

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ARALIK 2020

Sayı: 116 / Fiyatı: 20 TL

www.psmmag.com



8 Aralık 2020 | 16:30 – 17:30

Online: psmmag.com



Burhan Eliaçık

**TÖDEB**, kadın istihdamını artıracak



Gönül Kımali

Salgın musibeti yazılımcıların bin nasihatinden daha etkili oldu!



**34 milyon İstanbulkart “Şehir Yaşam Kartı” oluyor**

“MİLLERİM UÇMASIN” DİYENLERİN BULUŞMA ADRESİ: **GLOBAL MILES**

**TÜRK YAZILIMCILAR DÜNYAYI “OYNATARAK” PARA KAZANIYOR**

**Mastercard ve İhtiyaç Haritası'ndan “El Ele Destek Hareketi”**



# 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

# EDİTÖRDEN...

## EDİTÖRDEN...



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Şeytan kulağına kurşun!

**Para transferleri için yeni bir dönem başlıyor. 21 banka, 18 Aralık'tan itibaren FAST (Fonların Anlık ve Sürekli Transferi) ve Kolay Adresleme Sistemi ile 7 gün 24 saat EFT yaptırmaya başlıyor. TR Karekod ile uyumlu olacak şekilde kurgulanan FAST uygulamasında, başlangıç aşamasında işlem üst limiti 1000 TL olarak belirlendi. Kolay Adresleme Sistemi ise telefon numarası, kimlik numarası veya e-posta adresi gibi bilgiler kullanılarak ödeme ve para transferinin daha kolay bir şekilde başlatılmasına imkan veriyor...**

Bu, şüphesiz Türkiye RegTech ekosistemi açısından sevindirici bir gelişme. Deyim yerindeyse bu yıl düzenleyici otoritelerin hızına yetişmek mümkün değil. "Şeytan kulağına kurşun" deyip tahtaya vuralım!) Özellikle ödeme dünyası açısından birçok olumlu düzenleme yapıldı bu yıl. Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Birliği kuruldu, açık bankacılığın önü açıldı, temassız ödeme limitleri artırıldı, dijital imzasız da olsa uzaktan müşteri edinimi

uygulamaları başladı, son olarak IBAN numarasız EFT yapmak mümkün hale geldi... Kovid-19 musibeti de ödeme sistemlerinin gelişimi açısından bin nasihatten daha etkili oldu. Salgının etkilerini PSM AWARDS 2020 başvurularında da bariz bir şekilde gördük. Birçok alanda uzaktan, temassız işlem yapılmasını, hizmet verilmesini sağlayan projelerdeki ivmelenme dikkat çekiyor. Nitekim benim de üyesi olduğum jürinin oyları büyük ölçüde bu doğrultuda geliştirilen çözümlere gitti. Bir bukile de dergimizin içeriğinden bahsedeyim. Eski yöneticileri alınmasın ama yıllardır görüşme isteğimizi çeşitli bahanelerle geçiştiriyordu BELBİM yetkilileri. Yeni yönetimle birlikte adeta "kabuğunu kırdı" şirket. Şeffaf biçimde tüm bilgileri paylaşıyorlar artık. Esin, BELBİM Genel Müdür Yardımcısı Ceyda Ünal ile İstanbulkart ekseninde, deyim yerindeyse dolu dolu bir röportaj yaptı. Başta İstanbullular olmak üzere herkesin okumasında yarar var. Yine dolu dolu bir dergiyle karşınızdayız. Lütfen sayfaları çevirmeye devam edin. Keyifli okumalar.



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

Erişim Medya Radyo Televizyon ve  
Dergi Yayıncılık A.Ş. adına  
İMTHİYAZ 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 Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.  
Osmanağa Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı Apt.  
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 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

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 • ARALIK 2020

- 6 VİTRİN**  
FAST ve “Kolay Adres” ile IBAN’sız para transferi artık mümkün
- 16 AKILLI ŞEHİR**  
34 milyon İstanbulkart “Şehir Yaşam Kartı” oluyor
- 20 İNOVASYON**  
“Millerim uçmasın” diyenlerin buluşma adresi: Global Miles
- 24 ADVERTORIAL**  
PayCore ile Diebold Nixdorf’tan önemli işbirliği
- 26 SADAKAT PROGRAMI**  
Uçuş puanı kazandıran ilk ön ödemeli kart: PeP Pegasus BolBol Kart
- 28 SOSYAL SORUMLULUK**  
Mastercard ve İhtiyaç Haritası “El Ele Destek Hareketi”ni hayata geçiriyor
- 30 BİYOMETRİ**  
Kimlik doğrulamada yeni bir sayfa açılıyor
- 32 TAHSİLAT YÖNETİMİ**  
Octet Portal, salgında “sorunsuz nakit döngüsü” sağlıyor
- 34 E-TİCARET**  
IdeaSoft - Google işbirliğiyle e-ticaret yapmayan işletme kalmayacak

- 36 BİRLİK**  
TÖDEB’in önceliklerinden biri de sektördeki kadın istihdamını artırmak
- 38 DEĞİŞİM & DÖNÜŞÜM**  
Anadolubank, FinTek’lerle işbirliğini artırıyor
- 40 YARIŞMA**  
En iyiler sahneye lütfen...
- 42 VİZYON**  
Genel ihtiyaçlara özel çözümler
- 44 YAZILIM**  
Salgın musibeti yazılımcıların bin nasihatinden daha etkili oldu
- 48 ZİRVE YOLUNDA**  
“Kadın yöneticiler kriz yönetiminde daha soğukkanlı ve çözüm odaklı”
- 50 DİJİTAL OYUNLAR**  
Türk yazılımcılar dünyayı “oyunarak” para kazanıyor
- 52 MEVZUAT**  
FAST ve Kolay Adresleme Sistemi nasıl işleyecek?
- 54 EXTRE**  
Temassız ödeme geçen yılın 4 katına ulaştı
- 56 DÜNYADAN**  
Ödeme dünyasının yükselen yıldızı: MENAP



# YILBAŞI ALIŞVERİŞİNE EKSTRA 20.000 MİL!

Shop&Fly'la yapacağınız her 200 TL ve üzeri **market, elektronik, giyim ve kozmetik** alışverişinizden 2.000 mil, toplamda ekstra **20.000 mil** kazanın. Üstelik kampanya internetten yapacağınız tüm alışverişlerde geçerli!

31 Aralık'a kadar ilk alışverişinizden önce BonusFlaş'tan kampanyaya katılın ya da YILBASI yazıp 3340'a SMS gönderin.



Bilgi ve başvuru için  
[shopandfly.com.tr](http://shopandfly.com.tr)



## shop&fly

American Express®, American Express'in bir ticari markasıdır. Bu kart, T.Garanti Bankası A.Ş. tarafından American Express'ten alınan lisansa uygun olarak çıkarılmaktadır.

Bu kampanya 2-31 Aralık 2020 tarihleri arasında geçerlidir. Müşterinin kampanyaya katılabilmesi için BonusFlaş uygulamasındaki "Hemen Katıl" butonunu tıklaması ya da YILBASI yazıp 3340'a SMS göndermesi gerekmektedir. Kampanyaya katılan müşteriler Shop&Fly ile 2-31 Aralık 2020 tarihleri arasında her 200 TL ve üzeri market, elektronik, giyim ve kozmetik alışverişinde ekstra 2.000 mil, toplam 20.000 mil kazanacaklardır. Kampanyaya sadece tek seferde yapılan 200 TL ve üzeri market, elektronik, giyim ve kozmetik harcamaları dahildir. Kampanyaya tüm Shop&Fly kredi kartları dahildir. Tüzel müşteriler sadece şirket yetkilisi aracılığıyla kampanyaya katılabilirler. Katılım için Banka sisteminde kayıtlı şirket cep telefonundan SMS gönderilmelidir. Kampanya müşteri bazındadır. Bir müşteri kampanyadan en fazla ekstra 20.000 mil kazanabilir. Kampanyaya asıl ve ek kartlarla yapılan peşin ve taksitli işlemler dahildir. Kampanya dahilinde iade ve iptal işlemleri dikkate alınacaktır. Farklı ürün kategorilerinde satış yapan sanal mağazalardan yapılacak işlemler kampanyaya dahil değildir. Aynı gün aynı işyerinde yapılacak ilk işlem kampanyaya dahildir. Kampanyaya yurtdışından yapılan işlemler, internetten yapılan harcamalar, MoTo (mail order, telephone order) ve temassız işlemler dahildir. Üye işyeri olma zorunluluğu yoktur. Kampanyaya katılım SMS ücreti, KDV ve ÖİV dahil, Türk Telekom için 1 TL, Turkcell için 1 TL ve Vodafone için 0,33 TL'dir. Geri dönüş SMS'leri Garanti BBVA tarafından karşılanır. Kazanılacak miller 3 Ocak 2021'de müşterinin kredi kartına yüklenecektir. Başka kampanyalarla birleştirilebilir.

## ► FAST ve “Kolay Adres” ile IBAN’sız para transferi artık mümkün

Türkiye İş Bankası, TCMB’nin 18 Aralık 2020’den itibaren pilot uygulama olarak başlatacağı FAST (Fonların Anlık ve Sürekli Transferi) sisteminde “Kolay Adres” ile müşterilerine, uzun IBAN numaraları yerine cep telefonu numarası, e-posta veya TCKN gibi bilgileri kullanarak

para transferi imkanı

sağlıyor. FAST sisteminde kullanılacak “Kolay Adres” tanımlamaları ise 2 Kasım 2020 tarihinden itibaren İşCep ve İnternet Şubesi üzerinden yapılmaya başladı. FAST ile para gönderiminde IBAN yerine “Kolay Adres” kullanılması durumunda öncelikle e-posta, cep telefonu, TCKN, VKN bilgilerinin hesapla eşleştirilmesi gerekiyor. Eşleştirmenin ardından sadece

cep telefonu, e-posta vb bilgilerle müşterinin hesabına saniyeler içerisinde para aktarılması mümkün hale geliyor. Yurtiçinde 7/24 para aktarımı yapmaya imkân sağlayan FAST ile para transferlerinde yeni bir dönem başlamış olacak.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı

Şahismail Şimşek, TCMB ve BKM’nin



**TÜRKİYE İŞ BANKASI**

sağladığı bu uygulamaya hızlıca adapte olduklarını, dijital kanallarda gerekli geliştirmeleri yaptıklarını belirtiyor. Şimşek, “Bireysel müşterilerimiz 2 Kasım 2020 itibarıyla İşCep ve İnternet Şubemiz üzerinden cep telefonu ve e-posta gibi Kolay Adres bilgilerini tanımlayabilmeye başladı. Yakın zamanda ticari müşterilerimiz de bu uygulamayı kullanabilecek. Kolay Adres ile para



Şahismail Şimşek

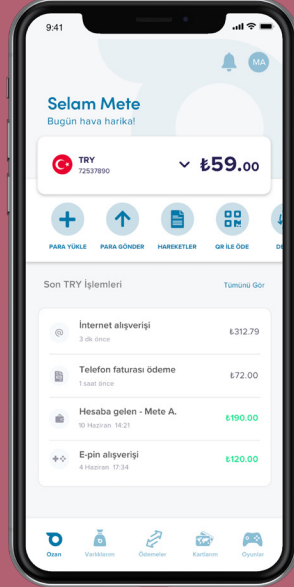
transferleri ise FAST sisteminin hayata geçmesiyle başlayacak” diyor.

## Visa - Ozan işbirliğiyle küresel para transferleri başlıyor



Her çeyrek sonunda ilgili dönemi değerlendiren Visa, yılın son çeyreği için kazanımlarını anlattığı “Q4 Earnings Conference Call” etkinliğini 28 Ekim 2020 tarihinde düzenledi. 2020 yılında atılan tüm önemli adımların konuşulduğu konferansta Visa CEO’su Alfred F. Kelly, Ozan Elektronik Para’dan bahsetti. Kelly, Visa - Ozan işbirliğiyle küresel para transferi için 2021 yılı başında atılacak önemli adımların sinyalini verdi.

Konferansta sınır ötesi P2P’nin önemli potansiyele sahip bir Visa Direct kullanım örneği olduğunu ve bu çeyrekte anlamlı ilerleme kaydettiklerini belirten Alfred F. Kelly, küresel para transferine yönelik yenilikçi çözümleriyle 83 milyon nüfusa sahip Türkiye’nin en az dörtte birini hedefleyen Ozan Elektronik Para ürünlerinin çok ya-



kında piyasaya gireceğinin altını çizdi.

Tüm Ar-Ge’sini Türkiye’de yapan ve buradan başlayarak küresel arenaya iddialı bir giriş yapmaya hazırlanan Ozan Elektronik Para; İngiltere, Avrupa Birliği, ABD ve



dünyanın farklı ülkelerinde hizmet vermek üzere gerekli lisans ve altyapı çalışmalarını sürdürüyor. Bu yıl Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası denetiminde ve gözetiminde lisanslı bir kuruluş olarak faaliyete başlayan Ozan Elektronik Para, İngiltere’deki FCA’dan (Financial Conduct Authority) de Electronic Money Regulations (FRN 900482) kapsamında e-para lisansına sahip. Ozan, son kullanıcılara ön-ödemeli kartın yanı sıra mobil cüzdan aracılığıyla hesap açma, para transferi, temassız ödeme, yurtiçi ve yurtdışı fatura ödeme, online hediye kartı ve e-pin gibi hizmetler sağlıyor. Bu çözümlere ek olarak sanal POS ve mobil POS ürünleriyle küçük ve orta ölçekli işletmeleri finansal servislerle buluşturuyor.

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**

## ► GarantiPay fiziki mağazalarda da kullanılmaya başladı

Garanti BBVA kredi kartı sahipleri, daha önce sadece sanal alışverişlerini tamamlamak için kullandıkları GarantiPay'i artık mağazalarda veya mağaza dışında da uzaktan ve temassız alışveriş deneyimi için kolayca kullanabiliyor. İlk etapta Beymen mağazalarında hayata geçen yeni uygulamayla, mağazada olan veya uzaktan ödeme yapmak isteyen müşterilerden sadece telefon numarası veya kimlik numarası alınarak, kasaya gitmelerine gerek kalmadan BonusFlaş'tan GarantiPay ile ödeme yapması sağlanıyor. Mağazada hizmet verdikleri müşterilerin sepetini oluşturan satış danışmanları, varsa kampanya ve indirimleri uygulayıp ödeme adımına geliyor. Kimlik numarası veya cep telefon numarasını paylaşan müşteriler için GarantiPay işlemini başlatıyor. Müşteri cep telefonuna BonusFlaş'tan gelen bildirimini açarak ödeme detaylarını görüntülüyor,



dilediği Garanti BBVA kartını ve taksit opsiyonlarını kendisi görüp seçerek GarantiPay ile ödemesini hızlı ve güvenli bir şekilde tamamlayabiliyor. Garanti Ödeme Sistemleri (GÖSAŞ) Genel Müdürü Murat Çağrı Süzer, "İlk etapta Beymen mağazalarında yapılacak alışverişlerde GarantiPay ile mağaza veya mağaza dışındaki müşteriden temassız ödeme alırken hem güvenlikten ödün vermiyor hem de BonusFlaş üzerinden ödemenin hızlı ve kolay şekilde gerçekleşmesini sağlıyoruz. Bundan böyle Beymen satış danışmanları, müşterinin seçtiği ürünün ödemesini kasaya ya da mağazaya gitmesine gerek kalmadan alabilecek. Üstelik satın alan müşterilerimiz kart bilgisi paylaşmayacak, cep telefonuna



Murat Çağrı Süzer

gelen bildirim sonrası telefonundan bankacılık şifresini girerek BonusFlaş üzerinden ödemesini güvenle tamamlayabilecek" diyor.

## Garanti BBVA'dan FAST ve Kolay Adres ile 7/24 hızlı para transferi

Garanti BBVA, TCMB tarafından 18 Aralık 2020'de başlatılacak ve 7/24 para transferinin gerçekleştirilmesini sağlayacak anlık ödeme sistemi FAST kapsamında, yeni servisi olan Kolay Adresleme Sistemi'ni hayata geçirdi. Garanti BBVA Mobil kullanıcıları, Kolay Adresleme Sistemi üzerinden IBAN bilgilerini kimlik numarası, cep telefonu numarası, e-posta adresi ve/veya pasaport numarasıyla eşleştirebilecek, FAST sisteminin aktif hale gelmesiyle birlikte bu bilgilerden herhangi biriyle para transferi kabul edebilecek. Garanti BBVA müşterileri aynı şekilde para transferi yaparken de alıcı tarafın eşleştirmiş olduğu bilgileri kullanarak işlemlerini tamamlayabilecek. Kolay Adres tanımlaması yapmak için, Garanti BBVA Mobil'e giriş yaptıktan sonra Vadesiz

Hesap Detayı'ndan "Kolay Adres Tanımla" adımıyla tıklayarak IBAN numarasıyla eşleştirilmesi istenen kişisel bilgileri tanımlamak yeterli. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Ebru Dildar Edin, yeni sistemle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Teknoloji ve dijitalleşmeye 20 yıldan uzun süredir yatırım yapan Garanti BBVA olarak, TCMB'nin hazırlıklarını tamamladığı yeni ödeme sistemi FAST'a ve Kolay Adresleme Sistemi'ne hızla dahil olduk. Yeni sistemle müşterilerin farklı bankalar arasındaki para transferlerinde zaman kısıtlaması ortadan kalkıyor. Dijitalleşmeyle birlikte mekândan bağımsız hale gelen bankacılık işlemlerini kolaylaştırıp hızlandırmanın önemine inanıyor ve bu önemli adımın uzun vadede nakitsiz toplum vizyonuna katkı sağlayacağını düşünüyoruz."



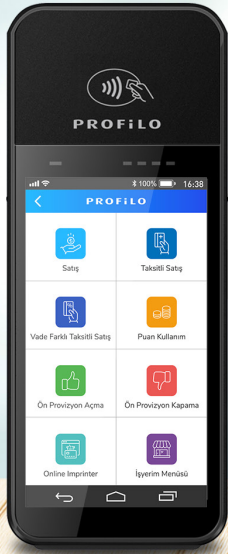
Ebru Dildar Edin



# İLERİ TEKNOLOJİ, KUSURSUZ DENEYİM

Ürettiği yazar kasa ve ileri teknoloji ürünleriyle 35 yıldır işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, Android EFT POS ürün ailesini profesyonellerin hizmetine sunuyor.

Android işletim sistemine sahip ödeme terminalleri, ileri teknolojisi, zengin uygulamaları, yüksek güvenlik standartları ile ödeme süreçlerinize ve müşteri deneyiminize bambaşka bir değer katacak.

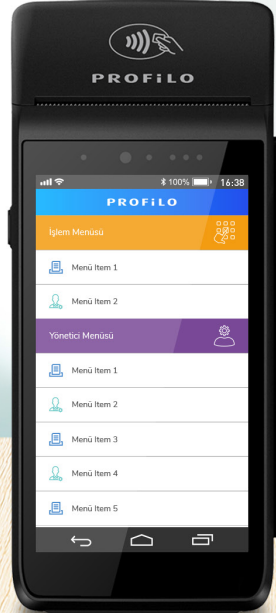


### Profilo P500

- » 5 inç dokunmatik ekran
- » 305 gr (batarya dahil)

#### Opsiyonlar:

- » Dahili yazıcılar
- » Kamera yerine lazer barkod okuyucu



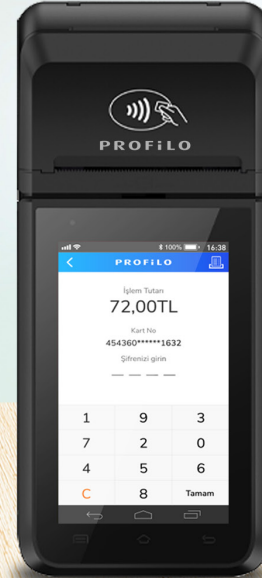
### Profilo P1000

- » 5 inç dokunmatik ekran
- » 2 inç termal yazıcı
- » Kamera yerine lazer barkod okuyucu (Opsiyonel)



### Profilo P2000L

- » 5.5 inç dokunmatik ekran
- » 1.2GHz, 64bit işlemci
- » 2 inç termal yazıcı
- » Kamera yerine lazer barkod okuyucu (Opsiyonel)



### Profilo P600

- » 4 inç dokunmatik ekran
- » 2 inç termal yazıcı
- » 390 gr (Batarya dahil)

#### Opsiyonlar:

- » Biyometrik parmak izi okuyucu
- » Lazer barkod okuyucu



### Profilo P600-CT

- » 4 inç dokunmatik ekran
- » 2 inç termal yazıcı
- » Masaüstü kullanım (Type-C, USB 2.0, RS232, LAN)

### Standart Özellikler



#### İleri Teknoloji

- Android 9.0
- Güçlü işlemci
- Tüm ödeme teknolojilerine uygun (Chip, MSR, NFC, QR code)



#### Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

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



#### İletişim

- 2G/3G/4G
- Wi-Fi
- Bluetooth
- LAN



#### Zengin Uygulamalar

- BKM TechPOS v2 ödeme uygulaması
- Yemek kartı uygulaması
- e-Belge entegrasyonu
- Uzaktan terminal ve uygulama yönetimi

**PROFILO**  
ÖDEME SİSTEMLERİ

0850 222 7272  
R2 R2

profiloodemesistemleri.com

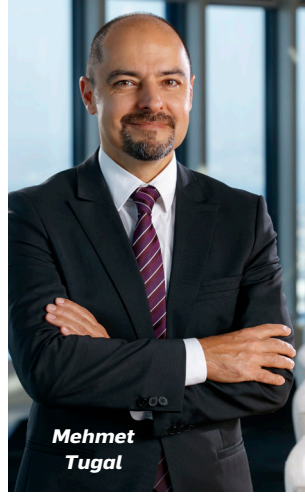


/profiloodemesistemleri

## ► Akbank Müşterileri Kolay Adres ile hızlı ve kolay para transferi yapabilecek

Akbank, Merkez Bankası'nın 8 Ocak itibarıyla sunacağı FAST (Fonların Anlık ve Sürekli Transferi) sistemi ve Kolay Adres uygulamasıyla müşterilerinin IBAN yerine telefon numarası, kimlik numarası veya e-posta bilgileriyle 7/24, hızlı ve kolay para transferi yapılmasına imkan sağlayacak.

Kolay Adres uygulamasıyla Akbank müşterileri cep telefonu, e-posta, TCKN/VKN/pasaport numarası bilgilerini Akbank'taki hesabına ait bir IBAN ile eşleştirilebiliyor. Bu eşleştirme sonrasında, uzun IBAN numarasının girilmesi ya da paylaşılması yerine eşleştirme yapılan bilgi kullanarak dijital kanallar üzerinden kolaylıkla para transferi yapılabilecek. Ayrıca FAST sistemiyle yurtiçinde bireysel müşteriler tarafından 1000 TL'ye kadar para transferleri de 7/24 gerçekleştirilebilecek.



Mehmet Tugal



Kolay Adres uygulaması müşteriye hem kolaylık hem de zaman kazandırıyor. Bu kolaylıktan 8 Ocak itibarıyla Akbank'ın bireysel ve tüzel tüm müşterileri faydalanabilecek. Müşteriler, eşleştirdikleri Kolay Adresleri ile hesaplarına para transferi alabilecek veya başka Kolay Adreslere para gönderebilecek. Akbank Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tugal, "Müşterilerimiz Akbank dijital kanallarından, güvenli bir şekilde ve saniyeler içerisinde Kolay Adres

tanımlamalarını yapabiliyor. 8 Ocak 2020 itibarıyla Kolay Adres ile para transferi işlemlerini 7/24, hızlı ve güvenli bir şekilde yapabilecekler. Bu yenilikçi uygulamayla artık para transferleri için uzun IBAN numarasını paylaşma, kopyalamaya çalışma gibi zorluklar ortadan kalkıyor. Ödeme ekosisteminde başlayacak bu yeni dijital dönemde bizler de müşterilerimize tüm bu kolaylıkları Akbank dijital kanallarından sunuyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz" diyor.

## ÖKC üreticileri "Hatay için El Ele" verdi!

Hatay'daki orman yangınının ardından tahribatı ortadan kaldırmak ve Hatay'ı tekrar yeşillendirmek amacıyla ÖKC (ödeme kaydedici cihaz) üreticileri el ele vererek seferber oldu. Sosyal medya hesapları aracılığıyla katıldıkları bağış kampanyasında Profilo Ödeme Sistemleri, Encore, EnPOS, Hugin, POS A.Ş., Protel ve Token Finansal Teknolojileri sızlayan yürekleri dindirmek ve ormanlarımıza yeniden can vermek gayesiyle "Geleceğe Nefes" dediler. Çalışan ve bayilerinin sayısı kadar fidan başışı gerçekleştirerek kampanyaya katılan ÖKC üreticileri toplamda 8 bin 300 adet fidan sayısına ulaştı. Hatırlanacağı gibi Hatay'da başlayan ve 3 ilçeye yayılan orman yangınları 33 saat sonra kontrol altına alınabilmiş ve toplam 300 hektarlık ormanlık alan yanmış, 60'a yakın ev ve işyeri de hasar görmüştü.

## TEŞEKKÜR EDERİZ

ÖKC üreticileri olarak daha yeşil bir Türkiye için el ele verdik ve 8.300 adet fidan başışladık.

Kampanyaya destek veren tüm sektör paydaşlarına teşekkür ederiz.

#HatayİçinElele

encore EnPOS HUGIN POS  
PROFİLO ÖDEME SİSTEMLERİ PROTTEL TOKEN  
FINANCIAL TECHNOLOGIES

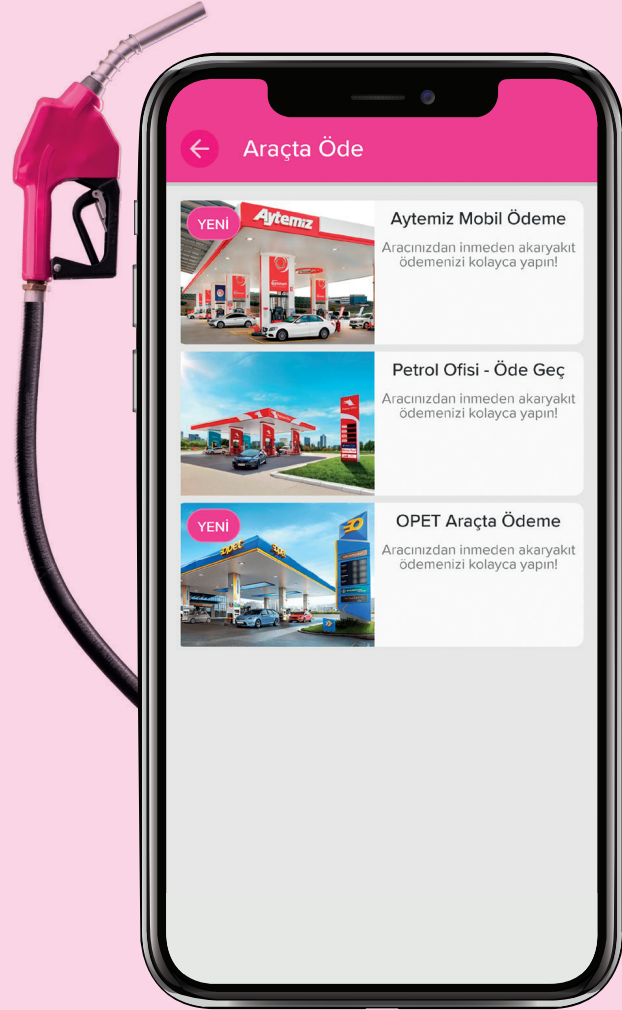
Alfabetik sıralanmıştır.



# maximum

## Maximum Mobil Araçta Öde ile aracından inmeden temassız öde!

Maximum Mobil'in araçta ödeme özelliği ile uygulamaya dahil Maximum anlaşmalı Aytemiz, Petrol Ofisi ve Opet istasyonlarında yakıt ödemenizi aracınızdan inmeden, temas etmeden kolayca yapın.



Ayrıntılı bilgi: Maximum Mobil ve [maximum.com.tr](http://maximum.com.tr)'de.

**HEMEN İNDİR**



App Store'dan  
İndirin



Google Play  
'DEN ALIN



**MAXIMUM  
MOBİL**

## ► DenizBank'ta, IBAN gerektirmeden 7 gün 24 saat TL transferleri başlıyor

DenizBank, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın 18 Aralık 2020 tarihi itibarıyla pilot uygulamasına başlayacağını duyurduğu FAST sistemi kapsamında 7 gün 24 saat kolay para transferi olanağı sağlıyor. Müşteriler, DenizBank dijital kanalları üzerinden Kolay Adres tanımlamalarını yaparak IBAN numarasına ihtiyaç duymaksızın telefon numarası, e-posta veya TCKN gibi hatırlanması kolay bilgilerini kullanarak Türk Lirası para transferlerini diledikleri zaman rahatça ve güvenli bir şekilde yapabilecek.

DenizBank Şube ve Merkezi Operasyonlar Grubu Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Özel, "Dijitalleşme fiziksel cihazları ve ortamları devre dışı bırakırken, her geçen gün yeni uygulama ve hizmetleri de hayatımıza sokuyor. Kolay, hızlı ve güvenli işlem



Mustafa Özel

yapabilmek, bunu da dilediğimiz zaman gerçekleştirmek hepimizin öncelikleri arasında. FAST ile müşterilerimiz IBAN numarasını hatırlamaya gerek duymadan, DenizBank'ın tüm dijital kanalları, şubeleri ve ATM'leri üzerinden



tanımlayabilecekleri Kolay Adres bilgileriyle hızlı para transferi yapabilecek. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını odağına alan, günlük hayatlarını kolaylaştıran uygulama ve hizmetleri bankamız çatısı altında sunmaya devam edeceğiz" diyor.

## Barlas Consulting, Türk markalarının Amerikan rüyasını gerçeğe dönüştürüyor

ABD'de bir Türk girişimci tarafından kurulan e-ticaret danışmanlığı ajansı Barlas Consulting; Amazon, eBay, Walmart, Shopify gibi Amerika'nın ve dünyanın en büyük e-ticaret sitelerinde edindiği deneyimini Türkiye'deki satıcılarla paylaşıyor. Barlas Consulting, e-ticaret satıcılarına, işletme sahiplerine ve tedarikçilere ofis desteği sağlayarak Türk markalarının ürünlerini Amerika'da satmanın yolunu açıyor. Şirketin kurucusu Okan Barlas, faaliyet alanlarını ve verdikleri hizmeti şöyle anlatıyor:

"Markalarını Amerika pazarına açmak ve ürünlerini başta Amazon olmak üzere online pazaryerlerinde satmak isteyen işletmelere tam kapsamlı hizmet sunuyoruz. Danışman olduğumuz 50'den fazla markaya pazara girmeden önce analiz hizmeti veriyoruz. Amerika'da şirketin kurulmasından Amazon hesaplarının



açılmasına, hukuksal danışmanlık ihtiyaçlarından muhasebecilerinin ayarlanmasına, ürünlerin ambalaj tasarımlarından online satış yerlerinde sergilenmesine ve yine online pazarlamalarının yapılmasına kadar 360 derece tam kapsamlı bir hizmet yelpazesi sunuyoruz. E-ihracatın öne çıktığı günümüzde, yerli ve milli ürünlerimiz bu sayede Amerika'da Amazon başta olmak üzere çeşitli e-ticaret sitelerinde çok kolay satılabilecek. Barlas Consulting olarak kısa vadede var olan müşterilerimizin satışlarını daha da artırmayı ve yeni müşterilerimize her geçen gün edindiğimiz bilgi birikimimizi aktararak, pazarda



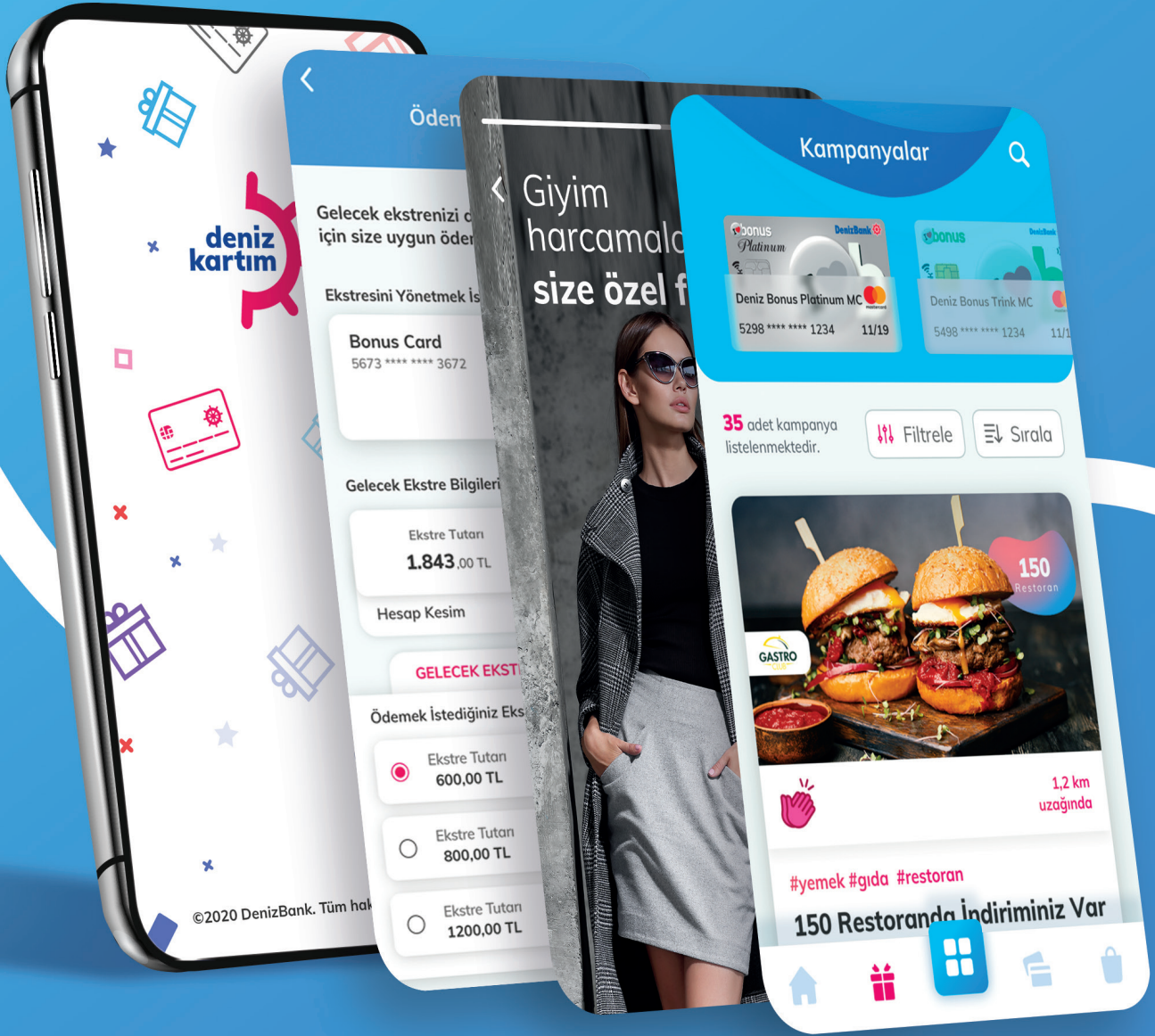
Okan Barlas

hızlıca yer sahibi olmalarını sağlamayı istiyoruz. Uzun vadede ise Türkiye'deki üreticiler ile Amazon'da bulunan satıcılar arasında bir tedarik zinciri kurmayı hedefliyoruz. Tüm bunları yaparken ülkemizin ihracat hedeflerine de ciddi katkıda bulunmak istiyoruz."

# Benim Kartım

## DenizKartım

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



## ► TELKODER, veri merkezlerinin kanayan yarasına parmak bastı

2022 yılında 350 milyar doları geçmesi beklenen "bulut" pazarından Türkiye'nin hak ettiği payı alması gerektiğini vurgulayan Serbest Telekomünikasyon İşletmecileri Derneği (TELKODER), bu doğrultuda ulusal bir veri stratejisi oluşturulması için önerilerini paylaştı. Dernek yetkilileri, ilgili kurumlara; konuyu veri güvenliği, kişisel verilerin korunması, ticari verilerin korunması, siber güvenlik gibi her yönüyle ele almaları ve bazı uluslararası şirketlerin tekel davranışlarının önüne geçmeleri için çağrıda bulundu. Konuyla ilgili düzenlenen online basın toplantısında, başta Yönetim Kurulu Başkanı Halil Nadir Teberci olmak üzere TELKODER temsilcileri belli başlı önerilerini şöyle paylaştı:

- Veri merkezlerinin dünya standartlarında hizmet verebilmesi, maruz kaldıkları ve onlarla doğrudan ilişkilendirilemeyecek hukuka aykırılıkların önlenmesi için "veri merkezi işletmecisi" tanımı en kısa sürede mevzuata girmelidir.
- Veri merkezleri, faaliyetlerini sürdürebilmek için hâlihazırda BTK Yetkilendirme Yönetmeliği kapsamında internet servis sağlayıcılığı (İSS) ve altyapı işletmeciliği hizmeti (AİH)



Halil Nadir Teberci

yetkilendirmesine tabidir. Bu yüzden hem tüm faaliyet kapasitesi üzerinden hesaplanan ücretleri ödemek hem de ilgili işletmecilerin mevzuatına tabi olmak zorunda kalmaktadırlar. Bu durum, BTK nezdinde yapılması gereken raporlamalar açısından da zorluk çıkarmaktadır.

- "Cazibe Merkezleri Programı" kapsamında sağlanan destek ve teşviklerin kullanılabilmesi için veri merkezlerine getirilen 24 il sınırı ülke geneline yaygınlaştırılmalı ve beyaz alan sınırı (5000) kaldırılmalıdır.
- Veri merkezi işletmecilerine özel elektrik ve fiber internet tarifeleri

hazırlanmalıdır. Elektrik tarifi en fazla sanayi elektriği tarifesinin yarısı kadar olmalıdır. Veri merkezlerine fiber hizmet sunan işletmeci sayısı artırılmalı, bağlantı hızları yükseltilmelidir.

- Veri merkezlerinin dijital hizmet ihraç edilebilmesi için "dijital serbest bölgeler" hayata geçirilmelidir.
- 5 yıl süreyle veri merkezi personelinin gelir vergisinden yüzde 100 muafiyeti sağlanmalıdır.
- Sıfır maliyetli, uygun fiziksel şartlara sahip bina/kampüs imkânı tanınmalıdır.
- Türkiye dışına satacağı servislerin gelirlerinde yüzde 100, Türkiye içerisine satacağı servislerin gelirlerinde yüzde 50 vergi muafiyeti sağlanmalıdır.
- Anlaşmalı üniversiteler ve kurumlardan gerekli teknik personelin yetiştirilmesi şartıyla bu personelin maaşlarına yüzde 50 devlet desteği verilmelidir.
- Sosyal medya uygulamaları için talep edilen yurtiçinde veri tutma zorunluluğu, belirli bir yol haritasıyla kritik tüm sektörlerde uygulanmalıdır.
- KVKK'nın gereğini yerine getirmek üzere tedbir ve denetimler artırılmalıdır...

## Verisoft'ta üst düzey atama

Ercan Eker, Kasım 2020 itibarıyla Verisoft'ta CTO olarak göreve başladı. Beşiktaş Atatürk Lisesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu olan Eker, 20 yılı aşkın süredir devam eden iş hayatına yazılım geliştirme uzmanı olarak başladı. Ağırlıklı olarak Turkcell, Vodafone gibi telekom şirketlerinde çeşitli pozisyonlarda görev alan Eker, son olarak Pavotek firmasında yazılım geliştirme grup müdürlüğü yapıyordu. Atamaya ilgili Verisoft'tan yapılan açıklamada, "Ekip/proje yönetimi, iş analizi, test, yazılım geliştirme gibi konularda önemli tecrübeye sahip olan Ercan Eker'in, şirketimizin inovatif vizyonu doğrultusunda ödeme sistemlerinde yenilikçi çözümler geliştirilmesine katkı sağlayacağına inanıyoruz" denildi.



Ercan Eker

# PAYCORE ANDROID POS

## TÜM ÖZELLİKLERİYLE KULLANIMA HAZIR!



VUK 507 - 509  
UYUMLU



TR KAREKOD  
DESTEKLİ



### GÜVENLİ

PCI PTS / EMV L1, L2 / SSL ve TLS sertifikasyonlarına sahip güvenli ödeme



### HIZLI

ARM Cortex A7 Core CPU, Secure CPU ve Android 8.1 işletim sistemi ile hızlı ve kesintisiz ödeme avantajı



### UYUMLU

BKM TechPOS uyumlu(\*) VUK 507-509 tebliğine uygun TR Karekod desteği ile tüm ödeme altyapılarına uygun Karekod okuma özelliğine sahip



### ESNEK

Android platformu sayesinde ödeme uygulamaları dışında kullanılan diğer uygulamaları da tek bir POS cihazı üzerinde kurulumla avantajı



### DAYANIKLI

IP54 sertifikasyonu sayesinde suya ve tozlu ortamlara dayanıklı, darbelerle karşı korunaklı tasarımıyla uzun ömürlü kullanım avantajı



### YAYGIN

Temassız, manyetik, chipli ve QR ile tüm kart kabul yöntemlerini destekleyen 1 milyon aktif cihaz

**BKM**  
**TechPOS** Bankaları:

Akbank, Anadolubank, Garanti BBVA, Halkbank, Türkiye İş Bankası, Kuveyt Türk, QNB Finansbank, Şekerbank, TEB, Vakıfbank, Yapı Kredi, Ziraat Bankası

troy | VISA |  |  |  | DISCOVER



 PayCore®

# 34 milyon İstanbulkart

## “Şehir Yaşam Kartı” oluyor

İBB iştiraki BELBİM'in ürünü İstanbulkart, 2019 yılında başlayan dijital dönüşüm süreciyle birlikte “Şehir Yaşam Kartı”na dönüşmeye başladı. Kısa bir süre öncesine kadar sadece toplu ulaşımda kullanılan İstanbulkart, artık marketlerden müzelere, kafelerden ve e-ticarete pek çok alanda kullanılabilir hale geldi. BELBİM Genel Müdür Yardımcısı Ceyda Ünal, yeni çözümlerle İstanbulkart'taki değişim ve dönüşümün önümüzdeki dönemde de süreceğini söylüyor...



### E. ESİN GEDİK

**A** kbil'le başlayıp İstanbulkart'a dönüşen toplu taşıma kartının 2019 yılında başlayan dijital dönüşüm yolculuğu deyim yerindeyse baş döndürüyor. İstanbulkart, yönetim değişikliğiyle birlikte, yine deyim yerindeyse “kabuğunu kırarak” bankalar, perakende zincirleri, e-ticaret siteleri gibi farklı alanlarda hizmet veren şirketlerle işbirliklerini hayata geçirdi. İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) iştiraki BELBİM bünyesinde gerçekleşen bu dijital dönüşüm, İstanbulkart'ı artık İstanbulluların tüm ihtiyaçlarında kullanabileceği bir dijital ödeme aracına dönüştürdü.

BELBİM A.Ş. Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ceyda Ünal ile İstanbulkart'ın dijital dönüşümünü ve gelecek planlarını konuştuk...

# BELBİM

**BELBİM'in adını duymayan İstanbullu yoktur ama doğrusu biz de şirket hakkında çok fazla bilgi sahibi değiliz. Önce PSM okurları için BELBİM'in ne iş yaptığını kısaca anlatabilir misiniz?**

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin bir iştiraki olan BELBİM A.Ş.'yi “Türkiye’de elektronik ücret toplama sistemini tasarlayıp geliştiren ilk şirket” olarak tanımlayabiliriz. 2016 yılında elektronik para şirketi lisansı alarak İstanbulkart'ı bir ön ödemeli karta dönüştüren ve finansal teknoloji dünyasının en önemli oyuncularından biri haline gelen BELBİM, İstanbulluların hayatlarını kolaylaştıracak ve yaşam kalitesini artıracak çözümler ve uygulamalar oluşturmak misyonunu üstlendi.

2019 yılından itibaren İstanbulkart'ın ulaşım kartından öte bir “şehir yaşam kartına” dönüşmesi vizyonuyla dijitalleşme ve ulaşım dışı ödeme hizmetlerinde yaygınlaşma hedeflerimizi hızla gerçekleştiriyoruz. İstanbulluların hayatını kolaylaştıracak çözümleri geliştiren ve tekno-



loji vizyoneri olarak konumlandığımız BELBİM olarak, dijitalleşme vizyonumuz ve finansal teknolojiğimizle İstanbulkart'ı geleceğe taşıyoruz. İstanbulluların ulaşım ve ulaşım dışı tüm ödemelerini tek bir kartla yapmaları amacıyla hız kesmeden çalışmalarımıza devam ediyoruz. İstanbulkart ile finansal teknoloji altyapısında yerli yazılım kullanarak, ödeme sistemlerindeki dijitalleşmenin sağladığı avantajları 18 milyon İstanbulluyla buluşturuyoruz.

### Şu anda kullanımda olan kaç İstanbulkart var? Kaç İstanbullu indirimli ve ücretsiz karttan yararlanıyor?

İstanbulkart sayımız 34 milyonun üzerinde. Son 1 yıl içinde aktif olarak kullanılan kart sayısı ise 19 milyon civarında. Aktif kullanılan kartlarımızın yüzde 40 kadarı kişiselleştirilmiş yani indirimli ve ücretsiz kartlardan oluşuyor. Son olarak 0-4 yaş arası annelere de ücretsiz Anne Kart projesini hayata geçirdik. Bu da bizi hem annelerin sosyal hayata katılmaları hem aile ekonomilerine katkıda bulunabilmeleri açısından çok heyecanlandırıyor.

## ULAŞIM DIŞI KANALLARIN PAYI İKİ KATINA ÇIKTI

**İstanbulkart'ı bir ödeme aracı haline getirmek için son dönemde önemli çalışmalar yapıyorsunuz. Şu anda İstanbulkart'ı ulaşım dışında nelerde kullanabiliyoruz? Hangi şirket ya da kurumlarla hangi işbirliklerine imza attınız?**

Özellikle 2019 yılından itibaren "Şehrin Yaşam Kartı" olma vizyonu, İstanbulkart için belirleyici bir hedef haline geldi. İstanbul'da yaşamak için tüm ulaşım ve ulaşım dışı ödeme anlarında sadece İstanbulkart'ın yetmesi için çalışıyoruz. İstanbullular ya da İstanbul'u ziyaret edenler,

## Anne Kart



nakit para kullanmadan İstanbul'un her noktasında tüm ödemelerini sadece İstanbulkart kullanarak veya karta dahi ihtiyaç duymadan mobil uygulama üzerinden dijital İstanbulkart ile yapabiliyor.

Son 6 ayda ulaşım dışı ödeme kanallarımızı iki katına çıkardık. İstanbulkart şimdilik müzelerde, marketlerde, online alışverişlerde, eğlence sektöründe, kafe-restoranlarda, İspark otoparklarında kullanılabilir ama çok yakında çok daha fazla noktada, hatta başka şehirlerde kullanılabilir hale gelecek. Örneğin açık hava yolculuğu yapmak için BNB bisiklet kiralama ödemesini İstanbulkart ile yapabilirsiniz. Miniaturk, Madame Tussauds ya da Sealife'i ziyaret edebilir, Beltur'larda yemek yiyebilir, Migros ve A101'lerden market alışverişlerimizi tamamlayabilir ya da hiç markete gitmeden Getir'den sipariş vererek İstanbulkart ile NFC teknolojisini kullanarak ödemenizi tamamlayabilirsiniz. Multinet Up'la yaptığımız işbirliğiyle İstanbulkart, Multinet Up'm kullanılabilirdiği 30 bin noktada geçmeye başladı. İstanbulkart sadece toplu ulaşım değil, belediyemize ait iTaksi ve çok yakında BiTaksi gibi uygulamalarda da kullanılabilir. Üstelik bu işbirliklerini kampanyalarla, indirimlerle kullanıcılarımızla buluşturuyoruz. ▶

**Madame Tussauds**  
İSTANBUL

**İSTANBULKART'LA ŞEHRİN RİTMİNİ YAKALA!**

Madame Tussauds bileti  
İstanbulkart ile 1 Bilet Alana 1 Bedava!

**SEA LIFE**  
İstanbul



Her geçen gün kullanım ağımıza bir yenisini ekliyoruz. Çok yakında hayata geçecek ve bizi çok heyecanlandıran farklı işbirliklerimiz de var. Yani kısacası İstanbul'da tek kartla hatta sadece mobil uygulamamız İstanbulkart Mobil ile yaşayabilme dönemi için hızlı adımlarla ilerliyoruz.

### **İstanbulkart'ı gelecekte başka hangi alanlarda kullanabileceğiz? Mobilde kullanımını yaygınlaştırmak için çalışmalar var mı?**

Şu an mobil cihazlardan hem ödeme hem de yükleme yapabiliyoruz. İstanbulkart Mobil uygulamasıyla istediğimiz tutarlarda yükleme veya abonman talimatı verebiliyor, kalan kullanım hakkını öğrenebiliyoruz. Kısaca fiziksel kartla yapabildiğiniz her şeyi İstanbulkart Mobil ile de yapmanız mümkün.

İstanbulkart artık bir ulaşım kartı değil dijital bir ödeme yöntemi. Bu anlamda küresel düzeyde bir ilke imza attık diyebiliriz. Kartlı ödemelerde dünyaya öncülük eden Tür-

kiye, İstanbulkart ile de "Şehir Yaşam Kartı" kategorisi oluşturup bu alanda da dünyanın en gelişmiş metropollerine örnek oluyor, öncülük ediyor.

## **HEDEF, FİZİKSEL KARTI DİJİTALE TAŞIMAK**

### **Gündemde uluslararası etkinlikler, işbirlikleri var mı?**

İlk hedefimiz İstanbul ve Türkiye'de hizmet vermek. Ancak teknolojinin evrenselliği tartışılmaz elbette. Nitekim teknoloji partnerlerimizin arasında yerli şirketler kadar küresel birçok oyuncu da var.

### **Biraz da QR ile ödeme özelliğinden ve sağladığı kolaylıklardan bahsedebilir misiniz?**

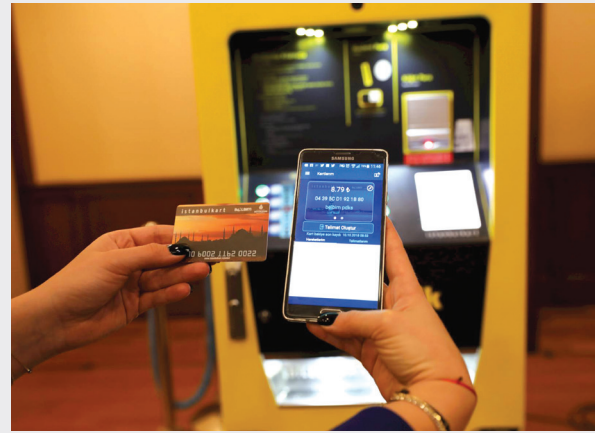
Karekod özelliği, İstanbulkart Mobil aracılığıyla kullanıcılara hem ulaşım hem de ulaşım dışı sektörlerde temassız ödeme deneyimi sunuyor. Amacımız fiziksel kartı dijitalle taşıyarak teması en aza indirmek, daha hijyenik ve kolay bir ödeme kanalı oluşturmak.

Karekod okutarak geçiş işlemi, fiziksel karttaki tüm indirimleri, aktarmaları ve lokasyon hesaplamalarını da saniyeler içinde yapan bir algoritmaya sahip. İstanbul'da toplu ulaşım hizmeti sağlayan tramvay (t1,t4) teleferik, metrobüslerde nisan ayında başlanmıştı. Şimdi tüm otobüslerde de bu özelliği kullanabiliyoruz. Metrolar için de çalışmalarımız devam ediyor. İstanbulkart ekosistemiyle verdiğimiz hizmetleri her yerde ve her alanda yaygınlaştırmaya ve İstanbulluların hayatlarına dokunup, değer katacak projeler üretmeye devam ediyoruz.

## **7/24 DİJİTAL YÜKLEME ALTERNATİFLERİ OLUŞTURULDU**

İstanbulkart artık birçok alanda kullanılıyor. Dolayısıyla yeni yükleme noktalarına ihtiyaç var. Peki yeterli sayıda yükleme kanalı var mı? BELBİM Genel Müdür Yardımcısı Ceyda Ünal şöyle yanıtıyor:

"Elbette, ödeme kanallarımız arttıkça yükleme kanallarımızı da artırıyoruz. Fiziksel yükleme alanlarımız oldukça geniş zaten. Buna 7/24 kullanılacak dijital yükleme alternatiflerini de ekledik. Hayatlarımız her geçen gün daha mobilize oluyor malum. İçinde bulunduğumuz salgın şartlarını da düşünenecek olursak kullanıcılarımıza hem yükleme hem ödemede daha pratik ve hijyenik çözümler sunmak kaçınılmaz. Öncelikle İstanbulkart Mobil ile cep telefonumuzdan daha pratik yükleme yapmayı mümkün kıldık. Masterpass'le işbirliği yaparak kredi/banka kartı bilgilerini Masterpass altyapısıyla İstanbulkart Mobil'e kaydederek her defasında kart bilgisi girmeden tek tıkla ödeme dönemini başlattık. Mobil uygulamamızın yanı sıra İstanbulkart web sitemizden de yükleme işlemleri yapılabilir. Bankalarla yaptığımız entegrasyon doğrultusunda bankaların kendi uygulamalarından da yükleme yapmak mümkün. GSM operatörlerine kısa mesaj (SMS) ile faturaya yansıtılacak şekilde de talimat verilebilir. Sahada dolum yapılan nokta sayımızı arttırmak üzere,



harcama için işbirliği yaptığımız perakende zincirlerini aynı zamanda birer dolum noktası haline getirdik. Migroslar, Şoklar, A101'ler aynı zamanda dolum da yapılan birer İstanbulkart noktası olarak faaliyet gösteriyor. N Kolay, Pratik İşlem gibi iş ortaklarımızın fatura ödeme merkezleri, sahadaki yaygın otomatik dolum makinelerimiz ve bireysel temsilcilerimizle birlikte İstanbul'un her noktasını dolum yaptırmak üzere kapsamış durumdayız."



PIN destekli SoftPOS ile temassız işlem limitine takılmadan, hızlı ve güvenli ödeme kabulü



# “Millerim uçmasın” diyenlerin buluşma adresi: **Global Miles**



Değeri havayolu şirketlerini bile sollayan mil programları, FinTek'ler için de bir fırsat alanı oldu. Tüm mil programlarını tek bir platformda buluşturma hedefiyle yola çıkan Global Miles, Visa İnovasyon Programı'nın ardından ve Dubai Smart City'nin de desteğiyle küresel düzeyde bilinirliğini, saygınlığını artırdı. Şirketin kurucu ortağı Egemen Çakmak, “Bu alan çok hızlı büyüyor ve büyümeye devam edecek. Dünyada 650 milyon kişi mil topluyor ama bunların yüzde 60'ı kullanılmıyor. İşte biz hem bu milleri değerlendiriyor hem de üyesi olmadığınız havayolu şirketlerinin uçuşlarından da mil kazanmanızı sağlıyoruz” diyor.

## E. ESİN GEDİK

**B**ankacılık kökenli Egemen Çakmak, yaklaşık 12 yıldır girişimci olarak iş yaşamını sürdürüyor. 2008 yılında kurduğu ortak satın alma programı ORSAP'ı Multinet'e sattıktan sonra Serdar Salepçioğlu'yla birlikte IPOS girişimine imza atmış. Ortaklar, bu şirket bünyesinde geliştirdikleri Global Miles çözümünü Aralık 2016 itibarıyla bağımsız bir marka olarak konumlandırmışlar. Adından da anlaşılacağı üzere Global Miles'in faaliyet konusunu, uçuşlardan kazanılan miller oluşturuyor. Farkı ise hangi havayoluyla uçarsanız uçun mil kazandırmayı vaat etmesi! Sistemin nasıl işlediğini anlatmadan önce isterseniz şirketin ilginç kuruluş hikayesini dinleyelim Egemen Çakmak'tan: "5-6 yıl önce arkadaşlarımla birlikte Çin'e gitmiştik. Orada bir iç hat uçuşu yapmamız gerekti. Daha önce hiç kullanmadığımız, muhtemelen bir daha uçuşma olasılığımızın da olmadığı bir havayolu şirketinden bilet satın aldık. Seyahatten önce mil programına katılmamızı istediler. İşimize yaramayacağını biliyorduk ama yaptıkları kayıt karşılığında prim alan öğrencilere yardımcı olmak için katıldık. İşte Global Miles'in hikayesi de böyle başladı." Çakmak, seyahati bitirip Türkiye'ye döndükten sonra o mil programından belli aralıklarla mesaj almış. 2015 yılında posta kutusuna düşen bir mail dikkatini çekmiş. Mailde o havayolunun mil programının başka bir mil programı tarafından satın alındığı bilgisi varmış. "Bir havayolu şirketi neden mil programını satar ya da diğeri neden satın alır" diyerek araştırmaya başlamış ve karşısında yepyeni ve çok az bilinen bir dünya bulmuş. Çakmak, "Örneğin ABD'deki 5 havayolunun mil programının değeri 130 milyar dolar. Sadece American Airlines'ın mil programının değeri 30 milyar, oysa şirketin değeri 15 milyar dolar. Yani sadakat programları, mil programları havayolu şirketlerinin değerini ikiye katlamış. Peki bu nasıl mümkün olabilir? Dünya üzerinde 650



milyon kişi mil topluyor. Amerikan halkının cebinde ortalama 5 tane mil kartı var. Buna karşılık yüzde 17'sinde Walmart kartı bulunuyor" gibi örneklerle mil dünyasına dönük verileri paylaşıyor.

### "Zengin insan, zengin veri"

Egemen Çakmak, uluslararası bir kuruluş tarafından yapılan araştırmaya atıfta bulunarak, İngiltere'deki mil programı üyelerinin yıllık gelir ortalamasının 100 bin sterlinin üstünde olduğunu anlatıyor. "Zengin insan, zengin veri" (rich people, rich data) klişesini anımsatıyor ve "Mil programlarını bu kadar değerli yapan da gelir seviyesi yüksek kişilerin bilgilerine sahip olması" saptamasında bulunuyor.

Araştırma sürecinde Çakmak ve ortağı, havayolu şirketlerinin çok eski teknolojiler kullandığını, ellerindeki veriyi değer yaratacak şekilde kullanmadıklarını hatta üyelerin çoğunun millerinin boşa gittiğini görünce bu alanda bir girişim kurmaya karar vermişler. İşte blokzincir (blockchain) tabanlı Global Miles fikri de bu şekilde doğmuş.

### Sistemi 100 bin kişi kullanıyor

"Banka ve havayolu bağımsız bir

mil programı kurmaya karar verdik. Global Miles'i kullanan havayolu şirketleri ve kişiler her uçuştan mil kazanıyor ve bunları sadece bilet olarak değerlendiriyor, işbirliği yaptığımız şirketlerden alışveriş de yapabiliyorlar" diyor Çakmak, yola çıkınca karşılığın çıkan bambaşka bir durumu da şöyle anlatıyor: "Görüştüğümüz havayolu şirketlerinin tamamına yakını, işbirliği yapmak yerine yazılımımızı satın almak istedi. Gördük ki hem yurtiçi hem yurtdışındaki büyük şirketler startup'larla iş yapmayı tercih etmiyor. Ancak yılmadık ve görüşmeleri sürdürdük. Birleşik Arap Emirlikleri'nin en büyük şirketlerinden Etihad ile ilk anlaşmamızı yaptık." Şu anda 3 havayolu şirketi Global Miles platformunu kullanıyor. Çakmak, bir şirketle daha anlaşma imzalamak üzere olduklarını anlatıyor. 8 havayolu şirketiyle yapılan anlaşma doğrultusunda da miller puana dönüştürülüyor. Halen farklı havayolu mil programlarını kullanan 100 binin üzerinde kişinin Global Miles üzerinden işlem yaptığını vurgulayan Çakmak, "Diyelim ki X havayoluyla uçtunuz ama o şirketin mil programına dahil değilsiniz. Global Miles üzerinden giriş yapıp mil kazanmanız mümkün."

## VISA İNOVASYON PROGRAMI SAYESİNDE YENİ ÜRÜN GELİŞTİRDİ

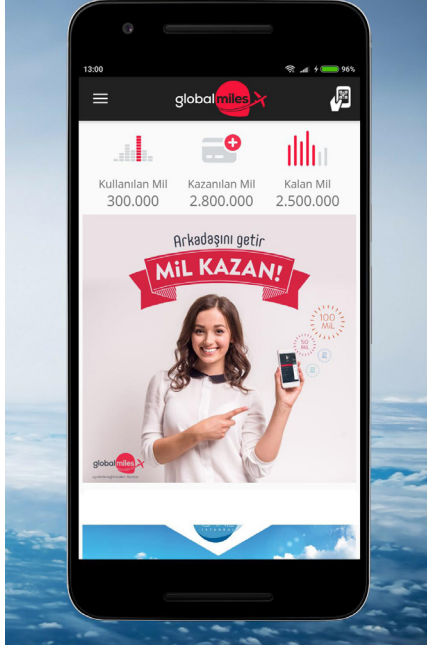
**Küresel bir iş yapmak istedikleri için şirketin adını da "Global Miles" adını koyduklarını belirten Egemen Çakmak, "Visa ile tanışmamız da küresel bir oyuncu olmamıza büyük katkı sağladı, sağlayacak" diyor. Visa, "Dünyanın her yerinde ödemeyi sağlıyor. Bizim de**

**amacımız kullanıcıların, bu 650 milyon insanın millerinin kullanılabilmesini sağlamak. Visa'nın ödeme altyapısını da kullanarak bu millerin para gibi harcanmasını planlıyoruz. Bununla ilgili bir ürün geliştirdik. Yakında bu ürünümüzün de tanıtımı yapacağız" bilgisini veriyor.**

Visa Innovation Program



## HARCADIKÇA MİL KAZANIN



Bunları da başka havayolunun mil programlarına çevirebiliyorsunuz. Yani aslında iki kez mil kazanmış oluyorsunuz” diyor.

### Toplanan millerin yüzde 60'ı kullanılmıyor

Mil toplamamın diğer sadakat programlarından çok farklı olduğunu söylüyor Çakmak. Bunu da şöyle örnekliyor: “Üye olduğunuz sadakat programı size, ‘telefonunuzdan uygulamayı okutun ve kahve kazanın’ diyor. Pek çok üye bununla uğraşmıyor bile. ‘100 mil vereceğim’ dediklerinde ise kullanıcıların yüzde 90’ı onu alıyor. Dünyada başarısız olan çok sayıda sadakat programı var ama içinde bir tane bile mil programı bulamazsınız! Çünkü bu biraz da ego işi. Bu konuyla ilgili Hollywood film bile yaptı. (Aklı Havada - Up in the Air) Bir araştırmada ‘Havayolu şirketi tercihinizde hangi kriterlere dikkat ediyorsunuz’ diye sorulmuş. Business class’ta ve sık uçanların ilk yanıtı ‘yaygınlık’, ikincisi ise ‘mil programı’ olmuş. Düşünün, güvenlik üçüncü sırada yer almış.”

İnsanlar mil toplamayı seviyor ama bunların yüzde 60’ı kullanılmıyor. “Global Miles işte bu milleri bir değere dönüştürmek istiyor” diyor Çakmak.

### 1300 şirketten sadece 200’ünün mil programı var

Salgın nedeniyle zor günler geçirse de havayolu ulaşımı dünyanın en hızlı büyüyen sektörleri arasında yer alıyor. 2019 yılında 5 milyar kişi uçmuş. Bu

yıl salgın yüzünden düşüş var. 2021’de normal seyre dönülürse en az yüzde 50 büyüme bekleniyor.

Çakmak, dünya çapında yaklaşık 5 bin havayolu şirketi olduğunu, onun da 1300’ünün uluslararası uçuş yaptığını ifade ediyor. 1300 şirketinse sadece 200’ünün mil programı var. Çakmak, “Çünkü yazılımı, yönetimi oldukça zor ve pahalı bir iş bu. Sadakat programı olmayanlar ‘düşük fiyata’ yönelmeyi bir seçenek olarak kullanmıştı ama onlar bile mil programı çıkarmaya başladı. Dolayısıyla havacılık sektöründe tek başına fiyatla rekabet etmek çok zor. Bu yüzden bizim sektörümüz ilerde daha da önemli hale gelecek” diyor.

Çakmak, salgın döneminde mil programlarının değerinin daha da ortaya çıktığını düşünüyor. Gerekçesini de şöyle açıklıyor: “Örneğin American Airlines, 7.5 milyar dolar kredi almak için mil programını teminat gösterdi. Yani hiç uçak kaldırmadan bile gelir elde etmeye devam etti. Bir de şu günlerde mil programı kullanıcıları sürekli mil satın alıyor. Çünkü havayolu şirketleri oldukça ucuza mil satıyor. Öyle ki daha önce 30 dolara satılan millerin fiyatı 15-20 dolara kadar indi. 30 bin mili olan biri 100 bin mil satın alıyor. ‘Nasıl olsa uçacağım’ diyor.”

### Dubai Smart City’ye kabul edilen tek Türk girişimi

Global Miles, yabancıların dikkatini kısa sürede çekmeyi başarmış. Geçen yıl Visa İnovasyon Programı’na dahil olduktan kısa bir süre sonra Dubai Smart City projesinden davet almışlar. Çok sayıda uluslararası şirketin desteklediği bu fon, Global Miles’i bünyesine dahil etmiş. Dünya çapında davet edilen 850 girişim arasından ilk 10’a giren şirket, Eylül 2019’da başlayan eğitim programını Şubat 2020’de bitirmiş. Bu fona katılmaları dolayısıyla Dubai Smart City, şirketin yüzde 4’üne ortak olmuş. Program bittikten sonra da 1 milyon dolarlık yeni bir yatırım öngörülmüş

## İLK MİL PROGRAMI 1974 YILINDA HAYATA GEÇİRİLDİ

Mil puanlar halen dünyanın en büyük sadakat programını oluşturuyor. Bu hizmet, ilk kez 1974 yılında Amerikan şirketi Delta Airlines’ın müşterilerine sunulmaya başlamış. O dönemde uçuş kartını getiren herkese bedava bir uçuş kartı veriliyormuş ama biletin nereye olacağına siz karar veremiyormuşsunuz. 1980 yılında American Airlines sistemin bugünkü halini devreye sokmuş ve uçuş kartı yerine mil vermeye başlamış. İlk işbirliği de 1990 yılında Diners Club ile Citibank arasında yapılmış.

ama pandemi, süreci kesintiye uğratmış. Pandeminin ardından şirket, merkezini Dubai’ye taşıyarak oradan faaliyetlerini sürdürecektir.

Egemen Çakmak, Dubai projesiyle eş zamanlı olarak Visa İnovasyon Programı’nı da sürdürdüklerini anlatıyor. Visa’nın en başta kendilerine uluslararası anlamda bir saygınlık kazandırdığını vurgulayan Çakmak, “Visa’nın yurtdışı ofisleriyle görüşüyoruz ve FinTek’ler için önemli fırsatlar görüyoruz. Öte yandan, çok sayıda uluslararası yayına ve araştırmaya da ulaşma şansına sahip olduk” diyor.

## PERAKENDECİLER DE GLOBAL MİLES ALTYAPISINI KULLANIYOR

Yazılımın temeli bir sadakat programı olduğu için Global Miles’a farklı sektörlerden de teklifler gelmeye başlamış. Egemen Çakmak, Rönesans Grubu’nun 12 alışveriş merkezinde kullanılan Shoptink uygulamasının altyapısını kendilerinin sağladığını anlatıyor. Şu günlerde bir market zinciriyle de görüşme halinde olduklarını belirten Çakmak, “Kısa bir süre içinde onlara da Global Miles’ın altyapısını sunmaya başlayacağız” diyor. Şirket, şu anda gelirinin önemli bir kısmını bu tür anlaşmalardan sağlıyor.

# SINIRSIZ FIRSAT WORLD MOBİL'DE!

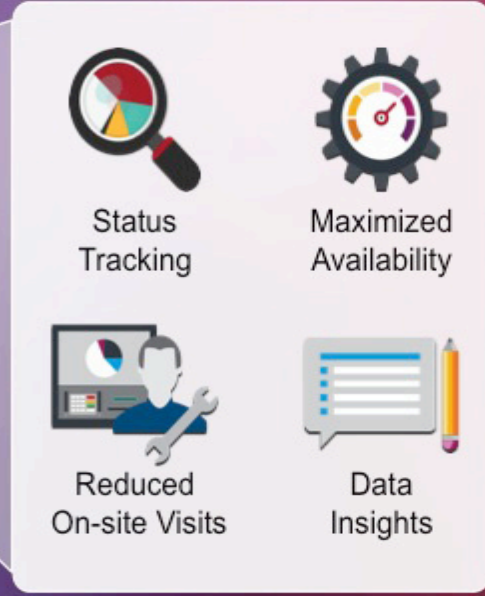
Akıllı alışveriş arkadaşınız World Mobil ile Türkiye'nin her yerinde,  
700.000'den fazla üye iş yerinde fırsatlar sizi bekliyor.  
World Mobil indirin, Vadaalardan fırsat beğenin!



\* Detaylar ve kampanya koşulları World Mobil'dedir.

PayCore ile Diebold Nixdorf'tan önemli işbirliği:

# “Smart ATM Cockpit powered by Vynamic™ View”



Dünyanın lider ATM firması Diebold Nixdorf ile ödeme sistemlerinde lider çözüm sağlayıcı PayCore güçlerini birleştirdi. Diebold Nixdorf'un ATM izleme ve yönetim yazılımı “Vynamic™ View” ile PayCore'un ATM'lerde dışsal faktörleri kontrol edip maliyet avantajı sağlayan ürünü “Manage ATM”, yapılan işbirliği kapsamında entegre edilerek, çözüm “Smart ATM Cockpit (SAC) powered by Vynamic™ View” olarak markalandırıldı.

“Smart ATM Cockpit (SAC) powered by Vynamic™ View” entegre çözümüyle bankalar, bu büyük operasyonu uçtan uca izleme ve yönetme yeteneğine ulaşacak. Bu durum, bankaların maliyetlerini düşürürken aynı zamanda yönetim kolaylığı da sağlayacak. Entegre çözüm, ilk etapta Türkiye'de ATM ağı olan bankaların kullanımına sunulacak.





Ödeme sistemlerinde lider çözüm sağlayıcı PayCore ile self-servis nakit çözümlerinde dünyanın lider oyuncusu olan Diebold Nixdorf, önemli bir işbirliğine imza attı. İşbirliği kapsamında Diebold Nixdorf'un ATM izleme ve yönetim yazılım çözümü "Vynamic™ View" ile PayCore'un "Manage ATM" ürünü entegre edildi ve "Smart ATM Cockpit (SAC) powered by Vynamic™ View" adında yeni bir ürün lanse edildi. Böylece dünyanın en büyük 100 finansal kurumuyla en büyük 25 perakendecisine satış yapan Diebold Nixdorf, banka ve finansal kurumlara bu yeni entegre ürünü Vynamic™ View ATM izleme ve yönetim yazılımıyla birlikte paket olarak satabilecek. Türkiye'deki finansal kurumlar, ilave bir izleme ve yönetim çözümüyle entegrasyon ihtiyacı olmadan pazardaki en güçlü ve yaygın çözümle birlikte kullanma olanağına kavuşmuş olacak.

Vynamic™ View, Diebold Nixdorf'un üretici bağımsız ATM izleme ve yönetim çözümü olarak pazardaki en detaylı veri takibini yapan ürün olarak öne çıkıyor. 110'dan fazla ülkede kurulu olan ürün, globalde en çok kullanılan üretici bağımsız ATM izleme ve yönetim çözümü olma özelliğini taşıyor. Vynamic™ View ile uçtan uca tek noktadan yönetilebilecek bir yapı sunularak izleme, envanter yönetimi, uzaktan dosya dağıtımı, arıza yönetimi gibi konularda da tek bir çözüm üzerinden operasyon kolaylığı sağlanıyor. ATM'lerin yanı sıra sıramatik veya diğer şube cihazları da entegre edilerek izleme sağlanabiliyor.



PayCore'un donanım ürünü Manage ATM ise dışsal faktörler olan voltaj, topraklama, nem, su baskını, network, klima, iç/dış aydınlatma gibi çevresel faktör kontrollerini yaparak arızanın kök nedenine inerek ve enerji kaynaklarını ve arızaları yakından izleyerek bankalara verimlilik sağlıyor. Manage ATM, Vynamic™ View ile entegrasyon sonrası farklılaştırılarak yepyeni ve gelişmiş bir ürün olarak "Smart ATM Cockpit (SAC) powered by Vynamic™ View" markasıyla pazara çıktı.

### **"Sektörün en verimli ve güçlü çözümü"**

Diebold Nixdorf'la yaptıkları işbirliği sayesinde yeni bir ürün olan "Smart ATM Cockpit (SAC) powered by Vynamic™ View", özellikle finans sektörü için önemli bir kazanım olduğunu dile getiren PayCore CEO'su Turgut Güney, "Bizim geliştirdiğimiz Manage ATM, ATM'lerdeki dışsal faktörleri kontrol ediyor. Örneğin enerji kaynaklarını ve arızalarını yakından izlemeyi sağlıyor, kaynakların dikkatli



planlaması ve kontrolüyle gereksiz maliyetleri önüyor, sürdürülebilirlik ve enerji tüketimi sorunlarını çözüyor. ATM izleme çözümü olan Vynamic™ View, ATM'deki donanımsal sorunları tespit ediyor ve bu sorunları merkeze bildiriyor. Bu önemli işbirliği sayesinde böyle etkili ve kritik iki ürünü birbirine entegre ederek sektörün en verimli ve en güçlü çözümü olan "Smart ATM Cockpit (SAC) powered by Vynamic™ View" ürününü oluşturmuş olduk. Bu entegre ürün, ATM'nin dışsal faktörlerini kontrol ederek Vynamic™ View tarafından tespit edilen sorunun kaynağına inmeyi sağlıyor. Bu işbirliğiyle Türkiye'deki bankalar ve finansal kurumlar için etkili bir çözüm ortaya koyuyoruz.

### **"Sektör adına önemli bir gelişme"**

Diebold Nixdorf Türkiye Bankacılık Genel Müdürü Murat Karagözoğlu ise Vynamic™ View çözümünün ajan tabanlı yapısı ve 4 binden fazla olay tanımıyla pazardaki en detaylı veri takibini yapan çözüm olduğuna dikkat çekti. Karagözoğlu'nun işbirliği ve ürün hakkındaki görüşlerini şu sözlerle açıkladı: "Türkiye'de Vynamic™ View izleme ve yönetim çözümümüz 1999 yılından itibaren yani 21 yıldır pazarda yer alıyor. Türkiye'nin önde gelen bankalarından daha küçük ölçekli bankalara kadar her ölçekte finansal kurumun ihtiyacına yanıt veren çözüm, uçtan uca tek noktadan yönetilen bir yapı sunuyor. Günümüzde bankalar için ATM operasyonu oldukça karmaşık bir yapıda olup yalnızca ATM'in izleme ve yönetimi yetersiz kalıyor. ATM'yi çevreleyen dışsal faktörlerin de izlenerek tek bir yapı üzerinden verimli şekilde takibi önem taşıyor. "Smart ATM Cockpit (SAC) powered by Vynamic™ View" ile bankalar, bu büyük operasyonu uçtan uca izleme ve yönetme kabiliyetine ulaşacak. Ek olarak bu yönetim kolaylığı, bankaların maliyetlerinde düşüşler de sağlayacak. Bu anlamda, "Smart ATM Cockpit (SAC) powered by Vynamic™ View" çözümünün, Türk bankacılık sektörü adına önemli bir gelişme olduğuna inanıyorum. Sektöre yön veren bir kurum olarak bu yeni çözümü Türkiye'de satışa sunacağız."

# UÇUŞ PUANI KAZANDIRAN İLK ÖN ÖDEMELİ KART: PeP Pegasus BolBol Kart

PeP Pegasus BolBol Kart ile PeP Visa Kart'ın tüm avantajlarına, yurtiçi ve yurtdışı harcamalardan kazanılan puanları uçak biletine çevirebilme özelliği de eklendi. PeP Pegasus BolBol Kart, harcadıkça BolPuan kazandırmasıyla ön ödemeli kart kategorisinde bir ilke imza atıyor...

YURT DIŞINDA  
TÜM ATM'LER  
ÜCRETSİZ

NUMARASI DEĞİŞEN  
SANAL KARTLA  
GÜVENLİ  
ALIŞVERİŞ

YURT DIŞINA 7/24  
ANINDA &  
HESAPLI  
PARA  
TRANSFERİ

YURT DIŞI  
ALIŞVERİŞTE  
AVANTAJLI  
KUR  
FIRSATLARI

**D**ijital cüzdan PeP, finans dışı alanlarda faaliyet gösteren kuruluşların ödeme aracı çıkarması için çözüm ortaklığı sunmaya devam ediyor. Kurumlar, PeP'in sağladığı çözümlerle kendi markalarına özel kart çıkararak tüketicilere yönelik kampanyalar düzenleyebilir, farklı avantaj ve indirimler sunabilir. Üstelik kullanıcılar hem markaların kendilerine sağladığı imkanlara sahip oluyor hem de dünyanın dört bir yanında ve internette avantajlı döviz kurlarıyla harcama yapma, yurtiçi ve yurtdışındaki ATM'leri komisjonsuz kullanarak ekonomik fayda sağlama, yurtiçi ve uluslararası para transferi, fatura, kurum ve diğer ödemeleri yapma ve ödeme alma özelliklerini kullanabiliyor.

Geçen aylarda dijital reklamverenler, lojistik, perakende, akaryakıt ve sosyal yardım projeleri için verdiği hizmetleri sektör spesifik özel çözümlerle birleştirerek tüm sektörlere açma kararı alan PeP, sosyal yardımlaşma alanında kullanıma sunduğu PeP Kızılay Kart ve akaryakıt istasyonlarına yönelik sunduğu OPEP PeP Visa Sanal Kart'tan sonra havayolu ulaşımını da hizmetleriyle buluşturdu. Pegasus işbirliğiyle hayata geçirilen PeP Pegasus BolBol Kart, seyahat tutkunları için avantajlar dünyasının kapısını açıyor.

## Kullandıkça kazandıran ön ödemeli kart

Pegasus'un misafir sadakat programı BolBol ile PeP Visa Kart'ın avantajlarını birleştiren PeP Pegasus BolBol Kart, bir ön ödemeli kart ile bir sadakat programının özellikleri-



ni birleştirerek sektörde bir ilke imza atıyor. Böylece ilk kez bir ön ödemeli kart, harcadıkça BolPuan kazandırıyor.

PeP Pegasus BolBol Kart kullanıcıları, kazandıkları puanları Pegasus'tan uçak bileti ve ek hizmet satın alırken de kullanabiliyor. Kullanıcılar hem PeP'in sunduğu avantajlı döviz kuruyla alışveriş, tüm dünyada komisjonsuz ATM kullanımı, düşük maliyetle uluslararası para transferi, ödeme alabilme olanaklarından faydalıyor hem de uçak bileti satın alırken kazandığı puanları kullanarak çifte avantaj yakalıyor. PeP Pegasus BolBol Kart sahipleri, yükledikçe harcama yapılabilen, tüm dünyada milyonlarca Visa anlaşmalı işyerinde geçerli PeP Pegasus BolBol Kart ile yurtiçi ve yurtdışı alışverişlerinden, yurtiçinde kredi kartıyla para yüklemelerinden, yurtdışında ise ATM ile para çekme işlemlerinden BolPuan kazanabiliyor.

## Turizme desteğe devam

PeP, turizm sektörüne verdiği desteği farklı programlarla sürdürmeye devam edecek. Seyahat kısıtlamasının olduğu salgın döneminde bile PeP, turizm sektörünün kurumsal oyuncularına ödeme sistemleri hizmeti, bireysel tüketicilerine ise program desteği sunuyor. PeP'in bu vizyoner bakış açısının sınır ötesi bir dijital cüzdan olma vasfını da tamamladığı belirtiliyor.

Dileyen tüketicilere ücretsiz olarak sunulan PeP Pegasus BolBol Kart için başvurular PeP'in web sitesi, mobil uygulaması ve Pegasus Hava Yolları'nın web sitesi flypgs.com üzerinden yapılabilir. ☺

YURT İÇİ  
ALIŞVERİŞLERDE  
HER 5 TL'YE  
1 BOLPUAN

KREDİ KARTI İLE  
PARA YÜKLEME  
HER 150 TL'YE  
10 BOLPUAN

TÜM YURT DIŞI İŞLEMLERDE  
ALIŞVERİŞ - E-TİCARET - KONAKLAMA  
HER 1 €'YA  
2 BOLPUAN

YURT DIŞI  
ATM PARA ÇEKME  
HER 1 €'YA  
1 BOLPUAN

# 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 

# Mastercard ve İhtiyaç Haritası “El Ele Destek Hareketi”ni hayata geçiriyor



Covid-19 pandemisiyle artan ihtiyaçlara cevap vermek ve ekonomik bir hareketlilik yaratmak için İhtiyaç Haritası ile bir araya gelen ödeme teknolojileri lideri Mastercard, yerel ekonomiyi canlandırmak, esnafa destek olmak ve ihtiyaç sahiplerinin ihtiyaçlarını karşılamak için “El Ele Destek Hareketi”ni başlattı. 20 ili kapsayan projeye 1.5 milyon TL’lik desteğiyle katkıda bulunarak toplumun dayanışma sorumluluğunu paylaşmayı görev edinen Mastercard ve İhtiyaç Haritası, Covid-19 nedeniyle kırılğan bir dönem geçiren kişi ve işletmelere “El Ele Destek Hareketi”yle “can suyu” oluyor...



Ödeme teknolojileri lideri Mastercard ve İhtiyaç Haritası bir araya gelerek ihtiyaç sahiplerinin ihtiyaçlarını yerel esnaflardan sağlayabileceği “El Ele Destek Hareketi” sosyal pazaryerini oluşturdu. Tüm altyapı çalışmaları tamamlandı ve 27 Kasım 2020 itibarıyla “El Ele Destek Hareketi” platformu üzerinden yerel işletmeler yeni bir iş modeliyle tanışmaya başladı.

### Yerel işletmeler “El Ele Destek Hareketi”nde buluşuyor

Mastercard ve İhtiyaç Haritası’nı bir araya getiren proje, Covid-19 döneminde ortaya çıkan gıda ve hijyen temel ihtiyaç malzemelerinin yine “İhtiyaç Haritası” tarafından kurulan “El Ele Destek Hareketi” platform aracılığıyla yerel işletmeler ve esnaf tarafından karşılanması esasına dayanarak ilk etapta İstanbul, Ankara, İzmir, Eskişehir, Gaziantep, Adana, Mersin, Trabzon, Elazığ ve Denizli başta olmak üzere toplam 20 ilde hayata geçirilecek. Yerel ihtiyaçların yerel işletmelerden karşılanmasına imkan sunan ve yerel ekonomiye katkı sağlanması hedeflenen proje, yerel esnafın dijitalleşmesi ve e-ticaretin gelişmesine de hizmet edecek. 210 ülkede, ticaretin ve alışverişin tam da ortasında yer alan, ödeme sistemleri teknolojilerinin lider şirketi Mastercard’ın öncelikli amacının her sektörde ve ölçekten bağımsız olarak tüm işletmelerin faaliyetlerini kesintisiz olarak sürdürmesini sağlamak olduğunu belirten Mastercard Türkiye Genel Müdürü Yiğit Çağlayan, “Şirket olarak her zaman, dijital ekonominin her yerde, herkes için işlenmesini sağlama misyonunu yerine getirmeye yönelik çalışmalar yürütüyoruz. Kapsayıcı büyüme çalışmalarına kaynak aktarmak amacıyla 2018 yılında kurulan Mastercard Kapsayıcı Büyüme Merkezi (The Mastercard Center for Inclusive and Growth), Covid-19 destek programı kapsamında, ihtiyaç sahibi bireylerin ve yerel işletmelerin desteklenmesi amacıyla 1.5 milyon TL tutarında bir hibe fonu ilk kez Türkiye’de bir sosyal kooperatife ayırdı” dedi.



### 7 bin adet gıda ve hijyen paketi dağıtılacak

Mastercard ve İhtiyaç Haritası’nı bir araya getiren proje, Covid-19 salgınından olumsuz etkilenenlerin gıda ve diğer temel ihtiyaç malzemelerinin, İhtiyaç Haritası tarafından kurulan “El Ele Destek Hareketi” platformu aracılığıyla yerel işletmelerden karşılanması esasına dayanıyor. Yerel esnafın dijitalleşmesi ve e-ticaretin gelişmesine de hizmet edecek projenin altyapı çalışmaları tamamlandı. Yaklaşık 7 bin adet gıda ve hijyen paketinin yer aldığı ve toplamda 20 ilde hayata geçirilecek proje, kalkınmanın sadece bölgesel ya da kentsel ekonomik kaynaklara bağlı olmadan, yerel esnaf ve küçük işletmelerin de aktif katkısıyla gerçekleştirileceğini göstermesi açısından da önem taşıyor.

Yiğit Çağlayan, ekonomik olarak zor durumda olan bireylerin ihtiyaçlarını yerel ekonominin paydaşlarıyla karşılayarak sürdürülebilir bir ekonomi yaratmayı hedeflediklerini vurguladı. İhtiyaç Haritası kurucularından sanatçı Mert Fırat da Mastercard’ın bağımsız fonundan aktarılan ve sosyal sorumluluk adına yapılan yatırımla ihtiyaç sahiplerinin taleplerine cevap verilirken yerel ekonominin aktörlerinin de desteklenmesi amaçlandığı bu projede işbirliği yapmaktan dolayı mutlu olduklarını ifade etti.

Fırat, “İhtiyaç Haritası olarak ‘El Ele Destek Hareketi’ projesi kapsamında kalkınmanın sadece bölgesel ya da kentsel ekonomik kaynaklara bağlı olmadan yerel esnaf ve küçük işletmelerin de aktif katkısıyla gerçekleştirileceği bilinciyle hareket ettik. Bu fonu doğru kaynaklara hızlı ve etkin bir şekilde aktarmak, toparlanma çalışmalarında yerel işletmelere destek olmak gayesiyle, gerçek ihtiyaç sahipleri ve destekçilerini bir sosyal pazaryeri platformunda buluşturduk. Mastercard ve İhtiyaç Haritası, ihtiyaç sahiplerinin ihtiyaçlarını yerel esnaftan sağlayabileceği bir sistem oluşturdu ve bu proje için her il bazında analizler yapılarak doğru verilerin elde edilmesi sağlandı” dedi.



## İHTİYAÇ HARİTASI İLE 5 YILDA 2.2 MİLYONDAN FAZLA MALZEME İHTİYACI KARŞILANDI

İhtiyaç Haritası, bireylerin aynı yardımlar aracılığıyla toplumsal sosyal dengesizliklerle mücadele etmesine destek olmak üzere ortaya çıkan ve hizmet veren gönüllü bir web sitesi. Tüm illerde ihtiyaç sahipleri ile destek olmak isteyen kişi ve kurumların buluşmasını sağlıyor. Aynı yardım transferlerine dayalı

harita tabanlı bir dayanışma platformu sunan İhtiyaç Haritası, online imece kültürünü yaygınlaştırarak kişi ve kurumları bir araya getiriyor; bölge, şehir veya mahalle ölçeğinde topluluklar oluşturup harekete geçiriyor. 2015 yılından bu yana İhtiyaç Haritası platformunu 100 bine

yakın üye, 350’den fazla sivil toplum örgütü, 70’den fazla özel sektör kuruluşu, yüzlerce de kamu kuruluşu temsilcisi kullandı. Platform aracılığıyla 2.2 milyondan fazla malzeme ihtiyacı karşılandı, yaklaşık 103.7 milyon liraya eşdeğer bir paylaşım ekonomisi yaratılarak sosyal etkisi yüksek bir farkındalık oluşturuldu. ☺

# KİMLİK DOĞRULAMADA YENİ BİR SAYFA AÇILIYOR

Verisoft, Japon teknoloji devi Hitachi'nin çözümlerini ödeme sistemlerine uyarlamak üzere Hitachi Türkiye Digital Güvenlik Sistemleri ile biyometrik kimlik doğrulama konusunda çalışmalara başladı. Hitachi'nin VeinID Five teknolojisi, hiçbir ek donanıma ihtiyaç duymadan parmak damar iziyle kimlik doğrulatabiliyor...

**V**erisoft, ödeme sistemlerinin vazgeçilmez ögesi olan kimlik doğrulama konusunda Japon Hitachi ile işbirliği başlattı. Verisoft'un Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dilek Sağıroğlu, Hitachi'nin hiçbir ek donanıma ihtiyaç duymadan parmak damar iziyle kimlik doğrulatabilen teknolojisini kullanarak Türkiye'de bu alanda yeni bir sayfa açacaklarını vurguluyor. Sağıroğlu, işbirliğinin ayrıntılarını şöyle anlatıyor: "Hitachi'nin de ortak olduğu HMC Digital ile hem yazılım hem de donanım boyutlarında işbirliği yaptık. 'VeinID Five' olarak adlandırılan bu teknolojinin bizce en önemli özelliği, salgın nedeniyle gündemimizde üst sıralarda yer alan temas kaygısını yok ederek fiziki temas olmadan çalışabilmesi. Tabii yine parmak damar izinden kimlik doğrulamasını yapabilen birbirinden farklı cihazlar da ürün yelpazesinde mevcut. Yapılan işlem çok basit. Kameraya el sallamak gibi görünen ama el parmaklarımızın içinde yer alan damar haritamızın (izin) tanınmasını sağlayan bir sistemden bahsediyoruz. VeinID Five çözümünün en önemli avantajı ise ilave bir satın alma yapmaya gerek olmadan mevcut bilgisayarımızın kamerası aracılığıyla kullanıcıya ait parmak damar izini okuyabilmesi. Bu çözümü başlangıç olarak Windows10 işletim sistemiyle sunuyoruz. Yakın



Dilek Sağıroğlu



Ömer Kadakal

gelecekte iOS ve Android tabanlı mobil cihazlar için de kullanıma sunulacak."

## "Doğrudan bir kişisel veri değil"

Hitachi Türkiye Dijital Güvenlik İş Kolu İş Geliştirme Müdürü Ömer Kadakal ise konuya bir başka açıdan yaklaşıyor: "Gerek güvenlik gerekse hayatımızı kolaylaştırma yeteneği bakımından biyometrik çözümler her geçen gün biraz daha öne çıkıyor. Kişinin sahip olduğu doğal bir veri olan biyometrik veri pek çok şekilde günlük hayatımızda yer almaya başladı. Parmak izi ve yüz gibi dış bir biyometrik özelliğimizin aksine Hitachi'nin teknolojisi, bir iç biyometrimiz olan parmaklarımızın içindeki damarları tanımaya dayalı. Bu da özel bir proses uygulamayı gerektirdiğinden, kişiler farkında olmadan onlardan elde edilebilecek bir veri olmamasını sağlıyor. Ayrıca dış biyometrimiz gibi zaman içinde değişim göstermiyor. Diğer taraftan, kimlik doğrulamada kullanılmak üzere damar izini çıkarıyor ve bu veriyi bir imaj (fotoğraf) değil nümerik bir koda çevrilerek depoluyoruz. Dolayısıyla doğrudan kişisel bir bilgi değil, bundan türetilmiş bir değer üzerinden kimlik tanıma işlemleri yapılabilir hale gelmiş oluyor. Yeni müşteri kazanımı ve mevcut müşterilerin ödeme aşamasında kimlik doğrulama gereksinimleri için Verisoft yazılımlarıyla destekli Hitachi çözümlerinin gerekli tüm cevapları sağladığına inanıyoruz." ☺



# 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

# OCTET PORTAL

## salgında “sorunsuz nakit döngüsü” sağlıyor

Şirketlerin nakit akışını hızlandırarak küresel çapta 3 milyar dolar işlem hacmine ulaşan Avustralya kökenli Octet, salgın döneminde önemi artan nakit döngüsünün sorunsuz işlemesini sağlayan iş modelini Türkiye’deki müşterilerinin de kullanımına sundu. Ticaretin tarafları olan alıcı ve satıcıyı bankalarla aynı ortamda bir araya getiren Octet Portal çözümü için işbirliği yapılan bankalar arasında Citibank Türkiye de var..



Derya Ekemen Fidan

**N**akit döngüsünün “alıcılar için uzun, satıcılar için kısa” olmasını sağlamak amacıyla küresel çapta ürün ve çözümler geliştiren Octet, faaliyetlerini 2015 yılında BDDK’dan aldığı izinle Türkiye’ye de taşımıştı. Türkiye pazarında farklı ölçeklerde 3 bin 200 şirkete hizmet verdiklerini ve 2020 sonu itibarıyla işlem hacimlerinin 1.2 milyar TL’ye ulaşacağını belirten Octet Türkiye Genel Müdürü Derya Ekemen Fidan, “Sunduğumuz tüm ürünler, Octet Portal’in yetkinlikleriyle özel-

likle likiditenin az olduğu dönemlerde firmaların nakit ihtiyaçlarını, işletme sermayelerini esnek yönetmelerine olanak sağlıyor” diyor.

Fidan, gelecekte bankacılık işlemlerinin ticaretin tarafı olan alıcı ve satıcı bankalarla aynı ortamda bir araya getiren FinTek şirketleri üzerinden yönetileceğini öngörüyor ve şöyle ekliyor: “Octet olarak bu süreçte müşteri ve pazar ihtiyaçlarını analiz edip ihtiyaçlar doğrultusunda yeni ürünler geliştirmeye ve her zaman müşterilerinin yanında olmaya devam edeceğiz.”



Herhangi bir kurulum gerektirmeden, üyelik yöntemiyle çalışan Octet Portal, şirketlerin mevcut ERP (kurumsal kaynak planlama), satış ve muhasebe programlarına da sorunsuz şekilde ve kolayca entegre oluyor. Bu sayede 7/24 tahsilat ve ödeme yapmaya olanak tanıyan portal, tüm işlemlerin tek noktadan yönetilmesiyle de büyük kolaylık sağlıyor. Türkiye'nin önde gelen tüm bankalarıyla işbirliği içinde olduklarını belirten Derya Ekemen Fidan, gelişmiş güvenlik uygulamalarıyla sahtecilik gibi istenmeyen durumların önüne rahatlıkla geçebildiklerini vurguluyor.

### Yarışmasını kazandığı Citibank'ı müşterisi yaptı

Octet, yurtdışı işlemler için de dünyanın önde gelen ödeme sistemleriyle entegre olarak çözüm sağlıyor. Fidan, "Bu sayede üyelerimize yurtdışı pazarlara açılma imkanı da sunuyoruz. 65 ülkede kredi kartlarının yanı sıra hesaptan ödeme gibi alternatif yöntemler, esnek ödeme çözümleri ve verimli süreç yönetimiyle tüm firmalara işbirliklerini güçlendirme fırsatı sağlıyoruz" diyor.

Türkiye'deki işbirliklerini artıran Octet, son olarak Citibank Türkiye ile oldukça kapsamlı bir anlaşma yaptı. Citibank'ın 2019 yılında düzenlediği MENA FinTech Challenge'in Türkiye'den kazananı olan Octet Türkiye, Citibank Türkiye ile finansal teknolojiler alanında işbirliğine imza attı. İşbirliği kapsamında Octet Türkiye, Citibank'ın Türkiye'deki kurumsal ve ticari müşterileri için "çoklu banka doğrudan borçlandırma sistemi", "kredi kartı tahsilatları" ve "kurum fatura yöntemi" olmak üzere üç yeni çözüm sunacak.

### Operasyonel maliyet düşecek, tahsilatlar güvence altında olacak

Hayata geçirilecek uygulamalarla Citibank'ın Türkiye'deki müşterileri, Octet Türkiye tarafından tahsil edilen tüm alacaklarını internet üzerinden takip etme imkanına sahip olacak. Derya Ekemen Fidan, özellikle geniş satış ağına sahip müşterilerin farklı birçok hesap açma zorunluluğunun yol açtığı operasyonel güçlükler ve tek-



nik entegrasyon konusunda yaşanan zorlukların Octet Türkiye'nin portal yetkinlikleriyle aşılabileceğini belirtiyor: "Çoklu banka API entegrasyonları ve müşterilerin ERP sistemleriyle uyumlu raporlama seçenekleri ise müşterilerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş iş modellerine erişmelerini sağlayacak. Citibank'ın kurumsal ve ticari müşterilerinin operasyonel maliyetlerini düşürecek tüm bu uygulamalar aynı zamanda müşterilerin distribütörlerden ve kendi müşterilerinden yapacağı tahsilatları da güvence altına alacak. Özellikle Covid-19 salgını döneminde işletmeler açısından maliyetlerin bir kez daha ön plana çıktığını gözlemledik. Bu süreçte işletmelere sağlayacağı katkılar açısından bu işbirliğini çok önemsiyoruz." ☺

## CITIBANK'IN HEDEFİ, GÜNCEL DİJİTAL ÇÖZÜMLER SUNMAK

Citibank Türkiye Genel Müdürü Emre Karter, Octet Türkiye işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Müşterilerimize güncel dijital çözümleri sunmayı hedefliyoruz. Octet Türkiye ile başlattığımız işbirliğini de bu doğrultuda atılmış önemli bir adım olarak görüyoruz. Bu işbirliği müşterilerimizin tahsilat alanında farklılaşan ihtiyaçlarını karşılayarak operasyonel maliyetleri düşürmelerine ve işletme sermayelerini daha verimli kullanmalarına yardımcı olacak." Citibank Türkiye Global İşlem Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Murat Özlü ise "Octet Türkiye işbirliği, müşterilerimize sunduğumuz değerleri geliştirmek için Türkiye'de büyümekte olan FinTek ekosisteminin potansiyelini kullanma stratejimizle uyum içerisinde. Octet Türkiye'nin portal yetkinlikleri, müşterilerimizin geleneksel uygulamalardaki tahsilat süreçlerinde karşılaştığı operasyonel maliyetleri düşürmelerini sağlayacak" diyor.



# IdeaSoft - Google işbirliğiyle E-TİCARET YAPMAYAN İŞLETME KALMAYACAK!



Seyhun Özkara

E-ticaret altyapı sağlayan IdeaSoft'un Google ile ortaklaşa yürüttüğü proje, Türkiye'deki pek çok işletmenin dijital dünyanın fırsatlarıyla büyümesini hedefliyor. İşbirliği sayesinde 24 saat içinde online mağaza açıp satışa başlamak mümkün...

Söz konusu işbirliğiyle online alışverişe henüz geçmemiş veya yeterli yatırımı yapamayan işletmeler de e-ticaret yapabilecek. KOBİ'ler 24 saat içinde e-ticaret sitelerini kurarak dükkanlarını dijital ortama taşıyıp 7/24 açık tutabilecek.

Halen Türkiye'de işletmelerin yüzde 99'unun KOBİ olduğunu hatırlatan ve herkesin kolaylıkla e-ticaret yapabileceğini ifade eden IdeaSoft CEO'su Seyhun Özkara, KOBİ'lerin e-ticaretteki ağırlığının salgınla birlikte artmaya başladığına işaret ediyor: "Elimizdeki veriler, bu zorlu süreçte tüketicilerine e-ticaretle ulaşan KOBİ'lerin satış hacmini ciddi oranda artırdığını gösteriyor. IdeaSoft altyapısını kullanan şirketlerin de yüzde 80'den fazlasını KOBİ'ler oluşturuyor. Biz de onlara destek olmak için bu çözümü hayata geçirdik."

**H**ızla büyüyen e-ticaret ekosistemi, yazılım ve donanım sağlayıcılardan ödeme sistemlerine, kargoculardan dijital reklam ajanslarına çok bileşenli bir yapıya sahip. 2019 yılında satılan her 100 üründen 6.2'si internette alındı. Bu oran, 2020'nin ilk aylarında tüm dünyada patlayan Kovid-19 salgınıyla birlikte çok daha hızlı artarak yüzde 50'nin üzerine ulaştı. Hal böyle olunca, bugüne kadar fiziki ticareti tercih eden irili ufaklı pek çok şirket hatta kişiler bile internette satış yapmaya başladı.

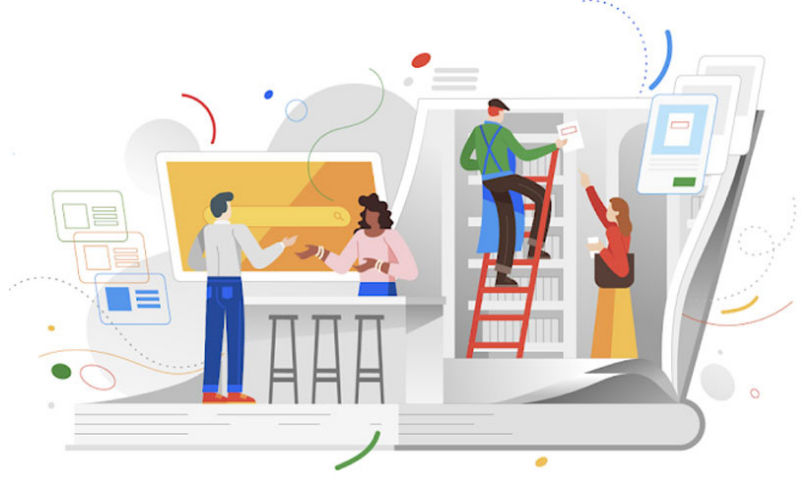
Tabii internette satış yapmak bir web sitesi ya da mağaza açıp bir hesap numarası almakla bitmiyor. Zira geçmiş, online satış yapanların önemli bir kısmının başarısız olduğunu ortaya koyuyor. İşte bu gerçeği gören IdeaSoft ile Google, Türkiye'deki küçük işletmelerin online ticaretle dünyaya açılmasını sağlamak için işbirliğine gitti.

## 24 saat içinde online mağaza açabilirsiniz

Bu doğrultuda Google ile işbirliği başlattıklarını söyleyen Özkara, KOBİ'lerin yeni dönemde en çok ihtiyaç duyduğu anahtar teslim e-ticaret sitesini en uygun şartlarda sağlayacaklarını vurguluyor. Özkara, "Türkiye'deki dijitalleşme sürecini olabildiğince kolaylaştırmaya çalışıyor ve bu yolda KOBİ'leri desteklemek adına birçok proje geliştiriyoruz. Amacımız bir işletme sahibi 'nasıl' sorusunu sorduğunda işini kolaylaştırsın ve bir başkası aynı noktada takılmasın diye o sorunu ortadan kaldıracak çözümler üretmek. Tüm sektörler artık dijitalleşmenin ve dijital pazarlamanın önemini daha iyi anladı" diyor.

IdeaSoft - Google işbirliği doğrultusunda KOBİ'ler, Google Dijital Türkiye platformunun öne çıkan ürünlerden biri olan Grow My Store'u kullanma fırsatı buluyor. Özkara, bu uygulamanın sağlayacağı fırsatları şöyle anlatıyor:

“Grow My Store ile işletmeler e-ticaret sitelerinin röntgenini çekip, sektörlerindeki diğer oyunculara kıyasla nasıl bir performans sergilediklerini ve hangi yönlerde geliştirmeler yapabileceklerini kolayca görebiliyor. Bu sayede firmalar, internetten satışlarını artırmak için ücretsiz ve detaylı analizlere sahip oluyor. İşletmelerin bu analiz ve raporlardan faydalanmak için tek ihtiyaçları bir e-ticaret sitesine sahip olmak. Grow My Store’dan yararlanmak isteyen şirketler, bir e-ticaret sitesi yoksa IdeaSoft ile yapılan işbirliğinden faydalanmak için isim, soyisim, mail adresi ve telefon numarasıyla başvurup 24 saat içinde online mağazalarını açabiliyor. Ek olarak KOBİ’ler; e-ticaret eğitimlerine ücretsiz erişim hakkı, özel müşteri hizmetleri desteği, pazaryerlerine özel yüzde 50’ye varan indirimli komisyon oranları, avantajlı kargo anlaşmaları gibi çeşitli ek haklara da sahip oluyor.”



### Online satış verileri herkesin erişimine açıldı

IdeaSoft, Covid-19 salgınıyla birlikte Mart 2020 tarihinden itibaren hem işletmeleri hem de tüketiciyi korumaya yönelik çalışmalar yürütüyor. Google ile başlatılan işbirliği de bu doğrultuda atılmış bir adım. Seyhun Özkara, “Online alışveriş alışkanlıklarını geliştirmek ve temassız ticareti yaymak için 15 yıldır ilk kez son kullanıcıyı hedefleyen bir çalışma başlattık. E-ticaretin ne denli yaygın olduğunu göstermek için canlı.ideasoftware.com.tr ile Türkiye’nin online satış verilerini herkesin erişimine açtık” diyor.

Özkara, bu süreçte KOBİ E-ticaret Çözüm Paketi ile yüzlerce KOBİ’ye birkaç gün içinde e-ticaret sitesi açarak ayakta durmaları konusunda destek olduklarını vurguluyor. KOBİ’leri sadece yurtiçi satışlar değil ihracat için de destekleyecek çalışmalara odaklanacaklarını belirten Özkara, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Dijitalleşme sürecini belli bir süre tecrübe etmiş işletmeler için e-ihracat büyük bir potansiyel oluşturuyor. Ancak birçok firma reklam ve dijital pazarlama süreçlerini tam olarak yerine getirmeden e-ihracatta başarılı sonuçlar

alamıyor. Türkiye’de e-ihracat henüz çok yeni bir olgu. Önümüzdeki birkaç yıllık dönemde hızlı büyüyeceğini düşünüyoruz. Dövizin artış hızı da işletmelerin e-ihracata yönelmesinde pozitif bir etki oluşturuyor. Salgın sürecinde gümrük ve dağıtım ağına e-ihracat üzerinde bazı pürüzler çıksa da önümüzdeki dönemde hızlı bir ivmeyle büyüme öngörüyoruz.”

### “2021’de e-ihracatın yıldızı daha da parlayacak”

Seyhun Özkara, 2021’nin hem e-ticaret hem de e-ihracat için hızlı, yoğun ve rekabetin artacağı bir yıl olacağını tahmin ediyor. Pazara sunacakları yeni ürünlerle küçük ve orta ölçekli işletmelerin e-ticaret ve e-ihracat alanında başarılı olup işlerinin bir parçası haline getirdikleri “dijital dönüşüm süreci”nin merkezinde olmayı hedeflediklerini belirten Özkara, “KOBİ’lere destek olmak adına geliştirdiğimiz projeleri 2021’de de devam ettirmeyi, dijital dönüşüm süreçlerini doğru şekilde ilerleterek daha fazla firmayı e-ticaret pazarına kazandırmayı hedefliyoruz” diyor.

## “GOOGLE DİJİTAL TÜRKİYE PLATFORMUYLA TANIŞMANIZDA YARAR VAR”

Google Türkiye Pazarlama Lideri Işıl Heves ise işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Küçük ve orta ölçekli işletmeler için ‘yeni normal’ koşullarında büyümenin ve rekabetçiliğin yolu dijitalleşmeye yönelmekten geçiyor. Dijitalleşmeye güçlenmek isteyen herkesin ihtiyaç duyduğu birçok ücretsiz Google araç ve çözümüne tek noktadan erişebilecekleri Google Dijital Türkiye platformunu hayata geçirdik. Platformda hem işini hem kariyerini dijitalin fırsatlarıyla büyütmek isteyenler için birçok çözüm sunuyoruz. ‘Online mağazamı nasıl açabilirim’ diye düşünenler

için de IdeaSoft ile bir iş ortaklığına gittik. Bu işbirliğiyle amacımız, ekonominin bel kemiği olan KOBİ’ler ve özellikle perakende alanındaki işletmeler başta olmak üzere herkesin internetten satış yapmasını mümkün kılmak. İçinde bulunduğumuz bu zor dönemi sunduğumuz ücretsiz fırsatlar, eğitim olanakları ve ürün desteklerimizle fırsatı dönüştürmek isteyen herkesi Google Dijital Türkiye platformuyla tanışmaya davet ediyorum.”



Işıl Heves

# TÖDEB'in önceliklerinden biri de sektördeki **KADIN** istihdamını artırmak



Burhan Eliaçık

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) 17 Eylül'de yapılan genel kurulun ardından ilk yönetim kurulunu seçerek çalışmalarına başladı. Dernekte (ÖDED) olduğu gibi birliğe de başkan seçilen Burhan Eliaçık, TÖDEB'in sektörün gelişimine büyük ivme kazandıracağını düşünüyor. Sektörel araştırmalar, istatistiki derlemeler ve akademik çalışmaları hızlandıracaklarını söyleyen Eliaçık, "Öncelikli hedeflerimizden biri de sektörümüzdeki kadın çalışan ve yönetici sayısını artırmak olacak" diyor...

**BARIŞ BEKAR**

**F**inansal teknoloji (FinTek) şirketleri hemen her ülkede olduğu gibi Türkiye'de de çok hızlı büyüyor. Art arda çıkarılan yasal düzenlemelerin ardından sektör, artık bir birlik olarak da temsiliyet hakkı kazandı.

Sektörün önde gelen şirketlerinin gönüllülük temelinde kurduğu ÖDED, yasayla kamu kimliği kazanarak birliğe dönüştü.

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği'nin statüsüne dair 2678 numaralı Cumhurbaşkanlığı kararı, 28 Haziran 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Türkiye'de faaliyet gösterecek ödeme ve elektronik para kuruluşları, faaliyet izni aldıkları tarihten itibaren 1 ay içinde birliğe üyelik için başvuru yapmakla yükümlü. Statünün yürürlüğe girmesinden önce faaliyette bulunan ödeme kuruluşları ile elektronik para kuruluşları ise birliğin faaliyete geçtiği tarihi izleyen 1 ay içinde birliğe üye olmak zorunda.

Birliğin ilk yönetim kurulu, 17 Eylül'de yapılan genel kurulun ardından görevine başladı. Kısa adı TÖDEB olan birliğin ilk başkanlığına ise ÖDED'in başkanlığını da yapan Burhan Eliaçık seçildi.

Birlik sayesinde finansal sektörler için gerekli olan güven, farkındalık, etik, uyum gibi alanlarda sektörün, üzerine düşen görevi çok daha koordineli ve etkin bir şekilde yerine getirebileceğini söyleyen Eliaçık, "TÖDEB, ödeme sistemlerinin ve üyelerinin faaliyetlerinin gelişmesi için strateji geliştirme, pazar verileri paylaşmak gibi bugüne değin ihtiyaç duyulan çok önemli boşlukları dolduracak" diyor.

Burhan Eliaçık ile TÖDEB'in misyon ve vizyonunu, plan ve hedeflerini konuştuk...

**Burhan Bey öncelikle PSM olarak sizi ve yönetim kurulunu tebrik ederiz. Önce ÖDED'i dernekten birlik olmaya götüren süreci kısaca özetleyebilir misiniz?**

Çok teşekkür ederim. 2015 yılında sektör temsilcileri bir araya gelerek Ödeme ve Elektronik Para Derneği'nin (ÖDED) kuruluşuna karar verdiği anda aslında bugün ulaştığımız yere yani Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği'ne doğru yolculuğumuz da başlamış oldu. Zira derneğin kuruluş anında bir birliğe sahip olmamız gerektiğini düşündüğümüz

için tüm altyapımızı da buna göre kurguladık. İşleyiş yapısının yanı sıra öz disiplin ve armoni içinde çalışan; tek tek şirketlerin çıkarından daha çok sektörün gelişimine odaklanan, farklı iş modeli ve ölçekte kuruluşların temsiliyet hakkını gözeten, şeffaf ve bağımsız yönetilen, kamu yararı odağında finansal sistemin gelişimine yön veren çalışmaları yürüten, kısaca sektörün sesi olma görevini üstlenen bir meslek örgütü kurmaya karar vermiştik. İşte bu yaklaşımımız ve prensiplerimiz ÖDED'i kısa sürede sektörün en önemli sivil toplum kuruluşu haline getirdi.

ÖDED'i son yılların en etkili ve en başarılı meslek örgütü haline getiren tüm kazanımları ve prensipleri TÖDEB için de gerekli görüyoruz ve daha da geniş bir çerçevede uygulamaya devam edeceğiz. Birlik hedefinde bizlerin tüm hazırlıklarına rağmen en büyük aşama, TÖDEB'i güçlü kılacak olan 6493 sayılı kanunda yapılacak değişikliktir. Dernek olarak bu konuda kamu otoritesi nezdinde girişimlerde bulunduk ve nihayet Kasım 2019'da bu hayalimiz gerçekleşti.

Bu vesileyle tüm süreçte desteğini her zaman ve yakından hissettiğimiz Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na teşekkürlerimizi bir kez daha iletmek isteriz.

Sektör olarak bundan sonra da aynı heyecan ve daha büyük bir sorumlulukla yolumuza devam edeceğiz.

### **Bu süreçte sektörün muhatap olduğu adres de değişti. Lisanslama ve denetim yetkisinin BDDK'den Merkez Bankası'na geçmesi önümüzdeki dönemdeki işleyişi nasıl etkileyebilir?**

Ödemeler alanında yetkilerin TCMB'ye geçmesiyle birlikte tanık olduğumuz ilk değişikliklerden biri, Ödeme Sistemleri ve Finansal Teknolojiler Genel Müdürlüğü'nün oluşturulması oldu. Tek başına bu değişiklik bile sektöre ve finansal teknolojiler alanına verilen önemin açık ve net bir göstergesi. Ayrıca sektörün temel ihtiyaçlarından biri olan iletişimin çok daha açık ve etkili bir şekilde yürütülmesi ve Bankalararası Kart Merkezi'nin ödeme hizmetleri içinde üstlendiği yeni rol gibi gelişmeleri son derece olumlu ve güçlü adımlar olarak görüyorum. Salgın süreci gelişmeleri biraz yavaşlatsa da özellikle yılın geri kalan kısmında ve yeni yıllarda birlikte çok daha hızlı bir süreç bizi bekliyor.

### **Başta açık bankacılık ve bilgi paylaşımı olmak üzere bankalarla ilişkilerde, birlik olduktan sonra bir yaklaşım farkı hissediyor musunuz? İlgili mevzuatın uygulamaya geçişi konusunda beklentileriniz neler?**

TÖDEB Genel Kurulu'nu 17 Eylül'de yapmıştık. Birliğimiz bu tarih itibarıyla kuruldu ve geçen süreçte faaliyetlerimizin temelini oluşturacak kural ve prensipleri hazırladık. Dolayısıyla bankalarla ilişkilerde bahsedilen değişiklikleri gözlemlene fırsatımız henüz olmadı. Bununla birlikte, açık bankacılıkla ilgili 6493 sayılı kanun değişikliğini takip eden ikincil düzenlemelerin 1 Ocak 2021 tarihine kadar yürürlüğe girmesi gerekliliğinin ardından, buna dair sektörle paylaşılan öde-

## **TÖDEB'İN İLK YÖNETİM KURULU**

**Başkan:** Burhan Eliaçık  
**Başkan Vekili:** Ufuk Bilgetekin

### **Yönetim Kurulu Üyelerinin bağlı bulunduğu kuruluşlar:**

- Aypara (iPara) Ödeme Kuruluşu
- Belbim Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- Birleşik Ödeme Hizmetleri ve E-Para
- BPN Ödeme ve E-Para Hizmetleri
- Elekse Ödeme Kuruluşu
- iyzi (iyzico) Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri
- Ödeal Ödeme Kuruluşu
- Papara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- PayTR Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu
- TT Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri
- Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri
- Vizyon Tahsilat Sistemleri ve Ödeme Hizmetleri

me emri başlatma ve hesap bilgisi hizmetleri, müşteri deneyimi taslakları bize Merkez Bankası'nın dünya örnekleri dahil birçok açık bankacılık düzenlemesi ve modelini incelediğini gösteriyor. Ülkemiz için en uygun modeli sektörle birlikte belirleme yaklaşımını ve bu maksatla ne kadar yoğun bir emek harcandığını açıkça gösteriyor. Düzenlemeler elbette sektörün geleceğini, iş modellerini derinden etkileyecek. Ancak bunun kadar önemli olan, ilgili düzenleyicinin bu süreçte sektöre yaklaşımı ve bizlerin görüşlerinin değerlendirilmeye alınması. Bu noktada Merkez Bankası'nın kanunun taslak halinden bugünlere ulaşımaya kadar izlediği tutum bizleri son derece mutlu ediyor.

### **Birlik olduktan sonra sektörel bilgi-belge toplayıp paylaşma konusunda elinizin daha rahat olacağını söylemişsiniz. Bu konuda ilk izlenimlerinizi alabilir miyiz?**

Evet, birlik olarak elde etmeyi sabırsızlıkla beklediğimiz gelişmelerden birini de sektöre dair anlamlı ve periyodik verilerin yayınlanması oluşturuyordu. Şu an bu bilgilerin içeriği, kayıt altına alınacağı platform, üyelerin operasyonunu kolaylaştırmak amacıyla başka rapor ihtiyaçlarının belirlenmesi gibi kapsamlı bir çalışma yürütüyoruz. İlki 2019 yılına ait genel istatistikler olmak üzere bu beklentileri karşılayacağımızı ve sektöre önemli bir veri kaynağı kazandıracağımızı düşünüyoruz.

### **Dernekten farklı olarak sektörel çalışmalar, farklı projeler, sosyal sorumluluk faaliyetleri vb gündeme gelecek mi?**

Mutlaka gelecek. Ülkemizin sosyal yaşamına, hasasiyetlere ve ticaretin ihtiyaçlarına dair çalışmalarımızı kuracağımız komiteler aracılığıyla kalıcı olarak gözeteyeceğiz. Sektörel çalışmalarla özellikle akademik boyutuyla odaklanacağımız alanlardan bir diğeri. Hepsinden önemlisi de sektörümüzde kadın çalışan ve özellikle yönetici sayısının olması gereken noktaya çıkarılması olacak. ☹

**TÖDEB**

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

# Anadolubank, FinTek'lerle İŞBİRLİĞİNİ ARTIRIYOR



Erkut Zöngür

Geçen yıl Üye İşyeri bölümünü kuran AnadoluBank, hem fiziki hem de sanal POS konusunda yaptığı yatırımlarla iş hacmini büyütmeye devam ediyor. Bu doğrultuda FinTek'lerle de işbirlikleri yapılıyor. AnadoluBank Üye İşyeri Grup Müdürü Erkut Zöngür, "Dijital bankacılık, ödeme sistemleri, internet bankacılığı, kartlı ödemeler ve mobil bankacılık alanlarında birçok yenilik yaptık. Özellikle 2021 yılından itibaren bu hamlelerimizin geri dönüşünü almayı bekliyoruz" diyor...

**Ö**deme sistemlerindeki yeniliklerin ve bu alanlara yapılan yatırımların katkısı, Anadolubank'ı üye işyeri POS cirosunda atağa kaldırdı. Banka, Türkiye'nin önde gelen ödeme servis sağlayıcı FinTek'le-riyle sinerjisini artırarak, yeni dijital bankacılık uygulamalarını devreye almaya başladı.

Anadolubank Üye İşyeri Grup Müdürü Erkut Zöngür, bankanın yeni vizyonunu, ürün ve hizmetlerini PSM okurları için anlattı...

### **Anadolubank'ta yaşanan değişimden bize biraz bahsedebilir misiniz?**

Anadolubank, butik bankacılık özelliklerini koruyarak rekabetteki gücünü artırmayı hedefliyor. Üye İşyeri bölümümüz 2019 yılının başında kuruldu. Bu süreçte, özellikle ödeme sistemleri tarafı başta olmak üzere birçok yeniliğe imza attık. Bankamıza ait POS cirosu hızla arttı ve bu alanda 6 basamak birden atlayarak 18'inci sıraya yükseldik.

### **Üye İşyeri ile ilgili stratejilerinizi öğrenebilir miyiz?**

Öncelikle müşteri sayımızı ve hacimlerimizi artırmaya odaklandık. Cihaz yatırımları yaptık. İşlem adetlerinde yüzde 100'ün üzerinde büyüme sağladık. Hedefimiz, müşterilerimizin nakit akışlarından pay almak ve 360 derece hizmet verebilmek. Bunu yapabilmek için hem alt-yapımıza yatırım yaptık hem de güçlerimizi birleştirmek için işbirliklerimizi artırdık. Bizim açımızdan en büyük gelişim ise FinTek'lerle çalışmaya başlamak oldu. Bu doğrultuda tüm altyapımızı hazırladık. Sanal POS ürünümüzü ve taksit uygulamalarımızı geliştirdik. Şu anda her iki uygulamamızı da FinTek'lerle birlikte test ediyoruz. Ayrıca üç yeni şirketle anlaşma yaptık.

### **Biraz da Anadolubank'ın vizyonunu anlatabilir misiniz? Önümüzdeki dönemde nasıl bir değişim göreceğiz?**

Dünyada değişim çok hızlı gerçekleşiyor. Pandeminin etkisiyle özellikle dijital dünyada gelişim daha da ön plana çıktı. Rekabette, bu değişimin içinde olabilmek için öncelikle organizasyon yapımızı yeniledik ve güçlendirdik.

Ürün ve segment ihtiyaçlarını en doğru yönetecek şekilde konusunda deneyimli ekipler kurduk. Dijital bankacılık, ödeme sistemleri, internet bankacılığı, kartlı ödemeler ve mobil bankacılık alanlarında birçok yenilik yaptık. Özellikle 2021 yılından itibaren bu hamlelerimizin geri dönüşünü almayı bekliyoruz. Dijital bankacılık uygulamalarımız da devreye giriyor. FinTek kuruluşlarıyla yaptığımız anlaşmalar sayesinde POS cirolarımızdaki büyüme ivmesi daha da hızlanacak. Özetle, banka olarak verimli ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimizi gerçekleştirme yolundaki adımlarımız sağlam bir şekilde devam edecek.

### **Bu süreç sizi nereye götürececek? Söz konusu dijital dönüşümün banka içindeki büyüklüğü ve hedefleriniz nedir?**

İlk hedefimiz, yaptığımız işbirlikleri sonucunda POS cirolarımızı ve bunun etkisiyle pazar payımızı artırmak olacak. Bunu destekleyecek şekilde bir yandan cihaz ve teknoloji alanındaki yatırımlarımızı artırıp, bir yandan da alt bayi ağı çok yaygın büyük gıda şirketlerine yöneleceğiz. Bu şirketlerin muhasebe sistemlerine entegre olup, bütün sistemi tek platformda görmelerini sağlayacağız. Partner şirketlerimizle bu adımları sırasıyla atmaya başladık. Müşterilerimizin diğer banka POS cihazlarındaki tüm hesap hareketlerini tek bir ekranda görmesini sağlayacağız.

Bildiğiniz gibi Yapı Kredi'nin World programının partneriyiz. Pazar payında World zaten lider olduğu için buradaki gücümüzü doğru kullanmak istiyoruz. Plan program dâhilinde önümüzdeki yılın sonunda sıralamamızı daha da yükseltmek amacındayız.

### **Yakın gelecekte yeni bir ürün ya da hizmet çıkaracak mısınız?**

Aslında en güncel yenilik olarak bir FinTek ile birlikte çalışmalara başladık. Mağaza reyonlarında ödeme yapılarak, kasa kuyruklarını ve kasaları ortadan kaldırmayı amaçlayan bu uygulamayı sistemimize entegre ettik. Bu yenilikle POS cihazı, tablet ya da cep telefonlarıyla ödeme alınabiliyor; alışverişin, anında ve zahmetsizce tamamlanması sağlanıyor. Seçilen ürünün barkodu, mağaza personeli tarafından cihaza okutulmuş doğru şekilde ödeme işlemine geçilebiliyor. ☺





## En iyiler sahneye lütfen...

**G**eçen senenin iki katından daha fazla sayıda rekor başvuru alan 'PSM AWARDS 2020'de kıyasıya bir rekabet yaşandı. Bankalar, FinTek'ler, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla işbirliği yapan, ortak proje yürüten girişimler, 11 dalda düzenlenen ödüller için yarıştı. Yarışmacılar başvuru ücretleriyle, Türkiye'yi teknolojiye dünya çapında bir yetenek merkezi haline getirmek amacıyla, başta genç kızlar olmak üzere nitelikli yazılımcılar yetiştirmeyi ve gençleri Endüstri 4.0'a hazırlamayı hedefleyen "Kodluyoruz" sosyal girişimini destekledi.

### Jüri 20 Kasım'da toplandı ve...



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

Sektörün deneyimli isimlerinden oluşan jüri, FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko başkanlığında 20 Kasım'da toplandı. İki aşamalı değerlendirmenin online yapılan son toplantısında 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 Editörü Sefer Yüksel, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat ve PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin hazır bulundu.

### "Seçim yaparken çok zorlandık"

PSM AWARDS 2020 jüri üyeleri, bu yılki başvuruların nicelik ve niteliğini, ödül

alan projelerde Kovid-19 salgın sürecinin etkilerini, seçim yaparken karşılaştıkları zorluk ve ikilemleri değerlendirdi. Jüri Başkanı Dr. Soner Canko, başvuru ve seçim süreciyle ilgili şu yorumu yaptı:

"Diğer sektörlerle kıyaslandığında ülkemizde en fazla teknoloji kullanan ve yenilikçi adımlarıyla dikkat çeken finans sektörü, 2020 yılında salgın etkisiyle birlikte daha hızlı ve köklü bir dijitalleşme sürecine girdi. Bu durum başvuru sayısına ve çeşitliğine de yansdı. PSM Ödülleri'nin üçüncü yılında rekor sayıda başvuru yapıldı ve başvuran projelerin çoğunda uzaktan yönetilen, dijital süreçler ve yenilikler etkin oldu. Başvuruların çok büyük emekler ve yatırımlarla geliştirilen ürün ve hizmetler olması, uluslararası arenada ses getirebilecek kalitede yenilikler olması değerlendirmelerimizi yaparken bizleri oldukça zorladı. Verilen emeklere karşı aynı titizlik ve özveri ile yanıt vermeye çalıştık, başarılı işlerin artarak devamı için cesaret verici ödüllendirmeler için çabaladık."

Z. Nazan Somer Özelgin, "Başvuru sayısının yüksek olmasını PSM Ödülleri'nin finans sektörü nezdindeki



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





değerini göstermesi açısından önemli buluyorum. Birçok projeyi nitelik açısından da zengin buldum. Gerek altyapıya yönelik gerek doğrudan müşteriye dokunan projeler günümüzde finans sektörünün en çok üzerinde durduğu ve dönüşüm gerçekleştirmeye çalıştığı kullanım kolaylığı, müşteri odaklılık, anlaşılabilirlik, operasyonel verimlilik, sürdürülebilirlik, sosyal sorumluluk gibi konu ve kavramlarla doğrudan ilintiliydi” dedi.

#### “Startup başvurusu daha fazla olmalıydı”

Başvuruların nicelik ve nitelik olarak oldukça yüksek kaliteli olduğunu belirten Mehmet Sönmez’in değerlendirmesi ise şu şekilde: “Özellikle inovasyon tarafı beklentilerimin



**Mehmet Sönmez**  
**HSBC Yönetim**  
**Kurulu Üyesi**

üzerindeydi. Sağlık sorunlarına yönelik başvurular ve uzaktan işlem yapabilmeye yönelik uygulamalara Kovid-19 salgını nedeniyle hızlandırılmış ivme kazandırıldığı dikkatimi çekti. Salgının dijitalleşmeye olumlu etkisini gözlemledim. Muhtemelen Ar-Ge ekiplerinin uzun süredir üzerinde çalıştığı projeler salgının yarattığı şartlar nedeniyle şirket üst yönetimlerinin radarına girdi ve hızlı yatırım kararları alındı. Büyük kurumların FinTek’lerle işbirlikleri de hızla gündeme geldi bu süreçte. Her ne kadar Kovid-19 dünyayı sarsıyorsa da böyle olumlu etkileri de oldu. Seçim aşamasında ise doğrusu ‘me too’ dediğimiz benzer uygulamalar bizi zorladı. Startup başvuru sayısı daha fazla olmalıydı. Banka ve sigorta şirketleri de çok alanda başvuruya geldi ve doğrusu seçim yaparken zorlandığım taraf burası oldu.”

Sönmez, gelecek PSM Ödülleri’nde bu tür sıkıntıların yaşanmaması için önerilerini de şöyle ifade etti: “Belirttiğim

gibi, birçok proje yeni ortamın gerektirdiği iş süreçlerle ilgiliydi, dolayısıyla bazılarının zorunlu nedenlerden ötürü ‘me too’ olduğunu düşündürdü bana. Sonuçta kullanım bulup bulmadığını bir kriter olarak almaya çalışırken de mevcut şartlarda pazarda yer aldığı sürenin yeterliliği ve ürettiği iş sonuçları konusunda soru işaretlerim oldu. Önümüzdeki yıl PSM Ödülleri değerlendirme sürecinin daha uzun döneme yayılması görüşü çerçevesinde bir ön eleme söz konusu olacaksa birbirine benzer projeler ‘projeyi fikir olarak ilk hayata geçiren, bu fikri en iyi ve en hızlı şekilde yaygınlaştırıp anlamlı ticari sonuç elde eden’ gibi kıstaslar uygulanabilir.”

#### “Ekonomik fayda kadar kullanıcı deneyimi de önemli”

Av. Yaşar K. Canpolat da bu yılki başvuruların hem nicelik hem nitelik açısından çok zengin olduğunu belirtti. Bunun da Türkiye’deki FinTek ekosisteminin dünyadakiyle paralel şekilde zenginleştiğinin bir göstergesi olarak okumanın doğru olacağına vurgu yaptı. Başvurularda Kovid-19 salgını nedeniyle ortaya çıkan ve dijital dönüşümü hedefleyen çözümlerin önce çıktığına işaret eden Canpolat, değerlendirmesini şöyle sürdürdü:

“Kovid-19 da etkili oldu ama şunu da belirtmek gerekir ki ülke olarak finans sektöründeki dijital dönüşümü uzun yıllardan bu yana gözlemliyorduk ve bu devlet tarafında kalkınma planlarıyla da destekleniyordu. Dolayısıyla FinTek alanına yönelik devlet tarafındaki yol haritalarının ve hukuki düzenlemelerin de bu alandaki girişim ve ürün çeşitliliğini artırdığını düşünüyorum.”

Canpolat, seçim süreciyle ilgili ise “Günümüzde finansal ürünler, ekonomik anlamda sağladığı fayda yanında sunduğu kullanıcı deneyimiyle birlikte değerlendiriliyor. Başvurular arasında bazı finansal ürünlerin amaçladığı ekonomik fayda çok iyi iken, kullanıcı deneyiminin -FinTek alanındaki yaygın tabirle- pürüzsüz (frictionless) olmadığını gördüm. Değerlendirme aşamasında bu anlamda ikileme kaldığım noktalar oldu” yorumunu yaptı. ☹



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

# Genel ihtiyaçlara özel çözümler



**SERKAN ÇELİK**  
Paynet CEO'su

Değişim ve dönüşüm, kelime anlamlarıyla birbirlerinden farklı olmakla birlikte günümüz iş dünyasının iki değişmez kavramı haline geldi. Diğer yandan, ticari ilişkilerden küresel finansal para akışına dek kurumsal ihtiyaçlar büyük ölçüde ortak niteliklere sahip. Ancak nasıl oluyor da bazı çözümler aradan sıyrılmayı başarıyor? Aynı ihtiyaçlara cevap verdiği halde kimi servisler nasıl fark yaratıyor?

**B**ir işletmenin bileşenleri, işletme bilimi tarafından şöyle sıralanır: Ekonomik sistem, gereksinim, arz ve talep, tüketim ve tüketici, al ve hizmet, üretim, üretim faktörleri, girişim...

Her bir bileşen için tarih boyunca, özellikle sanayi devrimiyle birlikte binlerce kitap yazılmış, birbirleriyle ilişkileri araştırılmış, gerçek hayattaki örnekler üzerinden vaka çalışmaları yapılmış. Peki, neden? Hatta biraz daha derine gidersek; neden işletme bilimi diye bir alan var?

Cevabımız aslında basit: Makineleşme ve sanayileşmeyle paralel şekilde ilerleme sağlayan ulaşım ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler sonucunda hızla büyüyen ticari yapıların profesyonel şekilde yönetilme ihtiyacı ortaya çıkıyor. Bu ihtiyaç beraberinde işletme bilimini doğurarak bu amaçla özel eğitim kurumlarının, üniversitelerin kurulmasını getiriyor. 1908 yılında faaliyete geçen Harvard Graduate School of Business Administration, bu çerçevede dünyadaki ilk MBA programı olarak kurulan en tanınmış eğitim kurumlarından biri.

İşletme bilimi sayesinde bugün devasa ticari şirketler, dünyanın her noktasına uzanan operasyon ağlarıyla başarıyla yönetilebiliyor. Fortune 500, 1955 yılından bu yana ABD merkezli en büyük 500 şirketi bu çerçevede listeliyor. Diğer yandan, işletme bilimideki temel bileşenler ve yöntemler

bilimsel formüllere dönüştürülmesine ve üstelik yüzlerce yıllık işletmeler bu yöntemleri kullanarak kazandıkları deneyimleri kurumsal bir hafızaya dönüştürmelerine rağmen, her yıl Fortune 500 listesi değişiyor. Öyle ki 1955 yılından günümüze dek bu listede varlığını sürdürebilen sadece 60 şirket var.

1980'li yıllardan itibaren başlayan kişisel bilgisayar (PC) devrimiyle bilgisayarlar işletmelerde her masanın üstünü işgal eder hale gelmişti. Günümüzde ise akıllı telefonlara dönüşerek artık ceplerimize girdiler. Bu dijital dönüşüm aynı zamanda yenilikçi işletme fikirlerinin doğmasını ve uygulanmasını mümkün kıldı. 2009 yılında iki eski Yahoo mühendisi tarafından kurulan WhatsApp, 2014 yılında Facebook tarafından yaklaşık 19 milyar dolara satın alındığında sadece 55 çalışanı vardı. WhatsApp kadar çarpıcı birer örnek olmasalar da Instagram, Skype, Minecraft, GitHub ve LinkedIn de diğer örnekler olarak gösterilebilir.

Türkiye özeline bakacak olursak son yıllarda çeşitli FinTek ve oyun şirketlerinin daha küçük ölçeklerde benzer satışlar yarattığını görüyoruz. Bunlardan en taze olanı ise Zynga'nın 1.8 milyar dolara satın aldığı Peak Games...

## Başarının sırrı nerede saklı?

Bir yandan yüzlerce yıl deneyime sahip şirketler, diğer yanda kurulduktan 10 yıl dahi geçmeden çok daha büyük değer yaratan





yenilikçi girişimler. İşletme biliminin tanımladığı tüm teknikler bu kadar açıkça bilinirken ve elimizde bunca örnek varken, nasıl oluyor da yüzlerce yıllık firmalar genç girişimler kadar başarılı olamıyor?

Normal olarak bunun kesin bir cevabı yok. Ancak genel yaklaşımlar ve tanımlamalar mevcut. Bunlardan birkaçını paylaşmak istiyorum:

### **Geleneksel geliştirme süreçleri yerine müşteriyle geliştirme**

Bir ürün ihtiyacı görmek, tasarlamak, üretmek, piyasaya sürmek ve satışlardan kâr beklemek... Artık bu dönem kapandı. İnovasyon ve değişim öylesine hızlı ki böyle bir süreci rekabetçi bir işletme modeliyle sürdürmek imkansız hale geldi. Yenilikçi ve başarılı firmaların ortak yaklaşımı ise müşteriyle geliştirme (customer development) metodolojisi. Girişimcilik alanında en önemli fikir liderlerinden biri kabul edilen Steven Blank'in geliştirdiği bu yöntemde; bir problem-çözüm ikilisinden doğacak ürün, hizmet veya servis müşterinin gerçek zamanlı bilgilendirmesiyle sağlanıyor. Böylece ürün müşteriyle geliştiriliyor ve nihai noktaya gelindiğinde parlak bir fikir müşterinin beğenisi ile şekilleniyor.

### **Müşteri için özelleştirme**

Özel ürün tasarlamak, butik hizmet vermek geniş kitlelere erişmek yerine daha dar kapsamda ama niş bir alanda faaliyet göstermek anlamına geliyordu. Bugün artık müşteri kitleniz milyonlarca kullanıcı bile olsa, ürünlerinizi onların ihtiyaçlarına ve kişiliklerine göre özelleştirmek teknoloji sa-

yesinde mümkün hale geldi. Müşterilerin kendini özel ve farklı hissetmesi başarıya giden yolda önemli bir bileşen.

### **Ekosistem kültürü geliştirmek**

Tekil oyunculuk dönemi geride kaldı. Artık işbirliği, rekaberklik (rakiplerin ortak çıkarları için yasal çerçevede işbirliği yapması), ekosistem kurmak gibi kavramlar var. Bilginin dijital yaşamda serbestçe dolaştığı, Endüstri 4.0 ile insan gücüne ihtiyacın ortadan kalkarken makinelerin servislere dönüştüğü bir dünyada işletmelerin yenilikçi fikirlerini hayata geçirmesi için ekosistemlere dahil olması, işbirlikleri kurması; geleneksel oyuncuların da bu akışa rekaberklikle dahil olması gerekiyor. ☹



# Salgın musibeti YAZILIMCILARIN bin nasihatinden daha etkili oldu!

Salgın süreci uzaktan çalışmayı, kesintisiz iletişimi, uzaktan sağlık ve eğitim hizmetlerini ihtiyaç haline getirdi. Türk yazılımcıların bu doğrultuda geliştirdiği ürünlerin birer marka haline geldiğini vurgulayan YASAD Başkanı Gönül Kamalı, “Ülkemizin geleceği için kritik bir sektörüz ama hala teşviklerden yararlanabilmek için teknoparktaki ofisimize giderek ‘kart basmak’ zorundayız” diyor...



Gönül  
Kamalı

## E. ESİN GEDİK

**Y**azılım Sanayicileri Derneği (YASAD) Başkanı Gönül Kamalı, salgın ortaya çıkmadan kısa bir süre önce yeni yönetim kuruluyla birlikte göreve başladı. Sektörün önündeki sorunları çözmek için uzun vade-

li bir çalışma programı hazırlayan yeni YASAD yönetimi, salgın nedeniyle ajandasını değiştirmek zorunda kaldı.

Kamalı, "Dijital dönüşümü zorunlu kılan, sadece yazılım değil tüm sektörleri derinden sarsan bir dünyanın içinde bulduk kendimizi. Geçici olduğunu umut etmiştik ama öyle olmayınca yeni döneme uygun yeni bir yol haritası hazırladık" diyor.

Gönül Kamalı ile bu yeni yol haritasını, salgın döneminde yaşanan sıkıntıları, sürprizleri ve yazılım sektörünün potansiyelini konuştuk...

### **Gönül Hanım oldukça kapsamlı bir "hedefler" listeniz vardı yönetime gelirken. Ama kısa bir süre sonra salgın ortaya çıktı. Bu dönemde neler yaptınız, sektörünüz nasıl etkilendi?**

Bildiğiniz gibi Türkiye yazılım sektörünün geçmişi 50 yıla dayanıyor. Yani oldukça sağlam temelleri ve bilgi birikimi var. Yönetime gelirken bu 50 yıllık geçmişi geleceğe taşıma hedefindeydik. Bu hedefimiz elbette baki ama salgın nedeniyle başka önceliklerimiz belirdi.

Salgını en az zararla atlatmak, sürdürülebilirlik ve salgın sürecindeki dijital ihtiyaçları yazılım şirketlerimiz adına avantaja çevirmek için çalışmaya başladık. Uzaktan çalışma; performanslı, verimli ve kesintisiz çalışma önem kazandı. Yazılım sektörünün yarattığı ve uzun zamandır kullandığı bu çözümün hızlıca tüm sektörler için kullanıma sunulmasının üyelerimize büyük katkı sağlayacağını gördük ve bu alana yöneldik. Bu doğrultuda geliştirilmiş ürünler daha çok kullanılmaya başladı. Örnek vermek gerekirse Liberta, 6Kare, GlobalNET, Arneka, Peakup, Diyalog adlı ürünler çok daha fazla kullanılır, kamuoyu tarafından daha çok bilinir hale geldi. Biz de bu süreci hızlandırmak için kamunun yanı sıra büyük kurumlara bu şirketlerimizi, markalarımızı tanıttık toplantılarla organize ettik, kataloglar hazırladık.

Öte yandan, iki büyük oyun şirketimiz salgın döneminde büyük yatırımlar aldı. İnsanlar eğlence dünyasında uzaktan ve yalıtılmış ortamlarda aktif hale geçti, bu da markalarımızı ülkemizin yanı sıra dünyayla buluşturdu.

Uzaktan sağlık ve eğitim hizmetleri de büyük potansiyel barındırıyor. Bu alanda faaliyet gösteren şirketlerimizin tanıtımı için çalışmalar yapıyoruz. Uzaktan sağlık konusundaki yazılımları kullanıcılarla buluşturmaya başladık.

### **Anlattıklarınızdan sanki sektörün salgın döneminde olumsuz etkilenmediği gibi bir sonuç çıkıyor...**

Bunlar olumlu gelişmeler. Tabii çok ciddi olumsuzluklar da yaşadık. İki anket çalışması yaptık üyelerimiz arasında. Üyelerimizin yüzde 53'ü, salgının ilk 3 ayında operasyonlarının ciddi şekilde etkilendiğini, yüzde 60'lara varan gelir kaybına uğradıklarını ifade etti.

Bilindiği gibi yazılım sadece insan sermayesine dayanan, büyümek için de sermayeye ihtiyaç duyan bir sektör. Sal-

**yasad**  
YAZILIM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

gın döneminde özel teşvikler olmadığı için gelir kaybı yüksek oldu. Biz de bu dönemde sığrama potansiyeli olan bu sektörün enkaz altında kalmaması için başta Teknoloji, Ticaret, Ulaştırma ve Maliye olmak üzere çok sayıda bakanımız ve bakanlık yetkilileriyle görüştük. En azından kamu nezdinde bu alanda bir farkındalık yaratılması ve dijital dönüşüm için gerekli çalışmaların yerli şirketlerle yapılması konusundaki görüşlerimizi ilettik. Hatta bir katalog hazırlayıp özellikle büyük kuruluşların yararlanması için entegratör görevi gördük. Yazılım şirketleriyle sektör buluşmaları düzenledik, bu dönemi doğru ekosistem birlikteliğiyle atlatmak amacıyla bir araya geldik.

### **Salgın nedeniyle yazılım sektörüne dönük özel teşvikler gündeme geldi mi?**

Bu sorunuza "hayır" yanıtını vermek zorundayım maalesef. Sadece uzaktan çalışmayla ilgili bir istisna verildi. Aslında istisna da sayılmaz, ofislere gidilmediği dönemde şirketlerimiz alacağı teşvikleri kaybedecekti. Bunun önüne geçilmiş oldu. Tüm sektörler için uygulanan kısa çalışma ödeneğine başvurular yapıldı ama aldığımız bilgilere göre bundan da şirketlerimizin çok küçük bir kısmı yararlanabildi. Öncelikli sektörler arasına alınmadığımız için ulaştırma, turizm gibi sektörlerdeki istisnalar bize sağlanmadı.

## **YAZILIM İHRACATÇI BİRLİĞİ KURULMASI ŞART**

### **Yazılım sektörünün önündeki hedeflerden biri de ihracatı artırmaktı. Salgın bu hedefi nasıl etkiliyor?**

Kariyer olarak ihracat kökenli olduğum için bu konuyu çok önemsiyorum. Ancak dediğiniz gibi, salgın nedeniyle koyduğumuz hedeflere ulaşamadık. Bu dönemde bir kez daha gördük ki en büyük eksikliğimiz ihracat birliği. Dağınık bir sektörümüz var. Sektörün farklı bileşenleriyle bir araya gelerek bu sorunu nasıl çözeceğimizi tartışıyoruz.

## **"YAZILIM DA TURQUALITY PROGRAMINA DAHİL EDİLMELİ"**

"Turquality programı, Türk markalarının dünya pazarına çıkması için yol arkadaşı yapmış bir uygulama. Bu program mal ihracıyla ilgili ancak hizmet alanında bir destek yok. Yazılım sanayinin gelişimi için kritik olarak gördüğümüz bu konu üzerinde 4 yıldır çalışıyoruz ama bu konuda da henüz bir adım atılmadı. Bakanlık nezdinde önceliklendirelemedik. Bence Turquality bir sanat ve sanatı halka indirmek gerekiyor. Yurtdışında isim yapmış markalarımız var, biz de olabiliriz."

Ve bir birlik kurulması konusunda görüş birliğine vardık. Zaten yönetim kurulumuzdaki isimlerin çoğu Hizmet İhracatçıları Birliği'nin Yazılım ve Bilişim Komitesi'nde yer alıyor. Bu komitenin üye sayısı da 700'e yaklaştı. Bu alanda çok hızlı bir gelişme olacağını düşünüyoruz. Konuyla ilgili Ticaret Bakanımızdan da randevu talebinde bulunduk.

Bir yandan da ihracat verileri için bir envanter çalışması yapıyoruz. Çünkü ihracatı ölçmüyoruz. Örneğin bir Türk şirketinin New York'ta açtığı bir merkezle yazılımlarını tüm dünyaya dağıttığından haberimiz olmuyor. Birlik haline gelerek hacmi ölçmek ve potansiyeli reele çevirmek istiyoruz. İhracatın sayılabilen kısmı 2 milyar dolar civarında. Bir o kadar da kayıtlara geçmeyen yani haberdar olmadığımız ihracat olduğunu söyleyebilirim.

## 10 LİRA YERİNE 10 DOLARA SATMAK DAHA CAZİP

**Son dönemde yabancı şirketler bölgesel merkezlerini başka ülkelere taşımaya başladı. Yerli teknoloji şirketleri ve teknik eğitim almış kalifiye çalışanların da yurtdışını tercih ettiğini görüyoruz. Bu gidişatı nasıl tersine çevirebiliriz?**

Sorunuza iki aşamalı yanıt verebilirim. Şirketlerin uluslararası cazibe merkezlerine taşınması konusundan başlayacak olursak, cazibe merkezleri söz konusu bölgede verilen yatırım teşviği ve sağlanan desteklerle oluşuyor. Türkiye, 20 yıl önce, yaklaşık 10 yıl boyunca verdiği destekler, ucuz krediler, sağladığı mekan olanakları ve vergi teşvikleri sayesinde çokuluslu şirketlerin bölgesel merkezi olmuştu. Yavaş yavaş bu niteliğimizi yitiriyoruz. Gerek ekonomik koşullar gerekse Türkiye'nin içinde bulunduğu hareketli bölge de bunda etkili oluyor.

Öte yandan, cazibe merkezi yaratma yöntemlerimizin özellikle Doğu Avrupa ülkeleri tarafından model alınmasıyla birlikte bir rekabet oluştu. AB üyesi olmadığımız ve bu bölgede serbestçe dolaşamadığımız için e bu rekabette geriye düştük. Yeniden bir cazibe merkezi olabilir miyiz? Tabii ki olabiliriz ama ülke olarak etrafımızda yaşanan sorunların çözüme kavuşması gerekiyor. Durum böyle olunca Türk şirketleri de bu cazibe merkezlerindeki avantajlardan yararlanmak için istihdamı Türkiye'de kalmak üzere farklı ülkelerde merkezler açıyor. Bu akım devam

edecek, küresel çapta büyümek için de gerekli. Bundan korkmamalıyız.

### Yurtdışına giden yerli şirketler istihdamı Türkiye'de mi bırakıyor?

Evet. Yurtdışına gidişin sosyo-ekonomik boyutu var. Yazılım sanayisinde satışlar birim fiyat üzerinden yapılır. Şöyle örneklendireyim: Bir iş Türkiye'de 10 TL, yurtdışında da 10 pound, dolar ya da Euro üzerinden yapılır. Dolayısıyla bugün Türkiye'de 10 TL olan ürününüzü Londra merkezli firmanızdan 10 sterline satabiliyorsunuz. Dolayısıyla 10 katı artıyor geliriniz. Malınız, harcadığınız yatırım, maliyetleriniz aynı ama geliriniz 8-10 kat fazla. Şirketin sicilinin nerede olduğu önemli değil, önemli olan özkaynağın nerede tutulduğu. Ürünü Türkiye'deki merkezinde buradaki işgücüsü geliştiriyor, Londra'daki şirketin üzerinden satıyorsunuz. Orada kazandığınız parayı getirip yatırım yaparak şirketini büyütüyorsunuz.

Bu durum yazılımcılar için de geçerli. Uluslararası bir şirket için çalışıp maaşını döviz üzerinden almak çok daha cazip. Ben de uzun yıllar yurtdışında çalıştım. Küresel kültürden faydalanmak çok önemli ama gelirimizi yurtdışından elde edelim, istihdam ve yatırımı yurtiçinde yapalım.

### Geçen aylarda PSM'de, teknoparklarda yer alan şirketlerin "mesai" sorununu masaya yatırmıştık. Çözüldü mü bu sorun?

Maalesef çözülmedi. Teknoparklarla ilgili sorunumuz hala devam ediyor. Yönetmelik "Şirketinizde çalışanların yüzde 60'ı ofise gelmiyorsa teşviklerden yararlanamazsınız" diyor. İşte gerçek eksen kayması bu! Artık dünyanın bir ucunda yaşayıp bir diğer ucuna iş yapabiliyorsunuz. Uzaktan çalışmanın sistemini kuran kişilere "ofise gel" diyorsunuz. Teknoparklar artık kart basılarak girilen yerler olmaktan çıkarılmalı, bu yöntem tarihte kaldı. Yazılım sektörünün yüzde 60'ı teknoparklarda, yüzde 20'si Ar-Ge merkezlerinde faaliyet gösteriyor ve devlet sektörün yüzde 80'ine işe gitme zorunluluğu getiriyor. Ofise gitmek sadece o bölgede bulunan restoran ve kafelerin işine yarar. Bu konuda kamu nezdinde sürekli girişimde bulunuyoruz ama henüz bir yanıt alabilmiş değiliz.

Türkiye genç nüfusuyla yaşanabilir coğrafyasıyla bir cazibe merkezi, uyguladığımız teşvik sistemleriyle dünyada örnek olduk. Tüm bunları başarmış bir ülke olarak geçmişte yaptığımız doğruları bugün korursak büyük kazanımlarımız olacaktır. Ancak geri adım atılıyor.

## "MORE INTELLIGENCE GELİYOR, HAZIRLIKLIL OLMALİYİZ"

Gönül Kamalı'ya göre dünya internetle yaşadığı değişim ve dönüşümün çok daha fazlasına yapay zeka ile tanık olacak. "Ben internet sayesinde iş hayatımda 300 kat hızlandım. Bir toplantıdayken telefonumuz ya da bilgisayarımız sayesinde aynı anda birkaç iş yapabiliyoruz. İşte bu işlerin bir kısmı yapay zeka tarafından yapılacak. Günlük rutinlerimizi

artık biz yapmayacağız, örneğin buzdolabında neyin eksildiğini ya da bittiğini kontrol etmeyeceğiz, doktor randevularımızı kontrol etmeyeceğiz" diyor Gönül ve şöyle ekliyor: "Bilmediğimiz bir konuda karar vermemiz gerektiğinde yapay zeka daha önce bu alanda yaşanmış deneyimleri sunacak bize. Yani 'more intelligence' geliyor. Bunu

öğrenip kullanmak, hayatımızın bir parçası yapmak zorundayız. Bu inovasyonu anlamak, öğrenmek ve entegre etmek çok önemli. Teknoloji şirketlerimizin bu farkındalıkla ürün ve çözümlerini yapay zeka tabanlı geliştirmeli. Tabii tehditleriyle birlikte geliyor yapay zeka. Riskleri elimine etmek için içinde olmanız gerekiyor. Yani teknoloji sizi değil, siz onu yöneteceksiniz."



# KAZANANLARI

## SAHNEYE

# DAVET EDİYORUZ

8 Aralık 2020 | 16:30-17:30

Katılmak için | [www.psmmag.com](http://www.psmmag.com)

Canlı yayınlanacak ödül törenimize davetlisiniz.

Platin Sponsor



Altın Sponsor



Özel Ödül Sponsorları



Destekleyen Kuruluşlar



# “KADIN YÖNETİCİLER kriz yönetiminde daha soğukkanlı ve çözüm odaklı”



Ayça Özgen  
Onedio COO'su

**W**PP, Baker McKenzie, John Laing Group gibi çokuluslu şirketlerin finans ve iş geliştirme pozisyonlarında uzun yıllar yöneticilik yapan Ayça Özgen, 1 yıl önce Onedio ailesine katıldı. Özgen'in Onedio ile kesişen kariyer öyküsü hayli ilginç; CV'sini gönderdiği Revo Capital onu Onedio'ya yönlendirmiş... Daha önce küresel düzeyde reklam ve halkla ilişkiler, çokuluslu hukuk, devasa alt-yapı yatırımları gibi alanlarda görev yapan Ayça Özgen, şimdi bambaşka bir dünyada, Türkiye'nin en popüler dijital medya platformlarından birinde “icracı” olarak kariyerini sürdürüyor...



Zirve  
Sohbetleri

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

**Finans ve iş geliştirme gibi farklı alanlarda uzmanlaşarak kariyer basamaklarını tırmandınız, çokuluslu şirketlerde çalışmak size neler kattı?**

Çokuluslu şirketlerde ve farklı departmanlarda görev almanın birçok anlamda gelişmem için zemin hazırladığını





söyleyebilirim. Her şeyden önce tek bir noktada takılıp kalmadan farklı alanlarda da uzmanlaşmanızı, yeni çalışma modellerini benimsemenizi kolaylaştırıyor. Öte yandan, başka bir dilde iletişim kurmak, farklı kültürlerden çalışma arkadaşlarına sahip olmak insanın vizyonunu genişletiyor.

**İcradan sorumlu olarak Onedio'daki hedeflerinizden biri de kuşkusuz şirketin kârlılığını artırmak. Bu hem yatırımcılara hem de şirkete karşı büyük bir sorumluluk sanırım. Bu açıdan ekibe kattığınız en büyük değer ne oldu?**

Onedio'daki stratejim, yüksek büyüme potansiyeline ve sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olan şirketin kurumsal, verimli ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşması için gereken operasyonel ve yönetim bilgisini sağlayarak hedeflerin gerçekleşmesine yardımcı olmak. Söz konusu vizyon çerçevesinde kurumsal ve operasyonel yönetim (aktif yönetim ve icra kurulları, bütçe disiplini, nakit yönetimi, yeni iş geliştirme, denetim mekanizmaları), verimlilik ve profesyonel yönetim anlayışı konularında katma değer sağlamaya çalışıyorum.

**Kadının iş hayatında güçlenmesi için neler önerirsiniz?**

İş hayatında yükselmek isteyen herhangi birine, kadın ya da erkek olmasına bağlı tavsiye vereceğimi sanmıyorum. İki tarafın da işine kattığı farklı değerler; güçlü ve güçsüz yanları mutlaka vardır ama yetkinlik bakımından eşit olduğumuza tüm kalbimle inanıyorum. Kadınların iş hayatında hak ettiği yere gelmesi adına pek çok şirket bugün eskiye kıyasla çok daha hassas davranıyor. Kadınların bu aydınlanmadan faydalanarak varlıklarını daha çok göstermesi için doğru bir zamandayız diye düşünüyorum.

**Peki kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?**

Araştırmalar, kadın yöneticilerin özellikle kriz anlarında daha soğukkanlı ve çözüm odaklı davranabildiğini, böylece çalıştıkları kuruma daha fazla katkı sağlayabildiklerini ortaya koyuyor. Bence kariyerinin başındaki kadınların tek yapması gereken kendine güvenmek ve sesini yükseltmek. Maalesef Türkiye'de kadın yöneticilerin oranı henüz yüzde 15 seviyelerinde. Ancak bu iş hayatımız açısından bir zayıflık olduğu kadar, yöneticilik hedefleyen kadınlar için büyük bir fırsat penceresi de. Önümüzdeki yıllarda bu oranın yükselişe geçtiğine hep birlikte şahit olacağımızı umuyorum.

**Anne olmak çalışan bir kadının kariyerini nasıl etkiliyor?**

Evli ve çocuklu kadınların iş hayatında belirli bir noktaya gelebilmek için bekar veya evli fakat çocuksuz insanlardan daha fazla efor sarf etmesi gerektiği şüphesiz. Bu konuda sadece ülkemiz değil tüm dünyada alınması gereken uzun bir yol var. Ancak olumlu yanından bakacak olursak, anneliğin en büyük katkısının kadınları iş hayatında daha dayanıklı ve multitasking (duruma göre birden fazla görevi üstlenebilen) bireyler haline getirdiğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Öyle sanıyorum ki anneliği ve iş hayatını birlikte yürütebilen kadınların yapamayacağı hiçbir şey yoktur. Hele ki salgınla hayatımıza giren

# Onedio

uzaktan eğitim ve uzaktan çalışma kavramlarıyla birlikte anneler kelimesinin tam anlamıyla birer "superwomen"a dönüştü. Aynı anda hem yönetici, hem anne hem de öğretmen olmak tabii ki çok zorlayıcı. Öte yandan, ne kadar çok şapkanız olursa çalışma kapasitenizin bir o kadar arttığı da bir gerçek.

**Siz kişisel kariyer gelişiminiz için neler yapıyorsunuz?**

Sadece kariyer değil de daha geniş bir çerçeveden bakacak olursak, kişisel gelişimin hiç bitmeyen bir yolculuk olduğunu düşünüyorum. Kendinizi geliştirmek adına attığınız her adım kariyerinize de direkt olarak yansıyor. Bu yüzden sadece mesleki eğitimler, workshop'larla sınırlı kalmamanız; kendinizi iyi hissetmenizi sağlayacak hobilere, etkinliklere de zaman ayırmanız gerekiyor.

**Bu yılı Onedio açısından değerlendir misiniz? Yeni atılımlar oldu mu, ufukta farklı projeler var mı?**

Geçen mart ayından bu yana olağanüstü bir dönemden geçiyoruz. Pandemiyle birlikte 30 milyon civarında olan aylık tekil ziyaretçi sayımız bu dönemde 40 milyonun üstüne çıktı. Sitemizde geçirilen zaman ve insanların tükettiği ortalama içerik sayısında da benzer oranlarda artışlar gördük. Ağırlıklı olarak genç kitleye hitap ettiğimiz düşünülürse, bu süreçte özellikle Google aramalarından daha önce hiç ulaşmadığımız kitlelere ulaştık.

Bu yıl üç yeni proje hayata geçirdik. Salgın döneminde Onedio Academy'yi açtık. Amacımız, Türkiye'de dijital medya ekosistemini gençlere henüz üniversite sıralarından tanıtmak, en önemlisi de işgücü kalitesini yükseltmek. Türkiye'de medya sektöründeki sıkıntılar ve teknoloji sektöründe gözlemediğimiz beyin göçü ne yazık ki dijital medyada da kaliteli işgücü ihtiyacını bariz bir şekilde ortaya çıkardı. Amacımız bunun önüne geçmek; başarılı gençlerimize dijital medya ve internet teknolojilerinde kariyer yolu çizmek. Bunun için 100 kişiye eğitim veriyoruz.

Yeni projelerle ve yeni ürünlerle daha fazla kişiye ulaşmak, kullanıcılarımıza yenilikçi içerik projeleri etrafında yeni tecrübeler sunmak en büyük amacımız. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde en büyük dijital mecra olmak istiyoruz. Yeni projeler olmazsa bu hedefe ulaşmak mümkün olmaz.

**Yoğun iş temposunda iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, hobileriniz var mı?**

İş ve özel hayat dengesini sağlamanın yolu planlı olabilmekten geçiyor. Erken başlayıp doğru planladığımız bir gündün verim almamanız için bir sebep yok. Ben de çok fazla olamasa da kendime mümkün olduğunca zaman ayırmaya çalışıyorum. Örneğin resim yapıyorum, beni çok rahatlatıyor. Eşim de yoğun çalışıyor. İş özel hayat dengesini sağlıklı bir şekilde kurmaya çalışırken birbirimize karşı anlayışlı olmaya özen gösteriyoruz.





# Türk yazılımcılar dünyayı “oynatarak” para kazanıyor

Türkiye’de aylık ortalama dijital oyun harcaması yüzde 21 arttı, oyun oynayanların sayısı çoğaldı. Bu yıl gelirini yüzde 30 artırmayı hedefleyen oyun sektörü, yıllık gelirini 1 milyar doların üzerine çıkaracak. Küresel ortalamada mobil oyunlar 5 yıldız üzerinden 3.7, Türkler tarafından üretilenlerse 3.91 puan alıyor...

## E. ESİN GEDİK

**K**ovid-19 fiziki ortamlarda faaliyet göstermek zorunda olan sektörleri olumsuz etkilese de bazılarının yüzünü güldürüyor. Özellikle sanal dünyada hizmet veren sektörler salgının kazanımı olarak öne çıkıyor. Bunların başında da dijital oyunlar geliyor.

Evet, sokağa çıkma yasağının olduğu dönemlerde ve evden çalışma şansına sahip olanlar, boş zamanlarını oyun oynayarak geçirdi. Verilere bakarsak, 2020 yılında oyun oynama süreleri ortalama yüzde 30 arttı. Dünyanın en büyük oyun dağıtım ağı ve platformlarından biri olan Steam’deki anlık aktif kullanıcı sayısı rekor kırarak 23 milyonu geçti. Aslında sadece Steam değil tüm oyun platformlarında ve oyunlarda bir yoğunluk söz konusu.

Küresel düzeyde bu yıl dijital oyun cirosunun 160 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Oyuncu sayısı beklentisi ise 2.7 milyar. Araştırmalar artık oyunların mobil cihazlardan oynandığını gösteriyor. Mobil bazlı küresel verilere göre 2020’nin ilk çeyreğinde ulaşılan 13 milyar adetlik indirme sayısı (iOS ve Android) rekor olarak görülüyor. Bir önceki yıla kıyasla 2 milyar artıştan söz ediyoruz.

160 milyar dolarlık hedef cironun 70 milyar dolarının mobil, 47 milyar dolarının oyun konsolları, 35 milyar do-

larnın da PC kullanımı kaynaklı olacağı hesaplanıyor.

E-spor alanında ise 1.1 milyar dolar ciro beklentisi var. E-spor, oyun sektörünün küçülen tek alanı olarak dikkat çekiyor. Salgın sürecinde offline etkinliklerin iptal edilmesi nedeniyle turnuvalar, sponsorluk ve medya gelirlerindeki düşüş, sektörün 2019’a göre küçülmesine yol açmış.

## Erkekler daha çok oynuyor

Türkiye’de de dijital oyunlara ilgi dünyayla paralel şekilde ilerliyor. Ülkemizdeki kadınların yüzde 43’ü, erkeklerin yüzde 57.2’si oyun oynuyor. Yaş dağılımına baktığımızda yüzde 35’lik büyük payın 25-4 yaş arasında olduğunu görüyoruz.

Türkiye’de 2019 yılında en çok oynanan mobil oyunlar yüzde 40 ile gündelik/puzzle, yüzde 30 kelime, yüzde 29 aksiyon-macera, yüzde 24 strateji, yüzde 21 yarış, yüzde 20 kart, yüzde 19 spor, yüzde 18 simülasyon, yüzde 14 müzik ve yüzde 12 atari-retro olarak sıralanıyor. Kadınlar daha çok mobil oyun oynamayı tercih ederek puzzle ve kelime oyunlarına ilgi gösteriyor.

## Sektörün cirosu yüzde 30 artacak

Türkiye’deki oyuncu sayısının artışı doğal olarak yerli



Ozan Aydemir

yazılımlara da yansıyor. 2019'da 100'den fazla orta ölçekli ve küçük yerli mobil oyun yazılım firması faaliyet gösteriyordu. 2020'de bu sayının hızla arttığını biliyoruz. Ancak istatistikler henüz tam oluşmadığı için net rakam vermek mümkün değil. Gaming in Turkey Oyun ve Espor Ajansı kurucusu Ozan Aydemir, "Neredeyse her hafta yeni bir mobil oyun şirketi kurulduğu haberi alıyoruz. Hem bireysel hem de firma olarak yapılan yatırımlar, verilen fonlar, büyük oyun firmalarının çatı merkez kurarak küçük oyun firmalarının oyunlarını yayınlaması gibi birçok fırsat havuzu oluşmuş durumda" diyor.

Veriler sektör adına sevindirici olsa da ekonomik gelişmeler nedeniyle yatırımcılar emeklerinin tam karşılığını alıyormuş diyemeyiz. Aydemir'in bu konudaki yorumu da şöyle: "Aslında pazar TL bazında yükselişte ama dolara çevirdiğinizde önceki yıllara göre düşüş var. 2018'de ortalama dolar kuru 4.8, 2019'da ise 5.6 TL idi. Şimdi ise 8 TL'ye dayanmış durumda. Yine de 2019'da 830 milyon dolar civarında olan Türkiye oyun sektörü cirosunun dünya trendleriyle paralel yüzde 30 büyüyeceğini öngörüyoruz."

### Oyuna ayda 150 TL ödünüz

17 ülkeden 13 binden fazla kişinin katılımıyla hazırlanan "Global Oyun Sektörü ve Covid-19 Etkileri" araştırmasına göre, salgın döneminde haftada 5 saatten fazla oynayan oyuncuların oranı yüzde 30 arttı. Video oyunlarına yapılan harcamalarda ise yüzde 39 artış var. Evden çıkma yasağının kişileri daha fazla oyun oynamaya yönlendirdiği belirtilen araştırmada, küresel oyun pazarının önceki yıla göre yüzde 12 ila 15 büyüyeceği öngörülüyor.

Araştırmaya göre, Türkiye'de aylık dijital oyun harcamaları salgın döneminde geçen yıla oranla yüzde 21 arttı. Ancak bu oranın salgın sonrası dönemde yüzde 10'lara düşeceği tahmin ediliyor. Türkiye'de salgından önce video oyunlarına ayda ortalama 123 TL harcanıyordu. Salgın sürecinde bu tutar 150 TL'ye çıktı.

Bir başka araştırma da Türkiye oyun pazarının yıllık 1 milyar doların üzerinde gelir elde etme yolunda ilerlediğini gösteriyor. Next in Game tarafından hazırlanan "Global Karantina Günlerinin Oyun Dünyası Üzerindeki Etkileri" raporuna göre Türk mobil oyun sektörü, 30 milyondan fazla yerli, yüz milyonlarca yabancı oyuncuya ulaşıyor. Google Play'de yayınlanan ve Türkiye'de geliştirilen mobil oyunlar 759 bin 470 kişi tarafından indirildi.

### Google Play'de 2 bin 584 Türk oyun geliştirici var

Google Play istatistiklerine bakıldığında, 169 bin 137 oyun geliştiricisinin 2 bin 584'ünün Türk olduğu görülüyor. Bu istatistikte sadece Türkçe adreslerin hesaba katıldığı düşünülürse gerçek sayının çok daha fazla olduğu söylenebilir. Türk oyunları sadece sayıca değil kullanıcıların beğeniyle de dikkat çekiyor. Küresel ortalama mobil oyunlar 5 yıldız üzerinden 3.70 puan alırken, Türk geliştiricileri tarafından üretilen oyunların yıldız ortalaması 3.91.

Yine Google Play istatistiklerine göre Türk geliştiricilerinin oyunlarının sadece yüzde 3'ünün ücretli olduğunu da belirtelim. Bu noktada IFAS-TURK Eğitim Ar-Ge ve Destek Kurucusu Mesut Şenel, şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Türk mobil oyun pazarında oyunların yaklaşık yüzde 87'si reklam içeriyor. Bu, oyunların yüzde 73'ünde reklam bulunan tüm dünya ortalamasına kıyasla yüksek bir değer. Türk geliştiricilerin yüzde 28'i para kazanmak için uygulama içi ödemelerden yararlanıyor. Bu da dünya ortalamasının üzerinde. Oyun sektörünün potansiyeli çok yüksek. Önümüzdeki yıllarda Ticaret Bakanlığı'nın da oyun ve uygulama girişimleri için başlattığı 'Bilgisayar Oyunu-Mobil Uygulama Geliştirme Desteği' ile bu sektörün ivmeleneceğini göreceğiz. IFAS-TURK olarak girişimcilerin kendi markalarını oluşturmaları, teşviklerden ve danışmanlık hizmetlerinden faydalanmaları için destek vermeye devam edeceğiz. Oyun sektörünün ülke ekonomisindeki payının artması için daha fazla girişimciye ihtiyaç var."



Mesut Şenel

## 2019-2020'DE TÜRK OYUN SEKTÖRÜ ADINA BUNLAR YAŞANDI

- Rollic Games, 168 milyon dolara ABD'li Zynga'ya satıldı.
- Good Job Games, 800 milyon adetle dünya çapında en çok indirme sayısına ulaşan 3 oyun şirketi arasına girdi.
- Mount & Blade II: Bannerlord, yayınlandığı ilk saatte 100 bin anlık kullanıcıya erişerek yeni bir rekor kırdı.
- Yerli mobil oyun şirketi Peak

- Games, 1.8 milyar dolar (yaklaşık 14 milyar TL) karşılığında dünyanın en büyük oyun firmalarından ABD merkezli Zynga'ya satıldı.
- 2019 yılında 20'den fazla offline oyun ve e-spor etkinliği düzenlendi.
- Tamamen Türk yapımı olan ZULA oyunu (In Game Group) 3 farklı kıtada, 10 bölgede, 11 farklı dilde oynanan oyun haline geldi.

- Riot Games (League of Legends) 10'uncu yılını kutladı. Küresel çapta aylık 100 milyondan fazla aktif oyuncusu bulunan LoL adına Türkiye'de ise 15 milyon kayıtlı hesap var. Bugüne kadar Türkiye'de en çok oynanan oyunların başında geliyor. 2019'da 2 milyondan fazla yeni kayıt açıldı. 2019 yılında toplam 400 milyon saat LoL oynandı. ☺

# FAST ve Kolay Adresleme Sistemi nasıl işleyecek?



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

**T**CMB (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası) 12 Kasım 2020 tarihinde yayınladığı duyuruyla yeni bir ödeme sistemini hizmete açmaya hazır olduğunu kamuoyuna bildirdi. Bir süredir hazırlık süreci devam eden ve sonunda hazırlıklarının tamamlandığı bildirilen FAST (Fonların Anlık ve Sürekli Transferi) sistemi kullanıma hazır hale getirildi.

FAST'ı geçen aylardaki yazılarımızda da bahsettiğimiz "uzaktan müşteri edinimi" (digital onboarding) ve TR Karekod örneklerinde olduğu gibi bankalara, diğer ödeme kuruluşlarına ve hizmet kullanıcılarına birçok kolaylık getiren bir sistem olarak nitelendirebiliriz.

TCMB, 18 Aralık 2020 tarihi itibarıyla FAST'ın pilot olarak uygulanmaya başlayacağını duyurdu. Peki bu sistem finansal sektör ve kullanıcılarına ne vaat ediyor?

## 7 gün 24 saat EFT yapılabilir

FAST ile kullanıcıların 7 gün 24 saat boyunca farklı bankalardaki hesapları arasındaki para transferlerini saniyeler içerisinde yapabilmesi sağlanacak. Bir diğer deyişle, mesai saatleriyle sınırlı EFT işlemleri artık 7 gün 24 saat boyunca yapılabilir.

Merkez Bankası, pilot uygulama kapsamında şu ana kadar 21 bankayla entegrasyon sağlandığını açıkladı. Söz konusu duyuruda, pilot olarak başlatılan uygulamanın kademeli olarak genişletilerek tüm finansal

kuruluşları kapsamının hedeflendiği belirtiliyor.

## En fazla 1000 TL gönderilebilecek

FAST uygulamasında başlangıç aşamasında işlem üst limiti 1000 TL olarak belirlendi. FAST sisteminin TR Karekod uygulamasıyla uyumlu olacağı da duyuruda belirtiliyor.

Bu hususlar da açıkça gösteriyor ki Türkiye'de ödeme sistemleri ve bankacılık alanlarında kullanıcıların hizmetine sunulan uygulamaların birbirleriyle uyum içinde olması sağlanıyor. Söz konusu uygulamalara yönelik yoğun ilgi de mevzuatta bu sistemlerin ihtiyaçlarına yönelik gerekli düzenlemelerin yapılması gerektiğini gözler önüne seriyor. Nitekim geçen aylarda uzaktan müşteri edinimi ve TR Karekod ile ilgili yapılan düzenlemeler ve yayımlanan yönetmelikler de yasa koyucu tarafından bu ihtiyaçlara çözüm aranmaya başlandığını gösteriyor.

Kuşkusuz bankalardaki hesaplar arasında para transferi süresinin saniyelere düşürülmesi ve mesai saatleriyle sınırlandırılmaması birçok açıdan kullanıcılara kolaylıklar sağlıyor. Ancak duyurulan sistemlerin henüz tam olarak uygulamaya girmemesi ve ayrıntılı hukuki düzenlemelerin oluşturulmaması, tıpkı uzaktan müşteri edinimi örneğinde olduğu gibi ilk etapta kullanıcıların kafasında birçok soru işareti oluşturabiliyor. Bu sistem sayesinde aynı anda birçok işlem yapılabilir ve ortaya kolaylıkla birden fazla ve birbirleriyle bağlantılı hukuki ilişkiler çıkabiliyor. Günümüzde hemen her gün ortaya çıkan teknolojik yenilikler ve bunlara bağlı sistem altyapılarının durumu göz önüne alınırsa, 18 Aralık'tan itibaren başlayacak FAST pilot uygulamasının ödeme hizmetleri açısından ve hukuki olarak neler getireceği herkes tarafından merak ediliyor.

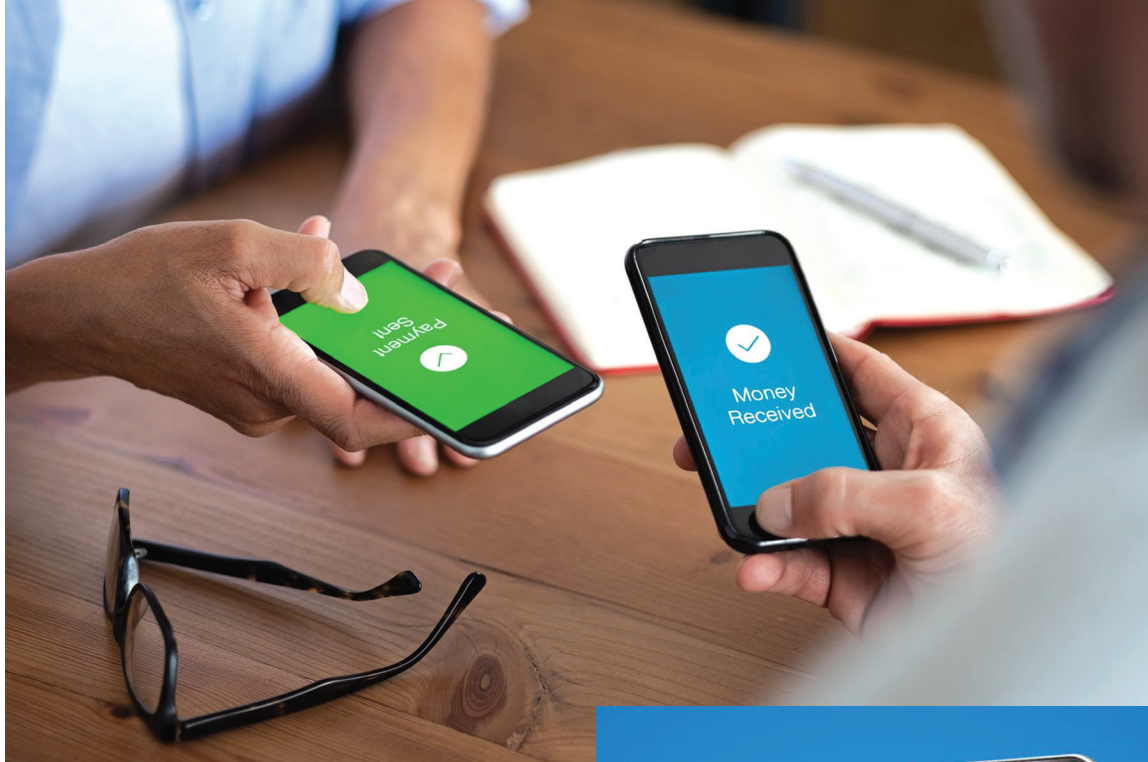
## FAST ile birlikte Kolay Adresleme Sistemi de başlıyor

Merkez Bankası, aynı tarihli duyurusunda FAST'ın yanı sıra Kolay Adresleme Sistemi'nin de kullanıma sunulacağını açıkladı. Bu sistem ödemelerin, para transferlerinin; telefon numarası, kimlik numarası veya e-posta adresi gibi bilgiler kullanılarak daha kolay bir şekilde başlatılmasına imkan





**21 banka, 18 Aralık 2020 tarihinden itibaren FAST (Fonların Anlık ve Sürekli Transferi) ve Kolay Adresleme Sistemi ile 7 gün 24 saat EFT yaptırmaya başlıyor. TR Karekod ile uyumlu olacak şekilde kurgulanan FAST uygulamasında, başlangıç aşamasında işlem üst limiti 1000 TL olarak belirlendi. Kolay Adresleme Sistemi ise telefon numarası, kimlik numarası veya e-posta adresi gibi bilgiler kullanılarak ödeme ve para transferinin daha kolay bir şekilde başlatılmasına imkan veriyor...**



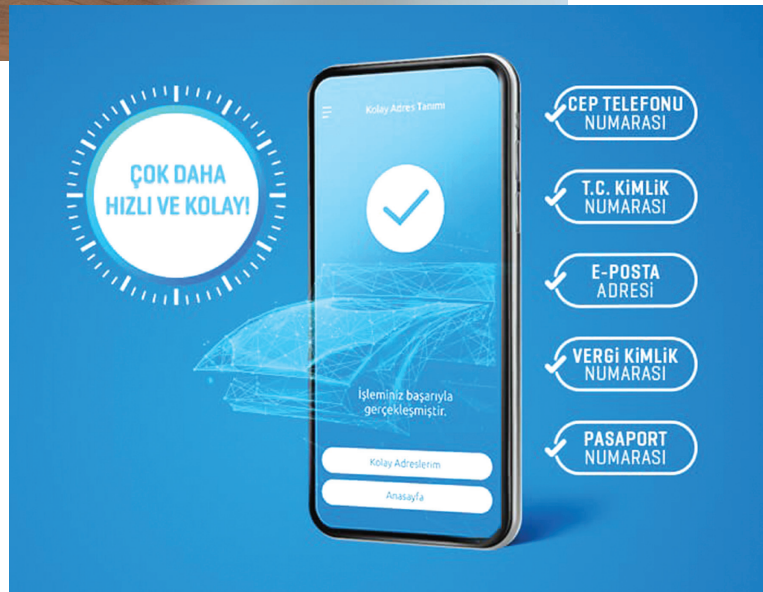
veriyor; IBAN veya hesap bilgisi gibi akılda tutulması çok daha zor olan bilgiler kullanılmadan kolaylıkla para transferi yapılmasına yardımcı oluyor.

TCMB duyurusunda yeni sistemlerle ilgili, "Ödemeler alanındaki temel altyapıyı güçlendirecek bu gelişmelerin, yenilikçi finansal teknolojilerin hayatın vazgeçilmez bir parçası haline gelmesini sağlayarak, dijital ekonomi hedefi doğrultusunda çok önemli katkılarda bulunacağı" ifade ediliyor.

Entegrasyon çalışmalarını ve hazırlıklarını tamamlayan bankaların birçoğu, söz konusu sistemlerin nasıl uygulanacağı konusunda kamuoyuna, müşterilerine yönelik bilgilendirmeler yapıyor. Hatta yine birçoğu şimdiden müşterilerinin cep telefonu, e-posta, kimlik, vergi ya da pasaport numarasını IBAN bilgileriyle eşleştirmek suretiyle para transferi işlemleri için hazırlıklarını yapmaya başladı.

#### **Kolay işlem kolay hata da yaptırabilir!**

Bu yeni sistemlerin kullanıcılara birçok kolaylık sağlayacağı bir gerçek. Hukuki açıdan değerlendirdiğimizde ise özellikle kişisel bilgilerin korunması ve gizliliği açısından ortaya çıkabilecek risklere de dikkat çekmekte yarar var. Her biri kişisel veri olarak sayılabilecek ad, soyad, pasaport numarası, e-posta adresi gibi bilgilerin kişilerle pay-



laşılması, açık rıza, veri işleme ve kişisel verilerin korunması gibi konular soru işaretleri barındırıyor. Bu yüzden, belirtilen sistemlerin kullanımı sırasında elde edilen tüm verilerin güvenliğinin sağlanması gerektiği açık. Kolaylıkların hızlı işlem yapmayı sağlamakla birlikte kullanıcıların daha kolay hata yapmasına da neden olabileceği düşünülerek hazırlanması ve uygulanacak tüm bu koruma önlemlerine ilişkin kullanıcıların bilgilendirilmesi gerekiyor. ☹

**B K M**BANKALARARASI  
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

# Temassız ödeme adedi geçen yılın 4 katına ulaştı

TABLO 1

## Toplam kart sayısı yüzde 12 arttı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, ekim ayı sonunda Türkiye’de 74.8 milyon adet kredi kartı, 183.4 milyon adet de banka kartı kullanılıyor. 2019 yılının ekim ayıyla kıyaslandığında kredi kartı adedinde yüzde 8’lik, banka kartı adedinde ise yüzde 13’lük artış yaşandı. Toplam kart sayısı ise 258 milyon adede ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12 oranında artış gösterdi.

BKM verilerine göre, ekim ayında kartlı ödeme tutarı geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 28 büyüme gösterdi. Söz konusu dönemde internetten kartlı ödeme tutarı yüzde 52 artarken, temassız ödeme sayısı 4 katına çıkarak 210 milyona ulaştı...

### Kart sayıları

(Milyon adet)	2019 Ekim	2020 Ekim	Değişim
Banka kartı	162.4	183.4	% 13
Kredi kartı	69	74.8	% 8
Toplam	231.4	258.2	% 12

TABLO 2

## Kartlı ödemeler yüzde 28 büyüdü

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartları ile ekim ayında toplam 110.3 milyar TL’lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 91.2 milyar TL’sinde kredi kartları, 19.1 milyar TL’sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla yapılan ödemelerde bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 53 olurken, kredi kartıyla yapılan ödemelerde ise bu oran yüzde 23 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 28 oldu.



### Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2019 Ekim	2020 Ekim	Değişim
Banka kartı	12.5	19.1	% 53
Kredi kartı	73.9	91.2	% 23
Toplam	86.4	110.3	% 28

TABLO 3

## İnternette kartlı ödeme tutarında geçen yıla göre yüzde 52 artış görüldü

İnternette kartlı ödemeler hayatın her alanında tercih edilen en önemli ödeme araçlarından biri haline geldi. İnternette kartlı ödeme tutarı ekim ayında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 52 artarak 25 milyar TL’yi geçti. İnternette kartlı ödemelerin toplam kartlı ödemeler içindeki payı ise geçen yıl ekim ayında yüzde 18 iken bu yıl yüzde 22’ye ulaştı. Böylece her 4 TL kartlı ödemenin 1 TL’si internette yapılmış oldu.

### İnternette kartlı ödeme yapılan işyeri adedi

	2019 Ekim	2020 Ekim	Değişim
İnternette kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	16.5	25.1	% 52
Toplam kartlı ödemeler içindeki payı	% 18	% 22	

EXTRE

TABLO 4

## Temassız ödeme adedi geçen yılın 4 katına ulaştı

Temassız ödemeler de en yaygın kullanılan ödeme araçlarından biri haline geldi. Temassız ödemeler ekim ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 281 artarak yani 4 katına çıkarak 210 milyona ulaştı. Mağaza içi ödemelerde temassız ödemelerin payı geçen yıl yüzde 11 iken bu yıl yüzde 39'a yükseldi. Böylece ekim ayında her 5 mağaza içi ödemeden 2'si temassız yapıldı.

Milyon adet	2019 Ekim	2020 Ekim	Değişim
Temassız ödeme sayısı	55	210	% 281
Mağaza içi ödemelerdeki payı	% 11	% 39	



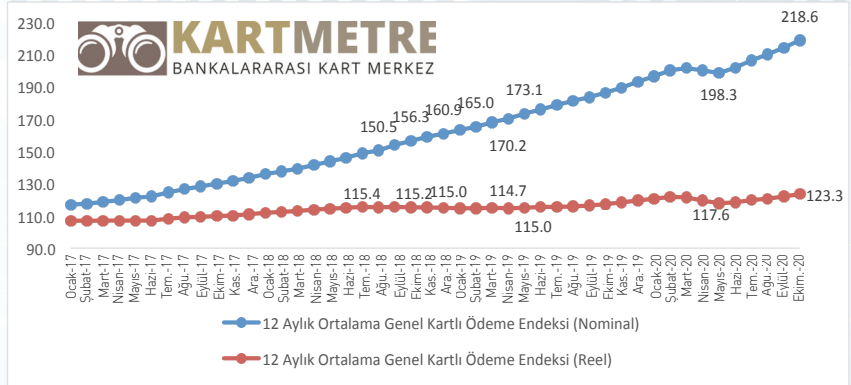
TABLO 5

## Her 3 TL kredi kartı ödemesinin 1 TL'si ticari kartlarla yapılıyor

Son yıllarda önemi hızla artan ve çek-senet gibi geleneksel ödeme araçlarının yerini alan ticari kredi kartlarıyla ödemeler hızlı büyümesini sürdürüyor. İşyeri sahiplerine ödemelerde büyük kolaylık sağlayan ticari kredi kartı adedi ekim ayı itibarıyla 6.3 milyona ulaştı. Ekim ayında ticari kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 37 artarak 26.3 milyar TL oldu. Ticari kredi kartlarıyla yapılan ödemelerin toplam kredi kartı ödemeleri içindeki payı da artarak yüzde 29'a ulaştı ve her 3 TL kredi kartı ödemesinin 1 TL'si ticari kredi kartlarıyla gerçekleşti.

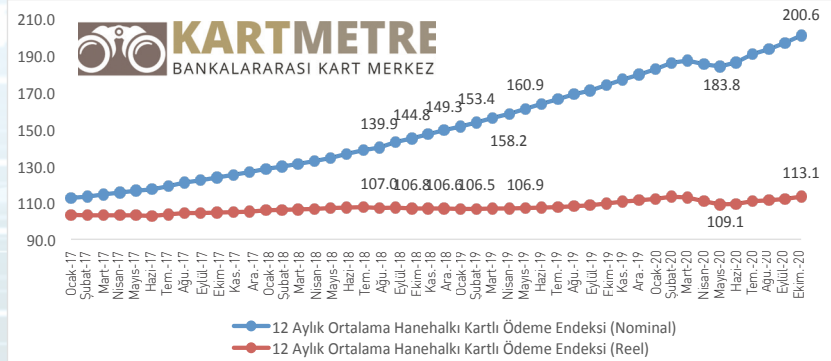
	2019 Ekim	2020 Ekim	Değişim
Ticari kredi kartlarıyla ödeme tutarı (Milyar TL)	19.2	26.3	%37
Kredi kartı ödemeleri içindeki payı	% 26	% 29	

## BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



## 12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde ekim ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 17.5, reel olarak ise yüzde 5.1'lik büyüme görülüyor.



## 12 Aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, ekim ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 15.5, reel olarak ise yüzde 3.4'lük büyüme görülüyor.

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



# Ödeme dünyasının yükselen yıldızı: MENAP

BAE, Suudi Arabistan, Mısır, Ürdün, Katar, Kuveyt, Bahreyn ve Pakistan'dan oluşan MENAP bölgesi, online alışveriş ve dijital ödemelerde çift haneli büyümesiyle dikkat çekiyor. Checkout.com tarafından yapılan araştırmaya göre MENAP, 2021 yılında da hızlı büyümesini sürdürecektir...



Checkout.com tarafından yayımlanan "MENAP Bölgesinde Bağlantılı Ödemeler" raporu, söz konusu bölgede e-ticaret ve dijital ödeme endüstrilerindeki çarpıcı gelişmeyi ortaya koydu. Rapora göre, Ortadoğu ve

Kuzey Afrika ülkeleri ile Pakistan'dan oluşan MENAP bölgesindeki e-ticaret ve dijital ödeme endüstrileri, 2021 yılında da büyük bir sıçramaya tanık olacak. Kısa bir süre öncesine kadar nakit ödemelerin hakim olduğu bölgenin, dijital ödeme endüstrisi için önemli bir büyüme fırsatı sunduğu belirtiliyor.

Rapor, Eylül 2020'de Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Suudi Arabistan, Mısır, Ürdün, Katar, Kuveyt, Bahreyn ve Pakistan'da 5 binden fazla tüketicinin katıldığı bölgesel bir anketin sonuçları doğrultusunda hazırlandı. Buna göre, söz konusu sekiz ülkedeki tüketicilerin yüzde 47'si önümüzdeki yıl daha sık çevrimiçi alışveriş yapmayı düşünüyor. Yalnızca yüzde 15'i online alışveriş sıklığının düşmesini beklerken, yüzde 38'lik kesim aynı düzeyde kalmasını bekliyor.

## Yüzde 44'lük kesim ayda bir kez online alışveriş yapıyor

2021 yılında e-ticaret ve dijital ödemelerdeki olası artış, ankete katılan ülkeler arasında tutarlılık gösteriyor. Zira

Ürdün, Mısır, Pakistan, Katar, Kuveyt gibi ülkelerdeki tüketicilerin oranları yüzde 47 ila 49 arasında seyrediyor. E-ticaret yapan kuruluşların verdiği bilgiye göre de online alışveriş tercih edenlerin demografik yapıları çeşitleniyor. Örneğin, bölgedeki en fazla gelire sahip olanların yüzde 56'sı online alışveriş tercih ediyor.

Rapor aynı zamanda bölgedeki tüketicilerin e-ticareti neredeyse evrensel olarak benimsediğini, yüzde 90'ının en az bir kez online alışveriş yaptığını vurguluyor. Bu kesimin yüzde 44'ü ise en az ayda bir kez alışveriş online kanallardan yapıyor.

Checkout.com Global E-ticaret Başkan Yardımcısı Sebastian Reis, raporu şöyle yorumluyor: "Kovid-19'un etkisiyle bu yıl e-ticarette ve dijital ödemelerde ani bir artış yaşanırken, rapor bugün gördüğümüz şeyin tüketici davranışındaki geçici bir değişiklikten daha fazlası olduğunu öne sürüyor. Dahili verilerimiz, bölgede salgının başlamasından bu yana platformumuzdaki dijital ödeme işlemlerinde yüzde 86'lık bir artış olduğunu gösteriyor."

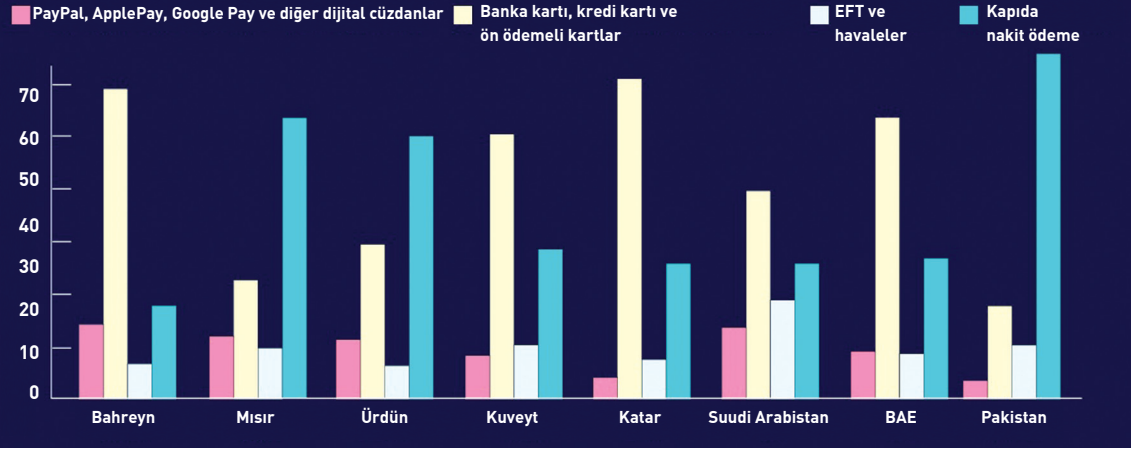
## Hazır yemek ve market alışverişleri öne çıktı

Kovid-19 salgını bölgedeki mevcut e-ticaret ve dijital ödeme işlemlerinin önemli bir kısmını yönlendiriyor. Zira çevrimiçi alışveriş yapanların yüzde 40'ı salgın ne-



## KARTLI ÖDEMELERİN FENDİ NAKDİ YENMEYE BAŞLADI

(E-ticarette ödeme araçlarının tercih edilme oranı, %)



deniyle çevrimiçi satın alıp ödeme yaptıklarını ifade ediyor. Dahası, yüzde 45'i de Kovid-19 salgını başlamadan önce satın aldıklarından daha sık olarak çevrimiçi ürün ve hizmet satın aldıklarını belirtiyor. Salgın özellikle hazır

yemekler (yüzde 41'i Kovid-19'dan bu yana daha sipariş verme sıklığı bildirdi), giyim (yüzde 37), market (yüzde 33) ve elektronik (yüzde 30) çevrimiçi satın almalarında büyüme hızlandırıyor.

## Modulr, PayPal'dan 11.9 milyon dolarlık yatırım aldı

Dijital işletmeler için "payments as a service" API'ı olarak görev yapan İngiltere merkezli FinTek Modulr, 11.9 milyon dolarlık yeni bir yatırım aldı. Şirketten yapılan açıklamaya göre, söz konusu yatırım PayPal Ventures tarafından yapıldı. Modulr, yeni yatırımı yeni ürünler geliştirmek ve müşteri tabanını genişletmek için kullanacak. Böylece Modulr'in bugüne kadar aldığı toplam yatırım tutarı 83.8 milyon dolara ulaştı. Girişimin yatırımcıları arasında PayPal Ventures'ın yanı sıra Highland Europe, Frog Capital, Blenheim Chalcot, Capability ve Innovation Fund yer alıyor. 2015 yılında Cyrus Wadia, Jakub Zmuda, Martin Threackall, Myles Stephenson ve Ritesh Tendulkar tarafından kurulan Modulr, kullanıcılarının sahip olduğu ürün veya sistemlerle entegre bir şekilde çalışan finansal teknolojiler sunuyor. Modulr'in çözümüyle kullanıcılar, ödeme akışlarını otomatize edip, platformlarına ödeme seçeneği ekleyebiliyor. Bank of England, Visa ve Mastercard ile entegre bir şekilde çalışan Modulr, kısa süre önce Central Bank of Ireland'dan elektronik para lisansı aldı.

**Modulr**

## NUMARASIZ KARTLAR Türkiye'den sonra Avrupa'ya da sıçradı

İspanya'nın en büyük bankalarından BBVA, kart numarası, son kullanma tarihi ve CVV numarası içermeyen Aqua adlı yeni kredi kartı serisini kullanıma sundu. Bankanın müşterileri yeni kartla alışveriş yaparken BBVA'nın mobil uygulamasına erişerek kart numaralarını, CVV rakamlarını ve kart son kullanma tarihlerini kontrol edecek. Bilindiği üzere numarasız kartlar ilk olarak Türkiye'de Akbank ve Garanti Bankası tarafından kullanıma sunuldu. BBVA ise bu yeni uygulamasıyla PSD2 kapsamındaki elektronik işlemler için yeni doğrulama sürecini uygulayan ilk İspanyol finans kurumu unvanına sahip oldu. Banka, Aqua kartı kullanıma sunmadan önce İspanya'daki 1000 müşteriyle görüşmeler yaparak onların beklentileri doğrultusunda dizayn etti. BBVA, Türkiye ve İspanya'nın ardından bu uygulamayı Meksika'da da



uygulamaya sokacak. Gelecek yıldan itibaren Meksika'daki BBVA müşterileri de üzerinde herhangi bir rakam olmayan ve geri dönüştürülmüş malzemeden üretilen kartlarını kullanabilecek. Ekim ayında kullanıma sunulan Aqua kartlar, Apple Pay, Samsung Pay ve Google Pay'e ek olarak BBVA tarafından sunulan tüm mobil ödeme sistemleriyle uyumlu bir şekilde çalışacak



# NAKİTSİZ spor turnuvaları arasına Super Bowl da katılıyor



Son yıllarda Türkiye’de de popüler hale gelen Super Bowl, nakitsiz spor etkinlikleri arasına katılıyor. Her yıl ABD’de düzenlenen ve dünyanın en önemli spor organizasyonlarından biri olarak kabul edilen Super Bowl, önümüzdeki yıl Covid-19 salgını nedeniyle temassız temasıyla hayata geçirilecek. Daha önce olimpiyatların yanı sıra uluslararası futbol organizasyonlarında da temassız ödemeler test edilmişti. Şubat ayında Florida’nın Tampa Bay bölgesinde yapılacak 55’inci Super Bowl maçında taraftarlar, maç gününde park ödemele-ri, yiyecek ve diğer tüm ödemeleri dijital ödeme yöntemlerle yapacak. Salgın nedeniyle toplam kapasitenin yüzde 20’sinin stadyuma alınacağı müsabakayı, yaklaşık 13 bin kişi canlı izleyebilecek.

National Football League ve Visa işbirliğiyle hayata geçirilen uygulama kapsamında, park, perakende satış ve mobil sipariş gibi birçok hizmet için sporseverlere yüzde 100 dijital ödeme deneyimi sunulacak. Etkinlik boyunca yanlarında nakit para taşı-

yan kişilerse hazırlanan ATM’ler aracılığıyla, herhangi bir yükleme ücreti içermeyen ve 500 dolara kadar ön ödemeli dolun yapılabilen banka kartlarından faydalanabilecek.

Visa Kuzey Amerika Pazarlama Müdürü Mary Ann Reilly, “Verimliliği artırmak, getiriye en üst düzeye çıkarmak ve nihayetinde taraftarlar için daha temassız bir ortam sağlamak, Visa’nın ortaya çıkardığı dijital ödemelerin sadece birkaç avantajı” bilgisini verdi.



## Dünyanın ilk nakitsiz toplumu Çin mi olacak?

South China Morning Post adlı gazete tarafından yapılan bir araştırmaya göre, Çin’deki her 5 ödemeden 4’ü mobil cihazlar aracılığıyla yapılıyor. Rapor, Çin’in de-



vasa finans piyasasında tüketicilerin yüzde 87 oranında FinTek hizmetleri kullandığına işaret ediyor ve 2019 yılında 29 trilyon dolar değerinde hacme ulaşan mobil ödeme pazarına sahip ülkenin çevrimiçi menkul kıymet ticareti için de en büyük küresel pazar konumunda olduğunu belirtiyor.

Rapor, Çin Merkez Bankası’nın bu yılın sonlarına doğru planlanan lansmanından önce kapsamlı DCEP testleri yürütmesini göz önünde bulundurarak Çin’in nakit kullanımından büyük oranda vazgeçen ilk ülke olacağını tahmin ediyor. Şu anda Çin’de yapılan her 5 ödeme işleminde 4’ü mobil cihazlar üzerinden yapılıyor. Ülkede çevrimiçi varlık yönetimi için de büyük bir büyüme potansiyeli görülüyor. Rapora göre, 2019 yılında 23 trilyon dolar olan sektörün hacmi 2025 yılında 42 trilyon dolara ulaşabilir. InsurTech alanında da patlama yaşayan ülkenin 2030 yılı sonrası ABD’yi geride bırakarak dünyanın en büyük sigorta piyasasına sahip olması bekleniyor. ☺



# PayFix

Türkiye'nin Dijital Cüzdanı  
"Yeni Nesil Ödeme!"

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

f @payfixdijitalcuzdan

@payfix\_cuzdan

@payfixcomtr

@payfixodemehizmetleri

www.payfix.com.tr

0850 455 11 11