoruz. Elimizdeki müşteri verisini sentiment analizleriyle süzgecimizden geçiriyor, segmente edilmiş şekilde her müşteriye kendi diline uygun bir şekilde yaklaşıyoruz.

Önümüzdeki dönemde de hedef kitlemizin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda mevcut ürün özelliklerimizi artırmak; finansal kapsayıcılığı artırırken gereksiz detaylarda boğulmadan oldukça yalın bir şekilde hizmet verebilmek; hedef kitemize uygun yeni iş ortaklarında mobil ödeme çözümü olmak; Tosla içindeki pazaryerimizi yine hedef kitemize uygun iş ortaklarıyla daha

da geliştirmek; “Paranın sosyal hali” sloganımız ile sosyalleşme yolculuğumuzu güçlendirerek devam ettirmek istiyoruz. ☹



MESAJLAR

şimdi

tosla

Tosla’nın 1. Yıl Şenlikleri’ne özel sürprizler, çekilişler, indirimler ve daha fazlası uygulamada seni bekliyor toslayan 🤔

# Finansal servisler ve BT güvenliği



**SERKAN ÇELİK**  
Paynet CEO'su

Disketlerde yaptırdığımız virüs taramaları birer hatıraya dönüştü. İnternet ve mobil iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler siber saldırıların amacını ve şeklini değiştirdi. Finansal servisler bu değişimde en önemli hedef halini aldı...

**İ**letişimin yataktan çıkmadan bir ekrana dokunarak ilerleyebilecek kadar kolaylaştığı, tüm banka şubelerinin tek bir cihazın içine girdiği bir dönemde yaşıyoruz. 21'inci yüzyılın bu nimetleri sayesinde tek bir dokunuşla e-ticaret siteleri ve servisleri üzerinden bir damacana sudan yüz binlerce dolarlık sunuculara kadar pek çok farklı kalemin siparişini verebiliyoruz.

Bu kolaylıkları mümkün kılsana kişisel verilerimizle bütünleşen finansal verilerimizin ve bunları kullanmamızı sağlayan doğrulama araçlarının bir araya gelmesi. Bu bileşenlerin farklı hizmetleri sağlayan taraflarla paylaşılması. İlk yazımda bu konuya değinmiş ve ödemelerin değişen yüzünden bahsetmişim. Süreçlerin oldukça basitleştiğini ve görünmez hale geldiğini ifade ederken bunun arkasında kusursuz bir orkestrasyon olması gerektiğine dikkat çekmişim. Bu sürecin önemli bir bileşeni ise bilgi teknolojileri (BT) güvenliği.

BT güvenliğinden bahsederken bunun yine çok boyutlu bir yapıya sahip olduğunu belirtmek lazım ki güvenlik, kendi başına en az iki muhatabın olması gereken bir ilişki temeli üzerinde şekillenen bir kavram.

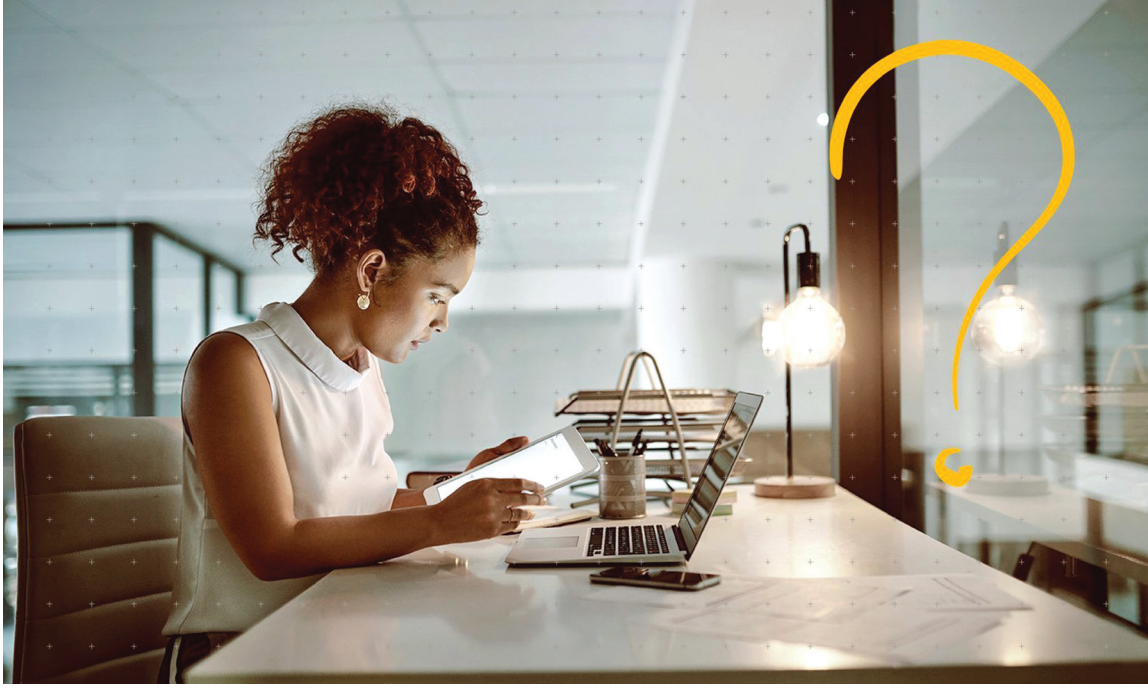
## Tüketiciler

Finansal BT güvenliğinden bahsediyorsak, bu güvenliğin ilk boyutunda yer alan tüketiciler açısından 10 yıl öncesine kadar kredi kartı bilgilerini dış gözlerden saklamak yeterliydi. Ancak iletişim kanallarının çoğalması ve kötü niyetli siber korsanların finansal varlıklarını giderek daha fazla hedef alması nedeniyle tüketicilerin, teknik olmasa bile kafalarını karıştırarak, bu bilgilerini ele geçirmeyi amaçlayan çeşitli yöntemler geliştirildi. Her ne kadar okuduğumuzda bize komik gelse dahi babası ölen Nijeryalı prensesin bankadan kurtarması gereken milyonlarca dolar için yardım istediği e-posta mesajlarına aldanan insanlar var. Türkiye'de defalarca haber kanallarına ve medyaya konu olmasına rağmen telefonlarda yapılan profesyonel kurgularla banka hesaplarına erişmek için çeşitli dolandırıcılık yöntemleri kullanılmaya devam ediyor.

IC3 tarafından hazırlanan 2019 İnternet Suçlar Raporu verilerine göre tüketicilerin internet kaynaklı, dolandırıcılık odaklı saldırılardan dolayı yaşadıkları kayıp 3.5 milyar doların üstünde.

Diğer yandan, finans ekosisteminin geleneksel ve yenilikçi FinTek şirketleri tüketicileri





korumak için her geçen gün yeni katmanlar oluşturup, güvenlik önlemlerini çoğaltarak müşterilerini koruyacak adımlar atıyorlar.

### Sahne arkası

BT güvenliğinin bir diğer boyutunu ise sahne arkası oluşturuyor. Tüketiciden alınan bir ödeme bilgisi ister bireyden, ister B2B bir ilişkiden kaynaklı gerçekleşsin; arka planda bu akışın şifrelenerek taşınması, kontrol edilmesi, kaynağının ve alıcının doğrulanması, işletme modeli çerçevesinde ve yasal yapılara uyumlu şekilde gerekiyorsa saklanması, raporlanması gibi pek çok aşama var. Bu süreçlerde ise verinin seyahatine yazılımlar ve elbette donanımlar eşlik ediyor.

Biz Paynet'te her gün yaklaşık 10 bin adet ödeme işlemine aracılık ediyoruz. Bu işlemler PayPORTAL, ödeme alma, kart saklama, PayPOS, CepPOS, Paynet API, QR ödeme araçları gibi pek çok bileşen üzerinden gerçekleşiyor. Üstelik bu araçların kara para aklamanın engellenmesi (AML), sahtekarlık kontrolü (fraud detection) gibi pek çok süreçle entegre çalışması gerekiyor.

Diğer yandan, siber korsanlar bazen hedefli bazense genel saldırılarla sürekli güvenlik duvarlarımızda ve önlemlerimizde açık bulmaya çalışarak kendilerini ifşa ediyorlar. Ne mutlu bize ki 20 yıllık geçmişimizde duvarlarımızı aşabilen tek bir saldırı dahi olmadı. Zira sürekli olarak kendimizi ve çözümlerimizi yenileyerek geliştirdiğimiz bir BT güvenliği stratejimiz ve dinamik bir şekilde kendini güncelleyen BT güvenliği ekibimiz var.

### Müşteri odaklı güvenlik

Gözlemlerime dayanarak söyleyebilirim ki artık FinTek alanında çalışan herkes ve her kurum az ya da çok bir

BT güvenliği stratejisine sahip. Yasal zorunlulukları karşılamak sektörümüzün mecburiyeti. Sertifikasyonlarla bunu daha ileriye taşımak rekabetin gerekliliği ama bunlar yeterli değil. Biz BT güvenliği stratejimizin temel ve vazgeçilmez mihenk taşı "müşteri memnuniyetine bağlı müşteri güvenliği ve güven ilişkisi" olarak tanımlıyoruz. Eğer BT güvenliği stratejinizi aşırı korumacı ve müşteri deneyimini zorlaştıran bir şekilde işletirseniz bunun farklı maliyetleriyle yüzleşmek zorunda kalırsınız. İşte maharet tam bu noktada ortaya çıkıyor, güvenlikten taviz vermeksizin müşteri memnuniyeti ve güvenini tesis edecek şekilde ürün ve servislerinize yansıtmanız.

20 yıllık kurumsal Paynet kültürümüzde, hem doğrudan kendi müşterilerimiz için hem de ürünlerimiz vasıtasıyla aracı olduğumuz tüm işlemler için bu dengeyi geliştirmek ve yönetmek için çaba harcamaya odaklanıyoruz. Bu bilgiyi iş ortaklarımız ile paylaşarak ürün ve hizmetlerimizin BT güvenliğini sağlıyoruz.



### Unutmayın: Sihirli dokunuş yok

BT güvenliğinde tek bir dokunuşla sihirli sonuçlar elde etmek hiçbir zaman mümkün olmadı ve olmayacak. Bu yaşanan bir süreç, bu süreci devam ettirebilmenin yegane gerekliliği ise azımla çalışmak ve deneyimi kurumsal kültüre dönüştürüp zaman içinde aktarabilmek.

Özetleyecek olursam, BT güvenliği stratejiniz için iyi bir siber güvenlik ekibi kurmalı, istisnasız tüm çalışanların BT güvenliği kurallarını içselleştirmesi sağlanmalı, siber güvenlik için yapılması gereken teknolojik yatırımlardan kaçınmamalı, müşteri odaklı düşünmeli, deneyim ve tecrübeyi kurumsal hafızaya dönüştürmeli ve bunu bir dönü ile sürdürmelisiniz.

# “Kadın yükselmek için her alanda erkekten daha çok çalışmak zorunda”

**İ**TÜ Matematik Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra Eczacıbaşı Holding'de iş hayatına başlayan Süheyla Özgül, buradaki 25 yıllık kariyeri boyunca yazılım, analist, proje, kalite yönetimi gibi alanlarda uzmanlık kazandı. 2012 yılında Logo Yazılım'a transfer olan Özgül, kişilik olarak farklı şeyler denemeyi ve öğrenmeyi; denediğinden memnun kalmasa dahi öğrenmiş olmayı hayatına yerleştiren bir yönetici. Başarısının ardındaki sırrı ise şöyle özetliyor: “Yeniliklere açık, değişimden yana ve hızlı olmak başarıyı getiren temel etkenler. Her yeni teknoloji çıktığında mutlaka ilk deneyenlerden olurum. Hayata hep sorgulayıcı yaklaşır; başarının göreceli olduğunu düşünürüm.”

Logo Yazılım, toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifiyle geliştirmeler yapıyor, kadın ve gençlik odaklı birçok işbirliği yürütüyor, kadın istihdamı konusunda farkındalık yaratan organizasyonları destekliyor. Logo Dijital Dönüşüm Genel Müdürü Süheyla Özgül'ün, erkek egemen bir sektörde kariyer basamaklarını tırmanırken edindiği deneyimlerin yol gösterici olduğunu düşünüyor. Özgül, çalışan motivasyonunu artırmanın sırlarını verirken, iş ve özel hayat arasındaki dengeyi nasıl kurduğunu da anlatıyor...



*Zirve  
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

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

Logo Yazılım öncesindeki 25 yıllık iş hayatım Eczacıbaşı'nda geçti. Logo Yazılım ile yollarımız, Coretech'i satın almasından kısa bir süre sonra 2012 yılında kesişti. Özel projeler grup müdürü olarak katıldım.



**Süheyla Özgül**  
Logo Dijital  
Dönüşüm Genel  
Müdürü

ğim şirkette 2 yıl sonra özel projeler direktörlüğü görevini üstlendim. Logo'nun mevcut çözümlerinin dışında kalan alanlarda, kurumların ihtiyaç duyduğu her konuda özel yazılım geliştiren, Logo ürünlerini tamamlayan ya da tamamen dışında kalan konularda yazılım üreten ekibin başında yer aldım. Logo Yazılım'ın grup yapısına geçişle birlikte Logo Dijital Dönüşüm kuruldu ve bu şirkete Genel Müdür olarak atandım.



**Logo, Türkiye'nin en değerli bilişim markası unvanına layık bulundu. Bu başarıda en büyük katkı eminim çalışanlarıdır. Bir yönetici olarak çalışanlarınıza başarı motivasyonunu nasıl kazandırıyorsunuz?**

Etrafınıza enerji vermek, motive etmek istiyorsanız önce kendiniz motive olmalısınız. Ben en önemli unsurun sevgi ve iletişim olduğunu düşünüyorum. Bir şeyi severseniz ona gereken özen ve özveriye gösterebilirsiniz. Hayatım boyunca işe hep sevekle geldim. İletişim kurduğum herkesin beni tanımaması ve anlamaması sağlamaya çalıştım. Aynı hedefe başka türlü koşulamayacağımı bildiğimden, ekibimin de işini, arkadaşlarını ve şirketini sevmesini sağlamaya özen gösteriyorum. Bunları başardığımızda motivasyon, ardından da mutlaka başarı geliyor.

**Sürekli değişim-dönüşüm içerisinde olan bu sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?**

Değişim beni heyecanlandırıyor, canlı tutuyor. Elbette dönüşüm de öyle. Geliştirdiğim her yazılımın yeni bir çözüm oluşturması, iş hayatımın başından beri beni en çok motive eden etkenlerden biri olmuştur. Elbette artık yazılım yapmıyorum ama yönettiğim ekibin firmalarda oluşturduğu başarılı dijital dönüşüm hikayelerine tanık oldukça motive oluyorum. Kişilik olarak farklı şeyler denemeyi ve öğrenmeyi; denediğimden memnun olmasam da öğrenmiş olmayı hayatın merkezine yerleştirmiş biriyim.

**İş hayatında size başarıyı getiren başlıca etkenler ne oldu?**

Severek yaptığımız işi sevmediğiniz kişilerle sürdüremezsiniz. Günlük hayatımda olduğu gibi çevreme hep empatiyle yaklaşıyorum. Hep açık ve dürüst olmaya çalışırım. Yeniliklere açık olmak ve değişimlere hızla ayak uydurabilmek başarımın en temel etkenlerinden biri. Yeni teknolojileri mutlaka ilk deneyenlerden biri olmak isterim. Hayata hep sorgulayıcı yaklaşır; başarının göreceli olduğunu düşünürüm. Elimdekilerle yetinmek yerine ya "daha iyisi varsa onu yapmalıyım" diye yaklaşırım.

Elbette kadın olarak erkek egemen bir ortamda var olmak, varlığını kabul ettirip yukarılara çıkmak kolay olmadı. Örneğin, doğum yaptığımızda sanki bu sadece sizin sorumluluğunuzmuş gibi iş hayatından ödün vermek zorunda kalıyorsunuz. Kızımı doğurduktan 6 hafta sonra işe başlamak zorunda kaldım. O dönemlerde kullandığımız sistemler bugünkü gibi evden çalışmaya olanak tanımadığından, gece yarılara kadar ofiste fazla mesai yapıyorduk. Öyle ki kızım büyürken anne olarak birçok anımı kaçırdım. Ama hep kızımınla geçirdiğim zamanın niceliği değil niteliği önemli diye düşündüm.

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

Ekibimdeki çalışanlara, kadın erkek ayırmadan, yetkinlikleri doğrultusunda eşit haklar sunarak, eşit işe eşit ücret vererek, eşit kariyer fırsatları yaratarak mutlu çalışmalarını sağlamaya özen gösteriyorum. Kadınlar açısından bu ortamın varlığı önemli. Gerisi kendilerinin başarması gereken şeyler. Elbette kadın olmanın sadece

# LOGO

iş hayatında değil yaşamın her noktasında zorlukları ve dezavantajları var. Önemli olan bunları aşmanın yolunu bilmek ve çaba göstermek. Severek yaptıkları işte, "iş özel hayatımdan sonra gelir" gibi keskin çizgiler koymadan sürekli kendilerini geliştirmeye emek harcamaları gerektiğini düşünüyorum. Biz her ne kadar Logo olarak onlara fırsat ortamı yaratıp destek olsak da geleceği yazmaya aday kadınlardan ülkemizin dijital dönüşümünün parçası olmasını, dahası bu dönüşüme önderlik etmesini bekliyorum.

**Sizce kadınların bilişimden uzaklaşmasının sebebi ne olabilir?**

Kadın mühendislerin meslek yaşamında karşılaştığı ayrımcılık ve zorluklar bu mesleğin seçimini etkiliyor. Üniversitelere giriş ve mezuniyette erkeklerle eşit başarı göstererek aynı niteliklerle donanmalarına rağmen iş arama sürecinde kadınlara eşit fırsatlar tanınmıyor. Çalışan kadınların aynı işi yaptıkları halde erkeklerden daha az kazanması garip bir durum. Uzmanlık, liderlik, takım çalışması ve iletişim becerileri erkekler kadar gelişkin olmasına rağmen kadınlar dünyanın her yerinde yükselmek için erkeklerden çok daha fazla çalışmak zorunda kalıyor.

Diğer bir önemli sebep de özel sektör ve sanayide çalışan kadın mühendislerimize yönetsel hiyerarşinin en üst kademelerinin kapalı denecek kadar az olması. Kadın mühendislerden daha fazla zaman ve enerji isteniyor. Çalışan kadınların eş ve annelik gibi görevleri de üstlenmesiyle, işgücüne katılımı, uzmanlaşmada ve yükselmede zorluklar yaşıyor. Bu aşamada genelde kadın yönetici adayları, ya eş ve anneliği ya da yöneticiliği ön plana almak gibi bir ikileme düşünüyor. Logo Yazılım olarak tüm bu ayrımcılıklardan arınmış politikalar uyguluyor, kadın yönetici ve çalışan konusunda sadece IT değil birçok sektörde öncü olabilecek uygulamalar yürütüyoruz.

**Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışan ve yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulama veya proje yürütüyor musunuz?**

Kadın çalışan oranımız küresel düzeyde yüzde 44, Türkiye özelinde yüzde 42. Üst yönetimimizin ise yüzde 44'ü kadın. Çalışanlar ve yöneticiler arasında kadınlara yönelik eşit fırsat ve olanaklar sunulması iş süreçlerimizin önemli bir parçası. Grubumuzun da en önemli prensipleri arasında yer alıyor. Şirketimiz, toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifiyle birçok geliştirme yaparak çeşitliliği destekliyor. Örneğin, TurkishWIN ile kadın ve gençlik odaklı işbirlikleri yapıyoruz. Platformun hem mentorluk hem de tersine mentorluk programlarına dahil olduk. Ayrıca Genç Kadın Kariyer Günü'ne sponsor olduk. ▶



Sabancı Üniversitesi tarafından düzenlenen “İş Dünyası Aile İçi Şiddete Karşı” projesine katıldık. Bu alanda iç eğitimler yetiştirip kurum içinde sunum ve bilinçlendirme çalışmalarını devreye aldık. Boğaziçi Üniversitesi'nin düzenlediği Kadın Liderler Zirvesi, Dünya Kadınlar Günü Zirvesi, Avrupa Dijital Kadın Çeşitlilik Bildirgesi Tanıtım Toplantısı, Hayata Şekil Veren Kadınlar Konferansı gibi çeşitli etkinliklere dahil olduk. Anadolu Bursiyerleri kapsamında 2 kız öğrenciye eğitim bursu sağlıyoruz. Tüm bu çalışmalarını çok önemsiyoruz.

#### **Logo'nun 2021 yılı hedeflerini ve sizin gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?**

Logo Dijital Dönüşüm Hizmetleri olarak firmaların dijitalleşme için ihtiyaç duyacağı tüm bileşenlerden oluşan çözüm paketleri hazırladık. Bunlar hem KOBİ dünyasına hem de büyük kurumsal firmalara hizmet edecek şekilde farklılaştırıldı. Aslında salgın süreci firmalara ister istemez dijital dönüşümü yaşıyor. Bu dönüşümü başaramayan firmaların önümüzdeki yıllarda kalıcı olmayacağı bir gerçek. Bu doğrultuda firmalara bir dijital dönüşüm danışmanlık hizmet paketi sunuyoruz. Önce müşterimizin dijital olgunluk endeksini ölçüp çıkan skora göre bir dijital yol haritası hazırlıyoruz. Bu da dijital dönüşüm yolculuğunun başlangıcı oluyor. Başta kendi

ERP ürünlerimiz olmak üzere HR, B2B, WMS, CRM, BI, iş akışı ve hazine yönetiminin yanı sıra nesnelere interneti (IoT), dijital tarım, MES, Endüstri 4.0 gibi konularda da danışmanlık yaparak uçtan uca çözüm sağlıyoruz. Elbette özel yazılım gereksinimi duyulan noktalarda da ekibimiz bu hizmeti veriyor. 2021 hedefimiz de yine kurumların dijital dönüşüm yolculuğuna önderlik etmek, iş ortaklarımıza yol açmak olacak. Kısacası müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını kapsamak, onları anlayarak yanlarında olmak üzere kurguladığımız modeli çok daha fazla yaygınlaştırmak istiyoruz.

#### **Yoğun iş temposu arasında, iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, hobilerinizden bahsedebilir misiniz?**

Tabii başlarda iş ve özel hayat terazisinde kefe hep işten yana ağır basıyordu. Son zamanlarda ise iş dışında yapmaktan en çok zevk aldığım şey gezip yeni yerler, yeni kültürler öğrenmek. Türkiye'nin her yerinin yanı sıra imkanlar ölçüsünde dünyayı da gezmeye çalışıyorum. O kadar gezip göreceğim yer var ki kalan yaşamıma ne kadarı sığar bilemiyorum. Evde kalmanın çok önemli olduğu salgın döneminde ise yeni lezzetler deneyerek yemek konusunda kendimi geliştirmeye çalışıyorum. Tabii kitap okumaya da daha fazla zaman ayırabiliyorum. ☺



**PSM**  
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

# ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini  
kapsayan zengin içerik

Banka ve kredi kartları, internet bankacılığı, e-ticaret, POS, ATM, mobil/temassız ödemeler başta olmak üzere bankacılık ve finans sektörüne yönelik haberlerin yayınlandığı PSM; yenilenen, güçlenen içeriği ve yeni yüzüyle Aralık 2013'ten itibaren her ay okuyucularıyla buluşmaya başladı. PSM'nin zengin içeriği, başlıca şu konulardan oluşuyor:

- \* Ödeme sistemleri sektörüyle ilgili haber-araştırma, dosya ve röportajlar
- \* Banka & Kredi Kartları
- \* Temassız & Mobil Ödeme
- \* ATM & POS Terminalleri
- \* İnternet Bankacılığı
- \* Mobil Bankacılık
- \* E-Ticaret
- \* İnovasyon - Yeni Ürünler
- \* Güvenlik Çözümleri
- \* Türkiye ve dünyadan ödeme sistemleri verileri, sektörle ilgili düzenli istatistikler

Abonelik için: [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com)

**PSM**  
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Abone olmak için aşağıdaki bilgileri [psm@psmmag.com](mailto: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](mailto:psm@psmmag.com) adresine iletiniz.



# Yılın yıldızları 8 Aralık'ta ödülleri kavuşuyor

Türkiye'nin ödeme sistemleri alanındaki ilk ve tek ödül programı **PSM AWARDS**'un kapsamı genişledi. Bu yıl teknoloji ve sigorta sektöründen projeler için de programa başvurulabiliyor...

**P**SM olarak üçüncüsünü düzenlediğimiz organizasyonla sektör paydaşlarını bir kez daha ödüllendirmeye hazırlıyoruz. Teknoloji şirketlerinin, finansal kuruluşların, sigortacıların ve bu sektörlerle çözüm sağlayarak ortak proje geliştiren şirketlerin inovatif projelerini öne çıkararak yaratıcılığı teşvik eden, başarılarını ödüllendiren PSM AWARDS için başvurular 15 Kasım'a kadar devam ediyor.

## Sponsorlar ve destekçilerle büyüyen ekosistem

PSM Ödülleri her geçen yıl sponsorlarıyla, destekçileriyle büyümeye devam ediyor. Paynet'in "Platin Sponsor", Mastercard'ın ve AustriaCard Türkiye'nin "Özel Ödül Sponsoru" olduğu, CPP Group Türkiye, FinTech İstanbul, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, Startups.watch, VakıfBank ve Ziraat Bankası'nın desteklediği PSM Ödülleri'nde yarışmacılar bu yıl "Yenilik", "Yaratıcılık" ve Sosyal Fayda" bölümlerindeki 11 kategoride Altın PSM, Gümüş PSM, PSM Başarı Ödülü ve PSM Büyük Ödülü için yarışacak.

## Büyük jüri 18 Kasım'da toplanıyor

Sektörün deneyimli isimlerinden oluşan jüri, FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko başkanlığında ön değerlendirme için 18 Kasım'da toplanıyor. Ödül kazanan projeler; Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin, HSBC Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Sönmez, Paynet CEO'su Serkan Çelik, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, BloombergHT



# PSM AWARDS Jüri Üyeleri



**Dr. Soner Cankö**  
FinTech İstanbul  
Danışma Kurulu Üyesi



**Z. Nazan Somer Ozelgin**  
Mapfre Türkiye Yönetim  
Kurulu Başkanı



**Mehmet Sönmez**  
HSBC Yönetim  
Kurulu Üyesi



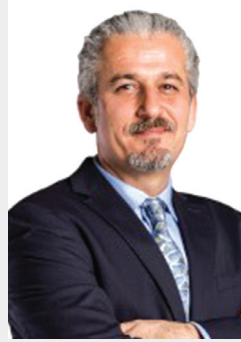
**Serkan Çelik**  
Paynet CEO'su



**Serkan Ünsal**  
Startups.watch  
Kurucusu



**Prof. Dr. Selim Yazıcı**  
FinTech İstanbul  
Kurucu Ortak



**Sefer Yüksel**  
BloombergHT Editör



**Av. Yaşar K. Canpolat**  
Canpolat Legal  
Kurucu Ortak



**Abdullah Çetin**  
PSM Yayın Danışmanı



Editörü Sefer Yüksel, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat ve PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin'in oylarıyla belirlenecek. Ardından da finans, teknoloji ve sigorta dünyasının en iyileri 8 Aralık'ta yapılacak ödül töreninde açıklanacak.

## "Herkesin kazanacağı dünyalar yaratmak mümkün"

PSM Ödülleri Proje Yöneticisi Tülin Çakmak, bu yılki programla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Hatırlayacağımız gibi sektöre değer katacak, teknoloji geliştirene teşvik olacak, yaratıcılığı öne çıkararak ülkemizin markalarının sesini duyuracak bir ödül programını sektöre kazandırmak üzere 3 yıl önce yola çıkmıştık. Saman alevi gibi yanıp sönen, içi boş ödül programlarından biri olma-



**Tülin Çakmak**

mak için PSM ekibi olarak elimizden gelenin en iyisini yapmaya, bu ödül programını daha da ileriye taşımak için var gücümüzle çalışıyoruz. Kimsenin kaybetmediği, herkesin kazandığı bir ödül programı olarak kayıtlara geçmek istiyoruz. Bu doğrultuda ödül programımız geçen yıllarda olduğu gibi bu yıl da bir sosyal sorumluluk projesi olarak devam ediyor. Başvuru gelirleriyle 'Kodluyoruz' sosyal girişimi destekliyor, yarışmacılarımız bir yandan ödül için yarışırken, diğer yandan yazılım alanında gelişmeye istekli gençleri destekleyerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine iştirak ediyor."

mak için PSM ekibi olarak elimizden gelenin en iyisini yapmaya, bu ödül programını daha da ileriye taşımak için var gücümüzle çalışıyoruz. Kimsenin kaybetmediği, herkesin kazandığı bir ödül programı olarak kayıtlara geçmek istiyoruz. Bu doğrultuda ödül programımız geçen yıllarda olduğu gibi bu yıl da bir sosyal sorumluluk projesi olarak devam ediyor. Başvuru gelirleriyle 'Kodluyoruz' sosyal girişimi destekliyor, yarışmacılarımız bir yandan ödül için yarışırken, diğer yandan yazılım alanında gelişmeye istekli gençleri destekleyerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine iştirak ediyor."

## Online ödül törenine siz de katılabilirsiniz

Öte yandan proje ekibi, ödül töreninde yarışmacılara ve katılımcılara benzersiz bir deneyim yaşatmak üzere hazırlıklarına devam ediyor. Artık neredeyse tüm etkinliklerin online yapıldığı günümüzde PSM de heyecanını ve gururunu yaşatmak için kazananları 8 Aralık'ta yapılacak online ödül töreninde açıklayacak. Yine yarışmacıların hazır bulunacağı organizasyon bu yıl online olması sebebiyle çok daha fazla katılımcıyı ağırlayabilecek.

15 Kasım Pazar gününe kadar devam edecek yarışmaya [www.psmawards.com](http://www.psmawards.com) üzerinden başvurulabilir. Online ödül törenine katılıp yarışmacıların heyecanına ortak olmak için de aynı adresten kayıt olabilirsiniz. ☺

# Üye işyerlerine, alt işyerlerindeki işlemler için de yükümlülük geldi



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

25 Eylül 2020 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlanan “Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik”in 19’uncu maddesiyle Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelik’in 27/A maddesine bir fıkra eklendi.

Söz konusu fıkra ile, üye işyeri anlaşması yapan kuruluşların anlaştığı üye işyerlerinin 6493 sayılı kanuna tabi bir ödeme veya elektronik para kuruluşu olması ve bu kuruluşun üye işyeri anlaşması yapan kuruluştan temin ettiği POS’ları 6493 sayılı kanun hükümleri kapsamında alt işyerlerine kullanması durumunda; üye işyeri tarafından alt işyerinin ticaret unvanı ve vergi kimlik veya vatanışık numarasıyla birlikte üye işyeri anlaşması yapan ve POS’u sağlayan kuruluşa bildirilmesi gerektiği düzenleniyor. Bu kapsamda üye işyeri, alt işyeri üzerinden yapılacak işlemlerin de POS’u temin eden ve üye işyeri anlaşması yapan kuruluş tarafından işlem bazında takip edilmesini mümkün kılma yükümlülüğü altına giriyor. Nitekim yönetmelik uyarınca eklenen maddenin devamında, bu yükümlülüğü yerine getirmeyen kuruluşlarla üye işyeri anlaşması yapılamayacağı belirtiliyor.

## E-ticaret düzenlemesi teklifi 9 aydır komisyonda bekliyor

21 Şubat 2020 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanlığı’na sunulan teklifle Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun’un “Aracı Hizmet Sağlayıcıların Yükümlülükleri” başlıklı 9’uncu maddesine belirli bentlerin eklenmesi talep edilmişti. Söz konusu madde, aracı hizmet sağlayanların hizmet sunduğu elektronik ortamı kullananların faaliyetleri ile sundukları içerikler yönünden hukuka uygunluk ya da aykırılık olup olmadığına ilişkin herhangi bir denetim sorumluluğu içermiyor.

İlgili maddeye “elektronik ortamda sunulan özellikleri taşımayan ya da yararlandırma amacı bakımından değerini veya tüketicinin ondan makul olarak beklediği faydaları

azaltan veya ortadan kaldıran maddi, hukuki veya ekonomik eksiklikler içeren hizmetlerin olması halinde, bu hizmetlerden e-ticaret yapan aracı hizmet sağlayıcı firma sorumludur” ve “E-ticaret yoluyla yapılan satışlarda satış yapan firmaların internet sitesi alan adı uzantıları, bakanlığın belirleyeceği tek bir alan adı uzantısı üzerinden yapılır” şeklinde ifadeler eklenmesi teklif edilmiş ve aracı hizmet sağlayıcıların; hizmet sundukları elektronik ortamı kullananların faaliyet, içerik vb yönünden belli durumlar kapsamında sorumlu olmalarına yönelik düzenleme yapılması istenmişti.

Teklifeye yönelik sunulan gerekçede; e-ticaret üzerinden yapılan alışverişlerin giderek artmakta olduğu, bu durumun beraberinde birtakım sorunlara yol açtığı, internet üzerinden satış yapan firmaların sayısının hızlıca artması sebebiyle denetim mekanizmalarının yetersiz kaldığı, satılan ürünlerin yasallığı ve yanıltıcı veya hileli ürünlerin satışlarının takip edilemediği belirtiliyor. Gerekçede yine, Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun’un 9’uncu maddesinde yer alan ibareler sebebiyle aracı hizmet sağlayıcı firmaların isim hakkını kullanım yetkisini sözleşmeyle devrederek, alıcı tarafın olası mağduriyeti durumunda hiçbir sorumluluk altında kalmadıkları, asıl üretim yeri yurtdışı olan firmaların ürünlerinin sahte logolarla yurtiçi ve yurtdışında imal edilerek satışa sunulduğu, bu durumun da hem alıcının mağduriyetine hem de vergi kaybına yol açtığı ve bu kapsamda e-ticaret yoluyla yapılan satışlarda satış yapan firmaların internet sitesi alan adı uzantılarının ticaret bakanlığınca belirlenecek tek bir alan adı üzerinden yapılması veya yasal bir logo altında toplanmasının taklit ürün satışı ve tüketici mağduriyetinin giderilmesi bakımından önem taşıdığı belirtiliyor.

Bu arada bahsettiğimiz teklifin hala komisyonda bekletildiğini belirtelim.

## Kişinin bilgisi dışında hesap açan bankaya idari para cezası verildi

Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK),





**Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelik'te yapılan değişiklikle üye işyerlerine, alt işyerleri üzerinden yapılacak işlemlerin de POS'u temin eden ve üye işyeri anlaşması yapan kuruluş tarafından işlem bazında takip edilmesini mümkün kılma yükümlülüğü getirildi. Bu yükümlülüğü yerine getirmeyen kuruluşlarla üye işyeri anlaşması yapılmayacak...**



6 Şubat 2020 tarih ve 2020/103 sayılı kararıyla kimlik bilgilerinin izinsiz kullanımı nedeniyle bir bankaya idari para cezası verdi. Olay özetle şöyle gelişti:

Kararda adı geçen müdi, 2018 yılında bir bankanın şubesinde hesap açmak ister. O sırada gişe görevlisinden, aynı bankanın başka bir ildeki şubesinden 2016 yılında açılmış bir ticari hesabı olduğunu öğrenir. Anne kızlık soyadı da dahil tüm kimlik bilgileri o hesapta görülmektedir. Söz konusu kişi bu şubenin açıldığı yere daha önce hiç gitmediği, hiçbir ticari faaliyet yürütmediği halde banka nezdinde kişisel verilerinin hukuka aykırı olarak işlenmesi suretiyle adına hesap açılmış olduğunu öğrenince KVKK'ya şikâyet dilekçesi verir ve inceleme süreci başlar.

Bankanın bu olaya ilişkin beyanı ise potansiyel müşteri kazanımı amacıyla yapılan bir çalışmada üçüncü taraftan liste elde edildiği, bu listeye ilgili kişinin verilerine ulaşıldığı, müşteri numarası oluşturulduğu ancak Temel Bankacılık Hizmet Sözleşmesi imzalanmadan müşteri numarasının aktif hale gelemeceğinden ilgili kişinin müşteri numarasının da aktif bir hesap haline gelmediği şeklinde. Kurul kararında öncelikle, verinin elde edildiği Ocak 2016 tarihinde Kişisel Verilerin Korunması Kanunu yü-

rürlükte olmadığı belirtiliyor. Ancak 2018 yılı itibarıyla ilgili verilerin hala banka nezdinde bulunduğu değerlendiriliyor ve kişiye yönelik kişisel veri işleme faaliyetinin söz konusu olduğu, kanunun 5'inci maddesinde aranan açık rıza şartının yerine getirilmediği, yine 5'inci maddenin 2'nci fıkrasında yer alan istisnalardan herhangi birinin söz konusu olmadığı gözetilerek; banka tarafından bu şekilde işlenen verinin kanuna aykırı veri işleme faaliyeti olduğuna kanaat getiriliyor.

Ek olarak, kanunun Geçici 1'inci maddesine aykırı şekilde ilgili kişiye ait kişisel verilerin derhal silinmediği, yok edilmediği veya anonim hale getirilmediği ve bu sebeple veri sorumlusu bankanın kanunun 4'üncü maddesindeki genel ilkelere de aykırı bir şekilde ilgili kişinin kişisel verileri olan kimlik ve adres bilgilerini işlediği belirtiliyor.

Kurul, belirtilen tüm bu gerekçeler ışığında kanunun 12'nci maddesi uyarınca kişisel verilerin işlenmesinde uygun güvenlik düzeyinin temini için gerekli idari ve teknik tedbirlerin alınması hususunda yükümlülüklerini yerine getirmemesi için ilgili bankaya kanunun 18'inci maddesi uyarınca 210 bin TL idari para cezası uygulanmasına karar verdi. ☹

# İnternette kartlı ödeme yapılan işyeri sayısı 60 bini geçti

## TABLO 1

## Kullanımdaki toplam kart sayısı 255 milyona ulaştı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, eylül ayı sonunda Türkiye’de 73.9 milyon adet kredi kartı, 181.1 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2019 yılının eylül ayıyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 8’lik, banka kartı sayısında ise yüzde 13’lük artış görülüyor. Toplam kart sayısı ise 255 milyona ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında artış gösterdi.

## TABLO 2

## Kartlı ödemelerde yüzde 25 artış görüldü

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla eylül ayında toplam 106.4 milyar TL’lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 88.2 milyar TL’si kredi kartlarıyla ödenirken, 18.2 milyar TL’sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla yapılan ödemelerde bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 51 olurken, kredi kartıyla yapılan ödemelerde ise bu oran yüzde 21 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 25 oldu.

## TABLO 3

## İnternette kartlı ödeme gerçekleşen işyeri sayısı 60 bini geçti

İnternette ödemelerin tüm sektörlerde hızla yaygınlaşmasıyla beraber internette ödeme yapılabilen işyeri sayısı da artışını sürdürüyor. Birçok yeni işyerinin internet üzerinden hizmet vermeye başladığı görülürken, eylül ayında internette kartlı ödeme gerçekleşen işyeri sayısı geçen yıla göre yüzde 40 artarak 60 bini geçti.

Eylül ayında kartlı ödeme tutarında geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 25 artış oldu. İnternette kartlı ödeme tutarı geçen yılın 1.5 katına ulaşırken internette kartlı ödeme gerçekleşen işyeri sayısı ise 60 bini geçti. İnternette kartlarla yapılan ödemelerde en fazla artış market-gıda ve elektronik eşya sektörlerinde gerçekleşti...

### Kart Sayıları (Milyon Adet)

	2019 Eylül	2020 Eylül	Değişim
Banka kartı	160.4	181.1	% 13
Kredi kartı	68.6	73.9	% 8
Toplam	229	255	% 11



### Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2019 Eylül	2020 Eylül	Değişim
Banka kartı	12.1	18.2	% 51
Kredi kartı	73.1	88.2	% 21
Toplam	85.2	106.4	% 25

### İnternette kartlı ödeme yapılan işyeri sayısı

	2019 Eylül	2020 Eylül	Değişim
İşyeri sayısı (Bin adet)	43.1	60.2	% 40

TABLO 4

## İnternette kartlı ödeme tutarı eylül ayında 25 milyar TL'yi aştı

İnternette kartlı ödemeler her geçen gün yaygınlaşmaya devam ederken, hayatın her alanında tercih edilen en önemli ödeme araçlarından biri haline geldi. Eylül ayında internette kartlı ödeme tutarı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 48 artarak 25 milyar TL'yi geçti. Geçen yılın aynı döneminde yüzde 18 olan internette kartlı ödemelerin toplam kartlı ödemelerdeki payı da yüzde 23'e ulaştı. Böylece her 4 TL kartlı ödemenin 1 TL'si internette gerçekleşmiş oldu.

	2019 Eylül	2020 Eylül	Değişim
İnternette kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	16.9	25.1	% 48
Toplam kartlı ödemeler içindeki payı	% 18	% 23	



EXTRE

TABLO 5

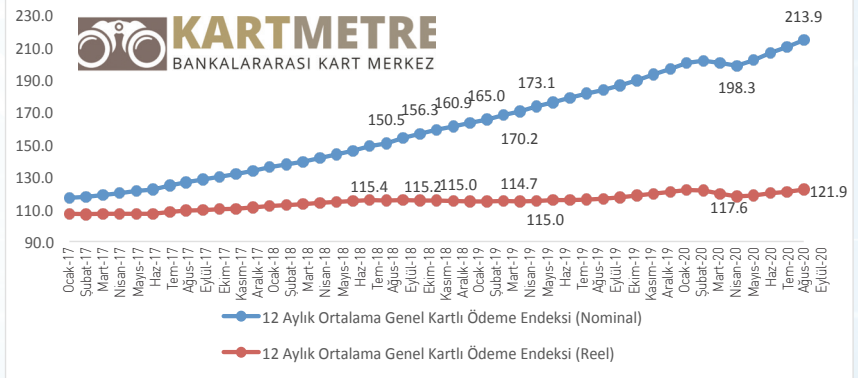
## İnternette kartlarla yapılan ödemelerde en fazla artış market-gıda ve elektronik eşya sektörlerinde görüldü

Eylül ayında internette yapılan kartlı ödemelerin sektör detayında dağılımı incelendiğinde, geçen yılın aynı dönemine göre en fazla artışın yüzde 196 ile market-gıda sektöründe olduğu görülüyor. Market-gıda sektörünü yüzde 146 artışla elektronik eşya, yüzde 110 artışla mobilya ve dekorasyon, yüzde 81 artışla yapı malzemeleri ve yüzde 69 artışla yemek sektörleri takip etti.

### İnternette kartlı ödeme tutarının en fazla arttığı sektörler

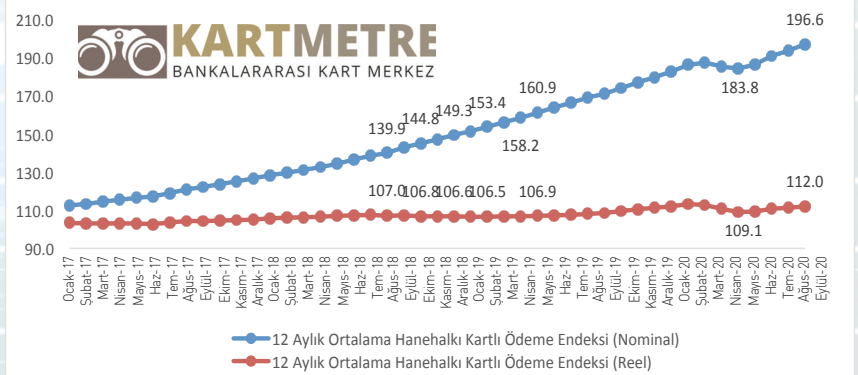
İnternette sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)	2019 Eylül	2020 Eylül	Değişim
Market-gıda	916	2.715	% 196
Elektronik eşya	1.972	4.854	% 146
Mobilya ve dekorasyon	327	685	% 110
Yapı malz.	877	1.584	% 81
Yemek	179	302	% 69

## BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



### 12 aylık ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, eylül ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 16,8, reel olarak ise yüzde 4,8'lik büyüme gözlemleniyor.



### 12 aylık ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, eylül ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 15,1, reel olarak ise yüzde 3,3'lük büyüme gözlemleniyor.

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



# Mobil yatırım salgını

Adjust ve Apptopia tarafından hazırlanan Mobil Finans Raporu 2020, mobil cihazlar üzerinden yatırım işlemlerinde adeta patlama olduğunu ortaya koyuyor. Yılın ilk 6 ayında mobil yatırım uygulamalarının kullanımı yüzde 88 arttı. Oyun ve mobil bankacılık uygulamaları da ilk 3'te. Türkiye, bankacılık ve ödeme uygulamaları kullanımında yüzde 31 artışla üçüncü sırada yer aldı...



Küresel uygulama pazarlaması platformu Adjust ile uygulama istatistikleri sağlayıcısı Apptopia, Mobil Finans Raporu 2020'yi yayınladı. Bankacılık, ödeme ve yatırım uygulamalarının kullanımını küresel olarak inceleyen rapor, finansal teknoloji uygulamalarının Covid-19'un da etkisiyle 2020'de daha hızlı büyüdüğünü gösteriyor. 2019 ve 2020'nin ilk yarınları karşılaştırıldığında, çalışmaya dahil edilen ülkelerin Adjust ve Apptopia verileri şunları gösteriyor:

- Kullanıcıların doğrudan mobil telefonlarından hisse senedi alıp satmalarını sağlayan yatırım uygulamalarının kullanımı hızla artıyor. Bu uygulamaların günlük oturumları Ocak-Haziran 2020 arasında ortalama yüzde 88 arttı.
- Acorns, Gatsby, Stash gibi mobil platformları yatırım yapmayı kolaylaştırarak kitleler için daha erişilebilir kılyor.
- Küresel çapta yatırım uygulamaları, Adjust'ın 2020'de

takip ettiği sektörler içerisinde "casual" ve "hyper-casual" oyunları geride bırakarak ikinci yüksek büyüme oranına ulaştı.

## Türkiye üçüncü sırada

■ Ödeme uygulamalarının kullanım sayısı, çalışmaya katılan ülkeler arasında ortalama yüzde 49 arttı. En çarpıcı büyüme oranlarının görüldüğü ülkeler yüzde 75'le Japonya, yüzde 45'le Almanya, yüzde 39'la Türkiye, yüzde 33'le ABD ve yüzde 29'la İngiltere oldu.

■ Kullanıcılar işlemlerini sosyal mesafe kurallarına uyarak yapmak için mobil araçlarını daha çok kullanmaya başladı. Bankacılık ve ödeme uygulamalarının kullanımı, çalışmaya dahil olan ülkelerde ortalama yüzde 26 artış gösterdi. Tüm ülkelerde yükseliş görülürken yüzde 142'yle Japonya ilk sırada yer aldı. Japonya'yı yüzde 40'la Almanya, yüzde 31'le Türkiye, yüzde 27'yle de ABD izledi.

■ Süper-uygulamalar (süper-app), mobildeki en yüksek trend olmaya devam ediyor. WeChat ve KakaoTalk gibi süper app'ler Asya'dan çıkmalarına rağmen diğer bölgelerde de ilgi görmeyi sürdürüyor. Revolut, "süper-uygulama" stratejisiyle dikkat çeken markaların başında yer alıyor.

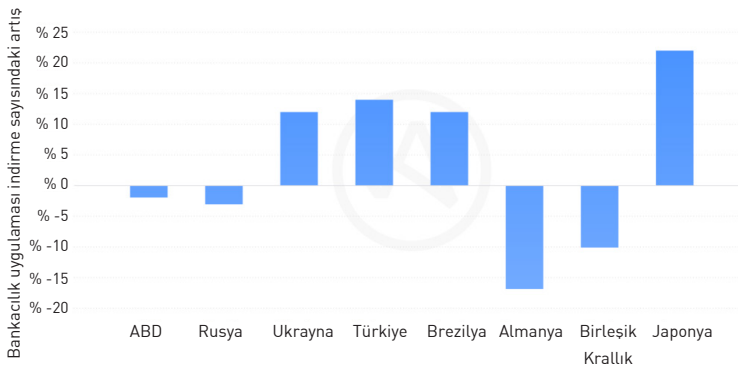
## Gelişmiş ülkelerde gerileme var

Salgının bankacılık üzerindeki etkisi ve mobil dijital hizmetlerin artmasının hafife alınmaması gerektiğini düşünen Adjust kurucu ortağı ve CTO'su Paul H. Müller, "Bankacılık sektörü bir süredir dijital yeniliklere adapte olmaya çalışsa da Covid-19 bu değişimi hızlandırıyor, banka hesabı olmayan ya da banka erişimi sınırlı olan milyonlarca insana finansal hizmetlerin ka-



Paul H. Müller

## Seçilmiş ülkelere göre bankacılık uygulama yüklemelerinin seyri (2019'un ilk 6 ayı ile 2020'nin ilk 6 ayı karşılaştırması)





pısı açılıyor” diyor.

Akbank Kıdemli Performans Pazarlaması Müdürü Tolga Kuzdere'nin raporla ilgili değerlendirmesi ise şöyle: “Müşteriyi anlamak ve ihtiyaçları doğrultusunda onlara destek olmak her zaman önceliğimiz. Kovid-19 bizleri de büyük ölçüde etkiledi; şubelerimiz kapandı ve sosyal mesafe kuralları devreye girdi. Bu dönemde mobil uygulamamızın çok daha fazla indirildiğini ve kullanıcıların çok daha fazla uygulama üzerinde vakit geçirdiğini gözlemledik. Hızlı bir adaptasyon süreci yaşandı. Her geçen gün daha fazla insan ödeme ve para transferi gibi ihtiyaçlarını dijital ortamda gideriyor.”

Bankacılık uygulamaları en güçlü büyümeyi Türkiye, Ukrayna, Brezilya gibi gelişmekte olan ülkelerde sergili-

yor. Apptopia'nın verilerine göre gelişmiş ekonomilerde ise özellikle son 12 aydır kurulum sayısı düşüş eğiliminde.

### Uygulamalarda daha çok zaman geçiriyoruz

2020'de finans uygulamalarının kullanım ve kurulumları kadar kullanıcıların uygulama içinde geçirdiği süre de arttı. 2019'un ilk yarısında kullanıcıların bankacılık ve ödeme uygulamalarındaki oturum süresi ortalama 7.7 dakikaydı. 2020'de bu süre yüzde 8.9 artışla 8.35 dakikaya çıktı. Analiz edilen ülkeler arasında Arjantin, uygulama içinde geçirilen süre açısından yüzde 72'yle en yüksek yıllık büyüme kaydeden ülke oldu. Arjantin'i yüzde 62'yle Ukrayna, yüzde 50'şerle de Rusya ve Brezilya takip etti. Japonya'da ise yüzde 21 artış kaydedildi.

## Finans otoriteleri dijital para için standart oluşturuyor

G-20 ülkelerinin finans otoriteleri, merkez bankası dijital para birimlerinin (CBDC) kullanımına yönelik standartları belirlemek ve resmileştirmek amacıyla Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası ve Uluslararası Ödemeler Bankası'yla bir araya geldi. Toplantı sonunda yapılan açıklamaya göre 2022 sonunda katılımcı kuruluşlar, düzenleyici stablecoin çerçevelerinin, CBDC tasarımlarının, teknolojilerinin ve deneylerinin araştırma ve seçimini tamamlamış olacak. G-20 Finansal İstikrar Kurulu, söz konusu çalışmayla ilgili, ülkelerin parasal ve finansal istikrar risklerini kontrol etmek ve denetim-düzenleme standartlarından ödün vermeden sınır ötesi ödemelerin karşılaştığı zorlukları ele almak için yeni çok taraflı platformlar, küresel stablecoin düzenlemeleri ve merkez bankası dijital para birimleri kapsamının inceleneceği bilgisini verdi.

ABD Merkez Bankası (Fed), Kanada Bankası, Avrupa Merkez Bankası (ECB), İngiltere Merkez Bankası (BoE), İsviçre Ulusal Bankası, İsveç Sveriges Riksbank ve Japonya Merkez Bankası (BoJ) tarafından hazırlanan bir önceki taslak metinde, merkez bankalarının ülkelerindeki CBDC'lerden talep edeceği özelliklerin çerçeveleri belirlenmişti.

Bankacılar CBDC'lerin mevcut para formlarıyla değiştirilebilmesi ve bir dizi ödeme türünde kullanım kolaylığı sağlaması açısından nakde benzemesi gerektiğini savunuyor.



## Çin'in dijital para denemesi beklenen etkiyi yaratmadı

Çin Merkez Bankası, önce daha önce duyurduğu üzere ülkenin belli bölgelerinde dijital paraları test etmeye başladı. Bu kapsamda Shenzhen kentinde 50 bin kişiye 1.5 milyon dolar değerinde dijital yuan dağıtılarak şimdiye kadar ki en büyük test yapıldı. Ancak uygulamanın ilk katılımcıları dijital paradan pek etkilenmişe benzemiyor.

Başvurular arasından seçilen talihliler, dijital yuanın cüzdan uygulamasına tanımlanan parayla 3 binden fazla noktada alışveriş yaptı. Çinli yetkililer, test sürecinin dijital yuana yön vermek için önemli bir aşama olduğunu belirtirken batılı basın kuruluşları, halkın tatmin olmadığı yönünde haberler yaptı. Reuter's'in haber kaynaklarının Shenzhen'in alışveriş bölgesinde yaptığı araştırmaya göre, bazı kullanıcılar dijital para

alternatifini kullanmanın pek uygun olmadığını ve eğer başka bir çekiş olmayacaksa muhtemelen bir daha DCEP'ye yönelmeyeceklerini belirtti. Bazı kullanıcılar dijital yuan altyapısının Alipay ve WeChat Pay'in "uzun süredir kullanılan altyapısına benzediğini", ancak daha kullanışlı hale getirilirse kullanabileceğini ifade etti. Reuter's'ta yer alan haberde, "Alipay ve WeChat'in piyasadaki baskınlığını hesaba katacak olursak Çin Merkez Bankası dijital para kullanımını artırmak için çeşitli teşvikler sunmak zorunda kalabilir. Mevcut durumda dijital yuan, Alipay ve WeChat'in sunduklarından öteye geçemiyor gibi. Dolayısıyla halihazırda bu hizmetleri kullanan kullanıcıları kendi sistemine çekmek için Çin hükümetinin iyi bir sebep sunması gerekebilir" yorumu yapıldı.



# Kartla işlem hacminde dünya lideri **UnionPay** oldu



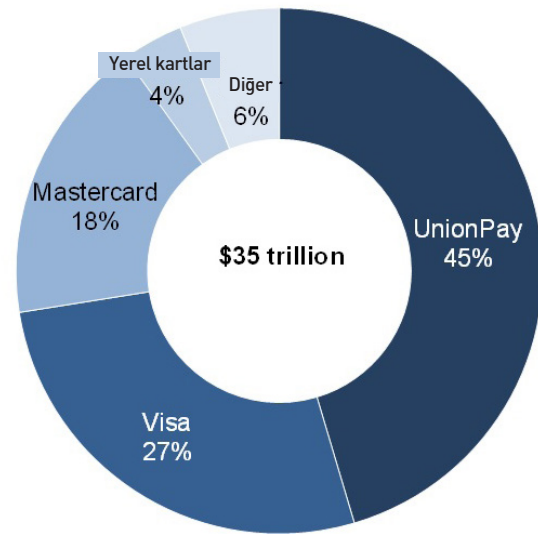
“Global Payment Cards Data and Forecast 2025” raporu, banka ve kredi kartlarıyla yapılan ödemelerin 2019 yılında dünya çapında yüzde 13 artarak 35 trilyon dolara ulaştığını ortaya koydu. Bu büyümede ilk kez banka hesabı sahibi olanların büyük katkısı var. 2020’de kartlı ödemelerin Covid-19 salgını nedeniyle daha da artacağını tahmin eden rapor, asıl yükselişin olgun pazarlarda kendini göstereceğini öngörüyor.

Raporun dikkat çekici bir diğer bölümü de kart programlarının pazar paylarıyla ilgili. Çinli UnionPay, yüzde 45’le küresel kart harcamasında en büyük paya sahip. Bu birinciliğini ise dünyanın ikinci büyük tüketim pazarı olan Çin’e borçlu.

Visa (Visa Electron, V PAY ve Interlink alt markaları dahil) ve Mastercard (Maestro ve Mastercard Electronic dahil) sırasıyla yüzde 27 ve 18’le dünya çapında ikinci ve üçüncü en büyük programlar olarak sıralanıyor.

Analiz Çin hariç tutularak yapıldığında ise tablo önemli ölçüde farklılaşıyor. Bu durumda Visa yüzde 39’la lider, Mastercard ise yüzde 32’yle ikinci büyük oluyor.

Yerel kartların kullanımındaki artış da dikkat çekici. Yüzde 4 gibi ciddi bir paya ulaşmış durumdadır. Özel-



likle Rusya ve Hindistan gibi hükümetlerin desteğiyle kurulan ulusal ödeme sistemleri hızla büyüyor. Hatırlanacağı gibi İran da uluslararası yaptırımlar nedeniyle yerel kart programlarını kullanıyor. ☹

# ŞEKERBANK MÜŞTERİLERİNE HER ATM BEDAVA



Yurt içindeki farklı bankaların ATM'lerinden  
ayda 3 kez, toplamda 3.000 TL'ye kadar para çekin,  
herhangi bir ücret ödemeyin.

Şekerbank 

# MNG KARGO DA DİJİTAL DÖNÜŞÜM İÇİN BİZİ SEÇTİ!

Türkiye'nin ilk ve tek Fintech servis platform sağlayıcı (FaaS) şirketi olarak, kargo sektöründe lider firma MNG Kargo ile iş birliği gerçekleştirdik. 2020'nin en inovatif finansal ürünü; online akıllı kasamız PaySafe ile MNG Kargo şubelerinin nakit yönetimini dijitalleştirdik.



**BİRLEŞİK ÖDEME**  
akıllı ödeme teknolojileri